



⊖ DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4T25



Formosa-GO, 24 de março de 2026 – A Boa Safra (B3: SOJA3), anuncia o resultado do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2025 (“4T25”). As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) e com as Normas Contábeis Internacionais (*IFRS Accounting Standards*) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (IASB).

Teleconferência de Resultados 4T25



25 de março de 2025

Quarta-feira
 14h00(BRT)
 13h00(NYT)



Português

Webcast

[Clique aqui](#)



Inglês

Webcast

[Clique aqui](#)

Boa Safra em Números

Consolidado (R\$ Mil)	4T24	4T25	Δ Var.	2024	2025	Δ Var.
Receita Operacional Líquida	956.998	1.234.979	29%	1.841.052	2.622.416	42%
CMV	(838.665)	(1.172.663)	-40%	(1.599.305)	(2.352.554)	-47%
Lucro Bruto	118.333	62.316	-47%	241.747	269.862	12%
Margem Bruta (%)	12%	5%	-7 p.p.	13%	10%	-3 p.p.
EBITDA	103.158	8.816	-91%	175.777	130.449	-26%
Margem EBITDA (%)	11%	1%	-10 p.p.	10%	5%	-5 p.p.
EBITDA Ajustado	131.377	58.518	-55%	183.298	154.064	-16%
Margem EBITDA Ajustada (%)	14%	5%	-9 p.p.	10%	6%	-4 p.p.
Lucro Líquido	80.263	-8.413	-110%	160.508	101.130	-37%
Margem Líquida	8%	-1%	-9 p.p.	9%	4%	-5 p.p.
Lucro Líquido Ajustado²	60.031	-21.371	-136%	93.460	20.000	-79%
Margem Líquida	6%	-2%	-8 p.p.	5%	1%	-4 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

Mensagem da Administração

Ciclos, Diversificação e Recorde de Market Share

O ano de 2026 é especial para nós, da Boa Safra, e para todos os nossos acionistas, parceiros, colaboradores e produtores parceiros: em abril, comemoramos cinco anos do nosso IPO. Um movimento não apenas marcante para a empresa, mas para o agronegócio brasileiro.

Mesmo diante dos grandes desafios que nosso setor vivencia desde 2024, encerramos 2025 com uma estrutura sólida, portfólio diversificado e presença nacional conquistando 10 % de Market Share, com um crescimento histórico de 34% em sementes de soja. Um marco que reforça nosso posicionamento competitivo frente às adversidades do setor.

Ciclos produtivos

Nosso principal ciclo financeiro segue atrelado principalmente ao da soja, que permanece como o eixo central da nossa operação, com produção concentrada na safra 2024/25 e comercialização ao longo de 2025. Paralelamente, a Companhia tem ampliado a composição das receitas por meio da comercialização de outras culturas, o que resultou no fortalecimento das demais linhas de faturamento. O aumento da participação de trigo, milho, sorgo e feijão, juntamente com a expansão de soluções voltadas à agricultura regenerativa, tem contribuído para uma distribuição mais equilibrada das receitas ao longo do ano.

Nesse modelo integrado, a Companhia comercializa as sementes produzidas no ciclo anterior enquanto forma o estoque para o ciclo seguinte. Uma dinâmica que exige planejamento, gestão e atualização contínua do portfólio, assegurando regularidade, qualidade e alinhamento às necessidades do produtor.

Condições Vivenciadas em 2025

Desde 2024, o agronegócio brasileiro atravessa um ambiente mais seletivo, marcado por preços de grãos em patamares mais baixos, maior concorrência, maior restrição de crédito e menores margens para os produtores. Essas condições

influenciaram a necessidade de capital de giro e um ambiente mais restritivo para sementes *high tech*.

Além do cenário geral do setor, algumas regiões de plantio de sementes registraram desafios climáticos, com veranicos antes da colheita que resultaram no descarte de maior volume de sementes para manutenção do padrão Boa Safra. Este fato reduziu o volume de sementes aptas à comercialização que impactou a alavancagem operacional da Companhia e ajustes na estratégia comercial.

A combinação simultânea entre redução do preço médio, e aumento dos custos operacionais - especialmente frete CIF, e maior seletividade na tomada de decisão do produtor pressionou as margens da Companhia em 2025.

As vendas de Big Bags de soja atingiram 215 mil unidades, crescimento de 34% em relação a 2024. A receita operacional líquida totalizou R\$ 2,6 bilhões, também 42% superior à do ano anterior. Já o lucro bruto alcançou R\$ 270 milhões, aumento de 12%.

Perspectivas para 2026

A Boa Safra inicia 2026 em um ambiente que combina desafios e oportunidades. A oferta de crédito deve permanecer seletiva, favorecendo companhias com estrutura financeira sólida, capacidade de entrega comprovada e credibilidade junto ao produtor e clientes, atributos que temos orgulho de ter e que reforçam nossa posição competitiva.

Nos últimos anos, o contexto de maior competição, exigência técnica e maior demanda de crédito vem redesenhando o mercado de sementes. Permanecendo em campo apenas as empresas com a melhor estrutura de capital, operacional, processos e pessoas que se traduz na melhor capacidade de execução. Este cenário destaca as vantagens competitivas da Boa Safra e sua solidez conquistada ao longo dos anos.

Assim, a Companhia inicia 2026 com 280 mil Big Bags de capacidade produtiva, mantendo o foco em qualidade, e otimização da capacidade instalada versus a efetiva conversão em vendas. A diversificação do portfólio com a execução comercial num ambiente menos competitivo, aliado à nossa posição de caixa e liquidez amplia nossas vantagens competitivas para um ciclo mais benigno.

Do lado do produtor, permanece a questão de baixas margens, mas mantém a busca por soluções que garantam maior produtividade e redução de custos de lavoura, especialmente no insumo mais determinante para sua produtividade que é a semente Boa Safra. A Companhia seguirá atuando, então, de forma próxima, oferecendo produtos e serviços que dialogam com as necessidades regionais e com as condições específicas de cada cliente.

Com base operacional sólida, disciplina financeira e foco em eficiência, a Boa Safra entra em 2026 preparada para abraçar as novas oportunidades, consolidando sua presença nas principais regiões produtoras e avançar de forma sustentável. O Brasil planta com a gente. Para seguir nessa caminhada contamos com o apoio e agradecemos a confiança dos nossos acionistas, clientes, colaboradores e produtores.

A Administração.

**Atenciosamente,
Marino Colpo.
CEO e Cofundador**

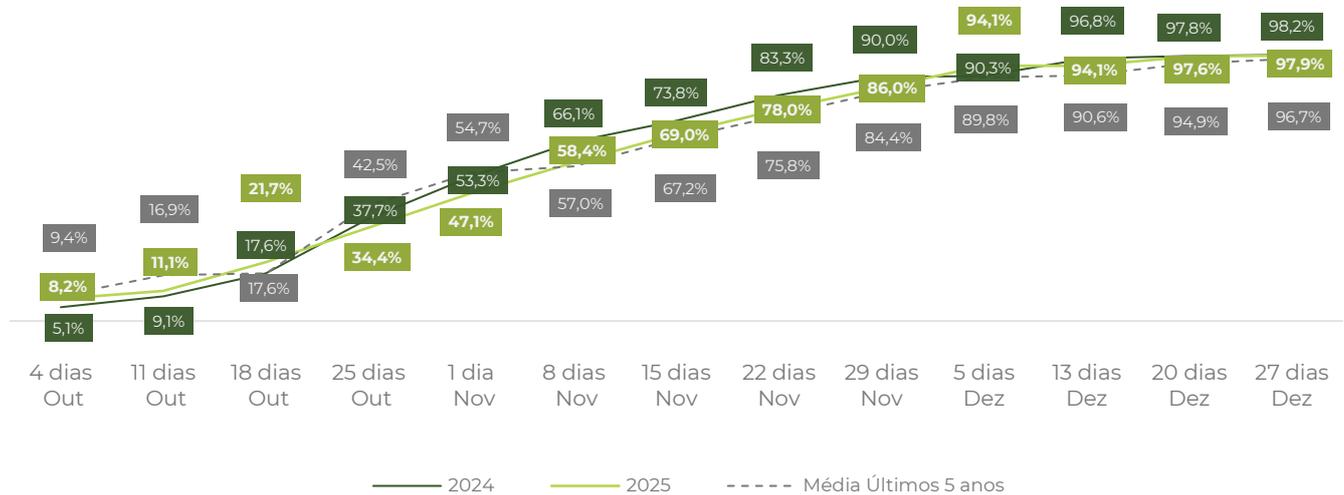
Evolução da Sazonalidade Comercial

Semeadura e Logística de Embarques: Ritmo e Execução

O segundo semestre concentrou praticamente todo o faturamento anual da Companhia, reflexo da formação da carteira comercial e do início dos embarques destinados à safra seguinte. A partir do volume contratado ao longo do ciclo, cerca de 44% da receita bruta de 2025 foi reconhecida no terceiro trimestre, acompanhando o avanço inicial do plantio. O 4T25 respondeu por 45% da receita bruta anual, em linha com a intensificação da semeadura nas principais regiões produtoras.

Segundo monitoramento da Conab de 29 de dezembro de 2025, a semeadura da soja alcançava 98% da área prevista, com plantio praticamente concluído na maior parte do país. Apenas algumas regiões do Maranhão e do Pará seguiam em fase final, condicionadas à regularização das chuvas. O avanço do plantio permitiu o encerramento quase que integral das entregas vinculadas à safra 2025/26.

Velocidade de Semeadura



Qualidade e Estratégia Produtiva

Nos últimos anos, a Boa Safra ampliou sua capacidade produtiva, avançando de aproximadamente 200 mil Big Bags em 2023 para 240 mil em 2024 e alcançando 280 mil em 2025 e mesmo nível para atender à demanda prevista para 2026. Esse avanço, acima do crescimento do mercado, consolidou o Market Share da Companhia nas principais regiões produtoras.



Com a produção já operando nesse novo patamar, o ciclo de 2025 apresentou um desafio específico: após o beneficiamento, armazenamento e análises finais, parte dos lotes apresentou queda nos padrões de qualidade da Boa Safra e, o que reduziu a conversão de vendas em relação ao planejado. Ainda assim, a Companhia manteve sua política de comercialização restrita às sementes que atendem integralmente aos requisitos técnicos, preservando sua consistência histórica de qualidade. Desde 2021, a Boa Safra registra média de 94% de germinação, índice que continuou sendo sustentado em 2025. Mesmo com a menor conversão, as vendas cresceram mais de 54 mil Big Bags um recorde, em relação ao ano anterior, equivalente a um aumento de cerca de 33%, representando o maior crescimento anual da história da Companhia.

Para 2026, o foco recai sobre ampliar a conversão dos hectares contratados em sementes comercializadas, com maior regularidade no beneficiamento e estabilidade operacional dentro de um padrão elevado de entrega. A seleção das cultivares continuará sendo essencial, com aprimoramento da organização e distribuição dos materiais genéticos, de modo a oferecer alternativas mais alinhadas ao perfil

produtivo de cada região e ao potencial agrônômico dos ambientes onde serão plantadas.

O Tratamento de Sementes Industrial evolui no mesmo sentido, com combinações técnicas ajustadas às necessidades regionais e direcionadas a mercados com maior nível de adoção. O conjunto formado por um portfólio mais direcionado e por soluções configuradas conforme as particularidades de cada localidade reforça a estratégia da Companhia de atuar com simplicidade, eficiência e foco na entrega de sementes de alta qualidade.

Nesse contexto a Companhia revisou seu portfólio de oferta de TSI e promoveu uma otimização estratégica. Com um portfólio mais reduzido, priorizando formulações com maior demanda dos clientes e alinhando portfólio ao valor percebido em cada região. Essa reorganização otimiza nosso portfólio, aumenta eficiência operacional e permite um maior potencial de captura de valor dentro do novo portfólio.

Em paralelo a essa revisão, o volume de Big Bags tratados continuou avançando, passando de 60 mil unidades em 2024 para 69 mil em 2025. Esse crescimento demonstra que, mesmo em um contexto de margens mais pressionadas, no qual parte dos produtores optou por pacotes mais simples, a percepção de valor agregado do tratamento industrial permanece elevada.

Big Bags Vendidos (mil big bags)



A Companhia observa que um portfólio de TSI mais direcionado contribui para um processo comercial mais eficiente, melhora a precisão técnica e reduz a

complexidade operacional. Esse alinhamento também reduz a tendência de formação de estoques de Big Bags tratados, movimento já percebido em 2025, à medida que a oferta mais ajustada à demanda diminui a necessidade de múltiplas formulações e aumenta a assertividade do planejamento produtivo.

Evolução de Portfólio Boa Safra

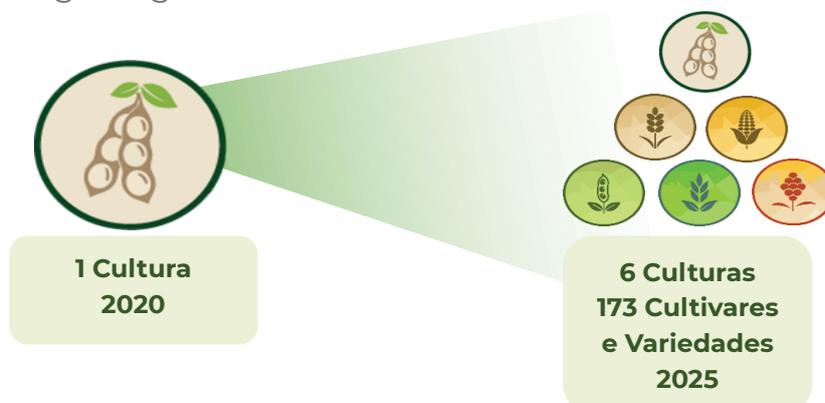
A diversificação de culturas e reforçou sua atuação em milho, sorgo, trigo e sementes voltadas à agricultura regenerativa. A ampliação das fontes de receita e sustenta o modelo *one stop shop* em sementes.

O aumento do portfólio de culturas reduz a exposição à sazonalidade e reforça a regularidade ao longo do ano. A agricultura regenerativa também evolui e reforça o ecossistema agrícola, por meio da rotação de culturas, quanto a pecuária, com iniciativas voltadas à formação e renovação de pastagens.

No Brasil as culturas além da soja somam cerca de 28,6 milhões de hectares, distribuídos da seguinte forma:

- **Milho:** 21,86 milhões ha
- **Sorgo:** 1,63 milhão ha
- **Trigo:** 2,45 milhões ha
- **Feijão:** 2,70 milhões ha

A soja permanece como a maior cultura agrícola do país, com 47,35 milhões de hectares. Mesmo assim, o conjunto formado por milho, sorgo, trigo e feijão corresponde a cerca de 60% da área da soja, o que reforça a relevância e o peso dessas culturas dentro do agronegócio brasileiro e da Boa Safra.



Além disso, a agricultura regenerativa vem ganhando espaço no país, somando cerca de 40 milhões de hectares quando consideradas práticas agrícolas e pecuárias voltadas à melhoria do solo e à renovação de pastagens. Esse universo representa uma avenida relevante a ser explorada pela companhia, seja pela ampliação das culturas, seja pela integração com sistemas produtivos mais sustentáveis e diversificados.

Carteira de Pedidos

A carteira do 4º trimestre, de sementes soja, encerrou em aproximadamente R\$ 27 milhões, constituída por pedidos de soja registrados ao longo de 2025, referentes a volumes remanescentes para plantio em janeiro de 2026, com maior concentração em regiões cuja dinâmica de plantio e comercialização é mais tardia. Esse montante está alinhado ao nível mais elevado de volume vendido, refletindo a dinâmica operacional observada ao longo do ano.

Pedidos de Soja (R\$ milhões)



Receita Bruta (R\$ milhões)



Em paralelo, a operação de forrageiras conduzida pela SBS Green Seeds mantém contribuição consistente, enquanto as demais culturas e sementes passam a compor de maneira complementar a estrutura da carteira.

De forma consolidada, a carteira inicia 2026 com sua composição fortemente concentrada no milho, com aproximadamente 76% do faturamento associado à Bestway, enquanto a parcela remanescente encontra-se distribuída entre as demais culturas e serviços do portfólio.

