



AGRO GALAXY

Release de Resultados | 2T23

Sumário

Destaques 2T23 (vs. 2T22).....	2
Videoconferência.....	2
Mensagem do Presidente	3
Sazonalidade Histórica (Insumos).....	4
Destaques.....	5
Ajustes nos resultados.....	7
Resultados 2T23 vs. 2T22.....	8
Resultados 1S23 vs. 1S22 e LTM2T23 vs. LTM2T22.....	12
Investimentos.....	13
Geração Operacional de Caixa e Endividamento	13
Perfil da Dívida e Estrutura de Capital	15
Inadimplência.....	16
PECLD.....	17
Exposição de commodities agrícolas e moeda estrangeira	17
Carteira de pedidos.....	18
Maturação de lojas abertas e Plano de Expansão Orgânica 2023.....	19
ESG.....	20
Anexo I – DRE, BP e DFC.....	21
Anexo II – Reconciliações EBITDA, Lucro Líquido e Lucro Bruto Ajustados.....	26
Anexo III – Setor e Perfil Corporativo.....	27
Anexo IV – Glossário AgroGalaxy	30

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Resultados do 2º Trimestre de 2023

São Paulo, 14 de agosto de 2023 – O AgroGalaxy Participações S.A. (“AgroGalaxy” ou “Companhia”) (B3: AGXY3) divulga seus resultados do 2T23. Os comentários aqui incluídos referem-se aos resultados consolidados que foram preparados de acordo com as normas da CVM e os CPCs, e estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB). As informações financeiras, exceto onde indicado em contrário, são apresentadas em milhares de reais, e as comparações são relativas ao 2T22, 1S22 e LTM2T22.

Destaques 2T23 (vs. 2T22)



- ✓ Abertura de apenas 2 lojas no 2T23, totalizando 169 em 14 estados brasileiros, em linha com plano de redução de capex.
- ✓ Receita líquida: R\$ 1,8 bi (-6,9%). Receita de insumos: R\$ 479 mi (-38,7%). Volume +8% e preço - 47%.
- ✓ Lucro bruto ajustado: R\$ 93,3 mi (-51,6%), mg. de 5,1%. Lucro bruto ajustado de insumos: R\$ 79,4 mi (-52,0%), mg de 16,6%.
- ✓ EBITDA ajustado: - R\$ 72,5 mi, mg. de -4,0%.
- ✓ Especialidades: 9,4% do mix de receita de insumos (+4,3 p.p.).



30.198 clientes ativos (+31,4%).



Preservação de caixa, equivalentes e aplicações: R\$ 1,4 bi (+180%).



+19% no recebimento de grãos no 1S23 (17,8 mi de sacas): confiança do produtor no AGXY.



Bioinsumos: R\$ 27 mi, +48% vs. 2T22. No 1S23 foram R\$ 107 mi: AGXY é a maior plataforma de bioinsumos do varejo brasileiro.



Sazonalidade: historicamente, 2T possui menor faturamento trimestral, menos de 10% do anual.



R\$ 178 mi de receita viabilizada por meios digitais, ou 56,0% da receita de insumos do período. *



Produtor realizando pedidos “da mão para a boca”.



Focos para 2023 com resultados concretos após o fechamento do trimestre: ações de redução de inadimplência, equalização de estoques, foco em rentabilidade, *ramp up* de lojas abertas e redução de capex.



Videoconferência

15 de agosto de 2023 (terça-feira)

11h (Horário de Brasília) | 10h (EST)

Português com tradução simultânea para o Inglês
Clique [aqui](#) para se inscrever na videoconferência

* Desconsidera BV, FZ e Agrocat.

Fale com o RI



Eron Martins
CFO e DRI



Daniel Kuratomi
Gerente de RI



Gabriella Medeiros
Analista de RI



ri@agrogalaxy.com.br



(11) 3014 - 7580

AgroGalaxy Participações S.A.

Companhia Aberta, com
sede na
Rua Iguatemi, 192 - 10º
andar
Itaim Bibi - São Paulo - SP

ri.agrogalaxy.com.br

AGXY

B3 LISTED NM

Mensagem do Presidente

Após um período no Conselho de Administração, **retorno como CEO do AgroGalaxy e completo quase 5 anos de história com a Companhia**. Possuo mais de **40 anos de vivência no setor** e reconheço que o ano é desafiador, especificamente para o setor de varejo de insumos agrícolas do país, mas não é inédito.

Antes de falar do trimestre, relembro que estivemos sujeitos a turbulências que tiveram origem em 2022, com a invasão russa na Ucrânia, culminando na intensa volatilidade nos preços e ameaça de escassez de fertilizantes em todo mundo e o mesmo ocorreu com alguns defensivos químicos por diferentes razões. Desde o final do ano passado, antecipamos que a volta à normalidade de fornecimento desses insumos e o excesso de estocagem de defensivos químicos no setor levariam a quedas de preços. Essa tendência de queda influenciou o comportamento do produtor, que passou a realizar pedidos muitos mais próximos a seu uso.

Combinado a isso, os preços de commodities, principalmente a soja, tiveram quedas significativas no ano, levando o produtor a segurar a comercialização do grão, a mais atrasada em 4 anos e, como consequência, atrasar os pagamentos às distribuidoras.

Todos esses fatores impactaram os resultados do 2T23, cujo **faturamento representa menos de 10% do total do ano**, historicamente. No período, abrimos **2 lojas, totalizando 169 unidades** espalhadas em **14 estados brasileiros**. Alcançamos a marca de mais de **30 mil clientes ativos, crescimento de 31%** em relação a junho de 2022.

Também contamos com 120 hectares destinados à pesquisa visando encontrar as melhores soluções para os produtores brasileiros. Esse é o nosso coração para fomentar a venda de **especialidades e bioinsumos**, que foram um grande destaque do nosso faturamento do trimestre. **Crescemos 48% (vs. 2T22) somente em bioinsumos** mesmo diante do cenário desafiador que descrevi. Esse incremento só foi possível devido à realização de **testes nos nossos CTAs, a campanhas focadas no campo e à educação e ao treinamento da força de vendas**. Somos a plataforma número um do varejo em vendas de bioinsumos no Brasil.

No 2T23, a **receita líquida total atingiu R\$ 1,8 bilhão, decréscimo de 7%**. A receita de insumos retraiu **39%, totalizando R\$ 479 milhões**, queda de 47% em preços e aumento de 8% em volume. O **same store sales orgânico** alcançou **-36%** no período.

Ainda no 2T23, o **Lucro Bruto Ajustado** foi de **R\$ 93 milhões, queda de 52% com margem de 5,1%**. O **EBITDA ajustado** totalizou **-R\$ 72,5 milhões, com margem de -4,0%**. O **Resultado Líquido** somou **-R\$ 257 milhões** e o

resultado financeiro seguiu afetado pela taxa Selic em patamares elevados, sendo compensada pela melhoria nos custos financeiros repassados aos nossos clientes, conforme nossa estratégia para o ano. Sob o aspecto de estrutura de capital, conseguimos fechar o trimestre com robusta **posição de caixa, equivalentes e aplicações de R\$ 1,4 bi** e o **Retorno Sobre Capital Investido (ROIC)** alcançou **17,3%** em junho. Para 2023 estamos focados nas ações de **redução de inadimplência, equalização de estoques, foco em rentabilidade, ramp up de lojas abertas e redução de capex**.

As **especialidades**, segmento com maior margem bruta, tiveram importante avanço e alcançaram **9,4% do mix** devido ao melhor mix de produtos dentro do segmento, além das reduções observadas em fertilizantes e defensivos, em razão da queda de preços e margens observada no segmento.

A **carteira de pedidos totalizava R\$ 2,6 bilhões em junho de 2023**, redução de 33% em comparação ao mesmo período de 2022. O produtor continua realizando **pedidos da mão para a boca** devido à expectativa de queda de preços em alguns segmentos, destacadamente fertilizantes e defensivos químicos. Os pedidos em carteira, porém, **aceleraram em relação ao que ocorreu no 1T23**. Os pedidos em carteira no 2T23 cresceram 27% vs. 1T23 (comparado a +13% entre 2T22 e 1T22), sinalizando uma aceleração dos pedidos dos produtores.

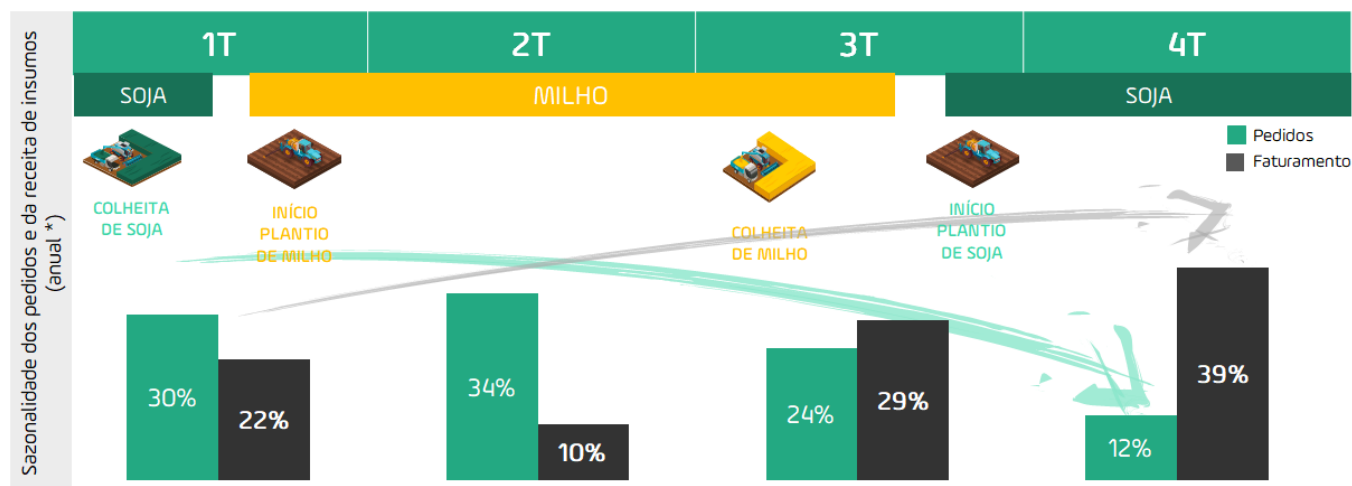
Colocamos em prática nosso **plano de ação** para enfrentar o ano desafiador, como muitas vezes vivi no setor. Os nossos focos para o ano são: **(i) redução da inadimplência** com a realização de campanhas de valorização de grãos em parceria com fornecedores, negativação de clientes e execução de garantias; **(ii) equalização de estoques**, com devoluções, recomposição de margem, renegociação de prazos, já efetivados após o fechamento do trimestre, **(iii) foco em rentabilidade**, com captura de sinergias pós M&As, especificamente pessoas e processos; **(iv) concretizar o ramp up** das 60 lojas que abrimos desde 2019; **(v) otimização do capex**, com redução das aberturas de lojas no curto prazo e adiamento de projetos não prioritários no momento, principalmente em digital. Será nosso foco, também, concluir a **implementação de ERP e CRM únicos** para todo o AgroGalaxy e buscar sinergias nos negócios adquiridos desde 2021, o que deve ocorrer no 1S24.

Temos o compromisso de trabalhar para **superar esse momento desafiador da maneira mais rápida possível** e continuar a nos consolidarmos como a **melhor e mais sustentável varejista de insumos agrícolas e serviços voltados para o agricultor brasileiro**, firmando parcerias e oferecendo soluções únicas.

Welles Pascoal, CEO AgroGalaxy

Sazonalidade (Insumos)

O agronegócio apresenta sazonalidade relevante ao longo do ano, especialmente em razão dos ciclos da lavoura que dependem de condições climáticas específicas. O Brasil possui condições únicas de clima comparado com outros países produtores de commodities agrícolas, possibilitando o plantio de duas a três safras na mesma área por ano. A seguir pode-se observar a sazonalidade dos pedidos e do faturamento de insumos da Companhia:



* Referência de 2022, considerando faturamento de Boa Vista e Ferrari Zagatto ano cheio. Pode variar dependendo da região.

Assim, considerando que as atividades dos clientes da Companhia estão diretamente relacionadas aos ciclos das lavouras e têm natureza sazonal, as receitas de insumos também apresentam sazonalidade pronunciada.

A sazonalidade das lavouras também implica a sazonalidade do lucro bruto apurado em bases diferentes do exercício social, o que pode causar um efeito sazonal relevante nos resultados operacionais apurados em trimestres diferentes do exercício social, conforme demonstrado acima.

Sazonalidade Histórica (Insumos)

A sazonalidade dos pedidos e faturamento de insumos da Companhia pode apresentar variações, de acordo com os períodos de plantio das diferentes culturas em cada ano.

