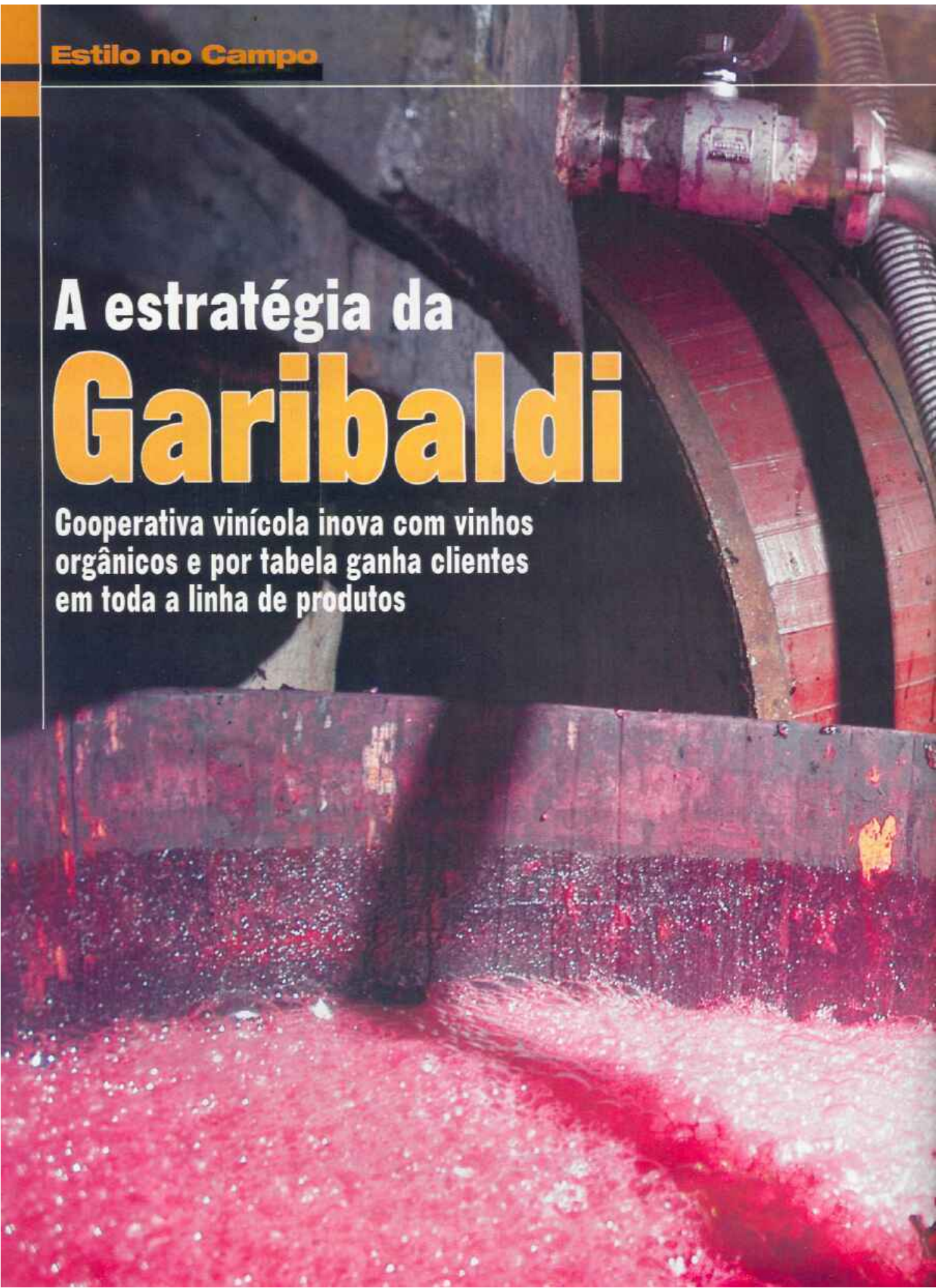


Estilo no Campo

A estratégia da **Garibaldi**

Cooperativa vinícola inova com vinhos orgânicos e por tabela ganha clientes em toda a linha de produtos





LÍVIA ANDRADE, DE GARIBALDI (RS)

