DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 4T23

RI.BOASAFRASEMENTES.COM.BR

BOA SAFRA

APRESENTADORES DE HOJE

BOA SAFRA

BIOGRAFIA

EDUCAÇÃO
EXPERIÊNCIA ANTERIOR

Marino Colpo
Sócio e CEO

+20 Anos de Experiência

- Graduado em Administração de Empresas pela **UniCEUB**
- Pós-graduação em mercados financeiros pela **Northwestern University - Chicago**
- Especialização em **hedge e operações financeiras** no agronegócio
- Experiência anterior na **INTL FC Stone**

Felipe Marques
Diretor Financeiro e RI

+20 Anos de Experiência

- Graduado em Economia e Ciências Contábeis
- MBA pela **FGV** e Mestrado em Administração de Empresas pela **FIA**
- Educação Executiva em Implementação de Estratégia e Fusões e Aquisições pela **Wharton School**
- Experiência anterior no **Bank Boston/Banco Itaú, Elektro, Olam International e Brasilagro**

VISÃO GERAL DA BOA SAFRA: UMA EMPRESA DO AGRONEGÓCIO EM RÁPIDO CRESCIMENTO

Referência em produção de sementes de soja no Brasil

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

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

Sementes de Alto Valor Agregado com Aumentos de Preço Constantes ao Longo do Tempo
20% CAGR de lucro líquido ajustado por big bag (20-23)[1]

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

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

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

~52%
Receita líquida CAGR 20-23

~51%
Lucro líquido ajustado [1] CAGR 20-23

Instalações em regiões estratégicas

Nota 1:Lucro Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023

RESULTADOS FINANCEIROS 2023

RECEITA LÍQUIDA - **R$ 2,0 bilhões** em 2023 (**+17%** vs 2022)

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO - **R$245 milhões** (**+45%** vs 2022)

VOLUME DE VENDAS - **164 mil big bags** em 2023 (**+20,5%** vs 2022)

MARKET SHARE - **8,5%** in 2022 vs **7,4%** in 2022 (**+1,1 p.p.**)

LUCRO AJUSTADO POR BIG BAG - **R$ 1.228**[1] vs **R$ 996**[1] (**+ 23%** vs 2022)

INVESTIMENTOS - **R$ 219 milhões em 2023**

Atingindo aproximadamente 240.000 big bags de capacidade de produção para 2023, dando continuidade ao plano de expansão para 360.000 big bags até 2027.

"A Boa Safra segue firme em seu plano de expansão, trazendo bons resultados e retornos aos seus acionistas. Somos referência na produção de sementes e temos uma visão clara de futuro para nos mantermos como o player número 1 do setor no Brasil."

Marino Colpo
CEO da Boa Safra Sementes

Nota 1: Lucro Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023

O PRODUTOR LÍDER DE SEMENTE: HISTÓRICO ACELERADO DE EXPANSÕES NO CAMINHO DA CONSOLIDAÇÃO

BOA SAFRA

Antes do IPO

2009 – Criação da Boa Safra

2013 – Início das operações do primeiro armazém refrigerado

2016 – Boa Safra Sementes importa tecnologia TSI

2018 – Lançamento do Laboratório de Sementes

2019 – Inicia o projeto da maior Unidade de Beneficiamento de Sementes do Brasil

2020 – Introdução ao Tratamento Industrial de Sementes completo ("2ª geração TSI")

Após o IPO

2021 – Boa Safra abre capital (IPO) na B3

Primeira usina fotovoltaica em Cabeceiras/GO

2022 – Lançamento da FIAGRO

Aquisição da Bestway Seeds

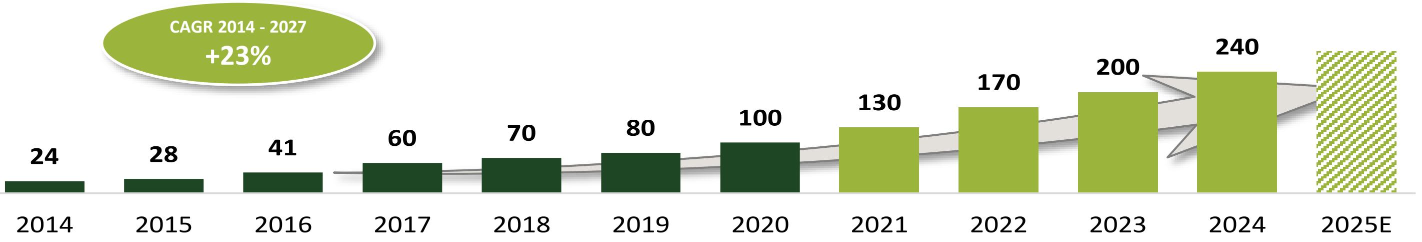
BESTWAY SEEDS DO BRASIL

2023 – -Aquisição da DaSoja (2)

DaSoja SEMENTES

Evolução da Capacidade Instalada

(mil big bags)



360 mil big bags

(2020 vs. 2027P)

+2.8p.p. de Market Share

(2020 vs. 2023)

97% volume de biotecnologia (1)

(2023)

~4,3x volume of TSI(1)

(2020 vs. 2023)

Recursos de execução comprovados para continuar a estratégia de consolidação

Nota: (1) Em termos de big bags vendidos; (2) Encerramento pendente

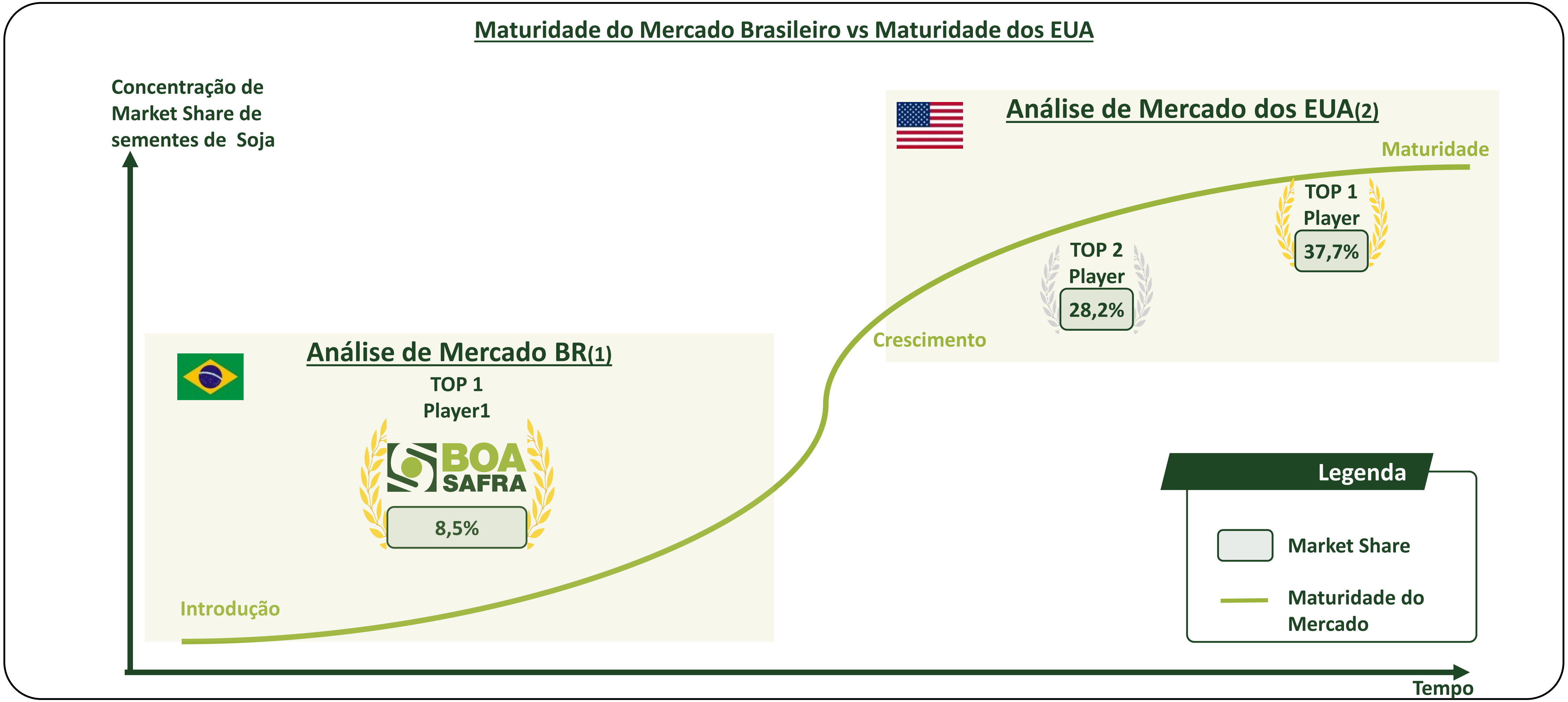
BOA SAFRA: OPORTUNIDADE DE INVESTIMENTO INIGUALÁVEL EM UMA EMPRESA DO AGRONEGÓCIO EM RÁPIDO CRESCIMENTO

BOA SAFRA

Aumento do Volume de Vendas	Aumento acelerado de participação de mercado, com rigoroso controle de custos e despesas, com foco em ganhos de escala	**1**
A Semente High Tech	Sementes de alto valor agregado com aumento constante de preço ao longo do tempo	**2**
Diversificação de Receitas	Enorme potencial para aumentar a participação da carteira e otimização dos ativos através da expansão para novas culturas	**3**
M&A	Oportunidades de aquisição para impulsionar o plano de crescimento da Boa Safra	**4**

1 LÍDER EM VENDAS DE SEMENTES DE SOJA E NO CAMINHO DA CONSOLIDAÇÃO

A Boa Safra ainda tem muito espaço para consolidar o setor com a atual participação de 8,5%.

