



BOA SAFRA DAY

VOCÊ CRESCE
COM A GENTE!



- 08h00** Credenciamento
- 08h55** Boas-Vindas + Agenda do Evento
- 09h00** Abertura
- 09h05** Cadeia de Valor da Boa Safra (**Marino Colpo - CEO**)
- 09h20** Operações (**Glaube Caldas – Diretor Administrativo e Operações**)
- 09h45** Comercial e Marketing (**Andreia Cocka – Diretora de Marketing**)
- 10h05** Financeiro e RI (**Felipe Marques – Diretor Financeiro e Relações com Investidores**)
- 10h20** Novos negócios – Bestway (**Fabio Badaró - Sócio Diretor Bestway**)
- 10h35** Coffee Break
- 10h55** Gente e Gestão (**Rodrigo Viana – Gerente Executivo de Gente & Gestão**)
- 11h15** Governança (**Pedro Colares – membro do Conselho de Administração**)
- 11h25** Para onde caminha a Boa Safra (plano de crescimento e expansão) (**Marino Colpo – CEO**)
- 11h35** Q&A
- 12h00** Encerramento



DISCLAIMER

A APRESENTAÇÃO A SEGUIR PODE CONTER DECLARAÇÕES DA ADMINISTRAÇÃO QUE EXPRESSAM SUAS EXPECTATIVAS, CRENÇAS E PREVISÕES SOBRE EVENTOS OU RESULTADOS FUTUROS DA BOA SAFRA SEMENTES S.A. E DE SUAS CONTROLADAS (EM CONJUNTO, "BOA SAFRA"). ESSAS DECLARAÇÕES NÃO SÃO DADOS HISTÓRICOS, ESTANDO BASEADAS EM DADOS COMPETITIVOS, FINANCEIROS E ECONÔMICOS DISPONÍVEIS NO MOMENTO, BEM COMO EM PROJEÇÕES ATUAIS ACERCA DA INDÚSTRIA NA QUAL A BOA SAFRA ESTÁ INSERIDA.

OS VERBOS "ANTECIPAR", "ACREDITAR", "ESTIMAR", "ESPERAR", "PREVER", "PLANEJAR", "PROJETAR", "ALMEJAR" E OUTROS VERBOS SEMELHANTES TÊM A INTENÇÃO DE IDENTIFICAR ESSAS DECLARAÇÕES, AS QUAIS ENVOLVEM RISCOS E INCERTEZAS QUE PODEM RESULTAR EM DIFERENÇAS MATERIAIS ENTRE OS DADOS ATUAIS E AS PROJEÇÕES APRESENTADAS. PORTANTO, TAIS DECLARAÇÕES NÃO GARANTEM QUALQUER DESEMPENHO FUTURO DA BOA SAFRA. AS DECLARAÇÕES CONSTANTES DESTA APRESENTAÇÃO BASEIAM-SE EM INFORMAÇÕES E DADOS DISPONÍVEIS NA DATA EM QUE FORAM FEITAS, SENDO QUE A BOA SAFRA NÃO SE OBRIGA A ATUALIZÁ-LAS COM BASE EM NOVAS INFORMAÇÕES OU DESENVOLVIMENTOS FUTUROS.

OS FATORES QUE PODEM AFETAR O DESEMPENHO DA BOA SAFRA INCLUEM, MAS NÃO SE LIMITAM A: (I) SAZONALIDADE INERENTE AO SETOR DE AGRONEGÓCIO, QUE DEPENDE DE CONDIÇÕES CLIMÁTICAS ESPECÍFICAS PARA OS CICLOS DA LAVOURA; (II) VOLATILIDADE ECONÔMICA E DO MERCADO DE VALORES MOBILIÁRIOS BRASILEIROS, BEM COMO A COMPETITIVIDADE NA INDÚSTRIA EM QUE A BOA SAFRA ATUA; (III) POSSÍVEIS ALTERAÇÕES NA LEGISLAÇÃO E TRIBUTAÇÃO NACIONAL, BEM COMO NAS POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS RELACIONADAS AO SETOR AGRÍCOLA; (IV) INTENSIFICAÇÃO DA COMPETITIVIDADE EM DECORRÊNCIA DO SURGIMENTO DE NOVAS BIOTECNOLOGIAS NO SETOR DE PRODUÇÃO DE SEMENTE; (V) CAPACIDADE DE CAPTAR NOVOS CLIENTES OU AUMENTAR RECEITAS DE CLIENTES EXISTENTES ATRAVÉS DE VENDAS CRUZADAS; (VI) CAPACIDADE DE FINANCIAR INVESTIMENTOS PARA CRESCIMENTO DAS OPERAÇÕES, SEJA POR MEIO DE ENDIVIDAMENTO OU NÃO; E (VII) HABILIDADE EM AUMENTAR A CAPACIDADE OPERACIONAL E EM EXPANDIR A CAPACIDADE OPERACIONAL E A ATUAL INFRAESTRUTURA PARA ATENDER NOVOS CLIENTES. PARA INFORMAÇÕES ADICIONAIS ACERCA DOS FATORES DE RISCO AOS QUAIS A BOA SAFRA ESTÁ EXPOSTA, VEJA OS ITENS 4.1 E 4.2 DO FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA DA BOA SAFRA – DISPONÍVEL NOS WEBSITES DA BOA SAFRA (RI.BOASAFRASEMENTES.COM.BR), DA COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS ("CVM") (GOV.BR/CVM) E DA B3 S.A. – BRASIL, BOLSA, BALCÃO (B3.COM.BR).

VALE RESSALTAR QUE ESTA APRESENTAÇÃO NÃO CONSTITUI UMA OFERTA PÚBLICA DE DISTRIBUIÇÃO NEM UMA SOLICITAÇÃO DE COMPRA DE QUAISQUER VALORES MOBILIÁRIOS, SENDO QUE NENHUMA OFERTA PÚBLICA DE DISTRIBUIÇÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS DEVE SER REALIZADA ONDE TAL OFERTA OU VENDA SEJA ILEGAL ANTES DO REGISTRO OU QUALIFICAÇÃO DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO E A REGULAMENTAÇÃO APLICÁVEIS. QUALQUER OFERTA PÚBLICA DE DISTRIBUIÇÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS DE EMISSÃO DA COMPANHIA QUE VENHA A SER REALIZADA NO BRASIL DEVERÁ ESTAR EM CONFORMIDADE COM RESOLUÇÃO DA CVM Nº 160, DE 13 DE JULHO DE 2022.

