



AGRO GALAXY

Apresentação Institucional

2T23

Agosto de 2023



Disclaimer

Esta apresentação poderá conter certas projeções e tendências que não são resultados financeiros realizados, nem informação histórica.

Estas projeções e tendências estão sujeitas a riscos e incertezas, sendo que os resultados futuros poderão diferir materialmente daqueles projetados. Muitos destes riscos e incertezas relacionam-se a fatores que estão além da capacidade do AgroGalaxy em controlar ou estimar, como as condições de mercado, as flutuações de moeda, o comportamento de outros participantes do mercado, as ações de órgãos reguladores, a habilidade da companhia de continuar a obter financiamentos, as mudanças no contexto político e social em que o AgroGalaxy opera ou em tendências ou condições econômicas, incluindo-se as flutuações de câmbio, preços de commodities, inflação e as alterações na confiança do consumidor, em bases global, nacional ou regional.

Os leitores são advertidos a não confiarem plenamente nestas projeções e tendências. O AgroGalaxy não tem obrigação de publicar qualquer revisão destas projeções e tendências que devam refletir novos eventos ou circunstâncias após a realização desta apresentação.

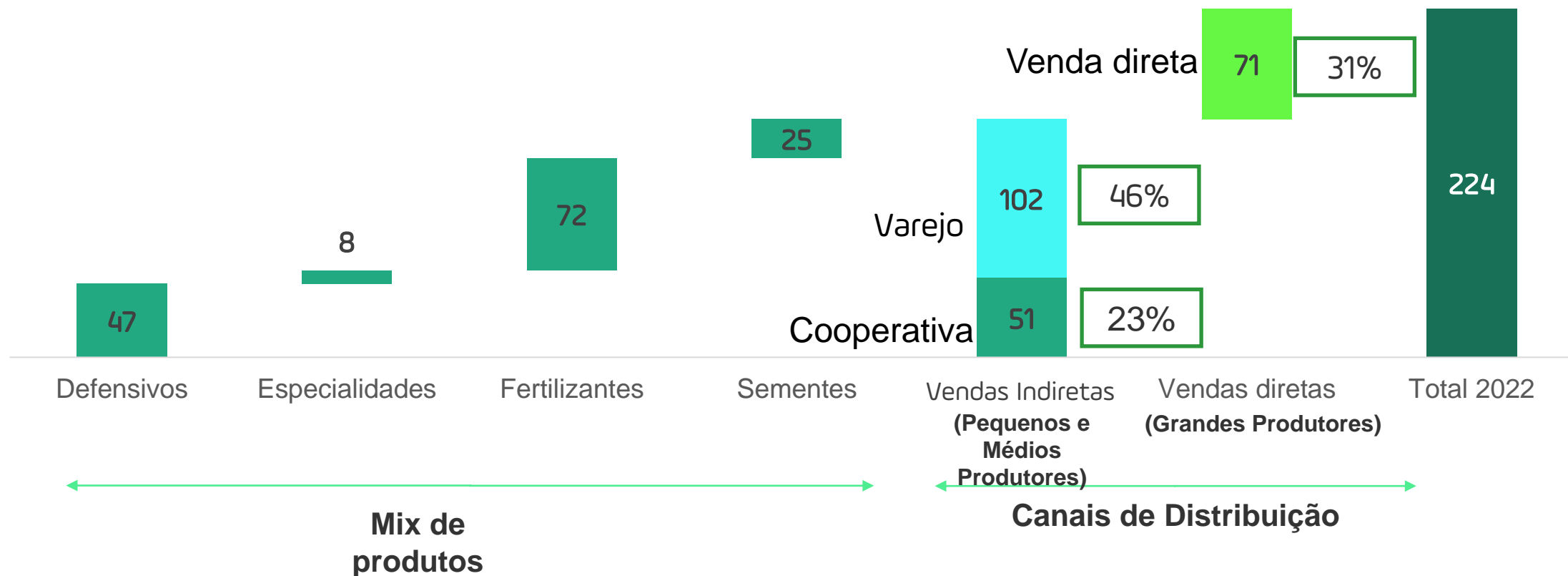


AGRO GALAXY

Setor

Visão geral do mercado brasileiro de insumos agrícolas

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

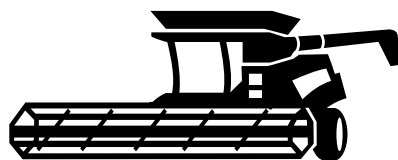


Fonte: Inteligência de Mercado AgroGalaxy.

Visão geral do produtor rural brasileiro

Foco AGXY: médios e pequenos produtores

Grande produtor



+10.000 Ha¹

Principais estatísticas

Total de fazendas ('000)

2,5

Terra agricultável (%)

15%

Características

- Independente
- Maior profissionalização e infraestrutura
- Acesso direto a produtores de insumos agrícolas

Médio produtor



200 - 10.000¹

251

57%

- Acesso a diferentes fornecedores (distribuidores, cooperativas e produtores de insumos agrícolas)
- Alta adoção de tecnologia
- Requer suporte de manuseio de grãos
- Muito dependente de financiamento

Pequeno produtor



100 - 200 Ha¹

219

8%

- Acesso reduzido à tecnologia
- Requer mais suporte técnico



Foco

Visão Geral do produtor rural brasileiro

Necessidades de médio e pequeno agricultor

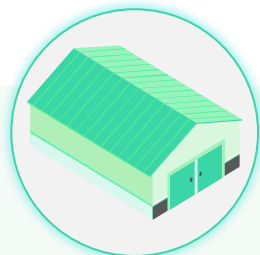
Produtos



Insumos agrícolas:
agroquímicos, sementes
e biotecnologia,
fertilizantes,
especialidades



Suporte técnico em todas as
etapas com aconselhamento
imparcial



Logística e
movimentação de
grãos

Serviços



Portfólio diversificado –
fornecedores diferentes em um
balcão único



Soluções de
crédito, seguros e
financeiras



Agricultura de
precisão



**Pacote completo oferecido pelo AgroGalaxy no
modelo B2B**

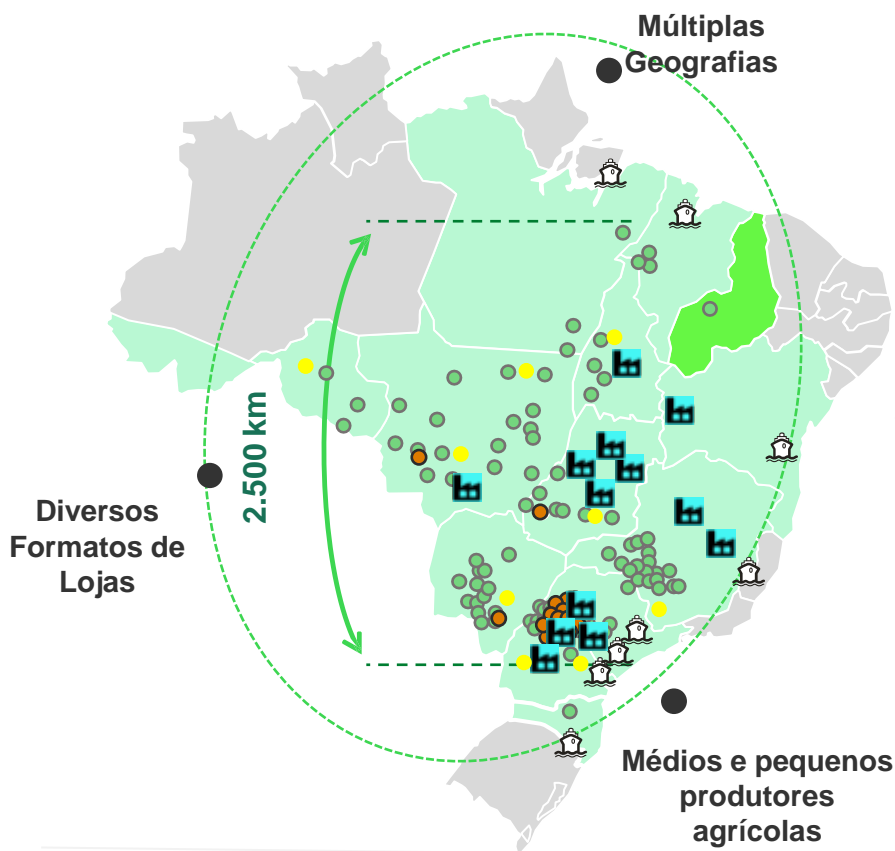


AGRO GALAXY

Overview

Perfil e distribuição geográfica

% da receita de insumos em 2022



Insumos agrícolas

Serviços

Originação de Grãos

169 Lojas

28 Silos

11 CTAs

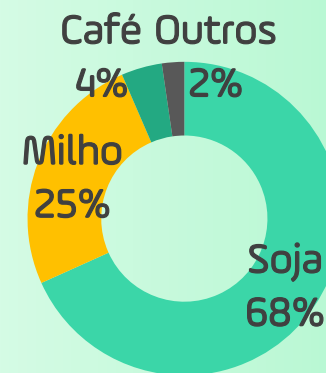
13 Unidades de sementes¹

2023

+6 lojas

+ 2 a 6 lojas a serem abertas

+2 CTAs



- ✓ 30.198 clientes
- ✓ Atuação em 14 estados
- ✓ 624 consultores técnicos de venda
- ✓ 63 especialistas de produtividade
- ✓ 11 CTAs

~ 1.000 cidades cobertas
 20 mi ha cobertos (2020/21)
 (~12% de toda área plantada do Brasil)