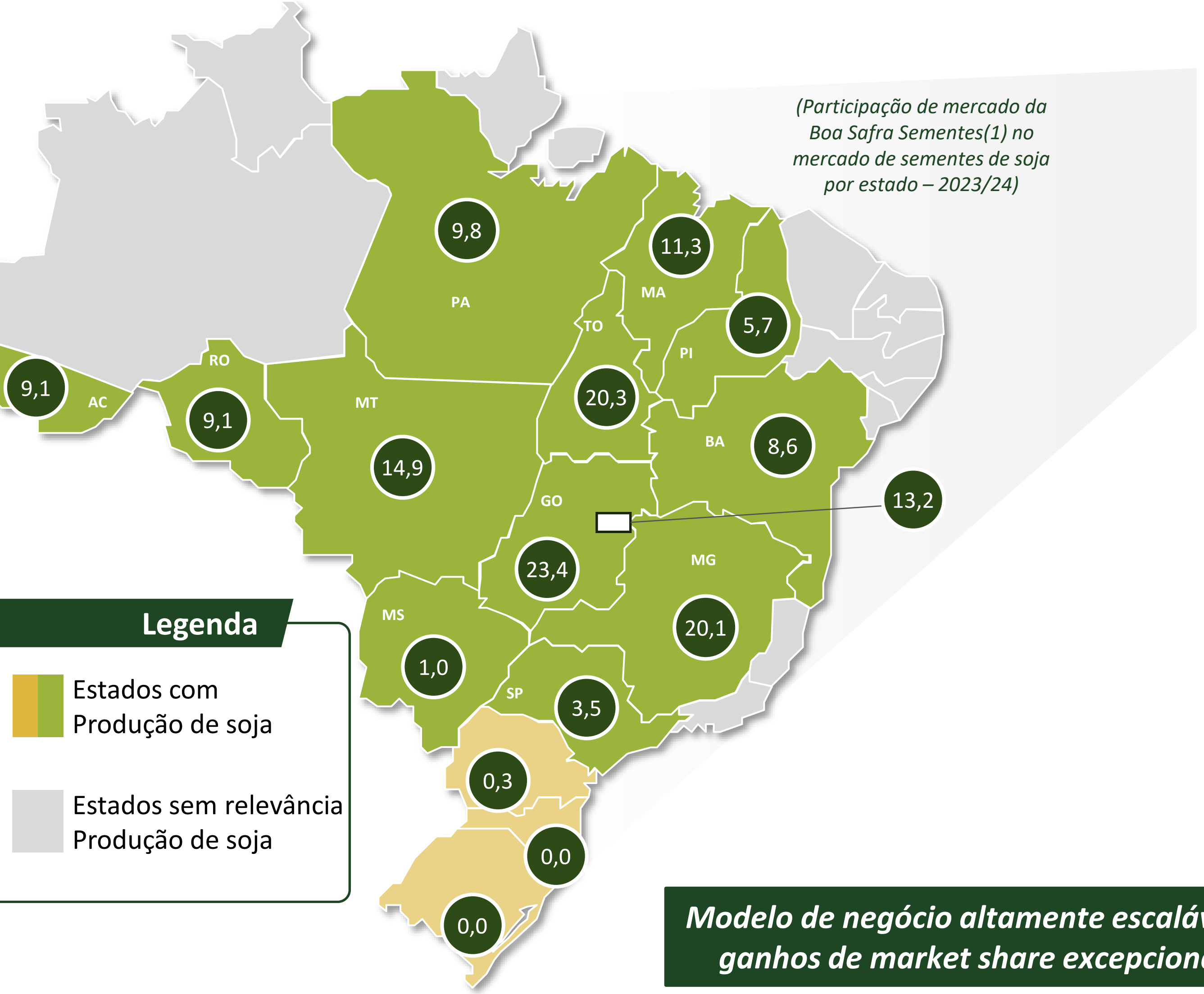


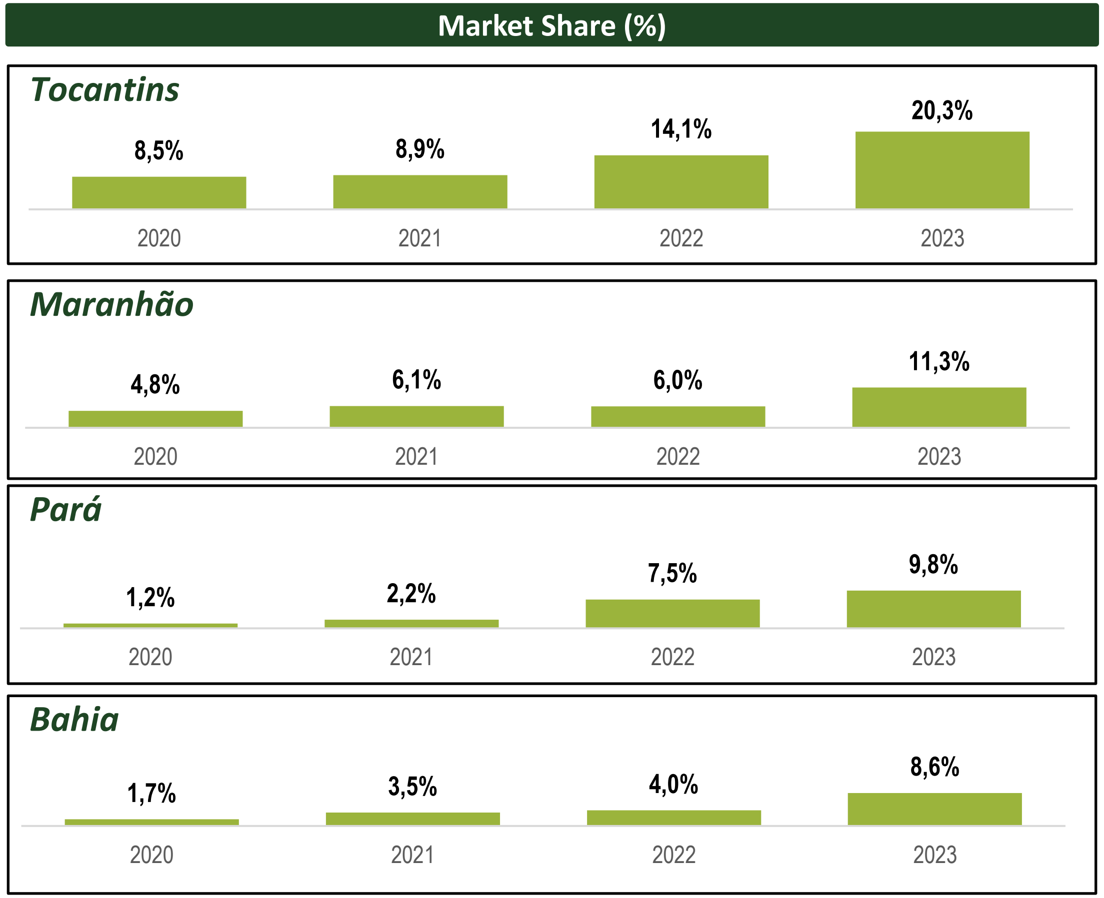
Notas: (1) Considera as seguintes premissas para a safra 2023/24: 20% da área total plantada no Brasil como falsificada e 55kg de sementes para 1 hectare de área plantada; (2) Quota de mercado média de 2018 a 2020
Fonte: Boa Safra, CONAB, USDA, Bayer e BTG Pactual

1 A BASE DO SUCESSO DO BOA SAFRA

BOA SAFRA

As sementes da Boa Safra estão em um em cada ~8 hectares plantados em Mato Grosso



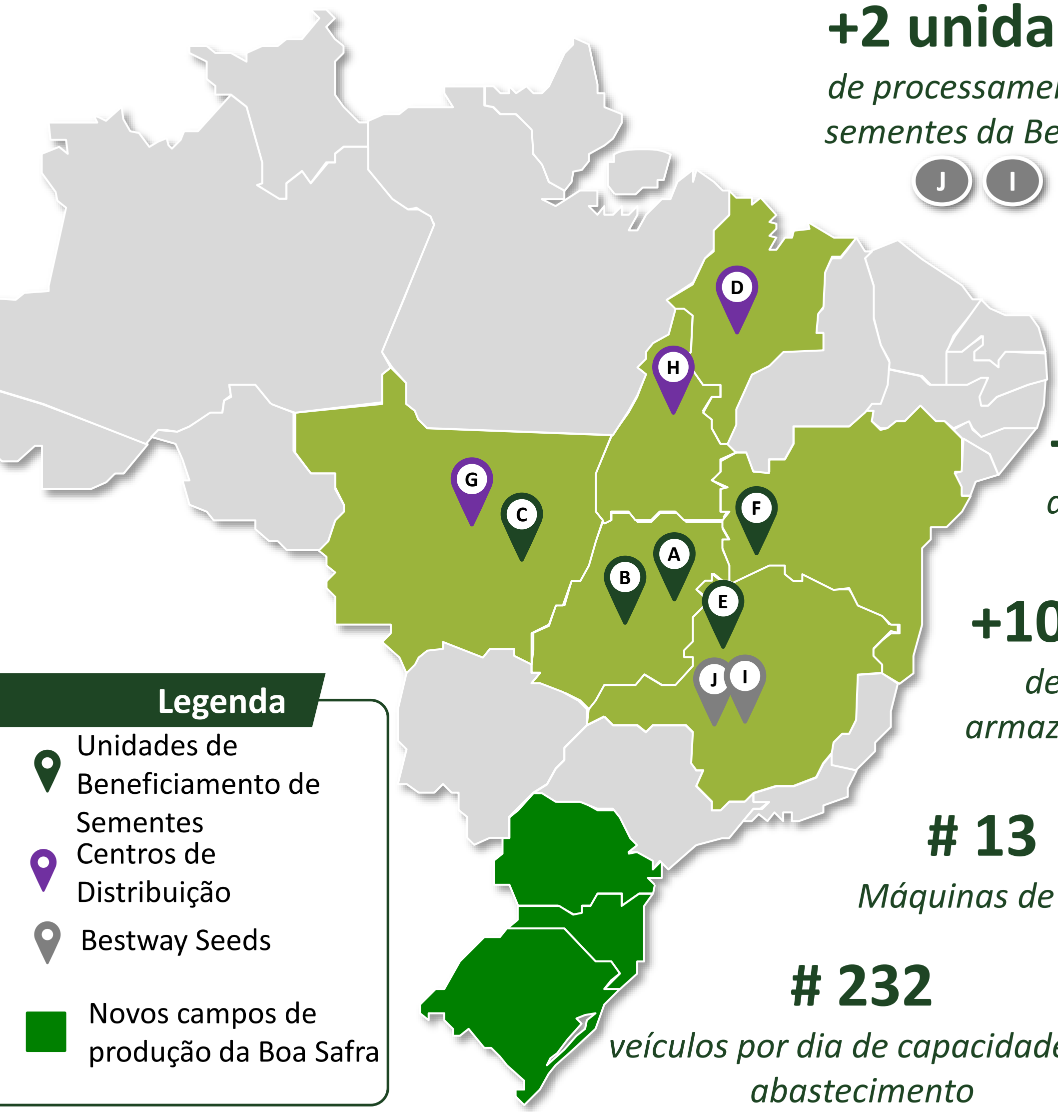


Modelo de negócio altamente escalável e com forte capilaridade de vendas permite que a Boa Safra alcance ganhos de market share excepcionais e replique o mesmo desempenho em regiões de baixa penetração

Nota: (1) Considera as seguintes premissas: 20% da área plantada no Brasil como falsificada e 55kg de sementes para 1 hectare de área plantada

Fonte: Boa Safra e CONAB

1 BOA SAFRA: EMPRESA EM RÁPIDO CRESCIMENTO ASSUME AS PRINCIPAIS ÁREAS AGRÍCOLAS DO BRASIL



+2 unidades
de processamento de sementes da Bestway
J I

240K
Big Bags de Capacidade - UBS

+R$ 500mm
de CAPEX de 2021-23

+100 mil m²
de espaço em armazéns refrigerado

 # 13
Máquinas de TSI

 # 232
veículos por dia de capacidade de abastecimento

Legenda
- Unidades de Beneficiamento de Sementes
- Centros de Distribuição
- Bestway Seeds
- Novos campos de produção da Boa Safra

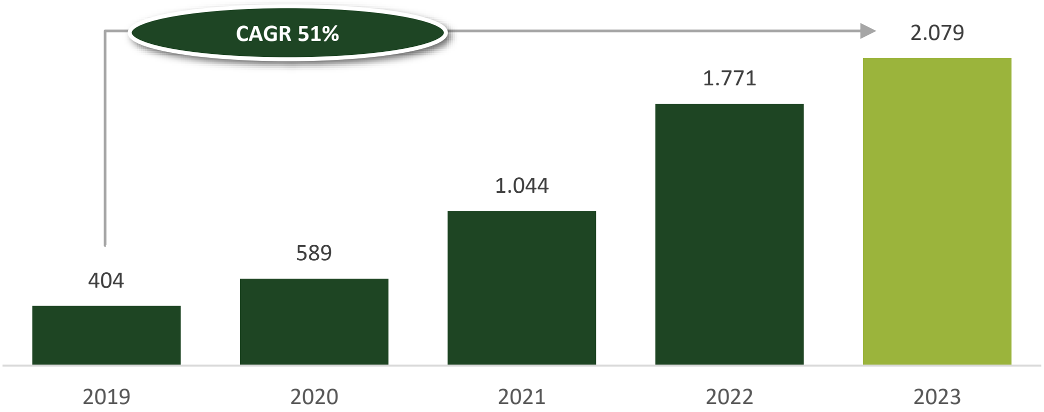
Unidades Operacionais Boa Safra(1)

[#] *Número de unidades TSI*

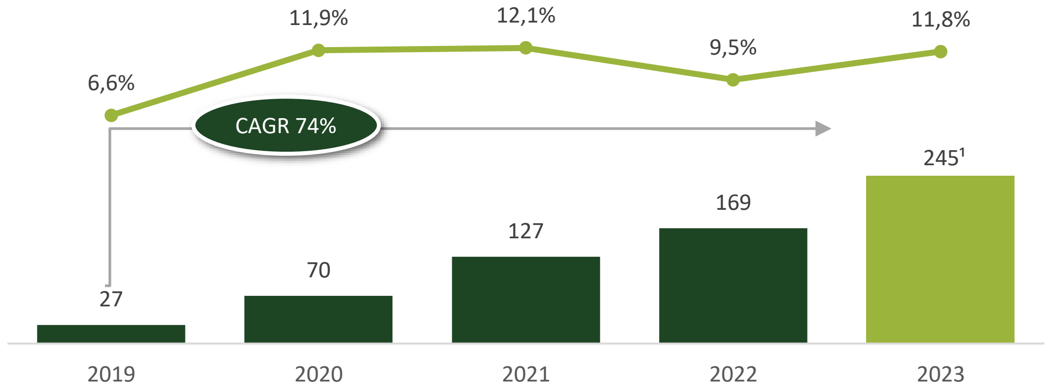
Nota: (1) Excluindo sementes Bestway
Fonte: Boa Safra no 4T2023

1 SÓLIDO DESEMPENHO FINANCEIRO CONFIRMANDO A OPERAÇÃO DE ALTO NÍVEL DA COMPANHIA

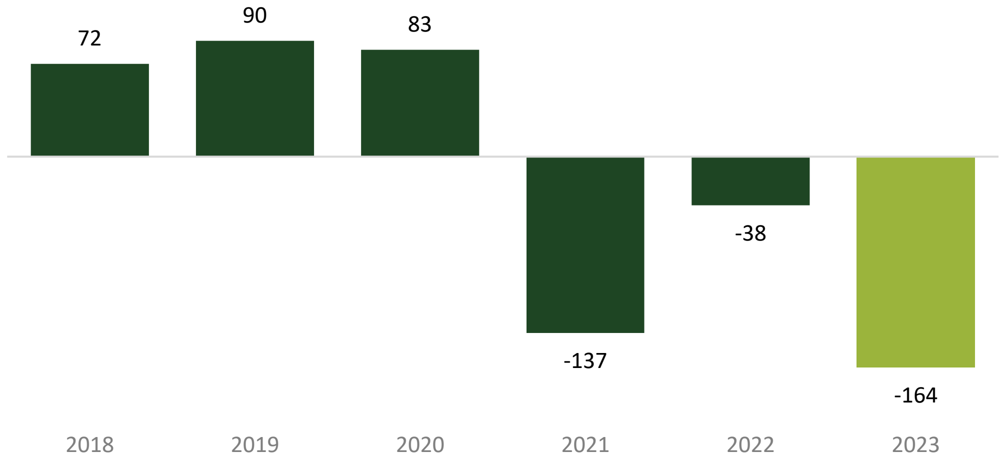
Receita Líquida (R$mm)



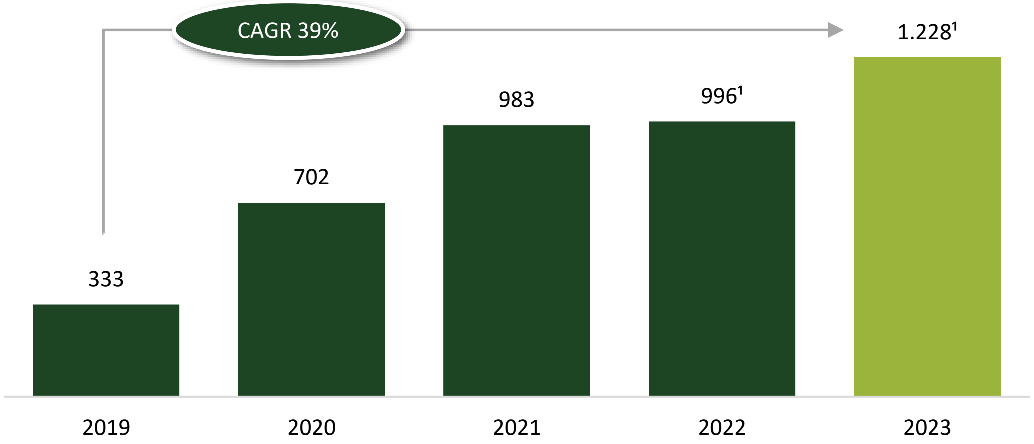
Lucro Líquido Ajustado[1] e Margem Líquida (R$mm; %)



