



Relatório
Executivo
✦ 2023

Sumário

SOBRE NOSSO RELATÓRIO

1 INSTITUCIONAL

Nossa essência	06
Estrutura societária	07
Governança Corporativa	08
Unidades estratégicas de negócio	09
Nosso histórico de sucesso	10
Prêmios e Reconhecimentos	13
Lançamentos 2023	14

2 JORNADA CONSCIENTE

Produção sustentável	18
Relacionamentos prósperos	19
Governança	21
Logística Reversa	22

3 CENÁRIO VITIVINÍCOLA

Safr da uva no Rio Grande do Sul	24
Viticultura no Rio Grande do Sul	25
Panorama Safra 2023	26
Azienda Domenico	27
Vinhedos Próprios	28
Investimentos	29

4 BRANDING

Estrutura de Marcas	32
Salton na mídia	34
Redes sociais	35
Campanhas publicitárias	36
Eventos	37
Loja Virtual	39
Brand Report	40

5 RESULTADOS OPERACIONAIS

Panorama do Exercício	42
Faturamento	44
Salton Varejo e Turismo	45
Comércio Exterior	46
Perfil de vendas	47
Cadeia produtiva	49
Ciclo operacional	50
Endividamento	51
Evolução da Receita Operacional Líquida	52
Produção	54
Estoques	55
Orçamento	56

6 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Planejamento Estratégico	58
Metas 2024	59
Estratégia 2024-2030	61



Relatório Executivo

ANO BASE 2023 ✦

INFORMAÇÕES

Para manter o crescimento e projetar o futuro com ainda mais sucesso, a proposta da diretoria para a gestão acelera o processo de tomada de decisões, incentiva inovação e valoriza o acesso aos resultados, tornando-se mais transparente para todos os públicos de interesse.

AVISO

Este material foi preparado pelos departamentos de Inteligência do Negócio e Marketing da Vinícola Salton, é para uso exclusivo de seus receptores e seu conteúdo não pode ser reproduzido, redistribuído, repassado, publicado ou copiado de qualquer forma, integral ou parcialmente, sem expressa autorização da Vinícola Salton.





MENSAGEM DA LIDERANÇA

Juntos formamos uma família de mais de 500 pessoas, que multiplicam suas singularidades, para respeitar sua história centenária e valorizar uma trajetória de sucesso.

Construímos nosso crescimento sobre a perspectiva da competência, da disciplina e também da humildade, preservando sempre o equilíbrio entre tradição, inovação e o valor humano. Com a mesma efervescência de nossos espumantes, que elevam nossas virtudes para o mundo, encaramos de frente nossos desafios e celebramos nossas conquistas.

Temos a intenção de ser contributivos não apenas ao negócio, mas também ao nosso entorno. Acreditamos que a sustentabilidade é fruto do nosso legado!

E nutrindo os valores passados de geração em geração, fortalecemos nossa cultura, estreitamos nossos laços e crescemos como empresa, equipe e profissionais.

Maurício Salton
Diretor Presidente

CAPÍTULO 1. **QUEM NÓS SOMOS**

Desde 1910, nossas raízes gaúchas são o coração pulsante por trás de cada borbulha. Celebramos a autenticidade e energia da brasilidade em cada gole de nossos espumantes.





PROPÓSITO

Somos movidos pelo desafio de zelar por um legado centenário, que expresse os nossos valores, reforçando os laços criados por meio de experiências de satisfação e bem-estar.

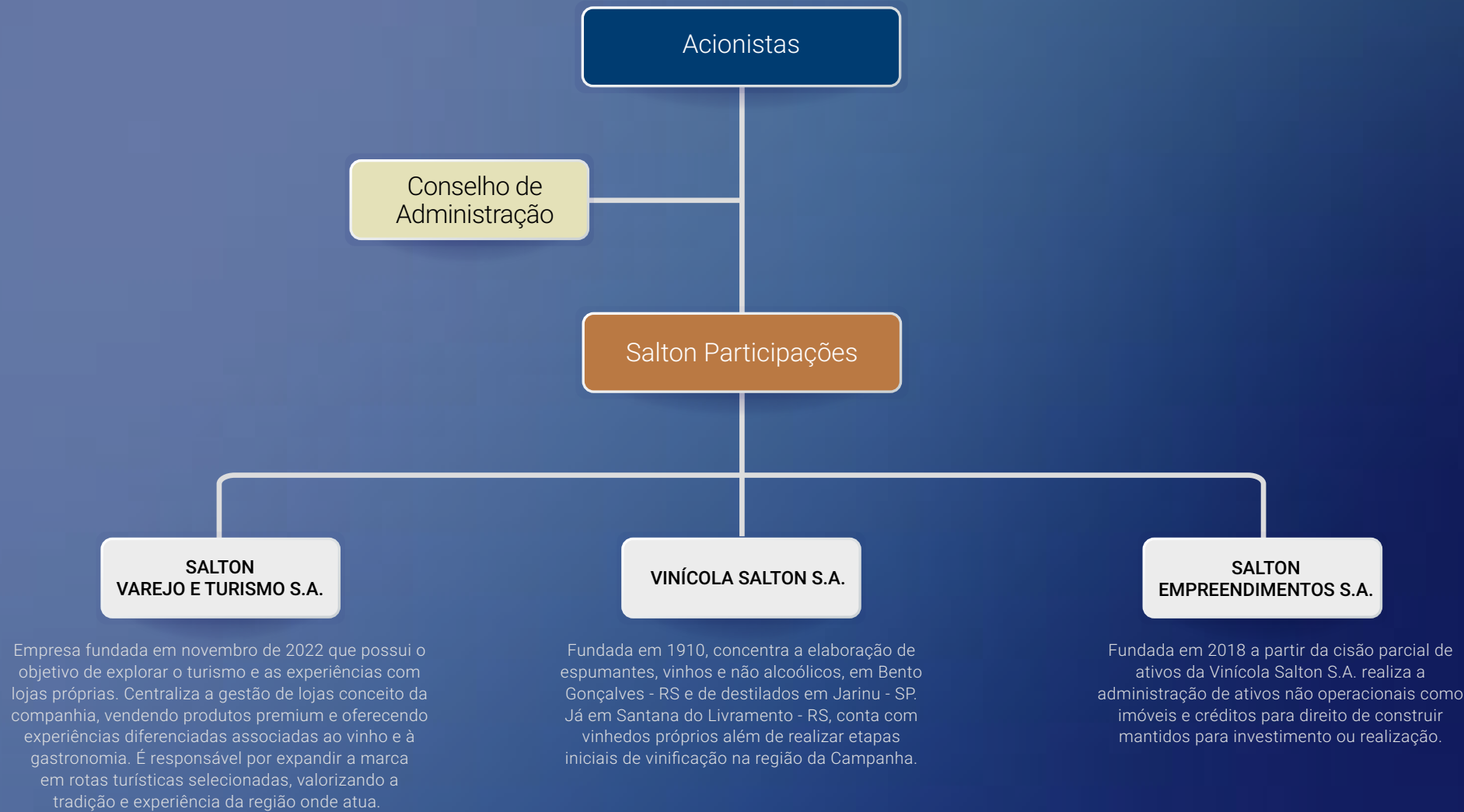
MISSÃO

Elaborar produtos distintos que expressem nossa identidade e história centenária, fortalecendo relacionamentos duradouros com nossos clientes, colaboradores, fornecedores e acionista.

VISÃO

Ser uma empresa inovadora, admirada por suas práticas, princípios e produtos, que faça perdurar seus valores de geração para geração.

ESTRUTURA SOCIETÁRIA





UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGÓCIO



Vinícola Salton
BENTO GONÇALVES - RS

Sede da Salton, unidade produtiva e aberta à visitação.



Complexo Presidente
JARINU - SP

Complexo industrial responsável pela produção de destilados e centro logístico.



Azienda Domenico
SANTANA DO LIVRAMENTO - RS

Fazenda com produção de uvas próprias e modelo de vitivinicultura de ponta.



Enoteca Família Salton
SÃO PAULO - RS

Oferece experiências com vinhos e espumantes em ambientes exclusivos.



Casa di Pasto Família Salton
BENTO GONÇALVES - RS

Gastrobar que une história, turismo e lazer.

Somos Salton

NOSSO HISTÓRICO DE SUCESSO



1878

Antonio Domenico Salton se instala na colônia italiana Vila Dona Isabel, futura Bento Gonçalves - RS.

1884

Fundação da "Casa di Pasto", hospedaria e restaurante. Também serviam o vinho da casa, produzido com uvas colhidas nos fundos da instalação.

1933

Início da elaboração de espumantes.

1940

José Salton inaugura uma unidade da Salton em São Paulo.

1983

Investimentos na tecnologia para a vinificação permitem a melhora na qualidade dos produtos elaborados.



1999

Processo de reestruturação da empresa na busca pela produção de vinhos e espumantes de alta qualidade.

2000

Início da elaboração de vinhos finos com a linha Salton Classic.

2004

Construção da nova planta produtiva no Distrito de Tuiuty, com tecnologia de ponta em todas as etapas do processo.

2012

Início das atividades na Azienda Domenico, em Santana do Livramento-RS, com o cultivo de vinhedos próprios e a realização de etapas iniciais de vinificação in loco, na região da Campanha.

2016

Diversificação de portfólio como diferencial estratégico (chás, destilados e suco de uva).