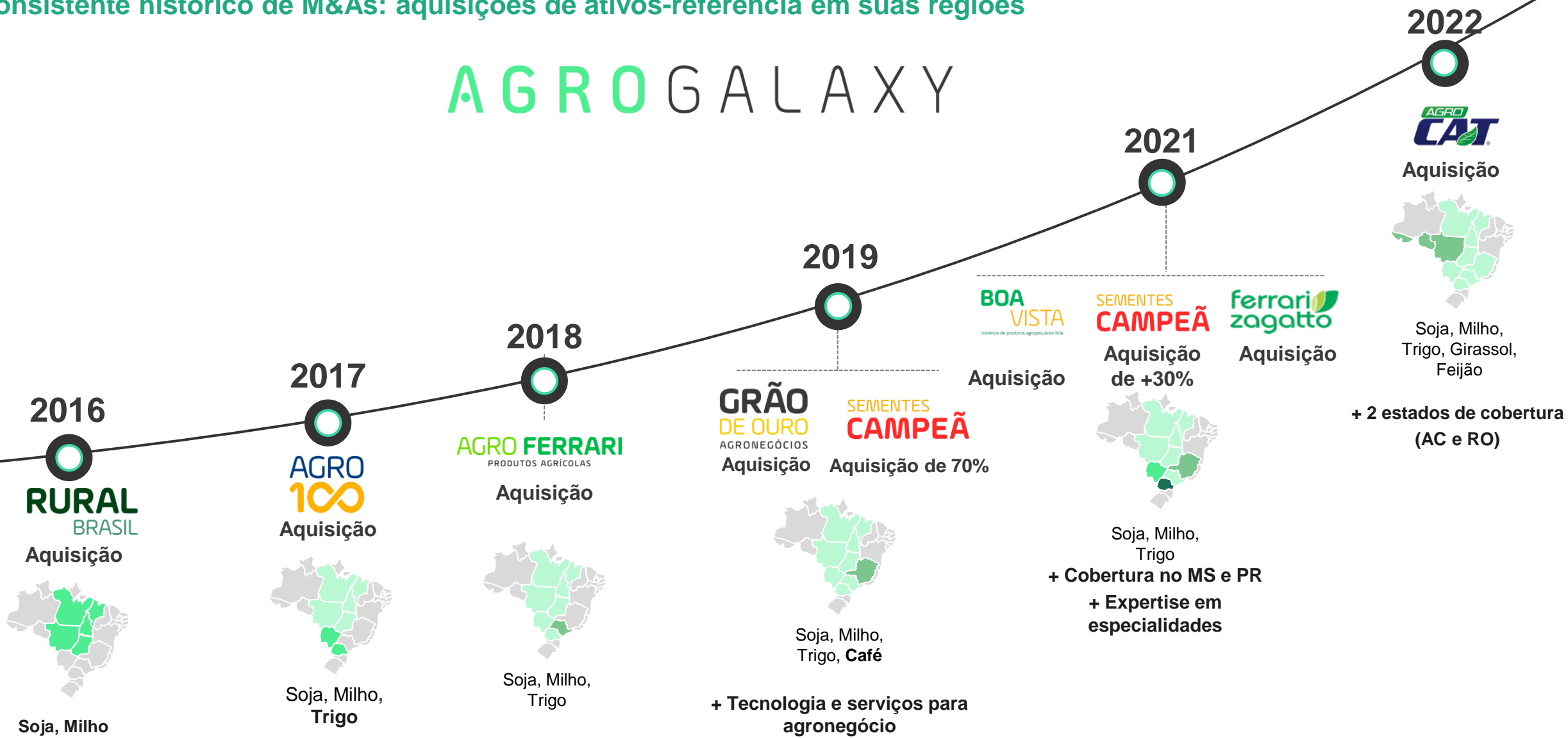
515 mil ton de capacidade estática
 ~950 mil ton de soja, ~677 mil ton de milho e ~25 mil ton de trigo originados (2022)

Nota: (1) 3 próprias e 10 tooling

Sólido histórico de aquisições

Consistente histórico de M&As: aquisições de ativos-referência em suas regiões

AGRO GALAXY



Nova Estrutura Organizacional



Welles Pascoal
CEO



Sheilla Albuquerque
Diretora sem Designação Específica



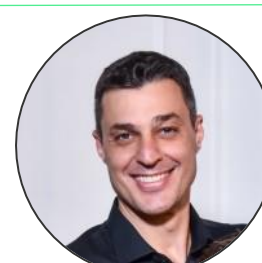
Axel Labourt
VP de Operações

Gente & Gestão
Jurídico
Soluções Agronômicas, P&D, Marketing e Atendimento ao Cliente
Sementes
Projetos, Negócios Digitais e Grãos
TI
Operações
Suprimentos



Eron Martins
CFO e DRI

Tesouraria
FP&A
Controladoria
Crédito e Cobrança
RI



Sergio Fraga*
Diretor de Negócios Sul



Hélio Romano*
Diretor de Negócios Norte

* Reportando interinamente ao CEO.



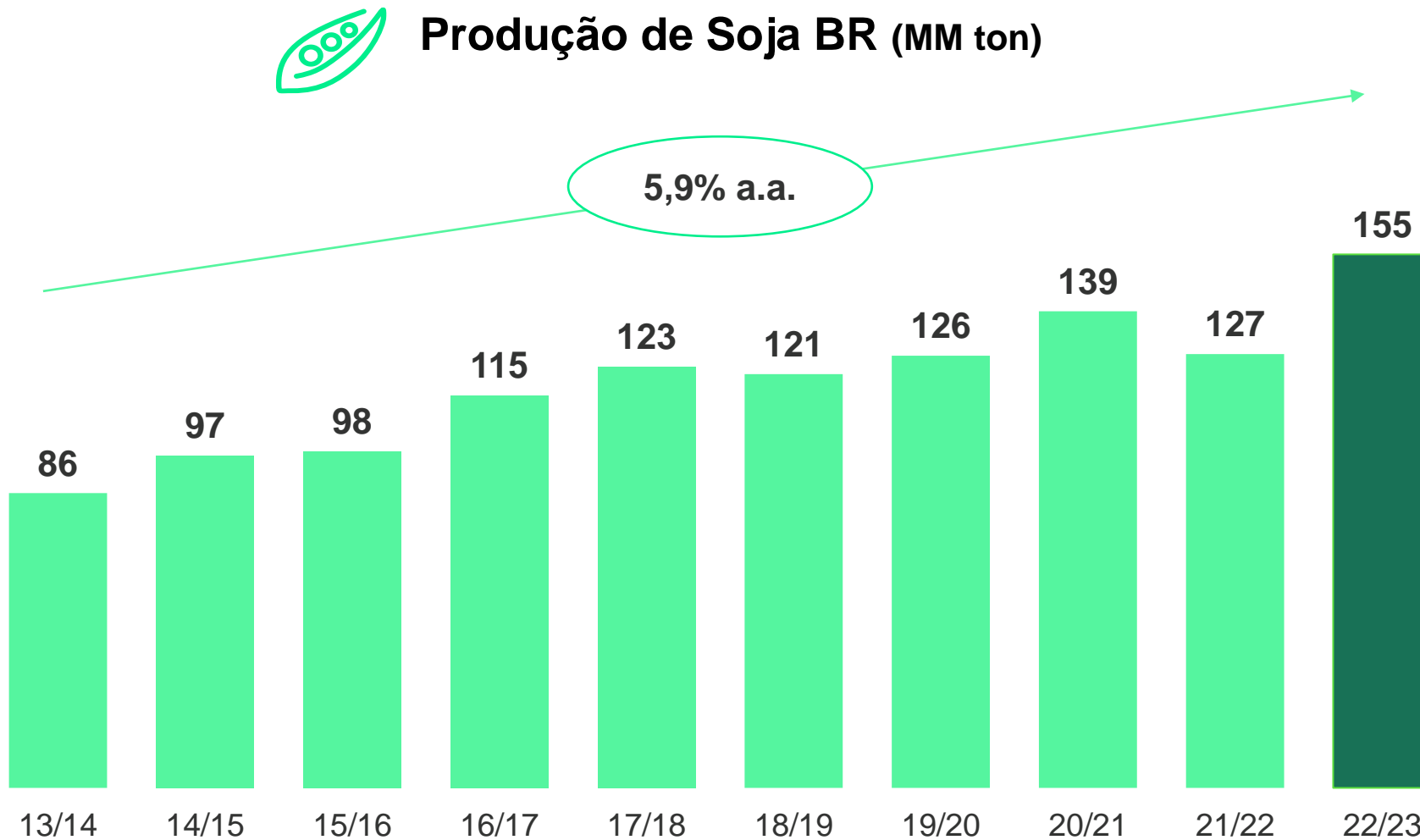
AGRO GALAXY
Contexto de mercado

Contexto de mercado

- **Recorde de produção de grãos na safra 22/23: 320 mi de ton (+17,5%).**
 - **Soja:** estimativa de **154,6 mi de ton (+24%, ou +30,2 mi de ton).**
 - **Milho:** estimativa de **130,0 mi de ton (+11%, ou +12,6 mi de ton).**
- **Soja e milho: queda de preços vs. 2022 e comercialização de soja mais atrasada em 4 anos.**
- **Relação de troca do produtor: soja e milho em níveis superiores a 2021.**
- **Preços de fertilizantes e defensivos químicos: relevante queda de preços no 1S23. Tendência de estabilidade/alta.**
- **Altos estoques no setor:** inventário de insumos agrícolas de **~30%** na safra 22/23 vs. **~15%** na média de safras anteriores.
- **Pedidos: produtor realizando compras “da mão para a boca”, com menos antecipação de pedidos.**