Dívida Líquida (R$mm)



Lucro Líquido ajustado por Big Bag (R$/Big Bag)[1]

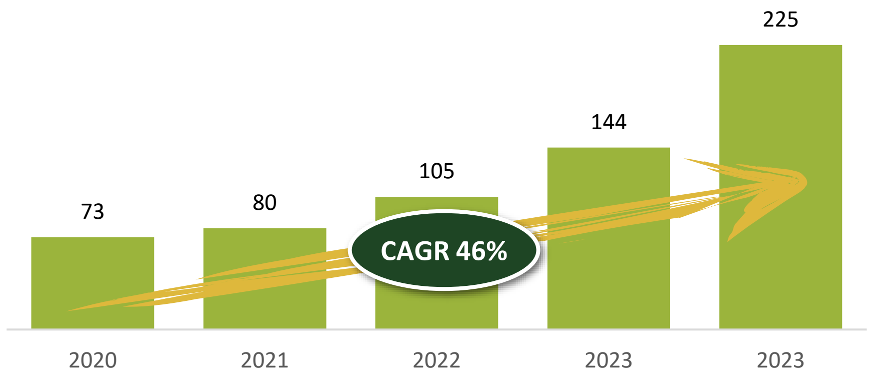


Nota 1: Lucro Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023

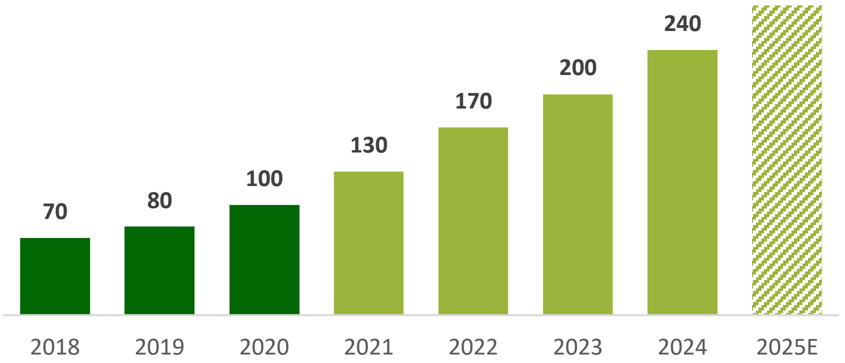
1

CRESCIMENTO ROBUSTO DE VOLUME GERANDO GANHOS DE ESCALA QUE DEVEM SE INTENSIFICAR NOS PRÓXIMOS ANOS

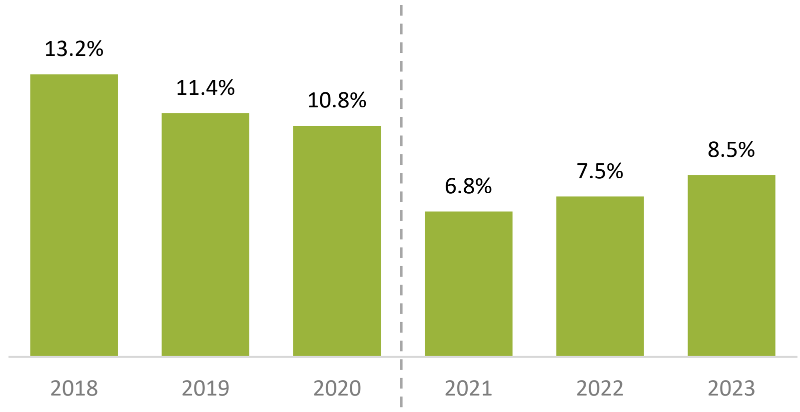
Área de Produção ('000 ha)



Capacidade de Produção ('000 big bags)



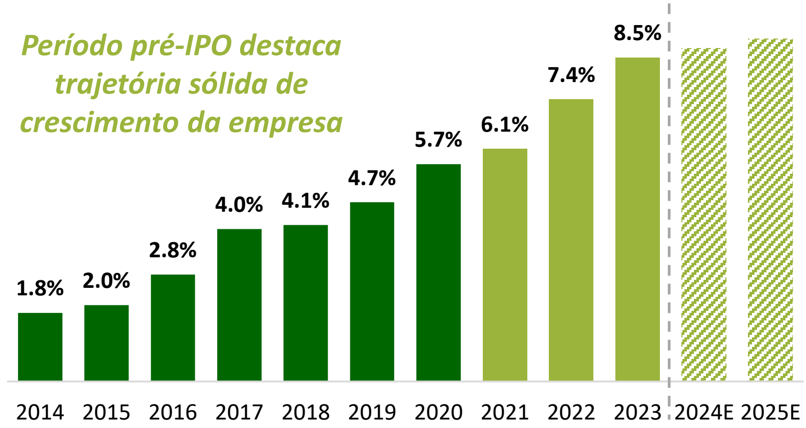
Custos e Despesas Industriais (2) em % da Receita de Sementes (%)



Diluição de custos após IPO confirma operações sólidas da empresa

Evolução Market Share (%)

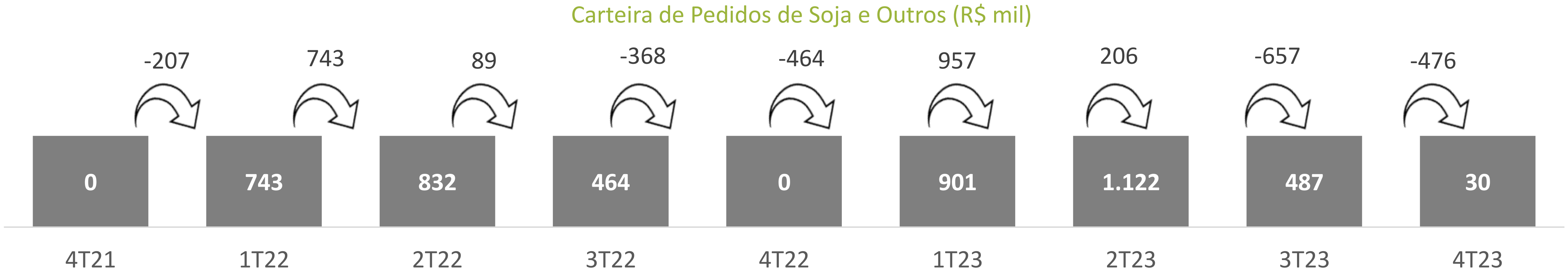
Período pré-IPO destaca trajetória sólida de crescimento da empresa

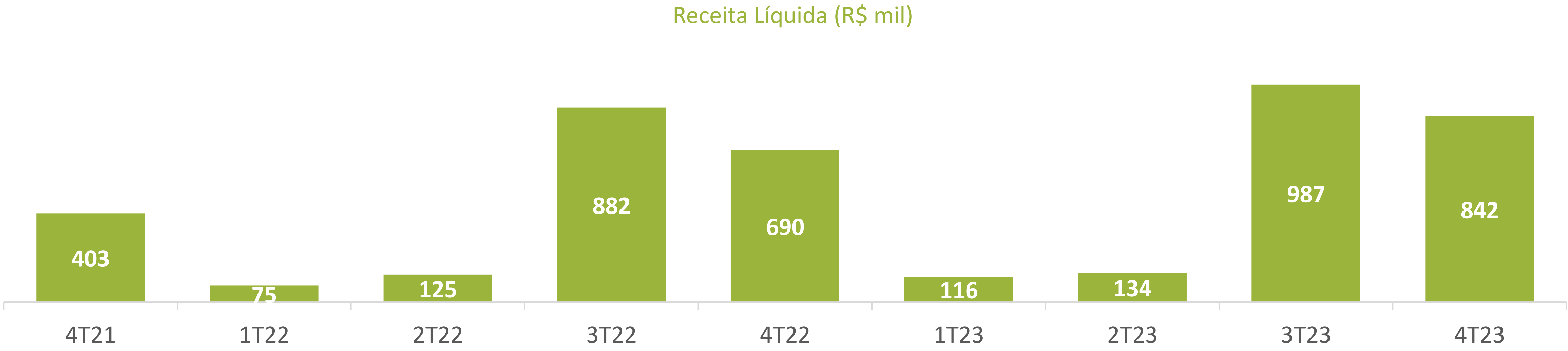


Nota: (1) Construção em curso; (2) O custo industrial é calculado como custos do bem vendido menos custos de insumos, valor justo de contratos de mercadorias, ajuste de estoque ao valor de mercado e custos de royalties

1 DESEMPENHO FINANCEIRO

Carteira de pedidos e receita líquida total



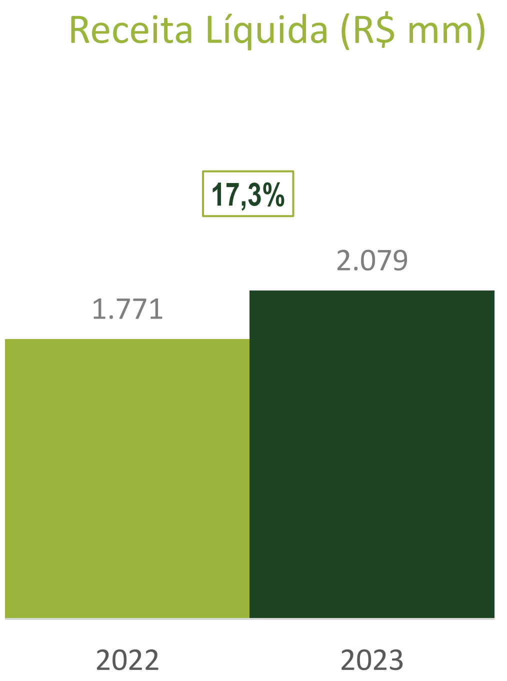


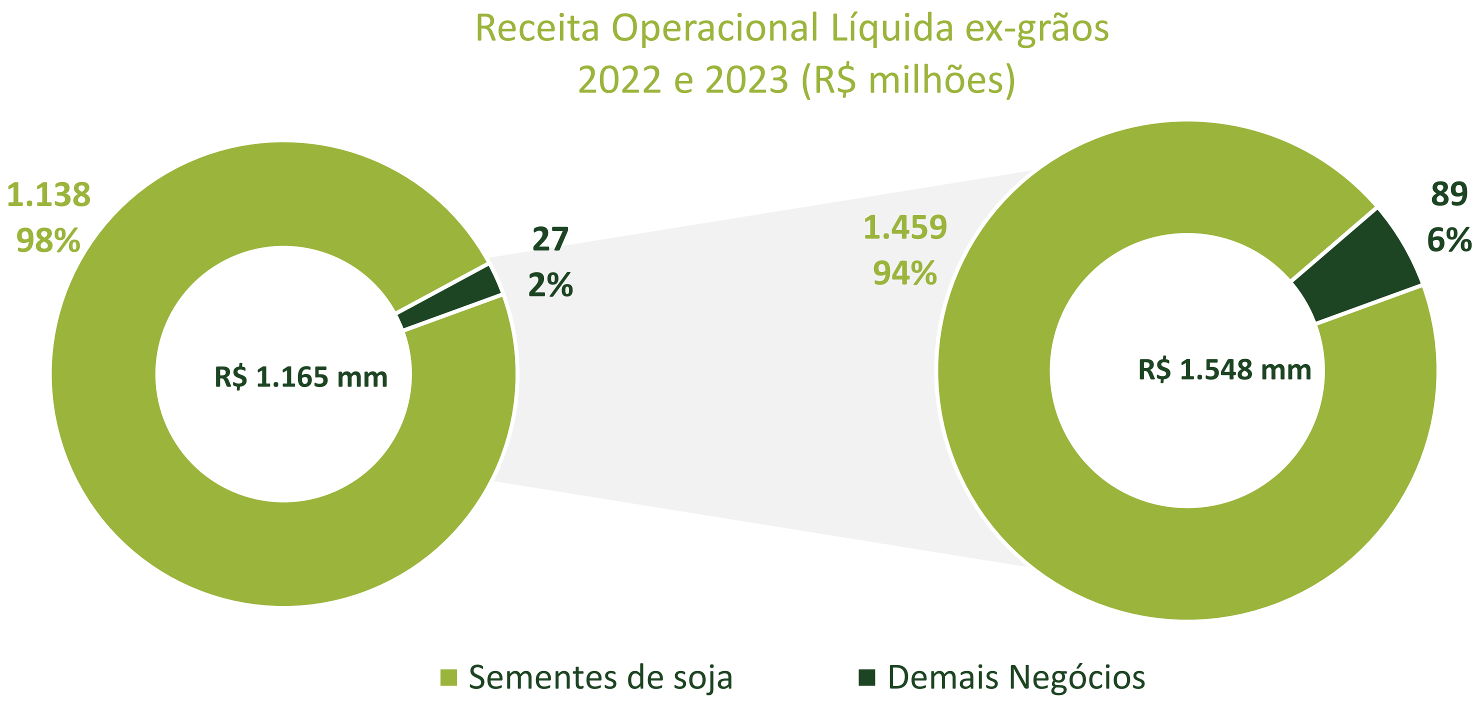
1 ESTRATÉGIA DE DIVERSIFICAÇÃO IMPULSIONADA PELO CRESCIMENTO DA BOA SAFRA

- ***One-stop-shop para o cliente acessar uma grande variedade de culturas***
- ***Mesma marca, mesmo cliente, mesma equipe de vendas***
- ***Diferentes épocas do ano para o cultivo***
  Sinergia na logística e com o cronograma integrado do produtor
- ***Comunicação contínua entre a equipe de vendas e o cliente***
- ***Otimização da infraestrutura***
  Beneficiamento de trigo, feijão e sorgo utiliza a mesma infraestrutura da soja
- ***Uso das TSI em diferentes culturas***
  Vendendo mais específico e mais alto margens produtos

1 DESEMPENHO FINANCEIRO

Aumentamos nossas receitas com sementes de soja e ampliamos ainda mais nossos ganhos em outras áreas, TRIPLICANDO Demais Negócios

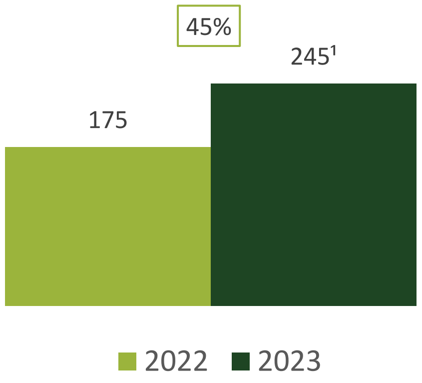




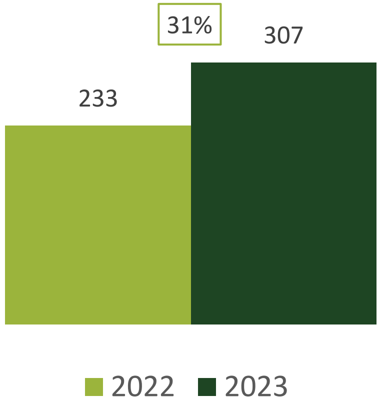
1 DESEMPENHO FINANCEIRO

Sólido em todos os indicadores.