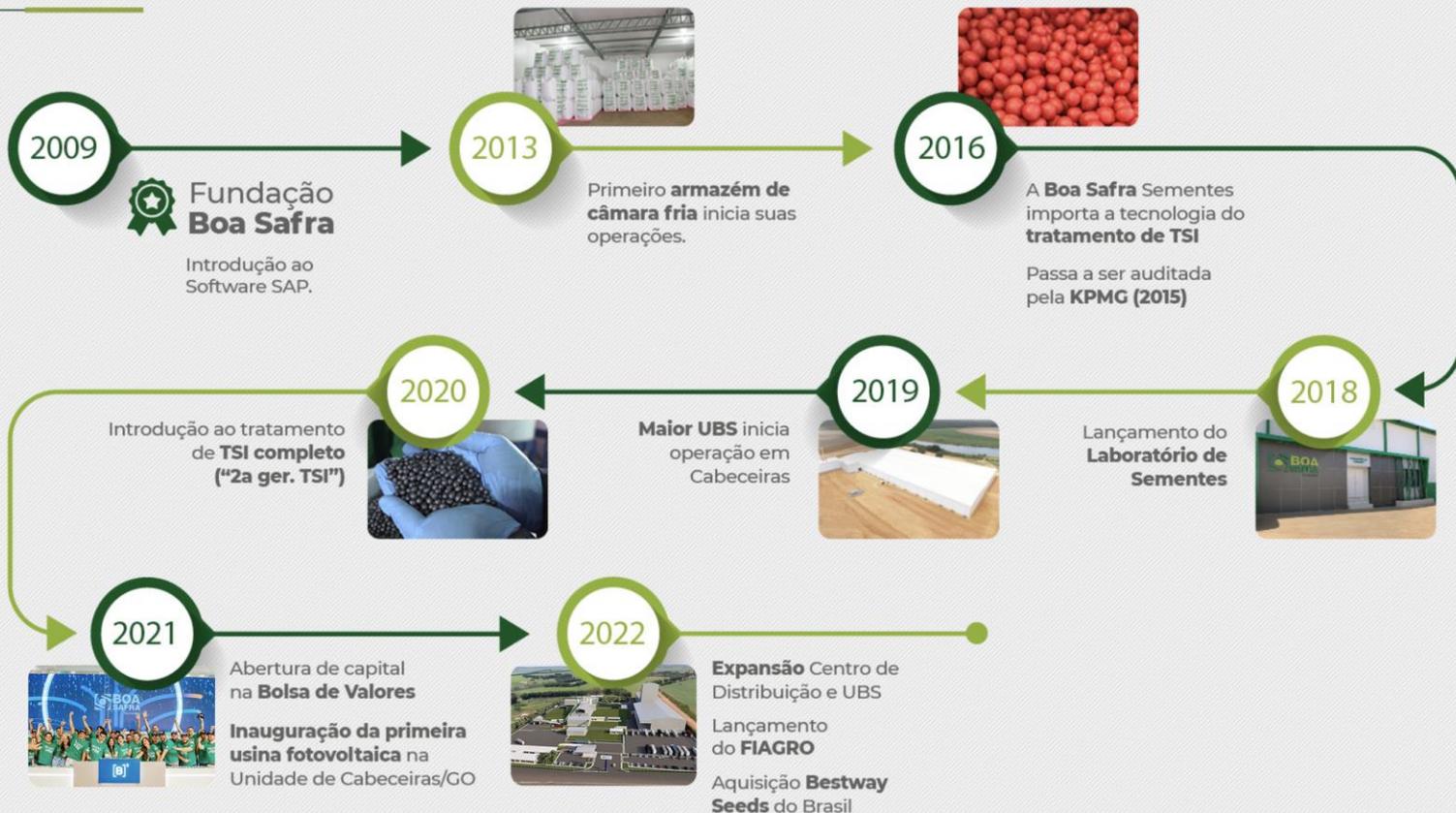
BOA SAFRA DAY

VOCÊ CRESCE COM A GENTE!



MARINO COLPO

CEO





Reprodutores de Germoplasma



Intermediação



Produtores Integrados



UBS



Tratamento e Armazenamento



Venda / Revenda



Produtores Rurais



Boa Safra Sementes seleciona os reprodutores de germoplasma e o tipo de semente de acordo com a **inteligência de mercado**



~300 produtores integrados viabilizam o **modelo de negócios asset-light**



5 UBSs estrategicamente localizada na melhor região do Brasil



~6 meses de armazenamento em câmaras frias
Portfólio completo De tratamento de sementes com o **TSI e TSI Completo**

