



Análise

Boa Safra SOJA3

Produzido por SIMPLA CLUB

Guilherme La Vega

Última atualização

O 3T25 consolidou um trimestre de forte desempenho comercial para a Boa Safra, marcado pelo início do ciclo de faturamento da safra 25/26 e pela aceleração dos embarques de sementes, que tradicionalmente se concentram neste período.

A Receita Operacional Líquida atingiu R\$1,13 bilhão, crescimento de 56% a/a, impulsionada pelo maior volume expedido e pela regularidade dos embarques ao longo do trimestre. A carteira de pedidos chegou a R\$861 milhões, 18% acima do ano anterior, com soja representando R\$760 milhões (+9%) e demais culturas avançando 206%, reforçando o processo de diversificação do portfólio.



*Carteira de pedidos Soja e outros.
Fonte: RI Boa Safra.*

O lucro bruto somou R\$148 milhões, crescimento de 51% a/a, com margem bruta estável em 13%, sustentada pelos maiores volumes de venda de sementes de soja.

O EBITDA Ajustado alcançou R\$114 milhões (+54% a/a), com margem de 10%, alinhada ao padrão histórico, mas pressionada pelas despesas comerciais e administrativas. A linha de vendas foi impactada pelo aumento do frete CIF (+R\$7 milhões), enquanto a administrativa cresceu pela maior despesa com pessoal (+R\$11 milhões).

O lucro líquido ajustado ficou estável em R\$35 milhões, refletindo o equilíbrio entre crescimento de receita, maior despesa operacional e

resultado financeiro negativo mais forte no período, que totalizou –R\$11,4 milhões, afetado por juros sobre CRA e efeitos de AVP de contas a receber e fornecedores.

Na operação agrícola, a companhia manteve elevados níveis de qualidade: mesmo sob condições de estiagem pré-colheita, o índice de germinação permaneceu acima de 94% pelo quarto ano consecutivo. Para o ciclo 25/26, a área contratada de multiplicação foi expandida para 302 mil hectares, aumentando a dispersão geográfica e reduzindo riscos climáticos. O portfólio chegará a 98 cultivares de soja, ampliando a capilaridade regional e a diferenciação genética.

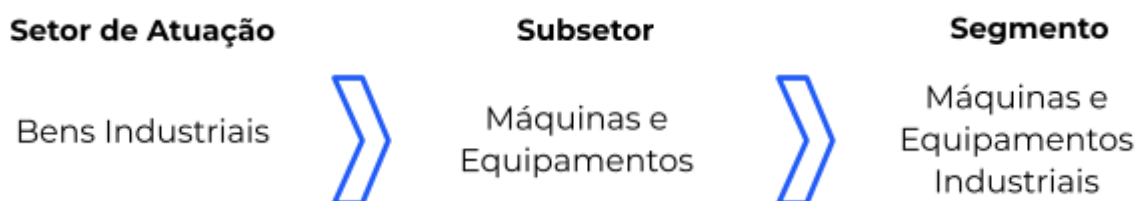
A diversificação de culturas seguiu avançando com intensidade. As novas culturas e serviços já representam 10% da Receita Bruta, ante 5% no 3T24. O faturamento dessas linhas alcançou R\$203 milhões no 9M25, alta de 148% a/a, impulsionado por insumos agrícolas (R\$102 milhões) e agricultura regenerativa.

Consolidado (R\$ Mil)	3T24	3T25	Δ Var.	LTM3T24	LTM3T25	Δ Var.
Receita Operacional Líquida	727.380	1.131.096	56%	1.725.138	2.344.435	36%
CMV	(629.265)	(982.895)	-56%	(1.456.281)	(2.036.681)	-40%
Lucro Bruto	98.115	148.201	51%	268.857	307.754	14%
Margem Bruta (%)	13%	13%	-0,4 p.p.	16%	13%	-2,5 p.p.
EBITDA	78.536	107.972	37%	201.718	224.791	11%
Margem Ebitda (%)	11%	10%	-1,3 p.p.	12%	10%	-2,1 p.p.
EBITDA Ajustado	73.930	113.662	54%	193.738	226.923	17%
Margem Ebitda Ajustada (%)	10%	10%	-0,1 p.p.	11%	10%	-1,6 p.p.
Lucro Líquido	54.040	67.879	26%	295.302	189.806	-36%
Margem Líquida	7%	6%	-1,4 p.p.	17%	8%	-9,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado²	35.038	35.025	0%	179.360	101.402	-43%
Margem Líquida	5%	3%	-1,7 p.p.	10%	4%	-6,1 p.p.

EBITDA e Lucro Líquido.

Fonte: RI Boa Safra.

Área de atuação



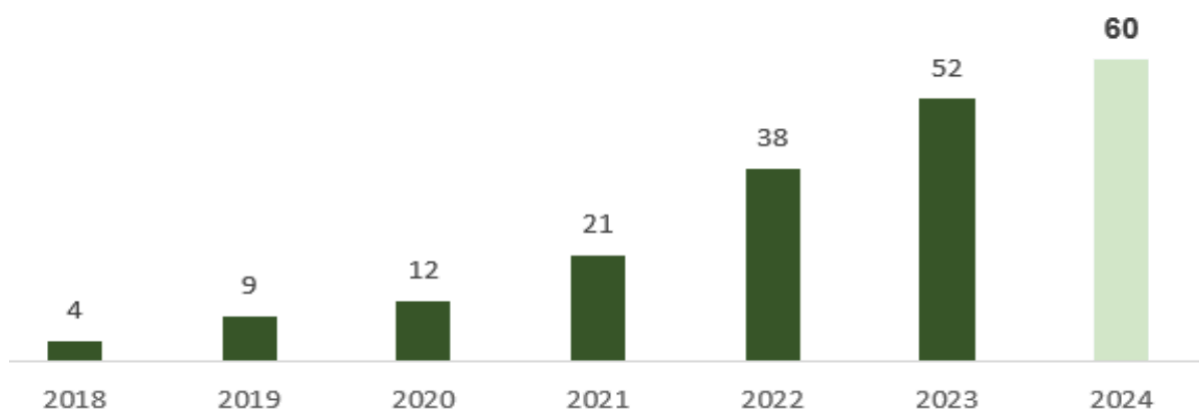
A Boa Safra é uma das principais produtoras de sementes do país, com atuação em mais de 80% do território brasileiro e capacidade instalada superior a 280 mil big bags. Seu market share gira em torno de 8%, com forte predominância da soja, que representa mais de 90% da receita. Nos últimos anos, porém, a companhia vem diversificando seu portfólio com sementes de milho, feijão, sorgo e forrageiras, ampliando sua presença em culturas relevantes para o agronegócio.

