

Apresentação de Resultados **2T26**



WEBINAR EM PORTUGUÊS



**TERRA
SANTA**

Disclaimer

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas, identificadas por expressões como “acredita”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja” e “estima”. Baseiam-se em crenças e premissas da Administração e não constituem garantia de desempenho futuro.

Envolvem riscos e incertezas relacionados, entre outros fatores, a condições climáticas e ao ciclo das safras, a preços de commodities agrícolas e do mercado de terras, ao ambiente macroeconômico e à regulamentação ambiental, fundiária e tributária. Os resultados efetivos podem diferir de maneira relevante.

Este material tem caráter informativo e não substitui as Informações Trimestrais, as demonstrações financeiras e as respectivas notas explicativas arquivadas na CVM e na B3, que prevalecem em caso de divergência.

EBITDA Ajustado e NAV são medidas gerenciais não previstas no BR GAAP/IFRS, não comparáveis a métricas de outras companhias e apresentadas com a devida reconciliação, nos termos da Resolução CVM nº 156/22.

Esta apresentação não constitui oferta nem recomendação de investimento.



Modelo de Negócios e 3 Pilares de Atuação

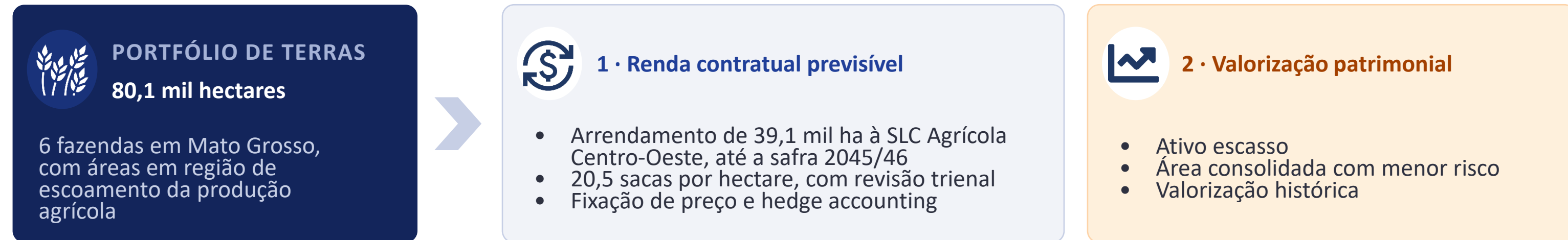


O MODELO DE NEGÓCIO

Deter e gerir um portfólio de terras, convertendo-o em duas fontes de retorno

Duas fontes de retorno

O portfólio gera fluxo contratado e, ao mesmo tempo, sustenta valor patrimonial não refletido no balanço



Anatomia do contrato de arrendamento

Contratos firmados com a SLC Agrícola Centro-Oeste S.A., vigentes até o término da safra 2045/2046



PILAR 1 – EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Disciplina contínua sobre a despesa sob gestão direta; itens pontuais avaliados constantemente

Como o modelo converte receita em resultado

Estrutura enxuta preserva no resultado a maior parte da receita contratada



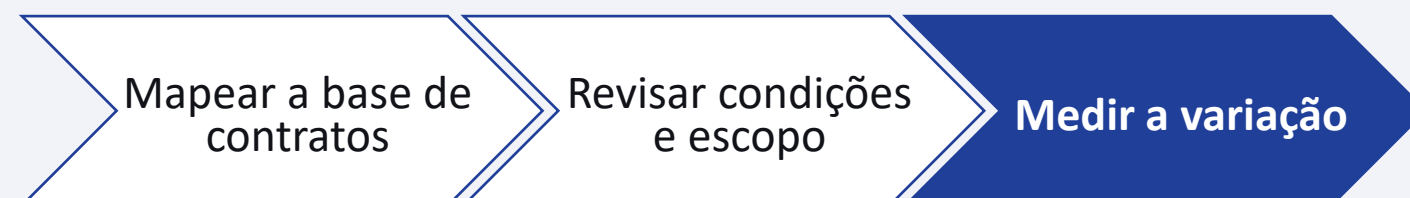
Duas naturezas de despesa, duas formas de gerir

A cobrança de disciplina recai sobre a parcela recorrente; os itens pontuais são avaliados pela contrapartida que produzem



Parcela recorrente

sob gestão direta da Administração



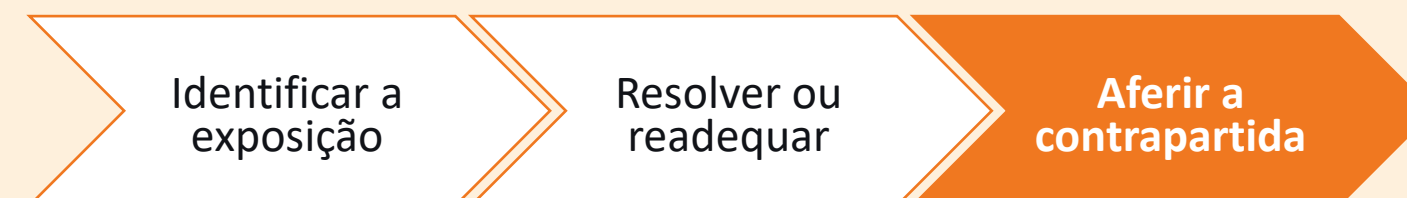
Cobrança de um trimestre a outro

Serviços de terceiros · Despesas administrativas



Itens pontuais

com contrapartida identificada



Teste de contrapartida

Honorários de êxito · Verbas rescisórias



PILAR 2 – GESTÃO DO LEGADO

Trocar uma exposição incerta por um custo definido e inferior é, também, redução efetiva de risco

