

RELATÓRIO EXECUTIVO

2024

DESDE  1910
SALTON

Sumário

SOBRE NOSSO RELATÓRIO

1 QUEM NÓS SOMOS

Mensagem da Direção.....	05
Prioridades estratégicas.....	06
Estrutura societária	07
Governança Corporativa	08
Unidades estratégicas de negócio	09
Nossa história.....	10

3 CENÁRIO VITIVINÍCOLA

Safr a da uva no Rio Grande do Sul	29
Viticultura no Rio Grande do Sul e no Brasil	30
Resultados safra 2024.....	31
Vinhedos próprios	33

2 NOSSA JORNADA CONSCIENTE

Jornada Consciente	14
Estratégia e sustentabilidade	16
Produção sustentável.....	17
Relacionamentos prósperos.....	20
Governança	26

4 A MARCA DE ESPUMANTES FEITA DA EFERVESCÊNCIA BRASILEIRA

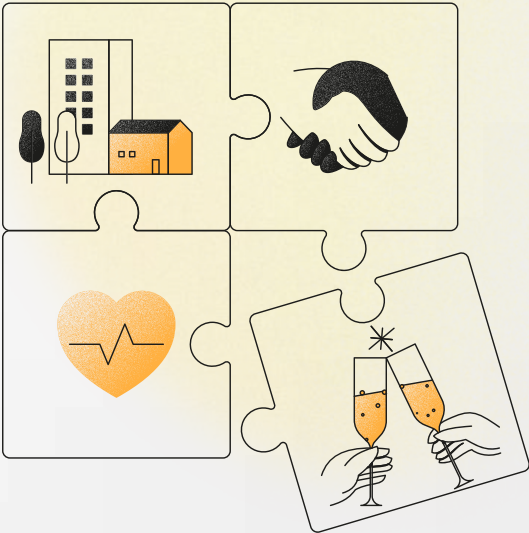
Nova campanha de Marketing.....	35
Premiações.....	41
Pontos de venda	42
Eventos	43
Brand Report.....	46

5 RESULTADOS OPERACIONAIS

Panorama do exercício 2024	48
Highlights Vinícola Salton	49
Faturamento	50
Cadeia produtiva	51
Grandes desafios de 2024	51
Grandes conquistas de 2024.....	53
Estratégia de TI	54
Cibersegurança	55
Salton Varejo e Turismo	56
Exportação	57
Perfil de vendas	58
Lançamentos	59
Ciclo operacional	60
Endividamento	63
CRA	64
Evolução ROL e EBITDA	65
Evolução CBL e EBITDA	66
Performance comercial	67
Litros produzidos	69
Estoques	70
Orçamento	71

6 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Planejamento Estratégico	73
Metas 2025	74
Estratégia 2025-2030	77



RELATÓRIO EXECUTIVO

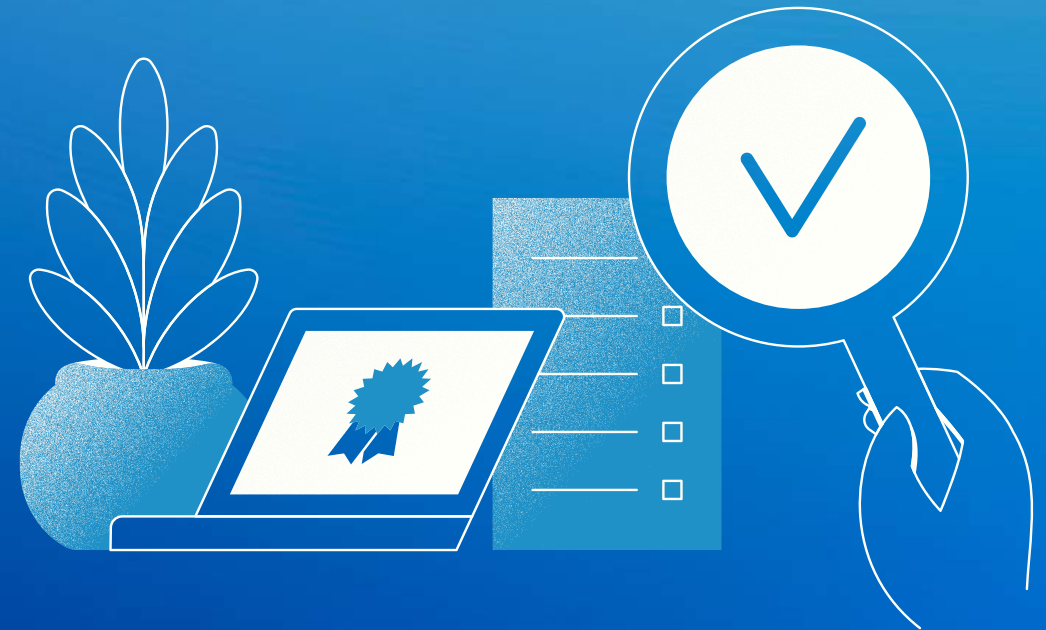
ANO BASE 2024 ✨

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.



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.





Neste Relatório Executivo, reforçamos nosso compromisso com os valores que guiam a Salton há mais de 114 anos: ética, integridade e honestidade.

Como executivo e membro familiar desta empresa centenária, tenho orgulho em compartilhar nossas conquistas e reforçar a importância da profissionalização e qualificação contínua em nosso negócio.

Nosso crescimento tem sido impulsionado por uma gestão cada vez mais estruturada e alinhada aos melhores padrões de governança corporativa. A busca pela excelência operacional e pela inovação nos permite aprimorar processos, fortalecer nossa competitividade e consolidar nossa presença no mercado nacional e internacional.

Nosso interesse genuíno é construir um legado que transcenda gerações, beneficiando as pessoas, comunidades e regiões em que atuamos. Investimos continuamente em iniciativas que promovem a sustentabilidade econômica, social e ambiental, garantindo que nosso desenvolvimento esteja sempre alinhado ao bem-estar coletivo.

Reafirmo o nosso compromisso com a tradição e nossos valores fundamentais, certos de que eles são essenciais para enfrentar os desafios futuros e garantir que a Salton continue sendo uma referência em excelência e sustentabilidade no Brasil e no mundo.

Maurício Salton
Diretor Presidente

NOSSAS PRIORIDADES ESTRATÉGICAS



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.

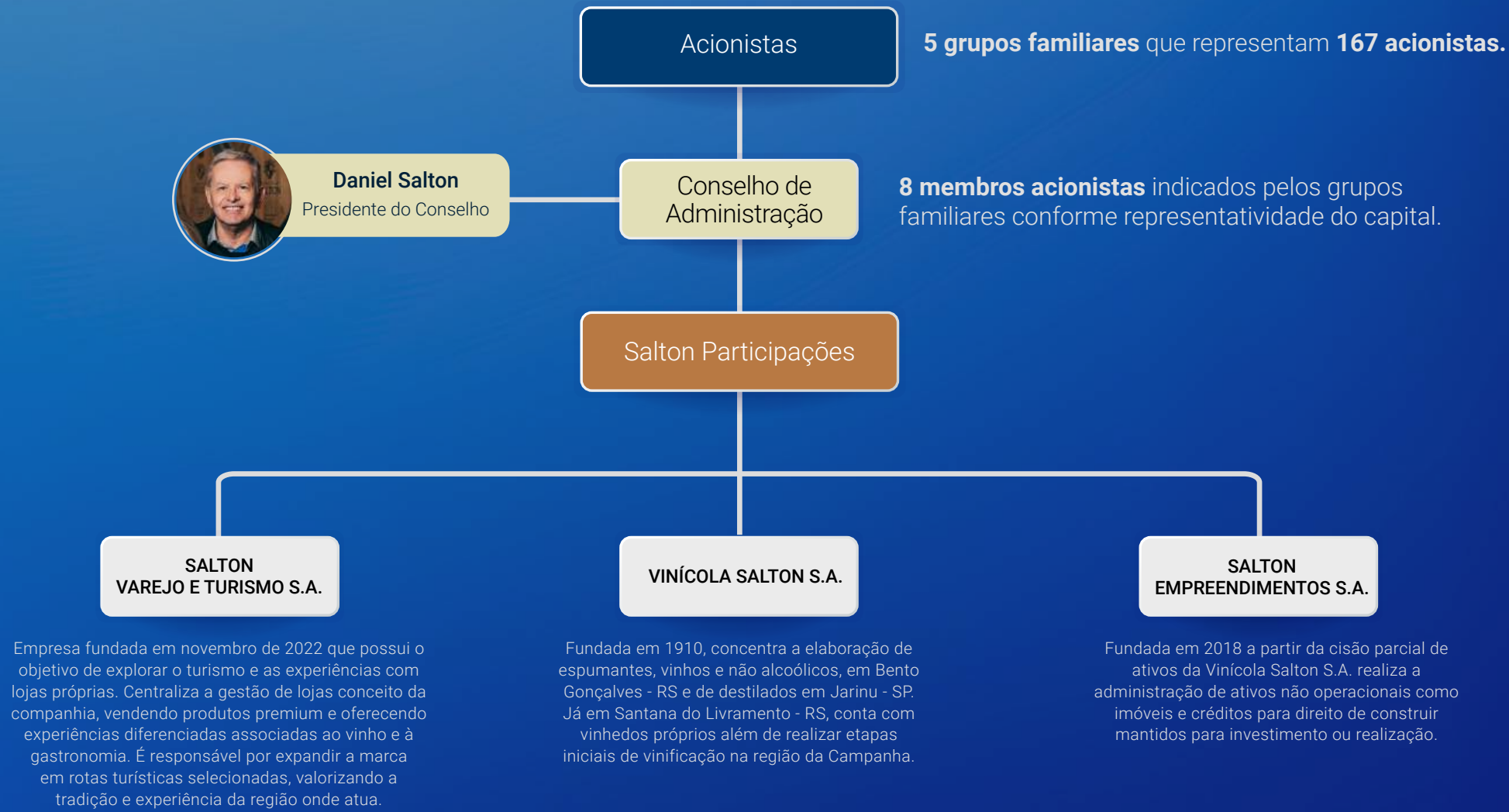
VISÃO

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

MISSÃO

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

ESTRUTURA SOCIETÁRIA





- Conselho de Administração
- Assessoria Estratégica
- Compliance
- Diretoria Plena
- Cargos Técnicos e Estratégicos

UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGÓCIO



Vinícola Salton
BENTO GONÇALVES - RS

Sede da Salton, unidade produtiva e aberta à visitação.



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.



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.

SALTON VAREJO E TURISMO S.A.

NOSSA HISTÓRIA



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).

NOSSA
HISTÓRIA



2017 Expansão dos negócios nos EUA, com o estabelecimento de um escritório estratégico no país.



2018 Lançamento da marca conceito Domenico – Reserva da Família Salton e ingresso da 4ª geração familiar na presidência do grupo.



2019 Lançamento e início da construção do projeto no Centro de Bento Gonçalves/RS, que abrange a Piazza Salton e o Residencial Paulo Salton. / Globalização da marca: consolidação do Projeto Alma, nos Estados Unidos e contratação de Brand Ambassador na China.



2020 Salton completa 110 anos, feito inédito na história da vitivinicultura brasileira. / Recorde de vendas na exportação: 1,1 milhão de garrafas, chegando a mais de 25 países. / Salton é escolhida como “Produtor Nacional do Ano” no 7º Troféu Vinha Velha e conquista mais de 30 medalhas nacionais e internacionais.



2021 Mais de 60 premiações recebidas, destaque no 49º Prêmio Exportação RS e reconhecimento de marca Top of Mind® e Love Brand®. / Recorde de vendas: 42,7 milhões de garrafas no total.



2022 Salton conquista o título de marca número 1 de espumantes no Brasil, segundo a pesquisa Wine Intelligence: Sparkling Wine in the Brazilian Market 2022. / Mais de 100 medalhas conquistadas em concursos nacionais e internacionais. / Redefinições estratégicas nas questões ambientais, sociais e de governança corporativa. / Primeiro relatório público de sustentabilidade. / Ingresso no Pacto Global da ONU.



2023 Publicação da Jornada Consciente para diferentes partes interessadas. / Ano de maior performance econômica e financeira da empresa.



2024 Salton Prosecco foi eleito o como o único espumante brasileiro entre os 10 melhores do mundo no concurso Efferfescents du Monde, na França. / Emissão do primeiro CRA – Certificado de Recebíveis do Agronegócio do setor vitivinícola.



Carregamos mais de 114 anos de história com um compromisso inabalável: ética, integridade e honestidade em tudo o que fazemos.