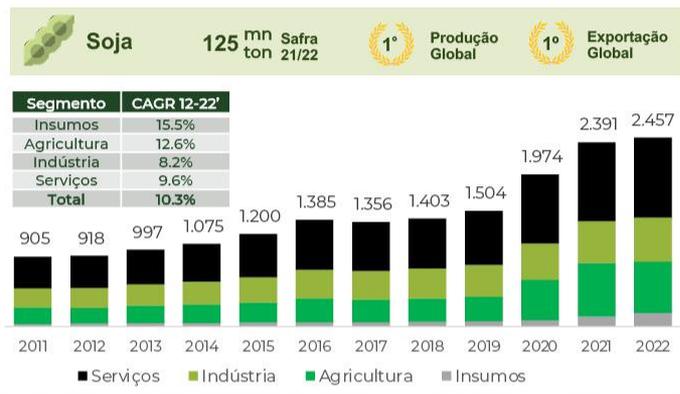


+700 clientes revendedores



+base pulverizada

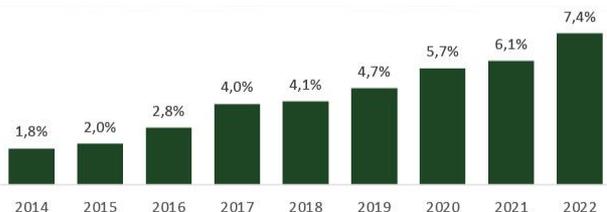
PIB Agronegócio – milhões ha



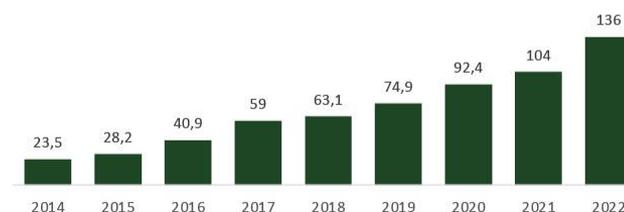
Área Plantada de Soja – milhões ha



Market Share Boa Safra – %

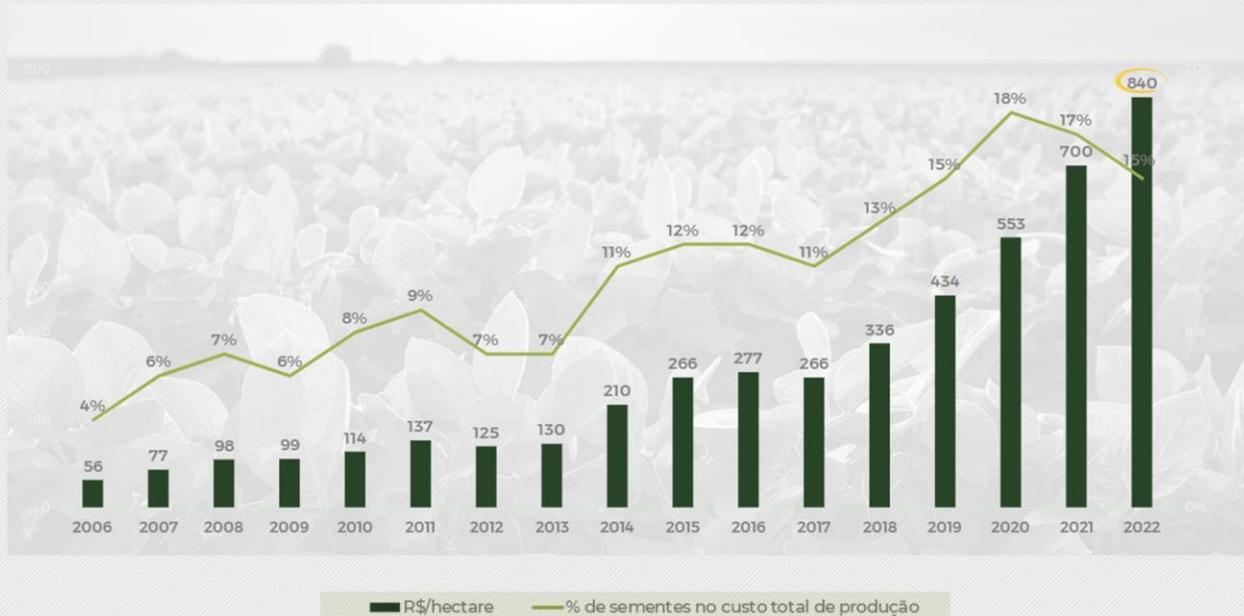


Volume de Produção Boa Safra – em big bags



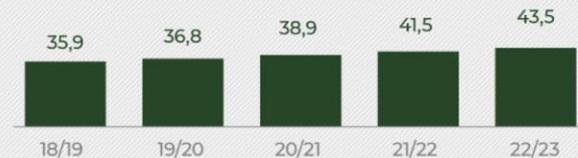
SEMENTES DE SOJA E TECNOLOGIA

(Participação da soja no custo total de produção e custo da semente por hectare Rio Verde – GO - e R\$ por hectare)



	2022	2021	2020	Δ2022-2020
Área Plantada Brasil (milhões ha - Soja)	41,5	38,9	36,8	13%
Capacidade Instalada (mil big bags)	170	130	100	70%
Venda de Sementes (mil big bags)	136	104	92	48%
Biotecnologia (mil big bags)	124	84	62	100%
TSI (mil big bags)	37,7	21	12	214%
Market Share	7,4%	6,1%	5,7%	1,7p.p.
Lucro Líquido (R\$ milhões)	175	127	70	150%
Lucro Líquido / Big Bag (R\$/big bag capacidade)	1.031	983	702	46%

Área plantada Brasil (milhões ha – Soja)



Volume vendido (mil big bags)



Capacidade instalada (mil big bags)





GLAUBE CALDAS

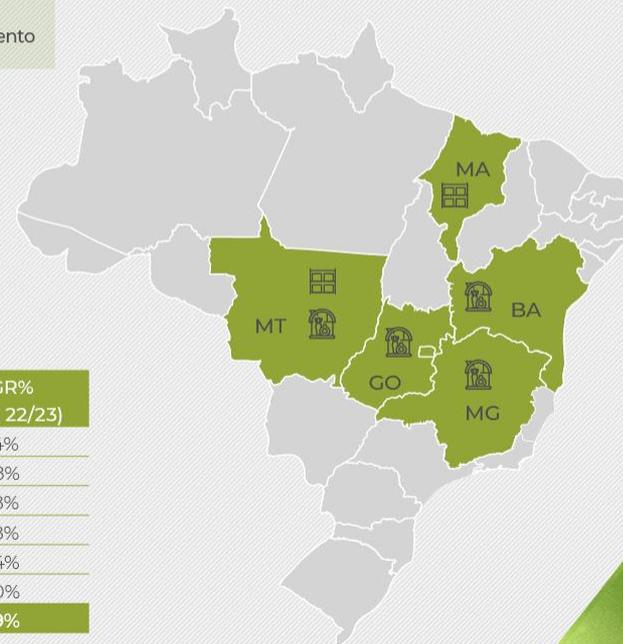
DIRETOR ADMINISTRATIVO E DE OPERAÇÕES

Área Plantada Brasil (Dados CONAB)



Regiões de Produção e Armazenamento (Boa Safra) (histórico safra 16/17 a 22/23)

- Centro de Distribuição
- Unidade de Beneficiamento



Área Plantada Brasil por estado (Dados CONAB)

Ano Agrícola	16/17	17/18	18/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	Δ milhões ha (16/17 a 22/23)	CAGR% (16/17 a 22/23)
MT	9,3	9,5	9,7	10,0	10,5	11,1	11,8	2,5ha	3,4%
GO	3,3	3,4	3,5	3,5	4,3	4,4	4,5	1,3ha	4,8%
BA	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,9	1,9	0,3ha	2,8%
MG	1,5	1,5	1,6	1,6	1,9	2,0	2,2	0,7ha	5,8%
MA	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	0,3ha	4,4%
TO	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,3	0,3ha	4,0%
TOTAL	17,4	18,0	18,4	18,9	20,5	21,6	22,8	5,4 ha	3,9%