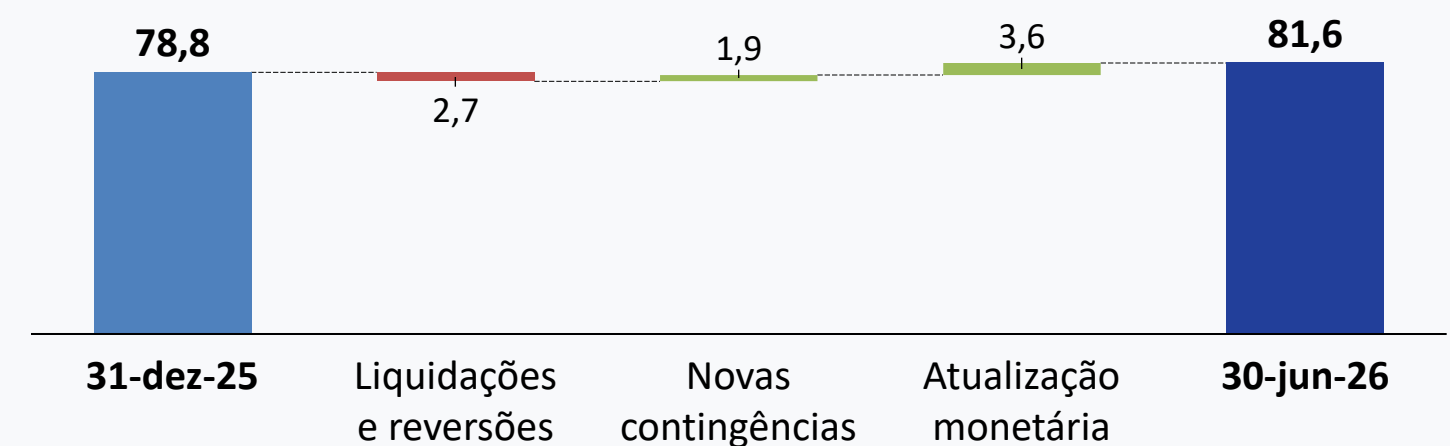
Perímetro acompanhado pela Administração

A frente alcança também o estoque de contingências possíveis — expressivo e originado, em sua maior parte, em operações anteriores ao atual modelo de negócio.



1 Contingências prováveis

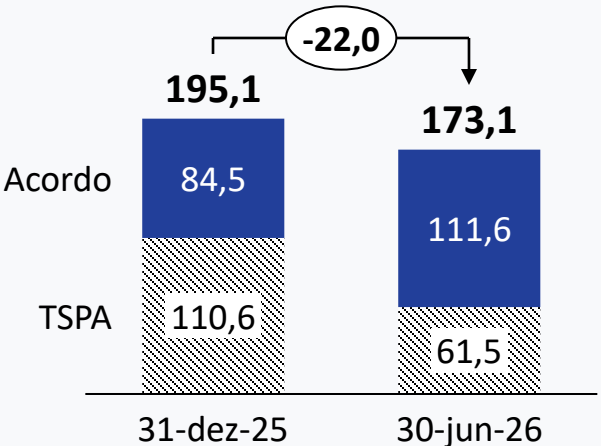
saldo provisionado — 31/dez/25 → 30/jun/26 (R\$ milhões)



Variação explicada majoritariamente por atualização monetária, não por novas constituições. A Companhia atua negocial e judicialmente para minimizar o desembolso efetivo.

2 Contingências possíveis

exposição não provisionada — 31/dez/25 → 30/jun/26 (R\$ milhões)



- R\$ 29,0 mm
de redução de débito, por êxito na defesa de auto de infração tributário. Residual liquidado em condições favoráveis, mediante programa de regularização.

Principal movimento do período, decorrente de atuação técnica em matéria que havia sido mantida integralmente em instância administrativa anterior.

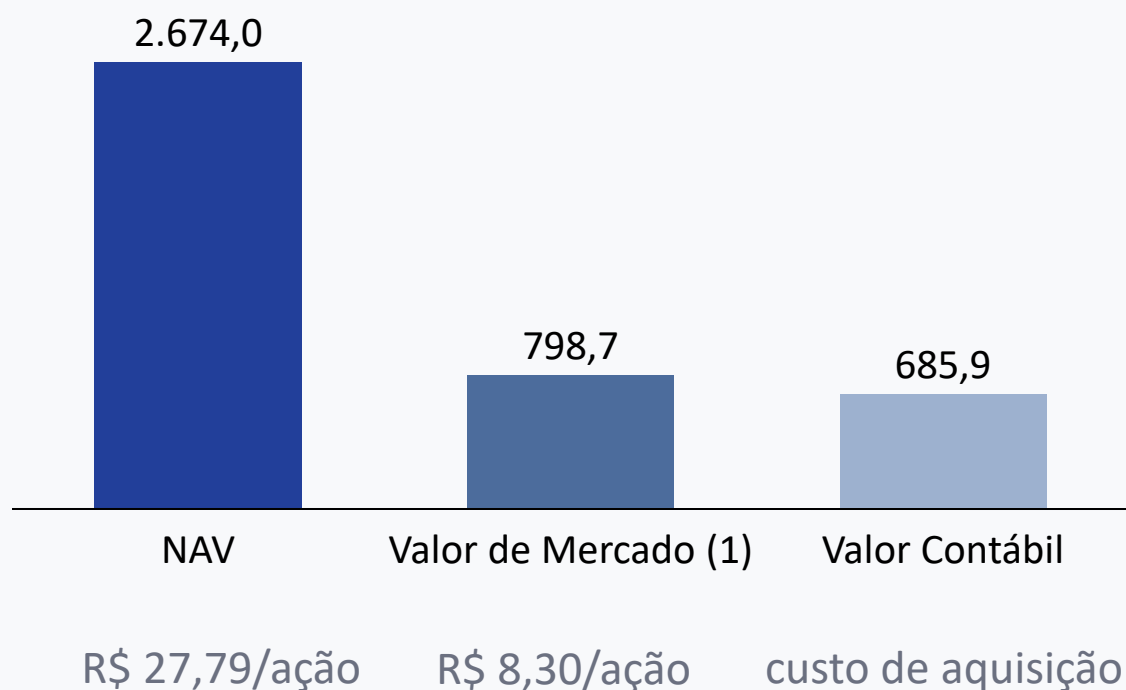


PILAR 3 – EXTRAÇÃO DE VALOR DO PORTFÓLIO

O valor da terra nasce do zelo ambiental e documental; o licenciamento destrava a segunda frente

