



VIR DAY

2024

VIRTIA

INFORMAÇÕES E PROJEÇÕES

O material que se segue é uma apresentação de informações gerais de antecedentes da VITTIA na data da apresentação. Trata-se de informações resumidas sem intenções de serem completas, que não devem ser consideradas por investidores potenciais como recomendação. Esta apresentação contém declarações que não são garantias do desempenho futuro. Advertimos os investidores de que as referidas declarações e informações prospectivas estão e estarão, conforme o caso, sujeitas a muitos riscos, incertezas e fatores relativos às operações e aos ambientes de negócios da VITTIA e suas controladas, em virtude dos quais os resultados reais das empresas podem diferir de maneira relevante de resultados futuros expressos ou implícitos nas declarações e informações prospectivas. Embora a VITTIA acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações e informações prospectivas sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis à sua administração, a companhia não pode garantir resultados ou acontecimentos futuros. A VITTIA isenta-se expressamente do dever de atualizar qualquer uma das declarações. Esta apresentação não constitui oferta, convite ou solicitação de oferta de subscrição ou compra de quaisquer valores mobiliários. Nem esta apresentação nem qualquer coisa aqui contida constituem a base de um contrato ou compromisso de qualquer espécie.



Agenda

14h00

Retrospectiva e Perspectivas - Wilson Romanini, CEO

14h20

Marketing – Edgar Zanotto, Diretor de Marketing

14h50

Comercial – Rodrigo Agnesini, Diretor Comercial

15h10

Q&A

15h30

Coffee Break

15h50

P&DI – Henrique Ferro, Diretor de P&DI

16h10

Financeiro e RI – Alexandre Frizzo, CFO e DRI

16h25

Crescimento Estratégico – Fabio Torretta, Membro do CA

16h40

Q&A

17h00

Encerramento – Guilherme Romanini, Presidente do CA





Wilson Romanini
CEO e Membro do Conselho de Administração



CONTEXTO MERCADO



Pressão de margem dos agricultores resultando em queda de preços no mercado de insumos agrícolas.



Instabilidade climática: um dos mais severos períodos de estiagem no Brasil nos últimos anos.



Cenário de crescentes RJs e preocupação com o crédito.



Desafios para toda a indústria de insumos e período de ajuste.



Continuidade do processo de adoção das tecnologias biológicas.

DESEMPENHO VITTA



Crescimento na receita bruta consolidada nos 9M24, apesar do cenário desafiador.

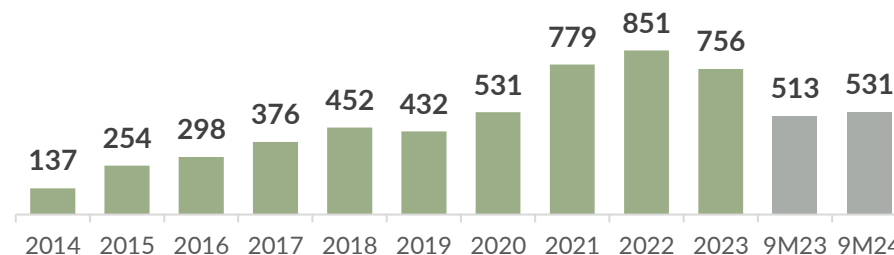


SG&A em linha com o objetivo de busca de eficiência, mas com manutenção das estruturas importantes.



Endividamento em patamar muito confortável e baixa inadimplência.

Receita Líquida* | R\$ mm



*Os números de 2014, 2015 e 2016 são gerenciais, ou seja, não auditados.



Fundamentos de médio/longo prazos continuam positivos, em especial para tecnologia biológica.



Vittia saindo fortalecida do período desafiador do biênio 2023-2024 e preparada para ganhos de *market share* na retomada.



Continuidade nos investimentos em P&DI dentro da estratégia de diferenciação e criação de valor no médio prazo.



Força e consistência de mais de 50 anos sendo percebida pelos produtores rurais, cooperativas e distribuidores.



Convergência do mercado para soluções sustentáveis, alinhando preocupação com o meio ambiente e produtividade.

Posicionamento Vittia

GOVERNANÇA

- Criação do Comitê de Crescimento Estratégico
- Fabio Torretta como contribuidor para fortalecer o projeto de acesso ao mercado

COMERCIAL

- Sucesso na nova estrutura de diretoria
 - Busca de eficiência comercial com reposicionamento de coberturas e melhoria da qualificação
- Alinhamento e eficiência na estratégia de rentabilização do portfólio

MARKETING

- Inteligência de mercado e portfólio
- Foco em aprimorar o processo de lançamentos
- Amadurecimento do projeto 100% BioVittia

INDUSTRIAL

- Foco em eficiência e custo de produção

ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO

- Solidez financeira e qualidade da carteira de crédito
- Retenção e desenvolvimento de capital humano
- TI como alavanca de eficiência

P&DI

- Foco em produtos inovadores que sustentem o crescimento futuro da Vittia
- Base robusta de novos projetos apoiados num banco de cepas e expertise em produtos biológicos diferenciados





Edgar Zotto
Diretor de Marketing



Diretrizes estratégicas



OTIMIZAÇÃO
DE PORTFÓLIO



BIOVITTIA E
GRÃO DE VITTIA



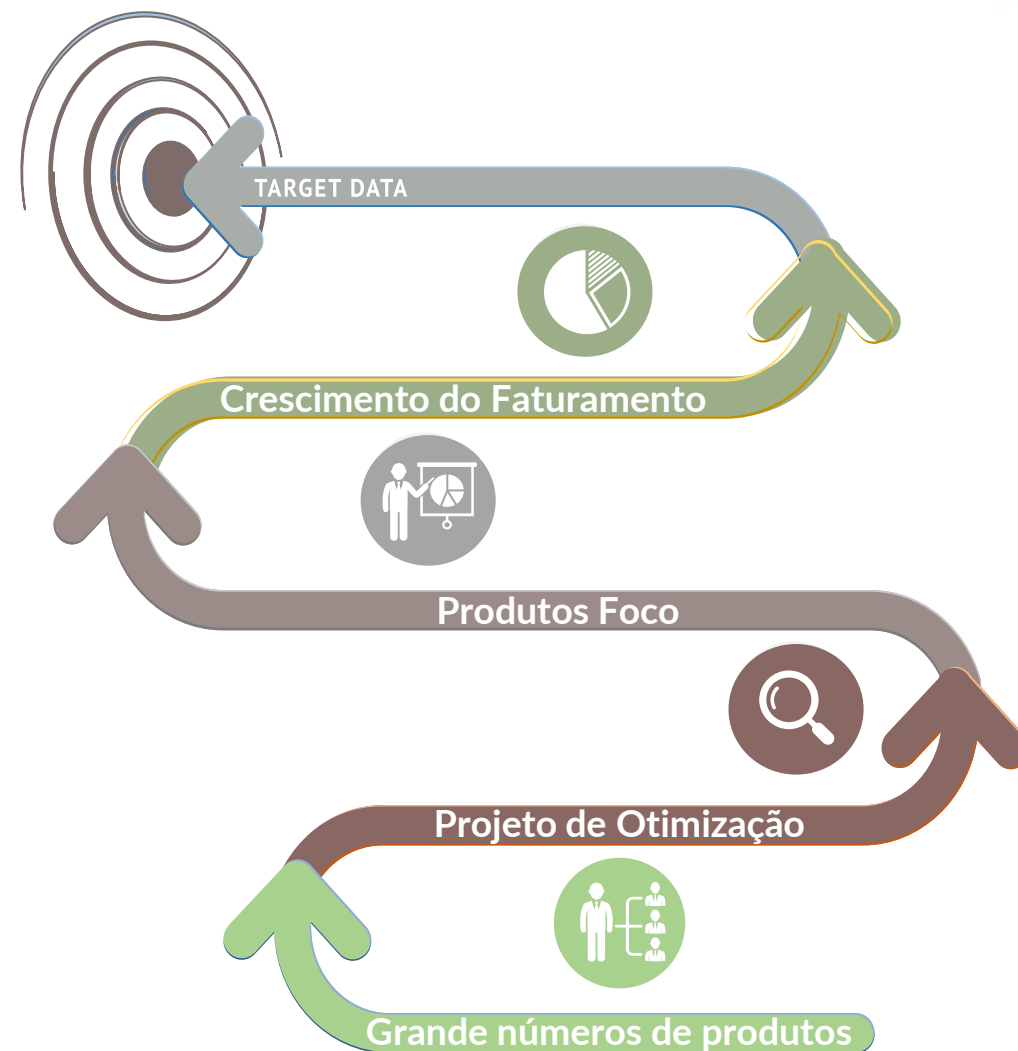
LANÇAMENTO DE
NOVOS PRODUTOS

Otimização de Portfólio

- Crescimento de Faturamento
- Foco nos produtos com maior margem
- Otimização do portfólio
- Grande número de produtos

Principais benefícios

- Aumento da rentabilidade
- Melhoria na eficiência operacional
- Alinhamento estratégico
- Fortalecimento da proposta de valor
- Potencial de crescimento





LEGADO BIOVITTIA



Manejo

100% biológico

100% BioVittia



VITTIA

[Clique aqui para assistir o vídeo.](#)

BioVittia: manejo 100% biológico da lavoura com produtos Vittia



- ✓ MAIS SUSTENTABILIDADE
- ✓ MELHORIA DO BALANÇO SOCIOAMBIENTAL
- ✓ GANHOS DE PRODUTIVIDADE E RENTABILIDADE POR ÁREA

Redução de defensivos químicos (Safrá 2023/2024)



BioVittia: manejo 100% biológico da lavoura com produtos Vittia

 82 campos biológicos implementados de 2022 a 2024/2025 em 12 estados brasileiros



Feijão preto 100% BioVittia em Ponta Grossa (PR).



