



Relatório de Exercício

2024

VINÍCOLA
AURORA

somos
CCOP



Sumário

01 *Cooperativismo*

Avanços e estratégias do Setor de Sustentabilidade	26
Treinamentos e avanços marcam o ano do setor	28
Ações buscam beneficiar o associado	30
A caminhada pelo desenvolvimento começa pelo conhecimento	32
Resiliência, a definição para o ano vitícola de 2024	44
Segurança jurídica da Cooperativa	48

02 *Indústria*

Queda na safra, mas qualidade mantida	52
Investimentos e previsão de safra de alta qualidade	54
Expectativa para 2025 é de melhoria da matéria-prima	55
Aumento de tecnologia e novos equipamentos	56
Inovações e segurança na Enologia da Unidade 2	57
Centralização do processo e redução de custos	58
Novos equipamentos e aumento da capacidade marcaram 2024	59
PCPM, o Planejamento Estratégico para eficiência e qualidade na produção	60
Comprar bem para vender bem	61
De olho no bilhão	63

03 *Mercado*

Número de visitantes diminuí, mas expectativa é de retomada	66
Melhoria nos processos e valorização das pessoas	68
Um ano de superação e reinvenção	70
Quebra de cultura e um 2025 cheio de possibilidades	72
Equipe voltada a divulgar ainda mais a Aurora fora do RS	74
Na vitrine do país	75
A busca pela ampliação do mercado	76
Atuação com vistas ao constante crescimento	77
2025 para fortalecimento da marca e de clientes	78
Adaptação de olho no mercado exterior	80
Construindo pontes que fortalecem a Aurora no mercado	82
Campanhas reforçam a marca para os públicos interno e externo	84
Experiências memoráveis para os consumidores	86

04 *Marca empregadora*

Transformações, conquistas e compromisso com as pessoas	90
Organização fiscal e expectativas para o futuro	94
Controladoria, o setor de apoio para a tomada de decisões	95
2025 cheio de metas e fortalecimento da Aurora	96
Conscientização, investimento e modernização: a receita de 2025	98
Gestão de frota: otimização e expansão para 2025	100



Expediente

Cooperativa Vinícola Aurora

Presidente: Renê Tonello

Vice-presidente: Ivan Marini

Secretário: Tiago Fronza Frare

Diretor de Marketing e Vendas: Rodrigo Arpini Valério

Diretor Industrial: Roberto Lazzarini

Diretor do Administrativo e Financeiro: Rui Ficagna

Relatório de Exercício 2024

Publicação com resultados do desempenho da empresa durante o ano de 2024.

Circulação: para todas as famílias associadas à Cooperativa Vinícola Aurora, funcionários e clientes da empresa.

Tiragem: 1.200

Coordenação geral: Departamento de Marketing da Vinícola Aurora

Produção: Karine Fonseca

Coordenação de textos e edição: Emilio Rotta - Agenda 7 Assessoria em Comunicação e Marketing

Projeto gráfico e editoração eletrônica: Agência Batuca

Impressão: Agetra Gráfica

Créditos fotos: Divulgação Aurora

Jornalista responsável: Emilio Rotta - MTB 14.396

Editorial

Emilio Rotta

Jornalista Responsável

“Intensidade” talvez seja a melhor palavra para definir 2024. Todos os anos, é importante dizer, há uma palavra que mais se destaca não só neste relatório, mas na mente de quem vive a Cooperativa Vinícola Aurora no dia a dia.

Há anos em que a palavra é “Superação”, em outros, “Desafio”. “Aprendizado” e “Crescimento” destacaram-se em 2023. E assim, ano a ano, a caminhada através dos 365 dias é conceituada com misto de alegria e de expectativa. “Intensidade”, garanto, é a palavra de 2024.

Ela se forma não só por fatores externos à Cooperativa, mas também por fatores internos. Se, do lado de fora, a Aurora foi impactada pela maior tragédia climática da história do Rio Grande do Sul, dentro da organização, através de seus associados, colaboradores e diretoria, passou por grandes reestruturações, investimentos, consolidação de papéis e pensamentos.

Tudo isso permitiu que, mesmo em meio ao drama das enchentes, a Cooperativa se

mantivesse forte e se mostrasse resiliente. Isso a levou a terminar o ano maior do que nunca, com o maior faturamento e o maior resultado de sua história.

Os caminhos trilhados durante o ano que passou geraram mais envolvimento, mais senso de pertencimento. Trouxeram novos produtos, apresentaram novos colaboradores e funções, mais indicadores, desenvolvimento. E cada passo para essa travessia, cada setor e cada pessoa, foram fundamentais para o alcance dos objetivos.

Pensando bem, talvez 2024 não mereça apenas uma palavra. “Intensidade” o descreve bem, mas não é o suficiente. Muitas outras poderiam compô-lo, mas acrescentemos “Planejamento”, “Gerenciamento” e “Comunicação”, como bem lembra o Diretor Administrativo e Financeiro Rui Ficagna.

Todas elas, muitas mais, devem fazer parte do rol de definições para um ano que foi, acima de tudo, transformador.

Saúde!

Manifesto

Somos a expressão viva de uma visão coletiva, do sonho da agricultura familiar e de uma história que, ao longo de quase cem anos, segue sendo contada em cada produto que chega aos lares brasileiros.

No coração da nossa cooperativa estão as pessoas, nosso maior ativo e o sentido de existirmos enquanto sistema de negócio plural, democrático e igualitário. Valorizamos profundamente os laços que criamos e entendemos que crescemos quando ajudamos também a desenvolver o meio onde estamos inseridos. Ao olhar para nossa comunidade, temos ainda mais consciência do nosso papel como agente econômico, ambiental, social e cultural.

Ao unir o passado, o presente e o futuro, construímos uma história rica em tradição, inovação e paixão pela vitivinicultura. Cada rótulo representa muito mais do que um produto, mas o fruto de um trabalho colaborativo, de conhecimentos passados de geração a geração e da busca incessante pela excelência em cada bebida que compartilhamos com o mundo.

Somos, com muito orgulho, a maior cooperativa vitivinícola do Brasil.

Propósito

Nosso propósito na Cooperativa Vinícola Aurora é **cultivar laços fortes com nossos cooperados**, colaboradores e clientes, ao elaborar bebidas e alimentos excepcionais que contam histórias de tradição, inovação e sustentabilidade. Assim, enriquecemos vidas e comunidades, preservando legados e abraçando um futuro promissor.

Valores

Excelência no atendimento ao cliente e às necessidades e expectativas das partes interessadas, aliados à qualidade na entrega de produtos e serviços de alto padrão.

Ética: agir com integridade, honestidade e valores morais sólidos.

Sustentabilidade: adotar práticas que equilibram o impacto econômico, social e ambiental.

Pessoas: reconhecer o valor e a importância das pessoas como o ativo mais valioso da organização.

Missão

Oferecer bebidas e alimentos de **alta qualidade**, elaboradas e comercializadas com **paixão e dedicação**, mantendo um compromisso inabalável com a excelência no atendimento ao cliente. Nossa missão é integrar a tradição de quase cem anos de história com práticas inovadoras e responsáveis, satisfazendo as necessidades e expectativas das partes interessadas, e contribuindo para o desenvolvimento sustentável de nossa comunidade.

Visão

Ser referência em **excelência no fornecimento de bebidas e alimentos**, destacando-nos pela qualidade dos nossos produtos e pelo compromisso com a inovação e a responsabilidade socioambiental. Visamos **atender e superar as expectativas** de nossos clientes, colaboradores e comunidade cooperativa, construindo um legado que transcenda fronteiras.

Princípios do Cooperativismo

Baseado na colaboração e feito por pessoas com objetivos em comum, o cooperativismo é um movimento social e econômico. As cooperativas que existem no Brasil e no mundo são independentes e possuem missões, propósitos e valores variados entre si. Porém, o que une todas elas são os 7 Princípios do Cooperativismo¹. São eles:

¹Os conceitos dos 7 Princípios do Cooperativismo foram retirados do site do Sistema OCERGS, no site eletrônico <https://www.sescoops.coop.br/cooperativismo/principios/>, acessado em 23/05/2024.

1. Adesão voluntária e livre:
cooperativas são abertas a todos
e todas que queiram participar;

2. Gestão democrática pelos
associados: participação ativa
dos sócios em políticas e
tomadas de decisão;

3. Participação econômica dos associados:
membros têm propriedade comum
da cooperativa e participação nos
resultados anuais;

4. Autonomia e independência:
cooperativas são autônomas,
controladas e direcionadas pelos
seus membros;

5.

Educação, formação e informação:
cooperativas promovem a educação e a
formação dos seus membros;

6.

Intercooperação: cooperativismo é
trabalhar em conjunto, as cooperativas
atuam juntas e fortalecem o movimento.

7.

Compromisso com a comunidade:
as cooperativas contribuem para o
desenvolvimento sustentável das
comunidades;







*Conselho da
Cooperativa
Vinícola
Aurora*

Após a tempestade, a espera pela bonança

Renê Tonello

Presidente do Conselho de Administração

Os dois últimos anos foram de desafios extremos. Em cada um deles, crises diferentes, inesperadas, exigiram uma atenção mais do que redobrada de nossa Cooperativa para que encontrássemos soluções e pudéssemos auxiliar a quem precisasse.

Para lembrar, vínhamos de uma pandemia e de anos seguidos de secas. Em 2023, enfrentamos problemas devido a práticas irregulares de uma empresa terceirizada e, em 2024, passamos por uma imensa tragédia climática.

Naturalmente, o ano passado fica marcado pela grande enchente, algo que só havia sido visto, e talvez em escala menor, em 1941. Cerca de 90 associados foram atingidos – inclusive eu – e, nas semanas seguintes, a Cooperativa dedicou-se a resgatar pessoas, a ajudar da forma que

podia. Trabalhamos na recuperação de áreas degradadas pelos deslizamentos, auxiliamos cooperados que perderam parte de sua produção, e outras ações.

É importante, porém, também avaliarmos tudo o que passamos por outro ângulo: foram anos difíceis, mas de aprendizado incalculável, de crescimento, de desenvolvimento interno e externo. Foram anos de superação.

A catástrofe climática de 2024 reduziu em 28% nossa produção em relação ao ano anterior. Para atender às demandas, usamos nossos estoques e fomos ao mercado buscar produtos com parceiros, geralmente outras cooperativas, para alcançarmos os volumes que necessitávamos. O resultado? Recorde de faturamento.

Isso mostra – e, mais do que isto,

comprova – que em nossa Cooperativa os desafios nos fazem crescer. Que a resiliência, nossa capacidade de adaptarmos às mais diferentes situações, nos permite atravessar períodos turbulentos de forma menos dramática.

Claro que o recorde é resultado não de apenas um ano: ele vem embasado em tudo o que tem sido feito nos anos e nas décadas anteriores. É a experiência e são todos os nossos aprendizados que nos permitem comemorar, a cada ciclo, os resultados. A dedicação de todos os colaboradores e associados, os investimentos internos e externos, tudo converge nos números que apresentamos no final de cada ano.

Os processos internos e as medidas administrativas que tomamos são exemplos de ações que também nos permitem



alcançar resultados melhores: a abertura de uma para três funções de direção nos levou a uma evolução muito grande, intensificando boas práticas agrícolas e desenvolvendo ações de ESG e Compliance. O Planejamento Estratégico, que nos desafia a pensar os próximos cinco anos da Cooperativa, também nos abre as portas para o futuro e a trabalhar para alcançá-lo.

Desafios existem, obviamente: entre os principais, hoje, estão a escassez de mão de obra não somente no setor vinícola, mas em toda a economia da região; e as importações de vinhos da União Europeia e do Mercosul, que chegam aqui com preços muito baixos, prejudicando a competitividade do produto nacional.

O objetivo para 2025 é manter essa atenção dedicada ao nosso cooperado e realizar a reforma estatutária - que já está em andamento. Nosso estatuto era antigo, com 15 anos, defasado, e muita coisa mudou nesse tempo.

Vamos planejar também a nova Cantina no Vale dos Vinhedos e, na próxima assembleia, avaliar a aquisição de uma nova envasadora para espumantes.

É por tudo isso que nossa expectativa para 2025 não poderia ser melhor: a Cooperativa mostra-se cada vez mais

pronta para alcançar seus objetivos de curto, médio e longo prazo. Juntos, mantendo a energia e a dedicação, tornaremos a Família Aurora cada vez mais forte, moderna e inovadora!



2ª fileira (da esquerda para a direita): Arielson Benvegnú (São Valentin do Sul); Michel Ferro (Monte Belo do Sul - Ala Norte); Gilmar Razia (Cotiporã); Diego Dal Ponte (São Pedro); André Zaccaron (Faria Lemos); Tiago Fronza Frare (São Valentin Ala Sul BG); José Pértile (Tuiuty); Bruno Zucchi (Eulália Alta); Laercio Reginatto (Vale Aurora); Ivan Marini (Linha Brasil); Mario Luis Menegotto (Eulália Baixa);
1ª fileira (da esquerda para a direita): Vitor Hugo Scalco (Lajeadozinho); Itacir Pozza (Pinto Bandeira); Paulo Roberto Valiatti (Alcântara); Renê Tonello (Buratti); Valeri Bortolini (Paulina); Moisés Cavalleri (Monte Belo - Ala Sul); Edemar José Stello (Busa); Deolindo Pastório (Leopoldina); Adriano Andreis (São Valentin - Ala Norte BG)



Ivan Marini (Vice-Presidente), Renê Tonello (Presidente) e Tiago Frare (Secretário)



Fortalecendo as boas práticas de gestão

Conselho Fiscal

Seguindo a tradição das administrações anteriores, os membros do Conselho Fiscal mantiveram reuniões semanais ao longo de 2024. A novidade a partir do último ano foi a consolidação do Regimento Interno, aprovado em 22 de fevereiro pelo Conselho de Administração, elaborado pela Gestão de 2023. O documento estabelece as regras, normas e procedimentos de funcionamento do Conselho Fiscal, ação que faz parte das boas práticas de governança, contribuindo com a qualidade da organização.

Já as tradicionais reuniões abrangem a análise de pareceres, balanços e relatórios, além de debates com a Auditoria Externa, acompanhamento de obras e diálogos com a direção do Conselho de Administração.

Os Conselheiros realizaram visitas técnicas à Aurora Uruguai, Centro Tecnológico de Viticultura (CTV) de Bom Princípio e de Pinto Bandeira.

Com o objetivo de tornar a gestão mais participativa, os conselheiros reuniram-se com os gestores de diversas áreas da Cooperativa. Essa iniciativa permitiu uma compreensão mais profunda dos processos e procedimentos das equipes, possibilitando sugestões para aprimoramento interno. Além disso, o Conselho manteve a prática de realizar, no último dia de cada mês, uma fiscalização na indústria por meio da análise do relatório de estoque.



Da esquerda para a direita: Vinicius F. Lunelli (São Valentin - Ala Norte); Amarildo Toniolo (Eulália Alta); Joviano Cesar Dors (Buratti); Arlei Bortolini (Paulina); Leandro Tres (Cotiporã); Lucas Dal Castel (Monte Belo - Ala Norte)

Formação para atuação em Conselho Fiscal disponível aos cooperados

Já é prática comum, tanto para os Conselheiros Fiscais como os de Administração, participarem de uma formação assim que eleitos, a fim de executarem um bom mandato. Em 2023, tivemos uma novidade no curso para Conselheiros Fiscais com a inclusão das mentorias dos professores durante o ano inteiro. Em 2024, contamos com mais uma inovação: a formação para Conselheiros foi aberta a todos os cooperados. As inscrições ficaram disponíveis por um período determinado e divulgadas nos grupos de WhatsApp dos núcleos, pelos Conselheiros e no programa de rádio. Em menos de cinco dias tivemos 23 inscrições, além dos seis conselheiros fiscais.

Os participantes do curso tiveram aulas presenciais sobre Cooperativismo e Governança, Conduta e Atuação do Conselheiro e Gestão de Riscos - todos módulos com quatro horas cada - e oito horas de instruções sobre Aspectos Contábeis e Financeiros, tema de maior

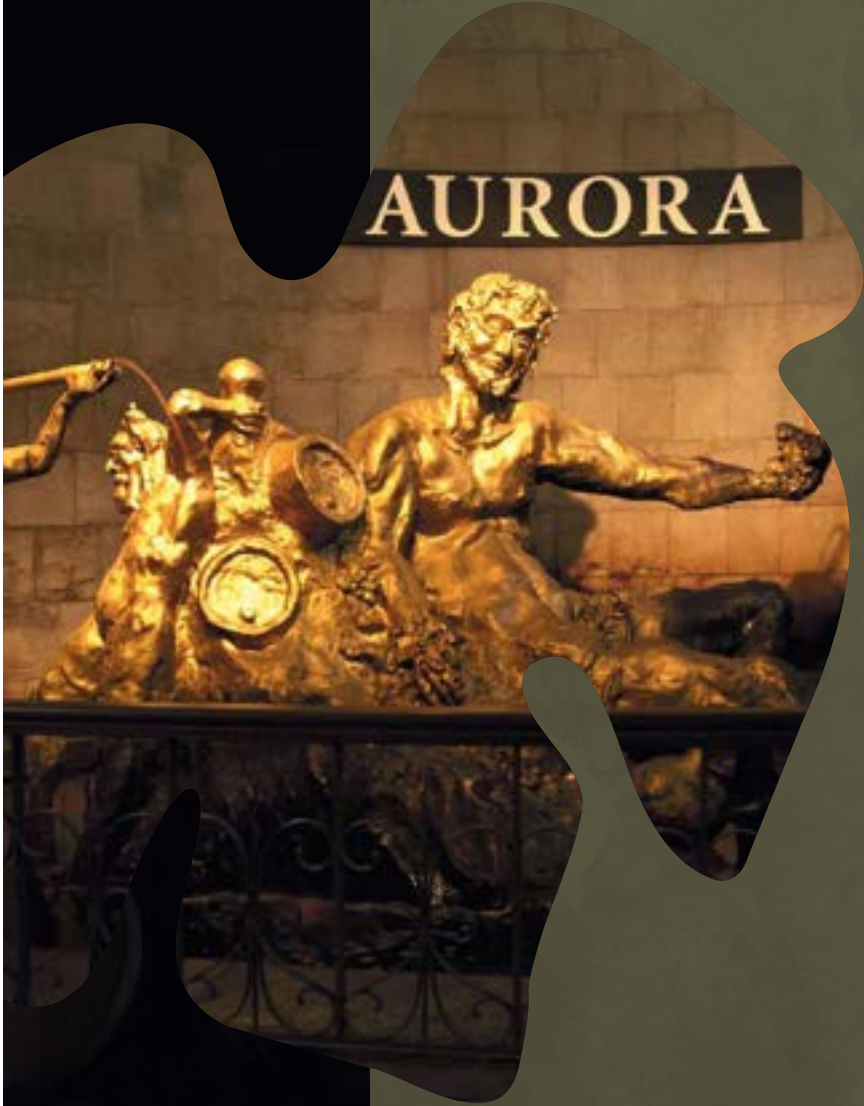
relevância para conhecimento técnico de atuação do Conselheiro Fiscal.

Além de preparar os conselheiros eleitos para o mandato, o curso fomenta a preparação de futuras lideranças, mas principalmente capacita os cooperados a compreenderem melhor a gestão financeira da Cooperativa e exercerem com qualidade seus direitos e deveres como donos. A formação será disponibilizada anualmente através da Escola de Tecnologia do Cooperativismo (Escoop) e integra um programa amplo da Cooperativa, chamado de “Educa Aurora”, de formação continuada e permanente.

Mensagem da gestão

“Ser conselheiro fiscal é uma experiência de aprendizagem e crescimento, que, além do trabalho duro, também nos aproxima e nos mostra os desafios da nossa Cooperativa. Durante esse período, buscamos atuar com responsabilidade e transparência, mantendo os legados anteriores. Nosso compromisso com o trabalho coletivo e a ética continua. Desejamos sucesso aos próximos conselheiros”.





AURORA

Palavra da Direção

Superação, atingimento de metas e ótimas perspectivas

Rodrigo Arpini Valério

Diretor de Marketing e Vendas

O ano de 2024 foi marcado por avanços significativos nas áreas Comercial e Marketing da Cooperativa Vinícola Aurora.

Consolidamos nossa posição de liderança no mercado nacional de vinhos finos, sucos de uva integral e coolers, com um crescimento muito representativo nos espumantes, aumentando nossa presença em mercados estratégicos.

Destacam-se a ampliação do portfólio com lançamentos inovadores e o fortalecimento das ações de marca que nos aproximaram ainda mais dos consumidores.

Entretanto, o ano também trouxe desafios importantes, como a adaptação às mudanças no comportamento do consumidor e o aumento da competitividade no setor. Estas dificuldades serviram como combustível

para repensarmos estratégias, apostarmos em tecnologia e estreitarmos o alinhamento entre as equipes comerciais, de marketing e de trade marketing.

Os investimentos tiveram foco especial em pessoas e no aumento das equipes comerciais no campo, mas também em transições importantes nas equipes internas e de representantes comerciais. Foi uma jornada de inovação, modernização dos processos comerciais e reforço das ações de branding. Com as estratégias de marketing digital, percebemos um aumento no engajamento nas redes sociais, refletindo na captação de novos clientes e fidelização da base existente. A meta de R\$ 1 bilhão em receita para 2026 segue firme, impulsionada pelos resultados consistentes obtidos ao longo de 2024.





Perspectivas para 2025

O ano de 2025 será decisivo para darmos continuidade ao crescimento sustentável da Cooperativa. As prioridades incluem a expansão em mercados internacionais, o fortalecimento do comércio eletrônico e o lançamento de produtos que reforcem nossa liderança em qualidade e inovação. Mas também não esquecemos do mercado nacional, que é a grande fortaleza da cooperativa.

Além disso, seguiremos investindo em ações que valorizem os nossos cooperados e fortaleçam nossa essência como uma Cooperativa comprometida com a excelência em cada garrafa produzida. Encerramos 2024 com a certeza de que cada desafio enfrentado tornou-nos mais resilientes, e que cada conquista aproximou-nos ainda mais dos nossos objetivos. Que 2025 seja um ano de novas realizações, movido pela paixão pelo cooperativismo, pela dedicação de nossas

equipes e pela confiança que nossos consumidores depositam na marca Aurora. Juntos, seguiremos transformando desafios em oportunidades e celebrando o futuro que estamos construindo.

*“Que 2025 seja um ano
de novas realizações,
movido pela paixão
pelo cooperativismo”.*

2024, o ano do planejamento, do alcance das metas e da preparação para o futuro

Rui Ficagna

Diretor Administrativo Financeiro

O ano que passou, assim como 2023, foi intenso – principalmente pelo lado positivo. O planejamento estratégico está em pleno desenvolvimento.

Além da consolidação das estratégias de *Compliance* e Sustentabilidade iniciadas em 2023, muitas das metas traçadas no planejamento foram e serão desenvolvidas em 2025 e anos seguintes.

Nesta lista de objetivos estão, por exemplo, a reestruturação da Área Comercial – ainda não concluída – um maior envolvimento dos funcionários, com a criação de inúmeros cargos (o que possibilitou a evolução daqueles que

buscam crescer na carreira); aumento da percepção de pertencimento a uma grande empresa; consolidação de nossa ferramenta de inteligência de negócio em diversas áreas, com a criação de variados indicadores (o que dotou os gestores de informações relevantes no dia a dia); modificação da estrutura de governança, com a criação de ritos de reuniões e discussões sobre as demandas; entre outros.

Entendo que, em 2024, as palavras em voga foram planejamento, gerenciamento e comunicação. Essas ações, e outras inúmeras, propiciaram o maior faturamento e o maior resultado dos 94 anos da Cooperativa.



*“O dia de
ontem já
faz parte
da história.
Vamos viver
no futuro”.*



Financeiro

Pelo lado financeiro, a Aurora está em excelente posição, pois alongamos nosso perfil de endividamento bancário de 50% no curto prazo para 30%, e de 50% no longo prazo para 70%. Isso torna a empresa mais segura, possibilitando investimentos de maior vulto, tão necessários à Cooperativa. Nesse sentido, estão sendo efetuados estudos detalhados, visando a modernização do setor produtivo.

2025

Em 2025, além da manutenção das ações de planejamento, gerenciamento e comunicação, vamos incorporar a palavra “Inovação” ao nosso vocabulário diário. Esta será aplicada em todos os processos, nos produtos, nas embalagens, nos comportamentos. Estamos criando indicadores prospectivos, ou seja, monitorando as ações que efetuamos hoje e que nos trarão os resultados futuros.

