



⊖ **NÓS SOMOS A BOA SAFRA**

CONFERENCE **2025**



AVISO LEGAL

Este documento pode conter considerações futuras que estão sujeitas a riscos e incertezas, uma vez que se baseiam nas expectativas e metas da administração da Companhia, bem como nas informações. A Companhia não está obrigada a atualizar tais afirmações. As palavras "antecipar", "desejar", "esperar", "prever", "pretender", "planejar", "prognosticar", "projetar", "objetivar" e termos similares são utilizados para identificar tais afirmações. Nenhuma de tais informações representam promessa de desempenho futuro. As expectativas da administração referem-se a eventos futuros que podem ou não vir a ocorrer.

A futura situação financeira, resultados operacionais, participação de mercado e posicionamento competitivo da Companhia pode diferir substancialmente daqueles inferidos ou sugeridos em tais avaliações. Muitos dos fatores e valores que estabelecem esses resultados estão fora do controle ou da expectativa da Companhia. O leitor não deve basear-se exclusivamente nas informações contidas neste relatório para tomar decisões com relação à Companhia ou à negociação de valores mobiliários de emissão da Companhia.

Adicionalmente, eventuais informações não contábeis constantes desta apresentação não foram revisadas por auditores externos.

Para informações adicionais a respeito da Companhia e de seu desempenho econômico-financeiro, favor consultar as demonstrações e informações financeiras, o Formulário de Referência da Companhia e outras informações relevantes disponíveis nos websites da Companhia (ri.boasfrasesmentres.com.br), da CVM (gov.br/cvm) e da B3 (b3.com.br)

SOBRE

Visão geral da Boa Safra: uma empresa do agronegócio em rápido crescimento



Referência em produção de sementes de soja no Brasil



Sementes de Alto Valor Agregado com Aumentos de Preço Constantes ao Longo do Tempo

20% CAGR de lucro líquido ajustado por big bag (20-23)¹



Portfólio completo que garante o melhor desempenho para diferentes regiões
78% de crescimento nas vendas de sementes (20-23)



Sinergias permitem à Boa Safra diversificar seu portfólio em **5 novas safras**
Milho, forragem, feijão, sorgo e trigo



Boa Safra atende **100% do território nacional**



Unidades de Produção e Centros de Distribuição nas **regiões mais estratégicas** do país
180% de crescimento da capacidade produtiva (20-25)

Receita Líquida e Crescimento da Boa Safra (R\$ mm e x)



A Boa Safra conseguiu quase **triplicar seu faturamento a cada 3 anos**, mesmo em maior escala



#1 player do setor com 8,5% de market share

~52%

Receita líquida
CAGR 20-23

Lucro Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023

~51%

Lucro líquido ajustado¹
CAGR 20-23



Instalações em
regiões estratégicas

LINHA DO TEMPO



MALHA LOGÍSTICA

Boa Safra na Principais Áreas Agrícolas do Brasil



A Formosa - GO

1
4.830m² de armazéns refrig.
20 mil big bags em beneficiamento de sementes



B Cabeceiras - GO

3
27.000m² de armazéns refrig.
80 mil big bags em beneficiamento de sementes



C Primavera do Leste - MT

1
11.250m² de armazéns refrig.
20 mil big bags em beneficiamento de sementes



D Jaborandi - BA

1
18.000m² de armazéns refrig.
53,3 mil big bags em beneficiamento de sementes



E Buritis - MG

2
22.670m² de armazéns refrig.
66,6 mil big bags em beneficiamento de sementes



F Balsas - MA

1
9.000m² de armazéns refrig.



G Sorriso - MT

1
12.375m² de armazéns refrig.



H Paraíso do Tocantins - TO

1
6.000m² de armazéns refrig.



I C. Novo dos Parecís - MT

1
6.000m² de armazéns refrig.



J Ribeirão Cascalheiras - MT

1
6.000m² de armazéns refrig.



K Uberlândia - MG

1
FULL TOLLING MILHO
700m² de armazéns refrig.
300 mil sacas de milho



J Uberlândia - MG

1
FULL TOLLING MILHO
4.000m² de armazéns refrig.
1.000 mil sacas de milho

[#] Número de unidades TSI

CONFERENCE **2025**

MODELO DE NEGÓCIOS ASSET-LIGHT

Laboratório de
Análise de
Sementes.



Unidade de
Beneficiamento de
Semente - UBS.



Germoplasma

syngenta



NIDERA
SEMENTES

BRASMAX
SEM SEMENTES



MONSOY[®]
SEMENTANDO O FUTURO

CORTEVA[®]
agriscience

TMG
Tropical Melhoramento & Genética

BASF
We create chemistry

A Boa Safra Sementes seleciona os criadores de germoplasma e o tipo de semente com base na **inteligência de mercado**

Intermediation



~380 produtores integrados possibilitam o modelo de negócios Asset-Light



Produtores integrados

Grão



Trading

Sementes

Tratamento



5 UBSs

Estrategicamente localizados nas melhores regiões do Brasil

UBS



Venda direta aos produtores

Tratamento e Armazenamento

~6-meses de armazenamento em câmaras frias.

Portfólio completo de tratamento de sementes com TSI e TSI Completo.



Clientes de revenda

+700 vendas

+Base pulverizada



Produtores

Armazenamento



CONFERENCE **2025**

VANTAGENS COMPETITIVAS DA BOA SAFRA: UMA EMPRESA BEM À FRENTE NO PROCESSO DE CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO



Amplo acesso à tecnologia de ponta

Balcão único com acesso a vários tipos de sementes, biotecnologia e genética superior, trabalhando apenas com os melhores fornecedores internacionais e renomados

syngenta



BASF
We create chemistry

TMG
Tropical Melhoramento & Genética



CORTEVA
agriscience

BRASMAX
SEMENTES

NIDERA
SEMENTES

SoyTech
Sementes

Seedcare™

NEOGEN

Golden Harvest

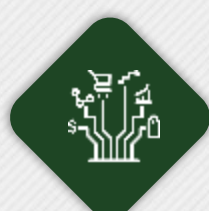


Relacionamento de longa data com produtores

Equipe especializada dedicada exclusivamente à produção de sementes em parceria com produtores integrados



~380
produtores
integrados



Amplo acesso aos canais de vendas

Acesso exclusivo aos canais de vendas, aumentando a capilaridade por meio de uma equipe comercial especializada e resultando em maiores taxas de revenda



Vendas através de +700
lojas



Escala

Múltiplas fontes de financiamento aliadas a ganhos de escala relevantes, levando a uma redução de custos industriais e SG&A



Forte Reconhecimento de marca

Forte reconhecimento da marca como sinônimo de excelência, alta qualidade e inovação, com uma relação de confiança de longo prazo desenvolvida com os agricultores



Aumento de 2,4
p.p. na
participação de
mercado 21Y-23Y

PILARES DA NOSSA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO



Aumento do Volume de Vendas

Aumento acelerado de participação de mercado, com rigoroso controle de custos e despesas, com foco em ganhos de escala.



A Semente High Tech

Sementes de alto valor agregado com aumento constante de preço ao longo do tempo.



Diversificação de Receitas

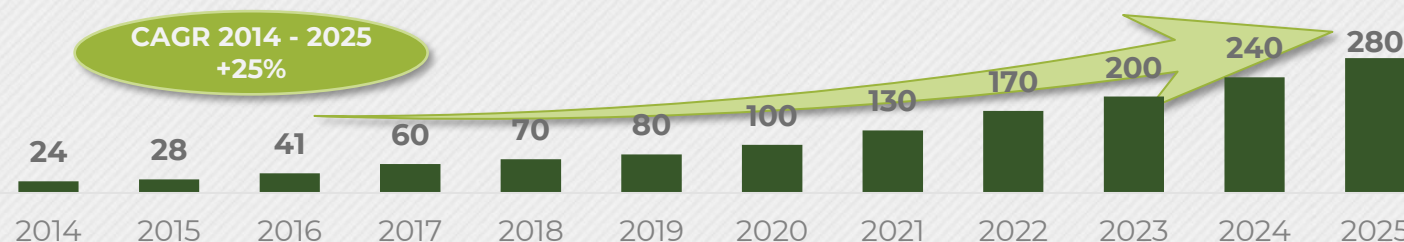
Enorme potencial para aumentar a participação da carteira e otimização dos ativos através da expansão para novas culturas e serviços



M&A

Oportunidades de aquisição para impulsionar o plano de crescimento M&A da Boa Safra.

Evolução da Capacidade Produtiva (mil big bags)





○ PERFORMANCE FINANCEIRA E OPERACIONAL

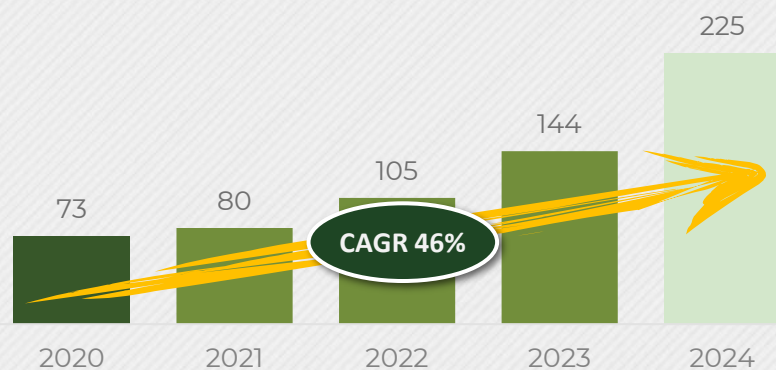
CONFERENCE **2025**



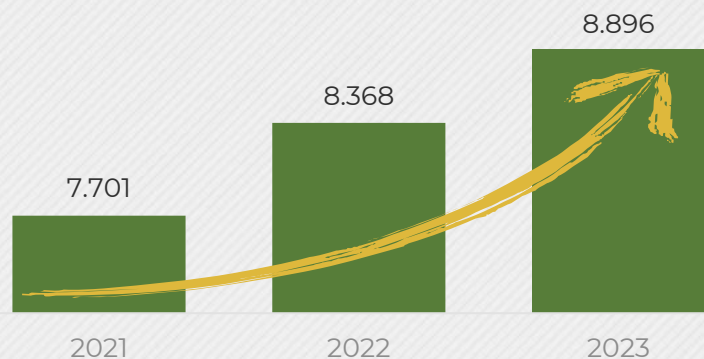
DESTAQUES OPERACIONAIS



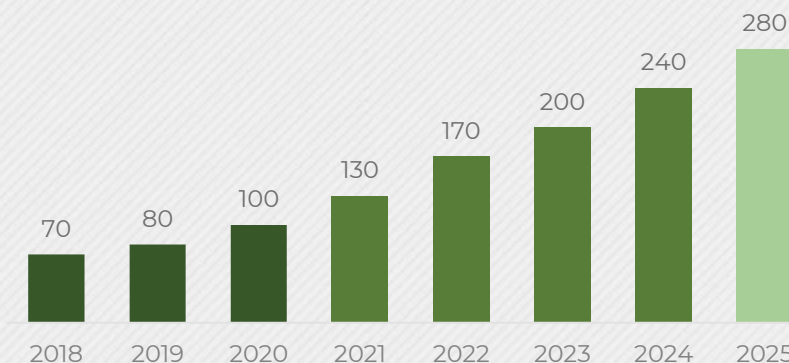
Área de Produção ('000 ha)