Somos Salton

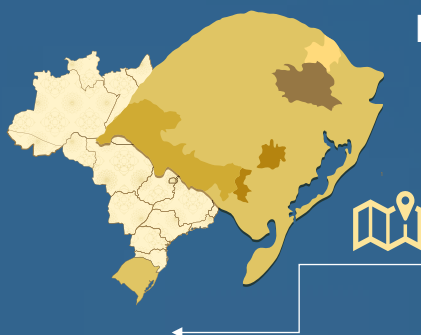
NOSSO HISTÓRICO DE SUCESSO



Juntos formamos uma família
de mais de 500 pessoas



+ de 500 COLABORADORES
EM TODAS AS OPERAÇÕES



NATURAIS DE
12 ESTADOS
DO BRASIL

E DE OUTROS PAÍSES:
ARGENTINA, HAITI,
PORTUGAL, URUGUAI
E VENEZUELA.



92,6% SENTIMENTO
DE ORGULHO
E PERTENCIMENTO



HORAS DE ESTUDO
MÉDIA POR COLABORADOR

25h Bento Gonçalves
20,75h Jarinu
33,15h Santana



69% HOMENS
31% MULHERES



PRÊMIOS E RECONHECIMENTOS

Em 2023, tivemos diversas razões dignas de celebração.
Mais de 100 medalhas brilhantemente conquistadas



+ de **100** medalhas recebidas em 2023

LANÇAMENTOS 2023

SALTON
ÉVIDENCE CUVÉE
BRUT ROSÉ



SALTON
VIRTUDE



NOVA
SAFRA

VORUS
RED BERRIES



NOVA
IDENTIDADE
VISUAL

SALTON
PARADOXO
CHARDONNAY



SUCO DE UVA
SOLIDÁRIO!



NOVA
SAFRA



NOVA
IDENTIDADE
VISUAL



NOVA
IDENTIDADE
VISUAL



SALTON
SEPTIMUM

ESPUMANTES
SALTON

SALTON
OURO

SALTON
OURO 1,5 L



CAPÍTULO 2.

NOSSA JORNADA CONSCIENTE

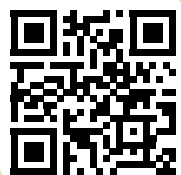
Há mais de 113 anos, cultivamos o propósito de estabelecer um modelo de negócio pautado pela ética, integridade e honestidade. Nessa jornada consciente, aprendemos que a sustentabilidade é fruto do nosso legado.



JORNADA CONSCIENTE

SALTON

A sustentabilidade é fruto
→ do nosso legado



JORNADA CONSCIENTE

SALTON

A sustentabilidade para a Salton é fundamentada em três pilares estratégicos: **Produção Sustentável, Relacionamentos Prósperos e Governança**. Ao integrar aspectos na estratégia da Salton, traremos maior segurança, resiliência, integridade e responsabilidade social, ambiental e financeira aos nossos negócios.



A Salton é feita de Brasil desde 1910. Acompanhe a seguir algumas evoluções do ano de 2023 que nos ajudaram a continuar **crescendo de forma consciente**.



✦ PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL



Mudanças climáticas

- Acompanhamos as nossas emissões de gases de efeito estufa **desde 2020**.
- Dobramos a quantidade de litros abastecidos com **etanol** na frota de automóveis e reduzimos o uso de gasolina.
- 93% da energia consumida pela empresa é proveniente de **fontes renováveis: 100% a partir de janeiro de 2024**.
- Investimos em **painéis solares** para abastecer unidades da Varejo e Turismo.
- Continuamos com ações sendo conduzidas pelo **Grupo de Trabalho de Mudanças Climáticas**.
- Identificamos **fontes alternativas** para o uso da **lenha** na caldeira (briquetes).



Gestão hídrica

- **Reduzimos** o consumo total de água nas unidades fabris em **38%**. **Economia equivalente à 35 milhões de litros**.
- Continuamos com ações sendo conduzidas pelo **Grupo de Trabalho da Água**.



Viticultura sustentável: bioma, uso da terra e biodiversidade

- **2ª Atualização de recomendação de adubação em videiras** em produção para a Campanha Gaúcha pela **UFSM** em colaboração com a Salton.
 - Estima a real necessidade de aplicação de nutrientes em vinhedos, bem como, doses adequadas
 - Impacta no aumento da produtividade de uva e melhoria da qualidade do mosto.



✦ RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS



Diversidade, equidade e inclusão

- Projeto de **acessibilidade** física e digital - IFRS
- **Capacitação** interna sobre acessibilidade
- Comitê de **Cultura e Pertencimento** – Promoção de ambiente inclusivo visando o senso de pertencimento



Relacionamento com a comunidade

- **Campanha Legado Social** – arrecadado **R\$ 282,3 mil**, acima do ano anterior
- **Apoio às comunidades** - **R\$ 25 mil** destinado para apoio às comunidades afetadas pelas enchentes
- **Apoio às comunidades** – colaboradores arrecadaram aproximadamente **500 kg** de alimentos/produtos de limpeza e **200** peças de roupas
- **Educação ambiental** - visitas de escolas do ensino médio e fundamental na empresa
- **Dia Internacional da Mulher Rural** - evento com nossas produtoras parceiras.
- **Suco Solidário** – Aproximadamente 230mil garrafas destinando parte das vendas ao ITACI (Instituto de Tratamento do Câncer Infantil) e ASCCI (Ação Solidária Contra o Câncer Infantil)



✦ RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS

Relacionamento com colaboradores

- Treinamento e conscientização para colaboradores sobre direitos humanos, diversidade, equidade e inclusão e boas práticas sociais para colaboradores
- Programa Gerações
- Laureados
- Almoço de confraternização de final do ano
- Atualização de Benefícios (Caju)
- Continuamos com a plataforma LIT para capacitações e desenvolvimento
- Conscientização e melhorias na segurança do trabalho

Relacionamento com a cadeia produtiva

- Encontro com fornecedores de insumo e prestadores de serviço
- Edição 2023 do Ciclos & Vinhas
- 2º Encontro com produtores rurais: Serra e Campanha Gaúcha
- Treinamento e conscientização para produtores rurais parceiros sobre boas práticas sociais e trabalhistas no campo



★ GOVERNANÇA



Na Salton, acreditamos que o sucesso do negócio só é possível porque **adotamos comportamentos éticos, transparentes e sustentáveis.**

Alguns destaques serão aprofundados, na sequência, pela área de Compliance:



Ética e Compliance

- Estruturação da **área de compliance**
- Estruturação da **área de gestão de terceiros**
- Atualização do **Código de Conduta** 2023 e treinamento para colaboradores
- Ampliação do **Canal de Ética** Salton para colaboradores e terceiros



Transparência

- Boletim Informativo
- Auditoria de **responsabilidade social** por terceira parte (2023 e 2024)
- Auditoria de **segurança de alimentos** por terceira parte
- Projeto em parceria com a ABNT
- Relatório de sustentabilidade 2023 (a ser publicado em abril/24)



Ética na Cadeia Produtiva

- Avaliação de fornecedores e prestadores de acordo com **matriz de criticidade**
- Contratação de **ferramenta para gestão de terceiros** (SG3)
- **Atualização de contratos e criação de protocolos** para diferentes parceiros de negócio
- Ampliação do Canal de Denúncias do Governo Federal.



★ LOGÍSTICA REVERSA

Ao longo de 2022 foram comercializados:
22.500 milhões de kg de vidro.

Em 2023, garantimos a reciclagem de
5 milhões de kg de vidro (22% do total),
para compensar o consumo de 2022.

**R\$ 1.014 MILHÃO
DE INVESTIMENTO
EM RECICLAGEM**



CAPÍTULO 3.

CENÁRIO VITIVINÍCOLA

O respeito pela viticultura, assim como nosso compromisso com o meio ambiente e com a comunidade reflete, em cada rótulo que elaboramos, nossas responsabilidades ambiental e social, desde os vinhedos até sua taça.



SAFRA DA UVA NO RIO GRANDE DO SUL

SAFRA 2019

Em 2019, o Rio Grande do Sul colheu 614,2 milhões de quilos de uva, uma queda de 7,5% em relação a 2018. A produção de uvas americanas ou híbridas diminuiu 9,2%, especialmente as brancas, com uma redução de 21,8%. Por outro lado, as uvas viníferas aumentaram em 7,5%, com destaque para as variedades rosadas, que cresceram 23% em comparação com a safra anterior.

Fonte: SISDEVIN/SDA – Sistema de Cadastro Vinícola - Secretaria Estadual da Agricultura, Pecuária e Desenvolvimento Rural.

SAFRA 2022

Na safra de 2022, recebemos mais de 15,4 milhões de quilos de uva, representando um aumento de 11% em relação ao ano anterior. Na serra gaúcha, as variedades Prosecco, Moscato e Trebbiano se destacaram pela produtividade e acidez, ideais para a produção de espumantes. Enquanto na campanha gaúcha, as uvas como Cabernet Sauvignon, Merlot e Tannat se destacaram pela graduação alcoólica e sanidade alcançadas.

HISTÓRICA SAFRA 2020 *

Em 2020, a safra de uva foi a melhor dos últimos 20 anos, segundo a Embrapa. As uvas estavam equilibradas em termos de acidez, com boa concentração de açúcares, taninos e pigmentos, apesar de uma produção ligeiramente inferior aos números históricos.

SAFRA 2021

No ano anterior, as condições climáticas influenciaram a safra de 2021, especialmente nas uvas precoces como Prosecco e Chardonnay, resultando em espumantes vibrantes. As variedades tintas concentraram doçura no final da safra, contribuindo para a qualidade dos vinhos.

HISTÓRICA SAFRA 2023 *

Neste ano, a qualidade da uva superou as projeções mais otimistas, com excelente sanidade, maturação e com grau alto. Os resultados se igualam às safras de 2018, 2020 e 2022.