Outras Culturas e Serviços (R\$ milhões)



Receita Bruta (R\$ milhões)



Essa diversificação, já observada ao longo de 2025, mostrou-se eficiente na redução da sazonalidade do faturamento da Boa Safra e permanece como tendência estrutural para 2026 com esta nova carteira.

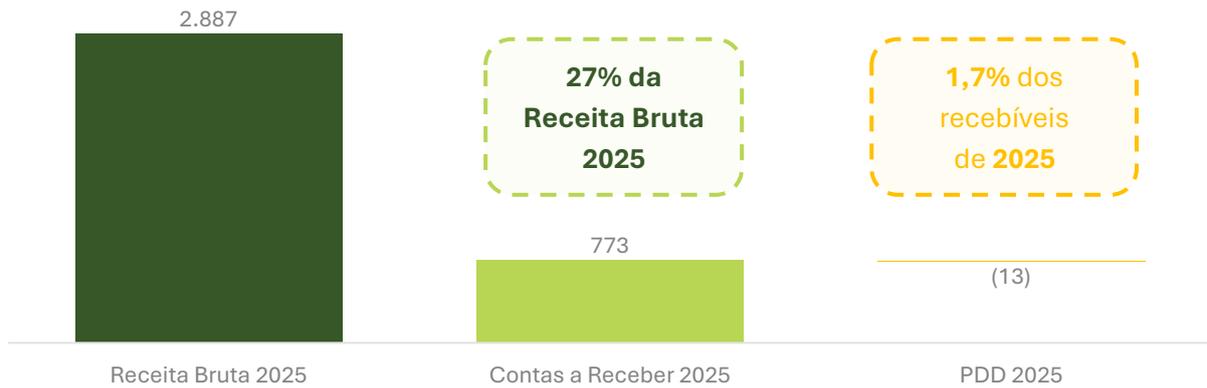
Crescimento dos Recebíveis e Níveis de Provisão no Exercício

A carteira de contas a receber aumentou entre 2024 e 2025, movimento que acompanha o crescimento das vendas e a maior utilização de prazos de pagamento na operação. O saldo passou de R\$ 578 milhões para R\$ 773 milhões, em linha com a elevação da receita bruta no período. Essa evolução é consistente com o modelo comercial da Companhia, no qual parte relevante da receita é realizada por meio de vendas a prazo.

A provisão para devedores duvidosos também apresentou aumento, saindo de R\$ 0,6 milhões em 2024 para R\$ 13 milhões em 2025, o que corresponde a 1,7% da carteira. Embora maior em termos absolutos, o percentual permanece abaixo da média de mercado e está associado a base de clientes pulverizada e à expansão do volume faturado em novos clientes.

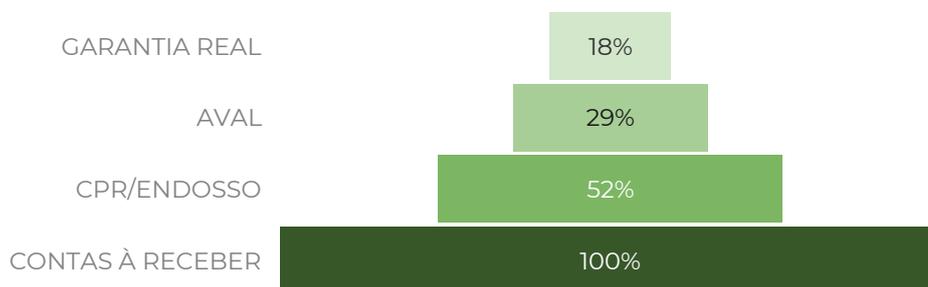
O comportamento da PDD indica que o crescimento decorre principalmente das menores margens do setor e, conseqüentemente, da menor liquidez, sem evidências de deterioração relevante na carteira de crédito.

Contas a receber e provisão para perdas esperadas



Além disso, a Companhia tem uma carteira de recebíveis, com uma estrutura composta predominantemente por CPRs, que representam 52% do total, seguida por avais, correspondentes a 29%, e garantias reais, que somam 19%.

Estrutura de Garantias da Carteira de Recebíveis



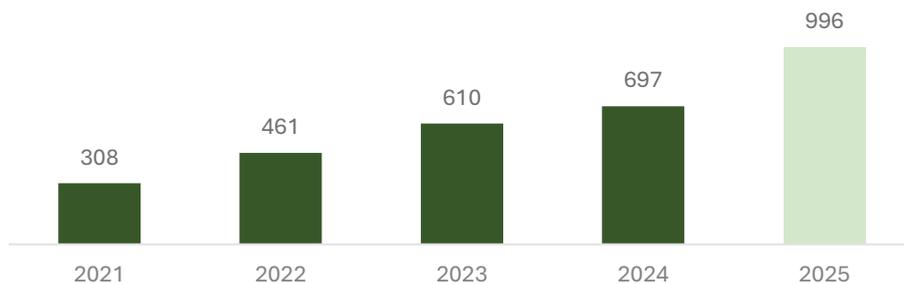
Essa composição reforça a solidez da política de crédito e assegura ampla cobertura, contribuindo para manter o risco em níveis controlados mesmo em um cenário de maior seletividade do produtor. A presença integral de garantias evidencia disciplina comercial, consistência nos processos de análise e capacidade de preservar a qualidade da carteira ao longo do ciclo.

De forma geral, a movimentação observada nas contas a receber e na PDD aponta para uma carteira maior, sustentada pelos procedimentos de análise de crédito e pelo monitoramento contínuo dos recebíveis. O conjunto dos indicadores é coerente com o crescimento da atividade comercial ao longo de 2025.

Evolução de Atendimentos Distribuidoras

Nos últimos anos, a Companhia vem ampliando de forma contínua a base de vendas atendidas, fortalecendo a estratégia de pulverização comercial. O avanço pode ser observado na trajetória recente: de 308 clientes em 2021, o número passou para 461 em 2022, 610 em 2023 e 697 em 2024. Em 2025, esse movimento se intensificou, alcançando 996 clientes ativos, o que reforça a expansão da presença comercial e o maior alcance do portfólio nas diferentes regiões produtoras.

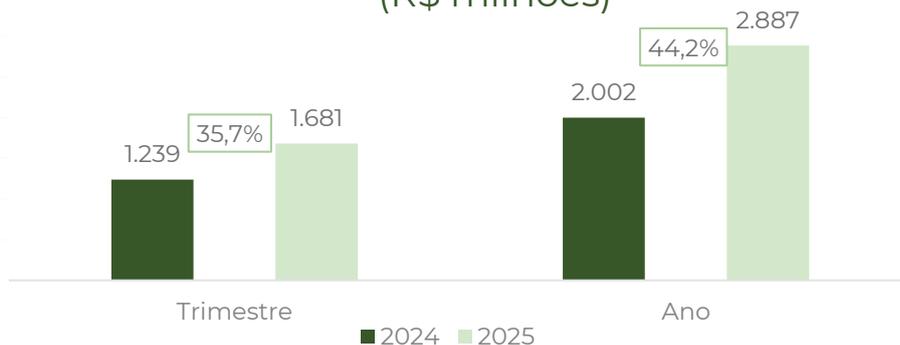
Distribuidoras atendidas



Receita Operacional Bruta – Consolidada

No 4T25, a Receita Operacional Bruta alcançou R\$ 1,6 bilhão, um avanço de 36% em relação aos R\$ 1,2 bilhão registrados no 4T24. No acumulado do ano, a receita somou R\$ 2,8 bilhões, crescimento de 44% frente aos R\$ 2 bilhões apurados em 2024.

Receita Operacional Bruta (R\$ milhões)



O semestre foi marcado por um avanço gradual no ritmo das operações, refletindo a maior execução de embarques. Dentro desse contexto, o desempenho do trimestre seguiu a mesma tendência, apresentando intensificação das entregas em função de uma operação de encerramento do ciclo. A logística teve uma alta demanda para executar os embarques e com maior complexidade dado as entregas CIFs. No âmbito comercial, houve maior pressão concorrencial e demandou ajustes de rota para execução da carteira de pedidos.

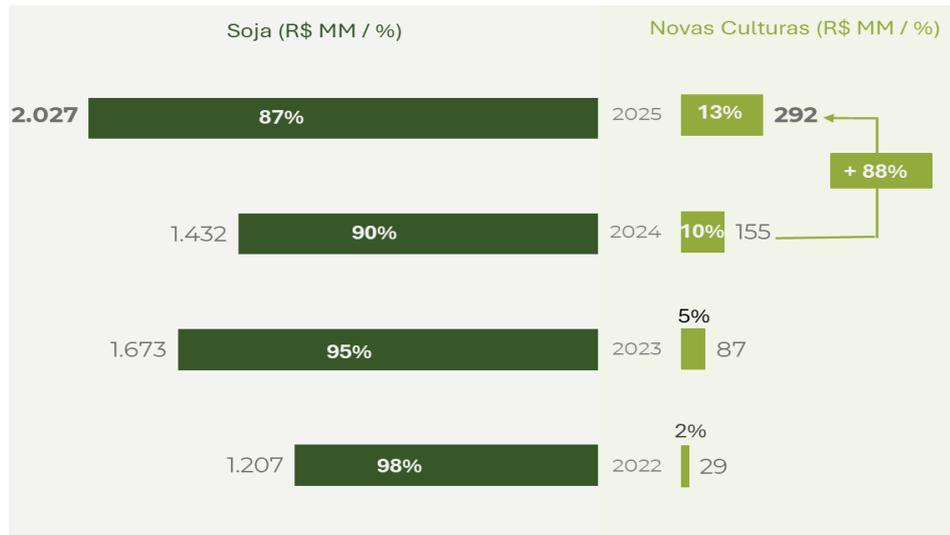
A combinação desses fatores resultou em aumento do volume entregue no trimestre e reforçou a capacidade da Companhia de execução deste volume recorde e com os desafios comerciais que foram intensificados no quarto trimestre.

Novas Culturas

Em 2025, o portfólio além da soja ganhou maior representatividade dentro da Companhia, acompanhando a ampliação das culturas atendidas e o avanço das frentes que compõem esse conjunto. A soja registrou evolução de Receita Operacional Bruta de R\$ 1.432 milhões para R\$ 2.027 milhões (+42%), mantendo a base principal da receita em trajetória consistente.

No grupo formado por novas culturas e serviços, que apresentou crescimento acima do ritmo das sementes de soja. A receita operacional bruta desse conjunto alcançou R\$ 292 milhões, frente aos R\$ 155 milhões registrados em 2024, uma expansão de +88%. Com esse avanço, essas culturas passaram a representar 13% da receita de sementes e novos negócios, sinalizando sua presença crescente dentro do portfólio ampliado da Boa Safra.

Sementes de Soja e Novos Negócios



O desempenho desse conjunto também reflete o uso mais eficiente da estrutura comercial e a maior capilaridade dos canais de atendimento, que facilitaram o acesso do produtor às soluções ofertadas além da soja.

Receita Operacional Líquida – Consolidado

No 4T25, a Receita Operacional Líquida somou R\$ 1,2 bilhão, aumento de 29% em relação aos R\$ 0,9 bilhão registrados no mesmo trimestre do ano anterior. No acumulado de 2025, a receita atingiu R\$ 2,6 bilhões, expansão de 42% sobre os R\$ 1,8 bilhão apurados em 2024.



O desempenho do ano reflete uma combinação de fatores, entre eles maior ritmo de embarques no encerramento do ciclo, maior demanda operacional e uma gestão comercial à vista, para atender às diferentes regiões produtoras.

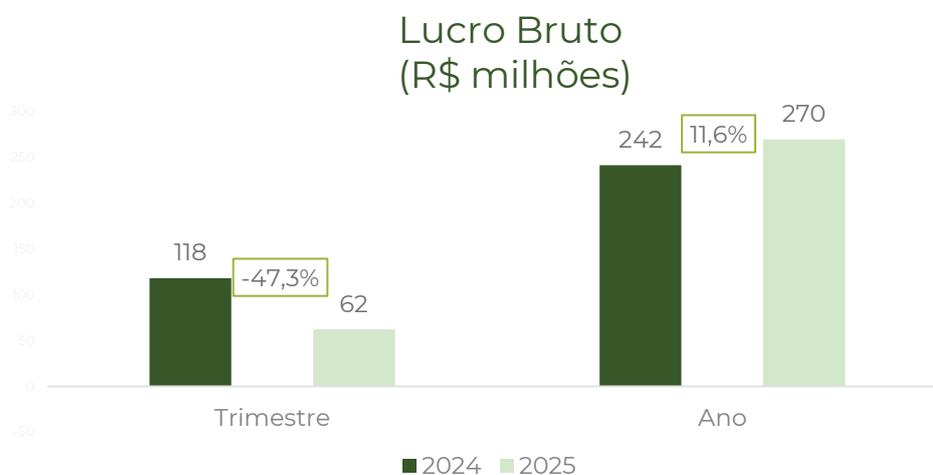
Esse conjunto fortaleceu a capacidade da Companhia de atender múltiplas culturas ao longo do ciclo e sustenta a evolução do portfólio em direção a uma receita mais diversificada e equilibrada.

Lucro Bruto

No 4T25, o Lucro Bruto totalizou R\$ 62 milhões, frente aos R\$ 118 milhões registrados no 4T24, resultando em uma variação de -47%. O trimestre refletiu uma combinação entre a dinâmica comercial da safra e a concentração de volumes em períodos anteriores, reduzindo a representatividade do quarto trimestre no comparativo anual. A margem bruta do período ficou em 5%, ante 12% no 4T24.

No acumulado de 2025, o Lucro Bruto alcançou R\$ 270 milhões, um avanço de 12% sobre os R\$ 242 milhões de 2024. A margem anual ficou em 10%, movimento 3p.p. inferior ao ano anterior, influenciada pelo maior peso dos custos ao longo do ciclo e pela maior venda de descartes de grãos.

O resultado do ano reflete o maior volume produzido de sementes, menor volume comercializado do que o previsto e *ramp up* da diversificação das culturas. Esses fatores contribuíram para a expansão do lucro bruto anual absoluto, ainda que com grande venda de grãos devido ao descarte de sementes.



EBITDA Ajustado

Em 2025, o EBITDA Ajustado consolidado atingiu R\$ 154 milhões, queda em relação aos R\$ 183 milhões registrados em 2024. A margem EBITDA Ajustada encerrou o exercício em 6%, abaixo dos 10% observados no ano anterior, refletindo um ciclo de maior pressão nas despesas operacionais mais elevadas e menor captura de margem operacional, apesar do crescimento relevante da Receita Operacional Líquida.

Ao longo do exercício, observou-se aumento pontual das despesas com pessoal decorrente do nosso projeto de expansão e diversificação. Dada, a reestruturação realizada no 4T25, teremos uma nova composição para o ano de 2026 dado a otimização de processos e portfólio que foi realizado.

Além disso, no início de 2025 houve incremento das despesas operacionais associado ao início da operação de novas unidades, que demandaram estruturação inicial, reforço de equipes e ajustes operacionais para integração ao modelo produtivo. Esse movimento ocorreu em paralelo ao avanço da atuação em novas culturas, ampliando a complexidade operacional e requerendo maior suporte técnico, fortalecimento da estrutura comercial e adequações para atender ao portfólio ampliado.

O desempenho também foi influenciado pela expansão das frentes comerciais, que demandaram estruturação adicional junto a novos clientes e canais, além de maiores despesas logísticas e comerciais. Somam-se a isso perdas associadas à qualidade ao longo do processo, desde a originação até a venda dos produtos, cujo índice médio em 2025 atingiu 15%, acima do patamar histórico de 10%. Esse aumento de perdas elevou despesas e limitou a captura de margem em determinados momentos do ciclo.

A dinâmica comercial teve papel relevante nesse movimento. A maior participação das vendas na modalidade CIF elevou as despesas comerciais, enquanto a deterioração de preços em algumas regiões no final do exercício limitou o ganho marginal nos embarques finais. Em paralelo, as despesas operacionais cresceram, com destaque para despesas com vendas, influenciadas pelo aumento dos fretes CIF, e administrativas, especialmente gastos com pessoal.