Sazonalidade Insumos		1T	2T	3T	4T
2020	Faturamento	16%	10%	24%	50%
	Pedidos	40%	30%	15%	15%
2021	Faturamento*	19%	8%	29%	44%
	Pedidos	47%	22%	19%	12%
2022	Faturamento	22%	10%	29%	39%
	Pedidos	30%	34%	24%	12%
Média	Faturamento	19%	10%	27%	44%
	Pedidos	39%	29%	19%	13%

* Considerando faturamento ano cheio de Boa Vista, Ferrari Zagatto

Destaques

Destaques Operacionais	jun/23	jun/22	Var. % jun/23 x jun/22	mar/23	Var. % jun/23 x mar/23
# de lojas	169	145	16,6%	167	1,2%
# de inaugurações acumuladas no ano	6	0	n.m.	4	50,0%
# de consultores técnicos de venda (CTV)	624	541	15,3%	643	-3,0%
# de silos	28	28	-	28	-
recebimento de sacas acumulado no ano (milhões)	17,8	15,0	18,7%	12,6	41,3%
# unidades de beneficiamento de sementes *	13	13	-	13	-
# de CTAs**	11	7	57,1%	9	22,2%
# de clientes	30.198	22.989	31,4%	29.294	3,1%
Receita de insumos/cliente (R\$ mil)***	240	257	-6,6%	258	-7,0%
# colaboradores	2.349	2.569	-8,6%	2.490	-5,7%

* 3 próprias e 10 tooling

** Centros Tecnológicos AgroGalaxy

*** Valores considerando os 12 últimos meses

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Destaques Financeiros (R\$ milhões)	2T23	2T22	Var. %	1S23	1S22	Var.%	LTM 2T23	LTM 2T22	Var. %
Receita líquida total	1.832,0	1.967,0	-6,9%	4.617,3	5.112,3	-9,7%	11.097,5	9.474,9	17,1%
Receita de insumos	478,6	780,8	-38,7%	2.055,9	2.482,4	-17,2%	7.245,0	5.912,3	22,5%
Receita de grãos	1.353,4	1.186,3	14,1%	2.561,4	2.629,9	-2,6%	3.852,5	3.562,6	8,1%
Indicadores de crescimento									
Same Store Sales ¹	-36,3%	66,0%	-102,3 p.p.	-14,7%	77,0%	-91,7 p.p.	27,8%	46,8%	-18,9 p.p.
Varição volume	8,0%	19,6%	-11,6 p.p.	1,2%	21,2%	-20,0 p.p.	-1,7%	26,6%	-28,3 p.p.
Varição preço	-46,7%	58,2%	-104,9 p.p.	-18,4%	65,2%	-83,6 p.p.	24,2%	33,4%	-9,1 p.p.
Receita de insumos/CTV ²	0,8	1,3	-42,1%	3,2	4,0	-17,9%	10,7	10,7	-0,3%
Receita Digital									
Receita viabilizada por meios digitais	177,7	271,7	-34,6%	747,8	885,0	-15,5%	2.972,1	2.721,3	9,2%
% da Receita líquida de insumos total ³	56,0%	49,5%	+6,5 p.p.	58,8%	52,6%	+6,2 p.p.	60,5%	58,6%	+1,9 p.p.
Lucro									
Lucro bruto ajustado⁴	93,3	192,7	-51,6%	350,7	516,7	-32,1%	1.392,6	1.187,6	17,3%
% receita líquida	5,1%	9,8%	-4,7 p.p.	7,6%	10,1%	-2,5 p.p.	12,5%	12,5%	-
Mg. de insumos	16,6%	21,2%	-4,6 p.p.	15,4%	19,5%	-4,1 p.p.	18,3%	19,2%	-0,9 p.p.
Mg. de grãos	1,0%	2,3%	-1,3 p.p.	1,3%	1,2%	+0,1 p.p.	1,7%	1,5%	+0,2 p.p.
EBITDA Ajustado⁵	-72,5	56,3	n.m.	-13,9	186,6	n.m.	504,0	549,6	-8,3%
Margem EBITDA Ajustado	-4,0%	2,9%	-6,9 p.p.	-0,3%	3,6%	-4,0 p.p.	4,5%	5,8%	-1,3 p.p.
Lucro (prejuízo) Líquido Ajustado⁵	-257,1	-107,6	138,9%	-353,8	-152,3	132,2%	-147,5	63,4	n.m.
Margem Lucro Ajustado	-14,0%	-5,5%	-8,5 p.p.	-7,7%	-3,0%	-4,7 p.p.	-1,3%	0,7%	-2,0 p.p.
Dívida Líquida ajustada⁶	-	-	-	-	-	-	1.677,6	1.291,9	29,9%
(Div. Líquida/EBITDA ajustado LTM)	-	-	-	-	-	-	3,3x	2,4x	+98,0 p.p.
ROIC	-	-	-	-	-	-	17,3%	25,0%	-7,7 p.p.

¹Same Store Sales considera as vendas das lojas que estejam operando há mais de 12 meses.

²Considera 100% de CTVs nos períodos analisados.

³não considera faturamento de FZ, Agrocat e BV.

⁴Lucro bruto ajustado: considera: (a) ganhos ou perdas com variação no valor justo de commodities; (b) ganhos ou perdas com variação cambial; (c) impacto negativo do efeito caixa referente as contraprestações de aluguel; e (c) reversão de efeito de despesas não usuais.

⁵EBITDA ajustado e Lucro ajustado: os ajustes realizados são demonstrados na tabela do Anexo II.

⁶Dívida líquida: conforme seção de reconciliação da dívida líquida.

Ajustes nos resultados

O **EBITDA ajustado** é impactado pelo efeito caixa das contraprestações pagas de arrendamento de imóveis (lojas) no período e não considera: (i) MTM commodities: ganhos ou perdas com variação no valor justo de commodities, uma vez que a marcação de valor justo no fechamento de cada exercício não afeta o caixa e não representam o resultado de compra e venda; (ii) variação cambial de operações de hedge realizadas com o propósito de proteção da receita ou do custo dos produtos; (iii) itens não-recorrentes (e.g. créditos extemporâneos e consultorias estratégicas); e (iv) financeiro comercial: juros passivos, juros ativos, descontos concedidos e descontos obtidos.

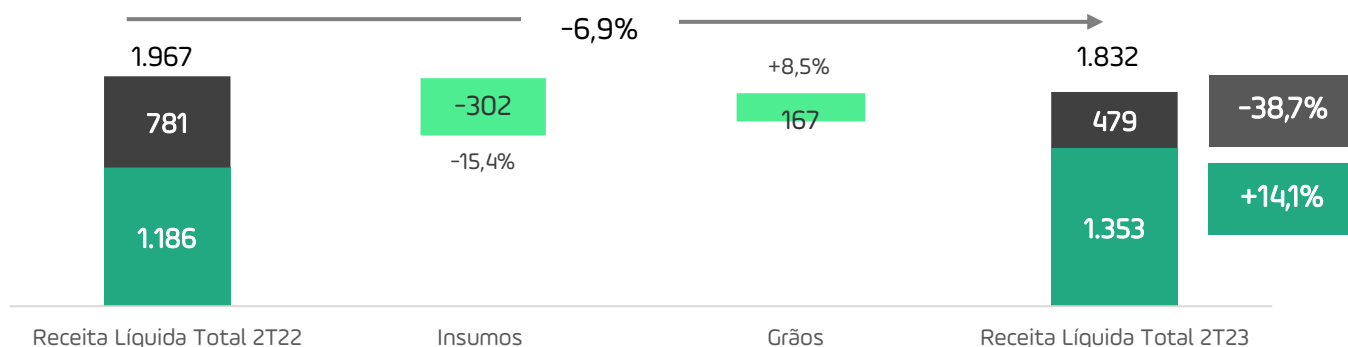
Além dos itens (i), (ii) e (iii) mencionados acima, o **lucro líquido ajustado** exclui do cálculo: (v) a amortização da mais valia na combinação de negócio; (vi) variação cambial não liquidada (accrual e MTM); (vii) os efeitos do CPC 06/IFRS 16 e outros; e (viii) os impactos de IR/CS diferidos.

Para mais detalhes, vide [apresentação de ajustes](#) disponível no site de RI.

Resultados 2T23 vs. 2T22

Receita Líquida

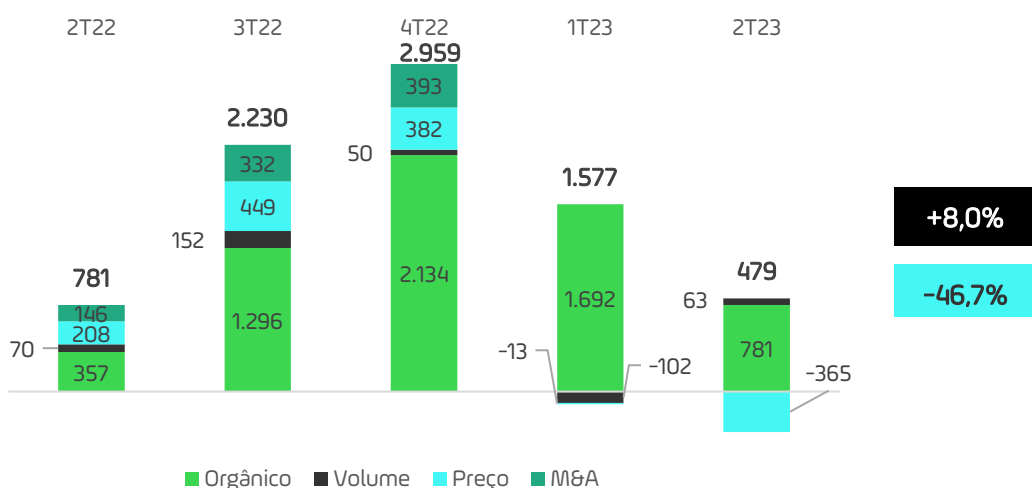
Evolução Receita Líquida (R\$ milhões)



A receita líquida do período apresentou queda de 7%, alcançando R\$ 1,8 bilhão. O segmento de insumos apresentou queda de 39% e de grãos cresceu 14% vs. 2T22. O decréscimo da receita de insumos (-47% preço e +8,0% volume) deveu-se, principalmente, às reduções de preços em fertilizantes e defensivos. Os preços de fertilizantes retraíram aproximadamente 38%, voltando à normalidade após ameaça de escassez em 2022. Referida ameaça também levou à antecipação de faturamento deste insumo para a safra de verão no 2T22. Os defensivos apresentaram acentuada queda de preços em aproximadamente -74%, destacadamente em herbicidas, após pico de preços em 2022. O *same store sales* do período foi de -36% devido aos efeitos descritos.

O incremento na receita de grãos ocorreu, principalmente, em razão do maior volume de soja recebido, resultando na maior antecipação de faturamento.

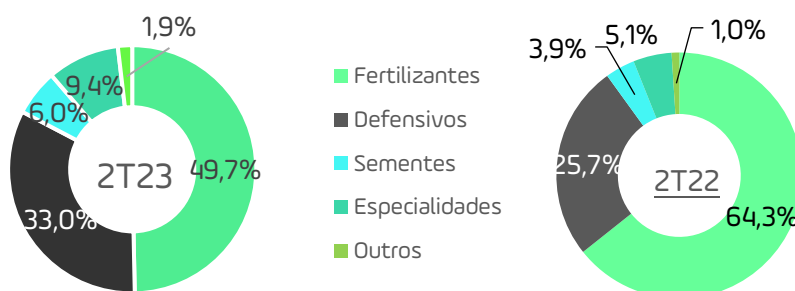
Evolução Receita líquida de Insumos por trimestre (R\$ milhões)



Mix de Insumos

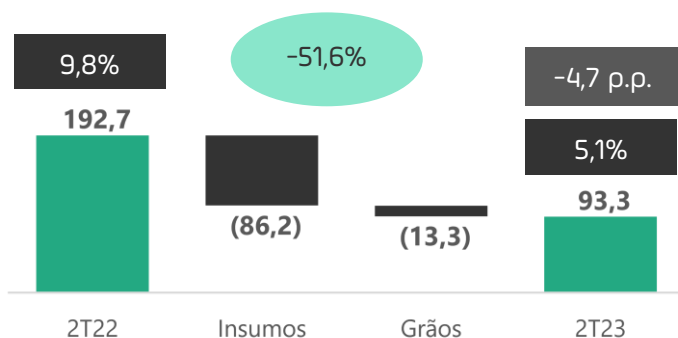
O segmento de especialidades teve o maior ganho de participação no mix de insumos do 2T23 atingindo 9,4% do mix, devido ao melhor mix de produtos dentro do segmento, além das reduções observadas em fertilizantes e defensivos, conforme descrito na seção de receita. Os bioinsumos, que incluem produtos biológicos, totalizaram R\$ 27 milhões no 2T23, ou 5,7% da receita de insumos, aumento de 48% vs. 2T22. No acumulado do ano, os bioinsumos somaram R\$ 107 milhões, aumento de 87% vs. 1S22. Esse relevante incremento é reflexo de ações da Companhia, tais como: (i) testes de protocolos nos Centros de Tecnologia AgroGalaxy; (ii) realização de campanha voltada a produtos biológicos em todo território atendido pelo AgroGalaxy, com produtos específicos, que facilitam a especialização e conhecimento da equipe de vendas com seletivo grupo de produtos e fornecedores; (iii) apoio do time do TechA e rodadas técnicas com time do CTA na educação da força de vendas em bioinsumos com dados de testes realizados nos CTAs que comprovam a maior produtividade das culturas com seu uso.