Receita Operacional Líquida por Big Bag Vendido Excluindo Grãos (R\$/Big Bag)²



Capacidade de Produção ('000 big bags)

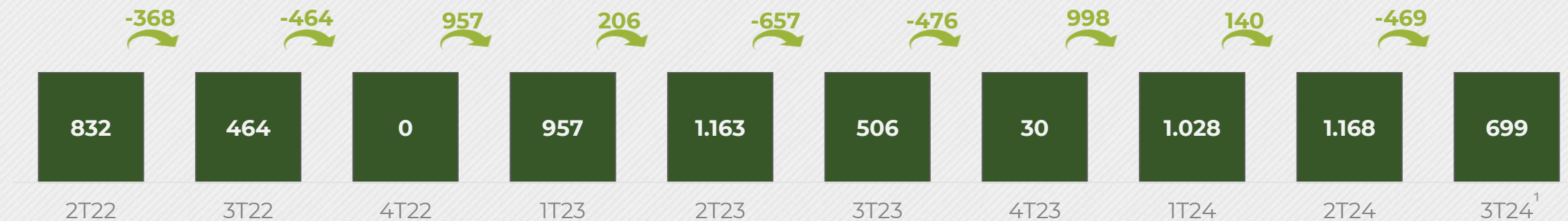


Evolução Market Share (%)

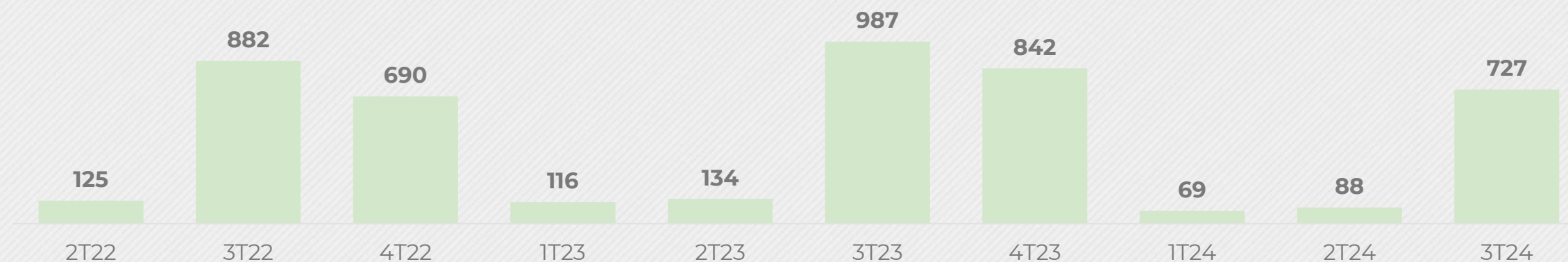
Período pré-IPO destaca trajetória sólida de crescimento da empresa



Carteira de Pedidos de Soja e Outros (R\$ milhões)

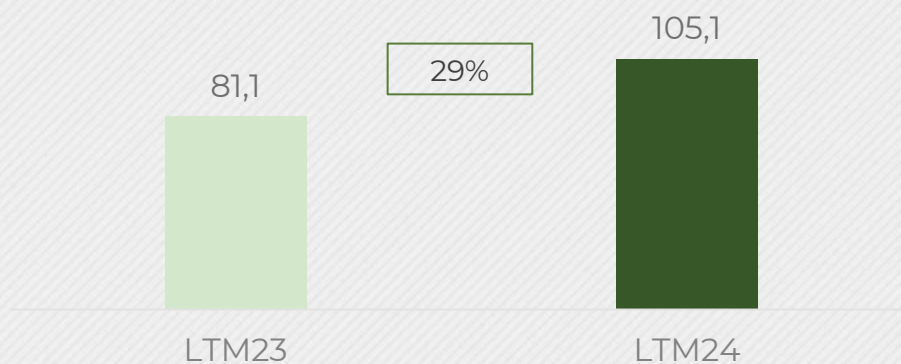


Receita Líquida (R\$ milhões)

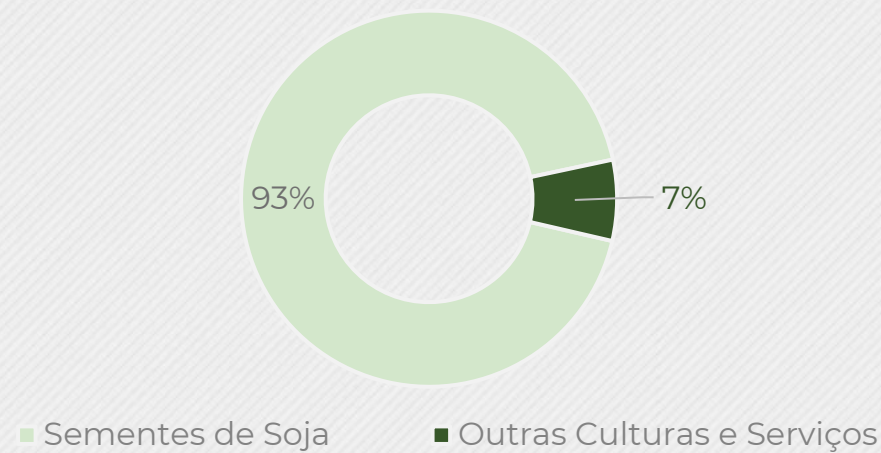


Nota 1: Carteira de Pedidos para o 4T24 atualizada até 31/10/2024

Receitas de outras Culturas e Serviços



Perfil de Diversificação LTM24



BOA SAFRA EM NÚMEROS



Consolidado (R\$ Mil)	3T23	3T24	Δ Var.	LTM3T23	LTM3T24	Δ Var.
Receita Operacional Líquida	987.423	727.380	-26,34%	1.927.782	1.725.138	-10,51%
CMV	(851.838)	(630.558)	-25,98%	(1.634.036)	(1.459.072)	-10,71%
Lucro Bruto	135.585	96.822	-28,59%	293.746	266.066	-9,42%
Margem Bruta (%)	13,73%	13,31%	-0,42 p.p.	15,24%	15,42%	0,19 p.p.
EBITDA	131.554	78.692	-40,18%	246.313	202.150	-17,93%
Margem Ebitda (%)	13,3%	10,8%	-2,50 p.p.	12,8%	11,7%	-1,06 p.p.
EBITDA Ajustado	136.027	74.086	-45,54%	248.774	194.169	-21,95%
Margem Ebitda Ajustada (%)	13,8%	10,2%	-3,59 p.p.	12,9%	11,3%	-1,65 p.p.
Lucro Líquido	115.637	54.040	-53,27%	224.724	295.302	31,41%
Margem Líquida	11,7%	7,4%	-4,28 p.p.	11,7%	17,1%	5,46 p.p.
Lucro Líquido Ajustado²	101.238	35.038	-65,39%	189.398	179.360	-5,30%
Margem Líquida	10,3%	4,8%	-5,44 p.p.	9,8%	10,4%	0,57 p.p.

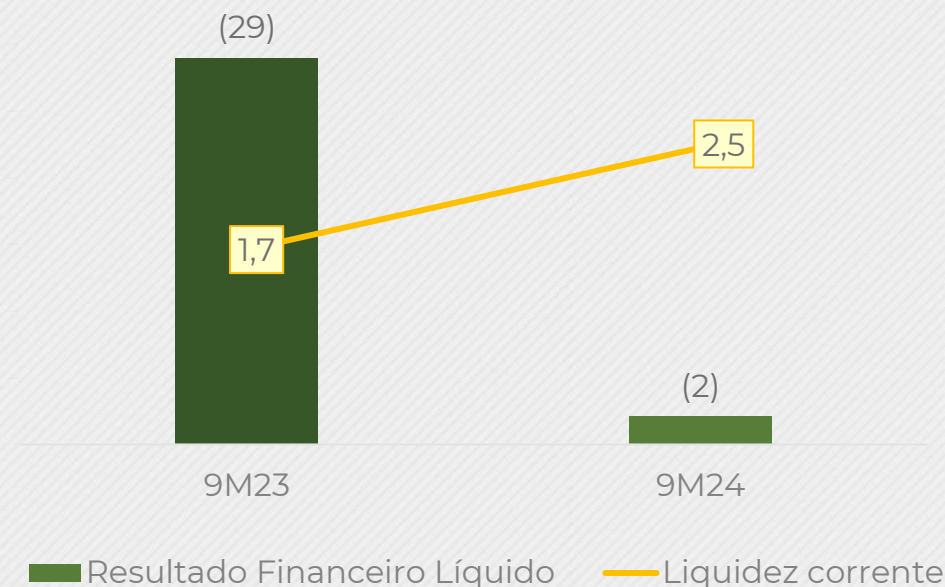
Nota 1: Novo Ebitda Ajustado descrição do cálculo, seção de Ebitda abaixo no release.

Nota 2: Lucro Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023

Dívida Líquida ajustada ¹ / Ebtida² 3T23 (R\$ milhões)



Liquidez Controladora



Dívida Líquida ajustada ¹ / Ebtida² 3T24 (R\$ milhões)



Nota1: Dívida Líquida Consolidada Ajustada, considerando Cotas Fiagro como caixa e retirando Caixa de SNAG11.
Nota 2 Ebitda Ajustado vide seção de Ebitda Ajustado no Release



ANEXO

⊖ DADOS ADICIONAIS DE SUPORTE

CONFERENCE **2025**





⊖ SEMENTES HIGH-TECH

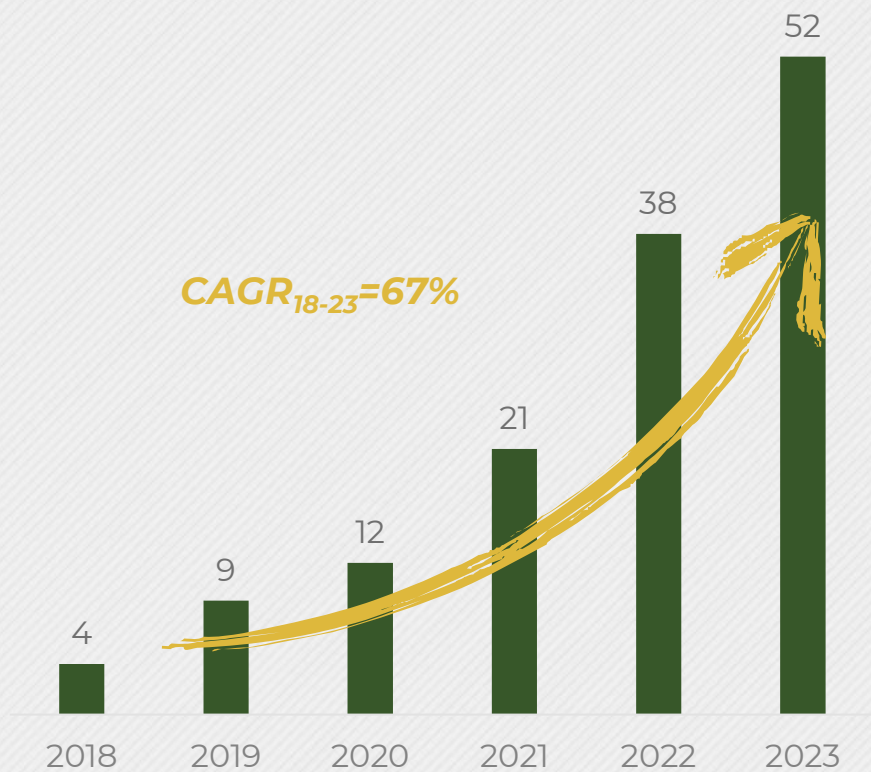
CONFERENCE **2025**



USO CONTÍNUO DE TSI NAS SEMENTES DA BOA SAFRA RESULTANDO EM UM PORTFÓLIO DE PRODUTOS SUPERIOR

Portfólio de alta qualidade com TSI

TSI Big Bags Vendidos (000 Big Bags)