A produção acontece nas Unidades de Beneficiamento de Sementes (UBS), onde ocorre a limpeza, secagem, padronização, seleção e posterior armazenamento em câmaras frias — etapa fundamental para preservar a qualidade do material até a próxima safra. O processo produtivo começa com a aquisição das sementes-matriz, desenvolvidas em laboratório por empresas de biotecnologia, como a Bayer. Essas companhias investem em pesquisa genética e recebem royalties de 15% a 20% da receita líquida da Boa Safra. Já os produtores integrados, responsáveis pela multiplicação das sementes, recebem bônus adicionais entre 8% e 10% sobre o volume entregue.

Após adquirir as sementes-matriz, a Boa Safra as distribui aos produtores integrados, que realizam o plantio entre outubro e novembro. Durante todo o ciclo produtivo, a companhia oferece suporte técnico e acompanhamento agrônômico. A colheita ocorre entre fevereiro e março, quando as sementes são avaliadas em laboratório. Apenas lotes que atendem aos padrões de qualidade seguem para beneficiamento

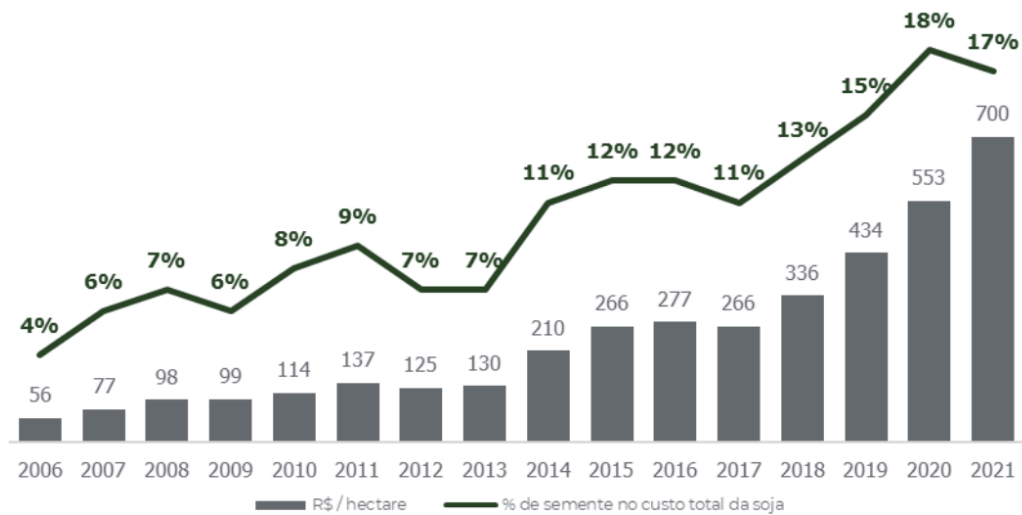
industrial; caso contrário, não há obrigação de compra por parte da empresa, o que reduz riscos e evita a formação de estoques indesejados.

No processamento, as sementes podem seguir diretamente para armazenamento em câmaras frias — por até seis meses — ou receber o Tratamento Industrial de Sementes (TSI). O TSI consiste na aplicação de componentes químicos que elevam a produtividade, reduzem riscos fitossanitários e aumentam a segurança operacional do produtor. Há duas modalidades: o TSI de 1ª geração e o TSI Completo, que adiciona um composto extra de cinco moléculas e no qual a Boa Safra foi pioneira no país. A adoção tem crescido de forma consistente: em 2020, apenas 13% das sacas receberam TSI básico e 1,3% o TSI Completo; já em 2024, as vendas tratadas se aproximaram de 40%.



*Vendas de big bags tratadas (mil big bags).
Fonte: RI Boa Safra.*

O maior uso de sementes tratadas aumenta a rentabilidade da companhia, pois agrega valor ao produto e melhora os resultados dos produtores — que, como mostram as estatísticas, têm destinado parcela crescente do custo total ao investimento em sementes de melhor qualidade. A importância dessa etapa é evidente: sementes superiores influenciam diretamente a taxa de germinação e a resistência a pragas, fatores decisivos para a produtividade das fazendas.



Participação de semente no custo de produção total.
Fonte: RI Boa Safra.

Enquanto aguardam a venda, as sementes ficam armazenadas em câmaras frias próprias ou terceirizadas. Caso a empresa não consiga comercializar parte do estoque dentro do período ideal, os lotes podem ser destinados à venda como soja-grão comercial, com menor valor agregado, mas ainda monetizável. Esse processo reforça a eficiência logística e minimiza perdas.

