



Relatório 2025 *de Exercício*

Mãos que cultivam
juntas um futuro coletivo.

VINÍCOLA
AURORA

somos
CCOP

25
anos

Handwritten signature or initials in the top right corner.

95 anos

Mãos que cultivam juntas um futuro coletivo.

Nossa história é feita de muitas mãos. Mãos que plantam, mãos que colhem, mãos que cuidam. Que se tornaram laços fortes, famílias unidas e a certeza de que, juntos, transformamos comunidades. Mãos que deixam marcas, ultrapassam o tempo e permanecem como nosso maior legado.

Com trabalho compartilhado, o campo se tornou prosperidade, a uva se tornou reconhecimento e o cooperativismo

se tornou caminho. Desde 1931, aprendemos a superar desafios lado a lado, sempre de mãos dadas.

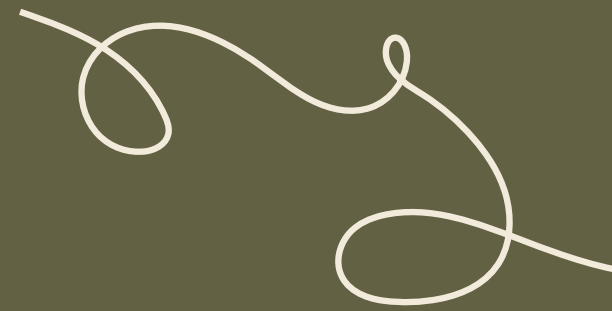
Ao celebrarmos 95 anos de história, brindamos vínculos, proximidade e conquistas que unem gerações. Agora, vamos juntos rumo ao centenário. Guiados por mãos que nos inspiram e pela certeza que nos une desde o primeiro dia: o futuro é coletivo.





Sumário

Expediente	6
Editorial	7
Manifesto	8
Missão, Visão, Valores e Propósito	9
Princípios do Cooperativismo	10
Palavra da Presidência	12
Um ano de boas notícias e um futuro promissor	13
Conselho Fiscal	18
Compromisso com a transparência	19
Palavra da Direção	21
Aurora em Movimento: reflexos de um ano de conexões e conquistas	22
2025 – Um ano de olhar da porta para dentro	26
Melhorias constantes em busca da evolução	28
01 Cooperativismo	31
Estratégias voltadas a um futuro melhor	32
Período de transformação	38
Em busca de inovação e atendimento diferenciado	40
Um ano repleto de ações em prol da Família Aurora	42
Superação e ótimas perspectivas de safra	50



02 Indústria _____ **55**

Cenário da safra e da produção 2025 _____ **56**

Desafios estratégicos e busca por metas _____ **60**

Investimentos qualificam envase e produção _____ **61**

À frente de iniciativas transformadoras _____ **62**

Um ano de melhorias e de cumprimento de metas _____ **63**

03 Mercado _____ **65**

Investimentos no setor garantem resultados _____ **66**

A busca permanente por agilidade e evolução _____ **68**

Ano da expansão e da experiência _____ **70**

Superação após quebra de safra _____ **72**

Busca pelo fortalecimento dos varejos regionais _____ **74**

A retomada da regularidade _____ **76**

Consolidação na operação e avanço na distribuição _____ **78**

Nova filial fortalece a operação _____ **80**

Ano de crescimento e de reforçar presença _____ **82**

Adaptação de olho no mercado exterior _____ **86**

Eficiência e expansão estratégica para o crescimento da Cooperativa _____ **88**

Marca, presença e propósito: a Aurora em movimento _____ **90**

04 Marca empregadora _____ **95**

Ações em prol dos colaboradores _____ **96**

Um ano dedicado às pessoas da Aurora _____ **100**

Controladoria _____ **104**

Reestruturação e competitividade _____ **105**

Conexão e agilidade marcam o ano do setor _____ **106**

Avanços na gestão da frota _____ **108**

Convênios _____ **112**

Médicos _____ **115**

Capital social _____ **127**

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 2025

Publicação com resultados do desempenho da empresa durante o ano de 2025.

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: COAN

Créditos fotos: Divulgação Aurora

Jornalista responsável: Emilio Rotta - MTB 14.396

Editorial

Emilio Rotta

Jornalista Responsável

Quando se observa uma empresa de fora, é comum avaliar principalmente seus resultados ou sua participação no mercado. Raramente se aprofunda a análise sobre os movimentos internos, as decisões estratégicas e as mudanças estruturais que, muitas vezes, são determinantes para que o desempenho do presente seja alcançado.

No caso da Cooperativa Vinícola Aurora, um olhar mais atento revela que os últimos anos foram marcados por um importante processo de reorganização interna. Trata-se de uma transformação significativa, conduzida de forma cuidadosa dentro de um ambiente consolidado e estável, com o objetivo de preparar a Cooperativa para os desafios e oportunidades dos próximos anos.

Ao longo de 2025, o Planejamento Estratégico recebeu atenção especial, servindo como base para orientar diversas iniciativas. Temas como ESG, Compliance e Boas Práticas Agrícolas permaneceram entre as prioridades da gestão, reforçando o compromisso da Aurora com responsabilidade, sustentabilidade e governança. Paralelamente, cooperados, gestores e colaboradores participaram de cursos, eventos e seminários, ampliando sua qualificação e fortalecendo a capacidade de adaptação da

organização diante de um cenário cada vez mais dinâmico.

O período também foi marcado por investimentos em estruturas, tecnologias e programas internos, além da ampliação de iniciativas voltadas ao desenvolvimento institucional. Para atender às novas demandas do mercado, a Cooperativa lançou produtos desalcoolidados, acompanhando tendências de consumo e ampliando seu portfólio. Ao mesmo tempo, manteve investimentos consistentes em suas categorias mais tradicionais, como vinhos, espumantes e sucos, que seguem como pilares da marca.

Sob muitos aspectos, 2025 pode ser visto mais como um ano de preparação para o futuro do que como um período voltado exclusivamente para resultados imediatos. O cenário econômico nacional trouxe desafios que impactaram parcialmente o desempenho de vendas, mas não impediram que a Cooperativa mantivesse resultados positivos e seguisse avançando em sua estratégia de longo prazo.

As mudanças implementadas ao longo do período refletem uma compreensão clara de que organizações com trajetória sólida também precisam evoluir continuamente. Em um mercado que se transforma rapidamente,

antecipar movimentos e fortalecer estruturas internas torna-se essencial para garantir estabilidade e crescimento.

Utilizando uma metáfora apropriada ao universo vitivinícola, pode-se dizer que a Cooperativa Vinícola Aurora segue colhendo — e continuará colhendo — os frutos de um trabalho construído ao longo de décadas por cooperados, colaboradores e gestores, que semearam com paciência, responsabilidade e visão de futuro. Ao mesmo tempo em que volta seu olhar para dentro, aprimorando processos e fortalecendo sua estrutura, a Aurora amplia sua presença externa. Desenvolve novos produtos, explora novos conceitos e se prepara para os próximos ciclos de crescimento com confiança e consistência.

Encerra-se, neste contexto, um período de gestão iniciado em circunstâncias desafiadoras, marcado por eventos extraordinários como a pandemia, crises econômicas e uma enchente histórica que impactou o Rio Grande do Sul. Mesmo diante dessas adversidades, o esforço coletivo buscou fortalecer a Cooperativa, integrar ainda mais sua comunidade e preparar o caminho para os próximos passos.

Em breve, novas lideranças assumirão a condução do Conselho, trazendo novas ideias, projetos e perspectivas. A Cooperativa Vinícola Aurora seguirá seu percurso com solidez, olhando para o futuro e avançando, passo a passo, rumo ao seu centenário.

Saúde.

Manifesto

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

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.



Missão

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.

Visão

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.

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.

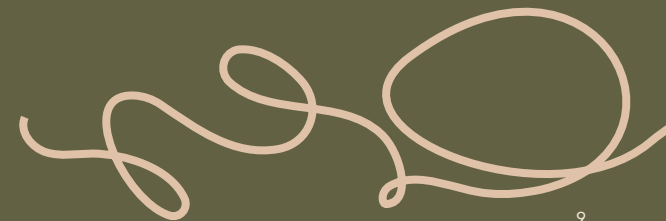
Ética: agir com integridade, honestidade e valores morais sólidos.

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.

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.



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 sítio eletrônico <https://www.sescooprs.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.





Palavra da Presidência



Um ano de boas notícias e um futuro promissor

Renê Tonello

Presidente do Conselho de Administração

O ano que passou pode ser definido como um período de boas notícias para a Cooperativa Vinícola Aurora. Especialmente no que diz respeito à safra, mas também em diversos outros aspectos da gestão, 2025 apresentou resultados positivos e dentro das expectativas. Naturalmente, sempre há espaço para melhorias, mas após um 2024 marcado por uma safra frustrada, retornar à normalidade já representa um resultado bastante satisfatório.

A safra de 2025 apresentou boa qualidade, com níveis adequados de acidez e açúcar. As condições climáticas colaboraram de forma significativa: inicialmente, temperaturas mais amenas contribuíram para o desenvolvimento equilibrado das videiras e, posteriormente, um período de calor favoreceu a maturação das uvas em um intervalo relativamente

Ivan Marini

Vice-presidente do Conselho de Administração

curto. Como resultado, obtivemos frutos com aromas, cores e equilíbrio dentro dos padrões esperados pela cooperativa.

No campo comercial, o mercado apresentou comportamento diferente do observado em 2024. Enquanto naquele ano o cenário era mais favorável para vendas com preços mais elevados, em 2025 registramos maior volume comercializado, porém com preços médios mais baixos. Ainda assim, ao avaliarmos o período como um todo, consideramos que foi um ano positivo.

A cultura da Aurora sempre nos incentiva a seguir em frente, com olhar atento ao futuro. Isso significa qualificar continuamente nossas operações, aprimorar estruturas e adaptar nossas estratégias às exigências do mercado. Ao longo de 2025, diversos temas importantes

Tiago Fronza Frare

Secretário do Conselho de Administração

avançaram dentro dessa perspectiva.

Entre os principais destaques está o fortalecimento das iniciativas relacionadas a ESG, Compliance e Boas Práticas Agrícolas, além da conclusão do processo de revisão do Estatuto Social, que posteriormente seria aprovado em Assembleia Geral realizada em 2026. Também realizamos uma importante reestruturação no setor de Tecnologia da Informação, buscando maior eficiência e integração entre os sistemas e processos da Cooperativa.

O Planejamento Estratégico, estruturado sempre com horizonte de cinco anos, foi atualizado, reforçando os objetivos e diretrizes para os próximos ciclos. Paralelamente, cooperados, conselheiros e colaboradores participaram de diversas ações de qualificação, incluindo cursos, encontros e programas de formação.

As mulheres cooperadas também receberam atenção especial por meio de iniciativas voltadas à capacitação em gestão, cooperativismo e sucessão.

No portfólio de produtos, acompanhando tendências de consumo, a Cooperativa lançou a Linha Desalcoolizados, ampliando a linha de produtos sem álcool que já vinha sendo desenvolvida pela Aurora. Essa estratégia responde às mudanças no comportamento do consumidor, especialmente entre os públicos mais jovens, que buscam novas experiências de consumo.

No campo estrutural, importantes investimentos foram concluídos. Na Unidade Vinhedos, finalizamos o armazém vertical, ampliando a capacidade de estocagem de três mil para quatorze mil paletes. Também dedicamos atenção especial à organização interna da empresa, com ajustes nos setores Administrativo, Financeiro,

Industrial, Marketing e Vendas, além da renovação dos representantes comerciais e da ampliação das operações de exportação.

A reestruturação da Cooperativa é um processo permanente, conduzido de forma alinhada ao Planejamento Estratégico. Como organização, precisamos constantemente definir prioridades. Nos últimos cinco anos, tivemos três safras recordes, o que reforçou a necessidade de olhar com atenção para a área Industrial, sem deixar de lado as demais áreas da empresa.

Expectativas para 2026

Para 2026, projetamos um faturamento de aproximadamente R\$ 930 milhões e esperamos um ano equilibrado, mesmo considerando fatores externos que podem influenciar o mercado, como eleições, Copa do Mundo e períodos

prolongados de feriados. Também há expectativa de uma nova safra recorde, com excelente qualidade.

Ao mesmo tempo, seguiremos atentos a fatores que podem impactar o setor, como a entrada de vinhos europeus e de países do Mercosul no mercado brasileiro, além dos efeitos da reforma tributária. A Cooperativa Vinícola Aurora mantém diálogo com lideranças políticas e entidades do setor para acompanhar de perto esses temas. Se por um lado a concorrência internacional tende a aumentar, por outro também se ampliam as oportunidades para levarmos nossos produtos a novos mercados.



Encerramento de um ciclo de gestão

Este relatório marca o encerramento de um período significativo para a Cooperativa. Foram seis anos de gestão, iniciados em um momento extremamente desafiador, em meio à pandemia, e que ao longo do caminho enfrentaram situações complexas, como crises de abastecimento de insumos, recessão global e até mesmo uma enchente histórica no Rio Grande do Sul.

Apesar das dificuldades, esse período também foi marcado por conquistas importantes, metas alcançadas e avanços estruturais e humanos que fortalecem a Cooperativa para o futuro.

Durante esses anos, muitas vezes deixamos em segundo plano nossas casas e propriedades para nos dedicarmos a um projeto maior: a nossa Casa Aurora. Em todos os momentos dessa caminhada, contamos com o apoio fundamental dos diretores, colaboradores e cooperados. Sem o trabalho coletivo de todos, os resultados alcançados não teriam sido possíveis.

A dinâmica da Cooperativa prevê renovação constante. Com 20 núcleos de cooperados e a renovação de um terço do Conselho a cada dois anos, as mudanças

fazem parte da natureza do modelo cooperativista. Tivemos a honra de sermos reeleitos duas vezes, o que nos permitiu permanecer por seis anos à frente da gestão.

Ao longo desse período, Ivan Marini e Renê Tonello participaram dos três mandatos, enquanto Tiago participou de dois, contando também com a parceria de Celito Bortoli durante parte desse ciclo. A ampliação para três diretores contribuiu para que as mudanças necessárias fossem conduzidas com maior equilíbrio e segurança.

Um dos grandes projetos que seguem no horizonte da Cooperativa é a nova estrutura de recebimento de uvas, um desejo antigo dos cooperados, que permitirá maior agilidade no recebimento da safra. Embora o projeto ainda não tenha sido implementado por questões de prioridade e tempo, ele permanece dentro da visão estratégica que conduz a Aurora rumo às comemorações de seu centenário.

Agradecimento

Neste momento, expressamos nossa gratidão a todos os cooperados que confiaram em nossa equipe ao longo desses anos. Certamente cometemos erros, como é natural em qualquer gestão, mas sempre

buscamos agir com responsabilidade e com o objetivo de acertar.

Desejamos que os próximos gestores tragam novas ideias, deem continuidade ao trabalho realizado e conduzam a Cooperativa a novas conquistas.

É emocionante olhar para tudo o que foi construído ao longo desses seis anos. Hoje, mais de 1.100 famílias cooperadas e cerca de 550 colaboradores fazem parte dessa história e dependem do sucesso desse mesmo negócio.

Seguiremos à disposição para contribuir com a Cooperativa, agora em outras funções, sempre prontos a colaborar para que as melhores decisões sejam tomadas.

Esperamos que os cooperados continuem apoiando as lideranças que assumirem os próximos ciclos e que todos mantenham a consciência de que a Cooperativa é, acima de tudo, uma extensão de nossa própria casa. Que as decisões sejam tomadas com serenidade, responsabilidade e visão de longo prazo.

Assim, a Cooperativa Vinícola Aurora continuará sua trajetória de forma sólida, sustentável e preparada para os desafios e oportunidades dos próximos anos.

GALERIA DOS PRESIDENTES



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

GALERIA DOS PRESIDENTES



2ª fileira (da esquerda para a direita): André Zaccaron (Faria Lemos), Michel Ferro (Monte Belo do Sul, Ala Norte), Arielson Benvegnú (São Valentin do Sul), Valeri Antônio Bortolini (Paulina), Vitor Hugo Scalco (Lajeadozinho), Diego Dal Ponte (São Pedro), Adriano Andreis (São Valentin, Ala Norte BG), Gilmar Razia (Cotiporã) e Laercio Reginatto (Vale Aurora). Sentados, da esquerda para a direita: Itacir Pedro Pozza (Pinto Bandeira), Mario Luiz Menegotto (Eulália Baixa), Paulo Roberto Valiatti (Alcântara), Tiago Fronza Frare (São Valentin, Ala Sul BG), Renê Tonello (Buratti), Ivan Marini (Linha Brasil), Édemar José Stello (Busa), Moisés Cavaleri (Monte Belo, Ala Sul), Deolindo Pastorio (Leopoldina) e José Pertille (Tuiuty).

Conselho Fiscal



Marcos Bragagnollo, Vinícius Fronza
Lunelli, Arlei Bortolini, Anilson Luiz
Pedrebon, Moacir Mazzarollo e
Marcos Cortese.

Compromisso com a transparência e a evolução da governança

O ano de 2025 foi marcado pelo fortalecimento das práticas de governança e pela atuação ativa do Conselho Fiscal, o que reforçou o compromisso da Cooperativa Vinícola Aurora com a transparência, a ética e a responsabilidade na gestão.

Com reuniões regulares ao longo do ano, os conselheiros desempenharam um papel fundamental no acompanhamento da saúde financeira e operacional da Cooperativa. As agendas semanais contemplaram a análise criteriosa de relatórios contábeis, pareceres e balanços, além de encontros com a Auditoria Externa e interlocuções com o Conselho de Administração, garantindo um diálogo constante entre os diferentes níveis de governança.

A atuação do Conselho também foi além do ambiente das reuniões. Em 2025, os conselheiros realizaram visitas técnicas à unidade da Aurora em Uruguaiana. Essas visitas permitiram uma compreensão mais aprofundada da rotina operacional e dos investimentos em andamento, proporcionando uma visão ampliada e estratégica das atividades da Cooperativa.

Com o objetivo de estimular uma gestão mais integrada e participativa, os membros do Conselho Fiscal promoveram encontros com diferentes gestores de áreas internas, fortalecendo o entendimento sobre os fluxos de trabalho e promovendo a troca de ideias que resultam em melhorias contínuas. A prática da fiscalização mensal



de estoques, realizada no último dia de cada mês, foi mantida como um dos pilares do acompanhamento industrial, reforçando o zelo pela integridade e controle patrimonial.

Formação continuada: base para uma atuação qualificada

Como parte do compromisso da Aurora com o desenvolvimento de lideranças, os conselheiros eleitos participaram de uma formação estruturada, com foco em capacitação técnica e visão estratégica. Os módulos do curso abrangeram temas como Cooperativismo e Governança, Conduta e Atuação do Conselheiro, Gestão de Riscos, além de um aprofundamento em Aspectos Contábeis e Financeiros, considerado essencial para a função fiscalizadora. Ao todo, foram 20 horas de formação presencial, promovidas em parceria com a Escola Superior do

Cooperativismo (Escoop).

A capacitação não apenas qualifica os conselheiros a exercer seus mandatos com excelência, mas também estimula a formação de novas lideranças no Quadro Social e amplia a consciência dos cooperados sobre a importância da boa gestão. Essa iniciativa integra o programa Educa Aurora, voltado ao desenvolvimento contínuo dos associados.

Palavra dos Conselheiros

“Integrar o Conselho Fiscal da Cooperativa é uma oportunidade de aprendizado, participação e responsabilidade. Ao longo de 2025, nos empenhamos em atuar com ética, comprometimento e diálogo, respeitando o trabalho das gestões anteriores e buscando sempre contribuir com uma Aurora ainda mais forte. Que os próximos conselheiros sigam com esse mesmo espírito de cooperação e transparência.”





Palavra da Direção

Aurora em Movimento: reflexos de um ano de conexões e conquistas

Rodrigo Arpini Valério
Diretor de Marketing e Vendas

Nossa Cooperativa deu, em 2025, passos significativos que refletem não apenas sua força produtiva e comercial, mas também seu posicionamento estratégico de marca, sua visibilidade e o impacto de suas ações de marketing e vendas.

Este relatório narra os principais movimentos relacionados ao marketing institucional, às vendas e à presença digital e de mídia, com foco em como essas iniciativas se alinham ao propósito da Aurora e ao cenário competitivo do segmento vitivinícola e de sucos.

Recuperação de safra e reforço de marca

Logo nos primeiros meses de 2025, a Aurora comunicou que antecipava uma “safra de recuperação”, após a quebra de 28,6% registrada em 2024. A previsão da

Cooperativa era colher mais de 70 milhões de quilos de uva.

Em março, essa previsão se confirmou: a Aurora encerrou a vindima com 71,6 milhões de quilos de uva colhidos – volume 42,3% superior ao de 2024. Além do volume, destacou-se a qualidade da matéria-prima (alto grau Brix, boa sanidade), elemento que reforça a credibilidade da marca frente aos consumidores e aos canais de venda.

Do ponto de vista de marketing, essa situação funcionou como um gatilho para duas frentes. Primeiro, reforçar internamente (entre cooperados, produtores, colaboradores) a narrativa de “recuperação + excelência”, criando um clima de orgulho e engajamento. Segundo, externamente, comunicar ao mercado que a Aurora está em plena recuperação, em evolução e com matéria-prima de alto nível – o que fortalece a proposição de valor da marca.





Visibilidade, premiações e autoridade de marca

Acumulamos conquistas relevantes que servem como alavanca para a comunicação de marca e suporte às ações de vendas. Até julho, haviam sido 45 medalhas conquistadas em concursos nacionais e internacionais, elevando o total histórico da Cooperativa para 961 premiações.

Destaques específicos: rótulos como Aurora Pinto Bandeira Extra Brut Branco, Aurora Pinto Bandeira Extra Brut Rosé e Aurora Pinto Bandeira Chardonnay obtiveram notas acima de 90 pontos no guia Descorchados. Também foi divulgado que o rótulo Pinot Noir da Aurora foi escolhido entre os 16 vinhos mais representativos da Safra 2025, segundo a Associação Brasileira de Enologia (ABE).

Um dos marcos mais significativos de 2025 foi o reconhecimento da Cooperativa Vinícola Aurora no Prêmio Top de Marketing ADVB/RS, uma das distinções mais relevantes do setor empresarial gaúcho. A conquista reforça o posicionamento da marca como referência em gestão de marketing, inovação e propósito cooperativista.

Eventos, inovação e engajamento

Um dos marcos relevantes no calendário de marketing da Aurora em 2025 foi a realização da 7ª edição da feira Vitis Aurora 2025, promovida em sua unidade de Pinto Bandeira. O evento contou com mais de quatro mil visitantes e 108 expositores, apresentando inovações, painéis de discussão sobre protagonismo feminino, agro & inovação, startups e tecnologia vitivinícola.

Esse tipo de iniciativa reforça o pilar de comunidade, estratégico para uma cooperativa como a Aurora, que depende do engajamento das famílias associadas, dos produtores, da indústria e dos canais de venda. Para o marketing, o evento funciona como plataforma de relacionamento, geração de conteúdo, ativação de marca e fortalecimento de vínculos com stakeholders.

Exportação, posicionamento e crescimento comercial

No âmbito comercial, a Aurora também avançou. Em agosto de 2025, foi reconhecida com o Prêmio Exportação RS pela 10ª vez consecutiva. O relatório vinculou essa conquista à manutenção do suco de uva integral como principal produto exportado (63% do volume exportado) e à expectativa de retomada de patamares recordes para 2025, mesmo após alguns desafios de safra.

Essa dinâmica evidencia dois movimentos complementares: (1) a Aurora mantém presença externa consolidada e (2) está estimulando o crescimento internacional como alavanca comercial. Para vendas, esse posicionamento abre portas para novos mercados, reforça o valor da marca como exportadora de confiança e amplia o leque de canais. Para marketing, significa endossar o atributo de “marca

global”, útil tanto para comunicação B2B quanto B2C.

Reflexões sobre comunicação, engajamento e vendas

Alguns pontos de atenção e boas práticas emergem desse relato:

- A narrativa de recuperação foi bem arquitetada, dando sentido de superação e entrega de valor;
- As premiações são instrumentos potentes de diferenciação em vendas;
- O evento Vitis Aurora reforça a marca como protagonista no ecossistema vitivinícola;
- A atuação no exterior funciona como argumento de autoridade;
- É importante traduzir essa história de excelência para o consumidor final;
- O ambiente digital deve capturar esses marcos com agilidade e emoção.



Conclusão e visão pessoal

Como responsável pelo Marketing e Vendas, fico extremamente motivado ao ver que a Cooperativa Vinícola Aurora, em 2025, conseguiu convergir três pilares vitais: produção forte e de qualidade, reconhecimento institucional e de marca, e presença comercial consolidada e em expansão.

Pessoalmente, acredito que este é o momento de dar um salto não apenas quantitativo, mas qualitativo: usar esse ano de resultados para aprofundar a marca Aurora como símbolo de inovação, sustentabilidade e conexão humana – não apenas vinhos, mas experiências, cooperação, legado.

Em resumo: 2025 mostrou que estamos no caminho certo. Resta agora converter os êxitos visíveis em momento de impulso, para que a Aurora avance ainda mais, tanto em volume como em valor de marca.

2025 – Um ano de olhar da porta para dentro

Rui Ficagna
Diretor Administrativo Financeiro

O ano de 2025 iniciou ainda sob os reflexos de 2024. Nos primeiros meses, especialmente em janeiro e fevereiro, o desempenho comercial manteve-se em linha com o período anterior, e as metas de faturamento foram alcançadas sem grandes dificuldades.

A partir de março, entretanto, o cenário passou a se mostrar mais desafiador, com um mercado mais cauteloso e restritivo. Entre os fatores que contribuíram para esse contexto está o início do processo de reforma tributária no Brasil, cuja implementação ocorrerá ao longo dos próximos dez anos. A mudança trouxe incertezas em relação ao aproveitamento de créditos fiscais vigentes, levando muitos clientes a reduzir temporariamente suas compras até

compreenderem melhor o novo modelo e definirem suas estratégias tributárias.

Outro fator relevante foi a normalização da safra de uvas em 2025. Após um ano de menor produção em 2024, o volume voltou a patamares considerados normais em todo o setor, o que aumentou a disponibilidade de produto no mercado e, conseqüentemente, intensificou a concorrência entre as vinícolas.

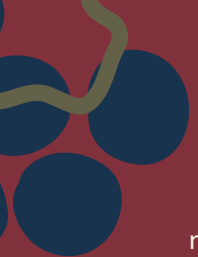
Mesmo diante desse ambiente mais competitivo, a Cooperativa Vinícola Aurora alcançou um faturamento de R\$ 874,8 milhões, superando o resultado obtido em 2024. Esse desempenho, no entanto, exigiu grande esforço coletivo. Diante das dificuldades identificadas ao longo do ano, intensificamos um movimento estratégico

de olhar com mais atenção para dentro da própria organização, fortalecendo processos internos e aprimorando nossa estrutura de gestão.

Diversas ações já estavam previstas no Planejamento Estratégico, que possui horizonte de cinco anos e revisões anuais. Contudo, foi necessário acelerar algumas iniciativas e implementar outras novas. Entre elas, destacamos o avanço na reestruturação da área Comercial, com a promoção de novos gerentes regionais e a incorporação de novos representantes, ampliando a presença territorial da Aurora.

Também iniciamos a implantação de uma política de crédito mais robusta, atualmente em fase final de implementação, com o objetivo de tornar mais ágil e segura a concessão de crédito para clientes atuais e novos parceiros comerciais.

Outro passo importante foi a criação de uma área de Inteligência de Negócios, dedicada a aprofundar o conhecimento sobre o mercado interno, identificar tendências e mapear oportunidades comerciais. O mercado externo também passou a receber atenção ainda mais estratégica.



Paralelamente, estruturamos os novos departamentos de Gestão de Projetos e Pesquisa & Desenvolvimento (P&D). Essas áreas têm como objetivo otimizar o planejamento e os custos de investimentos futuros, além de fomentar o desenvolvimento de novos produtos, capazes de atender às demandas do mercado e explorar novos nichos de consumo.

No campo da gestão operacional, intensificamos ações voltadas à melhoria de resultados, com foco na redução de custos e despesas, diminuição de estoques e aumento da produtividade de equipamentos e equipes. Esse processo envolveu a revisão e o aprimoramento de processos internos, bem como ajustes em práticas e comportamentos organizacionais.

Também iniciamos um diagnóstico organizacional, cujo objetivo é revisar o atual organograma da Cooperativa e fortalecer a valorização e o desenvolvimento do capital humano formado por cooperados e colaboradores.

No ambiente macroeconômico, a taxa básica de juros encerrou 2025 no patamar de aproximadamente 15%

ao ano, com expectativa de redução bastante limitada para 2026. Esse cenário dificulta significativamente a realização de investimentos de longo prazo com recursos de terceiros. Diante disso, a Cooperativa tem priorizado investimentos pontuais, realizados com geração própria de caixa ou por meio de programas de incentivos fiscais já existentes, preservando seu capital de giro.

Em termos de resultado final, o desempenho de 2025 foi inferior ao registrado em 2024, refletindo as dificuldades do cenário econômico e de mercado. Ainda assim, a Cooperativa manteve todas as suas obrigações rigorosamente em dia, preservando uma posição econômico-financeira sólida e segura, embora sempre sujeita a monitoramento constante e gestão rigorosa.

Desde maio de 2023, a Aurora vem conduzindo um processo contínuo de reformas estruturais e estruturantes, com o objetivo de aprimorar o que já foi construído e, ao mesmo tempo, preparar a Cooperativa para os desafios do futuro. Esse movimento exige esforço, aprendizado e dedicação,

além de demandar um recurso que nunca se recupera: o tempo.

Sabemos que os cenários econômicos e de mercado mudam a cada ano, ora mais favoráveis, ora mais desafiadores. Em 14 de fevereiro de 2026, a Cooperativa Vinícola Aurora completou 95 anos de existência, uma trajetória marcada por ciclos de dificuldades, períodos de estagnação e também fases de crescimento e prosperidade.

Ao longo dessa história, acumulamos experiência e aprendizados suficientes para enfrentar os próximos ciclos com confiança. Seguiremos trabalhando com responsabilidade e visão de longo prazo, para que a Aurora continue crescendo e contribuindo para o desenvolvimento de seus cooperados, colaboradores e da comunidade por muitas décadas.



Melhorias constantes em busca da evolução

Roberto Lazzarini
Diretor Industrial

No ano que passou, realizamos muitas mudanças, como a implantação das áreas de Projeto e Desenvolvimento, Gestão de Projetos, Sustentabilidade e Suprimentos, com as quais buscamos ser mais assertivos nas nossas decisões. Com a criação destes novos setores, tivemos um aumento de responsabilidades e de novas atribuições a fim de atingirmos a performance necessária. Ainda estamos em fase de aprimoramento de muitos processos.

Durante 2025, focamos principalmente na melhoria do recebimento de uvas, com a aquisição de vários equipamentos e tanques. O objetivo foi oferecermos mais condições para que a área de Enologia pudesse elaborar e guardar os produtos com maior qualidade.

Estamos implementando o sistema de contagem do estoque automatizado nos Almoxarifados e, na Expedição, estamos na

fase de implementação do sistema RFID desde a saída para a linha de produção até o estoque do produto pronto.

A principal meta do setor para 2025 era não deixar faltar produto tanto a granel quanto envasado. Por isso, nos dedicamos à aquisição dos vinhos e também ao engarrafamento. Assim, conseguimos atender toda a demanda vinda da área Comercial.

