

Adega de Pegões começa 2014 a toda a velocidade

Ainda só passaram dois meses de 2014 e já a Adega de Pegões conquistou seis medalhas de ouro, cinco de prata e três de bronze, no Concurso de Vinhos e Bebidas Espirituosas que decorreu na Prodexpo, na Rússia.

Contestando o pensamento generalizado de que a qualidade dos vinhos produzidos por Adegas Cooperativas é por regra inferior à dos produtores individuais, a Cooperativa Agrícola de Santo Isidro de Pegões (ou Adega de Pegões) tem provado precisamente o contrário. Ainda só passaram dois meses de 2014 e já conquistou seis medalhas de ouro, cinco de prata e três de bronze, no Concurso de Vinhos e Bebidas Espirituosas que decorreu na Prodexpo, na Rússia.

São prémios que vêm somar-se aos 83 conquistados em 2013 e aos mais 200 nos últimos anos. “Esta é a melhor forma de provar aos consumidores que os vinhos são de alta qualidade”, assegura Jaime Quendera, diretor comercial da Adega de Pegões, justificando a participação assídua em concursos. Os resultados conseguidos na Rússia só podem deixar a direção da Adega satisfeita porque se trata de um mercado longínquo e difícil, servindo por isso como “bandeira” para crescer nas vendas.

Esta Adega, que só no nome tem ligação ao que no passado se considerou uma Cooperativa, é moderna e competitiva, possui muito know-how e tecnologia. Recuando um pouco no tempo, Jaime Quendera recorda que há uma dúzia de anos ninguém falava em Pegões, mas hoje a posição inverteu-se e não só é das mais faladas como também das mais premiadas. O campeão das medalhas é o vinho “Adega de Pegões Colheita Seleccionada”, considerado o produto de topo, quer em tinto quer em branco.

Uma Adega de produtores profissionais

No que toca à produção, o também enólogo Jaime Quendera, explica que a Adega trabalha com menos de uma centena de produtores, mas que entregam cerca de 11 milhões de quilos de uvas, e, 30 a 40 agricultores entregam 90% da uva. Ou seja, está ligada a poucos produtores mas estes, por sua vez, trabalham grandes áreas e são muito profissionais (vinhas mecanizadas, sistemas de rega, apoio técnico no campo...). O resultado é que a produção é muito homogénea, o que permite à Adega saber antemão com aquilo que vai contar e ter sempre vinhos de alta qualidade, em grande volume e a preços competitivos. Junto dos produtores a Adega não interfere diretamente na gestão do campo. “Interfere é no preço que paga pela uva e obviamente isso reflete-se nos trabalhos de campo. Ou, por outras palavras, como a qualidade é premiada, quem faz bem acaba por receber mais dinheiro, até porque as uvas são pagas em função do valor a que o vinho onde foram incorporadas é vendido”.

Em pouco mais de 12 anos a área de vinha afeta à Adega duplicou mas o número de sócios não aumentou. Ou seja, Adega e produtores estão entrosados num projeto. Os produtores crescem e investem na vinha, com castas mais modernas e diferenciadas, o que se manifesta na qualidade do vinho e além disso o torna exportável. Desta forma a Adega vende mais e melhor, contemplando essa majoração no preço a que paga as uvas.

Mas a Adega também não se tem escusado ao investimento e tem a decorrer um projeto para ampliação da capacidade de produção e expedição em mais 30 a 40%. São vertentes que estão na sua capacidade máxima pelo que Pegões avançou com um projeto na ordem dos dois milhões de euros (financiado pelo ProDer), prevendo-se a sua conclusão até final do ano.



Direção da Adega de Pegões ao lado de vinhos premiados

Moscatel Superior apontado ainda para este ano

Falando sobre o portefólio da Adega e o lançamento de novos produtos, o enólogo avança à nossa reportagem que estão previstas para este ano algumas novidades ao nível do moscatel, designadamente um “espumante” e um “superior”.

A Adega de Pegões produz moscatel desde 2009 e embora represente apenas 1% do volume total da Adega é um valor significativo. Este é um caso em que quantidade e qualidade distam bastante entre si. Não sendo um “motor da região” é um produto diferenciador, com tradição (a Denominação de Origem tem mais de 100 anos), capaz de abrir portas e “a reboque” levar outros produtos da região de Setúbal.

2014 vai ser também o ano em que a Adega vai aumentar a sua capacidade de produção de vinhos espumosos - um produto com muita procura - rosés, moscatéis e brancos, mas isto sem descurar as outras gamas.

Novo projeto na área da viticultura de precisão

A vinha vista à lupa para aproveitar todo o potencial das melhores uvas



Reconhecendo estarmos numa época em que mais do que nunca a diferença está nos pormenores e depois de mais de uma década ligado à viticultura, Pedro Tereso avançou por conta e risco com um projeto próprio a que chamou Agrosustentável. Aqui pretende associar a viticultura de precisão à gestão da rega, sabendo do impacto que tal pode ter na qualidade da uva à vindima.

Não é nada de novo dizer-se que o bom vinho nasce na vinha, mas é novo poder identificar-se no terreno onde estão as melhores uvas e adequar-lhes a gestão da rega. No fundo é esta a proposta da Agrosustentável: descobrir onde estão as melhores uvas e tratá-las diferenciadamente porque “uvas de qualidade têm uma estratégia de rega e uvas de quantidade têm outra”. Com estas ferramentas o produtor conseguirá adequar a gestão da rega ao perfil do vinho pretendido, promovendo maior sustentabilidade no negócio.

Mapas, rega e sondas geridos em consonância

A empresa apresenta uma estratégia de três a quatro anos para implementação do projeto, durante os quais investe com o produtor na aquisição de sondas de humidade de solo, associando-as com o mapeamento NDVI (viticultura de precisão) para que ao fim deste período o produtor tenha mapeado a qualidade dos seus vinhos na vinha, consiga interpretar os mapas e trabalhar com os dados fornecidos.

Especialista em gestão de rega, Pedro Tereso criou um consórcio que envolve um perito em mapeamento NDVI e uma empresa que desenvolve as sondas. Esta conjugação de esforços está disponível para todos os produtores que queiram descobrir as suas melhores uvas e lotear os seus vinhos na vinha, como também dar à enologia mais alternativas na gestão de lotes, aumentando assim a qualidade dos seus vinhos.

Ainda a dar os primeiros passos, Pedro Tereso admite que a aceitação da ideia está a ser positiva porque traz algo de novo ao que existe no mercado, dada a complementaridade das várias ferramentas. Já conta com algumas empresas de referência na carteira de clientes e obviamente a ideia é continuar a crescer, embora especializada na viticultura e olivicultura.

À venda em mais de 35 países

Ultimamente as vendas da Adega têm crescido mais no mercado externo do que no nacional, estando os vinhos de Pegões à venda em mais de 35 países. No topo da lista surgem mercados “maduros”, como a Inglaterra, Alemanha, Holanda, Canadá e a China.

Por todo este mundo há uma enorme concorrência que não assusta a Adega de Pegões, cujo segredo é ser competitiva na qualidade, na imagem e no preço.

Mapeamento NDVI

É uma ferramenta para segmentar o vigor das parcelas. Esta informação vai servir para dar início à rega de precisão, adequando as reais necessidades de rega às diferentes zonas de variabilidade. Além disso, a imagem (de elevada definição) revela também eventuais problemas nutritivos e carece sempre de validação “in situ”...