Semente Completa

Chemical Insecticides

- Polímero Secante em Pó
- Dermacor
- Tampo standak
- Fortenza

Fertilizante Biológico

- Carbono
- Fósforo
- Cobalto
- Zinco
- Boro
- Cobre
- Manganésio
- Níquel

Inoculantes

- Polímero Secante em Pó
- Inseticida Biológico

Defesa Biológica / Nematicida

- Microbiológico
- Rizobactérias



Eficiência

Proteção

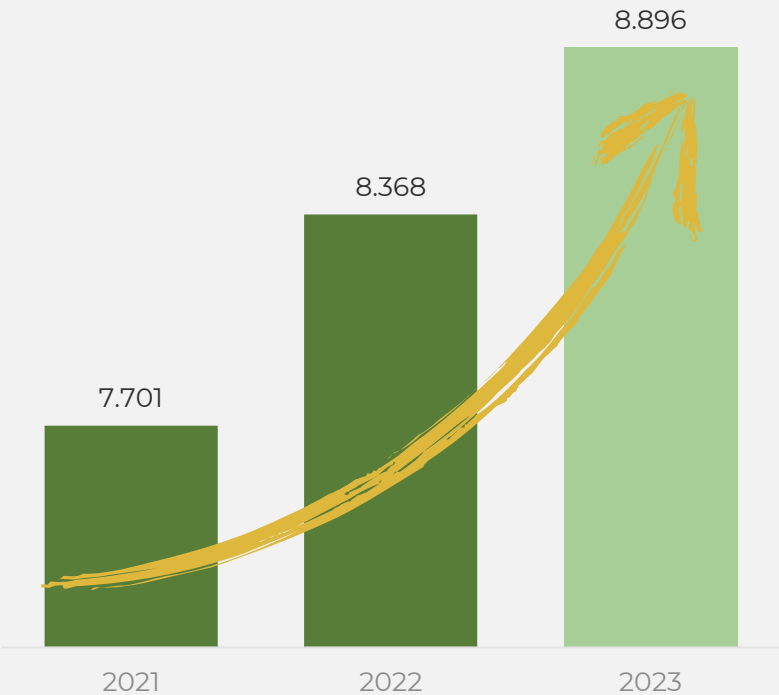
Segurança

Produtividade

SEMENTES DE ALTO VALOR AGREGADO COM AUMENTOS DE PREÇO CONSTANTES AO LONGO DO TEMPO

A semente de alta tecnologia: agregando constantemente biotecnologia

Operacional Líquida por Big Bag Vendido Excluindo Grãos (R\$/Big Bag)2 Receita



Note: (1) Julho 2023

Detalhamento do preço da semente atual de maior tecnologia – R\$/big bag





○ DIVERSIFICAÇÃO DE CULTURAS

CONFERENCE **2025**



Novos empreendimentos: um modelo de negócios complementar dentro da infraestrutura existente

Novas Culturas

@IPO

Colheita



Soja



Sorgo



Trigo



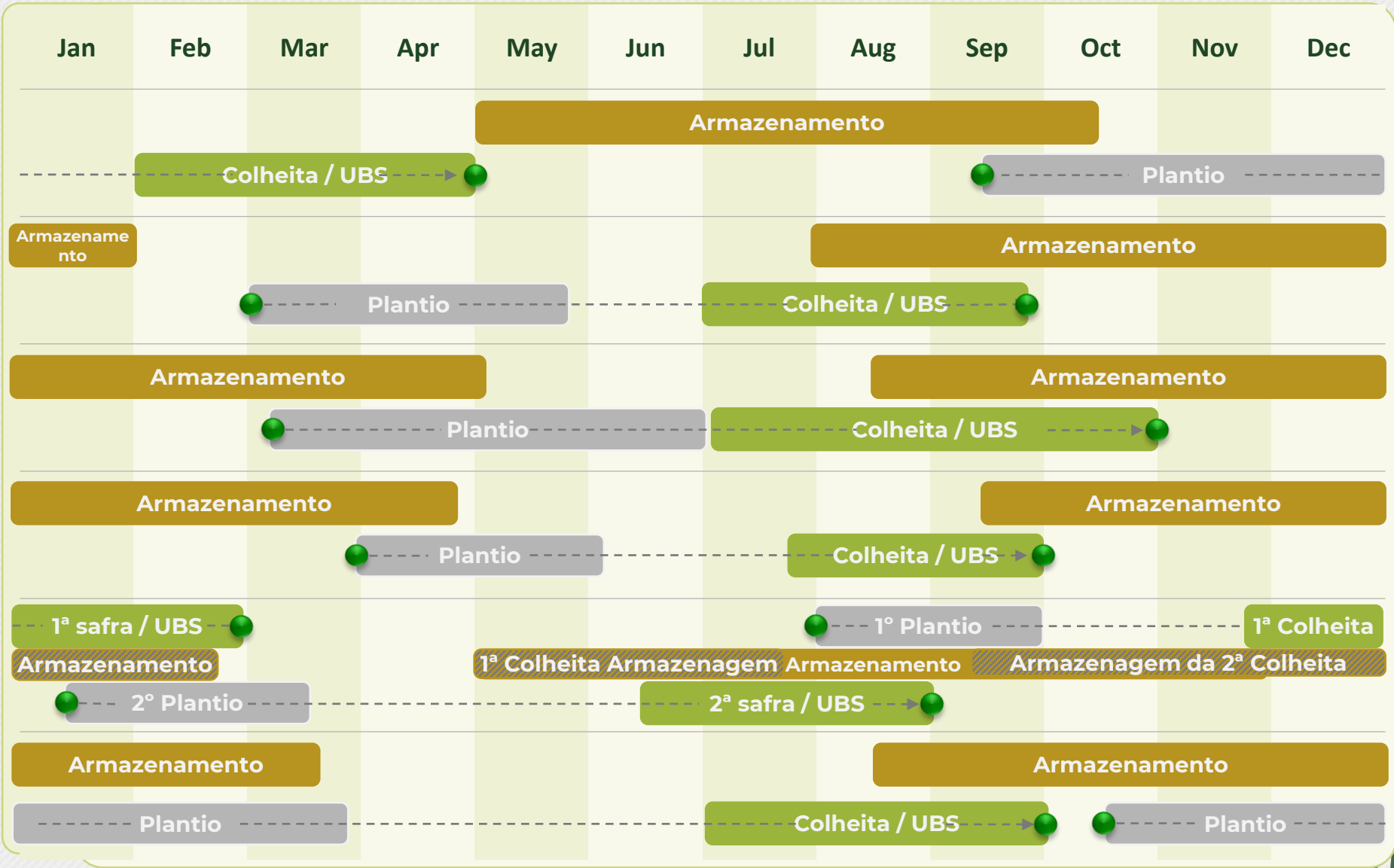
Feijão seco



Milho



Forragem



Unidade de Tratamento de Sementes (UBS) 1

Unidade de Tratamento de Sementes (UBS) 2

Unidade de Tratamento de Sementes (UBS) 3

ESTRATÉGIA DE DIVERSIFICAÇÃO IMPULSIONADA PELO CRESCIMENTO DA BOA SAFRA

One-stop-shop para o cliente acessar uma grande variedade de culturas

Mesma marca, mesmo cliente, mesma equipe de vendas

Diferentes épocas do ano para o horário de cultivo

Sinergia na logística e com o cronograma integrado do produtor

Comunicação contínua entre a equipe de vendas e o cliente

Otimização da infraestrutura

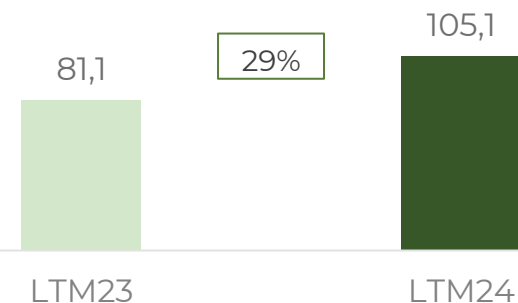
Beneficiamento de trigo, feijão e sorgo utiliza a mesma infraestrutura da soja