Valor dos ativos vs. balanço e mercado

R\$ milhões



Ações negociadas com desconto de aproximadamente 70% em relação ao NAV

Frente 1 · Áreas consolidadas — gestão do contrato

17 sacas de soja por hectare arrendado, após a negociação concluída em 2025



20,5

- Preparação técnica do ciclo de revisão trienal
- Acompanhamento de escopo e obrigações recíprocas
- Regularização contínua de matrículas. Documentação regular amplia liquidez, garantia e valor de negociação

Frente 2 · Áreas inoperantes — licenciamento ambiental

Fazenda Iporanga — 12,8 mil hectares em área de Amazônia Legal (MT), única propriedade não arrendada. Cerca de 2,5 mil hectares passíveis de exploração, respeitando a Reserva Legal de 80%.



Somente após a obtenção da Licença Ambiental Única e da Autorização de Supressão de Vegetação tem início o trabalho em campo. Área licenciada tem valuation, liquidez e capacidade de garantia materialmente superiores.

(1) Considerado preço da ação em 30 de junho de 2026

(2) LAU: Licença Ambiental Única e ASV: Autorização de Supressão de Vegetação



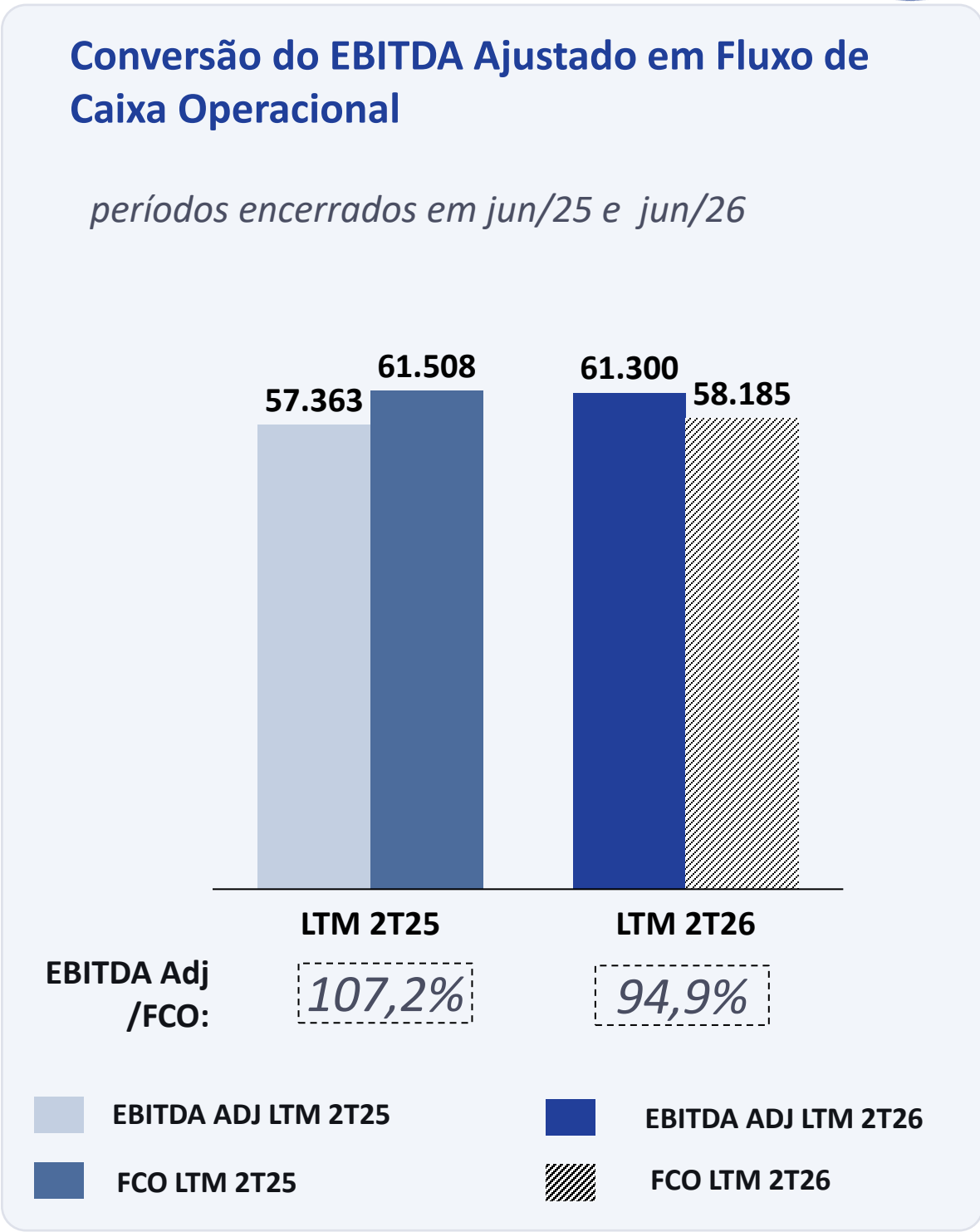
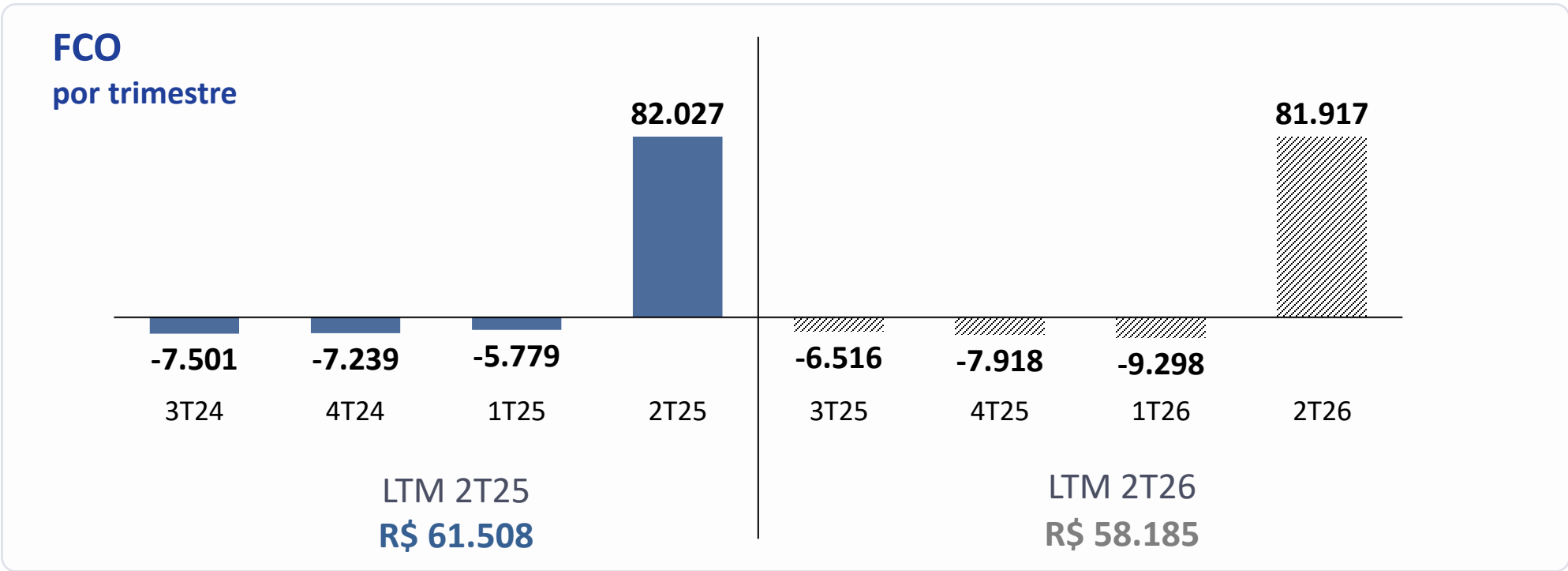
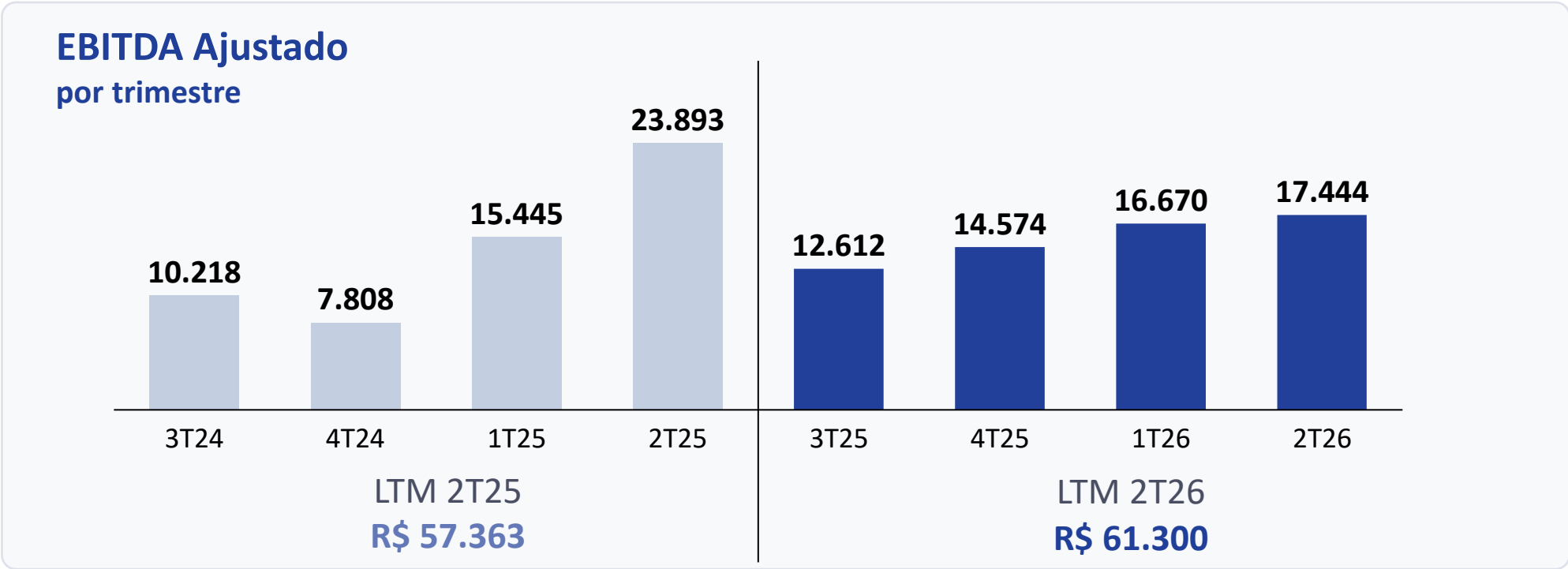