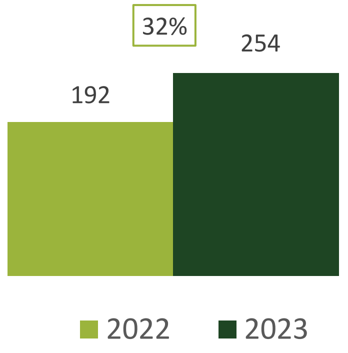
Lucro Líquido Ajustado [R$ mm]



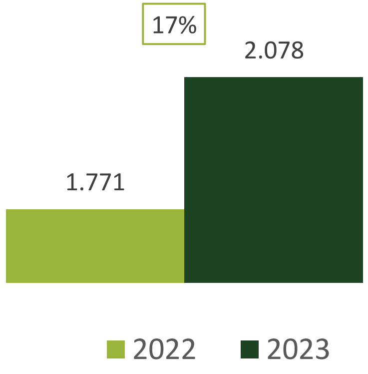
Lucro Bruto [R$ mm]



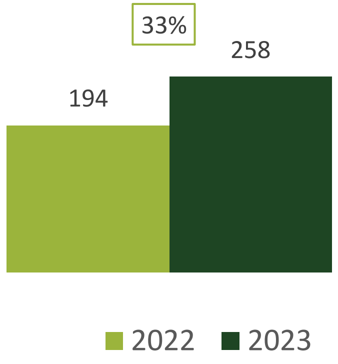
Lucro Antes de Impostos [R$ mm]



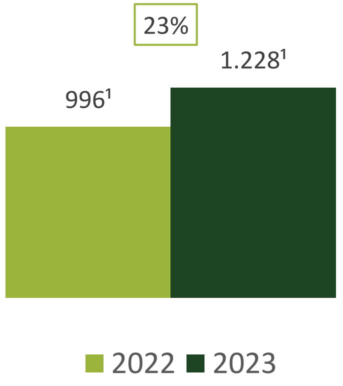
Receita Operacional Líquida [R$ mm]



EBITDA Ajustado [R$ mm]



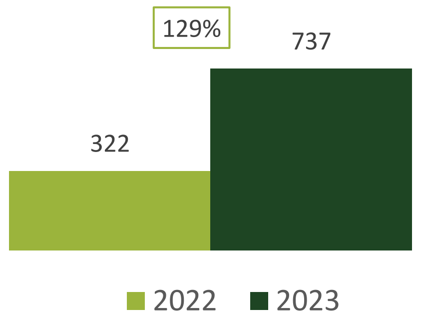
Lucro Líquido por Big Bag [R$]



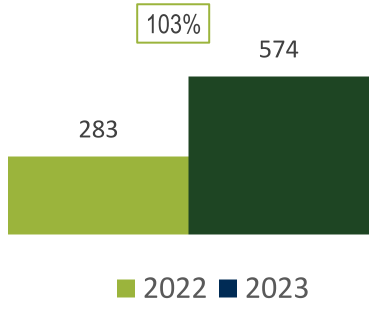
1 DESEMPENHO FINANCEIRO

Elevados níveis de liquidez.

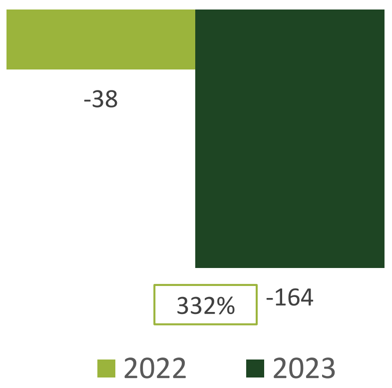
Caixa e equivalentes de caixa e
Títulos e Valores Mobiliários (R$ mm)



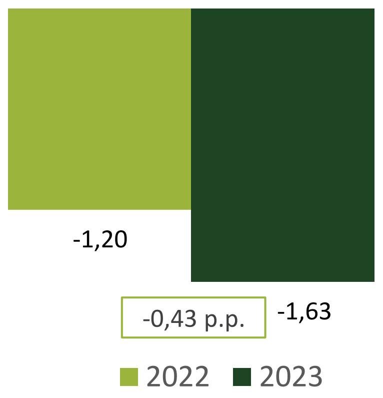
Dívida Bruta (R$ mm)



Dívida Líquida (R$ mm)



Dívida Líquida / Ebitda Ajustado

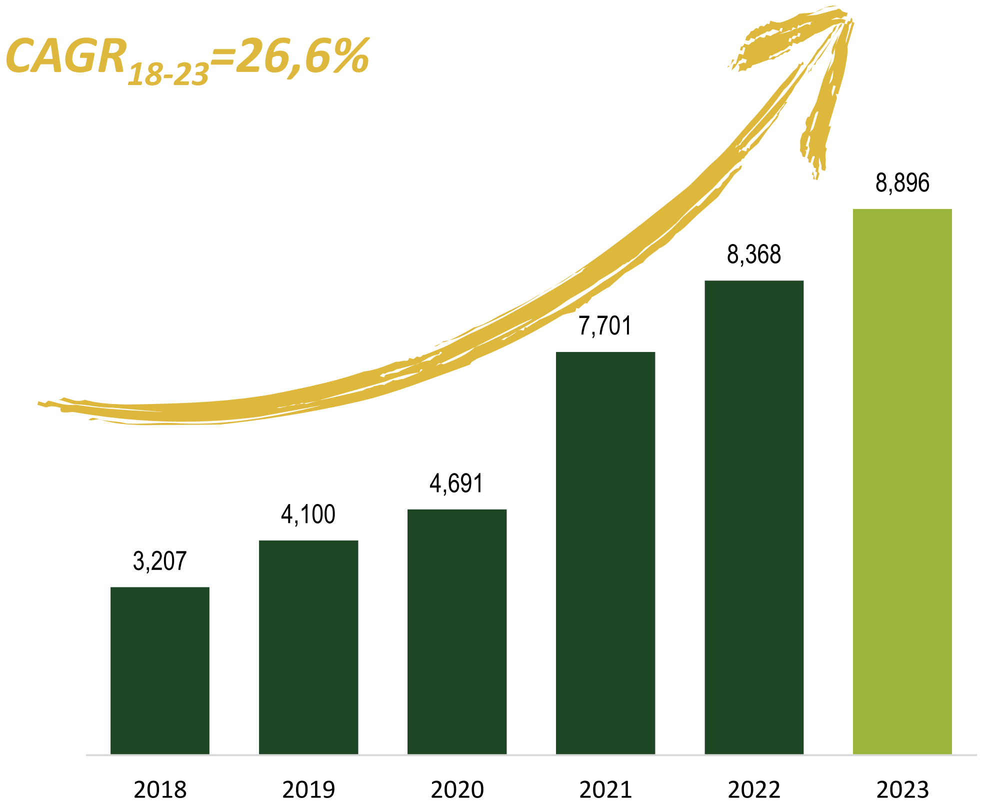


2

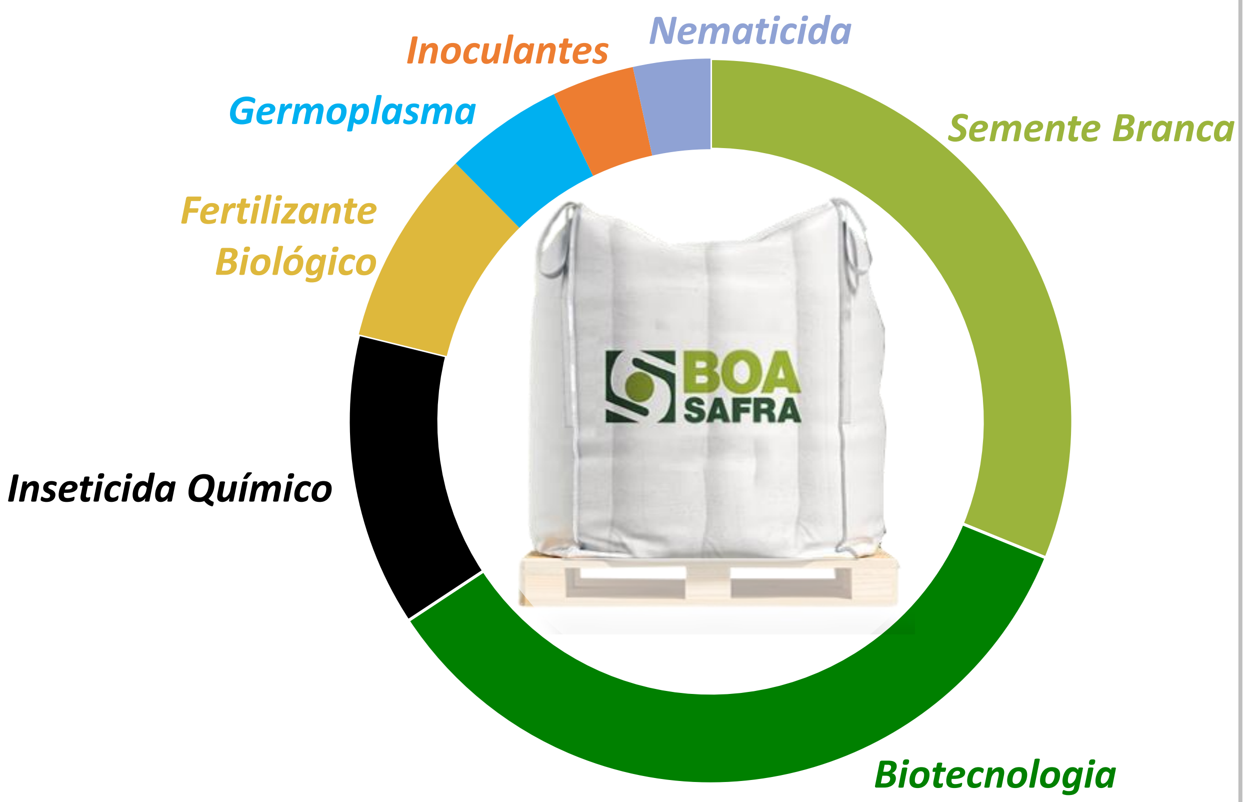
SEMENTES DE ALTO VALOR AGREGADO COM AUMENTOS DE PREÇO CONSTANTES AO LONGO DO TEMPO

A semente de alta tecnologia: agregando constantemente biotecnologia

Receita por Big Bag Vendido Excluindo Grãos – R$ / Big Bag



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



DIVERSAS AVENIDAS DE CRESCIMENTO PARA MANTER O CRESCIMENTO HISTÓRICO DA EMPRESA

BOA SAFRA

Sólida Entrega Após o IPO

Principais Números	2020	2021	2022	2023	*% 2020-2023*
Área Plantada no Brasil *milhões ha*	36,8	38,9	41,5	44,1	*1,2x*
Capacidade Instalada mil big bags	100	130	170	200	*2,0x*
Biotecnologia mill big bags	62	84	124	164	*2,6x*
TSI mil big bags	12	21	38	52	*4,3x*
Market Share %	5,70%	6,10%	7,40%	8,50%	*1,5x*
Lucro Líquido Ajustado R$ milhões	70	127	169[1]	246[1]	*3,5x*
Lucro Líquido Ajustado/Big Bag	702	983	996[1]	1.228[1]	*0,7x*

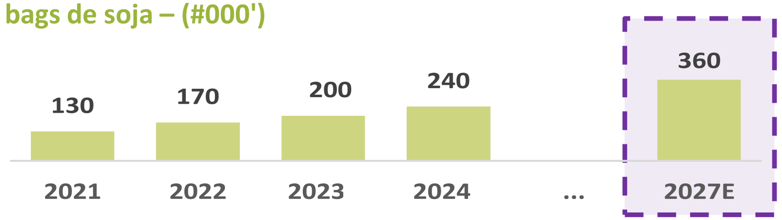
Nota 1: Lucro Líquido Ajustado deduzido a participação de minoritários e o IR de anos anteriores a 2023

