



AURORA

SEGREDOS DE 5 DÉCADAS

A forma corajosa como os galhos que deram origem as primeiras parreiras da Serra foram trazidos da Itália; a curiosa história do "cavalo professor" que ensinou a podar a videira e a evolução do processo de transporte da produção. Conheça as revelações de mais de 50 anos de trabalho no parreiral do associado Remi Moret. **7**



Informativo da Cooperativa Vinícola Aurora

Ano I #05
MARÇO / 2020

■ RASTREABILIDADE:

PRODUÇÃO CONFIÁVEL

Do campo até a mesa os produtos elaborados pela Cooperativa Vinícola Aurora passam por um rigoroso processo de rastreabilidade – uma forma de demonstrar transparência ao consumidor e gerar confiança na marca. Por outro lado, uma das ferramentas desse sistema é o Caderno de Campo, que para o associado serve como um arquivo para auxiliar na gestão da propriedade. **6**



ARTIGO

A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DE SOLO PARA UMA PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL.

5

MANEJO

TRABALHO PARA A PRÓXIMA SAFRA

Análise de solo, adubação, semeadura da cobertura verde e tratamentos fitossanitários pós-colheita. Esses são os manejos fundamentais para os resultados da próxima vinificação. A família Coghetto jamais abandona os dois maiores patrimônios para o cultivo da uva: o solo e o parreiral. **4**

DIRETORIA

VINÍCOLA AURORA AUMENTA AS VENDAS COM LANÇAMENTOS E PREÇOS COMPETITIVOS.

2

LOGÍSTICA



MUDANÇA COM OS BINS

Mais de 60% da produção dos associados da Cooperativa Vinícola Aurora serão entregues em bins – o sistema que substitui as caixas de 20 quilos facilita a colheita no campo e torna mais simples o recebimento na Cooperativa. Para o viticultor, Gilberto Pastorello, melhorou até o ânimo na colônia. **3**



QUEM É ASSOCIADO DA COOPERATIVA VINÍCOLA AURORA PODE CONTRATAR PLANOS DE SAÚDE UNIMED COM CONDIÇÕES ESPECIAIS.

Solicite o seu plano agora mesmo e conte com uma ampla estrutura de atendimento, com serviços e médicos cooperados, para cuidar de você e de sua família de forma completa e em qualquer situação.

Entre em contato pelo telefone e saiba mais:
(54) 3455.2000

CUIDAR DE VOCÊ. ESSE É O PLANO.



unimednrs unimednordesters @unimednordeste_rs unimednordeste_rs

BATUCA

■ PALAVRA
DA DIREÇÃO:

ANO DE LANÇAMENTOS

ATENTA AO MERCADO, AURORA
APOSTA EM BEBIDAS COM VALORES
COMPETITIVOS



“Aliado a esse aspecto visual é fundamental analisar os rumos do mercado – o preço mais acessível ao consumidor atendeu as condições da população.”

Os grandes passos da Aurora em 2019 foram dados com o lançamento de produtos, destaque para a marca de espumantes Saint Germain – com toda a linha Brut, Demi-Sec, Moscatel Branco e Moscatel Rosé. É uma bebida com a mesma qualidade da linha Aurora, mas com preço mais competitivo. O acerto na estratégia foi percebido nas vendas: comercializada em garrafas de 660 ml, a marca movimentou de julho a dezembro mais de 220 mil caixas – volume que representa 23% do total de espumantes negociados no ano passado, quando foram vendidas 947 mil caixas. Crescemos também 37% no segmento de Moscatel na comparação com 2018 e 30% no Brut. É importante ressaltar que os vinhos Saint Germain já são campeões de vendas, comprovando que é uma marca que deixa excelente resultado.

O produto mais acessível ao consumidor é um caminho para compensar o volume interno - temos um excedente de vinhos finos (brancos e tintos).

Outra estatística importante para o conhecimento do associado da Cooperativa Vinícola Aurora é o crescimento, a cada ano, da linha de vinhos e espumantes Rosé. Em 2019 a Saint Germain Rosé respondeu por 24% das vendas dessa linha. Na linha Aurora o índice é ainda mais interessante - 104% de acréscimo do Rosé, representando 47% do volume de espumantes comercializados.

