

# brota

Plante o que quiser,  
onde quiser, sem esforço

Oferecendo 8% de participação societária  
Em troca de R\$ 1.500.000,00 em investimento



# Somos líderes de mercado na América Latina



A Brota é uma startup de agricultura urbana, que te permite plantar o que quiser, onde quiser, sem esforço.



**+100.000 clientes**

em todo Brasil, sendo a maior da América Latina

**+60% margem bruta**

mostrando-se um negócio saudável

**470% cresc. MRR**

na sua principal linha de produto em 2024

**554% crescimento no Varejo**

no seu principal canal de vendas nos últimos 24 meses



**+100 lojas ativas**

# O mercado garden é o novo mercado pet



Em 2010

**Mercado Pet**

Em 2020

**Mercado Garden**

## Tamanho de Mercado:

*Jovem mas já relevante*

R\$ 9.1 Bn

R\$ 9.9 Bn

## Crescimento de Mercado:

*Crescimento em 2 dígitos*

CAGR 13%

CAGR 11%

## Pulverização de Concorrentes:

*Sem concorrentes grandes*

Alta

Alta

## Diferenciação de Concorrentes:

*Sem fidelização de consumidores*

Baixa

Baixa

**Brazil Journal**

**BREAKING: Petz compra Zee.Dog por R\$ 715 milhões**

**Mercado Pet**

**M&A: Garden market reachers \$13B aggregate deal values**

**Mercado Garden**

O que acontece com empresas que dominam esse tipo de mercado?

*Fonte: HortWeek e Oaklins*

# Como a Brota está transformando a experiência de plantar em casa



Com um portfólio multiprodutos atingimos uma pluralidade de públicos



**74%**

Da população das cidades gostaria de ter uma horta em casa, **mas não o faz!**

**72%**

Acreditam que dá trabalho e não tem tempo.

**69%**

Alegam falta de habilidades para plantio.

**59%**

Não plantam pela falta de espaço em casa.

**3 a cada 4 pessoas**  
deixam de comprar porque não sabem plantar!

# Horta autônoma

## Plante o que quiser, onde quiser, sem esforço

O primeiro produto é a horta autônoma,  
perfeita para quem não tem **tempo e espaço**

Autoirrigável

Cápsulas Inteligentes

Design compacto

+50 sabores de cápsulas

Iluminação Artificial

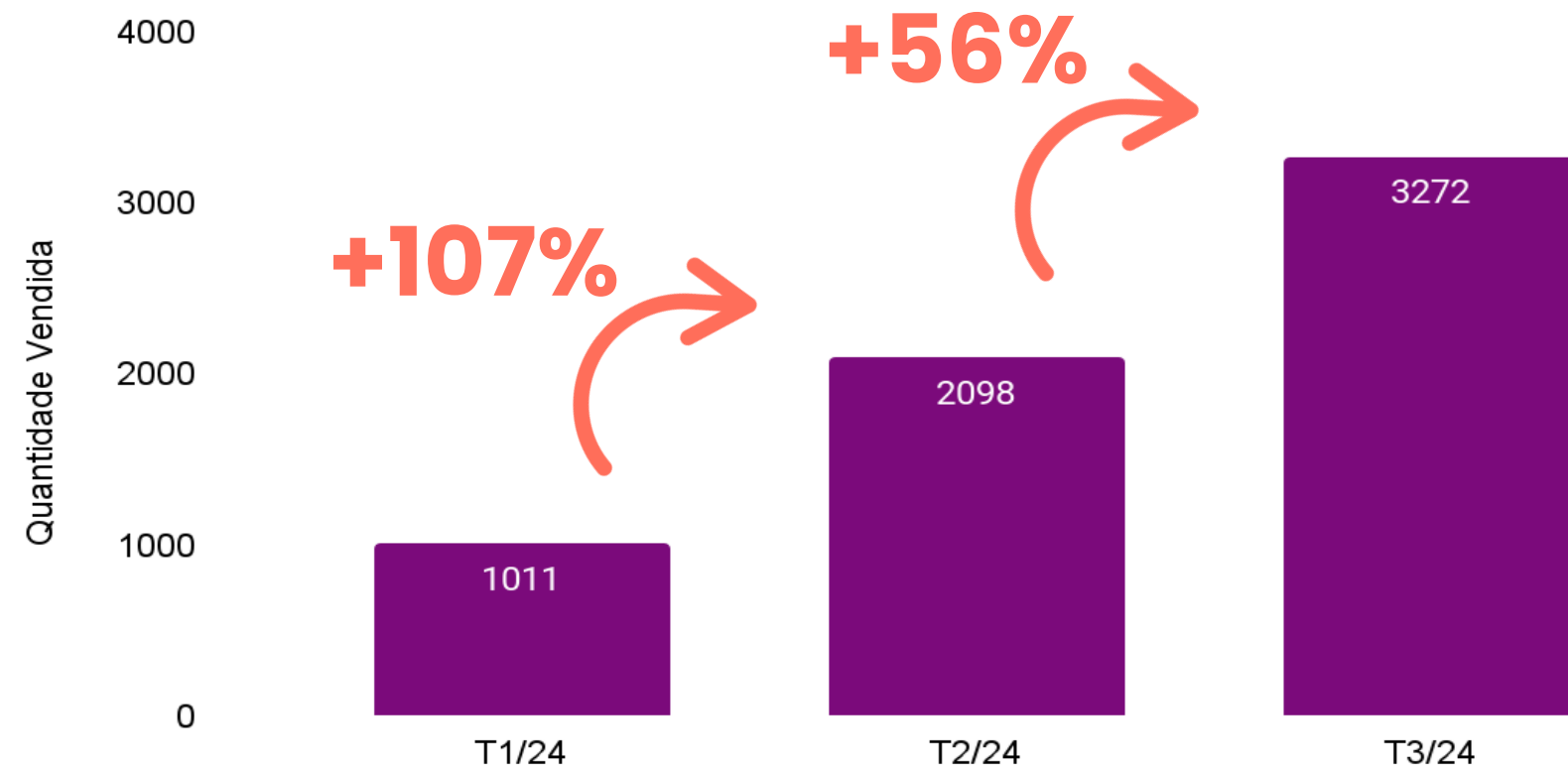


# Brota Cogumelo

Cultivar seu próprio Shimeji dentro de casa nunca foi tão fácil. Basta regar e colher na primeira semana.