Mix da receita de insumos (%)



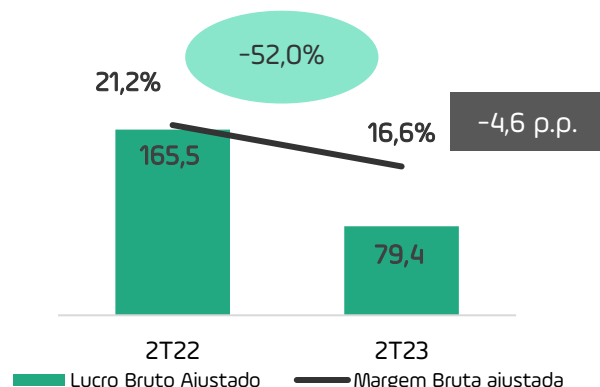
Lucro Bruto ajustado*

Evolução Margem Bruta Ajustada (R\$ mi)



O lucro bruto ajustado atingiu R\$ 93,3 milhões no 2T23 vs. R\$ 192,7 milhões no 2T22, com margem de 5,1% (-4,7 p.p.). A redução do lucro bruto ajustado reflete o decréscimo de receita e margens mais baixas nos segmentos de fertilizantes e herbicidas, como reflexo da volta à normalidade em seus fornecimentos e altos inventários de defensivos na cadeia.

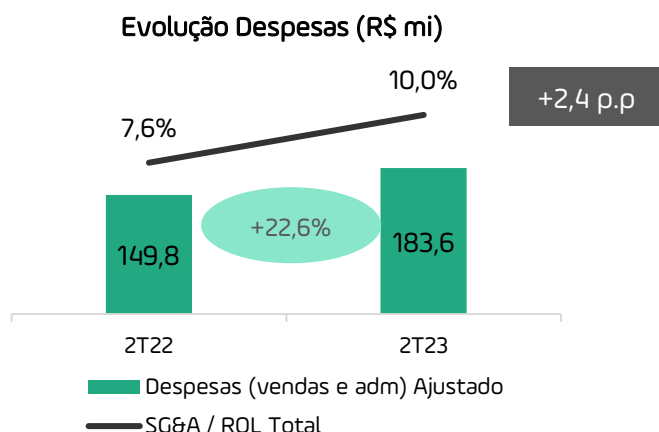
Lucro Bruto Insumos Ajustado (R\$ mi)



O lucro bruto ajustado de insumos atingiu R\$ 79,4 milhões no 2T23, queda de 52%, com margem de 16,6%, decréscimo de 4,6 p.p. vs. 2T22. A variação deveu-se à redução da receita de insumos (-38,7% vs 2T22) e à menor margem em fertilizantes e defensivos, especialmente herbicidas. Compensando parcialmente as reduções, o mix de especialidades, segmento com maior margem bruta, atingiu 9,4%. No 2T23 vs. 5,1% no 2T22.

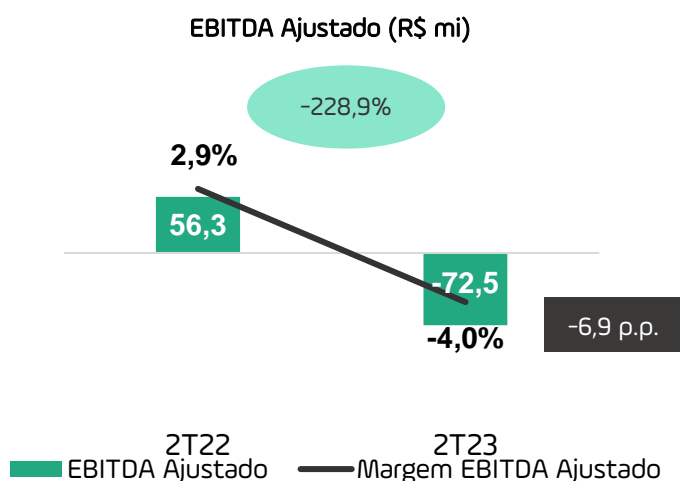
* Lucro bruto ajustado: desconsidera os ganhos ou perdas com variação no valor justo de commodities e considera os ganhos ou perdas com variação cambial ajustados no EBITDA para fins de apuração da margem.

SG&A – Despesas com Vendas, Administrativas e Gerais



Houve acréscimo de R\$ 33,8 milhões nas despesas, ou 22,6% em relação ao 2T22. As principais variações ocorreram em: (i) aumento de 15% no número de CTVs; e (ii) aberturas de 24 lojas entre os períodos e que estão em fase de maturação. Em percentual da receita líquida houve aumento de 2,4 p.p. devido à queda na receita líquida com manutenção de custos fixos. Importante destacar que existem 60 lojas abertas desde 2019 que estão em *ramp up* e, portanto, não atingiram potencial pleno de faturamento.

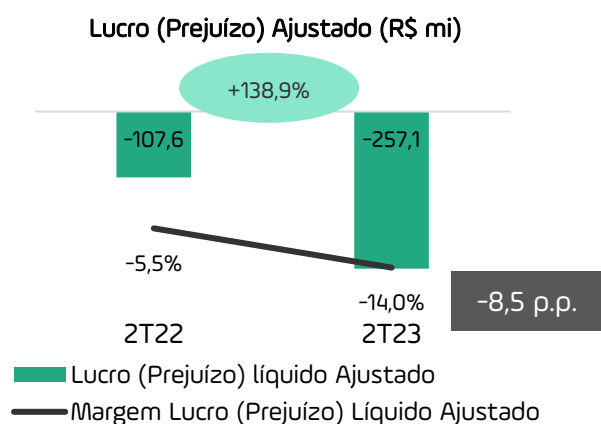
EBITDA Ajustado*



O EBITDA ajustado atingiu -R\$ 72,5 milhões no 2T23, queda de 228,9%. A margem EBITDA ajustada atingiu -4,0%, redução de 6,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, devido ao menor lucro bruto ajustado e aumento de SG&A, conforme descrito nas seções anteriores.

**Conforme descrito no item de ajustes.*

Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado



O prejuízo ajustado, totalizou -R\$ 257,1 milhões, crescimento de 139%. A variação reflete a redução do EBITDA ajustado e elevação da taxa Selic média para 13,7% a.a. no 2T23 vs. 12,5% a.a. no 2T22. Compensando parcialmente esses efeitos, houve melhoria na rubrica de ajuste a valor presente do resultado financeiro, fruto dos esforços da Companhia em repassar os custos financeiros aos clientes, conforme descrito na seção de Resultado Financeiro.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro Líquido Ajustado Em R\$ milhões	2T23	2T22	Var. (%)
Ajuste a valor presente despesa	-142,3	-116,6	22,0%
Juros sobre empréstimos e financiamento	-67,3	-61,1	10,1%
Juros passivos (CRA, juros renegociação e/ou atraso)	-66,9	-37,4	78,9%
Descontos concedidos e outras despesas	-43,3	-24,8	74,6%
Subtotal Despesas financeiras	-319,8	-240,0	33,3%
Ajuste a valor presente receita	102,9	54,9	87,4%
Juros ativos	20,7	16,0	29,4%
Descontos por antecipação de pagamentos	13,2	5,3	149,1%
Rendimento de aplicações e outras receitas financeiras	15,6	8,0	95,0%
Subtotal Receitas financeiras	152,3	84,3	80,8%
Ajustes			
Varição cambial	27,1	-34,2	n.m.
Valor justo contrato a termo - commodities agrícolas	10,4	0,0	-
Instrumentos financeiros derivativos/IFRS 16/Outros	-36,0	31,7	-213,6%
Total de ajustes	1,5	-2,5	-160,0%
Resultado financeiro ajustado líquido	-166,0	-158,3	4,9%

As principais variações nas despesas financeiras foram:

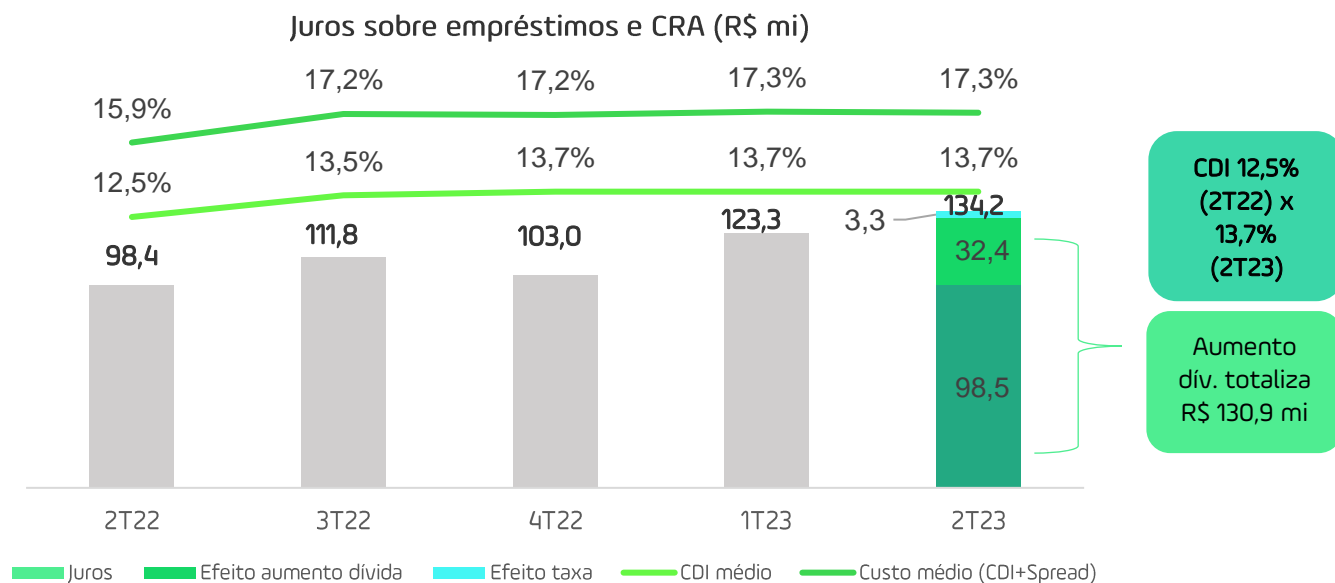
- ✓ O incremento em juros sobre empréstimos, financiamentos e CRA (Certificados de Recebíveis do Agronegócio) deveu-se à maior necessidade de capital de giro, decorrente do crescimento da Companhia e ao aumento da taxa Selic média de 12,5% a.a. no 2T22 para 13,7% a.a. no 2T23; e
- ✓ O crescimento da dívida bruta, de aproximadamente R\$ 1,2 bi.

Nas receitas financeiras, destacam-se:

- ✓ Aumento da receita com AVP, fruto dos esforços da Companhia em repassar os custos financeiros de vendas a prazo a seus clientes; e
- ✓ Incremento no rendimento e aplicações financeiras, devido a maior disponibilidade de caixa, bem como, impacto do crescimento do CDI sobre as aplicações.

Houve, entretanto, manutenção no spread da dívida bancária de CDI + 3,6%.

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23



Resultados 1S23 vs 1S22 e LTM2T23 vs. LTM2T22

Receita Líquida

	1S23	1S22	Var. %
Receita Líquida Total	4.617,3	5.112,3	-9,7%
Receita líq. total grãos	2.561,4	2.629,9	-2,6%
Receita líq. total insumos	2.055,9	2.482,4	-17,2%

	LTM2T23	LTM2T22	Var. %
Receita Líquida Total	11.097,5	9.474,9	17,1%
Receita líq. total grãos	3.852,5	3.562,6	8,1%
Receita líq. total insumos	7.245,0	5.912,3	22,5%

Mix de Receita de Insumos

	1S23	1S22	Var. %
Fertilizantes	34,1%	40,8%	-6,7 p.p.
Defensivos	39,8%	38,4%	+1,4 p.p.
Sementes	16,5%	14,9%	+1,6 p.p.
Especialidades	8,5%	5,2%	+3,3 p.p.
Outros	1,0%	0,7%	+0,3 p.p.

	LTM2T23	LTM2T22	Var. %
Fertilizantes	32,8%	36,9%	-4,1 p.p.
Defensivos	37,2%	36,0%	+1,2 p.p.
Sementes	22,0%	20,7%	+1,3 p.p.
Especialidades	6,8%	6,1%	+0,7 p.p.
Outros	1,2%	0,3%	+0,9 p.p.

Lucro Bruto ajustado*

	1S23	1S22	Var. %
Lucro Bruto Ajustado	350,7	516,7	-32,1%
% receita líquida	7,6%	10,1%	-2,5 p.p.
Mg. de insumos	15,4%	19,5%	-4,1 p.p.
Mg. de grãos	1,3%	1,2%	+0,1 p.p.

