

Fevereiro 2022

Liderança e Reinvenção no Agro

Conferência BTG Pactual

KEPLERWEBER[®]

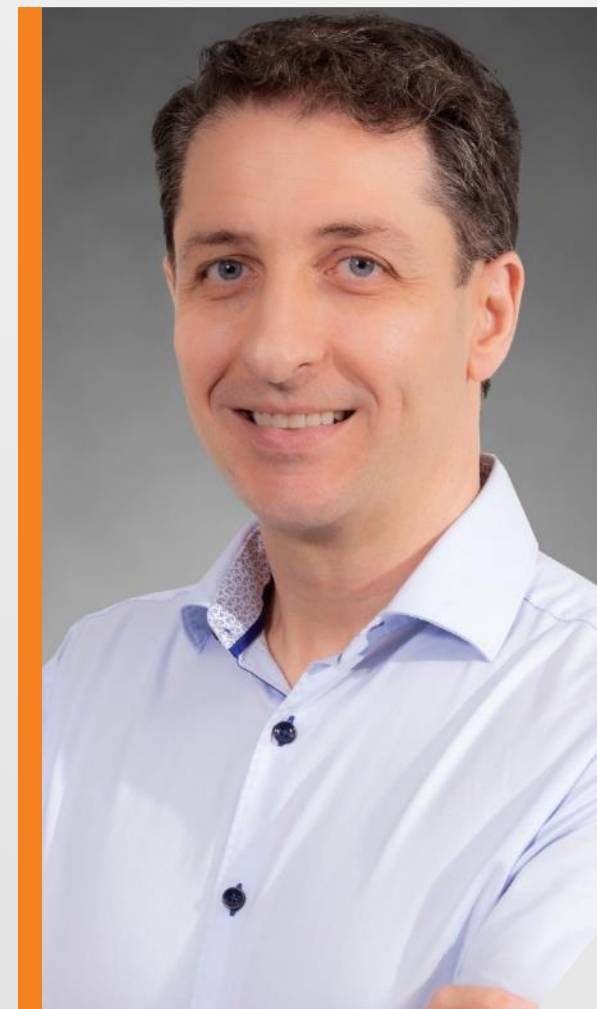




Piero Abbondi

CEO

- **3 anos** na Kepler
- **+30 anos** de experiência executiva



Paulo Polezi

CFO & DRI

- **1 ano** na Kepler
- **+25 anos** de experiência executiva

AGENDA

-  **Kepler Hoje: Modelo de Negócios e Proposta de Valor**
-  **Dinâmica do Mercado e Principais Drivers de Crescimento**
-  **Estratégia Digital e Territórios de Crescimento**
-  **Principais Aprendizados e Q&A**
-  **Anexo: Highlights Financeiros**



1 Kepler Hoje: Modelo de Negócio e Proposta de Valor

Uma Visão da Kepler

SEGMENTOS DE NEGÓCIOS



% da Receita Líquida de 2021

Fábricas, CDs e Sede Administrativa



Centros de Distribuição

Nossa Essência



PROPÓSITO

CUIDAR DA VIDA,
protegendo o que vem da
terra com soluções em pós-
colheita



MISSÃO

Oferecer **SOLUÇÕES DIFERENCIADAS E INOVADORAS DE PÓS-COLHEITA**, com geração de valor para clientes, acionistas, parceiros, colaboradores e comunidade

MERCADO



Líder de mercado
América Latina



Vendas para
+50 países

OPERAÇÕES



Capacidade anual de fornecer
+5 milhões toneladas grãos
em sistemas pós-colheita



Duas fábricas
estrategicamente localizadas
no Brasil

RESULTADOS



+82,7% Receita Líquida
(12M21 vs. 12M20)



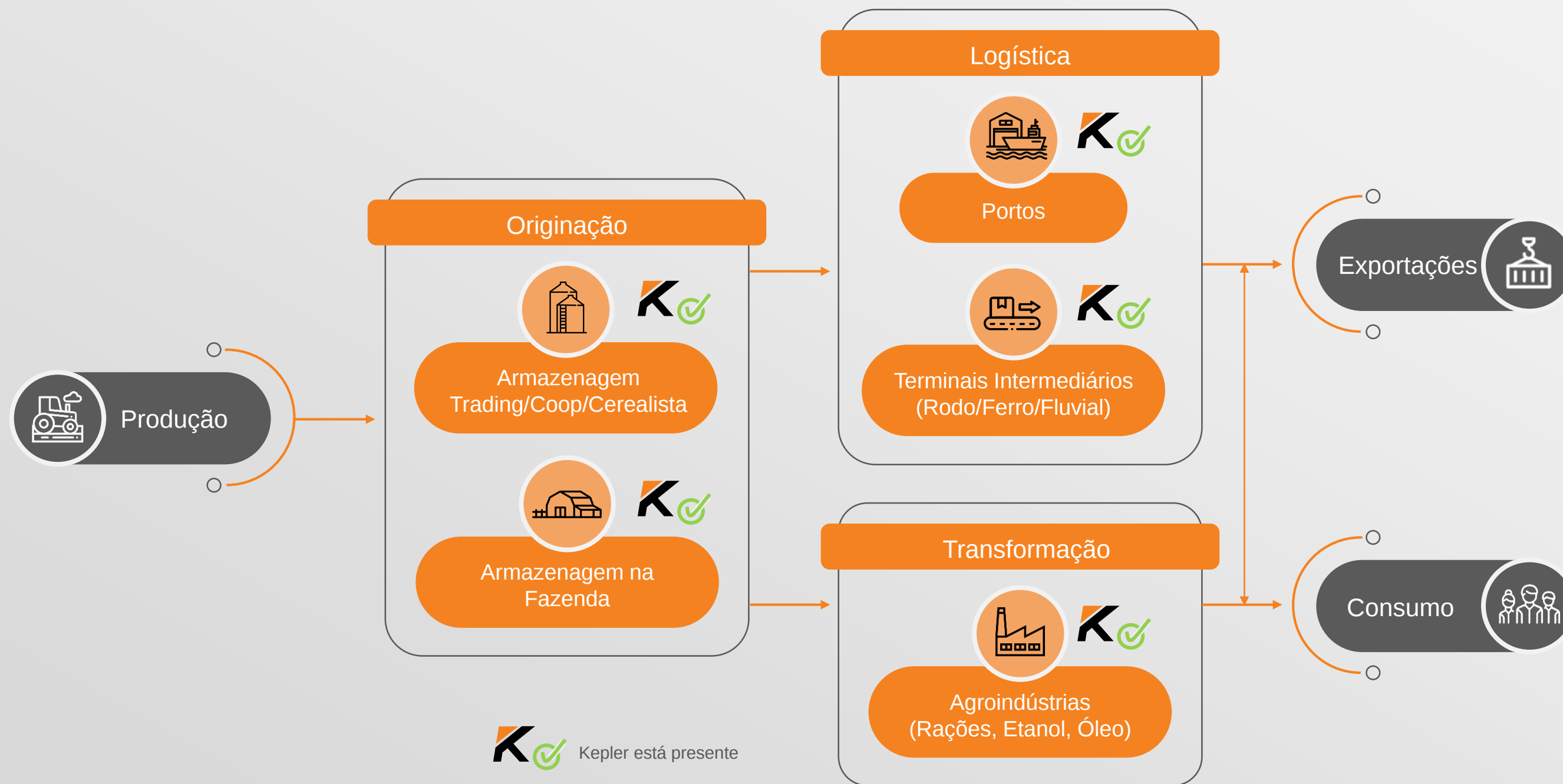
R\$ 241,2 milhões
19,7% Margem
EBITDA Ajustado
(12M21)



R\$1,2 bilhão
Valor de mercado
(Dezembro 2021)

KEPL3
B3 LISTED

A Kepler Fornece Soluções para Toda a Cadeia de Pós-Colheita...



// ... E Está Presente nas Mais Relevantes Commodities do Agrobusiness



Proteína Animal



Fonte: FAO, OIC, OIA, USDA, ABPA, SECEX and ICAC

Elaboração: COGO Inteligência em Agronegócio

(1) Refere-se a dados do Brasil

// Trilha Virtuosa do Pós-colheita

Para a sociedade, consumidores e produtores



1



SEGURANÇA ALIMENTAR

Estoques para entressafra
FAO recomenda estocagem de 1,2x



2



LOGÍSTICA

Otimização que permite **economia ao bolso do produtor**



3



MAIOR PRODUTIVIDADE

Produtor passa a **vender dentro das normas padronizadas**



4



AUMENTO DO PODER DE NEGOCIAÇÃO

Produtor consegue **negociar diretamente com o cliente final**, sem depender de intermediários



5



ENTRADA NA NOVA FRONTEIRA DIGITAL

Inserir o produtor **na Agricultura 4.0** com maiores perspectivas de aumento de produtividade

Diferenciais do Segmentos de Negócios

% R\$mmm %
2021 Receita Líquida (% do total, R\$mmm) 2021 Margem Bruta (%)



73,7% R\$903mm
24.0%

Armazenagem

- Time técnico experiente
- Ampla cobertura do mercado brasileiro
- Principal desenvolvedora de soluções inovadoras



+ 50 agentes comerciais
em todo território nacional



Querência – MT



Baixa Grande do Ribeiro – PI



Uruguaiana – RS



Amadina – MS



São Miguel do Araguaia – RS



Nova Cantu – PR



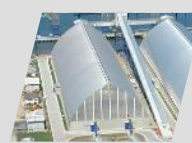
2,2% R\$26mm
19.2%

Movimentação de Granéis

- Competência em soluções para terminais portuários, marítimos, fluviais e de transbordo
- Projetos sob medida para agroindústrias e tradings.



+ 100 Obras portuárias e terminais
em todo o território



Guarujá – SP



Rio de Janeiro – RJ



Salvador – BA



Mirituba – PA



Rondonópolis – MT



Paranaguá – PR



10.3% R\$127mm
32.8%

Exportação

- Liderança consolidada em pós-colheita na América Latina
- Maior exportador do Brasil no segmento
- Crescente atuação na África, América Central e Eurásia



Agentes comerciais
ao redor do mundo



Vendas para +50 países



Colômbia



Paraguai



Paquistão



Chile



Gana



Rússia



13.9% R\$170mm
40.0%

Reposição e Serviços

Disponibilidade + Proximidade = Agilidade

Com 5 Centros de Distribuição estrategicamente posicionados para atender com agilidade em todo o território nacional.



ADEQUAÇÕES DE UNIDADES



AMPLIAÇÕES E MODERNIZAÇÕES



ASSISTÊNCIA TÉCNICA



TREINAMENTOS

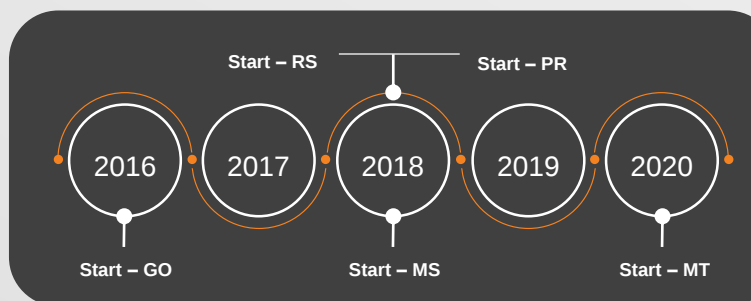


INSPEÇÕES E MANUTENÇÕES



REFORMAS DE EQUIPAMENTOS

CRONOLOGIA CDs



Legenda: Segmentos de negócios

// Inovação através da Digitalização, Produtos e Serviços de Valor Agregado

A Kepler vem intensificando ano a ano o ritmo de sua jornada de inovação e digitalização, e os serviços tem se tornado um vetor cada vez mais importante da estratégia de crescimento da Companhia

2019

2020

2021

2022

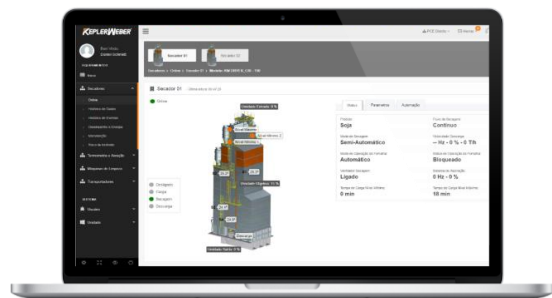
**ESTRATÉGIAS
FUTURAS**



Plataforma IoT
(dados na nuvem)

Monitoramento
realtime
de operação

Integração completa
de unidades
armazenadoras



Selecionadoras ópticas

Sinergia com portfólio Kepler

Maior valor agregado na
cadeia de pós-colheita



Secagem com menor
consumo de energia

Uso de biomassa
no processo

Preservação do
meio-ambiente

Tecnologia embarcada
(integrado ao sync)