Milho 100% BioVittia em Bom Sucesso (PR).



Soja 100% BioVittia em Bom Sucesso (PR).

Incremento médio de produtividade



FEIJÃO: +15 kg/ha



SOJA: +9,22 sc/ha



MILHO: +8,49 sc/ha



TRIGO: +50 kg/ha



TOMATE: +2.000 kg



CITROS: +1,2 caixas de 48 kg/ha

Enxergar além é colher qualidade nessa geração e nas próximas.



BioVittia: voz do produtor



[Clique aqui para assistir o vídeo.](#)



- 100% Vittia em Lavoura de Café, comprovando a eficiência e a qualidade dos produtos.
- Os primeiros resultados demonstram o ganho de produtividade e o aumento na percepção de qualidade de bebida.



Projetos implementados de 2022 a 2024

123

hectares

3

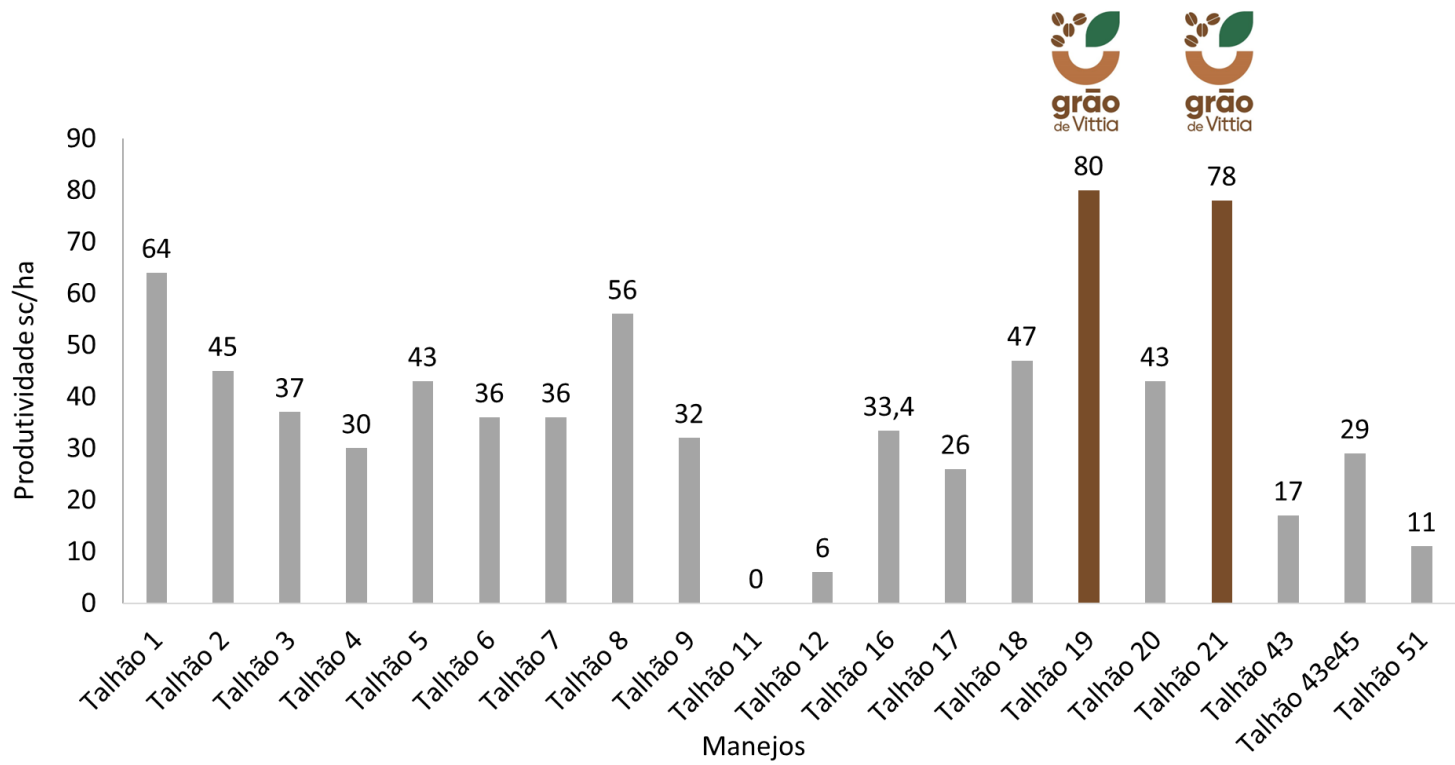
Estados brasileiros

22

Campos
demonstrativos

Case Fazenda Santa Cecília

São João da Boa Vista – SP
Safrá 23/24 – Área de ensaio: 3 ha



Incremento de produtividade de até 40 sacas comparado com outros talhões da propriedade, comprovando a eficiência do manejo biológico Vittia.





Formulação em óleo dispersível que protege conídios da perda de umidade

- ✓ Produzido com o isolado BV 14 de *Isaria javanica* (*Cordyceps javanica*)
- ✓ Proteção UV que garante a estabilidade dos esporos
- ✓ Efeito residual no controle de pragas
- ✓ Reduz chances de desenvolvimento de resistência de pragas



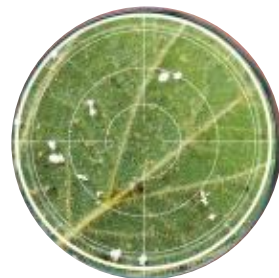
Eficácia comprovada para os alvos:



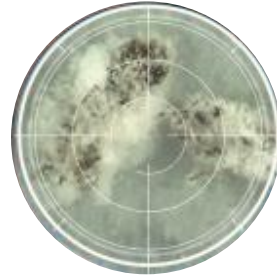
Cigarrinha-do-milho
(*Dalbulus maidis*)



Lagarta-do-cartucho
(*Spodoptera frugiperda*)



Mosca-branca
(*Bemisia tabaci*)



Psilídeo-do-citros
(*Diaphorina citri*)

Culturas Foco:



Milho



Citrus



Soja



Algodão



Tamanho do mercado
R\$ 330 milhões

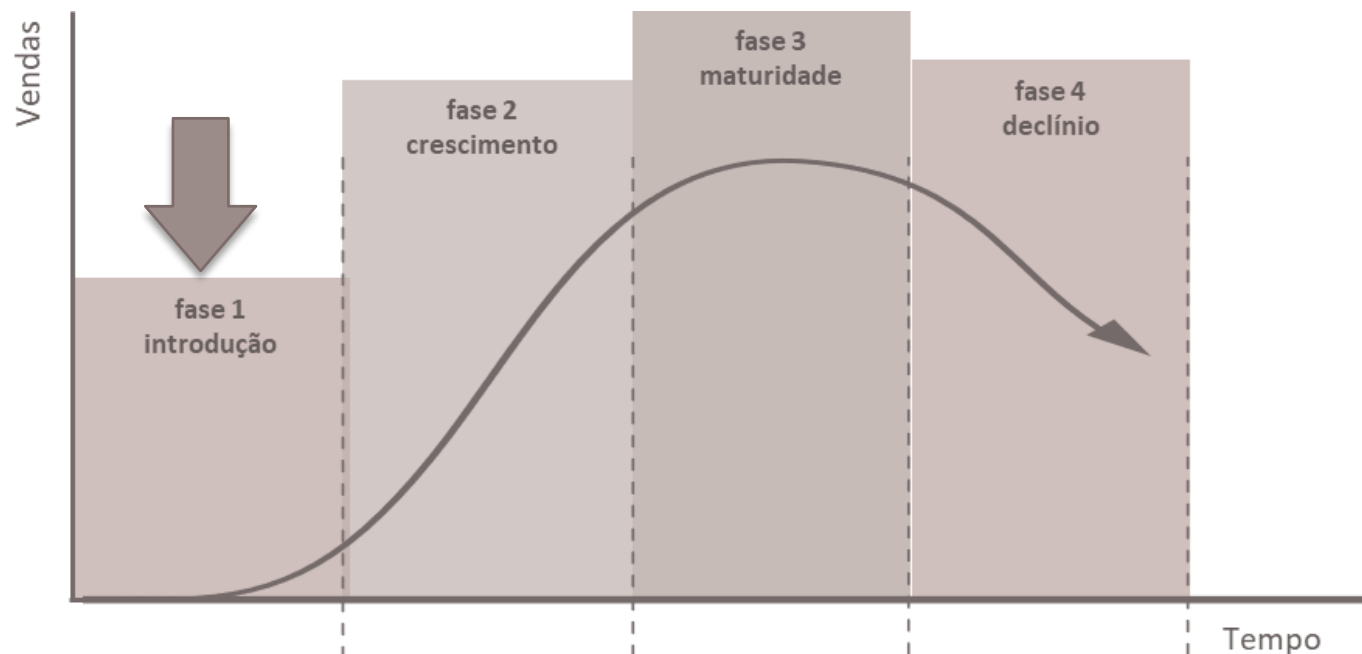


Vendas do Izaturbo:
R\$ 5,6 milhões*



Total de clientes:
117 clientes*

*No ano de lançamento



Formulação WP

- ✓ (*Metarhizium anisopliae* IBCB425): bioinseticida microbiológico é um fungo entomopatogênico
- ✓ Reduz a resistência das pragas
- ✓ Preserva a eficácia do fungo
- ✓ Fácil aplicação
- ✓ Efeito residual no controle



Eficácia comprovada para os alvos:



Cigarrinha-da-raiz
(*Mahanarva fimbriolata*)



Cigarrinha-das-pastagens
(*Zulia entreriana*)



Cigarrinha-dos-capinzais
(*Deois flavopicta*)

Culturas Foco:



Pastagem



Cana

Meta-Turbo



Tamanho do mercado (cana-de-açúcar)
R\$ 87 milhões

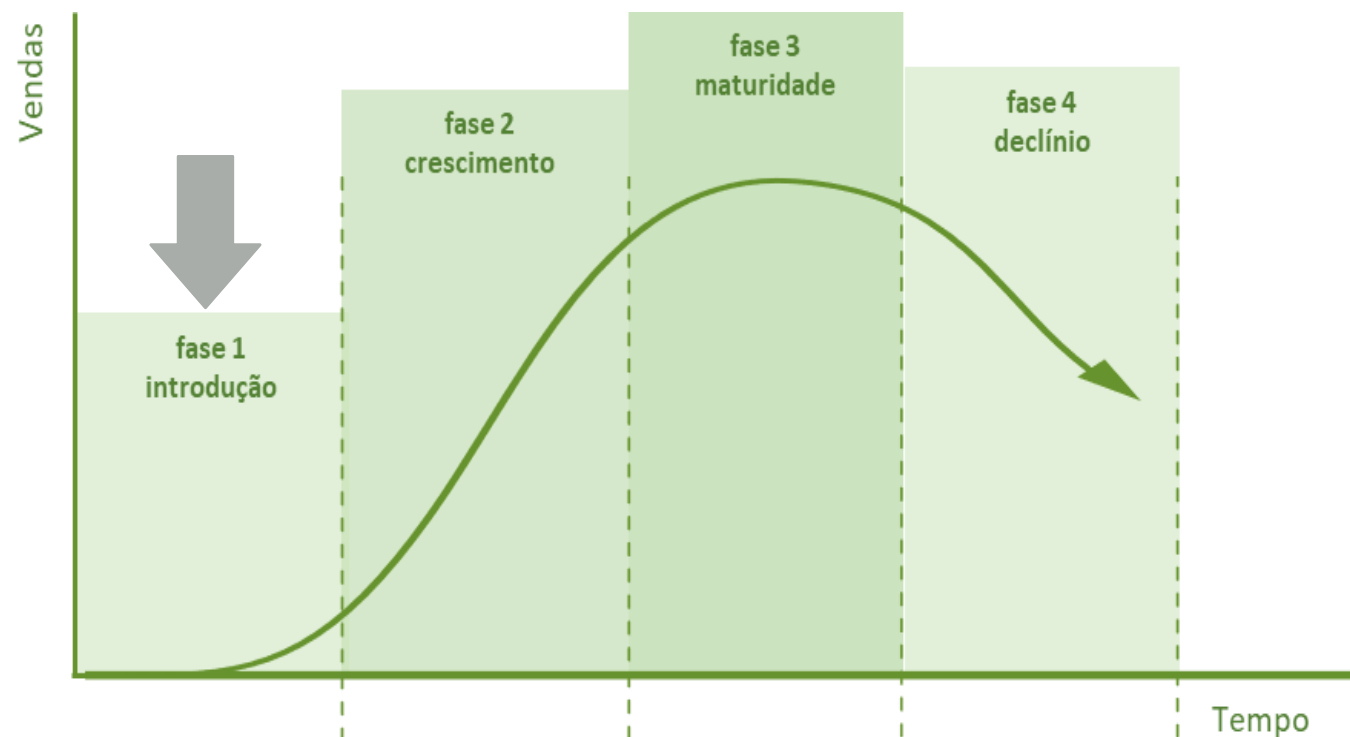


Vendas do Meta-Turbo:
R\$ 2 milhões



Total de clientes:
13 clientes

Meta-Turbo



Projetos em desenvolvimento

➤ Novidades em 2025



Lançamento de **multissítio** com formulação de alta tecnologia em um mercado potencial de **R\$ 3,7 bilhões**.



Consolidação do **Projeto Grão de Vittia** e expansão do **Projeto BioVittia**.



Portfólio específico para as culturas.





Rodrigo Agnesini
Diretor Comercial



Apresentação pessoal e profissional



RODRIGO AGNESINI

- Natural de Cajuru/SP e atualmente reside em Ribeirão Preto - SP
- Formado em Agronomia pela Universidade Federal de Viçosa, em 2003
- Experiência de 20 anos na área comercial, tendo trabalhado em outras empresas conceituadas no mercado
- Há 10 anos na Vittia, sendo:
 - 7 meses como AGD – Vale do Araguaia-MT
 - 5 anos como RTV – região do Parecis-MT
 - 2 anos como Gerente Regional no Paraná
 - 2 anos como Gerente de Divisão Sul
 - 1 ano como Diretor Comercial

Diretrizes estratégicas

T Maximizar rentabilidade: mensuração de lucro bruto x vendas

T Aumentar o *ticket* médio: integração das tecnologias

T Melhorar eficiência da cobertura nacional: divisão geográfica em 3 polos.

T Aumentar rentabilidade a curto prazo: aumento do *share* em algumas culturas como café, HF e cana.



Videira



Sem
tratamento



Canavial



Com
tratamento
Vittia

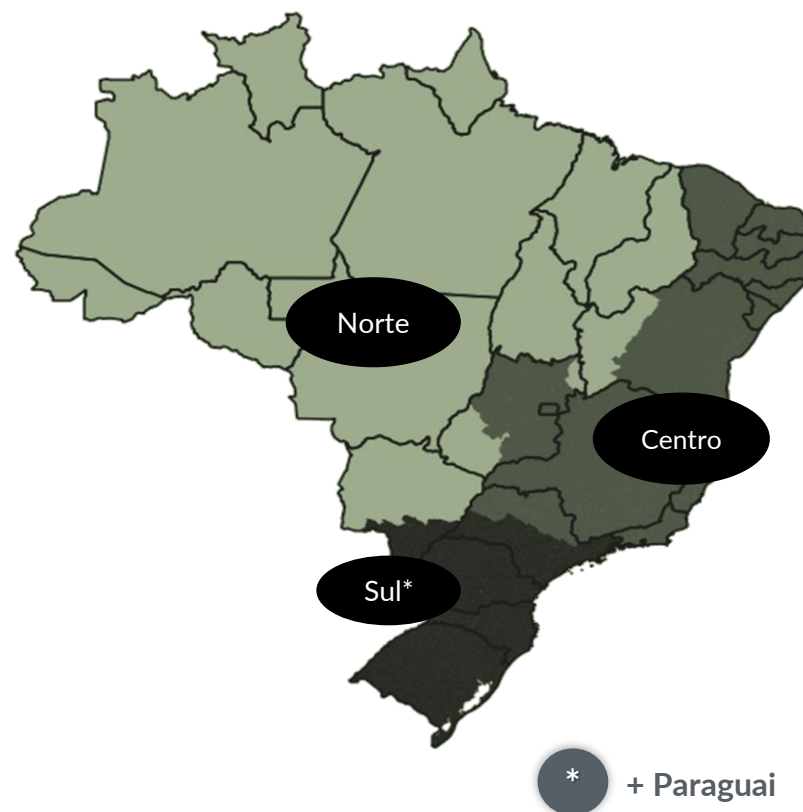
Plataforma comercial robusta

Estratégia multicanal para alcançar clientes de todas as regiões e perfis.