2025 começou com uma safra muito boa em quantidade e qualidade; porém, com o passar do tempo, o mercado estagnou - o que fez com que sobrassem produtos a granel.

O impacto positivo está na ampliação da tancagem para estoque de produto a granel e na instalação da segunda linha de envase de Tetra Pak de 750 e 500 ml.

O maior desafio do período foi administrar a produção, uma vez que em

2024 havia faltado produto, o que nos levou a ir ao mercado comprar; agora há sobra de estoque, que precisará ser envasado no início de 2026.

O principal desafio do ano esteve relacionado ao equilíbrio entre produção, estoque e demanda. Se em 2024 enfrentamos a escassez de produtos e a necessidade de aquisições no mercado, em 2025 lidamos com a sobra de estoque, que deverá ser gradualmente envasada no início de 2026. Esse cenário reforça a importância de aprimorarmos continuamente nossas previsões de vendas e planejamento produtivo, considerando que desvios impactam diretamente os custos operacionais.





Expectativa

Para 2026, projetamos uma safra superior à de 2025, o que nos permitirá ampliar a elaboração de produtos próprios e reduzir, em um primeiro momento, a necessidade de aquisições externas.

Paralelamente, com o suporte do recém-criado setor de Gestão de Projetos, já estão em andamento os estudos e o planejamento para a construção de uma nova Unidade de recebimento de uvas junto à Unidade do Vale dos Vinhedos, além da aquisição de uma nova linha de espumantes, reforçando a capacidade produtiva e a preparação da Aurora para os próximos ciclos de crescimento.





01

Cooperativismo

Estratégias voltadas a um futuro melhor

Cassandra Marcon Giacomazzi
Gerente de Sustentabilidade

Desde 2023, a Cooperativa vem desenvolvendo sua estratégia ESG. A jornada de implementação desta agenda foi subdividida em cinco fases: entendimento e diagnóstico prévio; avaliação da dupla materialidade ESG; construção dos planos de ação; execução das ações em temas ESG; e elaboração e lançamento do Relatório de Sustentabilidade 2024-2025.



A estratégia ESG é uma jornada, uma forma de trabalho que não finda em um ciclo, ou seja, não finaliza com o lançamento do Relatório. Assim, em maio de 2025, iniciamos as análises do questionário para aplicação junto ao grupo de stakeholders (cooperados, funcionários, fornecedores, clientes, instituições de ensino superior, imprensa, entidades setoriais, poder público, entre outros) e posterior construção e revisão da dupla materialidade ESG da Cooperativa. E no segundo semestre de 2025, o Comitê de Sustentabilidade e o Grupo de Trabalho de Sustentabilidade iniciaram as análises dos novos temas a serem desmembrados em planos de ação e iniciativas a serem trabalhados no próximo ciclo, 2025-2026.

Em outubro de 2025, o Relatório de Sustentabilidade 2024-2025 foi lançado



Comitê de Sustentabilidade

digitalmente. O Relatório é um documento que tem por objetivo detalhar o desempenho da Cooperativa nos âmbitos Ambiental, Social e de Governança (ESG). Trata-se de uma ferramenta de comunicação e gestão que expõe as práticas da Aurora, análise de seus impactos e metas futuras, além de promover a transparência e fortalecer a reputação organizacional. O Relatório de Sustentabilidade 2024-2025 está disponível no site.



ISO 9001 e FSSC 22000

Em 2025, houve a manutenção das certificações ISO 9001 (Gestão da Qualidade) e FSSC 22000 (Gestão da Segurança de Alimentos).

Com o objetivo de fortalecer a cultura de qualidade, foram realizados treinamentos envolvendo auditores internos, líderes, supervisores e gestores quanto ao conhecimento e implementação de ferramentas da qualidade nas atividades diárias e rotinas. Esses treinamentos proporcionaram uma visão mais prática sobre

como resolver situações do dia a dia, utilizando ferramentas eficazes para o tratamento de não conformidades.

Além disso, foi promovido um treinamento específico sobre os Requisitos Adicionais da FSSC 22000 – versão 6, a fim de assegurar que todos os envolvidos estejam cientes e alinhados às novas exigências da norma. Participaram líderes de setor, auditores internos e integrantes da Equipe de Segurança de Alimentos - ESA.

A ESA teve a inclusão de novos membros e recebeu um treinamento específico voltado para os Planos APPCC

– Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle – onde buscou-se ampliar o conhecimento técnico aliado às exigências normativas de modo a garantir a segurança de alimentos. Os encontros da ESA são mensais e possibilitam a discussão de melhorias em processos e pautas relevantes a garantia da qualidade e segurança de nossos produtos.

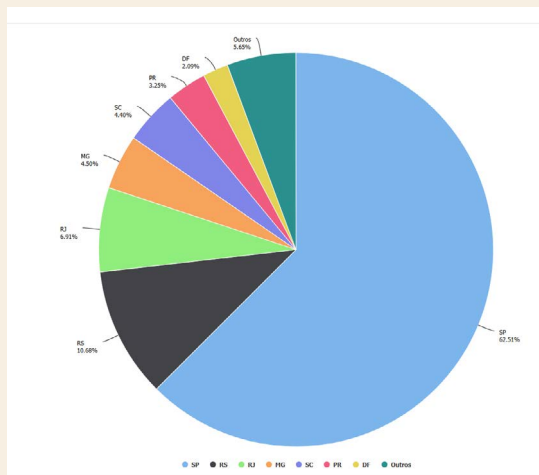
No que se refere às auditorias de Boas Práticas de Fabricação (BPF), a área está promovendo uma revisão do processo, revisando como um todo a sistemática de execução das referidas auditorias. Esta revisão ocorre ao longo do segundo semestre de 2025, com previsão para implementação de mudanças na sistemática a partir de janeiro de 2026.

Serviço de Atendimento ao Consumidor

Em 2025, o Serviço de Atendimento ao Consumidor (SAC) consolidou-se como ferramenta de apoio ao participar das reuniões semanais de gestão da Indústria, que contempla os gestores da área Industrial. Nesses encontros, a participação do SAC se dá mensalmente, e são demonstrados os números de reclamações realizadas no período e possibilidades de melhorias nos processos.

A quantidade de reclamações do ano de 2025 foi 0,12% das garrafas comercializadas e a meta deste indicador é inferior a 0,15%.

Também, junto ao SAC, houve a implantação do Painel Tatic View, onde os gestores, cujos processos estão envolvidos em fatores que influenciem nos resultados do SAC, têm acesso a dados das ocorrências – produto, lote, motivo e região. Isso garante maior autonomia na tomada de decisões imediatas. O gráfico demonstra as ocorrências de SAC por Estado, sendo o percentual de comercialização em cada Estado brasileiro um fator de influência na quantidade destas ocorrências por unidade federativa.



Na plataforma Reclame Aqui, que recebe e divulga reclamações de consumidores e é aberta ao público, a Vinícola Aurora foi reconhecida entre as seis melhores empresas de Bebidas do Brasil, alcançando nota média de atendimento de 8,9 – índice que reflete a confiança dos consumidores e a excelência no atendimento. Esse resultado reforça nosso compromisso em manter uma relação próxima e transparente com nossos clientes.



Gerenciamento de resíduos

Em maio de 2025, foi estruturada a área temporária de resíduos da Unidade Matriz. A prensa de resíduos, anteriormente localizada na Unidade 2, foi transferida para a Matriz, com o objetivo de aprimorar o gerenciamento e reduzir o número de deslocamentos entre unidades.





Antes, eram realizadas duas viagens diárias (Matriz – Unidade 2), atualmente, realizam-se duas viagens semanais, transportando apenas os fardos prontos de resíduos recicláveis (plástico e papelão). Essa otimização gerou ganhos logísticos e ambientais.

Essa reorganização também atendeu a uma observação da auditoria ambiental compulsória, realizada em dezembro de 2024, que apontou a necessidade de destinação dos resíduos Classe I (perigosos) diretamente na unidade geradora. Assim, foi alocada uma caçamba exclusiva na Unidade Matriz, permitindo que o envio desses resíduos ao destino final ocorra de forma correta e rastreável junto ao órgão ambiental.

Os resíduos metálicos também passaram a ser acondicionados e destinados diretamente a partir da Matriz.

Na Unidade Vinhedos, que já possuía processo de prensagem de resíduos, foi designado um colaborador exclusivo para o setor, ampliando a organização e eficiência operacional. Além disso, foi instalado um sistema Drive-in, o que otimizou o armazenamento de fardos e gaiolas. Outras melhorias incluem o controle da movimentação de resíduos entre unidades, inexistente anteriormente, e o início do inventário de resíduos gerados em todas as unidades, o que permite identificar quantidades e tipos de resíduos. Com o tema material “Resíduos e Economia Circular” previsto para o ciclo ESG 2025-2026, esse inventário servirá de base para a





definição de indicadores e ações de redução de geração de resíduos.

Durante o primeiro ciclo ESG – 2024-2025, foi realizado o levantamento das gerações de resíduos dos anos de 2022, 2023, 2024, até agosto de 2025, para atender às normas GRI e fornecer dados para o Relatório de Sustentabilidade, mesmo que o tema “resíduos” não tenha sido identificado como material na análise de dupla materialidade.

No início de 2025, a Cooperativa firmou parceria com a Eureciclo, organização especializada na cadeia de reciclagem. A partir dessa iniciativa, revisitou todo o processo de logística reversa e a quantificação dos resíduos pós-consumo, alcançando resultados com impactos ambientais, sociais e econômicos relevantes. Até o momento, já foram compensadas 630 toneladas de embalagens de vidro, papel, alumínio e plástico, e beneficiadas seis cooperativas de reciclagem em cinco Estados, o que gerou impacto positivo em renda e empregos. Essa ação reforça o compromisso da Cooperativa Vinícola Aurora com a sustentabilidade, a responsabilidade socioambiental e a promoção da economia circular.

Ainda em 2025, foi realizado o fechamento do espaço anteriormente destinado aos resíduos de vidro na Unidade 2, com o objetivo de controlar o recebimento desse material e garantir maior segurança nas operações, uma vez que o local apresentava riscos no momento do descarte e da coleta. Além disso, organizamos o recebimento dos resíduos de vidro em cada unidade, utilizando caçambas adequadas para esse tipo de material, assegurando melhores condições de armazenamento, manuseio e destinação.

Controle de pragas

Em 2025, aprimoramos o monitoramento do controle de pragas, estruturando as informações recebidas da empresa prestadora de serviços e convertendo-as em gráficos analíticos para melhor visualização e tomada de decisão.

Diagnóstico de Balanço Hídrico

Em 2025, foi realizado o diagnóstico de balanço hídrico das três unidades, o que permitiu um mapeamento detalhado do consumo da água em cada processo produtivo.

Com base nesse levantamento, serão definidas ações de melhoria e indicadores de desempenho hídrico, que serão colocados em prática a partir de 2026, com o objetivo de otimizar o uso dos recursos e reduzir o consumo.

Certificação do suco orgânico

A partir de 2025, os setores de Sustentabilidade e Agrícola passaram a atuar de forma integrada na gestão completa da certificação do suco orgânico. O setor de Sustentabilidade é responsável pelo processamento do suco (envase), e contempla a organização de toda a documentação exigida para garantia da rastreabilidade dos lotes e pelo controle do fluxo de massa, o que assegura a conformidade com os requisitos legais e das certificadoras. Já o setor Agrícola, é responsável pelo agendamento, condução das auditorias, pela gestão das documentações dos produtores, bem como por todo o manejo orgânico e acompanhamento técnico dos produtores parceiros durante o processo de auditoria.

Gestão de produtos controlados

Ainda em 2025, o setor assumiu também a gestão integral dos produtos controlados, passando a realizar o preenchimento, controle e envio periódico dos mapas oficiais à Polícia Federal. Esse monitoramento rigoroso é fundamental para garantir plena conformidade com a legislação vigente, prevenir riscos operacionais e assegurar total rastreabilidade e segurança no uso dessas substâncias.

Gestão de Análises de Efluentes

Além disso, a área da Sustentabilidade passou a coordenar o planejamento e a execução das análises de efluentes, seguindo rigorosamente o cronograma previsto nas licenças ambientais, reforçando o compromisso com a conformidade ambiental e a prevenção de impactos.

Período de transformação

Daniela Mariano
Supervisora de Jurídico e Compliance

O setor Jurídico da Cooperativa Vinícola Aurora passou por uma importante transformação em 2025, com a incorporação das atividades de Compliance. Atualmente, o setor conta com três colaboradoras: Daniela Mariano, Hellen Schmidt Knakeivicz e Daniela Ferreira, que atuam nas mais diversas demandas jurídicas do dia a dia da Cooperativa. As colegas Hellen e Daniela Ferreira passaram a integrar a equipe em 2025, trazendo experiência e conhecimento técnico que têm contribuído significativamente para o aprimoramento dos processos e procedimentos internos.

As principais atividades do setor Jurídico envolvem a análise, revisão e elaboração de contratos, bem como o atendimento para esclarecimento de dúvidas jurídicas de colaboradores e associados. Somam-se a essas atribuições



a condução das ações voltadas à integridade e conformidade corporativa, próprias do setor de Compliance.

Além da equipe jurídica interna, o setor conta com a parceria de escritórios de advocacia externos, que prestam assessoria nas áreas trabalhista, cível, tributária, de integridade corporativa, entre outras. São escritórios com profissionais qualificados para o atendimento das demandas judiciais e consultivas.

Em 2025, o setor deu um importante passo rumo à modernização, com a contratação de uma plataforma de assinatura eletrônica de documentos, alinhada ao planejamento de digitalização do setor. A ferramenta possibilita a assinatura e o arquivamento eletrônico de contratos e demais documentos da Cooperativa. Complementando essa iniciativa, está em andamento o processo de digitalização de contratos e documentos físicos, com o objetivo de alcançar a gestão 100% digital do setor.

No Compliance, merece destaque a aprovação, pelo Conselho de Administração, em janeiro de 2025, do novo Código de Conduta da Cooperativa. Esse documento consolida os princípios, valores e diretrizes éticas que norteiam o comportamento esperado de todos os que atuam em nome da Vinícola Aurora, sejam colaboradores, cooperados, fornecedores, parceiros e outros.

O Código estabelece padrões de conduta voltados à prevenção e combate à corrupção, fraude, conflito de interesses, assédio e outros desvios éticos, aplicáveis tanto às atividades internas quanto aos relacionamentos com públicos externos,

incluindo cooperados, parceiros comerciais, fornecedores, clientes e agentes públicos.

Nos meses de fevereiro e abril de 2025, foram realizados treinamentos sobre o novo Código de Conduta com os colaboradores, com um público superior a 460 funcionários. Em julho, o treinamento foi estendido aos cooperados, com mais de 300 participantes. Também foram promovidas capacitações específicas para os representantes comerciais e promotores de venda, realizadas nos meses de junho e julho, respectivamente.

Ainda em 2025, duas importantes políticas foram aprovadas pelo Conselho de Administração: a Política de Recebimento e Tratamento de Denúncias e a Política de Direitos Humanos. A primeira define o fluxo



Rodada de treinamento com colaboradores

de recebimento e tratamento de denúncias e condutas inadequadas, estabelecendo competências e responsabilidades para deliberação dos registros. Já a segunda, reafirma o compromisso da Cooperativa com o respeito aos direitos fundamentais e à dignidade humana, consolidando princípios éticos que orientam suas práticas corporativas.

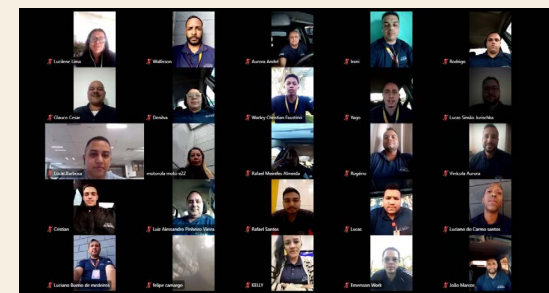
O ano de 2025 marcou uma mudança de cultura no setor Jurídico, com o início de projetos voltados à modernização dos procedimentos internos, sem perder a essência do atendimento humanizado e próximo dos colaboradores e associados.



Rodada de treinamento com cooperados



Rodada de treinamento com representantes comerciais



Rodada de treinamento com promotores de venda

Projetos

Para 2026, os planos incluem o avanço do projeto de modernização e digitalização, com a busca de ferramentas que possibilitem a gestão de contratos e ações judiciais. Na área de Compliance, o foco estará na evolução do Programa de Integridade, com ênfase na revisão do mapeamento de riscos e no aperfeiçoamento da avaliação e gestão da cadeia de fornecedores e terceiros.

Em busca de inovação e atendimento diferenciado

Gaspar Rotava

Gerente de Atendimento ao Cooperado

A Cooperativa está em constante processo de mudanças, principalmente com a adoção do Planejamento Estratégico. Então, naturalmente, nosso setor também é desafiado a fazer diferente e a manter sua histórica função de atendimento ao cooperado - mas agora de forma inovadora.

Atuamos em diversas frentes de forma simultânea. Por exemplo, ao longo de 2025, trabalhamos no desenvolvimento de ferramentas para que o cooperado possa utilizar cada vez mais a tecnologia em seu favor ao ampliar o rol de documentos, principalmente de consulta mensal ou anual, disponíveis de forma on-line. Documentos que antes estavam disponíveis somente na Cooperativa agora podem ser acessados de casa através de aplicativo, o que facilita e agiliza sua consulta.

Outra ação bastante forte do setor, realizada em conjunto com a área

Agrícola, foi o desenvolvimento da Nota Fiscal Eletrônica dentro do aplicativo Demetra - hoje utilizado pelos cooperados principalmente para Caderneta de Campo e mapa dos vinhedos. Em função da obrigatoriedade da substituição do Talão de Produtor pela NFE, a Cooperativa buscou oferecer ao cooperado uma ferramenta que pudesse suprir sua necessidade de emissão de notas fiscais. Assim, todas informações da produção de uva do cooperado estão no mesmo lugar, o que facilita a administração desses dados.

Pesquisa de satisfação

Em consonância com o Planejamento Estratégico, realizamos uma pesquisa com os cooperados para identificar seu grau de satisfação com a Cooperativa. Foram avaliadas questões de governança,



regime eleitoral, safra, setor Agrícola e setor Social, e os entrevistados puderam fazer comentários e apresentar sugestões. Os resultados obtidos - bastante satisfatórios - foram apresentados para a Direção Executiva e para o Conselho de Administração. As sugestões e comentários recebidos serão avaliados para atender aqueles que forem considerados pertinentes.

Outra ação da qual participamos ativamente foi da reforma do Estatuto Social, que visa atender anseios do Quadro Social, com mudanças significativas em alguns temas, bem como da inclusão de programas como o Planejamento Estratégico, Compliance e ESG, que



atualizaram nosso principal ordenamento jurídico para a realidade atual da Cooperativa e a previsão de pagamento de parte do Capital Social dos cooperados.

Movimento no setor

Impulsionada pelo uso de tecnologia, a procura pelo setor caiu no ano de 2025. Aproximadamente cinco mil atendimentos foram realizados para o público em geral, com demandas das mais diversas. Na área de benefícios, novas parcerias foram firmadas, ampliando a já extensa gama de serviços oferecidos aos cooperados e também colaboradores da Cooperativa. No final do presente expediente, estão relacionadas todas as parcerias com quem mantemos convênio.

Quadro Social da Cooperativa

O número de cooperados teve leve crescimento nos últimos anos, com cerca de trinta novos nomes a cada ano. A destacar, a entrada de jovens no Quadro Social - o que reflete a confiança da família do cooperado na Cooperativa e a certeza de uma sucessão na propriedade.

Projeção

Nosso planejamento para 2026 prevê, entre outras atividades, a realização de campanha para que o aplicativo My Fluig seja acessado pelo maior número de cooperados possível, facilitando a consulta das informações de contas, produção, convênios e outras mais, sem a necessidade de deslocamento até a Cooperativa. Queremos realizar nova pesquisa direcionada a outros temas, e criar uma plataforma que centralize todas as informações sócio-econômicas dos cooperados. Assim, obteremos dados mais atualizados que auxiliarão a Cooperativa na tomada de decisões.

Ao encerrar mais um exercício, o setor de Atendimento ao Cooperado quer reiterar seu comprometimento com as diretrizes estabelecidas pela direção da Aurora, principalmente no relacionamento com o cooperado, e garantir que iremos continuar a oferecer serviços cada vez mais especializados a todo Quadro Social da Cooperativa.



Um ano repleto de ações em prol da Família Aurora

Jessyca Bolzan
Organização do Quadro Social

Em 2025, o Setor de Organização do Quadro Social da Cooperativa Vinícola Aurora manteve-se empenhado em fortalecer a formação, participação e o pertencimento dos associados, por meio de iniciativas estruturadas que abrangem educação cooperativista, sucessão rural, protagonismo feminino e integração do cooperado.

Educa Aurora

Através do programa Educa Aurora, foram oferecidos diversos cursos a todos os conselheiros e cooperados, como o curso de “Atuação do Conselho Fiscal em Cooperativas” e o curso “Atuação do Conselho Administrativo em Cooperativas” - ambas as capacitações executadas pela Escola Superior do Cooperativismo, e que passam a ser oferecidas anualmente, visto que esse conhecimento serve não apenas para quem deseja ser conselheiro,

mas para qualquer cooperado que deseje entender um pouco mais da gestão de uma cooperativa e exercer seu direito e dever como dono.

Ainda foram realizados cursos como “Capacitação para Lideranças Femininas”, “Oficina de Marketing Digital para Mulheres Empreendedoras” e o curso de “Introdução ao Mundo do Vinho”.

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.



Conclusão dos cursos de conselheiros

Aprendiz Cooperativo 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 mínima de 17 meses, com 552 horas de aulas teóricas e 552 horas de aulas práticas;

Visitas técnicas em cooperativas e/ou propriedades modelo.

Em 2025, a quinta turma formou 24 jovens e a sexta turma iniciou com 31 jovens.



Foto da 5ª turma do jovem aprendiz



Foto da 6ª turma do jovem aprendiz

ENCONTRO DE mulheres aurora

União que transforma, força que inspira!

A participação feminina na Aurora tem aumentado através de ações como o Encontro de Mulheres, em celebração ao Dia Internacional da Mulher Rural. O evento ocorreu no Dall'Onder Grande Hotel, em Bento Gonçalves, e reuniu mais de 350 cooperadas, esposas e filhas de associados em uma tarde de aprendizado, inspiração e confraternização.

A iniciativa reforça o papel das mulheres no desenvolvimento do cooperativismo vitivinícola. Atualmente, a Aurora conta com 220 cooperadas, representando cerca de 20% do quadro de 1,1 mil associados. O número de mulheres vem crescendo ao longo da última década: entre 2013 e 2024, o total de cooperadas aumentou de 95 para 126 associadas, um crescimento de 32,6%.

A recepção foi ao som do músico Rodrigo Soltton e, como cerimonialista, a

ilustre presença da Nona Gema, seguida da abertura oficial e da apresentação do Projeto Aurora Mulheres Empreendedoras (AME). O patrocinador master, Sicredi Serrana, trouxe a palestra Planejar para Crescer: o papel da mulher na gestão e nas finanças do campo, com Cleide Justina Brand, Assessora de Negócios da instituição.

Em seguida, houve a apresentação de resultados do programa “Elas pelo Coop”, conduzido pela coordenadora do Comitê de Mulheres da Cooperativa, Estela Frare Rossato.

Encerrando a programação, ocorreu a palestra com Maria Elena Pereira Johannpeter, especialista em desenvolvimento humano e ampliação de consciências para o sucesso pessoal e profissional.

Nós, da Aurora, entendemos que a mulher rural tem um papel essencial no cooperativismo vitivinícola. Ela é presença ativa no campo, na gestão das propriedades e na preservação dos valores. Cada vez mais, as mulheres ocupam espaços de liderança e decisão dentro das cooperativas, contribuindo com uma visão sensível, colaborativa e inovadora. O Encontro de Mulheres é uma oportunidade de reconhecer essa força e incentivar que mais mulheres se vejam como protagonistas desse movimento.

Além disso, no dia 12 de dezembro, aconteceu o 3º Dia de Campo das Mulheres.



Encontro de Mulheres Aurora 2025

O encontro reuniu 20 mulheres, entre cooperadas, esposas e filhas de cooperados, na propriedade do cooperado Fernando Cobalchini, que gentilmente recebeu o grupo e a equipe técnica da Aurora.

A programação abordou temas essenciais para o manejo e a preparação da safra, como condução das parreiras para colheita mecanizada, depósito de defensivos agrícolas e EPI's. Também tivemos a presença da parceira FMC Agrícola, que proporcionou um momento inspirador ao compartilhar sua história e atuação no setor.



Dia de Campo Mulheres Aurora 2025

ELAS

pelo coop AURORA

O Comitê “Elas pelo Coop” nasceu durante o Encontro de Mulheres de 2023 e segue alinhado ao movimento nacional de formação de lideranças femininas promovido pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). O grupo finalizou, em 2024, o programa de formação em parceria com a Escola Superior do Cooperativismo (Escoop), com foco no desenvolvimento de habilidades de liderança e governança cooperativa. Em 2025, após a formação completa em Lideranças Femininas, o Comitê focou na execução do plano de trabalho que mesclou reuniões ordinárias, visita técnica, integração com os setores da Cooperativa, encontros nos núcleos e mais três aulas junto à Escoop. As aulas reforçaram o compromisso com a formação contínua. De todo esse trabalho, o destaque se dá nas dez reuniões no interior, que contemplaram vinte núcleos da Cooperativa. O objetivo foi estreitar o relacionamento e fortalecer a

presença feminina na Cooperativa e no Comitê. Foi o primeiro ciclo de reuniões voltado às mulheres e obtivemos a presença de mais de 120 cooperadas.



Comitê Elas Pelo Coop Aurora em visita a Nova Petrópolis, berço do Cooperativismo brasileiro.

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 é uma tarefa que precisa de muita dedicação. Aos poucos, estamos estruturando este projeto com ações que fomentem este olhar.

Em 2025, realizamos duas rodadas de visitas na Unidade Vinhedos. Mais de cinquenta cooperados participaram desta experiência guiada pelo diretor industrial, Roberto Lazzarini, que encerrou com degustação do lançamento suco de maçã.



Cooperados visitando a unidade Vale dos Vinhedos

Programa AME - Aurora Mulheres Empreendedoras

Criada em 2021, a iniciativa é uma ferramenta de estímulo à diversificação de renda e capacitação para o desenvolvimento de atividades complementares à produção de uvas pelas cooperadas. Desde a sua fundação até 2025, os avanços foram significativos. Em 2024, a coordenação focou no trabalho interno e criou seu planejamento estratégico com sua missão, visão e valores.

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.

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, aumento da visibilidade do empreendedorismo familiar.



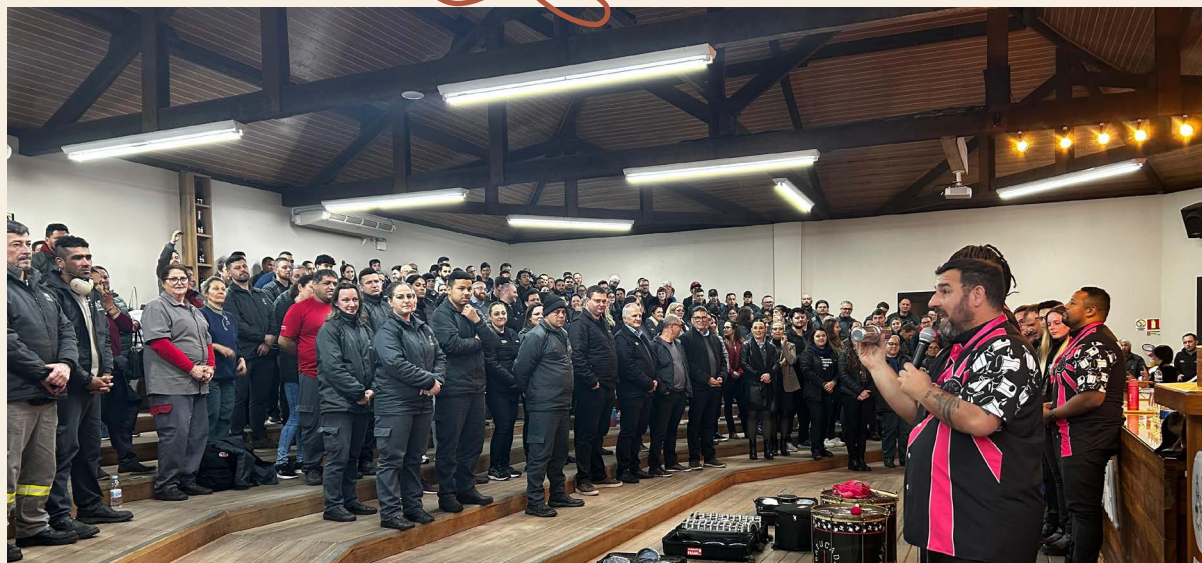
AME - Aurora Mulheres Empreendedoras

Em 2025, foi ofertado o curso Empreendedorismo e Gestão na Prática, com o objetivo de fortalecer o empreendedorismo feminino por meio da orientação sobre gestão, oferecendo conhecimento, ferramentas e estratégias para que mulheres administrem seus negócios com autonomia e excelência. As aulas iniciaram em 20 de maio e foram até o dia 26 de maio, ministradas pela consultora Jacqueline Belle.

Jornada Coop

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.

Em 2025, a Jornada Coop foi um pouco diferente: além das tradicionais palestras, uma para cooperados e outra para colaboradores - ambos os públicos foram incentivados a buscar um conhecimento mais profundo sobre a temática, por meio da realização de cursos e palestras sobre cooperativismo. Quem cumpriu o desafio, participou de um sorteio que contemplou 40 vagas para uma visita técnica ao berço do nacional cooperativismo, em Nova Petrópolis. Uma oportunidade de aliar o conhecimento teórico e prático no mês em alusão ao fortalecimento do cooperativismo.



Apresentação da Batucada para os colaboradores da Cooperativa



Palestra para os cooperados

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: *Festa Julina: 2ª edição*

A Festa Julina Solidária da Cooperativa Vinícola Aurora registrou recorde de público em sua 3ª edição, com a presença de mais de cinco mil pessoas. Foram arrecadados mais de R\$ 30 mil e uma tonelada de alimentos, ração e produtos de limpeza, que foram entregues para 16 instituições bento-gonçalveses. A iniciativa foi realizada em parceria com as cooperativas locais Sicoob Meridional,

Cresol, Sicredi e Unimed Serra Gaúcha.

Receberam os recursos: Anjos Unidos, Lar do Ancião, ONG Patas e Focinhos, ONG Por Mais Empatia, Lar da Caridade, APAC, Associação Integrada do Desenvolvimento Down (AIDD), Lar da Joana, Associação São Roque, Associação Voz Azul de Apoio TEA, Associação dos Surdos (ASBG), Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais (Apaie), Lar Luchese, Associação de Apoio à Pessoa com Câncer (Aapecan), Associação de Deficientes Físicos (Adef) e Vilarejo Anjos Unidos.



Em 2025 a Festa Julina teve a ilustre presença do Guri de Uruguiana, um parceiro do Cooperativa.

Chegada do Papai Noel na Fantástica Fábrica de Suco de Uva

Como forma de promoção social, o evento teve sua terceira edição mais uma vez de sucesso. Com a participação de cooperados, comunidade, funcionários e seus familiares, a tarde foi recheada de atrações para as crianças.