Novos serviços
suportados por tecnologia



Monitoramento e
rastreabilidade



Certificação inteligente de
segurança alimentar



Integração da cadeia
logística de grãos



Evolução do portfólio com
tecnologia sustentável

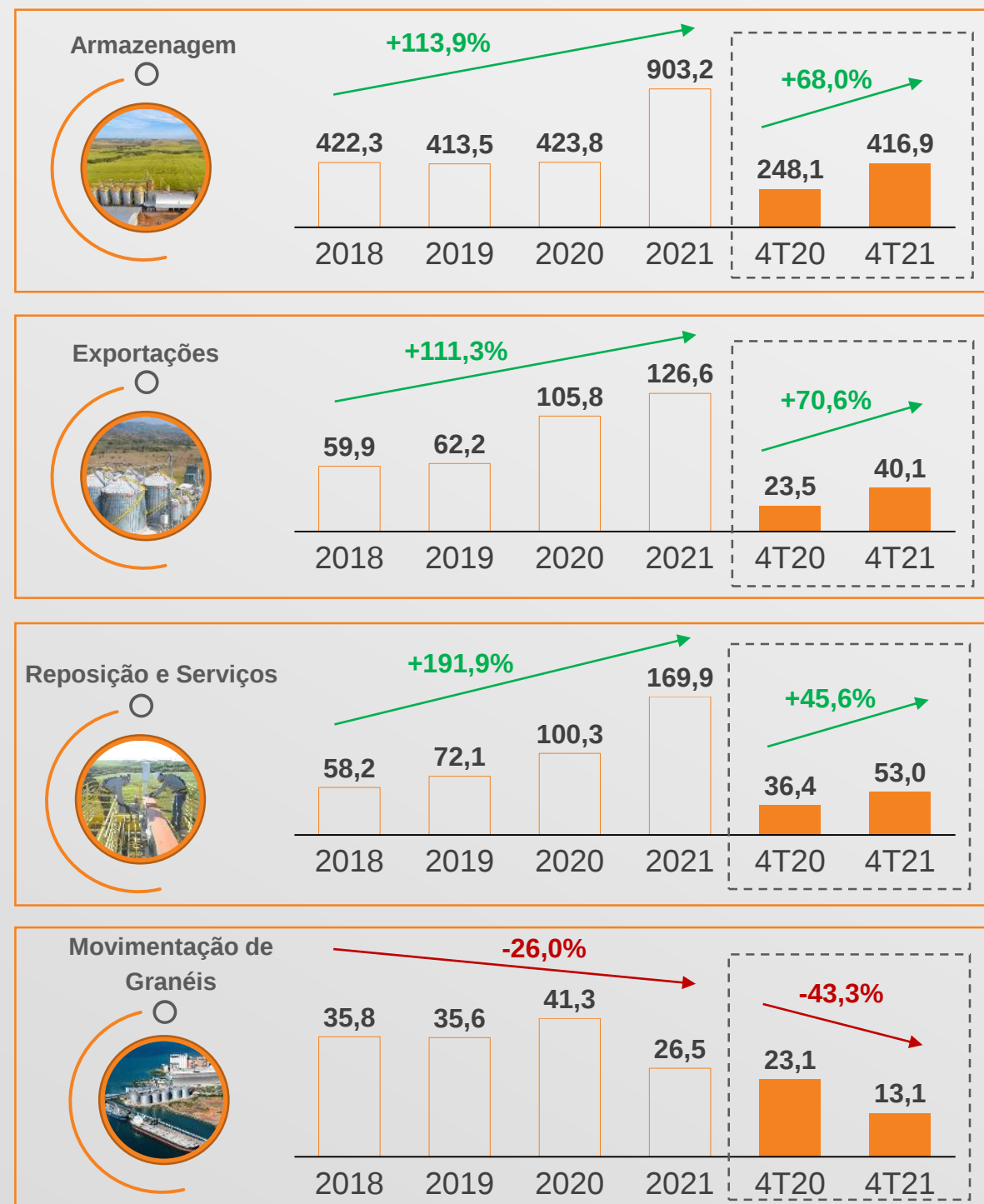
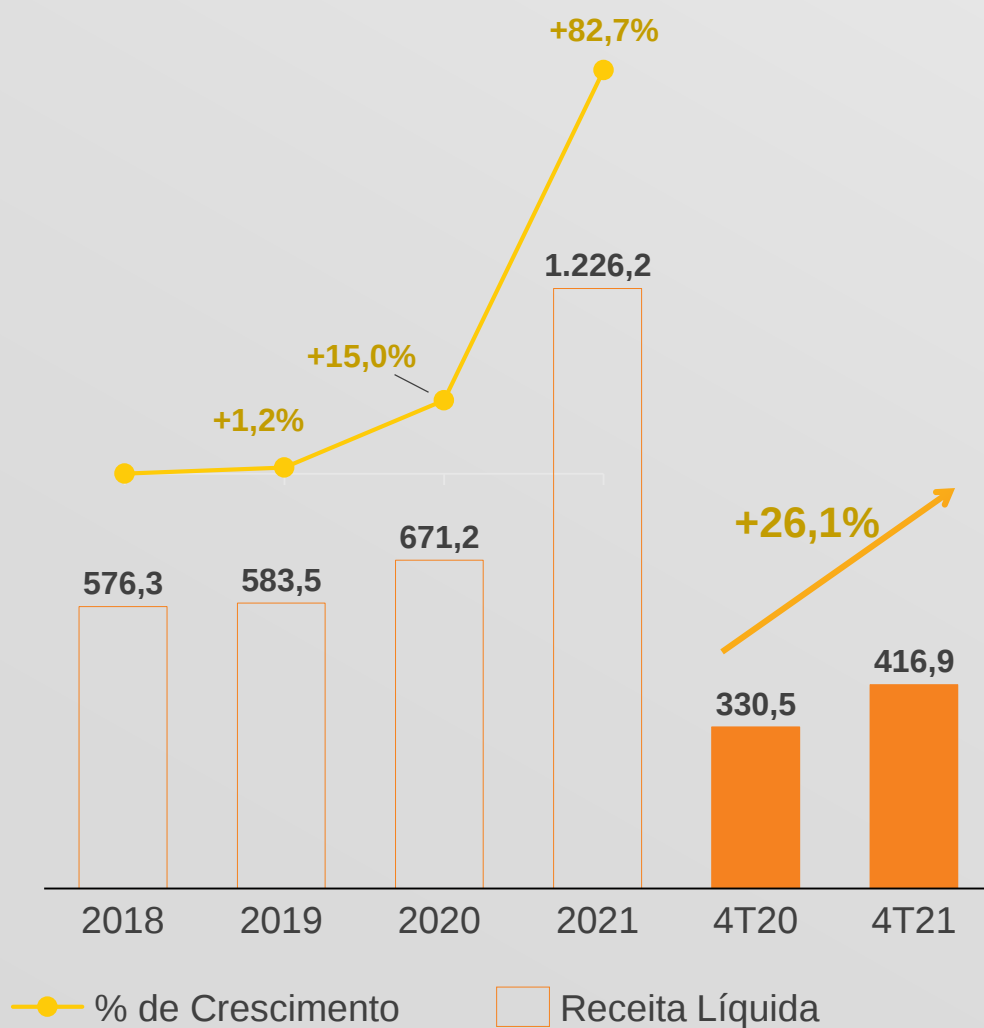
// Nova Dinâmica de Crescimento e Diversificação

Receita Líquida (ROL)



Unidades de negócios

R\$ milhões



Mix de produtos com **maior** valor agregado



Maior participação de serviços

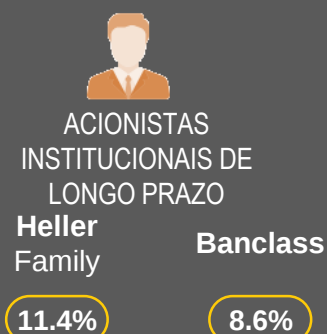
Por trás dos Números, Um Time Excepcional

Nossos Acionistas e Patrocinadores

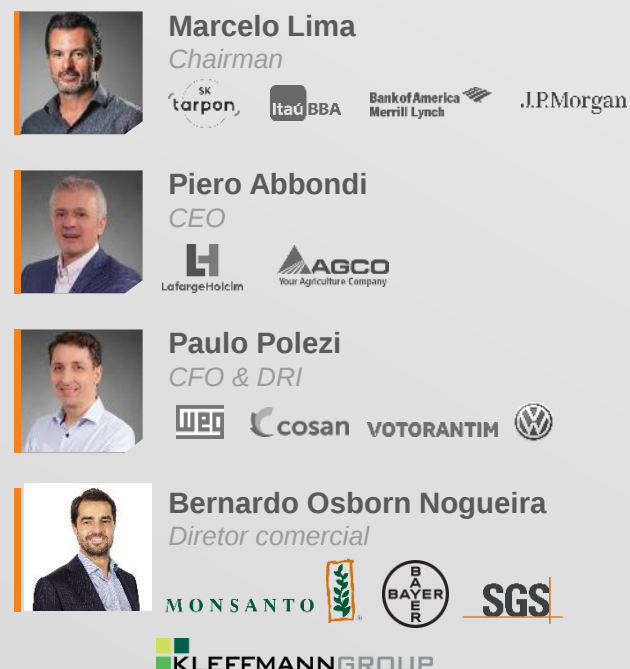
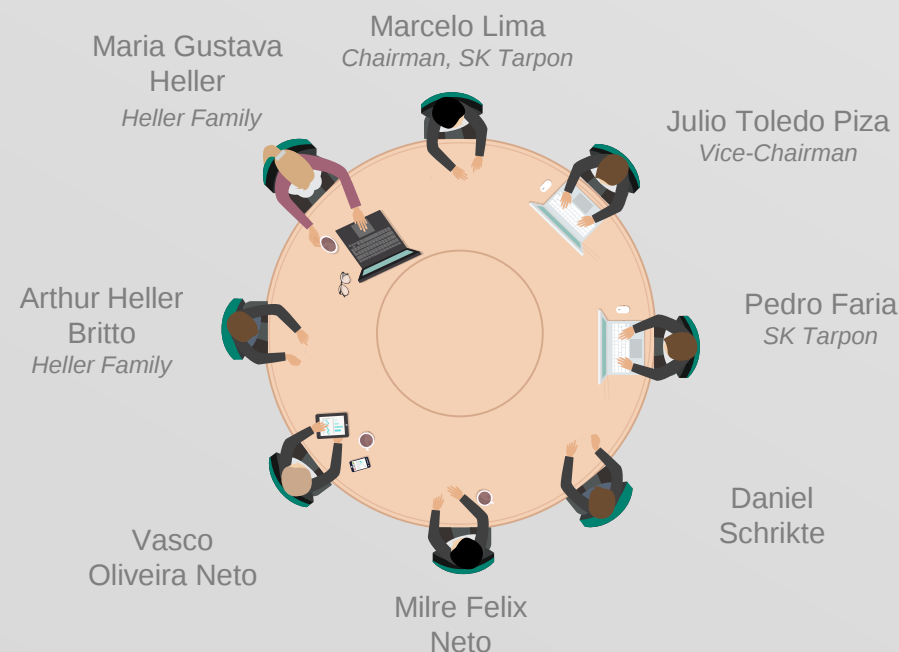
% Participação acionária
(11 fevereiro 2022)



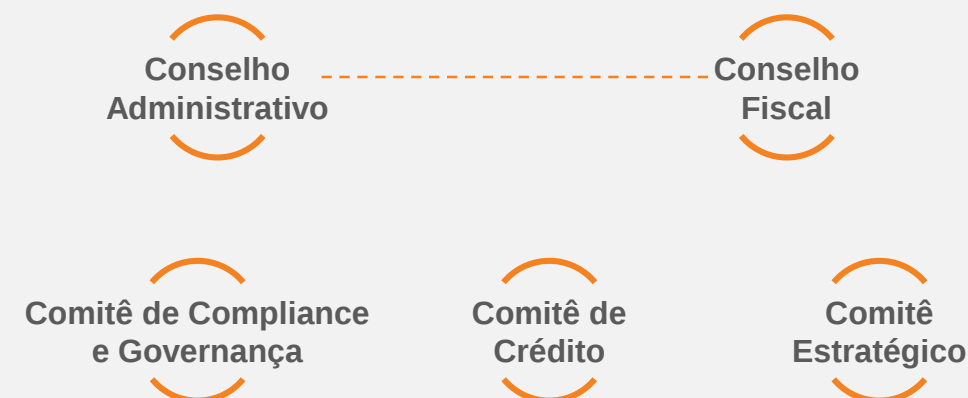
- No Mercado desde 2002, a Tarpon é uma das gestoras independentes mais experientes do Brasil.



Nossa Diretoria e Pessoas Relevantes



Comitês e Governança Corporativa



- O mais alto padrão de governança sustentando por investidores institucionais de relevância mundial
- Política de dividendos mínimo de 25% de payout
- 100% das ações com direito a voto e 100% tag along
- Inúmeros esforços sociais e ambientais, com KPIs de acordo com os relatórios GRI
- Compromisso com a segurança e bem-estar dos colaboradores

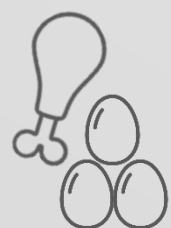




2 Dinâmica do Mercado e Principais Drivers de Crescimento

Macro Tendências e Oportunidades

O setor de Armazenagem está atrelado ao forte crescimento de demanda global por alimentos



Proteína animal

Suínos, aves, ovos, gado e peixes



Soja e Milho

- Indústria alimentícia
- Farelo para ração animal
- Biocombustíveis



290 milhões t

Produção Grãos 2021/22



~50%

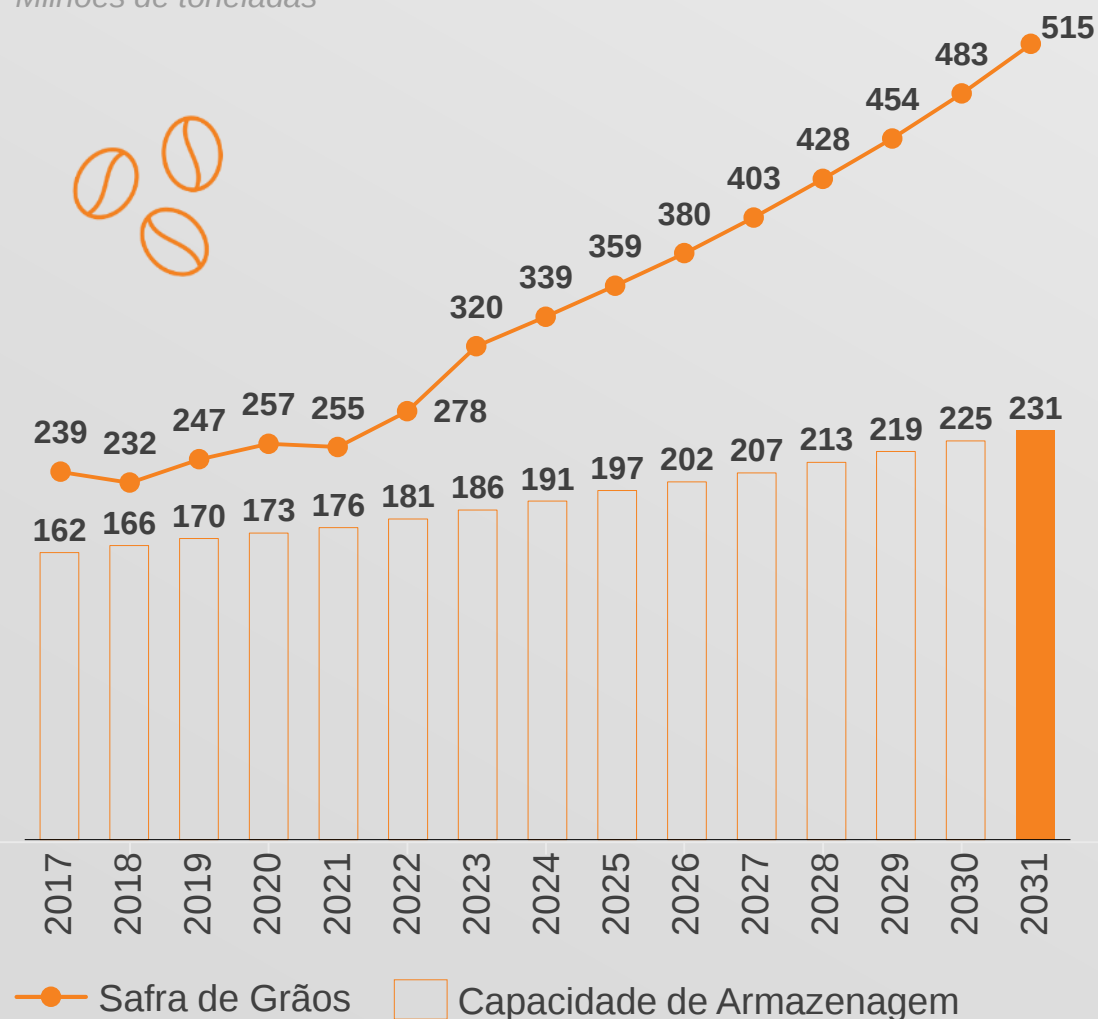
Exportações Brasileiras

O Déficit de Armazenagem no Brasil é uma realidade e tende a se intensificar

Kepler estrategicamente posicionada para atender à demanda reprimida no setor de pós-colheita