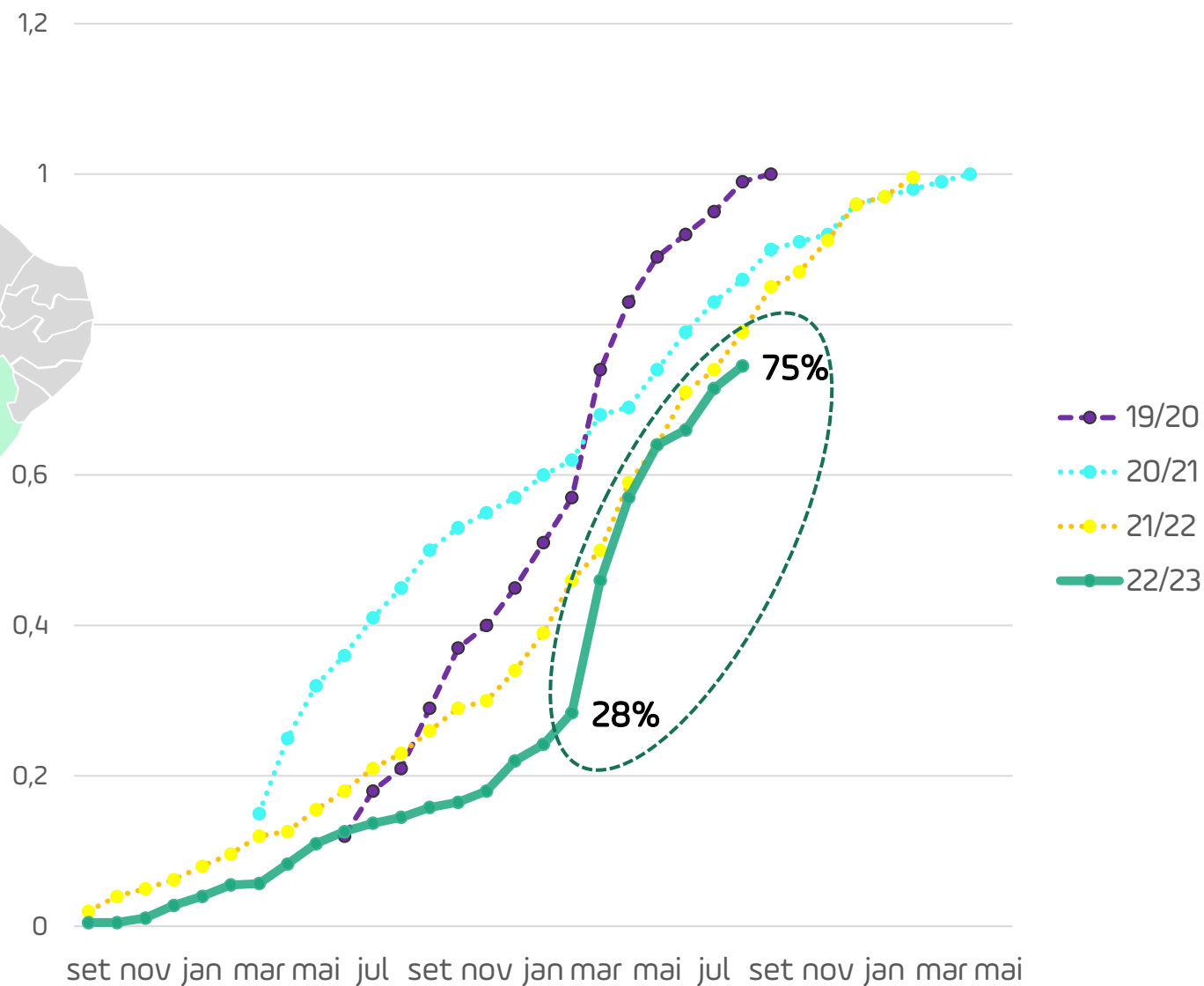
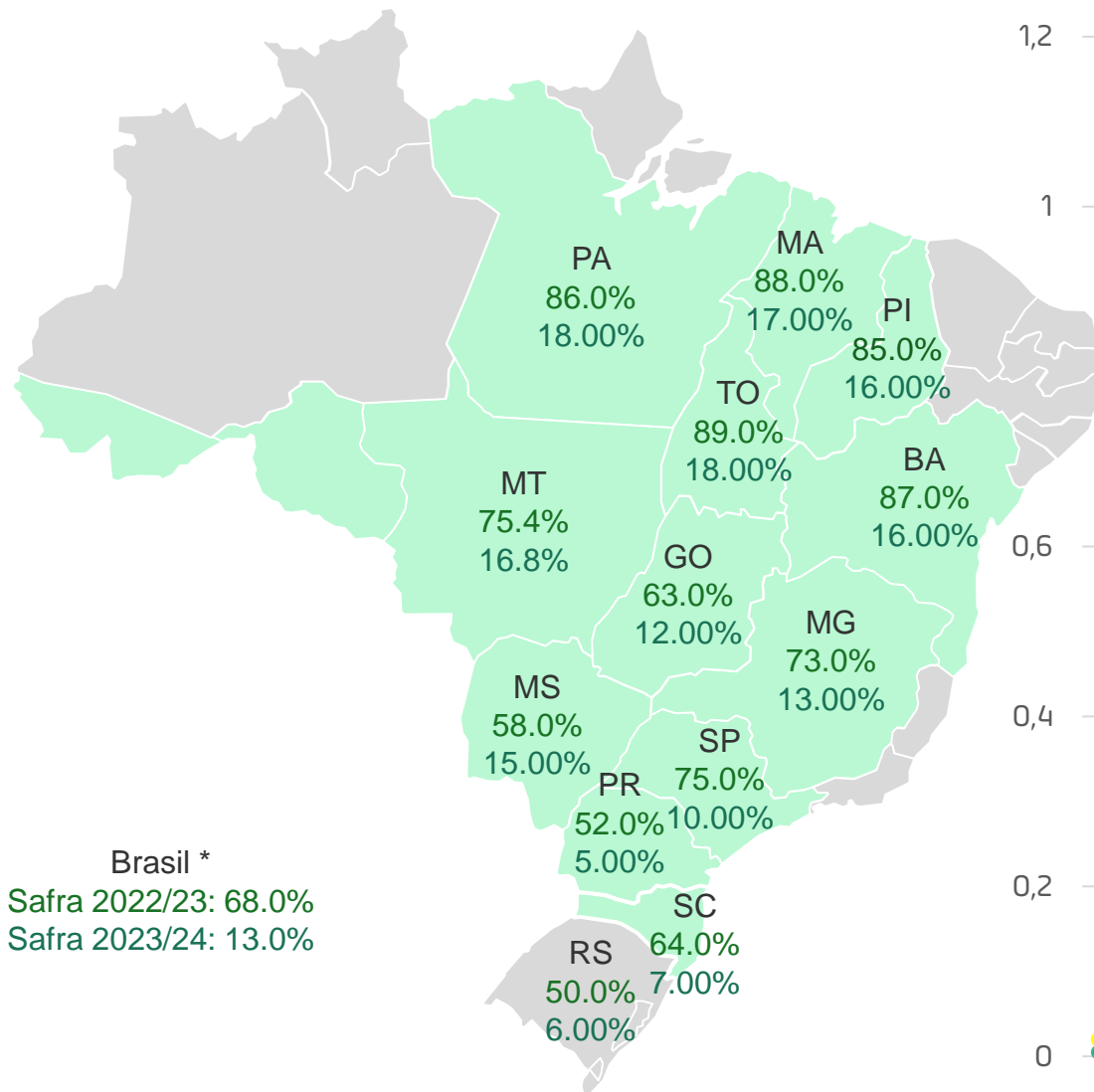
Sazonalidade de safras

Produção de soja tem clara tendência de alta, mas está sujeita à volatilidade natural do negócio entre safras.



Comercialização da soja safra 22/23

Comercialização mais lenta, com aceleração a partir de junho/23.



Brasil *

Safra 2022/23: 68.0%

Safra 2023/24: 13.0%

* Brasil = média ponderada dos estados expostos no mapa

The background features a dark green space scene with a view of the Earth's horizon. A large, stylized number '2' is overlaid on the right side. The text 'AGRO GALAXY' is centered in the upper half, with 'AGRO' in green and 'GALAXY' in white. Below it, 'Destiques Operacionais' is written in white.

AGRO GALAXY

**Destiques
Operacionais**



Destques Operacionais 2T23 vs. 2T22



CTAs

Promoção de melhores recomendações: **mais de 200** protocolos aprovados



Especialidades

9,4% do mix de insumos (+4,3 p.p.)
Bioinsumos: R\$ 27 mi (+5,7%)



Grãos

Recebimento de sacas **17,8 mi (+19%) acumulado 1S23**, demonstrando a confiança do produtor