	LTM2T23	LTM2T22	Var. %
Lucro Bruto Ajustado	1.392,6	1.187,6	17,3%
% receita líquida	12,5%	12,5%	-
Mg. de insumos	18,3%	19,2%	-0,9 p.p.
Mg. de grãos	1,7%	1,5%	+0,2 p.p.

* Lucro bruto ajustado: desconsidera os ganhos ou perdas com variação no valor justo de *commodities* e considera os ganhos ou perdas com variação cambial ajustados no EBITDA para fins de apuração da margem

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

SG&A ajustado – Despesas com Vendas, Administrativas e Gerais

(Em milhões de R\$)	1S23	1S22	LTM2T23	LTM2T22
Despesas (vendas e adm) Ajustado	400,4	359,5	954,5	699,4
SG&A/ROL	8,7%	7,0%	8,6%	7,4%

EBITDA Ajustado*

	1S23	1S22	Var. %	LTM 2T23	LTM2T22	Var. %
EBITDA Ajustado	-13,9	186,6	n.m.	504,0	549,6	-8,3%
Margem EBITDA Ajustado	-0,3%	3,6%	-4,0 p.p.	4,5%	5,8%	-1,3 p.p.

* Conforme descrito no item de destaques.

Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado *

Resumo Resultado do período (Em milhões de R\$)	1S23	1S22	Var. %	LTM 2T23	LTM 2T22	Var. %
Lucro Líquido do período Ajustado	-353,8	-152,3	132,2%	-147,5	63,4	n.m.
% Margem Lucro Ajustado	-7,7%	-3,0%	-4,7 p.p.	-1,3%	0,7%	-2,0 p.p.

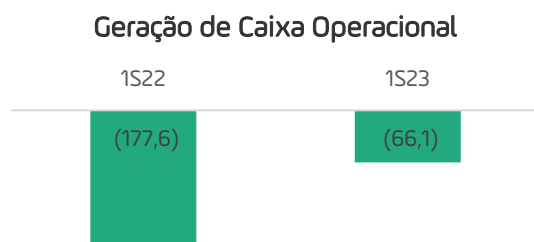
* EBITDA ajustado e Lucro ajustado: os ajustes realizados são demonstrados na tabela do Anexo II

Investimentos (2T23)

Os investimentos operacionais no imobilizado, intangível e direito de uso somaram R\$ 110,2 milhões, comparados a R\$ 204,9 milhões no mesmo período do ano anterior (incluindo a aquisição da Agrocatt).

Os investimentos mais representativos no 2T23 foram: (i) R\$ 34,1 milhões na implantação de novo ERP, sistemas de processos e softwares; (ii) R\$ 22,3 milhões referentes a benfeitorias, instalações e móveis para novas lojas; (iii) R\$ 11,6 milhões em máquinas e equipamentos; (iv) R\$ 10 milhões em desenvolvimento e investimentos em digital; (v) R\$ 1,7 milhões em tratores; (vi) R\$ 1,6 milhões em computadores e periféricos; e (vi) R\$ 38 milhões com IFRS 16, sendo R\$ 20 milhões em imóveis, R\$ 6,4 milhões em veículos.

Geração (Consumo) Operacional de Caixa e Endividamento (R\$ mi)



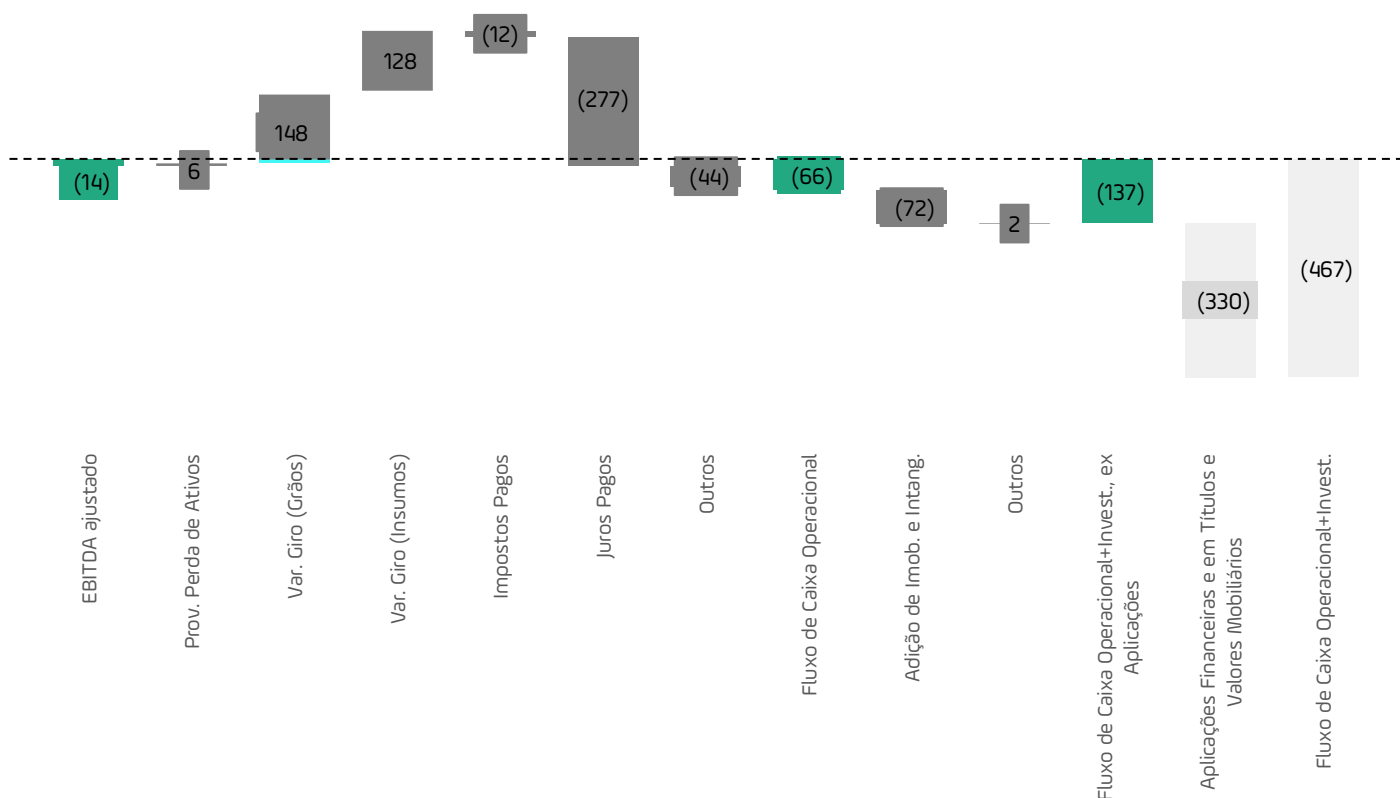
No 1S23 houve consumo operacional de caixa de R\$ 66,1 milhões vs. consumo de R\$ 177,6 milhões no 1S22, geração maior em R\$ 111,5 milhões. A variação deve-se, principalmente: (i) melhora do capital de giro e pela menor efetuação de compras à vista/adiantamentos de fornecedores em R\$ 533,7 milhões vs. 1S22; (ii) por outro lado, houve prejuízo pós ajuste não-caixa de R\$ 225,6 milhões e; (iii) aumento dos juros pagos em R\$ 200 milhões.

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Varição em dias de Capital de Giro de Insumos	LTM 2T23	LTM 2T22	Δ
Ativo			
Prazo Médio de Recebimento	142	82	-60
Prazo Médio de Estocagem	75	87	12
Ciclo Operacional	217	169	-48
Passivo			
Prazo Médio de Pagamento	147	116	31
Dias de Capital de Giro	70	53	-17

O prazo médio do capital de giro de insumos passou de 53 dias em LTM 2T22 para 70 dias em LTM 2T23, aumento de 17 dias. A variação nos dias de capital de giro ocorreu, principalmente, por: (i) aumento de prazo médio de pagamento junto aos fornecedores, principalmente de fertilizantes e defensivos; e; (ii) redução de novas compras em 2023, com foco na venda químicos e especialidades em estoque.

DCF Gerencial Consolidado - 1S23



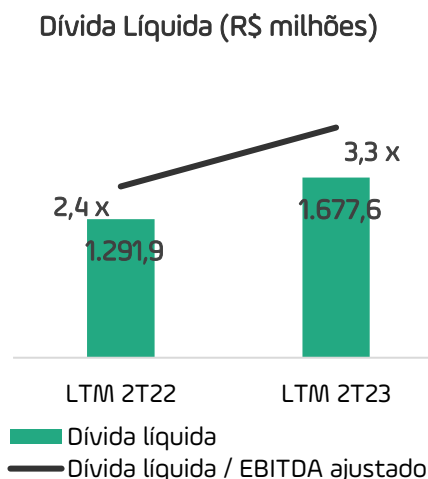
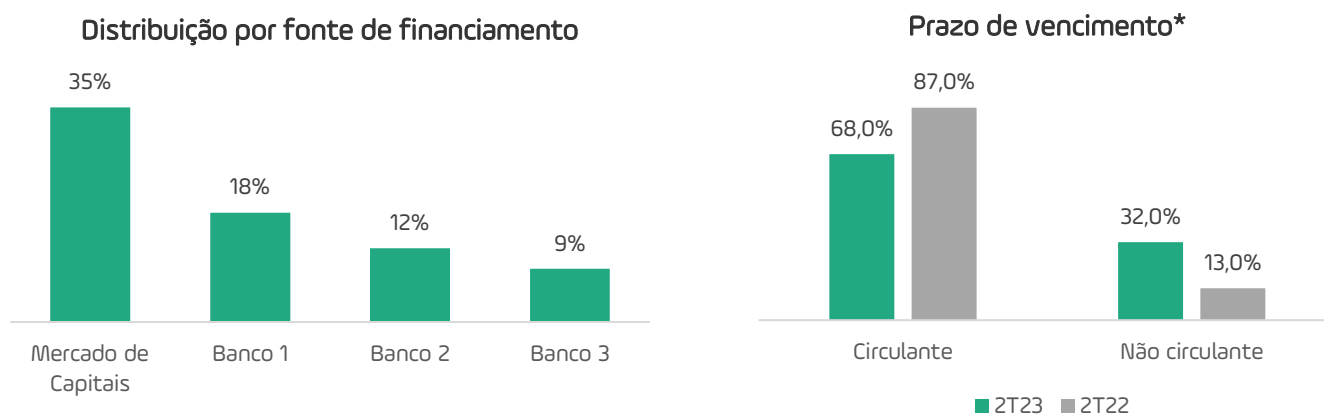
Redução do impacto negativo da geração de caixa operacional ao final de junho de 2023 (-R\$ 66 mi) vs. 1T23 (-R\$ 263 mi) devido à maior variação positiva de capital de giro (impactada principalmente pelos recebimentos de grãos) vs. as variações negativas das demais contas do fluxo de caixa operacional, incluindo o saldo de juros de empréstimos e financiamentos pagos no 2T23 de R\$ 200 mi. Vale ressaltar que R\$ 330 mi do caixa da companhia foi aplicado em títulos e valores mobiliários e aplicações financeiras.

Perfil da Dívida e Estrutura de Capital

O endividamento bruto somado era de R\$ 3,0 bi em 30 de junho de 2023, considerando os CRAs da Companhia mais o passivo de arrendamento.

Em 2022, destacou-se a captação de R\$ 500 milhões, por meio de emissão CRA lastreado em contratos de compra de grãos junto a produtores rurais ocorrida em setembro. A operação está suportada por garantias de aval das empresas controladas pelo AgroGalaxy com prazo total de 5 anos e prazo médio de 3,5 anos. Em maio de 2023 também foi concluída a emissão de R\$ 150 milhões para produtores rurais clientes do AgroGalaxy ao longo de 3 anos, por meio da emissão de Certificados de Recebíveis do Agronegócio em operação pioneira em parceria com o setor de varejo de insumos agrícolas em parceria com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o Banco Bradesco BBI S.A. e a Vert Companhia Securitizadora. A estrutura de captação faz parte da estratégia da Companhia de acessar o mercado de capitais buscando melhora do prazo de seu endividamento, bem como suportar o caixa da Companhia em seu plano de crescimento para os próximos períodos.

Na mesma data, o perfil e prazos de vencimento eram os seguintes:



A dívida líquida* totalizou R\$ 1,7 bilhão em junho de 2023, aumento de 30% vs. junho de 2022. Em grande parte do intervalo comparado os preços dos insumos estavam em patamares elevados, com conseqüente incremento de volume de estoque pago. Também houve impacto negativo da redução do EBITDA Ajustado nos últimos 12 meses, conforme descrito anteriormente, que combinado ao aumento no prazo médio de recebimento descrito na seção de Geração Operacional de Caixa, levou a um incremento na alavancagem da Companhia de 2,4x para 3,3x. A medição de covenants das dívidas somente são realizadas em 31 de dezembro de 2023. Vale ressaltar que o 2º trimestre possui o menor faturamento dentro do ano, tendo representado aproximadamente 10% do total do ano nos últimos 3 exercícios sociais e o ano de 2023 ter apresentado dinâmica atípica no recebimento das contas de clientes, conforme mencionado na seção Mensagem do Presidente.