O dia de ontem já faz parte da história. Vamos viver no futuro. Então só temos o dia de hoje para agir. Buscamos uma mudança de cultura, modificando comportamentos que não podem deixar de existir numa empresa de sucesso.

Um ano de muitos investimentos

Roberto Lazzarini
Diretor Industrial

Passamos por um ano muito desafiador. Primeiro, precisamos adaptar-nos às novas regras do Ministério do Trabalho, o que nos levou a contratar internamente todos os funcionários necessários para a safra. Tivemos uma quebra de 28% na safra de uva e, para completar, no final de abril e início de maio, enfrentamos a maior catástrofe climática da história do Rio Grande Sul. Perdemos pontes, estradas e vinhedos.

Neste momento, além de todas as preocupações resultantes das enchentes, ainda tínhamos um dilema: como entregar e receber as mercadorias para suprir as demandas de mercado? Pois conseguimos. Mesmo com todas as dificuldades e adversidades, demos a volta por cima, e, mês a mês, entregamos as metas estabelecidas.

Em 2024, realizamos uma série de investimentos que eram aguardados há anos, como a instalação de filtros tangenciais para vinho e borras, tanques de estocagem de mosto para moscatel com sistema automatizado de refrigeração e troca de tanques de ferro por tanques de aço inox com sistema de refrigeração para elaboração de vinhos na Unidade Vinhedos.

Possibilitamos, ainda, a separação dos *extractys* para podermos trabalhar com duas variedades de uvas ao mesmo tempo na Unidade Vinhedos, adquirimos mais uma prensa pneumática para elaboração de vinhos brancos na Matriz, uma nova envasadora para a linha do cooler, entre outros investimentos de menor linha - mas todos visando a melhoria contínua dos processos e dos produtos.





2025 promete

Continuaremos a trabalhar na melhoria dos processos produtivos, na educação dos colaboradores, na automação das linhas de engarrafamento. Acredito que o maior desafio estará em conseguir adquirir o volume necessário de produtos para atender a demanda projetada no planejamento estratégico.

“Concedei-me, Senhor, a serenidade necessária para aceitar as coisas que não posso modificar, coragem para modificar aquelas que posso e sabedoria para reconhecer as diferenças entre elas.”

Por isso, não rumine o futuro: apenas viva cada dia até a hora de dormir, e faça a diferença na vida das pessoas.





01 *Cooperativismo*

Avanços e estratégias do Setor de Sustentabilidade

Cassandra Marcon Giacomazzi
Gerente de Sustentabilidade

2024 trouxe reflexões e o convite a permanecermos firmes na busca pela melhoria de nossos processos e relações. Neste sentido, ao longo do ano, buscou-se a continuidade dos trabalhos propostos no período anterior bem como a dedicação a projetos mais recentes, como a implementação da estratégia ESG. As atividades do Siga, SAC, Gestão Ambiental e estratégia ESG foram integradas arquitetando assim a Área de Sustentabilidade da Cooperativa.

Atualmente, o Sistema Integrado de Gestão Aurora (SIGA) é alicerçado em dois pilares principais: Qualidade e Segurança de Alimentos, e Ambiental.

Em 2024, mantivemos com êxito as certificações ISO 9001 (Gestão da Qualidade) e FSSC 22000 (Gestão da

Segurança de Alimentos), e revisamos os Planos de Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle, e elaborando gradualmente as fichas técnicas de produtos.

O Setor SAC, que anteriormente estava sob responsabilidade do Marketing, foi integrado à área com o objetivo de proporcionar um foco mais especializado na qualidade do produto, incluindo análises detalhadas dos lotes.

A empresa destacou-se ainda em 2024 pela adaptação às exigências da versão 6 da norma FSSC 22000, o que a levou a implementar um plano robusto de segurança alimentar e reforçar a cultura de qualidade.

Realizamos uma revisão abrangente da gestão de mudanças, com a elaboração

de fichas técnicas tanto para materiais em contato com o produto quanto para os produtos acabados.

Também promovemos a reavaliação dos fluxogramas e a validação dos equipamentos de Pontos Críticos de Controle - PCCs e Programas de Pré Requisito Operacional - PPROs, garantindo o controle contínuo da segurança alimentar.

“Em 2024, implementamos um plano robusto de segurança alimentar e reforçamos a cultura de qualidade”.



Visitas técnicas foram realizadas aos nossos fornecedores, assegurando a qualidade e segurança dos produtos adquiridos, e atualizamos o registro na homologação de fornecedores. O Programa Aurora de Produtividade e Qualidade seguiu em execução nas três unidades, com ênfase em treinamentos de reciclagem sobre Boas Práticas de Fabricação para garantir a manutenção dos mais elevados padrões de qualidade.

2024 foi um ano de estruturação dos processos ambientais internos: revisamos o processo de gerenciamento de resíduos sólidos; reforçamos o controle de fornecedores ambientais com visitas técnicas a parceiros; efetuamos visitas técnicas nos produtores para tratar de temas como a destinação dos subprodutos gerados no período da safra; e realizamos a revisão do procedimento de aspectos e impactos ambientais e a identificação e o controle da legislação aplicável.

Foi, portanto, um período de novidades, mas também de continuidade de projetos iniciados em 2023. No decorrer de 2024 foi possível, através de reorganização interna da área, visitar a forma de trabalho do setor e otimizar as atividades realizadas, realinhando-as com os objetivos

estratégicos da Cooperativa, iniciativa que continuará em 2025.

ESG

Foi um ano de atenção à estratégia ESG (Environmental, Social and Governance), que corresponde às práticas ambientais, sociais e de governança de uma organização.

Em 2024, elaboramos a dupla materialidade; criamos o Comitê de Sustentabilidade e o respectivo Regimento Interno; juntamente com as Diretorias Executivas e o Grupo de Trabalho de Sustentabilidade (GT) estudamos boas práticas, exemplos nacionais e internacionais e padrões técnicos para a construção e fixação de compromissos e metas em cada um dos 13 temas ESG mapeados na Aurora. Como conclusão desta etapa, foram desenvolvidos 20 compromissos ESG.

Atualmente, estamos na 4ª fase da iniciativa ESG da Vinícola Aurora, que passou a ser executada em agosto de 2024. Definidos e fixados nossos 20 Compromissos ESG, desenvolvemos um conjunto de ações e medidas para os

próximos meses e ciclos anuais. Estas serão executadas, monitoradas e divulgadas em suas atividades, serviços e relacionamentos, fomentando seu papel dentro da pauta da sustentabilidade no setor vitivinícola, na comunidade e sociedade em geral.

Além da continuidade do monitoramento dos planos de ação e iniciativas e da continuidade da construção da cultura para ESG da Aurora, 2025 será o momento de revisitarmos e revisarmos a materialidade ESG e elaborar o primeiro Relatório de Sustentabilidade da Cooperativa.

Estratégia ESG

- ☒ **Fase 01**
Entendimento Diagnóstico Prévio
- ☒ **Fase 02**
Avaliação da Materialidade ESG
- ☒ **Fase 03**
Construção de Planos de Ação
- ☐ **Fase 04**
Execução das Ações em temas ESG
- ☐ **Fase 05**
Relatório de Sustentabilidade

Estamos aqui! ▶

Treinamentos e avanços marcam o ano do setor

Daniela Mariano
Supervisora de Compliance

O *compliance* é um tema relativamente novo no Brasil: começou a ganhar relevância no início dos anos 2000, especialmente pela necessidade de empresas brasileiras alinharem-se a padrões internacionais de governança, transparência e ética. Hoje o *compliance* não é só um diferencial competitivo, mas uma necessidade legal e reputacional.

Compliance é um conjunto de práticas, políticas e procedimentos adotados por organizações para garantir que suas atividades estejam em conformidade com leis, regulamentações, normas internas e padrões éticos. A palavra vem do verbo em inglês *to comply*, que significa “cumprir” ou “estar em conformidade”. Assim, o *compliance* envolve assegurar que a cooperativa, seus colaboradores, cooperados e todas as pessoas que com ela se relacionam

sigam regras e princípios legais e éticos no exercício de suas atividades.

Embora o Programa de Integridade e *Compliance* não esteja implementado na sua totalidade, a Cooperativa desenvolve internamente o tema desde abril de 2023, quando aderiu ao Programa de *Compliance* do Cooperativismo, desenvolvido pela Escola de Negócios da PUC/PR, em cooperação técnica e financeira com o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop Nacional) e a unidade estadual do Sescoop no Rio Grande do Sul (Sescoop/RS).

Foram oito módulos de treinamento, o último deles finalizado no mês de novembro de 2024. Eles possibilitaram ampliar os conhecimentos dos colaboradores envolvidos em todos os módulos, bem como dos Conselheiros de Administração e Fiscais, que participaram dos módulos

iniciais sobre Governança e *Compliance*.

Iniciamos 2025 com três grandes avanços na Área de *Compliance* da Cooperativa: a implementação do **Canal de Denúncia** - instrumento por meio do qual qualquer pessoa pode encaminhar uma denúncia sobre a constatação de prática ou suspeita da ocorrência de irregularidades, ilícitos ou descumprimentos às regras do Código de Conduta da Cooperativa, suas políticas internas ou ainda qualquer violação a leis e regulamentos vigentes; a criação do **Comitê de Integridade** - órgão interno da Cooperativa, de caráter propositivo e deliberativo, com a função de orientar e aconselhar a Direção Executiva, o Conselho de Administração, o público interno e demais profissionais no tratamento de questões de integridade, ética e *compliance*; e a aprovação do **Código de Conduta** - política formal que



prevê regras expressas para garantir a ética e a integridade em todas as atividades e negócios da Cooperativa. O documento tem como objetivo guiar, controlar e direcionar as condutas de todos que atuam em nome ou em parceria com a Cooperativa, dentro e fora de sua estrutura, promovendo e orientando a garantia da ética, responsabilidade e integridade nas atividades, processos, funções, cargos, decisões e relacionamentos firmados.

O trabalho está apenas começando, ainda há muito para ser desenvolvido e implementado.



“Treinar e comunicar sobre compliance é o nosso compromisso para 2025”.

As metas para 2025

A cultura do *compliance* já vem sendo trabalhada na cooperativa desde o ano passado e 2025 será um ano marcado pelo fortalecimento e disseminação dessa cultura.

Convictos de que estamos no caminho certo, contratamos uma consultoria especializada na Área de Integridade e *Compliance* que nos auxiliará com a elaboração e implementação de importantes políticas, processos e procedimentos. Necessário ressaltar que as pessoas continuam sendo o centro da nossa atenção – afinal, uma cultura só se constrói e se dissemina com a colaboração e o comprometimento de todas as pessoas envolvidas no processo.

Treinar e comunicar sobre *compliance* é o nosso compromisso para 2025, pois entendemos que somente assim nossos colaboradores, cooperados, fornecedores e demais pessoas que compõem a nossa rede de relacionamentos estarão aptas a verdadeiramente cumprir os regimentos estabelecidos e, ainda, disseminar entre os seus pares a cultura da conformidade e da integridade.

O programa teve início, mas não tem fim. Trata-se de um processo contínuo e essencial para a sustentabilidade e perenidade da Cooperativa. O ambiente de negócios está em constante transformação, seja pelas mudanças nas legislações, evolução das práticas de mercado, surgimento de novos riscos ou pelas demandas dos *stakeholders*, e a Cooperativa precisa estar atenta a essas mudanças.

Um Programa de *Compliance* bem estruturado deve estar em permanente evolução, revisando políticas, treinando equipes, monitorando a efetividade dos controles e mitigando os riscos.



Ações buscam beneficiar o associado

Gaspar Rotava

Gerente de Atendimento ao Cooperado

Os desafios enfrentados ao longo do último período por toda a Cooperativa também não deixariam de afetar o nosso setor. Somos parte de um todo e, por isso, a mudança pela qual a Cooperativa está passando também inclui nossa área.

Em 2024, fomos impelidos a trabalhar com as diretrizes estabelecidas no Planejamento Estratégico e demais programas de gestão adotados pela Aurora, como o *Compliance* e ESG.

Em sintonia com a direção e com os demais setores da Cooperativa, trabalhamos para que todas essas mudanças cheguem até o associado, e que este perceba a importância destas novas diretrizes para o presente e futuro da Aurora.

Apesar de algumas ações já estarem em prática, como as Boas Práticas Agrícolas, o desafio agora é levar até o cooperado e sua família todas as demais diretrizes que

a Cooperativa está propondo e a que está submetida, em decorrência da implantação dos programas acima citados.

É fundamental destacar a forte adesão do associado à ação citada acima - as Boas Práticas Agrícolas. O programa é desenvolvido pelo Setor Agrícola e conta com a participação do Setor de Atendimento ao Cooperado. Reconhecemos que o associado percebeu a importância do programa e assumiu o compromisso, fazendo com que uma nova realidade aconteça no campo.

Investimentos e atendimentos

Alguns investimentos foram realizados, basicamente para adaptar o sistema utilizado a fim de execução das tarefas do dia a dia do setor, e assim dar mais agilidade aos diversos serviços

oferecidos aos associados.

Mantemos uma média anual de seis mil atendimentos de pessoas que buscam uma gama bastante diversa de serviços. Em 2024, tivemos um papel fundamental no atendimento a associados que, por força das catástrofes ocorridas, não podiam deslocar-se até a Cooperativa. Entendendo o momento, nos esforçamos para atendê-los via telefone, WhatsApp, e-mail e da forma que fosse possível.

NFE ainda é entrave

Infelizmente o associado ainda não aderiu ao uso da NFE da forma como a Cooperativa esperava. A dificuldade com sinal de internet, a utilização das ferramentas disponíveis e a comodidade de manter a atual forma de emissão fazem com que essa tecnologia não seja utilizada como



É importante que o associado perceba a Cooperativa como uma extensão da sua atividade.

deveria e poderia. Porém, espera-se uma adesão maior para a Safra 2025, também pela obrigatoriedade a que estarão sujeitos boa parte dos produtores rurais.

Quanto ao Portal Conecta, houve uma considerável adesão na utilização do aplicativo. Estamos constantemente aprimorando esse serviço, tanto para facilitar o acesso, como para oferecer mais informações ao cooperado.

Para 2025

Esperamos, neste ano, novamente realizar rodadas de reuniões nos núcleos para apresentar os serviços oferecidos aos cooperados. Também serão realizados encontros para apresentar os programas

de *Compliance* e ESG aos cooperados, mostrando onde, como e quanto o associado será impactado.

Além disso, vamos trabalhar para que o associado aumente o uso da tecnologia, seja para consultar informações da Cooperativa, para participar de cursos, palestras on-line e principalmente para emissão de notas fiscais, o que muito provavelmente passará a ser obrigatório em 2025. Em parceria com o Setor Agrícola, faremos reuniões para levar treinamentos e capacitar o associado para o uso dessas novas tecnologias.

Buscamos sempre reforçar nossa parceria com o associado, atuando com vistas ao melhor atendimento, ao melhor serviço. É importante que o associado perceba a Cooperativa como uma extensão da sua atividade, da sua propriedade.

Queremos também destacar o papel do associado nas mudanças que a Cooperativa está promovendo em todos os níveis, advindas da implantação dos programas mencionados, e dizer que a adaptação a novas realidades faz parte do crescimento da Aurora. Cada vez mais temos que nos especializar nas atividades desenvolvidas.



A caminhada pelo desenvolvimento começa pelo conhecimento

Jessyca Bolzan

Quadro Social

Em 2023, afirmamos que tínhamos começado uma caminhada pelo fortalecimento dos princípios cooperativistas, e sabemos que ela continuará permanentemente, pois eles são a base do nosso modelo de negócio.



Aula de Governança Cooperativa para a 2ª turma de formação em Conselho de Administração com profª Heloisa Lopes, vice-presidente da Sicredi Pioneira

No entanto, 2024 revelou que aqueles que almejam pelo desenvolvimento colocam em sua caminhada a busca por conhecimento.

Tivemos grande adesão aos cursos que foram oferecidos, o que demonstrou o interesse dos cooperados em seu crescimento pessoal e profissional em aproveitar as oportunidades. Nem todos os projetos tiveram o avanço que gostaríamos, especialmente pelo enfrentamento à enchente, mas a força das famílias atingidas para reconstrução nos serve como exemplo para que em 2025 coloquemos tudo em ação.

Educa Aurora

O projeto visa aprimorar os conhecimentos e habilidades dos conselheiros, cooperados e das lideranças por meio de cursos e palestras para a promoção de uma atuação efetiva e estratégica na gestão da Cooperativa. Esse projeto existe desde 2022, sempre com capacitações voltadas aos conselheiros e cursos aos cooperados, mas, em 2024, deu um passo especial: com o intuito de preparar futuras lideranças, os treinamentos voltados aos conselheiros,

tanto fiscal como administração, foram abertos a todos os cooperados. Disponibilizamos um período de inscrição e em poucos dias as vagas foram preenchidas. Para o curso “Atuação do Conselho Fiscal em Cooperativas”, foram 24 participantes além dos seis conselheiros fiscais. Em 20 horas, os cooperados aprenderam mais sobre doutrina e governança cooperativa, gestão de riscos, contabilidade cooperativa e a atuação do Conselheiro Fiscal.

Já para o curso “Atuação do Conselho de Administração em Cooperativas”, duas turmas foram formadas em um treinamento de 28 horas. A primeira delas incluiu os atuais conselheiros eleitos e seus suplentes, enquanto a segunda teve a participação de 30 cooperados. Durante as aulas, foram abordados temas sobre a doutrina e governança cooperativa, postura, conduta e desafios éticos do conselheiro, planejamento estratégico, análise de demonstrações e projetos, tendências do setor vitivinícola e plano de trabalho aplicado. As capacitações foram executadas pela Escola Superior do Cooperativismo e serão oferecidas anualmente, visto que esse conhecimento serve não apenas para quem deseja ser conselheiro, mas para qualquer cooperado que queira apenas entender um

pouco mais da gestão de uma cooperativa e exercer seu direito e dever como dono.

O projeto está alinhado às diretrizes estratégicas da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), que buscam ampliar o conhecimento e qualificação dos produtores e ainda fortalece dois princípios do cooperativismo: gestão democrática dos associados e educação, formação e informação.

Jovem Aprendiz do Campo

Existente desde 2017, o Programa Aprendiz Cooperativo do Campo é uma iniciativa que visa incentivar jovens a permanecerem na agricultura ajudando na gestão das propriedades rurais de suas famílias. O programa oferece uma formação teórico-prática que estimula o desenvolvimento de habilidades empreendedoras e cooperativas.

O programa tem as seguintes características:

- | Duração varia de 17 a 24 meses, com alternância entre módulos teórico e prático.
- | Visitas técnicas em cooperativas e/ou propriedades modelo.
- | Integração com a família.

Novidade a partir da quinta turma

Até 2023, as aulas teóricas eram realizadas na sede do IFRS, mas a partir de agora serão na Unidade Matriz da Cooperativa, pois possibilita um melhor acompanhamento do desempenho da turma e possibilita o jovem a trocar experiência com os setores administrativos, conhecer as áreas industriais e principalmente perceber o que a permanência do campo pode proporcionar ao ser associado da Aurora.

- Um total de 82 alunos, com idades entre 14 e 24 anos incompletos, já se formaram, sendo 44 do sexo feminino e 38 do sexo masculino.

- Dos 65 jovens que se formaram nas turmas anteriores, 15 deles (23%) se associaram à Cooperativa Vinícola Aurora.

- A quinta edição do programa, que está em andamento, tem 30 alunos.

As inscrições para a próxima turma serão abertas em outubro de 2025 e serão divulgadas nas principais redes sociais da Aurora.



Setor de Controladoria apresentando suas principais funções



Participação do presidente em atividade da 5ª turma do Programa

ENCONTRO DE mulheres aurora

União que transforma, força que inspira!

A participação feminina na Aurora tem aumentado. Prova disso foi o sucesso do evento de 2024, com 280 presenças. A programação contou com a participação da Coordenação do Projeto AME (Aurora Mulheres Empreendedoras), apresentando as principais ações voltadas ao empreendedorismo feminino, e com as integrantes do Comitê, que aplicaram junto ao público uma pesquisa para descobrir quais são as principais dificuldades encontradas pelas mulheres e com isso integrar ações junto ao plano de trabalho em 2025. A palestra de 2024 ficou por conta da artista Marianita Ortaça, que trouxe para o evento não só música, mas também impulsionou o protagonismo feminino através de uma mensagem de apoio e incentivo a todas as mulheres.



ELAS pelo coop AURORA

Formado em 2023, o Comitê realizou em seu primeiro ano de mandato a formação do curso de Lideranças Femininas em parceria com a Escola Superior do Cooperativismo.

A trilha foi pensada no desenvolvimento pessoal e profissional das integrantes. Foram 48 horas de aula em 12 encontros durante o ano, passando pelas disciplinas:

- Cooperativismo;
- Governança Cooperativa;
- Desenvolvimento Pessoal;
- Comportamento e Padrões;
- Comunicação Assertiva;
- Dicção, Desinibição e Oratória;
- Diversidade;
- Resolução de Conflitos;
- Gestão Estratégica;
- Criatividade e Inovação;
- Líder como influenciador positivo;
- Contabilidade Cooperativa.



Aula Inaugural com profª Viviane Laimer

Com a programação ocorrendo conforme o previsto, em 2025, o Comitê desenvolverá um plano de trabalho com ações específicas para o desenvolvimento dos objetivos, considerando a pesquisa realizada no Encontro de Mulheres Aurora.

“A criação de algo novo em qualquer organização é sempre um desafio. No entanto, podemos dizer que o Comitê já demonstrou que supera os desafios e tem um futuro longo pela frente. Junto delas regularemos os critérios de participação e representação de todos os núcleos como um legado para as próximas edições. É importante destacar que esse é um trabalho voluntário que visa o desenvolvimento tanto das próprias cooperadas como da Cooperativa como um todo”, comenta Jessyca.

Objetivos do Comitê

- Aumentar a representatividade feminina nas ações da cooperativa;
- Formar futuras lideranças femininas na agricultura familiar;
- Difundir a educação cooperativista entre as mulheres;
- Criar um espaço de reflexão de temas de interesse do grupo.

Conheça o Comitê Elas Pelo Coop Aurora



Da esquerda para a direita (2ª fila): Giovana Mejolaro (Leopoldina); Rosilene Zaccaron (Faria Lemos); Estela Rossato (Eulália Alta); Vanilse Possamai (São Valentin – Ala Norte); Alexandre Garbin (Eulália Baixa); Maiana Salton (Paulina); Débora Lanfredi (Busa); Patrícia Pedrotti (Tuiuty); Ivone Bellé (Buratti); (1ª fila): Cristiane Strapazzon (São Pedro); Sandra Cimadon (Alcântara); Carla Sperança (Cotiporã); Eda Ozelame (São Valentin – Ala Sul); Gentilha Gonzatti (Monte Belo – Ala Sul); Daiane De Toni (Linha Brasil); Angelica Belli (São Valentin do Sul); Márcia Grapeggia (Lajeadozinho); Edena Moroni (Pinto Bandeira)

Terceira tarde de campo

Tecnologia de Aplicação com a utilização de drones foi o tema da palestra realizada no 3º Dia de Campo “Mulheres Aurora”. Cerca de 35 mulheres que inovam e estão conectadas com o futuro da agricultura acompanharam a palestra com a Mestre em Agronomia e doutoranda em Fitotecnia, Lillian Espindola Müller.

O evento, que aconteceu em dezembro, também teve demonstração de Pulverização com Drones de Alta Tecnologia e apresentação das áreas experimentais do Centro Tecnológico de Viticultura (CTV) de Pinto Bandeira, realizada pelo gerente agrícola da Aurora, Maurício Bonafe. E, claro, entre uma explicação e outra, não faltou troca de experiências, histórias de família e a paixão pelo cultivo da uva.



Aurora, a Casa é Nossa

Este projeto tem um olhar especial para o senso de pertencimento dos cooperados. Entender que ser cooperado significa ser dono do negócio e que, junto a isso, existem direitos e deveres de sócio, ou seja, é uma tarefa que precisa de muita dedicação. Aos poucos estamos estruturando este projeto com ações que fomentem este olhar.