100% das vendas via e-commerce

Evolução das Vendas por Trimestre em 2024  
Cogumelos



3.2x  
em 2024



# Vasos inteligentes

Vasos decorativos inteligentes que te permitem ficar até 150 dias sem regar

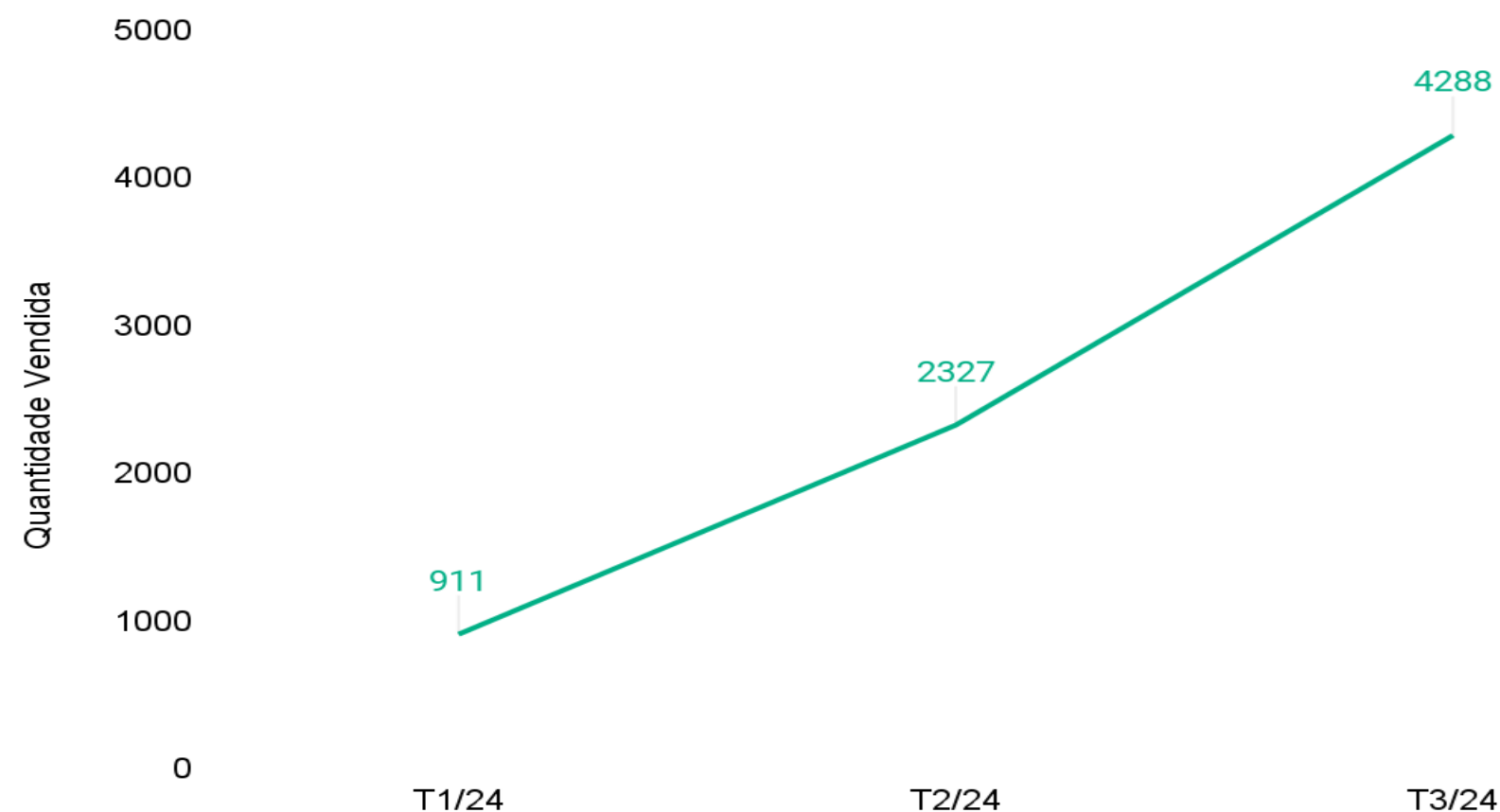
**4.7x em  
2024**

**50%**

das vendas via  
E-commerce



Evolução das Vendas por Trimestre em 2024  
Linha Vasos Inteligentes



**50%**

via canais de  
distribuição do varejo

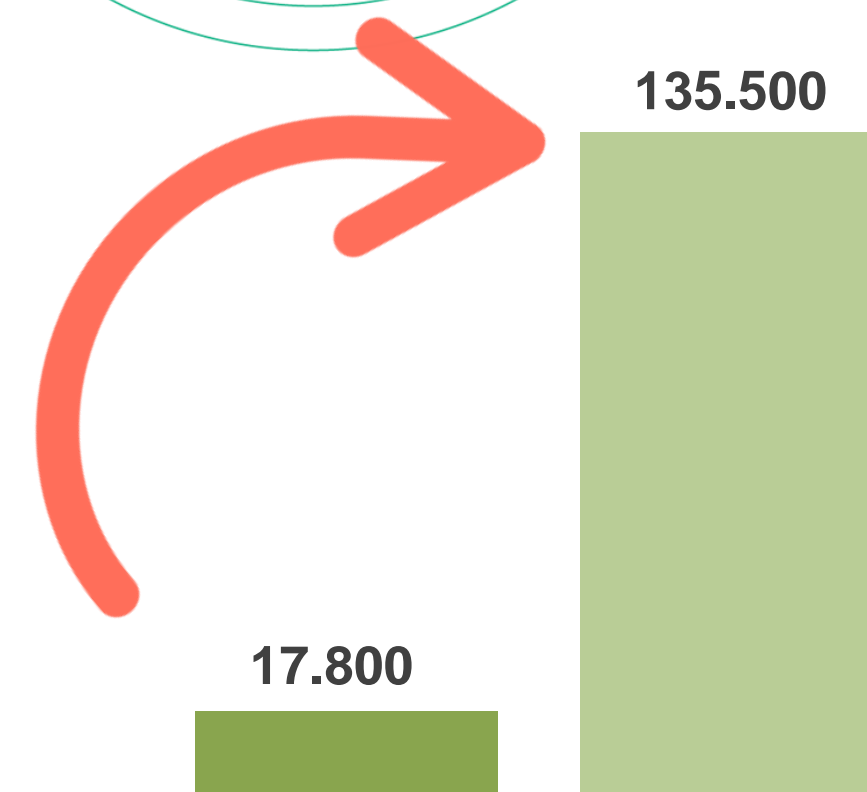


# A Brota cresceu 7,5x as suas vendas em grandes varejistas

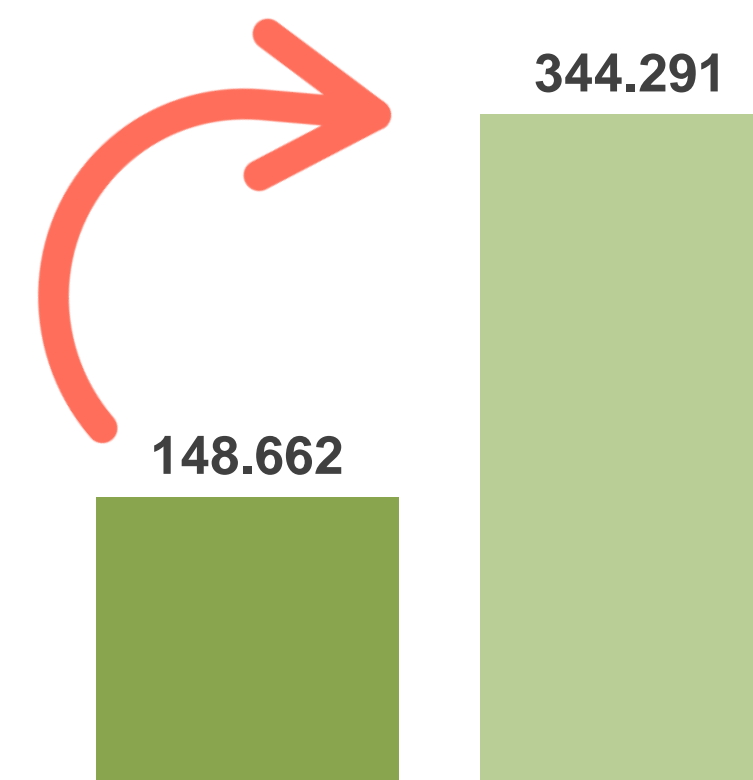


Mês.	Faturamento
Jan/24	R\$ 148 mil
Fev/24	R\$ 130 mil
Mar/24	R\$ 225 mil
Abr/24	R\$ 199 mil
Mai/24	R\$ 273 mil
Jun/24	R\$ 289 mil
Jul/24	R\$ 276 mil
Ago/24	R\$ 220 mil
Set/24	R\$ 291 mil
Out/24	R\$ 344 mil

Saltamos em **7,5x** as vendas desde o início do ano por meio de grandes varejistas



Faturamento total da Brota cresceu **131%** de Janeiro a Outubro de 2024





# Modelo de Negócios



B2C

B2B2C



Venda dos produtos do portfólio

+

Expansão dos canais de distribuição B2B



A Brota precifica seus produtos de acordo com estudos realizados com potenciais clientes para que a precificação esteja de acordo com a **maior conversão e margem de contribuição possível**.

**Para grandes varejistas** – a Brota ajusta a precificação de acordo com o volume contratado.

No modelo B2C a Brota trabalha com um **ciclo operacional positivo**.

No B2B2C, trabalha com um **ciclo operacional negativo** e se financia com operações de adiantamento de recebíveis.

## Estratégia de crescimento:

1

Benchmarking em produtos de gardening / hortas autônomas no exterior

2

Teste em pequena escala para entendimento da viabilidade do produto

3

Depois, a Brota escala as vendas por meio de google ads; mídia paga; parceria com influenciadores

4

Por último, implementa em grandes varejistas

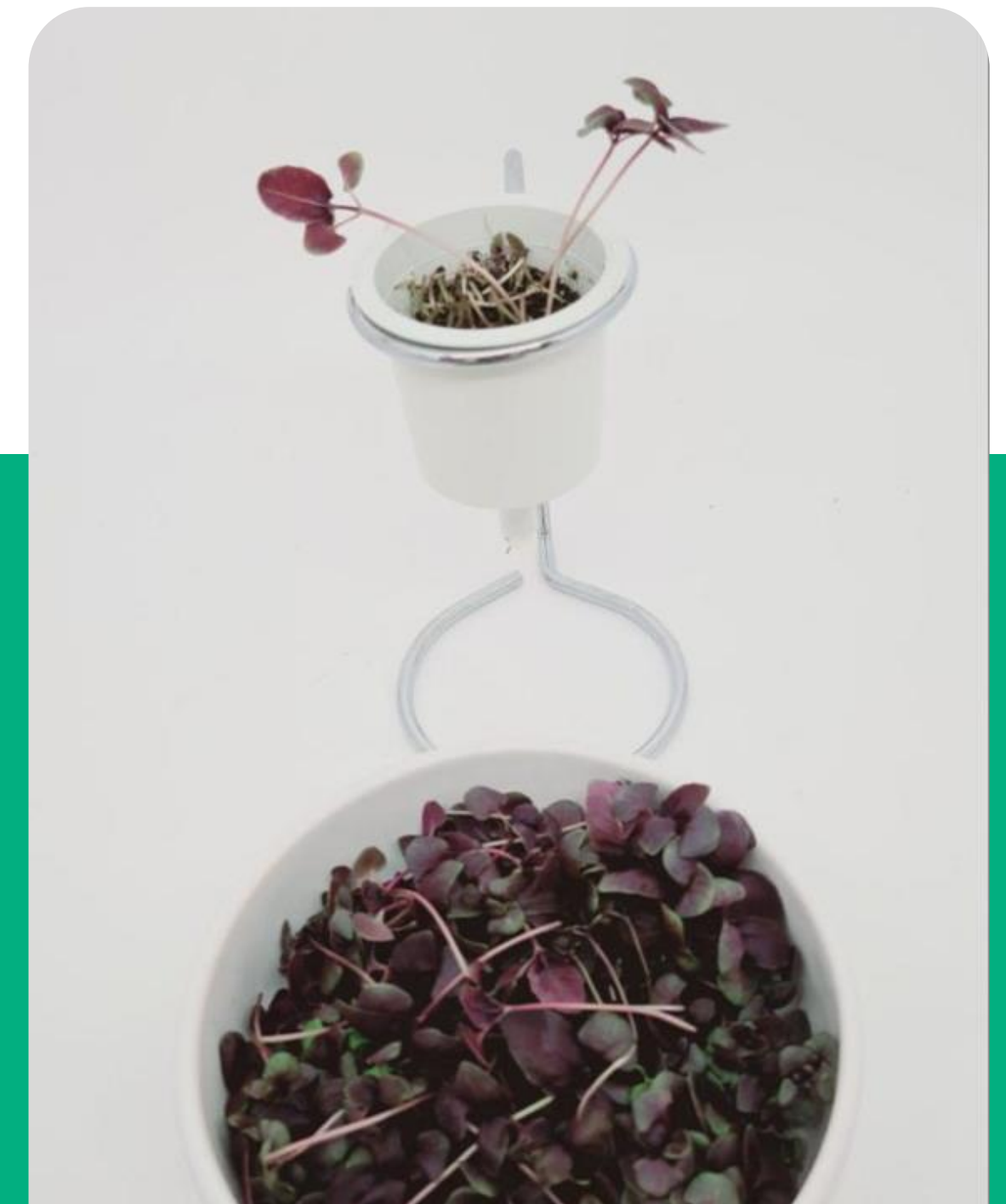
## Multicanalidade



## Portfólio De Produtos



## Margens & Recorrência



# Time qualificado com especialistas em todas as frentes do negócio



## Farina | CEO & Co-founder

Estudou Engenharia pela Escola Politécnica da UFRJ e Administração de Negócios pela Fundação Getúlio Vargas. Farina é um jovem de 25 anos que ingressou no mercado de Agricultura Urbana porque acredita que o modo que nos relacionamos com o plantio e consumo de alimentos precisa mudar radicalmente nos próximos 10 anos.