Desempenho Financeiro

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

EBITDA Ajustado tem conversão em fluxo de caixa operacional

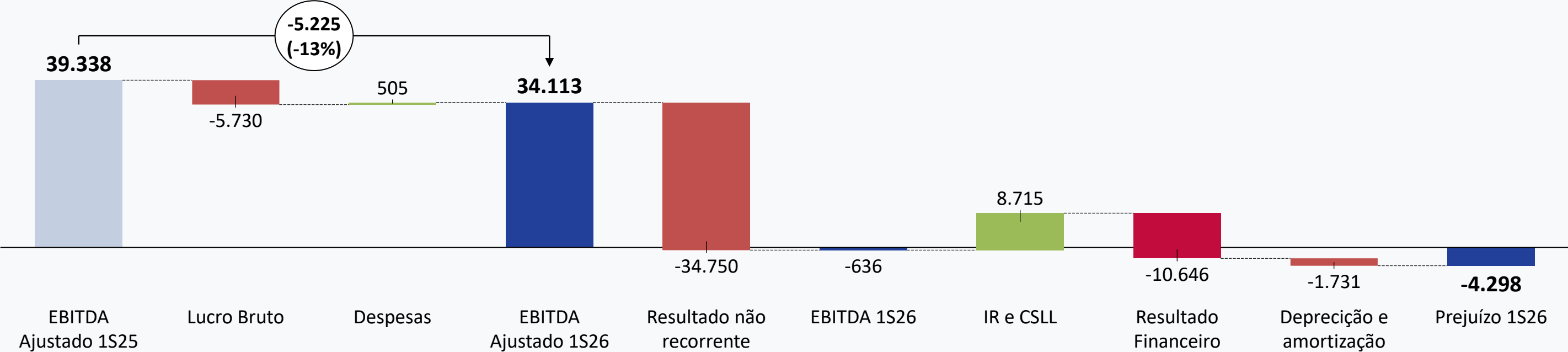
(R\$ mil)



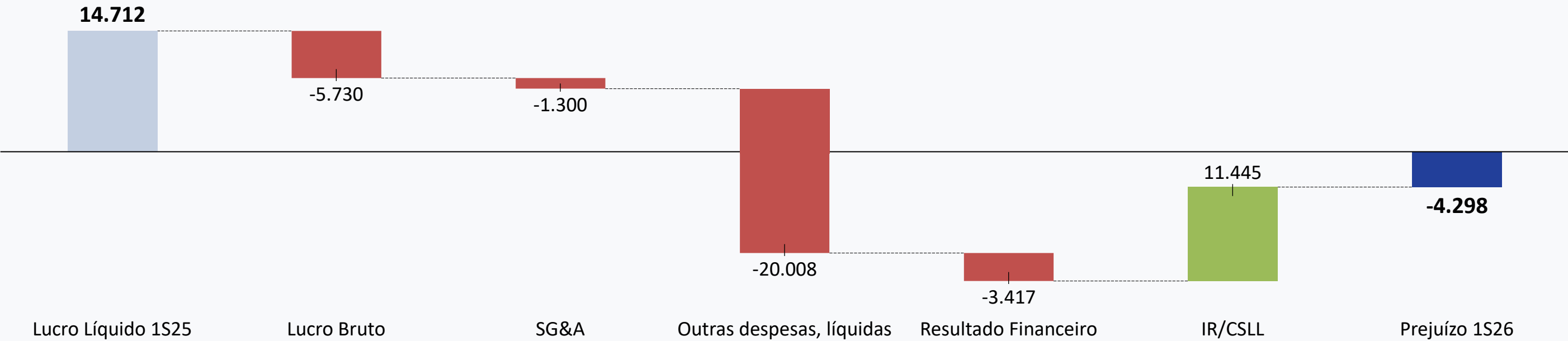
EVOLUÇÃO DO RESULTADO OPERACIONAL

(R\$ mil)