Na Serra Gaúcha, recebemos uma quantidade maior do que nos últimos anos, sem perder em questões de qualidade.

Na Campanha, destaque para o maior valor de grau babo médio nas uvas tintas dos últimos 5 anos.





DADOS ATUALIZADOS SOBRE A VITIVINICULTURA
NO BRASIL E NO RIO GRANDE DO SUL:

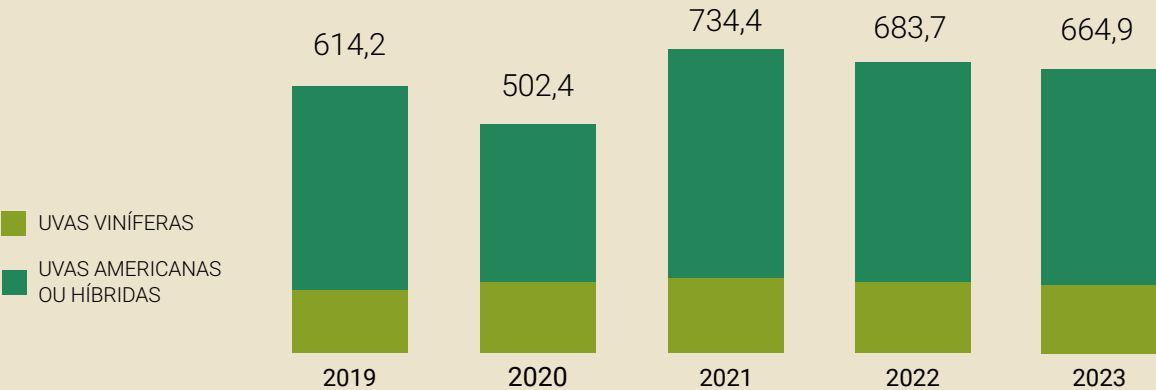
O BRASIL É O 3º MAIOR PRODUTOR DE VINHO NA AMÉRICA LATINA

Segundo dados de 2022 da Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV), o Brasil é o 15º maior produtor de vinhos do mundo e 3º maior da América do Sul, atrás de Chile e Argentina. Também é o 15º entre os países mais consumidores, embora seja o 17º entre os países que mais importam e o 37º entre os países exportadores no mundo.

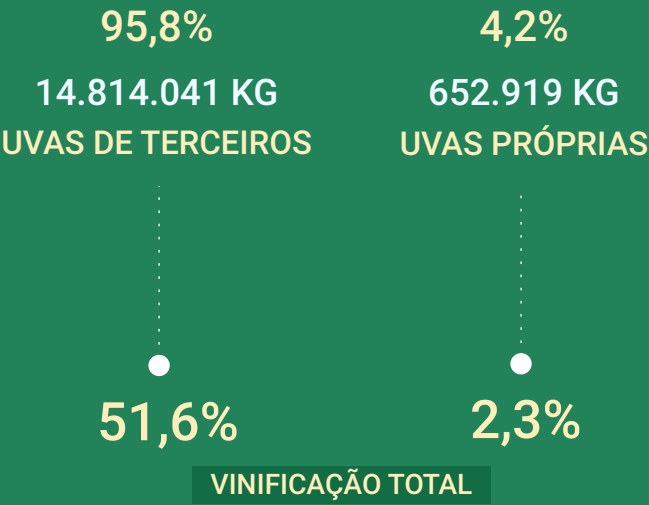
De acordo com a UVIBRA, o volume exportado no ano de 2023 foi de 5,6 milhões de litros de vinhos, 0,5 milhões de litros de espumantes e 5,2 milhões de litros de suco de uva.

Segundo a APEX, o país conta hoje com mais de 1,1 mil vinícolas. A principal região produtora é a região Sul, responsável por 90% da produção nacional. Somente o Rio Grande do Sul comercializou mais de 200,7 milhões de litros de vinhos e mais de 29,9 milhões de litros de espumantes durante o ano de 2023.

SAFRA DE UVA NO RIO GRANDE DO SUL – EM MILHÕES DE KG



VINIFICAÇÃO PRÓPRIA



VINIFICAÇÃO JUNTO A TERCEIROS
COELABORAÇÃO

Especialmente de vinhos de mesa e suco de uva



RESULTADO SAFRA 2023



UVAS PRÓPRIAS

634.641 KG

SOMENTE VARIEDADES NOBRES



VINHEDOS PRÓPRIOS

96,75 HECTARES

EM PLENA PRODUÇÃO



- INVESTIMENTOS EM OTIMIZAÇÃO DE RECURSOS;
- MUDANÇAS NO MANEJO;
- PLANTIO DE NOVOS PARREIRAIS;
- RECONVERSÃO DE QUADRAS IMPRODUTIVAS.



VINHEDOS PRÓPRIOS

SANTANA DO LIVRAMENTO 141,59 hectares plantados

VINHEDOS EM PRODUÇÃO: 96,75 hectares

Cabernet Sauvignon: 10,36 hectares
Chardonnay: 42,35 hectares
Pinot Noir: 35,85 hectares
Tannat: 8,19 hectares

VINHEDOS EM FORMAÇÃO: 44,84 hectares

Cabernet Franc: 2,10 hectares
Cabernet Sauvignon: 7,66 hectares
Marselan: 8,85 hectares
Merlot: 14,20 hectares
Moscato Bianco: 5,44 hectares
Tannat: 5,54 hectares
Trebbiano Toscano: 1,05 hectares

CAPACIDADE INSTALADA DE PRODUÇÃO:



635 hectares, dos
quais 141,59
hectares já
possuem vinhedos
implantados



24 tanques que
armazenam
960.000 litros de
mostos e vinhos



2.530.906 kg de
uvas recebidas na
safra de 2023, sendo
634.641 kg de
vinhedos próprios



INVESTIMENTOS
REALIZADOS EM 2023

ITEM	FINALIDADE
PRENSA PNEUMÁTICA	RENOVAÇÃO TECNOLÓGICA E AUMENTO DE CAPACIDADE DE PRENSAGEM
AUTOCLAVES	AUMENTO DA CAPACIDADE DE ELABORAÇÃO DE ESPUMANTES
TANQUE DE ESTOCAGEM	AUMENTO DA CAPACIDADE DE ARMAZENAMENTO
VINHEDOS	AUMENTO DA PRODUÇÃO DE UVAS

INVESTIMENTOS
PREVISTOS PARA 2024

ITEM	FINALIDADE
AUTOCLAVES (2)	AUMENTO DA CAPACIDADE DE ELABORAÇÃO DE ESPUMANTES
TANQUES DE FLOTAÇÃO / ESTOCAGEM (6)	OTIMIZAÇÃO DO PROCESSO DE LIMPEZA DE MOSTOS NA SAFRA, COM O CONSEQUENTE AUMENTO DA CAPACIDADE DE ARMAZENAMENTO
CARBONATADOR	RENOVAÇÃO DE ATIVO
TELHADO EXPEDIÇÃO	EXPANSÃO DA ÁREA DE PICKING E DE CARREGAMENTO
MÓDULO DE BRANCOS	AUMENTO DA CAPACIDADE DE PROCESSAMENTO
VINHEDOS	AUMENTO DA PRODUÇÃO DE UVAS

CAPÍTULO 4.

A MARCA DE ESPUMANTES Nº 1 DO BRASIL

Somos feitos de Brasil desde 1910. Nossas raízes, nossa origem no Rio Grande do Sul, nossa produção, nossas uvas, diversos elementos carregam a força deste país. Com rótulos que tornaram o Brasil uma referência mundial, acreditamos que a vida pode e deve ser efervescente.



NOSSAS MARCAS



ESTRUTURA DE MARCAS



A marca que apresenta o mais completo mix de produtos.

CATEGORIAS

GRAN FAMÍLIA

Pequenos lotes que reúnem, com exclusividade, vinificações únicas de safras excepcionais, de edições e tiragens limitadas e em garrafas numeradas.

COLEÇÃO DE ADEGA

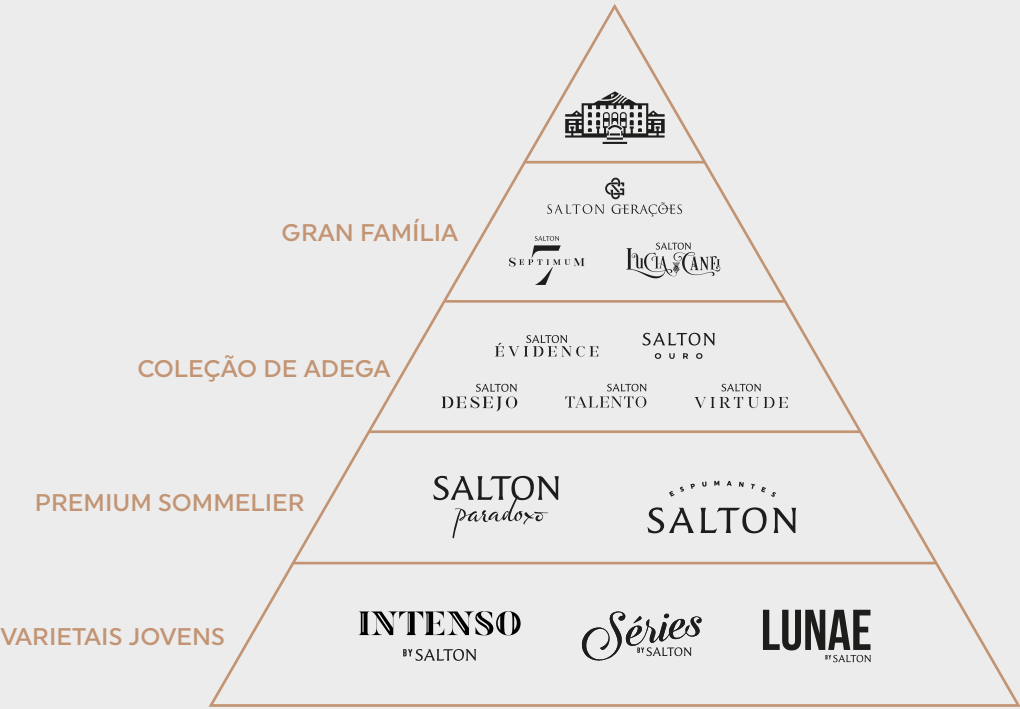
A combinação da excelência com a elegância, expressando sempre o perfeito equilíbrio de nossa experiência centenária com as particularidades percebidas apenas em safras superiores.