Regiões de Produção e Armazenamento (Boa Safra) (histórico safra 16/17 a 22/23)

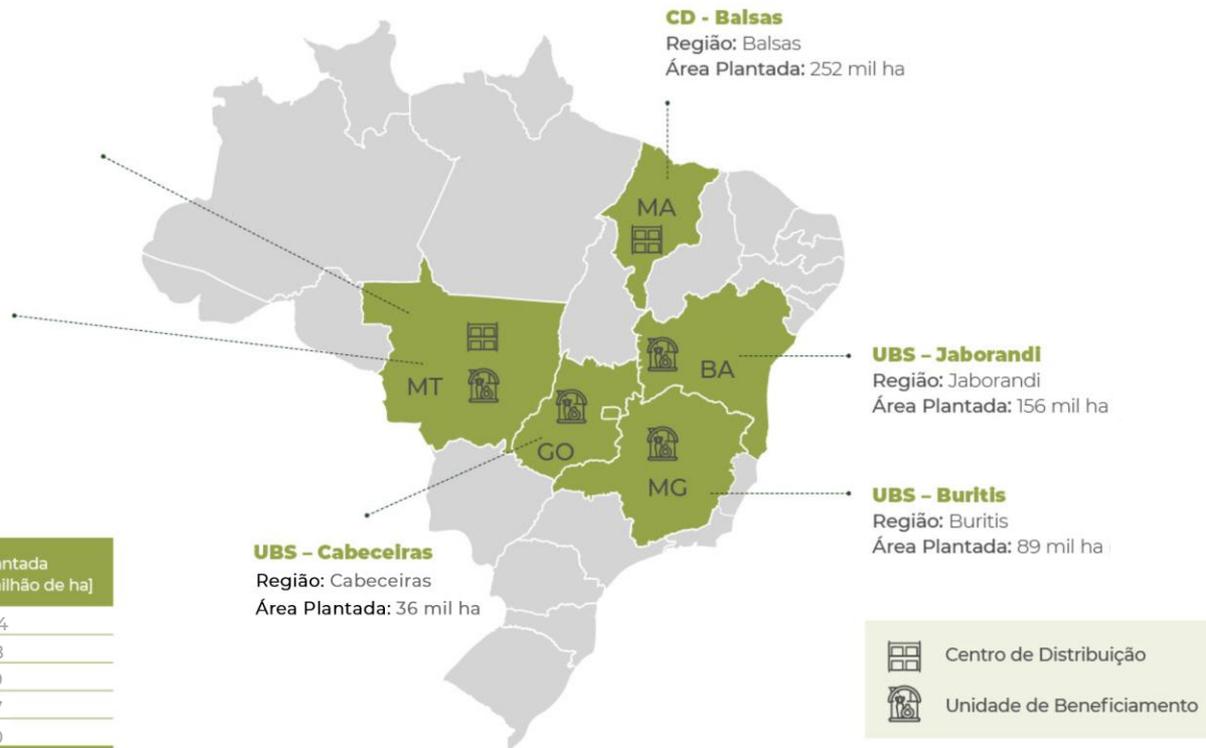
Maior área plantada do MT

CD - Sorriso
Região: Sorriso
Área Plantada: 631 mil ha

UBS - Primavera do Leste
Região: Primavera, Paranatinga e Campo Verde
Área Plantada: 943 mil ha

Ranking por Estado ¹	Área de Campos de Sementes [milhão de ha]	Área plantada Sementes [milhão de ha]
MT	0,7	10,4
GO	0,5	3,8
MG	0,3	1,9
BA	0,3	1,7
MA	0,1	1,0
Total Geral	1,9	18,8

Nota 1: (histórico safra 16/17 a 22/23)
Fonte: SIGEF | CONAB

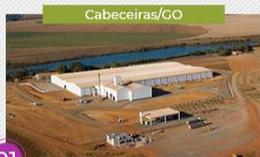


Fonte IBGE PAM 2021

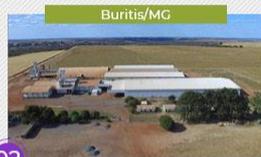
<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/agricultura-e-pecuaria/9117-producao-agricola-municipal-culturas-temporarias-e-permanentes.html?=&t=destaques>

Pré IPO (Março/2021)

Capacidade Total¹: 100 mil big bags



01

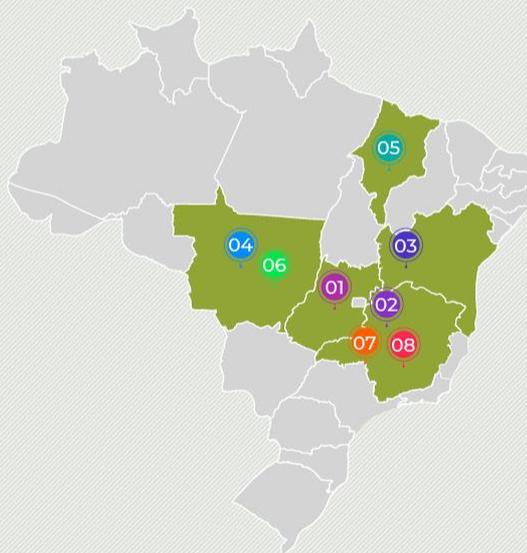


02



Pós IPO (2023)

Capacidade Total: 200 mil big bags



01



02



03



04



05



06

Capacidade de tolling: 52 mil Bags



07



08

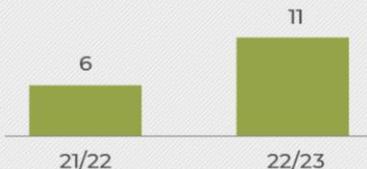
¹UBSs Boa Safra + Arrendadas (Formosa e Terceiros)