Em 2023, iniciamos com o curso “Introdução ao Mundo do Vinho”, que busca levar ao conhecimento dos cooperados e seus familiares informações sobre o setor do qual fazem parte – mas, especialmente, conhecerem os vinhos elaborados pela Aurora. Já em 2024, realizamos a primeira rodada de visitas nas Unidades da Vinhedos. Mais de 60 cooperados participaram desta experiência guiada pelo Diretor Industrial, que encerrou com degustação do suco integral de maçã, lançamento da Aurora. Para 2025, a ideia é retomar a “Integração com novos cooperados” e ampliar as ações já realizadas.



Aula com Fabiano Maciel, sobre tendências do setor



Aula com Marcelo Santos sobre os produtos da Aurora



Visitação guiada na Unidade Vinhedos



7º PRINCÍPIO DO COOPERATIVISMO: “Interesse pela Comunidade”

A preocupação das organizações com a comunidade local tem se tornado cada vez mais necessária em um mundo onde consumidores, investidores e a sociedade em geral exigem a responsabilidade social como uma estratégia essencial nas empresas. No caso do nosso modelo de negócio, está descrito nos próprios princípios cooperativistas a importância de as cooperativas realizarem ações com as comunidades onde estão inseridas, contribuindo com o desenvolvimento social da região.

A Aurora busca expandir esse caminho também. Conheça algumas ações a seguir.

Festa Julina: 2ª edição

Para marcar o Dia C, Dia de Cooperar, a Cooperativa Vinícola Aurora realiza anualmente a Festa Julina, que abre também as ações internas da Jornada Coop.

Este ano reuniu dez instituições que, juntas, arrecadaram R\$ 18,6 mil, com brincadeiras e a comercialização de itens da gastronomia típicos das comemorações

de São João. A iniciativa ocorreu em parceria com as cooperativas locais Sicoob Meridional, Cresol, Sicredi e Unimed Serra Gaúcha.

A ação une entidades sociais do município que precisam de arrecadação de recursos para sua manutenção e promovem este evento solidário.

Conheça as entidades participantes de 2024: Anjos Unidos, Lar do Ancião, ONG Patas e Focinhos, Lar da Caridade, Associação Pró-Autistas Conquistar (APAC), Associação Integrada do Desenvolvimento Down (AIDD), Associação São Roque, Associação Voz Azul de Apoio TEA, Associação dos Surdos (ASBG) e Associação de Apoio a Pessoas com Câncer (AAPECAN).

Cada uma foi responsável por uma atividade ou estande de alimentação ou bebida.



Chegada do Papai Noel na Fantástica Fábrica de Suco

Como forma de promoção social, o evento chegou à terceira edição - e mais uma vez foi um sucesso.

Com a participação de cooperados, comunidade, funcionários e seus familiares, a tarde foi recheada de atrações para as crianças. Até 2023, o evento solicitava como ingresso solidário 1kg de alimento; no entanto, em 2024, a entrada sugerida foi um brinquedo para contribuir com as crianças carentes para um Natal mais solidário.



Cooperar para Incluir: transformando vidas

A grande novidade de 2024 foi a Cooperativa Vinícola Aurora ter sido uma das 15 selecionadas pelo programa Fundo Social, do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo do Rio Grande do Sul (Sescoop/RS), com o projeto “Cooperar para incluir: transformando vidas”. A iniciativa promove o desenvolvimento de pessoas com deficiência e capacita seus responsáveis para o empreendedorismo e inserção no mercado de trabalho.

O projeto também visa a conscientização da comunidade como um todo. Por isso, outra ação do projeto foi a semana “Caminhos para a Inclusão: jornada de conscientização pela diversidade”, com a participação de profissionais que ampliaram o olhar do público para o tema por meio de palestras gratuitas.

O tema foi trazido, ainda, de forma lúdica para o público jovem por meio da peça de teatro “O tempo não para”, da Cia Luz e Cena. A peça fala dos desafios dos adolescentes em fase escolar ao retratar diferentes histórias de vida - incluindo os desafios vividos por um personagem

cadeirante.

Em 2024, mais de 500 pessoas, entre jovens e adultos, foram impactadas com nossas ações. Cada conquista educacional é um passo para uma sociedade mais inclusiva e justa, onde todos têm a oportunidade de construir seus próprios caminhos e realizar seus sonhos. Ao oferecer um ambiente de aprendizado acolhedor e personalizado, ajudamos os jovens com autismo e síndrome de Down a desenvolverem suas habilidades únicas e a descobrirem seu potencial infinito. Assim, por meio do Projeto “Cooperar para Incluir”, transformamos barreiras em pontes. Investir na educação inclusiva é acreditar na força e no valor de cada indivíduo para transformar o mundo!



Palestra com Marcos Petry



Apresentação de Capoeira das Associações APAC e AIDD



Palestra Vivencial de Isabel Damian e Alexandre Battisti

Projeto AME - Aurora Mulheres Empreendedoras

Criado em 2021, o Projeto AME é uma iniciativa que visa estimular a diversificação de renda e capacitar mulheres para o desenvolvimento de atividades complementares à produção de uvas pelas cooperadas. Desde sua fundação até este ano, os avanços foram significativos. Em 2024, a coordenação dedicou-se ao trabalho interno e elaborou seu planejamento estratégico, com a definição de missão, visão e valores.

Principais benefícios para as integrantes



Capacitação e qualificação

Cursos e workshops para profissionalizar a gestão do negócio e aumentar a renda familiar.



Conexão e participação

Expansão e vínculos de networking com outras empreendedoras (es) promovendo sentimento de comunidade e pertencimento.



Visibilidade e autonomia

Participação em feiras e eventos, aumentando a visibilidade do empreendedorismo familiar.



Coordenação do Projeto (da esquerda para a direita): Kaliandra Tomasi, Luana Tonello, Alexandra Garbin e Vanessa Brunelli

• Missão

Fomentar o empreendedorismo feminino, capacitando e apoiando as mulheres associadas, esposas e filhas de viticultores para que se tornem líderes em seus negócios, ampliando a renda familiar, os canais de venda e fortalecendo a participação feminina.

• Visão

Ser reconhecido como um projeto pioneiro na promoção do empreendedorismo feminino no meio vitivinícola, sendo um agente transformador, promovendo qualificação, mentoria e suporte contínuo, com objetivo de impactar positivamente a vida das mulheres e seus familiares e gerar um ciclo de desenvolvimento social, fortalecendo a sustentabilidade e a igualdade de gênero no setor.

• Valores

Cooperação; Inovação;
Sustentabilidade; Qualificação; Ética;
Inclusão das mulheres em todos os setores da Cooperativa; Acolhimento; Liderança feminina.

O Selo AME identificará todas as integrantes pelo nível de maturidade do seu negócio. Em 2025, haverá nova turma de capacitação nível 1 e novas formações às integrantes.



“Do início do projeto até agora, vimos muitas mulheres desenvolvendo-se e prosperando. As oportunidades estão aí e iremos apoiá-las e criar caminhos para que sejam alcançadas. Então, se você tem uma ideia, um sonho ou um negócio, o AME é o seu espaço para evoluir. Esperamos vocês!”

Com carinho, Kaliandra, Alexandra, Luana e Vanessa (Coordenação).

Se você já tem seu negócio ou gostaria de criar algo, participe do projeto e amplie seus conhecimentos!

Envie um e-mail para o projeto.ame@vinicolaaurora.com.br ou fale direto com o Setor Social da Cooperativa.

Jornada Coop deste ano teve programação especial

Anualmente, no primeiro sábado do mês de julho, é comemorado o Dia Internacional do Cooperativismo. Para marcar essa data, a Aurora definiu em 2023 que o período seria um mês dedicado a mostrar aos cooperados, funcionários e comunidade a importância do modelo de negócio no qual estamos inseridos e como ele contribui com o desenvolvimento das pessoas.

A Jornada Coop inicia tradicionalmente com a realização da Festa Julina e, em 2024, suas ações também tiveram o objetivo de fomentar boas práticas de gestão – como a transparência.

Os funcionários passaram por um ciclo de palestras com temas que abordaram o contexto cooperativista, a diversidade e inclusão, ESG e motivação. Já a palestra com a participação dos três diretores foi tema para os dois públicos: colaboradores e cooperados. A ideia faz parte do projeto “Conversa com a Direção”, onde foram apresentados os principais resultados do primeiro semestre do ano das áreas de Marketing e Vendas (Diretor Rodrigo Valério), Industrial (Diretor Roberto Lazzarini) e Administrativo e Financeiro

(Diretor Rui Ficagna).

Já quem abrilhantou a atividade principal com os cooperados foi o professor Dalmir Santana com a palestra “Cooperar para Crescer: a incrível magia da união”, que explorou de forma lúdica a importância da cooperação entre cooperados e Administração da Cooperativa, a importância do equilíbrio entre os direitos e deveres, bem como a importância de alguns aspectos para crescimento pessoal. Após, houve coquetel de confraternização na recém reinaugurada loja de vinhos.



Canais de comunicação e relacionamento com os cooperados

Os canais de comunicação são fundamentais para fortalecer o relacionamento entre a Cooperativa e seus associados, garantindo transparência, engajamento e participação ativa. Na Aurora isso é uma busca constante por melhores canais e uma comunicação eficiente, mantendo os associados informados sobre decisões, benefícios e oportunidades, promovendo maior confiança e senso de pertencimento. Dessa forma, a cooperação se torna mais sólida, contribuindo para o crescimento sustentável de todos.

Saiba onde buscar informações:

Grupos no WhatsApp

- Do Setor Social
Envio de informações, convites e comunicados da Cooperativa.
- Por núcleo
O conselheiro e o engenheiro agrônomo mantêm comunicação exclusiva com os associados do seu núcleo.

Se você não está em nenhum desses grupos, faça contato com o Setor Social pedindo a inclusão. Os grupos do WhatsApp ajudam muito na atualização das informações. Sua participação é muito importante!

Conexão Aurora

Novidades e informações da sua Cooperativa

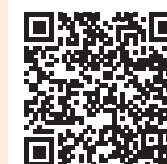
O tradicional Programa da Cooperativa Aurora vem se reinventando ao longo dos anos, sempre buscando oferecer experiências diferentes aos ouvintes. São entrevistas com colaboradores, representantes de entidades, associados, entre outras personalidades que contribuem com o desenvolvimento da Cooperativa.

O Conexão Aurora é veiculado aos sábados, a partir das 11h15min, na Difusora 890AM e pode ser acompanhado também pelo site da rádio.

Além disso, você pode acessar os 17 episódios gravados no formato de podcast disponíveis no Spotify.



Acesse:



Reuniões on-line com a direção

Como forma de oferecer mais comodidade aos associados, especialmente para os núcleos mais distantes, em 2024, iniciamos uma nova experiência: a realização de encontros on-line.

Esse modelo facilita a realização de mais reuniões durante o ano com a direção Executiva e a direção do Conselho, que podem atualizar os principais avanços durante o período, tirar as dúvidas e ouvir as opiniões dos cooperados.



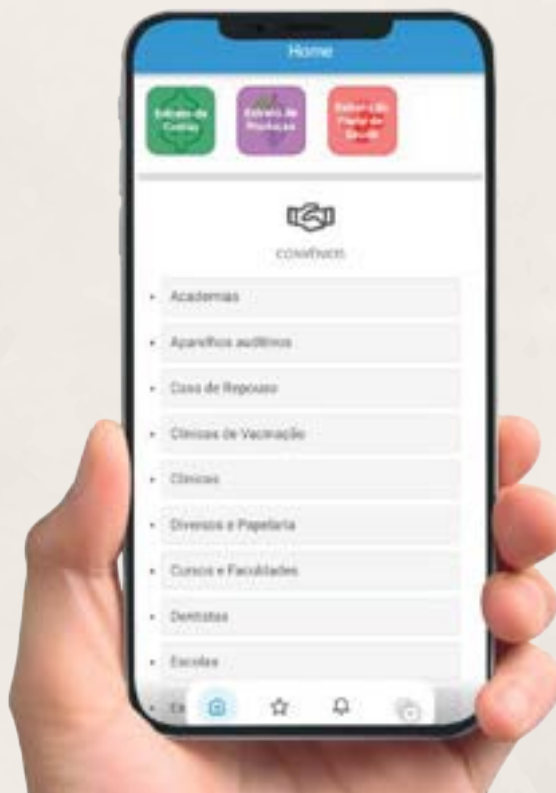
Os convites sempre são divulgados via WhatsApp, por isso a importância da sua inclusão nos grupos!

Aplicativo Conecta

Um aplicativo voltado para levar mais praticidade aos associados, com informações na palma da sua mão.

Funcionalidades:

- Extrato de contas;
- Resumo da produção de uva;
- Consulta ao valor do plano de saúde;
- Acesso a todos os convênios disponíveis.



Formas de acesso

1. Baixar o aplicativo My Fluig em seu aparelho;
2. Inserir "conecta.vinicolaaurora.com.br" no espaço do servidor;
3. Usuário: é o seu endereço de e-mail, o mesmo cadastrado na Cooperativa;
4. Senha: nome@123 (a primeira letra do nome deve ser maiúscula, ex. Gaspar@123);
5. Observação: caso seu o nome tenha 3 letras, favor acrescentar o número 4 (nome@1234). Exemplo: Ivo@1234;
6. Após o primeiro acesso, sugerimos trocar a senha.
7. O setor está à disposição para ajudá-los a acessar!

Acompanhe também as nossas redes sociais:

  **vinicolaaurora coopvinicolaaurora**

Resiliência, a definição para o ano vitícola de 2024

Maurício Bonafe

Gerente Agrícola

Resiliência é a capacidade de nos adaptarmos a mudanças e, na safra colhida entre janeiro a março de 2024, bem como no restante do ano, foi a palavra que mais definiu o nosso trabalho.

O ciclo 23/24 foi marcado por muitos desafios: a safra foi muito menor do que esperávamos e tivemos uma quebra de 28% perante a anterior.

O número só não foi menor em função do bom trabalho desenvolvido pelo cooperado junto à assistência técnica, que foi fundamental no momento de definição da aplicação dos Agentes de Proteção de Cultivo (APC), conhecidos popularmente como agrotóxicos.

Quanto à questão qualitativa, ficou um pouco abaixo de quando comparado nos anos anteriores, mas é importante lembrar que as uvas americanas e híbridas utilizadas para suco obtiveram a qualidade necessária

para atender à demanda de produção. As uvas brancas viníferas utilizadas para espumantes também apresentaram qualidade e acidez necessárias para atender à demanda.

Já as uvas tintas viníferas não atingiram potencial para grandes vinhos, mas sim vinhos mais leves e frutados, que além de agradar o consumidor também são uma tendência no mercado.

Passada a safra 23/24 iniciamos o planejamento para a safra 24/25. Primeiro analisamos como seria a questão climática, que nos mostrava um potencial severo de “La Niña”, com chuvas abaixo da média. Com isso, todos os manejos de adubação, poda e tratamentos culturais foram moldados para atender a esses cenários.

Percebemos neste ano que as oscilações climáticas ficaram cada vez mais presentes, não seguindo os padrões

usuais. Ou seja, está cada vez mais evidente que poderemos sofrer com fenômenos extremos sem ao menos prever isso.

Exemplo foi o ocorrido no final de abril e início de maio/24, quando foram registrados, em menos de três dias, volumes de chuvas que superaram mil milímetros, ou seja, mil litros de água por metro quadrado.

Muitas áreas de terra não suportaram o volume de chuva, tanto que nas áreas mais declivosas ocorreram importantes deslizamentos, atingindo 86 cooperados, deixando muitos desabrigados e fora de suas residências por alguns dias até o cenário ser reestruturado.

Na Aurora, foram 75 hectares perdidos por deslizamentos com maiores ou menores intensidades de perda. Tivemos associados que perderam até 70% da área cultivada e cerca de 2,5 milhões de quilos de uva foram perdidos. Calculamos que



serão necessários ao menos cinco anos para tornar a área produtiva novamente. Os danos só não foram maiores porque os cooperados adotam técnicas de cultivo como a cobertura de solo e construção de patamares que ajudam a prevenir erosões e perda de produção.

Havíamos programado para o período que acabou registrando as enchentes a feira Vitis Aurora, que teria mais de cem expositores e milhares de visitantes.

O evento precisou ser cancelado alguns dias antes de ocorrer, e transferido para maio de 2025, entre os dias 13 e 15.

O inverno foi relativamente bom para a videira, somando o volume de horas de frio que a mesma necessita. Ao mesmo tempo, foi uma estação de baixa qualidade, pois tivemos dias frios e quentes durante o período, não sendo interessante para o repouso da videira. A brotação se deu bem, mas os reflexos da safra passada, pelos excessos de dias nublados, prejudicaram a fertilidade das gemas, resultando em redução de produção. Por outro lado, o manejo nos períodos de outubro a dezembro foi facilitado, e tivemos um ano não tão propício ao míldio.

AÇÕES EM 2024

O programa de Boas Práticas Agrícolas (BPA), implementado na Aurora por força do Termo de Ajustamento de Conduta (TAC), serviu de base para reestruturarmos os programas já em andamento, dando uma identidade a cada um deles. No programa Saúde e Segurança do Trabalho Rural - Direitos e Relações de Trabalho, todos os cooperados receberam informações jurídicas sobre a legislação que rege a contratação de mão de obra, uso de EPIs e sobre a Norma Regulamentadora 31 (NR 31). Eles também foram visitados por agrônomos a fim de organizar a propriedade para receber os trabalhadores na safra. Importante citar que não tivemos nenhum caso de trabalho análogo envolvendo a Aurora, e parabenizar os associados pelo envolvimento no programa, fazendo com que o processo ocorresse de forma natural e segura.

Como em todas as propriedades, a safra no Centro Tecnológico de Viticultura (CTV) Pinto Bandeira foi um pouco menor do que nos anos passados, chegando a produzir pouco mais de 60 toneladas de uvas destinadas à elaboração de vinhos e espumantes. Dentro da área experimental, em parceria com a Santagro, foram realizados 12 trabalhos de pesquisa com mais de trinta produtos sendo testados. As informações serão levadas aos associados no decorrer do ano ou em momentos oportunos.

No Centro Tecnológico de Viticultura (CTV), em Bom Princípio, foram produzidas e comercializadas mais de 200 mil unidades entre porta-enxertos enraizados, estacas e porta-enxertos de bandeja. E mais de cem mil mudas de videira foram comercializadas aos associados pelos viveiristas parceiros, sendo a grande maioria de variedades americanas e híbridas tintoriais.

Além dos encontros para tratar de normas trabalhistas, ainda foram realizadas reuniões técnicas com fornecedores e diversos “dias de campo” para tratar de assuntos técnicos, incluindo eventos voltados para as mulheres associadas. Tudo isso busca a profissionalização de nosso quadro social e agrega qualidade às nossas uvas.

- Foram realizadas mais de 3,5 mil visitas aos associados pelos nossos agrônomos e coletadas mais de 600 amostras de solo, tendo elas sido interpretadas e devolvidas com a devida recomendação.

- Aos sábados, o Setor Agrícola seguiu divulgando aos produtores assuntos técnicos no “Momento Agrícola” - espaço cedido pela rádio Difusora. E, trimestralmente, lançamos o jornal Informativo Agrícola, com assuntos técnicos e trabalhos realizados pela equipe.

No programa de troca de caixas por bins, 87% do volume de uva foi colhido em bins. Para fomentar a adesão dos associados que ainda não têm o equipamento, foi proposto o aluguel de bins para a colheita da uva. A iniciativa visa acelerar o processo de troca de caixas por bins.

Avanços nos programas

Conseguimos obter diversos avanços com os programas trabalhados com os associados, sempre em busca de tecnologias e ferramentas de manejo que auxiliem o associado a produzir mais e cada vez com mais qualidade e rentabilidade.

SISTEMA CROPS PARA MONITORAMENTO DE MÍLDIO

A área monitorada pelo sistema se mantém em 600 hectares e em 42 propriedades. Neste ano mostrou novamente ser muito importante, pois auxiliou no monitoramento e tomada de decisão no momento de aplicação.

PROGRAMA DE SELEÇÃO DE VARIEDADES

Implantamos uma área de teste das variedades resistentes a míldio e estamos trabalhando junto à Embrapa para identificação de clones com potencial de produção e qualidade.

PROGRAMA JUNTOS PARA COMPETIR PASSA A SE CHAMAR PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO EM BOAS PRÁTICAS AGRÍCOLAS

Com o fim do Programa Juntos para Competir, estamos estruturando um novo, chamado Certificação em Boas Práticas Agrícolas. Neste primeiro ano, contou com levantamento de informações junto ao cooperado. Após, serão classificados por meio de critérios para incentivar melhorias na propriedade e produção das uvas e almejar certificações que são fundamentais para a Cooperativa.

PROGRAMA TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO

No ano de 2024 tivemos muitos avanços no programa: destinamos um profissional específico para finalidades de regulação de pulverizadores; tivemos avanços nos estudos para melhorar a eficiência da aplicação; e um associado investiu na compra de drone, tendo muito sucesso e mostrando que a ferramenta é passível de ser utilizada na viticultura.

PROGRAMA GESTÃO DA PROPRIEDADE RURAL

O aplicativo Demetra já está na mão de mais da metade do quadro social, auxiliando os associados a descrever as atividades realizadas no vinhedo, cumprindo com a norma de rastreabilidade imposta pelo mercado consumidor.

Uma versão atualizada do aplicativo será lançada em breve, contando com ferramentas como a Nota Fiscal Eletrônica. O aplicativo também permite monitorar os custos da atividade e sugere ao associado melhorias para reduzir os custos de produção.





Reunião de alinhamento sobre Boas Práticas Agrícolas



Dia de campo sobre desfolha mecânica



Palestra técnica com fornecedor de insumos



Dia de campo com jornalistas mostrando o recomeço das propriedades atingidas pelos deslizamentos

Segurança jurídica da Cooperativa

Rodrigo Predebon da Silva
Supervisor jurídico

Muitos foram os desafios em relação às mudanças legais e estruturais implementados na Aurora nos últimos anos. O Setor Jurídico desempenha um papel relevante, servindo de suporte para a segurança jurídica e administrativa da Cooperativa diante das adversidades legais.

Para o ano de 2025 novos desafios obviamente irão surgir. Deste modo, a nossa meta é atuar oferecendo sempre a melhor defesa nos mais variados processos, sejam

judiciais ou administrativos, além de atuar na análise e elaboração de documentos importantes ao negócio.

Além disso, auxiliamos e damos suporte aos parceiros jurídicos externos, bem como à administração e ao quadro social, visando a defesa dos interesses da Cooperativa Vinícola Aurora com a perspectiva do seu crescimento econômico e sustentável.









02 *Indústria*

Queda na safra, mas qualidade mantida

Nauro José Morbini
Gerente de Enologia

Tivemos mais um ano desafiador em 2024. Registramos uma safra com queda de cerca de 28% de produtividade devido às condições climáticas: em 2023 havíamos recebido em torno de 70 milhões de quilos de uva, enquanto em 2024 a produção foi de aproximadamente 50 milhões.

Com estes 50 milhões de quilos de uvas recebidos, elaboramos 40,5 milhões de litros de produto.

O desafio foi manter a qualidade dos produtos e administrar a aquisição de produtos a granel de terceiros, para suprir a nossa necessidade e atender à demanda do mercado.

Vinho Tinto Vinífera

| 2,33 milhões de litros

Vinho Branco Vinífera Base Espumante

| 5,065 milhões de litros

Vinho Branco Comum

| 890 mil litros

Suco Tinto

| 30,194 milhões de litros

Suco branco

| 2,067 milhões de litros

Na área de sucos, além da queda da safra, em 2023 praticamente zeramos os estoques. Com a crescente demanda de sucos, e por termos estoques elevados de vinhos viníferas tintos de safras anteriores, destinamos parte da produção de uvas tintas viníferas para a elaboração deste produto.

Para mantermos a competitividade no mercado e satisfazer a demanda, ampliamos nossa linha de bebidas, lançando novas versões – entre elas o Suco Integral 100% Maçã, o Suco Reconstituído Misto (maçã/uva/cenoura preta), o Suco Vinífera Branco Riesling Itálico e o Suco Vinífera Tinto Cabernet/Merlot.





Em relação a vinhos viníferas e espumantes, por termos estoque de safras anteriores, mesmo com a queda, conseguimos atender o mercado com produtos de alta qualidade. Ainda lançamos dois novos rótulos na linha Varietal - o Aurora Malvasia e o Aurora Viognier. Em termos de vinhos de mesa, praticamente todo o produto envasado e comercializado foi proveniente de compras de terceiros, com os quais firmamos parceria a fim de suprir a nossa demanda e manter a qualidade Aurora.