Safras de grãos x Capacidade estática de armazenagem

Milhões de toneladas



Fonte: CONAB (Safras e capacidade estática 2016-2022)

COGO Inteligência em Agronegócio (2022-2031 Projections)

Déficit de Armazenagem
(Brasil)

97 milhões
(2022)

284 milhões
(2031)

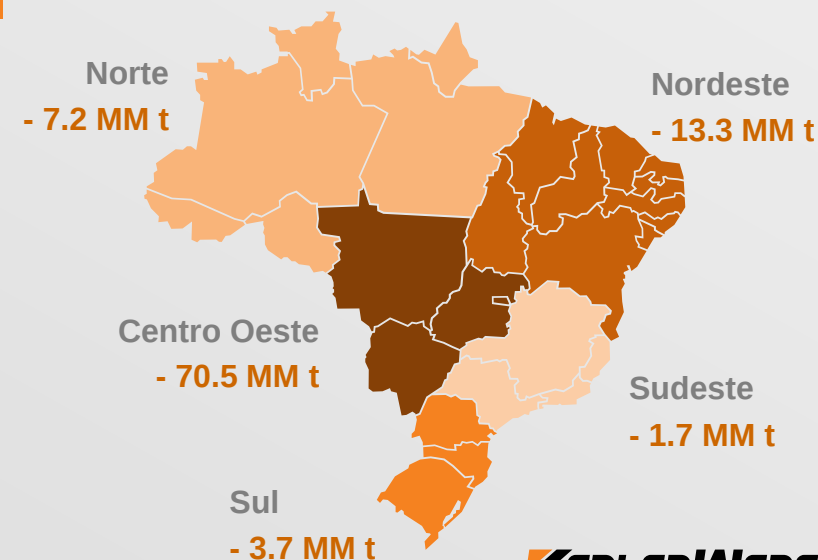
Armazenagem – Capacidade instalada nas fazendas
(% relação ao total país)

	CANADÁ	85%
	ESTADOS UNIDOS	65%
	UNIÃO EUROPÉIA	50%
	ARGENTINA	40%
	BRASIL	14%

* Source: FAO

BRASIL

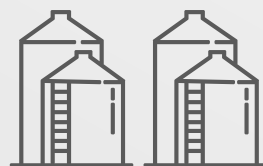
Déficit de capacidade estática:
em números absolutos



// Programas de Subsídios do Governo Brasileiro

Plano Safra

Programa para construção e ampliação de armazenagem (PCA)



	2020/2021	2021/2022
	(Anterior)	(Atual)
Taxa:	5% e 6% ao ano	5,5% e 7% ao ano
Prazo:	13 anos	12 anos
Carência:	3 anos	3 anos
Montante:	R\$ 2,23 bilhões	R\$ 4,12 bilhões



+84,5%

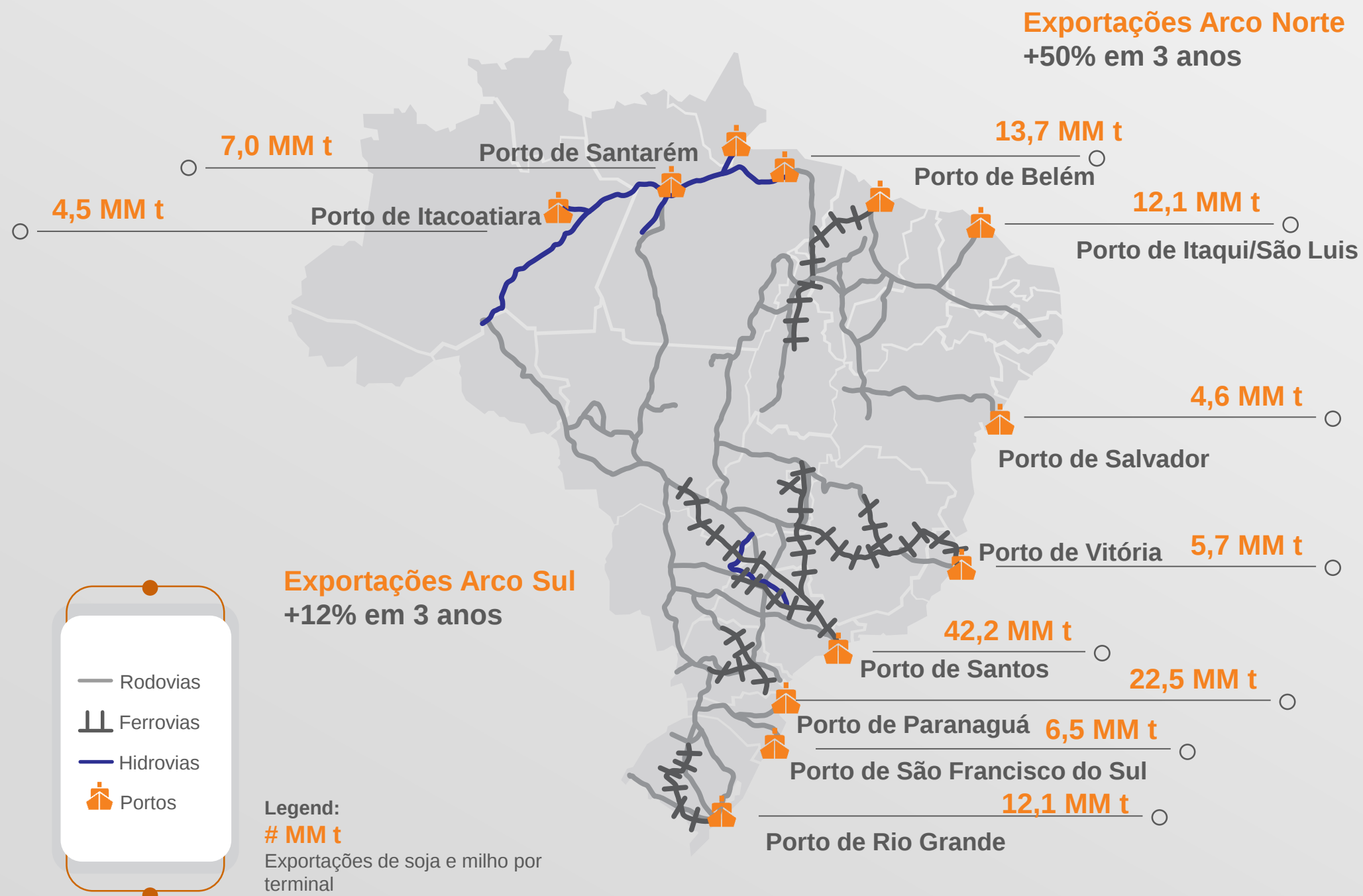
Montante suficiente para aumentar em até **5 milhões de toneladas** a capacidade instalada.

Cerca de 500 novas plantas



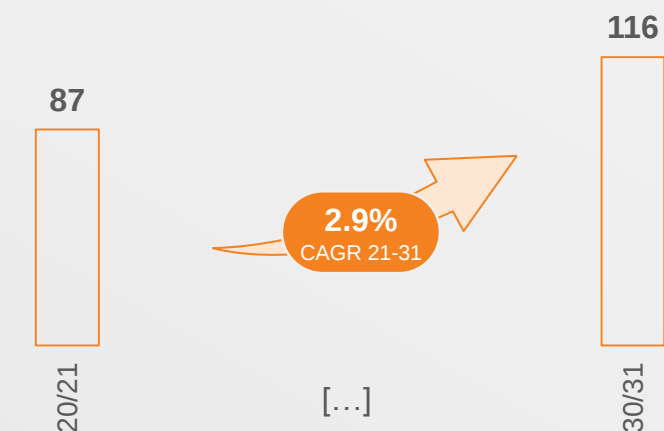
Fazenda em Nova Cantu – PR

Maiores Exportações Alavancam Necessidade de Logística



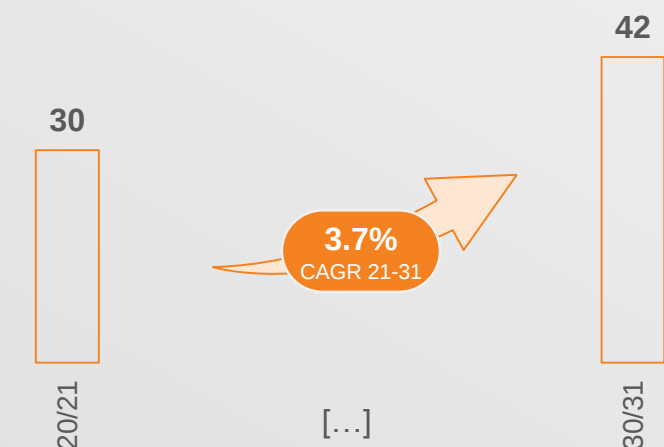
Exportação de Soja no Brasil

Milhões de toneladas



Exportação de Milho no Brasil

Milhões de toneladas



Avenidas de Crescimento



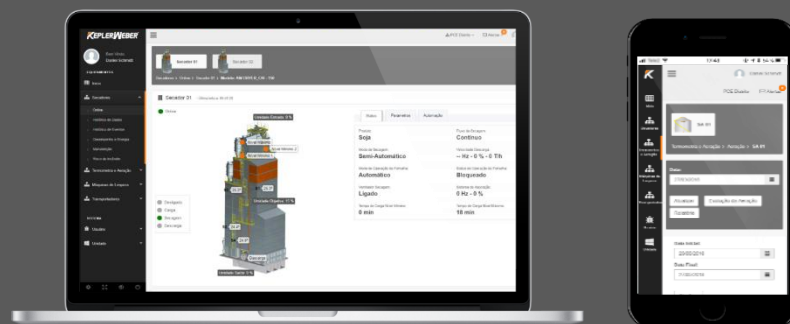
CRESCIMENTO DO MERCADO

- Déficit de Armazenagem – Grande potencial
- Pós-colheita gerando maior valor ao produtor
- Melhoria da logística de escoamento da safra



VALOR AGREGADO

- Inovação em produtos e serviços
- Produtos de maior valor agregado
- Terminais, portos e obras industriais



DIGITAL

- Alavancar Pós-Colheita 4.0
- Serviços e relacionamentos recorrentes
- Novos negócios e oportunidades em serviços



3

Estratégia Digital e Territórios de Crescimento

// Tecnologia e Serviços PÓS-COLHEITA 4.0

Dar suporte para o produtor rural capturar mais eficiência e rentabilidade em todo o seu negócio

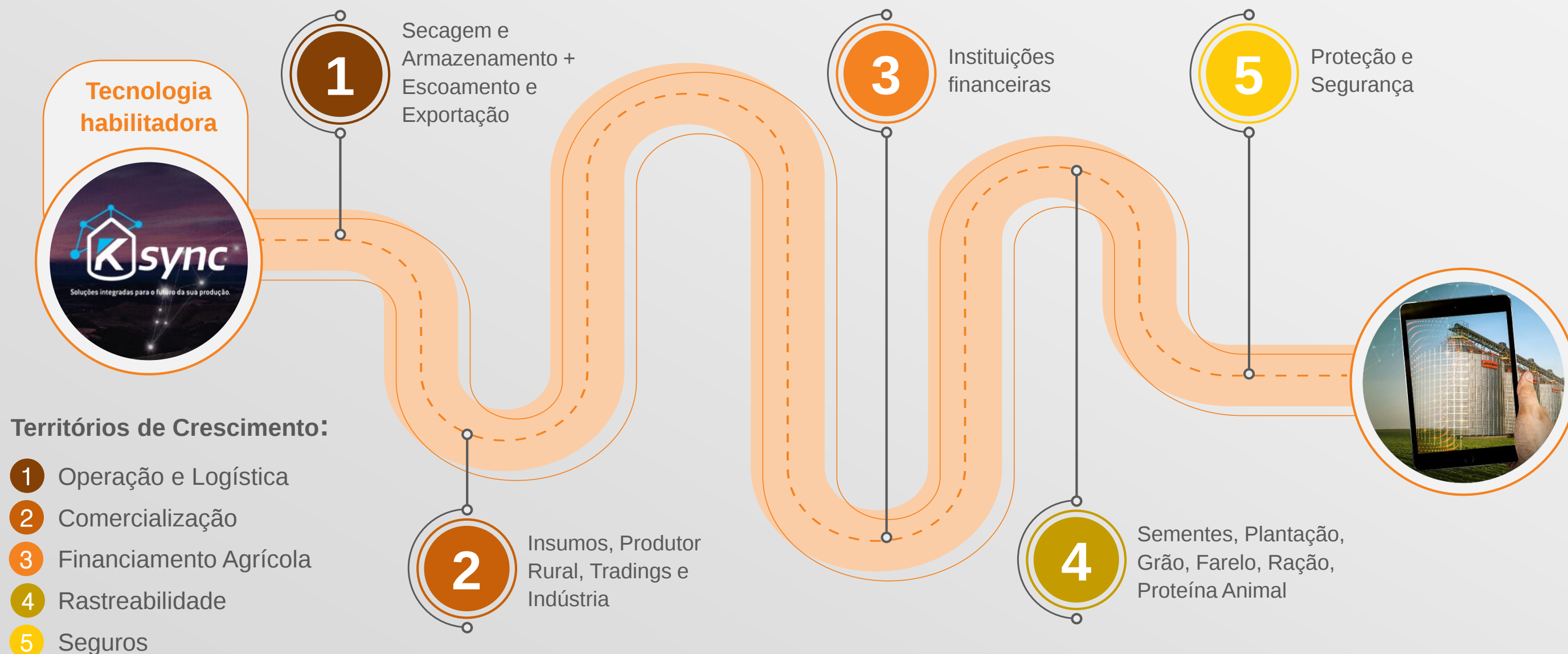


Benefícios do Pós-colheita 4.0



Mapeamento do Ecossistema Digital

Cinco territórios a serem explorados



Estratégia Digital: Bases para o Crescimento

Criação de novos negócios através da digitalização das soluções de pós-colheita

1



Criação de valor para o Produtor Rural através de soluções em pós-colheita que permitam ganhos de eficiência e produtividade