30.198 clientes

+ 31,4%
vs. 2T22



ESG

Compromisso 1
Oferta Sustentável: Destaques nas metas 1 e 2



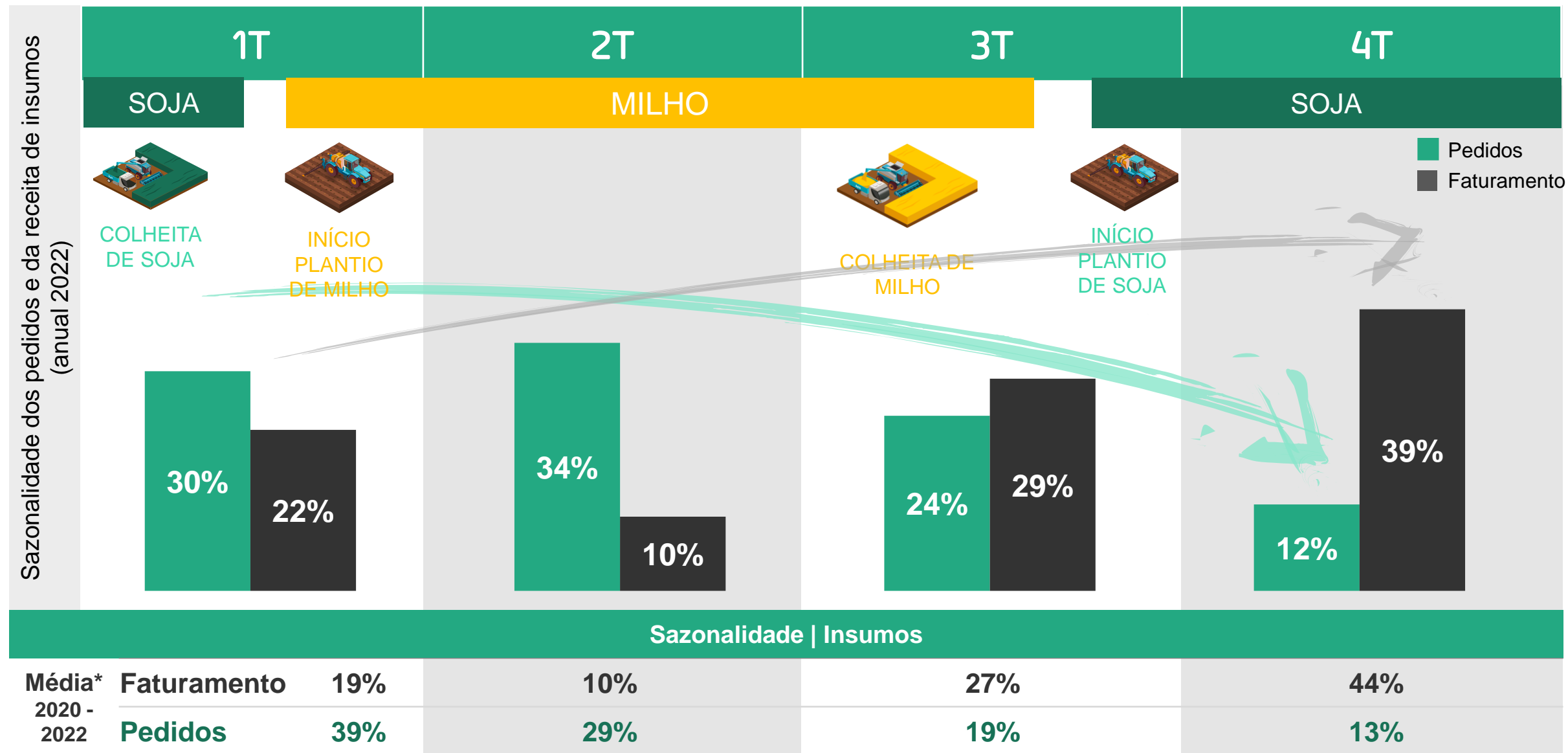
Management

Nova estrutura organizacional

The background image shows a farm scene. On the left, there are several large, dark silos with a conveyor system. In the foreground and middle ground, there is a vast field of crops, likely corn. On the right side, a person wearing a hard hat and work clothes is standing in the field, looking towards the left. The entire image is overlaid with a dark green tint and large, stylized green graphic elements: a thick diagonal line on the left and a curved shape on the right.

AGRO GALAXY
Sazonalidade

Sazonalidade do Negócio



An aerial photograph of a vast agricultural field, likely corn, with two harvesters working in the distance. The sky is filled with dramatic, dark clouds. The image has a dark teal overlay. A large, semi-transparent number '1' is visible on the left side of the image.

AGRO GALAXY

Resultados 2T23 | 1S23

Eron Martins



Eron Martins
CFO e DRI

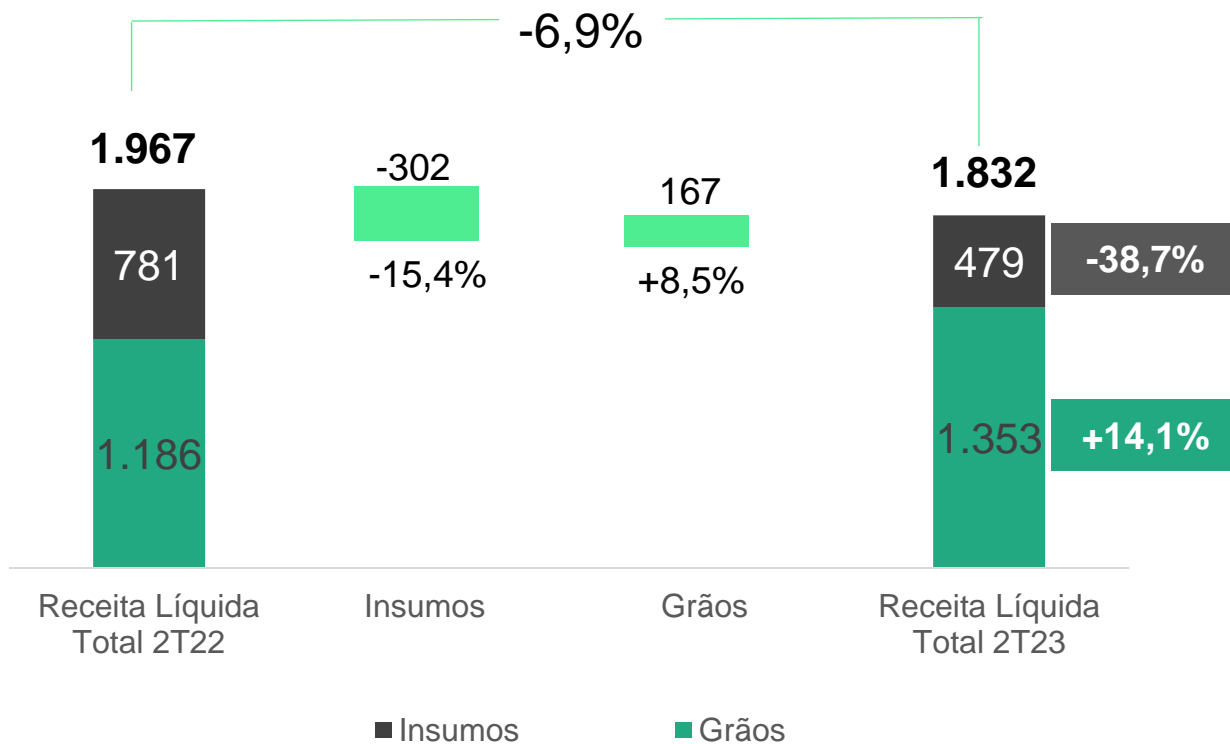
O Sr. Eron Martins é formado em Matemática e Administração de Empresas pela Universidade Barra Mansa (RJ), pós-graduado em Sistemas de Informação pela Universidade Estácio de Sá (SP), possui MBA em Tributação e Assessoria Fiscal pelo Centro de Estudos Financeiros de Madrid e Mestrado Profissional em Gestão de Pessoas pela FGV/SP.

Possui 28 anos de experiência nas áreas financeira e de tecnologia da informação no agronegócio e na indústria do vidro e metalúrgica. Foi CFO da Nadir Figueiredo de 2020 a 2023, tendo previamente atuado como CFO da Lavoro Agro, da Adama e AGREX. Atuou por 22 anos no Grupo Saint-Gobain, tendo exercido o cargo de CFO LATAM da operação de embalagens de vidro.

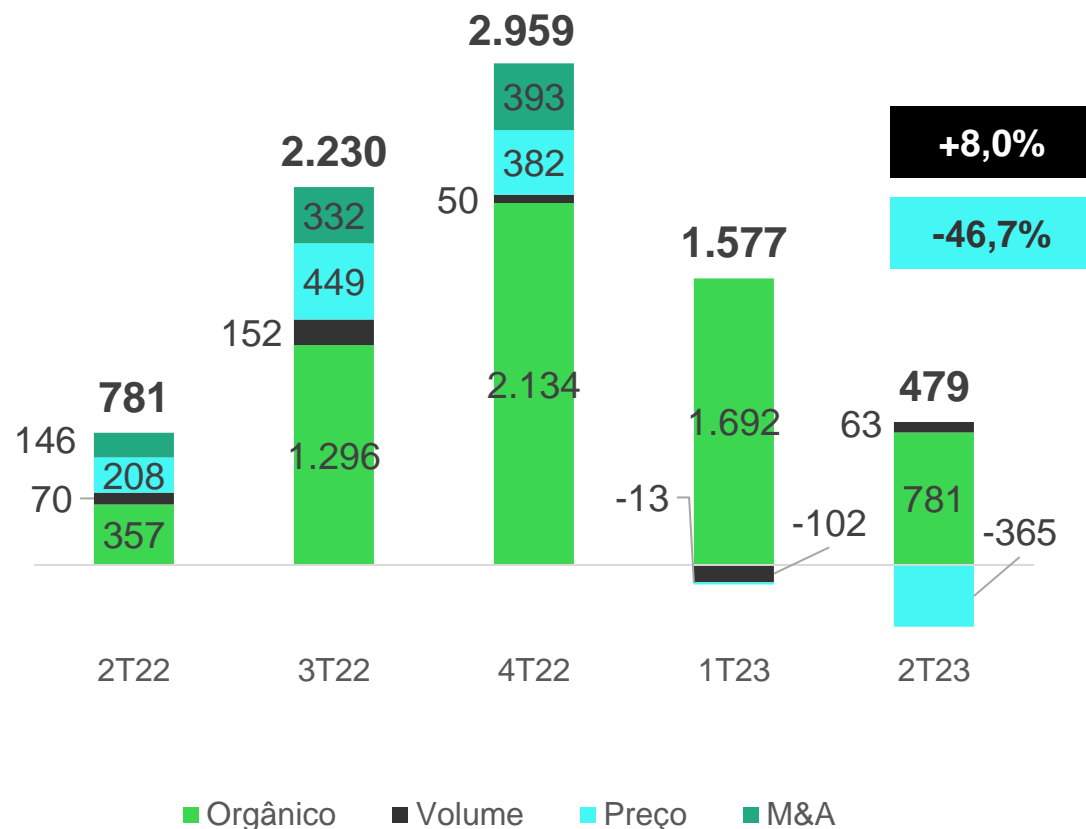
Receita Líquida 2T23 (R\$ milhões)

Insumos: -47% preços e +8% volume. Reduções nos preços de fertilizantes (-38%) e defensivos (-74%).

