

Apresentação de Resultados 3T26

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.

TERRA SANTA

Modelo de Negócios e 3 Pilares de Atuação



O MODELO DE NEGÓCIO

Portfólio de 80,2 mil ha gera renda contratada até 2045/46 e valor patrimonial fora do balanço

Duas fontes de retorno

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

PORTFÓLIO DE TERRAS

80,2 mil hectares

6 fazendas em Mato Grosso, com áreas em região de escoamento da produção agrícola

1 · Renda contratual previsível

- Arrendamento de 39,1 mil ha à SLC Agrícola Centro-Oeste, até a safra 2045/46
- 20,5 sacas por hectare, com revisão trienal
- Fixação de preço e hedge accounting

2 · Valorização patrimonial

- Ativo escasso
- Área consolidada com menor risco
- Valorização histórica

Anatomia do contrato de arrendamento

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

Área arrendada

39,1 mil hectares, cerca de 49% da área total do portfólio

Contraprestação

20,5 sacas de soja por hectare, com revisão a cada três anos

Indexação

Preço da soja cotado em dólares na bolsa de chicago

Proteção

Fixação antecipada e derivativos designados em hedge accounting

Recebimento

Em caixa, durante o segundo trimestre de cada ano

PILAR 1 – EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Disciplina sobre a despesa sob gestão direta reduz o G&A em 5,3% no 3T26

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

Mapear a base de contratos → Revisar condições e escopo → **Medir a variação**

Cobrança de um trimestre a outro

Serviços de terceiros · Despesas administrativas

Itens pontuais

com contrapartida identificada

Identificar a exposição → Resolver ou readequar → **Aferir a contrapartida**

Teste de contrapartida

Honorários de êxito · Verbas rescisórias

PILAR 2 – GESTÃO DO LEGADO

REFIS encerra contingência de R$ 6,4 mi com desembolso de R$ 1,9 mi (–70%)

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.



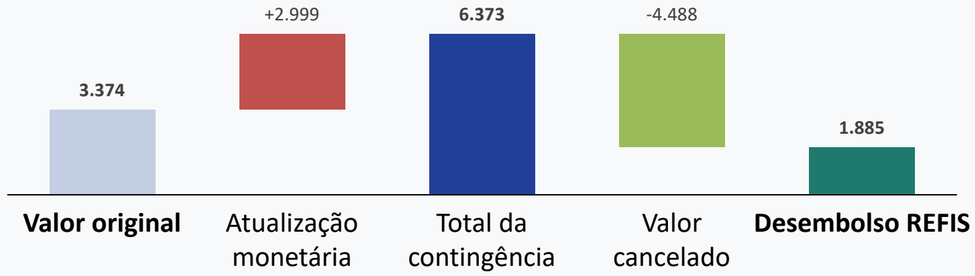
R$ 258,8 mm
exposição total acompanhada

Prováveis — provisionadas no balanço

Possíveis — não provisionadas

1 Encerramento de contingência via REFIS (3T26)

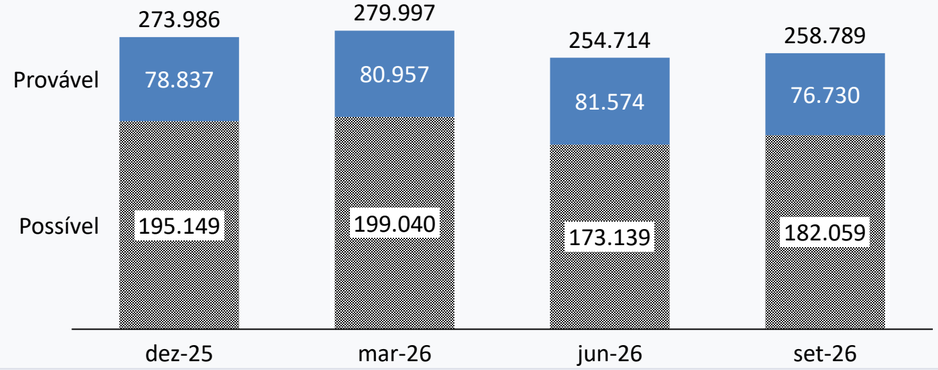
processo de ICMS da operação legada, perda provável (R$ mil)



Adesão ao REFIS em cota única, via Acordo de Associação: desembolso de R$ 1,9 milhão ante R$ 6,4 milhões provisionados (−70,4%). O processo foi encerrado e baixado das contingências prováveis.