PREMIUM SOMMELIER

É na expressão da personalidade que se revela a versatilidade dos espumantes e vinhos cuidadosamente elaborados para celebrar a vida, transformando momentos em experiências únicas.

VARIETAIS JOVENS

A máxima expressão da fruta é exaltada, com aromas e cores alegres, com sabores vibrantes e com a mesma leveza que inspira a naturalidade do dia a dia.



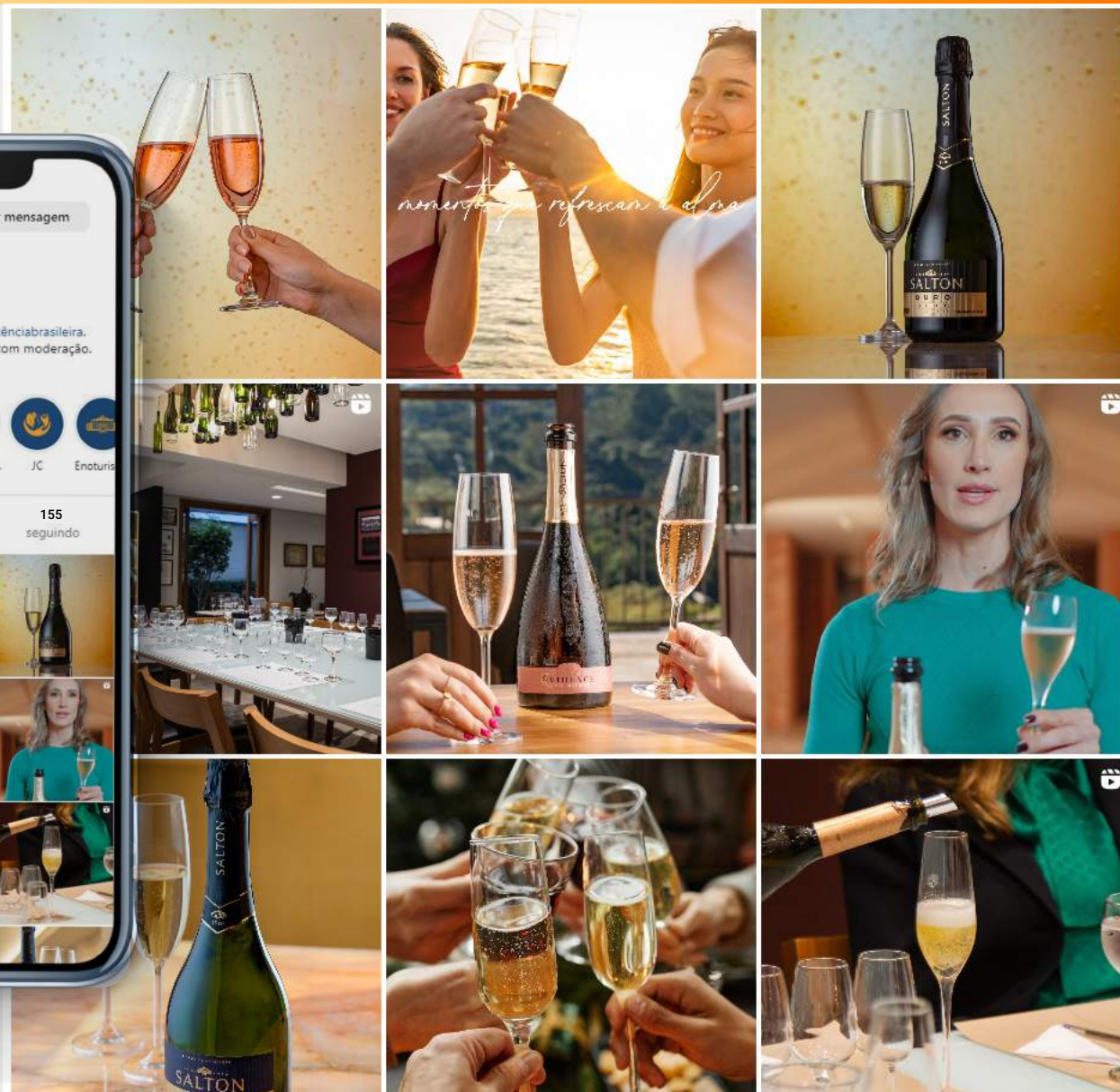
REDES SOCIAIS

in
22,9 MIL
CURTIDORES

f
169 MIL
CURTIDORES

Instagram
174 MIL
SEGUIDORES

YouTube
2,34 MIL
INSCRITOS





✦
PLANO DE MÍDIA

JORNADA CONSCIENTE



INVESTIMENTO:
R\$ 793.926



RESULTADOS:
116.459.443
IMPACTOS



✦
PLANO DE MÍDIA

EFERVESCÊNCIA BRASILEIRA



INVESTIMENTO:
R\$ 431.381



RESULTADOS:
101.784.877
IMPACTOS

EVENTOS



PLANETA ATLÂNTIDA



SOUTH SUMMIT



VINHO NO CAIS



EVENTO BENEFICENTE INSTITUTO DA CRIANÇA COM DIABETES



VINO E FORMAGGIO



EXPOVINHO



EXPOPIZZARIA



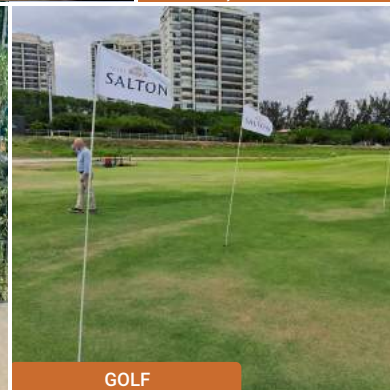
EXPOVINOS



TASTE



CARPE VITA



GOLF



LEGADO SOCIAL



CHURRAS NO CAIS



DINNER IN THE SKY



BÁRBAROS BBQ



CAIOBA SOCCER CAMP



CONVENÇÃO ABRAS



OITAVA MARAVILHA



PROWINE



RD SUMMIT

EVENTOS



CABARÉ ROUGE



JOTA QUEST



HENRIQUE E JULIANO



GUSTAVO LIMA



DANIEL



CHITÃOZINHO E XORORÓ



HUGO E GUILHERME



JORGE E MATEUS



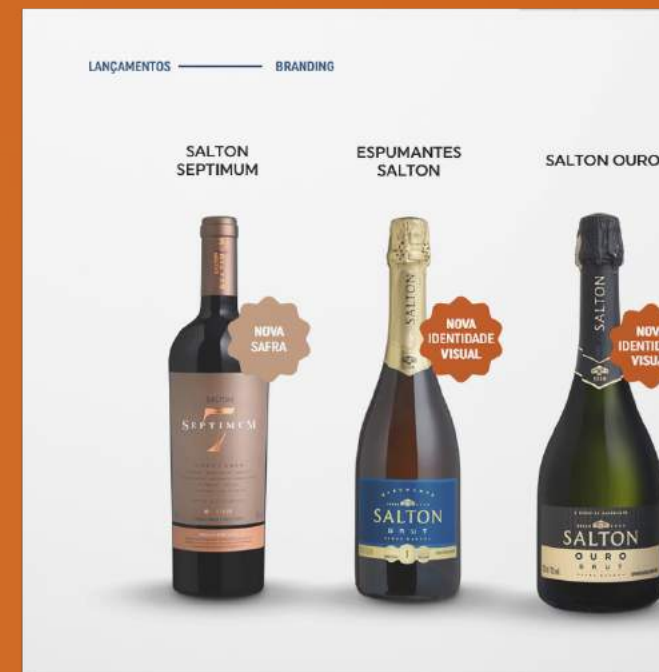
KAMISA 10



JOTA QUEST

BRAND *report* 2023

Confira as iniciativas completas de Comunicação & Marketing através do nosso **Brand Report**, cujas ações aproximaram, ainda mais, a Salton de seus consumidores.



CLIQUE AQUI PARA ACESSAR

CAPÍTULO 5.

RESULTADOS OPERACIONAIS

Os objetivos que nortearam as gerações passadas, pouco a pouco, abriram espaço para o desenvolvimento de uma companhia que há duas décadas lidera mercados, orgulhosamente destacando o trabalho de brasileiros e brasileiras, que do campo à indústria, são responsáveis pela elaboração de rótulos com reconhecimento e competitividade internacional.



PANORAMA DO EXERCÍCIO 2023

O exercício de 2023 marca um ano de importantes transformações e avanços no que diz respeito às ações de diligência e compliance na companhia.

A prioridade foi conduzir junto às áreas internas uma revisão aprofundada nos processos da empresa, resultando em um trabalho sólido e consistente para adoção das melhores práticas de gestão e governança corporativa.

Aliadas à um rigoroso controle financeiro e orçamentário, as ações da administração garantiram a manutenção dos níveis de liquidez e solidez financeira.

