

RESEÑA INFORMATIVA
SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS POR EL PERÍODO
FINALIZADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

Información requerida por el artículo 4, capítulo III, Título IV de las Normas de la Comisión Nacional de Valores (N.T. 2013) (Cifras expresadas en miles de pesos)

1. COMENTARIOS GENERALES

Los Grobo Agropecuaria S.A. es una compañía de agronegocios líder en provisión de productos, servicios y conocimiento para la cadena de valor del agro en Argentina y su región, con una amplia plataforma de negocios tradicionales que van desde la comercialización de granos, acopio y soluciones logísticas a la provisión de agroinsumos y el asesoramiento técnico para la producción agrícola.

Es una empresa que ofrece una propuesta íntegra de servicios de valor agregado en el sector: siembras asociadas, asesoramiento y apoyo financiero, negocios de trigo para la producción de harinas, de semillas seleccionadas, agricultura de precisión. Sobre la base de la tecnología, la innovación, el trabajo en red y el comercio colaborativo, procura constantemente generar desarrollo sostenible y bienestar junto a clientes y socios comerciales.

El resultado operativo de la compañía es una pérdida de \$ (537.989).

Finalmente, el presente período finalizó con un resultado negativo de \$ (7.712.713) y un resultado final negativo (luego de otros resultados integrales) de \$ (11.713.688).

Moneda funcional y de presentación

La información incluida en los estados financieros se registra en dólares que es la moneda funcional de Sociedad, es decir, la moneda del entorno económico principal en el que opera la entidad y se presenta en pesos, moneda de curso legal en Argentina, conforme los requerimientos de CNV.

2. ESTRUCTURA DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVA

	<u>31/12/2023</u>	<u>31/12/2022</u>
Pérdida antes de resultados financieros	(537.989)	893.143
Resultados financieros	<u>(2.322.843)</u>	<u>(841.950)</u>
Resultado antes del impuesto a las ganancias	(2.860.832)	51.193
Impuesto a las ganancias	<u>(4.851.881)</u>	<u>(396.562)</u>
Pérdida del periodo	(7.712.713)	(345.369)
Otros resultados integrales del periodo	<u>(4.000.975)</u>	13.998
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL PERÍODO	<u>(11.713.688)</u>	<u>(331.371)</u>

3. ESTRUCTURA PATRIMONIAL COMPARATIVA

	<u>31/12/2023</u>	<u>30/06/2023</u>
Activo no corriente	115.258.801	29.845.876
Activo corriente	167.756.216	55.831.671
Total del activo	<u>283.015.017</u>	<u>85.677.547</u>
Pasivo no corriente	37.302.469	15.239.123
Pasivo corriente	224.092.556	69.423.744
Patrimonio	21.619.992	1.014.680
Total del pasivo y patrimonio	<u>283.015.017</u>	<u>85.677.547</u>

4. ESTRUCTURA DE FLUJO DE EFECTIVO COMPARATIVA

	<u>31/12/2023</u>	<u>31/12/2022</u>
Flujo neto de efectivo (utilizado en) / generado por las actividades operativas	(4.249.655)	194.124
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión	(837.999)	(261.077)
Flujo neto de efectivo (utilizado en) / generado por las actividades de financiación	(105.486)	1.153.764
(Disminución) Aumento neto del efectivo	<u>(5.193.140)</u>	<u>1.086.811</u>

5. INDICES

	<u>31/12/2023</u>	<u>31/12/2022</u>
Liquidez (1)	0,75	0,80
Solvencia (2)	0,08	0,01
Inmovilización del capital (3)	0,41	0,35

(1) Activo corriente / Pasivo corriente.

(2) Patrimonio neto / Pasivo total.

(3) Activo no corriente / Activo total.

6. PERSPECTIVAS (Información no examinada y no cubierta por el Informe de Revisión)

En el primer semestre del ejercicio ocurrieron dos fenómenos que afectaron al negocio de Agroinsumos. En los primeros meses, se convivió con los restos de una de las peores sequías de la historia, y se esperaba un fenómeno niño que tardó en llegar. Sin embargo, desde mediados de Octubre, las lluvias ocurrieron en todas las regiones (algunas más atrasadas que otras) y los cultivos de gruesa comenzaron a implantarse con un muy buen pronóstico.