Uso das TSI em diferentes culturas

Vendendo mais específico e mais alto margens produtos



Receitas de outras Culturas e Serviços



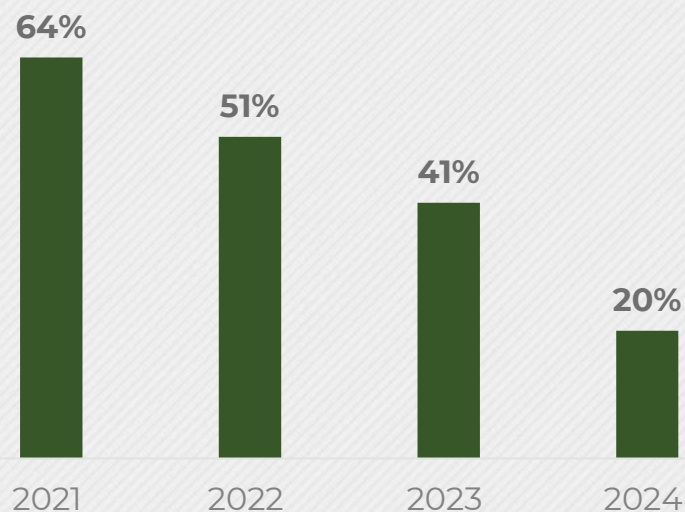


○ DESEMPENHO FINANCEIRO

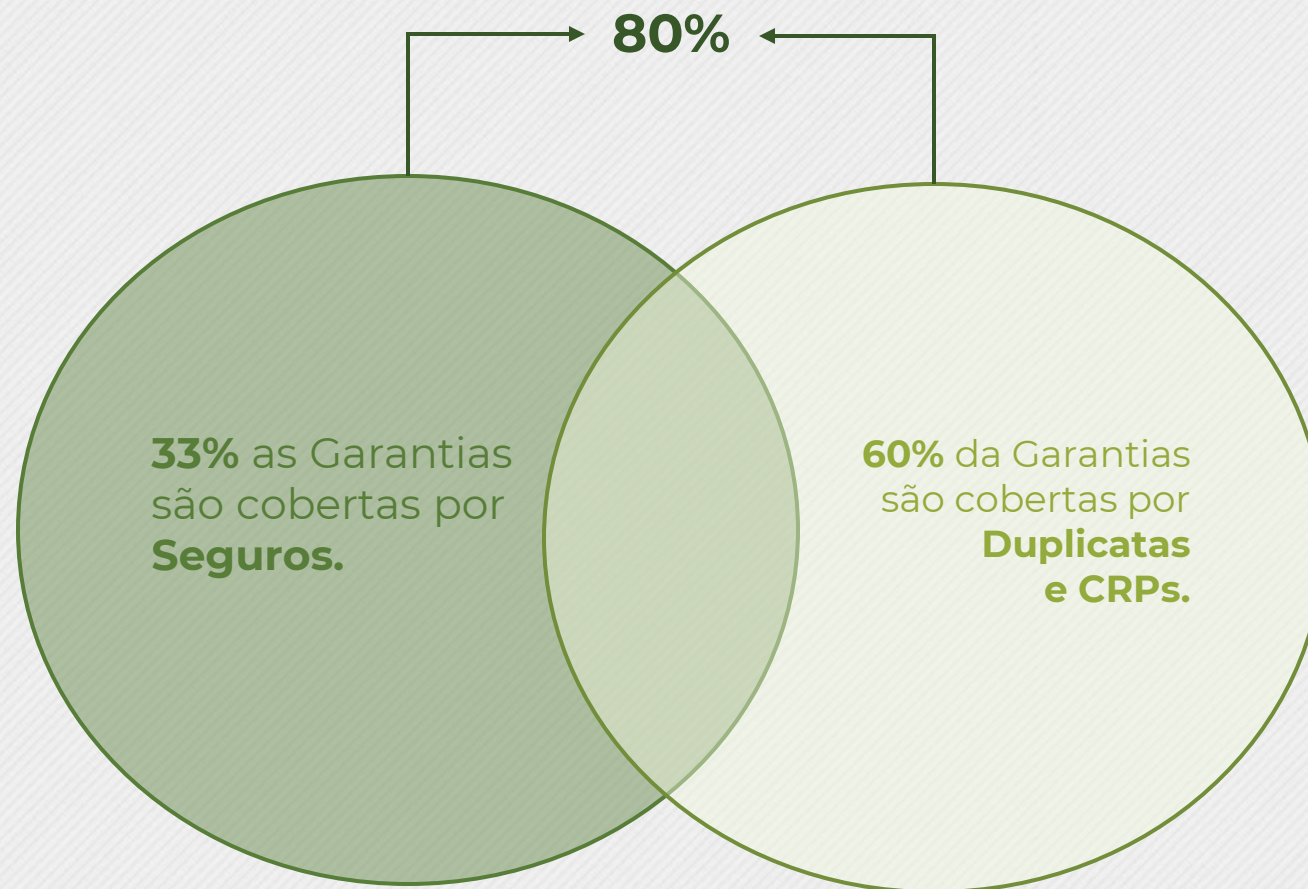
CONFERENCE **2025**



Concentração de Vendas
para Grandes Grupos



Crédito Cobertos para Revendas
Seguros, Duplicatas e CPR



CRA Boa Safra

Jan/25

Devedora	Boa Safra Sementes S.A.
Emissora	Opea Securitizadora S.A.
Rito da Oferta	Rito automático (Resolução CVM nº 160)
Público Alvo	Investidor Qualificado
Instrumento	Certificados de Recebíveis do Agronegócio ("CRA")

Série	Ind.	Juros	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
-	-			1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º
1ª Série	Pré	M						PGTO					
2ª Série	CDI+	S						PGTO					
3ª Série	IPCA+	S							PGTO	PGTO			
4ª Série	IPCA+	S									PGTO	PGTO	PGTO

Lastro	Direitos Creditórios do Agronegócio representados por CPR-F emitidas pela Devedora
Volume Total/ Regime de Colocação	R\$500.000.000,00 (quinhentos milhões de reais), em Garantia Firme para o Volume Total

Rating Preliminar ¹	‘AA.br (sf)’ pela Moodys Local Brasil
--------------------------------	---------------------------------------

Séries	Até 4 (quatro) séries, em vasos comunicantes												
	1ª Série	2ª Série	3ª Série	4ª Série									
Prazo	5 anos	5 anos	7 anos	10 anos									
Amortização	Bullet	Bullet	Ao final do 6º e 7º anos	Ao final do 8º, 9º e 10º anos									
Pagamento de Juros	Mensal, sem carência	Semestral, sem carência	Semestral, sem carência	Semestral, sem carência									
Remuneração de teto	Maior entre Pré DI (Jan/29) + 0,60% a.a. ou 15,27% a.a.	CDI + 0,60% a.a.	Maior entre NTN-B 2030 + 0,75% e IPCA + 7,47% a.a.	Maior entre NTN-B 2032 + 0,90% e IPCA + 7,64% a.a.									
Duration ²	Aproximadamente 3,53 anos	Aproximadamente 3,65 anos	Aproximadamente 5,13 anos	Aproximadamente 6,46 anos									

Destinação dos Recursos	Produção, comercialização, beneficiamento e industrialização de produtos rurais.
Resgate Antecipado Facultativo	Permitido, a partir de 15 de janeiro de 2027, na hipótese de: (i) Liquidação Antecipada Facultativa das CPR-Financeiras; (ii) Liquidação Antecipada Obrigatória das CPR-Financeiras; e (iii) de qualquer um dos Eventos de Vencimento Antecipado das CPR-Financeiras.
Valor Nominal Unitário	R\$ 1.000,00 (mil reais).
Negociação	B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.
Código ISIN	1ª Série: BRRBRACRA6B6 2ª Série: BRRBRACRA6C4 3ª Série: BRRBRACRA6D2 ª Série: BRRBRACRA6E0
Classificação dos CRA:	(a) Concentração: concentrados;(b) Revolvência: não revolvente;(c) Atividade da Devedora: produtora rural;(d) Segmento: híbridos.
Garantias	Sem garantias (clean).
Covenants	Dívida Líquida / EBITDA Ajustado $\leq$ 3,50x.
Agente Fiduciário	Vórtx Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda
Valor Nominal Unitário	Bradesco BBI; BB Investimentos; Santander; XP Investimento Banking



2025





○ WE ARE BOA SAFRA

CONFERENCE **2025**



LEGAL NOTICE

This document may contain forward-looking considerations that are subject to risks and uncertainties, as they are based on the expectations and goals of the Company's management, as well as on the information. The Company is not obligated to update such statements. The words "anticipate," "desire," "expect," "anticipate," "intend," "plan," "predict," "project," "object," and similar terms are used to identify such statements. None of this information represents a promise of future performance. Management's expectations refer to future events that may or may not occur. The Company's future financial condition, results of operations, market share and competitive positioning may differ materially from those inferred or suggested in such assessments. Many of the factors and values that establish these results are beyond the Company's control or expectations. The reader should not rely solely on the information contained in this report to make decisions regarding the Company or the trading of securities issued by the Company.

In addition, any non-accounting information contained in this presentation has not been reviewed by external auditors.

For additional information about the Company and its economic and financial performance, please consult the financial statements and information, the Company's Reference Form and other relevant information available on the Company's (ri.boasafrasesmententes.com.br), CVM (gov.br/cvm) and B3 (b3.com.br) websites

OVERVIEW



Boa Safra Overview: A Fast-Growing Agribusiness Company



Reference in production of soybean seeds in Brazil



High Value-Added Seeds with Constant Price Increases Over Time

20% adjusted net profit CAGR per big bag (20-23)¹



Complete portfolio that guarantees the best performance for different regions

78% growth in seed sales (20-23)



Synergies allow Boa Safra to diversify its portfolio into **5 new vintages**

Corn, forage, beans, sorghum, and wheat



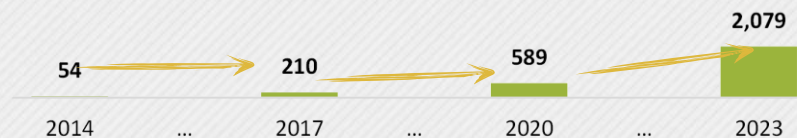
Boa Safra serves **100% of the national territory**



Production Units and Distribution Centers in the most **strategic regions** of the country

180% growth in production capacity (20-25)

Boa Safra's Net Revenue and Growth (R\$ mm and x)



Boa Safra managed to almost **triple its revenue every 3 years**, even on a larger scale