## Juan | CPO & Co-founder

Estudou Engenharia Metalúrgica e de Materiais na Universidade Federal do Rio de Janeiro. Juan trabalhava como Consultor de Tecnologia quando co-fundou a Brota. A maior taxa de satisfação da América Latina no setor se deve ao seu bom trabalho como CPO.



## Bruno | CMO & Co-founder

Estudou Engenharia Civil na Escola Politécnica da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Bruno trabalhava como CMO em uma Startup de Energia Solar quando co-fundou a Brota. Em 2021, a empresa cresceu 6x graças a seu trabalho.

## Strategy Investors



Vinicius Brito  
C-Level/Finance



Cadu Souza  
Diretor Pagbank



Alex Bernachi  
Founder & CEO

## Product Investors



Leo Dabague  
C-Level



Arthur Castro  
CPO Loft



Julio Gejer  
Ex-Diretor Global Gympass

## Growth Investors



Daniel Wanderley  
Vice President



Pedro Zuim  
Marketing Director



Gabriela Onofre  
CMO Unico IDtech

# O que nossos investidores dizem sobre a gente



//

Sou mentor financeiro da Brota há mais de um ano e **presenciei um crescimento acentuado, produtos com grande diferencial competitivo e gestão responsável** dos recursos da empresa, apresentando KPIs muito saudáveis para o estágio da companhia.

(...) a **Brota está preparada para liderar este mercado** e seguir crescendo exponencialmente.

**Vinicius Brito**  
Chief of Staff na Sallve



//

**Comecei como cliente** da Brota, pouco depois **me tornei mentor** da área comercial. **Hoje tenho orgulho de dizer que sou sócio** da empresa. Tenho fascínio por empresas que revolucionam categorias, e a Brota faz isso com excelência.

**Não tinha como ficar de fora** de um negócio que une sustentabilidade e praticidade como a Brota faz.

**Daniel Wanderley**  
Partner Fazenda Futuro



//

O mercado Garden brasileiro é um terreno inexplorado. Grande, pulverizado e carente de diferenciação entre as empresas. Esse **contexto é ideal para empresas com grande capacidade de marketing estabelecerem dominância.**

Os **resultados da Brota até aqui mostram essa capacidade** e tornam uma decisão fácil investir nesse negócio.

**Gabriela Onofre**  
Ex-CMO da Unico ID Tech e CEO da Publicis



//

A Brota é um desses players que consegue **construir comunidade e ao mesmo tempo investir em inovação.**

Invisto na Brota **pela marca, comunidade e principalmente pelo time extremamente engajado** e um sistema de tecnologia proprietária e escalável.

**Pedro Zuim**  
Partner Fazenda Futuro



# O que nossos investidores dizem sobre a gente



Comecei como Mentor de Produtos e decidi investir porque **esta é uma rara oportunidade que alinha fortemente os 3 principais pontos de sucesso de um negócio**: mercado, execução e resultados.

Tenho orgulho e agradeço a oportunidade de fazer parte dessa história que a Brota está criando.



**Julio Gejer**  
Ex-Diretor Global Gympass



Grande parte da minha carreira trabalhei em **empresas que estavam buscando chacoalhar o status quo**. Decidi investir na Brota por isso!

Além de ter sido usuário desde o princípio, o cuidado e preocupação que eles tem com a evolução do produto é algo bem especial e me pegou desde os primeiros papos com o time.



**Arthur Castro**  
Ex-Diretor de Produto da Loft



Acompanho o desenvolvimento da empresa e, especialmente, a **grande capacidade de entregar resultados ao cliente**. A Brota sempre se adapta rapidamente ao contexto externo de mercado e, por isso, consegue gerar diferencial competitivo.

Invisto na Brota pela certeza de transformação que ela trará ao mercado.



**Carlos Souza**  
Partner da PagSeguro



A Brota tem construído uma comunidade que traz todos para o mesmo propósito. Esse é o **diferencial competitivo da Brota: A gestão e o time criam um business baseado numa comunidade** e, essa comunidade, cria uma base forte para o futuro.

Eu **invisto na Brota com muita confiança** de que o futuro vai ser próspero.

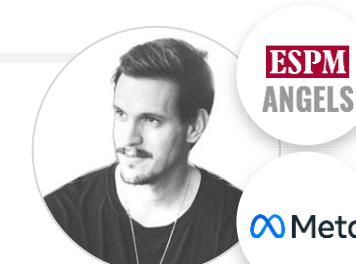


**Allexley Bernacchi**  
Founder da Smarthis



O Mercado Garden tem um **potencial enorme no Brasil**. O time da Brota vem mostrando grande capacidade de entender seu consumidor e desenvolver uma **estratégia vencedora de lançamento de produto, construção de marca e comunidade**.

Sou investidor da Brota porque esse importante conjunto de fatores é presente na startup, que **promete crescer muito**.

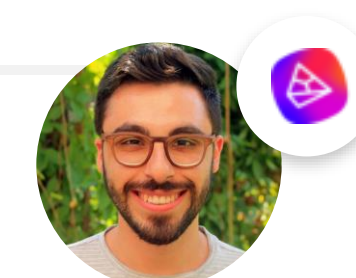


**Guilherme Torniero**  
CEO ESPM Angels &  
Partner Meta



A Brota não é simplesmente uma startup de jardinagem urbana, é a **perfeita união entre um Product Market Fit, um design incrível e um time de founders muito promissor**.

**Enxergo o enorme potencial de crescimento da Brota**, por isso entrei como investidor e mentor.



**Vinicius Chacon**  
Partner da Pareto.io

# Grandes M&As já ocorreram no nosso mercado



CLICK <sup>AZ</sup> GROW™ 

**450k clientes**

U\$ 17MM Funding

Focada em Hortas  
Inteligentes Caseiras

**Parcialmente  
Adquirida**

Valuation Estimado  
**R\$ 330MM**



  
bridge farm 

U\$ 7MM Funding

Focada em Flores,  
Indoor Plants e Microgreens

**Totalmente  
Adquirida**

Valuation Estimado  
**R\$ 306MM**



GREEN  
GARDEN™  
PRODUCTS 

Not Reveled Funding

Focada em Garden para  
casas no geral

**Totalmente  
Adquirida**

Valuation Estimado  
**U\$ 434MM**



## Global M&A 2020

Apenas **no ano de 2020**,  
segundo a Dutch M&A e Oaklins,  
foram realizados

**86 movimentos**, focados no  
setor de Gardening, Flores e  
Equipamentos.

Valuation Estimado

**U\$ 12,9Bn**

Fonte: [HortWeek](#) e [Oaklins](#)

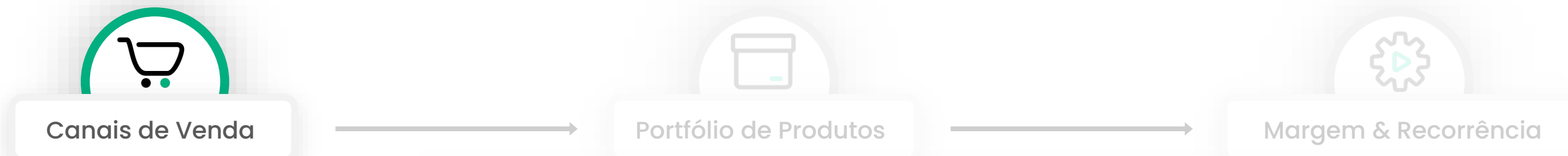


# Nossa estratégia de crescimento

Como funciona o fluxo de valor da Brota



# Vamos crescer ainda mais em grandes varejistas



## Varejo Físico

Crescimento  
Realizado  
2022 - 2024

**5.5x**

Crescimento  
Projetado  
2024 - 2026

**4x**



### Leroy Merlin

Cada loja ativa fatura entre R\$2-3k ao mês. Usando como base, extrapolando para as 47 lojas dizer que a Leroy tem um potencial de R\$140k/mês. Esse número cresce conforme cresce a quantidade de SKU fornecida pela Brota!