Reconciliação EBITDA Consolidado (R\$ Mil)	4T24	4T25	2024	2025
Receita Operacional Líquida	956.998	1.234.979	1.841.052	2.622.416
Resultado operacional antes de juros e impostos	85.710	93	145.119	92.281
(+) Depreciação	17.448	8.723	30.658	38.168
EBITDA Contábil	103.158	8.816	175.777	130.449
Mg%	11%	1%	10%	5%
Ajustes ¹	28.219	49.702	7.521	23.615
EBITDA Ajustado Consolidado	131.377	58.518	183.298	154.064
Mg%	14%	5%	10%	6%

¹ Os ajustes contemplados nesse release são:

- Instrumento financeiro derivativo líquido (instrumentos financeiros derivativos de receitas financeiras com a subtração dos instrumentos financeiros derivativos das despesas financeiras)
- Valor justo dos contratos de commodities
- Ajuste de estoque a valor de mercado

No indicador de curto prazo, o EBITDA Ajustado do 4T25 registrou R\$ 58 milhões, equivalente a uma margem de 5%. O patamar observado reflete um ambiente de despesas mais elevadas no período, decorrente do avanço das frentes comerciais, do suporte operacional às novas culturas e da menor diluição das despesas, resultando em retração da margem trimestral.

No conjunto, esses fatores explicam a retração do EBITDA Ajustado anual e evidenciam uma operação com maior complexidade comercial e operacional, com custos associados à consolidação de novas culturas, à ampliação da presença comercial e ao aumento do nível de suporte necessário para sustentar o crescimento.

Resultado Financeiro

As receitas financeiras somaram R\$ 226 milhões em 2025, impulsionadas principalmente pelos rendimentos das aplicações financeiras, que cresceram significativamente no ano, pelo aumento do AVP de clientes e fornecedores, em função do maior saldo a vencer e da taxa de desconto mais elevada ao final do período, além dos descontos obtidos em antecipações e renegociações, que também apresentaram evolução. Esses fatores explicam a maior parte do crescimento da linha, apesar da redução no resultado com instrumentos financeiros derivativos, que apresentou queda no exercício.

As despesas financeiras totalizaram R\$ 244 milhões, com aumento relacionado ao maior custo da dívida, refletido no forte crescimento dos juros apropriados sobre

empréstimos, ao avanço do AVP de clientes e fornecedores, e à maior concessão de descontos financeiros em negociações comerciais. Houve ainda impactos adicionais oriundos de juros sobre impostos, IOF e demais encargos usuais, embora algumas dessas linhas tenham registrado quedas relativas.

Como resultado, o resultado financeiro líquido foi negativo em R\$ 18 milhões, refletindo o aumento do custo financeiro total do período e o reforço das atualizações a valor presente, dentro de um ciclo marcado por maior utilização de capital.

Consolidado	2024	2025	Var %
Rendimentos com aplicações financeiras	60.155	98.286	63%
Resultado com derivativos	-	-	-
Descontos obtidos por antecipação	17.762	20.784	17%
AVP - Clientes/Fornecedores	40.382	68.615	70%
Instrumentos financeiros derivativos	63.909	35.301	-45%
Outros	466	2.835	508%
Total - Receitas Financeiras	182.674	225.821	24%
Juros apropriados sobre empréstimos	(37.351)	(132.041)	-254%
AVP de clientes/Fornecedores	(44.251)	(81.292)	-84%
Instrumentos financeiros derivativos	(58.322)	(16.757)	71%
Juros sobre fornecedores	(162)	(219)	-35%
Juros sobre impostos	(927)	(1.361)	-47%
Juros CRA	-	-	-
Tarifa Bancária	(1.260)	(722)	43%
IOF	(454)	(794)	-75%
Descontos concedidos	(1.830)	(5.840)	-219%
Outros	(7.765)	(4.692)	40%
Total - Despesas Financeiras	(152.322)	(243.718)	-60%
Resultado financeiro líquido	30.352	(17.897)	-159%

Resultado Líquido

O lucro líquido consolidado encerrou 2025 em R\$ 101 milhões, redução de 37% em relação aos R\$ 161 milhões registrados em 2024. O resultado reflete um ano marcado por margens mais pressionadas, impacto de ajustes de qualidade, maior participação do CIF e aumento do custo financeiro, além de despesas operacionais mais elevadas em função da expansão das novas culturas.



No trimestre, o lucro líquido foi negativo em R\$ 8 milhões, influenciado pelos maiores custos de grãos, despesas operacionais e financeiros no final do ciclo. Associado pela deterioração do preço médio de venda no 4T25.

O lucro líquido ajustado totalizou R\$ 20 milhões em 2025, queda de 79% frente aos R\$ 93 milhões de 2024. O desempenho ajustado reforça os efeitos combinados de margens mais estreitas, maior peso de despesas comerciais e administrativas, maior volume de fretes na modalidade CIF e custos com grãos e novas culturas.



No trimestre, o lucro líquido ajustado foi negativo em R\$ 21 milhões, resultado da combinação entre menor captura de margem, maior nível de despesas e impacto do resultado financeiro negativo do período.

Imobilizado/Capex

O capex total do exercício atingiu R\$ 75 milhões, permanecendo em patamar significativamente inferior ao observado em anos anteriores e em linha com a estratégia de redução gradual dos investimentos adotada pela companhia. O histórico recente evidencia a priorização da disciplina de capital e do foco na eficiência operacional.



Mesmo em um cenário sem crescimento, os investimentos realizados em 2025 refletiram a necessidade de ajustes operacionais essenciais para garantir a continuidade da produção, a adequação das unidades existentes e a manutenção das condições operacionais necessárias ao funcionamento das atividades.

Cerca de R\$ 45 milhões foram direcionados à infraestrutura operacional, incluindo edificações e obras em andamento, com foco em adequações físicas, regularizações e melhorias operacionais necessárias para suportar o processo produtivo e a complexidade operacional existente.

Além disso, aproximadamente R\$ 14 milhões foram aplicados em máquinas e equipamentos, voltados principalmente à manutenção, substituição pontual e reforço operacional, com o objetivo de preservar a confiabilidade e flexibilidade dos processos e a eficiência produtiva, para todas as culturas.

O nível de capex observado reflete, portanto, uma abordagem conservadora de investimentos, concentrada na manutenção da capacidade produtiva, na realização de ajustes necessários à operação e na preservação da eficiência, sem comprometer a disciplina na alocação de capital.

Caixa e Endividamento

Visão Consolidada

O caixa e as aplicações financeiras totalizaram R\$ 1,1 bilhão ao final de 2025, nível compatível com as necessidades operacionais e de capital de giro da Companhia. A dívida bruta consolidada atingiu R\$ 1,3 bilhão, resultando em dívida líquida de R\$ 151 milhões no encerramento do exercício.

Dívida Líquida Consolidado	2024	2025
Financiamentos e empréstimos	140.956	61.572
Financiamentos e empréstimos LP	273.051	1.256.636
Dívida Bruta	414.007	1.318.208
(-) Caixa e equivalentes de caixa + Títulos e valores mobiliários (circulante e não circulante)	585.239	1.166.884
Dívida Líquida	(171.232)	151.324

Do total do endividamento, 5% (R\$ 62 milhões) está alocado no curto prazo, com vencimentos dentro de 12 meses, enquanto 95% (R\$ 1,2 bilhão) refere-se ao longo prazo. Dentro da parcela de longo prazo, R\$ 122 milhões vencem entre 12 e 36 meses, R\$ 536 milhões entre 36 e 60 meses e R\$ 599 milhões acima de 60 meses.



A composição ao final de 2025 indica uma estrutura de endividamento predominantemente de longo prazo, mais bem distribuída entre faixas de vencimento e alinhada ao ciclo operacional da empresa. Essa configuração contribui para maior previsibilidade financeira e adequada diluição das amortizações ao longo dos próximos períodos.

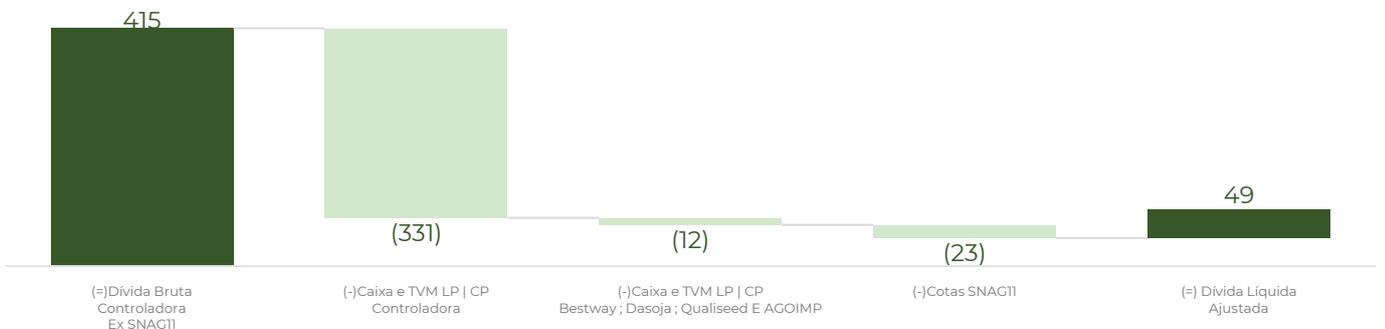
Visão Dívida Líquida Ajustada ex-SNAG11

Para oferecer uma visão alternativa da estrutura de capital, a Companhia apura também a Dívida Líquida Ajustada, métrica que exclui os efeitos da consolidação do SNAG11.

Em 2025, a Dívida Líquida Ajustada atingiu R\$ 381 milhões, ante R\$ 49 milhões em 2024. A variação reflete o aumento da dívida bruta da controladora ex-SNAG11, que avançou para R\$ 1,3 bilhão, impulsionada sobretudo pelo crescimento das linhas de longo prazo. Do lado do caixa, os recursos disponíveis somaram R\$ 897 milhões na controladora e R\$ 31 milhões nas controladas, além da posição residual de cotas do SNAG11.

A combinação desses fatores resultou em um nível maior de dívida líquida ajustada, porém com perfil majoritariamente de longo prazo, o que reforça a adequação da estrutura aos ciclos operacionais e à estratégia financeira da Companhia.

Dívida Líquida Ajustada 2024



Dívida Líquida Ajustada 2025



Fluxo de Caixa

Em 2025, o fluxo de caixa operacional encerrou o ano em R\$ –89 milhões, em comparação ao resultado de R\$ –60 milhões registrado em 2024, refletindo o aumento do consumo de capital de giro ao longo do período. Em contrapartida, a geração de caixa das novas investidas junto ao aumento da carteira compensou esse efeito. O desempenho esteve associado ao crescimento da receita bruta operacional ex-grãos, que avançou 42% no exercício, acompanhado de maior concessão de prazos comerciais. O principal impacto decorreu do aumento de contas a receber, que consumiram R\$ –320 milhões (vs. R\$ –98 milhões em 2024), além da variação negativa em fornecedores (–R\$ 7 milhões). Esses efeitos foram parcialmente compensados pela redução em estoques (+R\$ 26 milhões), adiantamentos a fornecedores (+R\$ 12 milhões) e pelo aumento dos adiantamentos de clientes, que contribuíram com R\$ 92 milhões ao caixa no exercício.

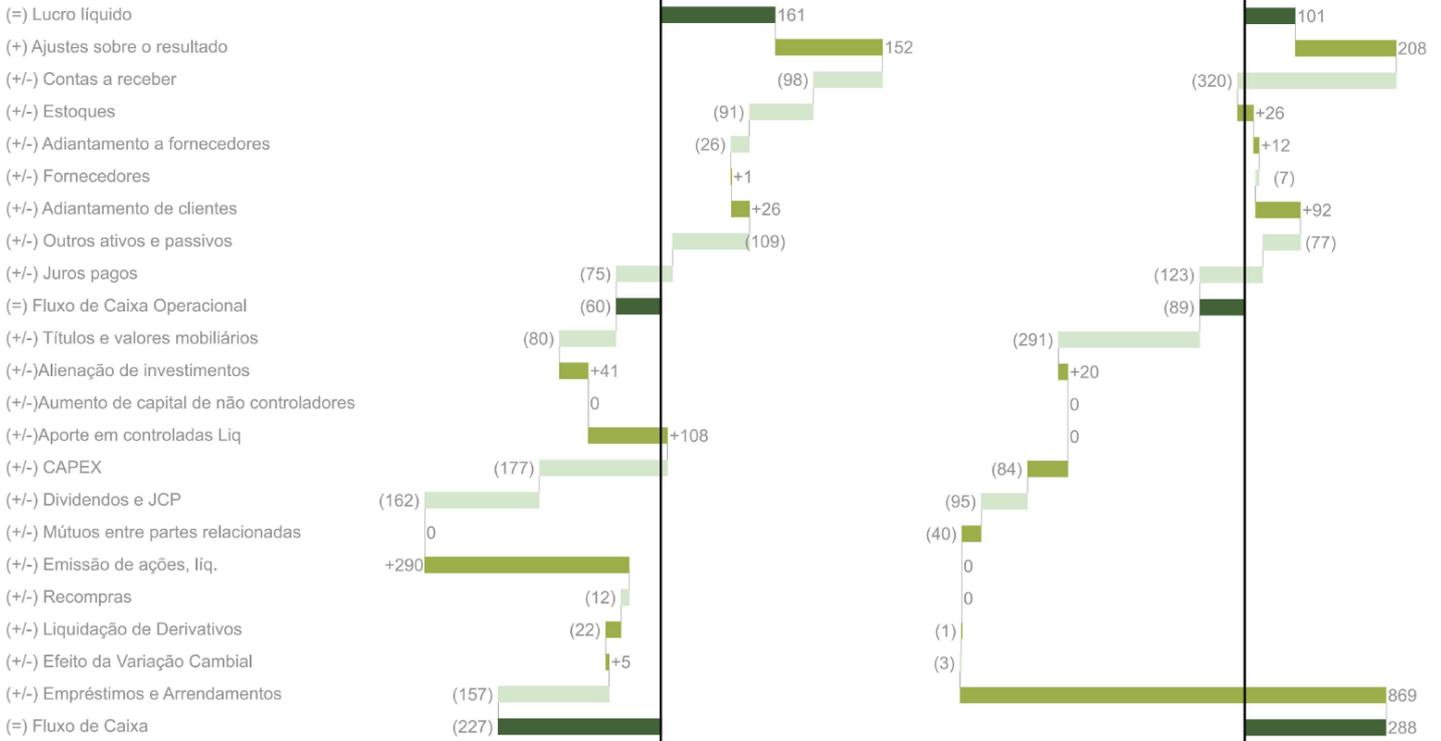
Nas atividades de investimento, o consumo líquido de caixa foi de R\$ 355 milhões, decorrente principalmente da aplicação líquida em títulos e valores mobiliários, no montante de R\$ 291 milhões, e do CAPEX do período, concentrado em investimentos em imobilizado e intangível, que totalizaram R\$ 83 milhões. As alienações de investimentos geraram R\$ 20 milhões de entrada de caixa, compondo o efeito líquido das atividades de investimento no exercício.

Nas atividades de financiamento, o caixa líquido foi positivo em R\$ 869 milhões, impulsionado principalmente pela captação via empréstimos e arrendamentos. As saídas de caixa incluíram dividendos e juros sobre capital próprio, no total de R\$ 95 milhões, além de outras obrigações financeiras usuais.

Como resultado desses movimentos, o fluxo de caixa total encerrou 2025 positivo em R\$ 288 milhões, revertendo o consumo de caixa observado em 2024 (R\$ –227 milhões) e refletindo a evolução da posição de caixa ao final do exercício. O resultado combina a dinâmica operacional do período, os investimentos realizados e a estrutura de financiamento adotada, estabelecendo as bases financeiras para o exercício seguinte.

2024

2025



- (-) Subtração
- (+) Soma
- (=) Resultado

ESG

A Boa Safra possui práticas ambientais, sociais e de governança, fortalecendo o compromisso com um agronegócio responsável e integrado à criação de valor sustentável. As ações refletem uma visão de longo prazo, orientada pela eficiência produtiva, responsabilidade social e transparência na gestão.

No pilar ambiental, a Companhia ampliou as iniciativas ligadas à agricultura regenerativa, com foco em rotação de culturas, recuperação do solo e plantio direto. A SBS Green Seeds, joint venture dedicada ao desenvolvimento de sementes de cobertura e soluções para a saúde do solo, consolidou-se como parceira estratégica nesse processo, apoiando o aumento da produtividade e a melhoria da qualidade ambiental. A Boa Safra também manteve investimentos em eficiência energética e avançou na migração para o mercado livre de energia, buscando otimização de custos e redução de emissões.