Presença Nacional no Campo: 230 colaboradores

Cargo	Qtde.
Diretor Comercial	1
Gerente Divisão	3
Gerente Regional	14
Gerente de Contas	2
Supervisor de Contas	2
Supervisor de Vendas	99
AGDs	109
Total	230

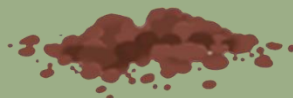
- Até 03/12/2024.



Integração de tecnologias para maximização do ticket médio



DOENÇAS
FOLIARES



DOENÇAS
DO SOLO



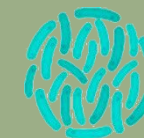
PRAGAS



FERTILIZANTES
ORGANOMINERAIS



FERTILIZANTES
ESPECIAIS

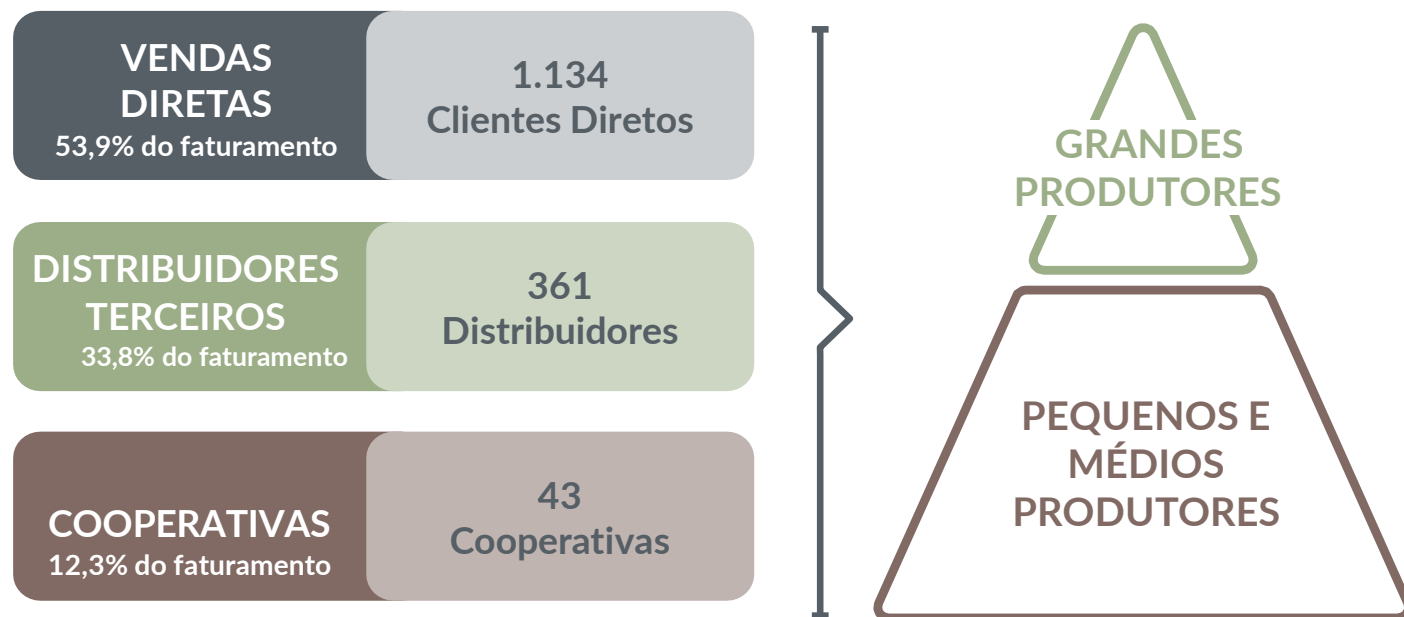


FERTILIZANTES
BIOLÓGICOS



Clientes

Estratégia multicanal para alcançar clientes de todas as regiões e perfis.