* Dívida líquida considerada empréstimos e financiamentos, deduzido do caixa e equivalente de caixa e aplicações financeiras, títulos e valores mobiliários, passivo de arrendamento veículos/outras, bem como, obrigações com título securitizados CRA - Certificados de Recebíveis do Agronegócio - que são classificadas como dívida no Passivo circulante e refere-se a operações de títulos de clientes colocados no mercado para financiar o produtor rural. A reconciliação da dívida líquida está disponível na próxima seção.

Reconciliação Dívida Líquida

A **Dívida Líquida** considera empréstimos e financiamentos, deduzido do caixa e equivalente de caixa e aplicações financeiras, bem como, obrigações com título securitizados CRA – Certificados de Recebíveis do Agronegócio – que são classificadas como dívida no Passivo circulante e refere-se a operações de títulos de clientes colocados no mercado para financiar o produtor rural. A rubrica é ajustada ainda por: (i) passivo de arrendamento (CPC 06/IFRS16); e; (ii) títulos e valores mobiliários

Capital Investido	LTM 2T23	LTM 2T22
(+) Empréstimo e financiamentos	1.947.054	1.633.751
(+) Obrigações com cessão de crédito - CRA	1.069.618	141.421
(+) Passivo de arrendamento veículos/outros	61.832	17.146
Subtotal	3.078.504	1.792.318
(-) Caixa e equivalentes de caixa	(873.150)	(390.362)
(-) Aplicações Financeiras	(413.917)	(68.126)
(-) Títulos e valores mobiliários	(113.880)	(41.963)
Subtotal Caixa	(1.400.947)	(500.450)
(=) Dívida Líquida	1.677.557	1.291.868

Inadimplência

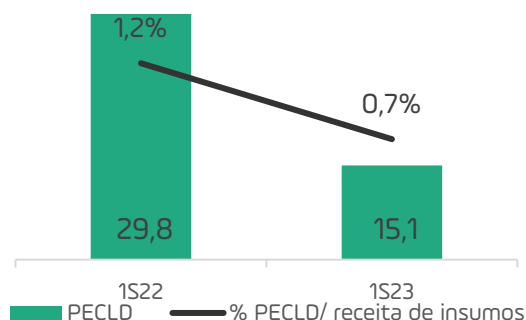
A faixa de vencidos entre 1 e 60 dias possui cerca de 43% do total ligados a saldos a receber pela venda de grãos para tradings, cuja liquidação pode acontecer em momentos diferentes daquele contratado quando do faturamento por razões inerentes ao mercado, como prazos de embarque da Companhia e do próprio cliente. Os prazos inicialmente contratados de liquidação dessas operações não são ajustados nos controles da Companhia e não refletem esses efeitos. O montante restante de vencidos em cerca de 57% do total da faixa até 60 dias se refere as vendas de insumos a produtores rurais.

A maior concentração da inadimplência está entre 61 e 180 dias, sendo que dentro desse montante não há vencidos relevantes entre 120 e 180 dias. Cerca de 83% desse montante a receber está ligado as vendas de insumos a produtores rurais. Fatores de mercado como o atraso do plantio e comercialização da safra de verão 2022/23, somados a queda relevante dos preços de mercado da soja explicam os atrasos nos recebimentos. Não houve eventos extremos de clima que afetassem a produção e produtividade nas regiões em que atuamos.

Todos os recebíveis vencidos acima de 181 dias estão cobertos por Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosas (PECLD), que consideram a aplicação do percentual de perda histórica sobre os valores a vencer.

	30/06/2023	30/06/2022	31/03/2023
A vencer	2.678.381	2.140.142	5.579.829
Entre 1 e 60 dias	172.530	248.508	534.713
Vencido de 61 a 180 dias	554.647	574.546	39.000
Entre 181 dias e 365 dias	44.826	66.711	69.715
Acima de 365 dias	235.767	114.228	192.573
(-) PECLD	-300.917	-186.844	-290.374
Vencidos	706.853	817.149	545.627
Saldo	3.385.234	2.957.291	6.125.456

PECLD



O incremento das Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosas (PECLD) realizadas no semestre foram em menor proporção quando comparadas ao mesmo período do ano anterior, em razão da alta base de reservas constituída nos trimestres anteriores.

Exposição de commodities agrícolas e moeda estrangeira

A Companhia realiza operações em moeda estrangeira e com *commodities* agrícolas, principalmente, na aquisição de insumos agrícolas, tais como fertilizantes, na venda de grãos e nas operações de empréstimos para capital de giro. Essas operações, conforme definição da Política de Crédito, são protegidas contra tais variações, através de contratação de operações de NDF (*Non Deliverable Forward*), *Swap* cambial, mercado futuro (Chicago, B3), barter (troca de insumos por grãos através de hedge natural).

As posições em aberto em 30 de junho de 2023 demonstram as seguintes exposições:

(i) Commodities (toneladas)

Posições / Produtos	Soja	Milho	Trigo	Café
Estoque físicos	165.040	14.021	6.615	18
Posições de vendas a fixar	235.608	30.399	0	0
Posições de compras a fixar	-298.009	-80.178	-1.626	0
Posição Física	102.639	-35.758	4.989	18
Contratos de compra	536.803	442.845	2.405	2.011
Contratos de venda	-627.358	-394.665	-4.692	-1.611
Posição Contratos Futuros	-90.555	48.180	-2.287	400
Saldo Líquido	12.084	12.422	2.702	418

Exposição, análise de sensibilidade caso haja oscilações de 5%, 25% ou 50% nos preços. Dado as posições compradas ou vendidas, teríamos no caso de 5% de aumento no preço das *commodities* um ganho estimado de R\$ 1.197 mil.

Posição	Toneladas	Posição	Risco Atual	Mercado Atual	+5% Aumento		+25% Aumento		+50% Aumento	
					Cotação	Efeito	Cotação	Efeito	Cotação	Efeito
Soja	937.451	Comprada	2.046.768	131	137,55	-102.338	164	-511.692	197	-1.023.384
Soja	-925.367	Vendida	-2.066.653	134	140,7	103.333	168	516.663	201	1.033.326
Milho	487.265	Comprada	397.933	49	51,45	-19.897	61	-99.483	74	-198.967
Milho	-474.843	Vendida	-411.531	52	54,6	20.577	65	102.883	78	205.765
Trigo	9.020	Comprada	13.079	87	91,35	-654	109	-3.270	131	-6.540
Trigo	-6.318	Vendida	-9.688	92	96,6	484	115	2.422	138	4.844
Café	2.029	Comprada	29.928	885	929,25	-1.496	1.106	-7.482	1.328	-14.964
Café	-1.611	Vendida	-23.762	885	929,25	1.188	1.106	5.941	1.328	11.881
Exposição líquida			-23.926			1.197		5.982		11.961

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

(ii) Câmbio (em milhares de dólares)

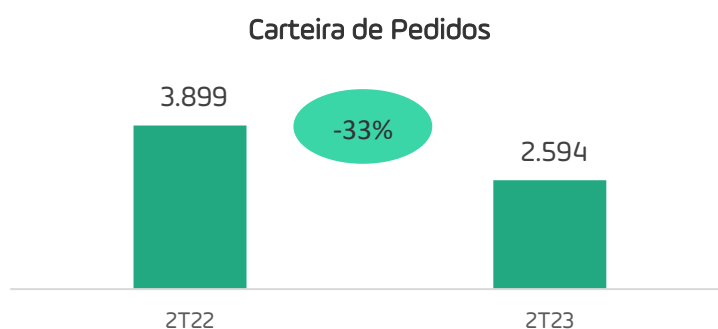
	30/06/2023
Empréstimos e financiamentos	107.063
Contratos de compra em dólar	-54.420
Contrato SWAP cambiais	-107.063
Contrato a termo NDFs de compra	-109.440
Contrato a termo NDFs de venda	112.160
Contratos de venda em Dólar	56.730
Contratos Exportação	5.030

Exposição, análise de sensibilidade caso haja oscilações de 5%, 25% ou 50% no dólar. Caso ocorra um aumento de 5% na cotação do dólar, teríamos um ganho estimado de R\$ 1.212 mil.

Posição	Risco	Saldo Fechamento BRL	Mercado Atual Cotação (R\$/sc)	+5% Aumento		+25% Aumento		+50% Aumento	
				Cotação (R\$/sc)	Efeito	Cotação	Efeito	Cotação	Efeito
Empréstimos e financiamentos	Câmbio / USD	515.958	4,82	5,06	-25.798	6,02	-128.990	7,23	-257.979
Contratos de compra em Dólar	Câmbio / USD	-262.261	4,82	5,06	13.113	6,02	65.565	7,23	131.130
Contrato SWAP cambiais	Câmbio / USD	-515.958	4,82	5,06	25.798	6,02	128.990	7,23	257.979
Contrato a termo NDFs de compra	Câmbio / USD	-527.413	4,82	5,06	26.371	6,02	131.853	7,23	263.707
Contrato a termo NDFs de venda	Câmbio / USD	540.521	4,82	5,06	-27.026	6,02	-135.130	7,23	-270.261
Contratos de venda em Dólar	Câmbio / USD	273.393	4,82	5,06	-13.670	6,02	-68.348	7,23	-136.697
Exposição líquida		24.240			-1.212		-6.060		-12.121

Carteira de pedidos

Em junho de 2023, a carteira de pedidos no portfólio somavam R\$ 2,6 bilhões, vs. R\$ 3,9 bilhões em junho de 2022, queda de 33%. O decréscimo ocorreu, principalmente, devido à queda de preços em fertilizantes e herbicidas e ao adiamento de pedidos dos produtores por conta da tendência de queda de preços em alguns segmentos de insumos. A carteira apresentou aceleração em relação ao 1T23, quando a diferença para o 1T22 era de -41%.



Maturação de lojas abertas e Plano de Expansão Orgânica 2023

Desde 2019, a Companhia realizou a abertura de 60 lojas, que estão em maturação. Conforme demonstrado abaixo, as lojas em *ramp up* aumentaram sua participação no faturamento total da Companhia, alcançando 22% do faturamento de insumos no 1S22:

Ramp-up lojas abertas R\$ milhões	Faturamento em 2019	Faturamento em 2020	Faturamento em 2021	Faturamento em 2022	Faturamento no 1S23	TOTAL (de 2019 e 2022)
Inauguradas em 2019 (+10 lojas)	153	363	578	858	149	2.102
Inauguradas em 2020 (+9 lojas)	-	61	112	139	54	365
Inauguradas em 2021 (+21 lojas)	-	-	150	428	140	718
Inauguradas 2022 (+18 lojas)	-	-	-	264	120	384
Total	153	424	840	1.689	463	3.569
% da receita de insumos total	7%	15%	19%	22%	22%	19%

Em 2023, a Companhia realizou revisão em seu plano de crescimento visando preservar sua estrutura de capital e planeja realizar a abertura de 8-12 lojas comparado a 15-20 anteriormente previstas. Das lojas a serem abertas durante o ano de 2023, 6 foram inauguradas no primeiro semestre de 2023. Adicionalmente, 8 contam com os seus pontos comerciais definidos e contratados (através dos respectivos contratos de locação devidamente formalizados) e possuem 23 profissionais contratados pela Companhia para atuar como equipe própria destas lojas.

ESG

O 2T23 foi marcado pelo realinhamento de foco para as iniciativas ESG voltadas a proteção e geração de valor, seguindo as recomendações do Comitê de Sustentabilidade e Diretoria Executiva do AgroGalaxy. Neste sentido, das metas elencadas para 2023 a Companhia concentrou esforços em garantir o alinhamento entre diferentes áreas para avanços nas metas 1 e 2.



Compromisso 1* Oferta sustentável

Meta 1: aumentar o faturamento com bioinsumos (R\$ 320 milhões), crescimento de 40% vs. 2022.

Meta 2: reduzir em 25% a comercialização de produtos autorizados no Brasil, mas considerados como altamente perigosos pela OMS (zerar a comercialização até 2025).

*O alcance das metas 1 e 2 do Compromisso 1 refletem na remuneração variável de todos os colaboradores.

Compromisso 1 | Oferta sustentável

Mesmo em cenário desafiador para o setor em 2023, no acumulado do ano até junho, o faturamento de bioinsumos apresentou um excelente desempenho, alcançando R\$ 106,7 mi, crescimento de 87% em relação ao mesmo período de 2022. Este cenário positivo revela que os esforços em P&D no campo e o trabalho árduo dos times dos CTAs e especialistas do TechA começam a surtir efeito. Considerando a ambição da Companhia em ser a maior plataforma de oferta de solução para manejos mais sustentáveis ao agricultor brasileiro somos otimistas como esta tendência de crescimento.

Podemos destacar as seguintes ações multidisciplinares que influenciaram este avanço na Companhia:

- iniciativa de campanha nacional voltada à produtos biológicos;
- fornecedores bem definidos;
- apoio do time do TechA na organização de blitz semanais com cada fornecedor e filial;
- rodada técnica com time do CTA abordando a importância do uso de biológicos e bioinsumos para maior produtividade das culturas; e
- apoio dos gerentes regionais e comerciais nas ações de campo.