2

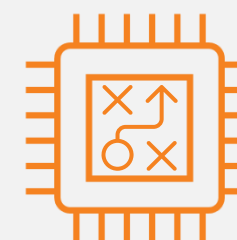


Abrir novas avenidas de crescimento, com receitas recorrentes e expansão de margens, explorando oportunidades do ecossistema

3

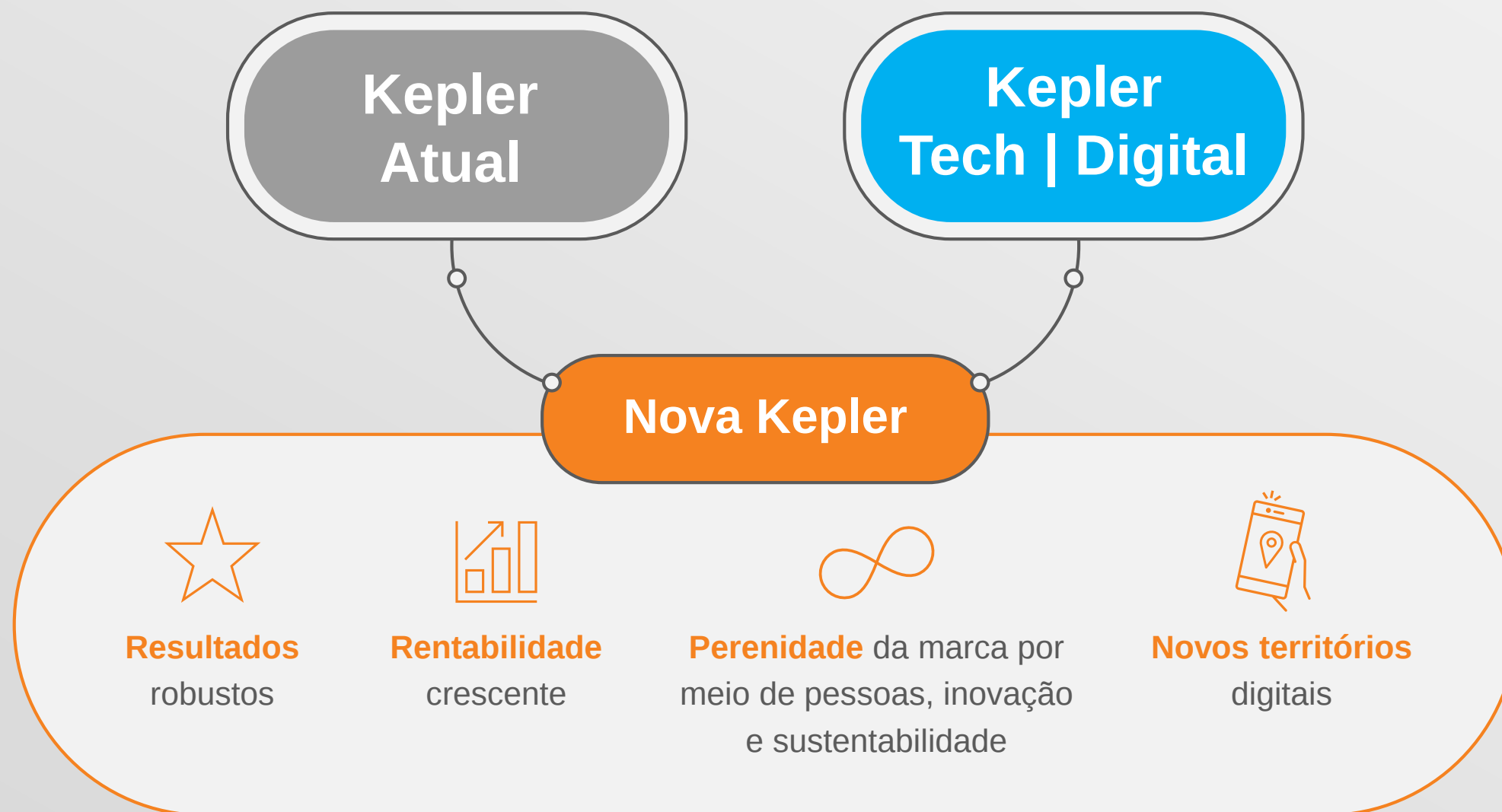


Utilizar a ampla base instalada de equipamentos Kepler



/ Kepler Tech | Digital

Criação de unidade de negócios dedicada ao desenvolvimento dos negócios digitais





4 Principais Aprendizados e Q&A

// Principais Aprendizados



PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

Presente em **toda cadeia de Pós-Colheita** e na **maioria das commodities relevantes do agronegócio brasileiro**



PÓS-COLHEITA 4.0

Grandes oportunidades de negócios através da **digitalização** das soluções Pós-Colheita



NOSSO TIME

Excepcional **equipe de gestão** e **patrocinadores** para continuar entregando bons resultados



DINÂMICA DO MERCADO

Forte crescimento da **demanda global por alimentos** contribui para a intensificação do **déficit de armazenagem** no Brasil



CRESCIMENTO E LUCRATIVIDADE

Serviços com maior valor agregado e a internacionalização contribuem para um **crescimento histórico robusto** e **uma maior lucratividade**