2 Contingências possíveis

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

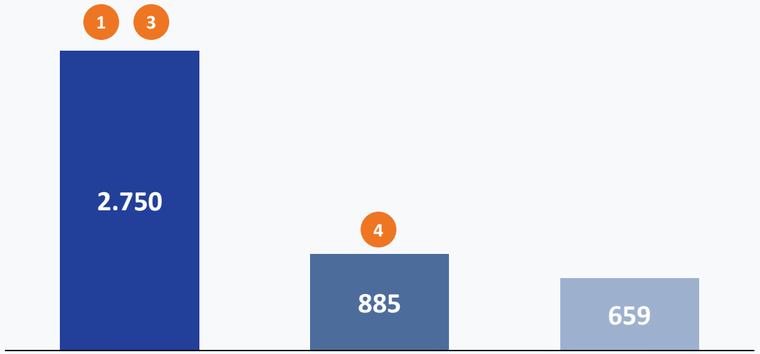


PILAR 3 – EXTRAÇÃO DE VALOR DO PORTFÓLIO

Ações negociam com desconto de 68% ao NAV; o licenciamento da Iporanga destrava a segunda frente

Valor dos ativos vs. balanço e mercado

R$ milhões



R$ 28,60/ação | R$ 9,20/ação | custo de aquisição

2

Ações negociadas com desconto de 68% em relação ao NAV

Frente 1 · Áreas consolidadas — gestão do contrato

17 → **20,5**

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

- 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

Indicadores de valor · set/26

NAV por ação +4,8% em 12 meses; por hectare arrendado, o mercado vale 1/3 do NAV

NAV por ação	Desconto ao NAV	NAV / há arrendado	Market cap / há arrendado
R$ 28,60	**68%**	**R$ 70.383**	**R$ 22.642**
dez/25: 27,68	dez/25: 70%	dez/25: 68.124	dez/25: 20.673
set/25: 27,29 (1)	set/25: 67% (2)	set/25: 67.158 (3)	set/25: 21.953 (4)

Frente 2 · Áreas inoperantes — licenciamento ambiental

Fazenda Iporanga: 12,8 mil ha no Bioma Amazônico, única área não arrendada; cerca de 2,4 mil ha passíveis de exploração. Prazos dependem da análise da SEMA-MT.

Protocolo	Análise SEMA-MT	LAU + ASV (2)	Supressão e correção de solo	Área apta ao plantio
mai/26	em curso	prev. 1S27 (3)	pós-licença	—

(1) Considerado preço da ação em 30 de setembro de 2026
(2) LAU: Licença Ambiental Única e ASV: Autorização de Supressão de Vegetação
(3) Estimativa divulgada no 2T26, sujeita à análise da SEMA-MT

INCÊNDIO NA FAZENDA IPORANGA

Monitoramento, combate e controle: a resposta da Companhia ao incêndio na Iporanga

Como a Companhia agiu

out/26
Detecção
Monitoramento por satélite identifica o foco em parte da fazenda.

Durante
Acionamento
Corpo de Bombeiros Militar de MT acionado.

Outubro
Combate
Especialista em incêndio florestal, drone, logística e maquinário para aceiros.

Outubro
Controle
Incêndio controlado, com 1,5 mil ha atingidos.

Próximos passos

1
Monitoramento
Acompanhamento contínuo das áreas e prevenção de novos focos por meio de ações mitigatórias.

2
Avaliação ambiental
Levantamento dos impactos e providências junto aos órgãos competentes.

3
Comunicação
Desdobramentos comunicados ao mercado; custos refletidos no 4T26.

O risco inerente ao negócio e as áreas de vegetação nativa no Mato Grosso estão expostas a incêndios florestais, sobretudo no período de estiagem, concentrado no segundo semestre, quando a baixa umidade e as altas temperaturas favorecem a propagação do fogo.