Evolução Receita Líquida (R\$ milhões)



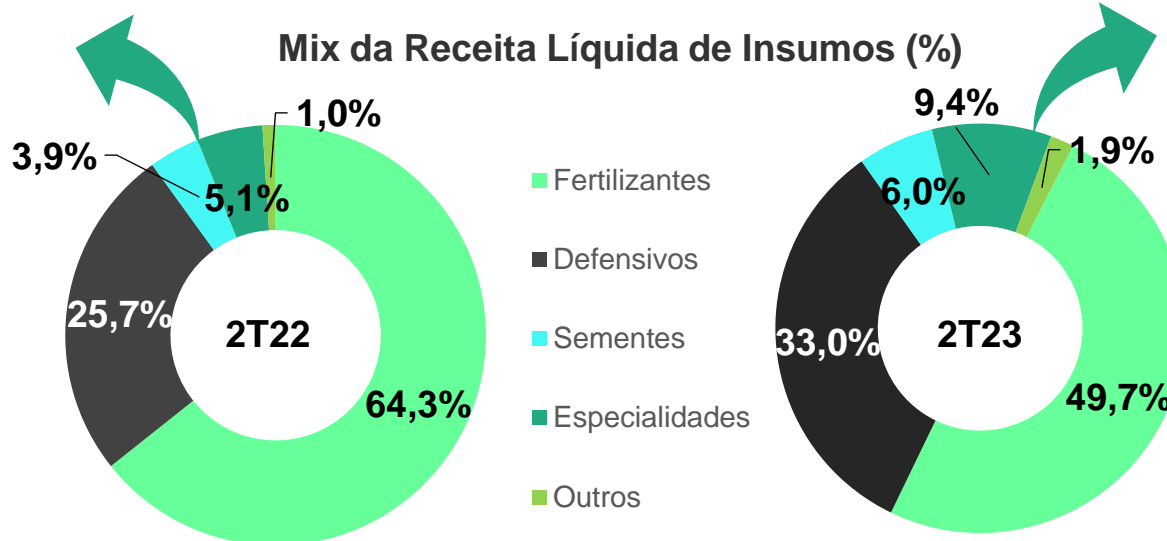
Evolução Receita líquida de Insumos por trimestre (R\$ milhões)



Mix Receita Líquida

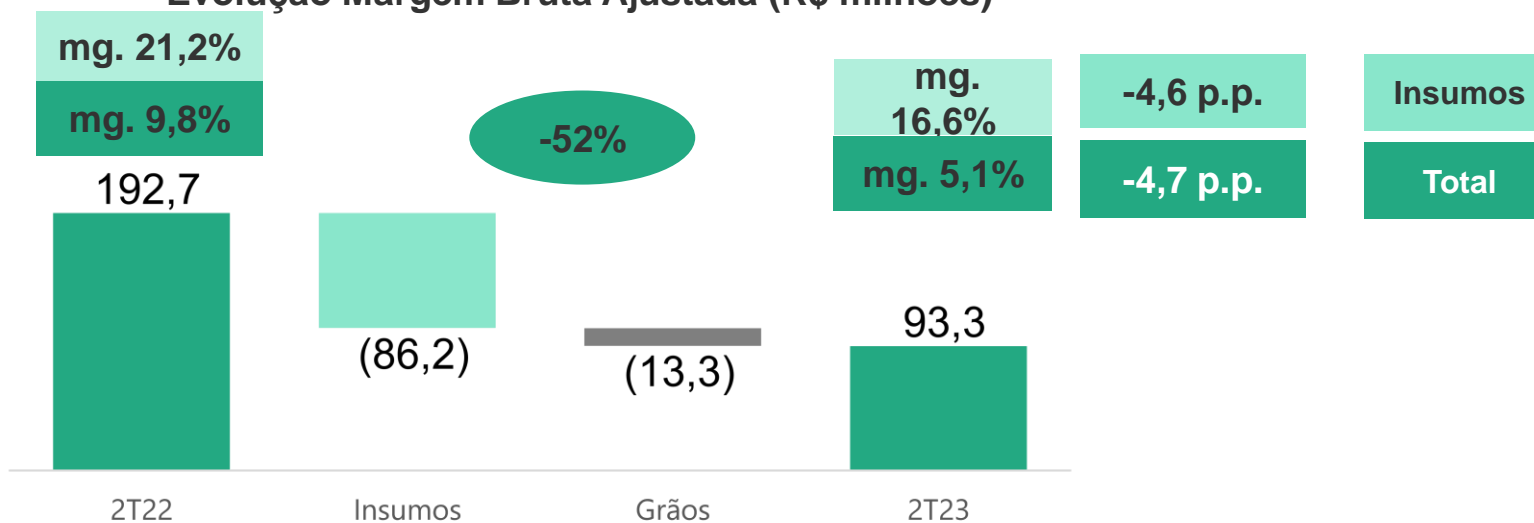
AGXY é a maior plataforma de bioinsumos do varejo brasileiro. Mix de Especialidades no 2T23 (+4,3 p.p.).

2,3% bioinsumos*:
R\$ 18,3 milhões no
2T22.



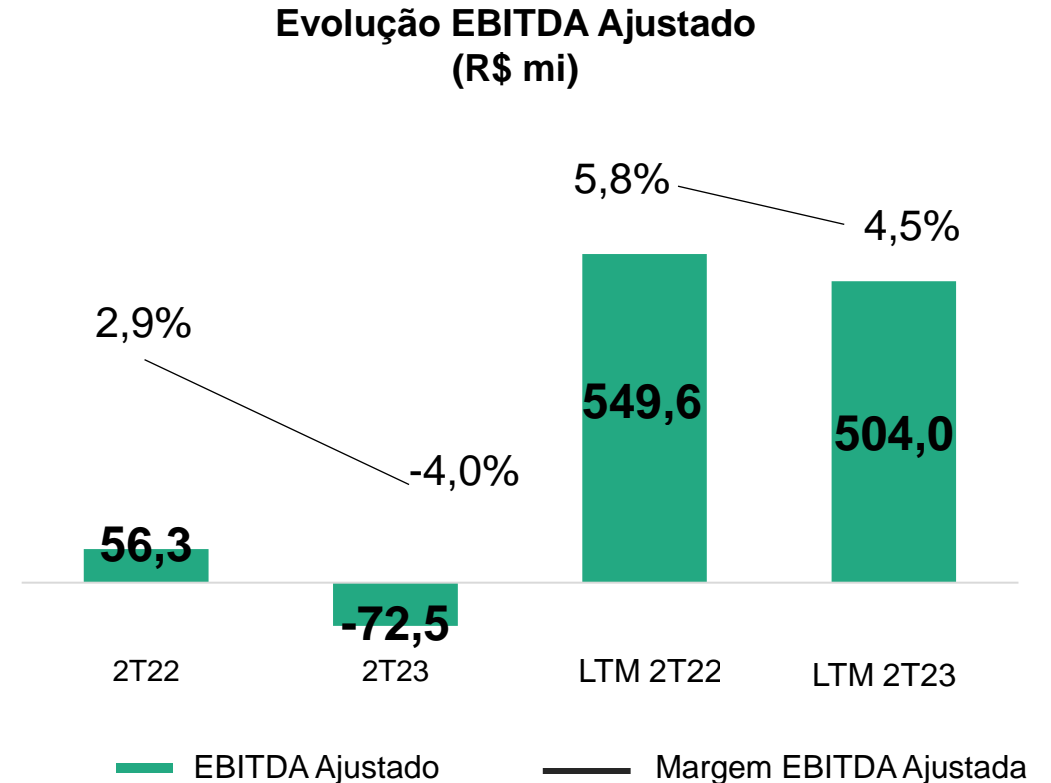
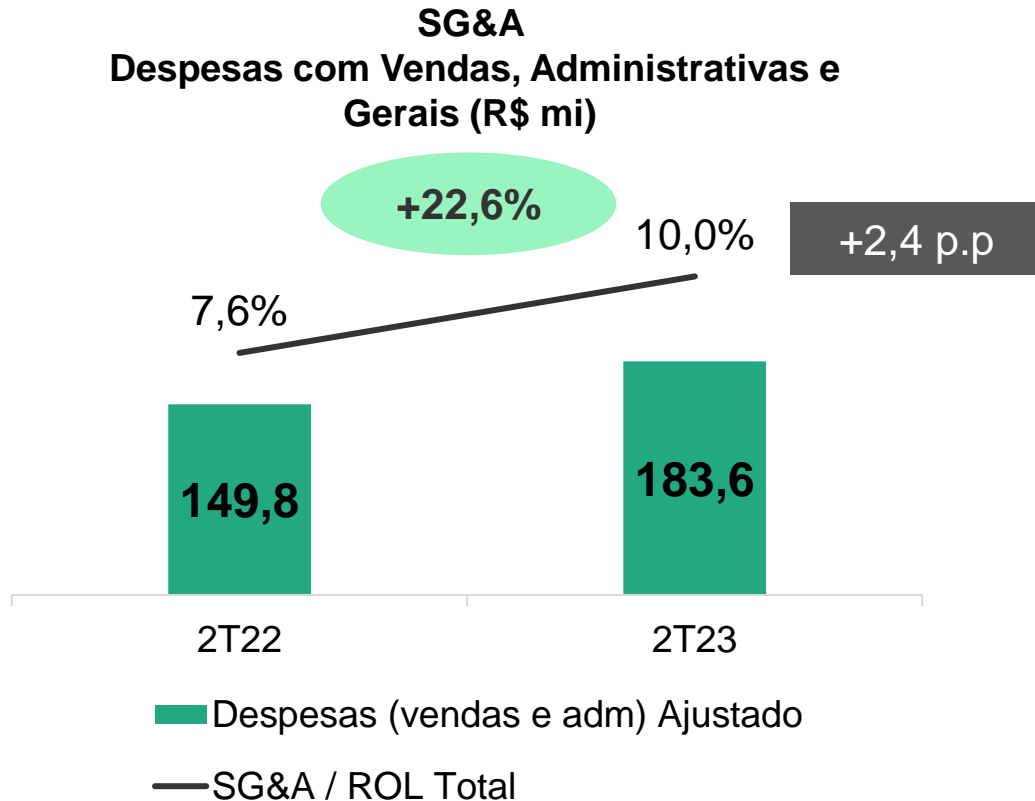
5,7% bioinsumos*:
R\$ 27 milhões no
2T23

Evolução Margem Bruta Ajustada (R\$ milhões)



SG&A e EBITDA ajustado

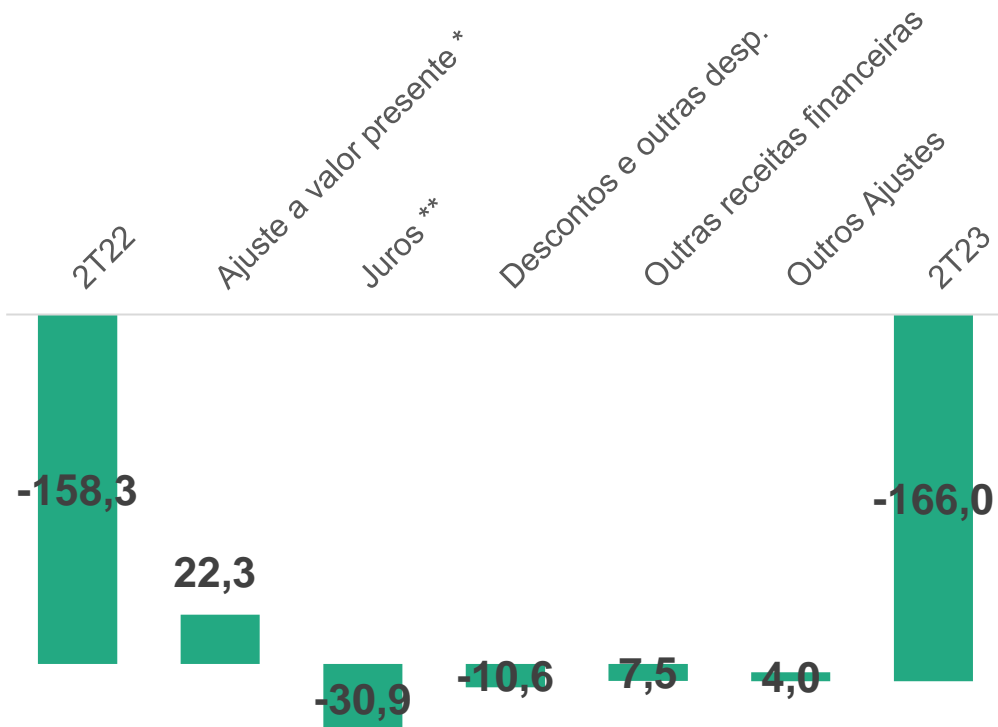
SG&A reflete abertura de lojas e aumento de CTVs. Retração do EBITDA ajustado: menor receita líquida de insumos (-39% vs. 2T22) e menor margem em fertilizantes e herbicidas. Foco em *ramp up* de 60 lojas.