A percepção de uma nova oportunidade. Isso fez a diferença para a Cooperativa Vinícola Garibaldi, que congrega 300 associados no município de Garibaldi, no Rio Grande do Sul. Em meados de 2000, alguns cooperados se engajaram a um projeto de agricultura agroecológica e decidiram converter a produção para o sistema orgânico. Eram apenas três, mas a cooperativa resolveu incentivá-los. Separou a produção e fez uma edição limitada de 2.900 garrafas do primeiro vinho orgânico da vinícola, o tinto de mesa Da Casa, elaborado com as uvas americanas Isabel e Bordô. Em princípio, a iniciativa não foi bem aceita, pois muitos consumidores não sabiam o que era um vinho orgânico. Mas logo o interesse e a desconfiança vieram à tona. “Mas este é realmente um vinho orgânico?”,



MOTIVAÇÃO: casal aderiu aos orgânicos pensando na saúde. Ló (abaixo) viu que a iniciativa poderia ser boa para a cooperativa

indagavam muitos clientes. Por isso, a empresa foi atrás da Ecocert, certificadora que fornece o selo de garantia de que o produto e o modo de fabricação seguem o sistema orgânico. A certificação saiu em 2005, ano marcado pela expansão da linha, com o lançamento do suco de uva integral. A família continuou a crescer no ano seguinte com o vinho branco de mesa, elaborado com variedades americanas. Mas a grande novidade foi o lançamento do primeiro espumante livre de **agroquímicos** do Brasil feito a partir da uva Lorena, variedade desenvolvida pela Embrapa. **"Há mais de 600 vinícolas no Estado que produzem vinhos, por isso a linha de orgânicos se tornou um diferencial", diz Oscar Ló, presidente da Garibaldi**



Neste ano, a vinícola prevê receber 200 mil quilos de uvas orgânicas e a expectativa é chegar a um milhão de quilos em cinco anos. No entanto, a empresa não persuade seus cooperados a converter o plantio para orgânico. "O interesse tem que partir do agricultor, não adianta forçai: Senão, na primeira dificuldade, ele aplica um produto químico e compromete o trabalho de todos", explica Ló. Um incentivo à produção é o preço. A remuneração pela uva orgânica é 50% maior que a da convencional.

Hoje, a vinícola tem 18 cooperados que aderiram à tendência e alguns se preparando para começar. São necessários 18 meses para a conversão do método tradicional para o orgânico, isso quando se trata de mercado interno. Antônio Riva e a esposa, Teresinha, se engajaram ao sistema por filosofia de vida. "Em primeiro lugar, a gente pensou na questão da saúde. Em segundo, na rentabilidade, que é bem maior", explica o agricultor. Mas um susto quase pôs tudo a ruir. Na safra 2005/2006, uma doença fez o casal perder quase toda a produção. "Minha esposa e minha filha queriam que eu parasse, mas

eu insisti", conta. A persistência valeu a pena. No ano seguinte, mais adaptado ao manejo, o produtor teve uma superprodução: 73 toneladas em três hectares, sendo que o normal nesta área seriam 50 toneladas.

A maioria dos vinhos da linha orgânica Da Casa são feitos com as uvas americanas Bordo e Isabel. A escolha da cooperativa por essas variedades se deve ao fato de serem mais resistentes que as européias e também por uma tendência no Brasil de se consumir vinhos mais jovens. Por levar metade do conservante que um vinho tradicional, os orgânicos têm de ser consumidos no máximo em três anos. Mas engana-se quem acha que isso é sinal de uma bebida de menor qualidade. "Orgânico tem pouco conservante, inevitavelmente o cuidado tem que ser redobrado", diz Gabriel Carissimi, enólogo da vinícola. Este zelo começa na lavoura. Não se usa uma gota de agroquímico. O controle das doenças do parreiral é feito com a aplicação de uma calda de cinza e água ou ainda uma solução à base de cobre e cal, conhecida como calda bordalesa. **Para Miguel Carraro, gerente comercial da Garibaldi, o projeto volta às origens da viticultura, resgatando o modo de produção usado pelos primeiros imigrantes. Ao todo a linha Da Casa tem cinco produtos, mas no caso do vinho Malbec, quem produz é uma vinícola parceira, a argentina Zuccardi.** Embora os orgânicos representem apenas 4% do faturamento da empresa, que no ano passado foi de R\$ 30,6 milhões, eles se tornaram o cartão de visita da cooperativa e a ponte para abrir novos mercados.



ESPUMANTE DA CASA: elaborado com a uva Lorena, variedade brasileira, desenvolvida pela Embrapa



VINHO TINTO DE MESA DA CASA: de coloração rubi, a bebida é feita com as uvas americanas Isabel e Bordo