Notas: (3) Lucro líquido ajustado/capacidade instalada; (4) Considera as áreas de produção de milho, feijão, trigo e sorgo

BOA SAFRA — Avenidas de Crescimento para os Anos Seguintes

I

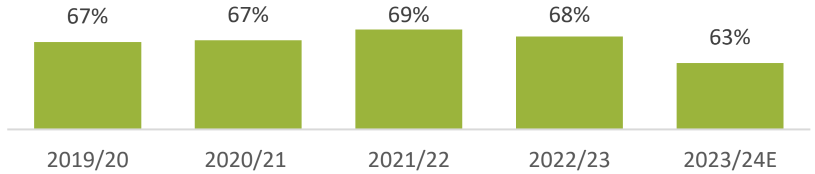
Big bags de soja – (#000')



Aumentar a participação de mercado em Milho, Feijão, Trigo e Sorgo

II

Área de produção em % de soja plantada Ha– (%)*(4)*



III

Crescimento Inorgânico

(i) Sinergia das unidades, (ii) sinergia comercial, (iii) projetos de crescimento alinhados à estratégia atual da companhia;

BOA
SAFRA

EARNINGS *PRESENTATION*

4Q23

RI.BOASAFRASEMENTES.COM.BR

BOA SAFRA

TODAY'S PRESENTERS

BOA SAFRA

BIOGRAPHY

Marino Colpo
Partner & CEO

+20 Years of Experience

- Graduated in Business Administration from **UniCEUB**
- Postgraduate course in financial markets at **Northwestern University - Chicago**
- Specialization in **hedging** and **financial operations** in agribusiness
- Previous experience at **INTL FC Stone**

Felipe Marques
CFO & IRO

+20 Years of Experience

- Graduated in Economics and Accounting
- MBA from **FGV** and Master degree in Business Administration from **FIA**
- Executive Education in Implementing Strategy and M&A from **Wharton School**
- Previous experience at **Bank Boston/Banco Itaú, Elektro, Olam International and Brasilagro**

EDUCATION
PREVIOUS EXPERIENCE

UniCEUB Centro Universitário de Brasília
Northwestern University
INTL FCStone

FGV
Penn University of Pennsylvania
ELEKTRO
Itaú
Olam
brasilagro

BOA SAFRA AT-A-GLANCE: A FAST-GROWING AGRIBUSINESS COMPANY

Reference in production of soybean seeds **in Brazil**

High-Value Added Seeds with Constant Price Increases Over Time
20% CAGR of net income per big bag (20Y-23Y)

Complete portfolio which guarantees the best performance for different regions
78% of growth in seed sales (20Y-23Y)

Synergies enable Boa Safra to diversify its portfolio into **5 new crops**
Corn, forage, bean, sorghum and wheat

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

Production Units and Distribution Centers in the most **strategic regions** of the country
180% of growth in installed capacity (20Y-25EY)

#1 player in the industry with 8.5% domestic market share

~52%
Net Revenue CAGR 20Y-23Y

~51%
Net Income[1] CAGR 20Y-23Y

Facilities in strategic regions

Note1: Adjusted Net Income less minority interest and income tax for years prior to 2023

2023 FINANCIAL RESULTS

"Boa Safra continues steadfast in its expansion plan, bringing good results and returns to its shareholders. We are a benchmark in seed production and have a clear vision of the future to remain the #1 player in the sector in Brazil."

Marino Colpo
CEO of Boa Safra Sementes

NET REVENUE - **R$ 2,0 bn** in 2023 (**+17%** vs 2022)

ADJUSTED NET INCOME - Net Income of **R$245 million** (**+45%** vs 2022)

SALES VOLUME - **164k big bags** in 2023 (**+20,5%** vs 2022)

MARKET SHARE - **8.5%** in 2022 vs **7.4%** in 2022 (**+1,1 p.p.**)

ADJUSTED PROFIT PER BIG BAG - R$ 1.228 vs R$ 996 (**+ 23%** vs 2022)

INVESTMENTS - **R$ 219 million in 2023**

Reaching approximately 240,000 big bags of production capacity for 2023, continuing the expansion plan to 360,000 big bags by 2027.

THE LEADING SEED PRODUCER: ACCELERATED TRACK RECORD OF EXPANSIONS ON THE PATH TO CONSOLIDATION

BOA SAFRA

Pre-IPO

2009
Establishment of Boa Safra

2013
First cold storage warehouse starts operations

2016
Boa Safra Sementes imports IST technology

2018
Launch of the Seed Laboratory

2019
Starts the project of the largest Seed Processing Unit in Brazil

2020
Introduction to complete Industrial Seed Treatment ("2nd gen. IST")

Post-IPO

2021
Boa Safra goes public (IPO) on B3

First photovoltaic plant in Cabeceiras/GO

2022
Launch of FIAGRO

Acquisition of Bestway Seeds

BESTWAY SEEDS DO BRASIL

2023
-Acquisition of DaSoja[2]

DaSoja SEMENTES

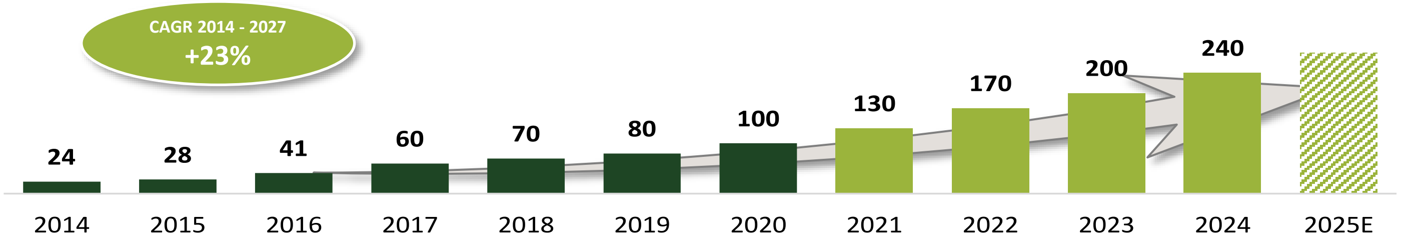
360K big bags
(2020 vs. 2027E)

+2.8p.p. of Market Share
(2020 vs. 2023)

97% volume of biotechnology[1]
(2023)

~4,3x volume of IST[1]
(2020 vs. 2023)

Evolution of Installed Capacity
(k big bags)



Proven execution capabilities to continue the consolidation strategy

Note: (1) In terms of big bags sold; (2) Pending closing

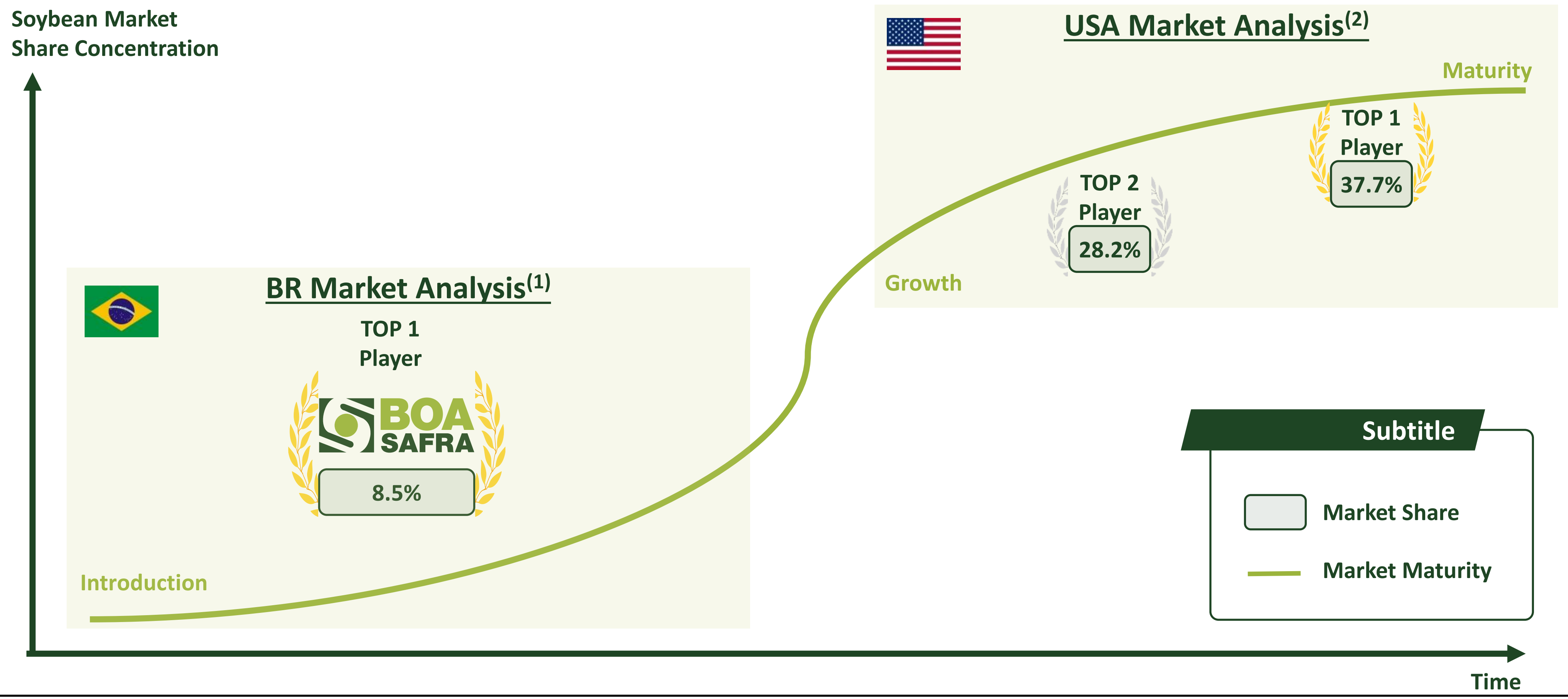
BOA SAFRA: UNPARALLELED INVESTMENT OPPORTUNITY IN A FAST-GROWING AGRIBUSINESS COMPANY

Increase Sales Volume	Accelerated increase in market share, with stringent cost and expense control, focusing on scale gains	**1**
The Highest-Tech Seed	High-value added seeds with constant price increase over time	**2**
Revenue Diversification	Huge potential to increase the share of wallet with minimal commercial effort by expanding to new crops	**3**
M&A	Several acquisition opportunities to pave Boa Safra's growth plan	**4**

1 LEADERS IN SOYBEAN SEED SALES AND ON THE ROAD TO CONSOLIDATION

Boa Safra still has a lot of room to consolidate the sector and increase its current market share of 8.5%.

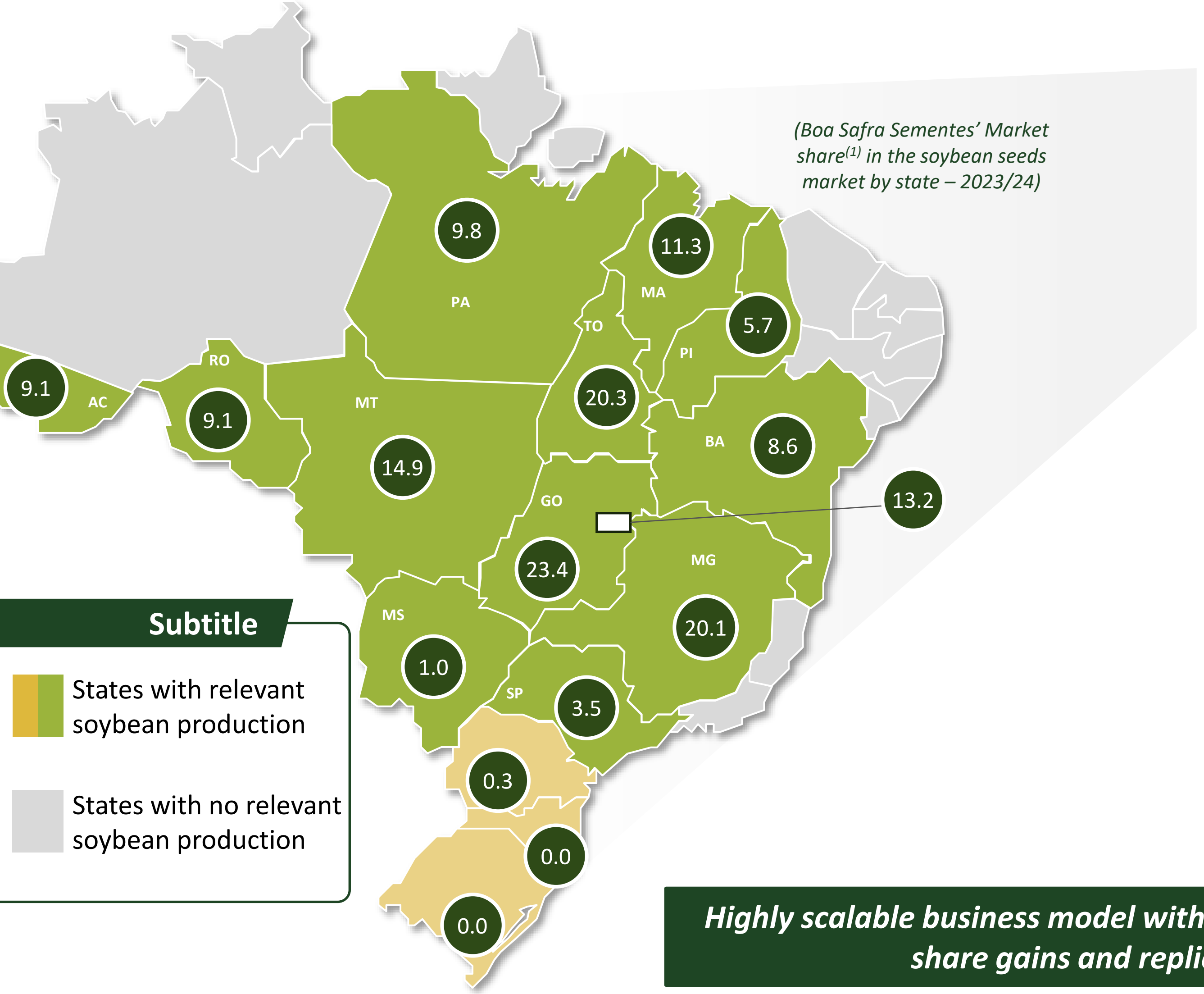
Brazilian Market Maturity vs USA Maturity