KEPLERWEBER®

Q&A



kepler.com.br



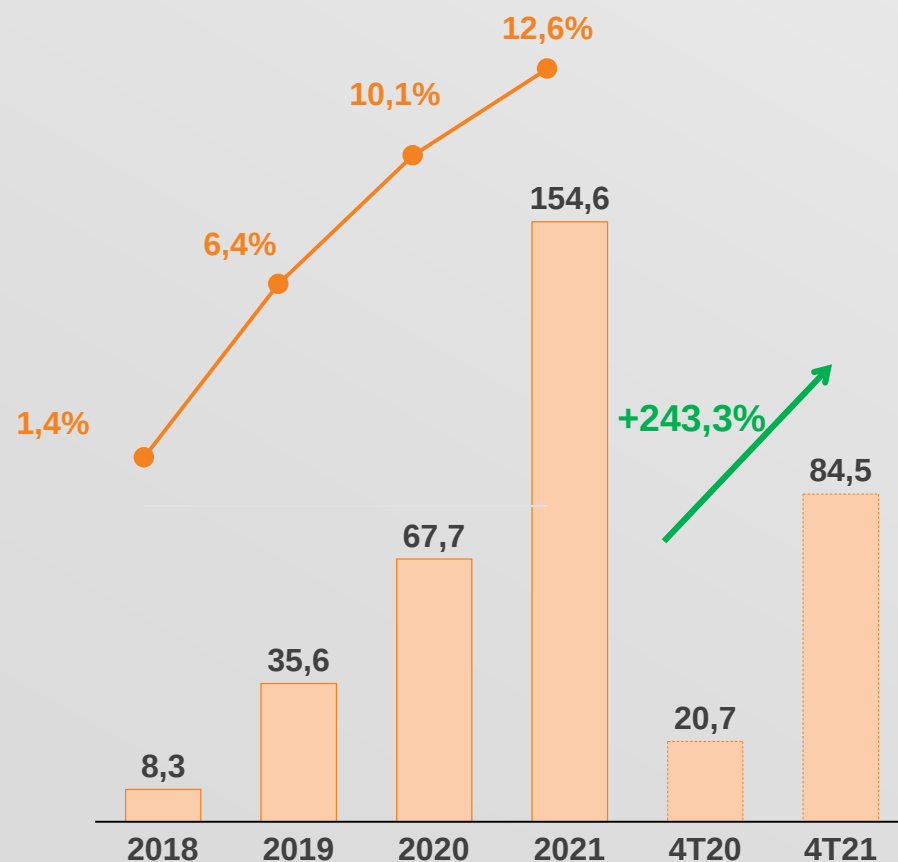
Anexo: Highlights Financeiros

/ Rentabilidade: Trajetória de Crescimento e Consistência



Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões de Reais



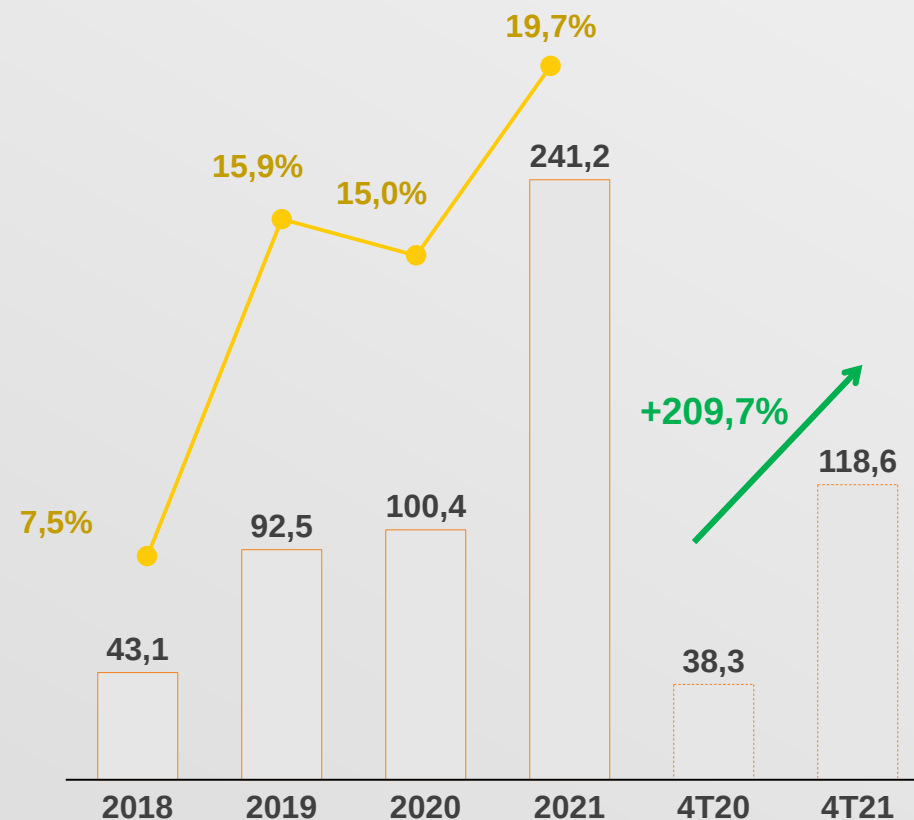
Lucro Bruto

Margem Bruta



EBITDA Ajustado

R\$ milhões de Reais



EBITDA Ajustado

Margem EBITDA Ajustada

Robustez Financeira com Geração de Caixa e Otimização do Capital de Giro

Caixa Bruto
R\$ 131,8 milhões

-53%

12M21 vs. 12M20

Capital de Giro
R\$ 26,1 milhões

-124%

12M21 vs. 12M20

Baixo Endividamento

Caixa Líquido (+)
R\$ 74,7

-72%

12M21 vs. 12M20



Caixa e Aplicações

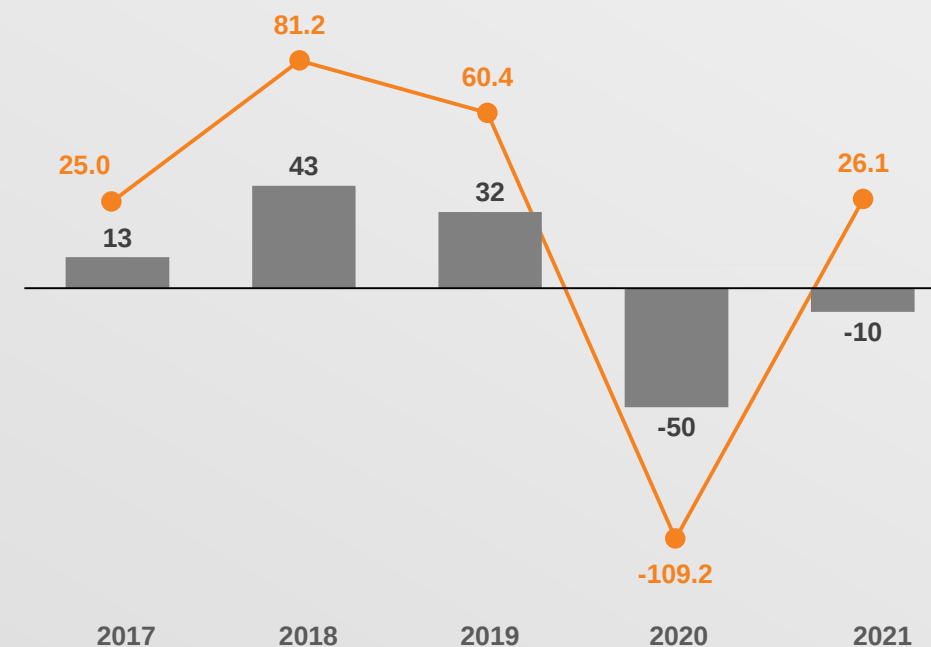
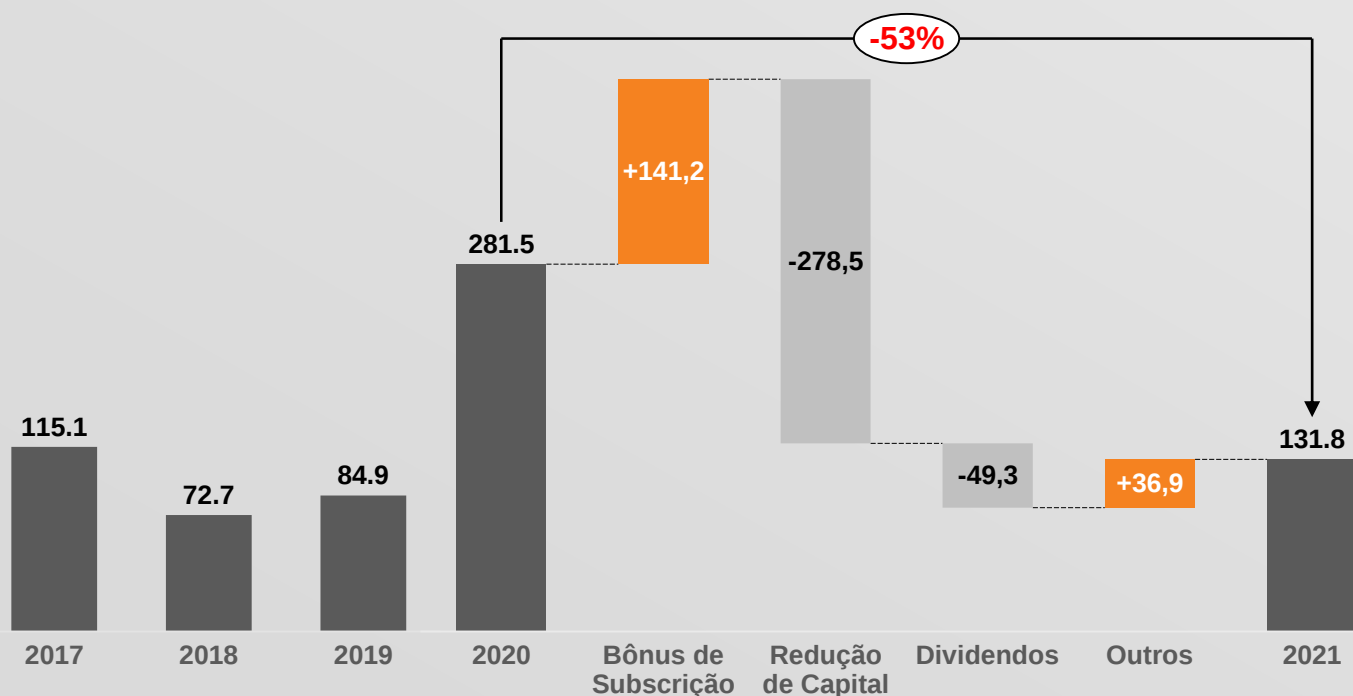
R\$ milhões de Reais



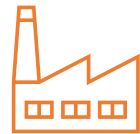
Capital de Giro

■ Ciclo Financeiro (Dias)

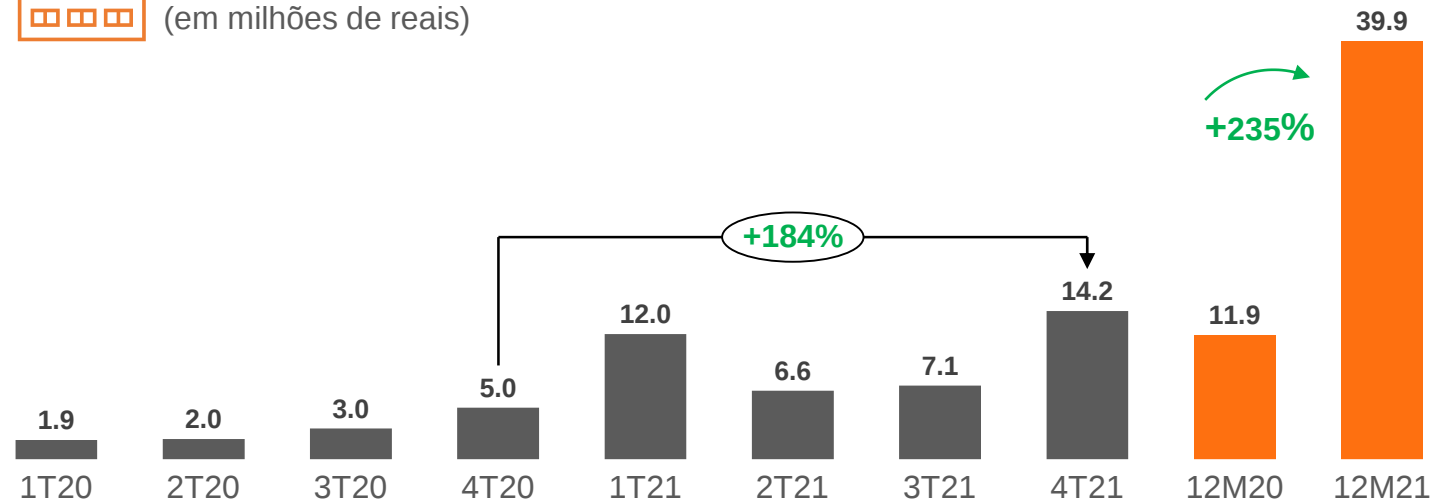
● Necessidade de Capital de Giro (NCG)



Investimentos | CAPEX



Evolução do Capex (em milhões de reais)



Equipamentos entregues | Planta Panambi 4T21

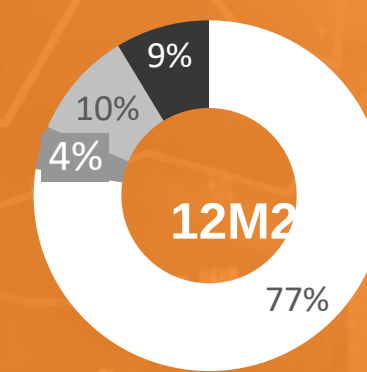
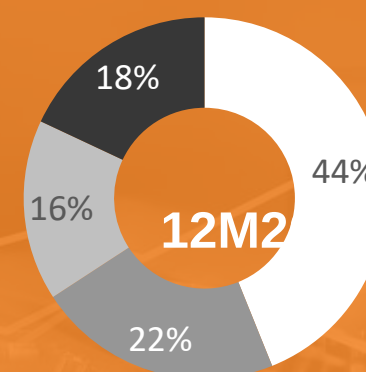
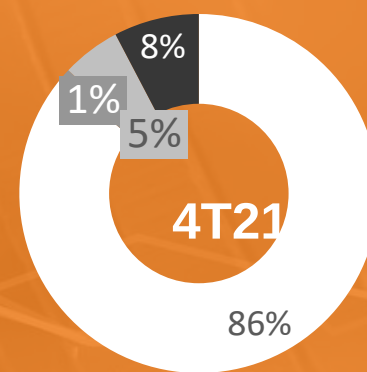
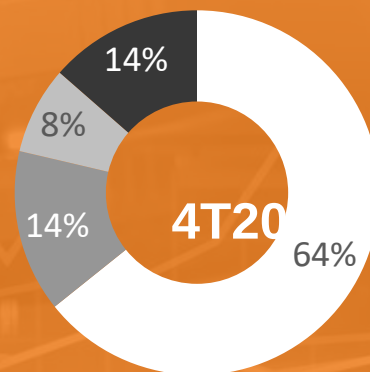


02 Máquinas de corte a Laser
(Silos e Transportadores)



04 Pressas Dobradeiras
(Silos e Transportadores)

Aumento de aproximadamente 10% da capacidade produtiva.



Aumento Capacidade Fabril



Novos Produtos

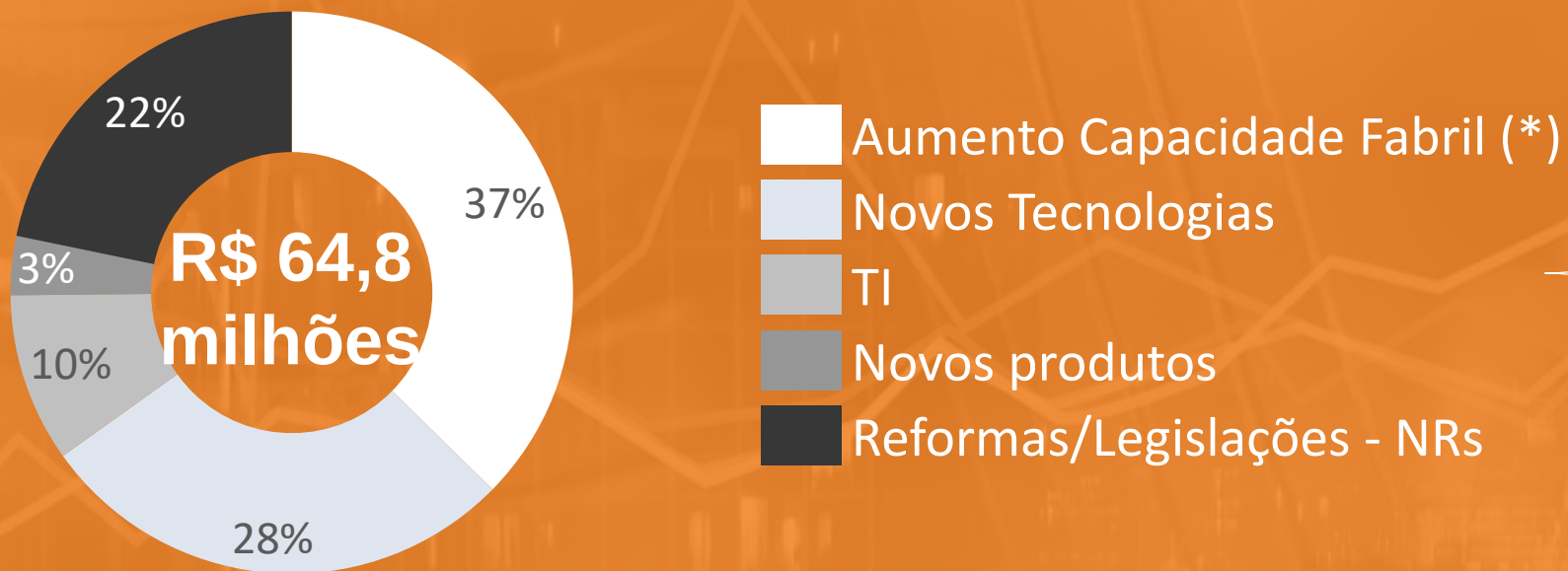


TI



Reformas/ Legislações - NRs

Programa Capex 2022



Capex de Manutenção | R\$18,7 milhões

- Novos produtos
- TI
- Legislação e Reformas

Capex de Expansão | R\$46,1 milhões

- Otimização do processo
- Aumento de capacidade
- Atualização de tecnologia no processo de Pintura



Montante de R\$28,0 milhões | Planta Panambi – RS

- 1º fase (2022): R\$18,0 milhões
- 2º fase (2023): R\$10,0 milhões

(*) Aumento de aproximadamente 6,5 % da capacidade produtiva.

Aprovado na reunião do Conselho de Administração em 24 de novembro de 2021

Evolução do ROIC é uma Evidência da Qualidade do Negócio

ROIC LTM dos últimos 12 meses

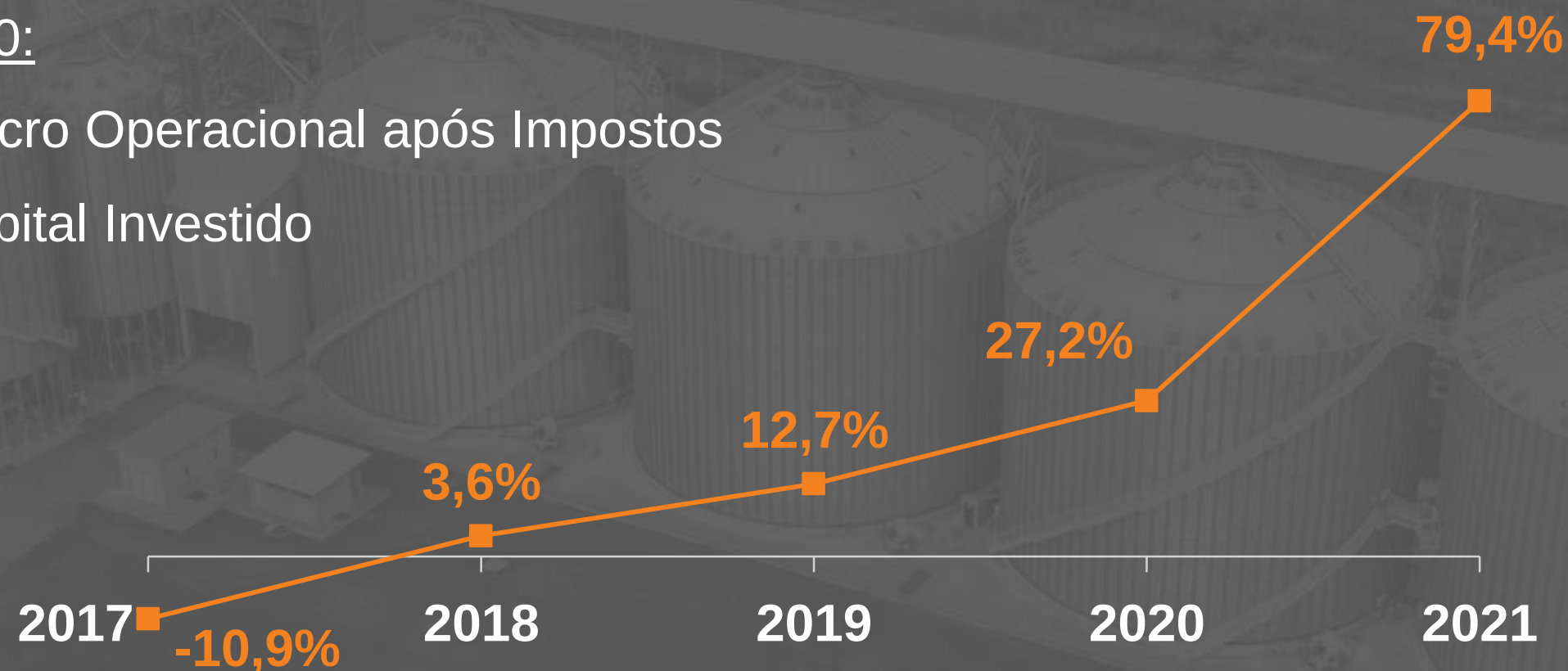


Evolução do Retorno do Capital Investido (ROIC) (%)