Reconciliação do EBITDA ao Lucro Líquido



Lucro (prejuízo) Líquido 1S25 vs 1S26



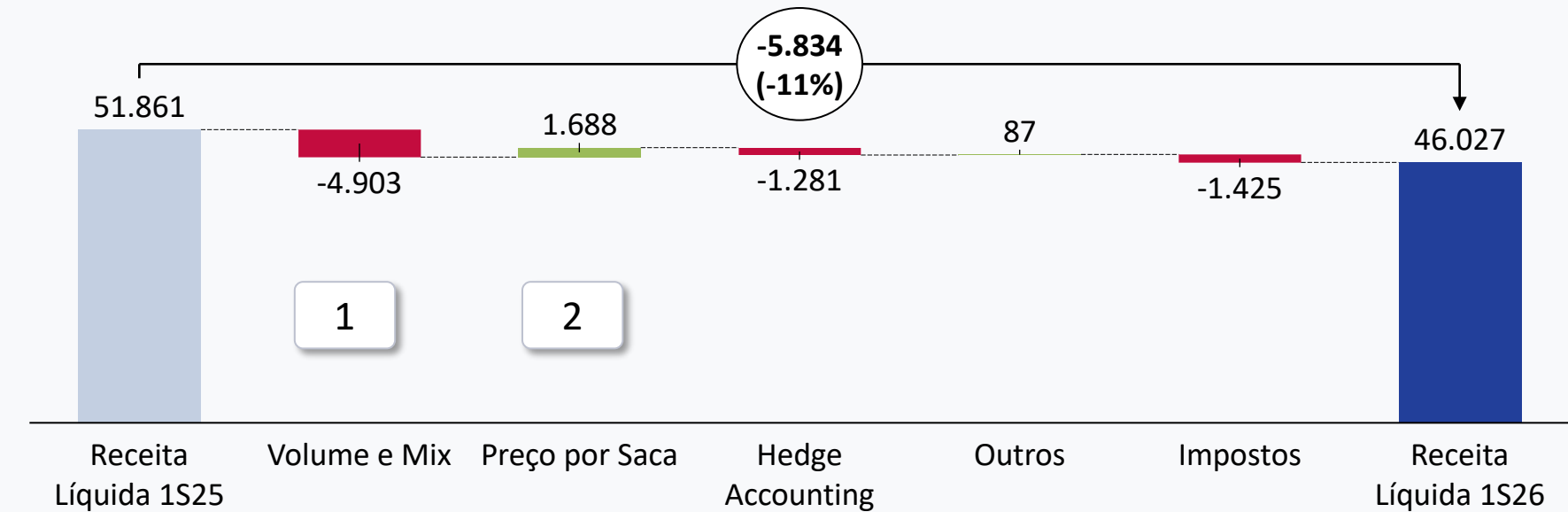
EVOLUÇÃO DA RECEITA

A queda decorre principalmente do volume de sacas extemporâneo reconhecido em 2025;
Preço por saca e margem evoluíram de forma favorável

(R\$ mil)

Receita líquida — composição da variação

acumulado do semestre — 1S25 → 1S26 · eixo truncado



Gestão ativa das receitas

volume faturado e preço por saca no semestre

	1S25	1S26	Var #
Sacas faturadas (un)	446.380	400.765	45.615
Preço médio por saca (R\$)	107,28	111,47	+4,19
Contraprestação (sacas/ha)	20,5*	20,5	+0,0

As 45.615 sacas a menos correspondem ao volume extemporâneo registrado em 2025 — não há redução de área arrendada nem de contraprestação.

Calendário de reconhecimento da receita de arrendamento

a receita de cada safra é apropriada de setembro a agosto

Safra 2024/25
reconhecida no 1S25



oito meses (set/24–abr/25) concentrados no 1S25, por assinatura da renegociação em mai/25

Safra 2025/26
reconhecida no 1S26

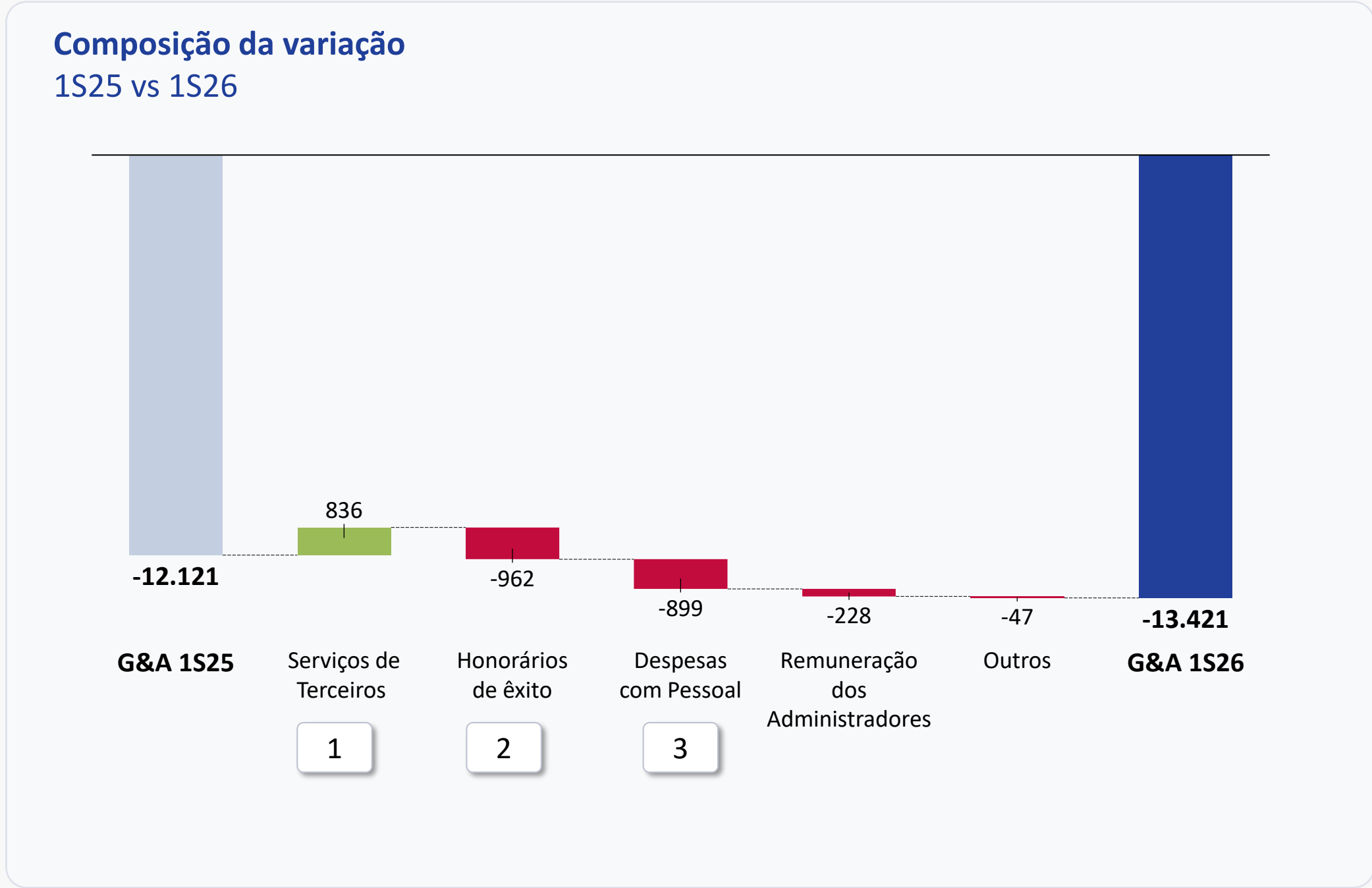


seis meses (6/12 avos), em regime normal de apropriação proporcional

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

A elevação de R\$ 1,3 milhão no semestre concentra-se em três itens pontuais

R\$ mil)



Detalhes

-R\$ 0,8 mm

Serviços de terceiros

Revisão de condições comerciais e readequação de escopo. É a parcela sob controle direto e recorrente da gestão.