Resultado financeiro (R\$ milhões)

Impacto do aumento da taxa Selic média de 12,5% a.a. no 2T22 para 13,7% a.a. no 2T23; redução em despesas com AVP por repasse de custo financeiro ao cliente.

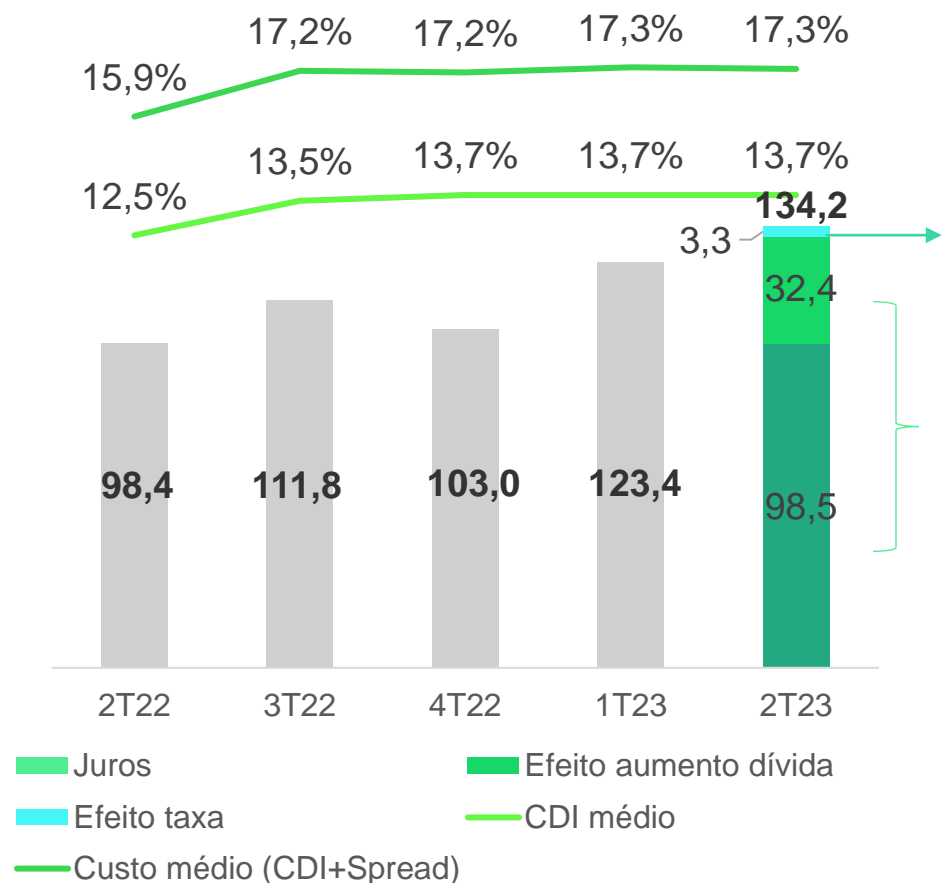
Resultado Financeiro (R\$ mi)



* Despesa

** Juros sobre empréstimos e financiamento + Juros passivos (CRA, juros renegociação ou atraso)

Juros sobre empréstimos e CRA (R\$ mi)

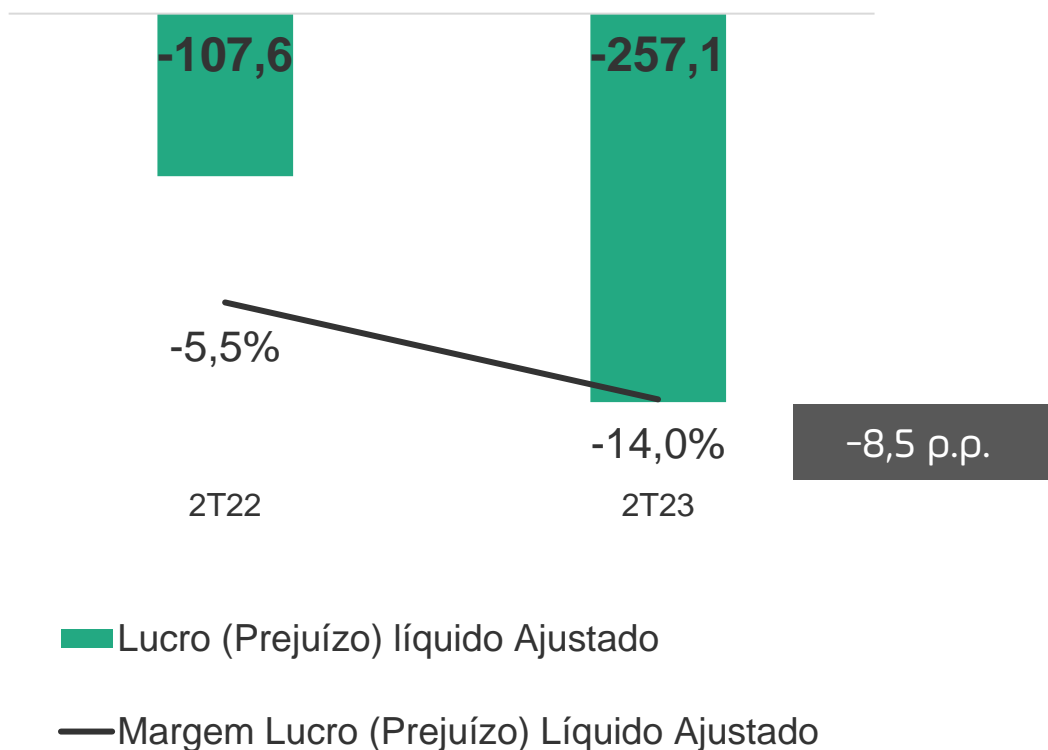


CDI 12,5% (2T22) x 13,7% (2T23)

Aumento dív. = R\$ 130,9 mi

Resultado Líquido Ajustado

Lucro (Prejuízo) líquido Ajustado (R\$ milhões)



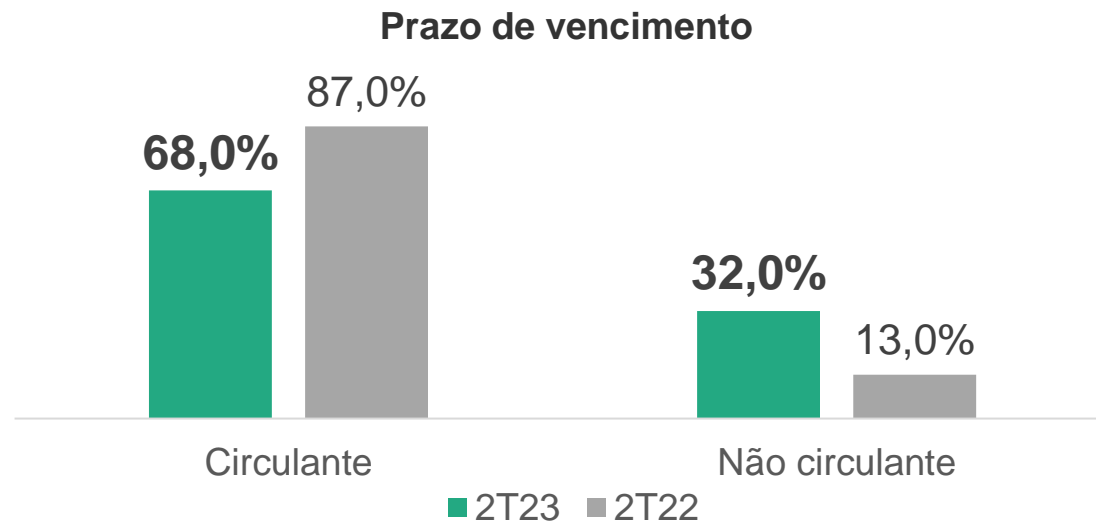
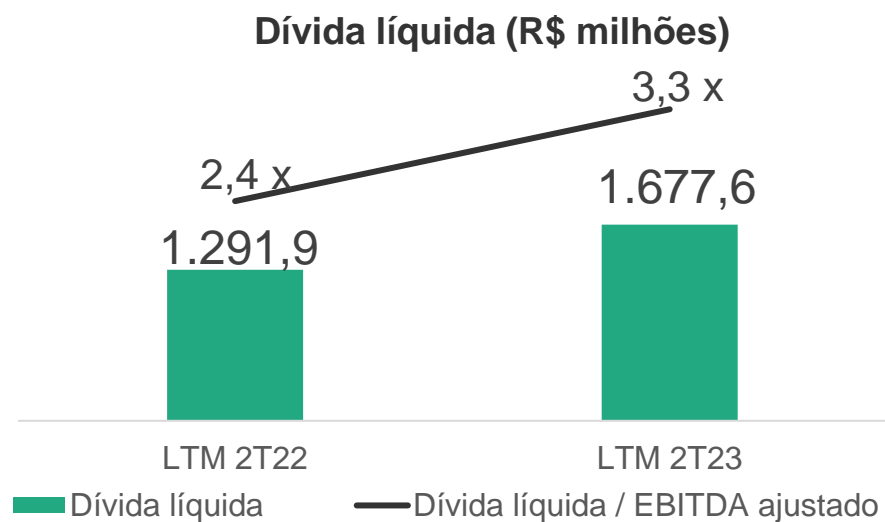
Queda de margem bruta em insumos