Los presupuestos de los rubros de fertilizantes y semillas fueron alcanzados y superados, mientras que el de fitosanitarios estuvo por debajo del presupuesto por las cuestiones climáticas antes descritas. La sequía de los primeros meses hizo que las aplicaciones de barbechos químicos se perdieran en algunas regiones. Nuestra dispersión geográfica nos permitió mitigar este fenómeno ya que al participar en zonas tan diferentes tuvimos regiones con performances muy superiores a la media, y otras por debajo.

En cuanto al mercado, atravesamos meses muy turbulentos debido a las trabas en las importaciones en meses claves. El negocio es muy dependiente del mercado internacional, sufrimos desabastecimiento de algunos productos claves, y también la dispersión de precios fue muy grande debido al contexto internacional y también del mercado interno.

En el área de Comercialización de Granos, cerramos el primer semestre con un volumen de 780.255 toneladas acopiadas, 15% por debajo del año anterior, y que se explica en su mayoría por el gran volumen generado el año anterior durante el 1er y 2do programa "dólar soja". En relación con los resultados, pudimos mejorar sensiblemente los márgenes estimados como consecuencia de la aplicación y extensión a nuevos productos del Programa de Incremento Exportador, y posteriormente, por el lanzamiento del "Dólar Blend" (80% Oficial-20% CCL) por parte del gobierno nacional.

A nivel internacional, la oferta desde el Mar Negro continúa fluyendo y manteniendo un buen ritmo de exportaciones; como resultado los compradores muestran cierta tranquilidad. La cosecha norteamericana es buena y se mantiene estable lo que implica presión a la baja. Como contrapartida, por factor climático y aumentos en los costos, se espera una caída en los niveles de producción de Brasil.

En el contexto local, las buenas condiciones climáticas y de desarrollo podrían llevar a lograr muy buenos volúmenes de producción en la cosecha gruesa. La decisión de retirar el paquete fiscal de la "Ley Bases" que aumentaba derechos de exportación a 15% en todos los granos (excepto soja) trae cierta tranquilidad en el corto plazo en un contexto de precios a la baja.

En el área de Producción Agrícola, los cultivos de Fina se están recolectando con rindes en línea a lo esperado, con algunas demoras en la región sudeste debido a las condiciones climáticas. Condiciones que confirman el cambio de ciclo, y que logran recargar bien los perfiles de humedad entrando a enero con buenas condiciones. En cuanto a los cultivos de gruesa se lograron implantar bien, tanto Girasol, como Maíz y Soja han logrado un buen desarrollo con potenciales de producción óptimos para la campaña.

Desde el área de Innovación y Desarrollo Técnico seguimos enfocados en brindar soporte a socios de producción y servicio técnico a clientes e incorporando nuevas tecnologías y servicios al porfolio. Hacia el inicio del ejercicio sumamos a nuestra marca propia un híbrido de girasol (Grobosol 2318CL) para completar el porfolio de híbridos de girasol que ofrecemos al mercado. Este nuevo producto tiene una excelente performance en rinde bonificado, comportamiento a enfermedades, tolerancia al herbicida Clearsol y al igual que con los híbridos de maíz de Marca propia viene en Tratamiento Profesional de Semillas desde el semillero con Vitagrow TS, producto biológico con efectos de promoción de crecimiento de raíces, bioestimulante y antiestresante.

Por otro lado, en conjunto con las principales compañías de productos biológicos del país ensayamos y desarrollamos nuevas combinaciones de distintas bacterias, hongos y promotores de crecimiento en tratamiento profesional de semillas de trigo en búsqueda de ofrecer desde nuestro semillero soluciones más sustentables y rentables.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires,
14 de febrero de 2024

SANTIAGO DAIREAUX
Por Comisión Fiscalizadora

SANTIAGO COTTER
Presidente

PISTRELLI, HENRY MARTIN Y ASOCIADOS S.R.L.
C.P.C.E.C.A.B.A. T° 1 - F° 13

GUILLERMO E. BONDANCIA
Socio
Contador Público U.B.A.
C.P.C.E.C.A.B.A. T° 231 - F° 191