Mais um ano em que o bom velhinho vem prestigiar nossa Fantástica Fábrica de Suco.

Outras ações que ocorreram durante 2025:

IV Fórum Mundial das Cooperativas Vitivinícolas

Nos dias 15 e 16 de maio, a Aurora esteve presente no XIV Fórum Mundial das Cooperativas Vitivinícolas, realizado em Garibaldi, na Serra Gaúcha.

O evento ressaltou a união das cooperativas para enfrentar desafios globais comuns, como a economia circular, as mudanças climáticas e o futuro do consumo de vinho.

Os participantes também visitaram o Vitis Aurora 2025 – nossa Feira de Negócios, Inovação e Sustentabilidade realizada na unidade de Pinto Bandeira – e, na sequência, conheceram de perto a estrutura da nossa unidade fabril no Vale dos Vinhedos.

Legado Coop

Estivemos presentes no Legado Coop, um dos principais encontros de cooperativismo do Brasil, realizado em Nova Petrópolis (RS), cidade considerada o berço do cooperativismo no país. O evento reuniu mais de mil participantes de 260 cooperativas da América do Sul.

Fórum dos Presidentes 2025

Também participamos do Fórum dos Presidentes 2025, promovido pelo Sistema Ocergs, em Porto Alegre. O evento reuniu as principais lideranças do cooperativismo gaúcho para debater o futuro do setor.

Fim de ciclo

Em 2025, a condução dos trabalhos ficou até o mês de outubro com a colaboradora Jessyca Bolzan, que, após quase quatro anos, encerrou seu ciclo na Cooperativa. A partir de novembro, o setor de Organização do Quadro Social passou aos cuidados de Karine Fonseca dos Reis e a Kauize Dal Berto.

“Este período na Aurora me mostrou de fato a diferença que o cooperativismo

pode fazer na vida das pessoas, agradeço imensamente à Direção pela confiança depositada em mim e pelas oportunidades de aprendizado. Levo cada um – colega e cooperado(a) no meu coração. Gratidão pela acolhida e carinho de todos! Karine e Kauize, com toda competência e dedicação, farão um trabalho incrível e seguirão fortalecendo ainda mais o Quadro Social. Viva a Aurora!”
- Mensagem de agradecimento, Jessyca Bolzan.

Perspectiva

Para 2026, ano em que a Aurora celebra seus 95 anos de história, o setor de Organização do Quadro Social seguirá ampliando sua atuação com foco no fortalecimento do vínculo entre Cooperativa e famílias cooperadas. A perspectiva é aprofundar a participação de todos nas ações da Cooperativa e nos programas institucionais, reforçando o papel do cooperado como protagonista do modelo.

O marco dos 95 anos impulsiona a intensificação das ações de formação e educação cooperativista, com novas trilhas dedicadas à governança, sucessão familiar e desenvolvimento de lideranças,

além da ampliação da presença de jovens e mulheres nos espaços de diálogo e decisão. Paralelamente, a comunicação será continuamente aperfeiçoada para garantir clareza, acessibilidade e transparência, aproximando ainda mais cooperados e gestão.

Também serão fortalecidas as iniciativas sociais, culturais e ambientais nas comunidades, através de práticas sustentáveis e da promoção de impactos positivos no território cooperado. Com essa agenda, 2026 se apresenta como um ano de celebração, consolidação, avanço e de reafirmação do compromisso da Aurora com suas famílias cooperadas e com o futuro do cooperativismo.

Lembrando que o setor de Organização do Quadro Social tem como propósito Fortalecer a participação, o vínculo e o desenvolvimento das famílias cooperadas, promovendo educação, comunicação clara e engajamento, alinhada aos princípios cooperativistas e à estratégia institucional da Cooperativa Vinícola Aurora.



Superação e ótimas perspectivas de safra

Maurício Bonafe
Gerente Agrícola

Ao olhar para trás, comparando os eventos de 2024 com os de 2025, é possível perceber uma recuperação que nos anima muito, especialmente em função da melhoria da questão climática, que nos permitiu colher uma safra muito boa. Isso nos levou de volta aos patamares de produção média histórica da Cooperativa Vinícola Aurora.

Na safra 24/25, o volume e a qualidade foram resultado de muita superação e de trabalho árduo do nosso cooperado. Recebemos volumes significativos de uvas americanas/híbridas com excelente graduação, como as variedades Seibel 10096 e BRS Lorena, e variedades viníferas como Cabernet Franc, Tannat e Rebo, que superaram a marca de 20° Babo, chegando até 22° Babo ou 26° Brix.

O clima durante a safra também colaborou para que tivéssemos obtido esses resultados - o início da safra foi um pouco

mais chuvoso, mas nada que atrapalhasse a qualidade de nossas uvas, já que as primeiras uvas viníferas são utilizadas para espumante. Estas mantiveram a qualidade necessária para os produtos e as mais tardias conseguiram expressar seu potencial de maturação e qualidade.

Vitis Aurora

Encerrando a safra, os esforços se concentraram na organização da 7ª Edição do Vitis Aurora, feira realizada entre os dias 13 e 15 de maio, no Centro Tecnológico de Viticultura, em Pinto Bandeira.

O evento foi um grande sucesso e reuniu mais de quatro mil visitantes, que puderam conhecer de perto as inovações e tecnologias apresentadas pelos 108 expositores.

Representantes de sete países e nove estados brasileiros participaram da feira, e puderam apresentar e conferir as tendências e soluções mais avançadas da viticultura mundial.

Durante o evento, foram realizadas nove palestras com temas relevantes para a tomada

de decisão no campo, que abordaram assuntos como cenários econômicos e previsões climáticas para a safra 25/26. Ainda ocorreram encontros especiais com mulheres e jovens, que são públicos fundamentais para manter a viticultura vibrante e sustentável.

A programação contou ainda com espaços dedicados à agricultura familiar, demonstrações de máquinas e equipamentos e muita integração e celebração. Foi mais uma edição memorável do Vitis Aurora, que reafirma seu papel como referência em inovação e conhecimento na vitivinicultura brasileira.

Assistência técnica

Após a realização da feira, retomamos os trabalhos de assistência técnica junto aos cooperados, com a coleta de 738 amostras de solo durante o ano. Todas as análises foram devidamente interpretadas e acompanhadas das recomendações específicas, retornando aos cooperados como base para o manejo adequado de seus vinhedos.

O inverno foi bastante favorável em relação à acumulação de horas de frio abaixo de 7,2°C. A soma de mais de 400 horas de frio foi determinante para garantir uma excelente brotação das videiras.

Com base nos resultados do teste de fertilidade de gemas, que já indicavam o alto potencial produtivo da safra, foram realizadas orientações específicas aos associados quanto à poda, resultando em uma brotação uniforme e ótimas perspectivas de produção.

O ano transcorreu de forma positiva. Desde o período de brotação até a colheita ocorreram alguns dias frios - nada que interferisse no bom andamento da safra. O vigor das videiras manteve-se dentro do esperado, e a perspectiva de produção foi bastante animadora para todos.

COP30

Um dos destaques de 2025 foi a participação da Cooperativa na Conferência das Partes (COP30), onde foram apresentados os manejos e projetos desenvolvidos pela Aurora voltados à mitigação das mudanças climáticas.

O evento representou um importante momento de troca de informações e de ampliação da visibilidade da Cooperativa, reforçando seu compromisso com a sustentabilidade e a viticultura responsável.

AÇÕES EM 2025

- No Centro Tecnológico de Viticultura (CTV) Pinto Bandeira, a produção também voltou à normalidade. Foram produzidas pouco mais de cem toneladas de uvas Chardonnay, Riesling Itália e Pinot Noir. Dentro da área experimental, em parceria com a Santagro, foram conduzidos oito trabalhos de pesquisa, envolvendo mais de 20 produtos testados na área. Os resultados obtidos serão compartilhados com os associados ao longo do ano, em reuniões técnicas ou momentos oportunos, contribuindo para a difusão do conhecimento e aprimoramento das práticas vitícolas.

- 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 para os associados. Além disso, mais de 50 mil mudas de videira foram comercializadas aos cooperados por meio dos viveiristas parceiros, sendo a grande maioria composta por variedades americanas e híbridas tintórias.

- No atendimento às diretrizes traçadas pelo TAC, junto ao 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). Todos também foram visitados pelos agrônomos com o objetivo de organizar a propriedade para receber os trabalhadores na safra. Importante citar que, novamente, não tivemos nenhum caso de trabalho análogo envolvendo a Vinícola Aurora. Parabenizamos os cooperados pelo envolvimento no programa, o que fez com que o processo ocorresse de forma natural e segura.

- Foram realizadas mais de três mil visitas técnicas aos cooperados pelos agrônomos da Cooperativa, mais de 30 reuniões técnicas e 15 dias de campo para tratar de assuntos técnicos, incluindo um dia de campo voltado para as mulheres. Também realizamos a segunda Caravana da Viticultura, dedicada a levar cooperados para conhecer experiências e práticas de outros produtores de uvas - tudo isso com o objetivo de promover a profissionalização de nossos cooperados, o que agrega valor à produção e à qualidade das uvas.

- Aos sábados, o setor Agrícola manteve a divulgação de assuntos técnicos para os produtores no “Momento Agrícola” - espaço cedido pela rádio Difusora. E, a cada trimestre, o jornal Informativo Agrícola apresentou assuntos técnicos e trabalhos realizados pela equipe técnica.

Avanços nos programas

Dentro do programa de Boas Práticas Agrícolas (BPA), seguimos trabalhando forte em todas as iniciativas, sempre com o objetivo de promover ações que levem ao bom trabalho nos vinhedos, à adoção das tecnologias e à utilização de ferramentas de manejo que auxiliem os cooperados a aumentar a produtividade e a elevar continuamente a qualidade e a rentabilidade das uvas.

SISTEMA DE MONITORAMENTO CLIMÁTICO NA VITICULTURA (VITIALERTA)

Mantemos o monitoramento contínuo das áreas para prevenção ao míldio, e iniciamos testes com uma nova ferramenta, atualmente em fase de validação. A ferramenta mostrou-se novamente muito importante, e auxiliou no monitoramento e na tomada de decisão sobre o momento ideal de aplicação.

PROGRAMA CERTIFICA AURORA NA VITICULTURA (CAVI)

O processo de levantamento de dados encontra-se em fase final. Após a conclusão, os dados serão analisados, o que permitirá viabilizar processos de melhoria contínua e alcançar certificações, que são fundamentais para o fortalecimento e reconhecimento da Cooperativa.

PROGRAMA TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO

Em 2025, muitos avanços foram alcançados, especialmente nas regulagens de pulverizadores em conjunto com os cooperados, que contaram com suporte profissional especializado na área. Neste ano, dez cooperados adquiriram drones para pulverização agrícola, o que evidenciou a necessidade de um estudo junto ao IFRS para validação do uso dessas tecnologias.

PROGRAMA GESTÃO DA PROPRIEDADE RURAL E RASTREABILIDADE

O aplicativo Demetra já está na mão de 70% de nossos cooperados e auxilia no registro de todas as atividades realizadas no vinhedo e no cumprimento das normas de rastreabilidade exigidas pelo mercado consumidor. Foi lançada uma versão atualizada do aplicativo, que inclui novas funcionalidades, como a emissão da Nota Fiscal Eletrônica, permite o monitoramento dos custos das atividades e sugere aos cooperados melhorias para a redução dos custos de produção.

PROGRAMA DE SELEÇÃO DE VARIEDADES

Finalizamos a implementação da área de teste das variedades resistentes a míldio e, em parceria com o IFRS, acompanhamos o desenvolvimento dessas variedades para identificar os clones com maior potencial produtivo e de qualidade.



Reunião de alinhamento sobre Boas Práticas Agrícolas



Dia de campo e utilização de novas tecnologias



Dia de campo sobre manejo e condução de vinhedo para colheita mecânica



Participação da Cooperativa Vinícola Aurora na COP30

CULTIVO FAMILIAR



CASA DE BENTO

SERRA GAÚCHA



SUCO DE UVA
INTEGRAL

100% SUCO DE UVA

SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR, ÁGUA,
CORANTES E CONSERVANTES 1L

SUCO DE UVA TINTO INTEGRAL

1931 vinícola aurora
brasil





02
Indústria

Cenário da safra e da produção 2025

Nauro José Morbini
Gerente de Enologia

2025 iniciou sob um cenário promissor. As condições climáticas mostraram-se favoráveis, com precipitações bem distribuídas, temperaturas equilibradas e ambiente propício ao pleno desenvolvimento das videiras. Já nos primeiros dias de janeiro, a expectativa de uma colheita expressiva começou a se confirmar. À medida que as uvas eram recebidas nas unidades da Cooperativa, evidenciava-se sua exuberância e qualidade superior, indicadores de uma safra de excelência.

Em 2024, registrou-se o recebimento de 50 milhões de quilos de uva, volume que representou uma redução de 28% em relação ao ano anterior. Em 2025, por sua vez, observou-se uma recuperação expressiva, totalizando 71 milhões de quilos de uva distribuídos entre as três unidades de processamento da Cooperativa.

A partir do volume total de uvas recebidas em 2025, foram elaborados aproximadamente 58 milhões de litros de produtos, distribuídos conforme detalhado abaixo:

Unidade	Uvas Recebidas (kg)	Total de Produtos (L)	Detalhamento de Produtos (L)
Unidade Matriz	15 milhões	12,8 milhões	Vinho branco vinífera: 4,4 milhões Vinho tinto vinífera: 4 milhões Base para espumante moscatel: 2,6 milhões Mosto para suco de uva: 1,8 milhões
Unidade Vinhedos	32 milhões	26,2 milhões	Mosto para suco de uva: 25,6 milhões Vinho tinto vinífera: 600 mil
Unidade II	24 milhões	19,4 milhões	Mosto para suco de uva: 19,4 milhões
Total	71 milhões	58,4 milhões	-



Equipe técnica

Todo o processo de recebimento das uvas e elaboração dos produtos foi realizado com empenho e dedicação por nossa equipe de colaboradores. Cada etapa contou com a supervisão técnica de profissionais experientes, o que garantiu qualidade e precisão: Alex Parmigiani, enólogo da Unidade II; Andressa Tonini, enóloga da Unidade Vinhedos; Jurandir Nosini, supervisor de Enologia; e Morgana Cesca, supervisora de Laboratório. O comprometimento e a coordenação de todos foram fundamentais para transformar a colheita em produtos de excelência.

A equipe se fortaleceu com a chegada do enólogo Christian Bernardi, que assumiu a liderança do Planejamento e Desenvolvimento de Novos Produtos. Sua expertise impulsionou a inovação, ampliou a diversidade do portfólio e permitiu que a Cooperativa respondesse de forma ágil às demandas do mercado. Esse reforço estratégico fortalece nossa competitividade e evidencia o espírito colaborativo e o comprometimento de toda a equipe na busca contínua pela excelência.

Lançamentos

Em 2025, nossa linha de produtos foi significativamente ampliada com o desenvolvimento e lançamento de nove novidades no mercado. Isso reafirmou nosso compromisso com a inovação e a diversificação do portfólio. Entre os destaques, estão:

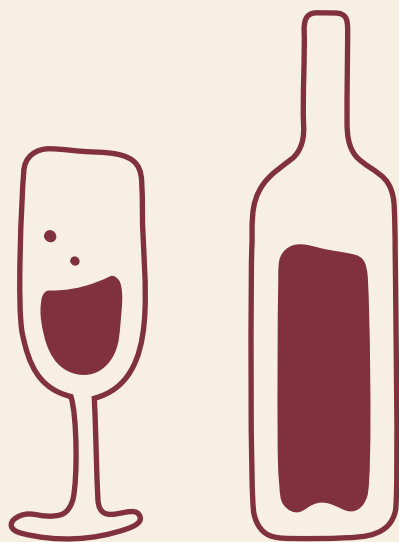
- *Vinho Laranja Viognier*
- *Vinho Frisante Leve*
- *Bebidas alcoólicas mistas nos sabores Uva Verde e Morango*
- *Suco de Maçã Gaseificado*
- *Linha de produtos desalcoolizados, com quatro fermentados de uva desalcoolizados: branco adoçado, tinto adoçado, tinto não adoçado e branco levemente adoçado e gaseificado.*

As novidades ampliam nossas opções para diferentes perfis de consumidores e fortalecem nossa capacidade de atender às demandas do mercado, além de consolidar a competitividade da Cooperativa.



Modernização e investimentos

Sempre em busca de aprimorar nossos produtos, o setor de Enologia tem investido de forma consistente na modernização de seus processos, tornando-os cada vez mais tecnológicos e eficientes. Essas melhorias impactam positivamente todas as etapas produtivas nos três parques industriais – Matriz, Unidade II e Vinhedos.



Unidade Matriz

- Substituição de 21 pipas de madeira por tanques de inox na sala localizada abaixo da Brasileira, equipados com sistema de refrigeração, destinados à conservação de mostos para produção de espumante moscatel. Isto amplia a capacidade de armazenamento e a preservação ao longo do ano.

- Reestruturação do setor de “Poters”, com a substituição de 15 tanques esgotadores por novos tanques refrigerados para facilitar a fermentação durante a safra e permitir a elaboração de volumes menores com incremento de qualidade.

- Aquisição de nova prensa pneumática, a fim de proporcionar maior eficiência na separação das uvas brancas e na elaboração dos produtos.

- Automação do sistema de frio na sala de tanques fermentadores, o que garante maior eficiência na refrigeração dos produtos com menor dependência humana e facilita os processos nos finais de semana.

- Aquisição de mais um conjunto de refrigeração (chiller), para ampliar a capacidade de controle de temperatura dos processos.

Unidade II

- Instalação de trocadores de calor no processamento de uva, a fim de permitir a regeneração do calor entre o resfriamento de mosto e aquecimento de uvas. Tal medida resultou numa redução de 35% no consumo de energia nesta etapa.

- Adequação de equipamento para desalcoolização de vinhos, para atender às novas demandas do mercado.

- Instalação de prensa contínua com capacidade de 15 t/h, para suprir a necessidade diária de prensagem.

- Pintura de tanques de ferro na área externa, visando melhor conservação e aprimoramento da aparência estética.

Unidade Vinhedos

- Realocação das prensas pneumáticas existentes, o que trouxe maior agilidade e controle na operação destes equipamentos.

- Aquisição de mais uma prensa pneumática, a fim de aumentar a capacidade de processamento de uvas brancas na elaboração de sucos e vinho brancos.

- Aquisição e instalação de novo conjunto para tratamento térmico das uvas (Rotathermic e Extractys), o que otimizou a separação de uvas comuns e viníferas destinadas à produção de sucos e vinhos tintos.

- Substituição de um esgotador por equipamento mais eficiente, para elevar o rendimento da prensagem.

- Aquisição de um novo decanter, o que permitiu o aumento da capacidade de separação de sólidos e permitiu o armazenamento de mostos mais límpidos.

- Aquisição de mais um conjunto de refrigeração (chiller) para ampliar a capacidade de controle de temperatura dos processos.

- Substituição da totalidade dos tanques em aço carbono no interior da cantina vinhedos por tanques de aço inox, com sistema de refrigeração. Isso otimizou os processos de fermentação e estabilização.

- Instalação de 24 novos tanques de inox com capacidade de 2.500 hL no depósito 10, aumentando a capacidade de armazenamento em seis milhões de litros.

- Essas ações demonstram nosso compromisso com a inovação, eficiência operacional e excelência na qualidade.

Perspectivas para 2026

Estamos preparados para receber mais uma colheita e transformar cada etapa do processo em produtos de alta qualidade. Com projetos estratégicos em andamento, planejamos lançar novidades que atendam de forma precisa às demandas do mercado, a fim de manter nosso compromisso com a inovação e a excelência. Ao longo do ano, continuaremos a aprimorar nossos processos, a incorporar tecnologias avançadas, a otimizar o trabalho de nossos colaboradores e a elevar ainda mais o padrão de qualidade de nossos produtos.

Desafios estratégicos e busca por metas

Dirceu Sauthier
Gestão de Projetos

Importantes desafios estratégicos operacionais foram enfrentados em 2025. Em julho, a Aurora criou o setor de Gestão de Projetos, e eu, junto com meu colega Josimar Gava, estamos à frente desse projeto para contribuir com a Cooperativa nos novos desafios, junto com as demais equipes.

Com conhecimento e suporte em assessoramento de alto nível, abrimos o setor com objetivos claros e com a implantação de metodologias de trabalho para um melhor desempenho e para que os projetos tenham resultados positivos.

Nossos desafios são gerenciar os projetos organizando-os com metodologias e ferramentas que auxiliem na tomada de decisão para ganhar tempo e dinheiro - seja na compra de equipamentos, na compra de um serviço, na construção de uma nova unidade fabril, na aquisição de uma nova linha de produção ou num projeto sobre comunicação na organização, por exemplo.

Enfim, em qualquer área da empresa. O método possibilita também definir o prosseguimento ou não de um projeto e sua viabilidade.

Com ajuda e suporte de outras áreas da Cooperativa, estruturamos uma metodologia que auxilia na formalização de todos os projetos, usando os sistemas que a Aurora já disponibiliza no seu dia a dia. Estes passos permitem que os registros de tudo o que é feito como projeto na Cooperativa, sejam realizados. As informações ficam à disposição dos gestores.

Para validar toda esta estrutura e metodologia dos processos, aprovamos, junto à Direção Executiva e ao Conselho de Administração, a abertura de mais quatro projetos protótipos. Os mesmos servem de laboratório e prática para que possamos aprimorar os métodos e sermos mais assertivos, equilibrados e melhor preparados para seguir em frente com autonomia.

São eles:

- 1 – Troca do Caminhão do Setor PCPM Matriz;
- 2 – Estruturação de um Anel de TI na Unidade Matriz;
- 3 – Troca dos Tanques Poter por Tanques Inox na Cantina Matriz;
- 4 – Nova Cantina na Unidade Vinhedos.

Esses projetos são monitorados em relação a prazo e custo, para que possamos prever os riscos durante o andamento e, se possível, eliminar ou minimizar ao máximo os seus impactos, para que, no final, aqueles dois requisitos sejam alcançados, encerrando como projeto de sucesso.

Para 2026, o desafio é dar continuidade a este trabalho e, de forma equilibrada, contribuir para o atingimento das metas, usando o máximo da capacidade do setor. Permanecer firme no mercado, com sustentabilidade e satisfazendo os interesses de todas as partes.



Investimentos qualificam envase e produção

Radamés Andreolli

Supervisor de Engarrafamento Vinhedos

No ano de 2025, foi realizada a aquisição e instalação de uma nova linha para o envase de sucos em embalagem Tetrapak na Unidade Vinhedos. Uma embalagem feita de múltiplas camadas de papel-cartão, plástico e alumínio. O produto envasado nesse tipo de embalagem, passa por um processo de envase asséptico que garante a segurança, qualidade do produto e a redução no impacto ambiental. Esse sistema também elimina qualquer necessidade de adição de conservantes ao produto.

Essa linha possui em seu processo de tratamento térmico, um sistema de desaeração, o que é crucial para prolongar a qualidade e vida útil do produto e garantir a estabilidade do suco engarrafado. A linha tem capacidade de envasar sete mil embalagens por hora nos formatos 500ml e 750ml.

Esses dois formatos foram escolhidos projetando um menor desembolso para o

consumidor, maior praticidade no manuseio da embalagem e também com o objetivo de buscar atingir públicos com novos padrões de consumo. A linha está projetada para futuramente também trabalhar com embalagens maiores, como um litro - o padrão de mercado deste tipo de embalagem - e também com outro formato que a Aurora já possui em seu portfólio, a embalagem de 1,5 litros.

Iniciamos também em 2025, a instalação de um sistema de produtividade em tempo real nas linhas de envase que permite, através de um sistema composto por sensores ligados a cada máquina, a coleta de dados de cada uma delas. Tal ferramenta permite identificar, de forma mais assertiva e rápida, falhas como paradas não programadas, erros no fluxo de matéria-prima e processo, entre outros.

Com esse sistema de monitoramento de dados e geração de gráficos em tempo real, em uma TV disposta na

própria linha de produção, será possível monitorarmos o processo de envase do início ao fim. Com isso, ocorrerá redução de custos de produção e desperdícios, e todos os gargalos do chão de fábrica que possam prejudicar a qualidade e eficiência do processo produtivo poderão ser identificados.

2026

Estudos e adequações visando a melhoria da ergonomia dos colaboradores em suas atividades diárias, iniciados em 2025, se estenderão também para o próximo ano com mais adequações necessárias, visto que nossa capacidade produtiva aumentou com a chegada de uma nova linha de envase.

Para o ano de 2026, visamos otimizar a performance dos processos do envase do suco de uva através do desenvolvimento e capacitação das equipes de trabalho, de investimentos em novas tecnologias aplicáveis ao processo e da identificação de gargalos e custos operacionais desnecessários, contribuindo assim para uma maior eficiência produtiva, qualidade e competitividade no mercado.

À frente de iniciativas transformadoras

Rosane Frumi

Gerente de Suprimentos e PCPM

A área de Suprimentos, reconhecida por sua importância capital na gestão de um volume significativo de recursos e por movimentar aproximadamente 55% do faturamento bruto da nossa Cooperativa, tem liderado iniciativas transformadoras.

Em 2025, os setores de Suprimentos e Programação e Controle da Produção e Materiais (PCPM) uniram forças em uma visão estratégica integrada, com o objetivo primordial de fortalecer as bases de toda a nossa operação. Foi precisamente na área de PCPM que se deu o pontapé inicial para um projeto verdadeiramente transformador, focado na automação e rastreabilidade total de todos os nossos insumos.

Essa medida é um passo gigantesco em direção à modernização. Estamos em pleno processo de transformação do nosso sistema de inventário, e é crucial salientar que esta iniciativa é de natureza

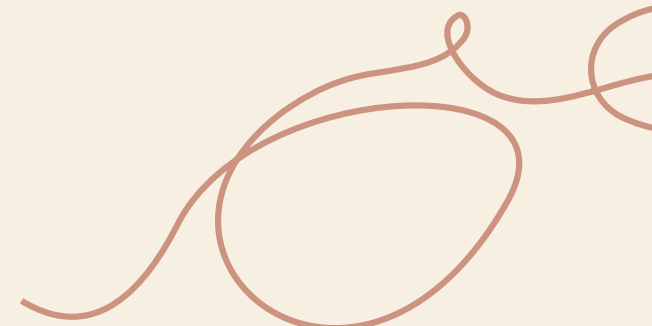
geral, abrangendo não apenas o PCPM, mas sim, todos nós. Ela engloba tudo o que se refere a estoque dentro da nossa Cooperativa, alcançando áreas vitais como Expedição, E-Commerce, Loja Física, setor Agrícola, Insumos Enológicos e, igualmente importante, Equipamentos de Proteção Individual (EPIs). Em todas essas frentes, o mesmo processo unificado será adotado, garantindo uma padronização e uma eficiência que jamais alcançamos antes.

O que antes dependia de um controle predominantemente manual, agora se converte em um sistema robusto de dados precisos, disponíveis em tempo real. Essa evolução tecnológica nos permite conhecer com clareza sem precedentes a origem e o destino de cada item que passa por nossas mãos. Tal avanço traduz-se diretamente em maior segurança para nossas operações e em uma agilidade operacional

significativamente aprimorada. Contudo, de forma mais crucial, materializa-se em uma melhora substancial e inquestionável da nossa rastreabilidade.

Especificamente, para os materiais que entram em contato direto com nosso produto final, como as garrafas e outros componentes essenciais, agora dispomos de uma capacidade de rastreamento que é nitidamente superior. Embora a rastreabilidade já existisse em alguma medida, agora testemunhamos uma melhora significativa e um aprimoramento, elevando nossos padrões de controle a um novo patamar.

Esta modernização contribui diretamente para a eficiência global da Cooperativa, otimizando custos operacionais de forma inteligente e fomentando parcerias estratégicas mais sólidas e duradouras. Ao mesmo tempo,



estamos elevando o padrão de nossos processos internos, alinhando-nos às mais modernas práticas de gestão e segurança de suprimentos do mercado.

2026

Para 2026, nosso objetivo ambicioso é ter toda a cadeia consolidada em um sistema integrado. É importante notar que, nesta fase inicial, o setor de Manutenção não está incluso em nosso escopo de automação e rastreabilidade, sendo um projeto que será cuidadosamente abordado em 2026. Contudo, no que tange à qualidade de materiais, o plano é realizar um diagnóstico completo, preparando o terreno para futuras implementações e inovações que seguirão a mesma lógica de precisão e eficiência.

Seguiremos buscando as melhores negociações e parcerias estratégicas, pois entendemos que a precisão de compras é o primeiro passo para a perfeição do produto final, e que a inovação contínua em nossos processos é o caminho mais seguro para essa perfeição.

Um ano de melhorias e de cumprimento de metas

Ademir Trevisan
Gerente de Expedição

Apesar dos desafios, o setor de Expedição cumpriu as metas de carregamento e faturamento em 2025. Entre as melhorias realizadas, destacam-se a aquisição de transpaleteiras, que aumentaram a agilidade e segurança nas operações, e a utilização do magazine vertical, que tornou o processo mais eficiente e organizado.

Iniciamos a implantação do sistema RFID, que permitirá o controle automatizado do estoque, trazendo maior precisão e rastreabilidade. A equipe mostrou-se motivada e engajada, percebendo o investimento

da empresa em melhores condições de trabalho e na modernização dos processos.

As ações do setor contribuíram diretamente para os resultados da Cooperativa, e garantiram eficiência, cumprimento de prazos e apoio às demais áreas. Entre os desafios, destacam-se a adaptação às novas tecnologias e a necessidade de capacitação contínua da equipe.

Para 2026, o principal objetivo é a implantação de 100% do sistema RFID e a capacitação de todos os colaboradores para sua operação, a fim de consolidar a automação e ampliar a produtividade da Expedição.



1931
AURORA
 Desalcoholizado
 FUNDADO EM 1931
AURORA
 Desalcoholizado
 FERMENTADO DE UVA DESALCOOLIZADO BRANCO ADOÇADO CASTELHANCA
 750 ml

AURORA
 — Fundado em 1931 —
 Desalcoholizado
 0%
 ALCÓOL
 NÃO ADOÇADO
 2025
CABERNET SAUVIGNON
 FERMENTADO DE UVA DESALCOOLIZADO TÍPICO
 750 ml

AURORA
 — Fundado em 1931 —
 Desalcoholizado
 0%
 ALCÓOL
 ADOÇADO
 2025
CABERNET SAUVIGNON
 FERMENTADO DE UVA DESALCOOLIZADO TÍPICO ADOÇADO
 750 ml

AURORA
 — Fundado em 1931 —
 Desalcoholizado
 0%
 ALCÓOL
 ADOÇADO
 2025
CHARDONNAY
 FERMENTADO DE UVA DESALCOOLIZADO BRANCO ADOÇADO
 750 ml



03

Mercado

Investimentos no setor garantem resultados

Ana Maria De Paris Possamai
Gerente de Turismo

Em 2025, o setor de Turismo começou a colher os frutos dos investimentos realizados nos anos anteriores. Felizmente, tivemos uma excelente alta temporada de inverno, superando inclusive os números registrados em julho do período pré-pandemia.

Em termos de inovação, desenvolvemos novas experiências de degustação e ampliamos nosso portfólio de atividades. Além disso, passamos a oferecer o aluguel dos espaços em Pinto Bandeira e do Salão Millèsime, localizado na Matriz, como novas opções para eventos e vivências exclusivas.

