

## ADEGA COOPERATIVA DE SILGUEIROS, CRL



### 1. VINHOS MAIS PREMIADOS DA ADEGA A NÍVEL INTERNACIONAL

**A** Adega Cooperativa de Silgueiros foi fundada em 1962 e começou a laborar em 1964, tendo como objetivo receber as uvas dos seus associados, transformá-las em vinho e comercializar, sobretudo a granel, vendendo aos operadores locais, regionais e nacionais.

Silgueiros distinguia-se pela terra do excelente Vinho do Dão o que fazia com que fosse líder da venda em Garraão. Esse facto fez com que a Adega fosse a precursora da venda através de *Bag-in-boxe* (B&B's), sendo atualmente líder na região, da venda deste tipo de produto, na gama Regional Terras do Dão.

A Adega Cooperativa de Silgueiros encontra-se sediada na sub-região de

Silgueiros, sendo que a cobertura que abrange na região do Dão enquadra viticultores associados provenientes de concelhos limítrofes como sejam,

#### FICHA INFORMATIVA

##### [ NOME ]

Adega Cooperativa de Silgueiros

##### [ CONTACTOS ]

Loureiro de Silgueiros,  
3500-538 Silgueiros  
PORTUGAL

Telefone: +351 232 951 154

Fax: +351 232 952 157

Email: [producao@adegasilgueiros.pt](mailto:producao@adegasilgueiros.pt)

Tondela, Nelas, Carregal do Sal e fundamentalmente Viseu. A sua influência na Economia Social local é preponderante, sendo a dimensão da propriedade e a idade dos viticultores a principal dificuldade que enfrenta. A Adega recebe e vinifica em média 6 milhões de Kg, variando entre os 3,5 milhões e os 7 milhões de Kg dependendo da colheita e dos efeitos climáticos. O Volume de negócios anual é de cerca de 4,6 milhões de euros, sendo que apenas vende a Granel para a UDACA-União de Cooperativas. O restante (cerca de 90%) é vendido em Garrafa e B&B's, fundamentalmente Vinhos Certificados DOC e Regional Terras do Dão, sendo residual a comercialização do chamado "Vinho de Mesa".

## Entrevista com o Presidente da Adegas Cooperativas de Silgueiros



2. FERNANDO FIGUEIREDO, PRESIDENTE DA ADEGA COOPERATIVA DE SILGUEIROS

### A Adegas Cooperativas de Silgueiros foi fundada há cerca de 60 anos. Que balanço faz da atividade da Adegas Cooperativas e como avalia o seu papel atual na região?

O balanço que faço, apesar de alguns constrangimentos, como a idade dos seus associados e a reduzida dimensão das propriedades, é muito positivo e reflete-se no facto de ser um dos Operadores, entre Privados e Cooperativas, que melhor paga aos viticultores, nomeadamente aqueles que têm “qualidade”. É reconhecida pelos seus clientes, porque “não vende gato por lebre”. O que vende é acima de 90% certificado! Na região, o facto de distribuir pelos seus associados, anualmente, cerca de 2 milhões de euros, confirma o impacto que tem na Economia Social local.



ADEGAS DE  
SILGUEIROS

3. LOGOTIPO DA ADEGA

### A Adegas presta um acompanhamento aos seus associados a montante e a jusante da produção. Que serviços colocam à disposição dos associados?

A Adegas recebe, vinifica e comercializa o produto dos seus associados, procurando sempre a maior valorização para o mesmo. Além disso, a Adegas contratou e dispõe de um técnico que apoia os seus associados em tudo aquilo que é necessário para a viticultura, desde a necessidade de preparar projetos de criação ou transformação de explorações (vinhas) até ao acompanhamento de cada uma das fases da evolução anual da vinha.

### Como caracteriza o estado atual da vitivinicultura na área social da Adegas?

A vitivinicultura da sub-região tem sofrido grandes alterações desde o ano 2000, através da estratégia que se seguiu, com claro foco no premiar a Qualidade e apostar nas Castas reconhecidas pela CVR Dão, nomeadamente as Castas Nobres, Touriga Nacional e Encruzado. Infelizmente, como referi anteriormente, é fundamental “dimensão” para que seja minimamente rentável “trabalhar a vinha”, sendo um dos principais problemas com que nos debatemos, conjuntamente com a falta de mão-de-obra e a necessidade de se mecanizar o mais possível o trabalho da vinha.