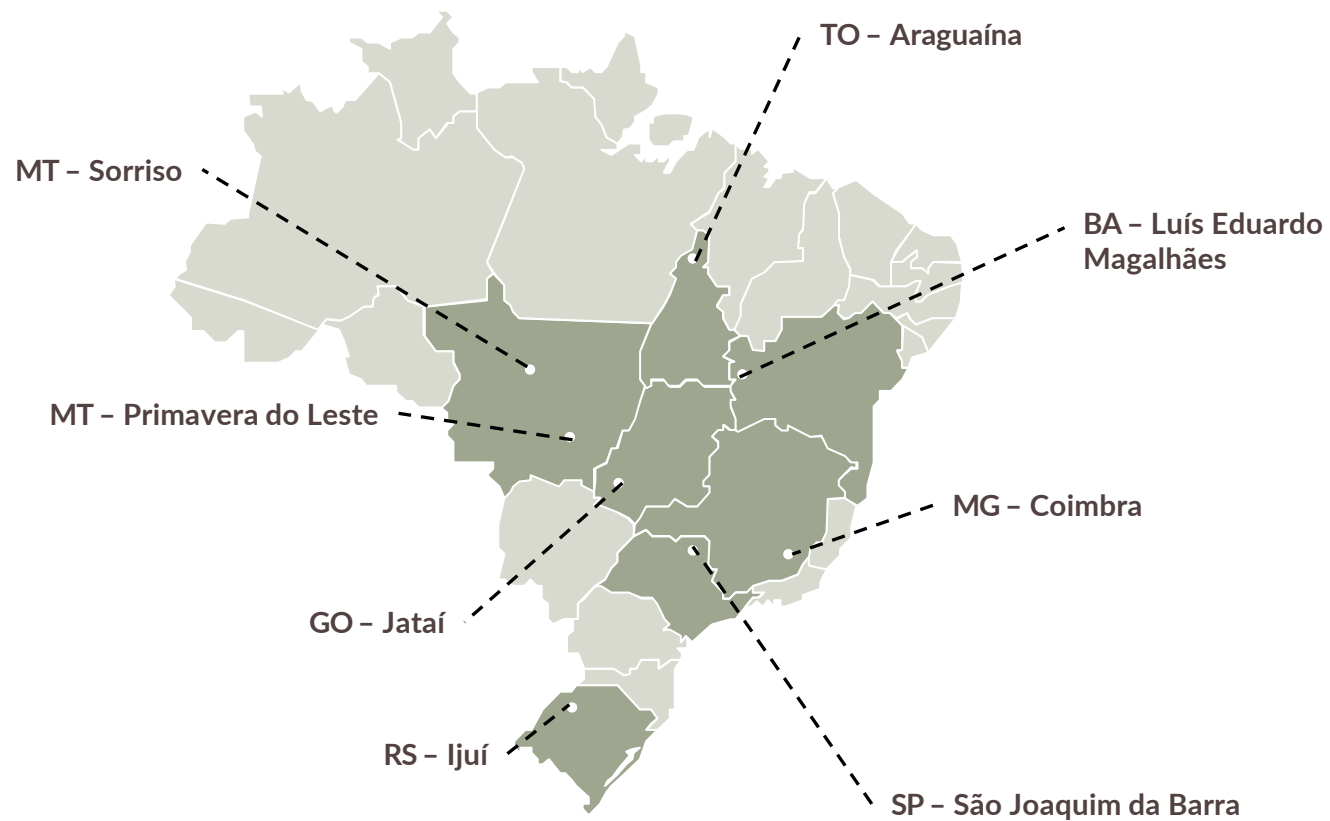
Total de clientes: 1.538*



Presença junto aos clientes

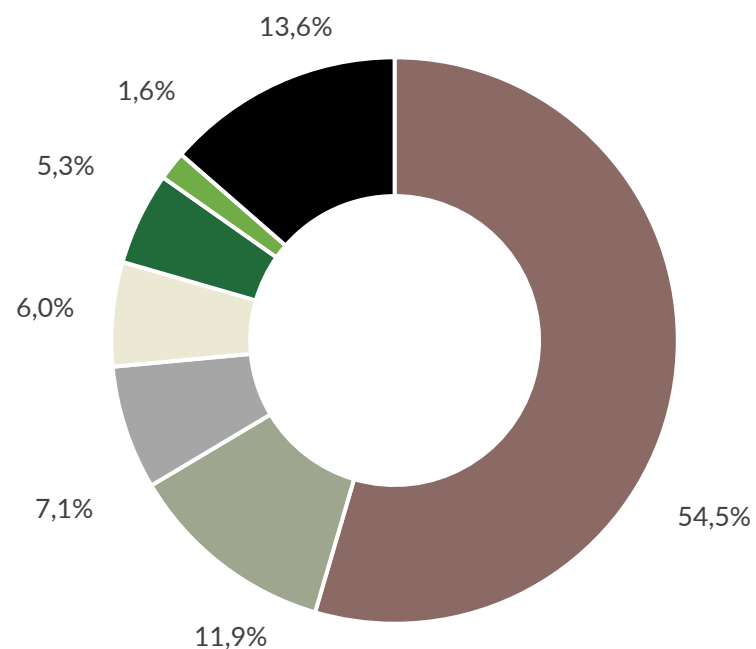


8 ARMAZÉNS AVANÇADOS PARA AUMENTAR O NÍVEL DE SERVIÇO
E RELACIONAMENTO COM O CLIENTE



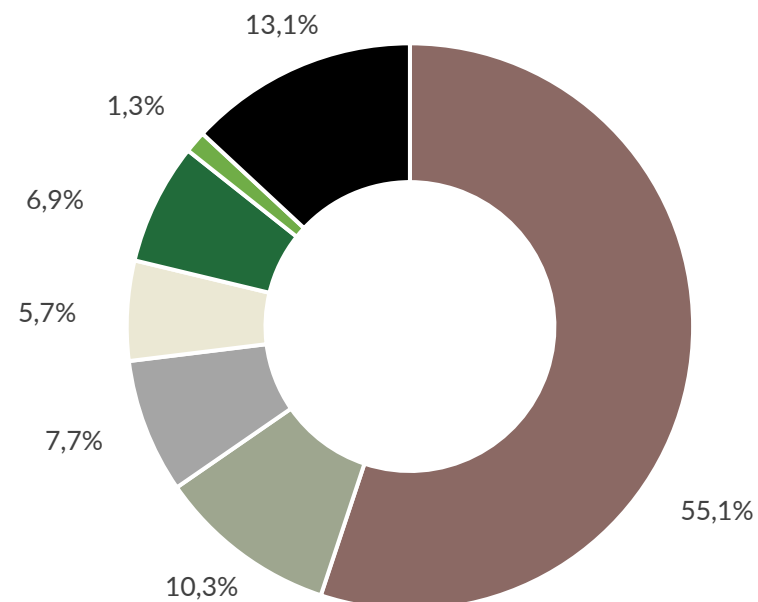
Mercados/produtos foco de atuação da área comercial

2023



■ Soja + milho ■ Industrial ■ Citros ■ Café ■ Cana ■ Algodão ■ Outros

2024 YTD*



■ Soja+Milho ■ Industrial ■ Citros ■ Café ■ Cana ■ Algodão ■ Outros

The background is a solid olive green. In the upper right quadrant, there are several white line art elements. These include a large, irregular shape with a curved top and a pointed bottom, and a series of vertical and curved lines that resemble stylized architectural elements or a modern logo. The text 'VOLTAREMOS EM BREVE' is positioned on the left side of the image, centered vertically relative to the upper half.

VOLTAREMOS EM BREVE



Henrique Monteiro Ferro
Diretor de P&DI



Posição de destaque no mercado de biológicos



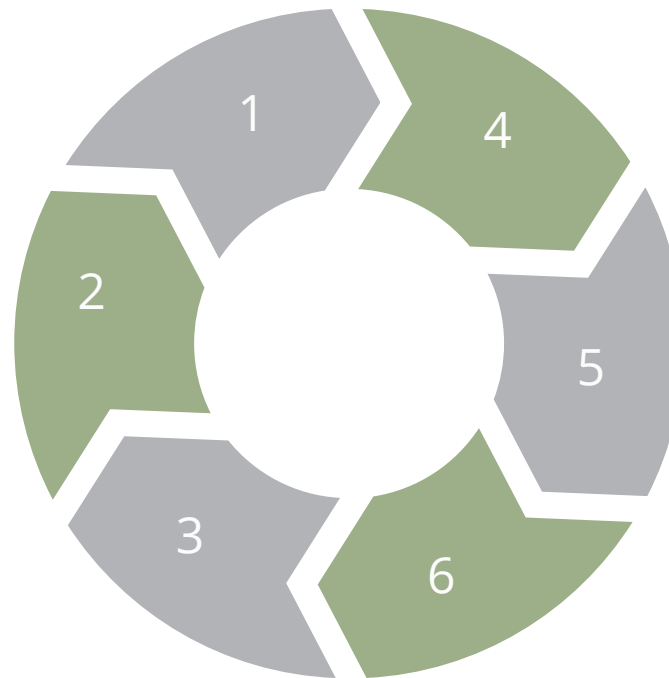
62 profissionais envolvidos com P&D (37 com dedicação exclusiva).



Capacidade de desenvolver novos e mais eficientes processos industriais do que os concorrentes.



+ 50 anos de know-how no desenvolvimento de aplicações microbiológicas.



Experiência no desenvolvimento e registro de novos produtos.



Parcerias estratégicas de P&D em vigor com mais de 107 instituições e 163 pesquisadores.



Grande e diverso banco de cepas com ~7 mil fungos e bactérias divididos em mais de 320 espécies diferentes (29% identificados).

Realizações do P&DI da Vittia

01

46 projetos encerrados:

35 de inclusão de alvos, 3 novas recomendações e 8 novos produtos.

02

59 projetos em andamento:

12 de inclusão de alvos, 7 novas recomendações e 40 novos produtos.

03

Registro de defensivo:

1 defensivo multissítio.

04

Registros de inoculantes:

2 recomendações técnicas (Meli-X soja solo e Biomax Azum milho foliar).

05

Registros de defensivos biológicos:

10 registros de inclusão de alvos, 13 RETs (5 microrganismos inovadores e 8 novas formulações).

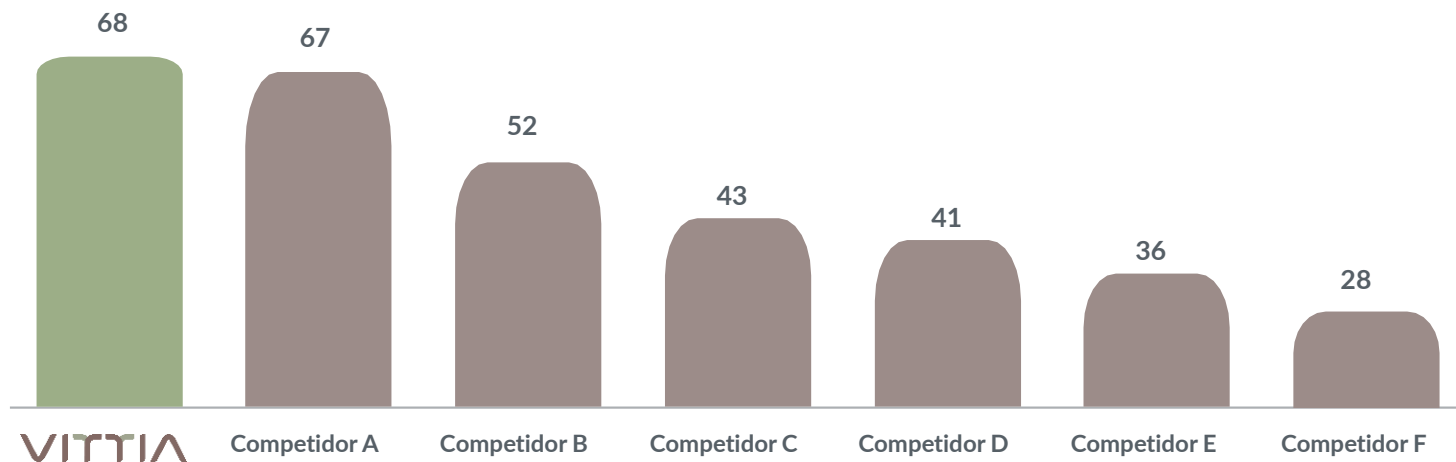
06

Investimento de 3,9%
da receita líquida em P&DI até
acumulado do 3T24.