Mesmo com todas as dificuldades encontradas durante o ano, conseguimos entregar produtos de alta qualidade,

recebemos vários prêmios de destaques em concursos nacionais e internacionais, tanto em vinhos viníferas, como na linha dos vinhos de mesa e espumantes.

Em termos de investimento, no ano de 2024, conseguimos melhorar e agregar tecnologia em muitos processos na indústria e adquirimos um novo equipamento para laboratório.

Para 2025, aguardamos uma safra de boa qualidade e quantidade para que possamos continuar a elaboração de grandes produtos. Também mantemos a parceria com terceiros para suprir possíveis demandas de produtos a granel, desde suco, vinhos e bases para espumantes.

Estamos reestruturando a equipe enológica para desenvolvimento de novos produtos, sempre buscando alternativas para que a Aurora possa ser competitiva no mercado e, ao mesmo tempo, satisfazer os clientes.

Investimentos e previsão de safra de alta qualidade

Jurandir Nosini
Supervisor Enologia

Nosso setor tem como responsabilidade acompanhar e garantir todo o processo de elaboração dos produtos da Cooperativa desde o recebimento das uvas até o momento do envase. A cada período temos sempre um novo desafio: programar a elaboração de cada produto, baseando-nos na previsão de safra (quilos de uvas recebidos por variedade) e na previsão de vendas (litros de produtos de cada linha/variedade comercializados).

Este trabalho abrange desde processos de limpeza e higienização de todo o setor, para garantir a sanitização

dos recipientes e equipamentos, até emitir ordens de trabalho e acompanhar o processo de execução de forma que possamos garantir o padrão dos produtos elaborados, mantendo sempre a qualidade através de acompanhamento sensorial e analítico. Sempre que necessário, formulamos e elaboramos novos produtos para atender à demanda do mercado.

Na unidade matriz, em 2024, tivemos investimentos significativos: melhoramos o recebimento de uvas, com a aquisição de dois tanques de inox e uma prensa pneumática, para facilitar a separação das variedades; e adquirimos dois filtros tangenciais a fim de facilitar os processos de filtragem e ter maior controle microbiológico dos produtos.

Também estamos realizando a automação no sistema de controle de temperatura dos tanques de fermentação, para realizar a refrigeração dos produtos de forma mais automática, diminuindo assim a necessidade de mão de obra constante.

Por fim, realizamos a substituição de passarelas (ligação superior entre tanques) para facilitar os trabalhos e aumentar a segurança de nossos colaboradores.

Para 2025

Neste ano, reformaremos uma sala com a retirada de antigas pipas de madeira, que serão substituídas por tanques de inox para a conservação de mosto. Isso irá aumentar a capacidade produtiva de elaboração de espumante moscatel, produto que vem ganhando mercado ano após ano.

A safra 2025 promete ser de alta qualidade. Assim, poderemos manter a elaboração de produtos com excelência e atingir as metas propostas.



Expectativa para 2025 é de melhoria da matéria-prima

Andressa Tonini
Enologia Vinhedos

Dentro da rotina da vinícola, devemos cumprir um ciclo de tarefas e, no último bimestre de todos os anos, são fundamentais a limpeza e a higienização dos tanques e dos equipamentos para que se inicie o recebimento das uvas.

É importante compreender bioquimicamente as etapas da elaboração dos sucos e dos vinhos, e nós, como enólogos, avaliamos a sanidade e a maturação das uvas, acompanhamos a fermentação através dos resultados das análises físico-químicas e, então,

efetuamos a análise sensorial. A partir daí define-se o que será realizado: se o vinho ainda estiver em processo, ocorrem as etapas de trasfegas e estabilizações; se já está finalizado, somente monitoramos periodicamente.

Para a elaboração de sucos essas observações são ainda mais importantes: é necessário preservar os mostos, sejam eles abafados com antioxidante ou protegidos com gás inerte nitrogênio, para que se possa elaborar produtos de qualidade. O período pós-safra é o tempo usado para preparar os cortes com as devidas estabilizações e finalizar os produtos para que ocorra o envase.

O ano foi importante para a renovação parcial da cantina Vinhedos: aumentamos a tecnologia de elaboração com nove tanques remontadores - projetados para evitar trabalho em espaço confinado no período de safra, durante o processamento da uva desengaçada na pré-etapa do *Thermo/Extractys*.

Ainda adquirimos 14 tanques com cintas térmicas com controle de temperatura permanente. Essa infraestrutura permite maior uniformidade durante a fermentação, e, pós-safra, na efetividade no controle da estabilização

tartárica que é necessária para acelerar a disponibilidade dos produtos ao mercado.

Expectativa para 2025

O ano que se inicia, 2025, traz grandes expectativas para a qualidade da matéria-prima e, consequentemente, para os produtos. Com a unidade Vinhedos sendo expandida constantemente, percebe-se a união de esforços de todos os setores para o melhor andamento dos processos. A cantina está com meta para reformar a outra metade, atingindo assim a renovação de todos os tanques da unidade.

“Percebe-se a união de esforços de todos os setores para o melhor andamento dos processos”.

Aumento de tecnologia e novos equipamentos

Morgana Cesca

Supervisora do Laboratório Físico-Químico

O setor é responsável por garantir o bom resultado das análises físico-químicas dos produtos em todas as etapas do processo, desde a elaboração, conservação, correção, envase até a estocagem dos mesmos. Também deve controlar produtos a granel e insumos enológicos da empresa, garantindo a sua rastreabilidade, entre outras funções.

No ano de 2024, a Unidade Vinhedos aumentou sua capacidade de envase e recebeu novas linhas – o que exige a ampliação e o aperfeiçoamento das tecnologias de laboratório. Para atender à demanda de análises de acordo com esse crescimento da Unidade, foram adquiridos novos equipamentos (Snap 51, agitador magnético e centrífuga), que permitem

realizar as análises que os produtos elaborados exigem.

Com o objetivo de suprir as necessidades da unidade, também foi adquirido um destilador eletrônico com balança hidrostática Gibertini, que agrega agilidade e precisão nos resultados analíticos.

Uma sala específica para enólogos e analista de laboratório foi criada a fim de tratar assuntos administrativos, como ordens de serviço e processos de rastreabilidade, restringindo assim a circulação de pessoas dentro do laboratório físico-químico. Dentro desse mesmo contexto, foi instalada uma janela para recebimento de amostras.

Treinamento e investimentos

A expectativa é que 2025 seja um ano de investimentos na aquisição de equipamentos e ferramentas, além de treinamentos e da capacitação das pessoas, unindo a tecnologia, inovação e conhecimento. O objetivo é cada vez mais obter resultados de análises precisos, que contribuam com a qualidade e melhoria de nossos produtos.





Inovações e segurança na Enologia da Unidade 2

Alex Parmigiani
Enologia Unidade 2

Na Enologia da Unidade 2 são elaborados produtos como sucos de uva, coolers, filtrados, bebidas sem álcool e conhaques. O destaque fica para os sucos de uva gaseificados e a bebida de uva adoçada e gaseificada, conhecida como 0,0% álcool.

Ao longo de 2024 substituímos as caixas por bins na linha três do descarregamento de uvas.

Também foram implementadas linhas de vida no descarregamento de uva, e de caminhões-tanque para segurança do trabalhador.

Metas para 2025

Nosso objetivo é ter uma safra tranquila e elaborar produtos de ótima qualidade, entre eles novos produtos na linha 0,0 % álcool; reduzir custos operacionais; buscar tecnologias inovadoras; e reforçar o reconhecimento do valor e da importância das pessoas, buscando motivá-las constantemente.

Centralização do processo e redução de custos

Dirceu Sauthier

Supervisor de Engarrafamento Vinhedos

Em 2024, tivemos o desafio de colocar em produção a linha de suco que foi transferida da unidade Matriz para a unidade Vinhedos. Além disso, recebemos o novo paletizador de caixas adquirido para a linha Tetra Pak - até então, a paletização das caixas era feita manualmente.

Em ambos os casos precisamos treinar toda a equipe para as mudanças feitas nos processos, preparando-a para os desafios futuros.

Com a vinda da linha de suco da Matriz, ganhamos em qualidade dos produtos, com a centralização do processo de envase de suco, e ganhamos em redução

de custos com logística e também em reaproveitamento de equipamentos já existentes na Aurora, já que os mesmos foram incorporados ao projeto atual.

Também foram melhoradas as estruturas instaladas para o Setor do Planejamento e Controle da Produção e de Materiais (PCPM): ocupamos e organizamos os espaços de armazenagem das caixas, garrafas, tampas e demais insumos utilizados na produção, facilitando assim o trabalho, ganhando tempo para as operações de movimentação com as empilhadeiras e gerando um aspecto visual melhor para o ambiente de trabalho.

Olhar para 2025

Para 2025, o desafio dentro destes setores é colocar em operação mais uma linha de envase para suco e o sistema automático de etiqueta de rastreabilidade dos produtos; preparar ainda mais nossas equipes; reduzir custos dos processos; aumentar a produtividade; e fazer toda a demarcação dos corredores entre as linhas de produção.



Novos equipamentos e aumento da capacidade marcaram 2024

Radamés Andreolli
Supervisor de Engarrafamento

Podemos dizer que este foi um ano de muitos investimentos e melhorias no setor. O grande destaque foi a aquisição da nova envasadora para a linha dos produtos Keep Cooler e Suco Gaseificado 275 ml, o que reduziu significativamente desperdícios de produto no processo do enchimento da garrafa. A máquina, com uma tecnologia mais moderna, traz melhorias para a qualidade, padronização do produto e mais facilidade na operação. Sua capacidade de produção quando comparada com a antiga também é maior. Temos a intenção de, no futuro, realizar melhorias nas demais partes dessa linha para qualificar ainda mais o processo.

Foram adquiridas ainda duas máquinas para o fechamento das caixas nos finais de linha de produção. Elas estão atualmente instaladas na linha de Keep

Cooler e na de Espumantes, o que contribui para a redução de custos e minimiza paradas de produtividade que tínhamos em função dos equipamentos obsoletos.

Novas máquinas impressoras (*Inkjets*) para a impressão de informações de rastreabilidade das garrafas foram adquiridas durante o ano visando diminuir custos de manutenção e de insumos.

Todos os postos de trabalho do Setor de Engarrafamento passaram por análises e adequações com o objetivo de melhorar a ergonomia dos colaboradores em suas atividades diárias. Esta ação se estenderá para 2025, com novos investimentos.

Em 2025

Uma das metas para 2025 é melhorar a performance e excelência

dos processos do envase dos produtos, ou seja, buscar atingir melhores índices de produtividade mensal de acordo com o que foi estabelecido no Planejamento Estratégico. Queremos alcançar isso através do desenvolvimento e do aprimoramento das habilidades dos colaboradores e também olhando para os processos do dia-a-dia, buscando formas de contribuir para a melhoria da qualidade do produto envasado e para a redução de custos.

“Melhorar a performance e excelência dos processos”.

PCPM, o Planejamento Estratégico para eficiência e qualidade na produção

Josiane Balestrin

Supervisora Planejamento e Controle da Produção e Materiais (PCPM)

Este setor tem por objetivo definir quanto, quando e em que ordem produzir, criando planos detalhados desde a aquisição de matérias-primas até a entrega do produto final.

O PCPM coordena todas as etapas envolvidas no ciclo produtivo para garantir eficiência e redução de custos. A tomada de decisões operacionais estratégicas determina o que realmente é preciso para manter a linha de produção em fluxo contínuo, otimizado, produtivo e econômico, de forma que a qualidade e excelência sejam mantidas.

É uma área da cooperativa que promove produção de alta qualidade no prazo certo, elevando a empresa a um

patamar de organização e eficiência operacional que resultam em preços competitivos num mercado de grande concorrência.

Ao longo de 2024, foram feitos investimentos de melhorias no telhado do almoxarifado e do recebimento e também na ergonomia dos funcionários, com a definição de que os rolos de rótulos não ultrapassem 25 quilos unitários.

Ainda foi adquirida uma paleteira elétrica, o que diminui desconforto, dores e riscos de lesão.



Comprar bem para vender bem

Rosane Rigo Frumi

Gerente de Suprimentos

O Setor de Suprimentos movimentava cerca de 55% do faturamento bruto da empresa no ano. Trabalhamos com, em média, 1,3 mil outras organizações – entre elas Verallia, Trombini, Pradense e Tetra Pak – que nos fornecem os mais diversos materiais, como garrafas, caixas, rótulos, insumos agrícolas, enológicos e outros itens. Esse contato com outras empresas promove parcerias duradouras, que elevam o status da vinícola no mercado.

Portanto, esse setor é responsável por garantir economicidade enquanto prioriza a qualidade dos suprimentos adquiridos.

Os processos desta área são divididos em itens de despesa e itens de estoque. O primeiro concentra foco maior, porque é variável e precisa ser monitorado. Os itens de estoque são controlados via sistema. Esses processos são informatizados, via TOTVS, ferramenta que garante confiabilidade dos dados e facilidade no uso.

Até abril de 2024, as compras eram feitas por todos os setores da Cooperativa. A partir desta data, as negociações passaram a ser compartilhadas com o Setor de Suprimentos, que atua em conjunto com o departamento interessado, realizando a aquisição solicitada. Essa inovação facilita o trabalho, cria padronização nos processos e garante eficiência à organização.

Em 2025, continuaremos a busca pelo melhor produto com o menor preço, que seja entregue no menor prazo.

Com essas perspectivas em mente, vamos buscar novos fornecedores e novas parcerias e, com eles, desenvolver novos produtos. Além disso, realizaremos o controle da inflação interna.

Acreditamos que essas metas trarão resultados ainda mais positivos para a Vinícola Aurora, porque para vender bem, é imprescindível comprar bem.

*“Continuaremos
a busca pelo
melhor produto
com o menor
preço”.*



De olho no bilhão

Ademir Trevisan
Gerente de Expedição

Buscamos sempre promover a sincronia entre as áreas comercial, administrativa, PPCP e industrial, garantindo uma comunicação eficaz para alcançar os objetivos organizacionais. Além disso, trabalhamos continuamente na otimização e aprimoramento dos processos do setor, focando na melhoria contínua. Também valorizamos a promoção de um ambiente organizacional positivo e incentivamos o trabalho em equipe para potencializar os resultados.

No início de 2024, tivemos um investimento bastante significativo na Área de Expedição, que foi a implantação do

magazine vertical na Unidade Vinhedos - concluído no final de setembro.

Isso levou a uma melhora significativa na performance de toda a equipe envolvida no processo. Também diminuimos a emissão de poluentes no ar, já que a circulação de empilhadeiras ficou menor.

O magazine tem a capacidade de estocar 16,5 mil paletes - ou 1,3 milhão de caixas. Também foram adquiridas duas empilhadeiras para ajudar no processo de estocagem, com a elevação da torre de 12,5 metros. Com essa aquisição, a Cooperativa Vinícola Aurora tornou-se, mais uma vez, referência no Brasil, agora no que se refere ao armazenamento de produtos acabados.

A principal meta para 2025 é preparar a equipe para carregar R\$ 1 bilhão, conforme apontado no Planejamento Estratégico (PE). Além disso, tentar implantar o agendamento para o carregamento de cargas na expedição, distribuindo de forma uniforme esse serviço.

Com o magazine pronto, tivemos várias **vantagens e benefícios**:

- | Fácil acesso aos produtos;
- | Melhora na organização;
- | Proteção da embalagem;
- | Redução do esforço físico.





03 *Mercado*

Número de visitantes diminui, mas expectativa é de retomada

Ana Maria De Paris Possamai
Gerente de Turismo

A atividade de turismo na Cooperativa Vinícola Aurora também foi seriamente impactada devido às enchentes de maio de 2024. No entanto, conseguimos usar o período para realizar melhorias essenciais em nossas instalações, e reformamos as salas de degustação do subsolo da unidade Matriz. Essa atualização não só modernizou o espaço, mas também proporcionou uma experiência mais acolhedora e agradável para os nossos visitantes.

Com a reabertura de alguns acessos em julho de 2024, observamos uma recuperação no fluxo de visitantes, embora os números ainda tenham ficado cerca de 50% abaixo dos níveis de 2023. É importante destacar que, apesar desse déficit, a resposta positiva dos visitantes

que vieram indica que estamos no caminho certo. Estamos comprometidos em promover a qualidade do nosso turismo e a experiência de degustação, além de implementar estratégias de marketing e promoção para atrair mais visitantes e recuperar as cifras anteriores.

A reabertura do aeroporto em 21 de outubro de 2024 trouxe um sopro de esperança para a Serra Gaúcha. A região, conhecida por suas belezas naturais e rica cultura, voltou a receber visitantes com mais frequência, não apenas nos finais de semana, mas também de segunda a sexta-feira. Essa mudança nos estimulou a acreditar em um fim de ano promissor para nossas três unidades de atendimento.





“A resiliência e a determinação da região são palpáveis”.

O início do Natal Luz em Gramado e outros eventos sazonais desempenharam um papel fundamental na recuperação do turismo local.

A magia do Natal atrai famílias e turistas que buscam experiências memoráveis. Embora o cenário apresente desafios, com uma queda média de 30% no número de visitantes em 2024, a resiliência e a determinação da região são palpáveis.

A Serra Gaúcha sempre foi um destino querido, e essa paixão do público foi uma grande aliada na retomada do turismo.

Com o retorno gradual dos visitantes, espera-se que a região continue a se fortalecer, reestabelecendo-se como um

dos principais destinos turísticos do Brasil.

A esperança é que, com o apoio dos eventos e a dedicação da comunidade local, a Serra Gaúcha possa não apenas se recuperar, mas também prosperar nos próximos anos.

Continuamos otimistas e trabalhamos arduamente para superar os desafios e manter a Cooperativa Vinícola Aurora como um destino turístico de destaque. Aproveitamos o momento para agradecer a compreensão e o apoio de todos durante esse período de dificuldades.

Melhoria nos processos e valorização das pessoas

Flávia Gasparetto Martins

Gerente Administrativa de Vendas

O setor é intermediador das áreas comercial, industrial e logística, responsável pela gestão do faturamento de pedidos e acompanhamento logístico para que os produtos sejam entregues ao cliente com eficiência e eficácia.

O destaque dos últimos anos ficou por conta da transferência do Departamento Administrativo de Vendas e do Setor de Expedição para a Unidade do Vale dos Vinhedos, o que melhorou a estrutura e agilizou o atendimento dos pedidos.

Novos desafios surgem a cada ano, desde a produção das uvas até a entrega da mercadoria para os clientes. O ano

de 2025 não será diferente: estamos cada vez mais engajados na melhoria das atividades, processos e na valorização das pessoas, sempre conscientes do papel da Cooperativa no ambiente em que está inserida, com comprometimento e responsabilidade.

“Melhorou a estrutura e agilizou o atendimento dos pedidos”.





Um ano de superação e reinvenção

Sílvio Paulo dos Santos Martins
Gerente Nacional de Vendas

A colaboração mútua de gerentes regionais, suas equipes e o suporte interno da Matriz foram essenciais para o sucesso das ações adotadas em 2024. Realizamos uma reengenharia organizacional que contemplou tanto aspectos internos quanto externos, o que resultou em uma abordagem mais eficiente e orientada a resultados. Essa reorganização incluiu ajustes nos processos de vendas e na estrutura de atendimento ao cliente, tornando nossas operações mais ágeis e responsivas às demandas do mercado.

Paralelamente, iniciou-se a expansão e atualização no quadro de colaboradores comerciais nas filiais, através de contratações. Promovemos profissionais com potencial e perfil para atuarem em grandes *players* e gerenciar equipes, o que aumentou o número de representantes comerciais.

Além do fortalecimento no mercado de espumantes, iniciamos uma estruturação de estratégias específicas para os segmentos de vinhos brancos e sem álcool, em resposta a tendências de consumo que indicam crescimento expressivo nesses nichos. Reconhecendo o potencial desses mercados, elaboramos ações direcionadas que incluem a ampliação do portfólio de produtos, campanhas voltadas ao público-alvo e maior positividade em pontos de vendas estratégicos.

Norteados pelo planejamento estratégico e alinhados com o conselho e a direção, todos os investimentos realizados foram cuidadosamente planejados para maximizar os resultados. O foco esteve em iniciativas que trouxessem benefícios a curto e longo prazo, como capacitação das equipes, modernização das ferramentas de vendas e fortalecimento das relações

comerciais. Essa abordagem assertiva foi comprovada em um desempenho acima das expectativas, demonstrando a capacidade da Cooperativa de se adaptar e prosperar em um ambiente desafiador.

“Essa abordagem assertiva foi comprovada em um desempenho acima das expectativas”.



De olho no futuro

Olhando para o futuro, seguimos com o mesmo entusiasmo e compromisso que marcaram o ano de 2023. As metas para 2025 incluem a implantação de um processo de vendas, a consolidação de nossas marcas em um mercado cada vez mais competitivo, o fortalecimento das ações de fidelização de clientes e a ampliação de nossa presença em novos mercados.

Priorizaremos o crescimento das vendas nos segmentos de espumantes, vinhos brancos e produtos sem álcool, sem deixar de focar no restante do mix. Buscaremos aumentar o número de positividade em pontos de venda, fortalecendo nossa presença em supermercados, lojas especializadas e *e-commerce*.

Encerramos 2024 com um sentimento de realização e confiança. Foi um ano desafiador, mas também repleto de aprendizados e conquistas. À medida que avançarmos em 2025, estaremos mais preparados, motivados e unidos do que nunca para enfrentar os desafios e transformar oportunidades em resultados concretos.



Quebra de cultura e um 2025 cheio de possibilidades

Rejane Farias

Gerente Regional de Vendas

Estamos sempre em busca de elaborar estratégias para o atingimento das metas, motivar e acompanhar o desenvolvimento da equipe. Assim, 2024 foi um ano dedicado ao nosso desenvolvimento como Cooperativa, como empresa que busca manter-se em um mercado muito competitivo.

Investimos na captação de profissionais, abrindo novas oportunidades internas e externas. Mas o grande marco do ano foi o investimento em automação: nossa Unidade Vinhedos recebeu um moderno sistema de armazenamento, que passou a trazer muitos ganhos ao nosso negócio – em especial, agilidade na separação dos produtos, o que melhorou nossa logística e trouxe o futuro para dentro da Cooperativa.

O trabalho tem sido realizado junto

ao Planejamento Estratégico (PE), o que nos permite seguir firmes em busca do propósito de sermos a melhor empresa possível perante os associados, os funcionários e o mercado.

A criação de novos cargos com funções bem definidas – como, por exemplo, a Gerência Nacional – permite desenvolver um elo mais forte entre as equipes, principalmente comercial e direção. Além disso, a manutenção das ferramentas de trabalho – como a renovação do Tatic View – facilitou a análise do nosso negócio e das ações das equipes em campo.

O ano de 2024 marcou a quebra da cultura do “Eu Sempre Fiz Assim”, o que nos ajudou a introduzir muitas mudanças. A criação do Canal de Denúncias demonstra nossa busca por transparência e cuidado,

tanto com os colaboradores quanto com o público em geral, e ações como a campanha “1%” engajaram as equipes, criando a sensação de pertencimento do colaborador.

“O ano de 2024 marcou a quebra da cultura do ‘Eu Sempre Fiz Assim’.”



Nossas metas

Vamos seguir o trabalho em nossa Regional para mantermos o reconhecimento de sermos o melhor fornecedor de vinhos no RS e, também, buscaremos novos clientes. Queremos tornar nossa distribuição cada vez mais ampla, crescer em clientes menores e em redes regionais, não deixando de valorizar nossas grandes contas. Nosso objetivo é diversificar e abranger nichos como *e-commerces*, conveniências e restaurantes, locais onde a marca ganhe destaque.

Seguiremos com nossa participação em feiras e eventos, locais onde temos contato com nossos clientes e com novas parcerias, e onde podemos apresentar lançamentos e fechar bons negócios.

Seguiremos superando os desafios como em 2024, nos reinventando, negociando e nos aprimorando. Vamos sempre em busca do atingimento das metas propostas pela empresa. Queremos tornar nosso time cada dia mais unido e desenvolver nossos profissionais para que cada um possa contribuir para a Aurora de amanhã.