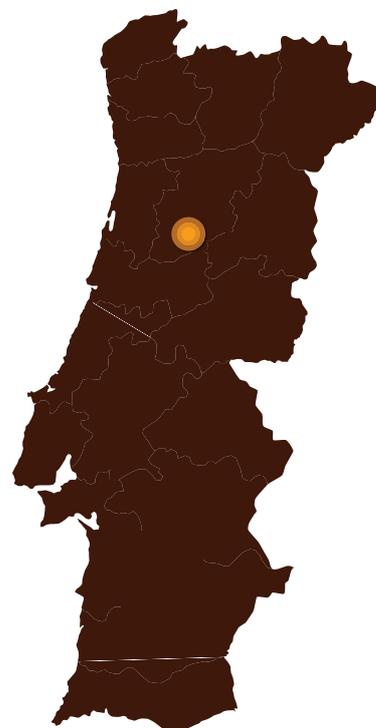
### Que projetos realizados ou a realizar pela Adegas gostaria de destacar?

A Adegas, no âmbito do PDR 2020, levou a cabo investimentos superiores a 2 milhões de euros, que passaram pelo processo de receção de uvas, pela vinificação/fermentação, sistemas de frio, remodelação das instalações administrativas, com a modernização dos espaços e a criação de uma Sala de Provas e de uma Loja de Vendas. Estes espaços deverão estar concluídos no princípio do próximo ano e a Adegas será inserida na Rota dos Vinhos do Dão, onde devia estar por pleno direito. Em termos de equipamentos, para além daqueles que referi, foram adquiridos um Filtro Tangencial e um Filtro de Borrás, com um ótimo retorno do investimento efetuado.

### Quais os objetivos e perspetivas com a realização destes projetos?

Os objetivos a atingir com estes investimentos foi dotar a Adegas das infraestruturas adequadas para uma produção em qualidade, respondendo de forma clara e verdadeira (sem enganar os clientes)

## PORTUGAL CONTINENTAL



## REGIÃO AUTÓNOMA DA MADEIRA



## REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES



SAIBA MAIS SOBRE  
A ADEGA COOPERATIVA  
DE SILGUEIROS



4. VISTA PARCIAL DA ADEGA

aos clientes que os Vinhos da Adega que adquirem são genuínos e são de qualidade. As alterações substanciais ao processo de receção, com a inclusão de dois “te-gões rápidos”, levou a que o processo das vindimas seja hoje muito mais rápido e sem filas, sendo a receção efetuada, em mais de 60%, através de sistemas de lonas colocadas em tratores e camiões basculantes, o que permite receber as uvas dos nossos associados de forma organizada e possibilitando a separação das castas entregues e a sua qualidade. Os investimentos levados a cabo nos sistemas de vinificação e frio, garantem hoje um processo de qualidade que se reflete na excelência dos Vinhos que produzimos. Prova disso, são os prémios conquistados nos diversos concursos nacionais e internacionais. A Adega, com estes investimentos, termina a sua reorganização interna, estando agora preparada para se voltar para o exterior, para A VINHA!

**A Adega Cooperativa possui uma gama de produtos de excelência que são vendidos para o mercado nacional e internacional. Gostaria de falar um pouco sobre a vossa gama de produtos?**

A Adega Cooperativa de Silgueiros não vende os seus vinhos a granel, com exceção do que vende para a UDACA, União de que fazemos parte, para que

esta faça os lotes dos seus vinhos a comercializar. Vende essencialmente os seus Vinhos engarrafados e em B&B, quer os Tintos quer os Brancos. 85% dos seus vinhos são vendidos no mercado nacional e 15% nos mercados internacionais (Brasil, China, Rússia, Canadá e países europeus nos mercados da saudade). Também temos clientes em Singapura e Austrália, apenas para vinhos Premium. As referências que comercializamos, para além das marcas próprias de Clientes nossos da Grande Distribuição Nacional e outras de Clientes Internacionais, são o Morgado de Silgueiros (Colheitas Branco, Tinto e Rosé), Reserva, Encruzado e Touriga Nacional, o D. Daganel que é o nosso vinho “topo de gama”, que só é produzido quando temos de facto Qualidade de Excelência, Aldeias das Serras, Taverna d’El Rei, Vale da Ucha e outras para os engarrafados. Nos B&B Tinto e Branco, na gama Regional Terras do Dão, a marca referência é Adega Cooperativa de Silgueiros.

**Estamos atualmente a viver um contexto de Pandemia que afetou transversalmente diversos sectores de atividade. Que efeitos denotou na atividade da Cooperativa?**

Tal como as restantes atividades, a nossa também passou um mau bocado com a pandemia. No entanto, não foi necessário “lay-off” nem nunca parámos a atividade.

As vendas que deixámos de efetuar durante algum período, foram mais tarde recuperadas. Em termos financeiros, não recorremos a prorrogações de moratórias tendo sido sempre cumpridas as nossas responsabilidades perante todas as organizações e colaboradores.