A equipe comercial da Vinícola Aurora está atenta a uma tendência que virou modismo – a mudança na apresentação, na roupagem das garrafas e dos rótulos. Aliado a esse aspecto visual é fundamental analisar os rumos do mercado – o preço mais acessível ao consumidor atendeu as condições da população. Existe uma nova realidade de mercado e a Aurora foi inteligente e conseguiu entender qual o limite que o consumidor pode desembolsar para adquirir o produto. Outro fator positivo em 2019 foi o recuo do espumante importado – de janeiro a outubro foi registrada uma redução de 1,5 milhão de litros na comparação com 2018. Esses

três aspectos aliados ao padrão de qualidade da Aurora proporcionaram os bons resultados da temporada. Por isso, existe um trabalho muito forte do nosso setor agrícola para preparar o associado a ser eficiente no campo. O consumidor é muito exigente, se nós não trabalharmos com esse pensamento, a nossa possibilidade de êxito é muito pequena.

E 2019 poderia ter sido ainda melhor, mas enfrentamos alguns problemas – falta de abastecimento de garrafas e falta de produto, porque não estávamos preparados para esse crescimento acima do esperado, foi fora do padrão.

Além dos espumantes, outras bebidas também elevaram os negócios da Aurora, foi o caso do Keep Cooler. Ano passado com o relançamento do sabor Piña Colada (abacaxi com coco) – um anseio que chegava pelas redes sociais para a reeditar o sabor que foi sucesso nos anos 80 – a linha de Cooler cresceu 27% em relação a 2018, com a venda de 482 mil caixas (cada caixa com 24 unidades de 2,95 ml). E só não cresceu mais pela falta de capacidade de produzir e, principalmente, pela falta de garrafas, que são importadas do Chile e da Argentina.

Em setembro do ano passado também foi lançado o Zero Álcool, que vendeu em 2019 aproximadamente 18 mil caixas. Número que deve aumentar em 2020 com a resolução de um problema - o enquadramento fiscal com diferentes regras em cada estado – já foi feito o encaminhamento para reenquadrar para o capítulo dos refrescos.

A Aurora também lançou de forma modesta ainda o Suco Gaseificado. Estamos ajustando o produto, mas é uma bebida promissora, que já vai pronta para o consumidor em embalagens de 295 ml, uma solicitação dos clientes.

Os vinhos também tiveram o seu lançamento, trata-se do Vinho Clos des Nobles – corte Assemblage - Tinto Cabernet – Merlot e Tannat e um branco também com três variedades – Riesling, Trebbiano e Moscato. É mais uma opção de vinhos finos com preço acessível ao consumidor,



HERMÍNIO FICAGNA
Diretor da Aurora

justamente para fazer frente ao importado que chega ao Brasil a menos de US\$ 1.

A Aurora tem que dar uma atenção especial para três de seus produtos – sucos de uva, cooler e espumante – hoje de cada 10 garrafas de vinho vendidas, 9 são de importados e quando passar a vigorar o acordo União Europeia e Mercosul, com certeza a situação vai se agravar com a isenção do imposto de importação que hoje é de 27% no vinho. Temos que ser inteligentes, sem perder de vista o vinho, mas dar atenção a esses segmentos que respondem por mais 85% do volume de vendas da Cooperativa.



AURORA

A maior cooperativa
vinícola do Brasil

Presidente:

Itacir Pedro Pozza

Vice-Presidente:

Sérgio Moret

Secretário:

Uilson Roberto de Carvalho

Diretor Superintendente:

Hermínio Ficagna

Diretor Administrativo:

Cleverson Koltz

Rua Olavo Bilac, 500

Bento Gonçalves – RS

CEP: 95700-362

Fone: (54) 3455.2000

www.vinicolaaurora.com.br

sac@vinicolaaurora.com.br

Jornal Aurora

Publicação da Cooperativa
Vinícola Aurora

*Os artigos assinados são de
responsabilidade de seus autores.*

Tiragem: 1.000 exemplares
Produção, redação e fotos: Mídias

Comunicação & Marketing

Arte: Ricardo Marchionatti

Impressão: Gráfica Gespi

Jornalista responsável:

Rafael da Rocha – Mtb 12.381

Conselho editorial:

Equipe agrícola da Aurora



Para anunciar no Jornal Aurora
(51) 3516.2752 / 99301.2575



FEITO O BRIQUE!
CLASSIFICADOS

Para anunciar nos
classificados do Jornal
Aurora, ligue para o
departamento técnico
da cooperativa pelo
fone 3455.2074 ou
envie email para rosane.
fabrisio@vinicolaaurora.
com.br

**VENDO 300
CAIXAS DE UVA**

Valor R\$ 15 a caixa
Tratar com o
Régis Predebon

(54) 9 9627.0775

**VENDO CAIXAS DE UVA
230 CAIXAS SEMINOVAS**

Valor R\$ 15 a caixa
Tratar com o
Jonas Parisotto

(54) 9 8438.3062

■ BINS:

FACILIDADE
NA COLHEITA

MAIS DE 60% DA PRODUÇÃO
ENTREGUE NESTA SAFRA NA
AURORA SERÃO REALIZADAS
POR BINS

O senhor voltaria a utilizar as caixas na colheita da uva? "Jamais! Chega meio-dia, chega a noite, a uva tá no caminhão. Você não se estressa, uma pessoa sozinha carrega o caminhão. É outro trabalho com os bins."

Pela resposta do viticultor, Gilberto Pastorello, de Linha Brasil – município de Pinto Bandeira, dá para imaginar a mudança proporcionada pela nova forma de armazenar e transportar a safra até a Cooperativa. Há três anos a Vinícola Aurora incentiva os associados a trocarem as caixas de 20 quilos pelos bins – cada reservatório

de 400 kg substitui 20 caixas e representa uma operação mais simples e com menor mão de obra no campo e no recebimento, além de assegurar maior qualidade à produção. Conforme o enólogo e responsável técnico da Unidade 2 da Aurora, Nauro Morbini, a uva vem melhor acondicionada, não sofre pressão e a sanidade torna-se superior.

"A caixa, quando está bem car-

regada, acaba esmagando a uva, larga mosto (suco de uvas frescas), perde esse líquido. Já nos bins a fruta chegando inteira, apresenta melhores condições para produzir a bebida" – explica Morbini.

Mais de 60% da produção – estimada em 65 milhões de quilos nesta temporada – dos 1.075 associados da Cooperativa devem ser entregues em bins. Importado da Argentina, há três

Para o enólogo da Aurora, **NAURO MORBINI**, os bins deixaram a operação mais simples no recebimento e melhoraram a qualidade da uva entregue na Cooperativa.



Há três safras o associado, **GILBERTO PASTORELLO**, trocou as caixas pelos bins e revela que a mão de obra e o esforço na colheita reduziram e até mudaram o ânimo na colônia.

PORTFÓLIO COMPLETO É SÓ AQUELE
QUE ENTREGA EFICIÊNCIA.

A FMC tem uma excelente linha de produtos que leva qualidade, potencializa a produtividade da cultura da uva e ainda controla as principais doenças e pragas como a traça-dos-cachos, ácaro-rajado, vaquinha e besouro-verde.

FMC
An Agricultural
Sciences Company

Inseticidas

Avatar®

CAPTURE
400 ECMUSTANG®
350 ECTALSTAR®
100 EC

Fungicidas

REVURAL

Galben® M

REGALIA MAXX

Nutrição

Crop+

ATENÇÃO
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.
Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

Copyright © Outubro 2019 FMC. Todos os direitos reservados.

www.fmcagricola.com.br

■ MANEJO:

NÃO ABANDONE O PARREIRAL

OS CUIDADOS NA PÓS-COLHEITA QUE SERÃO DETERMINANTES NA PRÓXIMA TEMPORADA

Com a safra 2019/20 chegando ao seu fim é necessário realizar os últimos tratamentos fitossanitários - os chamados tratamentos pós-colheita. Afinal, não é porque estamos no fim de um ano agrícola, que devemos abandonar os dois maiores patrimônios para o cultivo de uva: o solo e o parreiral.