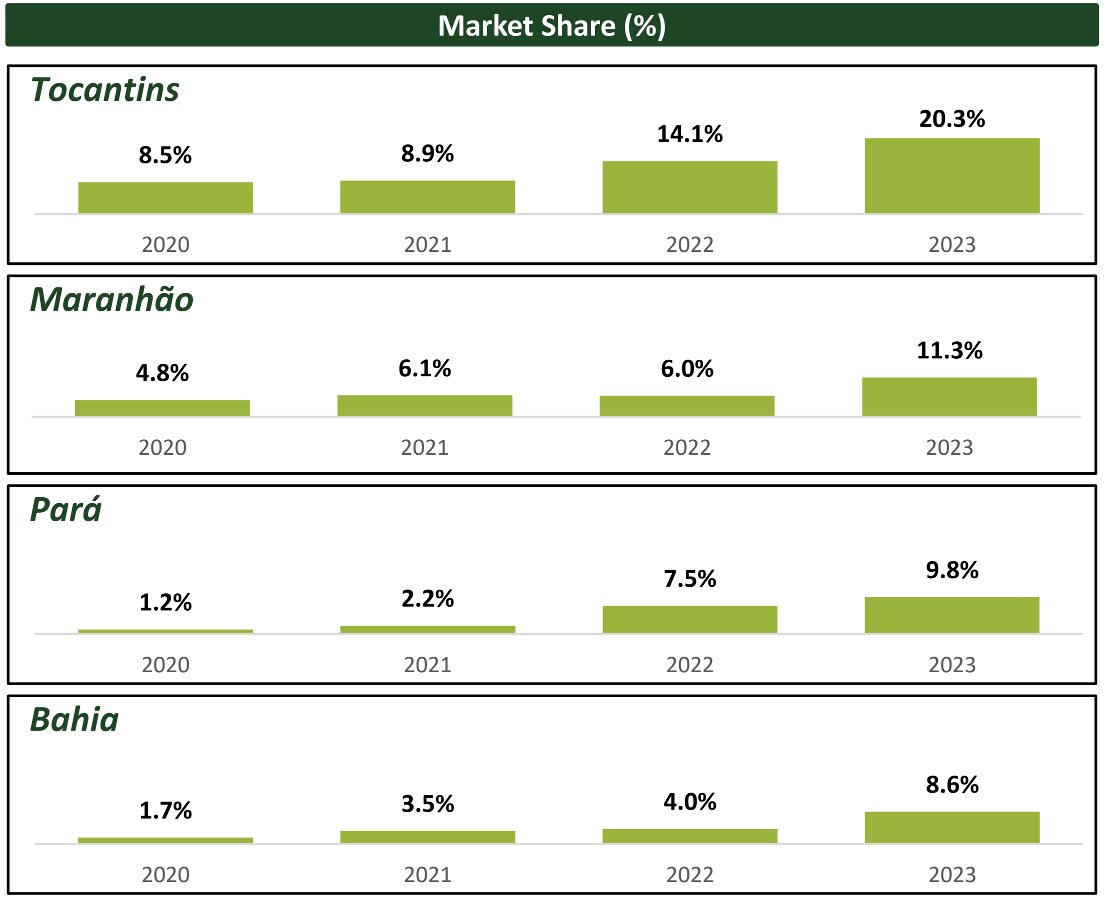


Notes: (1) Considers the following assumptions for 2023/24 harvest: 20% of Brazilian total planted area as counterfeit and 55kg of seeds for 1 hectare of planted area; (2) Average market share from 2018 to 2020
Source: Boa Safra, CONAB, USDA, Bayer and BTG Pactual

1 THE BASIS OF BOA SAFRA'S SUCCESS

Boa Safra's seeds are in one out of every ~8 hectares planted in Mato Grosso





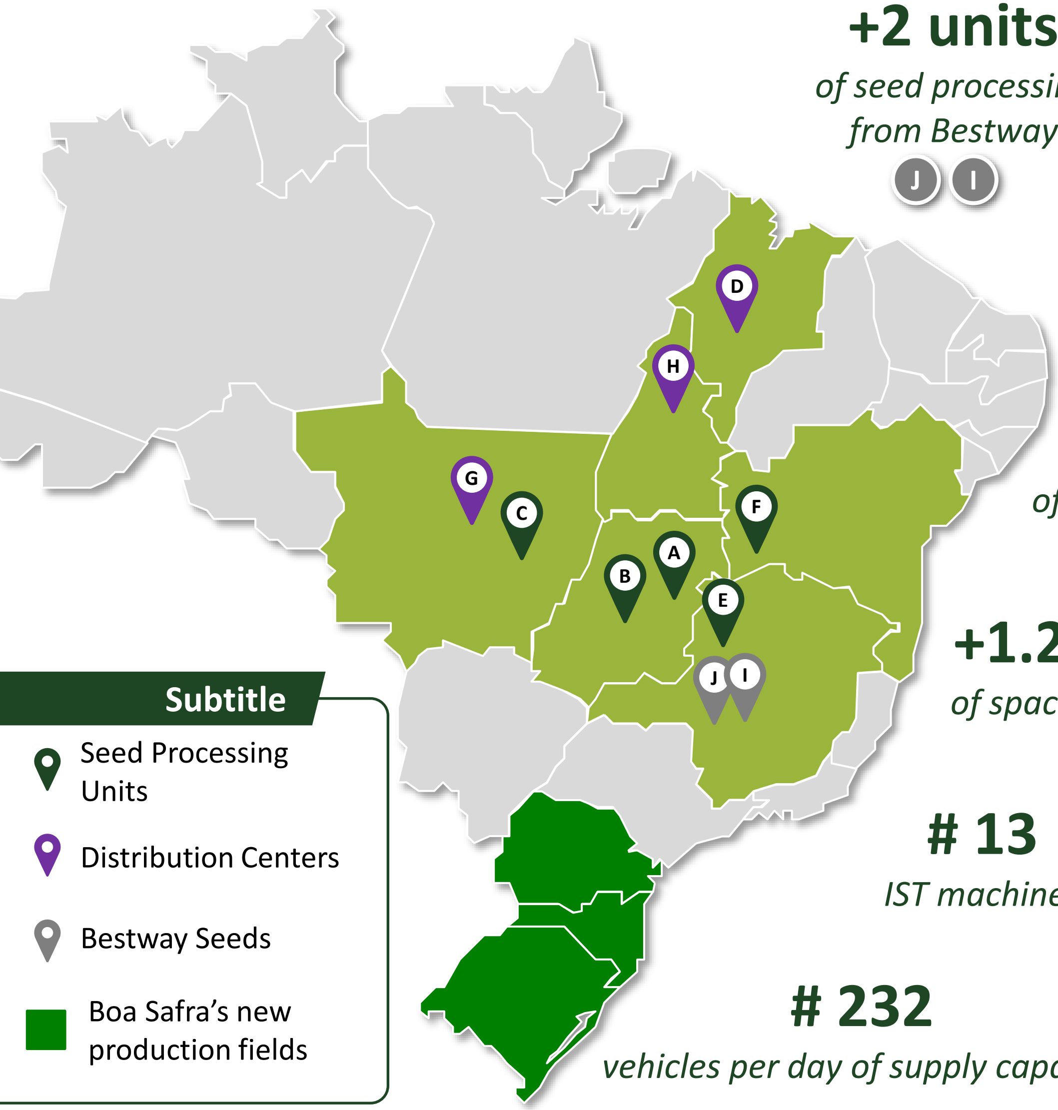
Highly scalable business model with strong sales capillarity allows Boa Safra to reach outstanding market share gains and replicate the same performance on low penetration regions

Note: (1) Considers the following assumptions: 20% of Brazilian total planted area as counterfeit and 55kg of seeds for 1 hectare of planted area
Source: Boa Safra and CONAB

1

Boa Safra: Fast-growing Company Taking Over Brazil's Main Agricultural Areas

BOA SAFRA



+2 units
of seed processing from Bestway
J I

240K
Big Bags of Capacity - UBS

R$ 500mm
of CAPEX from 2021-23

+1.2mm sq ft
of space in cold storage

 # 13
IST machines

 # 232
vehicles per day of supply capacity

Boa Safra's Operating Units[1]

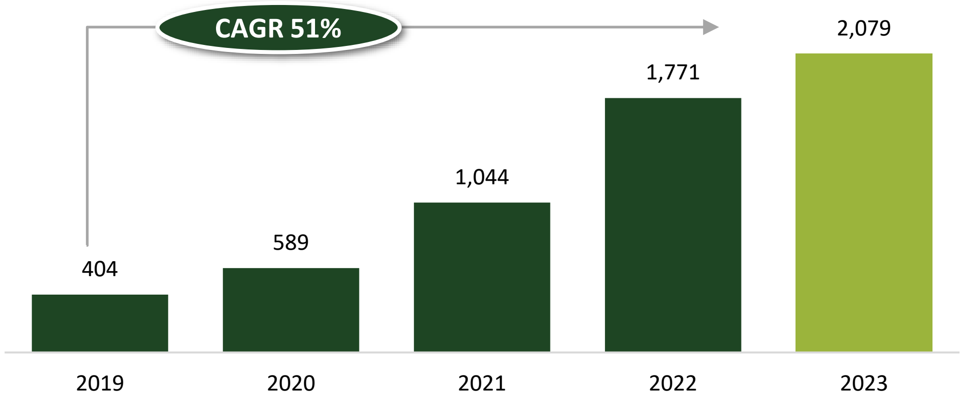
[#] *Number of TSI Units*

Note: (1) Excluding Bestway Seeds
Source: Boa Safra as of 3Q2023

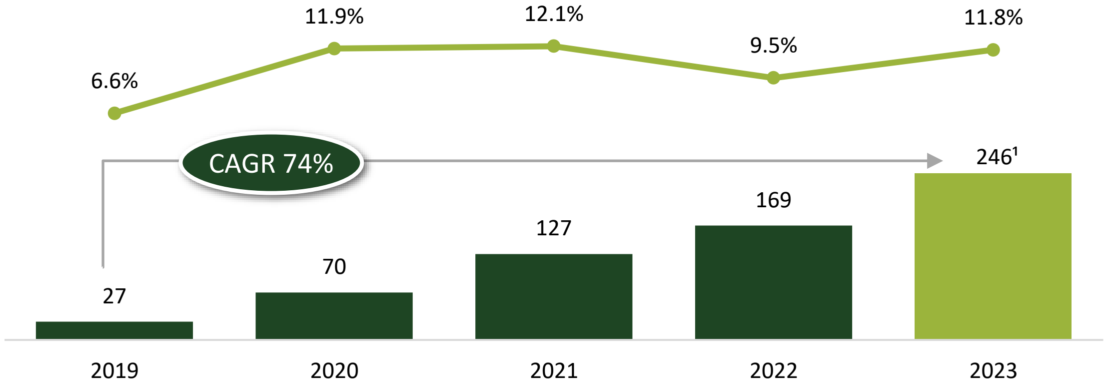
SOLID FINANCIAL PERFORMANCE CONFIRMING COMPANY'S TOP NOTCH OPERATION

1

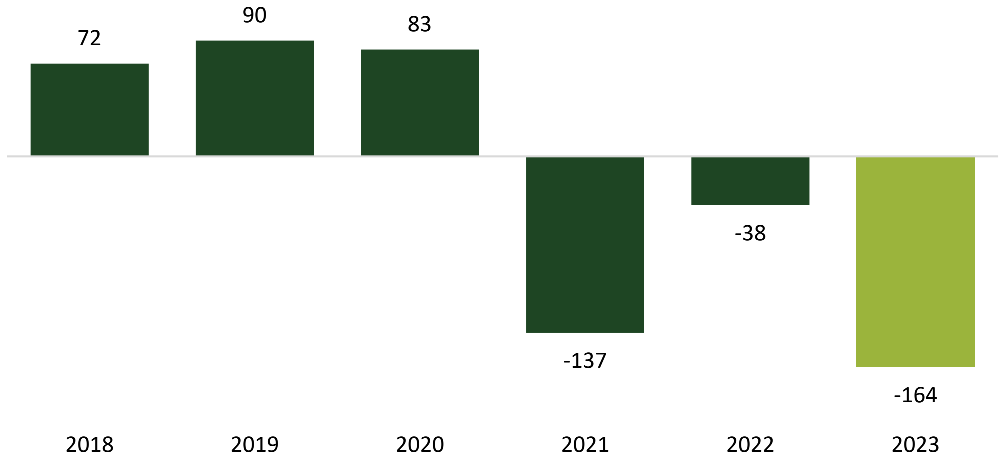
Net Revenues (R$mm)