Capex: ~R\$ 110MM

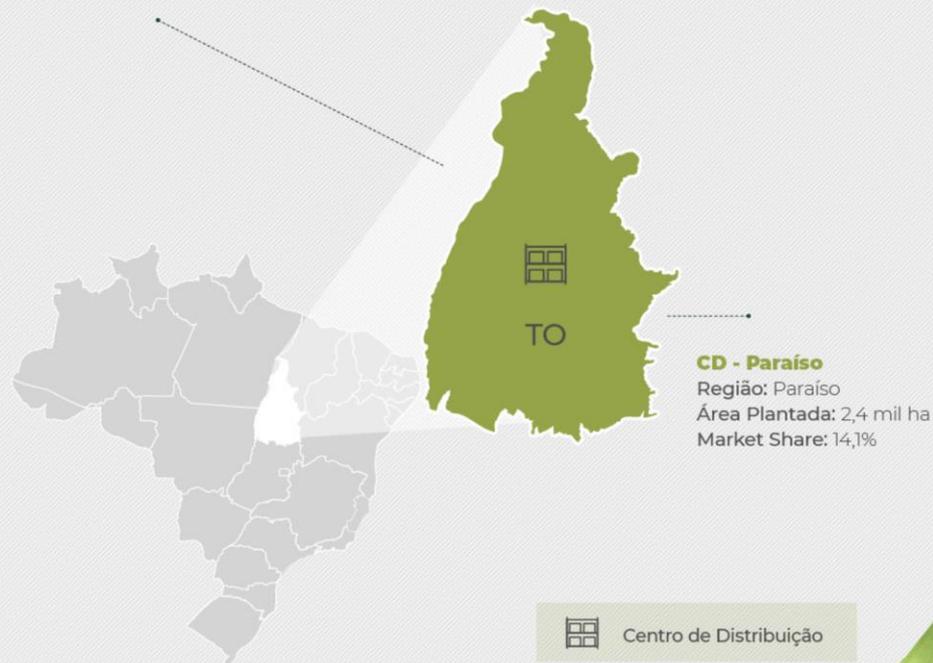
Expansão de Capacidade de Produção

Local	UBS	Centro de Distribuição
Buritís - MG	26.667 Big bags	13.333 Big bags
Jaborandi -BA	13.333 Big bags	-
Primavera - MT	-	5.000 Big bags
Sorriso - MT	-	7.500 Big bags
Paraíso - TO	-	13.333 Big bags
Total	40.000 Big bags	39.167 Big bags

Quantidade de Máquinas TSI



- Posição logística privilegiada devido ao acesso a BR153 e TO080
- Ligando as faixas com maior crescimento de área plantada
- Maior área plantada da Região Norte 32%
- 3ª Região com maior crescimento de área plantada dos últimos 10 anos
- Porta de Entrada para o PA e RR

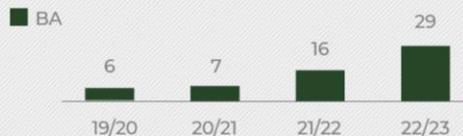


- ✓ Crescimento de campos de sementes
- ✓ Maior aproveitamento dos campos de sementes
- ✓ Otimização da infraestrutura: Trigo/Feijão/Sorgo/Brachiaria
- ✓ Novas linhas de receita (Serviços)

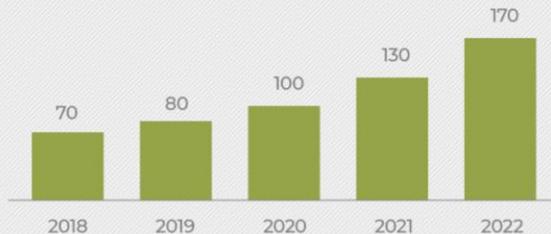
Áreas de campos de Sementes em (mil ha)



Campos de sementes na BA em (mil hectares)



Capacidade instalada (mil big bags)





Infraestrutura & Logística



Armazenagem Climatizada



Pessoas e Equipe especializada

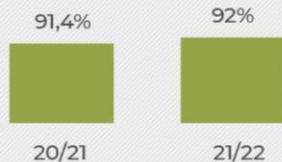


Números Boa Safra

Evolução da Germinação



Evolução do Vigor Médio



Produtividade [Brasil] (kg/ha)



Fonte: Conab 7¼ Levantamento - Safra 2022/23 e 12¼ Levantamento - Safra 2021/22





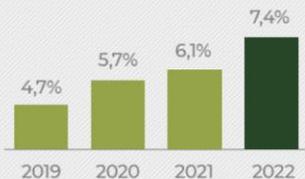
ANDREIA COCKA

DIRETORA DE MARKETING

Market Share Boa Safra

Evolução conectada a estratégia de expansão nas regiões

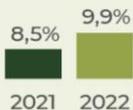
Evolução Brasil



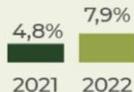
Evolução Market share por regional



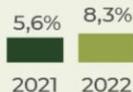
Regional Centro



Regional Norte



Regional Leste



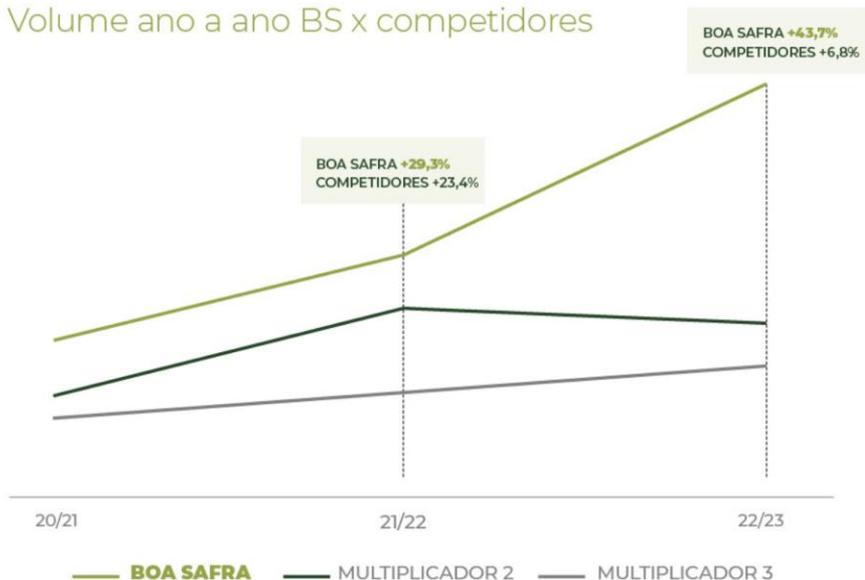
Por Estado - 2022



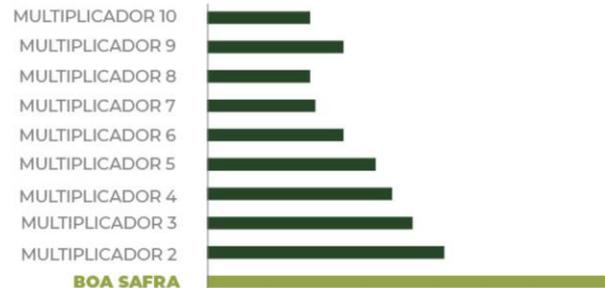
(Market share⁽¹⁾) da Boa Safra Sementes no mercado de soja por estado - 2022/23)

Estabilidade no aumento de volumes comercializados ano a ano vs. competidores

Volume ano a ano BS x competidores



VOLUME COMERCIALIZADO SAFRA (22/23)



Em 2021 a distância para o segundo maior competidor era de 40% de volume comercializado.

