

MEMORIA

(Información no examinada ni cubierta por el Informe de los auditores independientes)

Señores Accionistas de
Los Grobo Agropecuaria S.A.:

De acuerdo con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, el Directorio tiene el agrado de someter a su consideración la Memoria, los Estados de Situación Financiera, de Ganancias o Pérdidas y Otros resultados integrales, de Cambios en el Patrimonio, de Flujos de Efectivo, y las Notas y Anexos que los complementan, correspondientes al ejercicio N° 47, finalizado al 30 de junio de 2025.

i. Reseña histórica

En 1984 se fundó Los Grobo Agropecuaria S.A. (Los Grobo) como una empresa familiar, sembrando en 3500 hectáreas y con 4 empleados, poniendo foco principalmente en el área de siembra y producción de granos.

Desde sus inicios, Los Grobo enfrentó muchos desafíos, que se fueron capitalizando para ir por más. Las constantes inundaciones de los años 80 obligaron a repensar el modelo de negocio y a expandir las fronteras. Así nació la red comercial. Este espíritu de adaptación y superación acompañó a Los Grobo desde el primer día hasta hoy.

La innovación siempre fue un pilar fundamental para el crecimiento. En 1994, Los Grobo fue reconocido como uno de los mayores productores agrícolas del país gracias a la adopción de la siembra directa y la biotecnología. Los Grobo participó activamente en ámbitos institucionales y de intercambio como AAPRESID y Grupos CREA. En el 2000, Los Grobo se convirtió en la primera empresa de cultivos extensivos en certificar sus procesos con normas ISO 9001:2000. Ese mismo año se inauguró la planta de Guaminí, la primera de la red de acopio fuera de Carlos Casares, construida con diseño propio, a la que le seguirían las de San Miguel del Monte y Saladillo.

La incorporación de las mejores prácticas globales en gestión de la calidad, tecnología de información y comunicaciones, desarrollo de los talentos y su correspondiente adaptación a la agricultura, tanto como el diseño organizacional en red, fueron el motivo por el cual Los Grobo, se volvió objeto de estudio en las mejores universidades del mundo.

Asimismo, el compromiso con la sustentabilidad y las cuestiones sociales se ha hecho una constante, en la cual nunca se ha dejado de avanzar. El Reporte de Sustentabilidad así lo demuestra y es un orgullo para Los Grobo darlo a conocer cada año a todos los actores del sector agropecuario y a la comunidad en general.

Los Grobo utiliza la tecnología como herramienta clave de gestión: la plataforma digital Mauá, desarrollada internamente, genera información para más de 3.500 productores y clientes. En este camino, se siguen analizando nuevas alternativas para mejorar nuestra calidad de servicio al productor.

La innovación constante nunca dejó de ser parte del espíritu emprendedor de Los Grobo. En los últimos años, se desarrolló el negocio de semillas. Así, se presentó el primer híbrido de maíz de marca propia, y se inauguraron dos plantas de tratamiento profesional de semillas, en San Miguel del Monte y en Tandil, posicionando a la compañía a la vanguardia del sector. Un equipo de profesionales de primer nivel asesora a los productores y clientes en los 5 principales cultivos de la Argentina, soja, maíz, trigo, girasol y cebada.

Pero nada de todo esto hubiese sido posible sin el desarrollo de los talentos y el trabajo en equipo. Los Grobo se ha posicionado como una reconocida marca empleadora, habiéndose obtenido durante los últimos ejercicios la certificación de Great Place to Work, destacándose como uno de los mejores lugares para trabajar en Argentina y sin dudas uno de los reconocimientos más significativos para la cultura organizacional.

A mas de cuarenta años de su fundación, Los Grobo cuenta actualmente con una importante red de servicios integrados.

ii. Descripción del sector en que se desarrolla su actividad

En Los Grobo, la oferta de nuestros servicios tiene su eje en los centros de servicios integrados, que satisfacen todas las necesidades del productor agropecuario para la concreción de su proceso productivo en cada una de sus etapas.

Los Grobo es la compañía de agronegocios líder en provisión de productos, servicios y conocimiento para la cadena de valor del agro en Argentina y ofrece una amplia plataforma de negocios tradicionales que van desde la comercialización de granos, acopio y soluciones logísticas a la provisión de agroinsumos tales como semillas, fertilizantes y fitosanitarios para la producción agrícola.

El conocimiento de la actividad y el modelo de integración ha permitido a Los Grobo ofrecer una mayor propuesta de servicios de valor agregado en el sector.

iii. Descripción de las actividades y negocios

Servicios

Originación y comercialización de granos

La capacidad operativa de Los Grobo permite procesar grandes volúmenes de granos con eficiencia, rapidez y seguridad. La red cuenta con 16 plantas de acopio estratégicamente ubicadas en las provincias de Buenos Aires, Entre Ríos y La Pampa con una capacidad estática de más de 350 mil toneladas. Adicionalmente, se cuenta con otros puntos de descarga de acuerdo con la necesidad de cada grano, ya sea molino harinero, puerto, planta procesadora o depósito directo para exportación.