A companhia mantém em curso estratégias que visam diversificar as suas receitas através de múltiplos canais de distribuição, ampliação do portfólio de produtos e reposicionam preços, visando aumentar a rentabilidade do negócio. Tais estratégias se mostraram assertivas, permitindo com que a Vinícola agregasse performance e desempenho em todas as esferas do negócio.



HIGHLIGHTS VINÍCOLA SALTON



113 anos

A vinícola mais antiga em atividade no Brasil



Somos mais de
500 profissionais



+300
produtores rurais forneceram
as uvas dos nossos produtos



R\$ 565,2 milhões
em Receita Bruta



R\$ 395,9 milhões
em Receita Operacional Líquida



R\$ 73,5 milhões
Geração de caixa



18,5%
Margem EBITDA



R\$ 90 milhões
de dívida líquida



+2.000
Clientes ativos



+14% de crescimento
Receita bruta (vs 2022)



1,24x
de alavancagem



R\$ 39,9 milhões
de litros vendidos



142 hectares
de vinhedos próprios todos cultivados
em Santana do Livramento-RS,
na Campanha



3 unidades
de negócio, sendo 2 no RS e 1 em SP



46,5 milhões
de garrafas comercializadas



- Líder no mercado nacional de espumantes, desde 2005 (Nielsen)
- Marca de espumantes nº 1 no Brasil (Wine Intelligence)
- Maior produtor de espumantes no Brasil (Adega Ideal)
- Maior produtora de espumantes do Brasil (Euromonitor, 2023)

ATINGIMOS O RECORDE HISTÓRICO NO FATURAMENTO DE 2023



SALTON VAREJO E TURISMO

CASA DI PASTO



VINÍCOLA SALTON



ENOTECA



36.352
Visitantes

R\$ 5.028.088,95
Faturamento

COMÉRCIO EXTERIOR

Nossos rótulos estão presentes em **mais de 30 países**



NOS ÚLTIMOS 5 ANOS:
5.976.012
garrafas exportadas

EM 2023:
MAIS DE 1,175 MILHÃO
de garrafas exportadas



DESDE 1910
SALTON

VENCEDOR DO
Prêmio Exportação RS

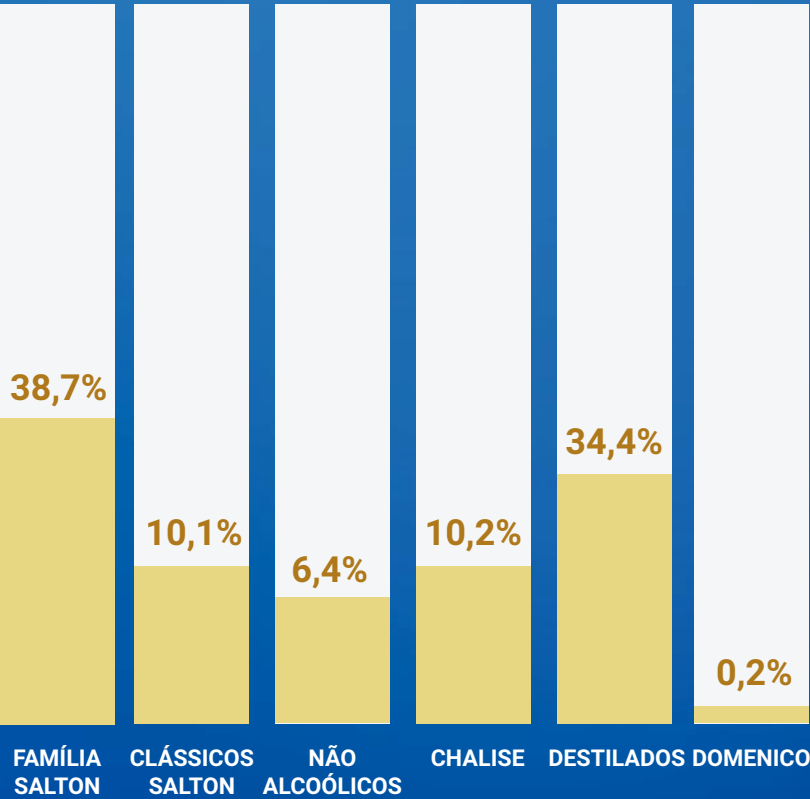
DESTAQUE SETORIAL | AGRO

DESDE 1910
SALTON



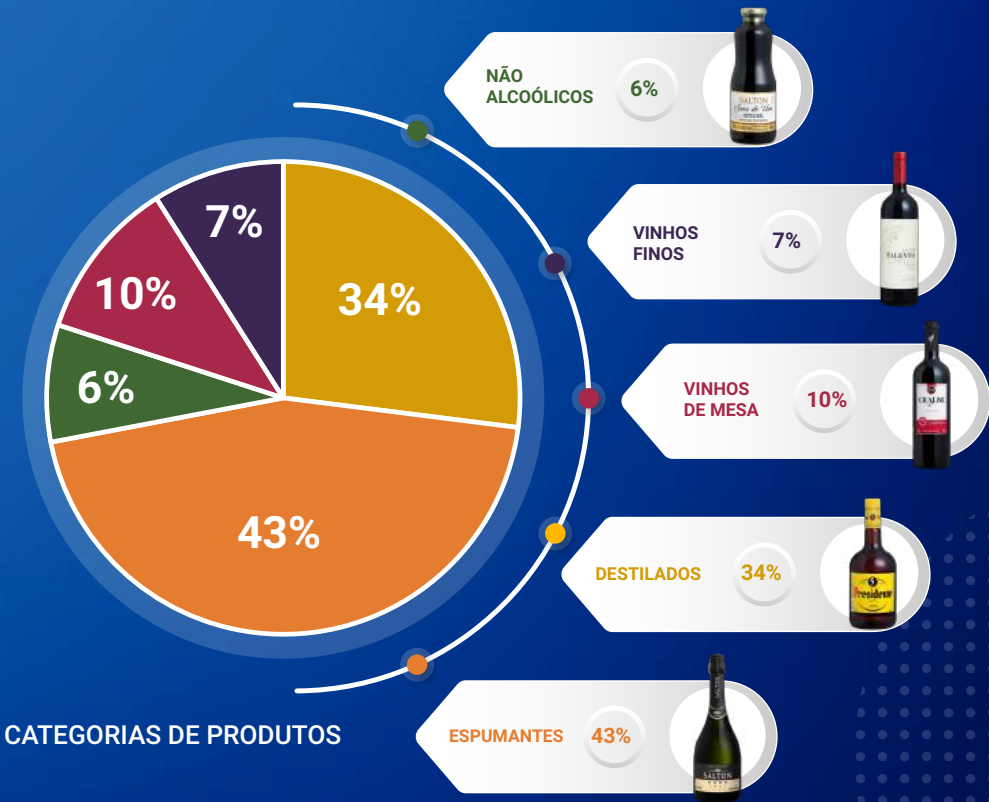
PERFIL DE VENDAS

RECEITA LÍQUIDA POR MARCAS



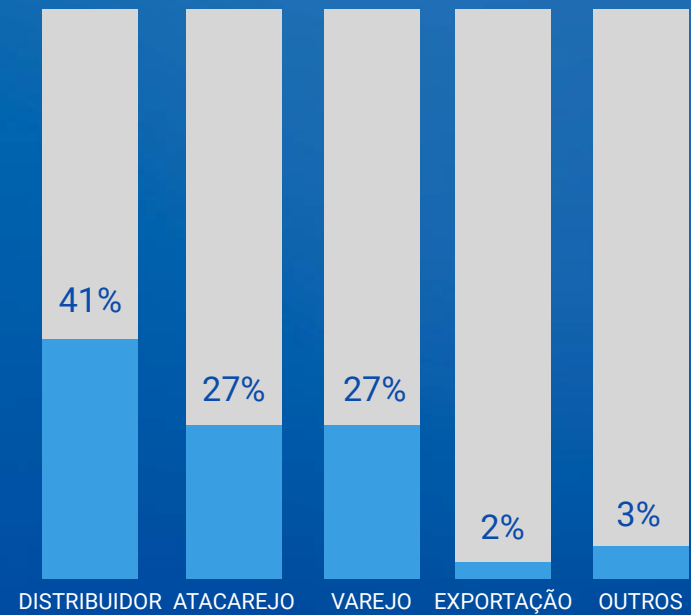
▲	FAMÍLIA SALTON	+4%
▲	CLÁSSICOS SALTON	+7%
▼	NÃO ALCOÓLICOS	-9%
▲	CHALISE	+3%
▲	DESTILADOS	+45%
▼	DOMENICO	-32%

RECEITA LÍQUIDA POR CATEGORIAS



DEMONSTRATIVO DO PERFIL DE VENDAS

A Salton possui mais de 2.000 clientes ativos, incluindo supermercados, atacadistas, distribuidores e também consumidores que compraram diretamente nas unidades de visitação, através da empresa Salton Varejo e Turismo.



Ano após ano, um dos grandes diferenciais da Salton é o amplo atendimento no mercado nacional.