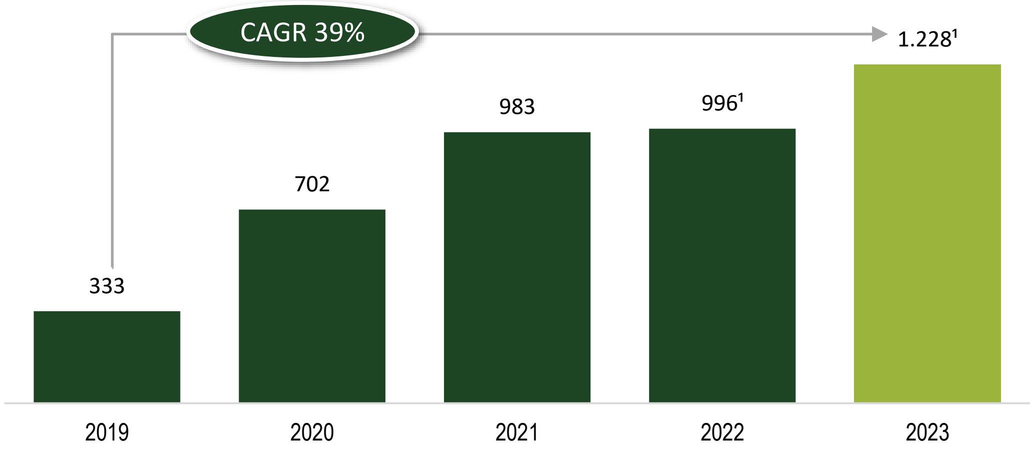
Adjusted Net Income and Net Margin (R$mm; %)



Net Debt (R$mm)



Adjusted Net Income per Big Bag (R$/Big Bag)(1)

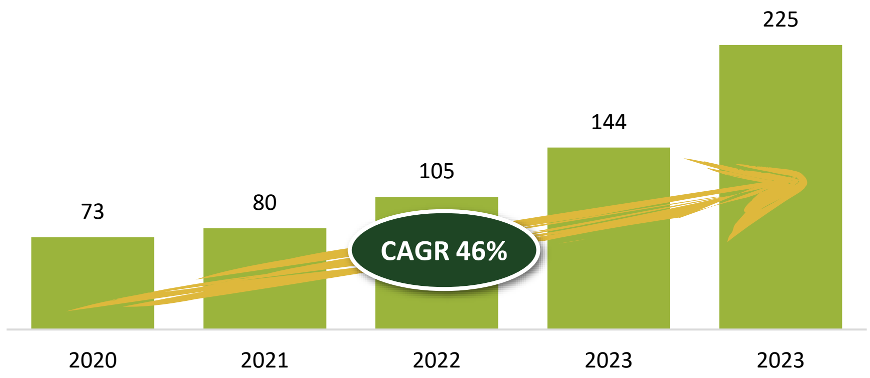


Note1: Adjusted Net Income less minority interest and income tax for years prior to 2023

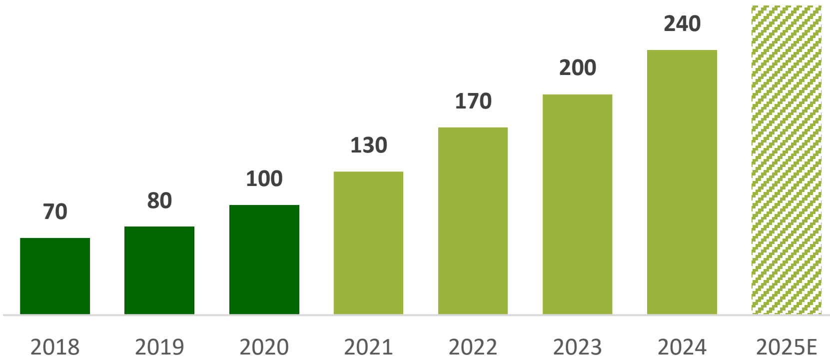
1

ROBUST VOLUME GROWTH GENERATING GAINS IN SCALE THAT SHOULD INTENSIFY IN THE FOLLOWING YEARS

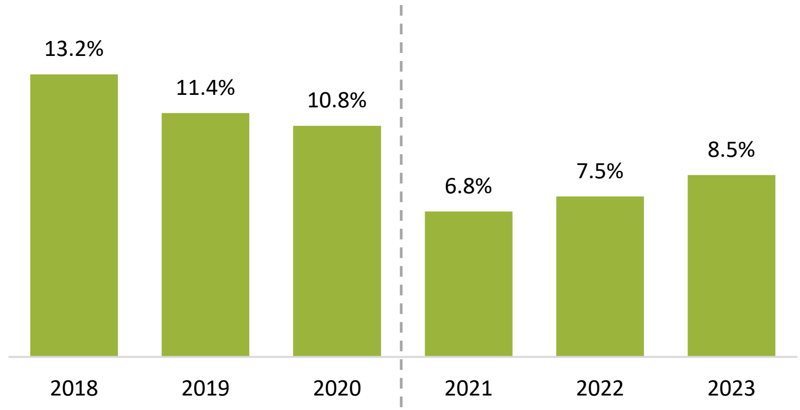
Production Area (‘000 ha)



Production Capacity (‘000 big bags)

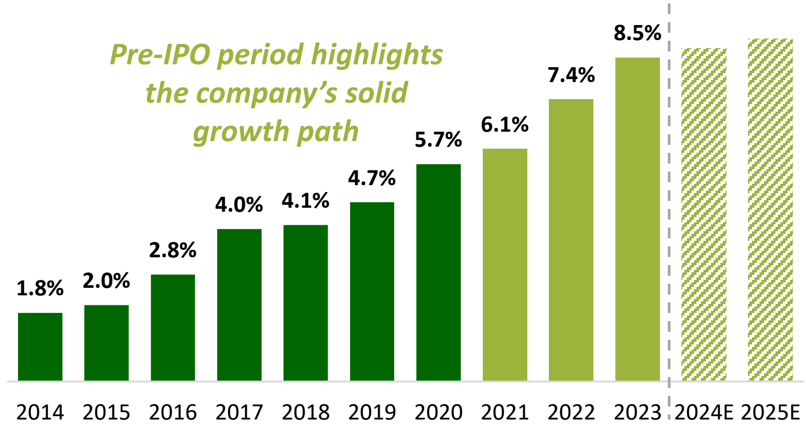


Industrial Costs and Expenses (2) as % of Seed Revenue (%)



Huge cost dilution after IPO confirms company’s solid operations

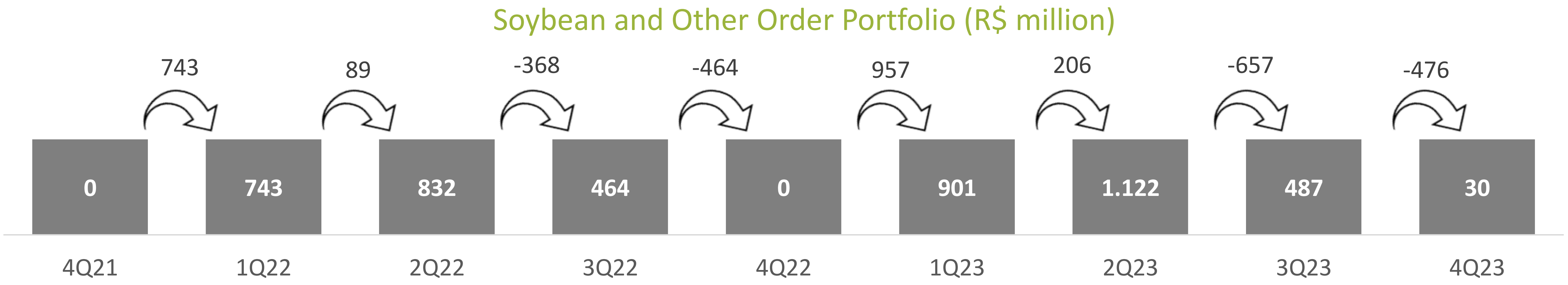
Market Share Evolution (%)

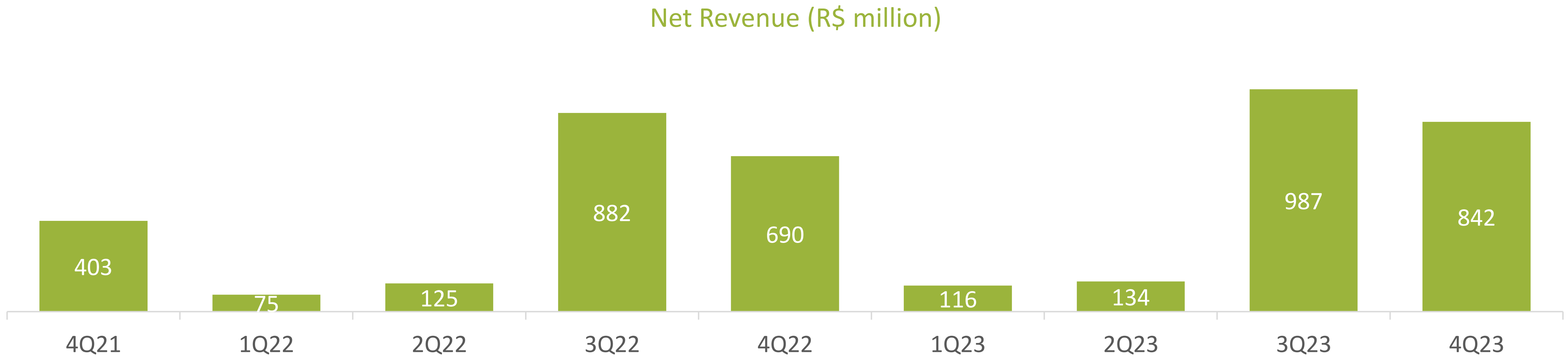


Note: (1) Construction on going; (2) Industrial cost is calculated as costs of good sold minus inputs costs, fair value of commodity contracts, inventory adjustment to market value and royalty costs

1 FINANCIAL PERFORMANCE

Order backlog and total net revenue





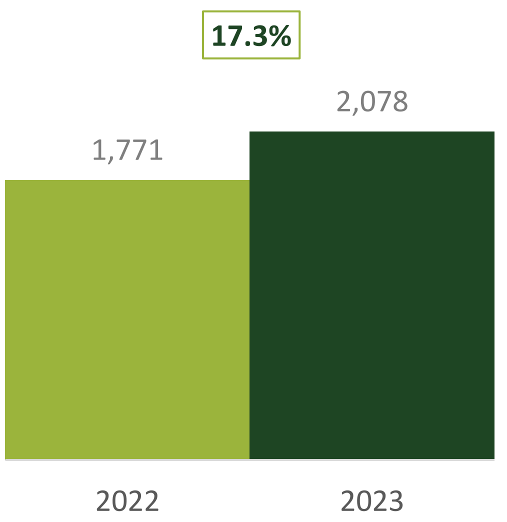
1 BOA SAFRA'S GROWTH-DRIVEN DIVERSIFICATION STRATEGY

- ***One-stop-shop for the client to access a wide variety of cultures***
- ***Same brand, same customer, same sales team***
- ***Different times of year for cultivation schedule***
  Synergy in logistics and with the integrated producer's schedule
- ***Continuous communication between the sales team and the client***
- ***Optimization of infrastructure***
  Beneficiation of wheat, beans and sorghum uses the same infrastructure as soybeans
- ***Use of IST in different cultures***
  Selling more specific and higher margins products

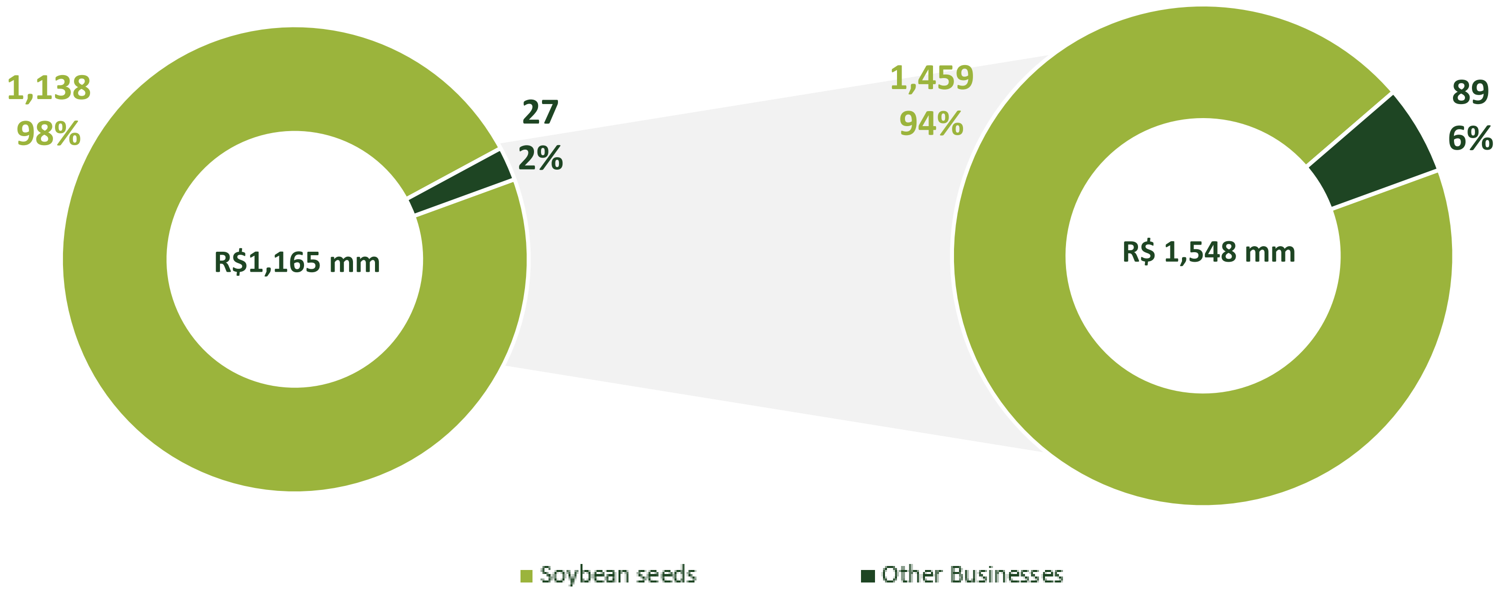
1 FINANCIAL PERFORMANCE

Solid growth with diversity.