#1 player in the sector with 8.5% market share

~52%

Net Revenue CAGR 20-23

~51%

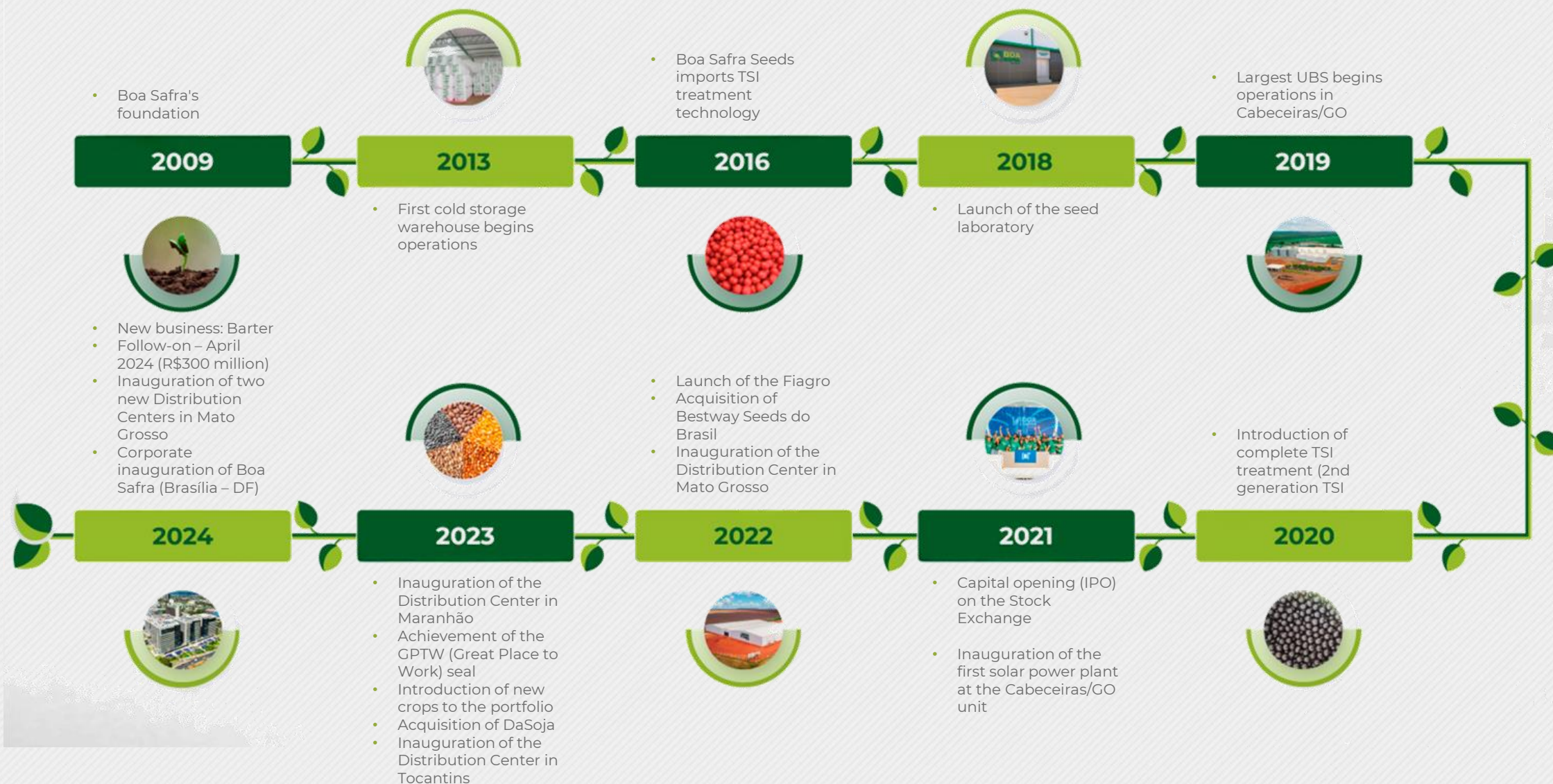
Adjusted Net Profit¹ CAGR 20-23



Installations in strategic regions

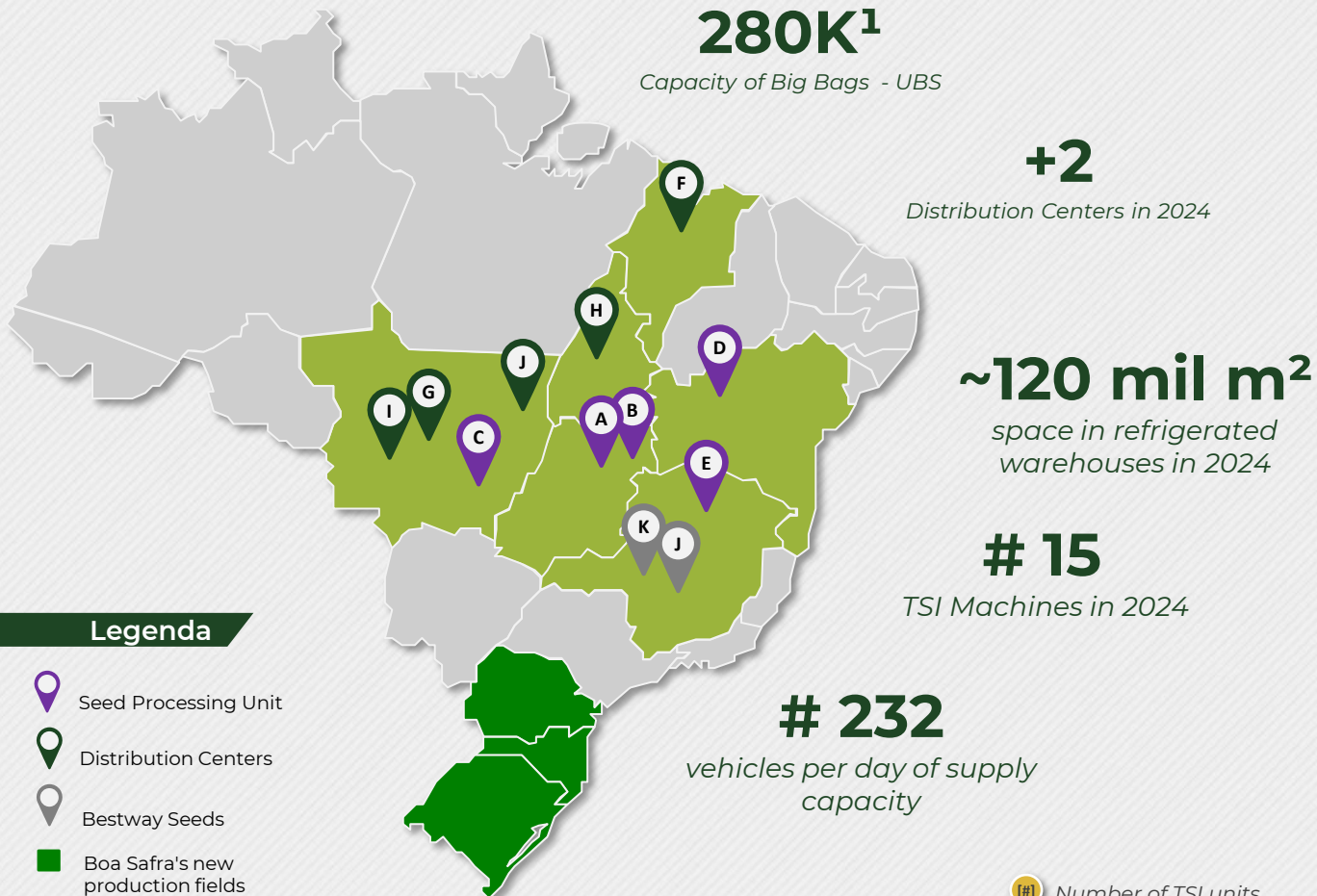
Luara Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023.

TIMELINE



LOGISTICS NETWORK

Boa Safra in Brazil's Main Agricultural Areas



4.830m² of refrigerated warehouses.
20 mil big bags in seed processing



27.000m² refrigerated warehouses
80 mil big bags in seed processing



11.250m² refrigerated warehouses
20 mil big bags in seed processing



18.000m² de armazéns refrigerados.
53,3 mil big bags em beneficiamento de sementes



22.670m² of refrigerated warehouses.
66,6 thousand big bags in seed processing



9.000m² of refrigerated warehouses.



12.375m² of refrigerated warehouses.



6.000m² of refrigerated warehouses.



6.000m² of refrigerated warehouses.



6.000m² of refrigerated warehouses..



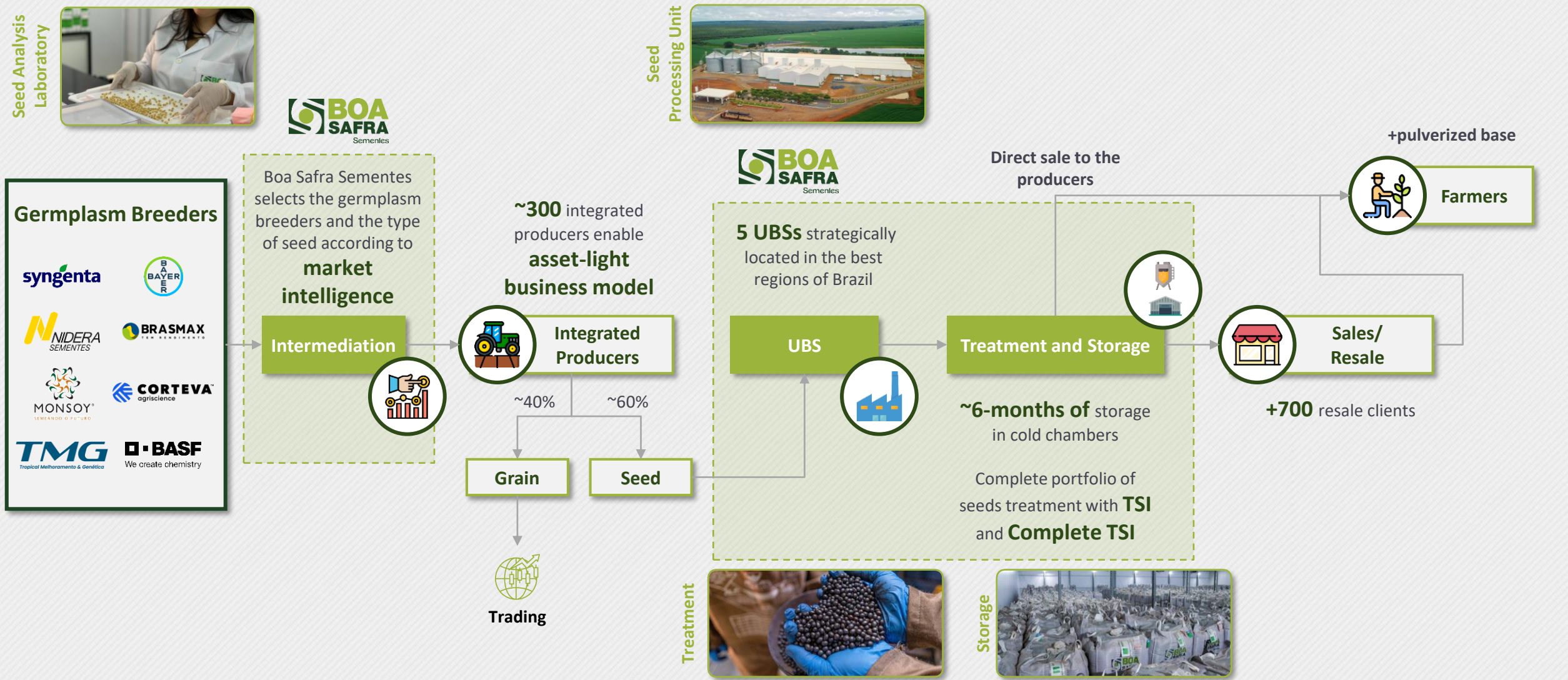
CORN FULL TOLLING
700m² of refrigerated warehouses. **300 thousand bags of corn**



CORN FULL TOLLING
4.000m² of refrigerated warehouses.
1.000 thousand bags of corn

(#) Number of TSI units

Company's Asset-light Business Model



COMPETITIVE ADVANTAGES OF BOA SAFRA: A COMPANY WELL AHEAD IN THE PROCESS OF MARKET CONSOLIDATION



Broad access to cutting-edge technology

One-stop-shop with access to various types of seeds, biotechnology and superior genetics, working only with the best international and renowned suppliers

syngenta



BASF
We create chemistry

TMG
Tropical Management & Capital



CORTEVA
agriscience

BRASMAX
SEMENTES

NIDERA
SEMENTES

SoyTech
Sementes

Seedcare

NEOGEN

Golden Harvest

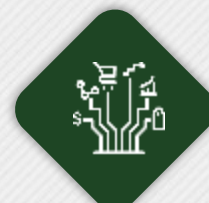


Long-standing relationship with producers

Specialized team dedicated exclusively to seed production in partnership with integrated producers



~380 Integrated producers



Broad access to sales channels

Exclusive access to sales channels, increasing capillarity through a specialized commercial team and resulting in higher resale rates



Sales through +700 stores



Escala

Multiple sources of financing combined with relevant gains of scale, leading to a reduction in industrial costs and SG&A



Forte Reconhecimento de marca

Strong brand recognition as synonymous with excellence, high quality and innovation, with a long-term relationship of trust developed with farmers



2.4 p.p. increase in market share 21Y-23Y

PILLARS OF OUR GROWTH STRATEGY



Increased Sales Volume

Accelerated increase in market share, with strict control of costs and expenses, with a focus on gains of scale.



The High Tech Seed

High value-added seeds with a constant increase in price over time.



Revenue Diversification

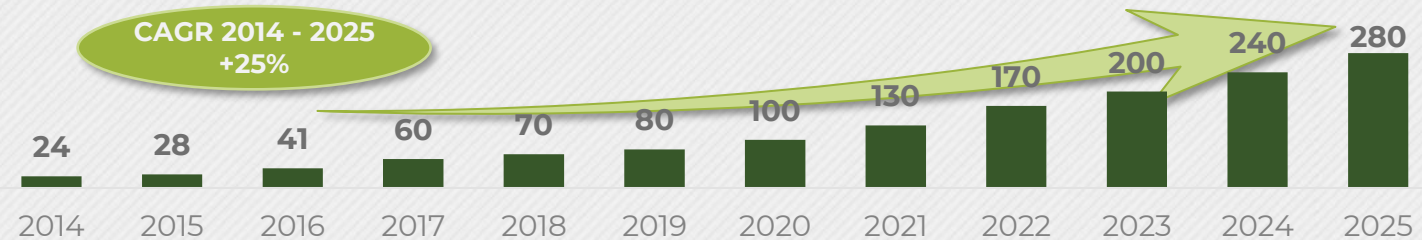
Huge potential to increase portfolio share and optimize assets through expansion into new crops and services



M&A

Acquisition opportunities to drive Boa Safra's M&A growth plan.