“Sem dúvidas o resultado do semestre em comercialização de bioinsumos revela um foco total da equipe em fazer acontecer, antecipar negócios, desenvolver produtos, gerar demanda, construir parcerias com fornecedores e clientes. Trabalho em conjunto entre todos os times, CTA, TECH A, Suprimentos & Portifólio e Comercial.” Luiz Gabriel Piovezanni – Head de Especialidades

Com as novas diretrizes de incentivos através de Políticas Públicas voltadas à transição da economia e na agenda verde brasileira, a utilização de bioinsumos e ferramentas de agricultura de precisão, devem potencializar esta linha de produtos de menor impacto ambiental na base dos modelos de transição para a agricultura regenerativa.

Selo Prata Ecovadis



Ao final do segundo semestre, a Companhia recebeu o Selo Prata Ecovadis, instituição reconhecida internacionalmente por avaliar a qualidade do sistema de gestão de Responsabilidade Social Empresarial. Ao evoluir do nível Bronze para o Prata, a Companhia é reconhecida pelo aprimoramento em iniciativas relevantes para a jornada ESG, claramente com ganhos do amadurecimento de programas como Integridade e Riscos, onde a Matriz Corporativa integrou os principais riscos ESG e um olhar para a cadeia de valor, tendo início o Programa de Compras Sustentáveis e ações para apoiar os clientes, produtores rurais em agendas materiais para o agronegócio, prioritariamente nos temas ambientais.

A certificação avalia 21 critérios de sustentabilidade que se baseiam em padrões internacionais, como os Princípios do Pacto Global, as convenções da Organização Internacional do Trabalho (OIT), a norma da Iniciativa de Relatório Global (GRI), o padrão ISO 26000, e os princípios CERES. Para conceder a classificação, a EcoVadis avaliou as práticas adotadas em quatro grandes pilares: direitos humanos e práticas trabalhistas, ética, meio ambiente e compras sustentáveis.

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Anexo I – DRE, BP e DFC

Demonstração do Resultado Ajustada (Em R\$ milhares)

	2T23	2T22	%	YTD 2023	YTD 2022	%	LTM 2T23	LTM 2T22	%
Receita líquida do período	1.832.007	1.967.028	-6,9%	4.617.297	5.112.321	-9,7%	11.097.486	9.474.922	17,1%
Insumos	478.597	780.767	-38,7%	2.055.892	2.482.446	-17,2%	7.244.985	5.912.297	22,5%
Grãos	1.353.410	1.186.261	14,1%	2.561.405	2.629.875	-2,6%	3.852.501	3.562.625	8,1%
(-) Custo das mercadorias vendidas	-1.738.746	-1.774.316	-2,0%	-4.266.629	-4.595.593	-7,2%	-9.704.841	-8.287.315	17,1%
Insumos	-399.212	-615.226	-35,1%	-1.738.775	-1.998.105	-13,0%	-5.916.163	-4.781.864	23,7%
Grãos	-1.339.534	-1.159.090	15,6%	-2.527.854	-2.597.489	-2,7%	-3.788.679	-3.505.451	8,1%
Lucro bruto do período	93.261	192.712	-51,6%	350.668	516.728	-32,1%	1.392.645	1.187.607	17,3%
% receita líquida	5,1%	9,8%	-4,7 p.p.	7,6%	10,1%	-2,5 p.p.	12,5%	12,5%	-
% receita líquida Insumos	16,6%	21,2%	-4,6 p.p.	15,4%	19,5%	-4,1 p.p.	18,3%	19,1%	-0,8 p.p.
% receita líquida Grãos	1,0%	2,3%	-1,3 p.p.	1,3%	1,2%	+0,1 p.p.	1,7%	1,6%	+0,1 p.p.
(-) despesas de vendas	-99.557	-75.475	31,9%	-226.607	-179.890	26,0%	-511.695	-366.194	39,7%
(-) despesas administrativas	-64.334	-61.691	4,3%	-146.613	-155.251	-5,6%	-394.470	-270.614	45,8%
(-) outras receitas e despesas operacionais	-1.888	721	n.m.	8.640	4.969	73,9%	17.507	-1.222	n.m.
(-) depreciação e amortização (b)	-17.833	-13.374	33,3%	-35.777	-29.300	22,1%	-65.808	-61.411	7,2%
Total das despesas (SG&A)	-183.612	-149.819	22,6%	-400.357	-359.472	11,4%	-954.465	-699.440	36,5%
Lucro antes do resultado financeiro (a)	-90.351	42.893	n.m.	-49.689	157.256	n.m.	438.179	488.166	-10,2%
% receita líquida	-4,9%	2,2%	-7,1 p.p.	-1,1%	3,1%	-4,2 p.p.	3,9%	5,2%	-1,2 p.p.
(-) Resultado financeiro	-165.985	-158.261	4,9%	-293.584	-310.552	-5,5%	-564.863	-433.352	30,3%
(-) Imposto de renda e contribuição social	-784	7.749	-110,1%	-10.487	951	-1202,7%	-20.791	8.563	n.m.
(=) Resultado líquido do período ajustado	-257.120	-107.619	138,9%	-353.760	-152.345	132,2%	-147.474	63.378	n.m.
% receita líquida	-14,0%	-5,5%	-8,6 p.p.	-7,7%	-3,0%	-4,7 p.p.	-1,3%	0,7%	-2,0 p.p.
(+) Depreciação e amortização (b)	17.833	13.374	33,3%	35.777	29.300	22,1%	65.808	61.411	7,2%
EBITDA (a) + (b) ajustado	-72.518	56.267	n.m.	-13.912	186.555	n.m.	503.987	549.577	-8,3%
% receita líquida	-4,0%	2,9%	-6,8 p.p.	-0,3%	3,6%	-4,0 p.p.	4,5%	5,8%	-1,3 p.p.

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Balancos Patrimoniais (Em R\$ milhares)

Ativo	30 de junho de 2023	31 de dezembro de 2022
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	873.150	1.077.875
Aplicações financeiras	308.876	101.050
Contas a receber de clientes	3.305.209	4.660.062
Estoques	1.821.715	1.698.512
Impostos a recuperar	155.623	148.393
Instrumentos financeiros derivativos	56.085	61.017
Adiantamentos a fornecedores	383.193	393.874
Outros créditos	40.226	66.819
Total do ativo circulante	6.944.077	8.207.602
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
Aplicações financeiras	105.041	49.188
Contas a receber de clientes	80.025	78.404
Títulos e valores mobiliários	113.880	47.382
Instrumentos financeiros derivativos	204	863
Impostos a recuperar	6.007	5.608
Depósitos judiciais	7.602	7.372
Mútuos com partes relacionadas	0	1.810
Imposto de renda e contribuição social diferidos	20.235	71.891
Outros créditos	45.276	46.649
	378.270	309.167
Outros investimentos	9.529	4.082
Imobilizado	178.514	165.731
Intangível	1.075.913	1.057.356
Ativos de direito de uso	170.475	166.555
Total do ativo não circulante	1.812.701	1.702.891
Total do ativo	8.756.778	9.910.493

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Consolidado

Passivo e Patrimônio Líquido	30 de junho de 2023	31 de dezembro de 2022
Circulante		
Fornecedores	3.800.450	4.870.220
Empréstimos e financiamentos	1.472.589	1.559.255
Passivo de arrendamento	62.306	57.820
Instrumentos financeiros derivativos	30.171	17.832
Obrigações por cessão de crédito	579.604	180.048
Obrigações sociais e trabalhistas	117.475	133.845
Impostos e contribuições a recolher	6.460	14.598
Adiantamentos de clientes	332.102	288.243
Aquisição de participações societárias a pagar	9.657	9.337
Dividendos a pagar	6.777	6.777
Outras contas a pagar	38.496	52.695
Total do passivo circulante	6.456.087	7.190.670
Não circulante		
Fornecedores	2.795	9.911
Empréstimos e financiamentos	474.465	343.378
Passivo de arrendamento	101.598	99.040
Instrumentos financeiros derivativos	4.062	4
Obrigações por cessão de crédito	490.014	610.407
Aquisição de participações societárias a pagar	45.622	44.110
Provisões para contingências	17.239	16.393
Impostos e contribuições a recolher	5.609	4.507
Imposto de renda e contribuição social diferidos	76.258	87.080
Outras contas a pagar	3.962	3.527
Total do passivo não circulante	1.221.624	1.218.357
Total do passivo	7.677.711	8.409.027
Patrimônio líquido		
Capital social	789.221	789.221
Reservas de capital	490.944	490.944
Ações em tesouraria	-34.037	-34.037
Ajustes de avaliação patrimonial	21.985	19.496
Reserva de lucros	219.408	219.408
Prejuízos Acumulados	-432.430	0
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas controladores	1.055.091	1.485.032
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas não controladores	23.976	16.434
Total do patrimônio líquido	1.079.067	1.501.466
Total do passivo e do patrimônio líquido	8.756.778	9.910.493

Demonstração de Fluxo de Caixa – Método Indireto (Em R\$ milhares)

	Jun/23
ATIVIDADES OPERACIONAIS	
RESULTADO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(373.366)
Ajustes para reconciliar o resultado do período com recursos provenientes de atividades operacionais:	
Depreciação e amortização (nota 27)	68.088
Amortização da mais valia de estoques	-
Ajuste a valor presente	32.334
Apropriação de encargos financeiros de arrendamento	16.201
Resultado na alienação e baixa de ativos imobilizado, líquido (nota 27)	2.125
Provisão para perda estimada nos estoques, líquida (nota 8)	(9.451)
Resultado de equivalência patrimonial	-
Varição no valor justo de commodities agrícolas	(204.495)
Varição no valor justo dos contratos a termo	19.064
Perdas com derivativos, líquidos (nota 28)	74.289
Despesas com juros sobre empréstimos e financiamentos, líquidas (nota 28)	141.395
Despesas com juros sobre obrigações por cessão de crédito, líquidas (nota 28)	-
Varição cambial sobre empréstimos e financiamentos	10.178
Pagamento baseado em ações	2.489
Provisão (reversão) para perda estimada com créditos de liquidação duvidosa, líquida (nota 27)	15.138
Outras	(206.011)
Decréscimo (acrécimo) em ativos	1.573.157
Partes relacionadas	15.601
Contas a receber de clientes	1.447.205
Estoques	85.007
Adiantamento a fornecedores	10.681
Tributos a recuperar	(7.629)
Outros ativos	22.289
Acrécimo (decrécimo) em passivos	(1.143.962)
Partes relacionadas	923
Fornecedores e outras contas a pagar	(1.249.169)
Tributos a recolher	(16.370)
Salários e encargos sociais	(5.510)
Adiantamento de clientes e outros passivos	126.164
Caixa gerado das operações	223.184
Pagamento de imposto de renda e contribuição social	(12.214)
Pagamento de juros	(277.072)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	(66.102)

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS	
Adições de imobilizado (nota 11)	(28.075)
Adições de intangível (nota 12)	(44.134)
Recebimentos por venda de ativo imobilizado	-
Aquisição de investimento, líquido do caixa incorporado	-
Aplicações financeiras, líquidas	(263.679)
Aplicações em títulos e valores mobiliários, líquidos	(66.498)
Mútuo com partes relacionadas	1.810
Aquisição de participação não controladores	-
Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimentos	(400.576)
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS	
Empréstimos financiamentos captados (nota 15.2)	998.242
Empréstimos e financiamento – recursos securitizados (nota 16.2)	402.240
Empréstimos e financiamento – partes relacionadas (nota 22)	-
Pagamento de empréstimos e financiamentos (nota 15.2)	(956.453)
Pagamento de recursos securitizados (nota 16.2)	(138.443)
Pagamento de contratos de arrendamentos (nota 13.2.1)	(43.633)
Integralização de capital social líquido do custo de emissão	-
Dividendos	-
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamentos	261.953
EFEITO DA VARIAÇÃO CAMBIAL EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	-
Acréscimo (decréscimo) líquido no caixa e equivalentes de caixa	
No início do exercício	1.077.875
No final do exercício	873.150
Acréscimo (decréscimo) líquido no caixa e equivalentes de caixa	(204.725)
BP Caixa e equivalentes de caixa	873.150

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Anexo II - Reconciliações EBITDA, Lucro Líquido e Lucro Bruto Ajustados

Resumo Lucro Bruto (Em milhares de R\$)	2T23	2T22	Var. %	YTD 2T23	YTD 2T22	Var. %	LTM 2T23	LTM 2T22	Var. %
Lucro bruto do período	-24.920	127.737	n.m.	381.496	458.825	-16,9%	1.374.150	1.144.241	20,1%
(+/-) Valor justo commodities e mais valia ⁽¹⁾	95.870	60.891	57,4%	-43.492	46.615	n.m.	10.418	48.155	-78,4%
(+/-) Variação cambial operacional ⁽³⁾	11	4.084	-99,7%	-	11.288	n.m.	-22.887	-4.790	377,8%
(+/-) IFRS16 Silos e Outras Rec/Desp	22.299	-	-	12.664	-	-	30.963	-	-
Margem Bruta Ajustada	93.261	192.712	-51,6%	350.668	516.728	-32,1%	1.392.645	1.187.607	17,3%
% Margem Bruta Ajustada	5,1%	9,8%	-0,5 p.p.	7,6%	10,1%	-0,2 p.p.	12,5%	12,5%	-