Net Revenue (R$ mm)



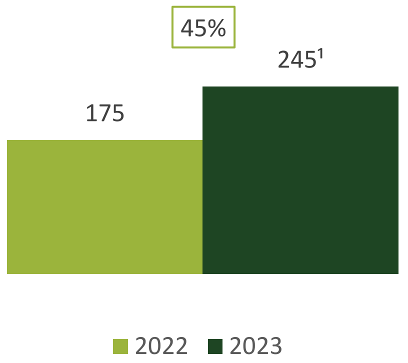
Net Operating Income ex-grains 2022 and 2023 (R$ million)



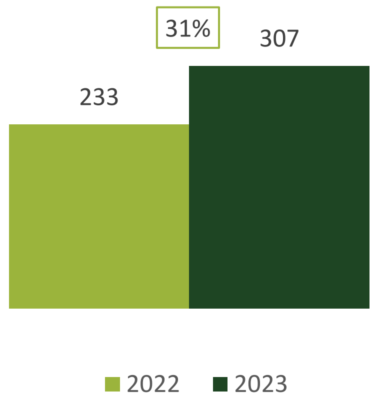
1 FINANCIAL PERFORMANCE

Solid in all indicators.

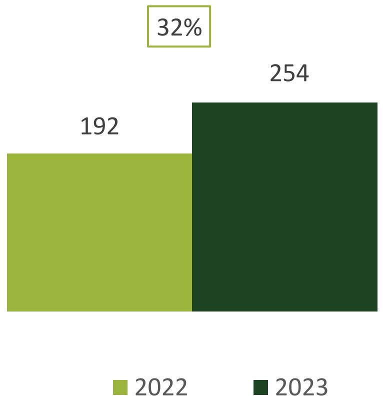
Adjusted Net Profit [R$ mm]



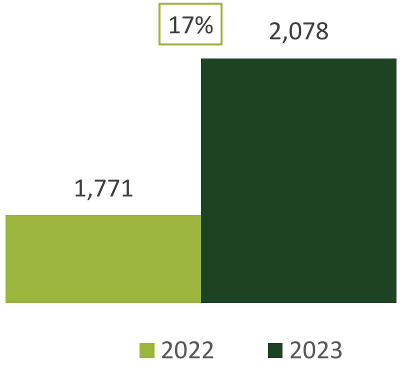
Gross profit [R$ mm]



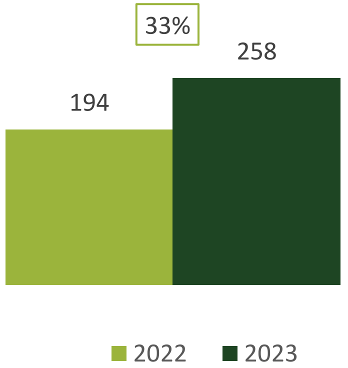
Result before taxes [R$ mm]



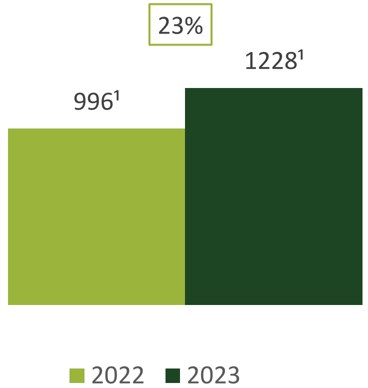
Net operating revenue [R$ mm]



Adjusted EBITDA [R$ mm]



Net Profit per Big Bag [R$]

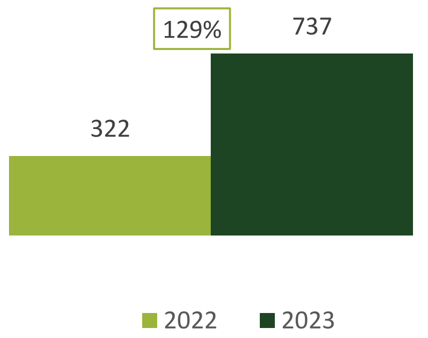


Note1: Adjusted Net Income less minority interest and income tax for years prior to 2023

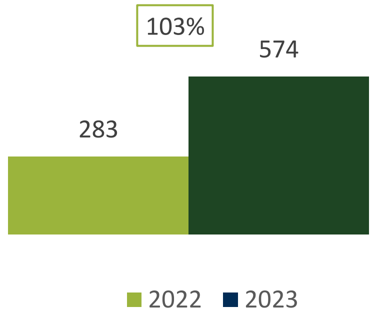
1 FINANCIAL PERFORMANCE

With high levels of liquidity.

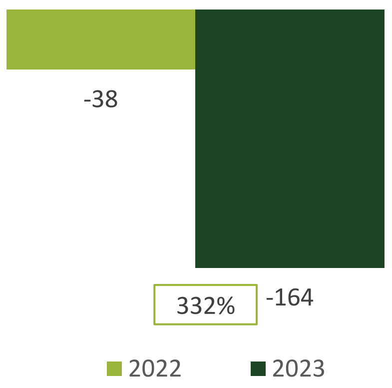
Cash and cash equivalents and Securities (R$ mm)



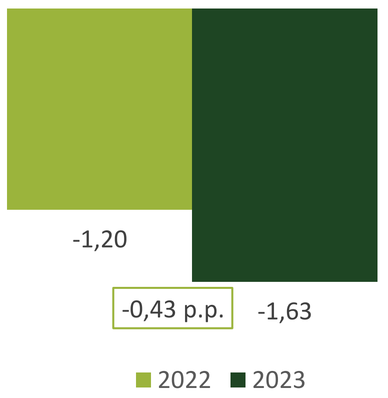
Gross Debt (R$ mm)



Net Debt (R$ mm)



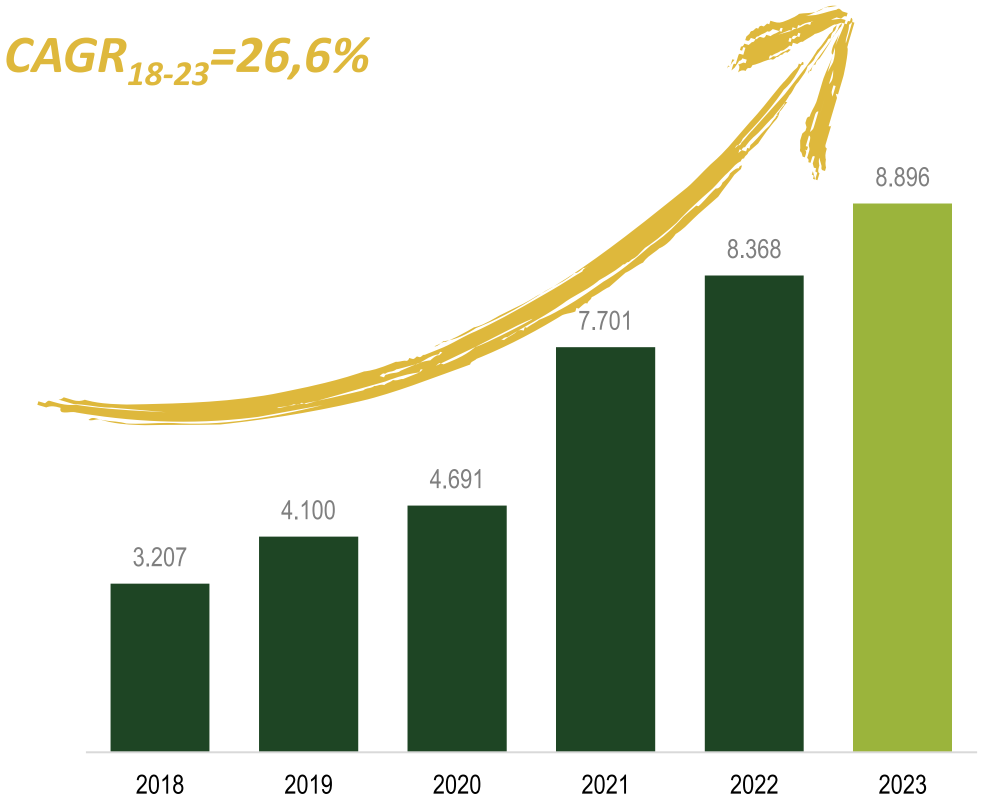
Dívida Líquida / Ebitda Ajustado



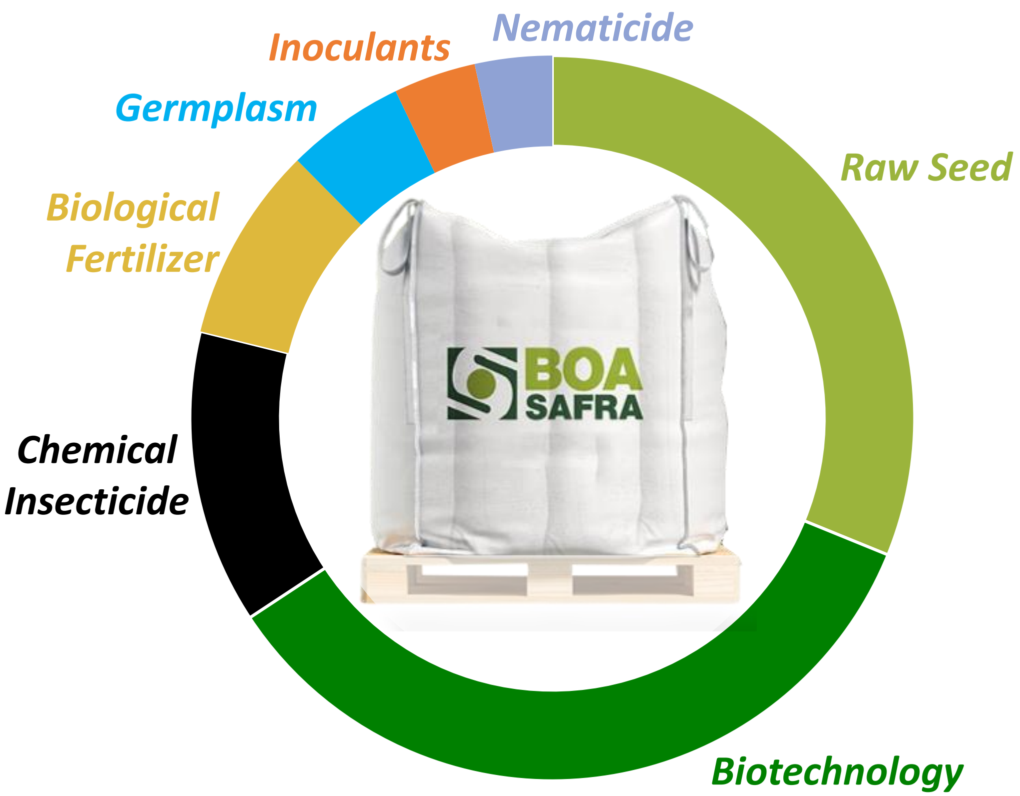
2 HIGH-VALUE ADDED SEEDS WITH CONSTANT PRICE INCREASES OVER TIME

The High-tech Seed: Constantly Adding Biotechnology

Revenue per Big Bag Sold Excluding Grains – R$ / big bag



Price Breakdown of the Current Highest Tech Seed – R$K/big bag



SEVERAL GROWTH AVENUES TO KEEP UP THE COMPANY'S HISTORICAL GROWTH

Company's Solid Growth After the IPO Process

Main Numbers	2020	2021	2022	2023	2020-2023
Planted Area in Brazil million ha	36.8	38.9	41.5	44.1	*1.2x*
Capacity installed thousand big bags	100	130	170	200	*2.0x*
Biotechnology mill big bags	62	84	124	0	*2.6x*
TSI thousand big bags	12	21	38	52	*4.3x*
Market Share %	5.7%	6.1%	7.4%	8.5%	*1.5x*
Adjusted Net Profit R$ million	70	127	169[1]	246[1]	*3.5x*
Adjusted Net Profit/Big Bag	702	983	996[1]	1,228[1]	*0.7x*

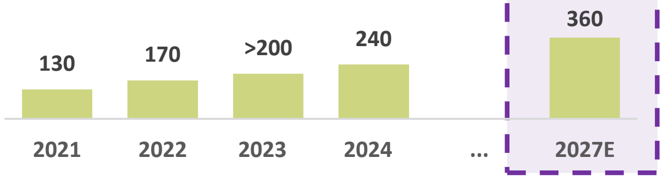
Note 1: Adjusted Net Profit deducting minority interest and income tax from years prior to 2023

Notes: (3) Adjusted net income/installed capacity; (4) Considers the production areas of corn, beans, wheat and sorghum

Growth Avenues for the Following Years

I

Soybean Big bags – *(# 000')*

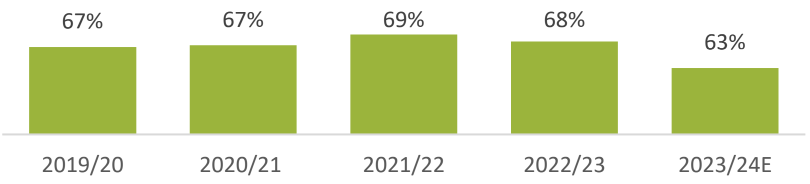


II

Increase market share in Corn, Beans, Wheat and Sorghum

Become top 3 player in the following years

Production area as % of soybean planted Ha– *(%)(4)*



III

Inorganic Growth

(i) Units' synergy (ii) commercial synergy (iii) growth projects in line with company's current strategy

BOA
SAFRA