Evolution of Production Capacity (thousand big bags)





○ FINANCIAL PERFORMANCE AND OPERATIONAL

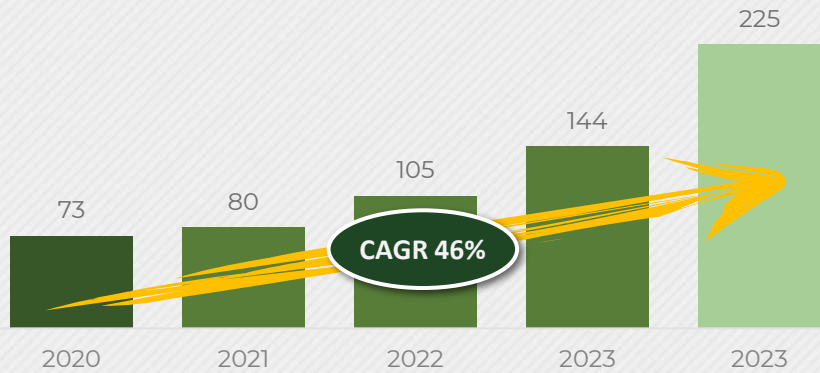
CONFERENCE **2025**



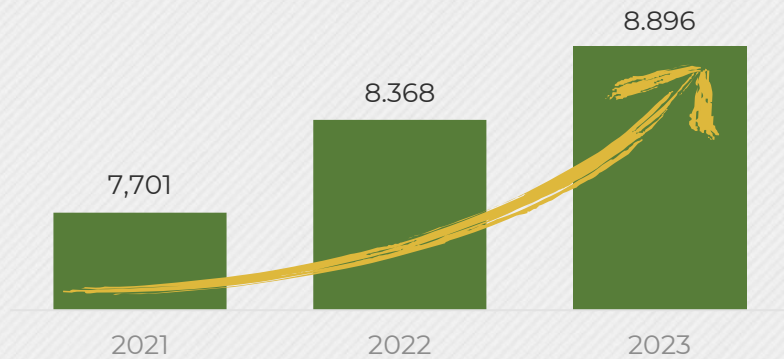
OPERATIONAL HIGHLIGHTS



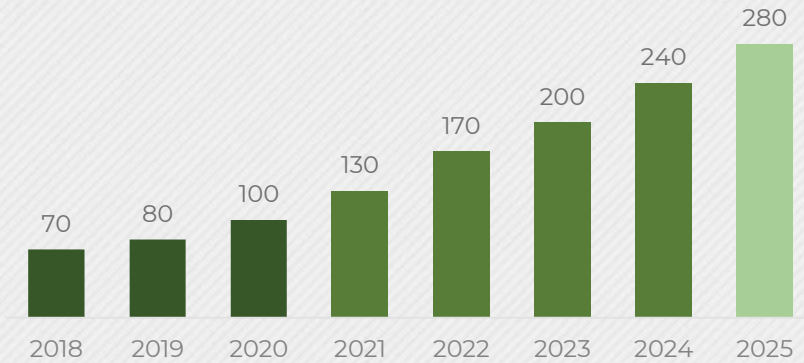
Production Area ('000 ha)



Net Operating Income per Big Bag Sold Excluding Grains (R\$/Big Bag)²

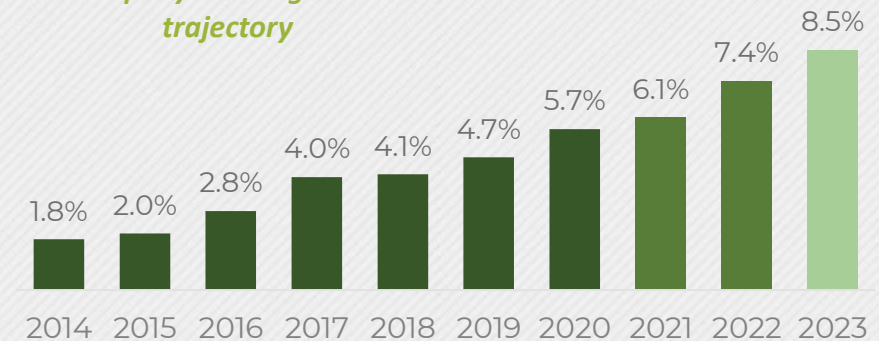


Production Capacity ('000 big bags)



Market Share Evolution (%)

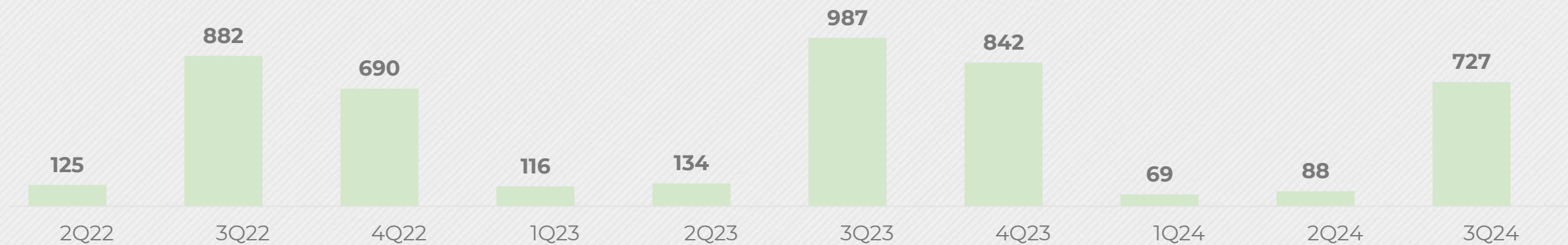
Pre-IPO period highlights company's solid growth trajectory



Soybean and Other Order Portfolio (R\$ million)

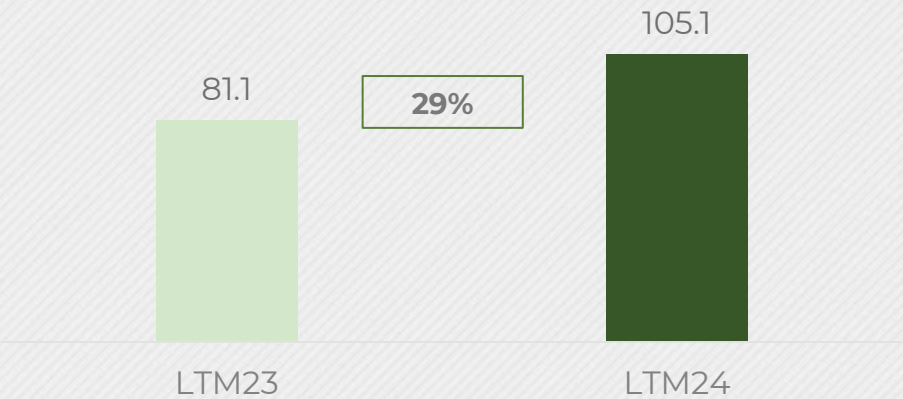


Net Revenue (R\$ million)

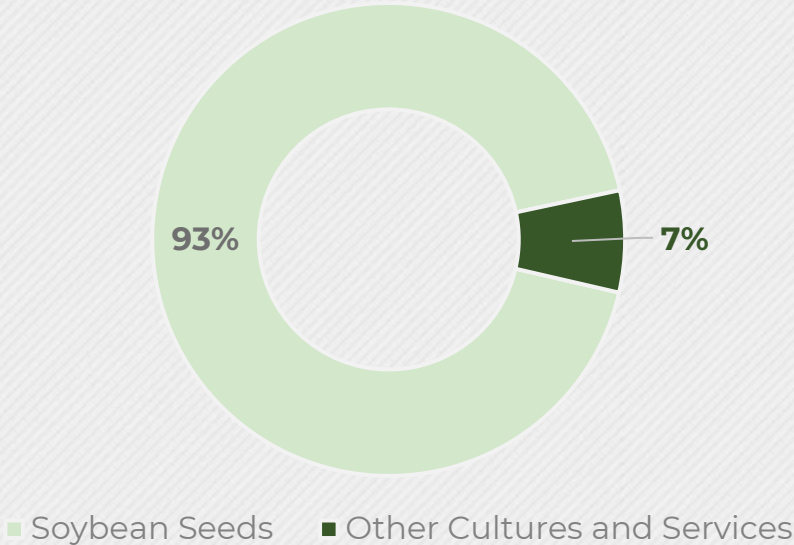


Note 1: Order Backlog for 4Q24 updated until 10/31/2024

Soybean Recipes, Other
Crops and Services



LTM24 Diversification Profile



BOA SAFRA IN NUMBERS



Consolidated (R\$ Thousand)	3Q23	3Q24	Δ Chg.	LTM3Q23	LTM3Q24	Δ Chg.
Net Operating Revenue	987,423	727,380	-26.34%	1,927,782	1,725,138	-10.51%
Costs of Goods Sold	(851,838)	(630,558)	-25.98%	(1,634,036)	(1,459,072)	-10.71%
Gross Profit	135,585	96,822	-28.59%	293,746	266,066	-9.42%
Gross Margin (%)	13.73%	13.31%	-0.42p.p.	15.24%	15.42%	0.19p.p.
EBITDA	131,554	78,692	-40.18%	246,313	202,150	-17.93%
Ebitda Margin (%)	13.32%	10.82%	-2.5p.p.	12.78%	11.72%	-1.06p.p.
Adjusted EBITDA	136,027	74,086	-45.54%	248,774	194,169	-21.95%
Adjusted Ebitda Margin (%)	13.78%	10.19%	-3.59p.p.	12.9%	11.26%	-1.65p.p.
Net Profit	115,637	54,040	-53.27%	224,724	295,302	31.41%
Net Margin	11.71%	7.43%	-4.28p.p.	11.66%	17.12%	5.46p.p.
Adjusted Net Profit ²	101,238	35,038	-65.39%	189,398	179,360	-5.3%
Net Margin	10.25%	4.82%	-5.44p.p.	9.82%	10.4%	0.57p.p.

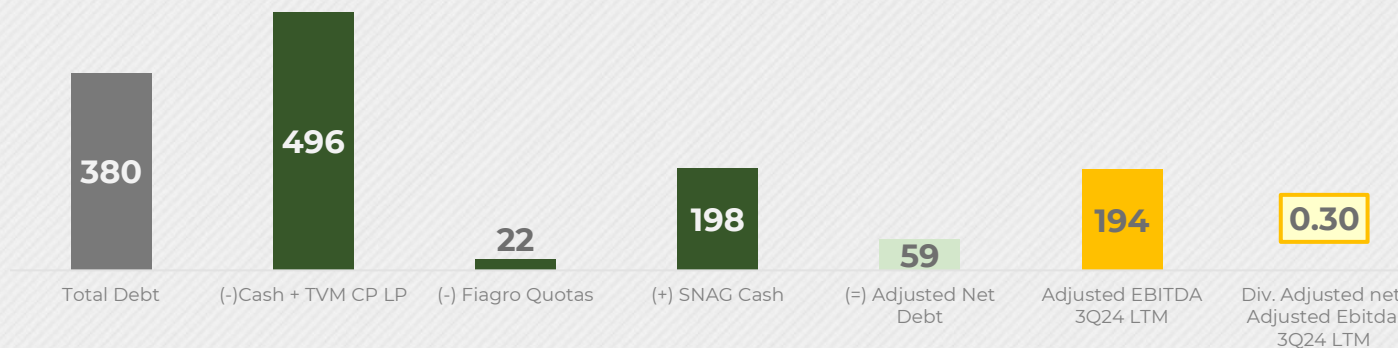
Note 1: New Adjusted Ebitda description of the calculation, Ebitda section below in the release.