**R\$140k**  
/mês

### Lojas Com Negociações Já Iniciadas



**+1.000** lojas **+R\$3M**

**1.2%**

% De atingimento necessário para dobrarmos ano x ano



# Continuamos a expandir nosso portfólio de produtos



<p>Vaso Malta Cone 38 x 55 cm <b>R\$ 119,25</b> ou 10x de R\$ 11,93 Sem juros MasterCard</p>	<p>Promo - Vaso Verona 40 x 30 cm <b>R\$ 134,90</b> ou 10x de R\$ 13,49 Sem juros MasterCard</p>	<p>Novidade Vaso Orto 30 x 34 cm <b>R\$ 189,00</b> ou 10x de R\$ 18,90 Sem juros MasterCard</p>
<p>CUMBUCA ALONGADA M <del>R\$ 197,89</del> <b>R\$ 168,21</b></p>	<p>CONE LISO 45 <del>R\$ 151,62</del> <b>R\$ 128,92</b></p>	<p>VASO KONY G ZANINI <del>R\$ 798,47</del> <b>R\$ 678,70</b></p>



## Vaso Brota Decor Urbi 25x33

Vaso decorativo autoirrigável

★★★★★ (4.8) 29 avaliações

- ✓ Fique até 90 dias sem regar
- ✓ Tecnologia de raízes artificiais
- ✓ Visor de nível de água para reabastecimento
- ✓ Material leve e resistente

Cor: Basalto



Expira em: 0 dias 12h 17m 53s

TOTAL:  
de R\$ 149,90  
**R\$113,92** ou 6x de R\$ 18,98 s/juros

COMPRAR AGORA

72% das ofertas esgotadas

# Focamos em crescer nossas receitas recorrentes



O grande crescimento do faturamento recorrente trás duas respostas importantes: o consumidor concorda com o **diferencial competitivo proposto pela Brota** e troca seu fornecedor Garden pela nova Startup.

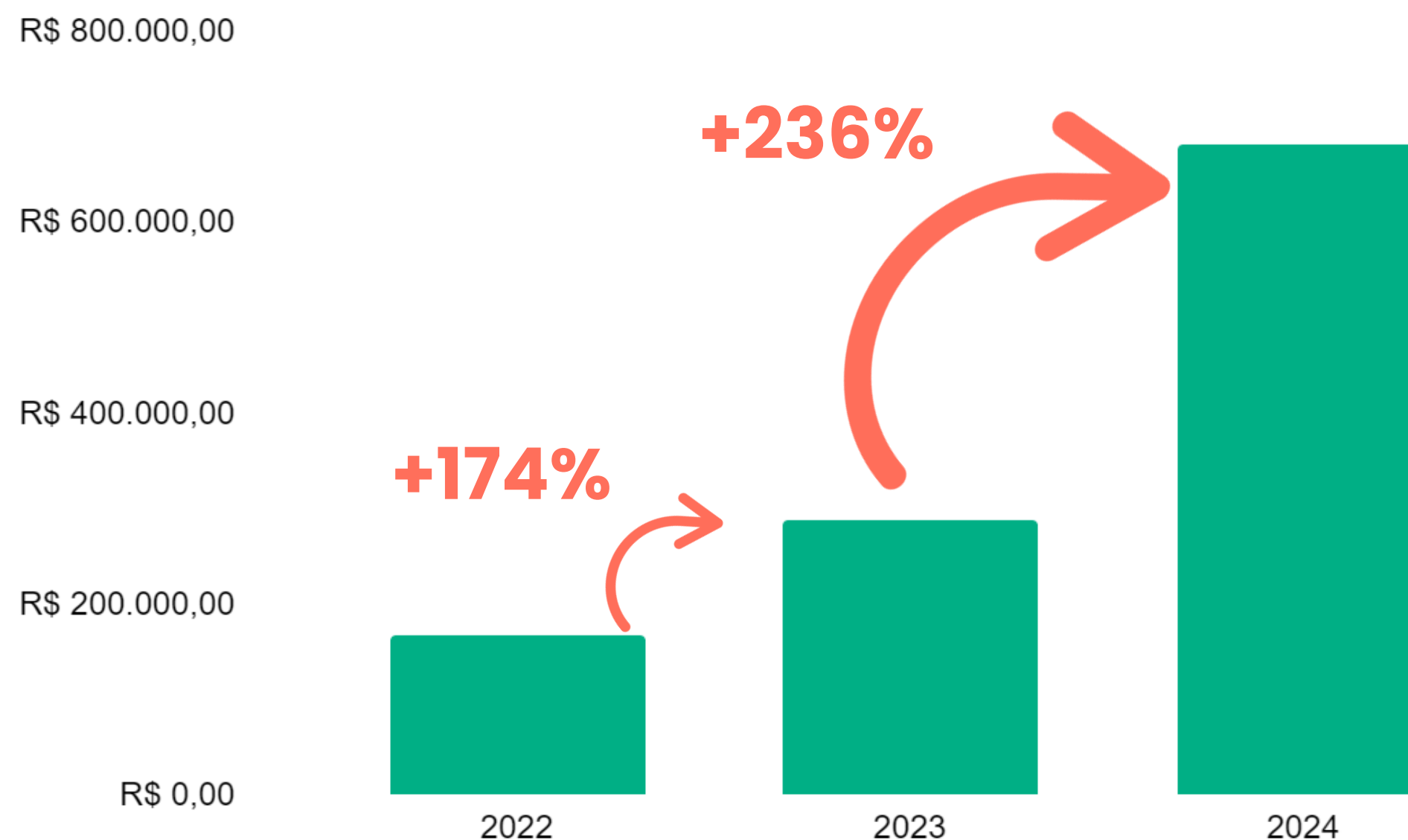
Crescimento  
Realizado  
2022 - 2024

**4.1x**

NPS

**83**

### Evolução do Faturamento Recorrente Por Ano



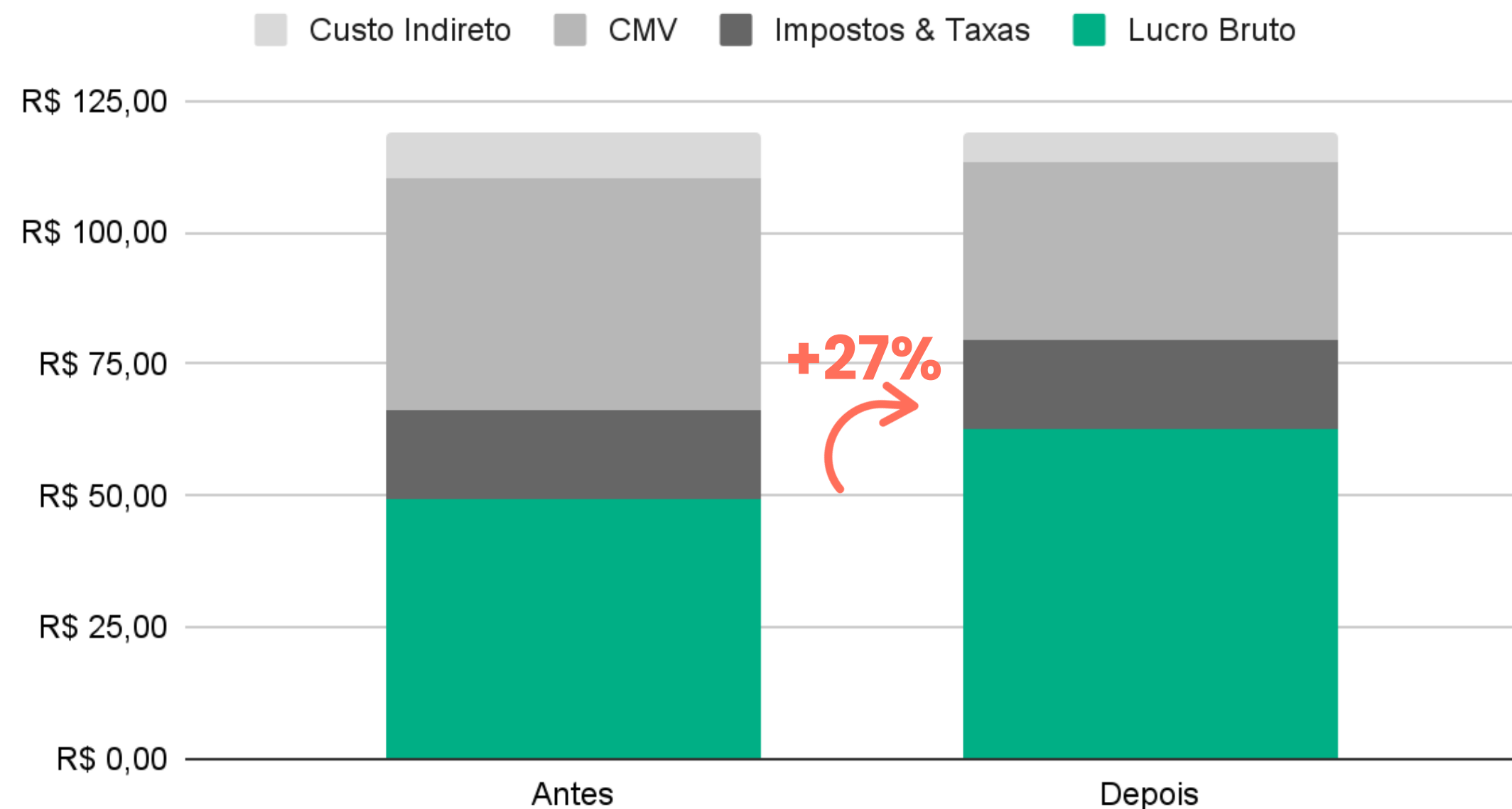
# Enquanto isso, melhoramos nossas margens



A Brota possui dois times de produto, um responsável pelo desenvolvimento rápido e acurado, outro responsável pelo ganho de margem e capacidade produtiva.

Nosso diferencial tecnológico, junto com um bom trabalho de engenharia de custos, nos permite ter margens muito superiores aos nossos concorrentes, resultando em uma futura maior capacidade de investimento e lucratividade.