Como uma empresa familiar e multigeracional, somos comprometidos com a excelência e responsabilidade em cada passo. Lideramos com transparência, respeito ao meio ambiente e cuidado com nossas comunidades.

A seguir, você poderá **acompanhar os avanços do último ano.**

CAPÍTULO 2.

NOSSA JORNADA CONSCIENTE

Há mais de 114 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

Compromisso com um **legado** responsável e sustentável.



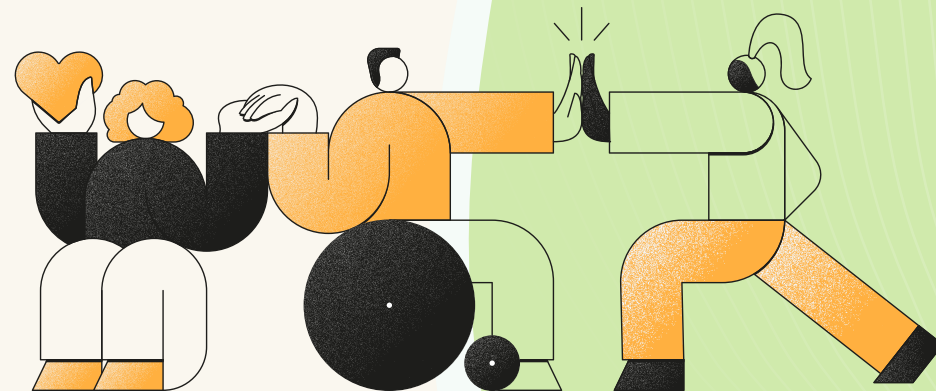


JORNADA CONSCIENTE SALTON

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 2024 que nos ajudaram a continuar **crescendo de forma consciente**.



ESTRATÉGIA DE SUSTENTABILIDADE



Continuaremos nosso progresso em direção ao crescimento e solidez do nosso negócio.

PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL

É nosso compromisso constante em reduzir nosso impacto ao meio ambiente, otimizar o uso de recursos naturais, preservar a biodiversidade e implementar boas práticas de uso da terra.

RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS

Nosso compromisso em ser cada vez mais proativo no desenvolvimento de nossos colaboradores e comunidades, engajar nossos fornecedores na agenda consciente e estimular o consumo responsável junto aos nossos consumidores.

GOVERNANÇA

Nossa responsabilidade em firmar compromissos internos e externos adequados, avançar na organização de papéis e responsabilidades, na seleção e monitoramento de indicadores e na diligência de sermos vigilantes com os riscos inerentes ao nosso negócio.



Nossa Produção Sustentável



✦ PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL

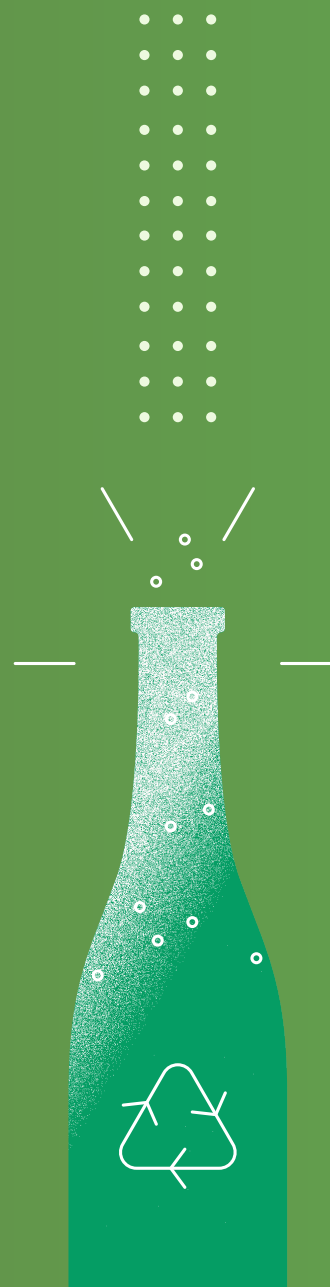
🔄 Logística reversa

- Em 2024 comercializamos **22.009,707 toneladas de vidro**. Desse volume iremos investir em compensação no programa de logística reversa de **30% do volume total**, que representa **6.602,91 toneladas (30%)**.



Embalagens sustentáveis

- **100% das embalagens de papelão** adquiridas possuem **certificação FSC**.
- **54% das rolhas** adquiridas possuem **certificação FSC**.
- Total de **21,33% de garrafas aliviadas** adquiridas em 2024, representando um aumento de 4,47% em relação a 2023.



✦ PRODUÇÃO SUSTENTÁVEL



Mudanças climáticas

- **Terceiro inventário de GEE** (escopos 1 e 2).
- Início do **inventário do escopo 3** por terceira parte.
- **100% de energia** provenientes de **fontes renováveis**.



Gestão de resíduos

- Em 2024, **99,94% dos resíduos industriais** foram destinados para **reciclagem, disposição em solo e compostagem**.



Gestão hídrica

- **Automatização do sistema de irrigação** nas novas áreas de vinhedos plantadas (Santana do Livramento).



Viticultura sustentável: Inovação nos vinhedos

- Aquisição de **plantadeira de videiras** em Santana do Livramento. Primeira máquina deste modelo a operar no Brasil, plantando em média **6 mil mudas por dia**.
- Renovação da **parceria com UFSM** para desenvolvimento de novos estudos.



Nossos Relacionamentos Prósperos

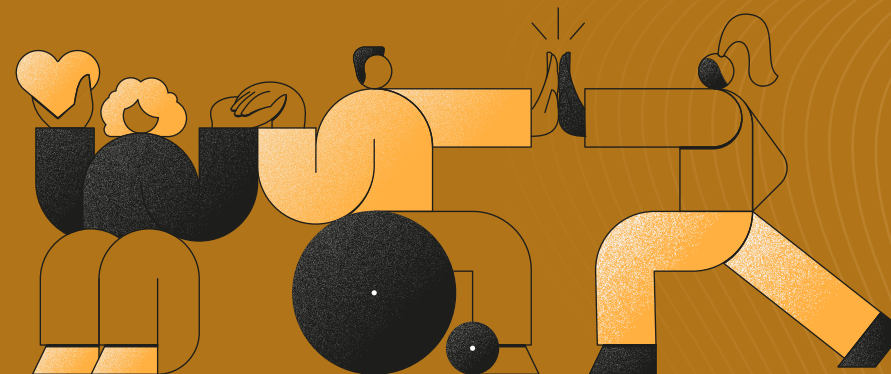


✦ RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS



Diversidade, equidade e inclusão

- Guia de acessibilidade no Enoturismo.
- Glossário em Libras.
- Comunicação e conscientização sobre os principais pontos envolvendo **Diversidade e Inclusão** sempre buscando o **RESPEITO** a todos.
- **Comitê de Cultura e Pertencimento**
Promoção de ambiente inclusivo buscando a evolução no senso de pertencimento.



Sinais do vinho **GLOSSÁRIO EM LIBRAS** 1ª EDIÇÃO

GUIA DE ACESSIBILIDADE NO ENOTURISMO

CTA Centro Tecnológico de Acessibilidade

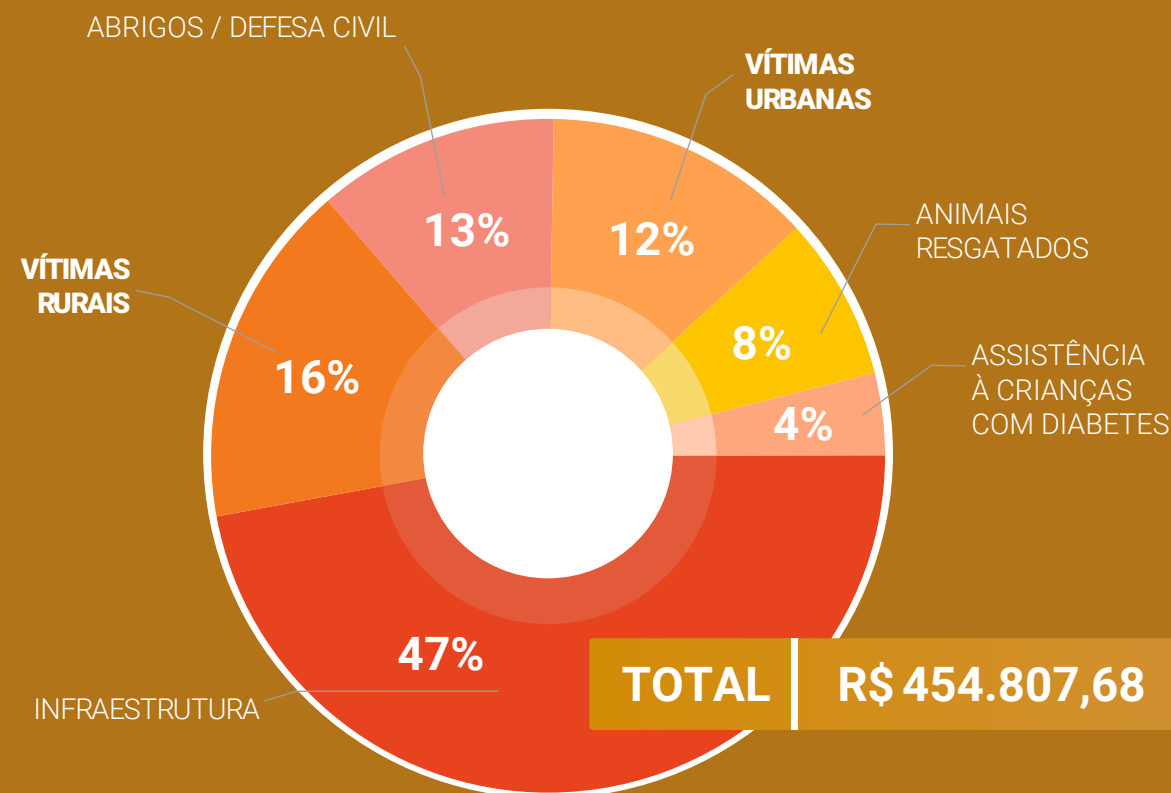
SALTON DESDE 1910

✦ RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS

👥 Relacionamento com a comunidade

- **Legado Social:** arrecadado **R\$ 454.807,68** direcionados para a recuperação da comunidade diante das fortes chuvas em maio de 2024 .

MAIS DE R\$ 450 MIL DESTINADOS PARA AÇÕES DE RECONSTRUÇÃO, NO RIO GRANDE DO SUL, APÓS ENCHENTES.



✦ RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS

Relacionamento com a comunidade

- **Legado Social:** arrecadado **R\$ 454.807,68** direcionados para a recuperação da comunidade diante das fortes chuvas em maio de 2024 .

4ª EDIÇÃO

LEGADO SOCIAL

SALTON

Campanha paga



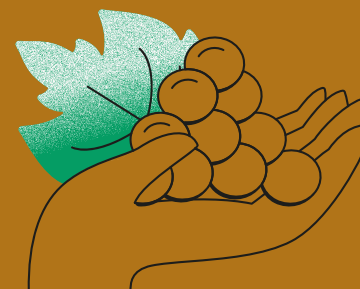
Salton Juntos pelo Rio Grande do Sul
Céu, Sol, Sul, Terra e Cor



Salton Juntos pelo Rio Grande do Sul
Poesia em homenagem ao RS

TOTAL:
+ DE 10,6 MILHÕES
DE ALCANCE*

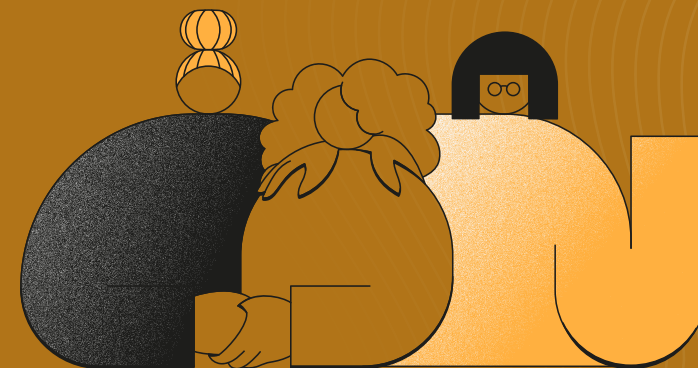
*O alcance representa o número de pessoas que visualizaram a publicação. Por exemplo, se um usuário visualizar a publicação três vezes, isso será contado como um único alcance.



✦ RELACIONAMENTOS PRÓSPEROS

Relacionamento com a comunidade

- **Dia Internacional da Mulher Rural:** realizado o segundo encontro com as nossas produtoras parceiras, tendo aproximadamente 80 participantes no evento de 2024.
- **Educação Ambiental** – visitas de escolas do ensino médio na empresa.



