

Colheita 2022 repete excelência da safra das safras na Vinícola Aurora

O que parecia difícil de acontecer na mesma década acabou se confirmando com o término da colheita na Vinícola Aurora. Depois de um período de dúvidas que permeava a safra 2022 em função da estiagem que ainda acomete o Estado do Rio Grande do Sul, a natureza, mais uma vez, demonstra toda a sua capacidade de recuperação. Aliada à tecnologia e a assistência técnica contínua junto ao produtor, a vindima deste ano entrega mais uma safra de excelência na maior cooperativa vinícola brasileira.

O volume chegou aos 66 milhões de quilos, um pouco acima ao registrado na safra das safras de 2020 e cerca de 27% menor em relação ao ano passado - que foi histórico pelo recorde de 91 milhões de quilos. Segundo projeções estaduais, a colheita na Aurora representará, aproximadamente, 12% da safra gaúcha (leia mais abaixo).

O enólogo-chefe da Vinícola Aurora, Flavio Zilio, classificou como excelente o grau glucométrico médio da uva nesta colheita, que é o índice que mensura a quantidade de açúcar em graus Brix. Segundo ele, todas as variedades tintas e brancas apresentaram nível de excelente de maturação, com uma média de quase 2 graus Brix a mais em relação à safra 2021.

“Seria injusto citar uma ou outra variedade como destaque, já que a qualidade de todas elas se apresentou de forma muito positiva. Nas tintas destaque a maturação fenólica que permitirá a extração de taninos em um nível muito bom para a elaboração de grandes vinhos. Já nos brancos, a sanidade da fruta foi algo que chamou muito a nossa atenção, tanto nas cultivares mais precoces como as tardias”, garante.

O enólogo valorizou a ocorrência de mais uma safra de excelente qualidade na mesma década. Zilio afirma que a tecnologia empregada na viticultura, o acompanhamento do corpo técnico em todas os ciclos da videira e as condições climáticas tem sido fundamental para a evolução da produção na cooperativa.

“São fatores que nos levam a crer que teremos grandes vinhos no mercado, frutos de mais uma safra histórica”, comemora.

UMA SAFRA SURPREENDENTE

O coordenador Agrícola da Vinícola Aurora, Maurício Bonafé, lembrou que no início da colheita a preocupação com a seca fez com que os prognósticos acerca da safra deste ano fossem mais modestos. Entretanto, segundo ele, o trabalho preventivo que é realizado ao longo de todo o ciclo vegetativo citado por Zilio e o incentivo à irrigação por parte da empresa ajudaram a reduzir o impacto da estiagem.

“A melhor ferramenta para buscar formas de evitar possíveis situações adversas do clima, como é a que estamos passando constantemente, é a informação e como podemos minimizar o impacto de uma estiagem prolongada. A Aurora, junto com seu corpo técnico, busca todos os anos profissionais para falar sobre a situação do clima antes mesmo do início da brotação da videira. Com isso é possível antever as previsões climáticas e instruir os nossos associados da melhor forma”, explica o agrônomo.

Bonafé detalha que é feita a recomendação e o acompanhamento de plantio de espécies vegetais para cobertura verde sob as parreiras, adubações, podas e demais manejos



Matéria-prima apresentou média de 1,6 grau Brix a mais em relação à última vindima. Destaque ficou para as variedades viníferas como as brancas Chardonnay e Riesling Itália e as tintas Pinot Noir, Merlot e Cabernet Sauvignon

que limitem os prejuízos.

“Quanto à irrigação, estamos indicando para muitos associados, mas a definição de instalação ou não está atrelada à disponibilidade de água em quantidade adequada na propriedade. A maioria das instituições bancárias são parceiras para financiamento, onde o projeto pode ser realizado pela Emater, com o auxílio dos agrônomos da própria cooperativa. Atualmente, cerca de 10% dos cooperados possuem sistema de irrigação”, estima o coordenador Agrícola da Aurora.

CUIDADOS NO CAMPO

Mesmo com a ajuda do clima para a incidência de mais uma safra que pode ser considerada histórica, vem do trabalho de assistência técnica aos cooperados as condições que permitiram a ótima qualidade da matéria-prima. Uma das ações é a análise das gemas das videiras, onde é pos-

sível identificar e prever itens como a sanidade dos cachos e volume que deverá ser produzido no próximo ciclo.

“Costumamos dizer que assim que termina uma safra já iniciamos o trabalho pensando na próxima colheita. Este estudo que fizemos das gemas nos dá uma previsibilidade maior quanto ao tipo de poda que deve ser feita e até mesmo produtividade de cada cacho. Nós simulamos em laboratório o ciclo completo da videira, que nos permite fazer esse levantamento das condições da próxima safra”, explica o agrônomo Bonafé.