Equipe voltada a divulgar ainda mais a Aurora fora do RS

David Mazzoni Constantino
Gerente Regional de Vendas

Temos nos dedicado a atender bem nossos clientes, com frequência adequada, prestando consultoria constante.

Ao longo de 2024, nos mudamos para um escritório com mais conforto e segurança, e vale destacar os investimentos feitos pela Cooperativa na Área de TI, especialmente através de ferramentas que agilizam a prestação de nosso serviço – como celulares, notebooks, simulador com indicativos de descontos, prazos de pagamento e acordos, entre outras.

As melhorias impactam diretamente nas vendas – e não apenas as melhorias tecnológicas. O lançamento de novos espumantes, novas roupagens, vinhos varietais e espumantes zero álcool são exemplos que podem ser destacados, assim como a diversificação da linha de sucos gaseificados.

Somos reconhecidos no mercado pelo respeito e pela simplicidade na forma

de atuação, assim como pela forma de nos relacionarmos com os clientes.

Queremos que em 2025 sigamos comprometidos e buscando resultados ainda melhores, além de posicionar os lançamentos recentes de forma mais efetiva no mercado. O foco dos representantes será atender com qualidade a carteira de cada região, e daremos foco ainda maior nas redes regionais de varejo, que mostram crescimento e solidez.



Na vitrine do país

Danielle de Almeida Fernandes Protzek
Gerente Regional de Vendas

A Regional 5 passou por uma reestruturação abrangente há dois anos. Nesse processo, incorporamos parte do estado de Minas Gerais à regional e implementamos mudanças significativas, como a otimização do local físico, que resultou em uma redução imediata de custos. Também realizamos reestruturações de cargos e desligamentos, eliminando excessos que comprometiam a eficiência da equipe.

Ocorreu, desde então, uma transformação notável nos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo, com uma equipe renovada, engajada e em plena ascensão. O Rio de Janeiro, como uma vitrine para o Brasil e o mundo, proporciona visibilidade inigualável nos eventos que participamos. Estamos preparados para atuar, conquistar e manter uma presença marcante perante nossos consumidores.

A região de Minas Gerais, na qual

atuamos hoje, está passando por um processo de reestruturação que visa oferecer um atendimento personalizado e moderno aos nossos clientes.

Os desafios que enfrentamos em todos os estados onde a Regional 5 opera são significativos, especialmente em relação a questões externas – como, por exemplo, a complexidade tributária. Contudo, permanecemos comprometidos em buscar alternativas eficazes que garantam a excelência no atendimento ao cliente, um princípio fundamental da missão da Cooperativa Vinícola Aurora.

“Permanecemos comprometidos em buscar alternativas eficazes que garantam a excelência no atendimento ao cliente”.

A busca pela ampliação do mercado

Daniel Gonsalves Natividade

Gerente Regional de Vendas

A Regional de Vendas atua em Brasília, Tocantins, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia, Acre, Goiás e no triângulo mineiro, e nossa atuação busca desenvolver estratégias que aumentem as vendas e fortaleçam a presença das marcas da Aurora no mercado. Nosso principal objetivo é não apenas atingir as metas estabelecidas, mas também garantir a satisfação dos nossos clientes e promover uma experiência positiva com nossos produtos.

Nos últimos anos, implementamos algumas otimizações significativas em nossos processos. Uma das melhorias mais impactantes foi a adoção de um sistema de gestão integrado que nos permitiu monitorar o desempenho das vendas, acompanhar os representantes mais de perto e gerenciar cada uma das três áreas da regional com suas particularidades.

A criação do escritório da filial Brasília é um ponto que contribuiu muito para a qualificação de nosso trabalho, e um dos

destaques de 2024 foi a Campanha de Dia dos Namorados, quando fizemos uma grande parceria com o Shopping Conjunto Nacional de Brasília e tivemos um grande sucesso.

Para 2025

As principais metas são desenvolver nossos clientes e buscar maior positividade e crescimento não só nos atacados, mas principalmente no *On Trade, Food Service*, nas redes regionais/varejo. Temos metas ambiciosas: aumentar as vendas acima de dois dígitos, expandir ainda mais nossa atuação em novos mercados e reforçar parcerias estratégicas. Também estamos focando no desenvolvimento sustentável, com planos para aumentar a produção orgânica em 30%, alinhando-nos às demandas do consumidor moderno por produtos mais saudáveis e sustentáveis.





Atuação com vistas ao constante crescimento

Edson Pereira
Gerente Regional de Vendas

Nossa regional atua no Norte e no Nordeste do país, e temos um grande desafio para 2025: não basta manter o que estamos fazendo, mas fazer mais e com vistas a melhorar nossos resultados sempre. Queremos expandir nossa presença em novos mercados, encontrar novos parceiros comerciais e qualificar nossa atuação em um mercado que está em constante transformação. Buscamos permanecer em constante crescimento e preparados para as inovações de mercado, conectando produtos e serviços à real necessidade de nossos clientes. Entendemos que, mais do que nos bons números, nosso sucesso está nas relações que construímos ao longo da caminhada e no cooperativismo com o qual trabalhamos cada vez mais.

Em 2025, vamos trabalhar para identificar particularidades regionais e alocar investimentos em pontos estratégicos. Queremos maximizar vendas e

resultados com uma abordagem focada nas metas estabelecidas pela empresa.

2025 para fortalecimento da marca e de clientes

Larissa dal Piva
Comercial Aurora Uruguai

Nosso setor atua de forma estratégica e dinâmica no relacionamento com clientes: efetuamos a negociação e gestão de carteiras, desenvolvimento de novos negócios e definição de estratégias comerciais, além de treinamentos e desenvolvimento de estudos e análises de mercado. Coordenamos processos operacionais, incluindo conferência de documentação e rótulos.

Nossa participação em feiras ocorre de maneira ativa e, em 2024, com a Vinícola Aurora Brasil, estivemos presentes nas principais feiras multissetoriais. Destacamos nossa participação na feira Prowine SP, onde compartilhamos um estande coletivo com vinícolas uruguaias, ampliando a visibilidade de nossos produtos.

Além disso, estreitamos nossa presença em eventos do INAVI – entidade responsável pelas exportações de vinhos do

Uruguai – ao participarmos, pela primeira vez, de duas iniciativas de grande sucesso. O primeiro, “Branco e Peixes”, aconteceu no Rio de Janeiro, enquanto o segundo, “Tannat y Cordero”, foi realizado em Campinas, São Paulo. Ambos tiveram como objetivo fortalecer nossas marcas de vinhos uruguaios, Olas Y Vientos e La Hacienda.

Os vinhos da Aurora Uruguai foram enviados a prestigiados concursos, como Vinalies, Bacchus e Wine Challenge Brasil. Neste último, o Santa Laura Gran Reserva Tannat recebeu a medalha Gran Ouro, reafirmando sua excelência no cenário nacional. O rótulo pode ser encontrado em supermercados locais, como Caitá e Comercial Zaffari.

Em 2024, observou-se um crescimento significativo nas vendas de vinhos brancos em comparação ao ano anterior. As vendas de Sauvignon Blanc

aumentaram 73%, enquanto o Chardonnay e o Rosé registraram crescimento de 12% e 8%, respectivamente. Entre os tintos, o destaque foi o Varietal Merlot, com um expressivo aumento de 82%, seguido pelo Gran Reserva Tannat, que cresceu 9%.

No campo de novos clientes e oportunidades de negócios, firmamos uma parceria com o Fort Atacado e o Comper, ambos do Grupo Pereira. Além disso, retomamos as vendas com o Atacadão e ampliamos nosso volume de negócios com clientes como Spani e Angeloni.

Para 2025, nosso foco é fortalecer as parcerias iniciadas neste ano, ampliar os volumes de vendas e expandir para novos mercados internacionais, diversificando nossa atuação e impulsionando o crescimento nas vendas da Aurora Uruguai.



Feira Prowine SP



Evento Peixes e Brancos



Evento Tannat y Cordero – Campinas

Adaptação de olho no mercado exterior

Giorgia Mezacasa Forest
Supervisora de Relações Internacionais

O ano que passou foi mais um ano de consolidação de estratégias. Novamente, colhemos os frutos dos investimentos feitos em novos produtos especialmente desenhados para exportação. Seguimos adaptando nossas bebidas e ingredientes para leis e costumes locais dos vinte países para onde vendemos.

Crescemos em mais de seis vezes o número de litros de espumantes vendidos com a compra deste produto por uma rede da Rússia. Nosso suco orgânico chegou para mais clientes do Canadá e dos EUA, crescendo 300%. Já o Keep Cooler, que foi apresentado na feira Foodex no Japão, foi amplamente aceito e mostrou crescimento de dez vezes em volume, consolidando sua qualidade no exterior. Conforme nossa estratégia de internacionalização, a China segue como principal cliente, com 40% das

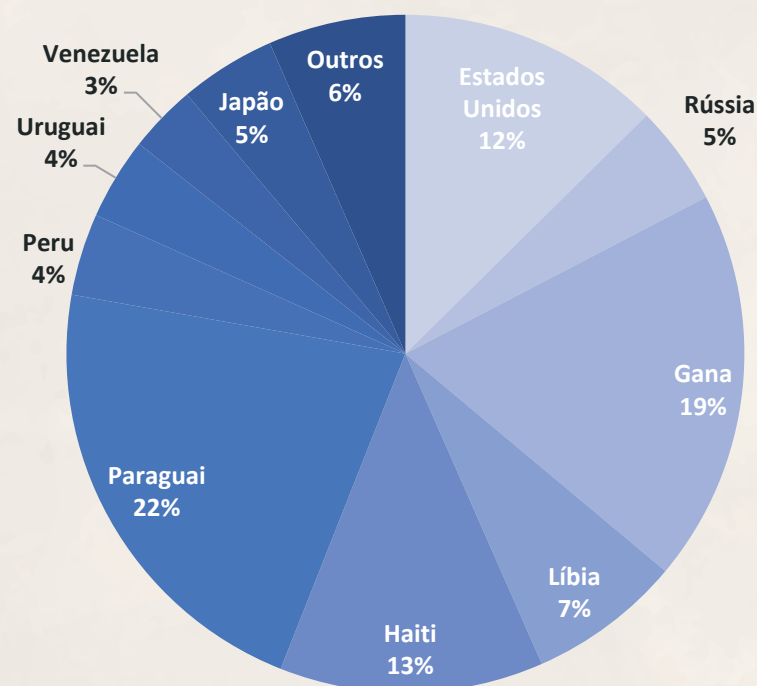
nossas exportações indo para lá.

Conseguimos aumentar a arrecadação com nossas vendas, atingindo 4% a mais do que vendemos em 2023. O volume foi 11% menor, o que indica que vendemos menos produtos por valores mais altos. Em 2024, o suco gaseificado branco e tinto cresceu 90% comparado com o ano anterior. Conseguimos retomar os clientes, pois a demanda por esse produto na China, nosso maior cliente, segue alta.

Em 2024, conseguimos expor nossa marca no mundo de várias formas. Participamos de feiras em Dubai, no Japão e na China. Todos os eventos são essenciais para um contato mais próximo com os compradores de nossos produtos, bem como o contato direto com o trade especializado e distribuidores menores que frequentam essas exposições, trazendo uma ótima visão de qualidade do produto em tempo otimizado.

Seguimos adaptando nossos produtos para o mercado externo, sempre com o apoio da enologia e da Área Produtiva.

Esperamos consolidar os clientes já existentes, entregando sempre um produto de qualidade e preço justo.





Construindo pontes que fortalecem a Aurora no mercado

Guilherme Martins Penso

Coordenador de Trade Marketing

O *Trade Marketing* abrange uma série de iniciativas comerciais e de marketing direcionadas aos diferentes canais de distribuição dos produtos. Esses canais, também chamados de pontos de venda (PDV), são os caminhos escolhidos pela Aurora para fazer com que seus produtos cheguem aos lares do consumidor final.

Para a boa execução destas tarefas, a área busca estabelecer pontes entre os setores Comercial e Marketing. São utilizadas várias estratégias focadas na colaboração eficiente entre a indústria, os varejistas e os consumidores, visando aumentar as vendas e melhorar a experiência do cliente no ponto de venda.

O ano de 2024 foi de suma importância para a Área de *Trade Marketing* da Aurora. Foi o ano em que o setor passou a existir formalmente - agora contando com três colaboradores dedicados só na

Aurora Matriz: João Paulo Zatti Möpert e Jéssica Deon, além de mim. No total, contamos com uma equipe de mais de 200 pessoas envolvidas na operação, presentes em 25 estados do país. Isso se traduz em supervisores de *trade* e *on trade*, supervisores e coordenadores de *merchandising*, supervisores de venda envolvidos diariamente com a área, agências parceiras especializadas na área e nossos promotores de venda e degustadores - todos trabalhando diariamente para buscar efetividade na exposição de nossos produtos dentro de mais de dois mil pontos de venda (PDVs), realizando mais de 13 mil visitas às lojas por mês.

O *Trade Marketing* fica no limite entre o Marketing e o Comercial - influencia e é influenciado pelas mesmas. Em 2024, procuramos estabelecer maior comunicação entre estes setores, com essa sinergia e

o trabalho de cada um sendo fator crucial para os ótimos resultados alcançados.

O ano foi de muito aprendizado. Fizemos muitas coisas pela primeira vez e isso abriu portas, gerando precedentes para continuidade destes bons exemplos em 2025.

Participamos de mais feiras mercadistas e eventos regionais. Marcamos presença na ACATS, em Santa Catarina; na APRAS, no Paraná; na AGAS, no Rio Grande do Sul; na AMIS, em Minas Gerais; na ExpoVar, no Distrito Federal; e na ProWine, em São Paulo. Já no que tange eventos regionais, destaca-se a presença na Fenavinho, Degusta Cidade Alta, Natal nos Vinhedos, Wine Weekend e Expo Pizzaria.

Melhoramos diversos processos internos através da revisão e renovação dos mesmos. Também foi possível, pela primeira vez, realizar visitas a campo e a clientes,

para verificação do posicionamento das marcas no PDV. Conquistamos melhores condições de salário e benefícios a nossos promotores de venda, visando retenção de talentos e valorização do colaborador.

Junto ao Marketing, apresentamos o calendário de campanhas ao time interno de vendas, buscando comunicar as intenções da área para o período. Trabalhamos para produzir materiais de *merchandising* para campanhas e datas sazonais, utilizando ferramentas de inteligência de negócios como o *TaticView* para tomada assertiva de decisão. Também firmamos parcerias com alguns clientes para compra de mídias no PDV, fato sem precedentes na Cooperativa.

Os destaques aqui ficam para a execução de *merchandising* da campanha De Malas Prontas com Marcus James, focada em vinhos e ocorrida de maio a agosto de 2024; e da campanha Celebre com Aurora, com enfoque em espumantes e na sazonalidade das festas de final de ano.

Enfim, a área nunca esteve tão presente e atuante - e os resultados são visíveis nos PDVs através do *merchandising* bem executado; e isso também se traduz em resultados comerciais da Cooperativa como um todo, uma vez que a presença de

marca faz com que nossos produtos sejam cada vez mais desejados.

Para 2025, nossas expectativas e intenções estão no aprimoramento e na evolução de tudo que deu certo em 2024 - e estamos trabalhando junto do Marketing e Comercial desde já para, mais uma vez, traduzirmos nossas necessidades à adaptação solicitada pelas diferentes realidades do mercado, sempre com o objetivo de atingirmos juntos nossas metas, buscando superar o que fizemos até então.



Campanhas reforçam a marca para os públicos interno e externo

Karine Fonseca dos Reis

Comunicação

Com base no novo Planejamento Estratégico (PE) da Cooperativa, em 2024, redesenhamos processos de análise e desenvolvimento interno do setor, com o objetivo de adequar ainda mais as estratégias de cada campanha de comunicação. A ideia é que as ações não sejam mais planejadas apenas em questões centrais de cada marca, mas sim em concordância com o todo que a Cooperativa busca alcançar. Essa reestruturação, além de ter se destacado no resultado das metas da Cooperativa, também nos consagrou como tricampeões no prêmio Top de Mkt 2024, promovido pela ADVB/RS, nas categorias de Bebidas, Marketing Digital e Mídias Sociais. Foram premiadas as campanhas “Viva o Agora”, “Aniversário de 93 anos” e “Keep Cooler Halloween”.

Ao longo do período, foram realizadas várias outras campanhas, tanto internas, para nossos colaboradores e cooperados, em parceria com o Setor do DHO e Social,

como para o público externo, em parceria com o Setor Comercial, *Trade Marketing* e Loja Virtual.

Na parte comercial, iniciamos 2024 com a campanha “Só dá Aurora”, para fomentar o consumo dos vinhos brancos e rosés nas atividades de verão. A campanha rodou o Brasil todo e trouxe como principal resultado o impacto de mais de 47 milhões de pessoas. Também vale destacar a 3ª edição da promoção “De Malas Prontas com Marcus James” que, de maio a agosto, permitiu aos compradores de nossos vinhos participarem do sorteio de um vale-viagem de R\$ 6 mil. O resultado foi um crescimento de mais de 500% de participação, comparado às duas edições anteriores.

2024 foi o ano da 2ª edição do programa Mapa Destemperados, no qual, em parceria com a RBS TV, fomos visitar algumas cidades do estado com o objetivo de ilustrarmos “o prato que representa a cidade” e apresentarmos o *Product*



Placement da Aurora.

Não desassociamos o projeto da tragédia que atingiu o RS, mas foi proposta uma perspectiva otimista que apresentasse a gastronomia local de diversas regiões do estado, contando histórias de personagens nas cidades que foram menos impactadas.

Mostramos, com olhar afetivo, a continuidade da vida/rotina dos empreendimentos locais e quanta coisa boa temos no RS: pessoas, união, história e muito orgulho de ser daqui. Um suspiro de esperança por dias melhores e a retomada da “normalidade”. Como resultado desse projeto, tivemos mais de 21 milhões de pessoas impactadas.

No final de 2024, em parceria com a Tetra Pak, lançamos no mercado, dentro de nossa marca consagrada de sucos, uma nova variedade – o suco de maçã. E para que essa novidade se consagrasse no mercado, desenvolvemos uma campanha publicitária que abrangeu mídias on-line e off-line para as principais praças onde o produto foi direcionado, resultando na integração de estratégias que envolveram influenciadores, anúncios nas redes sociais e no Google, com uma ampla visibilidade, atingindo mais de 70 milhões de pessoas com um engajamento significativo. Esse impacto reforçou a

presença nacional das marcas Suco Aurora e Tetra Pak.

2024 também contou com reforço na equipe de comunicação – o ingresso de duas novas colegas: Maria Eduarda dos Santos, como especialista em mídias sociais; e Emelly Coghetto, na área de design gráfico.

Outros lançamentos de 2024:

- Brandy 5 anos
- Edição Especial dos espumantes Aurora Brut Branco e Brut Rosé
- Kit Confraria Pequenas Partilhas da América
- Aurora Pinto Bandeira Extra Brut Rosé
- Suco Aurora Gaseificado Rosé
- Aurora Varietal Malvasia Aromática
- Aurora Varietal Viognier
- Suco Varietal Cabernet Sauvignon e Merlot
- Suco Varietal Riesling Itálico
- Cabeça de Toro Suave
- Keep Zero Uva Tinta
- Keep Zero Uva Branca
- Suco Mosteiro Mix – Uva, Cenoura e Maçã
- Maletas Zero Álcool

Troca de rótulos:

- Linha Saint Germain
- Linha Reservado Marcus James
- Linha Country Wine
- Linha Conde de Foucauld

Para 2025

Nossa principal meta como Setor de Comunicação é fortalecer a marca institucional da Cooperativa, tanto no âmbito interno como externo – qualificar ainda mais a comunicação com o nosso público interno, e levar ao público externo – parceiros e consumidores – nossos reais valores.

Para alcançar esses objetivos, já temos estruturada a nova edição da campanha do “1%”, e também novas campanhas como “Cultivando Juntos uma Cultura de Cuidado” e “Juntos para Realizar Melhor”, voltadas ao público interno. Para o público externo, nossa campanha institucional “Cultivando Juntos” reforçará todas as ações que a Cooperativa realiza para se manter como autoridade em assuntos relacionados ao negócio.

Queremos estreitar ainda mais nossos laços com o Setor Comercial e de *Trade Marketing* para continuar a levar nossos produtos a todos os cantos do país, fixando ainda mais nossa marca como a maior cooperativa vitivinícola do Brasil.

Experiências memoráveis para os consumidores

Michel Meireles Ribeiro
Loja Virtual

Em 2024, o Setor de *E-commerce* da Vinícola Aurora passou por importantes transformações, com foco na otimização de processos, redução de custos e expansão da presença digital. O objetivo tem sido garantir a eficiência operacional, melhorar a experiência do cliente e ampliar a visibilidade da marca no mercado nacional.

Entre as principais ações implementadas estão a redução de custos logísticos, que passou de 25% para 14%, além da automatização do atendimento via WhatsApp, o que melhorou a comunicação com os consumidores. O portfólio de produtos da loja virtual foi ampliado, com a inclusão de rótulos exclusivos e a disponibilização das principais marcas da Cooperativa para venda on-line. Em termos de desempenho, o faturamento da loja virtual cresceu mais de 115% em

comparação a 2023, com destaque para o aumento na demanda por produtos não alcoólicos, que representam cerca de 30% do faturamento.

Investimentos

Um dos maiores investimentos foi o desenvolvimento de um novo site, previsto para 2025, que será construído na plataforma Shopify e integrará a loja virtual com a loja física, permitindo que turistas comprem produtos presencialmente e os recebam em suas casas. Além disso, em 2024, houve uma ênfase na otimização dos custos operacionais, com foco em logística e embalagens, para garantir maior eficiência e sustentabilidade.

“Proporcionar uma experiência de compra cada vez mais eficiente e personalizada para nossos consumidores”.

Planos para 2025

Para este ano, as principais metas incluem o lançamento do novo site, a expansão do portfólio de produtos, com foco em itens exclusivos, e o estudo para a ampliação da presença da loja virtual por meio de novos canais digitais e *marketplaces*. Também investiremos em estratégias de SEO (*Search Engine Optimization*) para aumentar a visibilidade da marca e atrair mais tráfego qualificado.

O Setor de *E-commerce* da Vinícola Aurora está em constante evolução, com o objetivo de proporcionar uma experiência de compra cada vez mais eficiente e personalizada para nossos consumidores. A reestruturação e os investimentos realizados em 2024 estão nos posicionando para enfrentar os desafios de um mercado digital competitivo, com o compromisso de continuar gerando valor para nossos clientes.







04 *Marca empregadora*

Transformações, conquistas e compromisso com as pessoas

Christiane Sleiffer

Supervisora Desenvolvimento Humano e Organizacional (DHO)

O ano de 2024 foi de intensa dedicação e grandes desafios para a Área de Desenvolvimento Humano e Organizacional (DHO) da Cooperativa Vinícola Aurora.

Nosso trabalho foi marcado pela integração de estratégias, desenvolvimento das pessoas e fortalecimento da conexão com a comunidade. Um dos principais marcos foi a construção do Planejamento Estratégico (PE) da área, que se alinhou diretamente aos objetivos do PE da Cooperativa, trazendo clareza de propósito e direcionamento às nossas ações.

Entre os avanços realizados, destacamos a implantação do Ponto Digital para colaboradores externos, uma inovação que otimizou processos, trouxe mais agilidade à gestão de horários e ampliou a eficiência operacional. Nosso compromisso social também foi reafirmado com a campanha “Cooperar para Reconstruir”,

que mobilizou esforços para arrecadar alimentos, agasalhos, brinquedos e produtos de higiene em apoio às famílias afetadas pelas enchentes que atingiram o estado.

Investimos muito em capacitação, com treinamentos voltados ao fortalecimento da liderança e à qualificação técnica, como o curso de Espanhol e o módulo Introdução ao Mundo do Vinho. Também realizamos uma ampla programação de turmas para a revisão das Normas e Políticas da Cooperativa, garantindo a padronização e um maior entendimento entre todos os colaboradores.

Nosso compromisso com a inclusão e a diversidade no mercado de trabalho foi intensificado, promovendo uma cultura organizacional mais acolhedora e respeitosa. E, para reforçar o impacto social, criamos o Comitê do Diretório dos

Voluntários, consolidando nosso papel como agentes de transformação na comunidade.