DISTÂNCIA DA BOA SAFRA PARA O 2º MAIOR COMPETIDOR É DE +100% DE VOLUME COMERCIALIZADO

MARKET SHARE 2022 BS X COMPETIDORES

Boa Safra	7,4%
MULTIPLICADOR 2	4,3%
MULTIPLICADOR 3	3,7%
MULTIPLICADOR 4	3,3%
MULTIPLICADOR 5	3,1%

BRASIL	
TOP 10	32,1%
TOP 3	11,7%
TOP 1 Boa Safra	7,4%

*Dados de volumes comercializados biotecnologia Bayer

Tratamento de Sementes

A Evolução de uma Semente Forte e Segura



Tratamento TSI

A demanda por esta solução rentável tem aumentado significativamente em comparação às safras anteriores e certamente continuará a crescer nas próximas safras

Tratamento TSI



Proteção



Padronização e precisão



Tecnologia



Produtividade

Evolução de Venda TSI Boa Safra e % do total - em 000' bags



- Mix portfólio



- O dobro de máquinas em 2023
- Campanha de Incentivo

TSI Completo Boa Safra

+75%
de crescimento
ano a ano



TSI



CoMo



Enraizador



Recobrimento



Inoculante

Gestão integrada marketing & comercial com foco em nossos principais *stakeholders*



CLIENTES

- Pesquisa NPS Índice 65 p.p.
- Satisfação +94% em Agilidade e Qualidade
- Reconhecidos por Disponibilidade e Competitividade
- Proximidade participando de Feiras foco comercial



COMERCIAL

- Excelência comercial com rotina, ferramentas e gestão
- Treinamentos técnicos e comportamentais
- Geração de Demanda + 3k ações em campo



PRODUTOR INTEGRADO

- Fortalecer relacionamento e fidelização
- Prospecção de novos
- Gestão de resultados

Produtor Integrado





FELIPE MARQUES

DIRETOR FINANCEIRO E DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Dívida Líquida Boa Safra



Estudo de alavancagem da Companhia



Nota de rodapé 1: Alavancagem leva em consideração restrições de endividamento (covenants) tipicamente previstas em instrumentos financeiros, com base nas práticas de mercado para o setor de atuação da companhia.

Nota de rodapé 2: Considera o valor das cotas de emissão do Fiagro detidas pela Companhia e, portanto, passíveis de alienação conforme registrado nas demonstrações financeiras da Companhia, relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2022.



A Boa Safra tem uma posição diferenciada por ser a única empresa de produção de sementes no Brasil:

ALTA
LIQUIDEZ

ACESSO
CAPITAL

ALTA
GOVERNANÇA

Quando olhamos operações de M&A olhamos o potencial de sinergia pelos seguintes aspectos:

- ✓ Sinergia das unidades;
- ✓ Uso das estruturas de capital da cia e sua otimização;
- ✓ Sinergia no uso de acesso ao canal de vendas;
- ✓ Projetos escaláveis com retorno e crescimento similares aos negócios que já estamos inseridos.





FABIO BADARÓ

SÓCIO BESTWAY

EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO



40mil

Jun/2023
Conclusão da
ampliação da
BWS2
40 mil big bags



Set/2022
M&A Boa Safra



Jun/2022
Inauguração da
primeira fase
da BWS2



2019
Ampliação para
12 mil big bags



2017
Início BWS

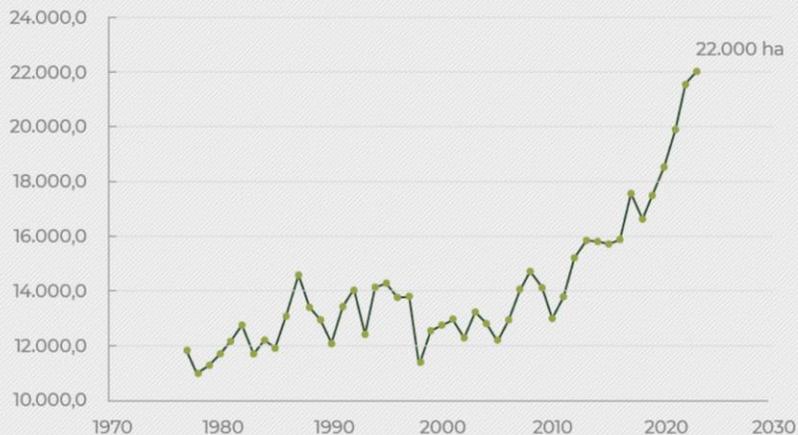


80% da produção de sementes de milho do Brasil está concentrada em uma área dentro de um raio de 400km de Uberlândia.

Fonte: ABRASEM



Evolução da área plantada Milho Brasil (ha mil)



Nos últimos 12 anos, a área plantada de milho tem crescido 4,6% a.a.

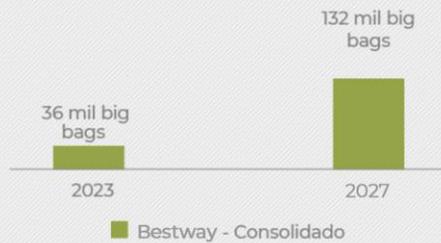
FONTE: CONAB – mar-23.



NICHO DE MERCADO

- Clientes entrantes no negócio de sementes que não possuem UBS.
- Clientes que necessitam de aumento de capacidade e não desejam investir em ATIVOS.
- Clientes com necessidade de atender produção "just in time" JIT.
- Contratos estratégicos com custos competitivos.

