

Vitivinicultura

Vinícola Aurora projeta crescimento de 10% em 2024

Renê Tonello, presidente do Conselho de Administração da Cooperativa Vinícola Aurora, espera atingir R\$ 1 bilhão de faturamento anual pela primeira vez na história do negócio em 2026

Bárbara Lima

barbaral@jcrs.com.br

A Cooperativa Vinícola Aurora, na Serra Gaúcha, projeta um crescimento de 10% para 2024 em relação ao ano passado, quando a empresa faturou R\$ 786,2 milhões. No segundo semestre deste ano, espera-se, ainda, um aumento de cerca de 5% em relação aos primeiros seis meses, especialmente com a venda de espumantes, vinhos finos e suco de uva. De acordo com Renê Tonello, presidente do Conselho de Administração da Cooperativa Vinícola Aurora, em 2026, a expectativa é atingir o primeiro R\$ 1 bilhão de faturamento.

Nesta entrevista ao **Jornal do Comércio**, Tonello explica as tendências do mercado, como o consumo de bebidas zero álcool, a importância do enoturismo para o setor e as estratégias para lidar com as mudanças climáticas na produção. “Procuramos nos antecipar a essas dificuldades com o acompanhamento e suporte para que nossos viticultores cooperados tenham perdas menores”, conta.

Jornal do Comércio - Como avalia o setor vitivinícola em relação ao ano passado e a partir de agora?

Renê Tonello - Este ano vínhamos obtendo bons resultados até o mês de abril, quando iniciaram as fortes chuvas e todo aquele cenário de dificuldades que o Rio Grande do Sul enfrentou. Mas passado esse período, com a reabertura gradual das estradas e restabelecimento das condições logísticas, mesmo com problemas relacionados a aeroportos, aos poucos, a Aurora está retomando o envio de produtos para outros estados, voltando a receber turistas nas unidades de Bento Gonçalves e Pinto Bandeira e estabelecendo uma normalidade, na medida do possível. Em 2023, faturamos R\$ 786,2 milhões, 4% a mais do que 2022. Pelo quinto ano consecutivo, este foi o melhor desempenho da história da cooperativa. Para 2024, a expectativa é de expansão de 10%. No segundo semestre, devemos ter um aumento de cerca de 5% em relação aos primeiros seis meses do ano, especialmente com a venda de espumantes, vinhos finos e suco de

uva. Projetamos atingir o primeiro R\$ 1 bilhão de faturamento anual em 2026.

JC - Como as mudanças climáticas recentes (e futuras) se relacionam com o setor? É preciso pensar em estratégias para evitar perdas?

Tonello - As mudanças climáticas têm relação direta com o setor vitivinícola, assim como os demais segmentos produtivos. Estamos vivenciando um período de intensificação de fenômenos com El Niño e La Niña, que afetam de forma direta a produção de uvas em toda a Serra Gaúcha e também em outras regiões do Estado. Seja por períodos muito chuvosos ou com secas severas, esses obstáculos acabam sendo um desafio para todo o setor. Na Aurora, procuramos nos antecipar a essas dificuldades com o acompanhamento e suporte para que nossos viticultores cooperados tenham perdas menores e, conseqüentemente, esse problema também seja minimizado na indústria. Esse trabalho inicia com o monitoramento do clima para a adaptação de um manejo que reduza perdas no campo. Esse acompanhamento nos permite, por exemplo, antecipar ou adiar a poda, trabalhar com o controle da fertilidade de gemas da videira — que nos dá uma previsibilidade maior quanto ao volume de cada cacho —, orientarmos sobre cobertura verde, que pode reduzir os impactos com excesso de chuvas, entre outras ações que são realizadas pela nossa equipe agrícola.

JC - Qual a importância do cooperativismo dentro do setor vitivinícola?

Tonello - O cooperativismo sempre teve uma grande relevância para o desenvolvimento das cadeias produtivas e no setor vitivinícola ele é ainda mais destacado. As cooperativas possibilitaram que os agricultores familiares — todos pequenos produtores de uva em tamanho e volume de produção, mas grandes na força de trabalho e resiliência — pudessem viabilizar a atividade vitivinícola de forma associativa. Com a intercooperação, eles



Temos percebido uma sensibilização e receptividade maior do público com os produtos gaúchos



ZÉTO TELÖKEN / VINÍCOLA AURORA / DIVULGAÇÃO / JC

Tonello revela que, a partir do evento de maio, a Aurora busca antecipar dificuldades para apoiar viticultores

podem acessar mercados, qualificar a produção e fazer com que a produção de uvas se consolidasse como uma das principais cadeias produtivas do estado do Rio Grande do Sul. O cooperativismo tem ainda entre seus princípios a educação e a formação, para que os associados possam contribuir efetivamente com a organização e também com o seu desenvolvimento pessoal.