## Análise da Evolução da Lucratividade - Urbi M



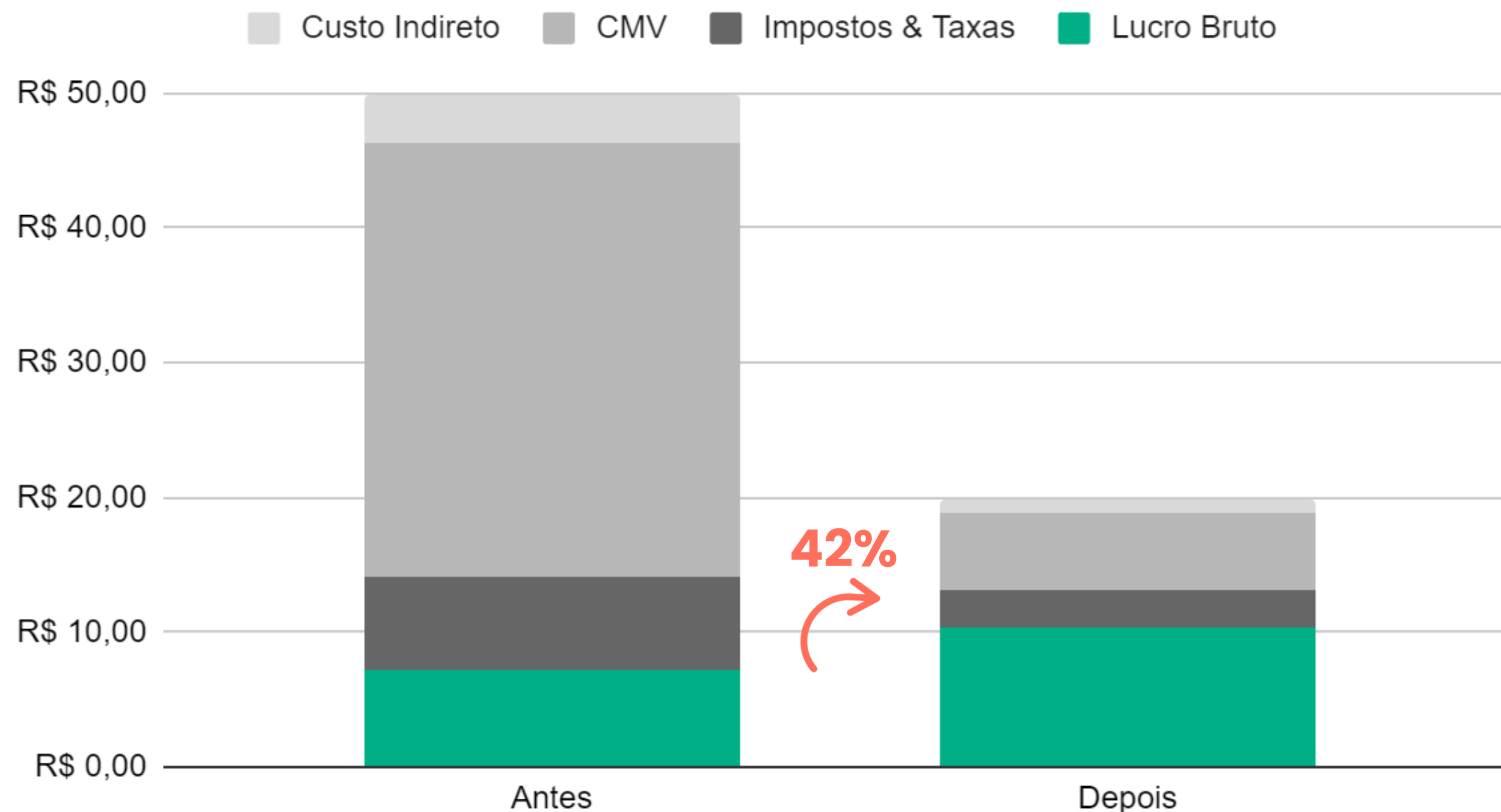
# Enquanto isso, melhoramos nossas margens



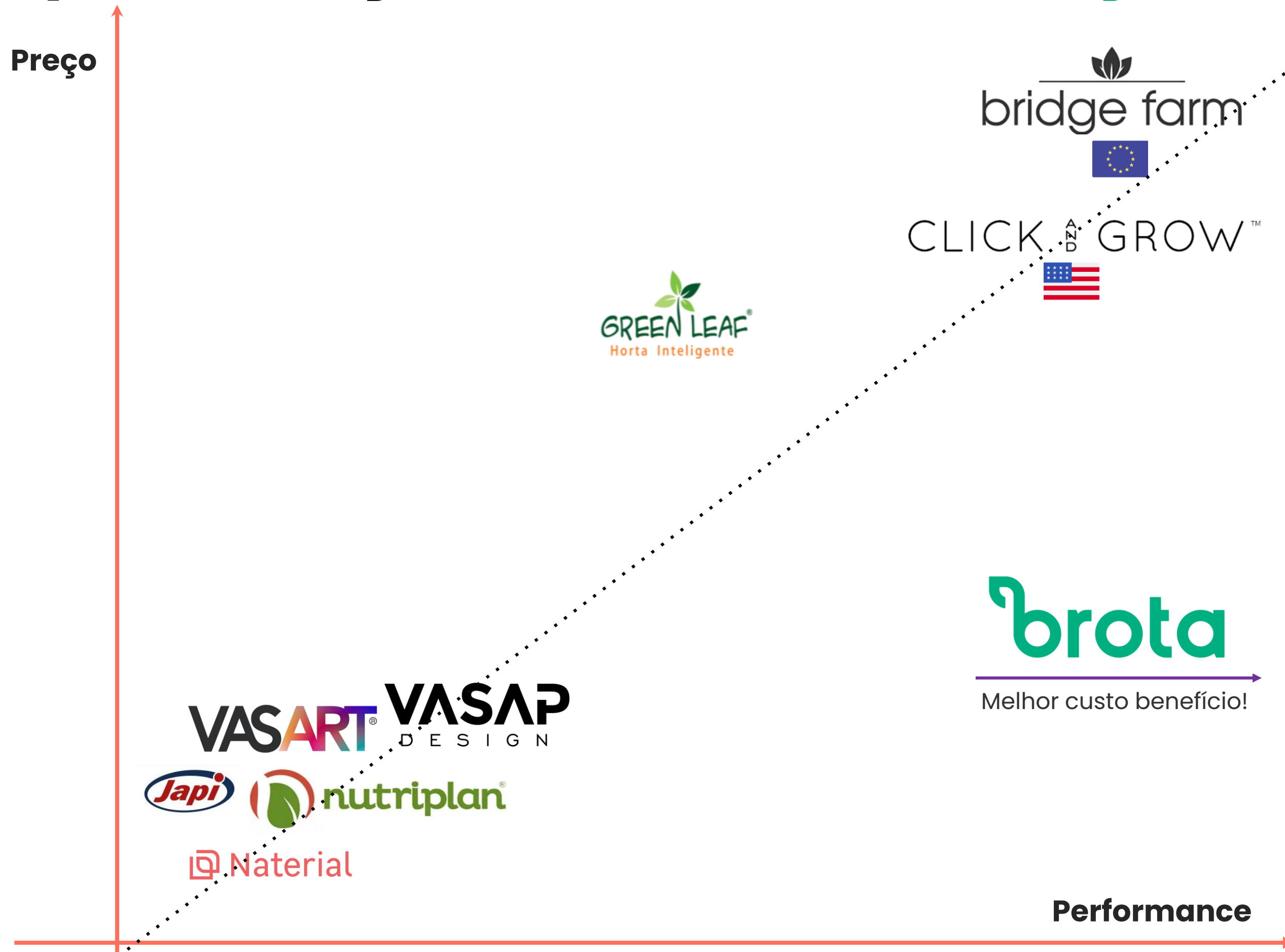
A engenharia de otimização de produtos na Brota não é apenas focada em custos, também é focada no consumidor e na capacidade de escala.

Com os Cogumelos concluímos que uma redução de 60% no preço de venda poderia ocasionar em um grande aumento da demanda. Com essa demanda maior, teríamos ganhos de escala e melhor contexto produtivo e, com isso, conseguimos reduzir o custo direto em 82%.

## Análise da Evolução da Lucratividade - Cogumelos



# Análise da concorrência: Alta pulverização e **baixa diferenciação**



## Irrigação:

A tecnologia de detecção de pressão osmótica consegue entregar exatamente a quantidade necessária de água para cada planta.



## Nutrição:

A Brota desenvolveu um formato de armazenamento e distribuição nutricional por meio de películas microbiológicas. Dessa forma, desde Cogumelos à Alfaces, a Brota consegue cultivar de forma autônoma.



## Iluminação:

O sistema de iluminação da Brota faz com que as plantas cresçam 2x mais rápido e são as únicas no Brasil que trabalham com luz natural, aumentando a saúde da planta e diminuindo a poluição visual.