2021 x 2020:

↑ 150% | Lucro Operacional após Impostos

↓ -14% | Capital Investido



—■— ROIC

Retornos Crescentes para Nossos Acionistas



Dividendos sobre o resultado e Payout*

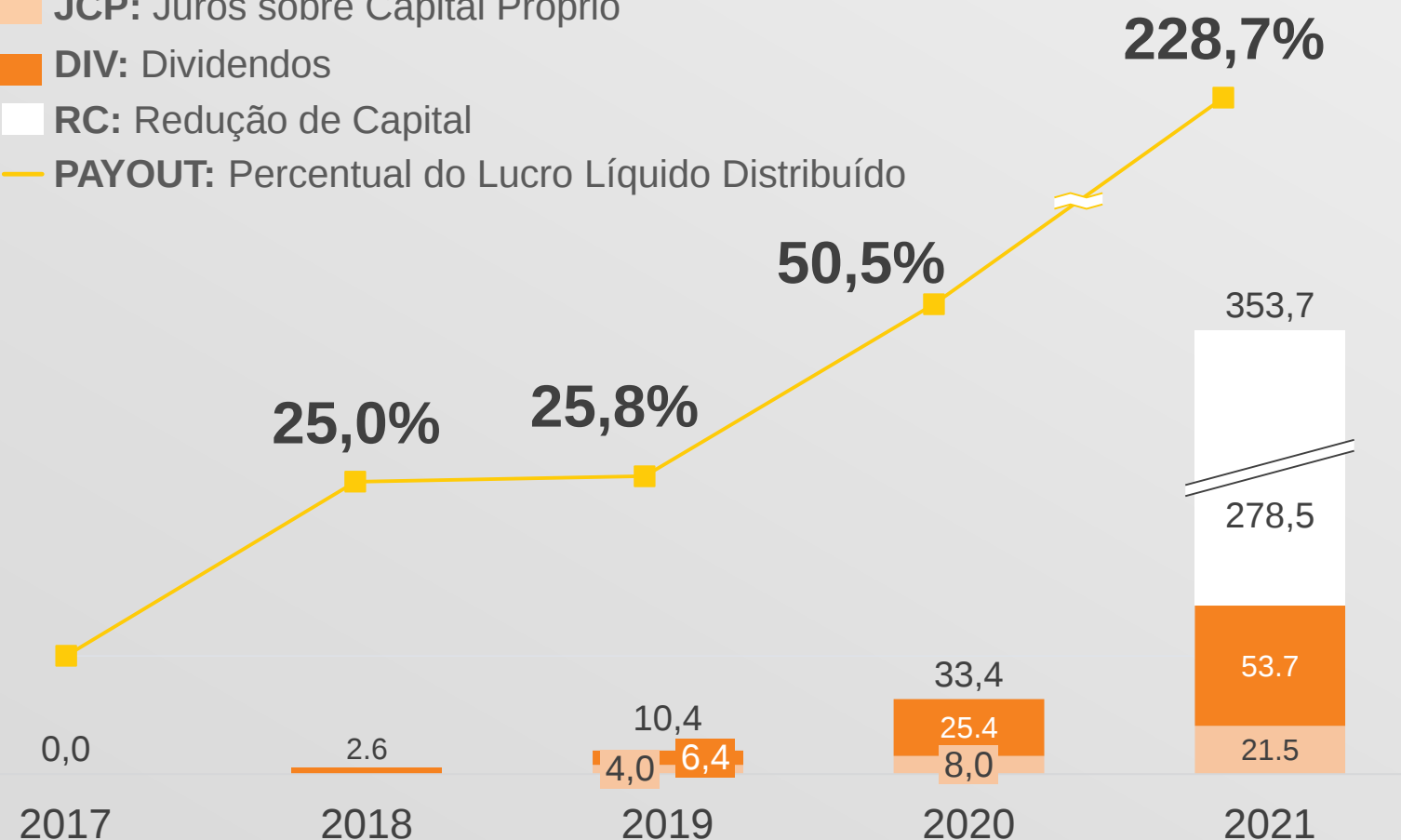
R\$ milhões de Reais

■ JCP: Juros sobre Capital Próprio

■ DIV: Dividendos

■ RC: Redução de Capital

— PAYOUT: Percentual do Lucro Líquido Distribuído



228,7%
PAYOUT*

R\$ 278,5 milhões
REDUÇÃO DE CAPITAL

Pago em 20 de outubro de 2021

* Payout considerando o Lucro Líquido 12M21

// DISCLAIMER

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Kepler Weber são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da administração sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Esta apresentação inclui dados contábeis e não contábeis, tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções todos com base na expectativa da Administração da Companhia.

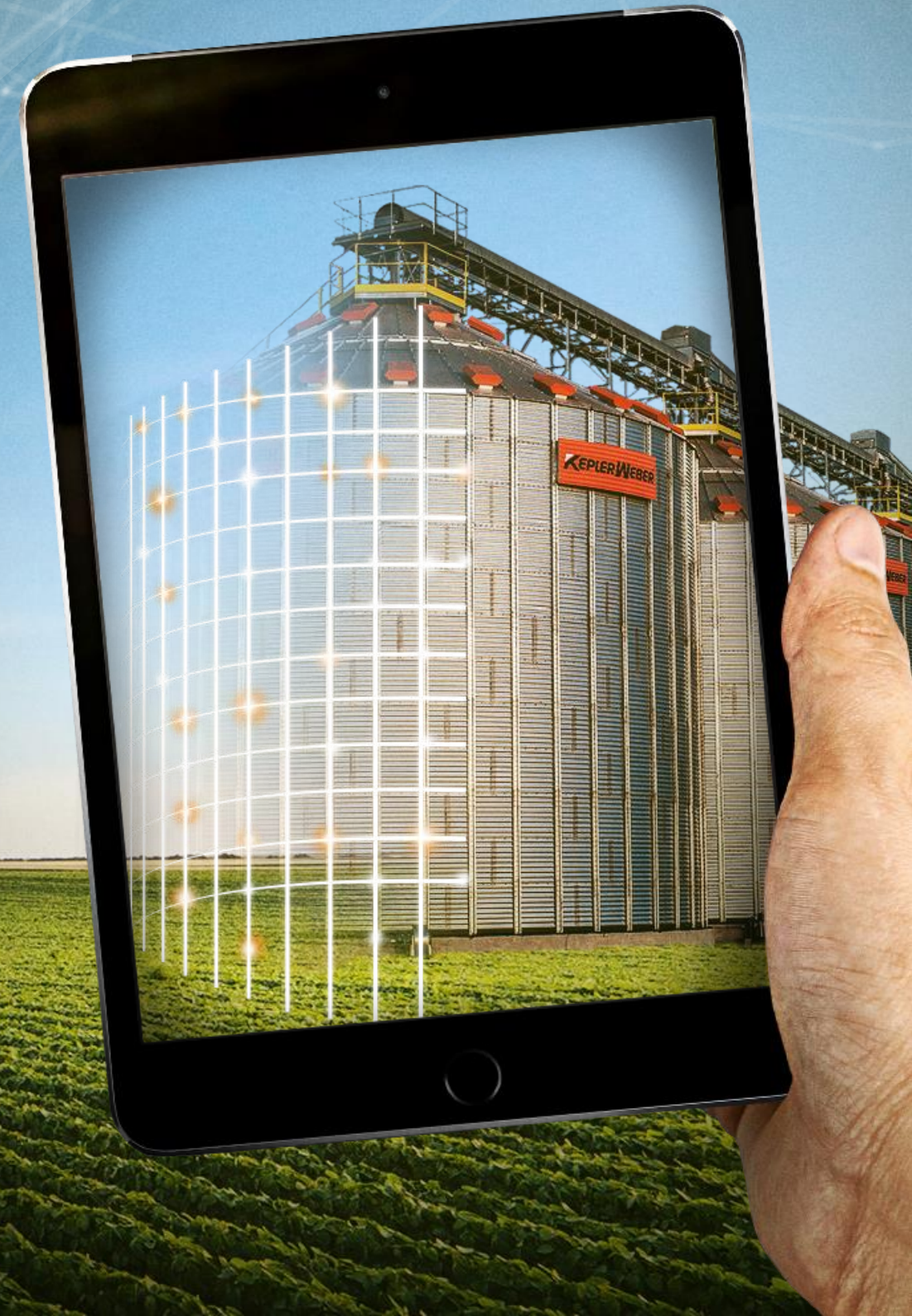
Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

February 2022

Leadership and Reinvention in Agribusiness

BTG Pactual Conference

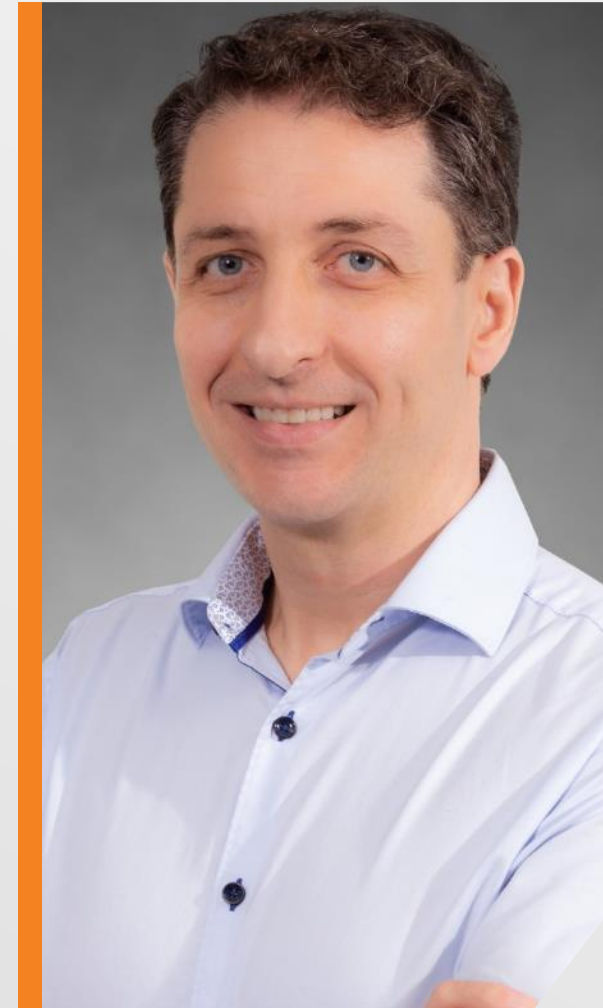
KEPLERWEBER[®]





Piero Abbondi
CEO

- **3 years** at Kepler
- **+30 years** of executive experience



Paulo Polezi
CFO & IRO

- **1 year** at Kepler
- **+25 years** of executive experience

AGENDA

 **Kepler Today: Business Model and Value Proposition**

 **Market Dynamics and Key Growth Drivers**

 **Digital Strategy and Growth Territories**

 **Key Takeaways and Q&A**

 **Appendix: Financial Highlights**



1 Kepler Today: Business Model and Value Proposition

Kepler at a Glance

OPERATING SEGMENTS



% of 2021 Net Revenue

FACTORIES, DCs AND OFFICE LOCATIONS

- 55.000m² PANAMBI-RS
- 33.000m² CAMPO GRANDE-MS
- Headquarters SÃO PAULO-SP

Distribution Centers



OUR ESSENCE



PURPOSE

CARING FOR LIFE, protecting what comes from the earth with post-harvest solutions



MISSION

To offer **DIFFERENTIATED AND INNOVATIVE POST-HARVEST SOLUTIONS**, with value generation for customers, shareholders, partners, employees, and the community

MARKET



Market leader
Latin America



Sales to
+50 countries

OPERATIONS



Annual capacity to supply
+5 million tons of grains
in post-harvest systems



Two factories
strategically located
In Brazil

RESULTS



+82,7% Net Revenues
(12M21 vs. 12M20)