JC - Ainda que a produção não tenha sido tão impactada, quais foram os reflexos no enoturismo por conta das chuvas de maio?

Tonello - Tivemos um impacto significativo no enoturismo. Em maio de 2024, o enoturismo registrou 96% de redução em relação ao mesmo mês do ano passado e o faturamento das lojas de vinhos junto ao enoturismo tiveram uma redução de 60%. Já em junho, o movimento foi cinco vezes maior que maio. Em julho (alta temporada), os agendamentos já estão bem melhores, em relação a maio e junho, e, se as condições climáticas se mantiverem, o mês deverá ter bons resultados. Temos percebido uma sensibilização e receptividade maior do público com os produtos gaúchos. Nas duas lojas próprias da vinícola, em Bento Gonçalves, os visitantes (turistas e públicos local e regional) estão optando em comprar bebidas com o selo “Vinho Gaúcho”. Os itens mais adquiridos são o suco de uva integral e os vinhos finos tranquilos, especialmente os tintos.

JC - Quais são as principais novidades da Aurora este ano?

Tonello - Uma das principais novidades foi a criação do Comitê de Sustentabilidade, que passa a coordenar

todas as ações de ESG da cooperativa. Com relação a produtos, temos previsto o lançamento de mais dois vinhos da linha Varietal, amparados no crescimento do consumo de vinhos brancos. Também vamos lançar mais dois espumantes com a Denominação de Origem Altos de Pinto Bandeira, além de novidades quanto a novos rótulos, embalagens e produtos sem álcool, também de olho na tendência de aumento no consumo de bebidas não alcoólicas.

JC - A Aurora é a maior cooperativa do País. Rumo aos 100 anos, quais são os principais legados e aprendizados?

Tonello - Nessas mais de nove décadas desenvolvemos uma economia sustentável, na qual o viticultor tem seu trabalho reconhecido e prestigiado, impulsionando a produção local e melhorando a qualidade de vida no campo. Somos a maior cooperativa vinícola do Brasil, líder nacional nas categorias de vinhos finos brasileiros, suco de uva integral e coolers, além de ser uma das maiores produtoras de uva do Rio Grande do Sul, com cerca de 10% do volume total colhido no Estado. Entre os principais legados que podemos citar está a comprovação do sucesso da agricultura familiar e cooperativista, que traz ganhos para os próprios associados, como para funcionários e toda comunidade regional, e também para o consumidor, apreciador de vinhos, sucos e espumantes, já que os produtos ficam mais competitivos e são amplamente distribuídos no Brasil. Temos um papel social muito importante quanto à permanência dos trabalhadores no meio rural, da

continuidade da atividade vitivinícola e do reforço de uma identidade regional muito sedimentada na uva, no vinho e na cooperação entre as pessoas.

JC - A Vinícola Aurora firmou uma parceria com a Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR) para a revisão e o aperfeiçoamento das normas de compliance e integridade. A previsão é concluir o trabalho até janeiro de 2025. O que já se pode adiantar deste aperfeiçoamento?

Tonello - O plano encontra-se no quarto módulo, em que é revisado o Código de Conduta. As fases anteriores nos deram um norte para que pudessemos aperfeiçoar ainda mais os nossos processos internos, a relação com fornecedores, parceiros e com os próprios funcionários. O objetivo é fortalecermos cada vez mais a nossa cultura interna de máximo respeito, zelo pelos nossos valores, missão e visão e sermos referência na valorização do trabalho digno e decente.

JC - Por conta do incentivo aos produtos gaúchos, a Aurora expandiu vendas para o mercado brasileiro depois das enchentes?

Tonello - O que fizemos foi retomar a venda para outros estados, o que foi um processo difícil ao longo do mês de maio em função dos desafios logísticos. A Aurora está presente nos 26 estados e no Distrito Federal e em outros 17 países, então, o que estamos fazendo é priorizar os canais que já são parceiros da empresa e abrir outros mercados com base no realinhamento da nossa estratégia comercial intensificada desde o ano passado em praças importantes do País.