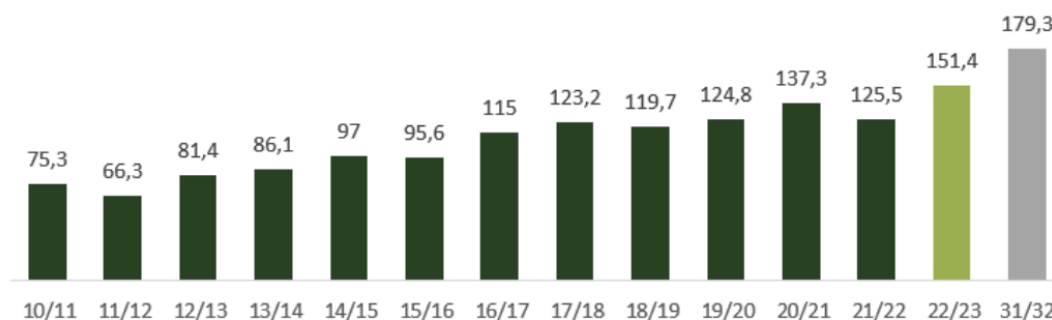
Um fator que distingue a Boa Safra de outras empresas do agronegócio é seu modelo asset light. A companhia não realiza plantio próprio; essa etapa é terceirizada para produtores integrados, que assumem o risco agrícola. Seu foco de capital está nas UBS e nos centros de distribuição. Com isso, o capex é menor, a necessidade de capital de giro é reduzida — até porque só compra as sementes que deseja — e as contas a receber são extremamente conservadoras, dado que a maior parte das vendas é à vista e o restante tem garantias reais ou de crédito.



Organograma das etapas.
Fonte: RI Boa Safra.

Com os recursos captados no IPO (2021) e no follow-on (2024), a empresa ampliou sua estrutura para cinco UBS, cinco centros de distribuição e duas unidades da Bestway, adquirida para atuar no segmento de sementes de milho. O plano acompanha a perspectiva de expansão do setor. Segundo a CONAB, a área plantada de soja deve crescer de 24,2 milhões de hectares (safra 10/11) para 51,5 milhões (safra 31/32). Como cada hectare consome, em média, um saco de sementes, o potencial de demanda futura é expressivo. Além disso, o Brasil deve superar 70 milhões de sacas produzidas, consolidando sua posição de maior produtor e fornecedor global.

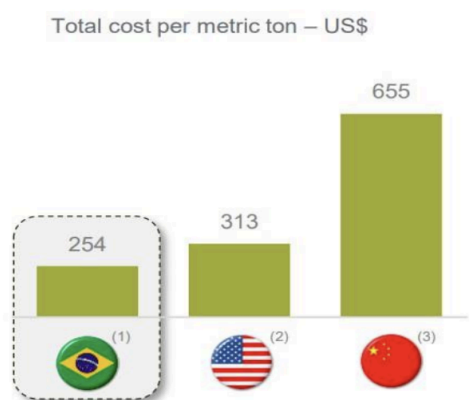
Produção anual de semente de soja (milhões de toneladas)



Fonte: CONAB e MAPA.

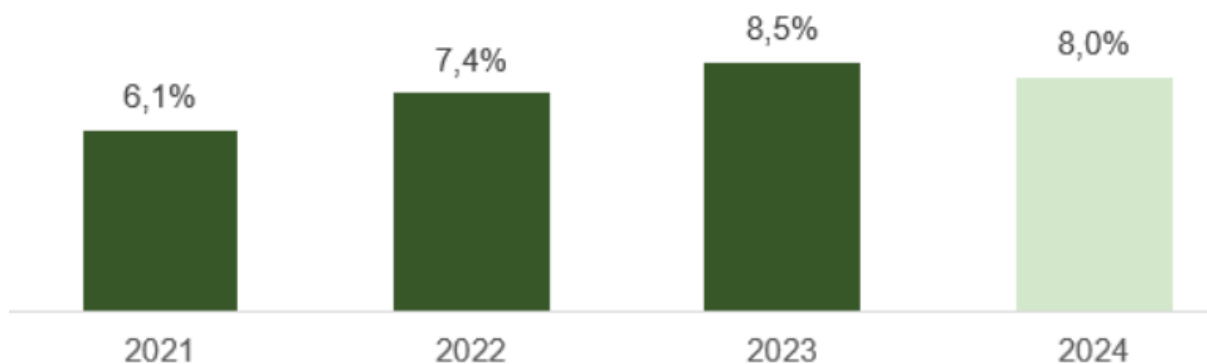
Projeção da produção de soja.
Fonte: RI Boa Safra.

O mercado de sementes cresce a um ritmo ainda mais acelerado que a expansão da área cultivada. Entre 2011 e 2019, o ritmo médio anual foi de 9,2%, impulsionado pelo reconhecimento, por parte dos produtores, de que sementes de qualidade elevam significativamente a produtividade. A competitividade brasileira também se destaca: produzir uma tonelada de soja no Brasil é, em média, 19% mais barato que nos EUA e 61% mais barato que na China, segundo o USDA. Somando isso ao fato de que o país possui ampla disponibilidade de terras agricultáveis — diferente dos EUA, que já operam perto do limite de expansão — o potencial de crescimento torna-se ainda mais evidente.



*Produtividade no Brasil.
Fonte: RI Boa Safra.*

Continuando na comparação com o mercado norte-americano, temos uma nítida concentração entre os três maiores *players* de semente nos EUA, que dominam cerca de 59% do mercado. Somente a empresa líder do setor tem 27% de *market share*.



Histórico de market share.
Fonte: RI Boa Safra.

No Brasil, os 10 maiores *players* representam apenas 23% de *market share*. Essa fragmentação do mercado abre muitas possibilidades para a Boa Safra, que está entre as companhias mais capitalizadas e com melhor qualidade do seu setor.



Dados do setor.
Fonte: RI Boa Safra.

História do Emissor

Os sócios-fundadores da Boa Safra Sementes S.A., Marino Colpo e Camila Colpo, descendem de imigrantes italianos que chegaram ao Brasil para viver da agricultura e cresceram no Centro-Oeste em um ambiente de produção agrícola informal, onde desenvolveram conhecimento técnico no cultivo de grãos, especialmente sementes. Com o objetivo de elevar o nível de profissionalização do setor e criar uma empresa capaz de operar em escala nacional, fundaram a Boa Safra em 2009, especializada na produção de sementes. Desde então, a companhia expandiu seus negócios de forma consistente, investindo em tecnologia, governança e gestão, até se tornar uma produtora com presença nos principais estados agrícolas do país, incluindo Centro-Oeste, Sudeste, Sul, Norte e Nordeste.