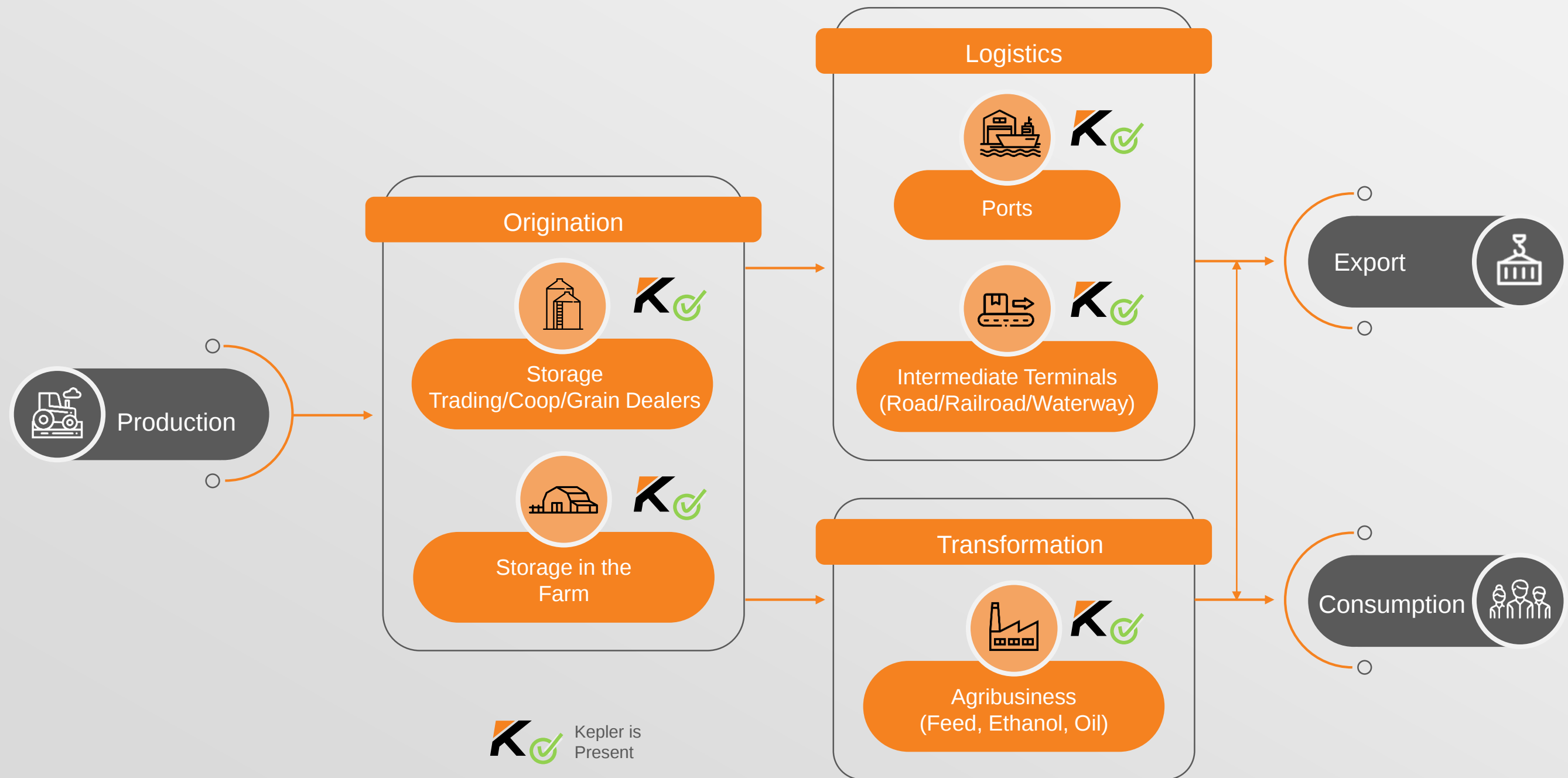
R\$ 241.2 million
19.7% Margin
Adjusted EBITDA
(4Q21)



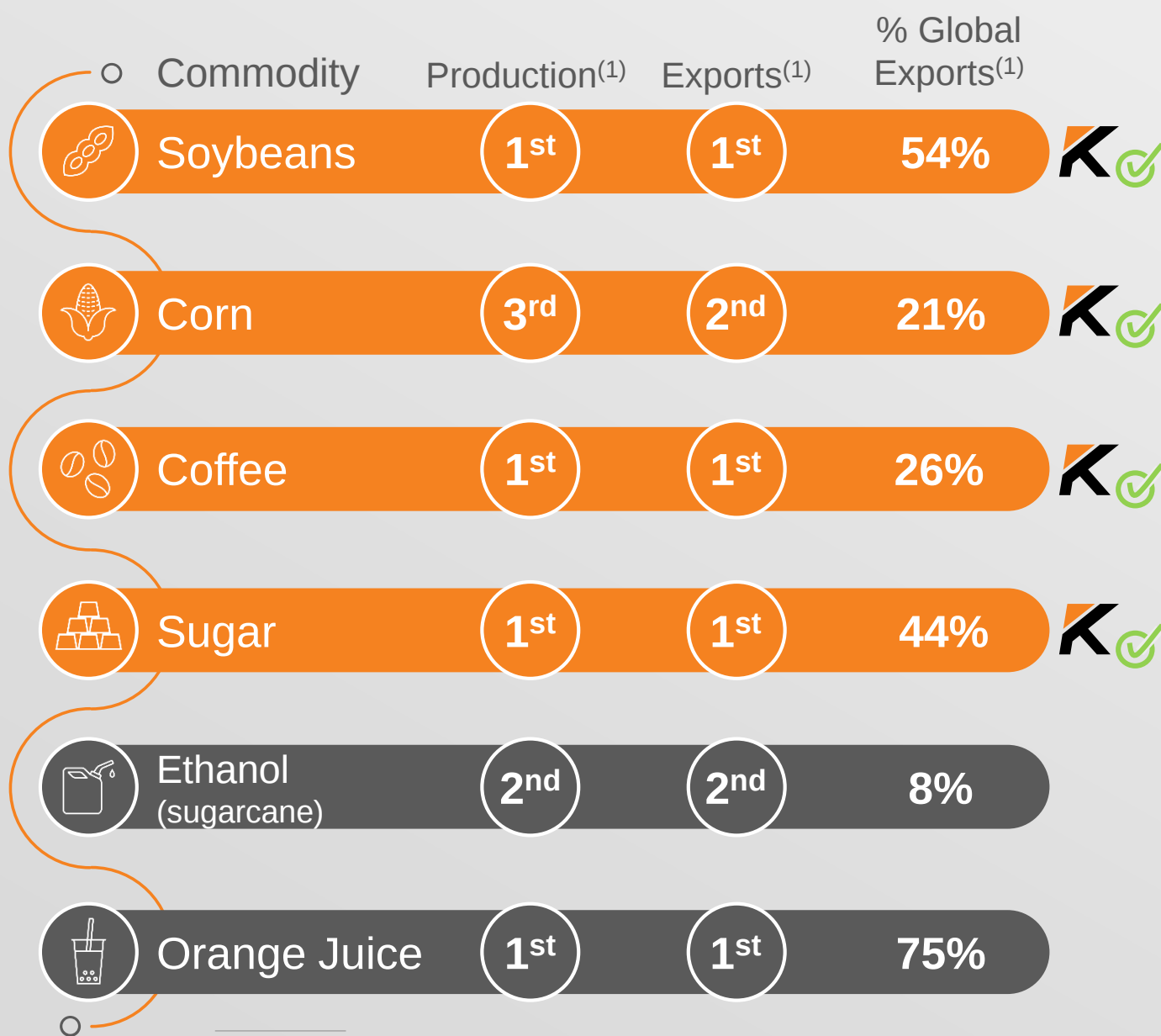
R\$ 1.2 billion
Market Cap.
(December 2021)

KEPL3
B3 LISTED

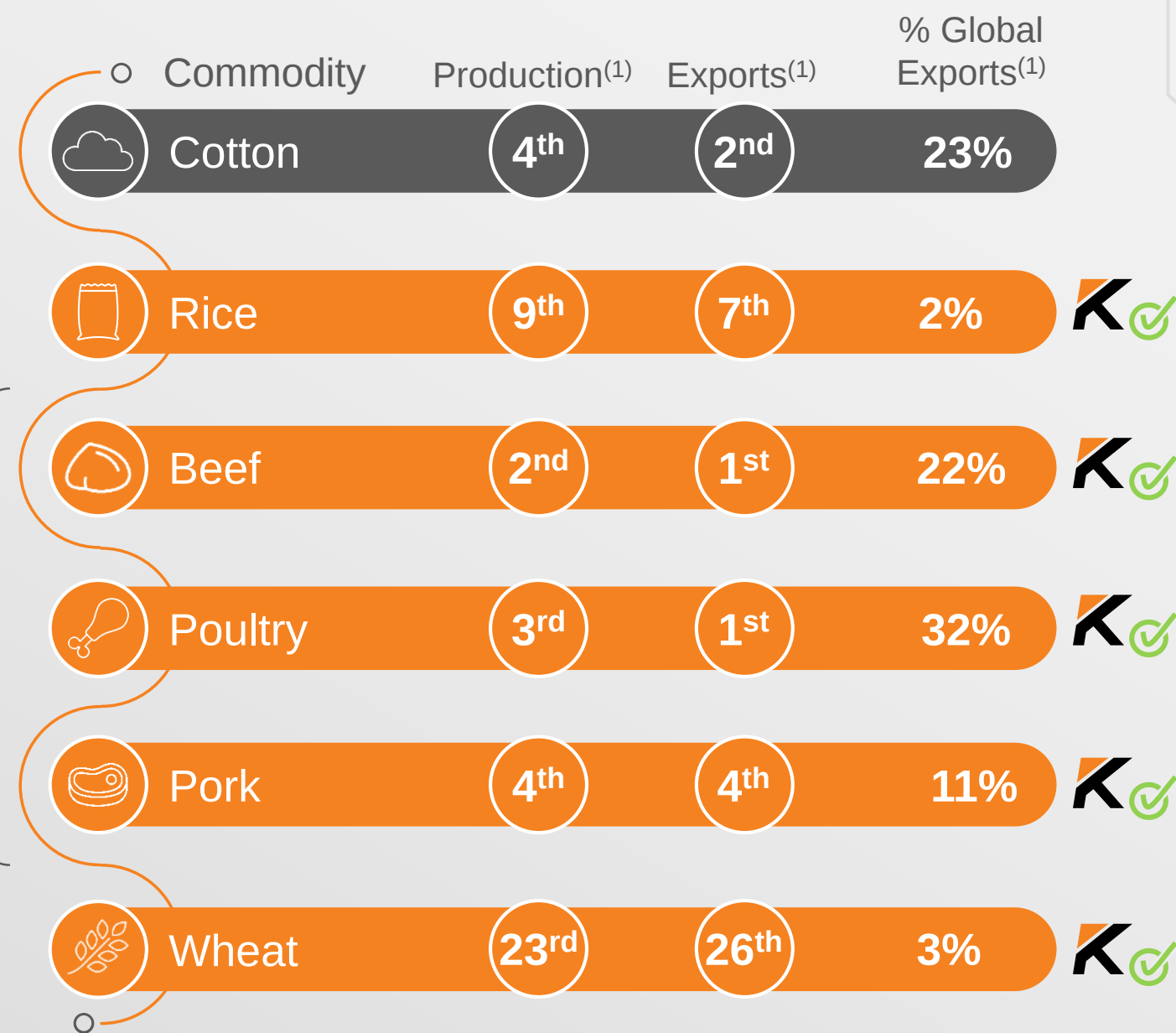
// Kepler Provides Solutions for the Entire Post-Harvest Value Chain...



// ...With Presence in Most of the Relevant Agribusiness Commodities



Animal Protein



Source: FAO, OIC, OIA, USDA, ABPA, SECEX and ICAC
 Prepared by: COGO Inteligência em Agronegócio
 (1) Refers to Brazil country data

/ Clear Value Proposition, From Farm to Port

For society, consumers and producers



1



FOOD SAFETY

Off-season stocks
FAO recommends
stocking 1.2x



2



LOGISTICS

Optimization that enables
savings to the producer



3



GREATER PRODUCTIVITY

Producer starts **selling**
according to **standardized**
rules



4



INCREASED BARGAINING POWER

Producer can **negotiate directly**
with the end customer, without
depending on intermediaries



5



DOMINATING THE NEW DIGITAL FRONTIER

Inserts the producer on **Agriculture**
4.0 with greater prospects of
increased productivity

Unique Footprint of our Business Segments

% R\$mmm %
2021 Net Revenue (% of total, R\$mmm) 2021 Gross Margin (%)



73.7% R\$903mm
24.0%

Storage

- Technical experts team
- Broad coverage in Brazil
- Main developer of innovative solutions



+ 50 commercial agents throughout the national territory



Querência – MT Baixa Grande do Ribeiro – PI Uruguaiana – RS



Amadina – MS São Miguel do Araguaia – RS Nova Cantu – PR



2.2% R\$26mm
19.2%

Bulk Handling

- Expertise in solutions for port, sea, river, and transshipment terminals
- Tailor-made projects for agribusinesses and trading



+ 100 port works and terminals in the entire territory



Guarujá – SP Rio de Janeiro – RJ Salvador – BA



Mirituba – PA Rondonópolis – MT Paranaguá – PR



10.3% R\$127mm
32.8%

Exports

- Consolidated leadership in post-harvest in Latin America
 - Brazil's largest exporter in the segment
- Growing operations in Africa, Central America, and Eurasia



Commercial agents around the world



Sales to **+50 countries**



Colombia Paraguay Pakistan



Chile Ghana Russia



13.9% R\$170mm
40.0%

After Sales

Availability + Proximity = Agility

5 Distribution Centers strategically located to provide agile services throughout Brazil



UNIT ADAPTATIONS



EXPANSIONS AND MODERNIZATIONS



TECHNICAL ASSISTANCE



TRAINING

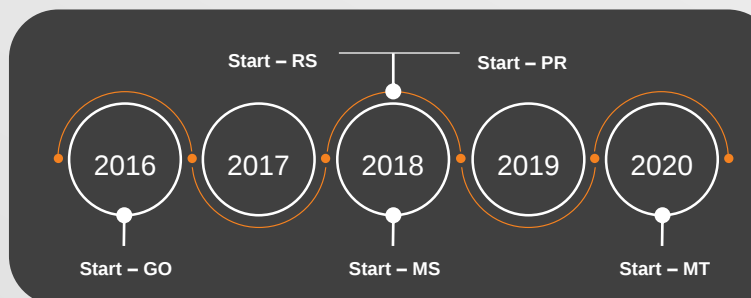


INSPECTIONS AND MAINTENANCE



EQUIPMENT REFURBISHMENTS

DCs CHRONOLOGY



Legend: Operating Segments

// What's Next: Innovation Through Digitalization and Value Added Services

Year by year, Kepler has been intensifying the pace of its innovation and digitization journey. Services have become an increasingly important vector in the Company's growth strategy