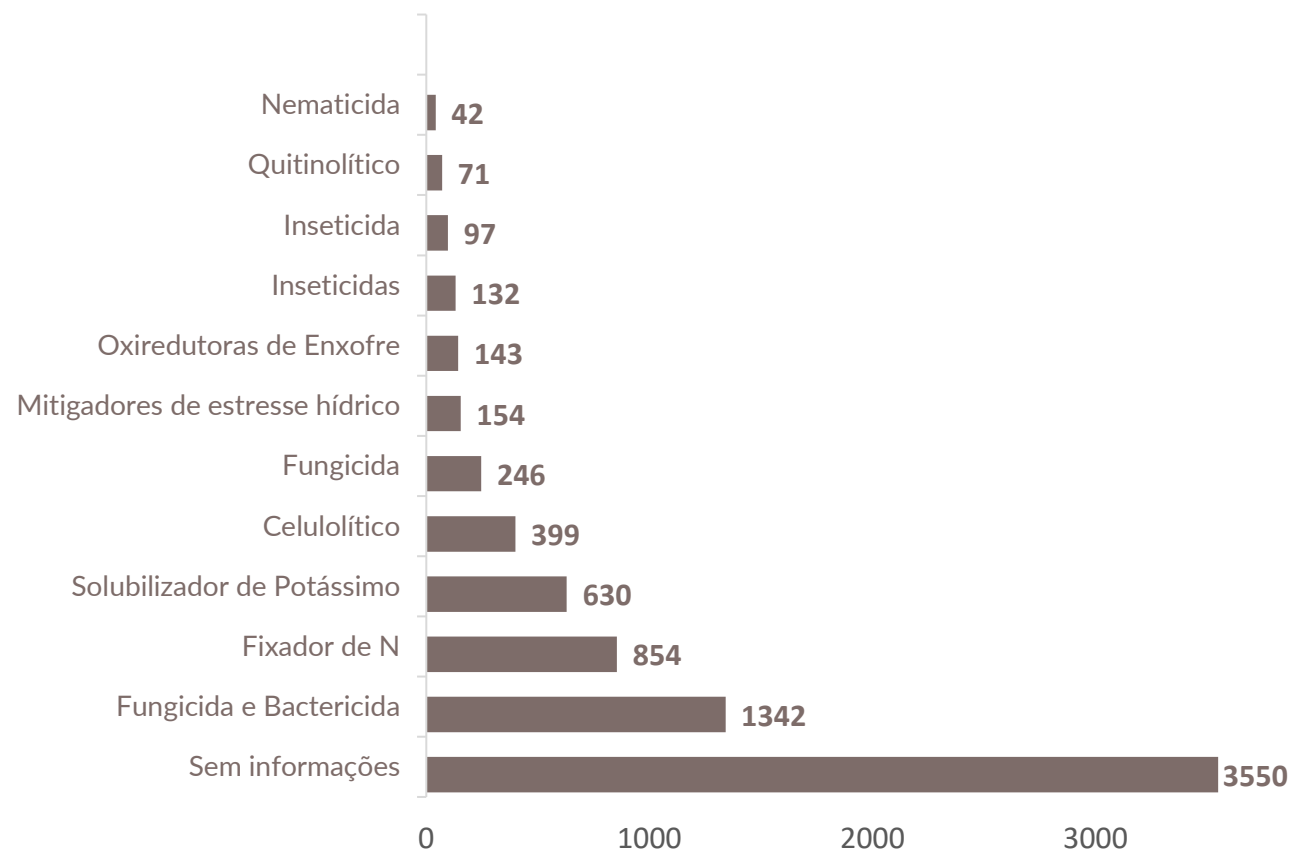
Portfólio de destaque no mercado de defensivos biológicos

ALVOS REGULAMENTADOS PARA O PORTFÓLIO DE DEFENSIVOS BIOLÓGICOS (SET/2024)

Pragas e doenças



Potencial biotecnológico dos microrganismos identificados



ESTADOS BRASILEIROS AMOSTRADOS



Diversidade de gêneros – outubro/24



7.135 microrganismos



2.102 identificados



534 taxa



39 possíveis espécies novas

Achromobacter	Acinetobacter	Actinomadura	Agrobacterium	Agrococcus	Alternaria
Amycolatopsis	Ancylobacter	Arthrobacter	Aspergillus	Azohydromonas	Azospirillum
Bacillus	Baculovirus	Baia	Beauveria	Bosea	Brachybacterium
Bradyrhizobium	Brevibacillus	Brevundimonas	Brucella	Burkholderia	Caballeronia
Caulobacter	Cellulomonas	Cellulosimicrobium	Chaetocapnodium	Chaetomium	Chitinophaga
Chlorocillium	Chromobacterium	Chryseobacterium	Cladosporium	Clonostachys	Cohnella
Colletotrichum	Condenascus	Cordyceps	Corynebacterium	Cupriavidus	Curtobacterium
Delftia	Devosia	Didymocrea	Dokdonella	Dyella	Ensifer
Enterobacter	Enterococcus	Ferdinandcohnia	Fictibacillus	Flavobacterium	Flexivirga
Fungo	Fusarium	Fusicolla	Gliocladium	Gluconacetobacter	Gottfriedia
Herbaspirillum	Heyndrickxia	Humicola	Inquilinus	Intrasporangium	Isaria
Jatrophihabitans	Keithomyces	Kineococcus	Kitasatospora	Klebsiella	Kosakonia
Lactococcus	Lecanicillium	Leifsonia	Luteibacter	Luteimicrobium	Lysinibacillus
Lysobacter	Marquandomyces	Massilia	Memnoniella	Mesorhizobium	Metabacillus
Metarhizium	Methylobacterium	Methylobacterium	Microbacterium	Microlunatus	Micromonospora
Microvirga	Monascus	Mycobacterium	Mycolicibacterium	Neobacillus	Nguyenibacter
Niabella	Niallia	Nocardia	Nocardia nova	Nocardiodides	Nonomuraea
Novosphingobium	Oidiodendron	Paenarthrobacter	Paenibacillus	Pandora	Pantoea
Paraburkholderia	Paracremonium	Paramesorhizobium	Penicillium	Peribacillus	Phycococcus
Pochonia	Priestia	Pseudarthrobacter	Pseudobacter	Pseudocitrobacter	Pseudomonas
Pseudonocardia	Pseudorhodoferax	Pseudoxanthomonas	Psychrobacillus	Purpureocillium	Ralstonia
Rhizobium	Rhizoctonia	Rhodococcus	Roseateles	Roseomonas	Rummeliibacillus
Saccharopolyspora	Saccharothrix	Sclerotinia	Scolecobasidium	Sediminibacterium	Serratia
Shinella	Siminovitchia	Sinomonas	Sinorhizobium	Siphonobacter	Sphingomonas
Sphingopyxis	Sporosarcina	Stachybotrys	Staphylococcus	Stenotrophomonas	Streptomyces
Streptosporangium	Tahibacter	Talaromyces	Terribacillus	Thielaviopsis	Tolypocladium
Torula	Trichoderma	Umbelopsis	Variovorax	Xanthobacter	Xanthomonas
Xenophilus	Xylanimonas	Xylophilus	Yinghuangia		

Principais desenvolvimentos

- Durante os 9M24, recebemos 9 novas recomendações de uso/alvos biológicos registrados
- Investimento constante em P&DI
- Foco no mercado de biológicos

Em milhares de R\$, exceto %	9M24	9M23	Var %
Produtos Biológicos	15.521	15.806	(1,8%)
Fertilizantes	5.263	5.650	(6,9%)
Total	20.783	21.456	(3,1%)
Capex	1.631	578	182,1%
Opex	19.152	20.878	(8,3%)
% da receita líquida	3,9%	4,2%	-0,3 p.p.