Em 2012, passou a armazenar sementes de soja em câmaras frias, aumentando significativamente as taxas de germinação; e, em 2014, iniciou o uso do Tratamento de Sementes Industrial (TSI – 1ª geração), aprimorado em 2020 com a introdução do TSI Completo, tornando a Boa Safra uma das pioneiras em sua utilização. Em 2018, firmou parceria com a Fundação Dom Cabral, reforçando a profissionalização da equipe.

Em 2020, a Boa Safra tornou-se uma sociedade anônima e protocolou o pedido de registro de companhia aberta categoria “A”, além da solicitação de listagem no Novo Mercado da B3. O IPO foi concluído em junho de 2021, permitindo à empresa acelerar sua expansão física e produtiva. Desde então, a companhia ampliou sua estrutura com novos centros de distribuição em Sorriso (MT), Balsas (MA), Paraíso do Tocantins (TO) e Jaborandi (BA), além do avanço das obras em Primavera do Leste (MT). Com essas adições e unidades de terceiros, a capacidade produtiva saltou de 130 mil big bags em 2021 para 280 mil big bags em 2025.

O ano de 2022 marcou a entrada da companhia no mercado de sementes de milho, com a aquisição de 2/3 da Bestway Seeds, em Uberlândia (MG), abrindo uma nova avenida de crescimento em uma das culturas mais relevantes do país. No mesmo ano, a Boa Safra participou da constituição do FIAGRO Suno Agro FII (SNAG11), ao qual cedeu créditos e que passou a representar uma alternativa estratégica de financiamento por meio de CRAs, totalizando R\$335 milhões captados até 2024. Em 2024, a empresa converteu debêntures da DaSoja Sementes em participação acionária de 45%, assumindo seu controle operacional e ampliando presença no MATOPIBAPA, além de inaugurar dois grandes centros de distribuição em Ribeirão Cascalheira e Campo Novo do Parecis (MT), reforçando a logística em uma das regiões mais relevantes da produção nacional de grãos. No mesmo ano, fundou a Avra Sementes, voltada a oferecer cultivares exclusivas adaptadas ao Cerrado.

Em fevereiro de 2025, a Boa Safra aprovou a criação da SBS Green Seeds, joint venture dedicada à produção e comercialização de sementes de forrageiras, iniciando com 30% de participação e podendo alcançar até 60%. A iniciativa reforça a estratégia de diversificação operacional e fortalece a atuação da companhia em agricultura regenerativa. Ainda em 2025, a Boa Safra realizou sua primeira emissão de CRA corporativo diretamente ao mercado, levantando R\$500 milhões em quatro séries com prazos de 5 a 10 anos.

Governança Corporativa

A Boa Safra está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, o de mais alto nível de aplicação das Boas Práticas de Governança Corporativa.

Os dois maiores acionistas (controladores) da companhia são Marino e Camila, que são da família fundadora e também irmãos. Marino exerce o cargo de *CEO*, enquanto Camila exerce o cargo de Presidente do Conselho de Administração.

A melhor configuração de Governança Corporativa seria a ausência dos controladores do cargo de *CEO*, ficando apenas no Conselho de Administração. Apesar disso, Marino também representa um cargo técnico, visto seu *background* no setor.

Para melhorar, temos um Conselho de Administração formado em 80% por membros independentes (somente Camila tem vínculo com a empresa). Esses membros possuem experiência e expertise no ramo.

Por exemplo, um desses membros, Carlos Bartilotti, já foi professor de finanças pela FGV, é membro do Conselho em outras empresas, tem experiência em governança corporativa, em planejamento estratégico, viabilidade financeira, *adviser* de fusões e aquisições, controle de

resultados, endividamento, entre outras especializações. Outros membros também possuem alta capacidade técnica e experiência no agronegócio.

Acionista	%
Controladores	56,846%
HIX	6,388%
Tesouraria	0,592%
Outros	36,174%

Data de preenchimento dos dados: 30/05/2025

*Estrutura acionária.
Fonte: RI Boa Safra.*

Por ser uma empresa recente na Bolsa de Valores, a Boa Safra ainda está em processo de maior alinhamento e desenvolvimento de governança corporativa. Entendemos que a composição do órgão é boa e pode ajudar a companhia nesse ponto.

Na remuneração dos administradores não foi encontrada a parcela de incentivo de longo prazo, sendo esse um ponto que pode minimizar possíveis conflitos de interesse entre acionistas.

Riscos do Negócio

A Boa Safra adquire produtos de seus fornecedores e celebra contratos com os produtores integrados, para que seja realizada a etapa de plantação e multiplicação das sementes tratadas pela empresa. Contudo, esses contratos são feitos por safra, sem exclusividade entre as partes relacionadas.

Dessa forma, caso os vínculos não sejam renovados, a empresa pode descumprir seus contratos de venda para seus clientes, resultando em multas, em um efeito cascata. Esse pode ser classificado como Risco de Negócio.

Além disso, esse risco está atrelado à dependência do agronegócio quanto ao clima (secas, excesso de chuva, ondas de calor, umidade). Já que suas variações podem impactar diretamente as atividades dos produtores integrados e, conseqüentemente, da Boa Safra.

Da mesma forma, existe o Risco de Mercado, pois as sementes são *commodities* negociadas em dólar. Portanto, podem passar por um período de grande instabilidade e volatilidade, impactando as atividades dos produtores integrados.

O Risco de Execução, por fim, envolve potenciais aquisições que podem ser realizadas pela companhia. Por não ter histórico dessas movimentações, não sabemos como será o processo de diligência da empresa, nem como será sua alocação de capital. Eventuais alocações ruins destroem valor aos acionistas.