✦ RELACIONAMENTOS **PRÓSPEROS**

Relacionamento com colaboradores

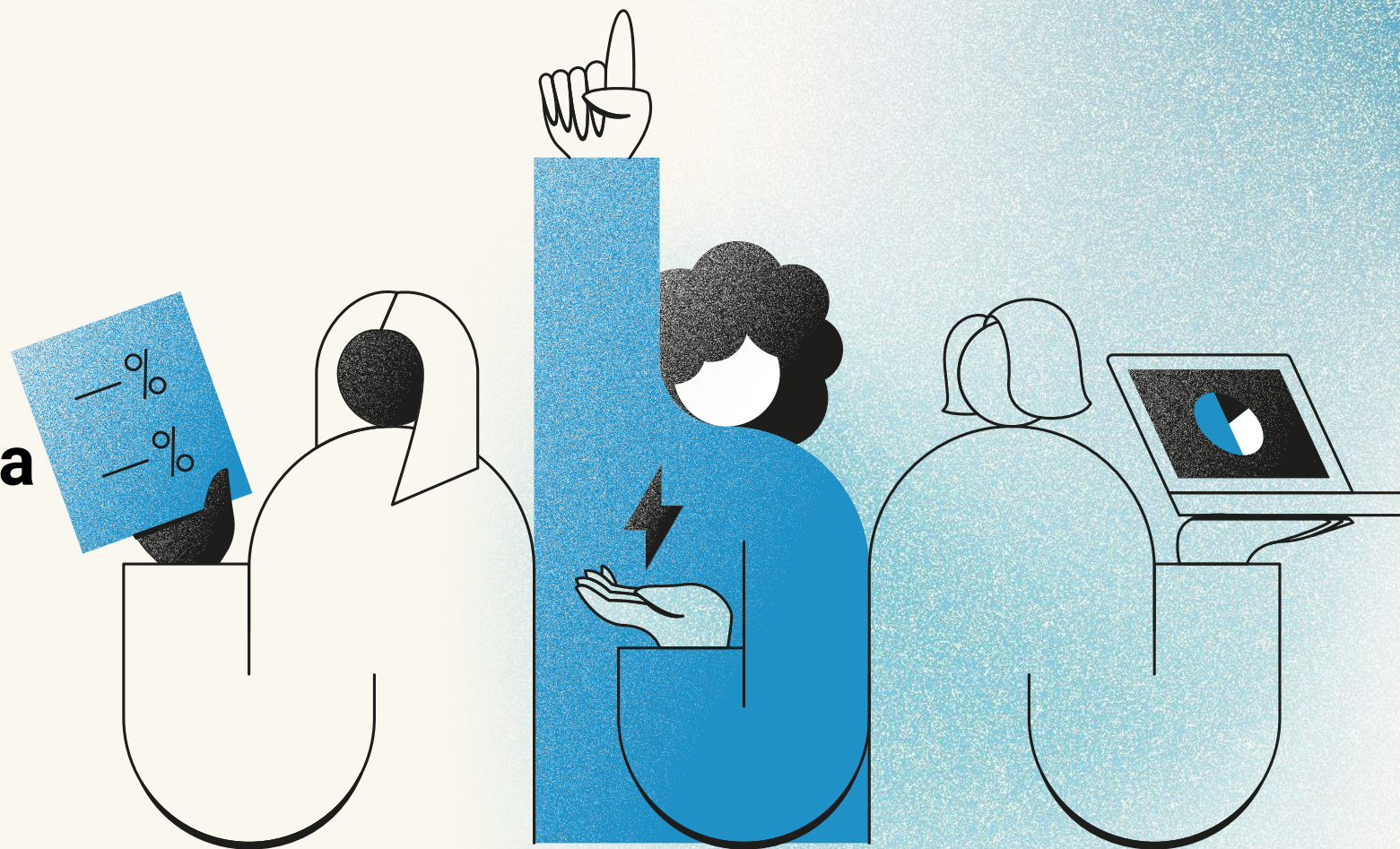
- Treinamentos e conscientizações para colaboradores sobre temas como **cibersegurança e assédio**.
- **Programa Gerações**: programa de desenvolvimento interno de lideranças e talentos.
- **Laureados**: homenagem aos colaboradores que fazem aniversário de empresa.
- Adesão ao **Empresa Cidadã** resultando na expansão da licença maternidade e paternidade (180 dias / 20 dias).
- Conscientização e melhorias na **segurança do trabalho**.

Relacionamento com a cadeia produtiva

- **Encontro de fornecedores** de insumo e prestadores de serviço.
- 2 **encontros com produtores rurais** tanto na Serra quanto na Campanha para conscientização e esclarecimentos sobre boas práticas sociais e trabalhistas no campo.
- **Treinamento de tratorista** para produtores.



Nossa Governança



✦ GOVERNANÇA



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



Ética e Compliance

- Estruturação da **Auditoria Interna de Processos.**
- Divulgação do **Canal de Ética.**
- Revisão e aprimoramento das **diretrizes corporativas** (iniciado 2024, continuando em 2025).



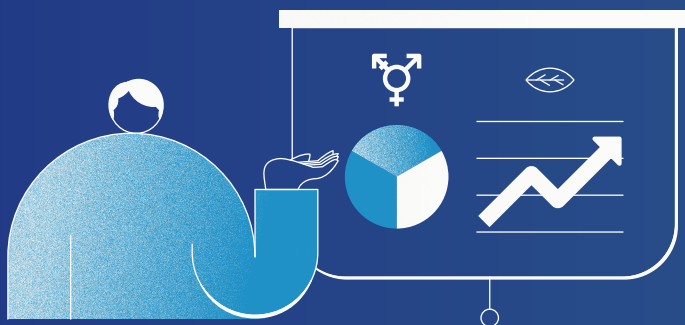
Transparência

- **Auditoria de Responsabilidade Social** por terceira parte.
- **Auditoria de Segurança de Alimentos** por terceira parte.
- **Auditoria Contábil** por terceira parte.
- **Auditoria do Inventário de GEE** (escopo 1 e 2) por terceira parte.
- **Relatório de sustentabilidade 2024** (a ser publicado em abril/25).



Ética na Cadeia Produtiva

- Avaliação e homologação de fornecedores e prestadores conforme nossa **Matriz de Criticidade.**
- Início das **Auditorias de Fornecedores.**
- **Auditoria de Produtores.**



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.



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.



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.

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.



SAFRA 2024

Considerando a produção geral de uvas, houve uma queda de aproximadamente 26,98% quando comparado à safra 2023. O excesso de chuvas na primavera ocasionadas pelo fenômeno El Niño e doenças fúngicas, são apontadas por especialistas como alguns dos fatores responsáveis pela diminuição de produção na safra 2024.

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.





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

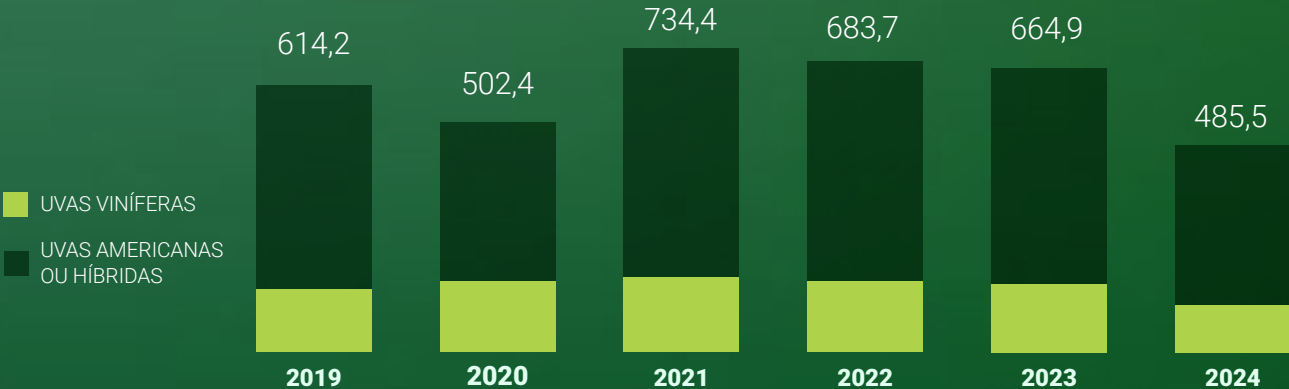
O BRASIL É O 3º MAIOR PRODUTOR DE VINHO NA AMÉRICA LATINA

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 2024



UVAS PRÓPRIAS

366.192 KG

SOMENTE VARIEDADES NOBRES



VINHEDOS PRÓPRIOS

105,6 HECTARES

EM PLENA PRODUÇÃO



- PLANTIO DE NOVOS PARREIRAIS;
- RECONVERSÃO DE QUADRAS IMPRODUTIVAS.



VINHEDOS PRÓPRIOS

SANTANA DO LIVRAMENTO 158,35 hectares plantados

VINHEDOS EM PRODUÇÃO: 105,6 hectares

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

VINHEDOS EM FORMAÇÃO: 52,75 hectares

Pinot Noir: 17,54 hectares
Merlot: 14,20 hectares
Cabernet Sauvignon: 7,66 hectares
Tannat: 5,54 hectares
Riesling: 4,81 hectares
Cabernet Franc: 2,10 hectares
Marselan: 0,9 hectares

CAPACIDADE INSTALADA DE PRODUÇÃO:



635 hectares, dos
quais 158,35
hectares já
possuem vinhedos
implantados



24 tanques que
armazenam
960.000 litros de
mostos e vinhos



1.360.463 kg de
uvas recebidas na
safra de 2024, sendo
366.192 kg de
vinhedos próprios



CAPÍTULO 4. A MARCA DE ESPUMANTES FEITA DA **EFERVESCÊNCIA BRASILEIRA**

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.





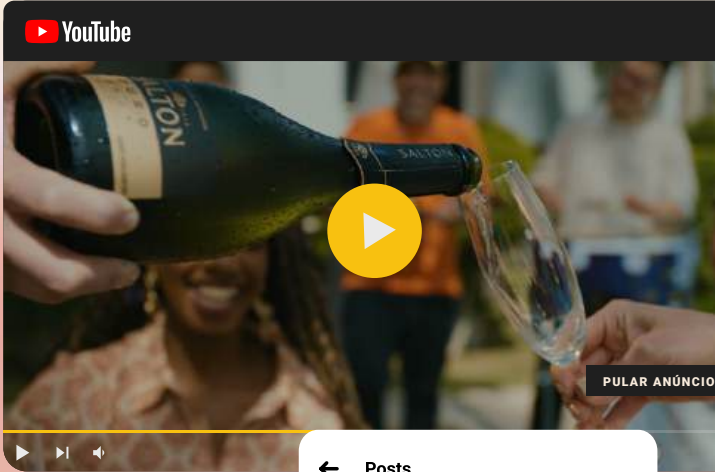
**Saia
da sua
bolha**
e entre na nossa



NOVA CAMPANHA DE MARKETING

A campanha "Saia da sua bolha e entre na nossa" celebra a efervescência, o frescor e a espontaneidade, transformando o cotidiano em momentos especiais. O espumante Salton é promovido como um símbolo de leveza, movimento e ousadia, convidando todos a quebrar padrões e celebrar a vida.