No pilar social, a Companhia manteve programas voltados ao bem-estar, saúde e desenvolvimento das pessoas, conduzindo uma agenda em linha com o cronograma de saúde anual de temas relevantes de cuidado e para ações de engajamento comunitário, fortalecendo o vínculo com as regiões onde atua e promovendo o desenvolvimento local.

Em governança, a estrutura de gestão foi aprimorada visando a promoção de foco na eficiência e agilidade, reforçando a estratégia de inovação e expansão. A Boa Safra segue alinhada aos mais altos padrões de ética, transparência e governança corporativa, listada no Novo Mercado da B3 e apoiada por um Conselho de Administração com membros independentes. Os Comitês de Auditoria, Estratégia e M&A garantem suporte técnico e estratégico ao Conselho, assegurando decisões consistentes e voltadas à geração de valor de longo prazo.

Diversidade, Equidade e Inclusão – Equidade de Gênero

A Boa Safra reafirma seu compromisso com a diversidade, a equidade e a inclusão como pilares relevantes de sua estratégia de sustentabilidade e governança corporativa. Em consonância com as melhores práticas de mercado e em atendimento ao disposto no artigo 133, §6º, da Lei nº 6.404/76, com a redação dada pela Lei nº 15.177/2025, a Companhia apresenta, de forma transparente, informações relacionadas à representatividade feminina em sua estrutura organizacional e à evolução dos respectivos indicadores.

Quantidade e proporção de mulheres por nível hierárquico

Em 31 de dezembro de 2025, a participação feminina na Boa Safra apresentou distribuição heterogênea entre os diferentes níveis hierárquicos, refletindo a composição do quadro funcional da Companhia. No Conselho de Administração, manteve-se a presença de uma mulher, equivalente a 25,0% do total de membros, percentual inalterado em relação a dezembro de 2024

Nível Hierárquico	2024		2025	
	Colab.	%	Colab.	%
GESTÃO	13	25,0%	11	19,3%
TÁTICO	104	52,8%	125	51,0%
OPERACIONAL	93	24,4%	110	28,1%
ESTAGIÁRIO	3	60,0%	7	175,0%

No nível de Gestão, a Companhia registrou 11 mulheres em dezembro de 2025, correspondentes a 19,3% do total desse nível, em comparação a 13 mulheres (25,0%) em dezembro de 2024. Nos níveis Tático e Operacional, observou-se aumento no número absoluto de mulheres ao longo do período, com o nível Tático passando de 104 colaboradoras (52,8%) em 2024 para 125 colaboradoras (51,0%) em 2025, e o nível Operacional de 93 colaboradoras (24,4%) para 110 colaboradoras (28,1%) no mesmo intervalo. No nível de Estagiário, foram contabilizadas 7 mulheres em dezembro de 2025, frente a 3 em 2024, refletindo a ampliação desse grupo no quadro funcional.

Mulheres em cargos da administração

Nível Hierárquico	dez/24				dez/25			
	Remuneração Fixa	Remuneração Variável	Total	%	Remuneração Fixa	Remuneração Variável	Total	%
GESTÃO	R\$ 16.173	R\$ 5.054	R\$ 21.227	98,7%	19.970	6.639	26.609	102,2%
TÁTICO	R\$ 2.698	R\$ 450	R\$ 3.148	88,3%	2.954	492	3.446	84,5%
OPERACIONAL	R\$ 1.812	R\$ 151	R\$ 1.962	84,8%	2.062	172	2.234	84,2%
ESTAGIÁRIO	R\$ 1.600	R\$ -	R\$ 1.600	100,0%	1.720	-	1.720	100,0%

No que se refere aos cargos de administração da Companhia, que abrangem posições de liderança, a Boa Safra monitora de forma contínua a evolução da presença feminina, reforçando seu compromisso com práticas de gestão orientadas à equidade de oportunidades, ao desenvolvimento profissional e à valorização de talentos internos.

Remuneração média feminina por nível hierárquico

Em relação à remuneração, a Boa Safra adota práticas que visam assegurar critérios objetivos e isonômicos de remuneração, considerando responsabilidades, complexidade das funções, experiência profissional e desempenho individual.

Com o objetivo de mitigar riscos de exposição individual e assegurar adequada comparabilidade, as informações de remuneração são apresentadas de forma consolidada por grupos de liderança e níveis hierárquicos, contemplando a média da remuneração fixa e variável das colaboradoras.

Em dezembro de 2025, a remuneração média total mensal das mulheres no nível de Gestão apresentou evolução em relação ao exercício anterior, acompanhando a maior senioridade média e a composição dos cargos ocupados. Nos níveis Tático e Operacional, observa-se estabilidade relativa na proporção da remuneração feminina em relação à masculina, refletindo estruturas salariais padronizadas, políticas de cargos e salários e convenções coletivas aplicáveis.

Anexos

Balanco Patrimonial – Ativo (R\$ milhares) - Consolidado	2024	2025	Var. %
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	238.527	526.878	121%
Títulos e valores mobiliários	338.507	468.900	39%
Contas a receber	577.856	772.805	34%
Estoques	227.243	210.086	-8%
Instrumentos financeiros derivativos-Ativo	13.602	19.074	40%
Adiantamentos a fornecedores	114.165	53.004	-54%
Mútuos entre partes relacionadas	-	-	-
Impostos a recuperar	174.552	78.431	-55%
Impostos de Renda e contribuição social	62.187	91.970	48%
Ativo fiscal corrente	-	-	-
Outros créditos	1.265	465	-63%
Total do ativo circulante	1.747.904	2.221.613	27%
Títulos e valores mobiliários LP	8.205	171.106	1985%
Adiantamentos a fornecedores LP	339	37.970	11101%
Outros créditos LP	1.810	1.164	-36%
Impostos a recuperar LP	1.699	123.713	7182%
Ativo fiscal diferido	91.902	137.767	50%
Imobilizado	802.234	842.601	5%
Investimentos	1.781	805	-55%
Bens de direito de uso	8.517	60.680	612%
Intangível	2.211	10.894	393%
Total do ativo não circulante	918.698	1.386.700	51%
Total do Ativo	2.666.602	3.608.313	35%

Balço Patrimonial – Passivo (R\$ milhares) - Consolidado	2024	2025	Var. %
Circulante			
Fornecedores	149.987	137.699	-8%
Financiamentos e empréstimos	140.956	61.572	-56%
Adiantamento de clientes	60.027	52.968	-12%
Instrumentos financeiros derivativos-Passivo	2.196	-	-100%
Passivo de arrendamento	5.811	15.201	162%
Obrigações sociais e trabalhistas	8.631	13.689	59%
Dividendos a pagar	12.734	7.896	-38%
Juros sobre capital próprio a pagar	17.732	-	-100%
Obrigações com investidas	-	2.000	-
Impostos e contribuições a recolher	17.649	777	-96%
Obrigações tributárias	2.806	19.395	591%
Outros passivos	11.554	16.836	46%
Total do passivo circulante	430.083	328.033	-24%
Financiamentos e empréstimos LP	273.051	1.256.636	360%
Passivo de arrendamento LP	9.198	54.267	490%
Provisão para processos judiciais	-	1.647	-
Passivo fiscal diferido	-	-	-
Total do passivo não circulante	282.249	1.312.550	365%
Capital social	719.420	784.699	9%
Reserva legal	36.373	27.548	-24%
Reservas de incentivos fiscais	522.096	522.096	0%
Reservas de capital	4.304	8.643	101%
Ações em tesouraria	(11.842)	(11.842)	0%
Lucros acumulados	-	-	-
Reserva de lucros	76.444	-	-100%
Patrimônio líquido atribuível a controladores	1.346.795	1.331.144	-1%
Participação de não controladores	607.475	636.586	5%
Total do patrimônio líquido	1.954.270	1.967.730	1%
Total do passivo	712.332	1.640.583	130%
Total do passivo e patrimônio líquido	2.666.602	3.608.313	35%

Demonstração de Resultados (R\$ milhares) - Consolidado	2024	2025	Var. %
Receita operacional líquida	1.841.052	2.622.416	42%
Custos dos produtos vendidos	(1.599.305)	(2.352.554)	-47%
Lucro bruto	241.747	269.862	12%
Despesas de vendas	(61.317)	(82.405)	-34%
Despesas administrativas e gerais	(45.637)	(75.602)	-66%
Provisão para perdas esperadas	(665)	(13.080)	-1867%
Outras receitas operacionais	10.991	(6.494)	-159%
Resultado antes das receitas (despesas) financeiras líquida de impostos	145.119	92.281	-36%
Receitas financeiras	182.674	225.821	24%
Despesas financeiras	(152.322)	(243.718)	-60%
Financeiras líquidas	30.352	(17.897)	-159%
Participação nos lucros de empresas investidas por equivalência patrimonial	2	(1.266)	-63400%
Resultado antes dos impostos	175.473	73.118	-58%
Imposto de renda e contribuição social diferido	(148)	46.489	31511%
Imposto de renda e contribuição social correntes	(14.817)	(18.477)	-25%
Resultado do período	160.508	101.130	-37%

Fluxos de caixa das atividades operacionais	2024	2025	Var %
Lucro líquido do exercício	160.508	101.130	(37%)
Ajustes sobre o resultado do período			
Depreciação e amortização	24.269	27.711	14%
Amortização de direito de uso	6.387	11.723	84%
Resultado da baixa de ativo imobilizado	265	6.809	2.469%
Resultado da baixa de ativo intangível	-	-	-
Provisão para perdas esperadas	665	12.555	1.788%
Ajuste a valor presente do contas a receber	5.291	13.130	148%
Ajuste a valor presente de fornecedores	455	6.476	1.323%
Juros sobre empréstimos e arrendamento	69.199	148.462	115%
Transação de pagamento baseado em ações, liquidável em ações	2.853	4.339	52%
Resultado com derivativos não realizados	25.965	(6.857)	(126%)
Valor justo dos contratos futuros e estoques (estoques)	1.934	5.071	162%
Provisão de devoluções de estoque	(452)	(8.894)	(1.868%)
Participação em investidas pelo método de equivalência	(5)	3.427	68.640%
Provisão para processos judiciais	-	1.647	-
Imposto de renda e contribuição social - diferido	303	(36.471)	(12.137%)
Imposto de renda e contribuição social - corrente	14.817	18.477	25%
Outros	(20)	-	100%
(Aumento) redução nos ativos			
Contas a receber	(97.792)	(319.586)	(227%)
Estoques	(90.629)	26.262	129%
Adiantamentos a fornecedores	(26.353)	11.595	144%
Impostos a recuperar	(113.208)	(55.676)	51%
Outros créditos	(3.277)	(7.948)	(143%)
Aumento (redução) nos passivos			
Fornecedores	688	(7.300)	(1.161%)
Obrigações sociais e trabalhistas	(1.267)	5.058	499%
Impostos e contribuições a recolher	-	(16.872)	-
Obrigações tributárias	12.381	(1.888)	(115%)
Dividendos a pagar	-	-	-
Adiantamento de clientes	25.950	92.287	256%
Caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	18.947	34.667	83%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.604)	-	100%
Juros pagos	(75.477)	(123.178)	(63%)
Fluxo de caixa gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(60.134)	(88.511)	(47%)
Aplicação de títulos e valores mobiliários	(770.149)	(1.977.686)	(157%)
Resgate de títulos e valores mobiliários	689.735	1.687.146	145%
Recebimentos pela venda de participação em investidas	40.940	20.204	(51%)
Aumento de capital de não controladores	-	-	-
Aportes de terceiros recebidos por controlada	107.738	-	(100%)
Pagamentos pela aquisição de controlada e aportes	-	(374)	-
Dividendos recebidos	-	-	-
Aquisição de propriedades para investimento	-	-	-
Investimento em controlada	-	-	-
Adições do imobilizado	(176.625)	(74.696)	58%
Adições do intangível	(136)	(8.874)	(6.425%)
Fluxo de caixa (utilizado nas) atividades de investimento	(108.497)	(354.280)	(227%)
Dividendos pagos	(57.902)	(77.061)	(33%)
Recebimento de recursos de acionistas	-	-	-
Pagamento do passivo de arrendamento	(5.583)	(10.823)	(94%)
Juros sobre capital próprio pago	(104.596)	(17.732)	83%
Mútuos entre partes relacionadas	-	(39.990)	-
Recursos provenientes da liquidação de derivativos	(21.770)	(811)	96%
Recursos provenientes de emissão de ações ordinárias	300.000	-	(100%)
Custo de transação relacionada a emissão de ações	(10.306)	-	100%
Recompra de ações próprias	(11.842)	-	100%
Empréstimos e financiamentos pagos	(1.024.765)	(154.928)	85%
Empréstimos e financiamentos tomados	873.092	1.035.241	19%
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(63.672)	733.896	1.253%
Aumento líquido em caixa e equivalentes de caixa	(232.303)	291.105	225%
Efeito da variação cambial sobre o caixa e equivalente de caixa	5.241	(2.754)	(153%)
Caixa e equivalentes de caixa em 1º de janeiro	465.589	238.527	(49%)
Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício	238.527	526.878	121%
Aumento líquido em caixa e equivalentes de caixa	(227.062)	288.351	227%

Disclaimer

Declaração sobre serviços prestados pelos Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM no 381 de 14 de janeiro de 2003, a Companhia declara que mantém contrato com a KPMG Auditores Independentes (“KPMG”), firmado em 23 de abril de 2024, para a emissão do relatório de auditoria sobre as Demonstrações Financeiras do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2025 e os relatórios sobre as Informações Trimestrais para os períodos findos em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro de 2025. A KPMG presta serviços apenas dedicados às revisões trimestrais e auditoria anual. Esclarecemos que a Companhia adere aos seguintes princípios quanto à contratação do auditor independente: (i) o auditor não realiza auditoria do seu próprio trabalho/relatório; (ii) o auditor não exerce funções gerenciais na Companhia; e (iii) o auditor não promove ou representa os interesses da Boa Safra Sementes S/A.

As demonstrações contábeis aqui apresentadas no Comentário de Desempenho e nas Notas Explicativas para o exercício findo estão de acordo com os critérios da legislação societária brasileira, a partir de demonstrações financeiras auditadas. As demonstrações não financeiras, assim como outras demonstrações operacionais, não foram objeto de auditoria por parte dos auditores independentes.

Montante total da remuneração dos auditores independentes segregado por serviço.

O montante total da remuneração dos auditores independentes no exercício findo em 31 de dezembro de 2025 foi de R\$ 676.026, valor referente à auditoria das demonstrações financeiras da Companhia.

Declarações da Diretoria: em observância às disposições constantes no artigo 25, parágrafo 1º, incisos V e VI, da Instrução CVM nº 480, de 07 de dezembro de 2009 (“ICVM 480”), os Diretores declaram que discutiram, reviram e concordaram com as Demonstrações Financeiras Individuais e Consolidadas da Companhia referente ao exercício findo em 31 de dezembro de 2025 e com a conclusão expressa no Relatório de Auditoria da KPMG Auditores Independentes referente às mesmas.



**DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS
4T25**

Marino Colpo
CEO

Felipe Marques
(CFO/DRI)

Relações com Investidores
(61) 3642-2005
ri@boasaframentes.com.br
ri.boasaframentes.com.br





⊖ EARNINGS RELEASE

4Q25



Formosa-GO, March 24th, 2026 – Boa Safra (B3: SOJA3) releases its earnings for the quarter ended December 31st, 2025 (“4Q25”). The separate and consolidated financial statements have been prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP) and International Accounting Standards (IFRS Accounting Standards), issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

Earnings Conference Call - 4Q25



March 25th, 2025

Wednesday
 2 p.m. (BRT)
 1 p.m. (NYT)



Portuguese

Webcast

[Click here](#)



English

Webcast

[Click here](#)

Boa Safra in Numbers

Consolidated (in R\$ thousand)	4Q24	4Q25	Δ Var.	2024	2025	Δ Var.
Net Operating Revenue	956,998	1,234,979	29%	1,841,052	2,622,416	42%
Costs of Goods Sold	(838,665)	(1,172,663)	-40%	(1,599,305)	(2,352,554)	-47%
Gross Profit	118,333	62,316	-47%	241,747	269,862	12%
Gross Margin (%)	12%	5%	-7 p.p.	13%	10%	-3 p.p.
EBITDA	103,158	8,816	-91%	175,777	130,449	-26%
Ebitda Margin (%)	11%	1%	-10 p.p.	10%	5%	-5 p.p.
Adjusted EBITDA	131,377	58,518	-55%	183,298	154,064	-16%
Adjusted Ebitda Margin (%)	14%	5%	-9 p.p.	10%	6%	-4 p.p.
Net Profit	80,263	-8,413	-110%	160,508	101,130	-37%
Net Margin	8%	-1%	-9 p.p.	9%	4%	-5 p.p.
Adjusted Net Profit ²	60,031	-21,371	-136%	93,460	20,000	-79%
Net Margin	6%	-2%	-8 p.p.	5%	1%	-4 p.p.