Resultados Anteriores

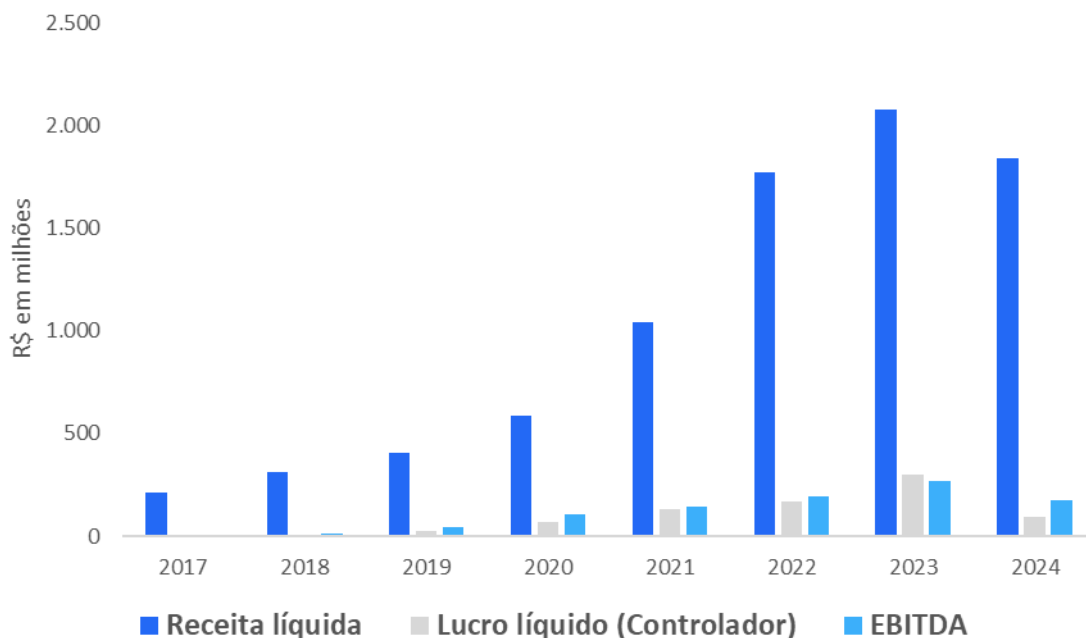
O histórico de resultados da Boa Safra é excepcional. A companhia executou sua estratégia com alto nível de eficiência, conseguindo avançar de forma consistente nas principais métricas operacionais. Esse crescimento é fruto tanto da expansão significativa no volume de vendas — acompanhada de ganho de market share — quanto do aumento do ticket médio, impulsionado pela maior participação das sementes tratadas com TSI no mix total.

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 %	5,7%	6,1%	7,4%	8,5%	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

Principais métricas.

Fonte: RI Boa Safra.

Na figura abaixo, é possível observar como a evolução dessas métricas se refletiu diretamente no faturamento e no lucro líquido. Desde 2017, a empresa praticamente multiplicou seus resultados por dez, demonstrando a força do modelo operacional e a maturidade crescente do negócio.



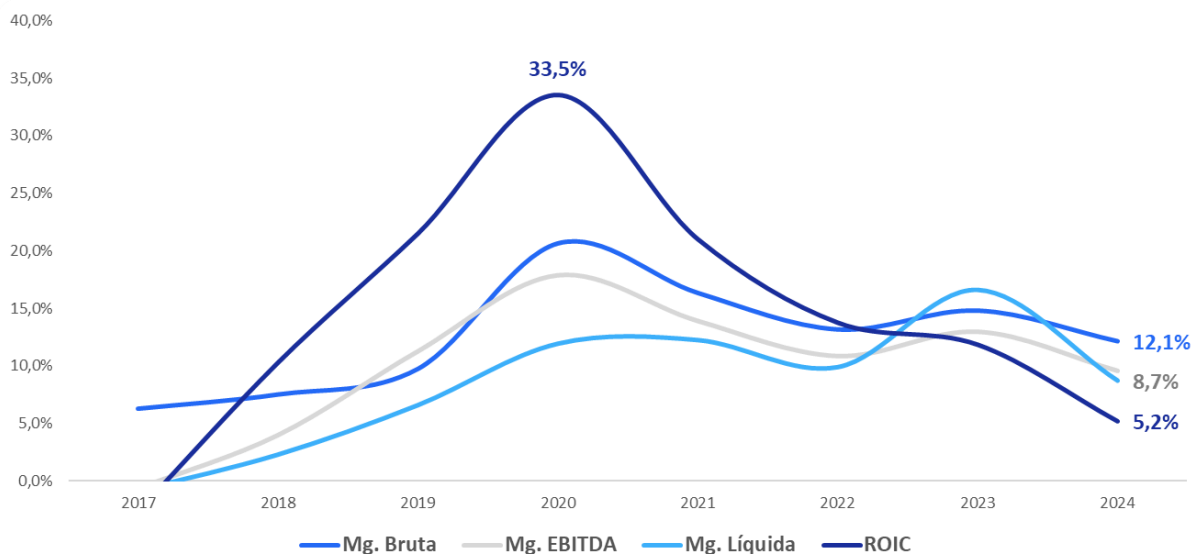
Desempenho operacional.

Fonte: RI Boa Safra.

Contudo, apesar do aumento da produção, a companhia enfrentou forte pressão em seus resultados ao longo de 2024 devido ao enfraquecimento do agronegócio e à queda no preço dos grãos. A Boa Safra realizou investimentos relevantes para ampliar sua capacidade produtiva e atender um mercado com demanda potencial significativa. Porém, mesmo que a empresa ainda não tenha atingido sua maturidade operacional, entendemos que os ganhos de margem e rentabilidade daqui em diante tendem a ser marginais, e não estruturais.