Desafios

Apesar das conquistas, enfrentamos desafios significativos. As enchentes demandaram ações emergenciais e um suporte ampliado à comunidade. No mercado de trabalho, o aumento das oportunidades resultou em maior rotatividade, desafiando nossa capacidade de retenção de talentos.

Encaramos também o primeiro ano de contratação direta para a safra da uva, um processo desafiador, mas exitoso, que resultou no preenchimento de 130 vagas para o período.

Por fim, a qualificação dos colaboradores para futuras novas



oportunidades com os desafios tecnológicos foi uma prioridade contínua, com esforços voltados para prepará-los frente às transformações digitais.

Um destaque especial de 2024 foi o projeto “1% Faz a Diferença – A Cada Dia um Pouco Melhor”.

Essa iniciativa mobilizou os colaboradores em torno dos pilares de bem-estar, desenvolvimento profissional e educacional, e fortalecimento da comunidade e dos relacionamentos.

O que esperar de 2025

Para 2025, traçamos metas claras e ambiciosas. A implementação do Planejamento Estratégico (PE) da área será prioridade, o que irá garantir que todas as ações estejam alinhadas ao propósito organizacional. Continuaremos com o foco no desenvolvimento e retenção de talentos, promovendo treinamentos, programas de reconhecimento e planos de carreira que reforcem o protagonismo de nossos colaboradores. Vamos aprimorar a comunicação interna, fortalecendo o diálogo e a transparência, e manteremos o cuidado com as pessoas no centro de todas as decisões.

O ano de 2024 foi de muito aprendizado e conquistas. Estamos prontos para fazer de 2025 um período ainda mais alinhado aos valores da Cooperativa Vinícola Aurora, reafirmando nosso compromisso de sermos agentes de transformação para os colaboradores, a comunidade e o mercado.

Mensalmente, desafios foram propostos, incentivando os colaboradores a buscar melhorias contínuas em suas vidas pessoais e profissionais, fortalecendo uma cultura de crescimento sustentável.





Laureados 2024

Organização fiscal e expectativas para o futuro

Clauton Candido Bueno dos Santos
Supervisor Fiscal

O Setor Fiscal é responsável pela gestão tributária. Visa controlar e garantir que a empresa esteja em conformidade com a legislação tributária vigente e com o cumprimento de todas as obrigações legais, sejam elas municipais, estaduais ou federais.

A gestão de possíveis contingências fiscais permite que a empresa esteja preparada para lidar com autuações na área e também com questionamentos sobre interpretação da legislação tributária por órgãos públicos, setores da empresa, clientes e fornecedores.

Nos últimos anos, com a retirada gradual pelos Estados da cobrança antecipada do ICMS por Substituição Tributária dos Vinhos, Espumantes e Sucos, tivemos um impacto positivo na rotina

do setor e no fluxo de recolhimento dos impostos.

Regulamentação em 2025

Para o ano de 2025, teremos o início da regulamentação da tão aguardada Reforma Tributária sobre o consumo, que será implantada a partir do ano de 2026.

Muitas alterações serão implementadas e impactarão a rotina do setor. A transição da Reforma Tributária será gradual e em etapas, e, neste período, os dois modelos de cobrança dos impostos sobre o consumo serão aplicados.



Controladoria, o setor de apoio para a tomada de decisões

Kelly Larentis
Supervisora da Controladoria

Em nossa Cooperativa, a Controladoria engloba a contabilidade propriamente dita, Setor Fiscal, custos, orçamento e recebimento (entrada das notas fiscais no ERP TOTVS). Além de elaborar as demonstrações contábeis obrigatórias, presta assessoria para outras áreas, como o fornecimento de dados para a elaboração de tabelas de preços.

As demonstrações contábeis são auditadas por auditoria externa e devem seguir as Normas Internacionais de Contabilidade (BRGAAP's).

A Controladoria apresenta os resultados para o Conselho de Administração, Conselho Fiscal e quadro gerencial, além de prestar informações para bancos e fornecedores e cumprir obrigações acessórias aos órgãos governamentais.

“A Controladoria age com papel fundamental na Cooperativa, gerenciando e integrando departamentos, apoiando gestores e auxiliando a administração na tomada de decisões”.



2025 cheio de metas e fortalecimento da Aurora

Claudete Trevisan Ribeiro
Financeiro



Nosso setor trabalha na busca constante de uma gestão financeira eficiente, na otimização de recursos, na transparência e *compliance* e na inovação e sustentabilidade. Queremos assegurar a saúde financeira da Cooperativa através da implantação de práticas financeiras sólidas.

O Setor Financeiro busca a aplicação eficiente das sobras de caixa, além de investir em opções que ofereçam um retorno seguro e atrativo, contribuindo para o crescimento sustentável.

Para isso, é essencial realizar uma análise detalhada das opções de investimento disponíveis, considerando fatores como risco, liquidez e rentabilidade. Investimentos em títulos de renda fixa, como CDBs e LCLs, podem ser uma boa

alternativa, pois oferecem segurança e previsibilidade de retorno.

Nossa meta para 2025 é aumentar o número de associados inscritos no Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF). Este cadastro é essencial para que possamos acessar diversas políticas públicas que incentivam o desenvolvimento e a sustentabilidade da agricultura familiar, mas também abre portas para benefícios financeiros e programas de apoio que são fundamentais para o crescimento e a prosperidade de todos.

A Área Financeira da nossa empresa conta muito com esses recursos. Com eles, podemos garantir uma gestão mais eficiente, além de aumentar nossa capacidade de investimentos em

tecnologias e práticas sustentáveis. Isso resulta em uma vinícola mais competitiva e preparada para enfrentar os desafios do mercado.

“Buscamos aumentar o número de associados inscritos no Cadastro Nacional da Agricultura Familiar (CAF)”.

Queremos ver nossa equipe alinhada com os objetivos da Vinícola Aurora, trabalhando com entusiasmo e orgulho de fazer parte desta grande família. Acredito que, ao promover um ambiente de trabalho positivo e colaborativo, podemos alcançar resultados extraordinários.

Para isso, é fundamental investir no desenvolvimento pessoal e profissional de cada membro da equipe, oferecendo oportunidades de crescimento e valorizando suas contribuições.

Além disso tudo, iremos fortalecer a comunicação interna para garantir que todos estejam cientes das metas e estratégias do Setor Financeiro. Uma equipe bem informada e engajada é capaz de superar desafios e inovar constantemente.



Conscientização, investimentos e modernização: a receita de 2025

Evandro Aranguiz Josende
Gerente de Tecnologia da Informação

Em plena operação desde abril de 2024, o novo Data Center da Matriz tornou-se um marco de diversas e importantes reestruturações no Setor de Tecnologia da Informação da Cooperativa. Construído em uma área de 20 m², conta com uma moderna sala de equipamentos de controle de temperatura e energia, bem como outra sala de servidores e telecomunicações, circuito fechado de segurança por câmeras e sensores de automação para climatização e controles de acesso, monitoramento remoto e automatizado. Além disso, tem piso elevado, paredes e portas corta-fogo, sensores de fumaça, incêndio e alagamento, redundância de *nobreaks* e banco de baterias capaz de operar 24x7, garantindo maior disponibilidade, estabilidade e

segurança para os sistemas.

A estrutura também comporta cerca de 60 novos equipamentos, entre *Servidores*, *Storages* e equipamentos de rede. Tal investimento foi pensado pela necessidade de modernização e conformidade com a legislação e as boas práticas, e também levando em consideração uma projeção de crescimento da Cooperativa em curto, médio e longo prazo.

Pensando em reestruturação e otimização de custos, estamos substituindo algumas tecnologias de conexão com as filiais. Estes sistemas antes eram contratados com um fornecedor e, agora, serão próprios da Aurora e gerenciados por nossa equipe de TI. Esse recurso será implementado primeiro na filial Porto Alegre e após nos outros escritórios. Isso possibilitará uma aproximação da Matriz com todas as filiais no quesito segurança e desempenho, permitindo maior visibilidade e gerência da rede e dos equipamentos. Tal medida trará mais agilidade no atendimento dos chamados de suporte das filiais, bem como uma economia mensal de R\$ 12 mil decorrente da rescisão dos contratos da antiga tecnologia que não será mais utilizada.

Projetos

Para o ano de 2025, pretendemos dar continuidade no cabeamento estruturado, projeto o qual já iniciamos logo após a finalização do Data Center novo. Esse será um projeto complexo e de implementação gradual, mas que trará maior desempenho, disponibilidade e, principalmente, segurança para todas as áreas da empresa. É um projeto que visa substituir os cabos de rede antigos e obsoletos - que hoje se encontram operando no limite - por novos cabos de fibra ótica para conectar todos os setores ao novo Data Center. É um caminho físico de comunicação igual ao que já possuímos na filial Vinhedos e irá possibilitar um avanço significativo, uma vez que esse tipo de cabeamento é o mais moderno disponível atualmente, e não existem ainda limites descobertos na quantidade e velocidade de transmissão de dados utilizando essa tecnologia.

Paralelo ao cabeamento estruturado, daremos continuidade também ao sistema de gerenciamento do novo armazém da filial Vinhedos. A estrutura necessita de um controle robusto e eficaz para garantir um correto fluxo de armazenamento dos paletes e visibilidade assertiva do estoque.

A ideia é automatizar o máximo possível esse processo, utilizando a tecnologia de rádio frequência (RFID) e impressoras especiais, para que etiquetas sejam coladas automaticamente nos paletes ao fim das linhas de produção, possibilitando o rastreamento e introdução ao sistema de controle de estoque e garantindo maior agilidade no momento de localizar os lotes dos produtos. Tal sistema está atualmente na fase de implementação e testes e estimamos que até o final de 2025 já esteja operando de forma eficaz, trazendo bons resultados ao Setor de Expedição da Cooperativa.

Além disso, o foco principal em 2025 será cibersegurança, uma vez que o número de ataques hackers às empresas vem crescendo em um ritmo acelerado. Diversas ações serão realizadas no sentido de trazer proteção aos nossos sistemas: vamos focar em revisão, automatização e monitoramento dos processos de segurança de TI, que permitirão maior controle e visibilidade do ambiente de tecnologia. Vamos melhorar a proteção dos nossos equipamentos contra vírus e *malwares* e também investir em treinamentos de conscientização dos colaboradores sobre o correto uso das nossas tecnologias

para evitar que ações indevidas de cibercriminosos levem a perdas financeiras, bem como evitar sanções decorrentes à aplicação da LGPD.

Por fim, uma vez que as tecnologias estão presentes cada vez mais em todos os setores, o Departamento de TI vem se empenhando em modernizar a Vinícola Aurora para que possamos manter todos os sistemas em pleno funcionamento, enquanto garantimos segurança, desempenho e facilidade aos demais departamentos, sempre pensando na otimização de processos, redução de custos e projeção de crescimento da Cooperativa em curto, médio e longo prazo.

“O foco principal em 2025 será cibersegurança, uma vez que o número de ataques hackers às empresas vem crescendo em um ritmo acelerado”.



Gestão de frota: otimização e expansão para 2025

Leandro Andrade Navarro
Responsável pela frota da Cooperativa

O Setor de Viaturas engloba veículos leves e pesados, com cerca de 40 placas sob nossa responsabilidade - gestão de documentação, multas, Inmetro, manutenção preventiva e corretiva, tratamento de sinistro, controle de combustíveis, pedágios, locação de veículos e outras atividades.

Nos anos anteriores, foram adquiridos veículos pesados e veículos leves para o desenvolvimento das atividades entre as unidades e fora do RS. Hoje, possuímos veículos ainda nos estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Distrito Federal e Paraíba.

Já em 2024, foi realizado investimento em um projeto de frota junto à empresa Exitus Assessoria. Tabulamos informações do setor e os resultados foram levados para conhecimento da Direção, com o objetivo de melhor otimização dos recursos e aplicação financeira.

As perspectivas para 2025 são positivas, baseadas nas informações que resultaram do Projeto de Frota. Há sinal verde da Direção para a realização de mudanças significativas no setor. Isso irá resultar em ganhos para Aurora, melhor aplicação dos recursos e redução dos custos.







Convênios

Farmácias

Drogaria JC Ltda
Rua Assis Brasil, 613
3451-7209

Farmácia Prima Pharma
(Manipulação)
Rua Olavo Bilac, 24
3452-2711

Farmácia Panvel
Rua General Osório, 235
WhatsApp: (051) 99759-6980

Bem Cuidar – Farmácia e Ortopedia
Rua Júlio de Castilho, 208 – Sala B
99697-0582 (Nilma)

Farmácia Flor Essência
Rua 13 De Maio, 116
3055- 2199

Farmácia Cia Medi
Pinto Bandeira
Rua 7 de Setembro, 525
3468- 0048

Farmácia Maxxi Econômica
Shopping Bento
Rua Marechal Deodoro, 238
3451-9720

Casas de repouso e cuidadoras

Casa de Repouso – Habvita
Rua Bortolo Accorsi, 103 – Prédio 01
3452-9627 – São Roque
3702-6927 – São Bento
99100- 6237/3452-9627

Casa de Repouso Bella Morada
Linha Palmeiro – Pinto Bandeira
3455-6276/99612-1818/99973-8282

Casa de Repouso – Aconchego
Rua Antônio Pizzato, 85 – Universitário
3452- 4223/99659-4088/99129-4891

Clínicas e academias

Clínica Médica – CaxiasMed
Rua Ramiro Barcelos, 422
3702-7007/98172-7007

Clínica Bem Star
(Massoterapia, Iridologia, Acupuntura,
Quiropraxia e Nutrição)
Tv. Antônio Silveira, 47 – Santa Rita
3453-2166

Clínica Depilação Laser – Vialaser
Rua Saldanha Marinho, 706
99985-0526

TowerFit
(Studio de Pilates e Treinamento Funcional)
Av. Dr. Casagrande, 466
98406-6857

Clínica Tacchini
Rua Dr. José Mário Mônaco, 358
99985-0526/99144-4221
E-mail: daniela.recepcao@tacchini.com.br

Terapeuta Holística – Reiki
Juliana Nichetti
Horário: 13:30h às 16h
São Paulo, 381 – Bairro Borgo
99905-8756

Clínica Bem Cuidar – Tiago Villa
Rua Barão do Rio Branco, 325 – Sala 601
3075-0057/99962-4471
Fisioterapia Pulmonar

Clínica Bem Cuidar – Equilíbrio
Rua Barão do Rio Branco, 325 – Sala 601
3075-0057/99962-4471
E-mail: contatobemcuidar@gmail.com

Thais Fronza – Personal Fitness (corpo e mente)
São Valentin – Bento Gonçalves
99944-3765

Liga de Combate ao Câncer
Horário: 13:30h às 16h – Terças e Quintas
Rua Paraná, 31 – Centro
3451-4233

Studio e Academia da Monike – Pilates
Av. São Roque, 01
3701-2251/98148-0126

Plano odontológico

Cliniserra - Clínica Vivace
Av. Osvaldo Aranha, 303
3451-4733/3055-3033
E-mail: fernanda@cliniserra.com.br

Clínicas odontológicas

OdontoClínica
Ramiro Barcelos, 228 - Sala 5
3702-1986/98404-0405

Sorridvida clínica
General Osório, 238 - Centro
3454-2814/99181-8380

Oral Sin
Florianópolis, 14 - Botafogo
3055-4171/3702-2744/99244-8826

Sorrix
Travessa Moron, 197 - Humaitá
99694-9455

Dentalclin
Dr. Luiz Otavio e Dr. Rafael
Barão do Rio Branco, 325 - Sala 201
3451-2282 / 99131-2588

Top Estética Bucal
Treze de maio, 386
3451-2282/9901-8203/99124-2646

ORTORAD - Clínica com Raio-X Dentário
13 de Maio, 400
3702-4440

Clínica Odontocenter
Rua Barão Rio Branco, 325 - Sala 501
3055-2267/98118-5134

BK Odontologia
Ed. São Lucas - Sala 701
3055-4171/99128-4819

Sorrifácil
Rua Marechal Deodoro, 40 - Centro
3125-0036/99619-5319

Dentistas

Bruno Barbo
(Clínica/Prótese/Cirurgia)
Rua Cândido Costa, 65 - Sala 1202
3452-4301/99176-4807

Carlos Eduardo Sfair
(Cirurgião/Clínico Geral/Implantes)
Rua Paraná, 86 - Centro
3055-3513

Carla Schroder
(Clínica Geral)
Rua Refatti, 132 - Sala 02
3451-1117

Carlos Tesser
(Clínica Geral/Prótese)
Rua Visconde de São Gabriel, 294 - Sala 02
3055-3119

Diego Roberto Mattei
(Cirurgia/Odonto/Implantodontia)
Rua Olavo Bilac, 25 - Sala 207
3451-33967/99983-6903

Emilio Scussel
(Clínica Geral)
3457-1180/3472-1168

Fabíola Coser
(Clínica Geral/Adulto/Pediátrico)
Rua Barão do Rio Branco, 566 C.J. C
WhatsApp: 99657-4530/3452-3732

Felipe G. Vidal
(Cirurgia)
Rua 13 de maio, 581 - Sala 502
3454-2788/99973-6933

Karla Anicet
(Clínica Geral)
Clínica Odontológica São Valentim
3458-1665

Luciana Andrade
(Ortodontia)
Rua Marechal Deodoro, 230 - Sala 1001
3454-2808/99107-9100

Francisco Luchese
(Cirurgia)
Rua Marques de Souza, 721
3451-1891/99988-3861

Juliana Buco
(Clínica Geral)
Rua Visconde São Gabriel, 99
3055-2775

Letícia Dal Magro
(Clínica Geral/Cirurgia)
Rua Fernandes Vieira, 81 - Sala 804
98113-4213

Luiz Fellini

(Clínica Geral)

Rua Fernandes Vieira, 123 - Sala 801/802

3452-0771/99973-5520

Mariana Bircke

(Cirurgião/Ortodontia)

Avenida Dr. Antônio Casagrande, 466 - Sala 801

3454-1228/99105-9890

Sandro Grasselli

(Cirurgião)

Rua Assis Brasil, 35 - Sala 113

3451-4121

Vargas Odontologia

Rua Barão do Rio Branco, 155

Dr. Amauri De Vargas

Dr. Amauri De Vargas Junior (Estética)

Dr. Antonio Grandio

3454-6058/(51) 99119-8906

Marcelo Fellini

(Prótese/Implante)

Rua Fernandes Vieira, 123 - Sala 801/802

3452-0771

Mirena Sinza Darcie

(Clínica Geral)

Centro Profissional Serrano, 227 - Sala 610

3454-4889/99933-5569

Rafael Peretti Schaffer

(Clínica Geral)

Clínica Odontológica São Valentim

3458-1665

Graziella Pelegrini

Rua Xingu, 415 - Sala 203 - São Bento

99277-7992/99139-7091 (particular)

Eliane Sain Biachi

(Clínica Geral)

Rua Cândido Costa, 65 - Sala 706

3451-1285

Angelica Vigo - Cirurgiã

Rua General Osório, 329 - Sala 501

99965-1883

Lunelli Odontologia Especializada

Clínica Geral, Prótese Dentária, Lentes de Contato,

Harmonização Orofacial, Ortodontia (Aparelho),

Endodontia (Tratamento de Canal), Cirurgias em

General, Implantodontia, OdontoPediatría (Atendimento

Criança), Periodontia (Tratamento Gengiva)

Rua Vitória, 72

99965-1883

MÉDICOS

Médico	Especialidade	Contato	Endereço	PGTO
IDEMOR P. FILHO	Acupuntura	3055-7676/3055-7611 99972-7372	Rua 13 De Maio, 281 - Sala 581	Autorização
CLINICA DE ANESTESIA	Anestesiista	3055-7676	Edifício São Lucas, 333 - Sala 401	Autorização
AIRTON BRANCHI	Cardiologista	3452-1637	Oswaldo Cruz - Sala 403	Autorização
ÁLVARO NICOLAU	Cardiologista	3452-1637	Oswaldo Cruz, 4º Andar	À Vista
CARLOS GONÇALVES	Cardiologista	3452-4350	Oswaldo Cruz, 1003	Autorização
FERNANDO GUDDE	Cardiologista	3452-6213	Clínica Valenti, 3º Andar - Sala 304	Autorização
LEANDRO PASSARELLI BARBOSA	Cardiologista	99686-7975	Clínica Alcides Valenti / Sala 701	À Vista
TACIANA HOLZAPFEL	Cardiologista	99686-7975	Clínica Alcides Valenti - Sala 701	À Vista
ROGES PISANI	Cardiologista	3055-4687	Edifício São Lucas - Sala 502	Autorização
RAUL CHOQUE	Cardiologista Geral	3452-4881 99136-3057	General Osório, 170 - Térreo	Autorização
FERNANDO CENCI TORMEN	Cardiologista/Exames	3055-4663	Ed. São Lucas 333 - Sala 1002	À Vista
WUILLIAN TORMEN	Cardiologista/Exames	3055-4663	Ed. São Lucas 333 - Sala 1002	À Vista
ARTHUR ANCELM	Cirurgia Vascular	3702-0111	Ed. São Lucas - Sala 702	À vista
HENRIQUE GUDDE	Cirurgia Vascular	3452-6213	Clínica Valenti, 3º - Sala 304	Autorização
MARCEL H. PISANI	Cirurgia Vascular	3701-2241 99929-7840	Ed. São Lucas - Sala 501	Autorização
ADERBAL CAGOL	Clínica Da Dor/Geral	3451-4884	Centro Médico - Sala 603	Autorização
ALISSON C. MILANI	Clínica Geral	3451-4747	José Mario Mônaco, 349 - Sala 704	Autorização
JOSÉ CARLOS FACCIO	Clínica Geral	3452-2719	Oswaldo Cruz - Sala 1002	À Vista
ROBERTO C. COSTA	Clínica Geral	3452-2656	Oswaldo Cruz - Sala 701	Autorização
ANTONIO C. KOFF	Clínica Geral/Cirurgião	3452-2108 99972-1487	Jose M. Mônaco - Sala 309	À Vista
RAFAEL NICOLA BRANCHI	Cirurgia Geral Vesícula/Hérnia	2621-5738/99149-5738 99605-2078	Edifício Serrano - Sala 1004	À Vista
MARCO ANTONIO GRANDO	Clínico Geral/ Cirurgião	3075-0719 99112-3851	Ed. Alcides Valenti - Sala 301	À Vista
LETICIA GONÇALVES	Colo Proctologista	3452-6635 (51) 99954-7262	Ramiro Barcelos, 505 - Sala 903	À Vista
GABRIEL BATISTA VARELA	Colo Proctologista	99912-3321	Barão Rio Branco, 325 - Sala 402, Ed Lebes	
ANA ELISA YOPPI	Dermatologista	3452-0399	Dr. Casagrande 466 - Sala 203	À Vista
ANDREA SEVERA	Dermatologista	3055-2201 99946-5641	R. Salgado Fº, 203 - Sala 301	À Vista