Alexandre Del Nero Frizzo
CFO e Diretor de RI

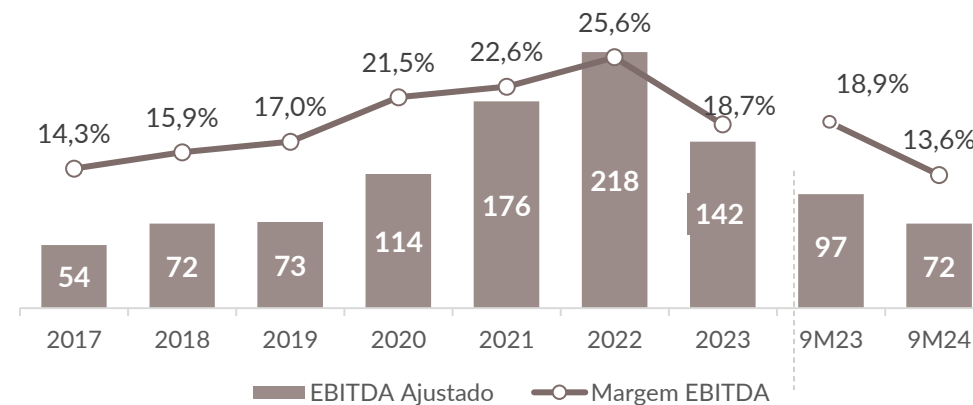


Performance financeira

Evolução da Receita Líquida por Segmento - R\$ mm

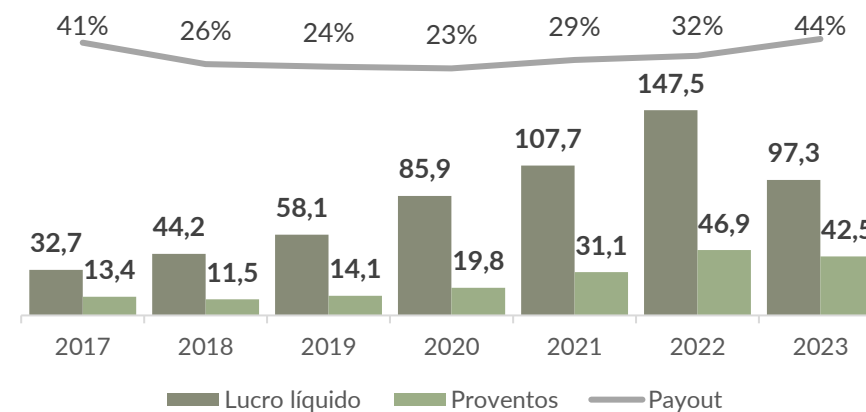


EBITDA Ajustado e Evolução da Margem - R\$ mm | %



- ✓ Queda de preços como grande desafio em 2024
- ✓ Retomada de volumes com crescimento robusto de defensivos biológicos
- ✓ Frustração de expectativas no mercado de inoculantes
- ✓ Sucesso no controle do SG&A
- ✓ Equilíbrio na operação de organomineral
- ✓ Inadimplência controlada

Lucro Líquido, Proventos e Payout



Visão estratégica

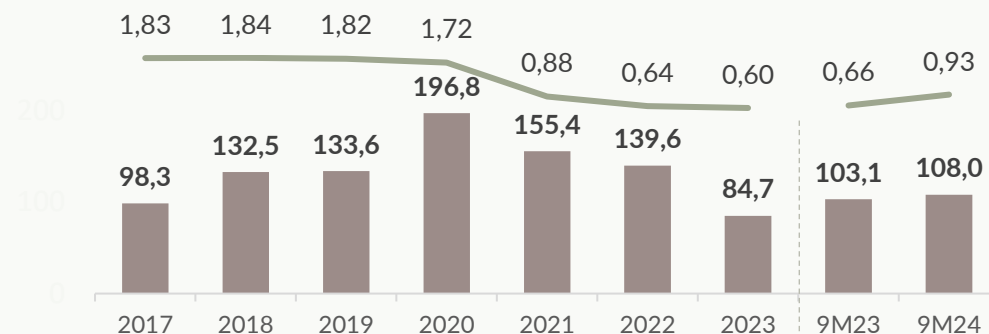
→ Programa de recompra como estratégia de alocação de capital.

→ Manutenção de investimentos e estruturas necessárias para o crescimento no médio prazo.

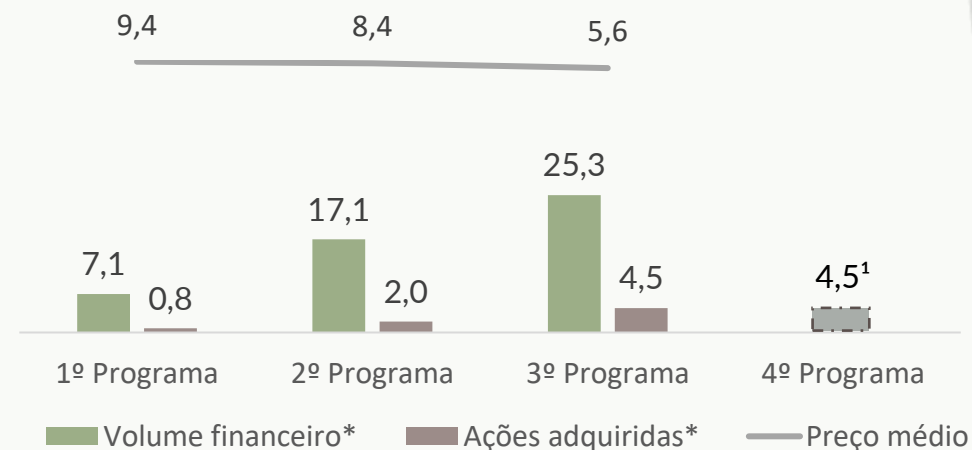
→ Solidez e disciplina financeira sendo um diferencial no mercado atual.

→ Manutenção da estrutura de capital forte dentro do cenário desafiador.

Dívida Líquida e Dívida Líquida/EBITDA



Programas de Recompra



* Em milhões de R\$ / ¹ Limite aprovado

Investimentos



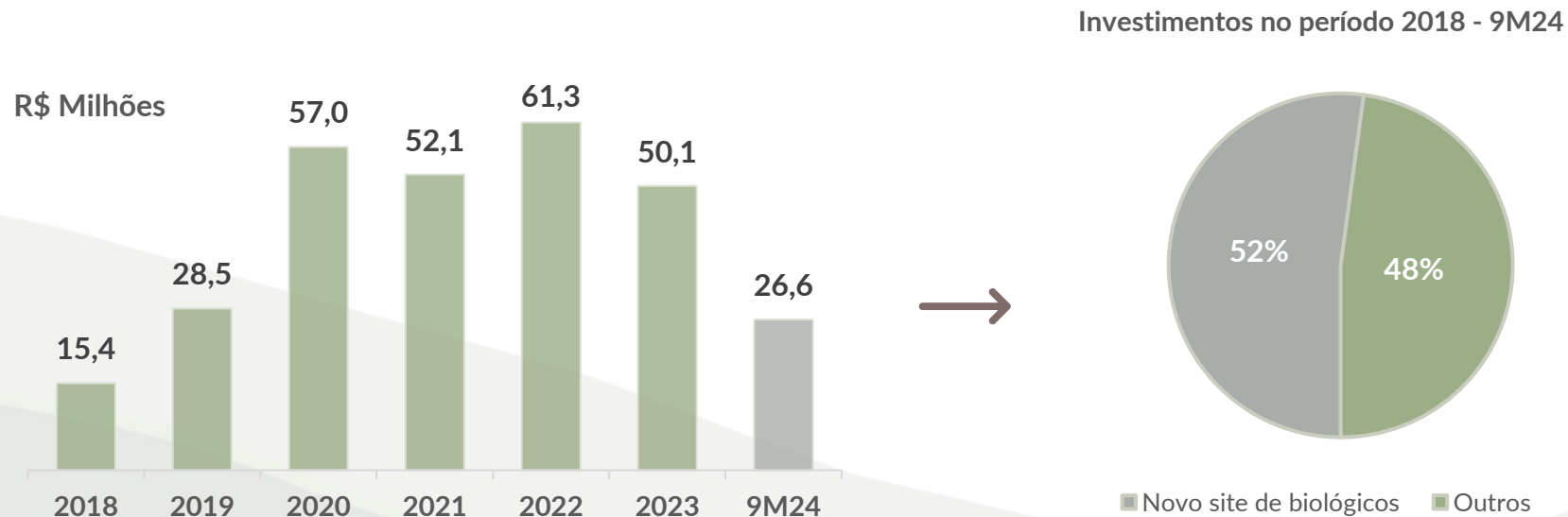
Segunda fase da planta de biológicos e planta de macro concluídas.



Sem perspectiva de novos investimentos estruturais relevantes na indústria nos próximos anos.



Foco em investimentos que tragam melhoria de eficiência operacional e redução de custos.



A maior planta de biológicos da América Latina



Maior planta na América Latina, com tecnologia própria e laboratórios de ponta.



Capacidade de expansão modular com baixo Capex.



Unidade Industrial inaugurada em 2020 para suportar nossa trajetória de crescimento.