Note 1: New Adjusted EBITDA description of the calculation can be found in the EBITDA section below in this release.

Note 2: Adjusted Net Profit net of non-controlling interests and income tax related to periods prior to 2023.

Message from the Management

Cycles, Diversification, and Record Market Share

2026 is special year for us at Boa Safra, and also for all our shareholders, partners, employees, and partner producers: in April, we celebrated five years since our IPO. A landmark event not only for the Company, but for Brazilian agribusiness.

Despite the significant challenges our segment has faced since 2024, we closed 2025 with a solid structure, a diversified portfolio, and an incidence in Brazilian market, achieving 10% market share with a historic growth of 34% in soybean seeds. Such milestone reinforces our competitive positioning regardless of the segment's adversities.

Production cycles

Our main financial cycle continues to be mostly related to soybeans, which continues to be the heart of our activities, with production concentrated in the 2024/25 crop year and sales throughout 2025. Concurrently, the Company has expanded its revenue structure/portfolio mix through the sale of other crops, thereby resulting in the strengthening of other revenue streams. The increased presence of wheat, corn, sorghum, and beans, along with the expansion of solutions focused on regenerative agriculture, has contributed to a more balanced distribution of revenue throughout the year.

By means of such integrated model, the Company sells the seeds produced in the previous cycle while building up stock for the following cycle. This dynamic requires planning, management, and continuous updating of the portfolio, ensuring consistency, quality, and alignment with the producer's needs.

Conditions Experienced in 2025

Since 2024, Brazilian agribusiness has been experiencing a more selective environment, marked by lower grain prices, increased competition, greater credit restrictions, and smaller margins for producers. These conditions have affected the need for working capital and created a more restrictive environment for high-tech seeds.

In addition to the overall scenario of the segment by itself, some seed planting regions experienced climatic challenges, with dry spells before harvesting resulting in the discarding of a larger volume of seeds to maintain the Boa Safra seed quality standard. Such a fact reduced the volume of seeds suitable for commercialization, impacting the Company's operational leverage and requiring adjustments to its commercial strategy.

The simultaneous combination of a reduction in the average price, an increase in operating costs – especially CIF (Cost, Insurance, and Freight) freight – and greater selectivity in producer decision-making led to margin compression on the Company's margins in 2025.

Sales of soybean Big Bags reached 215,000 units; a 34% increase compared to 2024. Net operating revenue totaled R\$ 2.6 billion, also 42% higher than the previous year. Gross profit reached R\$ 270 million, a 12% increase.

Outlook for 2026

Boa Safra begins 2026 in an environment that combines challenges and opportunities. Credit underwriting for purposes of supply of credit in general is expected to continue to be selective, favoring companies with a solid financial structure, proven delivery capacity, and credibility with producers and clients, attributes that we are proud to hold and that reinforce our competitive position.

The seed market has been experiencing a structural redesign, driven by rising competition, increased technical requirements, and greater credit demand in recent years. Only companies with top-tier capital structure, operational efficiency best processes and personnel are surviving and thriving in such current landscape, which directly enables superior execution. This scenario highlights Boa Safra's competitive advantages and the solidness it has built over the years.

Thus, the Company begins 2026 with a production capacity of 280,000 Big Bags, continuing to focus on quality and optimizing installed capacity versus effective sales conversion. The diversification of our portfolio, with commercial execution in a

less competitive environment, along with our cash and liquidity position, enhances our competitive advantages for a more benign cycle.

From the producer's perspective, the low margins aspect continues to be an issue; yet, the search for solutions that ensure greater productivity and reduced farming costs endures, especially regarding the most crucial input for productivity: Boa Safra seeds. The Company will therefore continue to work closely with producers, offering products and services that address regional needs and the specific conditions of each client.

With a solid operational base, financial discipline, and a focus on efficiency, Boa Safra enters 2026 prepared to embrace new opportunities, consolidating its presence in key producing regions and expanding sustainably. [Brazil plants with us](#). To continue on this path: ~~Brazil plants with us~~; we rely on the support and appreciate the trust of our shareholders, clients, employees, and producers.

The Management.

**Yours sincerely,
Marino Colpo.
CEO and Co-Founder**

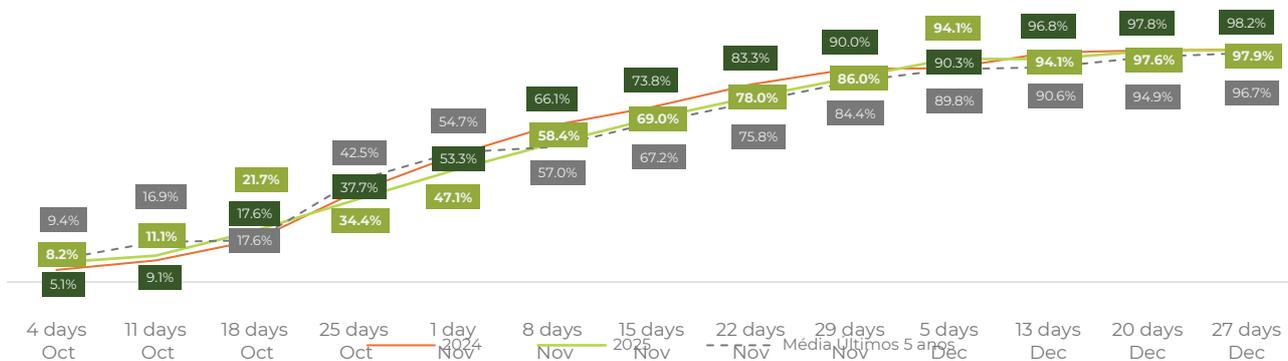
Progress of Commercial Seasonality

Seeding and Shipment Logistics: Pace and Execution

The second half of the year accounted for virtually all of the Company's annual revenue, reflecting the formation of the commercial portfolio and the start of shipments intended for the following harvest. Based on the volume contracted throughout the cycle, approximately 44% of the gross revenue for 2025 was recognized in the third quarter, following the initial progress of planting. Q4 2025 accounted for 45% of the annual gross revenue, in line with the intensification of sowing in the main producing regions.

According to the monitoring conducted by Conab on December 29th, 2025, soybean planting reached 98% of the planned area, with planting practically completed in most of the Brazilian territory. Only a few regions of the States of Maranhão and Pará were still the final planting stages, contingent upon the return of regular rainfall. The progress of planting allowed for the almost complete conclusion of deliveries related to the 2025/26 harvest.

Sowing Speed



Quality and Production Strategy

In recent years, Boa Safra has expanded its production capacity, increasing from approximately 200,000 Big Bags in 2023 to 240,000 in 2024 and reaching 280,000 in 2025, the same level to meet the demand projected for 2026. This growth, exceeding market growth, has consolidated the Company's market share in key producing regions.



With production already operating at this new level, the 2025 cycle revealed a specific challenge: after processing, storage, and final analyses, some batches showed a decrease in Boa Safra's quality standards, which reduced sales conversion compared to what was initially planned. Nonetheless, the Company kept its marketing policy restricted to those seeds that fully meet technical requirements, preserving its historical consistency in quality. Since 2021, Boa Safra has registered an average germination rate of 94%, a figure that continued to be sustained in 2025. Even with the lower conversion rate, sales grew by more than 54,000 Big Bags – a record – compared to the previous year, equivalent to an increase of approximately 33%, representing the largest annual growth in the Company's history.

For 2026, the focus is on expanding the conversion of contracted hectares into commercially sold seeds, with greater regularity in processing and operational stability within a high standard of delivery. The selection of plant varieties (cultivars) will continue to be crucial, with improvements in the organization and distribution of genetic materials, in order to offer alternatives more aligned with the productive

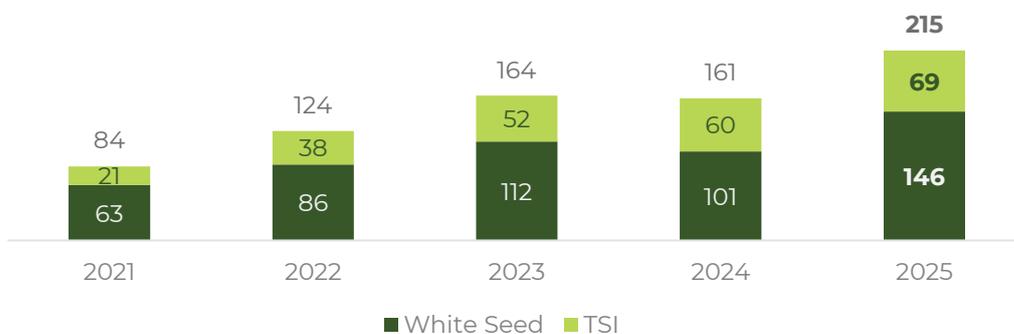
profile of each region and the agronomic potential of the environments where they will be planted.

Industrial Seed Treatment is evolving in the same direction, with technical combinations tailored to regional needs and targeted at markets with higher adoption rates. The combination of a more focused portfolio and solutions arranged according to the specific characteristics of each location reinforces the Company’s strategy of operating with simplicity, efficiency, and a focus on delivering high-quality seeds.

Within such context, the Company reviewed its IST offering portfolio and implemented a strategic optimization. With a reduced portfolio, prioritizing formulations with higher customer demand and tailoring our product portfolio to the perceived value in each region. This reorganization optimizes our portfolio, increases operational efficiency, and allows for greater potential for value capture within the new portfolio.

Concurrently to said review, the volume of processed Big Bags continued to increase, rising from 60,000 units in 2024 to 69,000 in 2025. This growth demonstrates that, even in the context of tighter margins, where some producers opted for simpler packages, the perceived added value (*i.e.*, customer value perception) of industrial treatment remains high.

Big Bags Sold (thousand big bags)



The Company takes this opportunity to point out that a more targeted IST portfolio contributes to a more efficient business process, improves technical accuracy, and reduces operational complexity. This alignment also reduces the tendency to accumulate stockpiles of processed Big Bags, a trend already observed in 2025, as a supply more closely aligned with demand decreases the need for multiple formulations and increases the accuracy of production planning.

Boa Safra Portfolio Progress

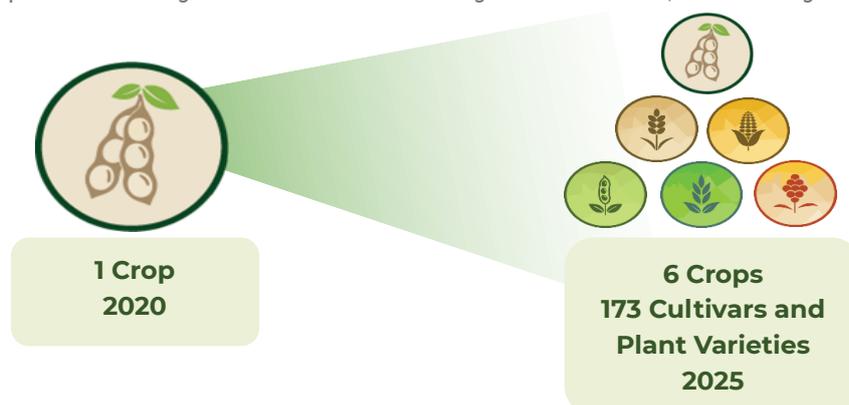
Boa Safra continues to advance in crop diversification, with a growing presence in corn, sorghum, wheat, and seeds aimed at regenerative agriculture. The expansion of revenue streams/ sources of income supports the one-stop-shop model for seeds.

Expanding the crop portfolio reduces exposure to seasonality and reinforces year-round consistency. Regenerative agriculture also evolves and strengthens the agricultural ecosystem by means of crop rotation, as well as livestock farming, with initiatives focused on pasture formation and renewal.

In Brazil, crops other than soybeans amount to approximately 28.6 million hectares, distributed as follows:

- **Corn:** 21.86 million ha
- **Wheat:** 2.45 million ha
- **Sorghum:** 1.63 million ha
- **Beans:** 2.70 million ha

Soybeans continue to be the largest agricultural crop in the country, covering 47.35 million hectares. Even so, the combined area of corn, sorghum, wheat, and beans accounts for approximately 60% of the soybean area, thereby reinforcing the



significance and importance of these crops within Brazilian agribusiness and the Boa Safra strategy.

Furthermore, regenerative agriculture is gaining ground in the country, totaling approximately 40 million hectares when considering agricultural and livestock practices aimed at improving the soil and renewing pastures. This area represents a significant avenue to be explored by the Company, whether by means of the expansion of crops or through integration with more sustainable and diversified production systems.

Order backlog

The Q4 soybean seed order backlog closed at approximately R\$27 million, consisting of soybean orders registered throughout 2025, relating to remaining volumes for planting in January 2026, with a higher concentration in regions with later planting and marketing schedules. This amount is aligned with the higher level of volume sold, reflecting the operational dynamics observed throughout the year.

Soybean Order Backlog (R\$ millions)



Gross Revenue (R\$ millions)



For other crops and services, within the context of portfolio formation for 2026, the corn tolling operation of the investee company named Bestway stands out centrally, executing a relevant role in this composition, reflecting both the strategic importance of corn and the maturity of the investment made. In parallel, the forage operation conducted by SBS Green Seeds continues to show a steady contribution,

while other crops and seeds become complementary components of the portfolio structure.

In consolidated terms, the portfolio begins 2026 with its arrangement heavily concentrated in corn, with approximately 76% of revenue associated with Bestway, while the remaining portion is distributed among the other crops and services in the portfolio.

Order Backlog for Other Crops, Services and Inputs (R\$ million)



Gross Revenue (R\$ million)



This diversification, already observed throughout 2025, proved effective in reducing the seasonality of Boa Safra's revenue and remains a structural trend for 2026 with this new portfolio.

Growth in Receivables and Provision Levels in the Fiscal Year

The accounts receivable portfolio increased between 2024 and 2025, a trend that follows sales growth and the increased use of payment terms in operations/business. The balance rose from R\$ 578 million to R\$ 773 million, in line with the increase in gross revenue during the period. This progress is consistent with the Company's business model, wherein a significant portion of revenue is generated through sales on credit.

The allowance for doubtful accounts also increased, rising from R\$ 0.6 million in 2024 to R\$ 13 million in 2025, which corresponds to 1.7% of the portfolio. Although higher in absolute terms, the percentage remains below the market average and is associated with a diversified customer base and the expansion of billed volume from new customers. The behavior of the ADA (Allowance for Doubtful Accounts) indicates that the growth stems mainly from the segments' lower margins and, consequently,

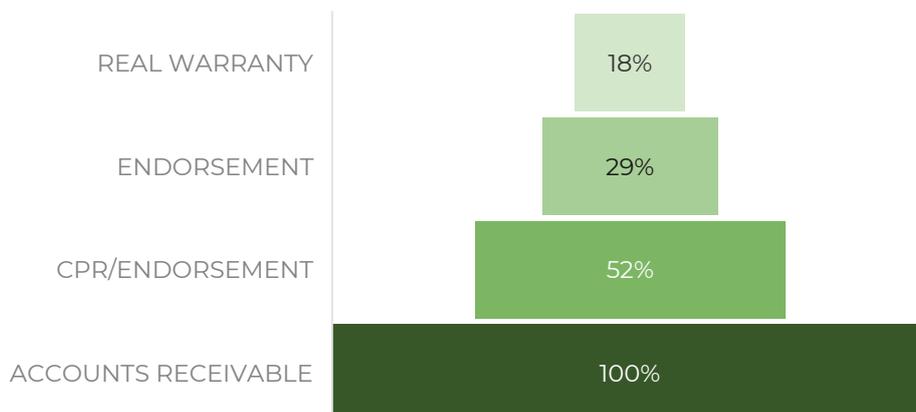
Accounts receivable and provision for expected losses



lower liquidity, with no evidence of significant deterioration in the loan portfolio.