Pensando no solo, o engenheiro agrônomo da Aurora, Jonas Pannisson, alerta que além da análise química e adubação adequada, é importante a semeadura da cobertura verde, e indica as seguintes espécies de plantas: aveia, azevém, ervilhaca, nabo forrageiro ou a consorciação.

A semeadura de plantas de cobertura é uma forma de manejo de solo no cultivo da videira que protege a camada superior e permite a formação de matéria orgânica. A época ideal de realizar a semeadura é entre os meses de março a abril, em períodos com umidade do solo.

O associado da Cooperativa Aurora de Linha 40, no município de Pinto Bandeira, Nestor Coghetto, reforça que a cobertura não causa erosão e, dessa forma, evita que a água leve embora a terra e os nutrientes.

"A cobertura é como uma adubação orgânica e deixa o solo mais úmido. A terra limpa torna o solo mais seco" - relata o viticultor.



PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DA COBERTURA DE SOLO:

- 1 Reduz a erosão do solo e, consequentemente, a perda de adubos pela chuva
- 2 Melhora a infiltração de água no solo
- 3 O solo se torna mais estruturado
- 4 Eleva a matéria orgânica
- 5 Elimina ervas indesejadas, como buva, picão preto e guanxuma, reduzindo os custos com herbicida
- 6 Diminui a mortalidade de parreiras
- 7 Cria um ambiente em que os seres vivos benéficos possam evoluir e contribuir no cultivo vitícola
- 8 Ocorre um reaproveitamento de nutrientes na camada de até 20 cm de profundidade



▲ O ASSOCIADO DA AURORA de Pinto Bandeira, Nestor Coghetto, sabe da importância do trabalho pós-colheita para o desempenho da próxima vindima.

SANIDADE

TRATAMENTOS PÓS-COLHEITA

Após a vindima o agricultor não pode esquecer da camada foliar da videira.

"Com ela, a fotossíntese elabora as reservas nutritivas que serão armazenadas no tronco e nas raízes e serão utilizadas na brotação do ciclo seguinte" - explica o agrônomo da Aurora.

A próxima etapa consiste nos tratamentos fitossanitários pós-colheita - basicamente a aplicação de fungicidas para controlar as doenças que atacam as folhas da videira. O produtor sabe que essa prática mantém a folha por mais tempo na parreira, deixando a gema mais nutrida e influencia positivamente na brotação.

"Ajuda a amadurecer bem os galhos, cicatriza se tiver alguma

ferida da colheita e um galho maduro produz mais, garantindo uma brotação melhor e uma formação melhor das gemas" - reitera o produtor.

"Se não fizer estes manejos, na próxima safra vai reduzir a produção" - complementa o filho de Nestor, Guilherme Coghetto.

OBJETIVOS:

- 1 Controle de doenças: mancha das folhas e míldio;
- 2 Longevidade das folhas sadias;
- 3 Acúmulo de reservas para a próxima safra;
- 4 Aumento da fertilidade de gemas e maior uniformidade de brotação.

ESPÉCIE	DENSIDADE (KG/HA)	CONSORCIAR ²
Aveia branca	80	Ervilhaca ou Nabo
Aveia preta	80	Ervilhaca ou Nabo
Azevém ¹	40	Ervilhaca ou Nabo
Ervilhaca	60	Aveia ou Azevém
Nabo Forrageiro	10	Aveia ou Azevém

¹Planta que possui vantagem pela facilidade na ressemeadura natural.

²Caso for feito consorciado a densidade de plantio deve ser dividido pela metade.