Entre os destaques do ano, vale mencionar o aumento significativo no número de visitas de grupos universitários e de outras cooperativas, que demonstraram grande interesse em conhecer nosso modelo de gestão. Essa troca tem sido

valiosa e reforça nosso papel como referência no setor.

Participamos também de importantes eventos realizados na cidade, como a Fimma, a Convenção de Vendas da Allia, a Convenção da Panvel e o Intermood. Além disso, fomos escolhidos para recepcionar dois grupos de agentes de viagens – um da Argentina e outro do Paraguai – em uma ação de divulgação promovida pela Secretaria Estadual de Turismo, reforçando nossa visibilidade internacional.

Em maio de 2025, participamos da missão organizada pelo Sebrae e Sicredi durante a BNT Mercosul, em Balneário Camboriú. Tivemos a oportunidade de apresentar nossas experiências de enoturismo diretamente a mais de 70 agentes de viagem de Santa Catarina, fortalecendo o relacionamento com esse mercado estratégico.





Já em setembro, recebemos 90 agentes de viagem da CVC, provenientes das lojas com maior volume de vendas para a Serra Gaúcha. Foi uma oportunidade única para apresentar nossas opções e diferenciais, e fortalecer nosso posicionamento junto a este importante canal de vendas.

Apesar das conquistas, reconhecemos que os desafios no setor de Turismo seguem relevantes. A concorrência entre os destinos é intensa e o enoturismo continua em expansão em várias regiões do país. Nosso principal desafio é manter uma equipe qualificada, que reflita os valores da Cooperativa e ofereça um atendimento de excelência, com foco na fidelização dos visitantes e no crescimento sustentável da atividade.

Projeção

Para 2026, projetamos um cenário desafiador, considerando a realização da Copa do Mundo e das eleições, eventos que historicamente impactam negativamente o fluxo de turistas. Ainda assim, seguimos confiantes e comprometidos com a inovação, a qualidade dos serviços e o fortalecimento da nossa marca no turismo regional e nacional.

A busca permanente por agilidade e evolução

Flávia Gasparetto Martins
Gerente Administrativa de Vendas

O Departamento de Administração de Vendas é um setor que presta apoio à Área Comercial Externa. Monitora, analisa e fatura os pedidos gerados pelos nossos clientes. Uma das principais prioridades do setor é fazer com que a mercadoria chegue o mais rápido possível ao cliente, a fim de garantir nosso espaço de mercado e acelerar o ciclo de reposição.

Os resultados em nosso trabalho só são possíveis devido à visão abrangente dos processos da empresa, como os que envolvem a área Industrial, que tem como foco evitar a falta de produtos e materiais. Contamos também com o setor de Expedição, que está em constante evolução de seus processos de separação e carregamento de mercadorias.

A implantação do armazém vertical na Unidade Vinhedos com o sistema RFID (identificação por radiofrequência) impacta diretamente no processo de faturamento

de pedidos, o que agiliza os embarques e garante maior precisão no controle de estoques.

Mesmo sendo um ano com certas dificuldades no setor da economia, nosso departamento mantém-se focado na agilização do processo de atendimento de pedidos, para que nossos espaços nos pontos de vendas não sejam ocupados por concorrentes. Desta maneira, mantemos o nome da Vinícola Aurora em evidência, garantindo a satisfação e confiança do mercado.

“São nos momentos de dificuldade que podemos descobrir a nossa grande capacidade de superação.”





Ano da expansão e da experiência

Sílvio Paulo dos Santos Martins
Gerente Nacional de Vendas

Tivemos um período desafiador, marcado por forte concorrência, novos entrantes no mercado, pressões econômicas e negociações cada vez mais agressivas. Mesmo assim, adotamos estratégias dinâmicas e flexíveis, e mantivemos a presença de nossas marcas nos principais players, o que garantiu o giro dos estoques.

Ampliamos o número de representantes para 55, fortalecendo nossa base de clientes, e implementamos a área de Inteligência de Mercado; contratamos a Scantech para embasar decisões comerciais e políticas de preço regionais; estabelecemos a Filial de João Pessoa, e passamos a contar com uma estrutura comercial física em cada uma das cinco regionais.

Avançamos com o crescimento em clientes regionais, sem deixar de efetuar positivação nos grandes clientes. Nossas participações nas feiras regionais

fortalecem a marca e os vínculos, além de gerar bons negócios. Tomamos medidas que contribuíram para diminuir os gastos operacionais e comerciais. O Planejamento Estratégico tem sido nosso norteador para todas as ações.

Essas ações nos levaram a resultados expressivos:

Espumante Moscatel mais vendido do Brasil;

Mantivemos nossa liderança em suco de uva e cooler;

Primeira posição em vendas de vinhos finos nacionais.

Mais do que resultados, 2025 foi um ano de amadurecimento, preparando-nos para um 2026 mais estruturado e estratégico. Iniciamos nossa estruturação para a Reforma Tributária, avaliando seus impactos sobre vinhos, espumantes, sucos e coolers.





Perspectivas 2026

Nosso foco será consolidar marcas, expandir presença no Norte e Nordeste com parcerias e a criação de um possível Centro de Distribuição, aproveitando incentivos e ganhos logísticos, e fortalecer vínculo com distribuidores estratégicos em regiões onde é o melhor formato, tendo em vista custos de fretes, tributações locais.

Implementaremos a segmentação do portfólio por canal (clusterização de produtos), adequando mix e posicionamento para cada público e região, metas de crescimento de share e abertura de novos clientes.

Em 2026, estamos implementando uma Cultura de Resultados em toda a equipe comercial. As ferramentas de gestão serão utilizadas como instrumentos de apoio e medição de desempenho, enquanto investiremos mais tempo em análises, discussões e decisões

estratégicas para o negócio, e menos tempo na simples apresentação de problemas. Dessa forma, seremos mais assertivos, ágeis e precisos na geração de resultados.

Seguiremos nosso avanço com um time engajado e comprometido com a inteligência de mercado, com novos canais como televendas e e-commerce, e com a continuação da estruturação das equipes regionais, com novas contratações de representantes - o que nos conduzirá a novos patamares de liderança, sendo eficientes e eficazes.

Por fim, reafirmo que a interdependência entre os departamentos segue sendo nossa força: somos muitas pessoas, mas uma só Cooperativa, comprometida em liderar com inovação e excelência os segmentos de sucos, espumantes, coolers e vinhos brasileiros.

Superação após quebra de safra

Rejane Farias
Gerente Regional de Vendas

A cada ano, vivemos novos desafios e com eles, crescemos e nos superamos.

Em 2024, enfrentamos uma quebra de safra e um inverno tímido, já em 2025, uma safra de excelente volume e qualidade, um inverno característico, frio e duradouro. Porém, enfrentamos crescimento de 4% nas importações no primeiro semestre com os vinhos Chilenos representando 13% de crescimento (Fonte: Ideal BI). Foi um ano de vinhos importados com custos ainda mais baixos nas gôndolas, trazendo desigualdade na comparação com nossos vinhos nacionais.

Mas a resiliência, o foco e a competência de nosso time em campo foram diferenciais para o resultado que alcançamos em 2025.

Ampliamos nosso time de representantes em Santa Catarina (SC), o que nos levou a um crescimento de 248% em positividade de novos clientes, saindo de

25 para 62 clientes atendidos nesta região, e um crescimento de 136% em faturamento no ano comparado a 2024.

Iniciamos um trabalho de aproximação com alguns distribuidores junto a seus times de on trade, o que levou ao crescimento na positividade de restaurantes, principalmente em Santa Catarina (SC), um importante polo turístico para a regional.

Reestruturamos a equipe comercial para um atendimento mais abrangente diante das demandas e oportunidades do mercado, alinhando o perfil dos profissionais às necessidades do mercado.

Nosso compromisso e empenho em crescermos no mercado de sucos na Regional 1 têm mostrado resultados acima dos 20% quando comparamos com o realizado do período anterior. Esta meta merece destaque, pois este é um mercado ainda mais desafiador em nossa

regional, com muita competitividade, preços agressivos e presença de novas marcas.

Lançamentos de produtos como os desalcoolizados, que atendem a uma tendência de mercado, novas opções nos sucos, vinhos com castas diferenciadas, são ações que ajudam a incrementar nosso faturamento e, principalmente, a ganharmos força de marca em um mercado tão competitivo.

Importante destacarmos o investimento feito pela Cooperativa em aprimoramento de ferramentas de trabalho como o Tatic View e contratação da Scanntech, que nos fornece dados concretos para argumentação no mercado, o que nos permite profissionalizar ainda mais nossas negociações e nos ajuda a identificar oportunidades.

O contato frequente através de reuniões on-line ou presenciais é outro ganho importante para melhorarmos a comunicação e mantermos os times mais engajados.



Expectativa

Para 2026, nosso compromisso é renovado para alcançarmos os objetivos. Uma das metas é ampliarmos o time de representantes no Rio Grande do Sul e no Paraná, em busca de novos clientes. Seguiremos com nossa participação em feiras e eventos onde temos a oportunidade de estarmos próximos de nossos clientes e buscando novas oportunidades.

Nosso sentimento é de dever cumprido no ano que se encerrou, de superação e certeza de que entregamos nosso melhor em busca dos objetivos da nossa Cooperativa. Atuamos sempre com sentimento de pertencimento e buscamos ajudar a manter a Cooperativa como a maior cooperativa vitivinícola do Brasil, cada ano mais sólida, saudável e longa para nossos cooperados, colaboradores e clientes.

Busca pelo fortalecimento dos varejos regionais

Thiago Cayres
Gerente Regional de Vendas

Em 2025, o setor concentrou seus esforços no fortalecimento da atuação nos varejos regionais, considerados estratégicos tanto pela rentabilidade quanto pela visibilidade das marcas. Esse direcionamento também exigiu ajustes estruturais e a ampliação do escopo de trabalho da equipe.

O ano foi marcado por uma evolução significativa na estrutura da equipe. Implementamos três movimentos estratégicos de promoção interna:

Daniel Santos, anteriormente Assistente de Vendas Interno, passou a atuar como Vendedor Externo, dentro de um projeto piloto de vendedores CLT;

Alan Américo, Supervisor de Trade, foi promovido a Supervisor de Vendas, ampliando a capacidade de gestão devido à maior demanda no varejo;

Valdir Coloni, Promotor de Vendas, assumiu o cargo de Supervisor de Merchandising, com foco no interior de São Paulo – nosso segundo mercado mais forte após a capital.

Essas mudanças reforçaram a capacidade operacional da área, trazendo impacto direto nos resultados e aumentando o engajamento da equipe.

O setor destacou-se pela participação ativa em eventos relevantes do segmento, como ProWine, Encontro de Vinhos e Wine Weekend, iniciativas que contribuíram para ampliar o relacionamento com o mercado e fortalecer a presença institucional.

Além disso, o ano trouxe uma política comercial mais competitiva, que ajudou a preservar participação de mercado diante dos movimentos dos concorrentes e assegurou estabilidade no relacionamento com clientes estratégicos.



Resultados e indicadores

Entre os resultados alcançados, destacam-se:

- Valorização e desenvolvimento de colaboradores por meio das promoções internas;
- Positivação de novos clientes, ampliando o alcance no varejo;
- Contratação de novos representantes, fortalecendo a cobertura comercial;
- Evolução positiva em indicadores quando comparados a 2024.

O foco nas equipes e no varejo trouxe maior consistência e melhor desempenho comercial ao longo de 2025.

As ações implementadas contribuíram diretamente para a manutenção do crescimento da Aurora no Estado de São Paulo. A estratégia comercial e o reforço da equipe impediram que a concorrência avançasse entre nossos clientes, garantindo estabilidade e expansão gradual da base de compradores.

Dificuldades externas

2025 foi um ano marcado por dificuldades externas, especialmente relacionadas à economia e aos impactos de

conflitos internacionais. Essas condições exigiram ajustes importantes, como redução de custos e readequação de processos, preservando a competitividade e a sustentabilidade da operação. Como aprendizado, reforçou-se a importância da agilidade estratégica, do controle financeiro e da ampliação de mercados para mitigar riscos externos.

Perspectivas

Para 2026, o setor planeja consolidar a nova estrutura de cargos implementada em 2025, com foco em:

- Abertura de novos clientes no varejo, principal motor de rentabilidade e visibilidade;
- Expansão para novos canais, especialmente On Trade e E-commerce;
- Fortalecimento das relações com clientes regionais e incremento da presença em praças estratégicas.

Essas iniciativas visam fortalecer ainda mais a participação da Cooperativa no mercado paulista e garantir crescimento sustentável no próximo ciclo.

A retomada da regularidade

Danielle de Almeida Fernandes Protzek

Gerente Regional de Vendas

2025 iniciou com grandes expectativas após um 2024 marcado por escassez e superação. Com uma safra dentro do previsto, a Cooperativa Vinícola Aurora pôde retomar a regularidade da produção, enfrentando, entretanto, um novo desafio: reconquistar o consumidor do suco de uva integral, que, devido à alta de preços e à falta de produto no ano anterior, havia migrado para outras categorias de bebidas.

Na Regional, contamos com uma equipe comercial experiente e engajada, dedicada a compreender as demandas dos clientes e do mercado, buscando constantemente novas oportunidades e alternativas de atendimento.

Esse comprometimento resultou em importantes cases de sucesso, entre os quais se destacam:

A expansão das vendas do Country Wine 1L e, no canal on trade, do Espumante Conde de Foucauld;

O fortalecimento da integração entre os times Comercial e Trade Marketing, com resultados consistentes de execução no ponto de venda (PDV);

O excelente desempenho do Rio de Janeiro, Estado da regional, na campanha “De Malas Prontas” da linha de vinhos Marcus James Reservado - foi o Estado com o maior número de inscrições na ação nacional;

Um crescimento de 21% na linha Marcus James entre janeiro e setembro de 2025 em relação ao mesmo período de 2024.

Em 2025, a Aurora também se destacou pelo pioneirismo e inovação em portfólio, com lançamentos que ampliaram a presença da marca em segmentos estratégicos em todo o território nacional:

O vinho desalcoholizado, alinhado à tendência global de consumo de bebidas 0,0%;

O suco gaseificado de maçã, que vem apresentando ótima aceitação de mercado;

O Colheita Tardia Rosé, consolidado como sucesso na região, reforçando a preferência local por produtos rosés;

E, mais recentemente, o Conde Moscatel Rosé, lançado com uma estratégia direcionada para agregar valor e ampliar a participação nesse perfil de produto.

O cenário de 2025 se mostrou desafiador ao exigir maior esforço comercial para alcançar os resultados planejados. O consumidor tem migrado para produtos de menor desembolso, refletindo a sensibilidade ao contexto econômico nacional. Atenta a essa realidade, a Cooperativa lançou versões de sucos integrais em embalagens Tetra Pak de 500 ml e 750 ml, oferecendo alternativas mais acessíveis e adequadas ao consumo cotidiano, sem perder a identidade de qualidade e naturalidade que caracteriza a marca.

De acordo com projeções da ProWine São Paulo, o mercado brasileiro de vinhos movimentaria aproximadamente R\$ 500 milhões em 2025, com destaque para o aumento da demanda por vinhos leves, brancos, rosés e de teor alcoólico reduzido. Essa tendência reforça o posicionamento da Aurora, que segue investindo em inovação e diversificação para atender às novas preferências do consumidor.

Em um ano marcado por desafios econômicos e alta competitividade, a atuação da Regional reafirma a força e a resiliência da Cooperativa, sustentada pela qualidade de seus produtos, pela busca contínua da excelência operacional e pela capacidade de adaptação estratégica diante das mudanças de mercado.

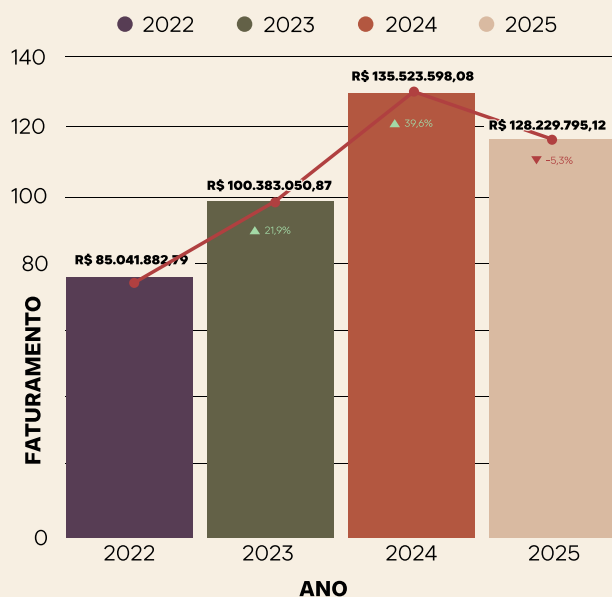
Com foco em crescimento sustentável, geração de valor e eficiência comercial, a Aurora segue consolidando sua presença na região e em todo o território nacional, sustentada por um relacionamento sólido e de confiança com clientes e parceiros.



Consolidação na operação e avanço na distribuição

Daniel Gonsalves Natividade
Gerente Regional de Vendas

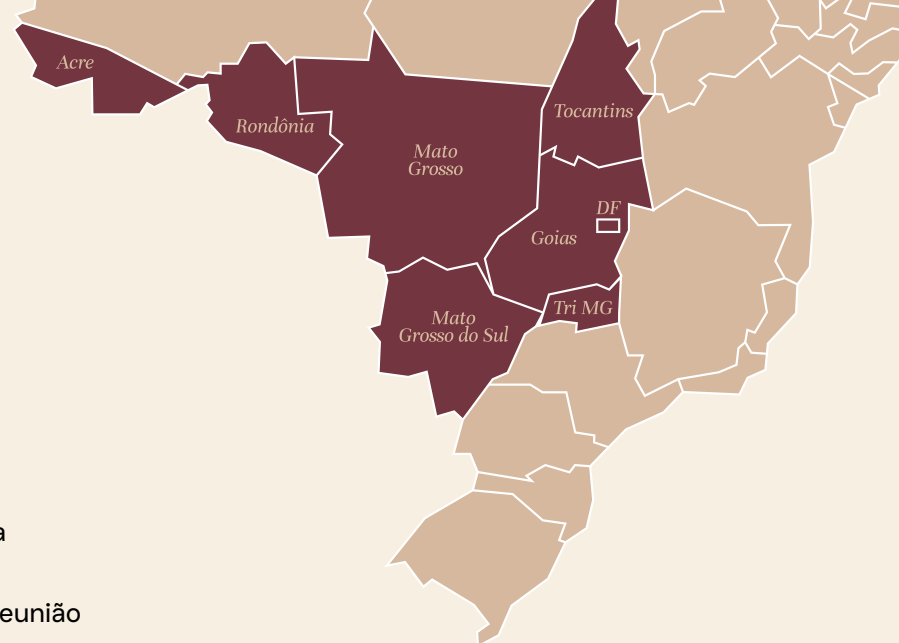
Tivemos um ano de consolidação das operações: houve avanço na distribuição nos oito estados de nossa regional, e superamos os resultados de 2024 de sell-out nos principais clientes da regional. O ano de 2024, que já havia sido bastante positivo, demonstrou a força de nossas marcas que, agora, estão consolidadas.



Realizamos a primeira reunião presencial de todos os integrantes da regional em mais de três anos, com a presença do novo time comercial. A reunião contribuiu para alinhar metas e prioridades, compartilharmos boas práticas e reforçar o espírito de equipe.

Houve também mudanças internas significativas: para atuar em Goiás, foi contratado um novo Supervisor de Vendas, além de outros cinco novos representantes comerciais. Em paralelo, ocorreu a saída do representante anterior. Com isso, ampliou-se a base de clientes atendida naquele Estado, o que fortaleceu o alcance da Cooperativa na região, com um mix ainda melhor sendo vendido para nossos clientes.

Houve incorporação de novas atribuições e o controle tornou-se mais rigoroso: o time comercial passou a adotar processos mais estruturados, com acompanhamento mais próximo das atividades de campo e dos fluxos comerciais.



Projetos e iniciativas

Entre os projetos de destaque em 2025, está a participação da Cooperativa nos maiores eventos supermercadistas das unidades federativas atendidas (por exemplo, Super Agos, em Goiás; Expovitis e Expovar, no Distrito Federal). Essa iniciativa teve o objetivo de fortalecer a presença de marca, gerar networking e ampliar a visibilidade dos portfólios de produtos.

Outro projeto com impacto direto nos resultados, foi o acompanhamento intensivo do time comercial, com foco no sell-out dos clientes. Essa iniciativa resultou em um mix de produtos cada vez mais completo, mais ajustado ao shopper e com ações mais adequadas ao calendário promocional e ao ciclo comercial, contribuindo para melhoria de desempenho e fidelização.

Resultados e Indicadores

Em 2025, registramos, até setembro, resultados expressivos nas seguintes marcas: Conde de Foucault, Marcus James, Saint Germain, Sangue de Boi, Country Wine e manutenção de uma força da linha Keep Cooler.

FAMÍLIA	2024	2025
KEEP COOLER	R\$ 8.928.693,47	R\$ 8.208.826,77
SANGUE DE BOI	R\$ 4.723.367,59	R\$ 726.642,82
MARCUS JAMES	R\$ 4.202.040,15	R\$ 4.344.720,51
SAINT GERMAIN	R\$ 2.975.085,92	R\$ 3.216.946,56
COUNTRY WINE	R\$ 2.326.729,94	R\$ 2.530.195,31
CONDE DE FOUCAULD	R\$ 1.183.044,14	R\$ 1.899.254,68
MOSTEIRO Mix	R\$ 3.731,11	R\$ 1.230.330,56

Desafios e aprendizados

Um dos principais desafios enfrentados em 2025, foi a intensificação da competitividade de mercado, agravada por um cenário econômico e tributário adverso no Brasil. Isso exigiu da Cooperativa agilidade, foco e resiliência.

Entre os aprendizados e melhorias identificados, destacam-se a necessidade de atuar com mais clientes e garantir o maior e melhor mix possível de produtos, para atender diferentes perfis de mercado e aproveitar oportunidades de penetração e expansão.

Perspectivas para o futuro

Para 2026, o plano é consolidar a liderança da Cooperativa na região Centro-Oeste e do Norte (Tocantins, Rondônia, Acre), bem como no Triângulo Mineiro, especialmente nos segmentos de vinhos finos, sucos e espumantes. Esse objetivo será perseguido em sinergia com o planejamento estratégico da empresa, com foco em crescimento sustentável, diferenciação de produto e maior cobertura de mercado.





Nova filial fortalece a operação

Edson Pereira
Gerente Regional de Vendas

O exercício de 2025 foi marcado por avanços significativos para a Regional 3 - Norte e Nordeste - da Cooperativa Vinícola Aurora. Consolidamos nossa presença comercial em novos territórios, fortalecemos relacionamentos estratégicos e reafirmamos nosso compromisso com a expansão sustentável da marca.

Um dos principais marcos do período foi a implantação da Filial Norte e Nordeste, que trouxe um importante fortalecimento institucional e operacional ao consolidar o escritório regional da Cooperativa na cidade de João Pessoa (PB) – uma das melhores cidades de praia do Brasil. Essa estrutura reforça a proximidade com o mercado, garante maior agilidade nas decisões e fortalece o atendimento aos parceiros e distribuidores locais.

Nosso foco esteve voltado à ampliação da cobertura geográfica no

Norte e Nordeste, aliando crescimento de mercado, fortalecimento de parcerias e desenvolvimento da equipe comercial.

Projetos e ações

Durante o período, destacam-se as seguintes iniciativas:

- Participação em evento regional: realizamos uma importante ação de visibilidade na Corrida para Mulheres em Campina Grande (PB), que proporcionou conexão direta com o público feminino e reforçou o posicionamento institucional da marca;

- Expansão de mercado: iniciamos operações comerciais em Rio Grande do Norte (RN), Alagoas (AL) e no interior da Bahia (BA) – regiões onde até então não atuávamos;

- Novas parcerias: firmamos cinco novos contratos com distribuidores, incluindo a entrada em Roraima (RR),

ampliando de forma expressiva a nossa cobertura nacional;

- Reforço da equipe comercial: realizamos a contratação de quatro novos representantes, garantindo presença ativa em estados que anteriormente não possuíam atuação direta.

Essas ações foram fundamentais para consolidar a expansão da Regional 3 e fortalecer a presença da Aurora em mercados estratégicos.

Os resultados obtidos refletem o êxito das iniciativas implementadas:

- Crescimento estimado de 7% em relação ao desempenho de 2024, impulsionado pela ampliação da base de distribuidores e do número de representantes ativos;
- Maior capilaridade comercial, com presença consolidada em novas regiões do Nordeste e Norte;
- Aumento da visibilidade de marca, por meio da participação em eventos e ações regionais direcionadas ao fortalecimento institucional.

Entre os principais desafios enfrentados, destacam-se o processo de adaptação às particularidades dos novos mercados e a integração das equipes nas novas áreas de atuação.

O aprendizado obtido reforçou a importância de uma gestão comercial ágil e colaborativa, da integração entre Marketing e Vendas e do investimento contínuo em relacionamento com distribuidores e capacitação da equipe.

Perspectivas

Para o próximo exercício, as perspectivas são positivas e desafiadoras. A Regional 3 concentrará seus esforços em:

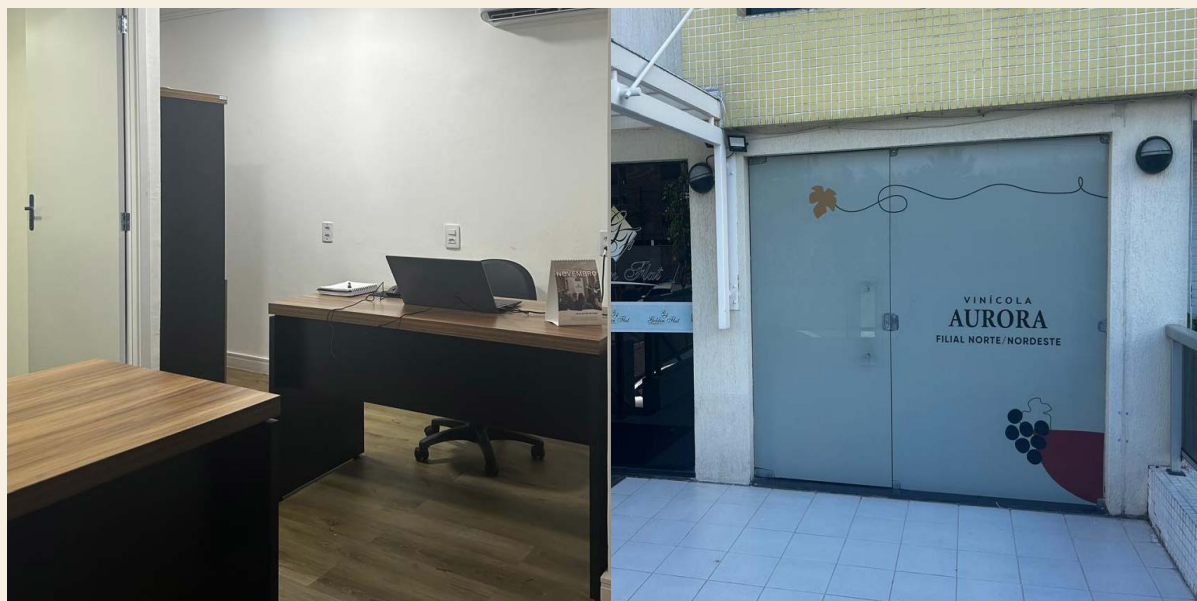
- Consolidar o crescimento de 2024, mantendo o ritmo de expansão nas novas regiões;

- Aprofundar o relacionamento com distribuidores e representantes, com foco em resultados sustentáveis;

- Ampliar a presença institucional por meio de eventos, ativações e projetos de engajamento regional;

- Fortalecer os indicadores de performance comercial e aprimorar a gestão de resultados.

Reiteramos nosso compromisso de estarmos em constante evolução, na busca pela excelência em desempenho, em relacionamento e na representação da marca Vinícola Aurora em todo o território sob responsabilidade da Regional 3.



Ano de crescimento e de reforçar presença

Larissa Dal Piva
Comercial Aurora Uruguai

O ano que passou marcou a consolidação da Aurora Uruguai no fortalecimento de suas marcas e no aprimoramento do relacionamento com clientes. Ampliamos nosso portfólio e efetivamos a expansão de mercado planejada em 2024, reforçando nossa presença nos principais canais de distribuição.

Gestão e Inovação

Este foi um ano importante para o Uruguai, com a implantação do Tatic View, ferramenta de gestão fundamental para a visualização de indicadores e o acompanhamento da carteira por cliente. Essa iniciativa representa um avanço significativo na gestão estratégica e no controle de resultados.

Expansão e feiras internacionais

Participamos pela primeira vez de importantes feiras internacionais, como a Prodexpo, na Rússia, e a Wine Paris, na França. Essas ações proporcionaram novas oportunidades de negócios e abriram portas para mercados estratégicos, especialmente o russo.

Eventos e relacionamento com o mercado

Fortalecemos nossa presença em eventos de grande relevância, como o Tannat y Cordero, realizados nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Também participamos de uma master class na inauguração do restaurante de nosso mais novo cliente, representado pela marca Cuatro Elementos.



Desempenho comercial

O varietal Tannat manteve-se como o carro-chefe das vendas, consolidando sua liderança no portfólio. Paralelamente, os vinhos brancos apresentaram expressivo crescimento, com destaque para o Sauvignon Blanc, que passou a figurar entre os cinco mais vendidos.

Cenário de mercado

Assim como em 2024, em 2025, enfrentamos desafios importantes, como o aumento da oferta de vinhos chilenos e portugueses no mercado brasileiro, a retração no consumo de bebidas alcoólicas e a valorização do dólar. Ainda assim, nossa estratégia – baseada na diversificação de mercados, ampliação da carteira de clientes e fortalecimento das marcas – mostrou-se eficaz e sustentável.

Marcas e distribuição

Entre nossas principais marcas, destacam-se:

La Hacienda – presente nas regiões Sul e Sudeste, distribuída por grandes redes de varejo;

El Ingenio – com forte atuação na região Sul;

Los Teros – marca de alcance nacional;

Antiguas Estancias – com distribuição nas regiões Sul e Sudeste;

Cerro Uruguayo – marca com presença consolidada em todo o país.

Novos negócios

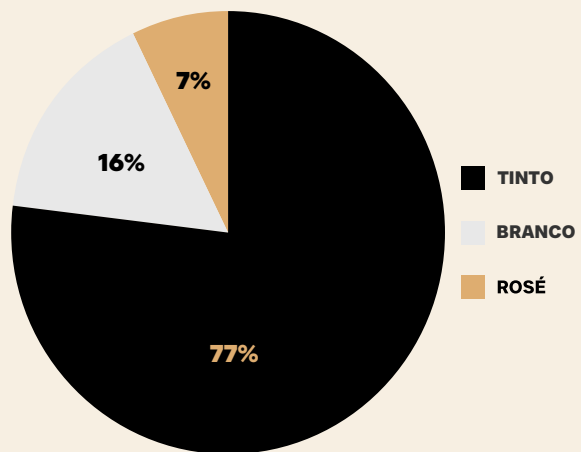
Entre as novas parcerias, destaca-se o acordo com uma rede de mais de 60 lojas na capital paulista, ampliando significativamente nossa atuação no estado de São Paulo. Também avançamos na região do Oeste Catarinense, fortalecendo nossa presença no Sul do Brasil.