As margens históricas foram infladas por um contexto excepcional — especialmente o ciclo altamente favorável ao produtor após o início da guerra na Ucrânia. Assim, não esperamos um retorno consistente aos patamares mais elevados do passado, embora o nível atual continue compatível com o de empresas que operam modelos de negócios semelhantes.

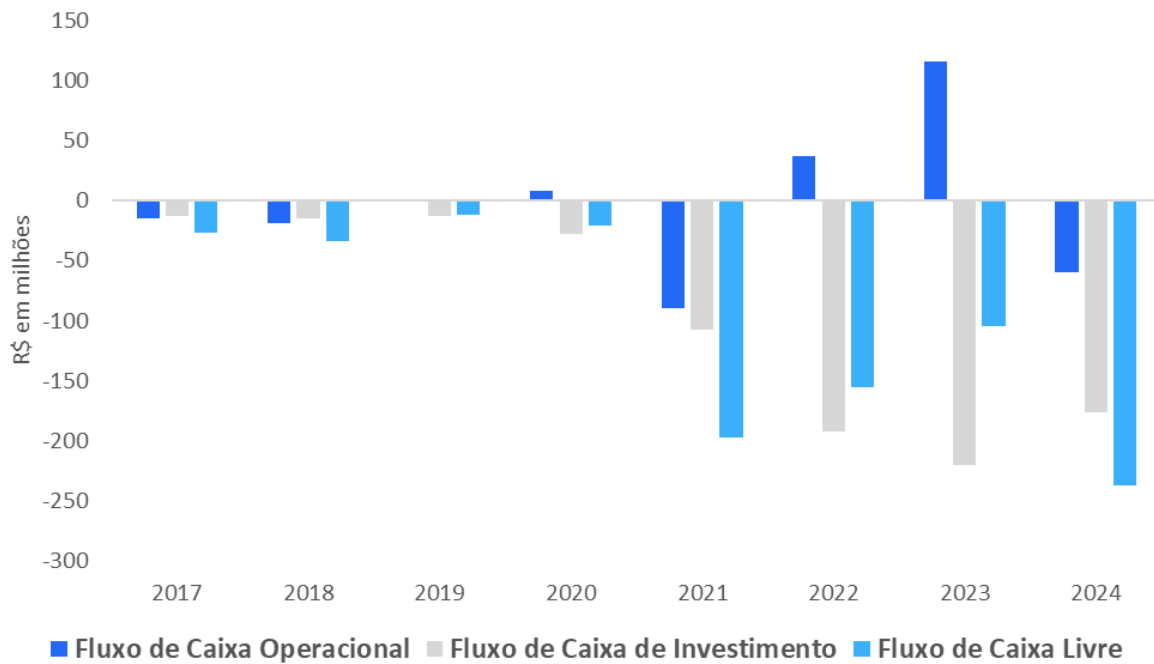
Em relação à rentabilidade, o indicador apresenta distorções relevantes, já que o aumento do patrimônio líquido após o IPO reduz artificialmente o ROE. Por essa razão, optamos por utilizar o ROIC como principal métrica de retorno, por refletir de forma mais adequada a rentabilidade sobre o capital efetivamente investido na companhia.



Margens de operação.
Fonte: RI Boa Safra.

Apesar da queda recente, acreditamos que a margem da companhia deve se recuperar nos próximos anos, à medida que sua estrutura operacional amadureça e o ritmo de crescimento se estabilize. Com a normalização das margens e o perfil asset light do negócio, esperamos que o ROIC volte ao patamar acima de 20% — nível bastante positivo e claramente gerador de valor ao acionista.

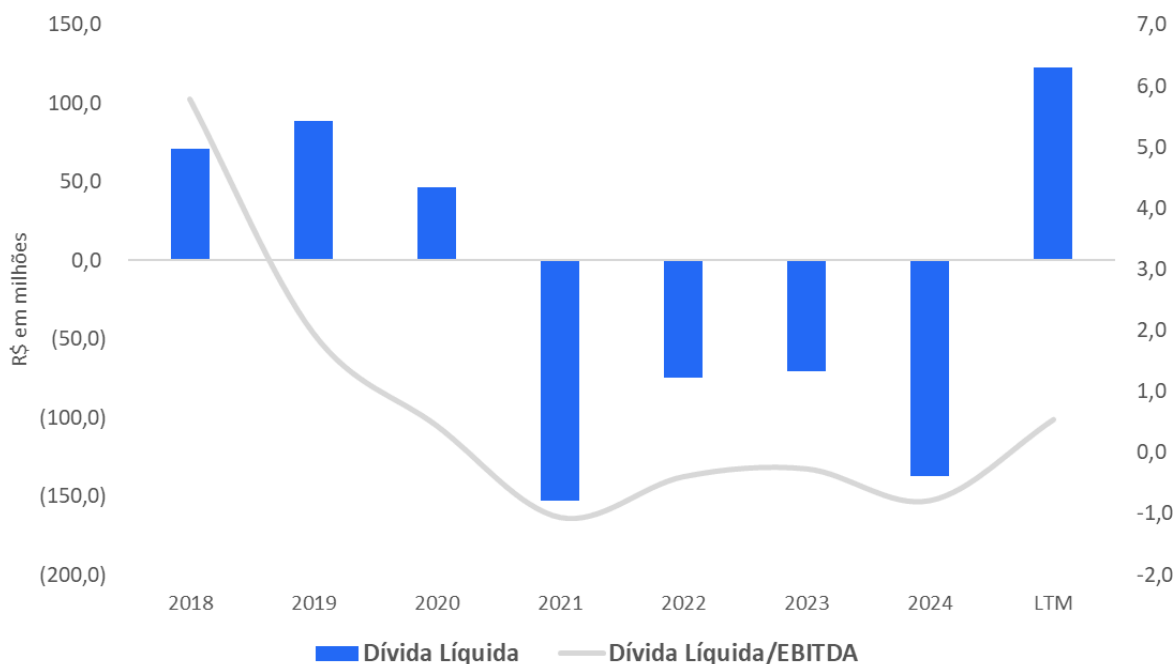
Na figura a seguir, observamos uma geração de caixa operacional ainda volátil e um fluxo de caixa livre negativo. Enquanto a oscilação do caixa operacional está ligada principalmente ao aumento do nível de estoques — necessário para acompanhar o crescimento das vendas —, o fluxo de caixa livre negativo reflete esse mesmo movimento, acrescido dos investimentos em capex relacionados à expansão, compra de terrenos e construção de novas UBS.