5 FILMES E AMPLA DIVULGAÇÃO EM CANAIS DIGITAIS



INFLUENCIADORES & CREATORS



DUDU AZEVEDO



CRIS VIANA



DIÓGENES LEMES



KAUANY BONNETT



GIOVANNA BICHELS



GABI MORETTI



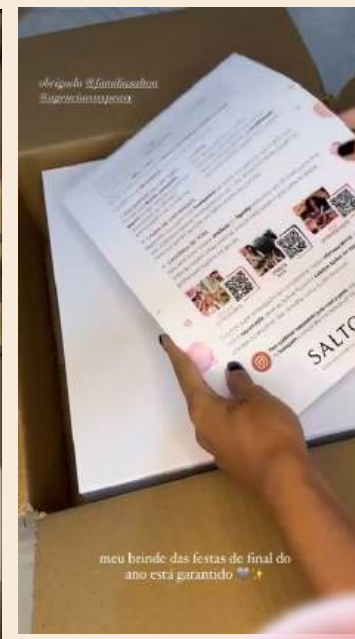
**+DE 1 MILHÃO
DE VIEWS**

**+DE 27 MIL
INTERAÇÕES**

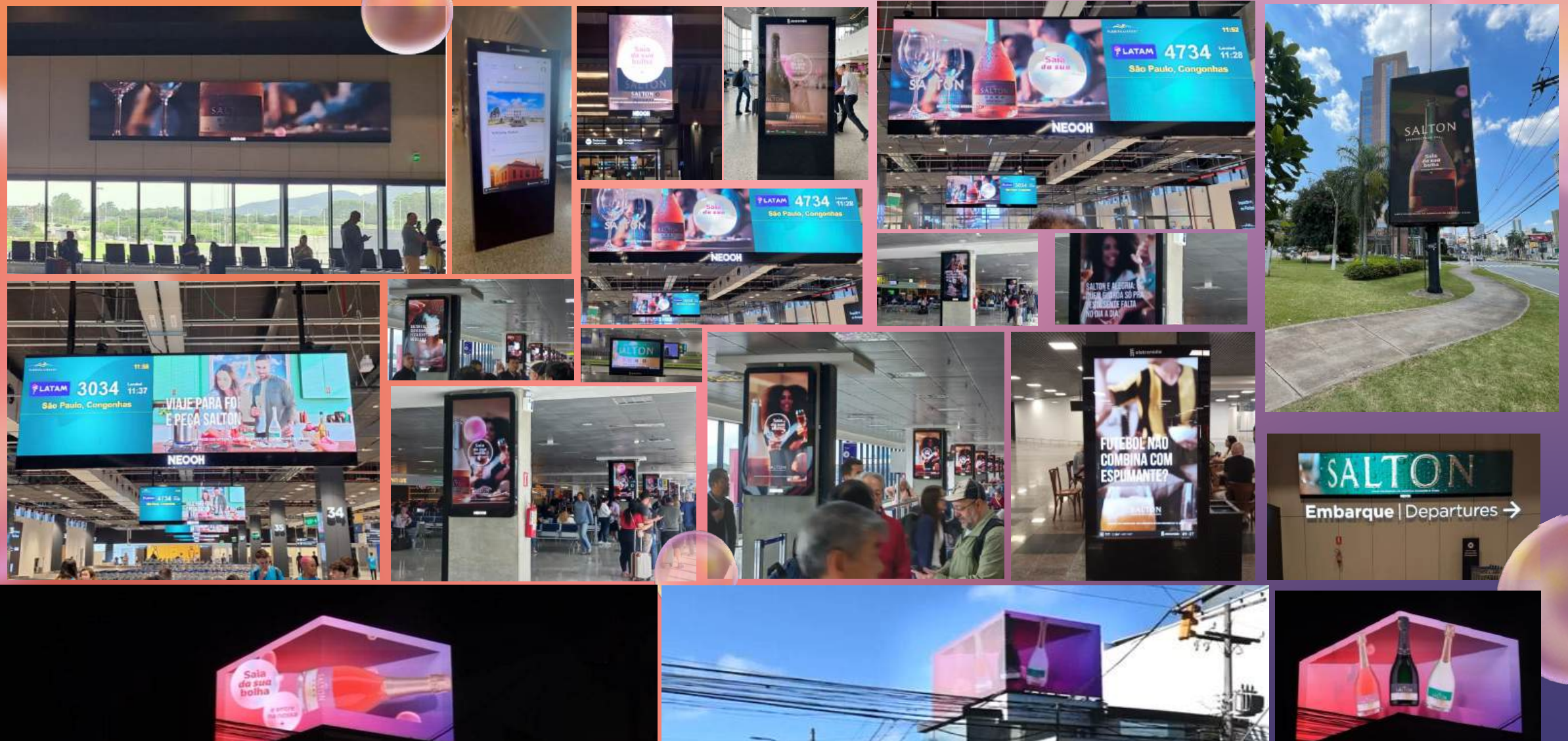
(CURTIDAS, COMENTÁRIOS, CLICKS, SALVOS)

SEEDING PARA INFLUENCERS

1 garrafa de Salton Ouro + Dois copos +
Caixinha de som + Tampa para espumante.



AEROPORTOS E MÍDIA EXTERNA



EFERVESCÊNCIA NAS NUVENS

SALTON & Azul

118
VOOS

19.867
PESSOAS
ALCANÇADAS



AEROPORTO DE CONGONHAS COM DESTINO À: BRASÍLIA, RECIFE, PORTO ALEGRE E SALVADOR.

AEROPORTO DE VIRACOPOS COM DESTINO À: ARACAJU, BELÉM, BRASÍLIA, CHAPECÓ, CUIABÁ, JOÃO PESSOA, JUAZEIRO DO NORTE, MACEIÓ, MANAUS, NATAL, PETROLINA, RECIFE, SALVADOR E VITÓRIA.

Saia
da sua
bolha
e entre na nossa



EFERVESCÊNCIA BRASILEIRA PREMIADA MUNDIALMENTE

+ DE 120 MEDALHAS RECEBIDAS EM 2024

*
+ de 350 medalhas

nos últimos três anos em
prestigiados concursos
nacionais e internacionais.



Nossa efervescência chegou com tudo nos pontos de venda!







Estivemos presentes
em **eventos incríveis**,
levando o **frescor** e a **celebração**
dos nossos espumantes **a cada brinde.**



BRAND REPORT

Nosso *Brand Report* apresenta um panorama abrangente das ações de Comunicação, Marketing e Trade realizadas ao longo de 2024, destacando as iniciativas mais impactantes que contribuíram para o fortalecimento da marca.

Ao longo do ano, ampliamos **parcerias estratégicas**, expandimos nossa **presença em eventos** e consolidamos nossa **campanha de marketing**, sempre com o objetivo de consolidar a confiança e a visibilidade da marca no mercado consumidor.

Acesse o conteúdo completo e confira os destaques que marcaram o ano e impulsionaram nossa marca!

CLIQUE AQUI PARA **ACESSAR O BRAND REPORT**



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.



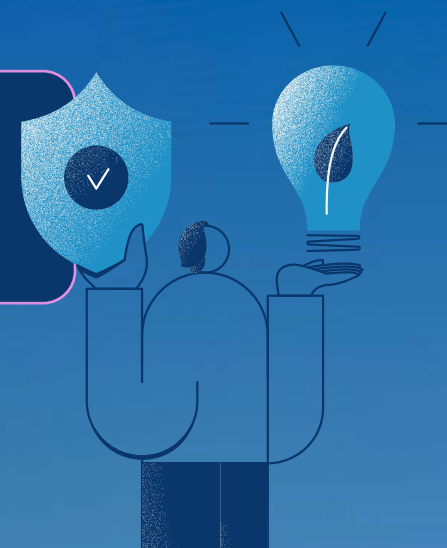
PANORAMA DO EXERCÍCIO 2024

O exercício de 2024 foi marcado por desafios significativos. O cenário de quebra da safra da uva e os efeitos da tragédia climática ocorrida no mês de maio no Rio Grande do Sul, aliados a um ambiente econômico de incerteza, exigiram da Administração da Companhia a adoção de medidas estratégicas assertivas de modo a minimizar os impactos destas intercorrências.

Essas iniciativas resultaram em avanços sólidos e grandes conquistas no ano no que tange às boas práticas de governança corporativa, qualidade nos produtos elaborados, excelência em gestão de processos e manutenção de níveis de liquidez e solidez financeira.



O aprimoramento e fortalecimento da estrutura de inteligência nos processos é fundamental para que a companhia tenha uma operação que suporte o crescimento projetado.