Planejamento Estratégico e Crescimento



Coffee Break



RODRIGO VIANA

GÉRENTE EXECUTIVO DE GENTE & GESTÃO

“O Agro é o nosso negócio e pessoas são o nosso DNA”

TALENTOS

Engajamento e
Clima

SENSO DE DONO

Orientação para o
resultado

CONFIANÇA

Modelo de
Gestão

SIMPLICIDADE

Melhoria
Continua

PROTAGONISMO

Liderança
Inspiradora

“O Agro é o nosso negócio e pessoas são o nosso DNA”

TALENTOS

Engajamento e
Clima

- Aderência a cultura
- Orgulho em pertencer
- Cuidar das pessoas
- Diversificação

Talent Management
Integração de todos os pontos

SENSO DE DONO

Orientação para o
resultado

- Mapeamento de Potencial
- Gestão por Competências
- Cultura de OKR's e KPI's
- Plano de Ações e Bônus

People Analytics
Plataforma de gestão de talentos

CONFIANÇA

Modelo de
Gestão

- Comitês (Pessoas, Executivo, Estratégicos)
- Especialização de conhecimento
- Novas Ferramentas

Lifelong Learning
Aprendizado contínuo e crescimento da companhia

SIMPLICIDADE

Melhoria
Continua

- Desenvolvimento Profissional
- Gestão Lean Enterprise
- Automação de Processos

Big Data
Aumento eficiência e agilidade na tomada de decisão

PROTAGONISMO

Liderança
Inspiradora

- Singularidade
- Transformação da companhia
- Formação de talentos

Succession Planning
Promover a sustentação e perpetuidade

“O Agro é o nosso negócio e pessoas são o nosso DNA”

TALENTOS

Engajamento e
Clima

- Aderência a cultura
- Orgulho em pertencer
- Cuidar das pessoas
- Diversificação

Talent Management
Integração de todos os pontos

SENSO DE DONO

Orientação para o
resultado

- Mapeamento de Potencial
- Gestão por Competências
- Cultura de OKR's e KPI's
- Plano de Ações e Bônus

People Analytics
Plataforma de gestão de talentos

CONFIANÇA

Modelo de
Gestão

- Comitês (Pessoas, Executivo, Estratégicos)
- Especialização de conhecimento
- Novas Ferramentas

Lifelong Learning
Aprendizado contínuo e crescimento da companhia

SIMPLICIDADE

Melhoria
Continua

- Desenvolvimento Profissional
- Gestão Lean Enterprise
- Automação de Processos

Big Data
Aumento eficiência e agilidade na tomada de decisão

PROTAGONISMO

Liderança
Inspiradora

- Singularidade
- Transformação da companhia
- Formação de talentos

Succession Planning
Promover a sustentação e perpetuidade

PESSOAS

- Comunicação e alinhamentos
- Gestão da mudança
- Geração de propósito
- Democratização

LIDERANÇA

- Empoderamento e uma atuação mais autônoma
- Gestão ágil (políticas, processos e método)
- Maior envolvimento no *design* da solução
- Gestão do negócio

“O Agro é o nosso negócio e pessoas são o nosso DNA”

TALENTOS

Engajamento e
Clima

- Aderência a cultura
- Orgulho em pertencer
- Cuidar das pessoas
- Diversificação

Talent Management
Integração de todos os pontos

SENSO DE DONO

Orientação para o
resultado

- Mapeamento de Potencial
- Gestão por Competências
- Cultura de OKR's e KPI's
- Plano de Ações e Bônus

People Analytics
Plataforma de gestão de talentos

CONFIANÇA

Modelo de
Gestão

- Comitês (Pessoas, Executivo, Estratégicos)
- Especialização de conhecimento
- Novas Ferramentas

Lifelong Learning
Aprendizado contínuo e crescimento da companhia

SIMPLICIDADE

Melhoria
Continua

- Desenvolvimento Profissional
- Gestão Lean Enterprise
- Automação de Processos

Big Data
Aumento eficiência e agilidade na tomada de decisão

PROTAGONISMO

Liderança
Inspiradora

- Singularidade
- Transformação da companhia
- Formação de talentos

Succession Planning
Promover a sustentação e perpetuidade

PESSOAS

- Comunicação e alinhamentos
- Gestão da mudança
- Geração de propósito
- Democratização

LIDERANÇA

- Empoderamento e uma atuação mais autônoma
- Gestão ágil (políticas, processos e método)
- Maior envolvimento no *design* da solução
- Gestão do negócio



DIRECIONAMENTO
DO CAMINHO



TRANSPARÊNCIA

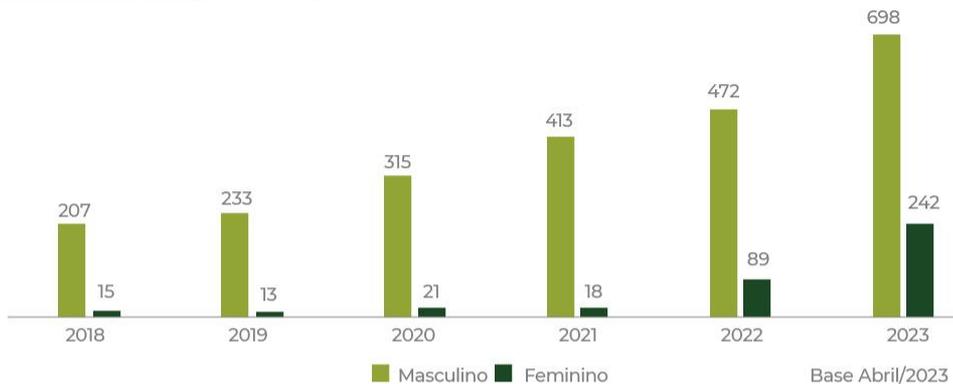


VALORIZAÇÃO



HUMANIZAÇÃO

DIVERSIDADE DE GÊNERO



Ganhos Percebidos



Aumento da qualidade de execução dos trabalhos;



Menos perdas no processo operacional;



Redução de absenteísmo e na rotatividade;



Maior colaboração ao processo de melhoria contínua na companhia.





PEDRO FERNANDES

CONSELHEIRO

CAMILA COLPO
Chairwoman



JÚLIO PIZA
Membro Independente



GERHARD BOHNE
Membro Independente



CARLOS BARTILOTTI
Membro Independente



PEDRO HENRIQUE FERNANDES
Membro Independente

DESTAQUES



Camila Colpo

Anos de
Experiência **+12**



Gerhard Bohne

Anos de
Experiência **+30**



Pedro H. Fernandes

Anos de
Experiência **+18**



Carlos Bartilotti

Anos de
Experiência **+20**



Júlio Piza

Anos de
Experiência **+30**



Dinâmica das reuniões / evolução

- 10 reuniões presenciais no ano;
- Renovação / sucessão a cada 2 anos
- Conselho bem diversificado e participativo;
- Presença nos comitês.