+R\$ 1,0 mm

Honorários de êxito

Remuneração variável devido ao encerramento favorável de discussão tributária que trouxe redução de passivo de prognóstico possível no montante de R\$ 29 mi.

+R\$ 0,9 mm

Pessoal

Principalmente por verbas rescisórias decorrentes da readequação da estrutura administrativa realizada no período.

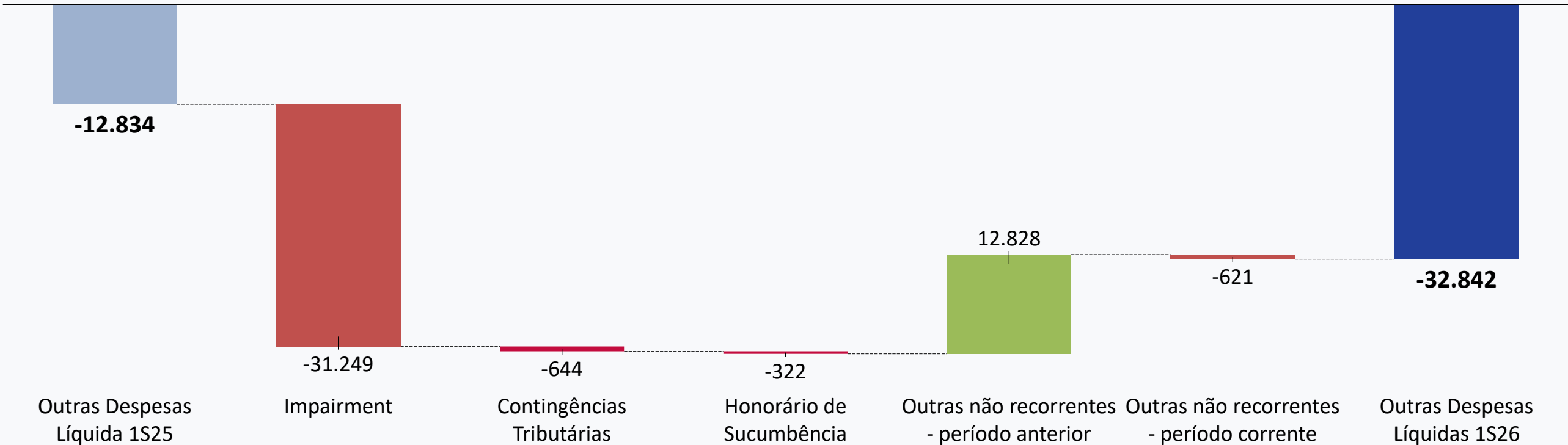


OUTRAS DESPESAS, LÍQUIDAS

A variação decorre preponderantemente de um único evento não caixa de constituição de *impairment*.

(R\$ mil)

Composição da variação
1S25 vs 1S26



Origem do ativo objeto do impairment

o conflito de propriedade é anterior ao atual modelo de negócio da Companhia



Anterior ao modelo atual

Origem do conflito de propriedade sobre áreas de aproximadamente 2 mil hectares.



2019

A Companhia toma conhecimento da discussão e passa a defender seus direitos pelos recursos cabíveis.



2020

Posse das áreas transferida a terceiros, antes da celebração dos contratos de arrendamento vigentes.



2T26

Evolução processual desfavorável leva à revisão de prognóstico e ao reconhecimento do impairment.