*Geração de caixa livre e operacional.
Fonte: RI Boa Safra.*

Embora essa ainda não seja a realidade da Boa Safra, é natural esperar que, à medida que a companhia reduza seu ritmo de expansão, o fluxo de caixa livre passe a ser positivo. Isso porque o investimento intensivo em capital de giro tende a diminuir e a necessidade de capex para novas unidades deve se aproximar gradualmente do nível de depreciação.

Entretanto, operar por alguns anos com fluxo de caixa livre negativo levou a um aumento do endividamento no período recente. Esse efeito só não foi mais significativo devido ao aumento de capital realizado em 2024, que adicionou aproximadamente R\$300 milhões ao caixa. Atualmente, a situação financeira é confortável: a posição de caixa da companhia supera a dívida bruta, mantendo o endividamento sob controle.



Endividamento.
Fonte: RI Boa Safra.

Valuation

Análise de Múltiplos

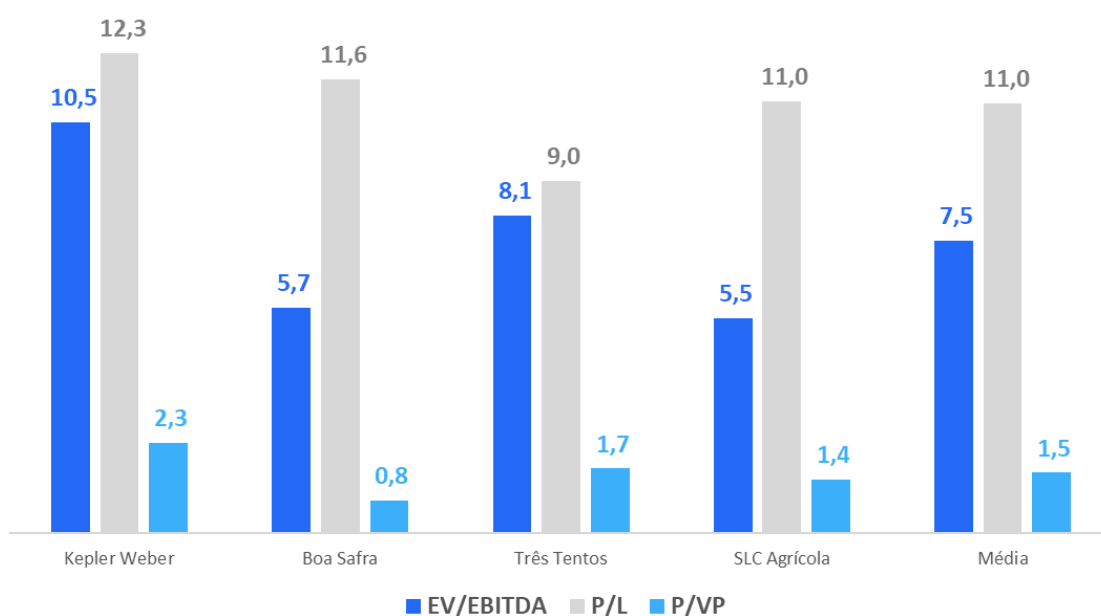
O método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Para que sua eficiência seja atestada, é coerente que se compare empresas do mesmo setor de atuação e que, ainda por cima, essas empresas estejam no mesmo ciclo de vida. Isto é, se estão em expansão, maturidade ou decaimento de suas atividades.

Para a comparação de múltiplos foram escolhidas as empresas Kepler Weber (KEPL3), SLC Agrícola (SLCE3) e Três Tentos Agroindustrial (TTEN3). Apesar de serem empresas com modelos de negócio diferentes, existem alguns pontos em comum com cada uma delas.

❖ **P/L:** indica o quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo lucro da companhia, de outra forma, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial.

❖ **P/VP:** é a relação entre o valor de mercado da companhia e seu patrimônio líquido. Indica o quanto o mercado está disposto a pagar em todo o patrimônio que a ele pertence. Isto é, esse múltiplo relaciona a capacidade da empresa em rentabilizar o patrimônio do acionista.

❖ **EV/EBITDA:** o objetivo desse indicador é analisar quanto o valor da firma, que é a soma do valor de mercado com a dívida líquida, se relaciona com o lucro operacional da empresa. É diferente dos outros indicadores pois, aqui, relaciona a operação em si.