Reconhecimento internacional

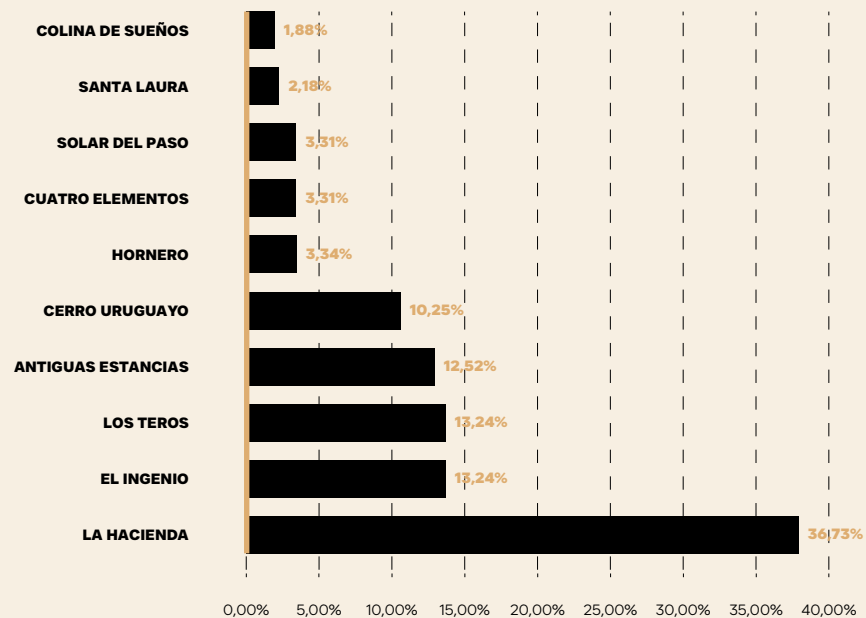
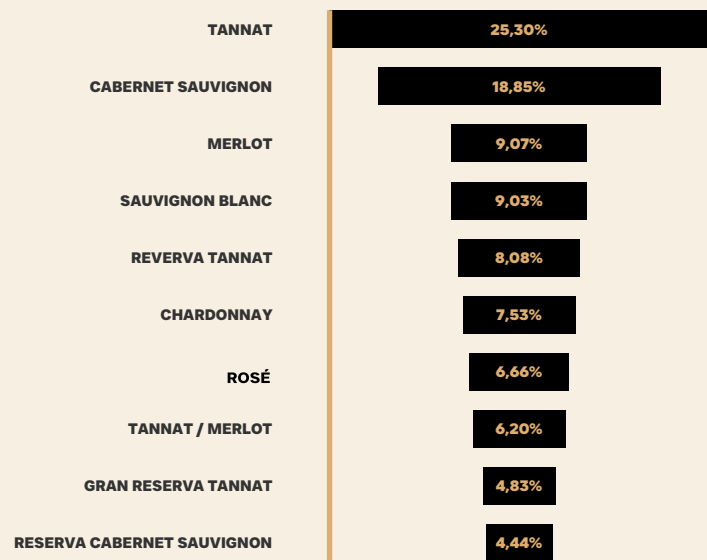
Em 2025, a Aurora Uruguai foi novamente reconhecida pela excelência de seus vinhos. Conquistamos o Gran Ouro com o Gran Reserva Tannat, da marca Santa Laura, no concurso Tannat al Mundo, e outro Gran Ouro com a marca La Hacienda, no prestigiado concurso Vinalies, na França.

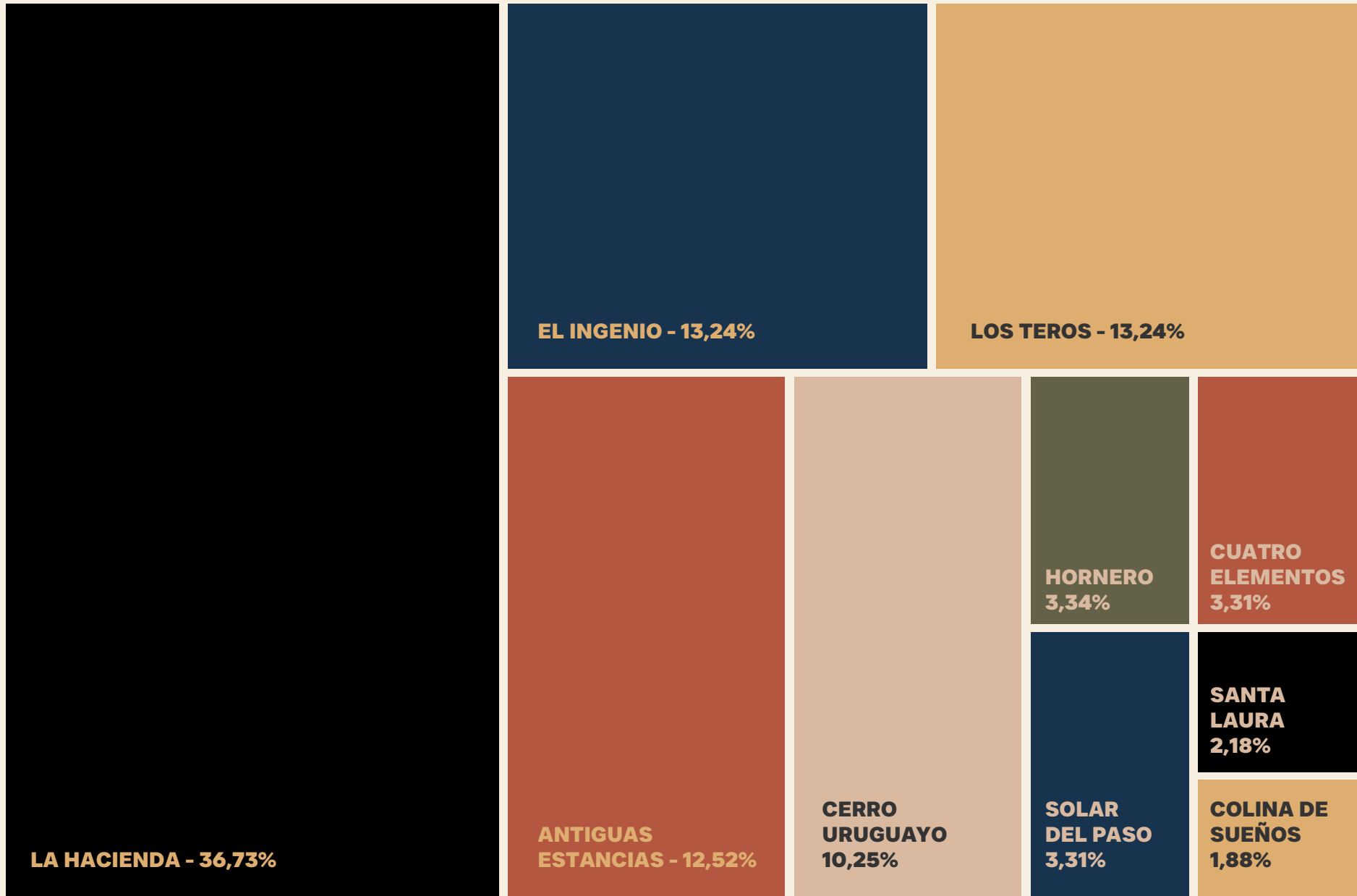


SHARE EM CAIXAS/TINTO/BRANCO/ROSÉ
SHARE EM CAIXAS TINTO / BRANCO / ROSÉ



Representatividade % variedade por caixa





Adaptação de olho no mercado exterior

Giorgia Mezacasa Forest
Supervisora de Relações Internacionais

2025 foi um ano de intensa atividade não só na Cooperativa, mas em nosso setor. Participamos presencialmente de vários eventos, e de outros através de nossos representantes e importadores. Nesses eventos, nos reunimos com pessoas de todos os continentes, atraídas aos nossos estandes ou às reuniões em busca de novos produtos.

Estabelecemos o processo de atendimento do SAC Internacional e estabelecemos política de crédito de exportação como forma de minimização de problemas e possibilidade de trabalhar com novos mercados, respectivamente.

Paralelamente a este trabalho, também programamos lançamentos que deverão levar a Aurora a atingir um público

ainda maior e qualificado. Ao mesmo tempo, seguimos no desenvolvimento de novas embalagens e rótulos.

Entre alguns dos eventos que participamos ao longo do ano podemos citar:

- › Feira Indusfood - Índia
- › Feira Biofach - Alemanha
- › Feira Wine South America - Brasil
- › Feira Prowine SP - Brasil
- › Feira Prowine Shanghai - China
- › Feira ExpoAntad - México
- › Evento Latina - China

Mercados e novas conquistas

Conquistamos o Prêmio Exportação, concedido pela Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil – ADVB/RS, pelo 10º ano consecutivo, o que demonstra ao mercado nosso esforço em oferecer uma atuação diferenciada no exterior. Comercializamos suco de maçã e vinhos brancos no Paraguai, suco com sabor morango em Gana, ampliamos as vendas de suco saborizado na China, atingindo 80 mil litros em todos os mercados. Desenvolvemos uma marca exclusiva de vinhos para o Haiti, abrimos o mercado de



coolers nos Estados Unidos e o mercado de vinhos viníferas no Uruguai, além de retomar as vendas para a Colômbia.

Resultados e Indicadores

Aqui as vendas em litros durante todo o ano



■ Vinhos	593.195,80	43%
■ Sucos	701.782,74	51%
■ Filtrado	198,00	0%
■ Espumantes	26.136,00	2%
■ Cooler	57.486,00	4%
■ Outros	450,00	0%

Informações

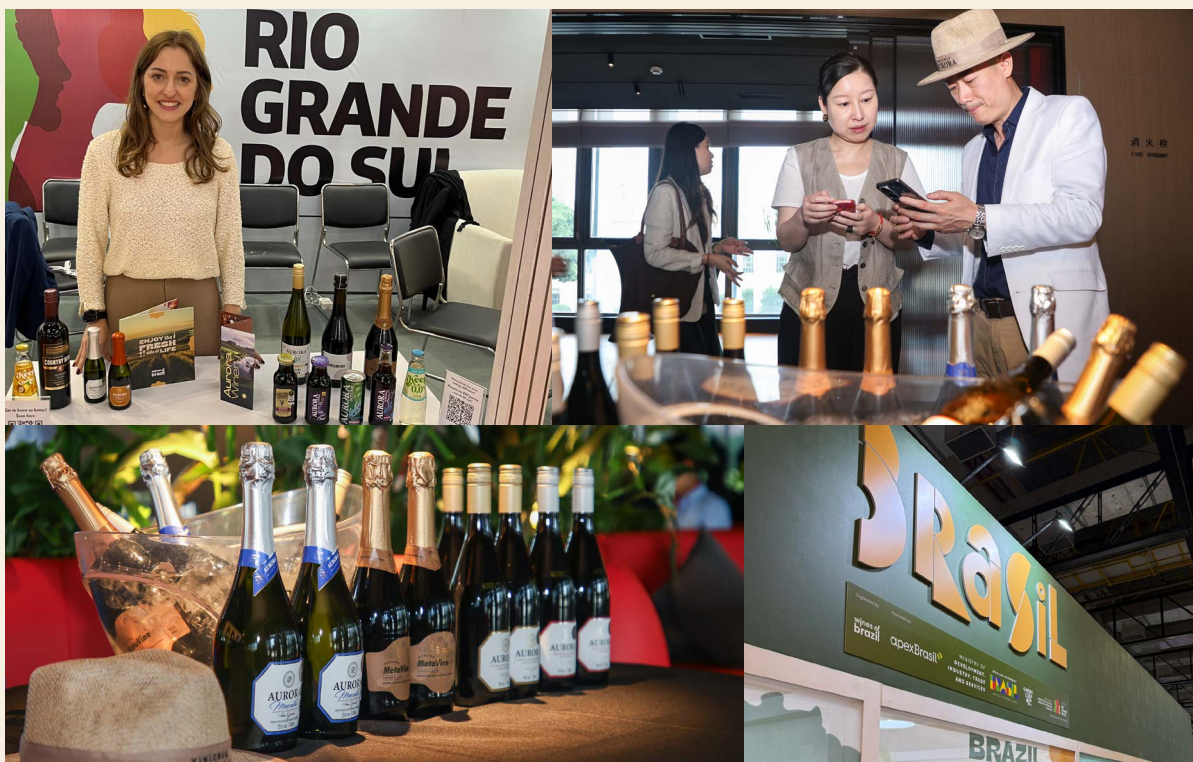
Vendemos 6,8% a mais de litros em 2025 do que em 2024. Consequentemente, crescemos 2,2% no número de garrafas e 0,4% em caixas.

	Caixas	Garrafas	Litros	
TOTAL ANO 2025	274.294	2.068.480	1.379.249	103
TOTAL ANO 2024	273.282	2.023.736	1.291.431	101
	0,4%	2,2%	6,8%	2,5%

Previsão

Enxergamos uma queda no consumo mundial de bebidas alcoólicas, onde sucos e outras bebidas sem álcool têm muito potencial.

Buscamos consolidar as negociações em andamento, através da criação de novos produtos. Também seguiremos participando de feiras e eventos para busca de novos importadores.



Eficiência e expansão estratégica para o crescimento da Cooperativa

Guilherme Martins Penso

Coordenador de Trade Marketing

Tivemos, no ano que passou, significativas evoluções e realizações para o Trade Marketing, marcado pela maturidade estratégica diante de um cenário de mercado extremamente acirrado. Nossa área, essencial na ponte entre Marketing e Vendas, trabalhou com uma visão colaborativa e holística para garantir que a Aurora não apenas mantivesse sua posição, mas o fizesse com máxima eficiência.

É importante destacar o fortalecimento de quem faz tudo acontecer: a equipe. O time, já composto por João Paulo Zatti Möpert, que garantiu a excelência no off-trade e merchandising, e Jéssica Deon Balbinot, responsável pelo sucesso em feiras e eventos, recebeu como colega, o sommelier Marcelo dos Santos. Com a chegada dele ao time de trade, incorporamos alguém que entende profundamente o portfólio de produtos e a cultura vitivinícola da Cooperativa. Marcelo

passou a ser responsável por treinamentos, tanto internos quanto de clientes, pela construção das fichas técnicas em conjunto com a Enologia, e pela criação de conteúdo para os setores de Comunicação e E-commerce.

Na parte de projetos de destaque, iniciamos 2025 com a realização da histórica Primeira Convenção de Trade Marketing, um momento ímpar que reuniu as equipes relacionadas ao Trade. Além de atualizações sobre os panoramas da Direção, do Comercial e do Marketing, o evento contou com palestras de profissionais de altíssimo renome, como Rubens Sant'Anna, Simone Terra e Arthur Bender. Foi um encontro fundamental, onde construímos juntos um norte estratégico para o ano, que contemplava a definição de pilares, indicadores de performance e a busca por um trabalho que englobasse mais inteligência de dados.

Análise e ajustes

Atuamos com enfoque para gerar dados sólidos e visualizáveis, o que incluiu a revisão das pesquisas de campo realizadas por nosso time de promotores e a reorganização da forma como visualizamos os investimentos nos nossos clientes. Esse esforço culminou na criação de um painel de Business Intelligence, em parceria com a EVER Trade Marketing, nosso principal parceiro em execução operacional, para que as decisões fossem baseadas em informações concretas.

Ao longo do caminho, o mercado disputado exigiu um ajuste imediato na rota de investimentos. Foi feita uma criteriosa reavaliação dos mesmos da área, um desafio que nos impôs o aprendizado de buscar a máxima eficiência operacional com uma verba ajustadíssima à realidade comercial da empresa e do mercado no país.

No merchandising, trabalhamos fortemente a campanha De Malas Prontas com Marcus James e priorizamos materiais perenes, sem limitação de ciclo de campanha, para marcas como Sangue de Boi e Vinícola Aurora, garantindo comunicação de longo prazo com investimento otimizado.

Em feiras e eventos, ampliamos a participação nacional, mantendo o posicionamento regionalizado. Estivemos nas principais feiras mercadistas, como ExpoAPRAS, ExpoSuper, ExpoAGAS e, notavelmente, expandimos para novos mercados com participações inéditas na ACAPS Trade Show (ES) e SuperAGOS (GO). Essa expansão, aliada à presença em feiras conceito (Wine South America, ProWine SP) e regionais (Fenavinho, Fenachamp), garantiu que, mesmo com a otimização de custos em campo, a marca Aurora mantivesse sua capilaridade e relevância estratégica.

Em suma, 2025 foi um ano de adaptação e evolução estratégica para o Trade Marketing. Ao enfrentar os desafios do mercado com o fortalecimento da equipe, a adoção de inteligência de dados e a expansão estratégica na participação de feiras e eventos, buscamos garantir

que o negócio utilizasse seus recursos da forma mais eficiente. Este foco no dado e no retorno sobre o investimento, buscou pavimentar caminhos para o crescimento sustentável e maior competitividade em 2026, ano em que vamos continuar consolidando a nossa marca junto aos clientes e consumidores, enquanto reforçamos o compromisso com os resultados para todos os cooperados da Aurora.



Marca, presença e propósito: a Aurora em movimento

Karine Fonseca dos Reis
Comunicação

Ações robustas de construção de marca, impacto institucional e conexão emocional com o público marcaram 2025. Tudo isso reforçou o compromisso do setor de Comunicação em consolidar a imagem da Cooperativa junto a seus diferentes públicos.

Iniciamos o ano como o espumante oficial do Planeta Atlântida 2025 – maior festival de música do Sul do país. A Vinícola Aurora teve participação de destaque na 27ª edição do Planeta Atlântida 2025, que reuniu um público de quase 80 mil pessoas. No Camarote, a marca ofereceu vinhos e espumantes, destacando elementos exclusivos como visa cooler, adega e champanheira, além de exibir um VT de 30” por dia.

Também demos continuidade à campanha de espumantes iniciada no final de 2024, que viabilizou a locação de um ponto fixo na orla do Rio de Janeiro, garantindo presença de marca em uma das



regiões mais movimentadas do país durante o verão. A instalação do quiosque temático da Vinícola Aurora na Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, foi uma das principais inovações da campanha, criando uma experiência de marca imersiva para o público carioca. Durante o período da campanha, o quiosque atraiu mais de 40 mil passantes por dia, com mais de 230 mil views nas redes sociais.



Além disso, o portal Orla Rio gerou 33 mil visualizações, o que ampliou ainda mais o alcance da campanha e promoveu engajamento com os consumidores. Ao todo, foram postados mais de 20 conteúdos relacionados à ação, uma ampla interação e divulgação da marca.

Ainda no primeiro semestre, fomos também o espumante oficial do Prêmio iBest 2025, evento que reconhece os principais destaques da internet brasileira. A visibilidade nacional foi potencializada pelo envio de produtos para mais de 800 influenciadores e jornalistas no decorrer do ano, o que reforçou o posicionamento comercial e ampliou o alcance das marcas da Cooperativa de forma estratégica.

Ao longo do mês de fevereiro de 2025, em alusão aos 94 anos da Cooperativa e já nos preparativos para os 95 anos, a serem comemorados em 2026, revivemos algumas histórias de cooperados e colaboradores. Essa pequena ação resultou em mais de 800 mil engajamentos nos conteúdos do Instagram.

A terceira edição do 'Mapa Destemperados', em parceria com a RBS TV, colocou a Cooperativa Vinícola Aurora no centro de histórias gastronômicas e culturais que atravessam o Rio Grande do Sul, desde a capital Porto Alegre até cidades de fronteira e missões. Em oito cidades e 24 paradas em bares e restaurantes, percorremos mais de três mil quilômetros de estrada para contar histórias de sabor, tradição e inovação.

Esse projeto reforçou nossa convicção de que comunicar a marca vai além da mensagem: é participar da cultura local, dialogar com as pessoas e integrar produto, lugar e sentimento. A Aurora esteve presente nessas narrativas, e contribuiu para ampliar o reconhecimento de marca, fortalecer vínculos e destacar sua atuação não só como produtora de vinhos e sucos, mas como agente de cultura e identidade gaúcha.

Juntamente com o Setor Agrícola, intensificamos a comunicação da 7ª edição do Vitis Aurora, que foi um sucesso, não só o evento, mas também a interação do público nas redes sociais, alcançando mais de um milhão de pessoas com os anúncios sobre o evento, mais de dois milhões de impressões nas publicações e garantindo mais de mil novos seguidores só nesse período.

Outra grande campanha realizada em 2025, para promover o Suco Aurora Integral - um dos mercados nos quais somos líderes nacionais, foi a campanha com a participação do cantor Buchecha, um dos artistas mais icônicos da década de 1990, conhecido por seu sucesso no mundo do funk e por músicas que marcaram gerações.

A ação foi até o mês de agosto e teve o objetivo de reforçar a qualidade e o sabor do suco integral em embalagem da Tetra Pak nas versões 1,5 litro e 200ml.

Buchecha foi o protagonista de uma paródia da famosa música "Conquista". A nova versão da canção foi um tributo aos anos 1990, e deu o tom de toda a ação publicitária, com um toque de nostalgia, ao mesmo tempo em que comunicou a mensagem principal da campanha: "Suco integral pra valer" e "Com Tetra Pak, tudo fica bom".



A letra foi um dos grandes atrativos da campanha e, ao ritmo descontraído e divertido, Buchecha cantou: "Sabe, tchururu duh, é integral pra valer, oh yes, Suco Aurora eu te amo, e te quero tanto, provar seu gosto uhh; não, não é mentira, nem hipocrisia, é só fruta, com Aurora e Tetra Pak tudo fica bom." A campanha foi veiculada em diversas plataformas de mídias on-line e off-line, para que a mensagem chegasse ao público em todas as regiões do país.

Mas o destaque das ações do ano de 2025 fica para o início do processo de rebranding institucional, com o objetivo de atualizar, modernizar e alinhar sua identidade de marca a seus desafios

futuros – com o objetivo de manter sua tradição e legado, ao mesmo tempo em que se posiciona com mais clareza e força no mercado nacional. Para isso, contratamos o consultor e estrategista de marca Arthur Bender, reconhecido no Brasil por seu trabalho em branding e posicionamento corporativo.

Rebranding

O rebranding surge justamente no momento em que a Aurora busca reforçar sua identidade como “a maior cooperativa vitivinícola do Brasil”, expandir presença em novos segmentos (suco, espumantes, bebidas desalcoholizadas) e melhorar a consistência de comunicação entre suas diversas marcas e linhas de produto.

O rebranding institucional permite à Aurora apresentar-se de forma mais unificada, coerente e distintiva no mercado, o que é essencial num ambiente competitivo de bebidas e sucos em que a diferenciação importa cada vez mais.

Facilita a expansão de territórios de marca – como as linhas de suco, espumantes, versões desalcoholizadas – sob um guarda-chuva de marca que transmite solidez, modernidade e autenticidade.

Permite uso mais eficiente de recursos de comunicação, ao padronizar identidade visual e verbal, reduzindo retrabalhos e melhorando consistência das campanhas.

A nova identidade não será apenas um novo logo, mas um sistema pensado para evoluir, com suporte de longo prazo para campanhas futuras, ativação de marca, design de embalagens, trade marketing e comunicação institucional.

2025 foi um ano no qual fortalecemos a comunicação institucional da Cooperativa Vinícola Aurora, levando para as redes sociais ainda mais conteúdos sobre as ações internas com os cooperados e colaboradores, o que gerou um crescimento de mais de 200% de interação na página institucional da cooperativa @coopvinicolaurora - finalizamos o ano com mais de dez mil seguidores no Instagram e 31 mil seguidores no LinkedIn. Além disso, reforçamos nossas ações através dos textos em nosso blog, no qual, a partir de agosto, com uma agência contratada especializada na construção desse tipo de conteúdo, tivemos os seguintes resultados:

Números e resultados

- > 21 conteúdos publicados;
- > Produção e envio de seis newsletters com dupla publicação (LinkedIn e RD);
- > +570 palavras-chave no Top 3 do Google apenas no Blog Aurora (vs. período anterior);
- > +1.4M de impressões diretamente do Blog (vs. período anterior);
- > Mais de dez mil cliques no Blog;
- > 60 entradas via ChatGPT direcionadas ao Blog;
- > +1.2 mil palavras-chave no Top 3 do Google para o domínio e +3 mil até a 2ª página;
- > Mais de 8.5 mil assinantes na newsletter do LinkedIn.

A Aurora tem orgulho em compartilhar uma conquista especial: fomos reconhecidos pelo segundo ano consecutivo no Top de Marketing ADVB/RS, desta vez com o prêmio na categoria Mídias

Sociais pelo case “Casa de Bento – Viva Meu Sabor”.

A campanha reposicionou a linha Casa de Bento para o público jovem-adulto, explorando conteúdos sensoriais e afetivos no Instagram, fortalecendo o vínculo da marca com diferentes gerações. Esse reconhecimento reforça nossa capacidade de inovar na comunicação, sempre conectados às nossas origens.



Celebramos essa vitória como resultado de um esforço coletivo que envolve nossas equipes e parceiros, e que dá ainda mais sentido ao propósito cooperativista que guia as mais de 1,1 mil famílias associadas à Cooperativa Vinícola Aurora.

Estamos convencidos de que comunicação autêntica e com propósito é ferramenta essencial para valorizar nossa marca, nossos produtos e nossa gente. Seguimos firmes em crescer com responsabilidade, mantendo viva a essência que nos trouxe até aqui.

Lançamentos de Produtos 2025:

- > Edição Especial Reserva Chardonnay 94 anos
- > Gioia Surlie Rosé
- > Colheita Tardia Rosé
- > Aurora Laranja
- > Suco Aurora Integral Tinto 750 ml
- > Suco Aurora Integral Tinto 500ml
- > Suco Aurora Integral Branco 200ml
- > Suco Aurora Integral Maçã 200ml
- > Suco Aurora Integral Gaseificado de Maçã
- > Fermentado de uva Desalcoolizado Tinto Cabernet Sauvignon Adoçado
- > Fermentado de uva Desalcoolizado Tinto Cabernet Sauvignon Não Adoçado
- > Fermentado de uva Desalcoolizado Branco Chardonnay Adoçado
- > Fermentado de uva Desalcoolizado Branco Adoçado Gaseificado
- > Edição Especial 150 anos da Imigração Italiana
- > Bebida Alcoólica Mista Uva Branca
- > Bebida Alcoólica Mista Morango
- > Aurora Reserva Cabernet Sauvignon 375ml
- > Conde de Foucauld Moscatel Rosé

Troca de rótulos:

- > Linha Colheita Tardia
- > Linha Pinto Bandeira

O ano de 2026 será especialmente simbólico para a Cooperativa Vinícola Aurora: completaremos 95 anos de história. Mais do que celebrar o legado construído, esse marco reforça o compromisso de evoluir e se reinventar.

Nesse sentido, o processo de rebranding institucional iniciado em 2025, conduzido pelo consultor Arthur Bender e pelo grupo de trabalho interno, se consolida como uma das principais entregas estratégicas do período. 2026 promete ser decisivo para materializar a nova identidade da Aurora e fortalecer sua imagem como a maior e mais relevante cooperativa vitivinícola do Brasil.

Internamente, o setor passou por uma reestruturação, com a saída da colega Jessyca Bolzan (anteriormente responsável pelo desenvolvimento de cooperados). Com isso, assumo integralmente o Setor de Organização do Quadro Social, com foco exclusivo na comunicação estratégica e institucional da Cooperativa. O setor de Marketing passa a ser supervisionado pelo novo colega Artur Tramontina Salvadori.



VINICOLA
AURORA



04

*Marca
empregadora*

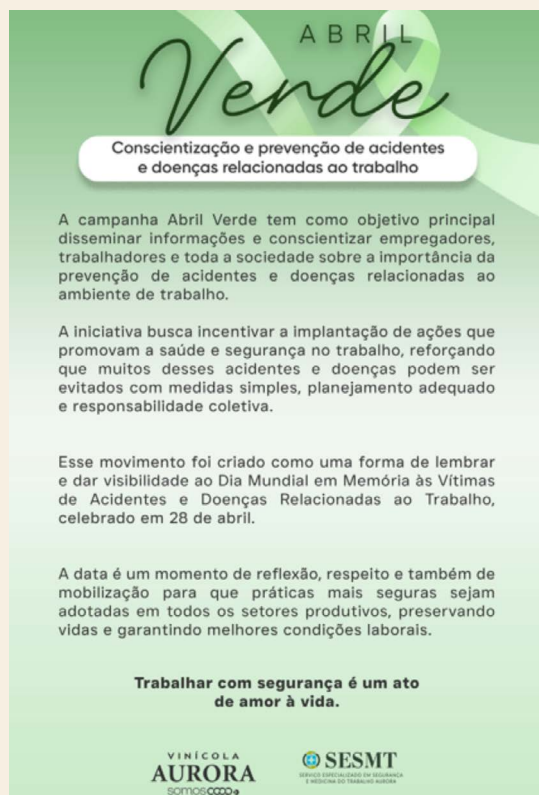
Ações em prol dos colaboradores

Julia Mattiello

Engenheira de Segurança do Trabalho

A área de Segurança do Trabalho promoveu diversos treinamentos e campanhas institucionais, bem como a implementação de um programa comportamental.

Abril Verde (campanha nacional de conscientização sobre segurança e saúde no trabalho) teve como objetivo prevenir acidentes e doenças ocupacionais, lembrando a importância de ambientes de trabalho seguros e saudáveis. Ao longo do mês de abril, foram realizadas diversas atividades e palestras de conscientização.



ABRIL
Verde

Conscientização e prevenção de acidentes e doenças relacionadas ao trabalho

A campanha Abril Verde tem como objetivo principal disseminar informações e conscientizar empregadores, trabalhadores e toda a sociedade sobre a importância da prevenção de acidentes e doenças relacionadas ao ambiente de trabalho.

A iniciativa busca incentivar a implantação de ações que promovam a saúde e segurança no trabalho, reforçando que muitos desses acidentes e doenças podem ser evitados com medidas simples, planejamento adequado e responsabilidade coletiva.

Esse movimento foi criado como uma forma de lembrar e dar visibilidade ao Dia Mundial em Memória às Vítimas de Acidentes e Doenças Relacionadas ao Trabalho, celebrado em 28 de abril.

A data é um momento de reflexão, respeito e também de mobilização para que práticas mais seguras sejam adotadas em todos os setores produtivos, preservando vidas e garantindo melhores condições laborais.

Trabalhar com segurança é um ato de amor à vida.

VINÍCOLA AURORA
somosccap

SESMT
SERVIÇO ESPECIALIZADO EM SEGURANÇA E SAÚDE DO TRABALHO



Programa Comportamento Seguro

O Programa Comportamento Seguro foi criado com o objetivo de atuar sobre o comportamento das pessoas, tendo como base equipes formadas para a realização de abordagens comportamentais. O programa estimula uma atitude proativa e responsável, na qual cada indivíduo toma decisões conscientes para garantir a própria segurança e a daqueles que o cercam.

Essa postura envolve o controle de desvios, ações que colocam em risco a segurança individual e coletiva, como por exemplo, a não utilização de EPI's e o armazenamento inadequado de materiais.



SIPAT

A Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho (SIPAT), realizada em conformidade com a NR-05, foi promovida pela CIPA, em parceria com o SESMT. A iniciativa dedicou uma semana inteira à conscientização e promoção da saúde e segurança no ambiente de trabalho.