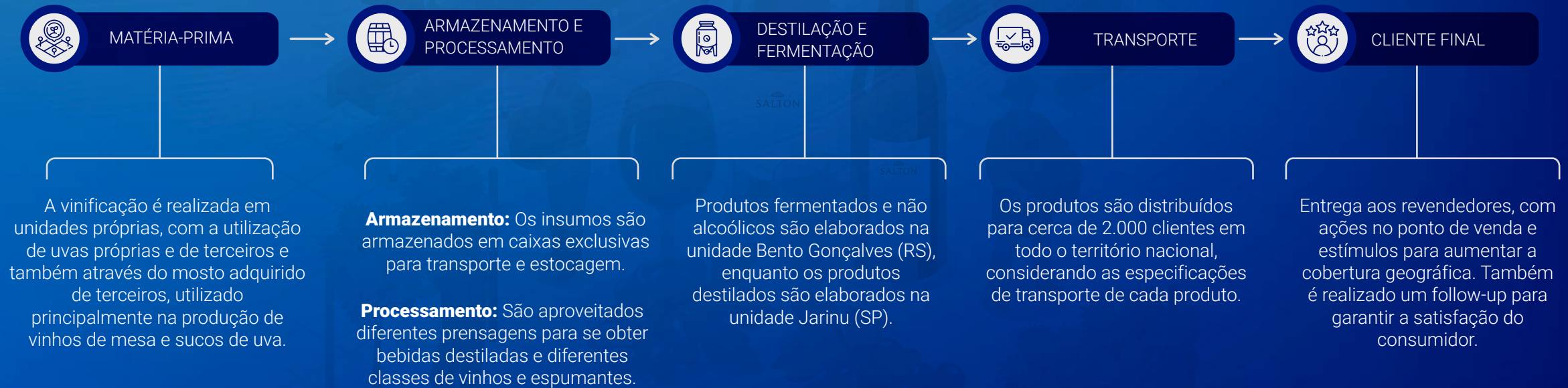
HIGHLIGHTS VINÍCOLA SALTON



GRANDES NÚMEROS DE 2024

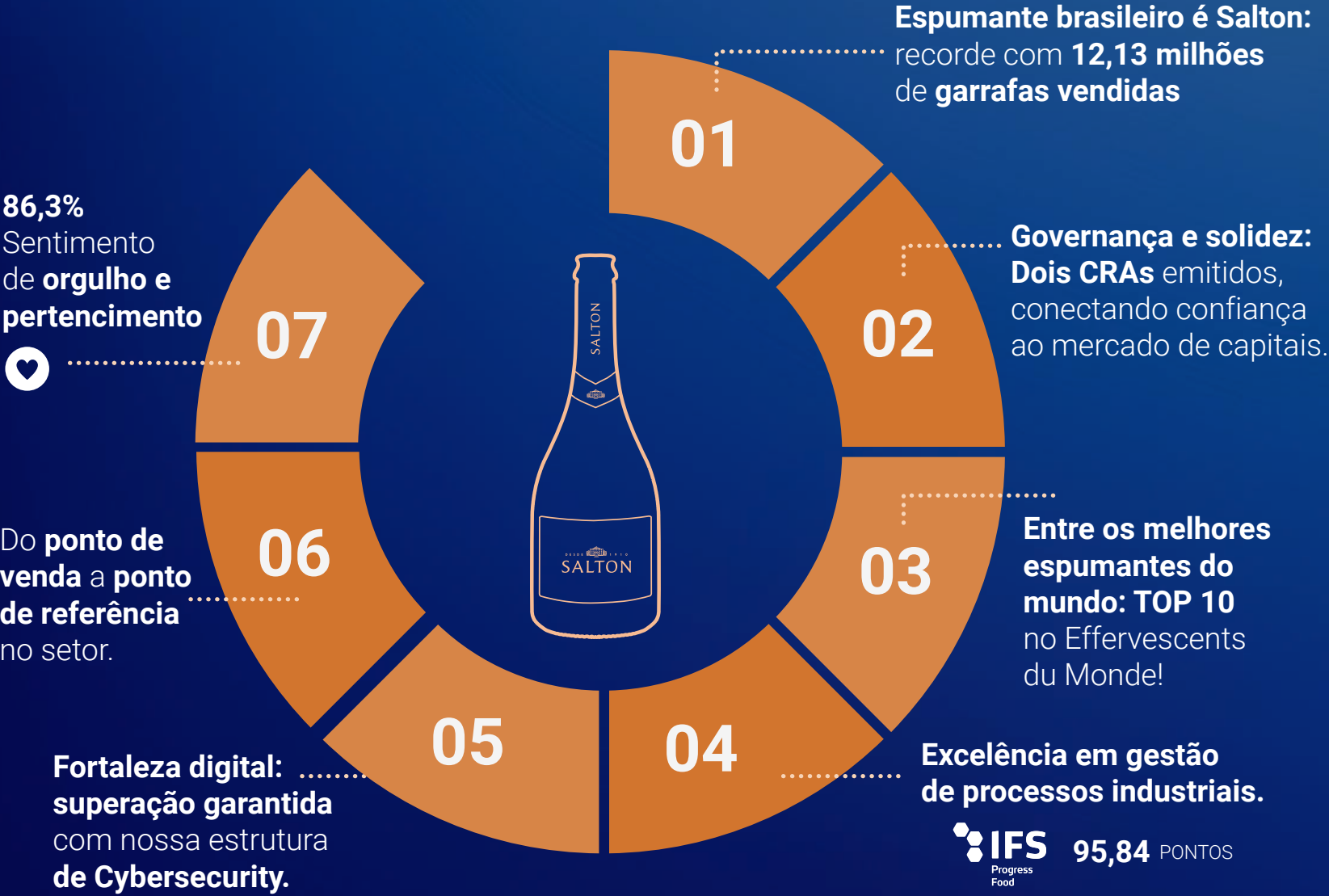


CADEIA PRODUTIVA



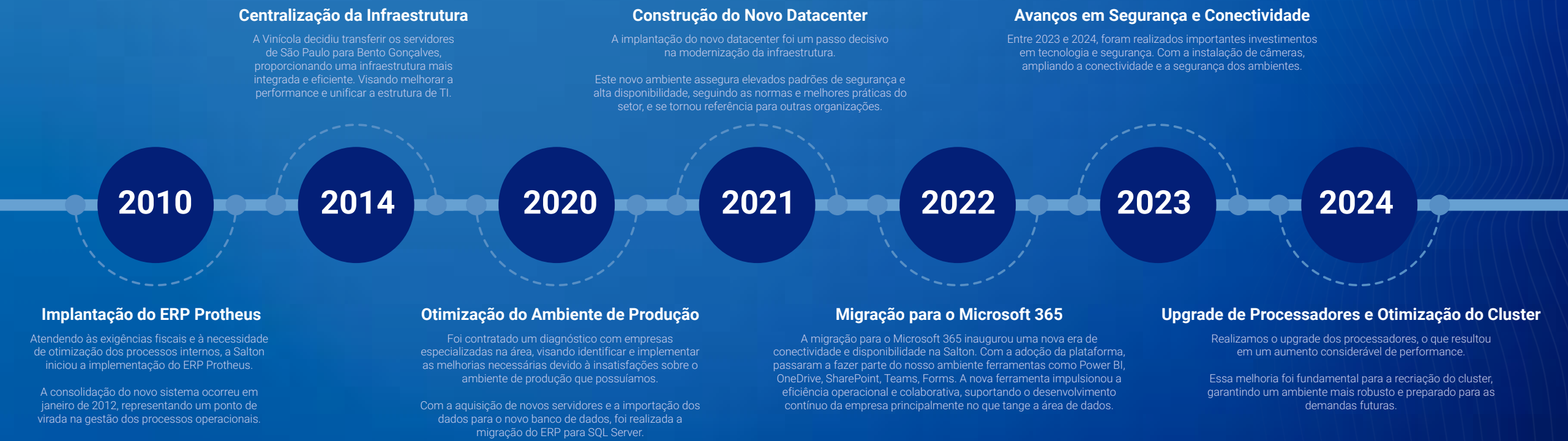


GRANDES CONQUISTAS DE 2024



ESTRATÉGIA DE TI

Atualmente, reconhecemos a necessidade de uma infraestrutura robusta e orientada para o futuro, capaz de suportar a expansão e o crescimento da empresa nos próximos anos. Alinhados com a estratégia da Companhia, a equipe de TI tem trabalhado na definição e implementação de estratégias que garantam a continuidade do negócio, pautadas nas melhores práticas de mercado e na constante busca por inovação e segurança.



Essa timeline reflete o comprometimento da Vinícola em acompanhar as tendências do mercado e investir continuamente em melhorias que sustentem o crescimento e a inovação na Salton. Cada marco representa um passo estratégico para oferecer uma infraestrutura segura, eficiente e alinhada às necessidades do negócio.

CIBERSEGURANÇA

O ano de 2024 apresentou desafios significativos para a área de TI e para a empresa no que diz respeito à cibersegurança. Embora já contássemos com uma infraestrutura sólida e segura, foi preciso intensificar nossos esforços e aprimorar as ferramentas utilizadas. Para isso, investimos nas melhores soluções de cibersegurança disponíveis no mercado, incluindo monitoramento contínuo 24x7, análise avançadas de ameaças externas e internas e monitoramento de logs.

Para entendermos a efetividade do nosso aprimoramento, em parceria com a Introduce, realizamos o **diagnóstico de Conformidade em Segurança Cibernética – NIST 2.0**.

O NIST Cybersecurity Framework 2.0 é um conjunto de práticas que auxiliam na proteção de dados, proteção a nossas operações e protegem a confiança dos clientes e parceiros. Ele cobre áreas essenciais para a cibersegurança como: identificação, proteção, detecção, resposta, recuperação e governança.

No ciclo de aplicação do NIST finalizado em dezembro de 2024 obtivemos um **índice de conformidade geral de 85%** demonstrando maturidade e não apresentando riscos críticos. Como forma de balizar nosso resultado, temos como média do segmento de indústria de bebidas no Brasil um índice de 64%. Todos os pontos levantados como oportunidades de melhorias entram no calendário estratégico do time de TI da Salton.

Com todas essas melhorias e estruturações implementadas, a segurança cibernética da Vinícola Salton se tornou ainda mais robusta e eficaz, assegurando que ameaças externas sejam constantemente monitoradas e que tentativas de invasão ou comprometimento da infraestrutura da empresa sejam rapidamente identificadas e neutralizadas.



UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGÓCIO

SALTON VAREJO E TURISMO S.A.



Vinícola Salton

BENTO GONÇALVES - RS



Enoteca Salton

SÃO PAULO - RS



Casa di Pasto Salton

BENTO GONÇALVES - RS

EM 2024:



23.352
Visitantes



+de 1.300
Experiências

R\$5.452.511,62
Faturamento



As operações da Varejo e Turismo foram fortemente impactadas em decorrência dos eventos climáticos e da inatividade do principal aeroporto do estado no período de maio a outubro.

EXPORTAÇÃO



52º Prêmio
Exportação RS

VENCEDOR DO
PRÊMIO EXPORTAÇÃO RS
PELO 3º ANO CONSECUTIVO!
DESTAQUE SETORIAL | AGRO



PRESENTES EM + DE 30 PAÍSES

ELEVANDO O BRASIL NO **CENÁRIO GLOBAL DE ESPUMANTES**

NOS ÚLTIMOS 5 ANOS:

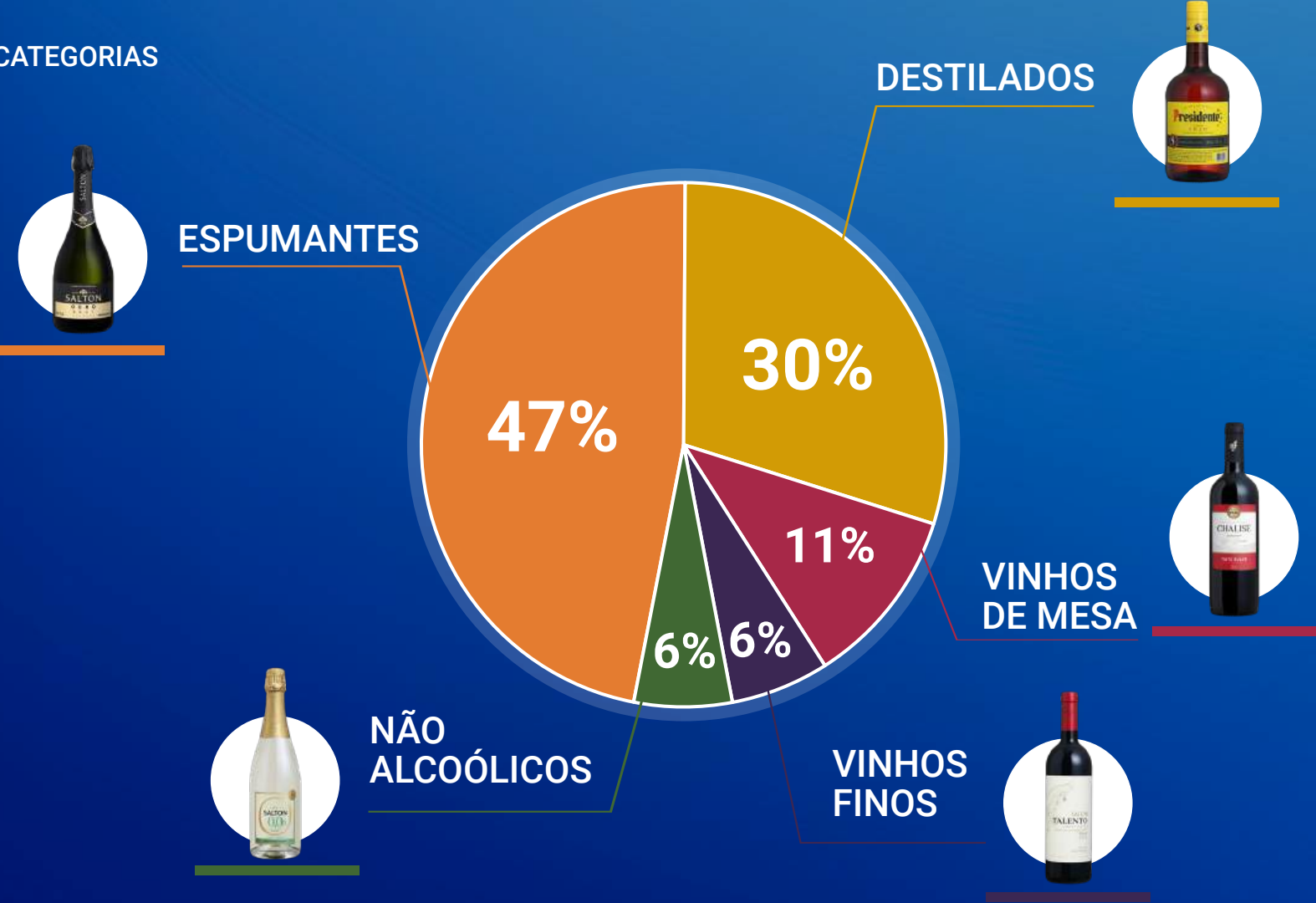
5.903.604
garrafas exportadas

EM 2024:

+ de 687 mil garrafas
exportadas

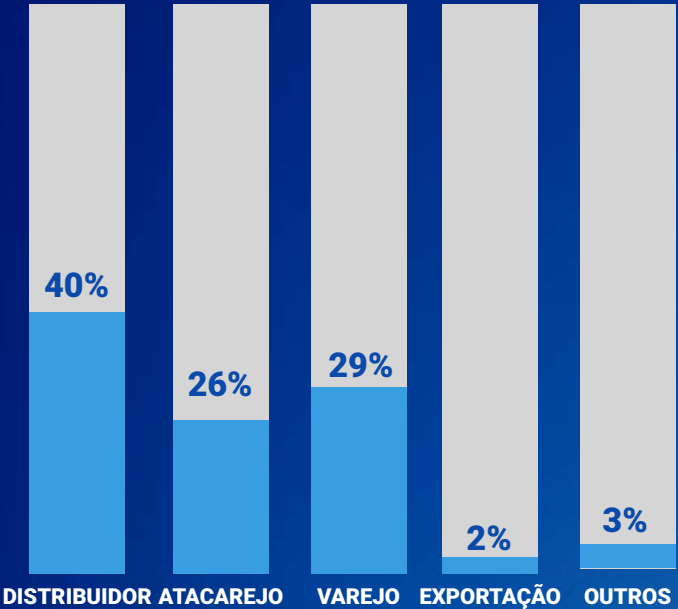


RECEITA LÍQUIDA POR CATEGORIAS



DEMONSTRATIVO DO PERFIL DE VENDAS

A Salton possui mais de 2.200 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.



LANÇAMENTOS

VODKA PRESIDENTE

ROL: R\$ 1.035.204,00
203.628 GR.



PRESIDENTE CACHAÇA

ROL: R\$ 1.143.430,00
228.120 GR.



SALTON PARADOXO PINOT NOIR

ROL: R\$ 189.975,00
8.856 GR.



SALTON IP CAMPANHA VINHEDO DA LEBRE

ROL: R\$ 43.768,00
688 GR.



LANÇAMENTOS

ROL: R\$ 12.329.639,00

SALTON POÉTICA

BLANC DE BLANCS

ROSÉ

ROL: R\$ 1.785.116,00
118.530 GR.

ROL: R\$ 1.888.931,00
125.795 GR.

SALTON ZERO ÁLCOOL

MOSCATO

ROSÉ

ROL: R\$ 3.367.200,00
215.543 GR.

ROL: R\$ 1.039.856,00
66.474 GR.

SALTON OURO

MOSCATEL

PROSECCO

ROL: R\$ 1.018.691,00
42.166 GR.

ROL: R\$ 817.468,00
34.720 GR.



CICLO OPERACIONAL

O ciclo operacional longo, de 270 dias em 2024, 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.