O evento em números

1,5 mil ha

área atingida pelo incêndio

R$ 80 mil

gastos de combate até o momento, a registrar no 4T26

Sem impacto na receita

Área não arrendada e sem geração de receita

Fonte: Comunicado ao Mercado de 09/10/2026

TERRA SANTA

Desempenho Financeiro

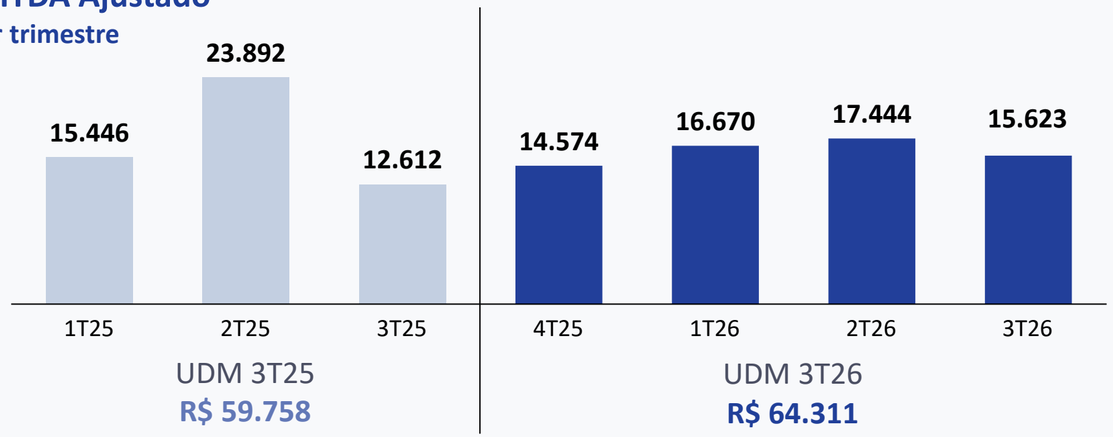


GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

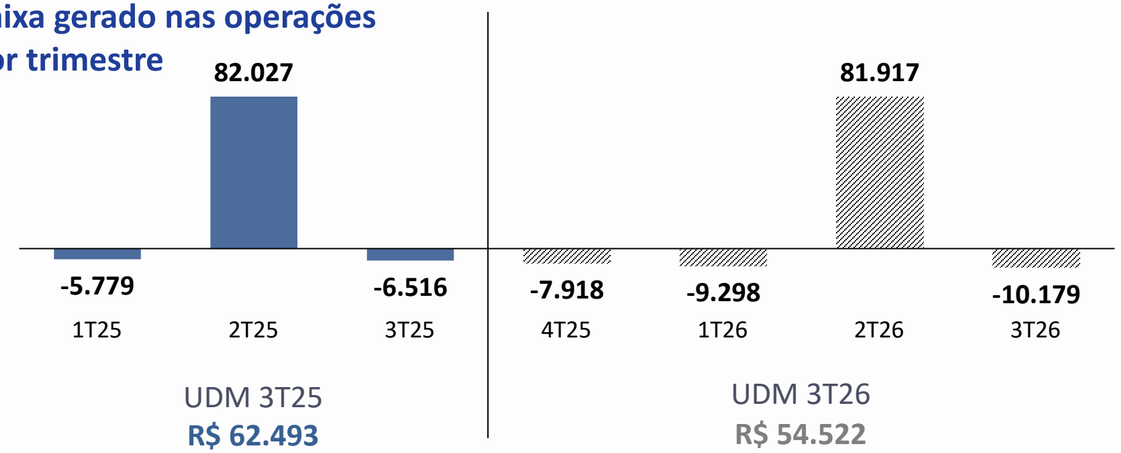
Caixa operacional equivale a 85% do EBITDA Ajustado UDM, ante 105% no UDM 3T25

(R$ mil)