**Como avalia o potencial de crescimento da atividade vitivinícola na área social da Adega? Consta a existência de recetividade em investir na atividade da parte dos associados e surgimento de novos agricultores?**

Este é um ponto que merece reflexão profunda. O abandono por causa da idade, sem continuidade por parte dos seus descendentes, a desertificação do interior e a dimensão da propriedade, são ameaças latentes que merecem uma reflexão estratégica. Sou daqueles que considera que, está nas Cooperativas a chave para o êxito para combater aquelas ameaças, desde que organizadas com profissionais competentes e desde que o



5. VINHOS EM ESTÁGIO

apoio ao investimento seja uma realidade. A Adega, já foi obrigada a suspender a comercialização de produtos (vinhos Brancos Regionais em B&B), por não ter existências disponíveis e por não querer “vender gato por lebre”.

A Adega Cooperativa de Silgueiros, desde que apoiada, quer levar a cabo um projeto de arrendamento de vinhas, recuperação de vinhas e dinamização da produção local, para combater aquelas ameaças. Esse projeto, passa por enquadrar jovens sócios que liderem essa produção e que vendam a produção à sua Adega Cooperativa ou, se impossível, ser a Adega a constituir uma empresa, também Cooperativa, que responda aquilo que tanto se fala e que foi referido recentemente em Tomar, no

Conselho Geral da CONFAGRI: - Voltar ao conceito “agroflorestal”, ter em conta a sustentabilidade, combater a desertificação e apostar fortemente no interior. Lembremo-nos o que atrás referi: “A Adega está estruturada internamente com equipamentos, profissionais formados nas suas áreas, Certificação e sistemas informáticos”, para se voltar agora para a VINHA. HAJA QUEM NOS AJUDE!

**Em seu entender, o que seria importante no que respeita à aplicação da PAC em Portugal e na definição do Plano Estratégico da PAC (PEPAC) para o período 2023-2027?**

Como referi na resposta anterior temos que pensar em termos estratégicos e, em meu entender, a estratégia terá de passar pelas Cooperativas e pelo apoio ao investimento. É necessário investimento para que a atividade se modernize, adapte e torne competitiva e é necessário apoiar às estruturas que podem aplicar no terreno essas estratégias. Estamos cá

para implementar e cooperar, nos objetivos estratégicos que foram definidos e apresentados recentemente em Tomar, no Conselho Geral da CONFAGRI.

**A coesão territorial é um fator crucial para a competitividade e para a qualificação do território nacional. Quais são em seu entender as principais medidas e incentivos a prosseguir e a priorizar no sentido de dar expressão ao potencial dos territórios do interior e de promover a sua valorização e o respetivo papel que o sector agroflorestal pode desempenhar?**

Basta comparar as realidades. Os apoios que conheço são distribuídos de forma linear, sem olhar às realidades locais e regionais. Para lhe responder basta que pensemos: quanto custa explorar 1 hectare na Região do Dão e quanto custa o mesmo hectare na Região de Lisboa ou do Alentejo? Que produtividades temos e que facilidades/dificuldades temos em mecanizar os processos? Será que é

**Como avalia a relação da Adega Cooperativa de Silgueiros com a CONFAGRI?**

A relação com a nossa Confederação é boa, e somos representados através da nossa Federação (FENADEGAS) que institucionalmente é a quem está atribuída essa função, levando para debate as questões que preocupam o nosso sector de atividade, o que tem sido feito.

**Que mensagem gostaria de deixar a todos os associados, clientes e potenciais clientes?**

As nossas mensagens são muito simples: Para os nossos associados que continuam a cooperar com a sua Adega e que acreditam que tudo faremos ou tentamos fazer, para responder aos seus anseios. Que acreditem acima de tudo e que apostem sempre, no seu consumo, local, regional ou nacional nos vinhos de SILGUEIROS. Que sejam os seus primeiros promotores!

Aos nossos Clientes e Potenciais Clientes, que acreditem que “não ven-



6. GAMA DE VINHOS ENGARRAFADOS



levado em conta esta realidade quando se estuda a distribuição das ajudas? A resposta em parte relaciona-se com o que referi anteriormente de voltar ao conceito “agroflorestal”, ter em conta a sustentabilidade, combater a desertificação e apostar fortemente no interior. A resposta estará em parte no que referi anteriormente na questão referente ao potencial de crescimento da atividade vitivinícola na área social da Adega e no apoio ao investimento em projetos viáveis de combate à desertificação e tudo o que isso arrasta!

demos gato por lebre”, que estamos nos negócios sejam eles quais forem, de forma deontologicamente correta e que os nossos produtos são, provavelmente, os melhores. Não conhecemos os restantes...! ●