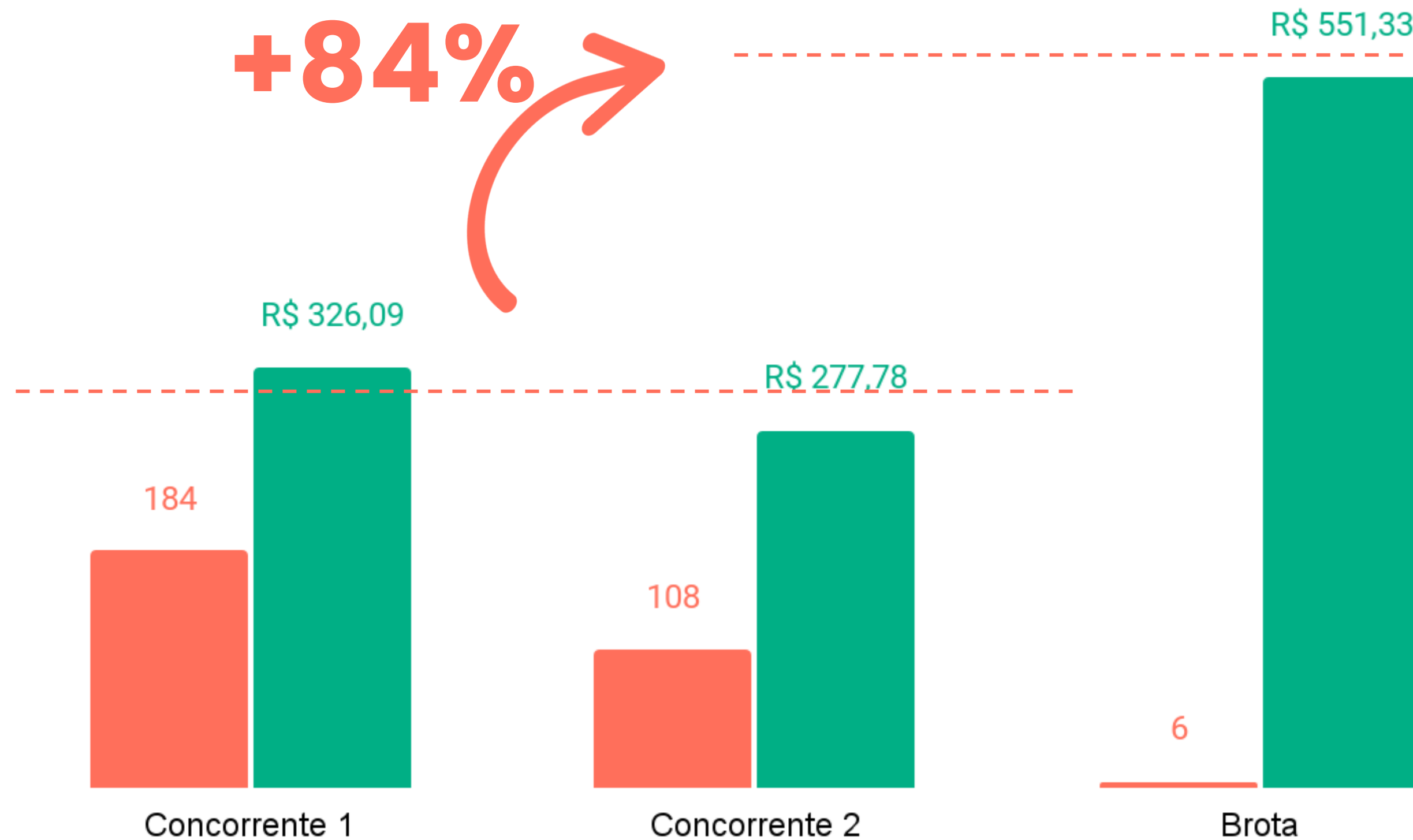


# Levantamos dados de mercado e comparamos com a Brota



## Comparativo de Faturamento/SKU Brota vs. Principais Concorrentes

■ Quantidade de SKU ■ Faturamento Por SKU (em milhares de reais)



### Concorrente 1

**Sede:** São Paulo  
**Faturamento Anual:** ~R\$60M  
**Quantidade de SKU:** 184  
**Tempo:** 20 anos

### Concorrente 2

**Sede:** Goiânia  
**Faturamento Anual:** ~R\$30 M  
**Quantidade de SKU:** 108  
**Tempo:** 6 anos

# PRÓXIMOS PASSOS



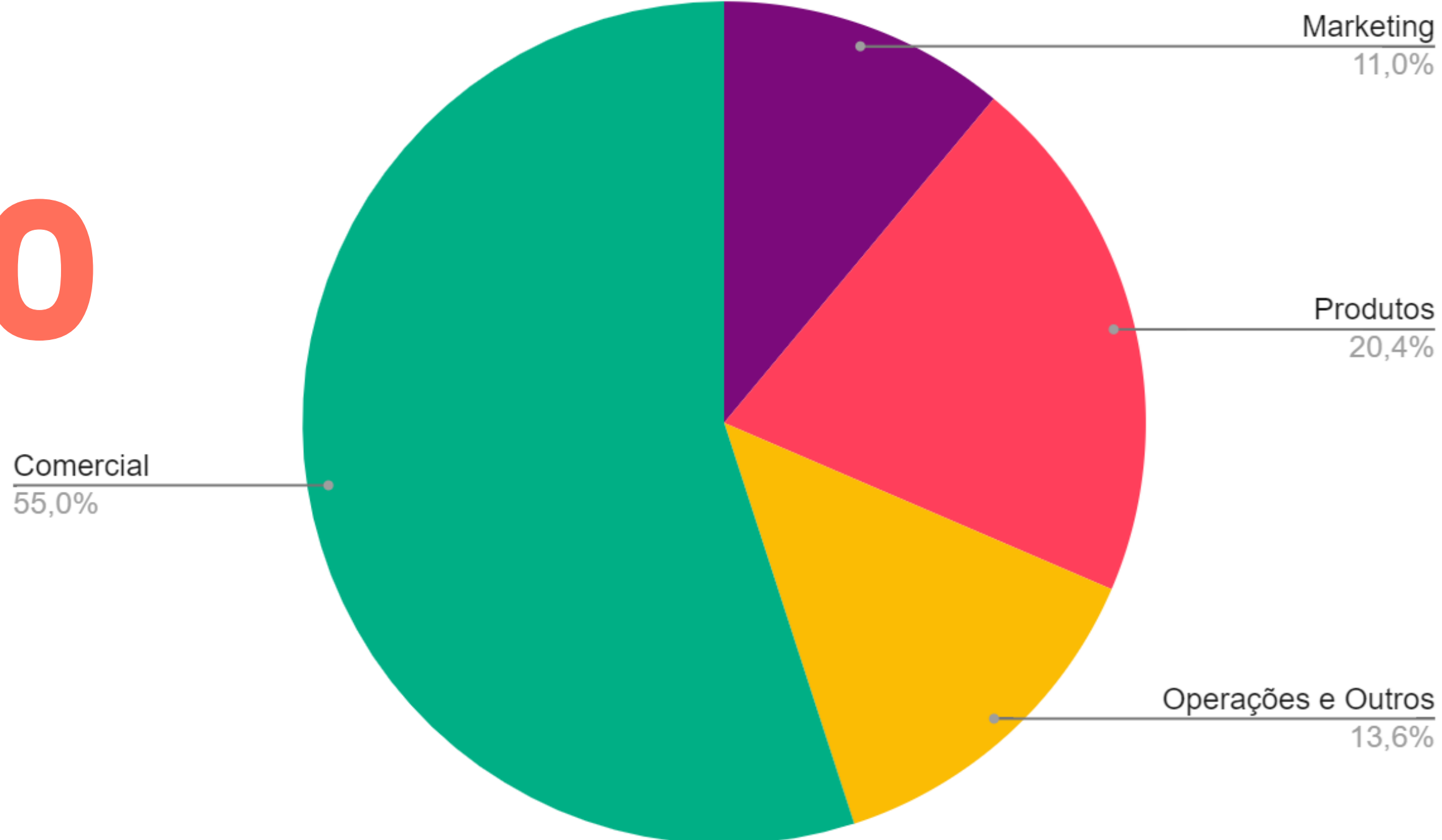
# O que estamos buscando...

Funding

# R\$ 1.500.000

## por 8% do captável

O valor garante à Brota os recursos para executar o plano de crescimento dentro dos novos canais de venda e produtos