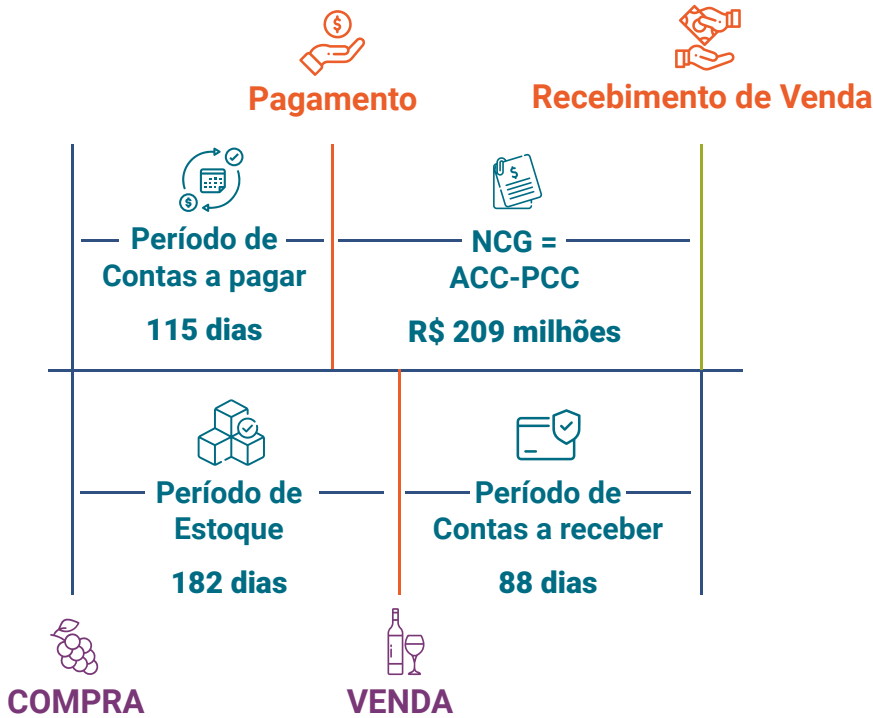
Entre os meses de maio e setembro, ocorre um aumento planejado nos volumes de estoques para elaboração, maturação e engarrafamento dos produtos, o que confere segurança para atender o aumento sazonal das vendas no final do ano. Período que é caracterizado por cerca de 40% do faturamento total, gerando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



Aumento em função da emissão dos CRAs em 2024. Os valores contratados foram utilizados para a renegociação de dívidas e melhoria no giro da operação da Companhia.

CICLO FINANCEIRO | 155 DIAS



CICLO ECONÔMICO | 182 DIAS

CICLO OPERACIONAL | 270 DIAS

ENDIVIDAMENTO

Em 2024 a Vinícola encerra o ano com uma **alavancagem financeira de 2,14x**. O aumento desse indicador foi planejado em função das emissões de CRAs em 2024. A Companhia entende que mesmo aumentando em relação a períodos anteriores o indicador está dentro do patamar saudável de mercado.

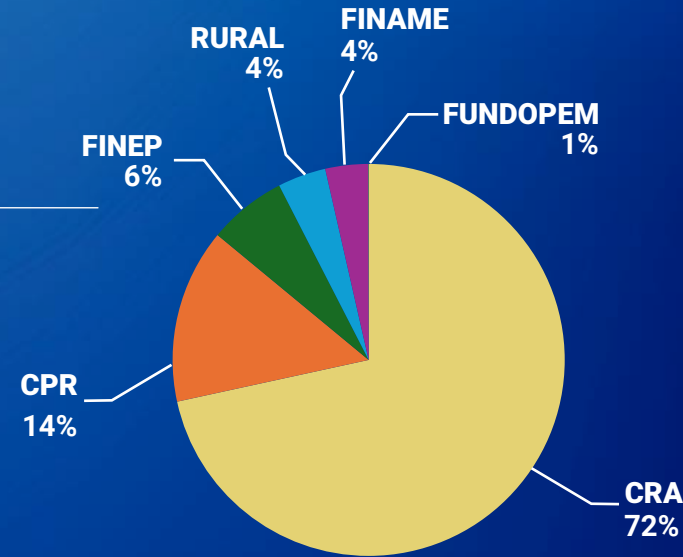
MARGEM EBITDA



PERFIL DA DÍVIDA

DÍVIDA LÍQUIDA
R\$ 144,1 milhões

DÍVIDA BRUTA
R\$ 209,9 milhões



ALAVANCAGEM FINANCEIRA



CRA

Em 2024 a Vinícola Salton deu um importante passo ao emitir seu primeiro **Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), totalizando R\$ 100 milhões.**

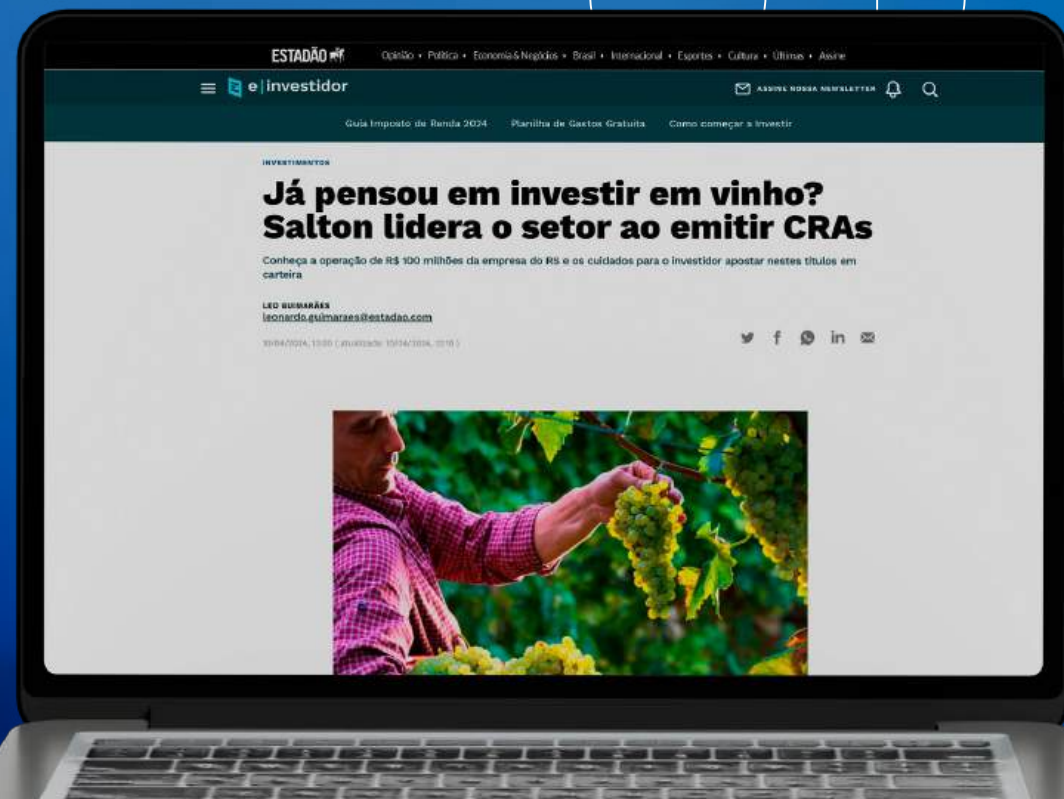
Essa conquista foi possível graças a um rigoroso processo de due diligence, que envolveu análises detalhadas dos documentos societários, financeiros e de compliance da Companhia, reafirmando nosso compromisso com a transparência e a excelência em governança corporativa.

Motivada pelo sucesso dessa operação pioneira, a empresa aplicou a mesma estratégia ainda em 2024, realizando, em dezembro, a emissão de um segundo CRA no valor de R\$ 50 milhões.

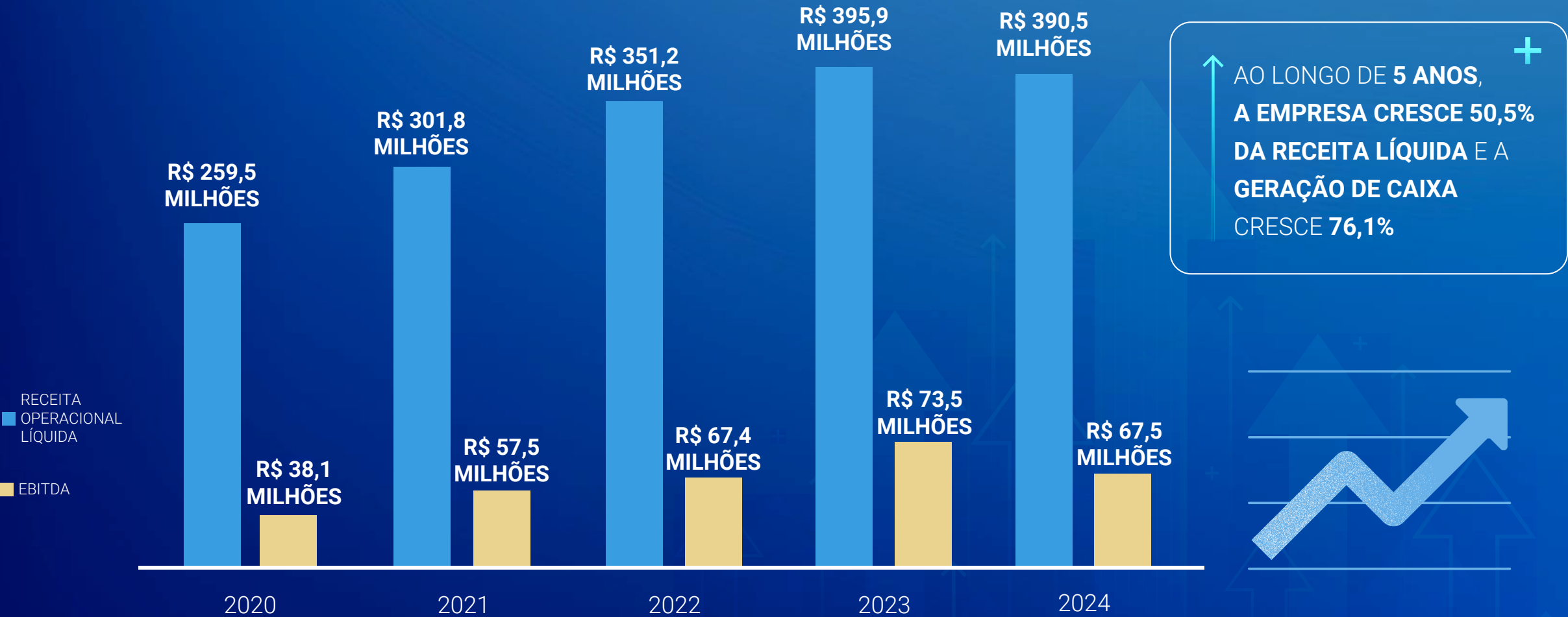
Essas emissões permitiram otimizar o custo do capital de giro e iniciar o ano de 2024 com uma estrutura de capital robusta e preparada para enfrentar os desafios do mercado. Ao adentrar o mercado de capitais, a Vinícola Salton passou a desfrutar de condições mais competitivas, com acesso a prazos mais alongados e custos de crédito diferenciados em relação às fontes tradicionais de mercado.

Essa estratégia não só fortalece nossa sustentabilidade financeira, mas também eleva nossos padrões de transparência e governança, contribuindo para a consolidação de uma atuação responsável e alinhada com o mercado.