Operaciones logísticas

Los Grobo coordina una red de socios logísticos para el transporte, acondicionamiento y almacenaje de granos e insumos. Se efectúa de manera eficiente, con operaciones a escala y aplicando una logística territorial en todas las zonas productivas en donde se desarrollan las actividades. Se realiza también el seguimiento y control de mercadería en tránsito, acopio, alternativas logísticas, acondicionamiento de mercadería física, extracción de silo bolsas y muestreo de calidad.

Las plantas de clasificación y tratamiento profesional de semillas ubicadas en San Miguel del Monte y Tandil permiten a Los Grobo ampliar la propuesta de servicios, bajo procesos de calidad y con una estructura de última generación.

Los Grobo cuenta con la infraestructura adecuada para la conservación y manipulación de los productos de principio a fin facilitando las operaciones, reduciendo costos operativos, lo cual permite brindar un marco más adecuado para la consolidación de cada carga y mayor seguridad en el precintado del transporte en origen.

Agroinsumos

Los Grobo comercializa los principales rubros de insumos necesarios para la producción agrícola: semillas, fertilizantes, fitosanitarios y silo bolsas y se distribuyen a través de una amplia red de sucursales y depósitos, que permite ofrecer al cliente una propuesta completa e integrada.

Semillas

Los Grobo representa y multiplica a los principales semilleros del país, focalizando la actividad en semillas autógamas e híbridas. Asimismo, se está trabajando en el desarrollo de marcas propias para sumar al portafolio y ofrecer a los productores mayor nivel de servicio de acuerdo con las necesidades particulares de cada uno.

Los Grobo cuenta con dos plantas propias de procesamiento y clasificación de semillas autóгамas en San Miguel del Monte y Tandil, y opera con cuatro plantas procesadoras más operadas por terceros en las provincias de Córdoba, Buenos Aires y Entre Ríos. De esta forma se alcanza de manera eficiente y competitiva, cobertura para toda la red comercial.

Fertilizantes

Los Grobo cuenta con una amplia cantidad de opciones en fertilizantes nitrogenados, fosfatados, y mezclas destinadas a cubrir las necesidades nutricionales de cada cultivo y brinda asesoramiento técnico respecto al uso de productos específicos y en dosis adecuadas a fin de garantizar el desarrollo y crecimiento de la producción. Para ello cuenta con importante infraestructura en las sucursales que permiten brindar un servicio de eficiencia y calidad.

iv. Datos sobre nuestro desempeño

El sector agropecuario está atravesando una crisis coyuntural marcada por un cúmulo de factores económicos, financieros y estructurales que se han agravado notoriamente en el último período debido a la evolución adversa de las variables macroeconómicas tanto locales como internacionales:

- El perjuicio generado por la severa sequía que afectó todo el ciclo 22/23, llevando a una caída interanual de la producción nacional de casi el 40%, siendo los productos más afectados el trigo y la soja.
- El pasado ejercicio 2023/2024 puede dividirse en dos etapas: un primer semestre (junio a diciembre de 2023) de fuerte aceleración de la inflación acompañada de un significativo atraso del tipo de cambio oficial y un segundo semestre (enero de 2024 a junio 2024), marcado por el cambio de gobierno y la nueva política económica, signado por la instrumentación de una agresiva política de estabilización de las variables macroeconómicas, basada en el equilibrio fiscal, con un fuerte recorte del gasto público y una importante devaluación inicial del peso argentino frente al dólar provocando de manera inmediata un aumento descontrolado de los precios de bienes y servicios ocasionando una retracción de la demanda y posterior recesión económica.
- La baja de los precios de los granos, llegando la soja en su valor más bajo en cuatro años y el peor desde 2016 y el trigo en el menor nivel desde abril de 2018, ha afectado severamente la comercialización de granos mientras los insumos registraron durante el ejercicio pasado altos precios y en suba constante debido al temor de desabastecimiento.
- A las circunstancias descriptas se le debe sumar en la campaña 2023/2024 el factor climático adverso, así como la aparición del spiroplasma, transmitida por un insecto denominado chicharrita, "Dalbulus maidis", que se generalizó en zonas centrales de la Argentina, generando una pérdida a nivel país de aproximadamente un 17% de la producción de maíz originalmente esperada.
- Adicionalmente, debe considerarse el impacto negativo generado en las finanzas de la Compañía por la reducción en la demanda de insumos agrícolas, pasando de USD 4300 millones en 2023 a USD 3150 millones en 2024, impactando en el volumen de ventas y en el flujo de caja de los canales de insumos de la Sociedad, obligándola a vender productos a precios más bajos para cubrir sus compromisos.
- La creciente apreciación del peso y el consecuente aumento de los costos locales en dólares así como el mantenimiento de las retenciones sobre los ya deteriorados precios de venta internacionales, generando desconfianza en los mercados financieros acerca de la viabilidad del sector, dificultando la renovación del financiamiento que, luego de la devaluación de finales de 2023, exigió reemplazar instrumentos en moneda dólar "linked" por títulos en pesos, con tasas de interés muy superiores y con vencimientos de muy corto plazo.