GRUPO/ VARIETADE DA UVA	PRINCÍPIO ATIVO INDICADO	DOSE/HA ¹ PRODUTO COMERCIAL
Bordô, Concord e Niágara	Tiof. metílico + difenoconazol	700 g 50 a 80 mL
BRS Cora, BRS Magna, BRS Carmem e BRS Violeta	Mancozeb + difenoconazol	2,5 a 3,5 kg 50 a 80 mL
Viníferas e Isabel	Sulfato de cobre + Cal virgem + Enxofre	5 a 7 kg 5 a 10 kg 1,2 a 2 kg

¹Dose menor é recomendada para o volume de calda de 600 L/ha, a dose maior é recomendada para um volume de calda de 1.000 L/ha.

■ RECOMENDAÇÃO
TÉCNICA:

CULTIVO SUSTENTÁVEL

POR **CRISTIANO ANSEMI**
AGRÔNOMO DO
DEPARTAMENTO
AGRÍCOLA DA AURORA

A análise do solo é uma técnica fundamental na viticultura, sendo a mais importante e confiável para o conhecimento do estado nutricional do solo e monitoramento da fertilidade da área.

O primeiro passo para realizar a adubação de forma correta e eficiente é ter em mãos a análise química completa dos nutrientes do solo. Para isso, é preciso coletar uma amostra de solo, tendo o cuidado para realizar uma boa amos-

tagem da área.

O custo de uma análise de solos é expressivamente baixo diante dos benefícios que podem proporcionar, principalmente tendo em vista o elevado custo dos corretivos e fertilizantes, os quais consomem parcela significativa dos recursos destinados aos sistemas de produção agrícolas. Evitando gastos desnecessários com adubações excessivas.

A maior vantagem em realizar uma boa adubação com o auxílio da análise de solo é o equilíbrio de produção, aumentando a capacidade produtiva e qualitativa das videiras de forma sustentável.

As interpretações e recomendações das análises de solo são realizadas pelos engenheiros agrônomos da Vinícola Aurora, para auxiliar o associado nesta prática tão importante. Os interessados em fazer análise de solo em 2020 devem entrar em contato com o técnico da sua região.

A análise de solo pode ser feita em qualquer época do ano, porém, em áreas novas ou em reforma de vinhedos é obrigatório que se faça em torno de 120 dias antes do plantio das mudas. Já em vinhedos em produção, o momento ideal é após o término da colheita da uva, entre os meses de março a junho.



LINHA WISER EM UVA

Nutrição e limpeza completa no pós-colheita do seu vinhedo

Mat. orgânica líquida para mudas e pós-colheita
Via solo
10 a 20 L/ha



Aminoácidos e micronutrientes para pós-colheita
Via foliar
2,0 L/ha



Aminoácidos + Cobre (nutrição e proteção)
Via foliar
2,0 L/ha



Limpeza total de fungos e bactérias
Via foliar
1,0 L/ha



Calda Bordalesa líquida
Via foliar
2,0 L/ha



■ RASTREABILIDADE:



◀ **O ASSOCIADO**, Vinícios Dall Oglio (acompanhado da assistente administrativa da Aurora, Rosane Fabrício, do agrônomo Maurício Fugalli (à direita) e do agrônomo Jovani Milesi) utiliza o Caderno de Campo desde a sua implantação e todos os anos estuda as anotações para as decisões da próxima safra.

Uma série de 16 palestras abrangendo os 20 núcleos da Cooperativa foi realizada para orientar os associados sobre o Caderno de Campo.

TRANSPARÊNCIA NO CULTIVO

A RASTREABILIDADE DOS PRODUTOS DA AURORA PROPORCIONA CONFIANÇA AO CONSUMIDOR E EFICIÊNCIA NA GESTÃO AO ASSOCIADO

Em um mercado cada vez mais competitivo, a autenticidade e tipicidade dos produtos são comprovados pelas informações desde o campo até a mesa. A rastreabilidade dos vinhos, espumantes, sucos e demais itens produzidos pela Cooperativa Vinícola Aurora são a demonstração de seriedade e comprometimento que a Vinícola possui com seus clientes, entregando qualidade ao consumidor.