BRENO MARZOLA	Dermatologista	3452-4723 98447-5597	Oswaldo Cruz - Sala 904	Autorização
MÔNICA RODRIGUES	Dermatologista	991595725	Sen. Joaquim Pedro Salgado Filho, 141 - Sala 4	Autorização
JULIANA DE GASPERIN	Dermatologista	3452-0399 99111-3996	Ed. Dr. Casagrande, 466 - Sala 203	À Vista
MARCELO DALLA CHIESA	Ecografia (Márcia)	3451-3270 99671-4802	Centro Médico - Sala 402	Autorização
ANELISE ANSELM	Endocrinologista	3452-2319	Ed. São Lucas - Sala 602	Autorização
WALTER MIGOWSKI JUNIOR	Endocrinologista	3452-4613	Rua Xingu, 442 - Sala 01	Autorização
LUISA BRAGA JORGE	Fisio.Pélvica/Uroginecológica	3701-2163 99935-5870	Senador Salgado Filho, 358 - Sala 301	À Vista
ALEXANDRE CUSIN	Fisiot. Domiciliar	3458-1435 99963-7732	São Valentim	Autorização
CRISTIANE MIKKOASKI (Academia Monike)	Fisioterapeuta	2621-3151 3701-2251	Av. São Roque - Sala 01	Autorização
LUAN CARLOS BAÚ Látero Reabilitação	Fisioterapeuta	99154-8385	Rua Pernambuco, 300	Autorização
RAQUEL GIACOMINI	Fisioterapeuta	3452-0232 99949-1940	Rua Assis Brasil, 467	Autorização
ESPAÇO VITAL	Fisioterapia	3055-3206 99655-6055	Ramiro Barcelo, 550 - Sala 801/802	Autorização
FABIANE DURANTE	Fisioterapia	98113-2740	Atendimento Domiciliar	À Vista
Dra. Camila Seniski	Fisioterapia	99938-9270	Perto da Aurora	Autorização
RAQUEL MEJOLARO	Fisioterapia	99124-0268	Rua Gomes Carneiro 202 - Sala 02	Autorização
CAMILA DEMARI	Fisioterapia/Pilates	99649-4898 98107-6809	Atendimento Domiciliar	Autorização
GREICE MAINARDI	Fisioterapia/Pilates	99935-2999	Henrique Benedetti, 37 - Glória	Autorização
TAMIRES BAGGIO	FISIOTERAPIA -DOMICIL.	99932-3916	Barão Rio Branco, 155 - 2º Andar	Autorização
RENATA MONTEIRO WEIGERT	FISIOTERAPIA-DOMICIL.	99969-2086	Barão Rio Branco, 155 - 2º Andar	Autorização
ANI PAULA COBALCHINI	Fonoaudióloga/Audiometria	3451-3285 99605-8861	Oswaldo Cruz - Sala 206	Autorização
MAGDA PERTILE	Fonoaudióloga/Audiometria	3452-6341 99974-1803	Rua Cândido Costa, 24 - Sala 703	Autorização
SADI SPAGNOL JR.	Gastro/Cirurgia Geral	3454-7328	Ed. São Lucas, 802	Autorização
JOÃO V.C. FONTANIVE	Gastroenterologia	3452-3068 99972-1217	Clínica Valenti, 5º Andar	Autorização
LISLENE FREITAS COLAU	Gastroenterologia	99912-3321	Barão Rio Branco, 325 - Sala 402	À Vista
VANESSA FERLIN	Gastroenterologia	2621-5738 99149-2060	Centro Prof. Serrano - Sala 1004	Autorização
ANDRÉ LIMA MOSCHETTA	Geriatria	3055-2231 99903-5376	Centro Prof. Serrano - Sala 510	Autorização
BRUNA C DE LIMA	Geriatria	99920-6363	Centro Prof. Serrano - Sala 703	
CIDIA MAZZOCCATO	Ginecologista/Mastologista	3451-6108 99995-8344	Centro Prof. Serrano - Sala 609	Autorização
LUCIANE DESIMON BRAUN	Ginecologista/Obstetra	991595725	Sen. Joaquim Pedro Salgado Filho, 141 - Sala 4	Autorização
CAMILA DA RÉ	Ginecologista/Obstetra	3052-0193	Visconde São Gabriel, 543	À vista

Relatório de Exercício

JOSE E. DEL GRANDE	Ginecologista/Mastologista	3055-3606	Saldanha Marinho, 435 - Sala 506	Autorização
ANDRESSA BIANCHI	Ginecologista/Obstetra	99912-3321	Barão Rio Branco, 325 - Sala 402	À Vista
CAROLINE PEIXOTO BANDEIRA	Ginecologista/Obstetra	99912-3321	Barão Rio Branco, 325 - Sala 402	À Vista
CAMILA DA RE	Ginecologista/Obstetra	3701-2241	José M. Mônaco, 393 - Sala 604	À Vista
CÉLIA NICKEL	Ginecologista/Obstetra	99159-5725	Senador Joaquim Pedro Salgado Filho - Sala 03	Autorização
DANIELLE P. FENNER	Ginecologista/Obstetra	3451-1234	Visconde São Gabriel, 453	À Vista
MARIA AUXILIADORA	Ginecologista	3452-1997	Oswaldo Cruz, 5º Andar	À Vista
RITA DE C DE ALMEIDA	Ginecologista	3452-3535	Ed. Dr. Bozzetto, 4º Andar	À Vista
JOSÉ BALESTRIN	Ginecologista/Geral	3452-5359	Oswaldo Cruz, 309 - Sala 504	DIRETO
SIMONE TRENHAGNO GARCIA	Homeopatia	3451-4130	Júlio De Castilhos, 45	À Vista
MAXIMILIANO C. KNEUBIL	Mastologista	3702-7965 99698-2800	Centro Prof. Serrano - Sala 1002	À Vista
REBECA SOUZA DE OLIVEIRA	Nefrologia	3701-3899 999527898	José Mario Mônaco, 227 - Sala 608	À VISTA
RICARDO ELI MATIAS	Neurologia	3452-9523	Oswaldo Cruz - Sala 604	À Vista
MARCIA H. RANZI	Neurologista/Clinica Geral	3075-0719	Alcides Valenti - Sala 301	Autorização
CAMILA DOS SANTOS	Nutri-Infantil e Adolescente	(51) 99903-4125	Atendimento Domiciliar	Autorização
ANDRÉIA COSTA	Nutricionista	3055-4796 99984-6066	Ed. Solar - Sala 704	Autorização
ANGELICA PEREIRA	Nutricionista	99144-8518	Rua Ramiro Barcelos, 280	Autorização
FRANCINE LONGO	Nutricionista	3055-4502 99963-1744	Ed. Dr. Bozzetto - Sala 202	Autorização
ALDO VALENTI	Oftalmologista	3452-2040	Clinica Valenti, 2º Andar	Autorização
CAMILA SEVERA	Oftalmologista	3055-4449 99138-9920	Ed. Bozzetto, 550 - Sala 702	Autorização
GINO DEL BEM/MARCELO PILETTI	Oftalmologista	3451-4403	Rua 13 De Maio, 600	À vista p/ funcionário
CAMILA ECKER	Oftalmologista	3451-4403	Rua 13 De Maio, 600	À vista p/ funcionário
ESTEFANI CUNHA	Oftalmologista	3451-4403	Rua 13 De Maio, 600	À vista p/ funcionário
INSTITUTO OFTALMOLOGIA	Oftalmologista	3454-4647	Oswaldo Cruz - Sala 503	Associado autorização
JULIANA POZZA	Oftalmologista	3055-2080 3055-2050	José Mario Mônaco, 349 - Sala 402	Autorização
MARCOS P. FIANCO	Oftalmologista	3701-2068 3701-2069	Rua Julio de Castilhos, 435	Autorização
MARCUS VALENTI	Oftalmologista	3452-2040	Clinica Valenti, 2º Andar	Autorização
VINÍCIUS CALDEIRA	Oftalmologista	3451-1422	Alcides Valenti - Sala 203	Autorização
GERSON CATHARINA	Ortopedista	3701-1782 99112-8283	Centro Clínico Dr. Casagrande, 201	Autorização
JORGE TRAMONTINA (OSTEOTRAUMA)	Ortopedista	3449-2500	General Osório, 265	Autorização
PAULO NERY	Ortopedista	3453-7241 3451-5383	Centro Clínico Dr. Casagrande - Sala 401	Autorização

VINICIUS CAGOL (OSTEOTRAUMA)	Ortopedista	3449-2500 99951-3158	General Osório, 265	Autorização
GUILHERME PILETTI (OSTEOTRAUMA)	Ortopedista (Coluna)	3449-2500	General Osório, 265	Autorização
ALFREDO SCARTON	Ortopedista (Osteotraumia)	3449-2500	General Osório, 265	Autorização
JULIANA MULLER	Otorrinolaringologia	3702-1842 99906-2626	Ed. São Lucas - Sala 1001	Autorização
ALINE LAZZARI	Otorrinolaringologia	3055-2530 99188-1224	Ed. Bozzetto, 550 - Sala 701	Autorização
FABIO ANSELM	Otorrinolaringologia	3452-2319 99975-2725	Ed. São Lucas - Sala 602	Autorização
JAIME ARRARTE	Otorrinolaringologia	3452-7670	Centro Prof. Serrano - Sala 606	À Vista
MARIO BETTINELLI	Otorrinolaringologia	3701-3338	Centro Prof. Serrano - Sala 809	Autorização
ROBERTA C.X.GERBER	Otorrinolaringologia	3701-4472 99913-7962	Ed. Dr. Bozzetto - Sala 402	Autorização
SADI POLETT	Otorrinolaringologia	3452-3849	Edifício Solar, 8º Andar	Autorização
VANESSA S. MACEDO	Otorrinolaringologia	3702-7272	José Mario Mônaco, 227 Sala 602	Autorização
DARCI BORTOLINI	Pediatria	3452-1089	Ramiro Barcelos, 550 - Sala 803	Autorização
JULIO REIMBRECHT	Pediatria	3055-4020	Centro Médico - Sala 305	Autorização
GRACIELE S. DE OLIVEIRA Clínica Jeito de Ser	Pediatria	99908-1358	Rua Três de Outubro, 51	Autorização
MARGARETE MANFREDINI	Pediatria	3452-5774 99972-2363	Rua Garibaldi, 776 - P. Bandeira	Autorização
RAQUEL FRACALLOSSI	Pediatria	3055-4020	Centro Médico - Sala 304	Autorização
SÔNIA DALLA CORTE	Pediatria	3452-4109	Edifício Solar, 8º Andar	Autorização
ZOFFI GERBER	Pediatria	3452-4638	Oswaldo Cruz - Sala 309	Autorização
ALEXANDRE PRESSI	Pneumologista	3454-1652/3055-3050 99974-0204	Rua: 13 De Maio, 581 - Sala 114	Autorização
FELIPE DOMINGUEZ MACHADO	Pneumologista	99912-3321	Barão Rio Branco, 325 - Sala 402	À Vista
ADRIANO ALVES MULLER	Pneumologista/Espirometria	3452-6635 99122-0018	Ed. Dr. Bozzetto - Sala 903	À Vista
OLINDA TOMASI	Podóloga	99239-8714	Domiciliar - 8149-0330	Autorização
REJANE MEASSI	Podóloga	3052-0552 99166-7280	Saldanha Marinho, 695 - Sala 501	Autorização
GIVALDA DURANTE	Psicóloga	99179-3113	Senador Joaquim Pedro Salgado Filho, 141 - Sala 3	Autorização
BRENDA B. FERRER	Psicóloga	3451-3201 99986-1619	Saldanha Marinho, 590 - Sala 32	Autorização
DANIELA CORBELINI	Psicóloga	99602-9353	Avenida Independência - Sala 530 Garibaldi	Autorização
ESTELAMARIS MARTINI	Psicóloga	3451-2309 99974-2340	Palazzo Del Lavoro - Sala 807	Autorização
FERNANDA ZANETTI	Psicóloga	98128-5339	Palazzo Del Lavoro - Sala 807	Autorização

GILCA REJANE BÖHM	Psicóloga	99997-1091	General Osório, 309 - Sala 406	Autorização
OLGA FRIGHETTO	Psicóloga	98111-2743 (51) 99509-6380	Marechal Deodoro, 238 - Sala 1204	Autorização
PAOLA NERVIS RUSCHEL	Psicóloga	99984-6074	Centro Prof. São Rafael - Sala 84	
TATIANY NARDINO	Psicóloga	99715-8794	Visconde São Gabriel, 294 - Sala 06	Autorização
TATIANE TRIVILIN	Psicóloga	3452-1509 98135-6277	Trav. Antônio Ducatti, 106	Autorização
ZEMIRA PENSO	Psicóloga	99683-0302	Anacleto Tedesco, 9	Autorização
SÔNIA GALANTE	Psicóloga	3451-4528 99972-6943	Oswaldo Cruz, 309 - Sala 705	Autorização
SUSANA SAMPAIO	Psicóloga Infantil	99182-2200 99182-2200	Trav. Fernandes Vieira, 81 - Sala 201	Autorização
JUNIOR TRUCOLO	Psicóloga/Psicoterapia	98131-2888 98131-2888	Visconde São Gabriel, 396 - Sala 45	Autorização
ROSÂNGELA REGINATO	Psicopedagoga	99144-0076	R. Emílton Rossetti, 43	Autorização
TATIANA MARINI	Psicoterapia	99655-9474	Rua Giovani Girardi, 500	Autorização
FABRICIO GRASELLI	Psiquiatra	3454-2626 99972-1407	Visconde São Gabriel, 396 - Sala 54	Autorização
GILBERTO GONÇALVES	Psiquiatra	3055-2334	Alcides Valenti, 349 - Sala 604	Autorização
JAIME FARINA	Psiquiatra	3452-1386 99972-1455	Rua 13 De Maio, 388	Autorização
JOSE LUIZ DE MEDEIROS	Psiquiatra	3701-4303 99932-1351	Centro 13 De Maio - Sala 703	Autorização
ROBERTO BELLORA	Psiquiatra	3452-2076 99977-1619	Oswaldo Cruz - Sala 1004	Autorização
ANA PAULA SONAGLIO	Psiquiatra/Psicoterapia	3453-6682/3462-3859 98414-1425/99990-7700	Rua Olavo Billac, 633	Autorização
ALDO JUNIOR MIGLIAVACCA	Psiquiatra/Psicoterapia	3701-3899 99952-7898	Jose Mario Mônaco, 227 - Sala 608	À VISTA
CRISTIANE SONZA	Quiropraxia	99136-7788	Ed. Pallazzo Del Lavoro - Sala 1009	Autorização
KELLY PERUFFO	Quiropraxia	3454-4092	Rua Três de Outubro, 51	Autorização
SILVANA FURLANETTO	Quiropraxia	3451-7058 99107-0756	Centro Prof. Dr. Bozzetto - Sala 601	Autorização
JULIANA NICHETTI	Reiki/Thetahealing	99905-8756	Rua São Paulo, 381	Autorização
PEDRO FIORIO	Reumatologista (Osteotrauma)	3449-2500	General Osório, 265	Autorização
MIRIAN DE TONI ABOUD	Urologista	3701-3004	Ramiro Barcelos, 550 - Sala 202	Autorização
NURY J. ABOUD	Urologista	3701-3004	Ed. Bussetto - Sala 202	Autorização
ORESTES BLANCO NETO	Urologista	3454-5456/3452-6441 99905-2550/99986-7158	Oswaldo Cruz - Sala 803	À Vista
OSCAR COSTA E SILVA	Urologista	3451-6588/98424-6588 98422-8944	Ramiro Barcelos, Dr Bozzetto, 550 - Sala 502	À Vista
THIAGO CUSIN	Urologista	3701-4510 992666553	Ed. São Lucas - Sala 802	Autorização
JOSE RICARDO PEREIRA	Urologista	3223-0637 3223-0637	R. Bento Gonçalves, 2125 - Sala 701 (Caxias do Sul)	À Vista

Laboratórios

Laboratório Ramiro Barcelos
3452-3320

Laboratório Champagnat
3452-2036

Laboratório São Rafael
3702-0215/99118-6734

Laboratório Diagnose
3452-6081
E-mail: liliancampo@grupodiagnose.com.br

Instituto Santo Antônio
(Patologia Médica/Procedimentos/Diagnósticos)
3055-3471

Laboratório Oswaldo Cruz
3451-2599/3055-3369/99693-3322

Hospital Tachinni
3455-4333/(54) 99118-8653

Laboratório Unilab
3451-7707/3452-6152

Clínica N. Sra. De Lourdes
Veranópolis
3441-9500/3441-9503
99162-1175/98434-7666

Clínicas de vacinação

Vacinare

Rua 13 de Maio, 581 - Sala 113
(Sábados: 8:30h às 11:45h)

3451-6100/3451-6669
3454-7172/99700-0800

Exames do coração

Ideal Cor

Dr. Roges Pisani
3055-4687

LTCOLOR Clínica do Coração

Ed. Alcides Valenti - Sala 701
99686-7975

Ecografias

Vielmagem

99666-6173
2105-1707 Rua Assis Brasil, 613 (Unimed)
2105-1705 ao lado do L'América Shopping

Clínica Dason - Ecografias

3451-3270

Unimed - Pronto Atendimento

3455- 6601/3455- 6602

Exames radiológicos/RX

Hospital Tacchini

3455-4333

Vielmagem

2105-1707

Aparelhos auditivos

Centro Auditivo - Scomasom

Rua Visconde São Gabriel, 392 - Sala 47
33451-1604

Amplichini - Centro Auditivo

Rua General Osório, 150 - Centro
3702-4238

Comunicare - Aparelho Auditivo

Órion Serviços para Saúde S/S
Galeria Solar - Aala 301
3075-0775/99644-8292

Convênios diversos

DPASCHOAL - Serviços de Pneu

Av. Osvaldo Aranha, 278
2521-2000

Contaben - Imposto de Renda

Rua Marquês de Souza, 385
3451-3544

DRSUL - Concessionária Renault

R. Mal. Humberto de Alencar Castelo Branco, 618
9840-8449/3449-0700

Mundo Natural

Rua General Osório, 170
3454-7407 / 9-9944-7746

Ópticas

Óptica Pupila

3452-5796

Ponto Ótico

3451-2258

Óptica Crystal

3702-44429/9998-1920

Óptica San Bento

3701-3888/3702-0955/99176-5597

Óptica Novitá

3055-4292

Óptica Vizia

3452-5933

Ótica De Bianchi

3055-4426

Óptica Dasla

3698-6590/99633-3988

Serviços hospitalares

Hospital Tacchini

Rua Dr. José Mário Mônaco, 358 - Centro
Bento Gonçalves - RS, 95700-06
3455-4333

Setor Ouvidoria - Reclamação

Tacchimed: **3455-4160** com Andréia

Soraia: **3455-4154/(51) 99919-9056**

Centro Clínico Mãe de Deus: **(51) 3230-2600**

PA Unimed 24 horas

Rua Assis Brasil, 613 - São Francisco
Bento Gonçalves - RS, 95703-050

F: 3455-6601/3455-6602

Escritório Unimed:

3455-6636/3455-6613

Hospital Unimed Caxias: **3202-9000**

Cursos e faculdades

Amiga Informática

3451-4790

Escola de Inglês UPTIME

Rua Ramiro Barcelos, 423

3701-1236/99977-4405

Escola de Idioma Skill

Rua Barão do Rio Branco, 551

3702-0113

Escola Influx

Av. Dr. Casagrande, 342

3451-6944

Escola Actúa de Idiomas

L' América Shopping, 5º andar

3052-7172/99901-7172

Faculdade Anglo-Americano

Caxias do Sul

3536-4407

Faculdade VIAUNI - ULBRA

3454-5572/98404-5881

Universidade de Caxias do Sul - UCS

3449-5200

Faculdade PUCRS - Porto Alegre

(51) 3320-3680

Faculdade FSG - BG

Rua 13 de Maio, 1130

(Cursos de Graduação/Pós Graduação)

3055-4135/99165-4909

E-mail: vanessa.bonatto@fsg.edu.br

Faculdade Cenecista - BG

Rua Arlindo Franklin Barbosa, 460

(Cursos de Graduação/Pós Graduação)

3452-4422/99671-7788

E-mail: 044.fernandomalheiro@cneec.br

E-mail: 2020.financeiro@cneec.br

Escola de Inglês CNA

Rua Olavo Bilac, 691

3452-1123

E-mail: bentogoncalves@cna.com.br

Escola American Vision Idiomas

Rua Ramiro Barcelos, 452

3453-7443

E-mail: contato@americanvision.com.br

Escola de Idiomas Yazigi

3452- 2120

Escola CCAA

Av. Dr. Casagrande, 372 - Sala 1A

3702-0270/99978-3754

SENAC

Rua Travessa Silva Paes, 415

3452- 4200

Site: www.senacrs.com.br/bento

Faculdade Unisinos Bento

TV. Fernandes Vieira, 123 - Sala 01

2124-5117

Faculdade Sociedade Educacional Leonardo

Da Vinci - Uniasselvi

Av. Osvaldo Aranha, 1075

3701-3562 /3454-1021

IPOG Instituto de Pós Graduação - Porto Alegre

Av. Loureiro da Silva , 2001 - Sala 901/902

(51) 3225-350151/98599-2583

Faculdade FTEC - BG

Av. Osvaldo Aranha, 419

3452-6644/92000-7051

Uninter Educacional - BG

Av. Osvaldo Aranha, 1075

99915-4977

Faculdade Sociedade Educacional - Uniasselvi

Av. Osvaldo Aranha, 1075

3701-3562

Escolas infantis

Escola de Educação Infantil Paraíso Da Alegria
Rua General Vitorino, 295 - São Francisco
3452-6746/99668-9719
99181-3137/3452-674

Escola de Educação Infantil Piccoli Bambini
Rua Carlos Dreher Filho, 280
3702-3121/99993-0770

Escola de Educação Infantil MASTER KIDS
Rua Brasília, 267
3702-3319/99668-9011

Cantinho Cores e Amores
Rua João Pessoa, 49 - Botafogo
99667-9892/99146-3199

Colégio Scalibriano Nossa Senhora Medianeira
Rua General Osório, 110
3452-1233

Convênio Gás

CAINELLI
33454-9085/99191-2363
E-mail: pedidos@cainelli.com.br
Somente para Associados

Convênio Funeral

Capelas São José
Rua Marquês de Souza, 920
3452-1660/3452-1155/99931-3052
Site: lformolo@lformolo.com.br
(somente para associados)

Papelarias

New Color Gráfica e Papelaria
Rua Góes Monteiro, 32
2621- 5115
E-mail: papelaria@newcolor.net.br

Bento Material Escolar
Rua Marques De Souza, 349 - Sala 01
3453-7512
E-mail: e-mail: bento@bentomateriais.com.br

Papelaria Prisma
Rua Saldanha Marinho, 639
3451-2005/3452-6109
E-mail: papelaria@newcolor.net.br

Papelaria Água Viva
Rua General Osório, 113
3452-6574

CAPITAL SOCIAL

Matricula	Valor
695	18.792,09
748	44.658,50
778	190.846,84
797	76.800,59
799	98.361,60
816	62.697,22
821	35.048,45
844	23.061,52
848	205.710,69
865	107.795,39
873	194.732,44
879	136.182,44
884	276.632,38
887	13.591,80
890	83.213,03
891	279.472,61
907	136.638,69
939	184.912,03
966	67.401,17
971	94.535,74
988	199.074,46
993	493.244,09
1019	63.817,10
1034	80.218,56
1040	150.040,85
1067	76.166,81

1083	9.499,21
1087	133.463,33
1159	36.662,58
1182	137.738,90
1192	214.957,10
1198	25.797,32
1208	171.550,87
1232	90.925,81
1258	34.424,74
1317	26.844,13
1321	111.379,78
1337	72.153,23
1355	97.915,10
1358	158.971,97
1368	169.529,47
1370	55.309,45
1377	8.347,86
1385	167.026,37
1399	67.466,43
1425	319.327,83
1434	68.284,97
1445	116.370,21
1449	66.105,67
1452	153.104,15
1456	254.902,05
1457	116.880,57
1458	121.206,67
1460	167.888,17

1467	122.934,08
1470	116.925,69
1477	147.186,24
1478	143.815,08
1481	112.389,93
1497	152.006,46
1499	264.529,75
1505	93.661,56
1509	68.884,44
1520	40.148,68
1524	81.187,34
1535	310.094,86
1548	154.517,39
1551	86.260,04
1556	199.760,67
1560	54.537,67
1565	7.069,31
1566	77.947,59
1582	143.203,90
1597	316.530,41
1601	102.183,45
1606	76.216,09
1608	101.534,40
1616	393.228,29
1617	120.437,22
1618	46.506,53
1620	285.094,84
1622	160.333,06
1625	168.928,21
1629	73.990,84

1630	64.257,61
1632	293.920,89
1633	168.033,17
1639	55.811,83
1642	119.703,18
1644	40.229,48
1653	306.075,39
1660	187.770,95
1667	9.606,47
1672	178.290,65
1675	78.383,00
1676	346.285,13
1679	57.289,14
1682	116.386,81
1686	352.186,00
1691	81.214,01
1694	74.170,19
1697	103.322,11
1698	79.284,33
1699	121.881,70
1701	90.559,14
1702	35.985,23
1704	119.431,14
1705	131.344,22
1706	93.080,23
1713	52.655,90
1727	45.849,19
1728	58.628,94
1729	416.548,97
1733	42.550,40