Prevenção ergonômica

Ao longo do ano, foram promovidas ações de prevenção ergonômica, por meio da adoção de um conjunto de medidas voltadas à adaptação do trabalho às características físicas e mentais dos trabalhadores, com o objetivo de promover a saúde, o conforto e a produtividade.

Treinamentos contínuos de segurança

Foram realizados diversos treinamentos de segurança com o objetivo de capacitar os colaboradores conforme a legislação vigente, além de reduzir os riscos de acidentes e promover um ambiente de trabalho mais seguro.

Ginástica laboral





Equipe SESMT

A Cooperativa conta com Serviço Especializado em Engenharia de Segurança e em Medicina do Trabalho (SESMT), uma equipe multidisciplinar responsável por promover a saúde e a segurança dos trabalhadores nas empresas. Sua principal função é prevenir acidentes e doenças ocupacionais, garantindo um ambiente de trabalho cada vez mais seguro.

Todas as nossas ações contribuem para a promoção de um ambiente de trabalho cada vez mais seguro e saudável.

Próximos passos

Em 2026, buscaremos fortalecer a cultura de segurança entre os colaboradores, com ênfase no comportamento seguro e na melhoria contínua dos processos de Segurança e Saúde no Trabalho. Serão implementadas novas ações preventivas, com foco na prevenção e no controle dos riscos psicossociais, atendendo aos requisitos da NR-01.

Além disso, haverá o fortalecimento dos programas de treinamento contínuo, tornando-os mais dinâmicos, direcionados ao desenvolvimento do comportamento seguro, à promoção da saúde mental, ao bem-estar no ambiente de trabalho e à prevenção de acidentes e adoecimentos ocupacionais.



Juliane Nicolodi Taschetto, Viviane Grotto, Juliana Ferrari Boiaski, Julia de Villa Mattiello, Anelise Dias Kessner, Ronize Alves dos Santos
Leonel Silveira Barbosa, Marcio Matias Paz Schittler, André Lorenzini e Edson Hunhoff.

Um ano dedicado às pessoas da Aurora

Delci Casagrande

Gerente de Desenvolvimento Humano e Organizacional

Em 2025, a área de Desenvolvimento Humano e Organizacional esteve à frente de iniciativas voltadas ao cuidado com as pessoas, ao fortalecimento da cultura organizacional e à promoção de um ambiente de trabalho saudável e acolhedor.

Sempre com o objetivo de alinhar pessoas, cultura e competências, promover o aprimoramento contínuo, o engajamento, o reconhecimento e bem-estar, o DHO desenvolveu algumas ações ao longo do ano de 2025 que ajudaram também na promoção do equilíbrio entre resultados e qualidade de vida, para fortalecer as relações saudáveis, inclusivas e sustentáveis.

Entre as ações destaca-se a Campanha 1%, que tem como propósito estimular pequenas atitudes diárias capazes de gerar grandes transformações.

Semanalmente, foram compartilhadas, por diferentes canais de comunicação interna (e-mail, mural, portal e WhatsApp), frases e dicas motivacionais que reforçam hábitos saudáveis e simples, como beber água, praticar exercícios físicos e dedicar tempo à leitura.

No ano de 2025, foi dado início ao Estudo dos Fatores Psicossociais existentes no ambiente de trabalho e que estão relacionados à forma como o trabalho é organizado, gerido e vivenciado pelas pessoas. Estes fatores podem impactar na saúde mental, física e emocional dos colaboradores. Para o ano de 2026, algumas ações já estão alinhadas e serão implementadas afim de fortalecer o compromisso da Cooperativa Vinícola Aurora em manter um ambiente de trabalho sustentável, inclusivo e acolhedor.

Melhorias

Outra frente de atuação foi a reforma dos refeitórios das unidades. A Unidade Vinhedos já recebeu as melhorias e hoje dispõe de um espaço mais moderno, confortável e aconchegante para os momentos de pausa dos colaboradores. Na sequência, a Unidade Matriz e a Unidade II também foram contempladas com esse projeto, o que reafirma o olhar para o bem-estar e a valorização do time.

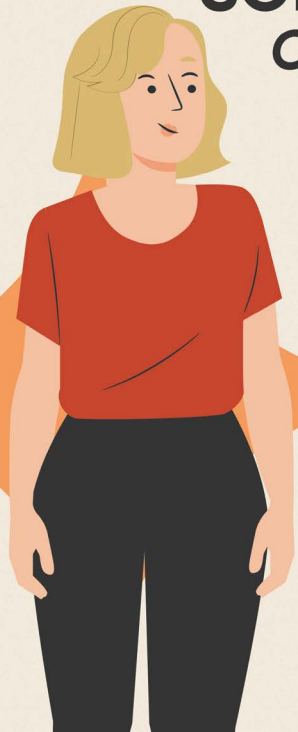
Nesta mesma frente, conseguimos realizar a reforma das salas de treinamentos, primando por um espaço aconchegante, com iluminação natural e equipado, cujo objetivo é oferecer bem estar aos trabalhadores em treinamento e desenvolvimento.

1% FAZ A DIFERENÇA

A CADA DIA, UM POUCO MELHOR.



SORRIA! O MUNDO PRECISA DO SEU BRILHO!



VINÍCOLA
AURORA
somoscapa

Integração

No campo da integração comunitária, a Festa Julina 2025 foi um marco, realizada em parceria com a área Social, o Marketing e mais quatro cooperativas. O evento reuniu mais de cinco mil pessoas, arrecadou R\$ 30 mil e uma tonelada de doações, destinados a 15 entidades beneficentes da cidade. Toda a organização contou com o engajamento de colaboradores voluntários, traduzindo, na essência, união, cultura e solidariedade.

Também neste ano, foi estruturada a Sala de Apoio à Amamentação, localizada na Unidade Matriz. O espaço foi pensado para oferecer acolhimento, privacidade e conforto às colaboradoras que vivem este momento especial, e fortalece práticas de cuidado, valorização e respeito à maternidade.

A partir de acordo com o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias da Alimentação de Bento Gonçalves, passamos a contratar trabalhadores para atuar exclusivamente aos sábados, domingos e feriados. Isso leva à redução de horas extras e oferece mais qualidade de vida aos trabalhadores do turismo, que podem usufruir de folgas aos finais de semana.

Para preservar a Cooperativa de

passivos trabalhistas, evitar horas extras e sobrecarga de trabalho, foi criado o “Aditivo Contratual de Flexibilização da Jornada em Período de Safra”. O objetivo é estabelecer vários turnos de trabalho, respeitando o limite de jornada diária, semanal e mensal, eliminando a prorrogação de jornada de trabalho.

Processos

Sempre em busca de melhorias nos processos, a área de DHO desenvolveu a Multifuncionalidade com o objetivo de atender demandas operacionais específicas, treinamentos, eventuais substituições ou rotatividade planejada, sem que esta prática implique em alteração contratual, desvio de função ou acréscimo salarial, desde que respeitados os limites legais e a compatibilidade funcional. Com a implementação da multifuncionalidade a Aurora selecionou uma equipe de trabalhadores que foi treinada e habilitada a atuar em outros setores diante de algumas demandas - inclusive para a safra.

Para modernizar, atualizar e dar celeridade ao processo de Captação de Mão de Obra, foi adquirido o Software Jobfy, uma plataforma que conecta candidatos de

todo o Brasil a oportunidades de emprego, o que facilita o envio dos currículos à Cooperativa, agilizando o processo seletivo. Além disso, para dar maior fluência aos processos seletivos, a área de DHO flexibilizou o processo de Recrutamento e Seleção, reorganizou o fluxograma da área e eliminou processos que demandavam muito tempo e elevavam o prazo médio de contratação.

Também foi adquirido o software Admissão Digital, com o objetivo de agilizar todo o processo de contratação de novos trabalhadores. Ele substituiu a coleta manual de documentos e formulários físicos por um fluxo totalmente on-line e seguro - dentro da conformidade da legislação trabalhista e da LGPD.

Capacitação

Com o objetivo de fortalecer as competências de lideranças, gestão de equipes, comunicação, visão estratégica e integração entre as áreas, e preparar as lideranças para os desafios atuais e futuros da Cooperativa, foi realizado o curso de Formação de Lideranças na Matriz, entre os dias 01/10 e 26/11/2025, com 18 horas de duração.

Merece destaque a gestão da Safra da Uva 2025, que envolveu aproximadamente 120 contratações diretas, além do gerenciamento de equipes oriundas de Redentora e do Paraná. Todo o processo foi conduzido pelo DHO, que priorizou organização, segurança e bem-estar dos trabalhadores. A safra também possibilitou a integração de colaboradores internos em atividades específicas, o que ampliou o aprendizado coletivo e, ao final, gerou oportunidades efetivas de trabalho para inúmeros dos contratos temporários que exerceram funções de safra.

2026 à vista

Mirando a Safra da Uva 2026, adquirimos dois relógios-ponto que foram instalados próximos ao local de recebimento da Uva - um na Matriz e outro na Unidade Vinhedos. Isso possibilita maximizar o tempo, reduzindo o período de deslocamento entre o relógio-ponto e o local de trabalho. Também já está em andamento o estudo de safra para o ano de 2026, com o alinhamento de necessidades, organização e proatividade.

Continuando, para o ano de 2026 está prevista a Reestruturação dos Cargos e pesquisa salarial, implementação da

Avaliação de Desempenho, continuidade dos treinamentos e desenvolvimento de lideranças, implementação das Políticas de Remuneração, Pesquisa de Clima, e outros. Essas iniciativas refletem o compromisso do DHO em promover práticas de desenvolvimento contínuo que valorizam os colaboradores, fortalecendo vínculos e contribuindo para um ambiente de trabalho mais saudável, inovador, humano e sustentável para todos.

Laureados 2025



Controladoria

Kelly Larentis

Supervisora da Controladoria

Em nossa Cooperativa, a Controladoria engloba a contabilidade, setor Fiscal, Custos, Orçamento, Recebimento de notas Fiscais e Ativo Permanente. O setor também elabora e analisa as demonstrações contábeis e presta assessoria às outras áreas, além de fornecer, também, informações para a elaboração de tabelas de preços.

Somos uma área que tem como missão cuidar das informações contábeis, otimizar processos, praticar o Compliance e buscar eficiência na área operacional com o objetivo de criar valor para o negócio. Desempenhamos papel fundamental na geração e distribuição de informações relevantes para a gestão financeira e estratégica da Cooperativa.

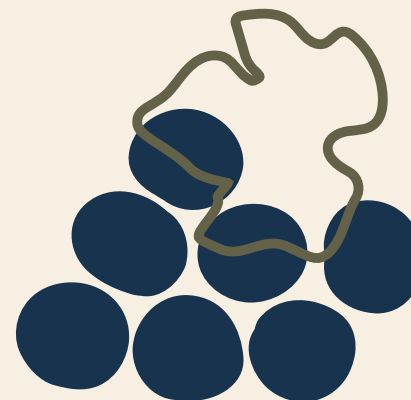
As demonstrações contábeis são auditadas por auditoria externa e seguem as Normas Internacionais de Contabilidade IFRS, respeitando as normas contábeis vigentes no Brasil (BRGAAP).

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

2026

A expectativa é que 2026 seja um ano desafiador. Entre os motivos, está o início do período de transição da Reforma Tributária, que se dará entre 2026 e 2033, período no qual conviveremos com tributos atuais e os novos.

Uma das principais propostas da Reforma Tributária é a substituição dos impostos ICMS, ISS, IPI, PIS e Cofins, por dois impostos: IBS Imposto sobre Bens e Serviços (estadual e municipal) e CBS Contribuição sobre bens e serviços (federal). Para a controladoria,



diretamente, isso pode representar tanto uma simplificação nos processos de apuração e pagamento de impostos, quanto um desafio para adequação de todo sistema ERP TOTVS, que deverá refletir o novo modelo de tributação.

Um dos projetos para o ano de 2026 é o Levantamento do Imobilizado, que é um processo fundamental para garantir o correto controle, contabilização e análise dos bens patrimoniais da empresa. Esse projeto busca assegurar a conformidade contábil e fiscal (CPC 27 / IFRS) e a precisão das informações patrimoniais.

“Papel estratégico na tomada de decisões, garantindo transparência, eficiência e sustentabilidade nos resultados da organização.”

Reestruturação e competitividade

Claudete Trevisan Ribeiro
Financeiro

O ano de 2025 mostrou-se particularmente desafiador, marcado por um cenário econômico instável que impactou diretamente no comportamento do mercado e na dinâmica das operações financeiras. Apesar desse contexto, o setor de Crédito manteve-se comprometido em contribuir ativamente para os resultados da Cooperativa, em busca de soluções estratégicas e sustentáveis.

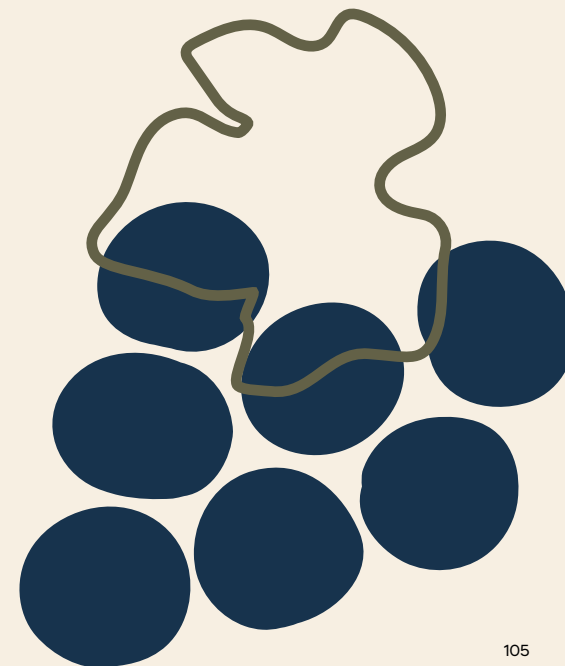
Entre as principais iniciativas do ano, destacamos o início do processo de reestruturação da política de crédito, com o objetivo de torná-la mais aderente ao atual momento econômico e alinhada ao Planejamento Estratégico da Aurora. Essa revisão tem como foco aprimorar os critérios de concessão, fortalecer a segurança das operações e ampliar o acesso ao crédito de forma responsável.

Além disso, intensificamos os esforços na gestão do saldo de caixa ao adotar práticas mais eficientes de controle e previsão, o que permitiu maior estabilidade financeira e suporte às demais áreas da Cooperativa.

É notável também toda a movimentação da organização para se consolidar como uma empresa cada vez mais competitiva, com foco em inovação, eficiência e sustentabilidade. Nesse processo de transformação, destaca-se a preocupação crescente em qualificar os gestores, promovendo uma gestão mais humanizada, capaz de equilibrar resultados com o cuidado às pessoas, à cultura organizacional e ao desenvolvimento das equipes.

Mesmo diante das adversidades, seguimos firmes em nossa missão, com

foco na melhoria contínua, na inovação dos processos e na geração de valor para os cooperados. Os aprendizados de 2025 foram valiosos e servirão de base para os projetos estruturantes que já estão sendo desenhados para 2026.



Conexão e agilidade marcam o ano do setor

Evandro Aranguiz Josende
Gerente de Tecnologia da Informação

O ano de 2025 foi marcado por importantes avanços tecnológicos que reforçaram a eficiência dos processos internos e trouxeram benefícios diretos tanto para o setor produtivo quanto para os cooperados. O Departamento de Tecnologia da Informação manteve o compromisso de apoiar o crescimento da Cooperativa com soluções modernas, seguras e voltadas para resultados práticos.

Foi concluída a implementação das impressoras responsáveis pela colagem automática das etiquetas RFID nos paletes, marcando o primeiro passo do projeto de automação das linhas de produção. Essa etapa já está em operação e trouxe mais agilidade e padronização ao processo de identificação dos produtos. As demais fases do projeto seguem em andamento e estão em fase de testes, com o objetivo de integrar completamente os sistemas de

controle e monitoramento da produção. Quando finalizado, o projeto trará ganhos significativos em eficiência, redução de desperdícios e maior confiabilidade nos processos produtivos.

Em 2025 também prosseguimos com o projeto de automação do armazém, com o objetivo de melhorar o controle de entrada e saída de produtos e otimizar o gerenciamento de estoque. A fase inicial, que compreende a automação das entradas, já está em andamento e deve ser concluída no primeiro semestre de 2026. Esse avanço permitirá mais agilidade, precisão e segurança nas informações de movimentação de materiais.

Além disso, realizamos, em setembro, melhorias no setor de PCPM, a fim de automatizar as rotinas de inventário e contagem de estoque, isolando em pequenos depósitos de insumos de produção e produto pronto em áreas muito grandes, dando velocidade e precisão na contagem através de coletores digitais.

Em janeiro de 2025, foi inaugurado o novo sistema de gradação da Unidade Vinhedos, interligando os quatro refratômetros da Relco com a rede da Matriz por meio de fibra óptica. O sistema

passou a ser operado com um notebook novo e de alto desempenho, eliminando os problemas de operação existentes anteriormente.

O novo sistema segue o mesmo padrão já utilizado com sucesso há três anos na Matriz e está planejado para ser expandido à Unidade 2, tornando o processo de gradação homogêneo em todas as unidades. Essa padronização trouxe mais confiabilidade, agilidade e uniformidade nas medições de gradação, fortalecendo o controle de qualidade.

Integração com o aplicativo Demetra

A equipe de TI também desenvolveu internamente uma solução que integrou as informações da safra de uva ao aplicativo Demetra, usado pelos cooperados. Agora, cada associado pode visualizar o resumo das entregas de uva por variedade e grau, já com os preços definitivos da safra, diretamente no aplicativo.

Com essa integração, o produtor consegue emitir a nota de venda da uva à Aurora com apenas um clique, simplificando um processo que antes era demorado e exigia o uso de outras plataformas.

Essa inovação representa um avanço importante na digitalização e agilidade do relacionamento entre a Cooperativa e seus associados.

Cabeamento estruturado

Com relação ao projeto do cabeamento estruturado, após diversas reuniões de planejamento, passamos para a primeira fase de execução, que consiste na instalação do cabeamento que cruzará todos os prédios da Matriz em formato de anel. Também será implementada a OLT, que é o equipamento que irá gerenciar a utilização do novo cabeamento. Essa primeira fase está prevista para ser finalizada ainda no primeiro semestre de 2026.

Após a conclusão da primeira fase, iniciaremos a execução da segunda fase, que consiste em levar o novo cabeamento a todos os setores da Matriz, o que será feito gradualmente de forma a não sobrecarregar o planejamento orçamentário de 2026. Neste período, já conseguiremos usufruir dos excelentes benefícios que essa nova tecnologia nos proporcionará: melhor

desempenho de rede, maior estabilidade nas conexões e aumento significativo na velocidade de transmissão de dados, garantindo suporte adequado para as demandas atuais e futuras da Cooperativa. Além disso, proporcionará melhor organização e facilidade de manutenção da rede, ampliando a segurança e a confiabilidade das comunicações internas. Essa modernização será fundamental para sustentar o crescimento tecnológico e operacional da empresa nos próximos anos.

Em 2025, o Departamento de TI reafirmou seu papel essencial no desenvolvimento da Cooperativa, com entregas que aumentaram a eficiência produtiva e melhoraram o controle operacional. As conquistas deste ano fortalecem a base tecnológica da Aurora e representam mais um degrau para modernização e expansão do negócio, além de reafirmar o compromisso constante com a inovação, a transparência e o crescimento conjunto de todos os que fazem parte desta grande Cooperativa.



Avanços na gestão da frota

Leandro Andrade Navarro
Responsável pela frota da Cooperativa

Iniciamos 2025 colocando em prática o Projeto de Viabilidade da Frota, chancelado em 2024. Estamos com o processo de substituição dos veículos leves no setor Comercial e Agrícola concluído. Hoje, contamos com frota terceirizada para veículos nos Estados do Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina, São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Paraíba e Distrito Federal, além do setor Agrícola.

Com a terceirização, nossa logística ficou mais dinâmica e nossos colaboradores podem dedicar sua atenção inteiramente à sua atividade-fim, gerando ganho de tempo. Reduzimos positivamente a improdutividade e morosidade nos processos de manutenções corretivas e preventivas. Contamos ainda com o ganho moral, influenciando diretamente na motivação do nosso pessoal, já que utilizamos veículos novos e seminovos.

Os avanços se estendem aos veículos de carga. Nossos pesados atendem à demanda da nossa Cooperativa nos setores da Cantina 1, Cantina 2, Expedição e PCPM.

Os investimentos são necessários para melhor atender ao nosso fluxo de trabalho; para isso, foi adquirido um novo integrante da frota pesada, na versão Truck Sider, sendo agregado ao time PCPM.

Seguimos trabalhando para a redução de custos, melhor utilização dos recursos. Atualmente, além dos ganhos operacionais, possuímos maior controle sobre nossa frota. Através do sistema de Telemetria, analisamos o desempenho dos veículos e definimos qual melhor estratégia utilizar.

Assim seguimos, com grandes perspectivas para o próximo ano, novos investimentos para o setor, todos engajados, fazendo a Cooperativa Vinícola Aurora cada vez maior.





Convênios

Farmácias

DROGARIA JC LTDA

Ao lado da Unimed
Rua Assis Brasil, 613
F: 3451-7209
Clélia: 9 8126-5418
Carla: 9 9249-3377
Desconto: 10%

FARMÁCIA FLOR ESSÊNCIA

Rua 13 De Maio, 116
F: 3055 - 2199
Desconto: 17%

FARMÁCIA PRIMA PHARMA (MANIPULAÇÃO)

Rua Olavo Bilac, 24
F: 3452-2711
Desconto: 12%

FARMÁCIA CIA MEDI - PINTO BANDEIRA

Rua 7 de Setembro, 525
F: 3468-0048
Desconto: 8%

FARMÁCIA PANVEL

Rua General Osório, 235
F: 0800-6429001
Desconto: 18% nos medicamentos

FARMÁCIA AROMAS E POÇÕES

Rua José Mário Mônaco, 393 - Sala 01
F: 3452-6777
9 9979-0017
Desconto: 15% manipulados -
8% produtos varejo

FARMÁCIA MAXXI ECONÔMICA

Shopping Bento - Associado/Func.
Rua Marechal Deodoro, 238
F: 3451-9720
Desconto: 40% medicamento genérico -
18% medicamento referência

BEM CUIDAR - FARMÁCIA E ORTOPEDIA

Rua Júlio de Castilho, 208 - Sala B
F: 9 9697-0582
3075-0003
Desconto Farmácia: 18% similar e 35% genérico
Desconto Ortopedia: 6%

Casas de repouso e cuidadoras

DUAS CASAS DE REPOUSO - CUIDADO E BEM-STAR JOÃO E MARIA - GREEN VALLE

Casa de Repouso João e Maria - Com 8% desconto
Comunidade Linha Palmeiro S/N - Pinto Bandeira
9 9964-2323 - Angelica
9 9992-2445 - Alan Benvenuti

Green Valle - Residência e Hospedagem Geriátrica

Rua Brasília 224 - Botafogo
9 9964-2323
- Hospedagem de longo, médio e curto prazo
- Sistema Creche
- Recuperação da Saúde
- Supervisão médica
- Enfermagem especializada
- Coleta e exames
- Espaço amplo para convivência social e familiar.

Casa de Repouso - Aconchego

Rua Antônio Pizatto, 85 - Universitário
F: 3452-4223

AFFETO - CUIDADOS CONTÍNUOS

affettocuida@outlook.com
Rua Ramiro Barcelos, 550 sala 801 Ed. Bozzetto
F: 9 9129-4891 - Merlen Pavão
Cuidados humanizados para idosos

ASSISTÊNCIA DOMICILIAR 24H

Clínica Bem Cuidar - Tiago Villa
Rua Barão do Rio Branco, 325 - Sala 601
F: 3075-0057 ou 9 9962-4471
Cuidadoras, enfermeiras
Atendimento para Acamados e Cadeirantes
Atendimento Clínico Hospitalar
É conveniada Unimed - Fisioterapia

Clínicas e academias

PA UNIMED BENTO

Para os associados/funcionários e seus dependentes que não possuem plano de saúde.
OBS: O valor da consulta/procedimento será descontado na conta do associado/funcionários
R\$ 102,00
F: 3455-6601
3455-6602

CLÍNICA TACCHINI

Rua Dr. José Mário Mônaco, 358
F: 3455-4333
R\$ 185.90 com ordem e desconto na Cooperativa

CLÍNICA Médica - CAXIASMED

Rua Ramiro Barcelos, 422
F: 3702-7007
9 8172-7007
Retirar autorização no Setor Social
Clínica Geral, Pediatria, Urologista, Psicologia, Psiquiatria, Vascular, Endocrinologia, Cardiologia, Pneumologia, Oftalmologia, Dermatologia, Traumatologia, Ginecologista, Neurologia, Proctologia, Gastro, Otorrino, (Colocação do DIU, Lavagem de Ouvido, Exames Laboratoriais, Tomografia, Ressonância, Endoscopia.
Consulta: R\$ 150,00 - pagamento à vista

CLÍNICA BEM STAR SAÚDE E BELEZA

Rua João Pessoa, 284 - Sala 102
Edifício Ernesta - Botafogo.
F: 3453-2166.
Serviços: Massagem, Iridologia, Acupuntura, Quiropraxista, Nutrição, Podóloga.

BEM CUIDAR Farmácia e Ortopedia

Rua Júlio de Castilhos, 208

F: 3075-0003

9 9962-4471

Fisioterapia Pulmonar

Descontos: Genéricos (35%-50%),

Éticos (18%), Ortopedia (6%).

CLÍNICA BEM CUIDAR – Equilíbrio

Rua Barão do Rio Branco, 325 sl 601

F: 3075-0057

9 9962-4471

Valores: Pilates Individual (R\$ 35,00), Pilates em dupla (R\$ 30,00), Fisioterapia (R\$ 40,00), Domiciliar (R\$ 70,00). Desconto de 5% para cuidadores, técnicos e curativos.

CLÍNICA ZAGO

Garibaldi – Unimed: Fisioterapia Pélvica

F: 3462-3247

CLÍNICA DEPILAÇÃO LASER (VIALASER)

Rua Saldanha Marinho, 706

F: 9 9985-0526 - Tatiele Ferreira

TOWERFIT: STUDIO DE PILATES E TREINAMENTO FUNCIONAL

Av. Dr. Casagrande, 466

F: 9 8406-6857 - Everton

THAIS FRONZA

São Valentim – Bento Gonçalves.

F: 9 9944-3765

Personal Fitness, Alongamento, Reiki, Musculação.

ACADEMIA CORPO E ALMA – MAX

Shopping L América. Max

51-9 9637-5252

Planos: Livre (R\$ 139,90), 3x por semana (R\$ 109,90)

ACADEMIA DA MONIKE - PILATES

Av. São Roque, Sala 01

F: 3701-2251

9 8148-0126

Endereço 2: Rua Ulisses Roman Ross, 1305

Sala 02 – Universitário

F: 2621-315

9 9930-3151

Plano odontológico

CLINISERRA (Clínica Vivace)

Av. Osvaldo Aranha, 303

F: 3451-4733 ou 3055-3033

Clínica odontológica - dentistas

BK ODONTOLÓGICO

Rua Ed. São Lucas - Sala 701

F: 3055-4171

9 9128-4819

DR. GLAUBER DE CONTO

Rua Estefania F. Pasquale, 180

F: 3452-0060

9 9987-0087

ORAL SIN

Rua Florianópolis, 14 - Botafogo

F: 3702-27449

9 9244-8826

SORRIVIDA

Rua Rua General Osório, 238 - Centro

F: 3454-2814

9-9181-8380

SORRIFÁCIL

Rua Rua Marechal Deodoro, 40 - Centro

F: 3125-0036

9 9619-5319

TOP ESTÉTICA BUCAL

Rua Treze de maio, 386

F: 3451-2282

9 9901-8203

9 9124-2646

DENTALCLIN

DR. LUIZ OTAVIO e DR. RAFAEL

Rua Barão do Rio Branco, 325 - Sala 201

F: 3452-8921

9 9131-2588

CLÍNICA DE RAIOS X DENTÁRIO.ORTORAD

Rua 13 de Maio, 400

F: 3702-4440

9 9924-9286

10% pagamento na clínica

CLÍNICA ODONTOCENTER

Rua: Barão Rio Branco, 325 - Sala 501

3055-2267

9 8118-5134

SORRINOVA ODONTO - DRA. JANAINA STRAPAZZON

F: 3702-0308

9 9621-3150

Saldanha Marinho, 620 sala 01 - Centro

Aparelho Dentário

Dr. Alexandre De Rossi

Desconto: 5% a 10%

ODONTOCLÍNICA

Rua Ramiro Barcelos, 228 sala 5

F: 3702-1986

9 8404-0405

9 9275-4752

LUNELLI ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA

Rua Vitória, 72

WHATS CONSULTÓRIO: 9 9918-0051

Clínica Geral, Prótese Dentária, Lentes de Contato,

Harmonização Orofacial, Ortodontia (Aparelho),

Endodontia (Tratamento de Canal), Cirurgias em

Geral, Implantodontia, OdontoPediatria (Atendimento

Criança), Periodontia (Tratamento Gengiva).