EBITDA Ajustado
por trimestre

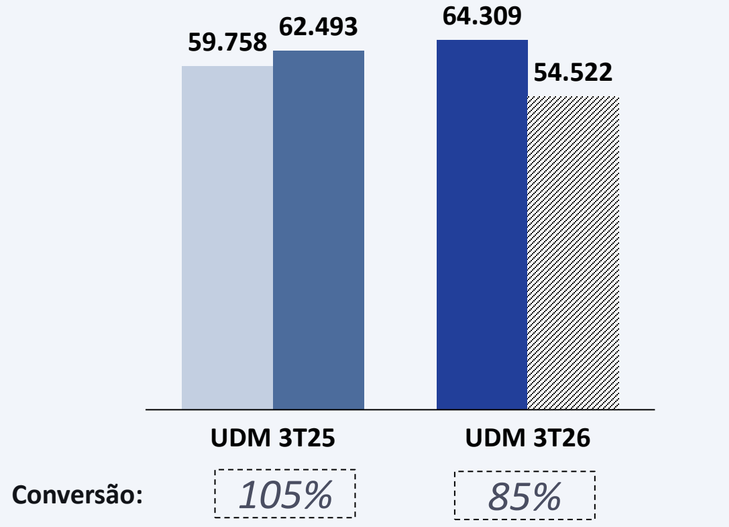


Caixa gerado nas operações por trimestre



Conversão do EBITDA Ajustado em Caixa Gerado nas Operações

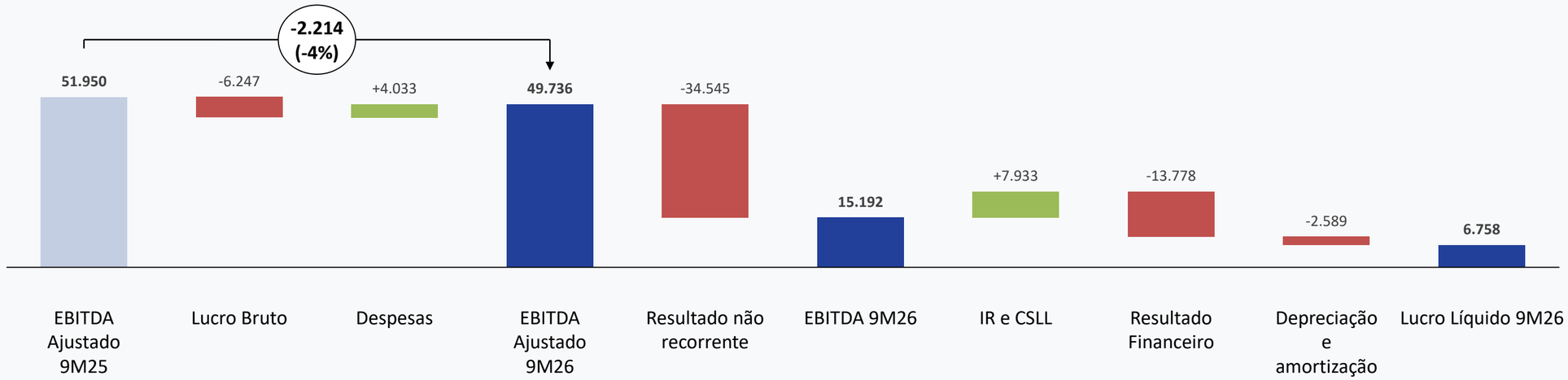
períodos encerrados em set/25 e set/26



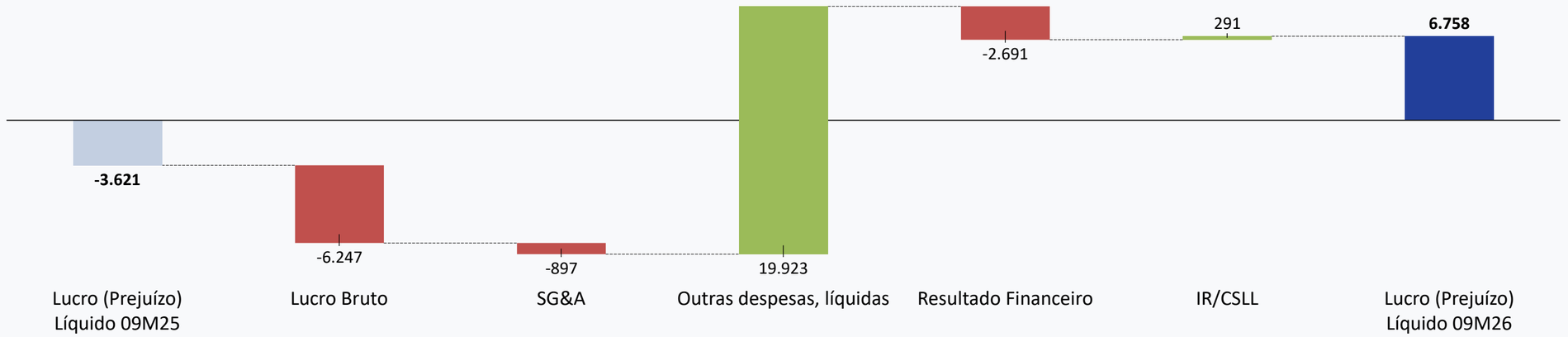
EVOLUÇÃO DO RESULTADO OPERACIONAL 9M26

(R$ mil)

Reconciliação do EBITDA ao Lucro Líquido



Lucro (prejuízo) Líquido 9M25 vs 9M26



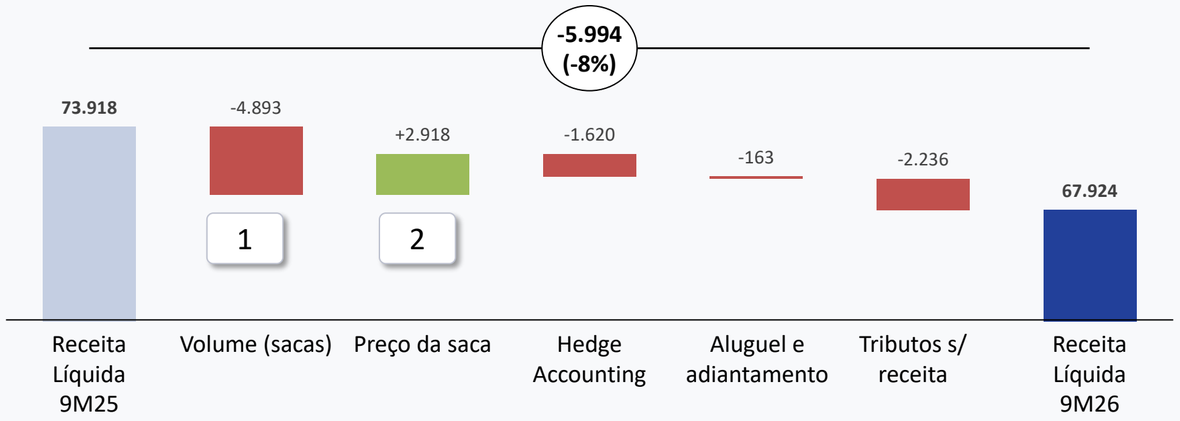
EVOLUÇÃO DA RECEITA

Receita cai 8,1% nos 9M26 por base com retroativo e deduções; preço/saca +4,5%

(R$ mil)

Receita líquida — composição da variação

acumulado — 9M25 → 9M26



Gestão ativa das receitas

volume faturado e preço por saca no acumulado

	9M25	9M26	Var #	
Sacas faturadas (mil)	646,8	**601,2**	**-45,6**	1
Preço médio por saca (R$)	107,27	**112,12**	**+4,85**	2
Contraprestação (sacas/ha)	20,5*	**20,5**	**+0,0**	

As 45,6 mil sacas a menos correspondem à parcela de set–dez/24 do complemento retroativo, reconhecida no 2T25 — 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

	set	out	nov	dez	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago
Safra 2024/25 complemento no 2T25	**set**	**out**	**nov**	**dez**	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago
Safra 2025/26 reconhecida no 9M26	set	out	nov	dez	**jan**	**fev**	**mar**	**abr**	**mai**	**jun**	**jul**	**ago**

complemento retroativo de set–dez/24 reconhecido de uma só vez no 2T25, por assinatura da renegociação em mai/25