Sem efeito caixa

Valor justo inalterado

Passível de reversão

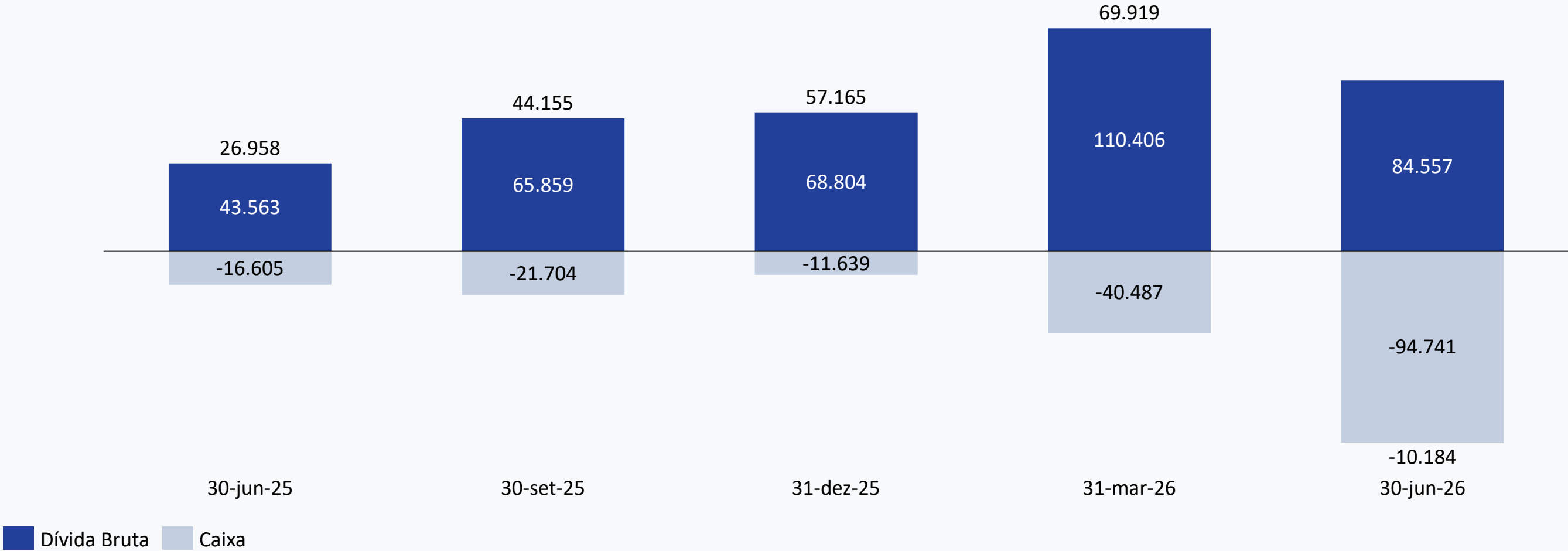


TRAJETÓRIA DO ENDIVIDAMENTO

A posição de caixa líquido em junho é excepcional e sazonal, decorrente do recebimento anual do arrendamento



Evolução da Dívida (Caixa) Líquida



Movimentos relevantes do caixa no semestre

Captação
+ R\$ 40,0 mm
reforço de liquidez e capital de giro

Arrendamento
+ R\$ 88,5 mm
conforme contrato

Amortizações
- R\$ 21,3 mm
conforme cronograma contratual

Juros pagos
- R\$ 7,4 mm
operações vigentes



ESTRATÉGIA DE PROTEÇÃO | Derivativos

Como a proteção é construída

a contraprestação é indexada ao preço da soja cotado em dólares, o que gera exposição simultânea à commodity e ao câmbio



Exposição

20,5 sacas de soja por hectare, precificadas em dólares na CBOT



Fixação do físico

Contratos de venda antecipada firmados com tradings, que travam o preço em reais

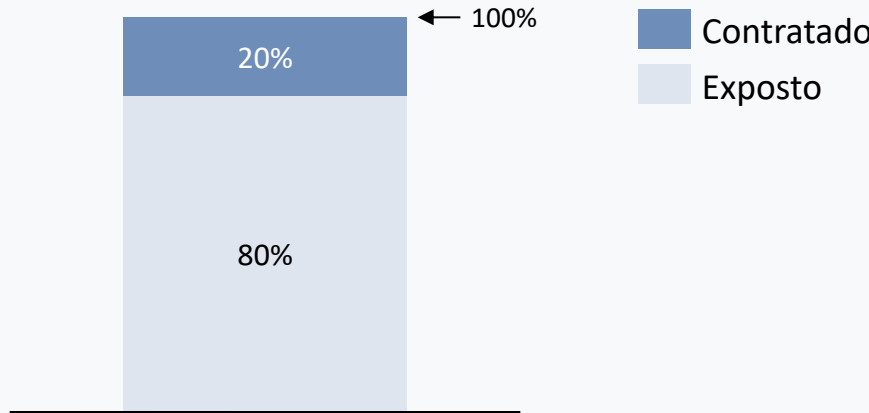


Derivativos

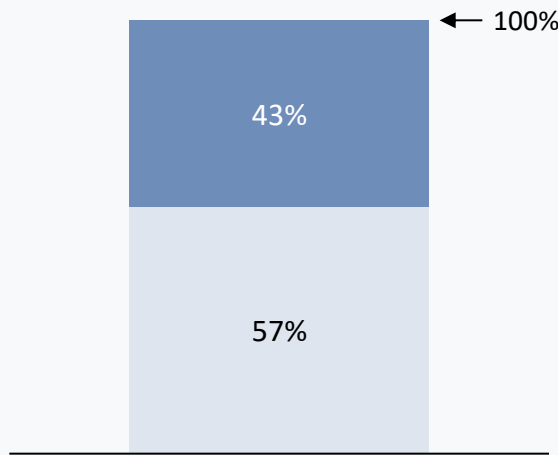
Contratos a termo (NDF) de dólar e da commodity, designados em hedge accounting

NDFs

Operações NDF Dólares Americanos			
Ano/Safra	Volume (mil USD)	% de hedge	BRL/USD
2026/2027	3.600	20%	6,27



Operações NDF CBOT			
Ano/Safra	Volume (mil USD)	% de hedge	Preço (USD/bu)
2026/2027	7.400	43%	11,57



2026/27



CONCLUSÃO

A geração operacional reflete a gestão; os efeitos sobre o resultado contábil são não recorrentes

01

O semestre trouxe avanços operacionais

EBITDA Ajustado tem demonstrado evolução trimestre a trimestre, despesas com serviços de terceiros 16,8% menores e contingenciamento de pessoas, buscando eficiência. A geração operacional de doze meses cresceu 6,9% e converteu-se praticamente por inteiro em caixa.

02

A exposição a contingências recuou e segue sob acompanhamento próximo

As contingências possíveis recuaram R\$ 22,0 milhões no semestre, principalmente com êxito em defesa tributária que reduziu débito em R\$ 29,0 milhões. A gestão é conduzida como frente permanente, com acompanhamento processo a processo e priorização por materialidade.

03

O licenciamento da Fazenda Iporanga avançou

Processo protocolado em maio de 2026 e em análise na SEMA-MT. A avaliação vigente considera a totalidade dos 12,8 mil hectares como área de reserva, enquanto o licenciamento habilita cerca de 2,5 mil hectares passíveis de exploração.

04

O resultado do período reflete litígios herdados, não o atual modelo de negócio

O impacto negativo do período decorre de um único evento não caixa, vinculado a ativo herdado em litígio anterior ao atual modelo de negócio, sem efeito sobre o valor justo do portfólio e passível de reversão.



Fale com RI



Mariana Dantas
CEO & DRI



Maria Luisa Almeida
Gerente de Governança e RI



www.terrasantapa.com.br



ri@terrasantapa.com.br



11 5505-9811