Maiores despesas com lojas em ramp up novas (+24) e CTVs (+15%)

Aumento de taxa Selic

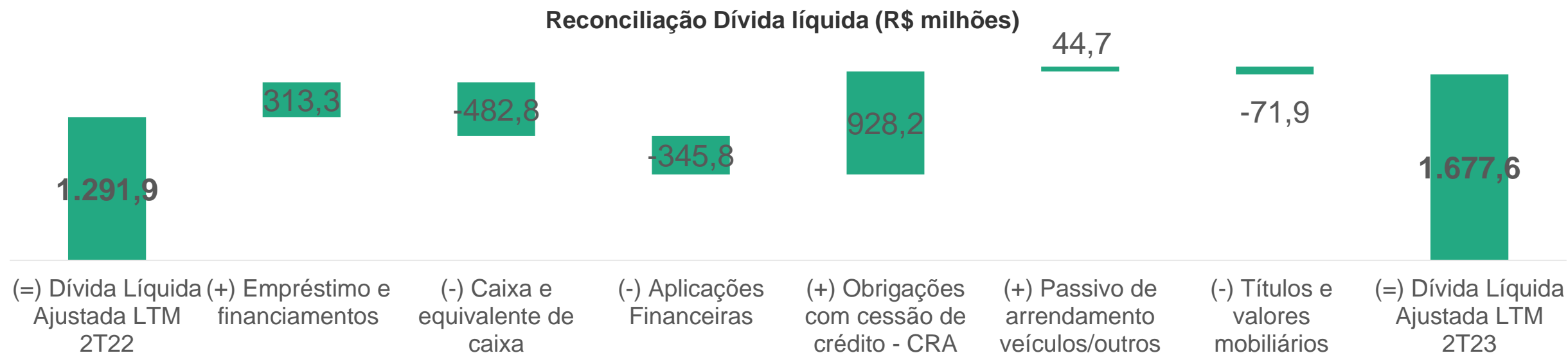
Perfil do endividamento

Alongamento do perfil da dívida. Aumento da dívida líquida: queda no EBITDA ajustado e aumento do prazo médio de recebimento.



Reconciliação da dívida líquida

Aumento de captações entre os períodos.



Geração de caixa operacional e dias de capital de giro

Aumento no prazo médio de capital de giro: maior prazo com fornecedores, redução de estoque e aumento do prazo de recebimento.

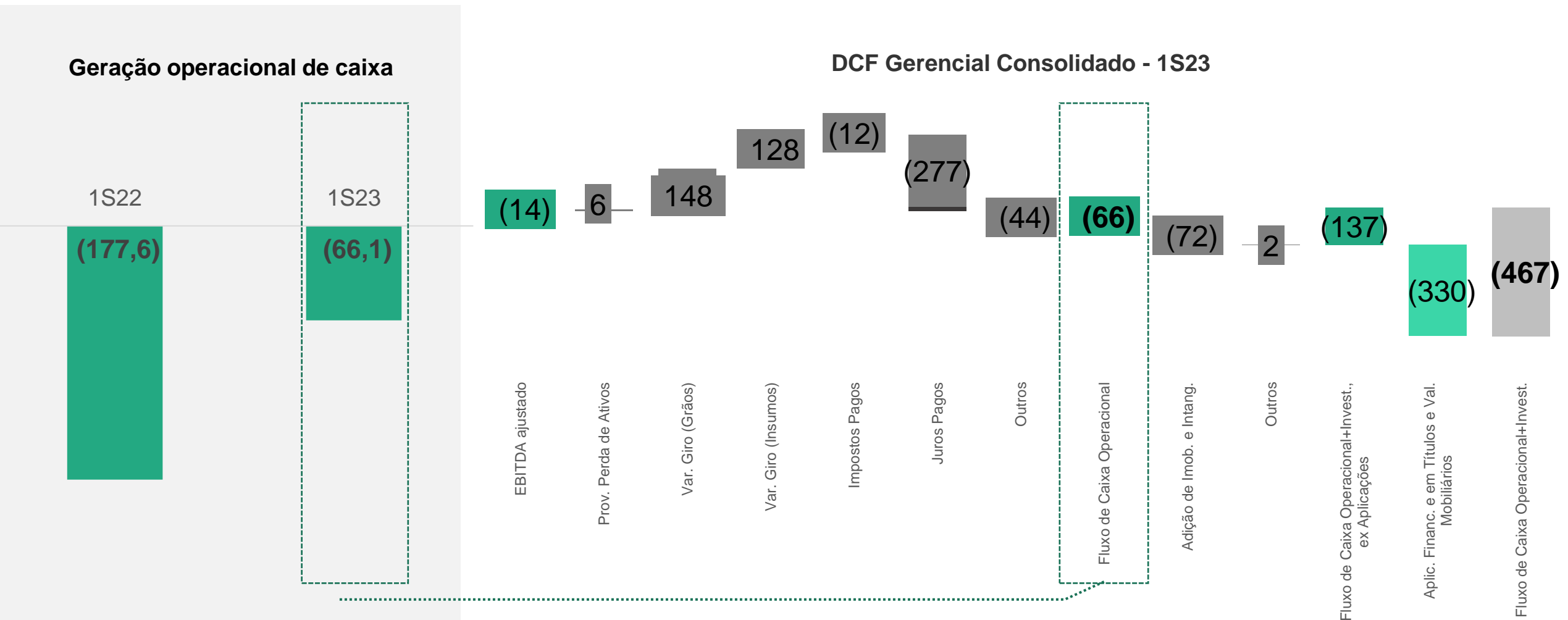
Variação em dias de Capital de Giro	LTM 2T23	LTM 2T22	Δ
Ativo			
Prazo Médio de Recebimento	142	82	-60
Prazo Médio de Estocagem	75	87	12
Ciclo Operacional	217	169	-48
Passivo			
Prazo Médio de Pagamento	147	116	31
Dias de Capital de Giro	70	53	-17

Aumento de 17 dias de capital de giro devido à redução do prazo médio de recebimento sendo:

- (i) aumento de prazo médio de pagamento junto aos fornecedores, principalmente de fertilizantes e defensivos;
- (ii) redução de novas compras em 2023, com foco na venda químicos e especialidades em estoque.

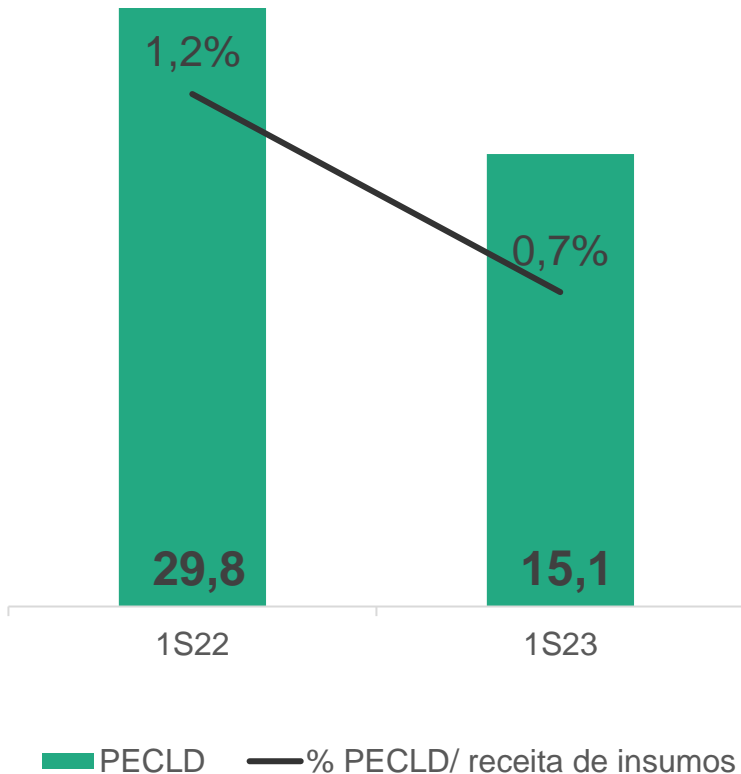
Geração de Caixa (R\$ milhões)

Redução do impacto negativo da geração de caixa operacional ao final de junho de 2023.



PECLD e aging

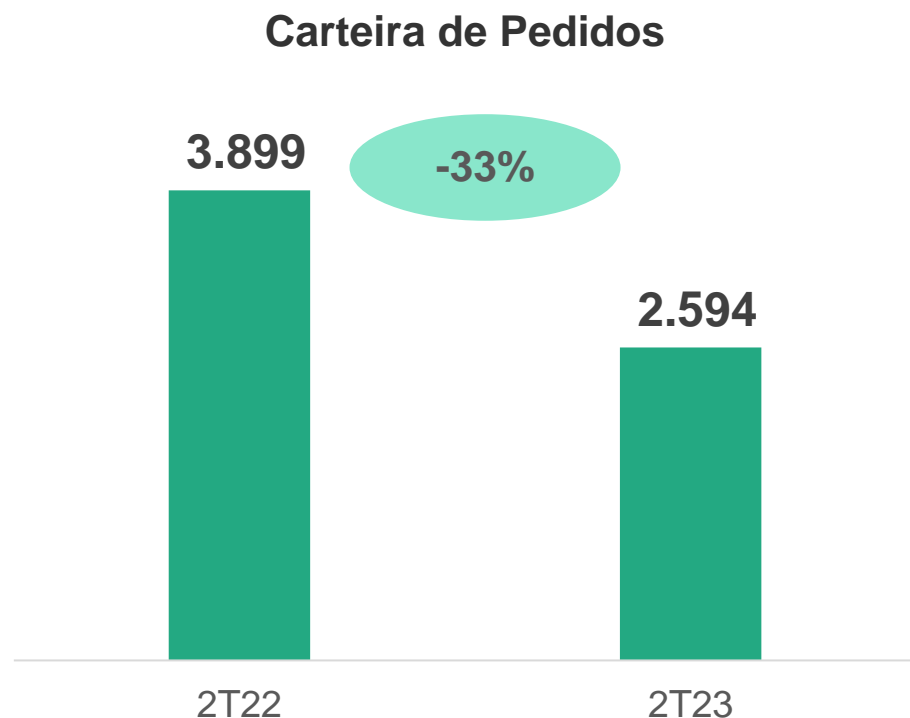
Aumento de contas vencidas no trimestre reflete o atraso no recebimento dos produtores decorrentes na lentidão da comercialização de soja.