O sistema de rastreabilidade, que também garante a segurança alimentar, começa no campo, onde é de responsabilidade do agricultor registrar as informações dos

diferentes manejos no cultivo da videira. Neste sentido, a Cooperativa fornece aos associados um Caderno de Campo, onde o agricultor deve registrar as informações da propriedade, dos vinhedos, da compra de insumos e das aplicações dos defensivos e fertilizantes, concluindo com o registro da colheita. Para afirmar o comprometimento do agricultor com as informações prestadas, a página 32 leva a assinatura do termo de compromisso que também será assinado pelo técnico responsável após sua verificação.

“Conseguimos rastrear aquele vinhedo desde o início do manejo até a entrada da uva na Cooperativa. O que demonstra o comprometimento da Aurora com o produto que é entregue ao consumidor” – ressalta a assistente administrativa da Aurora, Rosane Fabrício.

Acreditando no espírito de cooperação, onde cada um deve fazer sua parte, a Cooperativa Vinícola Aurora confia a seus associados o preenchimento dos Cadernos de Campo e ressalta que o prazo para a devolução é até o dia 31 de março de 2020, de acordo com as Normas da Vindima 2020. A equipe do Setor Agrícola está à disposição para auxiliar e esclarecer possíveis dúvidas. Entre em contato com o agrônomo de sua região.

VANTAGENS

ARQUIVO DO MANEJO DA PROPRIEDADE

Além de ser transparente com o consumidor e comprovar a qualidade da matéria-prima, o Caderno de Campo – ferramenta fundamental nesse processo de rastreabilidade – é um importante aliado ao produtor. É um registro dos defensivos utilizados, do custo e dos resultados de cada safra, auxiliando na gestão da propriedade. O associado de Linha Paulina, interior de Bento Gonçalves, Vinícios Dall Oglio, utiliza o Caderno de Campo desde a sua implantação para acertar nas tomadas de decisões futuras.

“Além de ser transparente com o consumidor e comprovar a qualidade da matéria-prima, o Caderno de Campo – ferramenta fundamental nesse processo de rastreabilidade – é um importante aliado ao produtor. É um registro dos defensivos utilizados, do custo e dos resultados de cada safra, auxiliando na gestão da propriedade. O associado de Linha Paulina, interior de Bento Gonçalves, Vinícios Dall Oglio, utiliza o Caderno de Campo desde a sua implantação para acertar nas tomadas de decisões futuras.

“Todo ano eu estudo o Caderno de Campo, analiso o manejo que fiz e vejo o que

deu certo ou não deu certo” – revela o viticultor.

No ano passado o caderno ganhou a versão digital e foi aprimorado – uma das mudanças foi na separação dos vinhedos por lotes para apresentar um resultado mais específico e um histórico detalhado. O agrônomo da Aurora, Maurício Fugalli, levanta um outro diferencial do Caderno – a democratização das informações da propriedade.

“As informações não ficam apenas na cabeça de uma pessoa, descentraliza essas informações – o filho, a esposa, todos tem acesso e também serve de incentivo para todos se envolverem nos negócios” – destaca.

CORAGEM, TRABALHO E SORTE

A TRAJETÓRIA DA FAMÍLIA MORET NA VITICULTURA FOI MARCADA POR CORAGEM, MUITO TRABALHO E A SORTE DE TER O “CAVALO PROFESSOR”

A região que hoje é a maior produtora de uva do Brasil foi desbravada por corajosos pioneiros que se arriscaram ao trazer os galhos que iniciaram as primeiras parreiras da Serra Gaúcha escondidos dentro de guarda-chuvas para escapar da fiscalização nos navios. A revelação é do produtor de Linha Paulina/Bento Gonçalves, Remi Moret, que ouviu esta história do avô, Luis Moret. E desde cedo, Remi entendeu a importância deste ato audacioso para muitas famílias que encontraram na vitivinicultura uma forma de sobrevivência. Aos 12 anos já puxava os balaies de uva que depois seriam entregues na vinícola com a Zorra carregada por mula. Ao longo de mais de 5 décadas dedicadas a lida na parreira, ele viu esse processo evoluir e trazer um pouco mais de facilidade na vindima. Depois dos balaies e da Zorra veio a carroça que transportava o vinho pronto da propriedade até a Aurora - eram 12 barris por viagem. Uma época em que só eram cultivadas uvas comuns, somente na década de 70 vieram as viníferas.