CAPACIDADE ATUAL

10 milhões de kg ou litros
por ano

CAPACIDADE POTENCIAL

15 milhões de kg ou litros
por ano

*incrementando biorreatores e envasadoras

Gestão do capital humano



INICIATIVAS 2024

-  Ciclo de desempenho 360°
-  Implementação da UniVittia
-  Inauguração da sede em Ribeirão Preto, com ~500m² (de um total de 1.000m²), dentro do complexo corporativo Dabi Business Park





Fabio Torretta
Membro do Conselho de Administração



Equipe experiente de executivos

Conselho de Administração



Guilherme Romanini
Presidente do CA



Patrícia Amélia Bueno
Vice-Presidente Independente do CA



Wilson Romanini
Membro do CA

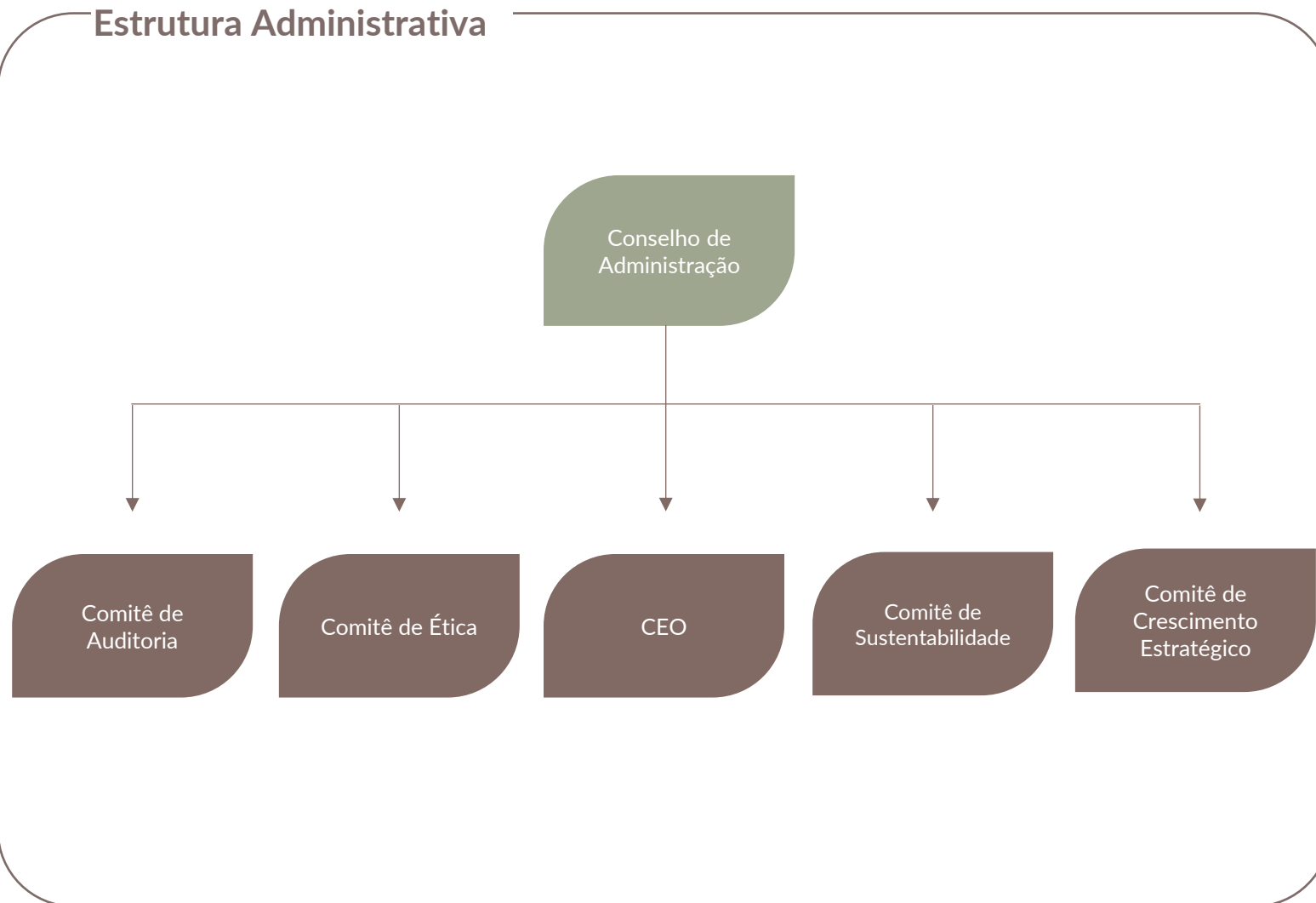


Ricardo Reisen
Membro Independente do CA



Fabio Torretta
Membro do CA

Estrutura Administrativa



Comitê de Crescimento Estratégico: objetivos

1.

Foco nos grandes desafios do Agricultor, tendo o desempenho do Lucro Bruto no centro das discussões de crescimento da Vittia.

2.

Crescimento em cultivos importantes e que atravessam um bom momento no mercado.

3.

Aumentar a relevância da Vittia junto a parceiros com programas mais robustos e de maior valor e impacto.

4.

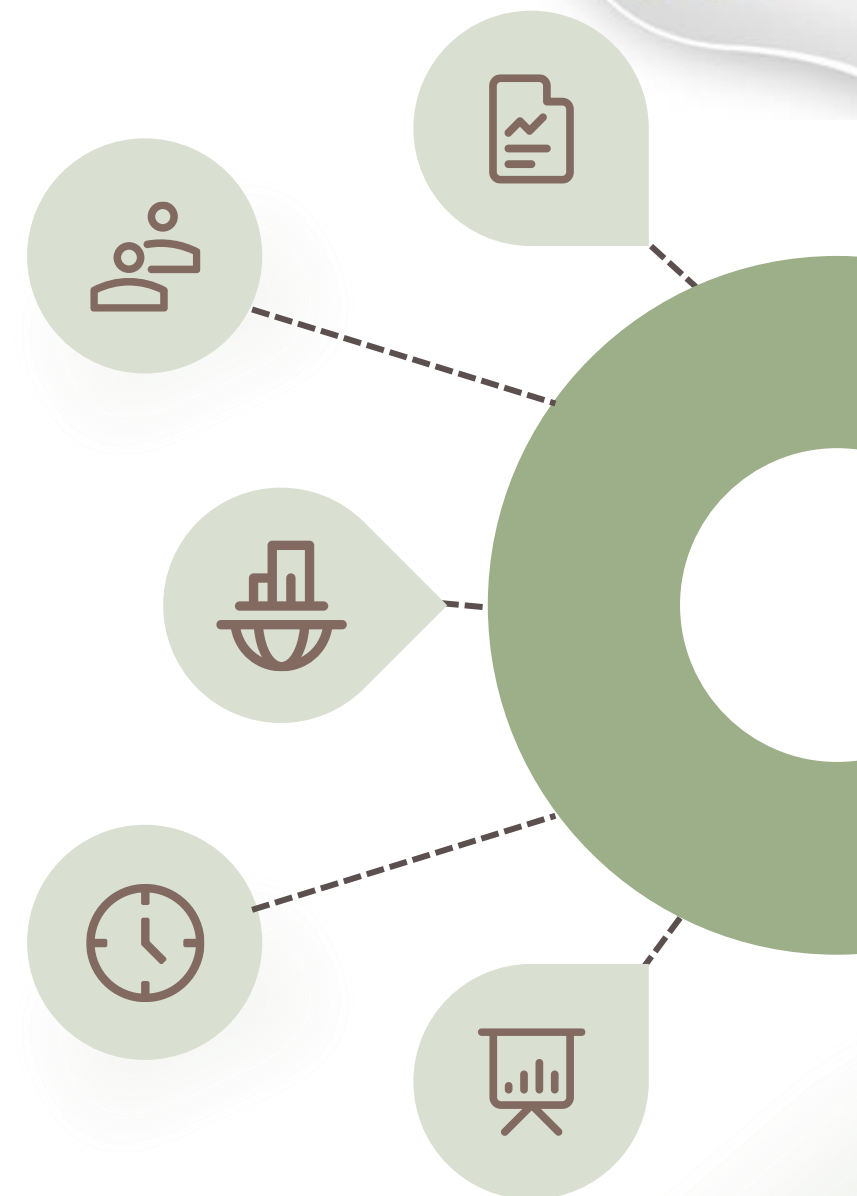
Crescimento direcionado através da oferta de programas integrados de soluções sustentáveis de maior valor e margem média (Mix Ideal), diferenciando à oferta da Vittia em cultivos-alvos.

5.

Otimizar o market-share da Vittia em regiões com potencial de vendas e menor participação.

6.

Acesso ao mercado internacional.



Comitê de Crescimento Estratégico: iniciativas





Q&A

An aerial photograph of a large industrial complex, likely a VITTA factory, featuring a long, low-profile building with a light-colored roof. The building is surrounded by lush green fields and dense trees. In the background, other industrial structures and a distant town are visible under a clear sky. The text 'Q&A' is overlaid in the center of the image.



Guilherme Romanini
Presidente do Conselho de Administração



Obrigado!



ri.vittia.com.br



ri@vittia.com.br