	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

Carteira de Pedidos

Impacto de queda de preços de insumos e tendência de preços de commodities na dinâmica de pedidos. Recuperação no 2T23 vs. 1T23.



Queda nos pedidos: (i) **decréscimo de preços em fertilizantes e defensivos** e (ii) adiamento de pedidos dos produtores por conta da **tendência de queda de preços** em alguns segmentos de insumos.

Tendência de aceleração
(1T23 vs. 1T22 = -41%)

Novo Modelo Operacional



Integração das operações e criação da base para alavancar a escala da AgroGalaxy;



Melhores ferramentas de gestão e máximo potencial extraído do time comercial;



Construção da base tecnológica para a transformação digital;



Maior orientação ao cliente (criação de *Customer Service*);



Maior agilidade e eficiência operacional incluindo os processos *Order to Cash* e *Procure to Pay*;



Construção da fundação para a próxima onda de crescimento da AgroGalaxy;



Piloto foi implementado em Agosto de 2022;



Melhorias no ERP da AgroFerrari.

AGRO FERRARI
PRODUTOS AGRÍCOLAS



Go-Live UN1
Ago 2022

Implantação dos novos
sistemas *core* (SAP e Salesforce)

Roll-out restante das UNs

The image features a close-up of a person's hands holding a corn cob. The person is wearing a plaid shirt. The background is a blurred field of corn plants. A thick teal line curves across the left side of the image. The text 'AGRO GALAXY' is centered in the upper half, and 'Plano de Ação 2S23' is centered below it. On the right side, there are large, semi-transparent teal shapes, including a large 'A' and a smaller circle.

AGRO GALAXY

Plano de Ação 2S23

Prioridades

1

Redução da Inadimplência

- (i) Campanha de valorização de grãos (10% de valorização; Vol. 2,5 mi. sacas);
- (ii) Mais de 500 clientes inadimplentes negativados; e
- (iii) Execução de garantias.

2

Equalização de estoques

3

Foco em rentabilidade: testes CTAs, eficiência em pessoas e processos

4

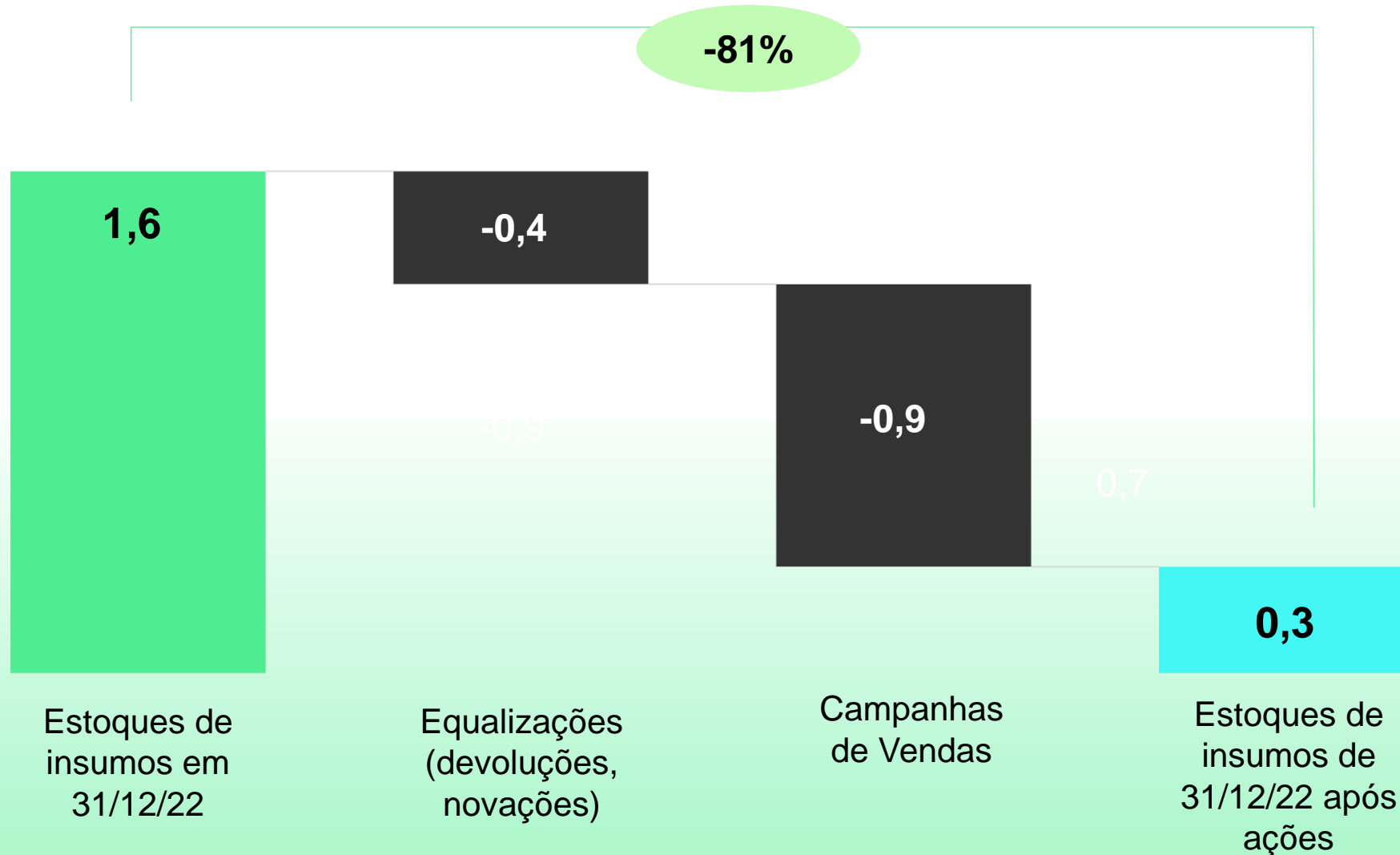
Ramp up de 60 lojas abertas desde 2019

5

Alocação de **working capital**: redução de aberturas de lojas e sinergias SG&A

Estoque (R\$ bi)

Ações para equalizar situação de estoque: devoluções, novações e campanhas de vendas.



A hand holding a corn cob in a field, with a teal graphic overlay. The background is a blurred field of corn plants. A teal line starts from the top left, curves around the hand, and then continues as a thick teal line on the right side of the image. The text 'AGRO GALAXY' is centered in the middle, with 'AGRO' in teal and 'GALAXY' in white. Below it, the word 'Anexos' is written in white.

AGRO GALAXY

Anexos

CTAs e resultados de testes

Aumento da produtividade em protocolos testados.

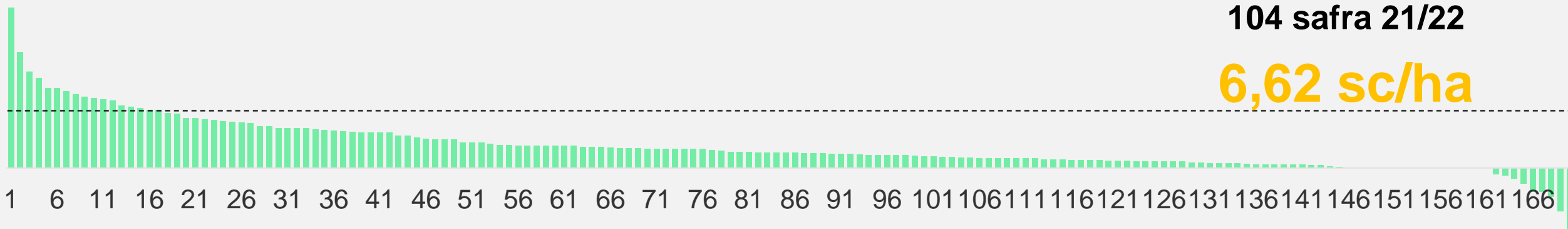
CENTROS TECNOLÓGICOS (CTA)
Validar e desenvolver produtos e serviços, trazendo segurança para as recomendações e Inovação aos PTAs

PROTOSCOLOS TÉCNICOS (PTA) **Tratamentos e** posicionamentos técnicos alinhados com a estratégia AgroGalaxy:
Fit Biológico, Produtividade, Sustentabilidade e ROI

63 especialistas de produtividade

170 áreas Polo vs. 104 safra 21/22


6,62 sc/ha



Ramp up de lojas orgânicas

No 1S23, as lojas abertas desde 2019 (60 lojas) contribuíram com 22% da receita de insumos total. No período todo representaram 19%.

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
<i>% da receita de insumos total</i>	<i>7%</i>	<i>15%</i>	<i>19%</i>	<i>22%</i>	<i>22%</i>	<i>19%</i>



R\$ 3,6 bi, ou **19%** da receita de insumos total de 2019 a 2022

Preservação de working capital: redução de guidance de lojas

Foco em ramp up de 60 lojas abertas desde 2019.

Revisão do guidance de novas lojas

Antes: de 15 a 20 lojas



Novo Guidance:
de 8 a 12 lojas
(das quais 6 abertas
no 1S23)

Racional para 2023:

1

Manter abertura de lojas previstas que já possuíam equipe e pedidos em carteira

2

Uso racional do capital: redução de capex, sinergias em SG&A

Sazonalidade do Negócio - Safra

Safra de verão (soja)

plantio e faturamento



Sazonalidade do Negócio - Safrinha

Safrá de inverno (milho)
plantio e faturamento

2022

4T

2023

1T

2T

3T



INÍCIO PLANTIO DE MILHO

COLHEITA DE MILHO

Fertilizantes



Sementes



Defensivos



Especialidades