“Ai melhorou, levava os balaies e carregava o “bigunço” (pipa de madeira) e a produção era transportada com carroça e mula” – recorda.

E assim foi por aproximadamente 30 anos até trocar o “bigunço” pelas caixas de uva que passaram a ser carregadas pela carreta agrícola (tuque-tuque).

“Ai foi uma revolução, melhorou 90%” – comemora.

E a nova revolução só veio nos últimos anos com a chegada dos bins – antes um “tuque-tuque” levava 40 caixas de uva e hoje dois bins carregam essa mesma carga e para render mais o trabalho, o carreto consegue transportar 16 bins de 500 quilos cada.

Aos 63 anos, Remi ainda reconhece a importância dos ensinamentos do avô que foi o quinto fundador da Cooperativa Vinícola Aurora - um precursor muito exigente.

“Se plantasse um poste fora do alinhamento, ele fazia arrancar e plantar novamente. Meu avô queria tudo bem certinho, por isso, que criaram a Aurora” – comenta o agricultor.

Remi também aprendeu a gostar do que faz, sabe que o trabalho no parreiral deve ser executado com amor, carinho e muito esforço. É assim que ele conduz os 7 hectares que rendem aproximadamente 240 mil quilos por ano.

“Se você não gosta de trabalhar na parreira, pode trocar de ramo. Se não trabalha, não vai colher” – destaca.

Mas essa trajetória da família Moret na viticultura também contou com a sorte - um fato muito curioso deu origem a poda na videira. Quando o seu Luis veio da Itália, a prática da poda ainda não era conhecida, até que numa noite um cavalo escapou e comeu os galhos da parreira e foi justamente esse pedaço do parreiral que mais

A agricultura representa o alimento da minha vida.

REMI MORET

PRODUTOR DE LINHA PAULINA/BENTO GONÇALVES

produziu na safra seguinte.

“Ai começaram a podar as parreiras. O cavalo ensinou eles a podar” – relata.



▲ **A CARROÇA E O BIGUNÇO** (pipa de madeira) foram por aproximadamente 30 anos o meio de transporte dos vinhos até a Aurora.

▲ **FOI CARREGANDO** os balaies que depois seriam levados por Zorra e mula que o associado, Remi Moret, começou a trabalhar aos 12 anos.



▲ **ACHEGADA** das caixas e da carreta agrícola (tuque-tuque) foi uma revolução no trabalho.



▲ **ATUALMENTE** os bins agilizaram o processo – dois bins representam toda a carga de 40 caixas que comportava o carreto (tuque-tuque).



▲ **NA PIPA DE 1935**, usada na época para produzir os vinhos na propriedade, Moret e Irineu Pavan agrônomo da Aurora que está na Cooperativa há 30 anos.

Totalit

OBRAS DE ARTE INSPIRAM PROTEÇÃO TOTAL

Conheça **TOTALIT**, o fungicida da **IHARA** que promove a qualidade e a vitalidade na arte de cultivar uvas.

ATENÇÃO PRODUTO PROIBIDO DE USO AGROFÓFICO. NUNCA SOBR RECEPTORES AGROFÓFICOS. CONSIGUE SEMPRE UM AGROFÓFICO. NUNCA SOBR RECEPTORES AGROFÓFICOS. E LEMBRANDO: A AURORA.

agroin

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

O que já era bom agora está mais completo.
Sua lavoura de uva vai ficar ainda mais forte.



LINHA HORTIFRÚTI

Delegate[®]

INSETICIDA

O inseticida Delegate[®] agora contempla 51 culturas em bula, entre elas: uva, caju, caqui, goiaba, figo, carambola e mangaba.

QUER SABER MAIS?



ATENÇÃO

ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



Visite-nos em **corteva.com.br**

®, TM Marcas registradas da Dow AgroSciences, DuPont ou Pioneer e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. ©2020 CORTEVA