Note 2: Adjusted Net Income minus minority interest and income tax from years prior to 2023

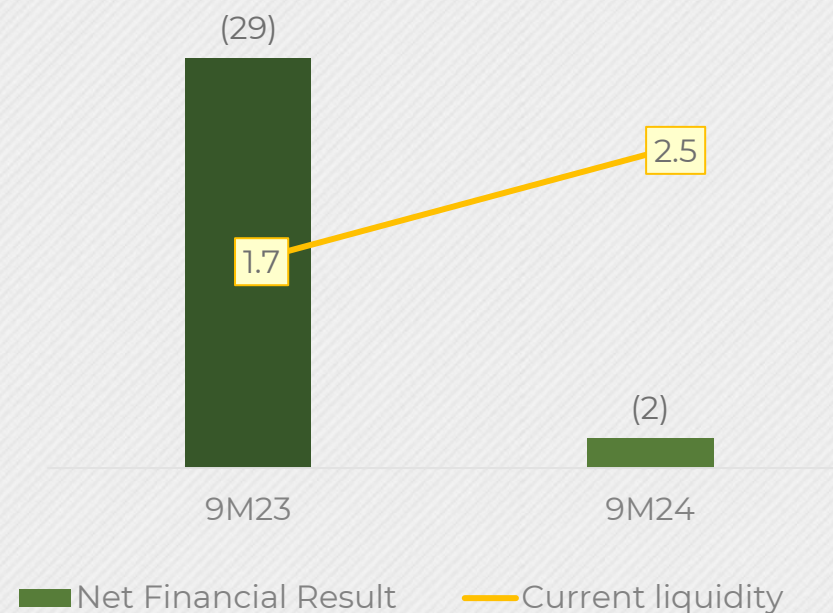
Net Debt ¹ / EBITDA² 3Q23 (R\$ million)



Net Debt ¹ / EBITDA² 3Q24 (R\$ million)



Liquidity (Controlling)



Note 1: Adjusted Consolidated Net Debt, considering Fiagro Quotas as cash and withdrawing cash from SNAG11.
 Note 2 Adjusted Ebitda see Adjusted Ebitda section in the Release



ANNEX

⊖ ADDITIONAL SUPPORT DATA

CONFERENCE **2025**





⊖ HIGH-TECH SEEDS

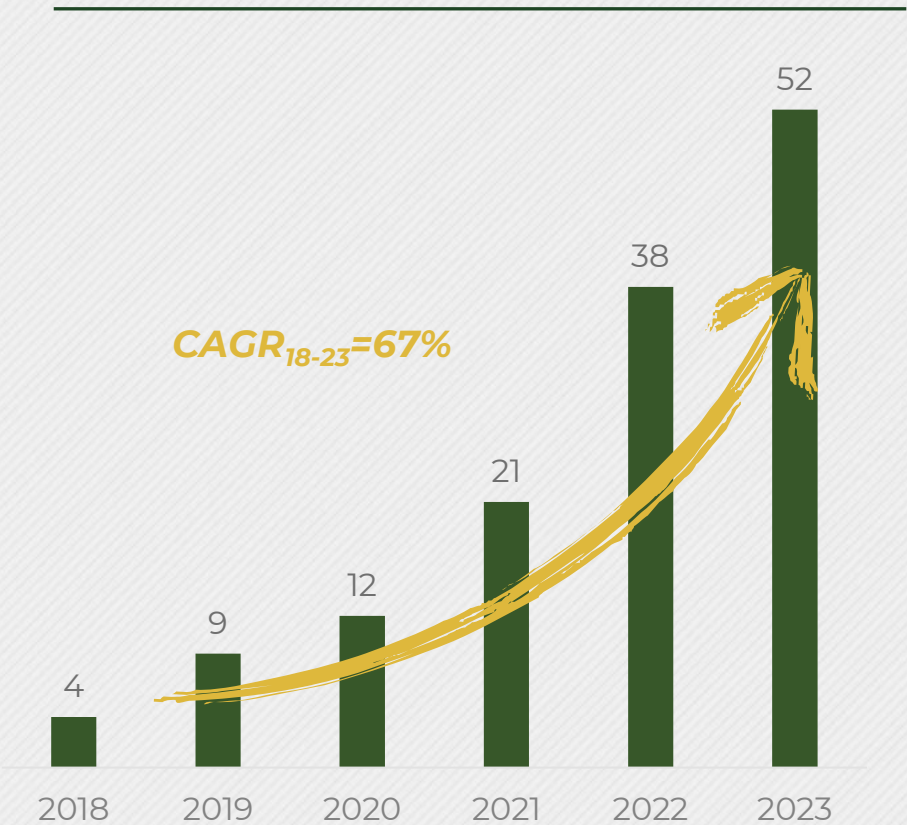
CONFERENCE **2025**



CONTINUED USE OF TSI IN GOOD CROP SEEDS RESULTING IN A SUPERIOR PRODUCT PORTFOLIO

High-quality portfolio with TSI

TSI Big Bags Sold (000 Big Bags)



Complete Seed

Chemical Insecticides

- Polymer Drying Powder
- Dermacor
- Tampo standak
- Fortenza

Fertilizin Biological

- Carbon
- Phosphorus
- Cobalt
- Zinc
- Boro
- Copper
- Manganese
- Nickel

Inoculants

- Polymer Drying Powder
- Biological Insecticide

Biological Defense

- Nematicide
- Rizobactérias
- Microbiological



Efficiency

Protection

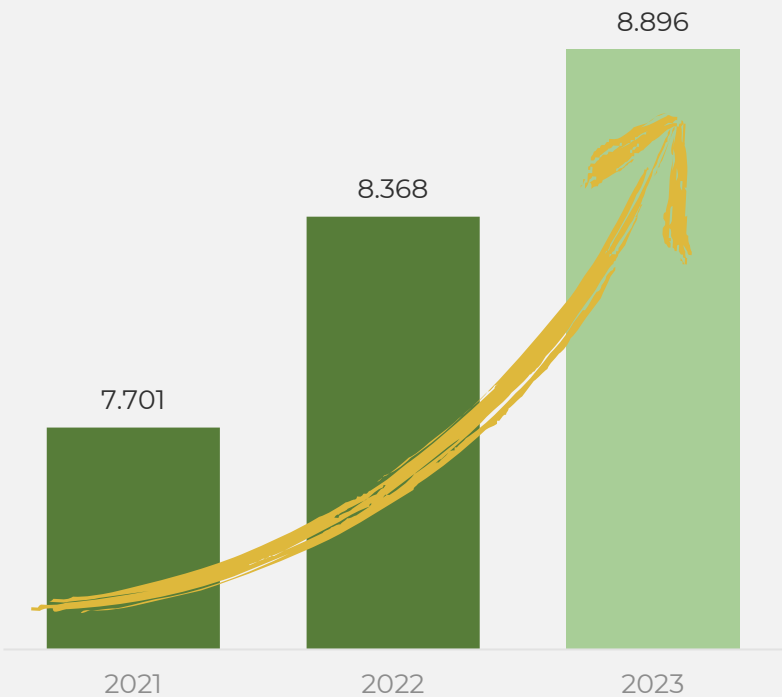
Safety

Productivity

HIGH VALUE-ADDED SEEDS WITH CONSTANT PRICE INCREASES OVER TIME

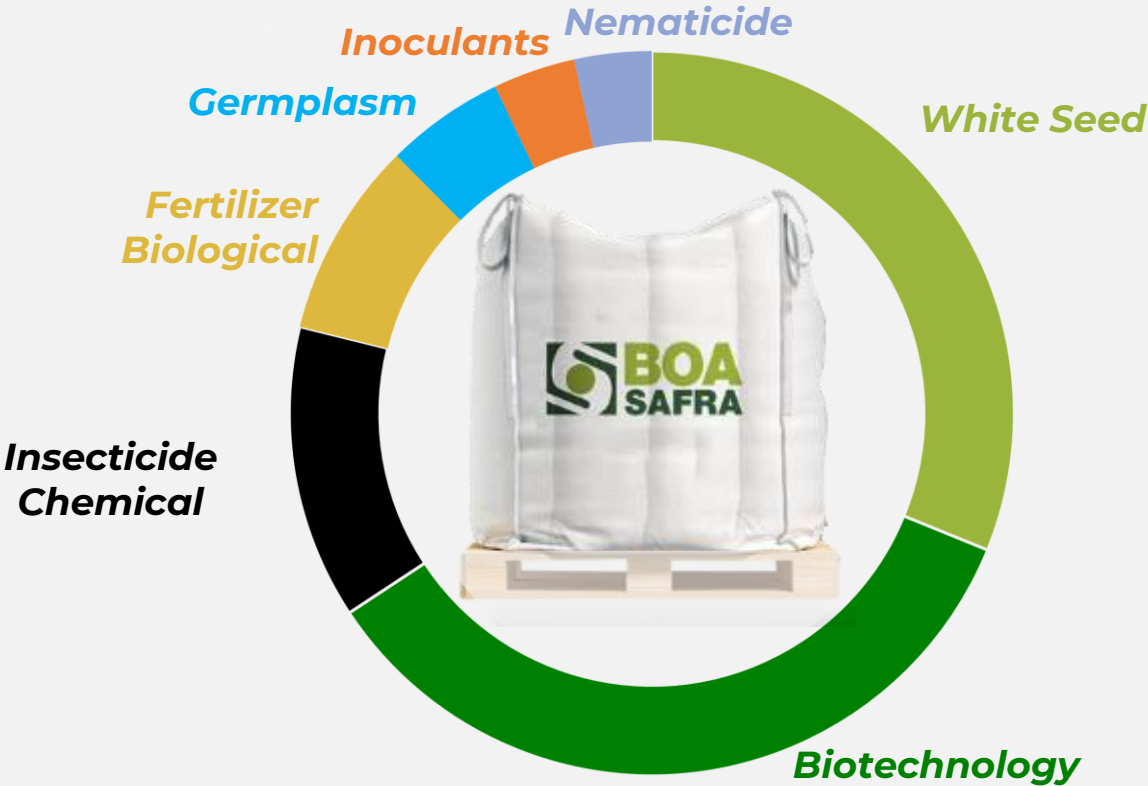
The high-tech seed: constantly adding biotechnology