Resumo Resultado do período (Em milhares de R\$)	2T23	2T22	Var. %	YTD 2T23	YTD 2T22	Var. %	LTM 2T23	LTM 2T22	Var. %
EBITDA Contábil (a) + (b)	-159.888	-6.015	2558,3%	42.235	137.156	-69,2%	541.789	524.549	3,3%
% receita líquida	-8,7%	-0,3%	-8,4 p.p.	0,9%	2,70%	-1,8 p.p.	4,9%	5,5%	-0,7 p.p.
(+/-) Valor justo commodities ⁽¹⁾	95.870	60.891	57,4%	-43.492	46.615	n.m.	10.418	48.155	-78,4%
(-) CPC 06(R2)/IFRS 16 imóveis ⁽²⁾	-14.292	-11.464	24,7%	-26.422	-22.263	18,7%	-51.511	-40.071	28,5%
(+/-) Variação cambial operacional ⁽³⁾	11	4.084	-99,7%	0	11.288	-100,0%	-22.887	-4.790	377,8%
(+/-) Receita e despesas não recorrentes ⁽⁴⁾	5.781	8.771	-34,1%	13.767	13.760	0,1%	26.178	21.734	20,4%
EBITDA do período Ajustado	-72.518	56.267	-228,9%	-13.912	186.555	-107,5%	503.987	549.577	-8,3%
% Margem EBITDA Ajustado	-4,0%	2,9%	-6,8 p.p.	-0,3%	3,60%	-4,0 p.p.	4,5%	5,8%	-1,3 p.p.

Resumo Lucro Líquido (Em milhares de R\$)	2T23	2T22	Var. %	YTD 2T23	YTD 2T22	Var. %	LTM 2T23	LTM 2T22	Var. %
Lucro (prejuízo) Líquido do período	-388.663	-149.599	159,8%	-424.888	-208.540	103,7%	-187.401	-18.256	926,5%
(+/-) Valor justo commodities	134.282	50.093	168,1%	-15.701	28.282	n.m.	20.933	13.707	52,7%
(-) CPC 06(R2)/IFRS 16 imóveis	-292	-1.105	-73,6%	0	-911	n.m.	6.914	368	1.779,2%
(+/-) Variação cambial não liquidada	10.605	8.626	22,9%	28.300	16.561	70,9%	2.001	332	502,7%
(-) Amortização mais valia combinação de negócio	3.175	22.887	-86,1%	9.132	27.453	-66,7%	601	41.815	-98,6%
(+/-) Receita e despesas não recorrentes	376	8.771	-95,7%	8.362	13.760	-39,2%	21.347	21.734	-1,8%
(+/-) IR/CS - não recorrente e diferido	-16.603	-47.293	-64,9%	41.035	-28.949	n.m.	-11.869	3.679	n.m.
Lucro (prejuízo) Líquido do período Ajustado	-257.120	-107.619	138,9%	-353.760	-152.345	132,2%	-147.474	63.378	n.m.
% Margem Lucro Ajustado	-14,0%	-5,5%	+8,5 p.p.	-7,7%	-3,0%	+1,7 p.p.	-1,3%	0,7%	+0,6 p.p.

¹ Ajustado conforme:

- (1) Variação do valor justo das commodities, classificado como receita ou custo operacional, porém sem a efetiva venda ou compra dos estoques.
- (2) O impacto do CPC06(R2)/IFRS16, que se refere -aos pagamentos de aluguéis de imóveis, que, a partir da adoção inicial em 2019, deixaram de ser contabilizados como despesa operacional na forma de aluguel e passaram a compor o resultado através da depreciação/amortização do direito ao uso e pela despesa financeira de juros apropriados ao longo do prazo do contrato.
- (3) Variação cambial refere-se a valores liquidados que se encontram classificados no resultado financeiro e tem como origem ganho ou perda operacional.
- (4) Receita e/ou despesas consideradas de natureza não usuais ou eventuais relacionadas como crédito extemporâneo, consultoria de reestruturação e gastos com M&A / oferta pública, pagamento em ações de controladas.

² Desconsidera os ganhos ou perdas com variação no valor justo de commodities e contratos a termos, variação cambial não liquidada (accrual e MTM), a amortização da mais valia na combinação de negócio, efeitos do CPC 06/IFRS 16 imóveis e as despesas e receitas não recorrentes, além dos impactos de IR/CS diferidos e/ou créditos extemporâneos.

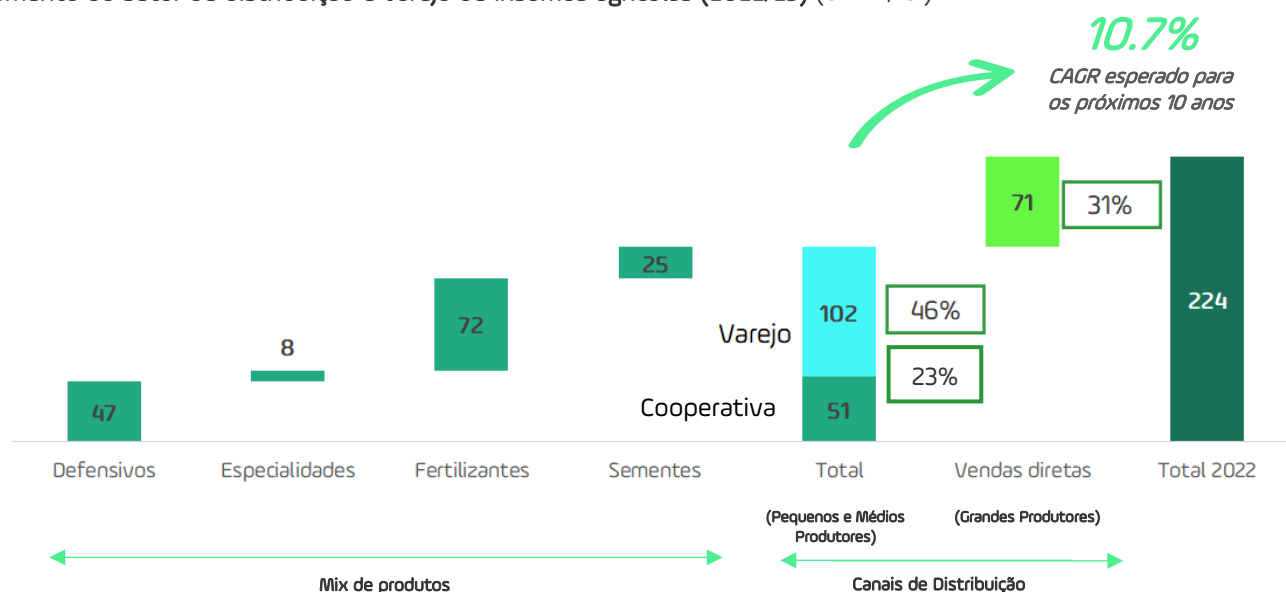
Anexo III – Setor e Perfil Corporativo

Setor de Varejo de Insumos Agrícolas

A Companhia possui uma robusta operação de varejo de insumos composta por: Fertilizantes, Defensivos, sementes, especialidades, entre outros.

O mercado brasileiro de distribuição e varejo de insumos agrícolas, em que a Companhia se insere, cresceu significativamente em valor e volume nos últimos anos. Segundo dados da área de Inteligência de Mercado AgroGalaxy, o mercado de fertilizantes, químicos e sementes, será de R\$ 224 bilhões a safra 2022/23.

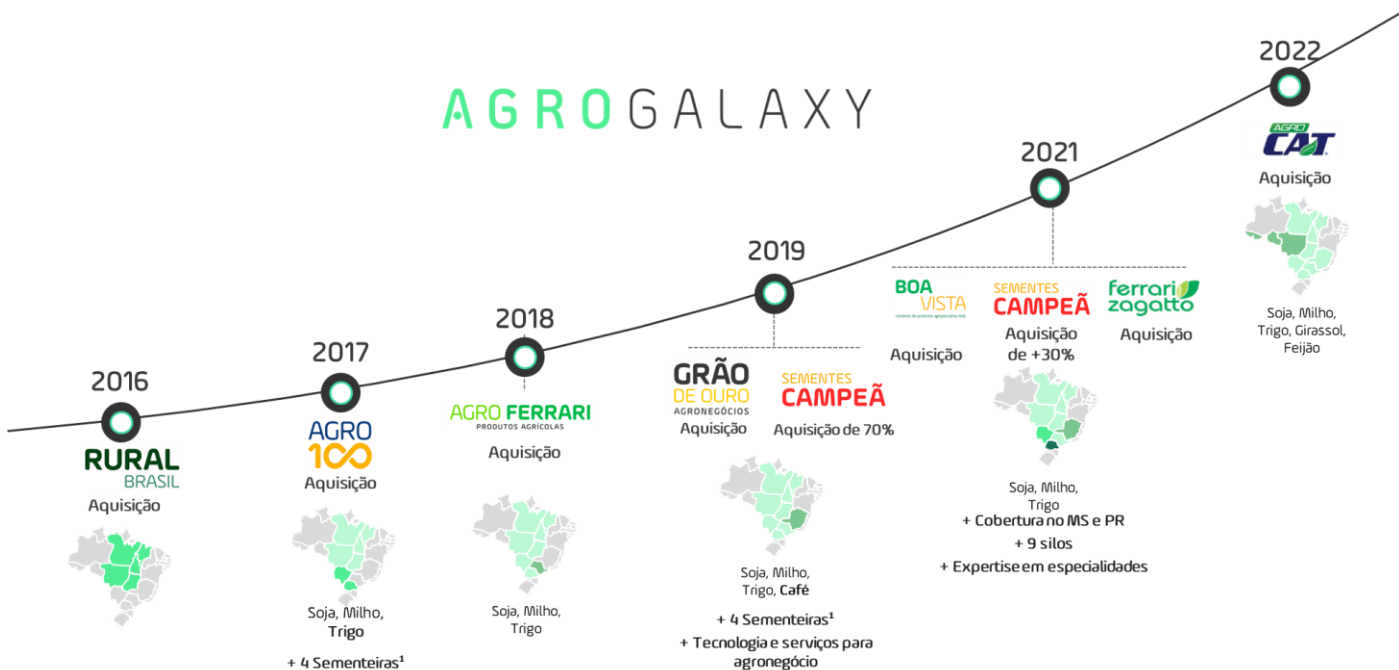
Faturamento do setor de distribuição e varejo de insumos agrícolas (2022/23) (em R\$ bi)



Fonte: Dados Consultoria How a partir de dados da Spark, confecção Inteligência de Mercado AgroGalaxy.

Perfil e Histórico

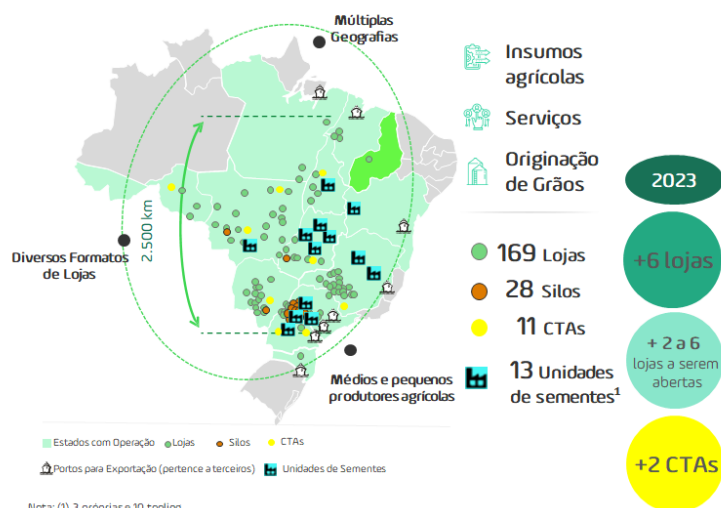
O AgroGalaxy é uma das mais relevantes varejistas de insumos agrícolas e serviços voltados para o agronegócio brasileiro, atuando na comercialização de insumos agrícolas, produção de sementes, originação, armazenamento e comercialização de grãos, além de prestação de serviços agrícolas. Com cobertura geográfica nacional, a Companhia possui um ecossistema integrado, entregando produtos e oferecendo soluções únicas para a necessidade do produtor rural, sendo reconhecida pelo alto valor agregado que entrega aos seus clientes e por ser a parceira de produtividade do agricultor brasileiro. Formada a partir da aquisição de plataformas líderes em diferentes regiões brasileiras, a Companhia tem os benefícios da integração, enquanto mantém as características e marcas originais de cada plataforma, além de todo o histórico local e proximidade com o agricultor. Na linha do tempo abaixo são apresentados os principais marcos desde a fundação da Companhia:



Notas: (1) Sementes produzidas em 8 fábricas, incluindo 3 fábricas operadas pela empresa e 5 operações de tooling.

