

## COOPERATIVISMO

# Vinícolas associadas buscam avançar com reposicionamento

**Evolução nas práticas de gestão e de relacionamento com o mercado nos últimos anos coloca as cooperativas vitivinícolas em um novo patamar de qualidade**

Roberto Hunoff

A produção de vinhos de mesa, também conhecidos como comuns, elaborados a partir de uvas americanas, e a venda a granel foram, no passado, as principais linhas de atuação da maioria das cooperativas do setor no Rio Grande do Sul. Situação que foi se alterando ao longo dos últimos anos com o reposicionamento das organizações, que passaram a investir em tecnologias, a incentivar os cooperados a diversificarem as variedades plantadas e a mudar, radicalmente, o portfólio de produtos, priorizando o envase em garrafas e lançamentos de maior valor agregado, como vinhos finos e espumantes, em linha com o comportamento do mercado.

Hélio Marchioro, diretor executivo da Fecovinho (Federação das Cooperativas Vinícolas do Rio Grande do Sul), que reúne sete associadas, recorda que o advento do Ibravin (Instituto Brasileiro do Vinho), em 1998, foi fundamental no reordenamento das organizações, que, atualmente, na sua avaliação, respondem por um terço do segmento vitivinícola gaúcho. As associadas são a Alfredo-chavense, de Veranópolis; Paraíso, de Dois Lajeados; São José, de Jaguari; São João, de Farroupilha; Nova Aliança, de Flores da Cunha; Garibaldi e Cooprado, de Antônio Prado. A Cooperativa Aurora não integra mais a entidade.

Com a extinção do Ibravin, em outubro de 2019, a atividade vinícola

passou a ter o suporte técnico e financeiro do Consevitis (Instituto de Gestão, Planejamento e Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado do Rio Grande do Sul). “O setor estabeleceu metas e as cumpriu. Investiu em inovação e tecnologias, em produtos diferenciados, na promoção do setor e em exportações. Junto ao viticultor incentivou a rastreabilidade, redução do uso de agrotóxicos, maior preocupação com o manejo do solo e diversificação do plantio de variedades, bem como a mudança de práticas culturais”, registra.

A mudança é percebida em um dado significativo. A venda de vinhos comuns a granel, que representava em torno de 90% da receita, foi reduzida a um patamar adequado ao mercado. Atualmente, o suco de uva já responde por 50% da produção, além do crescente volume de envase de vinhos comuns e finos, que passaram a ter maior presença nas cooperativas, bem como de espumantes brut e moscatel. “Há um empenho forte do setor em seguir na agregação de valor, priorizando qualidade e controle desta. A meta é elevar ainda mais este patamar”, assinala. Uma medida foi a criação de uma central concentradora de sucos, envolvendo quatro cooperativas, que também se tornou uma forma de controlar estoques excedentes. No momento, o grupo prepara ações para ampliar a produção para outras frutas.

Marchioro cita que, em paralelo, as cooperativas também têm trabalhado mais o mercado, especialmente aquele voltado ao turismo. Além de estruturas próprias para receber os visitantes, as organizações têm buscado maior proximidade com restaurantes, hotéis e promotores de eventos. “Está se consolidando a compreensão de que a uva e seus derivados atraem visitantes, que se tornam consumidores”, afirma. Outro avanço citado por



AUGUSTO TOMASI/DIVULGAÇÃO/JC

*Consolida-se a compreensão de que a uva e seus derivados atraem visitantes, que viram consumidores*

Marchioro é a criação de uma forte cadeia de fornecedores nacionais de equipamentos, como tanques de aço e máquinas, que no passado eram exclusivamente importadas. “A união de todas estas ferramentas estão garantindo a retomada e o crescimento do setor”, afirma.

O diretor executivo destaca a atual política da Fecovinho de relacionamento com governos, nas diferentes esferas, e não mais com partidos políticos, que era comum no passado. Segundo ele, o setor agora cobra e exige, mas também propõe ações necessárias. Uma das recentes foi a elevação dos recursos do Plano Safra para os cooperados em linha com o conceito de agricultura familiar, melhorando as condições para a contratação de financiamentos. “No passado, as taxas eram de 14% a 24%, atualmente estamos com 6% ao ano”, reforça.

Cita ainda as compras coletivas

de insumos e a maior oferta de técnicos para assessorar os cooperados, visando não apenas a introdução de novas cepas, mas principalmente orientar sobre desperdícios. “Há um estudo indicando que se desperdiça o equivalente ao que é aplicado nas lavouras”, assinala.

Hélio Marchioro defende que o setor não copie vinhos de fora e busque a identidade do terroir brasileiro, mais tropical. “Perdemos a identidade quando buscamos seguir tendências do exterior. O futuro do setor está em produtos de qualidade com identidade”, reforça. Na avaliação do executivo, a maioria dos brasileiros ainda consome vinhos importados por desconhecer o produto nacional. “Este é um desafio para o setor, tornar-se mais conhecido internamente, além de buscar espaços no exterior”, define. Como ferramentas para esta conquista de mercado, Marchioro defende inovações não apenas no

conteúdo das bebidas, mas também nos modelos e cores das garrafas, rótulos mais adequados ao tropicalismo brasileiro, descobrir o mercado turístico e quebrar o paradigma de que brasileiro não consome vinho no verão.

ARQUIVO PESSOAL/DIVULGAÇÃO/JC



*Marchioro defende que o setor não copie vinhos de fora*



COOPERATIVA SÃO JOÃO/DIVULGAÇÃO/JC

*Planta fabril tem capacidade para processar 30 milhões de quilos*

## São João prepara ciclo de investimento de R\$ 30 milhões

Após concluir investimento de R\$ 10 milhões em uma nova linha de engarrafamento, a Cooperativa São João, com sede em Farroupilha, elabora um plano para aporte na ordem de R\$ 30 milhões para ser consolidado ao longo dos próximos quatro a cinco anos. O objetivo é construir e equipar uma nova área para engarrafamento e estocagem, com foco principal em espumantes. Com a nova linha em fase de instalação, a atual capacidade de 1,5 mil garrafas de espumante por hora subirá para 4,5 mil. Em caso de vinhos serão 6 mil garrafas por hora.

O diretor administrativo Ismar Pasini informa que o plano em fase de

elaboração contempla a construção de uma nova área de 12,8 mil metros quadrados junto à atual estrutura. Dentre as novidades da estrutura está uma adega subterrânea para envelhecimento em barricas de carvalho e para aumentar a capacidade de elaboração de espumantes pelo método champenoise. “Queremos avançar nestes produtos de maior valor agregado”, salienta.

A cooperativa é formada por 495 associados com vinhedos em Farroupilha, Bento Gonçalves, Pinto Bandeira, Nova Roma, São Valentim e Santana Livramento, além de parceiras com terceiros em Dom Pedrito e

Mariana Pimentel. A área de vinhedos plantados é 1,1 mil hectares. A planta fabril tem capacidade para processar 30 milhões de quilos e armazenar 28 milhões de litros. Por ser uma das sócias da Cenecoop, tem à disposição espaço para mais 5 milhões a 7 milhões de litros de suco. O espumante é uma das prioridades da atual diretoria. Em 2017, teve início a elaboração da bebida pelo método charmat, com 1 mil litros. Neste ano os volumes se aproximam de 25 mil. Pelo método champenoise o volume é similar. A estrutura é formada por 12 autoclaves, com capacidade para cerca de 300 mil litros.