Primeira empresa do setor vitivinícola brasileiro a acessar Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA)

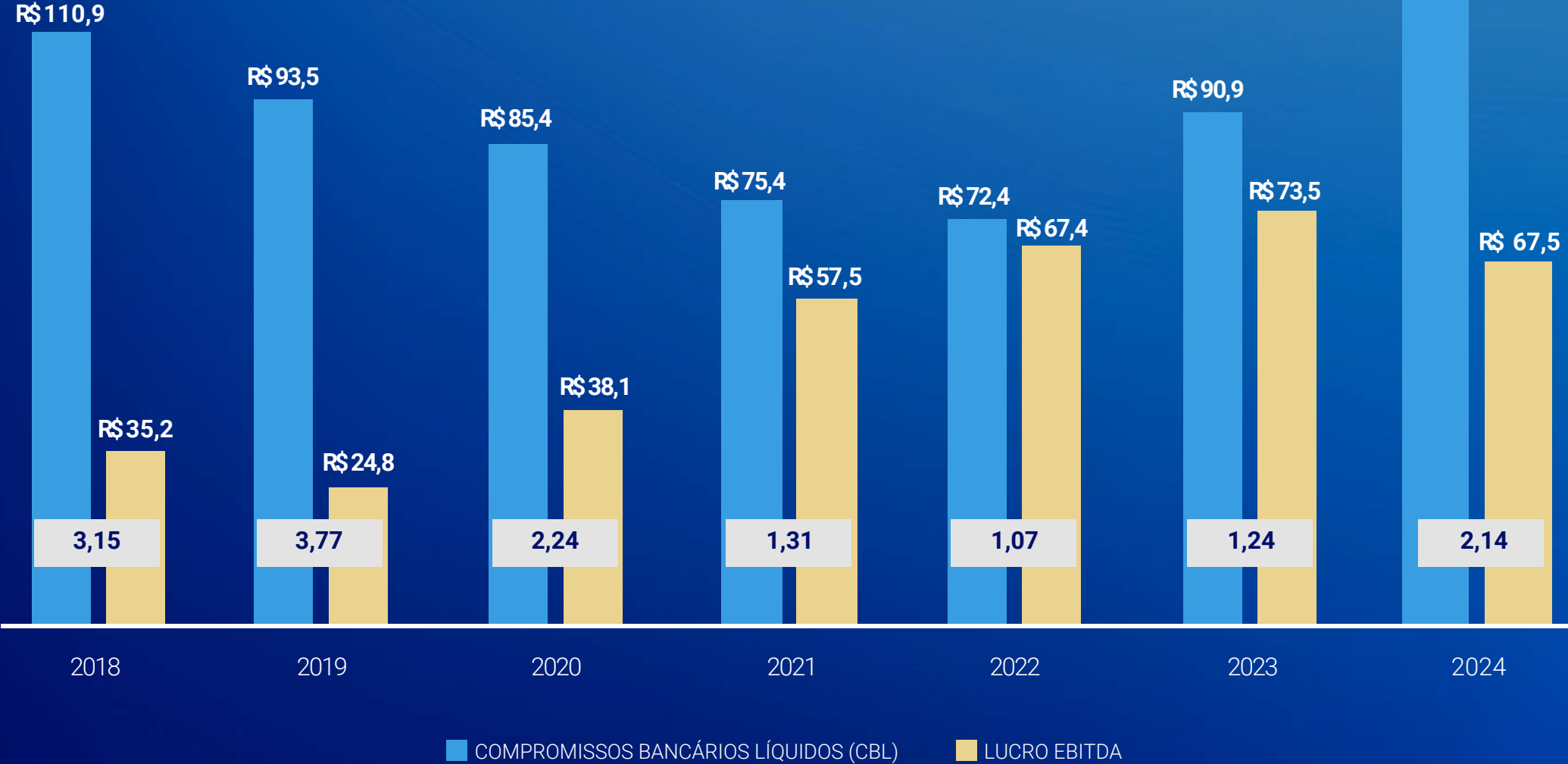


EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA E EBITDA
2020 A 2024 | VINÍCOLA SALTON



EVOLUÇÃO DO CBL E EBITDA
2018 A 2024 | VINÍCOLA SALTON

Em 2024 a Companhia optou por uma alavancagem maior, refletindo diretamente em menores despesas financeiras e maior conforto de caixa para lidar com as intercorrências enfrentadas.



Principais fatores que influenciaram na comercialização em 2024:

	2023	2024		2023	2024	
	VENDAS EM LITROS	VENDAS EM LITROS	VARIAÇÃO	RECEITA LÍQUIDA	RECEITA LÍQUIDA	VARIAÇÃO
1º SEMESTRE	18.200.720,1 L	14.732.378,43 L	-19,06%	R\$ 157.350.490	R\$ 141.059.752	-10,35%
2º SEMESTRE	21.762.206,14 L	20.442.975,86 L	-6,06%	R\$ 238.566.465	R\$ 249.515.592	4,59%
ANO	39.962.926,24 L	35.175.354,29 L	-11,98%	R\$ 395.916.955	R\$ 390.575.343	-1,35%

Durante o período das chuvas, enchentes e deslizamentos no mês de Maio, estimamos cerca de R\$15 milhões de perda no faturamento em relação ao planejado para o exercício do ano.

Em 2024, registramos a perda de R\$6 milhões perante o exercício de 2023.

Nos produtos não alcoólicos, tivemos redução de 50% de disponibilidade no suco de uva pela quebra de safra e desativação da linha Grape Tea.

Fortes ondas de calor na região Sudeste do país, impactaram nas vendas de Presidente durante o período de maio a julho.

Os novos lançamentos contribuíram essencialmente no segundo semestre. Destaque especial para os produtos da categoria Zero Álcool que geraram um resultado muito positivo.

Principais fatores que **influenciaram na comercialização em 2024:**



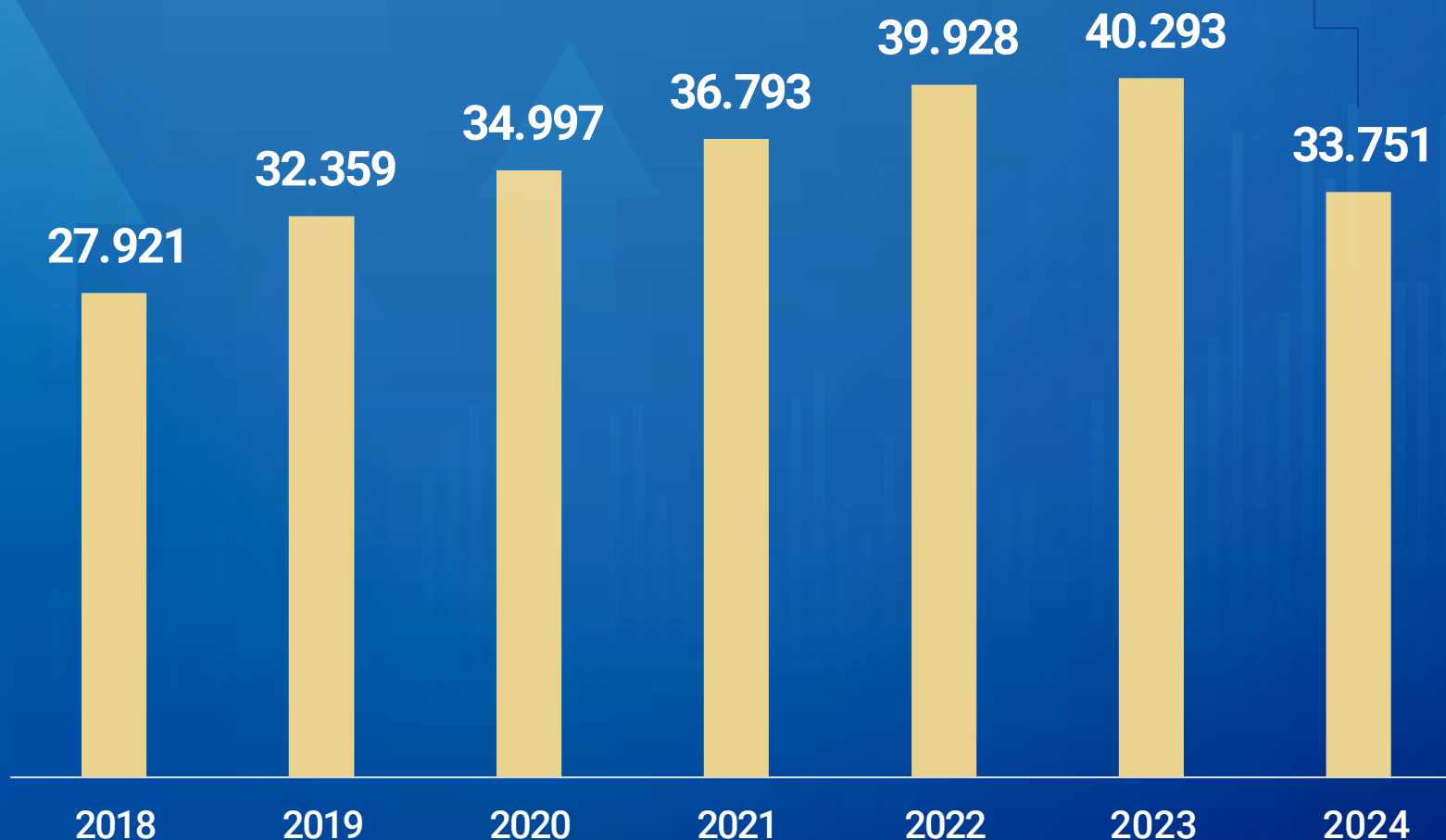
Em 2024 foram descontinuados alguns itens do nosso portfólio e restaram apenas algumas unidades em estoque para comercialização. Em termos de receita, a empresa deixou de faturar mais de R\$2,1 milhões de reais no exercício.

LITROS PRODUZIDOS

2018 A 2024 | VINÍCOLA SALTON

BENTO GONÇALVES E JARINU

Queda no volume de litros engarrafados **devido à forte quebra de safra de uva no ano**. Reduzindo a disponibilidade de produto para engarrafamento.



META 2024

48
MILHÕES

87,71%

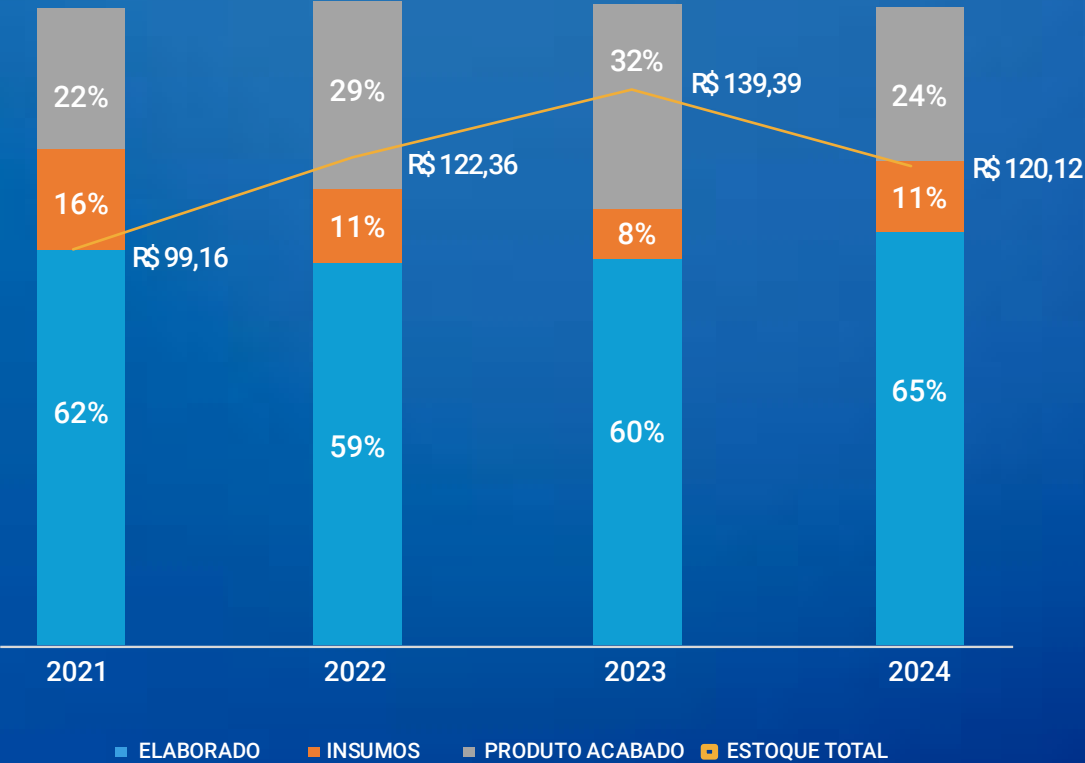
42.078.688

GARRAFAS
VENDIDAS

ATÉ 31/12/2024.

ESTOQUES

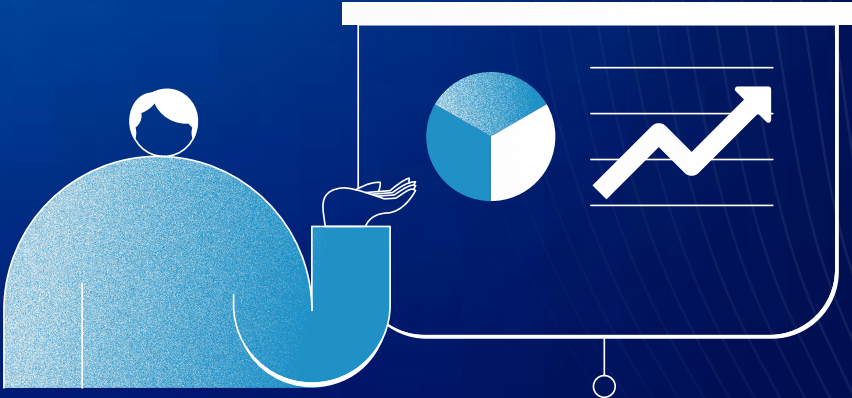
Em 2023, tivemos um volume de estoques totais bem superior aos anos anteriores. Entre os motivos que explicam a variação, está o volume armazenado em tanques ao final do período. Isso se deve por conta dos estoques de segurança mantidos na virada para o ano de 2024, além do maior volume de uvas recebidas durante a safra 2023.