CADEIA PRODUTIVA



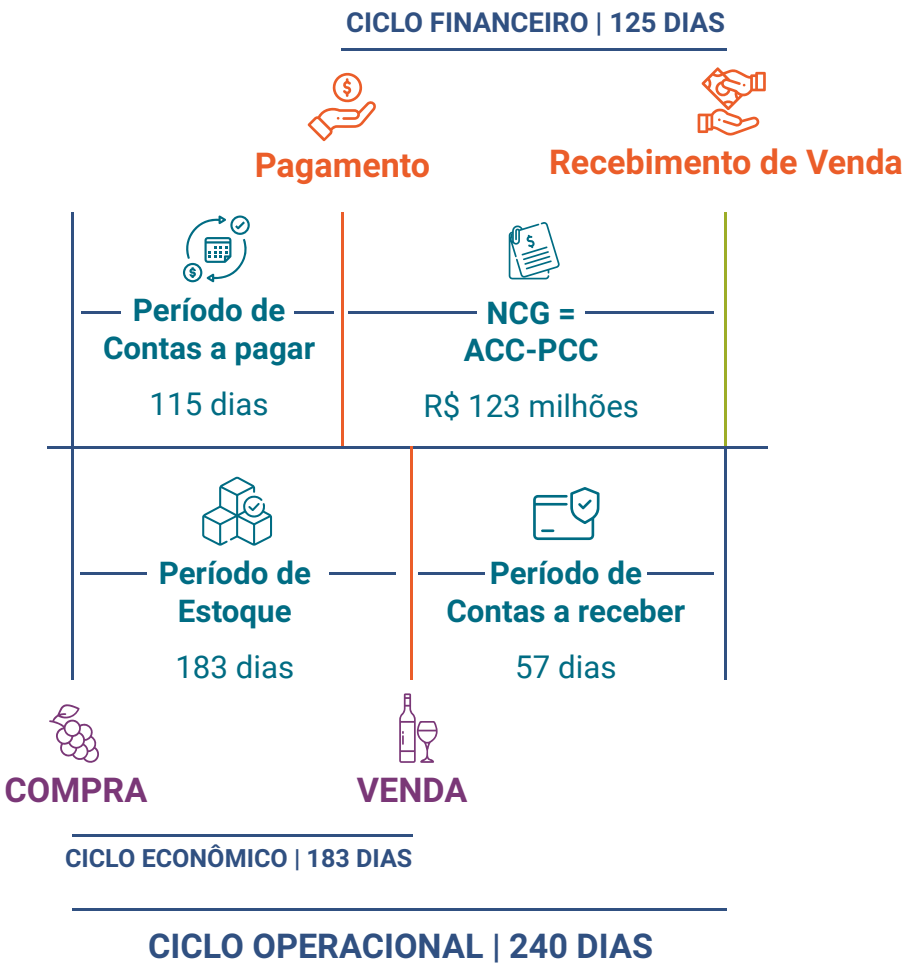
CICLO OPERACIONAL

O ciclo operacional longo, de 240 dias em 2023, abrange desde a aquisição de insumos como uvas, até o recebimento do pagamento das vendas realizadas aos clientes.

O **fluxo operacional da empresa** se divide em duas fases sazonais distintas: uma no início do ano, marcada pela compra do principal insumo, a uva, e outra no final do ano, caracterizada pelo aumento significativo das vendas de espumantes.

Entre os meses de maio e setembro, ocorre um aumento planejado nos volumes de estoques para elaboração, maturação e engarrafamento dos produtos, o que confere segurança para atender o aumento sazonal das vendas no final do ano. Período que é caracterizado por cerca de 40% do faturamento total, gerando uma demanda considerável por capital de giro.

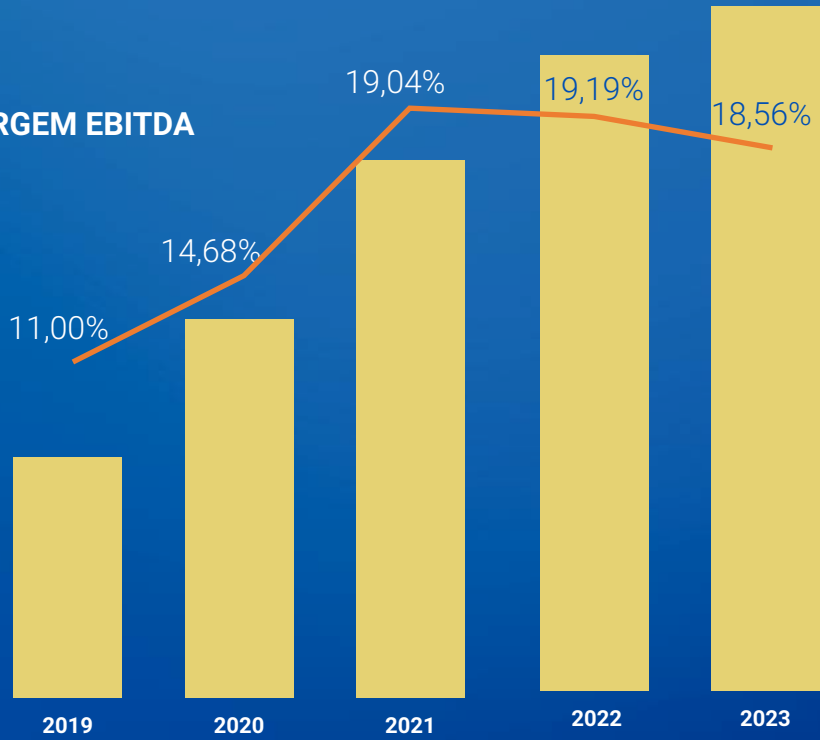
Nesse contexto, diversos fatores são intrínsecos à operação da vinícola. A necessidade de formação de estoques é uma realidade no setor. O estoque de segurança gerenciado pela empresa desempenha um papel crucial na consolidação dos resultados nos últimos anos, ajudando a mitigar os riscos associados a possíveis quebras de safra.



ENDIVIDAMENTO

- ▶ Em 2023 a Vinícola encerra o ano com uma alavancagem de 1,24x.
- ▶ O objetivo para 2024 é manter a alavancagem abaixo de 1,75x.