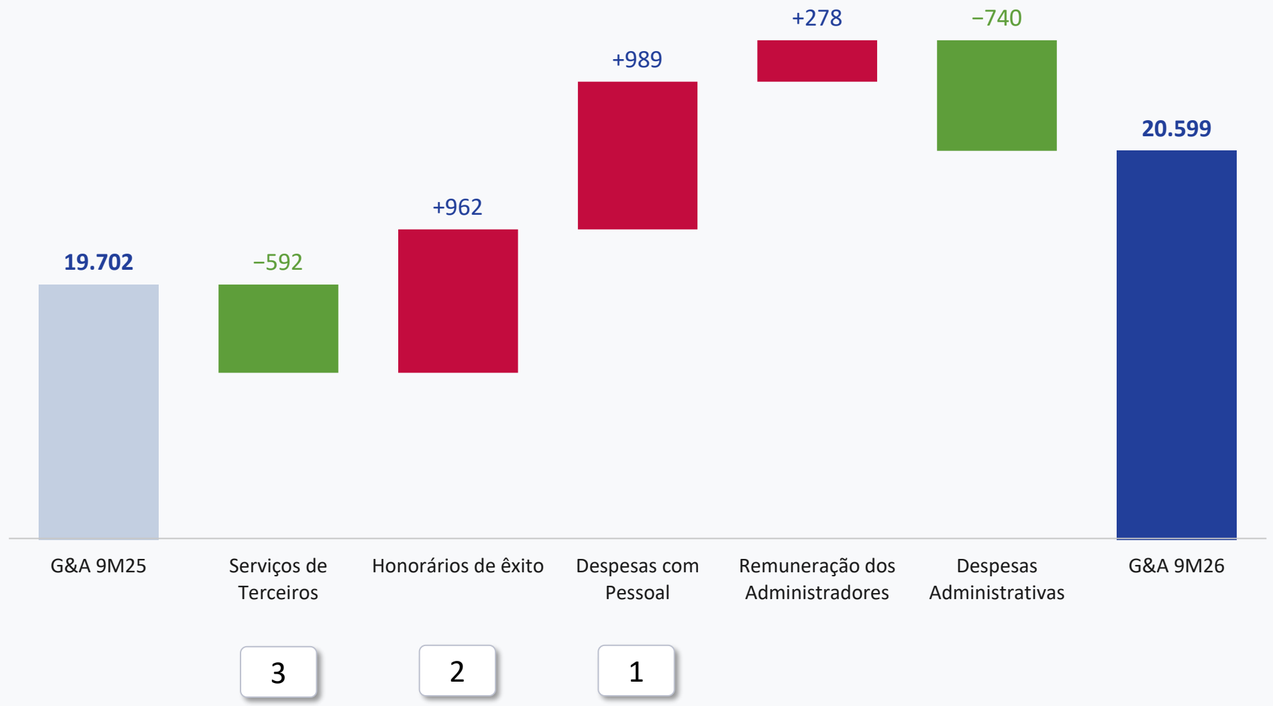
jan–ago/26 (8/12 avos), em regime normal de apropriação

DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

G&A sobe 4,6% nos 9M26, para R$ 20,6 mi

(R$ mil)

Composição da variação 9M25 vs 9M26 ·



Detalhes

−R$ 592 mil 1

Serviço de Terceiros

Internalização de serviços e renegociação dos contratos de assessorias

+R$ 962 mil 2

Honorários de êxito

Remuneração variável pelo encerramento favorável de discussão tributária, que reduziu em R$ 29 mi o passivo possível.