**1** Time comercial e estrutura para atender aos varejistas

**2** Desenvolvimento de novos produtos e escala industrial dos produtos já desenvolvidos

**3** Propagandas e anúncios para fazer as vendas no ponto físico e digital



# O que vamos entregar:



1

Time comercial e estrutura para atender aos varejistas

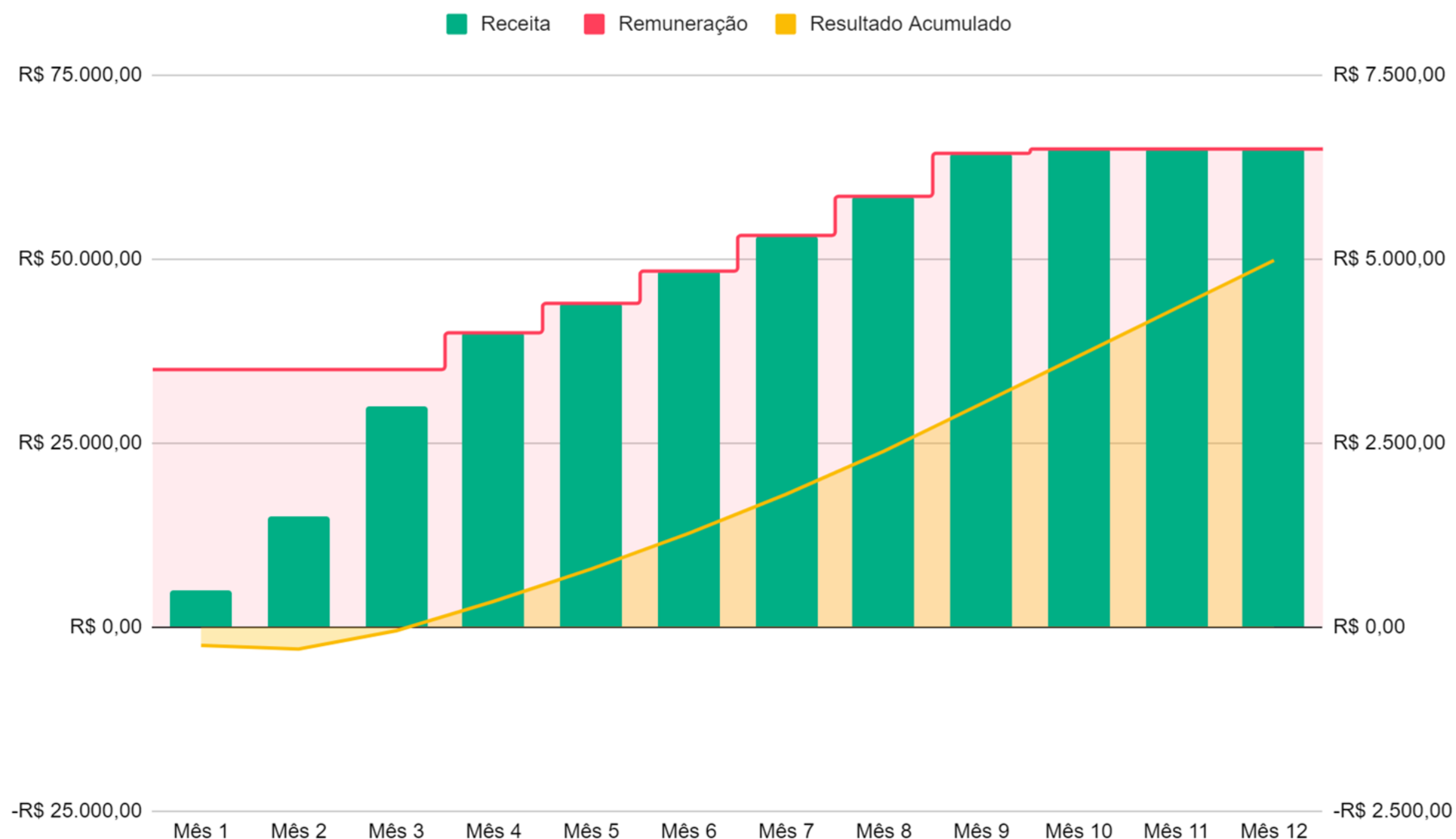
2

Desenvolvimento de novos produtos e escala industrial dos produtos já desenvolvidos

3

Propagandas e anúncios para fazer as vendas no ponto físico e digital

O modelo Comercial da Brota trabalhará com dois conceitos muito difundidos no meio: remuneração variável e rotatividade. A Brota apresentará uma estratégia de remuneração variável agressiva aos melhores colaboradores do mercado, explorando a boa margem que construímos. Em contrapartida, manteremos um alto nível de cobrança desse time para garantir que os resultados sejam entregues.



# O que vamos entregar:

1

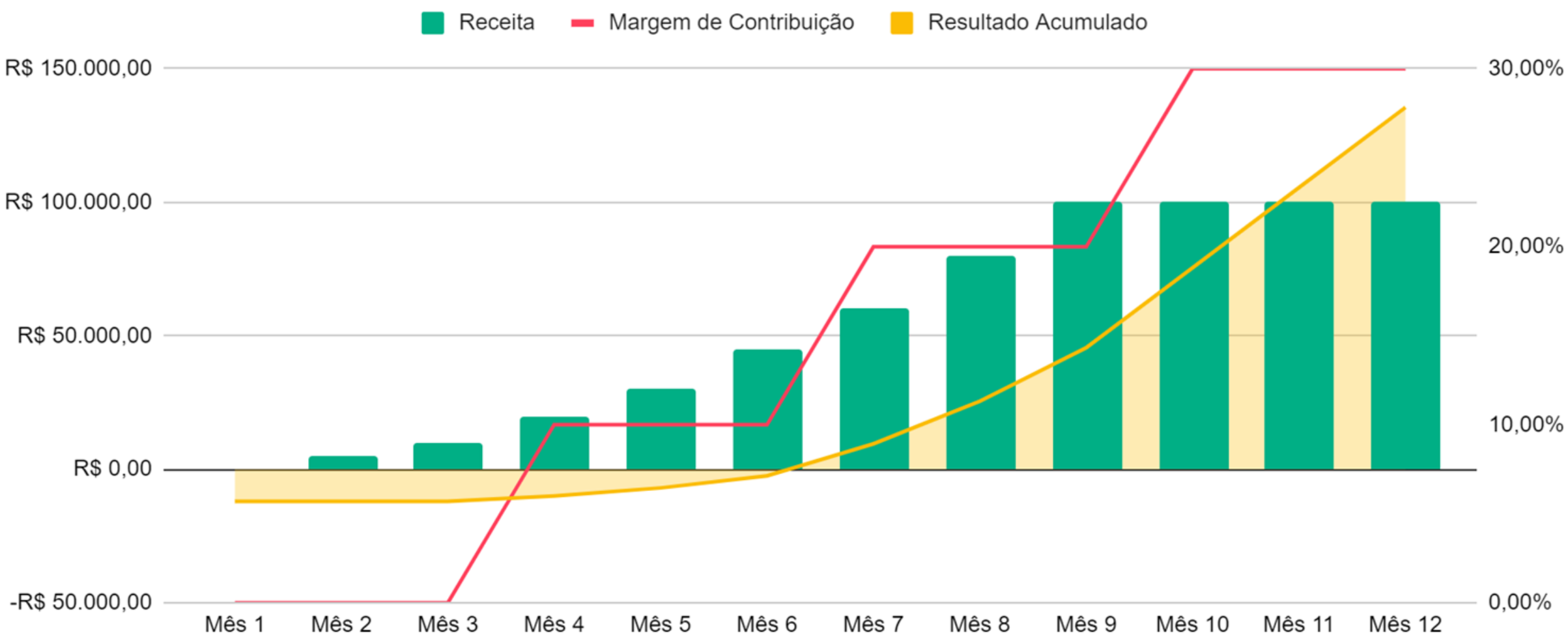
Time comercial e estrutura para atender aos varejistas

Para expandirmos nossas receitas, precisaremos de um portfólio maior. Expandiremos com atenção para gerar o mínimo de overlap possível entre os produtos, mantendo um bom aproveitamento por SKU que temos. Cada projeto tem seu tempo de retorno estimado em 6 meses, variando para 9 ou 3 meses.

Esse tempo de retorno, quando comparado aos concorrentes, é sem precedentes. Isso ocorre, como podem observar, pela constante otimização de margens, além do aumento da distribuição.

2

**Desenvolvimento de novos produtos e escala industrial dos produtos já desenvolvidos**



3

Propagandas e anúncios para fazer as vendas no ponto físico e digital

# O que vamos entregar:



1

Time comercial e estrutura para atender aos varejistas



2

Desenvolvimento de novos produtos e escala industrial dos produtos já desenvolvidos



3

Propagandas e anúncios para fazer as vendas no ponto físico e digital



O orçamento reduzido em comparação com o anteriormente aplicado se deve por dois motivos. Primeiro, a priorização do canal varejista desloca mais orçamento para a estruturação de um time comercial. Segundo, o foco dado ao canal digital, maior demandante de orçamento de marketing, será majoritariamente à audiência orgânica.



A aquisição da Zee.Dog pela Petz é um dos grandes cases de saída de Consumer no Brasil, **adquirida por R\$715MM**. A ZeeDog segue sendo uma marca independente, em alta expansão e lucratividade.



A Petz, líder no mercado Pet com **R\$4,3Bn em 2023 tem cerca de 5% do seu faturamento vindo de produtos Garden**. A aquisição da ZeeDog mostra que sua estratégia de expansão e financiamento, já **tendo adquirido mais de 15 empresas nos últimos 5 anos**. A aquisição de ZeeDog e Petix aponta para um caminho de possível repetição da estratégia de crescimento. **Ainda com 7% do mercado, a Petz objetiva seguir crescendo, planejando abrir 40 novas lojas no próximo ano.**



A então chamada Central Pet, **líder no mercado Pet americano**, **adquiriu a Green Garden por R\$ 2,2Bn**. Após a aquisição, a empresa mudou inclusive de nome, se tornando Central Garden & Pet.



A estratégia da Central Garden & Pet é muito similar à Petz e também Cobasi. A **Cobasi faturou cerca de R\$ 3Bn em 2023, tendo 10-15% do seu faturamento sendo proveniente do setor Garden**. De olho em financiamento via IPO, a Cobasi aposta na expansão de lojas e também na internalização de produtos via M&A, **a Cobasi já realizou 8 aquisições até aqui. Ainda com 5,9% do mercado, a Cobasi objetiva seguir crescendo, planejando abrir 30 novas lojas no próximo ano.**



A **IKEA adquiriu a Click&Grow**, primeira empresa a atingir 100k clientes no setor Garden, por um valor estimado de **R\$330M**. A aquisição mostra a conexão que existe entre o mercado Garden e o **mercado decorativo, que movimentava R\$88Bn no Brasil**

CLICK & GROW™



Um bom paralelo para a IKEA no Brasil é a Leroy Merlin. Com um **faturamento em 2023 R\$8,1Bn**, a Leroy lidera o mercado Home&Decor nacional e tem um grande desafio: aumentar a frequência de visitação na loja de 2 para 4x por ano. A Brota, que j a vende seus produtos na Leroy, se encaixa nessa estratégia e pode impulsionar o **setor Garden da loja, hoje responsável por 5-7% da receita total**.