Furthermore, the Company has a portfolio of receivables, with a structure mainly comprised by CPRs (Rural Product Certificates), which represent 52% of the total, followed by endorsements, corresponding to 29%, and *in rem* guarantees, which total 19%.

Chart Receivables Portfolio Collateral Structure

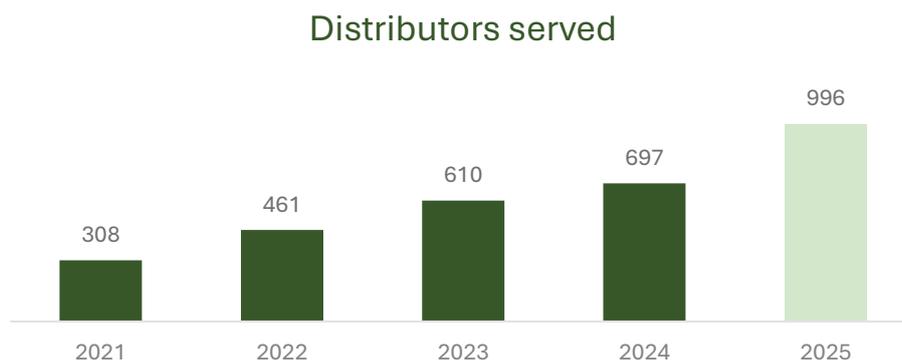


The structure provided hereinabove reinforces the soundness of the credit policy and ensures broad coverage, helping to keep risk at controlled levels even in a scenario of greater selectivity of the producer. The full presence of collateral guarantees demonstrates commercial discipline, consistency in analysis processes, and the ability to preserve portfolio quality throughout the cycle.

As a general rule, the movement observed in accounts receivable and allowance for doubtful accounts point to a larger portfolio, supported by credit analysis procedures and continuous monitoring of receivables. The combination of indicators is consistent with the growth of commercial activity throughout 2025.

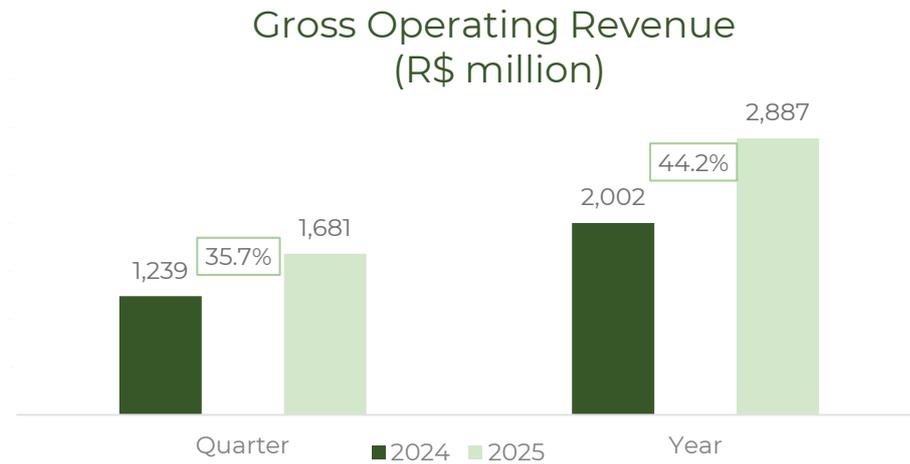
Evolution of Distributors being served

In recent years, the Company has been continuously expanding its range of resellers being served, strengthening its commercial diversification strategy. This progress can be observed in its recent trajectory: from 308 clients in 2021, the number increased to 461 in 2022, 610 in 2023, and 697 in 2024. In 2025, this movement intensified, reaching 996 active clients, which reinforces the expansion of its commercial presence and the greater reach of its portfolio in different producing regions.



Gross Operating Revenue – Consolidated

In Q4 2025, Gross Operating Revenue reached R\$ 1.6 billion, a 36% increase compared to the R\$ 1.2 billion observed in Q4 2024. In the year-to-date period, revenue totaled R\$ 2.8 billion, a 44% increase compared to the R\$ 2 billion registered in 2024.



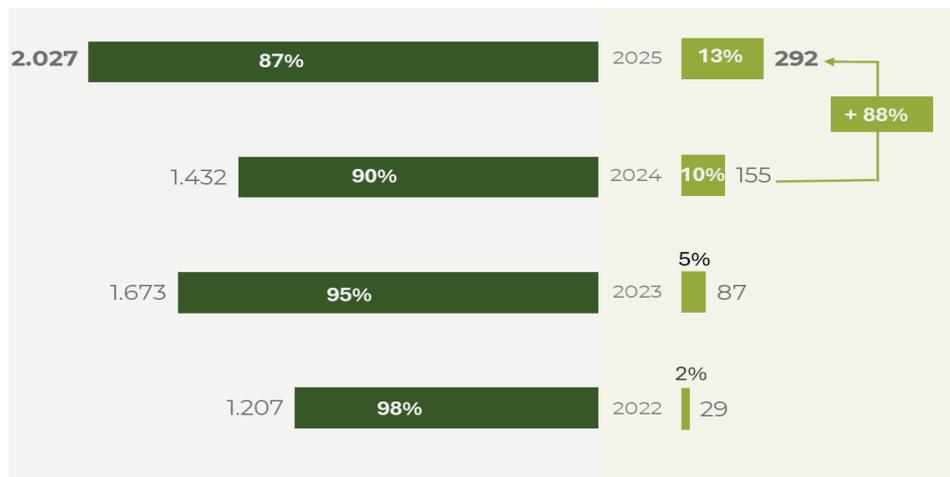
The semester was marked by a gradual increase in the pace of operations/business, reflecting a greater execution of shipments. Within this context, the quarter’s performance followed the same trend, showing an intensification of deliveries due to a cycle-ending operation. Logistics have experienced high demand to execute shipments, with greater complexity given the deliveries under CIF freight. On the commercial side, there was greater competitive pressure, requiring route adjustments to fulfill the order portfolio.

The combination of these factors resulted in an increase in the volume delivered in the quarter and reinforced the Company’s ability to execute this record volume, even with the commercial challenges that intensified in the fourth quarter.

New Crops

In 2025, the portfolio other than soybeans gained greater share within the Company, reflecting the expansion of the crops served and the advancement of the areas that comprise this portfolio. Soybeans showed an increase in Gross Operating Revenue from R\$ 1,432 million to R\$ 2,027 million (+42%), maintaining the position as the main revenue item on a consistent trajectory.

In the group comprised of new crops and services, which showed growth exceeding that of soybean seeds, the gross operating revenue of this group reached R\$ 292 million, compared to R\$ 155 million in 2024, an expansion of +88%. As a result of such growth, these crops now represent 13% of the revenue from seeds and new businesses, indicating their increasing share within Boa Safra's expanded portfolio.



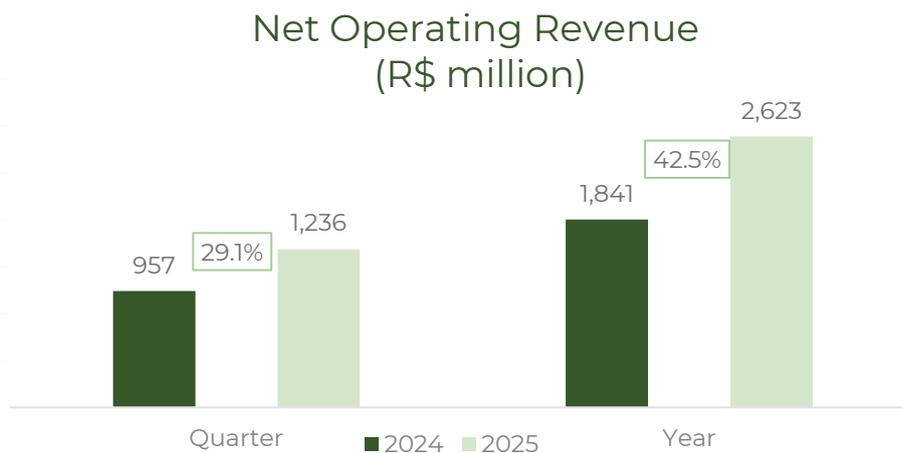
The performance of this group also reflects the more efficient use of the commercial structure and the greater reach of the service channels, which facilitated the producer's access to solutions offered beyond soybeans.

Net Operating Revenue – Consolidated

In Q4 2025, Net Operating Revenue amounted to R\$ 1.2 billion, a 29% increase compared to the R\$ 0.9 billion registered in the same quarter of the previous year. For the 2025 YTD period, revenue reached R\$ 2.6 billion, a 42% increase over the R\$ 1.8 billion registered in 2024.

The year’s performance reflects a combination of factors, including a faster pace of shipments at the end of the cycle, higher operational demand, and a visual sales management approach to meet the needs of different producing regions.

This combination strengthened the Company’s ability to serve multiple crops throughout the cycle and supports the evolution of the portfolio towards a more diversified and balanced revenue stream.



Gross Profit

In Q4 2025, Gross Profit totaled R\$ 62 million, compared to R\$ 118 million in Q4 2024, resulting in a decrease of 47%. The quarter reflected a combination of the commercial dynamics of the harvest and the concentration of volumes in previous periods, reducing the representativeness of the fourth quarter in the annual comparison. The gross margin for the period was 5%, compared to 12% in Q4 2024.

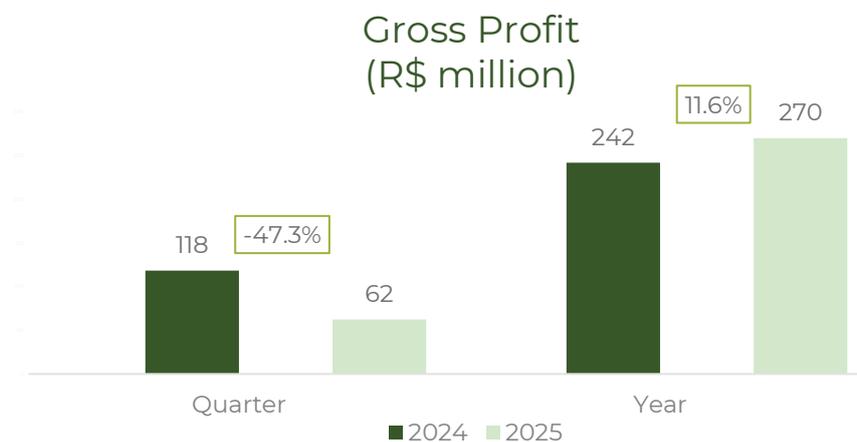
For the 2025 YTD period, Gross Profit reached R\$ 270 million, a 21% increase in comparison to the R\$ 242 million of 2024. The annual margin was 10%, a 3 percentage point decrease compared to the previous year, influenced by the higher weight of costs throughout the cycle and the greater sale of grain waste.

The year’s result reflects the higher volume of seeds produced, lower sales volume than expected, and the ramp-up of crop diversification. These factors contributed to the expansion of absolute annual gross profit, even with significant grain sales due to seed disposal.

Adjusted EBITDA

In 2025, consolidated Adjusted EBITDA reached R\$ 154 million, a decrease compared to the R\$ 183 million registered in 2024. The Adjusted EBITDA margin ended the year at 6%, below the 10% observed in the previous year, reflecting a cycle of greater pressure on higher operating expenses and lower capture of operating margin, despite the significant growth in Net Operating Revenue.

Throughout the fiscal year, we observed a one-off increase in personnel expenses resulting from our expansion and diversification project. Given the restructuring carried out in Q4 2025, we will have a new structure for the year 2026 due to the process and portfolio optimization that was implemented.



Furthermore, in early 2025, there was an increase in operating expenses associated with the beginning of operations at new units, which required initial structuring, reinforcement of teams, and operational adjustments for integration into the production model. This movement took place in parallel with the expansion into new crops, increasing operational complexity and requiring greater technical support, strengthening of the commercial structure, and adjustments to meet the expanded portfolio.

Performance was also influenced by the expansion of commercial fronts, which demanded additional structuring with new clients and channels, in addition to higher logistical and commercial expenses. In addition, there are also losses

associated with quality throughout the process, from product origination to sale, whose average rate in 2025 reached 15%, above the historical level of 10%. This increase in losses raised expenses and limited margin capture at certain points in the cycle.

Commercial dynamics played a significant role in this movement. The greater share of sales under the CIF (Cost, Insurance, and Freight) modality increased commercial expenses, while the deterioration of prices in some regions at the end of the fiscal year limited the marginal gain in final shipments. In parallel, operating expenses grew, particularly sales expenses, influenced by the increase in CIF freight, and administrative expenses, especially personnel costs.

Consolidated EBITDA Reconciliation (R\$ Thousand)	4Q24	4Q25	2024	2025
Net Operating Revenue	956,998	1,234,979	1,841,052	2,622,416
Operating profit before interest and taxes	85,710	93	145,119	92,281
(+) Depreciation	17,448	8,723	30,658	38,168
Accounting EBITDA	103,158	8,816	175,777	130,449
Mg%	11%	1%	10%	5%
Adjustments ¹	28,219	49,702	7,521	23,615
Consolidated Adjusted EBITDA	131,377	58,518	183,298	154,064
Mg%	14%	5%	10%	6%

¹ The adjustments included in this release are::

- Net derivative financial instrument (derivative financial instruments recorded under financial income, net of those recorded under financial expenses)
- Fair value of commodity contracts
- Inventory adjustment to market value

In the short-term indicator, Adjusted EBITDA for Q4 2025 registered R\$ 58 million, equivalent to a margin of 5%. Said level reflects a scenario of higher expenses in the period, resulting from the expansion of commercial fronts, operational support for new crops, and less expense dilution, resulting in a contraction of the quarterly margin.

Taken together, these factors explain the decline in annual Adjusted EBITDA and highlight an operation with greater commercial and operational complexity, with costs associated with the consolidation of new crops, the expansion of commercial presence, and the increased level of support needed to sustain growth.

Financial Result

Financial revenues totaled R\$ 226 million in 2025, driven mainly by higher returns/earnings from financial investments, which grew significantly during the year, by the increase in NPV (Net Present Value) from customers and suppliers, due to the higher outstanding balance and the higher discount rate at the end of the period, in addition to discounts obtained in prepayments and renegotiations, which also showed growth. These factors explain most of this particular item's growth, despite the reduction in results from derivative financial instruments, which showed a decline during the fiscal year.

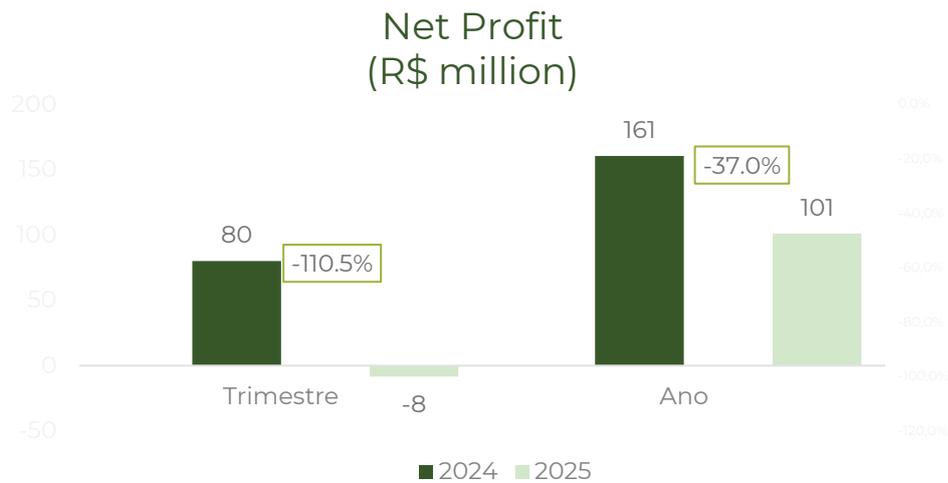
Financial expenses amounted to R\$ 244 million, with the increase related to the higher cost of debt, reflected in the strong growth of accrued interest on loans, the increase in the average present value (AVP) of customers and suppliers, and the greater granting of financial discounts in commercial negotiations. There were also additional impacts from interest on taxes, IOF (Tax on Financial Transactions), and other usual charges, although some of these particular items registered relative decreases.