Net Operating Per Big Bag Sold Excluding Grains (R\$/Big Bag)2 Revenue



Note: (1) July 2023

Breakdown of the price of the current seed of higher technology – R\$/big bag





⊖ CROP DIVERSIFICATION

CONFERENCE **2025**



New ventures: a complementary business model within existing infrastructure

@IPO

New Cultures

Harvest



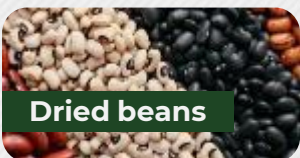
Soy



Sorghum



Wheat



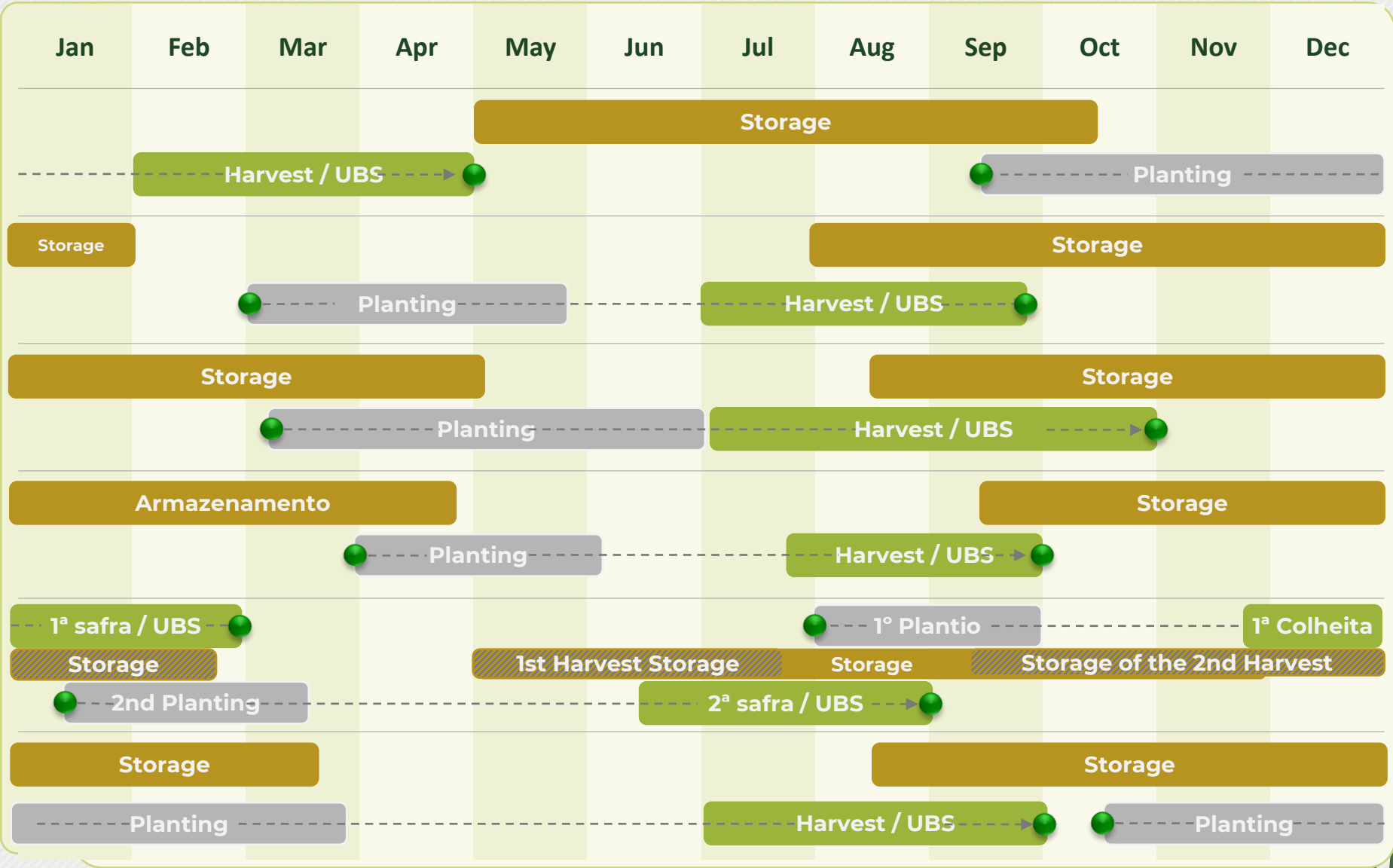
Dried beans



Corn



Fodder



Seed Treatment Unit (UBS) 1

Seed Treatment Unit (UBS) 2

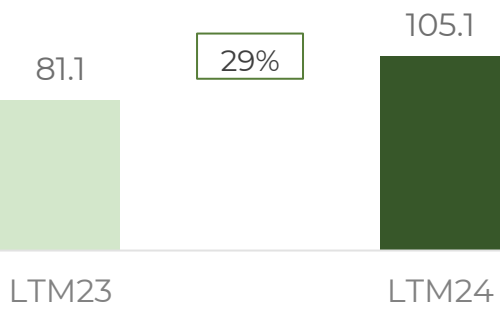
Seed Treatment Unit (UBS) 3

DIVERSIFICATION STRATEGY DRIVEN BY THE GROWTH OF BOA SAFRA

- **One-stop-shop for the customer to access a wide variety of crops**
- **Same brand, same customer, same sales team**
- **Different times of the year for growing time** Synergy in logistics and with the producer's integrated schedule
- **Ongoing communication between the sales team and the customer**
- **Infrastructure optimization** Processing of wheat, beans and sorghum uses the same infrastructure as soybeans
- **Use of MS Different TSI cultures** Selling more specific and higher Margins Products



Revenues from other Crops and Services



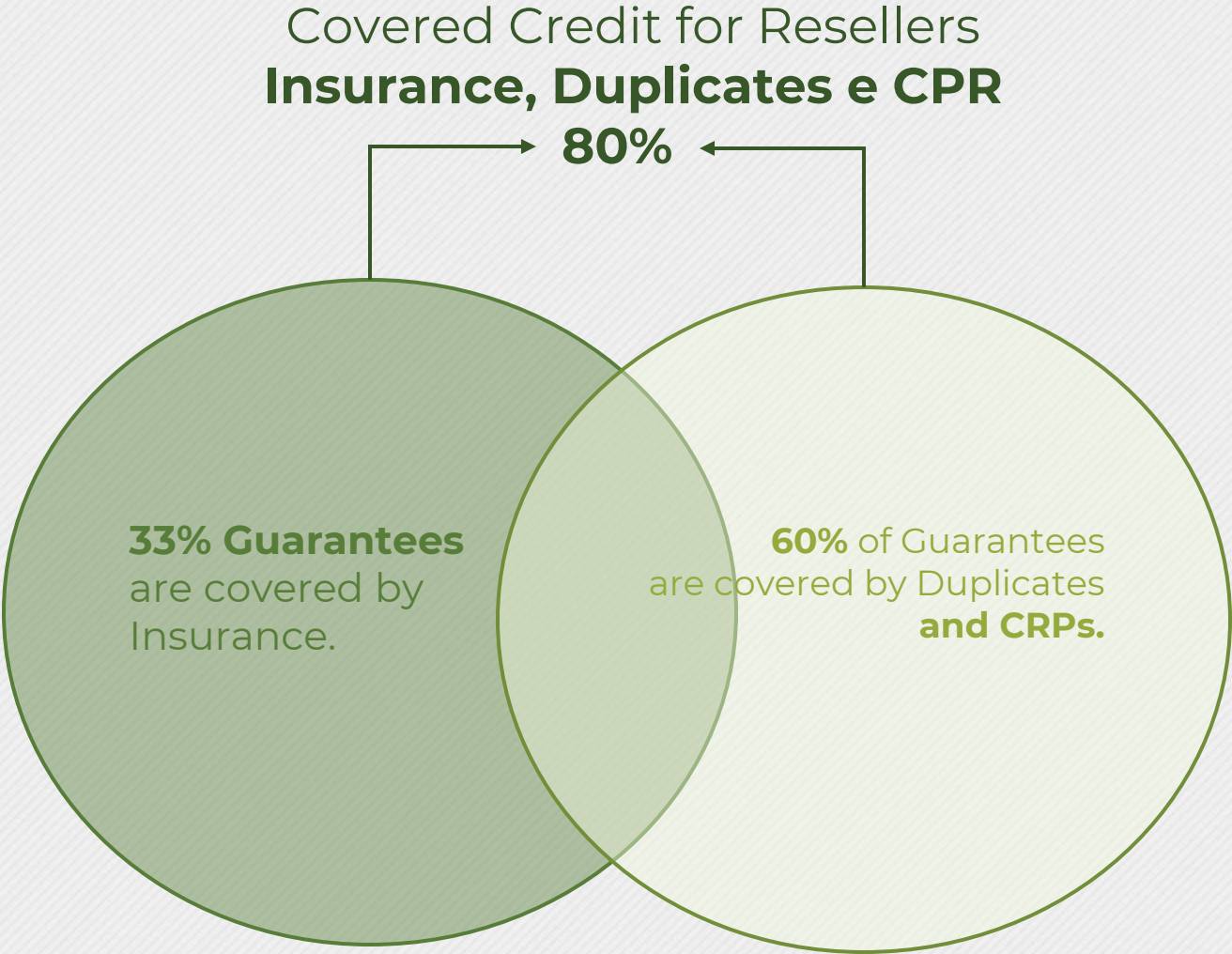
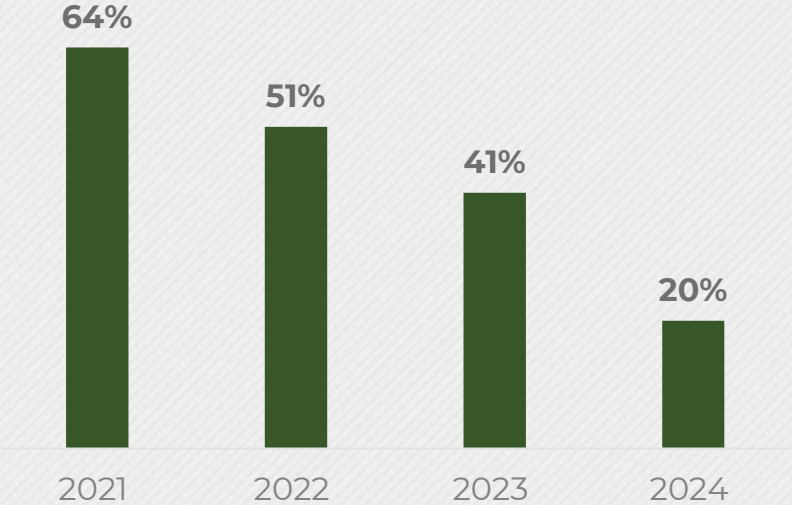


○ FINANCIAL PERFORMANCE

CONFERENCE **2025**



Sales Concentration
for Large Groups



CRA Boa Safra

Jan/25

Allocation of Resources	Production, marketing, processing and industrialization of rural products.
Optional Early Redemption	Allowed, as of January 15, 2027, in the event of: (i) Optional Early Settlement of CPR-Financials; (ii) Mandatory Early Settlement of CPR-Financials; and (iii) any of the Early Maturity Events of the CPR-Financials.
Unit Face Value	R\$ 1,000.00 (one thousand reais).
Negotiation	B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.
ISIN Code	1st Grade: BRRBRACRA6B6 2nd Grade: BRRBRACRA6C4 3rd Grade: BRRBRACRA6D2 ^a Series: BRRBRACRA6E0
CRA classification:	(a) Concentration: concentrates; (b) Revolving (c) Debtor's activity: rural producer; (d) Segment: hybrids.
Guarantees	No guarantees (clean).
Covenants	Net Debt / Adjusted EBITDA ≤ 3.50x.
Trustee	Vórtx Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda
Unit Face Value	Bradesco BBI; BB Investiments; Santander; XP Investment Banking



2025