VARGAS ODONTOLOGIA

Dr. Amauri De Vargas

Dr. Amauri De Vargas Junior (estética)

Dr. Antônio Grandó

Rua Barão do Rio Branco, 155

F: 3454-6058

51-9 9119-8906

Desconto: 20%

Dentistas

BRUNO BARBO (CLÍNICA/PRÓTESE/CIRURGIA)

Rua Cândido Costa, 65 - Sala 1202

F: 3452-4301

9 9176-4807

STEFANI DEPARIS BELLE

Rua Saldanha Marinho, 435 - Sala 401

Galeria Solar

Clínica Geral/ Ortodontia

9 9708-9933

CARLOS EDUARDO SFAIR

CIRURGIÃO/CLÍNICO GERAL/IMPLANTES

Rua Paraná, 86 - Centro

F: 3055-3513

CARLOS TESSER (CLÍNICA GERAL/PRÓTESE)

Rua Visconde de São Gabriel, 294 - Sala 02

F: 3055-3119

DIEGO ROBERTO MATTEI

(Cirurgia/Odonto/Implantodontia)

Rua Olavo Bilac, 25 - Sala 207

F: 3451-33967

9 9983-6903

ELIANE SAIN BIANCHI (CLÍNICA GERAL)

Rua Cândido Costa, 65 - Sala 706

F: 3451-1285

EMILIO SCUSSEL (CLÍNICA GERAL)

F: 3457-1180

3472-1168

FABÍOLA COSER

Rua Barão do Rio Branco, 566 C.J. C

Clínica Geral/ Adulto/Pediátrico

F: 3452-3732

9 9657-4530

FELIPE G. VIDAL (CIRURGIA)

Rua 13 de maio, 581 - Sala 502

F: 3454-2788

9 9973-6933

FRANCISCO LUCHESE (CIRURGIA)

Rua Marques de Souza, 721

F: 3451-1891

9 9988-3861

JULIANA BUCO - CIRURGIÃ DENTISTA

ESPECIALISTA EM ENDODONTIA

F: 3055-2775

Rua Visconde De São Gabriel, 99

Bairro Cidade Alta

GRAZIELLA PELEGRINI

Rua Xingu, 415 - Sala 203 - São Bento

F: 99277-7992

9 9139-7091

KARLA ANICET (CLINICA GERAL)

Clínica Odontológica São Valentim

F: 3458-1665

LETICIA DAL MAGRO (CLINICA GERAL/CIRURGIA)

Rua Fernandes Vieira, 81 - Sala 804

F: 9 8113-4213

LUCIANA ANDRADE (ORTODONTIA)

Rua Marechal Deodoro, 230 - Sala 1001

F: 3454-2808

9 9107-9100

LUIZ FELLINI (CLINICA GERAL)

Rua Fernandes Vieira, 123 - Sala 801/802

F: 3452-0771

9 9973-5520

MARCELO FELLINI Esp. PRÓTESE/IMPLANTE

Rua Fernandes Vieira, 123 - Sala 801/802

F: 3452-0771

MARIANA BIRCKE CIRURGIÃO/ORTODONTIA

Avenida Dr. Antônio Casagrande, 466 - Sala 801

F: 3454-1228

9 9105-9890

MIRENA SONZA DARCIE CLÍNICA GERAL

Centro Profissional Serrano, 227 - Sala 610

F: 3454-4889

MÉDICOS

Médico	Especialidade	Contato	Celular	Endereço	PGTO	Valor
IDEMOR P. FILHO	Acupuntura	(54) 3055-7676 (54) 3055-7611	(54) 9 9972-7372	Rua 13 De Maio, 281 - 581	Autorização	100,00
CLINICA DE ANESTESIA	Anestesista	(54) 3055-7676		Edifício São Lucas, 333 Sala: 401	Autorização	
ALVARO NICOLAO	Cardiologista	(54) 3451-2870	(54) 3452-1637	General Osório, 309 sala 403	À vista	370,00
CARLOS GONÇALVES	Cardiologista	(54) 3452-4350		Oswaldo Cruz, 1003	Autorização	280,00
FERNANDO GUDDE	Cardiologista	(54) 3452-6213		Clínica Valenti, 3º Andar/ Sala:304	À vista	350,00
LEANDRO PASSARELLI BARBOSA	Cardiologista	(54) 9 9686-7975		Clínica Alcides Valenti /sala 701	À vista	300,00
TACIANA HOLZAPFEL	Cardiologista	(54) 9 9686-7975		Clínica Alcides Valenti / sala 701	À vista	300,00
ROGES PISANI	Cardiologista	(54) 3055-4687	(54) 9 9976-6860	rogespisani@yahoo.com.br, Edifício São Lucas, Sala: 502	Autorização	330,00
RAUL CHOQUE	Cardiologista geral	(54) 3452-4881	(54) 9 9136-3057	General Osório, 170 Térreo	À vista	270,00
FERNANDO CENCI TORMEN	Cardiologista exames	(54) 3055-4663		Ed. São Lucas 333/1002	À vista	220,00
WUILLIAN TORMEN	Cardiologista exames	(54) 3055-4663		Ed. São Lucas 333/1002	À vista	220,00
FERNANDO BITENCOURT	Cirurgia cabeça e pescoço	(54) 9 9912-3321		Barão rio branco, 325 sala 402 Ed Lebes	À vista	250,00
ARTHUR ANCELMÍ	Cirurgia vascular	(54) 3702-0111		Ed. São Lucas, Sala: 702	À vista	290,00
HENRIQUE GUDDE	Cirurgia vascular	(54) 3452-6213		Clínica Valenti, 3º - Sala:304	À vista	350,00
ADERBAL CAGOL	Clínica da dor geral	(54) 3451-4884		Centro Médico, Sala: 603	Autorização	80,00
ALISSON C. MILANI	Clínica geral	(54) 3451-4747		Jose Mario Mônaco, 349 - Sala: 704 - Valenti	À vista	200,00
JOSÉ CARLOS FACCIÓ	Clínica geral	(54) 3452-2719	(54) 9 8133-5546	josecarlosfaccio@gmail.com, Oswaldo Cruz, Sala: 1002	À vista	190,00
ROBERTO C. COSTA	Clínica geral	(54) 3452-2656	(54) 9 8133-5546	Oswaldo Cruz, Sala: 701	Autorização	200,00
ANTONIO C. KOFF	Clínica geral cirurgião	(54) 3452-2108	(54) 9 9972-1487		À vista	200,00

RAFAEL NICOLA BRANCHI	Cirurgia geral/ vesícula/	(54) 2621-5738	(54) 9149-5738	Hérnia, Edifício Serrano, Sala: 1004, MARCO ANTONIO GRANDO, Clínico Geral/ Cirurgião, Ed. Alcides Valenti 301	À vista	300,00
LETICIA GONÇALVES		(54) 9 9606-8787	(51) 9 9954-7262	Coloproctologista, Ramiro Barcelos,505, Sala:903	À vista	380,00
GABRIEL BATISTA VARELA		(54) 9 9912-3321		Coloproctologista, Barão rio branco, 325 sala 402 Ed Lebes	À vista	250,00
ANA ELISA YOPPI	Dermatologista	(54) 3702-4909		Visconde de São Gabriel, 392 SALA 44	À vista	230,00
ANDREA SEVERA					Particular	
DERMATOLOGISTA		(54) 3055-2201	(54) 9 9946-5641	R Salgado Filho, 513	Particular	750,00
GUILHERME MOIMAZ	Dermatologista	(54) 3055-2201	(54) 9 9946-5641	R. Salgado Filho, 513	À vista	350,00
BRENO MARZOLA	Dermatologista	(54) 3452-4723	(54) 9 8447-5597	Oswaldo cruz, sala: 904 (direto p/ func)		
					Autorização	390,00
MÔNICA RODRIGUES	Dermatologista	(54) 9 9159-5725		Sen. Joaquim Pedro Salgado Filho, 141 sala: 4	Autorização	230,00
MARIANE STEFANI	Dermatologista	(54) 3452-0399		Ed. Dr. Casagrande 466 sala 203	À vista	200,00
JULIANA DE GASPERIN	Dermatologista	(54) 3452-0399	(54) 9 9111-3996	Ed. Dr. Casagrande 466 Sala: 203	À vista	250,00
MARCELO DALLA CHIESA	Ecografia (márcia)	(54) 3451-3270	(54) 9 9671-4802	Centro médico, sala: 402	Autorização	
ANELISE ANSELMI					Particular/ Sem autorização	
ENDOCRINOLOGISTA		(54) 3452-2319	(54) 9 9687-9511	Ed. São Lucas, Sala: 602	À vista	400,00
ALEXANDRE CUSIN	Fisiot. Domiciliar	(54) 3458-1435	(54) 9 9963-7732	São Valentin	Autorização	80,00

CRISTIANE MIKKOASKI (ACADEMIA MONIKE)	Fisioterapeuta	(54) 2621-3151	(54) 3701-2251	Av. São Roque, sala 01	Autorização	30,00
LUAN CARLOS BAÚ	Fisioterapeuta	(54) 9 9154-8385		Látero Reabilitação, Rua Pernambuco, 300	Autorização	70,00
RAQUEL GIACOMINI	Fisioterapeuta	(54) 3452-0232	(54) 9 9949-1940	Rua Assis Brasil, 467	À vista	90,00
ESPAÇO VITAL	Fisioterapia	54) 3055-3206	(54) 9 9655-6055	Ramiro Barcelo,550 Sala: 801 -802 Ed. Dr. Bozzetto	Autorização	48,00
FABIANE DURANTE	Fisioterapia	(54) 9 8113-2740		À domicílio	À vista	40,00
RAQUEL MEJOLARO	Fisioterapia	(54) 9 9124-0268		Rua Gomes Carneiro 202 s: 02	Autorização	90,00
CAMILA DEMARI	Fisioterapia pilates	(54) 9 9649-4898		Tr. Fernandes Vieira, 81 sala 603	Autorização	
TAMIRES BAGGIO	Fisioterapia	(54) 9 9932-3916		Barão Rio Branco, 155, 2ºA. Frente Hos T. / Domicílio	Autorização	150,00
ANI PAULA COBALCHINI	Fonoaudióloga Audiometria	(54) 3451-3285	(54) 9 9605-8861	Saldanha Marinho	Autorização	280,00
MAGDA PERTILE	Fonoaudióloga Audiometria	(54) 3452-6341	(54) 9 9974-1803	Cândido Costa,24 S:703, Ed.Caineli	Autorização	80,00
SADI SPAGNOL JR.	Gastro - cirurgia geral	(54) 3454-7328		Ed. São Lucas, 802	Autorização	220,00
JOÃO V.C. FONTANIVE	Gastroenterologia	(54) 3452-3068	(54) 9 9972-1217	Clínica Valenti, 5º Andar	Autorização	370,00
LISLENE FREITAS COLAU	Gastroenterologia	(54) 9 9912-3321		Barão Rio Branco,325 sala 402 Ed. Loja Lebes	À vista	250,00
VANESSA FERLIN	Gastroenterologia	(54) 9 9149-2060		Ed. Serrano, Sala: 1004	Autorização	200,00
ANDRÉ LIMA MOSCHETTA	Geriatrics	(54) 3055-2231	(54) 9 9903-5376 (54) 9 9659-4073	R. Salgado Filho, 513	Autorização	450,00
TAMARA ZARO CHIELE	Geriatra	(54) 9 8129-6589		Domicílio	Particular	500,00
CIDIA MAZZOCATO	Ginecologista Mastologista	(54) 3451-6108	(54) 9 9995-8344	Ed. Serrano, Sala: 609	À vista	450,00
LUCIANE DESIMON BRAUN	Ginecologista Obstetra	(54) 9 9159-5725		Sen. Joaquim Pedro Salgado Filho, 141 Sala: 4	À vista	230,00

JOSE E. DEL GRANDE	Ginecologista Mastologista	(54) 3055-3606		Saldanha Marinho, 435 Sala: 506	Autorização	130,00
ANDRESSA BIANCHI	Ginecologista Obstetra	(54) 9 9912-3321		Barão rio branco, 325 sala 402	À vista	250,00
CAROLINE PEIXOTO BANDEIRA	Ginecologista/ obstetra	(54) 9 9912-3321		Barão rio branco, 325 sala 402	À vista	250,00
DANIELLE P. FENNER	Ginecologista Obstetra	(54) 3451-1234		ED. Serrano, sala 909	À vista	300,00
MARIA AUXILIADORA	Ginecologista	(54) 3452-1997		Oswaldo Cruz, 5º Andar	À vista	300,00
RITA DE C DE ALMEIDA	Ginecologista	(54) 3452-3535		Ed. Dr. Bozzetto, 4º Andar	À vista	180,00
JOSÉ BALESTRIN	Ginecologista geral	(54) 3452-5359		Oswaldo Cruz, 309 Sala: 504	Direto	200,00
SIMONE TREGNAGO GARCIA	Homeopatia	(54) 3451-4130		Júlio De Castilhos, 45	À vista	220,00
MAXIMILIANO C. KNEUBIL	Mastologista	(54) 3702-7965	(54) 9 9698-2800	Ed. Serrano, Sala: 1002	À vista	250,00
JULIA BRANDALISE VICARI	Nefrolodia - rins	(54) 9 9695-2307	(54) 9 9695-2307	Ed. Serrano, 227 sala: 904	À vista	300,00
REBECA SOUZA DE OLIVEIRA	Nefrologia - rins	(54) 3701-3899	(54) 9 9952-7898	José Mario Mônaco, 227 Sala: 608	À vista	220,00
RICARDO ELI MATIAS	Neurologista	(54) 3452-9523		Oswaldo Cruz, Sala: 604	Particular	400,00
MARCIA H. RANZI	Neurologista	(54) 3075-0719		Clin. Ger., Alcides Valenti, Sala: 301	À vista	200,00
CÁTIA BAGGIO		(54) 9 9667-5403		Rua Três de outubro, 51	Autorização	
CAMILA DOS SANTOS	Nutri- infantil e adolescente	(54) 9 9903-4125		(51), DOMICILIAR	Autorização	80,00
ANDY ROSSATTO	Nutricionista	(54) 9 9946-4280	(54) 3055-4796	Av. Planalto, 697, À vista, Convênio, UNIMED, TACHIMED, ANDRÉIA COSTA, Nutricionista, Ed. Solar, Sala: 704	Autorização	80,00
ANGELICA PEREIRA	Nutricionista	(54) 9 9144-8518		Rua Ramiro Barcelos, 280,	Autorização	100,00
FRANCINE LONGO	Nutricionista	(54) 3055-4502	(54) 9 9963-1744	Ed. Dr. Bozzetto, Sala: 202	Autorização	
ALDO VALENTI	Oftalmologista	(54) 3452-2040		Clínica Valenti, 2º Andar	Autorização	270,00

CAMILA SEVERA CAMILA.	Oftalmologista	(54) 3055-4449 OFTALMO@ TERRA.COM.BR	(54) 9 9138-9920	Rua Senador Salgado Filho, 513	Autorização	350,00
GUSTAVO BIONDO	Oftalmologista	(54) 3055-4449		Rua Salgado Filho, 513	Autorização	350,00
GINO DEL BEM / MARCELO PILETTI	Oftalmologista	(54) 3451-4403 geo.ofthalmos@ terra.com.br		Rua 13 De Maio, 600	À vista	350,00
FUNCIONÁRIO	Oftalmologista	(54) 3451-4403		Eduardo Rossales -, Criança, Rua 13 de Maio, 600	Particular	330,00
ESTEFANI CUNHA	Oftalmologista	(54) 3451-4403		Rua 13 de Maio, 600	À vista	350,00
P/FUNCIONÁRIO	Instituto oftalmologia	(54) 9 9205-1084	(54) 3454-4647	Pediatra Oftalmologica, Oftalmologista, Funcionário	À vista	
OSVALDO CRUZ, SALA: 503				Associado	Autorização	110,00
JULIANA POZZA	Oftalmologista	(54) 3055-2080 julianapozza@ yahoo.com	(54) 3055-2050	JOSE MARIO MONACO, 349 SALA: 402	Autorização	250,00
MARCOS P. FIANCO	Oftalmologista	(54) 3701-2068	(54) 9 9699-5688	Rua Julio de Castilhos, 435 - Centro	Autorização	200,00
MARCUS VALENTI RECEPÇÃO.	Oftalmologista	(54) 3452-2040 clinicavalenti@ gmail.com		Clínica Valenti, 2º Andar	Autorização	270,00
VINÍCIUS CALDEIRA	Oftalmologista	(54) 3451-1422		Alcides Valenti, Sala: 203	Autorização	190,00
GERSON CATHARINA	Ortopedista	(54) 3701-1782 secret. Simone	(54) 9 9191-2450	Centro Clínico Dr. Casagrande, 201	Autorização	140,00
JORGE TRAMONTINA (OSTEOTRAUMA)	Ortopedista	(54) 3449-2500		General Osório, 265	Autorização	300,00
PAULO NERY	Ortopedista	(54) 3453-7241	(54) 3451-5383	Centro Clínico Dr. Casagrande, Sala:401	Autorização	200,00

VINICIUS CAGOL (OSTEOTRAUMA)	Ortopedista	(54) 3449-2500 lisiane@ osteotrauma.com. br	(54) 9 9951-3158	General Osório, 265	Autorização	300,00
GUILHERME PILETTI (OSTEOTRAUMA)	Ortopedista (coluna)	(54) 3449-2500	(54) 9 9184-3171	,General Osório,265(à partir de 01/08 200,00)	Autorização	300,00
ALFREDO SCARTON	Ortopedista (osteotrauma)	(54) 3449-2500		General Osório, 265	Autorização	300,00
JULIANA MULLER	Otorrinolaringologia	(54) 3702-1842	(54) 9 9906-2626	Ed. São Lucas, Sala: 1001	À vista	300,00
ALINE LAZZARI	Otorrinolaringologia	(54) 3055-2530	(54) 9 9188-1224	Ed. Bozzetto,550/SI 701/Cirurg. Sep	Autorização	220,00
FABIO ANSELMI					Particular/sem autorização	
OTORRINOLARINGOLOGIA		(54) 3452-2319	(54) 9 9687-9511	Ed. São Lucas, Sala 602	Particular	400,00
JAIME ARRARTE	Otorrinolaringologia	(54) 3452-7670		Centro Prof. Serrano, Sala: 606	À vista	300,00
MARIO BETTINELLI	Otorrinolaringologia	(54) 3701-3338	(54) 9 9180-7172	Centro Prof. Serrano SI:809	Autorização	290,00
SADI POLETTO	Otorrinolaringologia	(54) 3452-3849 consultorio@ poletto.med.br,		WATTS, Edifício Solar, 8º Andar	Autorização	
VANESSA S. MACEDO	Otorrinolaringologia	(54) 9 9149-2060		José Mario Mônaco, 227 Sala: 602	Autorização	200,00
DARCI BORTOLINI	Pediatra	(54) 3452-1089		Ramiro Barcelos, 550 SI 803	À vista	200,00
JULIO REIMBRECHT	Pediatra	(54) 3055-4020		Centro Médico, Sala:305	Autorização	205,00
GRACIELE S. DE OLIVEIRA	Pediatra	(54) 9 9683-8215	(54) 9 9683-8215	Clínica Ialibi, Rua Tocantins, 26, São Bento	Autorização	180,00
MARGARETE MANFREDINI	Pediatra	(54) 3452-5774	(54) 9 9972-2363	Rua Garibaldi, 776 E P. Bandeira	Autorização	190,00
RAQUEL FRACALOSI	Pediatra	(54) 3055-4020		Centro Médico, Sala: 304	Autorização	205,00
SÔNIA DALLA CORTE	Pediatra	(54) 3452-4109		Edifício Solar, 8º Andar	Autorização	250,00
ZOFFI GERBER	Pediatra	(54) 3452-4638		Oswaldo Cruz, Sala: 309	Autorização	125,00

ALEXANDRE PRESSI PULMOCLIN	Pneumologista	(54) 3454-1652 (54) 3055-3050 atendimento@ alexandrepressi. com.br	(54) 9 9974-0204 (54) 9 9141-8393	Rua: 13 De Maio, 581, Sala: 114	Autorização	260,00
ADRIANO ALVES MULLER	Pneumologista espirometria	(54) 3705-1742	(54) 9 9122-0018	Ed. Serrano, sala 801	À vista	300,00
OLINDA TOMASI	Podóloga	(54) 9 9239-8714	(54) 8149-0330	Domiciliar	Autorização	
REJANE MEASSI	Podóloga	(54) 3052-0552	(54) 9 9166-7280	Saldanha Marinho, 695 Sala: 501	Autorização	76,50
GIVALDA DURANTE	Psicóloga	(54) 9 9179-3113		Senador Joaquim Pedro Salgado Fo,141,sala: 3	À vista	200,00
CHRISTIANE SLEIFFER	Psicóloga on-line	(54) 9 9995-2129	(54) 9 9995-2129	Senador Joaquim Pedro Salgada Filho, 203 sala 502, Semanal/Quinzenal	À vista	
FERNANDA ZANETTI	Psicóloga		(54) 9 8128-5339	Palazzo Del Lavoro, Sala: 807	Autorização	80,00
GILCA REJANE BÖHM	Psicóloga	(54) 9 9997-1091	(54) 9 9997-1091	General Osório, 309 Sala: 406	Autorização	90,00
PAOLA NERVIS RUSCHEL	Psicóloga	(54) 9 9984-6074	(54) 9 9715-8794	Porte Arma, Laqueadura Vasectomia, Centro Prof. São Rafael, sala 84.	Autorização	150,00
TATIANY NARDINO BREDA	Psicóloga Adulto	tatinardino@gmail. com		Dr. Casagrande 466 Ed. Alcides De Gasperin, Sala 901		90,00
TATIANE TRIVILIN	Psicóloga	(54) 3452-1509	(54) 9 8135-6277	Trav. Antônio Ducatti, 106, Cidade Alta	Autorização	90,00
ZEMIRA PENSO	Psicóloga	(54) 9 9683-0302		Anacleto Tedesco, 9/Inferior S.Antão	Autorização	90,00
SÔNIA GALANTE	Psicóloga	(54) 3451-4528	(54) 9 9972-6943	Oswaldo Cruz, 309 Sala: 705	Autorização	90,00

SUSANA SAMPAIO	Psicóloga - criança	(54) 9 9182-2200	(54) 9 9182-2200	Trav. Fernandes Vieira,81 Sala:201	Autorização	160,00
ROSÂNGELA REGINATO		(54) 9 9144-0076		Psicopedagoga, R. Emilton Rossetti, 43	Autorização	80,00
GERALDINE MACEDO	Psicóloga / psicoterapia	(54) 9 9124-5691	(54) 9 9655-9474	ON-LINE, 70.00, TATIANA MARINI, Psicoterapia, Rua Giovani Girardi, 500 - Progresso	Autorização	100,00
FABRICIO GRASELLI	Psiquiatra	(54) 3454-2626	(54) 9 9972-1407	Visconde São Gabriel,396 Sala:54	À vista	300,00
GILBERTO GONÇALVES	Psiquiatra	(54) 3055-2334	(54) 9 9118-7605	Alcides Valenti, 349 Sala: 604	Autorização	320,00
JAIME FARINA	Psiquiatra	(54) 3452-1386	(54) 9 9972-1455	Rua 13 De Maio,388	À vista	250,00
JOSE LUIZ DE MEDEIROS	Psiquiatra	(54) 3701-4303	(54) 9 9932-1351	Centro 13 De Maio, Sala:703	Autorização	250,00
ROBERTO BELLORA	Psiquiatra	(54) 3452-2076	(54) 9 9977-1619	Oswaldo Cruz, Sala: 1004	À vista	350,00
ANA PAULA SONAGLIO	Psiquiatra	(54) 3462-3859	(54) 9 8414-1425	Psicoterapia, Rua Olavo Bilac, 633	À vista	
KELLY PERUFFO	Quiropraxia		(54) 3454-4152	Galeria Solar, sala 802	Autorização	85,00
SILVANA FURLANETTO	Quiropraxia	(54) 3451-7058	(54) 9 9107-0756	Centro Prof. Dr. Bozzetto- S/601	Autorização	
PEDRO FIORIO	Osteotrauma	(54) 3449-2500		General Osório, 265	Autorização	250,00
MIRIAN DE TONI ABOUD	Urologista	(54) 3701-3004		Ramiro Barcelos, 550 - S: 202	À vista	350,00
NURY J. ABOUD F° -	Urologista	(54) 3701-3004		Ed. Bussetto, sl: 202	À vista	350,00
ORESTES BLANCO NETO	Urologista	(54) 3454-5456	(54) 3452-6441	Oswaldo Cruz, Sala: 803	À vista	365,00
OSCAR COSTA E SILVA	Urologista	(54) 3451-6588	(54) 9 8424-6588 (54) 9 8422-8944	Ramiro Barcelos, 550 SI 502	À vista	380,00

LABORATÓRIOS

LABORATÓRIO OSWALDO CRUZ
Reajuste de 5% exames 01/08/25
F: 3451-2599 ou 3055-3369
Whats: 9 8114-7199

LABORATÓRIO SÃO RAFAEL - MAIARA
Edifício Serrano - Térreo
F: 3702-0215
Exames geral e também Citopatológico
Watts: 9 9118-6734

HOSPITAL TACHINI
Rua Dr. José Mário Mônaco, 358
F: 3455-4333
9 9118-8653
Rua José Mário Mônaco, 358

LABORATÓRIO UNILAB
Ao lado da Unimed
F: 3451-7707 ou 3452-6152

LABORATÓRIO DIAGNOSE (29200)
Patologia e Citologia (biópsias)
Rua: José Mário Mônaco, 333/601 - São Lucas
F: 3452-6081

INSTITUTO SANTO ANTÔNIO
Rua Dr. José Mário Mônaco, 349
Patologia Médica Procedimentos Diagnósticos
F: 3055-3471

CLÍNICA N. SRA. DE LOURDES - VERANÓPOLIS
Juliana Calza
F: 3441-9500 ou 3441-9503
9 9162-1175
Jean Carlos Foragato
F: 9 8434-7666
Exames Toxicológicos- 99,00
Teste Covid Dedo: 77.40 do Cotonete: 79.20
Vacina da Gripe: Trivalente:
Serviços Ambulatoriais : 10%
Exames Laboratoriais : 10%
Vacinas (todas que abrange o calendário vacinal) 10%.

CLÍNICA DE VACINAÇÃO

BEIJINHO DE FORMIGA - CLÍNICA DE IMUNIZAÇÃO
Whats: 9 9943-5967
10% de desconto
Adulto e Infantil
Rua Humberto de Alencar Castelo Branco,
566 sala 203

EXAMES DO CORAÇÃO

IDEAL COR - DR. ROGES PISANI
Exames Cardiológicos feito no consultório
F: 3055-4687
Esteira: 275.00
Mapa: 275.00
Rolter: 275.00

CLIBECOR
Eco Cardiograma
F: 3452-4469
Whats: 9 8118-0506
Esteira: 220,00

LTCOR CLINICA DO CORAÇÃO (EXAMES)
Ed. Alcides Valenti - Sala 701
9-9686-7975
Dr. Leandro Barbosa
Dra. Taciana Holzapfel

EXAMES RADIOLÓGICOS/RX

HOSPITAL TACCHINI
Ressonância Cardio: 1.600,00
3455-4333

EXAME ELETRONEUROMIOGRAFIA
Dr. Adelar Bertuzzi
3452-9664
Valor R\$ 470.00

VIE IMAGEM
F: 2105-1707
Whats: 2105-1705
9 9958-9056 - Camila Financeiro

ECOGRAFIAS

CLÍNICA DIASON - ECOGRAFIAS
Centro Médico, Sala: 402
F: 3451-3270
Dr. Marcelo Dalla Chiesa

VIE IMAGEM - ECOGRAFIAS
Whats: 2105-1705

UNIMED - PRONTO ATENDIMENTO
F: 3455-6600 ou 3455-6602

CVD - DIAGNOSTICO POR IMAGEM
Ressonância, Densitometria, Tomografia, Raio X,
Mamografia
F: 3052-0606
E-mail: agendamento@cvdmed.com.br
Enviar autorização: clinicabg@cvdmed.com.br
F: 3441-1890 Com Patrícia em Veranópolis
Whats: 9 9952-1101

APARELHOS AUDITIVOS

CENTRO AUDITIVO- SCOMASOM
Rua Visconde São Gabriel, 392 - Sala 47
Pagamento à vista
F: 3451-1604

AMPLICHINI - CENTRO AUDITIVO
F: 3702-4238
Rua General Osório, 150 Centro
Franciele Varela Da Rosa

COMUNICARE - APARELHO AUDITIVO
Órion Serviços para Saúde S/S
Galeria Solar - Sala 301
F: 3075-0775
20% de desconto para cada exame
AUDIOMETRIA
F: 9 9644-8292 com Gabriela

CONVÊNIOS DIVERSOS

SANTE SONO E BEM ESTAR

Uma boa noite de sono é fundamental para as funções biológicas e sua qualidade. A tecnologia dos colchões EKO"7" PREVINE E AUXILIA NOS TRATAMENTOS:

- Colchões ideal para a coluna com infravermelho
- Pulseira Magnética
- Poltrona
- Travesseiros
- Sandálias Magnéticas
- Palmilhas
- Suporte de elevação de pernas

Whats:

51-9 9978-5220

51-9 9997-2857 - Deloir

54-9 9908-5220 - Santé

54-9 9997-2877 - Deloir

INSTA: santesonoebemestar

DPASCHOAL - SERVIÇOS DE PNEU

Av. Osvaldo Aranha, 278

F: 2521-2000

Whats: 9 9976-8479

Desconto: 8% pneus e peças

12% serviços - Com Adriano Araldi

PADARIA BRASIL - 4%

Rua Olavo Bilac, 341 - F: 3702-5138

Rua Marechal Floriano, 08 - F: 3451-3308

Rua Victório Carraro, 501

DRSUL - CONCESSIONÁRIA RENAULT

Rua: Humberto de Alencar Castelo Branco, 618

Vinícius Durli: 9 9144-6948

Whats: 3449-0700 - Luis

CONTABEN - IMPOSTO DE RENDA

Rua Rua Marques de Souza, 385

Fone: 3451-3544

Valor: R\$ 140,00

MUNDO NATURAL

Rua General Osório, 170 F: 3454-7407

Desconto: 5% dos produtos naturais

DANILO MÓVEIS

Rua Candido Costa, 184 Centro

F: 3451-4531

Cama, Colchões e Armários

Valdoir Colchões: 9 9209-9595

RESTAURANTE SALUTE - ANDRÉ

Rua Joana Guindani Tonello, 90 - Licorsul

F: 9 9702-6248

Cestas, Linha de orgânicos: Geleias, suco, linguiças, embutidos

Cucas, Linha de temperos.

JULIANA TONIOLLO - ENGENHEIRA (ARQUITETA)

Whats: 9 9944-7746

ROSELI ZACCARON - ADVOGADA

F: 3439-1130

9 9630-4156

35% DE DESCONTO NA CONSULTA

ÓPTICAS

ÓTICA DE BIANCHI

Rua Marechal Floriano, 290 Loja 5

F: 3055-4426

10% prazo

20% à vista

PONTO ÓTICO

F: 3451-2258

15% em 5x e 25% em óculos de grau e 15% em mercadorias em geral.

ÓPTICA NOVITÁ

F: 3055-4292

20%

ÓPTICA VÍZIA

Rua Dr. José Mário Mônaco, 393

F: 3452-2149

3055-4633

Ivonea Oliveira Da Silva - 9 9983-3759

1º compra- 1 armação - 10% à vista - 5% outras mercadorias.

2º compra -15% à vista 5% no prazo

3º compra - 20% à vista 7% no prazo

ÓPTICA SAN BENTO

Rua Saldanha Marinho, 332 - 20% à vista ou 10% parcelado

F: 3701-3888

Rua Júlio de Castilhos, 361

F: 3702-0955

9 9176-5597

ÓPTICA DASLA

F: 3698-6590 ou 9 9633-3988

Rua Júlio De Castilhos, 208

9 9602-6232

10% à vista

5% a prazo

10% lentes multifocais.