1734	216.165,51	1852	83.968,89	1926	215.182,97	1989	251.663,95
1735	155.451,02	1853	211.672,85	1928	482.021,80	1991	147.280,01
1743	244.222,46	1857	195.331,40	1936	63.791,05	1993	191.157,61
1745	180.497,31	1862	301.426,97	1937	57.040,56	1994	11.079,62
1749	202.247,95	1865	49.224,32	1939	71.441,19	1995	146.958,99
1750	154.716,12	1867	54.151,92	1940	60.940,00	1996	298.096,82
1751	173.880,59	1870	112.078,14	1941	82.990,12	1997	296.886,10
1757	70.533,25	1871	571.193,12	1946	166.453,16	1998	168.033,95
1761	111.443,45	1876	140.028,04	1947	126.814,41	1999	87.353,71
1767	109.258,92	1877	173.988,86	1948	33.962,47	2000	174.931,89
1772	58.602,20	1879	134.519,26	1949	93.701,71	2002	25.705,82
1782	33.727,21	1880	78.425,68	1951	122.268,26	2003	146.546,73
1784	20.712,26	1883	3.381,52	1953	203.245,85	2004	179.584,54
1786	30.995,68	1887	170.408,41	1954	112.133,13	2013	177.051,91
1788	315.173,63	1888	231.695,53	1955	174.244,23	2015	255.143,32
1789	333.827,05	1891	60.971,11	1958	188.365,58	2019	101.851,22
1800	96.743,65	1894	24.585,14	1960	122.645,03	2020	136.600,90
1804	147.279,73	1896	217.875,86	1961	163.010,46	2021	98.867,30
1806	86.542,65	1897	65.601,73	1962	116.908,93	2026	205.416,74
1807	190.203,09	1899	80.208,93	1963	91.024,22	2033	220.466,33
1811	75.802,50	1901	209.885,25	1967	179.051,57	2035	345.986,97
1816	305.943,49	1908	151.124,34	1968	381.823,70	2043	162.940,24
1823	23.464,98	1910	127.935,10	1969	78.235,44	2044	73.322,71
1826	55.552,35	1911	210.152,25	1970	141.802,35	2046	197.519,97
1828	21.838,91	1915	111.356,82	1971	117.452,15	2047	172.156,88
1834	198.125,40	1916	308.432,67	1972	360.669,54	2048	398.891,95
1835	110.848,11	1918	288.359,38	1973	132.624,79	2049	49.184,36
1844	281.572,40	1920	296.916,97	1981	187.305,41	2053	210.339,54
1845	313.216,72	1923	3.990,79	1984	195.250,46	2054	46.255,02
1850	28.502,59	1925	16.085,52	1985	231.913,22	2056	121.964,21

2057	93.299,37	2175	276.829,34	2302	226.282,12	2399	85.172,89
2061	58.074,41	2178	5.283,17	2303	155.976,10	2402	215.681,41
2067	231.405,72	2183	138.268,88	2307	158.462,76	2406	95.020,21
2068	258.874,49	2199	44.005,96	2311	232.784,67	2407	120.630,84
2076	61.379,83	2200	74.733,29	2316	312.976,35	2410	221.036,46
2077	51.329,29	2212	469.703,21	2317	261.502,70	2411	173.796,02
2084	197.420,95	2213	78.515,61	2322	58.486,19	2419	268.215,78
2086	66.729,63	2214	186.045,57	2342	369.887,09	2420	314.189,98
2090	140.721,34	2219	425.144,72	2343	298.667,95	2427	292.425,68
2099	146.855,32	2221	180.999,57	2344	305.558,19	2428	273.590,71
2105	88.590,22	2222	73.946,19	2348	141.337,75	2432	272.622,88
2110	80.478,42	2228	203.175,52	2353	237.557,01	2433	93.059,31
2121	39.285,76	2232	109.498,60	2355	154.843,67	2441	400.833,97
2124	160.442,04	2233	332.581,98	2363	361.546,30	2445	96.592,57
2130	216.352,26	2234	158.842,79	2364	77.448,57	2449	177.147,44
2131	74.369,41	2235	22.320,25	2365	222.939,49	2452	116.088,18
2132	152.597,57	2237	171.153,06	2367	23.218,20	2456	27.213,89
2135	57.017,72	2242	126.430,45	2370	244.471,19	2457	167.076,27
2136	6.027,37	2244	380.674,86	2375	256.790,31	2458	223.466,22
2137	21.932,03	2251	278.624,99	2376	13.215,30	2462	204.826,76
2141	228.392,96	2253	59.221,83	2378	121.262,26	2463	113.271,43
2143	234.402,32	2254	273.358,30	2379	82.314,88	2464	22.466,64
2144	112.111,50	2259	131.936,77	2381	185.173,42	2465	65.513,63
2147	108.089,44	2260	52.808,93	2382	16.550,74	2466	132.277,64
2155	146.079,15	2276	415.566,02	2383	83.827,56	2468	37.088,43
2159	257.821,86	2280	154.381,25	2386	172.417,57	2470	510.773,62
2162	110.549,16	2281	22.189,35	2389	84.790,41	2471	91.175,20
2163	186.704,29	2289	326.170,16	2390	333.883,25	2473	250.695,58
2165	163.022,41	2293	93.533,46	2393	142.025,37	2474	248.533,08
2173	328.062,45	2298	250.948,33	2397	373.726,82	2477	241.598,08

2478	186.084,29	2559	61.669,07	2617	72.546,38	2689	366.769,79
2482	115.305,51	2560	65.703,39	2620	200.738,05	2690	465.111,75
2483	103.229,94	2561	95.815,44	2623	252.846,37	2691	101.456,43
2488	233.776,64	2562	97.025,52	2624	12.023,28	2692	52.128,60
2490	100.140,36	2565	133.067,57	2628	353.624,32	2696	73.670,82
2491	123.054,68	2566	143.185,34	2629	203.283,71	2701	130.598,13
2497	162.909,92	2567	88.202,86	2631	195.999,23	2703	182.548,43
2498	10.292,05	2568	116.337,46	2634	195.935,59	2704	49.812,26
2499	150.192,05	2569	78.264,98	2635	28.342,83	2705	68.652,06
2500	13.435,35	2572	122.698,94	2638	219.529,24	2706	10.461,29
2501	113.682,93	2573	50.138,07	2640	124.574,14	2707	87.282,54
2504	289.719,94	2574	33.447,09	2641	53.037,27	2713	104.587,85
2505	131.785,33	2578	118.283,23	2645	276.484,38	2714	38.621,32
2507	168.830,48	2580	115.028,41	2646	139.075,30	2719	25.707,83
2508	5.480,11	2581	171.609,77	2649	133.337,00	2722	255.151,36
2514	4.226,27	2583	305.730,28	2654	94.233,99	2723	195.208,68
2515	168.453,26	2584	388.778,96	2655	80.323,03	2728	64.550,79
2516	31.261,17	2585	335.117,94	2660	121.127,40	2731	48.948,68
2518	309.523,37	2588	5.529,99	2664	283.856,30	2733	19.744,33
2524	20.174,96	2589	31.423,54	2668	328.402,00	2735	110.266,66
2526	71.311,34	2591	129.881,63	2669	92.679,26	2737	25.137,34
2527	235.416,27	2593	12.484,23	2671	151.012,37	2738	106.879,44
2528	213.162,20	2597	517.380,11	2672	111.392,06	2741	56.406,77
2530	178.740,20	2599	228.088,39	2673	207.348,75	2742	49.730,72
2533	31.633,16	2603	77.387,52	2675	216.387,75	2744	6.617,19
2535	26.814,56	2609	132.250,67	2676	198.716,33	2746	126.947,03
2536	367.360,85	2611	100.748,06	2677	175.128,43	2749	474.534,41
2539	74.371,62	2613	95.343,21	2682	203.774,04	2751	162.424,26
2541	190.975,10	2614	19.752,19	2684	232.501,82	2754	138.171,34
2544	195.432,44	2615	19.669,46	2686	434.725,04	2762	92.163,32

2769	79.660,74	2843	131.120,95	2899	39.671,46	2958	27.113,75
2770	357.069,94	2846	2.590,14	2904	99.602,01	2960	215.130,59
2772	439.937,92	2848	30.634,38	2905	99.205,69	2962	289.083,58
2775	121.399,48	2850	26.576,86	2908	134.036,05	2964	170.330,05
2777	41.250,61	2852	21.485,53	2911	100.620,39	2966	65.713,34
2779	30.227,36	2854	51.744,14	2914	214.166,70	2967	160.590,72
2784	24.269,35	2855	39.560,24	2916	52.549,44	2968	23.592,47
2785	210.011,69	2856	64.607,99	2917	20.826,43	2969	160.315,05
2788	21.091,47	2860	144.536,63	2920	257.660,95	2971	147.848,21
2790	133.438,88	2861	213.199,32	2921	32.530,37	2972	38.040,20
2792	146.405,46	2863	81.907,24	2922	24.214,66	2973	17.789,52
2793	116.985,12	2864	213.160,95	2924	12.625,08	2974	142.025,59
2796	302.603,80	2868	108.681,46	2925	305.994,74	2975	170.558,07
2797	11.385,57	2869	124.275,39	2927	27.292,26	2976	133.891,39
2801	16.193,89	2871	335.399,41	2929	226.537,90	2977	138.636,14
2803	122.331,64	2873	78.185,32	2930	36.827,24	2981	132.532,44
2807	234.928,61	2874	52.808,61	2933	169.527,10	2982	455.865,28
2809	14.410,28	2875	53.680,52	2935	47.877,62	2983	93.349,26
2810	166.755,20	2876	53.348,95	2937	30.256,49	2984	264.772,57
2811	283.688,61	2879	124.306,90	2943	175.953,98	2987	243.633,03
2812	125.279,95	2880	74.322,60	2944	29.235,38	2988	218.152,81
2814	162.357,15	2882	16,82	2945	150.180,85	2989	114.188,70
2816	149.438,59	2887	50.365,83	2949	242.206,76	2990	41.852,76
2820	44.704,49	2888	491.907,91	2950	12.800,77	2991	104.987,46
2821	86.607,90	2889	97.501,26	2951	103.257,70	2992	406.052,24
2822	112.116,45	2890	40.515,46	2952	274.818,45	2993	357.664,06
2823	133.285,01	2891	43.385,83	2953	284.649,98	2995	111.963,29
2827	88.603,27	2893	218.459,55	2954	171.304,74	2999	129.128,93
2830	231.564,91	2896	136.934,35	2955	395.085,96	3000	206.608,18
2831	64.349,40	2898	348.547,29	2957	224.563,56	3001	268.738,61

3002	158.024,54	3047	29.257,86	3089	183.110,88	3123	130.215,41
3003	118.432,72	3050	38.821,62	3090	29.802,64	3125	197.570,28
3004	108.602,55	3051	17.450,22	3091	27.836,88	3126	92.957,24
3005	263.541,32	3053	143.144,96	3093	137.476,92	3127	176.335,36
3006	37.123,50	3056	117.179,59	3094	7.118,39	3128	216.095,79
3007	165.049,59	3057	43.749,04	3095	310.397,23	3129	60.526,92
3009	171.647,31	3058	60.927,79	3096	51.667,10	3130	40.680,69
3010	55.452,05	3059	92.783,24	3097	128.653,75	3131	157.845,80
3013	82.532,75	3060	67.218,89	3098	10.481,88	3132	39.423,57
3015	26.067,51	3063	93.287,91	3100	150.496,94	3133	157.444,84
3017	144.625,70	3064	75.555,83	3102	165.680,54	3134	117.738,26
3019	461.883,06	3065	97.698,74	3103	16.776,03	3135	27.470,56
3020	55.487,17	3066	38.984,83	3105	164.817,79	3137	226.106,63
3021	65.067,26	3067	303.792,67	3106	107.032,84	3138	13.293,88
3023	23.582,80	3068	33.276,34	3107	176.461,83	3139	451.491,35
3025	75.127,02	3069	30.079,51	3108	42.496,18	3141	104.044,10
3026	292.803,85	3071	64.812,47	3109	215.603,01	3142	97.468,41
3029	400.522,44	3073	59.933,81	3110	122.636,13	3144	97.013,91
3030	372.280,60	3074	148.381,94	3111	161.312,04	3145	108.060,88
3033	120.846,99	3075	104.809,68	3112	67.138,40	3146	240.301,09
3034	80.272,96	3077	70.499,01	3113	99.398,36	3147	301.786,38
3035	39.028,74	3078	61.461,57	3114	180.187,80	3148	112.521,54
3036	152.157,72	3079	360.909,60	3115	170.783,92	3149	68.440,51
3037	89.357,74	3080	61.534,20	3116	183.499,01	3150	158.647,87
3038	260.486,58	3081	122.834,35	3117	62.561,86	3151	173.739,65
3040	350.365,65	3082	77.419,84	3118	23.523,16	3152	28.029,30
3041	162.053,78	3083	12.889,68	3119	376.028,24	3154	102.510,02
3043	78.704,20	3085	71.065,18	3120	58.475,56	3155	87.359,37
3044	142.805,56	3087	170.124,36	3121	45.013,36	3156	154.931,66
3046	148.263,98	3088	195.674,78	3122	149.057,70	3157	168.460,56

3158	155.382,09	3194	29.599,03	3235	242.984,28	3279	86.086,33
3159	58.665,12	3195	297.991,07	3237	184.027,63	3280	69.290,49
3160	185.809,64	3196	100.702,38	3238	15.588,65	3281	63.350,57
3161	266.972,31	3197	320.585,99	3239	144.715,87	3282	96.052,55
3162	244.893,88	3199	14.835,98	3240	37.868,82	3283	89.582,00
3163	43.579,39	3200	110.446,62	3243	53.120,35	3284	41.190,89
3164	63.846,49	3201	92.812,49	3244	22.705,92	3285	65.421,65
3167	101.335,99	3203	95.274,57	3247	99.641,69	3286	110.621,97
3168	299.097,92	3204	27.549,88	3248	39.825,92	3287	349.352,97
3169	78.214,05	3205	17.828,38	3249	28.701,45	3289	27.815,42
3170	88.696,52	3207	66.075,56	3251	73.667,50	3290	278.154,32
3172	117.558,51	3209	153.747,60	3253	23.242,47	3291	86.670,55
3174	52.972,00	3210	154.337,02	3254	47.252,24	3292	53.121,35
3175	48.430,60	3211	63.667,44	3256	73.089,73	3293	124.340,35
3176	47.216,82	3212	123.257,64	3257	92.291,76	3297	42.648,29
3177	48.177,02	3213	61.503,96	3259	17.511,86	3299	27.146,83
3178	142.520,15	3214	196.792,12	3260	113.150,77	3300	127.035,04
3179	183.816,04	3215	442.388,74	3262	78.423,96	3301	28.476,09
3180	37.805,98	3216	38.990,08	3264	66.137,22	3302	36.384,52
3181	76.251,54	3217	45.027,72	3266	123.377,14	3303	35.022,04
3182	158.528,53	3218	117.318,99	3267	190.899,06	3307	204.267,34
3183	253.720,10	3219	60.298,30	3268	49.750,61	3309	38.312,52
3184	55.500,84	3221	48.909,96	3269	193.598,92	3310	39.326,45
3185	97.483,62	3223	26.148,44	3270	20.765,27	3311	118.329,58
3186	178.778,44	3225	6.660,29	3272	162.734,86	3312	107.402,03
3187	101.826,36	3229	175.012,71	3274	25.549,12	3314	32.964,60
3189	30.125,72	3231	192.270,02	3275	75.012,87	3316	10.501,85
3190	63.355,39	3232	101.665,27	3276	64.715,90	3317	106.936,87
3191	45.210,51	3233	166.484,99	3277	100.820,19	3318	29.346,49
3193	220.770,82	3234	309.501,13	3278	22.359,03	3319	26.495,86

Relatório de Exercício

3320	35.473,06	3353	37.052,31	3383	81.570,51	3413	35.097,56
3321	16.188,91	3354	51.989,13	3384	42.738,92	3414	26.198,06
3322	48.651,86	3355	16.342,21	3385	20.117,07	3415	28.347,29
3323	39.556,77	3356	11.781,39	3386	123.226,98	3416	49.876,51
3324	198.894,99	3357	59.305,91	3387	111.193,23	3417	10.948,77
3325	70.540,50	3358	55.401,15	3388	12.279,78	3418	40.756,04
3326	35.078,45	3359	11.363,99	3389	119.951,53	3419	57.276,80
3327	16.044,78	3360	42.586,05	3390	32.159,04	3420	388.544,30
3328	9.800,47	3361	29.236,12	3391	21.582,47	3421	7.933,79
3329	31.721,92	3362	84.362,52	3392	14.329,50	3422	15.222,14
3330	156.202,08	3363	15.614,80	3393	9.610,56	3423	42.953,39
3331	35.807,18	3364	52.696,83	3394	12.287,13	3424	29.048,48
3332	87.072,94	3365	16.949,38	3395	45.312,37	3425	11.398,95
3333	34.173,71	3366	125.816,24	3396	25.090,17	3426	236.091,27
3335	68.001,79	3367	28.628,95	3397	29.751,63	3427	120.178,22
3336	88.177,77	3368	26.030,35	3398	26.828,36	3428	87.176,41
3337	15.693,75	3369	12.594,25	3399	51.535,21	3429	12.390,66
3338	72.170,64	3370	43.289,96	3400	27.587,98	3430	27.766,94
3339	64.201,84	3371	83.745,35	3401	57.829,70	3431	8.895,34
3340	54.357,95	3372	148.223,69	3402	28.654,38	3432	10.425,96
3341	328.164,81	3373	37.564,72	3403	51.045,16	3433	444.519,07
3342	34.898,26	3374	20.426,46	3404	17.058,42	3434	3.805,34
3343	21.259,59	3375	31.327,04	3405	116.286,74	3435	16.466,98
3344	138.464,13	3376	45.348,97	3406	14.684,17	3436	14.172,58
3345	30.845,79	3377	56.832,65	3407	30.642,86	3437	15.843,72
3347	15.539,68	3378	29.325,04	3408	98.645,77	3438	18.399,96
3348	42.644,43	3379	21.424,88	3409	13.864,49	3439	16.997,81
3349	129.692,47	3380	48.769,57	3410	52.994,28	3440	37.648,35
3351	58.232,96	3381	7.121,15	3411	12.382,67	3441	17.021,09
3352	30.318,70	3382	57.254,94	3412	30.338,10	3442	104.222,67

3443	192.254,21	3473	6.921,09	3504	6.979,83	3534	1.500,00
3444	20.376,45	3474	16.227,96	3505	5.453,55	3535	1.500,00
3445	41.742,18	3475	8.675,34	3506	17.741,75	3536	1.500,00
3446	62.772,38	3476	280.860,20	3507	5.076,89	3537	1.500,00
3447	19.391,63	3477	3.931,67	3508	5.083,77	3538	1.500,00
3448	23.192,12	3478	10.302,34	3509	19.769,53	3539	1.500,00
3449	9.339,05	3479	14.399,20	3510	36.015,51	3540	1.500,00
3450	9.069,90	3480	11.848,83	3511	5.449,72	3541	1.500,00
3451	31.189,00	3481	8.730,85	3512	4.034,15	3542	1.500,00
3452	15.606,54	3483	16.650,36	3513	31.145,93	3543	39.157,32
3453	18.844,87	3484	7.239,87	3514	3.839,80	3544	1.500,00
3454	119.936,47	3485	11.625,68	3515	11.069,93	3545	1.500,00
3455	15.459,16	3486	81.314,47	3516	5.483,61	3546	1.500,00
3456	33.852,23	3487	18.821,56	3517	5.538,74	3547	1.500,00
3457	15.324,14	3488	18.240,60	3518	79.969,30	3548	1.500,00
3458	16.126,68	3489	86.840,30	3519	16.091,39	3549	1.500,00
3459	11.042,02	3490	1.873,32	3520	3.982,54	3550	1.500,00
3460	18.186,59	3491	11.249,79	3521	11.324,65	3551	1.500,00
3461	15.763,53	3492	28.426,67	3522	5.330,38	3552	1.500,00
3462	11.686,08	3493	196.123,90	3523	19.331,57	3553	1.500,00
3463	44.280,36	3494	36.726,15	3524	6.390,75	3554	1.500,00
3464	184.155,59	3495	226.145,93	3525	1.500,00	3555	1.500,00
3465	9.825,16	3496	103.891,12	3526	76.984,67	3556	1.500,00
3466	14.279,92	3497	10.363,40	3527	2.020,00	3557	26.098,85
3467	8.140,58	3498	29.324,23	3528	123.150,41	3558	1.500,00
3468	19.676,97	3499	45.533,42	3529	1.500,00	3559	26.087,71
3469	66.027,14	3500	8.146,95	3530	128.142,88	3560	1.500,00
3470	11.531,35	3501	17.939,83	3531	141.379,32	3561	1.500,00
3471	30.454,97	3502	4.931,86	3532	141.379,67	3562	1.500,00
3472	63.595,61	3503	58.682,11	3533	1.500,00	3563	1.500,00

AVISO DE PRIVACIDADE

Relatório de exercício

Identificação

COOPERATIVA VINÍCOLA AURORA LTDA, inscrita no CNPJ sob nº 87.547.188/0001-70, com sede na Rua Olavo Bilac, nº 500, Bairro Cidade Alta, na cidade de Bento Gonçalves/RS, atua como **controladora** para as finalidades de tratamento de dados pessoais descritas neste documento e o Encarregado pelo tratamento de dados pessoais pode ser contatado através do e-mail privacidade@vinicolaaurora.com.br. Atendendo à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD, Lei 13.709/2018), fornecemos neste documento as informações necessárias sobre os seus direitos e as nossas obrigações, além de explicar como, para quê e quando os seus dados pessoais e dados pessoais sensíveis serão tratados.

Dados utilizados e para qual finalidade

Não coletaremos quaisquer dados pessoais desnecessários e não trataremos seus dados pessoais de nenhuma outra forma, exceto conforme especificado no quadro abaixo:

Quadro Informativo	
Dados pessoais utilizados	Nome, imagem, função, matrícula
Finalidades	Elaborar o relatório de exercício com as ações desenvolvidas pela cooperativa Manter histórico das atividades desenvolvidas pela cooperativa
Fundamento legal	Legítimo Interesse
Forma de coleta	Obtemos os dados pessoais através das relações que você mantém conosco ou da sua participação nas atividades que desenvolvemos

Forma e duração do tratamento de dados pessoais

O tratamento de seus dados pessoais ocorrerá através da produção de conteúdo, confecção, distribuição e manutenção de histórico institucional do nosso relatório de exercício, no qual são indicadas as ações que desenvolvemos no exercício anterior.

Os seus dados pessoais serão tratados por nós enquanto o tratamento não se sobrepor aos seus direitos e liberdades fundamentais asseguradas pela legislação vigente.

Sobre o compartilhamento dos dados

Informamos que os seus dados pessoais serão acessados apenas pelos colaboradores envolvidos na atividade indicada neste documento, sendo que serão compartilhados com a gráfica responsável pela impressão dos relatórios. Destacamos que o relatório é disponibilizado aos colaboradores e associados como forma de dar transparência as atividades desenvolvidas por nós.

Gostaríamos de informar que nossos operadores (empresas parceiras) estão contratualmente obrigados a adotar rígidos padrões de segurança da informação e adequação à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais, com o objetivo de garantir a segurança física e digital dos seus dados pessoais, bem como sua privacidade.

Além disso, se viermos a compartilhar seus dados pessoais com outras organizações para executar a atividade indicada neste aviso, iremos comunicá-lo(a) sobre essa situação, considerando o nosso compromisso com a transparência no tratamento dos seus dados pessoais.

Direitos do titular

A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) garante a você uma série de direitos, dentre os quais a) Confirmar a existência de tratamento de dados pessoais sensíveis; b) Acessar os seus dados pessoais sensíveis, caso exista tratamento; c) Corrigir dados pessoais sensíveis incompletos, inexatos ou desatualizados; d) Anonimizar (impossibilitar a sua identificação através do dado), bloquear ou eliminar dados desnecessários, excessivos ou tratados em desconformidade com a lei; f) Eliminar os dados pessoais sensíveis tratados com o consentimento; g) Obter informações sobre o compartilhamento de seus dados com terceiros; h) Se opor ao tratamento realizado, caso seus direitos e liberdades fundamentais não sejam respeitados; e/ou i) Nos casos em que não tratemos adequadamente suas solicitações, registrar reclamação perante a Autoridade Nacional de Proteção de Dados – ANPD.

Assim, possibilitamos que você os exerça e nos contate, em qualquer situação, através do e-mail: privacidade@vinicolaaurora.com.br.

Se recebermos uma solicitação sua para exercer qualquer um dos direitos acima, podemos pedir que você confirme sua identidade antes de atendermos a solicitação, com o objetivo de garantir que seus dados se mantenham protegidos em segurança.

VINÍCOLA
AURORA

somos
CCOP