Encerramos o exercício de 2024 com um ótimo nível de eficiência no indicador de estoques em relação à Receita Operacional Líquida, atingindo R\$ 0,31. Esse resultado é fruto de um rigoroso controle nas compras ao longo do ano e da adoção de uma política de estoques mais enxuta, com foco na redução dos impactos financeiros relacionados à manutenção dos níveis de estoques.

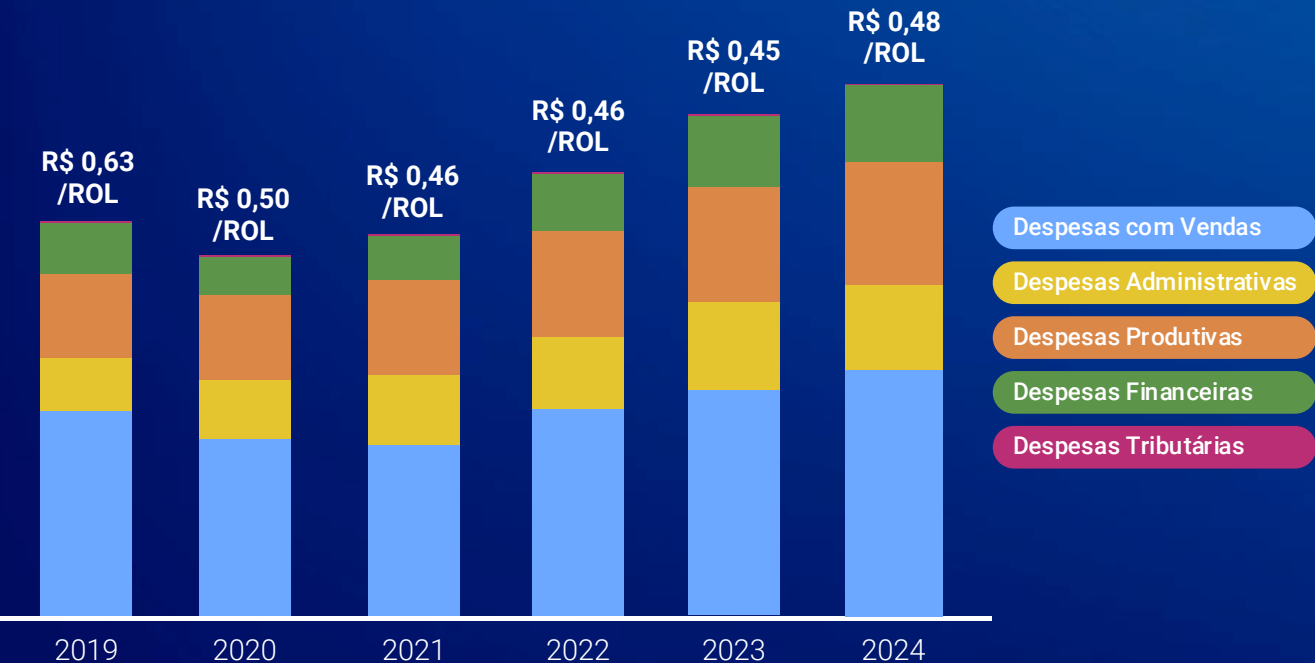
O aumento no custo da safra fica evidente ao analisarmos a participação do grupo de estoque de produtos elaborados, que passou de 60% para 65% do volume total da conta estoques.

	2021	2022	2023	2024
ESTOQUES / ROL	R\$ 0,33	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 0,31

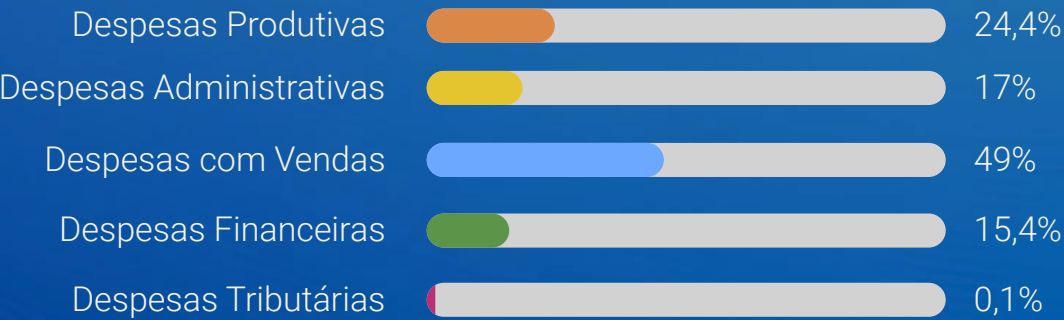


ORÇAMENTO

Ao longo dos últimos anos, a Companhia tem mantido um rígido controle sobre suas despesas operacionais, refletindo nosso compromisso com a eficiência e a sustentabilidade financeira. A análise das despesas em relação à receita operacional líquida (ROL) evidencia uma trajetória de redução e estabilização ao longo do período, passando de R\$ 0,63 em 2019 para R\$ 0,48 em 2024. Em 2024, houve um leve aumento em relação a 2023, impulsionado principalmente pelo crescimento das despesas financeiras e de vendas. Esse movimento está alinhado com o planejamento da Companhia.



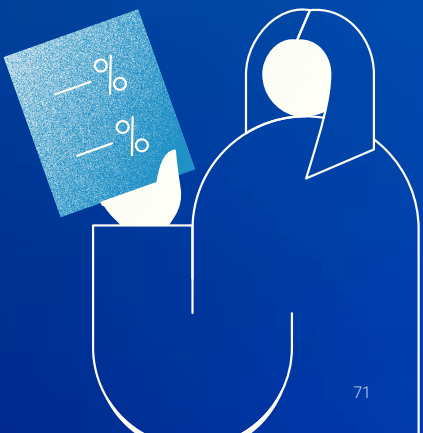
CENÁRIO 2024



Nas despesas com vendas estão os principais gastos da companhia. Hoje elas representam 49% do que foi investido no ano. **Os principais usos foram em campanhas extraordinárias para recuperação de vendas perdidas durante enchentes em maio.**

As despesas gerais e administrativas somam R\$30,4 milhões. Em comparação ao ano anterior, os principais gastos são com assessorias que apoiam a empresa no âmbito de governança.

O aumento nas taxas de juros atreladas ao CDI impactaram as despesas financeiras do exercício. Em 2024, visando a otimização da estrutura de capital do negócio, a Vinícola emitiu os **dois CRAs - Certificado de Recebíveis do Agronegócio** que otimizam as despesas financeiras e proporcionaram fôlego ao fluxo de caixa nos meses em que enfrentamos as adversidades do ano.



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.



1

Aumentar o valor do grupo econômico na perspectiva de mercado e acionistas.

2

Assegurar que a cultura organizacional seja fator decisivo de sucesso (90%).

Enterprise Value R\$ 920 mi obtido através de múltiplos de EBITDA - KPMG

Pesquisa interna de clima organizacional abrangendo todos os colaboradores, metodologia GPTW

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS





EVOLUÇÃO ROL

Vinícola e Varejo e Turismo

440 milhões

42,5 MILHÕES
LAIR Participações

+ de 5 MILHÕES
ROL VAREJO E TURISMO



NOSSAS
METAS
PARA 2025

SGS

IMPLEMENTAR
100% O SISTEMA
DE GESTÃO
SALTON

R\$ 0,30

Estoque/ROL
Vinícola

100%

Otimização do processo
de registro contábil e custeio.

GARANTIR MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO DE

+ de 107,5
MILHÕES (VINÍCOLA)

**+ de R\$ 81,5
MILHÕES**

EBITDA BRUTO
AJUSTADO VINÍCOLA

100%

IMPLEMENTAÇÃO DE
AÇÕES CORRETIVAS
PARA FORTALECER O
ORGULHO E PERTENCIMENTO.



**+ de 95
PONTOS**

AUDITORIA EXTERNA
GESTÃO DA QUALIDADE

2,15

ALAVANCAGEM
FINANCEIRA VINÍCOLA
(CBL/EBITDA)

+ de 215,50 MILHÕES

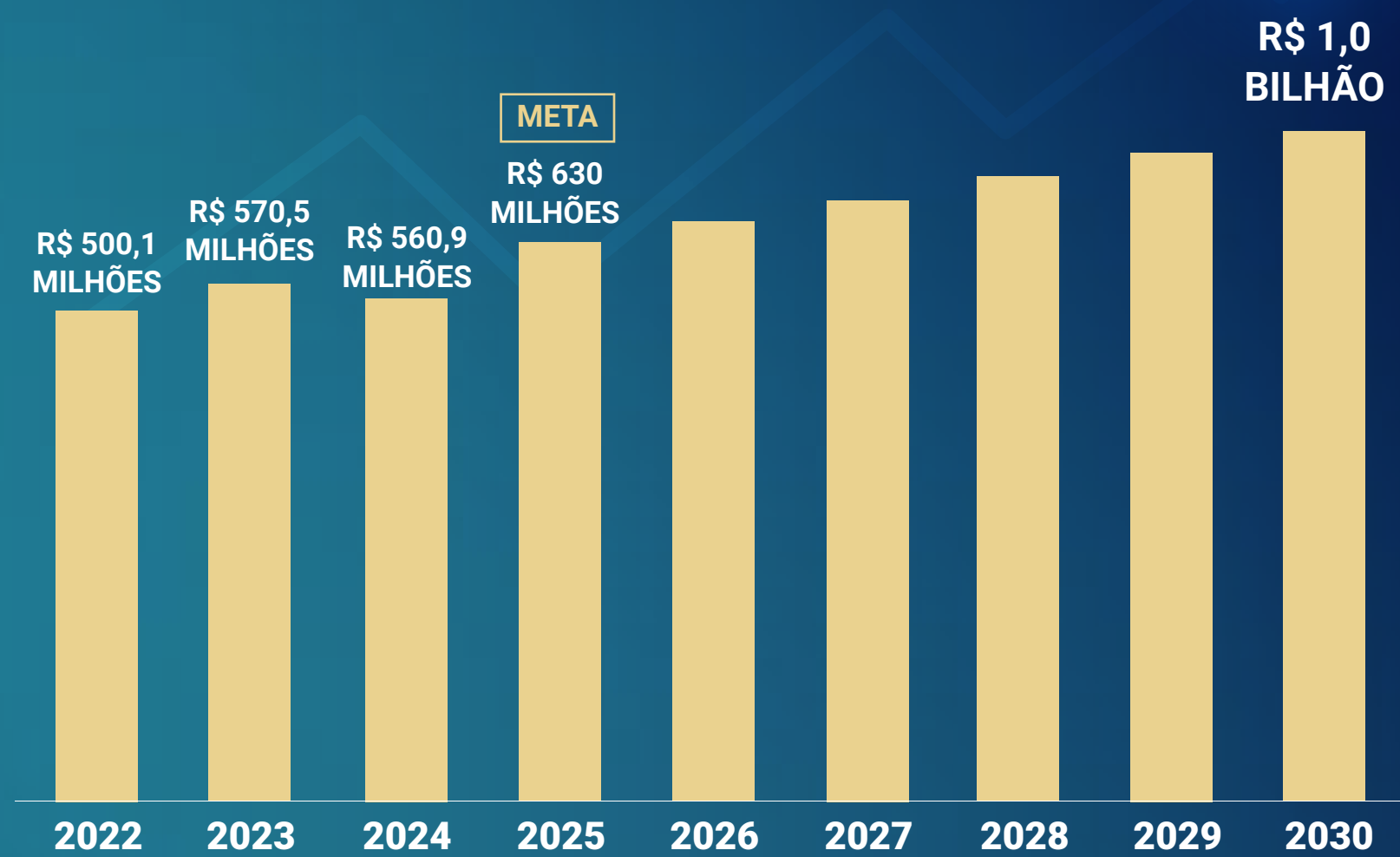
EVOLUÇÃO ROL: ESPUMANTES

R\$ 1,10

GGF/Litro engarrafado

NOSSAS
METAS
PARA 2025

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