+R$ 989 mil 3

Pessoal

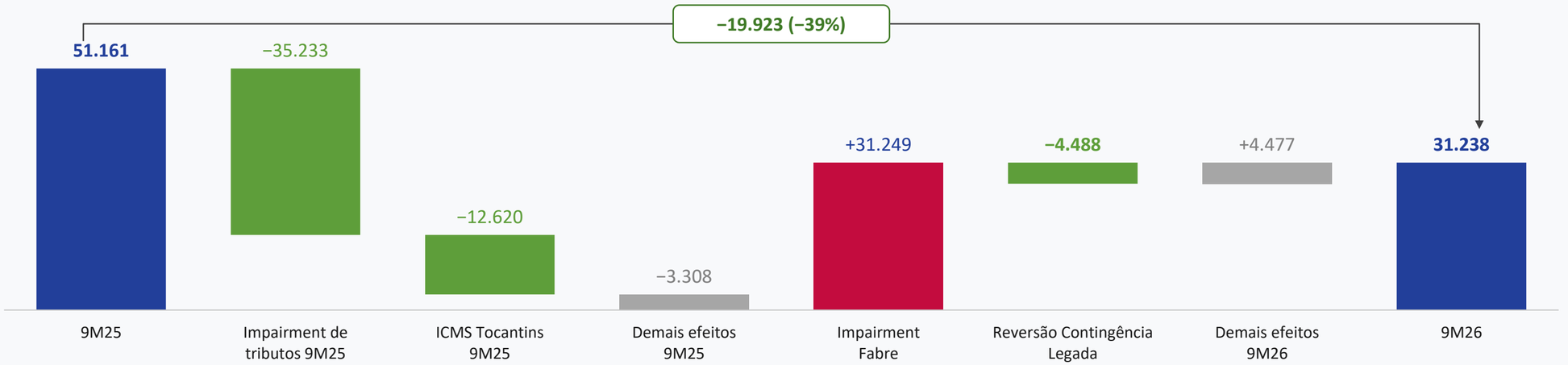
Verbas indenizatórias da readequação do quadro administrativo.

OUTRAS DESPESAS, LÍQUIDAS

Outras despesas caem 39%; reversão de contingência compensa parte do impairment

(R$ mil)

Composição da variação 9M25 vs 9M26



Origem do ativo objeto do impairment

Sem efeito caixa | Fora do laudo | Fato Relevante 15/07/26

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.

3T26: reduções da despesa

–R$ 4,5 mi

Reversão de contingência legada

–R$ 2,9 mi

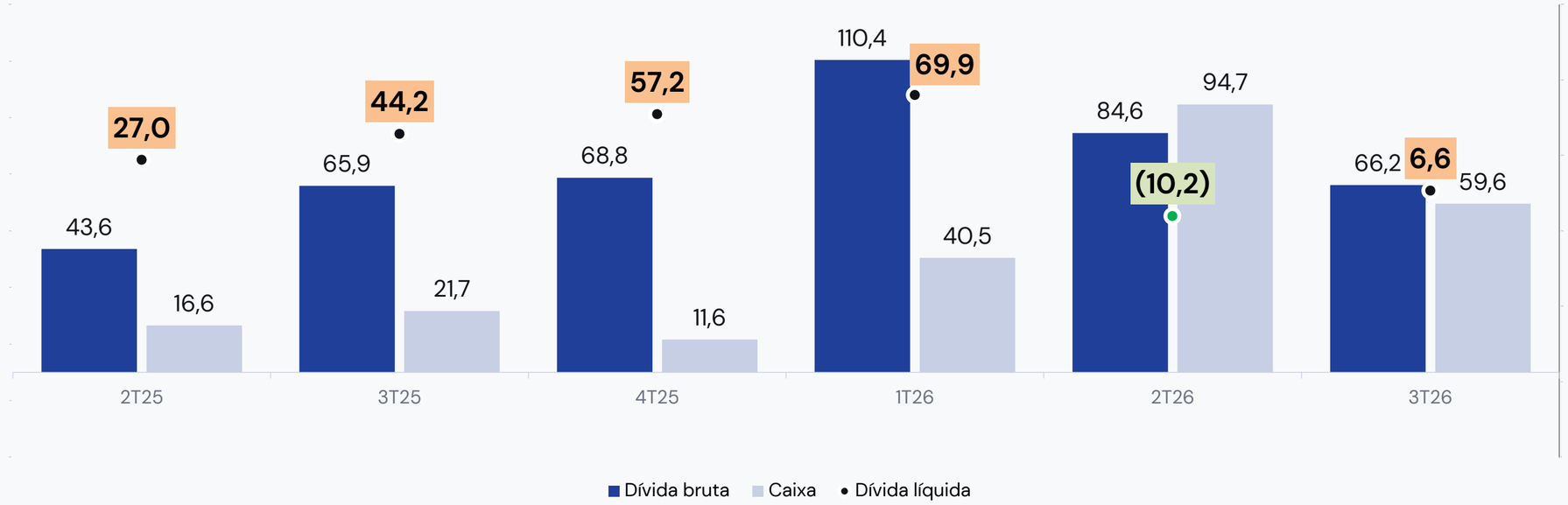
Créditos extemporâneos de tributos

TRAJETÓRIA DO ENDIVIDAMENTO

Dívida líquida cai para R$ 6,6 mi em set/26, ante R$ 57,2 mi em dez/25

R$ milhões

Evolução da Dívida (Caixa) Líquida



Movimentos relevantes do caixa nos 9M26

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

Arrendamento
+ R$ 88,5 mm
conforme contrato

Amortizações
– R$ 42,2 mm
inclui contrato de 3T26 (R$ 21,0 mm)