La combinación de los sucesos negativos descriptos precedentemente, resultantes de un retraso en la actualización del tipo de cambio de la moneda en la que comercializa sus productos (U\$S), el consecuente incremento de los costos de los insumos y servicios locales en esa moneda, el mantenimiento del régimen de retenciones a las exportaciones (aún con la rebaja parcial y temporal de las alícuotas a partir del 27 de enero hasta el 30- de junio de 2025), la pronunciada caída de los precios internacionales de los commodities que comercializa la compañía, las dificultades para obtener financiamiento así como la imposibilidad de refinanciación de los créditos vigentes y la imposibilidad de cobro de ciertos créditos en favor de la sociedad, han impactado de tal manera en el curso de los negocios que permitieron al Directorio y a la Gerencia concluir que la Sociedad no tendría, en el corto plazo, capacidad financiera para afrontar sus obligaciones de forma regular, imponiéndose en consecuencia y a fin de evitar mayores perjuicios y el agravamiento de la situación, la elaboración de un plan de reestructuración el cual incluyó entre otros, presentarse a concurso preventivo y negociar con los proveedores y entidades financieras condiciones de financiación acordes a las posibilidades de pago y fondos disponibles.

En línea con ello, con fecha 31 de enero de 2025, la Dirección decidió solicitar la apertura del concurso preventivo de la Sociedad para posibilitar la continuidad del negocio y el mantenimiento de la fuente de trabajo, a la par que acordar con sus acreedores comerciales y financieros una reestructuración de la deuda que mantiene. Esta decisión se hizo pública el 3 de febrero de 2025 cuando fue presentada en sede judicial.

Con fecha 20 de febrero de 2025 el Juzgado en lo Comercial N° 12, Secretaría N° 23 ha resuelto declarar la apertura del concurso preventivo de la Sociedad, el mismo tramita bajo el expediente N° 145/2025 y establece diversos pasos procedimentales con fechas de vencimiento hasta septiembre de 2026. En línea con dicho proceso, a fines de junio de 2025 ha vencido el plazo de presentación de los pedidos de verificación ante el síndico.

En este contexto se puso en marcha el plan para reestructurar la compañía, con el objetivo de tener viabilidad en las operaciones en el corto y mediano plazo. Dicho plan tiene como principales lineamientos:

- Concentración en las actividades de mayor rentabilidad, en los negocios de originación y distribución de insumos.
 - a) Potenciando mediante acuerdos con acreedores/productores para la originación de granos.
 - b) Convenios con Amaggi, y facilitadores para la distribución de insumos.
- Desactivar el negocio de producción de agrícola mediante siembras asociadas. Con la finalidad de disminuir la volatilidad de los resultados de la compañía y las necesidades de capital de trabajo.
- Reestructuración de Costos y estructura. La estructura se adecuó a los cambios operativos implementados, pasando de 469 colaboradores a fin de enero de 2025 a 253 a fin de septiembre. Inicio del procedimiento preventivo de crisis previsto en el Título III, Capítulo 6 de la Ley Nacional de Empleo N° 24.013 con el objetivo de la reducción de costos a través de la reducción temporal de las contribuciones al sistema de seguridad social. El proceso se encuentra todavía en curso.
- Disposición de Activos no estratégicos.

El resultado del ejercicio económico finalizado el 30 de Junio de 2025 se vio afectado por el plan descripto, incluyendo sus costos de implementación. No se proyectan mayores costos para el próximo ejercicio.

v. Objetivos y perspectivas para el próximo ejercicio

Para el nuevo ejercicio, considerando las dificultades anteriormente expuestas, la Sociedad prevé seguir participando del mercado agropecuario argentino, con foco en los negocios de originación y comercialización de granos y en la venta de insumos, a través de acuerdos comerciales con exportadores, productores y proveedores, anteriormente mencionados.

Al momento de publicación de este balance, la empresa se encuentra operando con más de 500 clientes y un volumen superior a 150.000 toneladas en el periodo Julio/Septiembre 2025. Para el próximo ejercicio se proyecta superar los 900 clientes en operación y las 700.000 toneladas.

El Directorio quiere agradecer especialmente a proveedores y clientes, a las instituciones financieras, a los organismos de control y a nuestros empleados por la colaboración y entendimiento de la situación que atraviesa la empresa.

Ciudad Autónoma de Buenos Aires,
22 de octubre de 2025.

EL DIRECTORIO