Como visão geral, **o setor Garden nas grandes varejistas brasileiras representa de 5-15% da receita total**, e também representa uma oportunidade de aumentar a frequência de visitação dos clientes na loja e também adicionar "itens recorrentes" ao carrinho. Com esse contexto, as grandes varejistas costumam adquirir uma empresa que, a partir dali, lidere o setor sob sua guarda.

Fora do Brasil, a estratégia de aquisição de startups/empresas Garden por grandes corporações j a   uma realidade. **Apenas em 2020, 81 movimentos de M&A foram realizados, somando U\$13 Bilhões**.

# Projeção 12 meses após a captação de investimento



Rodada Investimento	1.500.000,00
Honorários EqSeed	11%
Honorários Mês 1	150.000,00

Mês	Receita Bruta	Imposto	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	IR	Lucro Líquido
1	303.000	(42.420)	260.580	(81.810)	(314.556)	(45.948)	(181.734)
2	338.170	(47.344)	290.826	(91.306)	(168.074)	(45.948)	(14.502)
3	373.994	(52.359)	321.635	(100.978)	(168.074)	(45.948)	6.635
4	454.036	(63.565)	390.471	(122.590)	(168.074)	(45.948)	53.859
5	480.217	(67.230)	412.987	(129.659)	(168.074)	(45.948)	69.306
6	547.153	(76.601)	470.551	(147.731)	(168.074)	(45.948)	108.798
7	586.923	(82.169)	504.753	(158.469)	(217.457)	(45.948)	82.880
8	663.318	(92.864)	570.453	(179.096)	(217.457)	(45.948)	127.953
9	708.511	(99.192)	609.320	(191.298)	(217.457)	(45.948)	154.617
10	798.193	(111.747)	686.446	(215.512)	(242.148)	(45.948)	182.838
11	849.242	(118.894)	730.348	(229.295)	(242.148)	(45.948)	212.956
12	940.410	(131.657)	808.752	(253.911)	(242.148)	(45.948)	266.745
<b>Total</b>	<b>7.043.165</b>	<b>(986.043)</b>	<b>6.057.122</b>	<b>(1.901.655)</b>	<b>(2.533.741)</b>	<b>(551.376)</b>	<b>1.070.351</b>

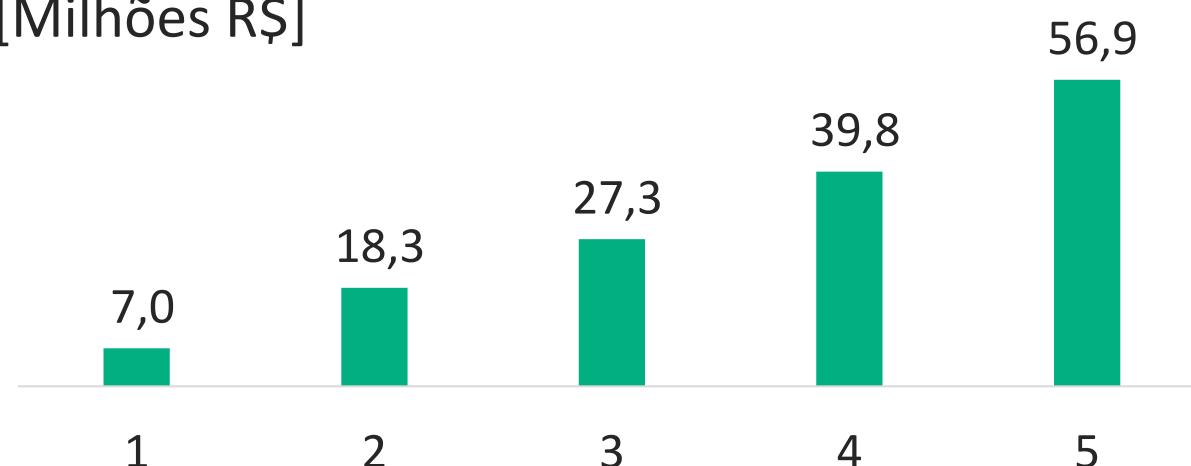
Estas previsões estão considerando o cenário em que a empresa atinja o valor máximo da rodada.

Caso esse valor não seja atingido, as previsões serão ajustadas.

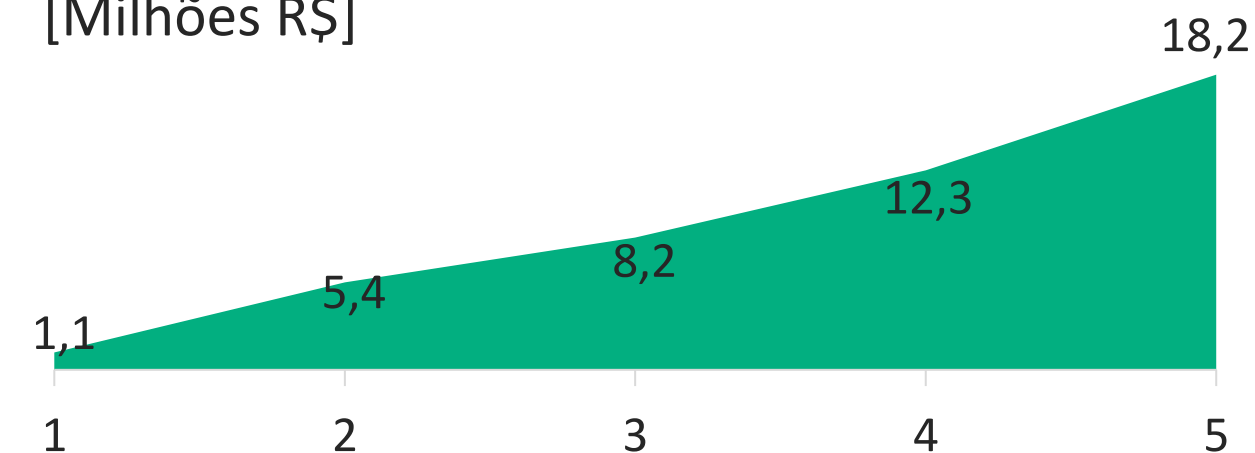
# Projeção 5 anos após a captação de investimento



Receita Bruta  
[Milhões R\$]



Lucro Líquido Anual  
[Milhões R\$]



Ano	Receita Bruta	Impostos	Receita Líquida	Custo de Serviços Prestados	G&A	IR	Lucro Líquido
1	7.043.165	(986.043)	6.057.122	(1.901.655)	(2.533.741)	(551.387)	1.070.340
2	18.304.914	(2.562.688)	15.742.226	(4.942.327)	(2.633.741)	(2.776.494)	5.389.665
3	27.286.914	(3.820.168)	23.466.746	(7.367.467)	(3.733.741)	(4.204.283)	8.161.255
4	39.844.914	(5.578.288)	34.266.626	(10.758.127)	(4.833.741)	(6.349.418)	12.325.341
5	56.872.914	(7.962.208)	48.910.706	(15.355.687)	(5.933.741)	(9.391.235)	18.230.044

A fim de apoiar as taxas de crescimento previstas, visamos buscar mais rodadas de investimento durante o prazo dessas previsões.

Estas previsões estão considerando o cenário em que a empresa atinja o valor máximo da rodada.

Caso esse valor não seja atingido, as previsões serão ajustadas.

# Retorno potencial



Mostramos, como exemplo hipotético, os retornos potenciais no seguinte cenário:

**1. Investidor com 0,53333% da Brota na forma de Notas Conversíveis em Ações.**

→ Um investimento de **R\$ 100.000,00** nessa rodada.

**2. Diluição da participação do investidor de 0,53333% para 0,38533% no momento da saída, considerando:**

→ 2 rodadas de investimento seguintes de 15% de participação societária cada.

→ que o investidor não irá exercer seu direito de preferência, optando por não investir novamente em rodadas futuras de investimento.

**Não há qualquer garantia de retorno do investimento efetuado**

Cenário futuro em que a Brota Company:	Valor da Participação do Investidor (R\$)	Múltiplo de Retorno de Investimento	Lucro/(Perda) bruto para o Investidor (R\$)
Encerra operações	0	0 x	(100.000)
Não é adquirida e não paga dividendos	Variável	Variável	Variável
Não é adquirida e paga dividendos	Variável	Variável	Variável
<b>É adquirida por (R\$)</b>			
<b>100.000.000</b>	<b>385.333</b>	<b>3,85x</b>	<b>285.333</b>
<b>200.000.000</b>	<b>770.667</b>	<b>7,71x</b>	<b>670.667</b>
<b>300.000.000</b>	<b>1.156.000</b>	<b>11,56x</b>	<b>1.056.000</b>
<b>400.000.000</b>	<b>1.541.333</b>	<b>15,41x</b>	<b>1.441.333</b>
<b>500.000.000</b>	<b>1.926.667</b>	<b>19,27x</b>	<b>1.826.667</b>
<b>600.000.000</b>	<b>2.312.000</b>	<b>23,12 x</b>	<b>2.212.000</b>



# Por que investir na Brota?



## A Brota apresentou alto crescimento

A Brota cresceu em 7,5x suas vendas em grandes varejistas em 2024. Além disso, a Brota aumentou seu faturamento em 50% nos últimos 12 meses frente aos 12 meses anteriores



## Novos canais de venda

Como marco da estratégia de expansão da empresa, a Brota acaba de entrar em grandes marcas do varejo físico, trazendo grande oportunidade de crescimento já para o curto prazo.



## Investidores-mentores

A Brota já conta com Investidores-mentores com vasta experiência em produto, estratégia e em escalar operações de varejo, agregando ainda mais conhecimento para a empresa.



# brota

**Plante o que quiser, onde quiser, sem esforço**  
Saiba mais em [eqseed.com/investir/brota2024](https://eqseed.com/investir/brota2024)