O coordenador Agrícola da Vinícola Aurora também cita as pesquisas que são realizadas com variedades alternativas, sempre com o objetivo de levar novidades aos consumidores e extrair o potencial máximo de cada uma das microrregiões abrangidas pela cooperativa.

12% DA SAFRA GAÚCHA

A safra 2022 no Rio Grande do Sul deverá fechar com volume entre 600 e 650 milhões de quilos. Isso significa que a Aurora responde por, aproximadamente, 12% do total de uvas colhidas para processamento no Estado.

A produção da Vinícola Aurora foi realizada em 2,8 mil hectares de vinhedos de associados, localizados em 11 municípios da Serra Gaúcha – todos em um raio de 50 quilômetros das três unidades industriais da empresa, em Bento Gonçalves –, além dos 17,5 hectares de plantados na área da empresa em Pinto Bandeira.

Das 60 variedades produzidas pelos cooperados da Aurora, as primeiras uvas recebidas foram a Chardonnay e a Pinot Noir e as mais tardias foram as Moscatos, as Cabernets Sauvignon e Franc e a BRS Carmen.

EXPEDIENTE

Jornal No Radar
é uma
publicação do



Diretor Executivo: Marcos Dytz Piccoli
marcos.piccoli@gruporscom.com.br
Diretora Comercial: Carla Adriana Pezzi
carla.pezzi@gruporscom.com.br
Diretor de Produto: Daniel Reche
daniel.reche@gruporscom.com.br

Gerente de Marketing Digital:
Marcelo Dytz Piccoli
marcelo.piccoli@gruporscom.com.br
Editor: Maicon Rech
maicon.camillo@gruporscom.com.br

Fone: 54 3455.3999
www.gruporscom.com.br
geral@gruporscom.com.br
comercial@gruporscom.com.br

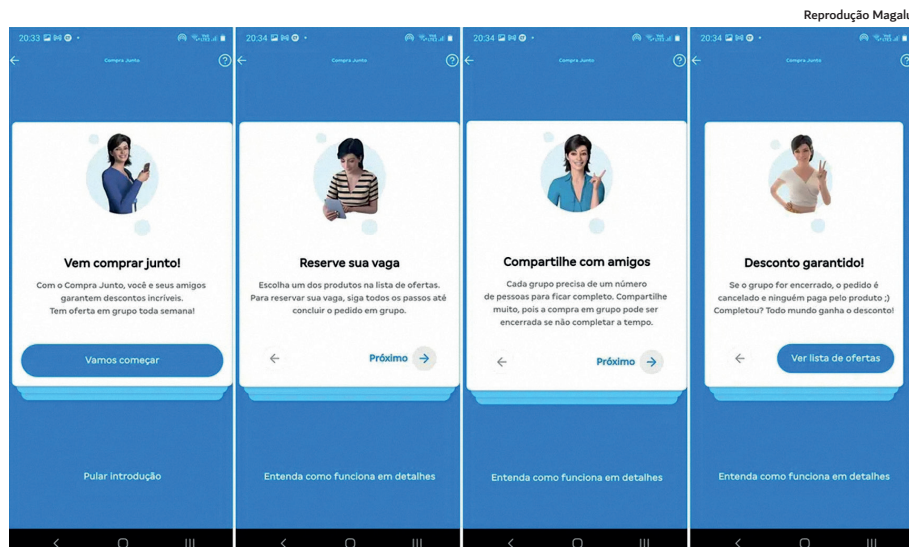
Rua Marechal Deodoro, 101
7º andar - Centro
95700-160
Bento Gonçalves





Magalu lança rede social de compras

O cliente será estimulado a compartilhar ofertas com rede de contatos para formar grupos de compradores e garantir descontos



O Magalu, empresa que está digitalizando o varejo brasileiro, lança, nesta uma nova modalidade de vendas: o Compra Junto. A ferramenta, hospedada no SuperApp da companhia, é uma espécie de rede social, em que os clientes se juntam em grupos, compartilhando links de ofertas de seu interesse com sua rede de contatos. O objetivo é atingir um determinado volume de compras e, assim, garantir os descontos agressivos, de até 55%, oferecidos pela empresa. “O cliente se torna um divulgador da oferta para que o grupo seja formado e a compra finalizada”, diz Vinícius Porto, diretor de Experiência do Cliente do Magalu. “Chamamos essa modalidade de negócio de social commerce, porque ela usa a lógica das redes sociais”. Segundo Porto, os e-commerces tradicionais usam uma navegação orientada a buscas – isto é, o consumidor procura o que deseja comprar. No formato de rede social, o cliente navega entre as ofertas e é surpreendido por elas.