Comitês

- Expansão e M&A
- Estratégico
- Auditoria



Tomada de decisões e acompanhamentos

- Como é o processo?
- Alinhamento estratégico;
- Olhar para o futuro;
- Alinhamento com a cultura e propósito;
- Alinhamento com a equipe diretiva.





MARINO COLPO

CEO

A close-up photograph of several green leaves with prominent veins and small water droplets on their surfaces. The leaves are arranged in a cluster, and the lighting is soft, highlighting the texture of the foliage. A dark green horizontal bar is overlaid across the center of the image, containing white text.

— Para onde caminha a Boa Safra —



Feijão



Milho



FORAGEIRAS



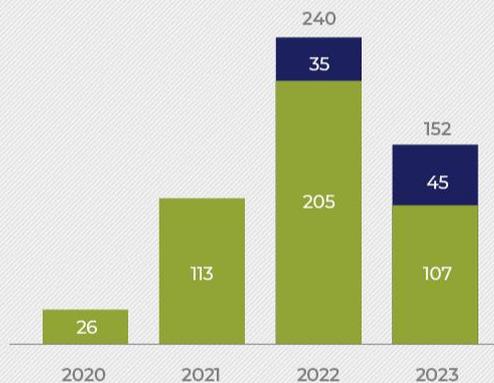
Trigo



Sorgo

NOVOS INVESTIMENTOS

Anúncio de aproximadamente R\$150 milhões de investimentos, para 40 mil big bags e crescimento no milho



Ano	Market Share (%)	Cap. Instalada (mil big bags)	Lucro Líquido (R\$ milhões)	Lucro por Capacidade (R\$/big bag)
2020	5,7%	100	70	702
2021	6,1%	130	127	985
2022	7,4%	170	175	1.031
2023E		>200		
2024E		240		
...
2027E		360		

Nota: As informações apresentadas se referem a capacidade instalada de sementes de soja.

FUTURO

GOVERNANÇA

- Conselho próximo a administração (reunião mensal)
- Foco na estratégia, cultura e propósito.

PESSOAS / GESTÃO

- Cuidar das pessoas
- Equipe de alto desempenho
- Forte crescimento mantendo a qualidade da semente

COMERCIAL EM MARKETING

- Maior aumento de marketshare da história (2022).
- Em 2023 vamos dobrar a capacidade do TSI (5 máquinas para 11 máquinas).

FINANCEIRO

- 600mm de possível capacidade de investimento (2x EBITDA).
- Sinergia em M&A.

BESTWAY - MILHO

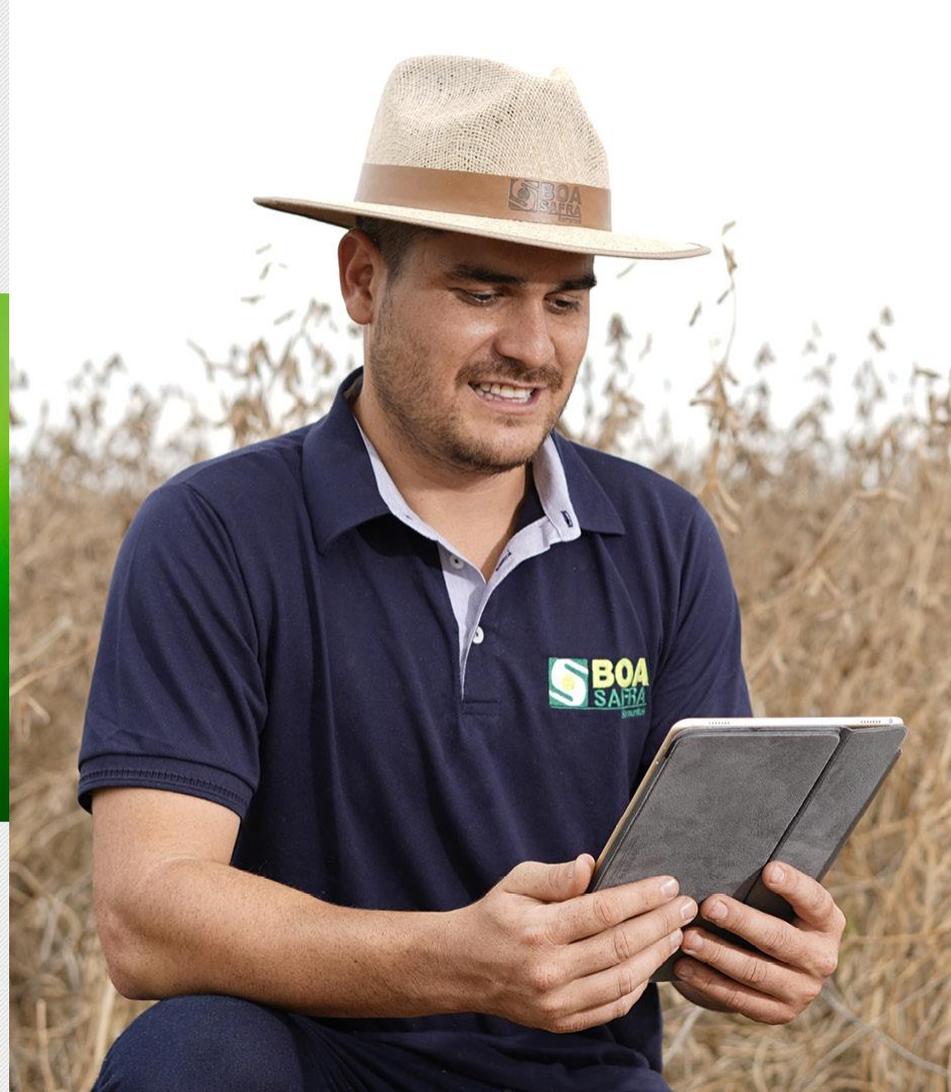
- Até 2027 vamos chegar em 132 mil big bags de sementes de milho.
- Investimento 45 mm em 2023, planta operando a partir de julho.

OPERAÇÕES - SOJA

- Em 2 anos dobramos a capacidade produtiva (100m bags para 200m bags)
- Investimento de 110mm em 2023 para chegar a 240m bags em 2024.
- Até 2027 vamos chegar em 360m bags de sementes de soja.



Q&A



BOA SAFRA DAY

VOCÊ CRESCE COM A GENTE!