As a result, the net financial result was negative by R\$ 18 million, reflecting the increase in the total financial cost for the period and the reinforcement of present value adjustment, within a cycle marked by greater use of capital.

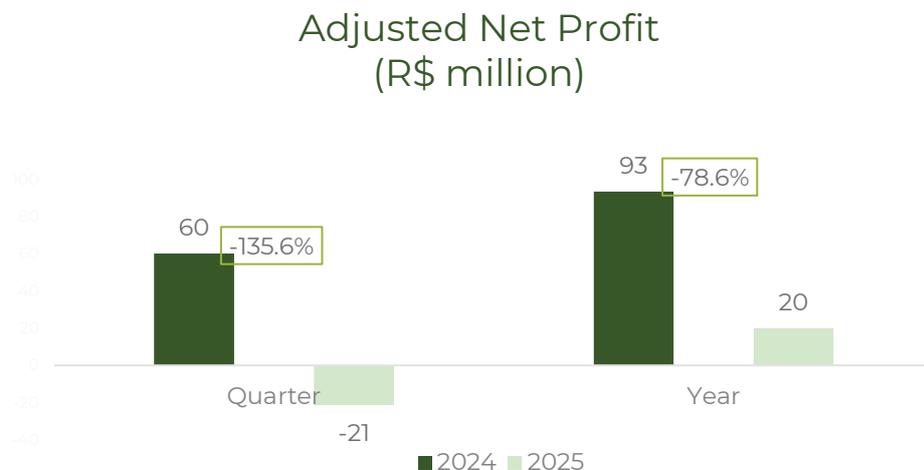
Consolidated	2024	2025	Var %
Earnings from financial investments	60,155	98,286	63%
Results with derivatives	-	-	-
Discounts obtained from advance payment	17,762	20,784	17%
PVA - Suppliers	40,382	68,615	70%
Derivative financial instruments	63,909	35,301	-45%
Others	466	2,835	508%
Total - Financial Income	182,674	225,821	24%
Interest accrued on loans	(37,351)	(132,041)	-254%
PVA - Clients	(44,251)	(81,292)	-84%
Derivative financial instruments	(58,322)	(16,757)	71%
Interest on suppliers	(162)	(219)	-35%
Interest on taxes	(927)	(1,361)	-47%
Interest on Agribusiness Receivables Certificates "locally known as "CRA")	-	-	-
Bank Charges	(1,260)	(722)	43%
Brazilian Tax on Financial Transactions (known as "IOF")	(454)	(794)	-75%
Discounts granted	(1,830)	(5,840)	-219%
Others	(7,765)	(4,692)	40%
Total - Financial Expenses	(152,322)	(243,718)	-60%
Net Financial Result	30,352	(17,897)	-159%

Net Income

Consolidated net income ended 2025 at R\$ 101 million, a 37% decrease compared to the R\$ 161 million registered in 2024. This result reflects a year marked by tighter margins, the impact of quality adjustments, a higher incidence of CIF freight, and increased financial costs, in addition to higher operating expenses due to the expansion of new crops.



In the quarter, net income was negative at R\$ 8 million, influenced by higher grain costs, operating and financial expenses at the end of the cycle. This was associated with the deterioration in the average selling price in Q4 2025.

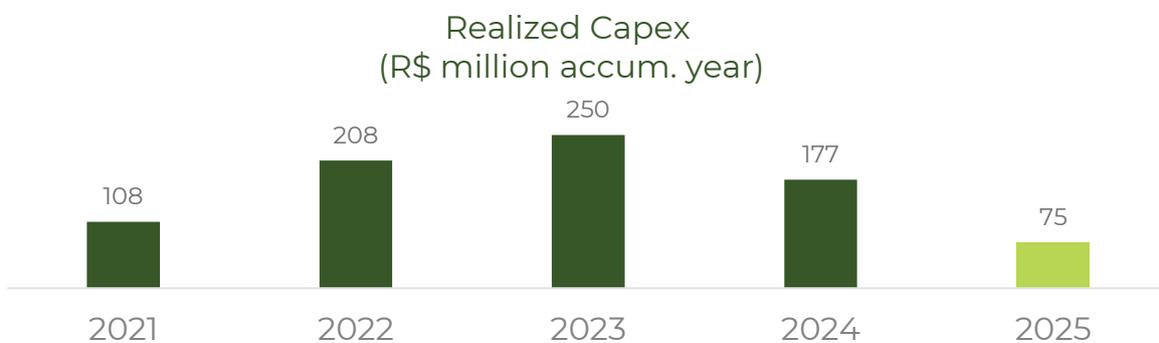


Adjusted net income amounted to R\$ 20 million in 2025, a 79% decrease compared to R\$ 93 million in 2024. The adjusted performance reinforces the combined effects of narrower margins, a greater relative weight of commercial and administrative expenses, a greater volume of freight availability under the CIF (Cost, Insurance and Freight) model, and costs related to grains and new crops.

In the quarter, adjusted net income was negative R\$ 21 million, resulting from a combination of lower margin capture, higher expenses, and the impact of the negative financial result for the period.

Property, Plant and Equipment /Capex

Total capex for the fiscal year reached R\$ 75 million, remaining significantly lower than in previous years and in line with the Company’s strategy of gradually reducing investments. Recent history demonstrates a prioritization of capital discipline and a focus on operational efficiency.



Even in a scenario without growth, the investments made in 2025 reflected the need for vital operational adjustments to ensure the continuity of production, the adaptation of existing units, and the maintenance of the operational conditions necessary for the functioning of activities.

Approximately R\$ 45 million was allocated to operational infrastructure, including buildings and ongoing construction, focusing on physical adaptations,

regularization, and operational improvements necessary to support the production process and existing operational complexity.

Furthermore, approximately R\$ 14 million was invested in machinery and equipment, mainly for maintenance, one-off replacement, and operational reinforcement, aiming at preserving the reliability and flexibility of processes and productive efficiency for all crops.

The level of capex therefore reflects a conservative investment approach, focused on maintaining productive capacity, making necessary operational adjustments, and preserving efficiency, without compromising discipline in capital allocation.

Cash and Indebtedness

Consolidated View

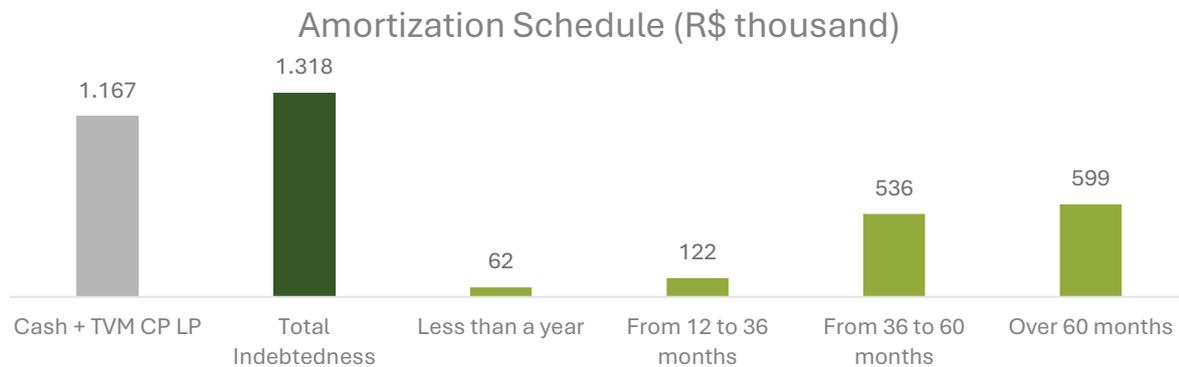
Cash and cash equivalents totaled R\$ 1.1 billion at the end of 2025, a level consistent with the Company's operational and working capital needs. Consolidated gross debt reached R\$ 1.3 billion, resulting in net debt of R\$ 151 million at the end of the fiscal year.

Consolidated Net Debt	2024	2025
Financing and Loans (current liabilities)	140,956	61,572
Financing and Loans (non-current liabilities)	273,051	1,256,636
Gross Debt	414,007	1,318,208
(-) Cash and cash equivalents + Securities (current and non-current)	585,239	1,166,884
Net Debt	(171,232)	151,324

Of the total debt, 5% (R\$ 62 million) is allocated to the short term, with maturities within 12 months, while 95% (R\$ 1.2 billion) refers to the long term. Within the long-term portion, R\$ 122 million matures between 12 and 36 months, R\$ 536 million between 36 and 60 months, and R\$ 599 million more than 60 months.

The structure at the end of 2025 reinforces a predominantly long-term debt profile, better distributed across maturity ranges and aligned with the Company's

operating cycle. This configuration contributes to greater financial predictability and adequate dilution of amortizations over the coming periods.



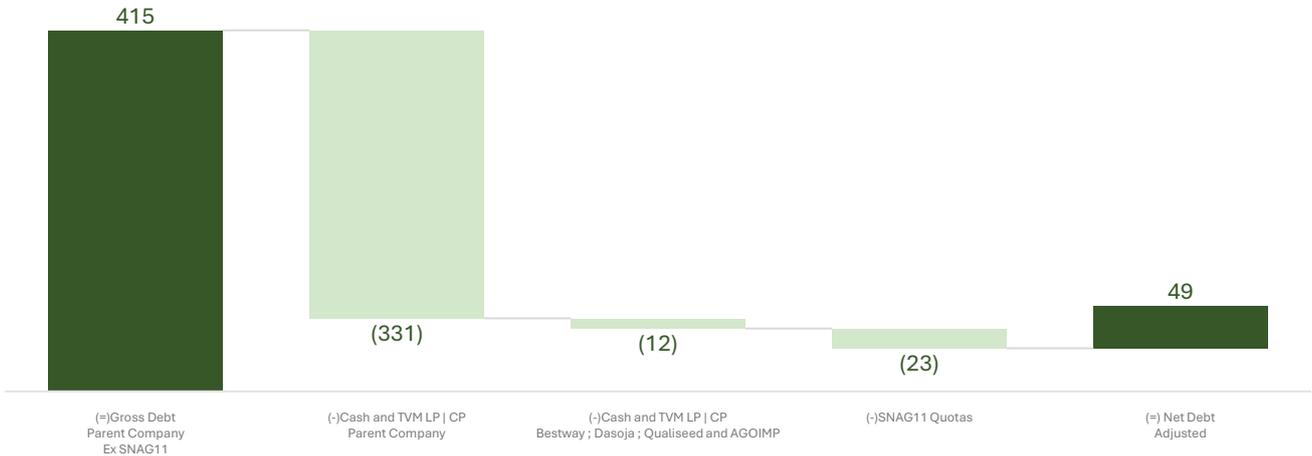
Adjusted Net Debt (ex-SNAG11)

To offer a more accurate view of the capital structure, the Company also reports Adjusted Net Debt, a metric that excludes the effects of the consolidation of SNAG11.

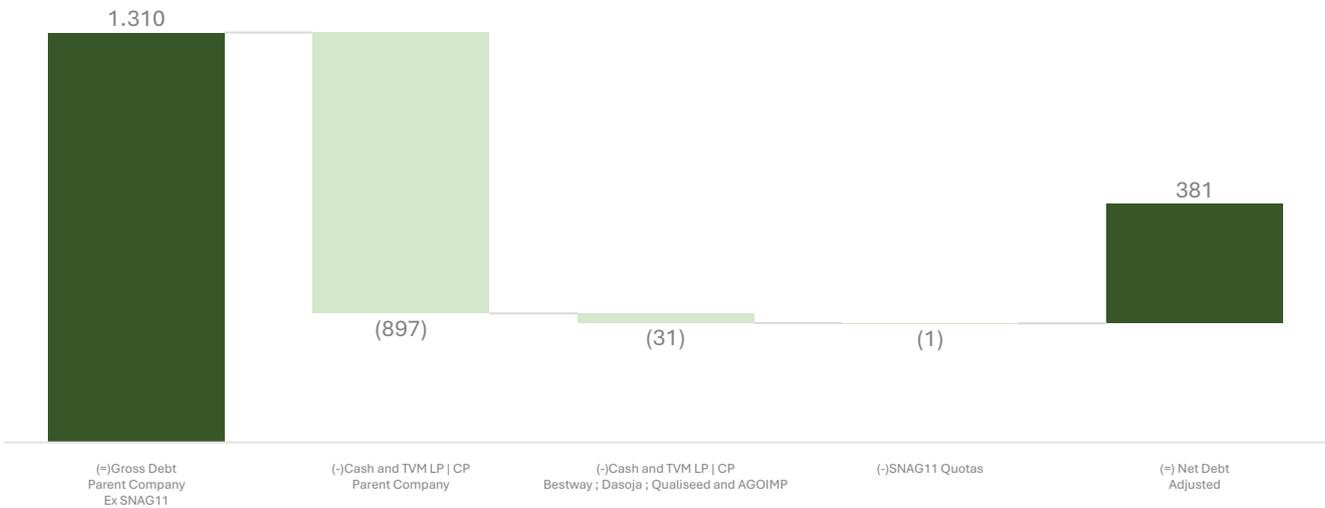
In 2025, Adjusted Net Debt reached R\$ 401 million, compared to R\$ 49 million in 2024. This variation reflects the increase in the gross debt of the parent company (formerly SNAG11), which rose to R\$ 1.3 billion, mainly driven by the growth of long-term credit lines. With respect to cash aspects, available resources totaled R\$ 897 million at the parent company and R\$ 31 million at its subsidiaries, in addition to the residual position of SNAG11 shares.

The combination of these factors resulted in a higher level of adjusted net debt, but with a predominantly long-term profile, which reinforces the suitability of the structure to the Company's operating cycles and financial strategy.

2024 Adjusted Net Debt



2025 Adjusted Net Debt



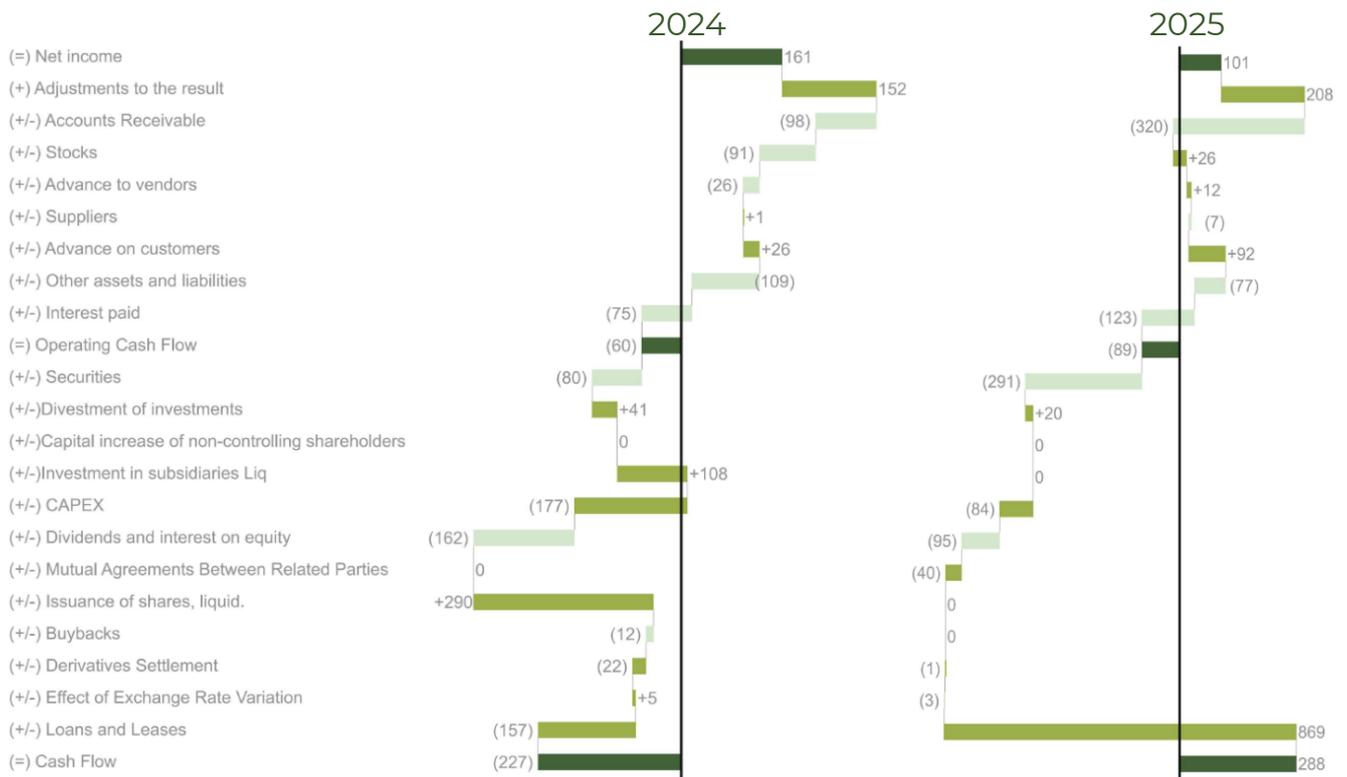
Cash Flow

In 2025, operating cash flow ended the year at R\$ -89 million, compared to R\$ -60 million in 2024, reflecting increased working capital consumption throughout the period. However, the cash flow from new investees, along with an increase in the portfolio, offset this performance. The performance was associated with growth in gross operating revenue excluding grains, which increased by 42% during the year, accompanied by greater granting of commercial payment terms. The main impact stemmed from the increase in accounts receivable, which consumed R\$ -320 million (vs. R\$ -98 million in 2024), in addition to the negative variation in suppliers (-R\$ 7 million). These effects were partially offset by ~~reductions~~positive variations in inventories (+R\$ 26 million), advances to suppliers (+R\$ 12 million), and the increase in ~~clients~~client's advances, which contributed R\$ 92 million to cash flow during the year.