MARGEM EBITDA

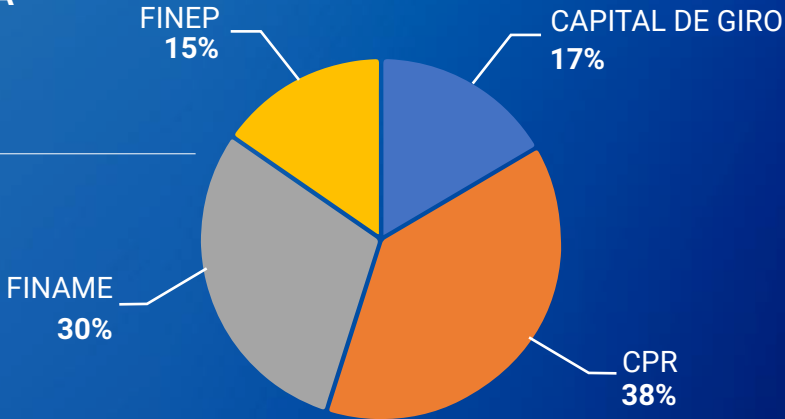


Lucro EBTIDA Margem EBITDA

PERFIL DA DÍVIDA

DÍVIDA LÍQUIDA
R\$ 90,98

DÍVIDA BRUTA
R\$ 100,74



ALAVANCAGEM FINANCEIRA



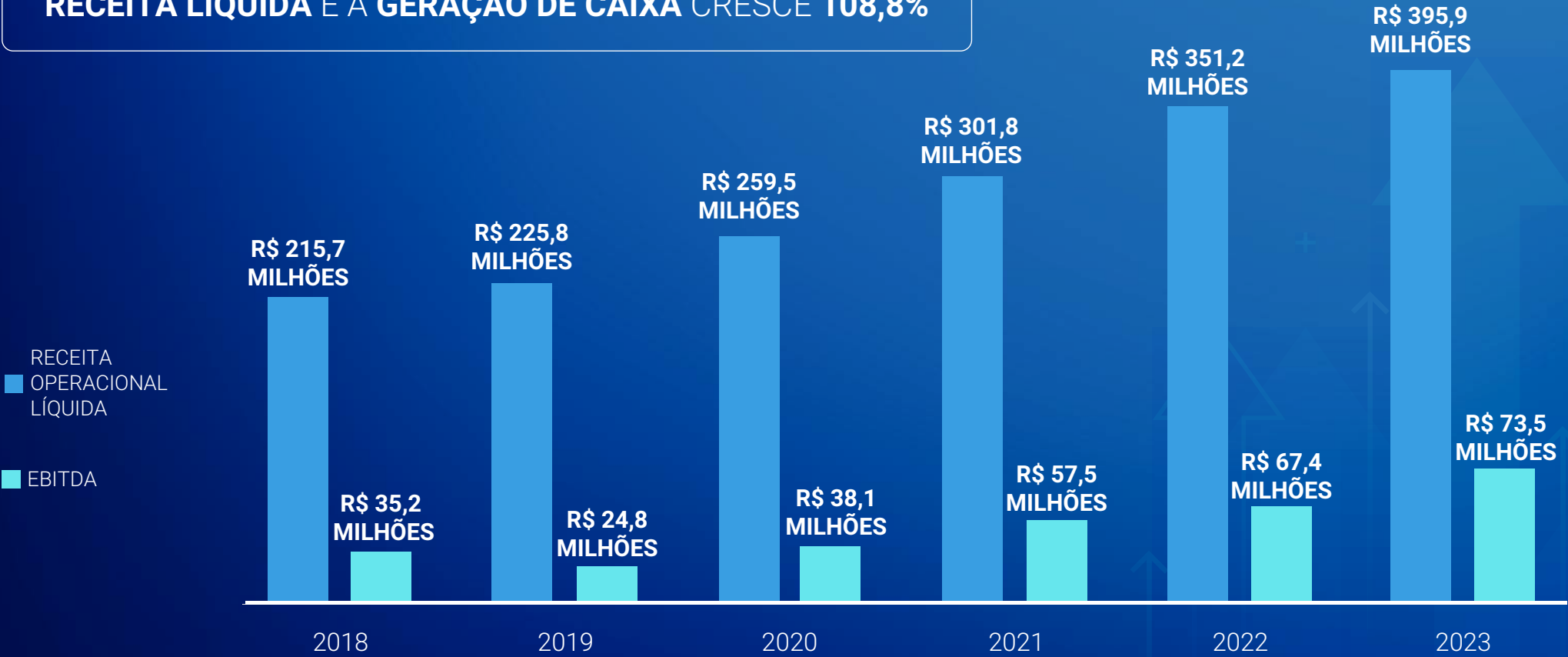
CBL/EBITDA

EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E EBITDA

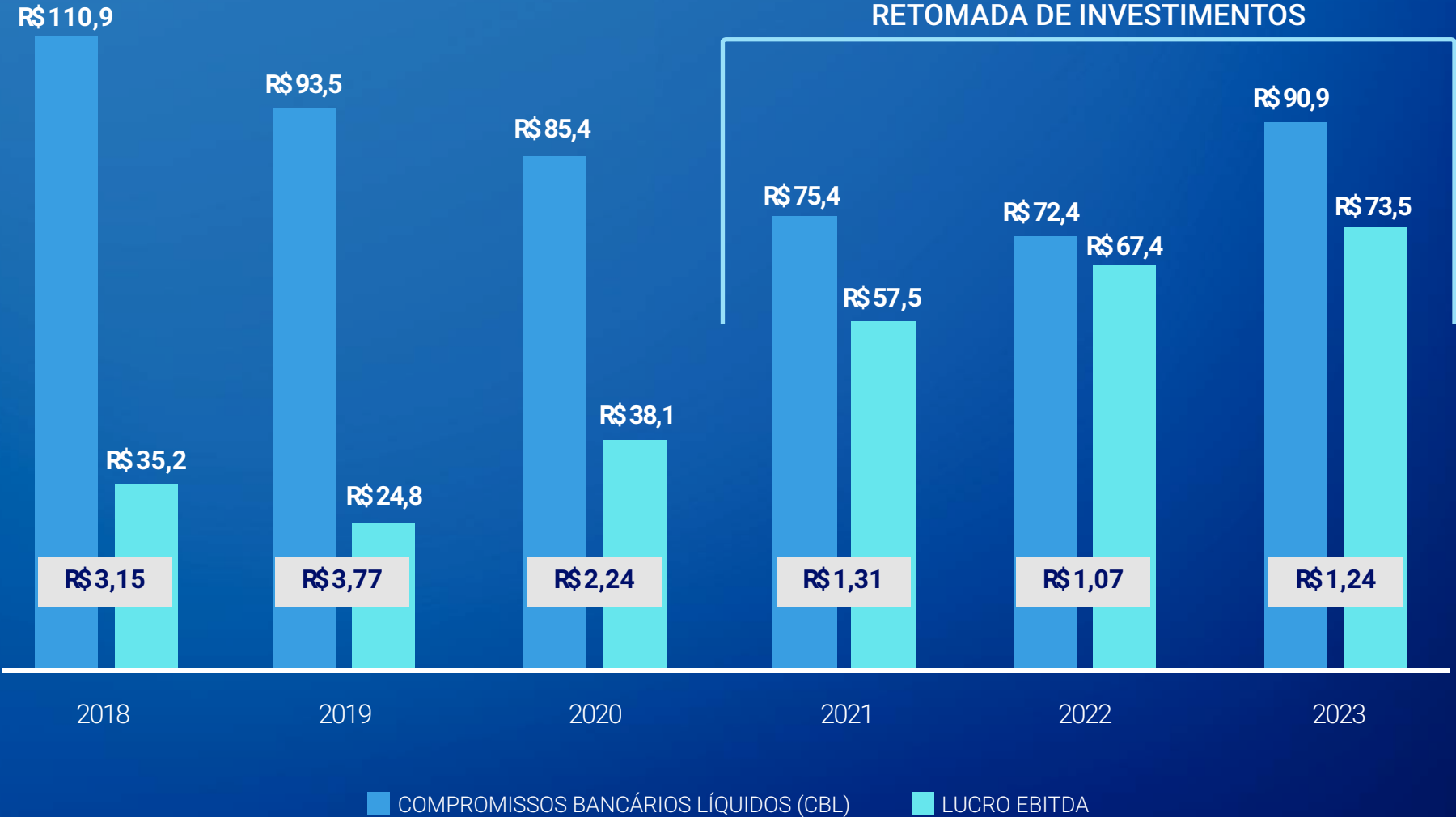
2018 A 2023 | VINÍCOLA SALTON

CONSOLIDAÇÃO DA 4ª GERAÇÃO DA FAMÍLIA NA GESTÃO DA COMPANHIA

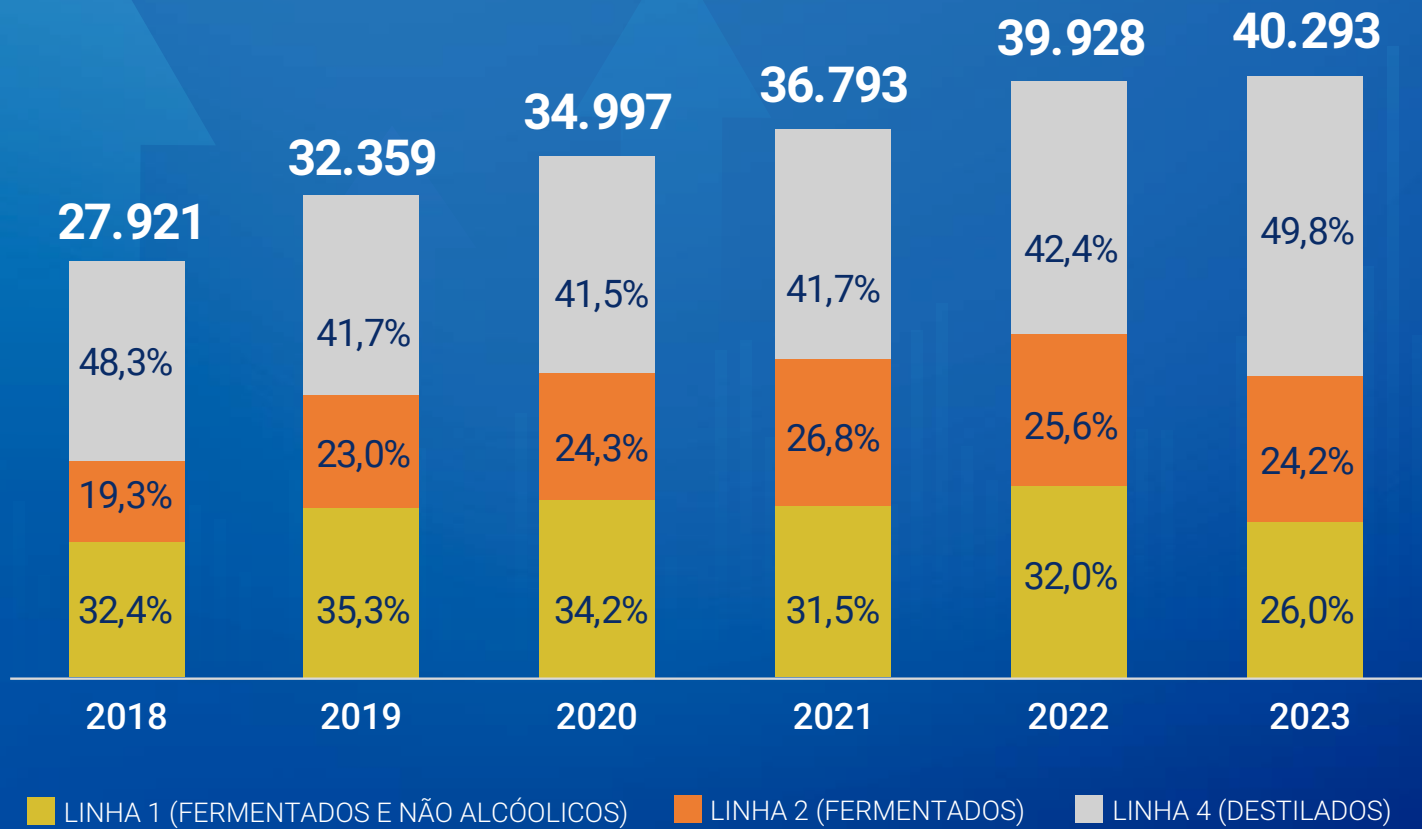
AO LONGO DE 6 ANOS, A EMPRESA CRESCE 83,5% DA
RECEITA LÍQUIDA E A GERAÇÃO DE CAIXA CRESCE 108,8%



EVOLUÇÃO DO CBL E EBITDA
2018 A 2023 | VINÍCOLA SALTON

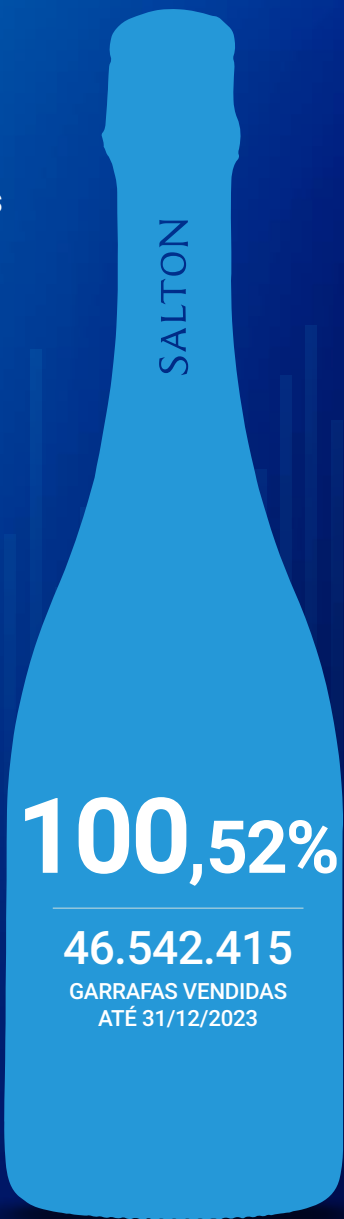


LITROS PRODUZIDOS
2018 A 2023 | VINÍCOLA SALTON
BENTO GONÇALVES E JARINU



Em 2023, tivemos o aumento de 19% no volume de litros envasados na linha de destilados em Jarinu.