CURSOS

CENTRO DE ENSINO AMIGA

Rua General Gomes Carneiro, 83 - Sala 1

F: 9 9173-7896

Desconto conforme tabela na escola

ESCOLA AMERICAN VISION IDIOMAS

Rua: Ramiro Barcelos, 452

F: 3453-7443

9 9616-1304

Desconto conforme tabela na escola

ESCOLA CNA

Inglês, Espanho

Rua Olavo Bilac, 691

3452-1123

Desconto conforme tabela na escola

ESCOLA INFLUX

(Inglês e Espanhol)

Av. Dr. Casagrande, 342

F: 3451-6944

Desconto conforme tabela na escola

ESCOLA ACTÚA IDIOMAS

(Inglês, Espanhol, Italiano, Alemão, Francês, Russo)
L' América Shopping, 5º andar

F: 3052-7172

Desconto conforme tabela na escola

F: 9 9901-7172 com Cassiano Milani ou

Patrícia Fleck

SENAC

Rua Travessa Silva Paes, 415
F: 3452-4200
Desconto conforme tabela na escola
Site: www.senacrs.com.br/bento
Desconto: 15%

FACULDADES

FACULDADE UNISINOS BENTO

Rua TV. Fernandes Vieira, 123 sala: 01
F: 2124-5117
Karla Faccio Coordenadora - 10%

FACULDADE VIAUNI - ULBRA

F: 3454-5572
F: 9 8404-5881
Graduação e Pós Graduação - 50%

FACULDADE PUCRS - PORTO ALEGRE

Pós Graduação
F: 51-3320-3680

SAIMON LEITES SELAU

Desconto: 10%
Faculdade UNIFTEC - BG
Rua Osvaldo Aranha, 419
Cursos de Graduação, Pós Graduação e Técnico
F: 3027-9244
Sandra: 9 9268-9685
F: 3452-6644 R: 912
Cursos de Graduação, Pós Graduação e Técnico com
desconto de 5% - 10%.
Curso graduação EAD - 50%
maicontondin@acad.ftec.com.br

FACULDADE FSG - BG

R. 13 de Maio, 1130
Cursos de Graduação, Pós Graduação
F: 3055-4135
vanessa.bonatto@fsg.edu.br
Desconto: 10%
Vanessa Bonatto: 9 9165-4909

FACULDADE CENECISTA - BG

Rua Arlindo Franklin Barbosa, 460
F: 3452-4422
Retirar autorização na Aurora

GRADUAÇÃO - PÓS GRADUAÇÃO

e-mail: 0044.fernandomalheiro@cneec.br ou
Hermes: 2020.financeiro@cneec.br
F: 51-9 8949-4040 - Bruno Eizerik
Desconto: 20%
Uninter Educacional - BG
Av. Osvaldo Aranha, 1075 - F: 9 9915-4977
Com Vinícius Triches

FACULDADE SOCIEDADE EDUCACIONAL LEONARDO DA VINCI - UNIASSELVI

Av. Osvaldo Aranha, 1075
F: 3701-3562 ou 3454-1021
Com Rogéria C. C. Da Silva
42-9 9976-6681 - JULIANE POLO
UCS - Faculdade de Caxias do Sul - (Só p/
Colaborador)
Graduação /Pós Graduação
F: 3449-5200
Com Catiane
Desconto: Pós Graduação - 10%

FACULDADE IPOG -POA

Av. Nilo Peçanha 1851 - sala 507
Ed. Parigi - Três Figueira F: (51) 9 9734-1601

PÓS GRADUAÇÃO

Francine Kelen

ESCOLA INFANTIL

ESCOLINHA CANTINHO CORES E AMORES

Berçário, Maternal e Jardim
Rua João Pessoa, 49 - Botafogo
9 9667-9892 - Maria Tonus - Diretora
9 9146-3199
Convênio com a Prefeitura
Desconto 15%

ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL PARAÍSO DA ALEGRIA

Rua General Vitorino, 295, São Francisco
F: 3452-6746
F: 9 9668-9719 ou 9 9181-3137 ou 3452-6746
Mari ou Camila

ESCOLA HOTELZINHO INFANTIL

Rua João Pessoa - 520 Bairro Santa Rita
9 8409-1440 Prof. Fabi
9 9945-4584 Tia Mari

CONTRATURNO

Oficinas - Ballet, Artes, Capoeira, Tricô, Culinária.
Contraturno Noturno
Pernoite Individual - 200,00
Festa do Pijama
Locação do espaço para evento geral
Reforço escolar - 70,00/hora
Colônia de férias
Rede de Apoio 24 h
Desconto de 12% contraturno
5% demais modalidades.

ESCOLA FANTÁSTICO MUNDO DO SABER

Rua Dr. Antunes 200 centro
3055-6600
9-9640-8100
Matrícula Isenta 30% na mensalidade
Cristiane Ramos
Marli Marini

ESCOLA EDUCAÇÃO INFANTIL AQUARELA - 15%

Turno Integral
Rua Marcelo Bertani, 326
Bairro Maria Goretti
Contato: 54-9-9974-0716 - Carla

ESCOLA INFANTIL DO APRENDER DIVER KIDS

Rua Bramante Mion, 773
Bairro Universitário
Contato : 54-9-9232-6282
Isenção taxa de matrícula
10% de desconto mensalidade

ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL MASTER KIDS

Rua Brasília, 267
F: 3702-3319
Diretora: Tatiane De Conto F:9-9668-9011
5% meio período
10% integral

ESCOLA INFANTIL POUSADA ARCO- ÍRIS - 15%

General Osório, 312 (perto hospital tacchini)
54-9-99130-3599 ou 3701-0440
(0-6 anos)
Oficinas de história, música e psicomotricidade)
Todas as refeições inclusa

ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL PICCOLI BAMBINI

Rua Carlos Dreher Filho, 280 (0-6 anos)
F: 9-9993-0770 com Ohana ou Adriana
3702-3121

COLÉGIO NOSSA SENHORA MEDIANEIRA

R. Gen. Osório, 110
F: 3452-1233
CNPJ: 93012904/0015-13

DESCONTO: EDUCAÇÃO INFANTIL, FUNDAMENTAL I, FUNDAMENTAL II E ENSINO MÉDIO: 10%

Ed. Inf. E Fund (1º ao 4º ano) Contraturno: 0%

ESCOLA MULTIDISCIPLINAR – BRINCARE

Contraturno e Oficinas Lúdicas
Rua Mário Italvino Poletto, 500
Bairro Fenavinho
F: 3455-0437
9 9664-1747

ESCOLINHA INFANTIL/CONTRATURNO

Rua Arthur Ziegles, 503 - Sala 1
Bairro Licorsul
Whats: 3451-6220

PAPELARIAS

NEW COLOR GRÁFICA E PAPELARIA

Rua Góes Monteiro, 32
F: 2621- 5115
Com Juliane

BENTO MATERIAL ESCOLAR

Rua Marques De Souza, 349 - Sala 01
F: 3453-7512

CONVÊNIO GÁS

CAINELLI

Cartão Good ou à vista
Whats: 9 9191-2363
Fone: 3454-9085

CONVÊNIO FUNERAL

Somente ASSOCIADO

CAPELAS SÃO JOSÉ – L FORMOLO

Somente para Associados
R. Marquês de Souza, 920
F: 3452-1660
Site: lformolo@lformolo.com.br
F: 3452-1155
Whats: 9 9931-3052
Matheus Formolo: 9 9117-0020

TELEFONES ÚTEIS

Secretária da Saúde
F: 3055-7303
F:3055-7257
Assistência Social: 3055-7061
Marilurdes: 3055-7274
Cirurgia: 3055-7276
Setor Apoio Domiciliar (cama Hospitalar):
F: 3055-7286
Cris Farmácia SUS: 3055-3507
Luiz Domiciliar: 3055-7022
DR. KOFF: 3452-2108 / 9 9972-1487
Dolores (INSS): 3452-2349
DRA. Nádia Bedin (Psiquiatra): 9 9977-4918
INSS: 3452-1868
Eliege: 3452-1866

CAPS: 3454-4095

Pensão D. Carmem – Radioterapia Mãe de Deus
F: (51) 3232-2535
Anestesiistas (Ed. São Lucas, 333 – Sala:401)
3055-7676 / 9 9662-4916 – Iadra
(iadra@anestesiologiabento.com.br)
Centro de Referência Materno Infantil: 3055-8551
UPA: 3055-7304
LIGA DE COMBATE AO CÂNCER
Atendimentos: Terças e Quintas
Horário: 13h30min às 16h
Rua Ramiro Barcelos, 580 - F: 3451-4233
Abertura de Cadastro:
RG
CPF
Comprovante de residência

CAPITAL SOCIAL

55	263.695,98	183	57.263,71	3177	216.592,22	3749	78.536,94	3858	313.308,51
59	97.920,97	186	103.817,10	3179	275.694,84	3757	59.081,06	3869	71.347,47
61	13.466,50	193	35.670,75	3181	116.655,79	3764	279.220,83	3900	136.896,84
62	38.729,22	200	62.184,03	3182	77.049,02	3765	107.521,47	3904	113.455,93
63	61.823,81	205	211.303,49	3187	124.214,01	3766	449.920,43	3909	225.911,58
64	103.214,98	209	96.806,74	3188	192.910,59	3767	102.048,64	3911	193.886,07
70	222.028,09	210	63.074,18	3191	29.020,64	3768	236.728,17	3915	180.263,30
72	209.768,83	213	133.945,74	3192	190.623,10	3770	406.447,94	3930	122.639,13
76	277.467,61	217	60.547,57	3194	223.219,19	3778	84.615,14	3937	342.716,75
78	66.724,04	221	333.265,95	3197	2.995,33	3779	186.856,33	3939	109.750,50
79	463.997,47	223	351.169,48	3200	30.950,88	3784	192.205,43	3943	319.473,80
85	247.521,22	225	83.692,79	3212	198.796,49	3791	172.246,94	3944	41.595,20
88	644.629,74	226	221.179,15	3214	24.323,59	3792	96.142,78	3946	187.763,67
89	201.362,76	227	270.632,34	3215	298.758,53	3793	27.665,75	3953	37.478,02
90	287.813,63	260	182.338,46	3216	153.294,58	3797	31.293,52	3956	144.740,33
94	104.019,09	264	191.669,83	3221	64.629,91	3799	256.322,32	3957	197.509,23
123	196.422,77	267	181,60	3664	307.936,53	3800	276.201,31	3958	75.948,82
132	115.403,03	268	188.545,90	3668	46.989,64	3804	324.072,18	3964	86.449,26
133	25.049,49	931	21.091,47	3671	83.650,76	3807	186.374,45	3971	39.753,48
135	153.107,66	932	220.907,79	3672	193.481,69	3808	144.945,82	3975	145.861,10
140	143.404,01	933	154.999,94	3673	102.180,49	3810	125.593,18	3978	120.196,05
142	200.032,21	2590	5.480,11	3675	178.555,33	3812	192.436,60	3981	3.008,59
145	197.028,63	2607	127.250,19	3677	73.468,77	3815	159.903,58	3982	298.364,93
146	110.409,65	2610	39.285,76	3678	76.369,47	3818	28.424,45	3983	94.242,51
147	184.036,90	2612	143.392,10	3683	10.326,80	3822	262.894,91	3984	142.943,43
154	95.406,33	2616	142.287,82	3685	265.930,04	3824	168.470,03	4018	21.914,31
161	57.924,90	2617	317.088,45	3686	62.964,74	3829	98.034,58	4024	11.148,59
168	254.570,97	2618	88.090,02	3713	109.017,35	3830	438.447,56	4032	137.953,51
169	159.821,65	2625	226.075,96	3716	58.243,06	3836	188.517,81	4035	2.590,14
170	76.142,87	3156	85.091,79	3734	85.337,68	3840	309.347,37	4036	113.728,73
176	235.770,40	3161	193.303,22	3735	229.053,15	3842	106.982,01	4038	257.326,11
178	228.488,13	3171	51.243,73	3738	415.979,38	3844	45.869,86	4039	11.385,57
180	265.924,13	3175	334.659,49	3739	111.931,32	3845	380.409,62	4040	166.347,32
		3176	114.081,74	3741	722,18	3846	97.969,76	4042	102.385,76

4043	71.951,87	4217	54.935,01	4287	178.307,53	4390	100.104,19	4592	172.639,57
4045	255.208,74	4222	205.934,99	4289	215.083,95	4391	384.764,25	4599	93.561,17
4046	235.667,41	4224	60.889,38	4292	16.241,92	4394	229.315,16	4616	242.190,90
4047	538.876,04	4225	34.786,22	4293	18.274,88	4398	13.401,59	4617	60.322,72
4048	175.868,92	4226	190.265,44	4294	57.329,69	4399	401.472,98	4618	38.715,43
4049	210.481,11	4227	10.292,05	4297	293.238,41	4400	20.843,12	4619	151.361,93
4059	228.053,29	4229	560.362,91	4299	365.633,16	4404	112.261,19	4621	95.045,94
4060	65.146,16	4233	189.844,27	4301	149.000,68	4407	95.924,35	4622	47.908,42
4062	74.396,24	4234	137.176,61	4305	95.391,06	4409	258,58	4623	369.671,27
4068	275.153,27	4237	75.529,08	4308	72.716,52	4410	87.337,99	4626	102.240,98
4069	59.763,02	4238	90.913,01	4314	354.539,72	4412	63.623,85	4628	365.761,66
4070	100.680,37	4245	38.103,05	4319	67.740,79	4417	113.574,76	4629	420.568,74
4078	149.182,37	4250	83.467,73	4330	112.074,28	4418	27.700,50	4632	164.765,49
4082	371.005,77	4251	204.475,92	4342	23.148,48	4424	56.246,79	4634	102.275,89
4084	188.536,55	4257	171.438,41	4343	126.061,65	4426	156.818,95	4642	82.953,20
4085	452.389,97	4258	123.487,61	4350	200.962,12	4427	246.143,88	4646	148.732,88
4091	201.069,83	4261	115.677,11	4351	224.177,91	4431	39.173,39	4649	226.161,79
4095	314.662,79	4262	124.360,02	4356	32.664,02	4434	186.071,46	4650	157.379,02
4098	37.695,26	4263	167.192,71	4358	4.449,19	4435	168.338,76	4659	534.112,24
4100	312.198,24	4264	270.883,96	4360	132.359,57	4436	96.961,11	4661	133.500,57
4101	144.493,94	4265	169.469,63	4362	150.250,49	4437	80.758,66	4665	496,90
4105	94.211,00	4266	16.353,45	4363	237.342,38	4547	235.659,22	4671	417.078,84
4109	469.747,84	4267	147.593,84	4364	267.276,81	4551	134.238,16	4673	57.310,98
4110	385.296,79	4269	354.083,97	4365	142.991,13	4552	107.500,97	4676	270.928,94
4111	249,20	4272	120.040,74	4366	292.739,85	4555	227.667,46	4685	64.694,15
4117	157.466,37	4273	475.965,14	4369	180.696,20	4558	119.701,19	4687	34.680,07
4121	555,85	4274	149.318,96	4370	63.213,12	4562	103.238,73	4689	70.767,60
4129	507,11	4275	123.948,61	4373	348.067,69	4564	109.675,69	4691	90.310,97
4182	102.511,86	4277	166.938,67	4376	73.339,84	4566	133.606,47	4798	306.068,00
4183	43.009,43	4279	583.662,70	4378	421.109,55	4576	37.580,47	4802	94.877,37
4185	177.786,72	4283	305.832,56	4379	286.293,73	4581	219.937,98	4803	150.571,39
4188	106.650,44	4284	25.842,28	4381	404.139,08	4582	113.647,88	4805	163.461,63
4192	69.513,13	4285	72.772,53	4387	172.283,56	4589	178.704,35	4810	157.619,39

4811	244.874,47	4892	152.266,54	5000	115.905,63	5065	175.253,94	5135	192.878,05
4812	233.732,86	4893	72.391,48	5001	386.898,51	5066	132.546,13	5138	120.302,86
4820	6.027,37	4897	87.925,95	5005	156.463,33	5069	217.383,72	5140	261.843,86
4822	181.132,84	4906	273.272,00	5009	533.477,48	5070	22.290,25	5141	199.592,57
4824	42.651,62	4907	89.329,90	5012	359.099,24	5071	178.842,30	5142	177.557,89
4825	153.157,08	4912	173.340,22	5014	137.333,68	5072	131.581,46	5144	120.983,94
4826	324.077,36	4920	154.439,41	5015	150.246,63	5073	368.829,13	5149	186.398,90
4829	78.942,27	4924	109.341,02	5017	27.466,92	5074	255.127,11	5150	214.508,49
4832	376.258,77	4930	389.194,24	5018	662.329,14	5075	223.788,97	5152	13.083,24
4834	49.498,88	4935	133.199,87	5020	68.487,35	5076	140.216,31	5155	131.302,69
4836	173.255,67	4939	576.520,90	5021	140.974,21	5078	40.846,06	5157	284.688,19
4840	197.118,15	4943	226.512,94	5022	73.994,74	5080	12.365,76	5158	81.258,61
4842	544.589,22	4944	280.370,62	5023	325.350,56	5081	138.712,11	5160	170.617,25
4846	237.864,26	4946	364.183,59	5024	399.224,68	5083	67.741,65	5161	106.345,64
4848	142.269,94	4950	284.278,19	5027	70.336,49	5086	33.700,03	5163	81.653,86
4853	309.514,10	4953	156.344,21	5029	276.056,96	5096	236.103,75	5168	72.787,72
4855	204.095,68	4955	70.675,20	5030	416,73	5099	48.721,44	5169	466.299,74
4856	218.596,92	4963	140.499,67	5032	354.150,71	5105	40.173,13	5170	146.014,45
4860	428.722,75	4965	114.359,83	5033	122.714,81	5111	304.054,57	5172	83.209,42
4863	138.735,56	4971	23.840,46	5035	477.956,76	5112	91.021,98	5233	469.435,02
4864	88.886,73	4972	15.961,39	5039	198.043,33	5113	167.859,25	5234	165.014,54
4868	190.995,62	4975	22.660,16	5041	300.049,51	5114	198.807,68	5235	203.746,93
4871	201.919,82	4977	306.486,94	5042	246.231,80	5117	98.399,80	5236	26.564,93
4875	63.944,52	4979	209.597,84	5045	119.605,80	5119	134.570,06	5238	202.330,46
4878	3.136,39	4980	72.660,09	5050	72.646,14	5121	424.584,41	5241	115.467,57
4881	245.818,06	4982	347.693,53	5053	27.641,08	5122	150.408,90	5242	4.226,27
4882	205.272,77	4983	26.758,23	5056	78.086,29	5123	335.114,85	5243	205.361,61
4884	12.101,55	4986	45.494,59	5057	403.359,02	5124	5.283,17	5244	401,43
4885	153.636,24	4987	9.606,47	5059	4.790,40	5127	160.866,53	5246	108.227,97
4886	366.178,91	4990	284.365,65	5060	449.153,25	5129	324.392,69	5249	123.170,60
4887	474.885,14	4995	303.860,51	5061	141.896,48	5131	169.387,16	5250	388.238,05
4888	191.831,07	4996	148.606,54	5063	204.247,99	5132	387.430,18	5251	221.480,32
4891	328.776,14	4997	357.929,18	5064	201.746,03	5133	154.048,82	5253	347.405,13

5255	34.962,58	12037	43.305,20	19917	238.183,30	30776	65.320,21	42655	45.883,21
5256	140.604,61	12396	174.871,53	19919	384.934,52	30779	98.476,42	42657	111.980,60
5257	30.258,86	14463	124.307,51	20979	195.754,56	30814	34.901,63	42703	403.658,32
5258	347.228,35	14464	131.043,41	20981	73.188,19	30854	172.039,07	42704	39.830,33
5261	123.528,78	14465	160.357,75	20982	198.057,78	30957	602.933,71	42741	35.766,45
5262	306.271,02	14468	101.126,45	20983	28.237,32	30966	72.106,02	42812	91.644,28
5263	358.229,29	14696	244.635,24	21019	192.332,74	31049	35.065,71	42814	63.907,10
5267	171.745,34	14698	62.424,76	21058	45.645,17	31337	101.381,02	42816	159.299,81
5268	258.342,53	14699	20.826,43	21205	169.990,90	33965	361.444,52	42938	129.177,92
5269	247.274,88	14735	298.079,09	21206	205.363,37	33974	478.941,98	46007	78.666,27
5270	2.385,38	14757	37.047,32	21207	179.315,41	33980	462.340,88	46008	66.097,62
5276	101.663,37	14790	30.956,69	25976	151.251,71	34813	136.845,67	38705	480.993,06
5290	95.844,24	17270	15.579,24	25980	180.181,96	34814	91.153,22	46009	85.106,57
5293	107.127,61	17271	342.255,93	25981	569.266,97	34816	46.784,30	46010	135.836,11
5298	14.757,81	17273	30.886,77	25982	104.341,79	34817	195.101,96	46011	86.291,91
5299	602.595,04	17276	256.143,78	25983	312.869,22	34818	114.796,36	46012	16.907,34
5302	72.943,03	17277	45.859,51	26174	323.100,62	34841	311.593,65	46092	191.096,39
5318	67.248,26	17459	182.472,90	26175	247.688,11	34901	403.321,65	46099	111.479,14
5320	549,84	17460	73.078,35	26232	148.362,79	35036	87.830,12	46141	229.732,39
5323	253.649,25	17498	45.716,20	26237	48.762,94	35058	169.451,49	8503	256.554,64
5324	236.125,69	17523	220.976,24	26326	121.928,03	35180	180.052,05	46145	32.766,15
5325	36.351,70	17535	35.429,46	26327	475.674,84	35229	36.892,13	46146	37.294,88
5326	82.744,78	17536	198.367,85	26328	405.725,37	36611	41.091,85	46151	169.188,88
8472	198.075,94	17595	1.030,94	26423	161.327,72	38014	20.205,88	46152	8.087,31
8525	64.633,78	17658	269.623,84	30656	153.336,36	38015	6.208,17	46153	401.324,35
11850	584.756,76	17804	20.422,27	30657	233.198,96	38016	182.558,43	46179	77.990,39
11851	136.415,38	17849	119.044,16	30658	403.128,51	39031	135.676,19	46180	168.671,04
11852	45.526,89	17850	344.315,44	30659	185.628,21	39077	52.001,93	46181	14.102,39
11864	53.166,16	17851	354.882,27	30660	140.493,90	39079	71.662,41	46201	178.498,27
11865	2.722,33	17878	232.349,63	30661	133.431,81	39151	114.050,12	46218	212.292,28
11866	259.499,73	17929	460.222,36	30663	336.340,77	41744	73.468,29	46233	18.789,07
11981	168.737,02	17963	291.380,16	30668	37.474,03	42604	108.387,78	49610	231.942,33
12036	431.022,09	19915	40.129,59	30732	207.006,82	42605	87.210,06	49618	213.272,12

49619	57.827,66	53810	338.514,96	58985	69.993,54	65315	139.621,50	72072	82.010,85
49620	273.786,22	53844	31.032,51	58986	117.096,00	65316	208.060,88	72073	139.634,75
49621	165.614,95	53848	214.039,70	59080	248.062,96	65317	390.225,37	72074	129.137,66
49622	217.435,50	53864	434.053,36	48420	267.668,63	46248	292.746,80	72076	52.314,25
49624	69.328,87	53932	207.507,84	58288	56.953,25	65794	231.672,33	72077	98.528,39
49625	124.318,72	53960	129.080,28	60340	113.533,26	66270	20.313,45	49646	132.387,91
49626	205.729,54	54029	99.815,18	60345	45.075,36	66278	191.122,20	58609	372.830,75
49627	271.643,88	53771	136.306,37	60348	72.453,05	66279	60.697,22	72235	37.275,29
49628	270.254,61	38302	218.425,70	60512	325.126,88	66281	62.498,36	72236	327.041,17
49629	75.523,01	55281	154.154,36	60513	130.042,06	66282	31.955,43	72247	98.174,02
49630	443.633,80	55282	103.534,55	60514	351.769,83	66379	129.574,59	72346	134.257,68
49727	25.946,42	55283	185.744,78	60540	15.601,03	66515	53.605,17	72347	146.387,06
49728	64.421,27	55284	203.688,78	60648	111.136,94	66516	37.547,79	93	229.794,93
49730	55.399,01	55285	185.868,90	60583	128.354,34	66518	102.018,24	73016	64.744,55
49801	184.627,92	55286	60.976,84	61900	112.923,08	66793	24.937,90	74038	58.570,90
49802	199.821,14	55964	318.080,06	61901	42.014,42	69274	113.592,85	74039	131.508,22
49803	240.033,55	55967	325.837,87	61902	18.431,82	69276	99.230,36	74041	39.008,13
49909	135.729,44	55968	58.918,52	63296	81.441,36	69278	21.829,14	74042	41.697,67
49910	221.984,73	55969	80.160,05	63299	178.074,52	69870	181.761,48	74043	45.429,44
49998	267.579,59	56911	361.878,67	63300	197.654,66	69872	82.878,61	58561	143.611,26
50039	65.253,58	56946	116.635,24	63301	81.806,96	69874	78.940,55	74207	47.472,51
50040	52.242,69	56970	131.023,55	63302	155.218,34	69876	158.698,70	74208	44.817,51
50041	198.074,77	57018	97.750,47	46286	50.051,35	69878	59.882,50	74209	135.428,99
50275	188.315,91	57109	156.938,39	63457	72.310,09	69982	261.705,93	74211	38.957,38
50276	176.435,18	57552	60.571,56	63458	230.247,99	70243	21.861,16	74227	13.842,98
50587	35.851,31	21183	57.052,09	63459	624.582,34	70889	180.083,65	74228	139.108,13
53362	244.484,51	58350	54.689,11	63460	66.595,97	71137	38.175,65	74229	37.663,12
53363	16.297,09	58351	58.629,88	63496	70.200,30	71138	101.540,10	74230	34.313,28
53365	572.431,73	58352	160.220,21	63526	167.394,88	71139	85.609,67	74234	49.212,85
53367	128.460,52	58353	221.878,69	63537	55.346,71	72068	124.082,68	74293	16.788,85
53368	101.267,49	58355	101.519,70	64706	7.869,28	72069	28.811,85	74294	66.341,09
48741	118.750,68	58983	196.749,84	65312	226.689,29	72070	102.543,02	74295	48.032,59
53770	11.830,86	58984	302.705,82	65314	224.826,68	72071	100.410,07	74297	278.074,35

74320	43.273,51	76302	79.236,59	78202	47.640,99	80172	98.954,59	81742	204.165,41
74325	99.900,84	76303	24.677,59	78203	86.714,53	80173	20.643,17	81743	14.377,75
74326	17.597,53	76304	137.482,13	78204	49.570,21	80174	34.275,91	81744	44.015,30
74340	13.137,16	76321	43.485,60	78205	90.908,41	80175	19.529,63	81745	9.800,05
74347	36.639,79	76334	36.720,86	78206	42.228,06	80177	28.854,57	81746	51.456,84
75000	178.741,27	76409	15.131,80	78207	88.652,73	80188	28.729,96	81747	121.081,90
75251	75.494,78	74998	66.304,25	78208	24.570,20	80206	48.473,52	81748	31.758,77
75252	110.608,10	77232	54.649,38	73015	29.626,45	80242	24.057,74	81749	59.687,13
61614	123.731,90	77233	101.892,38	78407	131.808,56	80254	22.148,01	81750	66.291,55
75514	25.501,96	77234	156.823,70	78408	46.245,99	80305	62.397,14	81751	16.123,56
75610	50.219,16	77235	32.165,36	78409	109.368,88	74994	51.452,84	81768	322.510,53
75612	73.557,96	77236	42.961,31	78410	22.405,88	80998	31.917,74	81788	25.119,25
75613	86.129,51	55359	23.132,62	78499	84.311,41	80999	114.052,73	81789	18.245,88
75614	111.189,75	77586	47.921,55	78500	15.429,24	81000	219.026,52	81790	3.931,67
75615	87.331,43	77804	61.542,81	78531	41.519,25	8218	188.939,07	81816	23.661,31
75616	58.375,01	77806	41.879,51	42916	278.946,26	77728	37.207,21	81817	38.301,36
42796	142.077,53	77808	38.657,14	58209	47.180,38	80053	34.870,26	4353	100.249,59
75913	54.150,47	77809	90.074,03	70096	31.669,01	81010	34.020,59	78186	22.389,77
75914	160.269,64	77810	11.081,83	78237	107.366,84	81727	75.383,15	81001	17.524,59
75915	40.789,06	77812	88.157,60	79152	58.160,71	81728	100.812,02	81840	28.293,75
75918	26.145,25	77813	114.549,12	80024	54.683,67	81729	44.077,46	81885	17.063,43
75919	60.664,45	77814	66.622,58	80025	33.500,28	81730	22.557,75	81909	22.485,50
76176	94.006,84	77816	31.409,91	80026	54.754,24	81731	11.354,71	81914	32.531,59
76177	48.172,60	77818	124.441,94	80027	77.791,06	81732	72.929,81	81946	36.803,37
76178	54.600,66	78193	190.625,58	80028	452.980,84	81733	29.702,93	81961	106.966,45
76180	28.573,15	78194	42.014,61	80029	13.442,78	81734	27.790,92	83160	8.876,01
76182	65.951,73	78195	34.982,00	80030	33.701,52	81735	49.668,74	83161	33.019,19
76183	79.074,01	78196	20.572,71	80050	46.026,48	81736	26.561,30	83162	35.055,68
76184	16.791,93	78197	12.170,76	80051	18.188,06	81737	16.789,57	83163	207.777,53
76201	42.717,71	78198	17.672,00	67966	590.420,36	81738	42.960,46	83164	37.813,47
76299	80.180,42	78199	72.315,05	75037	12.457,42	81739	32.128,14	82507	52.037,48
76300	127.870,03	78200	31.338,18	80120	16.456,34	81740	20.499,17	85559	125.283,03
76301	20.585,97	78201	52.089,98	80171	121.431,81	81741	86.266,59	85560	36.409,09

85561	62.701,92	89923	155.697,37	80075	1.690,00
85562	51.972,33	90356	7.957,05	96827	67.270,83
85563	19.045,46	90736	11.018,72	98367	36.607,11
85564	52.269,02	90737	15.137,14	98368	845,85
85565	59.573,96	90738	18.212,12	98369	1.690,00
85566	10.522,26	90739	25.345,03	98370	1.690,00
85567	16.423,43	90740	11.109,09	98371	1.690,00
85568	38.393,63	90741	11.726,54	98374	1.690,00
85751	17.680,16	90749	14.603,99	98375	157.384,32
85754	41.339,31	90750	9.603,48	98376	1.690,00
85757	30.176,80	90751	7.665,88	98377	1.690,00
85934	13.982,94	90753	40.023,48	98378	1.690,00
85936	4.259,06	90754	5.747,56	98379	274.038,00
85937	32.259,87	91137	1.500,00	98381	1.690,00
85938	10.478,61	91148	13.203,38	98671	1.690,00
85939	23.655,45	91149	17.276,39	98681	1.690,00
85940	12.157,92	91150	6.811,83	98866	1.690,00
86026	44.059,93	91159	13.390,45	98867	1.690,00
86027	19.446,90	91160	13.301,69	98870	100.000,00
86029	90.458,34	91184	1.500,00	54811	236.547,78
86058	12.188,23	91234	108.210,33	98899	24.150,24
86120	20.417,95	91270	16.316,25	98962	76.746,82
86200	34.198,56	91296	17.583,50	98963	36.419,68
86223	54.503,87	91436	19.526,75	99038	1.690,00
86240	13.957,15	73272	10.157,45	82653	1.690,00
85752	14.649,58	91533	26.098,85	99222	1.690,00
77012	241.635,08	91656	47.985,50	99223	1.690,00
77013	141.379,32	91733	15.363,99	99224	133.752,25
89912	1.500,00	91831	14.762,45	99429	1.690,00
89914	81.748,26	92124	13.101,81	99521	1.690,00
89915	156.694,33	92149	3.221,59	100261	256.125,28
89916	18.274,51	73013	5.328,80		



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 às 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:

- Confirmar a existência de tratamento de dados pessoais sensíveis;
- Acessar os seus dados pessoais sensíveis, caso exista tratamento;
- Corrigir dados pessoais sensíveis incompletos, inexatos ou desatualizados;
- Anonimizar (impossibilitar a sua identificação através do dado), bloquear ou eliminar dados desnecessários, excessivos ou tratados em desconformidade com a lei;
- Eliminar os dados pessoais sensíveis tratados com o consentimento;
- Obter informações sobre o compartilhamento de seus dados com terceiros;
- Se opor ao tratamento realizado, caso seus direitos e liberdades fundamentais não sejam respeitados;
- 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.



COOPERATIVA VINICOLA AURORA LTDA.
CNPJ: 87.547.188/0001-70
Rua Olavo Bilac, 500, Bento Gonçalves - RS - Brasil
CEP: 95700-362 | Contato: (54) 2102 2000
SAC: 0800 7014555 - sac@vinicolaaurora.com.br
www.vinicolaaurora.com.br



@VINICOLAAURORA