In investment activities, net cash consumption totaled R\$ 355 million, mainly due to net investments in securities, amounting to R\$ 291 million, and CAPEX for the period, concentrated in investments in fixed (property, plant and equipment) and intangible assets, which totaled R\$ 83 million. Disposals of investments generated R\$ 20 million in cash inflows,

In financing activities, net cash flow was positive at R\$ 869 million, driven mainly by funding through loans and leases. Cash outflows included dividends and interest on equity, totaling R\$ 95 million, in addition to other usual financial obligations.

As a result of these movements, total cash flow closed 2025 positively at R\$ 288 million, reversing the cash consumption observed in 2024 (R\$ -227 million) and reflecting the evolution of the cash position at the end of the fiscal year. The result combines the operational dynamics of the period, the investments made, and the financing structure adopted, establishing the financial basis for the following fiscal year.



■ Subtraction
■ Addition
■ Result

ESG

Boa Safra has environmental, social, and governance (ESG) initiatives that reinforce its commitment to responsible agribusiness integrated with the generation of sustainable value. These actions reflect a long-term vision, guided by productive efficiency, social responsibility, and transparency in management.

In the environmental aspect, the Company expanded its initiatives related to regenerative agriculture, focusing on crop rotation, soil recovery, and no-till farming. SBS Green Seeds, a joint venture dedicated to the development of cover crop seeds and soil health solutions, consolidated itself as a strategic partner in this process, supporting higher productivity and improved environmental quality. Boa Safra also continued to invest in energy efficiency and progressed in its transition to the free energy market, aiming at optimizing costs and reducing emission.

As per social aspects, the Company maintained programs focused on the well-being, health, and development of people, conducting an agenda in line with the annual health schedule of key care initiatives and community engagement initiatives, strengthening ties with the regions where it operates and promoting local development.

In terms of governance, the management structure has been improved to focus on efficiency and agility, reinforcing the innovation and expansion strategy. Boa Safra continues to adhere to the highest standards of ethics, transparency, and corporate governance, listed on the Novo Mercado segment of the B3 stock exchange and supported by a Board of Directors that includes independent members. The Audit, Strategy, and M&A Committees provide technical and strategic support to the Board, ensuring consistent decisions focused on generating long-term value.

Diversity, Equity and Inclusion – Gender Equity

Boa Safra reaffirms its commitment to diversity, equity, and inclusion as key pillars of its sustainability and corporate governance strategy. In line with best market practices and in compliance with the provisions of Article 133, §6, of Law No. 6,404/76, as amended by Law No. 15,177/2025, the Company transparently releases information related to female presence (women’s participation) in its organizational structure and the evolution of the respective indicators.

Quantity and proportion of women by hierarchical level

As of December 31st, 2025, female presence at Boa Safra showed a heterogeneous distribution across different hierarchical levels, reflecting the structure of the Company's workforce. On the Board of Directors, we continue to observe the presence of one woman, equivalent to 25.0% of the total members, a percentage unchanged since December 2024.

Nível Hierárquico	2024		2025	
	Employees	%	Employees	%
Hierarchical Level	13	25.0%	11	19.3%
TACTICAL	104	52.8%	125	51.0%
OPERATIONAL	93	24.4%	110	28.1%
TRAINEE	3	60.0%	7	175.0%

At the Management level, the Company registered 11 women in December 2025, corresponding to 19.3% of the total at that level, compared to 13 women (25.0%) in December 2024. At the Tactical and Operational levels, one may observe an increase in the absolute number of women throughout the period, with the Tactical level increasing from 104 female employees (52.8%) in 2024 to 125 female employees (51.0%) in 2025, and the Operational level from 93 female employees (24.4%) to 110 female employees (28.1%) in the same period. At the Intern level, there were 7 women in December 2025, compared to 3 in 2024, reflecting the expansion of this group within the workforce.

Women in administrative positions

Hierarchical Level	Dec/24					Dec/25				
	Fixed Compensation	Variable Compensation	Total	%	Fixed Compensation	Variable Compensation	Total	%		
MANAGEMENT	R\$ 16,173	R\$ 5,054	R\$ 21,227	98.7%	19,970	6,639	26,609	102.2%		
TACTICAL	R\$ 2,698	R\$ 450	R\$ 3,148	88.3%	2,954	492	3,446	84.5%		
OPERATIONAL	R\$ 1,812	R\$ 151	R\$ 1,962	84.8%	2,062	172	2,234	84.2%		
TRAINEE	R\$ 1,600	R\$ -	R\$ 1,600	100.0%	1,720	-	1,720	100.0%		

With regard to the Company's management positions, which include leadership roles, Boa Safra continuously monitors the evolution of female presence, reinforcing its commitment to management practices geared towards equal opportunities, professional development, and the appreciation of inner talent.

Average female compensation by hierarchical level

On the subject of compensation, Boa Safra adopts practices aimed at ensuring objective and equitable remuneration criteria, considering responsibilities, complexity of functions, professional experience, and individual performance.

In order to mitigate risks of individual exposure and ensure adequate comparability, compensation information hereunder is disclosed in a consolidated manner by leadership groups and hierarchical levels, including the average fixed and variable compensation of female employees.

In December 2025, the average total monthly compensation for women at the Management level showed an increase compared to the previous year, reflecting higher average seniority and the configuration of the positions held. At the Tactical and Operational levels, there is relative stability in the proportion of female to male compensation, reflecting standardized salary structures, job [description/classification] and salary policies, and applicable collective agreements.

Exhibits

Balance Sheet – Assets (R\$ thousand) – Consolidated	2024	2025	Var. %
Current			
Cash and cash equivalents	238,527	526,878	121%
Marketable Securities	338,507	468,900	39%
Accounts receivable	577,856	772,805	34%
Inventory	227,243	210,086	-8%
Derivative financial instruments - Asset	13,602	19,074	40%
Advances to suppliers	114,165	53,004	-54%
Loans between related parties	000	000	-
Taxes to be recovered	174,552	78,431	-55%
Income Tax and Social Contribution	62,187	91,970	48%
Current tax asset	000	000	-
Other credits	1,265	465	-63%
Total Current Assets	1,747,904	2,221,613	27%
Securities and Long Term Securities	8,205	171,106	1985%
Long Term Advances to Suppliers	339	37,970	11101%
Other Long Term credits	1,810	1,164	-36%
Taxes to be recovered (Long Term)	1,699	123,713	7182%
Deferred tax asset	91,902	137,767	50%
Property, Plant and Equipment (Fixed Assets)	802,234	842,601	5%
Investments	1,781	805	-55%
Right-of-use goods	8,517	60,680	612%
Intangible	2,211	10,894	393%
Total Non-Current Assets	918,698	1,386,700	51%
Total Assets	2,666,602	3,608,313	35%

Balance Sheet – Liabilities (R\$ thousand) – Consolidated	2024	2025	Var. %
Current			
Suppliers	149,987	137,699	-8%
Financing and loans	140,956	61,572	-56%
Advance payments from clients	60,027	52,968	-12%
Derivative financial instruments - Liabilities	2,196	-	-100%
Lease liability	5,811	15,201	162%
Social and labor obligations	8,631	13,689	59%
Dividends payable	12,734	7,896	-38%
Interest on equity to be paid	17,732	-	-100%
Liabilities to investees	-	2,000	-
Taxes and contributions to be paid	17,649	777	-96%
Tax liabilities	2,806	19,395	591%
Other liabilities	11,554	16,836	46%
Total current liabilities	430,083	328,033	-24%
Financing and loans (Long-term)	273,051	1,256,636	360%
Long-term lease liability	9,198	54,267	490%
Provision for legal claims	-	1,647	-
Deferred tax liability	-	-	-
Total non-current liabilities	282,249	1,312,550	365%
Share Capital	719,420	784,699	9%
Legal Reserve	36,373	27,548	-24%
Tax incentive reserves	522,096	522,096	0%
Capital reserves	4,304	8,643	101%
Shares held in Treasury	(11,842)	(11,842)	0%
Retained Earnings	-	-	-
Profit reserve	76,444	-	-100%
Net worth attributable to controlling shareholders	1,346,795	1,331,144	-1%
Non-controlling interest	607,475	636,586	5%
Total net worth	1,954,270	1,967,730	1%
Total liabilities	712,332	1,640,583	130%
Total liabilities and equity	2,666,602	3,608,313	35%

Income Statement (R\$ thousand) – Consolidated	2024	2025	Var. %
Net operating revenue	1,841,052	2,622,416	42%
Cost of goods sold	-1,599,305	-2,352,554	-47%
Gross profit	241,747	269,862	12%
Selling expenses	-61,317	-82,405	-34%
Administrative and general expenses	-45,637	-75,602	-66%
Provision for expected losses	-665	-13,080	-1867%
Other operating income	10,991	-6,494	-159%
Income before financial income (expenses) net after taxes	145,119	92,281	-36%
Financial income	182,674	225,821	24%
Financial expenses	-152,322	-243,718	-60%
Net Financial Result	30,352	-17,897	-159%
Share of profit of investees accounted for under the equity method	002	-1,266	-63400%
Income before taxes	175,473	73,118	-58%
Deferred Income Tax and Social Contribution	-148	46,489	31511%
Current Income Tax and Social Contribution	-14,817	-18,477	-25%
Result for the Period	160,508	101,130	-37%

Cash flows from operating activities	2024	2025	Var %
Net profit for the year	160,508	101,130	(37%)
Adjustments to the result of the period			
Depreciation and amortization	24,269	27,711	14%
Amortization of right-of-use	6,387	11,723	84%
Result of write-off of fixed assets	265	6,809	2,469%
Result of write-off of intangible assets	-	-	-
Provision for expected losses	665	12,555	1,788%
Adjustment to present value of accounts receivable	5,291	13,130	148%
Present value adjustment of accounts payable	455	6,476	1,323%
Interest on loans and leases	69,199	148,462	115%
Share-based payment transaction, settleable in shares	2,853	4,339	52%
Result with unrealized derivatives	25,965	(6,857)	(126%)
Fair value of futures contracts and inventories (stocks)	1,934	5,071	162%
Provision of inventory returns	(452)	(8,894)	(1,868%)
Shares in investees accounted for under the equity method	(5)	3,427	68,640%
Provision for legal claims	-	1,647	-
Income Tax and Social Contribution - deferred	303	(36,471)	(12,137%)
Income Tax and Social Contribution - current	14,817	18,477	25%
Others	(20)	-	100%
(Increase) reduction in assets			
Accounts receivable	(97,792)	(319,586)	(227%)
Inventory	(90,629)	26,262	129%
Advances payments from/to suppliers	(26,353)	11,595	144%
Taxes to be recovered	(113,208)	(55,676)	51%
Other credits	(3,277)	(7,948)	(143%)
Increase (reduction) in liabilities			
Suppliers	688	(7,300)	(1,161%)
Social and labor obligations	(1,267)	5,058	499%
Taxes and contributions to be paid	-	(16,872)	-
Tax obligations	12,401	(1,888)	(115%)
Dividends payable	-	-	-
Advance payments from clients	25,950	92,287	256%
Cash generated by (used in) operating activities	18,947	34,667	83%
Income tax and social security contributions paid	(3,604)	-	100%
Interest paid	(75,477)	(123,178)	(63%)
Cash flow generated by (used in) operating activities	(60,134)	(88,511)	(47%)
Investment of bonds and securities	(770,149)	(1,977,686)	(157%)
Redemption of bonds and securities	689,735	1,687,146	145%
Proceeds from the sale of stakes in investees	40,940	20,204	(51%)
Non-controlling capital increase	-	-	-
Contributions from third parties received by subsidiary	107,738	-	(100%)
Payments for the acquisition of a subsidiary and capital contributions	-	(374)	-
Dividends received	-	-	-
Acquisition of properties for investment	-	-	-
Investment in subsidiary	-	-	-
Additions to property plant and equipment (fixed assets)	(176,625)	(74,696)	58%
Additions to intangible assets	(136)	(8,874)	(6,425%)
Cash flow (used in) investment activities	(108,497)	(354,280)	(227%)
Dividends paid	(57,902)	(77,061)	(33%)
Receipt of funds from shareholders	-	-	-
Payment of lease liabilities	(5,583)	(10,823)	(94%)
Interest on equity paid	(104,596)	(17,732)	83%
Loans between related parties	-	(39,990)	-
Resources from the settlement of derivatives	(21,770)	(811)	96%
Resources from the issuance of common shares	300,000	-	(100%)
Transaction cost related to the issuance of shares	(10,306)	-	100%
Buyback of own shares	(11,842)	-	100%
Loans and Financing paid	(1,024,765)	(154,928)	85%
Loans and Financing taken	873,092	1,035,241	19%
Net cash from financing activities	(63,672)	733,896	1,253%
Net increase in cash and cash equivalents	(232,303)	291,105	225%
Effect of exchange rate variation on cash and cash equivalents	5,241	(2,754)	(153%)
Cash and cash equivalents on January 1st	465,589	238,527	(49%)
Cash and cash equivalents at the end of the financial year	238,527	526,878	121%
Net increase in cash and cash equivalents	(227,062)	288,351	227%

Disclaimer

Statement on services provided by Independent Auditors

In line with CVM Instruction No. 381, enacted on January 14th, 2003, the Company represents that it has a contract with *KPMG Auditores Independentes* (“KPMG”), executed on April 23, 2024, having as subject matter thereof the issuance of the audit report on the Financial Statements for the fiscal year ending on December 31st, 2025 and the review reports on the Interim Accounting Information for the periods ending March 31, June 30 and September 30, 2025. KPMG provides services exclusively related to quarterly reviews and annual audits. We take this opportunity to clarify that the Company abides by the following principles regarding the engagement of the independent auditors: (i) the auditor does not audit his/her own work; (ii) the auditor does not perform management functions within the Company; and (iii) the auditor does not promote or represent the interests of Boa Safra Sementes S.A.

The accounting information provided hereunder, in the Comments on the Performance and in the Explanatory Notes for the ended periods has been prepared in accordance with the criteria of Brazilian corporate law, and is based on audited financial information. The independent auditors have not audited non-financial information and other operational information.

Total fees paid to independent auditors, broken down by type of service.

Total fees paid to independent auditors in the fiscal year ended December 31st, 2025, amounted to R\$ 676,026, an amount referring to the audit of the Company’s financial statements.

Executive Board’s Statements: In compliance with the provisions of Article 25, paragraph 1, items V and VI, of CVM Instruction No. 480, enacted on December 7th, 2009 (“ICVM 480”), the Officers hereby represent to have discussed, reviewed and agreed to the Company’s Separate and Consolidated Financial Statements for the fiscal year ended December 31st, 2025, and to the opinion expressed in the Independent Auditor’s Report issued by *KPMG Auditores Independentes* referring thereto.



*EARNINGS
RELEASE*
4Q25

Marino Colpo
CEO

Felipe Marques
(CFO/IRO)

Investor Relations
(61) 3642-2005
ri@boasaframentes.com.br
ri.boasaframentes.com.br