As ofertas do Compra Junto são postadas com um tempo de duração e uma meta de interessados nos produtos.

É preciso atingir o número mínimo de itens vendidos para alcançar o desconto proposto. O sistema reserva o valor no cartão de crédito de cada cliente até o grupo ser formado. Os pagamentos só são finalizados quando o grupo é fechado com sucesso. Caso não atinja a meta de produtos vendidos, os valores são estornados. Segundo Porto, o miniapp do Compra Junto oferecerá todas as categorias de produtos e faixas de preços, podendo ir, por exemplo, de itens de supermercado a geladeiras. “É uma oportunidade de mostrarmos nossa ampla variedade de categorias e produtos. São mais de 200 milhões de itens à venda em nosso SuperApp”.

O Magalu é a primeira grande plataforma de varejo a lançar a modalidade de social commerce no Brasil. “O Compra Junto usa o poder da internet para potencializar benefícios, tanto para o cliente, quanto para a empresa”, afirma Porto. “Sabemos que o brasileiro é um grande fã de redes sociais. Estamos unindo a atração das promoções com o entretenimento da interação, tornando a compra proveitosa e divertida.”

Do lado do cliente, o bene-

fício é o preço agressivo, abaixo da média de mercado, que ele não conseguiria em uma compra individual. Os produtos serão entregues para todo o Brasil por meio da estrutura logística da companhia, e também podem ser retirados em uma das quase 1500 lojas da rede física. No futuro, o sistema vai contar com geolocalização, o que ajudará a reduzir o tempo e o custo da entrega. Para a empresa, a nova modalidade de venda busca aumentar o número de usuários e a frequência de uso do SuperApp Magalu, além de reduzir os investimentos em mídia paga para a divulgação de ofertas, já que o próprio cliente atua como divulgador.

SOBRE O MAGALU

O Magalu é o maior ecossistema para comprar e vender no Brasil, uma plataforma digital, com pontos físicos e calor humano. Desde maio de 2011, a companhia é listada no Novo Mercado da B3. Nos últimos anos, fez diversas aquisições, consolidando sua presença nacional. Além de mais de 1.480 lojas em 21 estados do país, o Magalu conta com mais seis marcas online: Netshoes, Zattini, Shoestock, Época Cosméticos, Estante Virtual e KaBuM! – além de milhares de sellers em seu marketplace, a plataforma de delivery AiQFome e um SuperApp com mais de 37 milhões de usuários ativos. Atualmente, o Magalu emprega mais de 45 mil funcionários. Sua política de gestão de pessoas foi reconhecida com diversos prêmios.



LIVRE INICIATIVA

Como Empreender com Sucesso

A Câmara de Dirigentes Lojistas de Santa Cruz, junto com a Associação de Entidades Empresariais de Santa Cruz do Sul (Assemp) e o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, vai promover uma palestra com o tema “Como Empreender com Sucesso” com o empresário humanista Roberto Argenta. O encontro será no dia 13 de abril no auditório da Assemp (rua Coronel Oscar Rafael Jost, 1571) com início às 19h30 e a entrada será 1 quilo de alimento que será destinado a Copame.

Roberto Argenta é presidente da Calçados Beira Rio SA, uma das maiores fabricantes de calçados do país e, ainda, conselheiro honorário do Recanto Maestro e principal investidor do Hotel Recanto Business Center, Resort e Termas Romanas, Oliveiras e Azeite Maestro. Interessados em participar da palestra ou mais informações devem entrar em contato pelo fone: 51 3715-6844.



Argenta é natural do interior do município de Gramado (RS), trabalhou até os 11 anos na agricultura com seus pais, de onde saiu para receber formação religiosa no Seminário São José, em Gravataí, até os 18 anos. Iniciou sua trajetória empreendedora em um barracão de madeira coberto de zinco, à beira de um rio. É formado em Ciências Contábeis pela

Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), foi vereador e prefeito de Igrejinha/RS e deputado federal pelo Rio Grande do Sul.

Movimentos sociopolíticos

Comprometido com o desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul e do Brasil, lidera movimentos sociopolíticos como o Pacto Brasileiro e o Manifesto de Paz. Ambos têm o firme propósito de construir o equilíbrio, harmonia e prosperidade de um país melhor para todos, hoje, amanhã e sempre. Se define como um homem de ação: “Me realizo gerando empregos, ajudando na formação das pessoas e transformando as cidades para melhor”. Há poucos dias, inaugurou uma unidade de fabricação de calçados no município de Candelária.

QUER IMPULSIONAR O SEU NEGÓCIO?

ANUNCIE NA MAIOR COBERTURA DE OUTDOOR DA SERRA!

☎ 54 99915.8575

📱 MIRADOOR

MIRADOOR
MÍDIA EXTERNA