As lojas, silos e unidades de sementes da Companhia estão estrategicamente localizadas em 14 estados brasileiros, permitindo alcançar diversas culturas e produtores em mais de 20 ha cobertos, mitigando o risco climático inerente ao agronegócio. Em 30 de junho de 2023 a Companhia possuía a seguinte composição:

Perfil e distribuição geográfica



Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

O público-alvo da Companhia são pequenos e médios produtores, com área cultivada de até dez mil hectares, que buscam os melhores produtos, diversificação de fornecedores, soluções de financiamento e crédito, assistência técnica desde o plantio até a colheita, serviços de logística e alta tecnologia. Fornecendo produtos para diversas culturas, incluindo soja, milho, café, trigo, entre outros. Na safra de 2021/2022, os clientes da Companhia representaram aproximadamente 20 milhões de hectares de área plantada.

Anexo IV – Glossário AgroGalaxy

Alavancagem financeira (medida por Dívida Líquida/EBITDA) – A Alavancagem é uma técnica utilizada para multiplicar a rentabilidade por meio do endividamento. O nível de alavancagem da Companhia pode afetar adversamente sua capacidade de refinanciar seu endividamento existente ou captar recursos adicionais para financiar suas operações, limitar sua capacidade de reagir a mudanças na economia ou no setor do agronegócio e impedi-la de cumprir com suas obrigações previstas em seus instrumentos de dívida.

Ajuste a Valor Presente (AVP) – Leva em conta os prazos e taxas embutidas nas vendas e compras a prazo. Tanto no AVP de Fornecedores (Redutor CMV) quanto de Clientes (Redutor Receita), o impacto na Margem Bruta ocorre no momento da Venda da mercadoria. No AVP de Fornecedores, a Despesa Financeira é diferida desde o momento da compra até o momento do pagamento. No AVP de Clientes, a Receita Financeira é diferida desde o momento da Venda até o momento do Recebimento.

Área polo e lado-a-lado – Ambas são área de testes em talhões de produtores-cliente. A área polo se diferencia por constituir um teste completo de manejo, enquanto as áreas lado a lado são testes de produtos isolados.

Barter (permuta) – Quando são vendidos insumos a prazo em troca de entrega de *commodities*, principalmente soja e milho, quando da colheita da safra. A relação de troca entre o valor devido em reais pelos clientes da Companhia e a quantidade de sacos de soja e milho a serem entregues à Companhia, é definida pelo preço da *commodity* no mercado, sendo as operações formalizadas com o cliente por meio de contratos de Barter.

CAGR – *Compound Annual Growth Rate*, ou taxa de crescimento anual composta, é a taxa percentual de crescimento constante em cada período para se alcançar o saldo final na comparação.

Churn – métrica que indica o quanto a empresa perdeu de receita ou clientes em determinado período.

Closing – conclusão da operação de aquisição de empresa ou ativo.

CMV – Custo da Mercadoria Vendida, inclui o valor pago pelas mercadorias que compõem o estoque, além do gasto com transporte, impostos, armazenagem, dentre outros.

CRA – Certificado de recebíveis do agronegócio, são títulos de renda fixa lastreados em recebíveis originados de negócios entre produtores rurais e terceiros, abrangendo financiamentos ou empréstimos relacionados à produção, à comercialização, ao beneficiamento ou à industrialização de produtos, insumos agropecuários ou máquinas e implementos utilizados na produção agropecuária. Nessas operações, as empresas cedem seus recebíveis para uma securitizadora, que emitirá os CRAs e os disponibilizará para negociação no mercado de capitais, geralmente com o auxílio de uma instituição financeira. Por fim, essa securitizadora irá pagar a empresa pelos recebíveis cedidos. Desse modo, a empresa conseguirá antecipar o recebimento de seus recebíveis.

CTV – Consultor técnico de venda, é o agrônomo de campo responsável pelo atendimento ao produtor rural, incluindo a recomendação e receituário de insumos agrícolas (fertilizantes, defensivos agrícolas, sementes, especialidades, etc), serviços financeiros e agrícolas, planejamento de safra, entre outros.

Defensivos – Entre os defensivos, o AgroGalaxy trabalha com fungicidas, herbicidas, inseticidas, óleos e espalhantes. Os fungicidas são um dos mais utilizados no controle de fungos em plantações, atuam na prevenção, controle e cura da ação de fungos.

Os herbicidas atuam na dessecação de culturas para colheita ou formação de palhada e no controle de plantas daninhas. Inseticidas atuam na prevenção e controle de insetos pragas. São muito importantes pois os danos causados são muito intensos, destruindo tecido vegetal em alta velocidade e, em todas as fases de desenvolvimento das culturas, com queda vertiginosa da produção em condições de controle ineficiente.

Digital Enabled – Transações viabilizadas por meio digitais, tais como, bot via whatsapp, aplicativo e site.

Dívida Líquida – Considera empréstimos e financiamentos, deduzido do caixa e equivalente de caixa e aplicações financeiras, bem como, obrigações com título securitizados CRA – Certificados de Recebíveis do Agronegócio – que são classificadas como dívida no Passivo circulante e refere-se a operações de títulos de clientes colocados no mercado para financiar o produtor rural. Assim como há a obrigação do passivo quando da emissão dos títulos do CRA, a Companhia adquiriu títulos e valores

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

mobiliários, classificados no ativo não circulante, como cotas subordinadas que suportarão possível títulos não quitados da obrigação registrada no passivo. Desta forma, estão demonstradas as duas pontas: ativa e passiva e passivo de arrendamento de veículos e outros (máquinas).

EBITDA – *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*, lucro líquido adicionado das despesas com imposto de renda e contribuição social, resultado financeiro e depreciação. O EBITDA ajustado é impactado pelo efeito caixa das contraprestações pagas de arrendamento de imóveis (lojas) no período e não considera: (i) MTM commodities: ganhos ou perdas com variação no valor justo de commodities, uma vez que a marcação de valor justo no fechamento de cada exercício não afeta o caixa e não representam o resultado de compra e venda; (ii) variação cambial de operações de hedge realizadas com o propósito de proteção da receita ou do custo dos produtos; (iii) itens não-recorrentes (e.g. créditos extemporâneos e consultorias estratégicas); e (iv) financeiro comercial: juros passivos, juros ativos, descontos concedidos e descontos obtidos.

ERP – *Enterprise Resource Planning* é um sistema de gestão que permite acesso fácil, integrado e confiável aos dados de uma empresa. A partir das informações levantadas pelo software, é possível fazer diagnósticos aprofundados sobre as medidas necessárias para reduzir custos e aumentar a produtividade.

ESG – *Environmental, Social and Corporate Governance*, traduzido do inglês: Ambiental, Social e Governança Corporativa, refere-se aos três fatores centrais na medição da sustentabilidade e do impacto social de um investimento em uma empresa ou negócio.

Especialidades – O Agrogalaxy realiza a venda de especialidades, cujo processo de produção é terceirizado com parceiros de confiança da Companhia. Uma das especialidades da cultura de soja são produtos que promovem total cobertura das partículas de Cobre (Cu), Enxofre (S) e Fósforo (P) na área foliar da planta. Ação sinérgica entre os três elementos (Cobre, Enxofre e Fósforo). Apresenta efeito antifúngico e bacteriostático, por induzir a produção de fitoalexinas (substâncias naturais de defesa), protegendo a planta contra doenças causadas por fungos e bactérias. Já na Cultura de milho, temos o fertilizante organomineral natural formulado a partir da fermentação de leveduras especiais.

KPI – *Key Performance Indicator* – significa Indicador-Chave de Desempenho e são os indicadores ou valores quantitativos mensuráveis e que podem ser comparados e acompanhados para verificar o desempenho de algum processo ou estratégia.

LTM – *Last Twelve Months*, valores acumulados nos últimos doze meses. O LTM também é conhecido como 12 meses anteriores.

Lucro bruto e margem bruta – É a diferença entre a receita de uma empresa em relação aos seus custos variáveis, o lucro bruto ajustado: desconsidera os ganhos ou perdas com variação no valor justo de *commodities* e considera os ganhos ou perdas com variação cambial ajustados no EBITDA para fins de apuração da margem. Margem bruta é a diferença entre o lucro bruto e a receita líquida.

Martech – empresas que unem marketing e tecnologia em seu escopo de trabalho.

M&A (Fusões e aquisições) – Através das operações de M&A é possível expandir os negócios e o alcance de uma ou mais empresas, aproveitando o que cada uma faz de melhor, unindo esforços e construindo algo muito maior que a simples soma das duas operações. O Agrogalaxy, já mostrou capacidade comprovada de entregar crescimento orgânico combinado com expansão via M&A, com rápido processo de profissionalização de empresas familiares. A Companhia foi formada a partir da aquisição de empresas líderes em suas regiões de atuação, notadamente duas empresas base, uma no cerrado brasileiro, a qual cresceu de forma orgânica para solidificar a sua presença na região, e uma no Sul/Sudeste, a qual cresceu de forma orgânica e, também de forma relevante através de aquisições, que visaram fortalecer a presença em regiões chave. Além disso, a Companhia também adquiriu empresas para implementar sua estratégia de verticalização da produção de semente de soja.

NDF – *Non Deliverable Forward*, é um contrato a termo de moedas, negociado em mercado de balcão e que tem o objetivo de estabelecer, antecipadamente, uma taxa cambial em uma data futura. Na data de vencimento, a liquidação é dada pela diferença entre a taxa a termo contratada e a taxa de mercado definida como referência.

NDVI (*Normalized Difference Vegetation Index*) – Em português, índice Vegetativo da Diferença Normalizada. É um índice de estado da vegetação e indica a produção primária (produção de clorofila) e umidade local por meio de um indicador numérico obtido por sensoriamento remoto.

Release de Resultados | 2T23, 1S23 e LTM 2T23

Originação de grãos – Originação é o serviço de coleta e venda da soja e milho prestado aos produtores. O sistema de originação de grãos tem como principal objetivo otimizar a demanda do decorrer do ciclo da nova safra por meio da administração, as principais operações auxiliadas pela originação são:

- Compra;
- Venda;
- Armazenagem; e
- Logística.

Sendo assim, o processo de originação atende a diferentes etapas da gestão agrícola, desde plantio e colheita da safra até estoque e armazenagem. Nossas vendas são aproximadamente 30% em barter, o restante do volume de grãos é feito de originação pura, recebimento da lavoura e compra de lotes no mercado disponível.

PDD ou PECLD: A Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) ou Provisão para Crédito de Liquidação Duvidosa (PCLD), refere-se a uma reserva de dinheiro feita pela empresa com foco em casos de inadimplência. Dessa forma, quanto maior for o risco de o cliente não pagar o que deve, maior deve ser o montante guardado pela empresa através da PDD. O Agrogalaxy possui um cronograma dos prazos dos títulos vencidos e a vencer, dessa forma, as contas a receber de clientes são baixadas quando não há expectativa razoável de recuperação. Os indícios de que não há expectativa razoável de recuperação incluem, entre outros: incapacidade do devedor de participar de um plano de renegociação de sua dívida com a Companhia ou de realizar pagamentos contratuais de dívidas vencidas há mais de 180 dias.

POC – *Proof of Concept*, que representa a evidência documentada de que um *software* pode ser bem-sucedido.

PSA - Pagamentos por serviços ambientais

ROIC – É o retorno sobre o capital investido, ou seja, o Agrogalaxy informa qual a rentabilidade a empresa é capaz de gerar em razão de todo o capital investido, tanto próprio (patrimônio líquido), quanto de terceiros (dívida líquida).

Safra – Safra e/ou Safra de verão refere-se à safra de **soja**.

Safrinha – Safrinha e/ou Safra de inverno refere-se à safra de **milho**.

SG&A – *Selling, General and Administrative Expenses*, se refere a Despesas com vendas, gerais e administrativas, que é um dos principais custos de não produção apresentados na demonstração do resultado.

SSS – *Same Store Sales*, traduzido do inglês: vendas nas mesmas lojas, é uma métrica que mede a variação percentual das lojas com 1 ano ou mais, ou seja, mede o desempenho das lojas maduras do portfólio.

Swap cambial – O *swap* é um derivativo que serve para trocar posições – e indexações, de acordo com a avaliação e com o interesse do investidor para a operação. O swap cambial é um dos tipos de *swap* e é marcado, portanto, pela troca da variação cambial por outros indexadores do mercado financeiro.

Tooling – quando a produção da sementeira é terceirizada, ou seja, não só se aluga a estrutura, mas também um terceiro é encarregado da produção.

UX – Da expressão em inglês, *user experience*, que traduzida é experiência do usuário, ou seja, como um usuário avalia a relação e usabilidade de um produto ou serviço.

Washout - valor de indenização contratual pactuado entre as partes no caso de descumprimento ou cancelamento em contratos de grãos ou barter.