Juros pagos, líquidos
– R$ 7,0 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

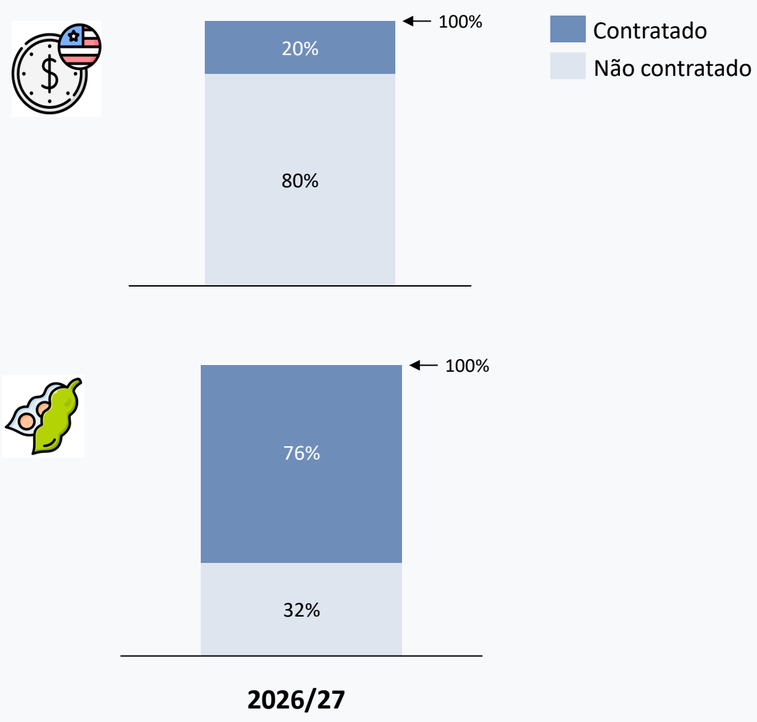
Fixação do físico
Contratos de venda antecipada firmados com tradings, que travam o preço em reais

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

Proteções da safra 2026/27 em 30/09/2026

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 bushels)	% de hedge	Preço (USD/bu)
2026/2027	1335	76%	12,07



CONCLUSÃO

O trimestre combinou avanço no resultado e na estrutura de capital

01

Resultado do trimestre e do acumulado

EBITDA Ajustado de R$ 15,6 milhões no 3T26 (+23,9%) e lucro líquido de R$ 11,1 milhões. Nos 9M26 lucro acumulado em R$ 6 milhões

02

Estrutura de capital

Dívida líquida de R$ 6,6 milhões (0,10x o EBITDA Ajustado UDM), após a quitação do contrato de R$ 21,0 milhões no 3T26. A dívida remanescente, de R$ 66,2 milhões, vence entre maio e junho de 2027.

03

Gestão do legado

Encerramento de contingência de ICMS via REFIS, com desembolso de R$ 1,9 milhão ante R$ 6,4 milhões provisionados representando um desconto de 70%. As contingências possíveis aumentaram R$ 8,9 milhões no trimestre e seguem sob acompanhamento processo a processo.

04

Portfólio

NAV por ação de R$ 28,60 em set/26, com desconto de 68% ao NAV. Por hectare arrendado, o NAV é de R$ 70,4 mil e o valor de mercado, de R$ 22,6 mil.

Fale com RI

Mariana Dantas
CEO & DRI

Bruno Glauzer
Controller e Relações com Investidores

Sannielle Oliveira
Coordenadora de FP&A e Relações com Investidores

www.terrasantapa.com.br

ri@terrasantapa.com.br

11 5505-9811