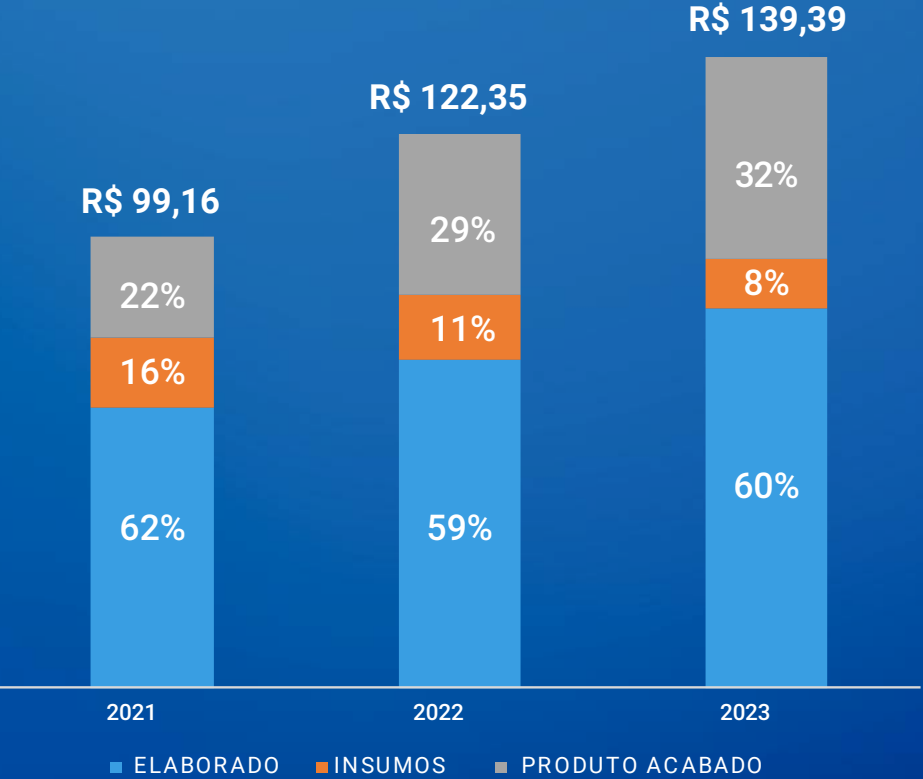
Nos últimos 6 anos, a Vinícola aumentou a quantidade de litros engarrafados em 44,31%.



ESTOQUES

A variação nos estoques é explicada por diversos fatores. Entre eles, está o volume armazenado em tanques ao final do período. Isso se deve aos estoques de segurança mantidos na virada do ano, prevendo a safra de 2024, além do maior volume de uvas recebidas durante a safra 2023.

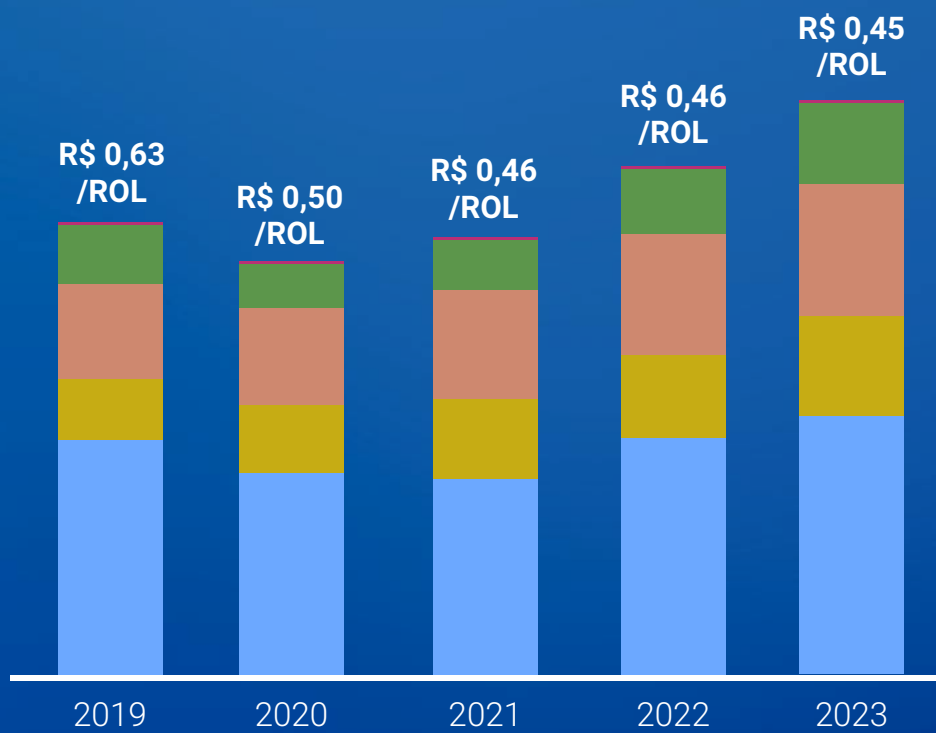
A melhoria produtiva combinada com a adoção de um estoque de insumos mais enxuto, levou a uma redução na proporção de insumos no final do ano, resultando em um maior volume de estoques de produtos acabados.



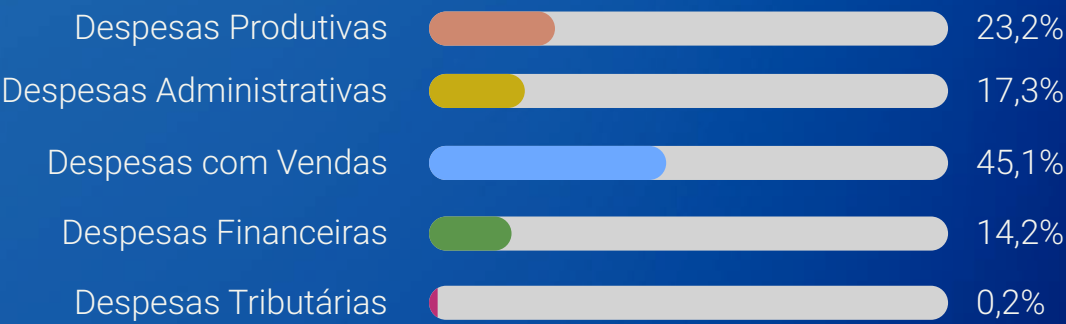
	2021	2022	2023
ESTOQUES / ROL	R\$ 0,33	R\$ 0,35	R\$ 0,35

ORÇAMENTO

Apesar de 2023 ter sido um ano que registramos um aumento nas despesas relacionadas a área administrativa, é possível perceber uma eficiência na gestão de despesas. Para cada real de Receita Operacional Líquida a Vinícola utilizou R\$0,45 em despesas operacionais.



CENÁRIO 2023



As despesas gerais e administrativas somaram R\$30,9 milhões. O aumento de despesas está relacionado à contratação de assessorias para enfrentamento de crise institucional ocorrida em fevereiro de 2023.

O aumento nas taxas de juros atreladas ao CDI impactaram as despesas financeiras do exercício.

Em 2023, visando a otimização da estrutura de capital do negócio, a Vinícola iniciou o processo para emissão de um **CRA - Certificado de Recebíveis do Agronegócio** que otimizará as despesas financeiras e proporcionará fôlego ao fluxo de caixa nos próximos meses.



CAPÍTULO 6.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Ao longo de uma trajetória centenária, a superação dos desafios marca a nossa história, desde a sua origem. Por isso, celebramos, com muita efervescência, um legado que envolve muito mais que nossa própria história.



2024 - 2030



CORE ESTRATÉGICO



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

AUMENTAR O VALOR DO GRUPO ECONÔMICO PERANTE MERCADO

CULTURA ORGANIZACIONAL COMO FATOR DECISIVO DE SUCESSO

1

Sustentação do crescimento com qualidade e eficiência operacional e financeira

2

Evolução do valor da marca

3

Implementação constante das melhores práticas socioambientais e de governança

4

Engajamento dos colaboradores

5

Conexão com o consumidor

6

Competividade em espumantes e destilados

NOSSAS
METAS
PARA 2024

**SALTON VAREJO
E TURISMO**

mais de **45 mil** pessoas
visitando nossas
estruturas físicas.



MARCA

Alcançar
**+ de 5 milhões de
pessoas** através
de campanhas
de marketing digital.



+ de 95%
AUDITORIA DE BOAS
PRÁTICAS FABRIS,
QUALIDADE E SEGURANÇA



+ de 90%
SENSO DE ORGULHO
E PERTENCIMENTO

ESG

Qualificar 100%
dos colaboradores da
empresa no **Programa
de Integridade Salton**





NOSSA **ESTRATÉGIA VENCEDORA**



2025

Ser a **melhor experiência**
no consumo de
espumantes no Brasil.

2030

Ser um top player
global de espumantes.



www.salton.com.br