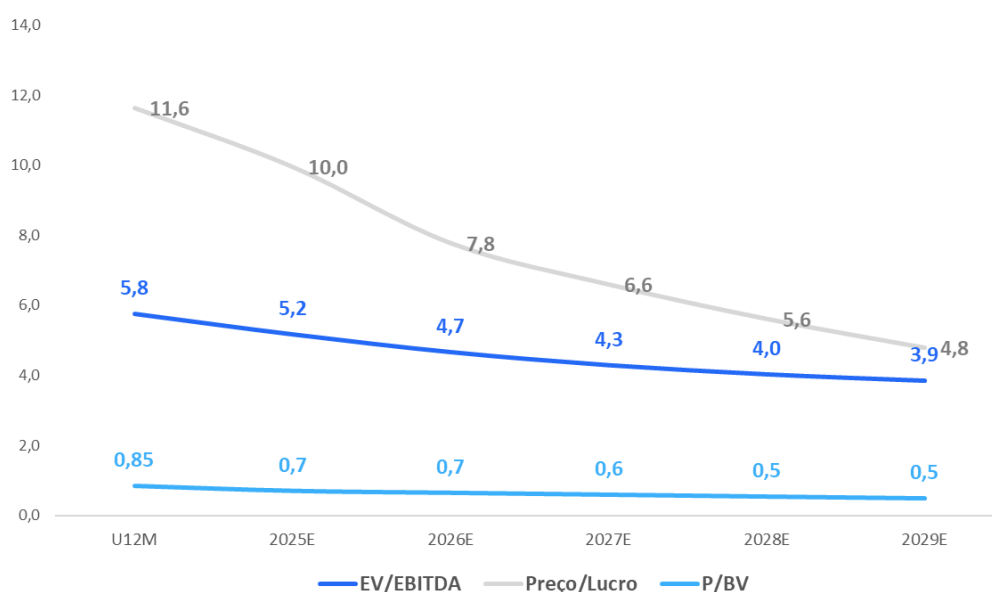


*Comparação de múltiplos.
Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.*

A análise dos múltiplos mostra que a Boa Safra está sendo negociada com desconto na maioria dos indicadores, com exceção do P/L — que, vale lembrar, não é o múltiplo mais adequado para empresas ligadas a commodities, devido à volatilidade do lucro. Apesar disso, a companhia figura entre as mais descontadas do setor: negocia a um EV/EBITDA significativamente abaixo da média e a um P/VP inferior a 1x, mesmo entregando retorno sobre patrimônio líquido positivo. Ainda assim, é

fundamental complementar essa leitura com outros métodos de valuation para chegar a uma conclusão mais robusta.

Na figura abaixo, observamos que o mercado financeiro ainda projeta crescimento relevante para a Boa Safra, o que tende a reduzir seus múltiplos futuros — inclusive para níveis inferiores à sua média histórica. Em outras palavras, embora a ação possa parecer negociada com certo prêmio em relação a outras empresas do agronegócio, essa percepção não se confirma quando comparamos seus múltiplos com o próprio histórico da companhia.



*Comportamento Histórico dos Múltiplos e Expectativas Futuras.
Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.*

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

Esse método projeta fluxos de caixa da empresa para os próximos anos e o traz a valor presente, descontado a uma taxa média ponderada, chamada de custo de capital, na sigla em inglês *WACC* (*Weighted Average Cost of Capital*).

Essa taxa representa o quanto a empresa gasta com custos de dívida e de remuneração ao acionista. De maneira geral, é o custo de financiamento da empresa.

Esse método tem como objetivo fazer uma estimativa reversa do mercado. Em outras palavras, o objetivo dessa análise consiste em avaliar, dado o preço das ações, qual seria o crescimento esperado pelo mercado em relação à companhia.

No possível cenário encontrado, a empresa deveria crescer de forma regressiva entre 27% a 13% ao ano para os próximos anos. Após esse período, a companhia atingiria seu crescimento na perpetuidade, apenas acompanhando o reajuste da inflação.

Também consideramos um pequeno ganho de margem EBIT, estabilizando em 12%, próximo ao que a companhia já entrega em seus resultados.

Essa nos parece uma estimativa realista, visto que a Boa Safra tem projeção em aumentar sua capacidade instalada até 2027. Seguindo seus projetos, o preço da sua ação é justificável.

Opinião do Analista





A tese de investimento da Boa Safra foge ao padrão da maior parte das empresas listadas no Brasil. Isso porque o agronegócio, de forma geral, é menos dependente do cenário político doméstico e, em muitos casos, se beneficia diretamente de um câmbio mais depreciado. Além disso, o Brasil reúne condições únicas: vastas áreas de terras aráveis, tecnologia agrícola avançada e alta produtividade. O país já alimenta mais de 1 bilhão de pessoas no mundo — número que deve continuar crescendo à medida que ampliamos participação no mercado global de alimentos.

Nesse contexto, a Boa Safra representa uma tese com maior segurança estrutural, já que opera em um setor cujo vetor de longo prazo é claramente positivo. Esse cenário fica ainda mais interessante por se tratar de uma companhia asset light, capaz de crescer sem a necessidade de reinvestimentos intensivos em ativos, preservando retornos mais elevados. Também enxergamos tendência de ganho de market share, dado que o mercado de sementes permanece bastante fragmentado, além do potencial aumento da adoção de sementes tratadas, que elevaria o ticket médio da companhia.

Mesmo diante desse ambiente estruturalmente favorável, as ações da Boa Safra hoje negociam abaixo de seu valor intrínseco. Entendemos que o mercado vem penalizando a empresa em função das condições mais adversas enfrentadas pelo agronegócio, cenário que consideramos passageiro — embora a melhora não deva ser imediata. Ainda assim, vemos capacidade real de a Boa Safra surpreender positivamente o mercado nos próximos anos. Vale lembrar que estamos diante de uma tese de longo prazo: oscilações conjunturais e o elevado número de investidores pessoa física podem gerar volatilidade no curto prazo.

Portanto, para o investidor que busca exposição ao agronegócio com histórico sólido, bom posicionamento competitivo e perspectivas estruturais de crescimento, a Boa Safra se apresenta como uma opção bastante atrativa. Por outro lado, para quem procura retornos elevados via dividendos, o papel não é o mais adequado, dado seu baixo payout. Assim, mantemos nossa recomendação de COMPRA para as ações da Boa Safra (SOJA3).

Equipe

 Gabriel Bassotto Analista CNPI especialista em Ações Brasileiras	 Carlos Júnior Analista CNPI especialista em Fundos Imobiliários	 Thiago Armentano Analista CNPI especialista em Ativos Globais	 Guilherme La Vega Analista CNPI especialista em Ações Brasileiras
---	--	---	--

Acompanhamento

relatório atualizado em 02.12.2025

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os *rankings* e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme Rabelo De La Vega Nunes (CNPI 8950), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, os analistas envolvidos não estão em situação que possam afetar a imparcialidade do relatório ou que possam configurar conflitos de interesse. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