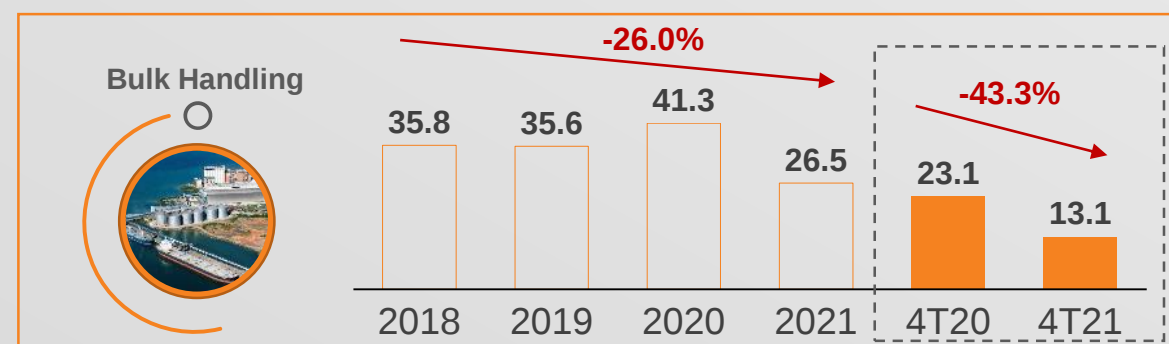
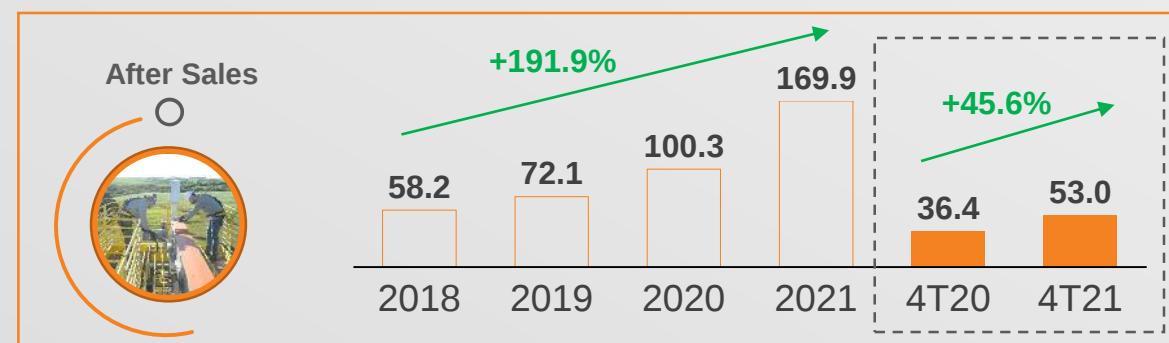
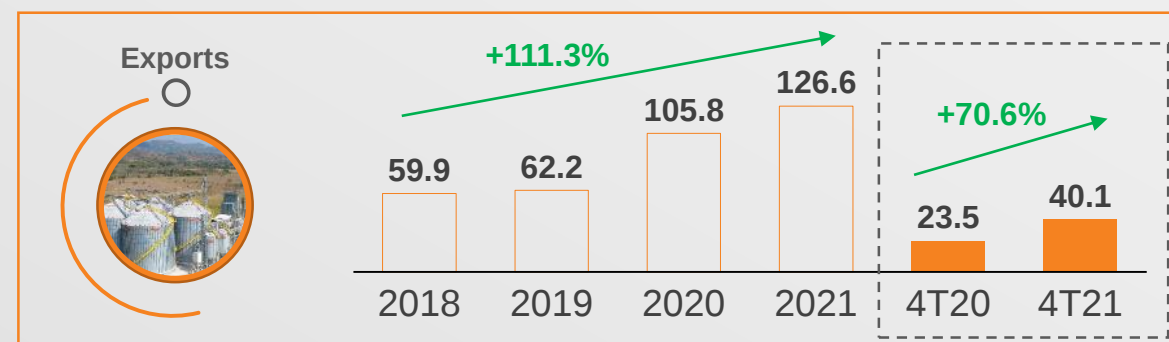
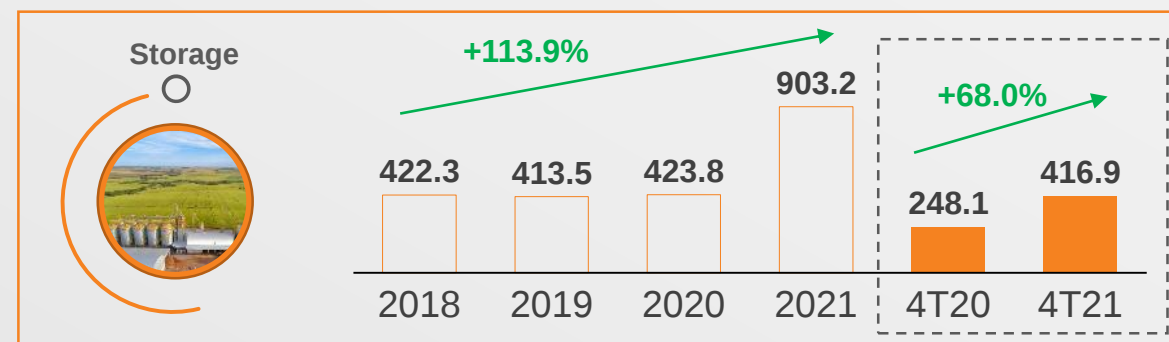
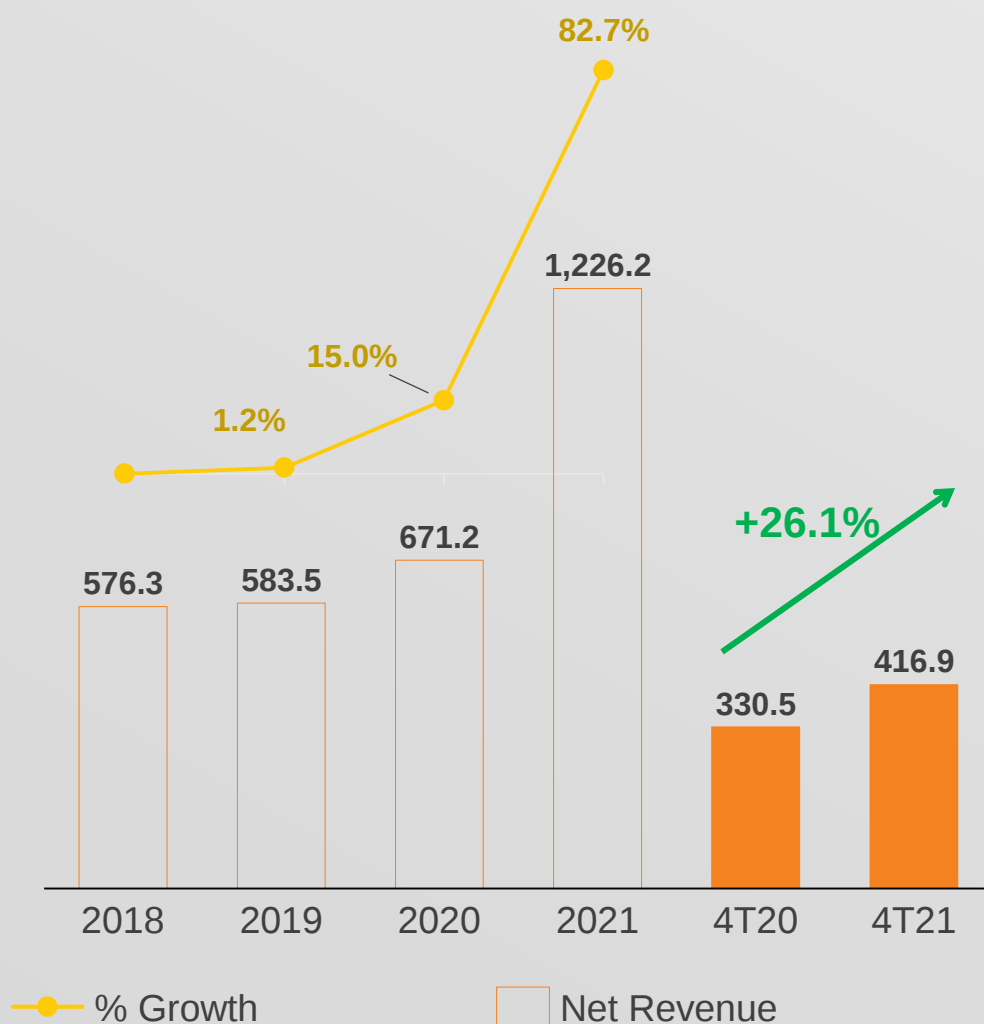
// New Dynamics of Growth and Diversification

Net Revenue (ROL)



Business Units

R\$ million



Mix of products with **higher** added value

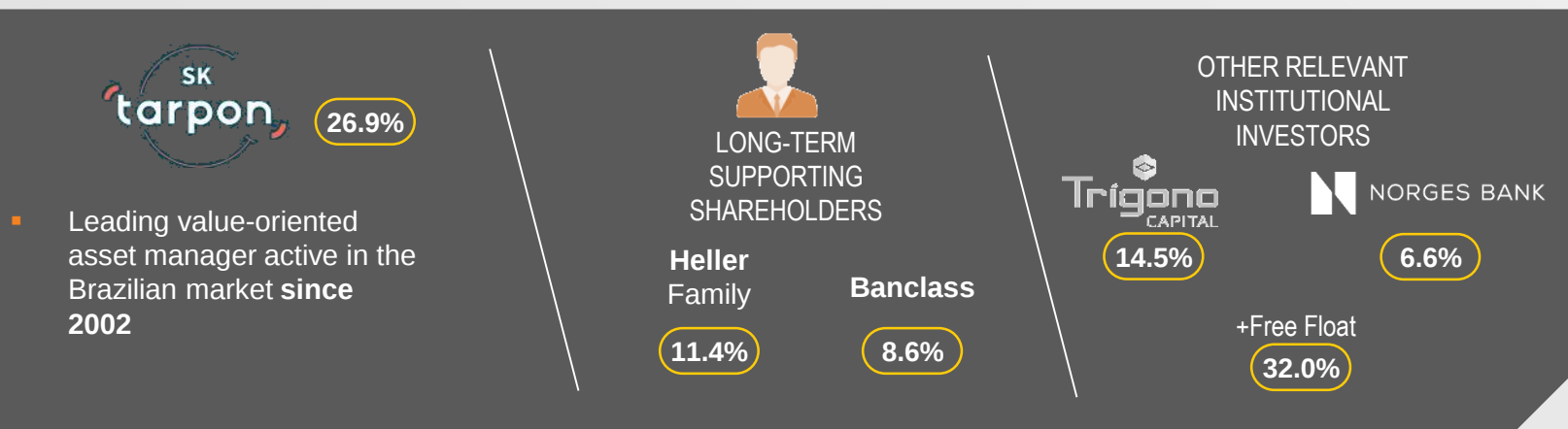


Increased share of services

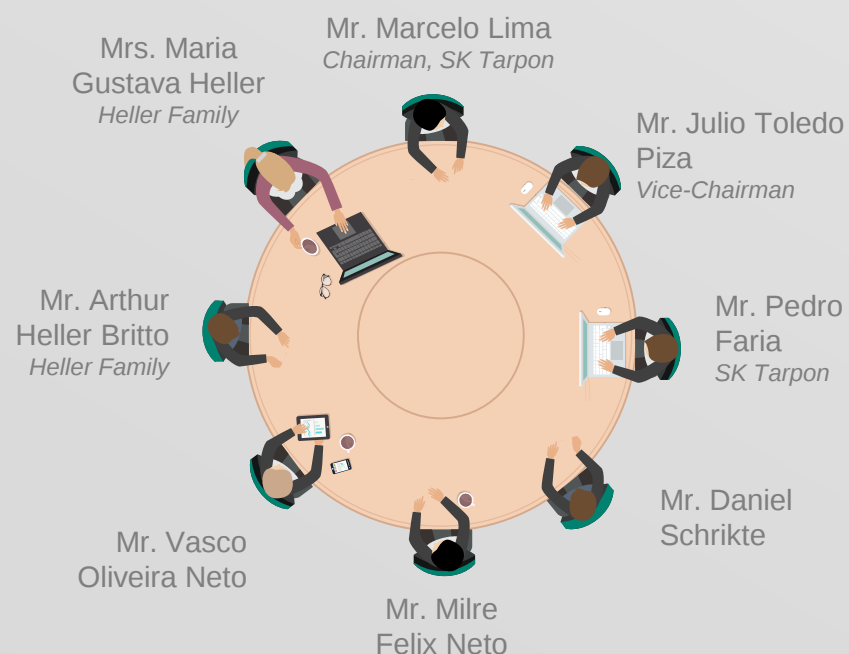
Behind the Numbers, an Outstanding Team

Our Shareholders and Sponsors

% Ownership (February 11, 2021)



Our Board and Key People



Marcelo Lima
Chairman

SK tarpon, Itaú BBA, Bank of America Merrill Lynch, J.P.Morgan

Piero Abbondi
CEO

LafargeHolcim, AGCO Your Agriculture Company

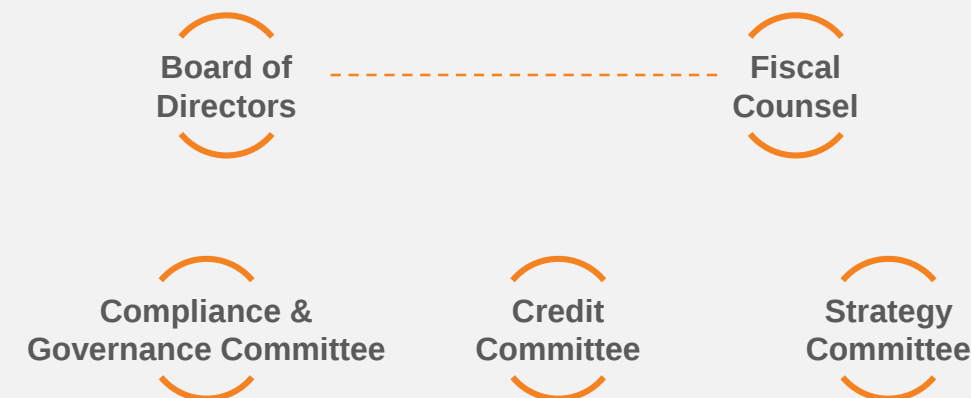
Paulo Polezi
CFO & IRO

WEG, COSAN, VOTORANTIM, VW

Bernardo Osborn Nogueira
Sales Director

MONSANTO, KLEFFMANN GROUP, BAYER, SGS

Committees & Corporate Governance



- Highest governance standards supported by world-class institutional investors
- Minimum dividend policy of 25% payout
- 100% of shares with voting rights and 100% tag along
- Innumerable social and environmental efforts, with detailed KPIs in accordance with GRI reporting
- Deep commitment with employee safety and satisfaction



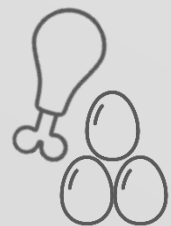
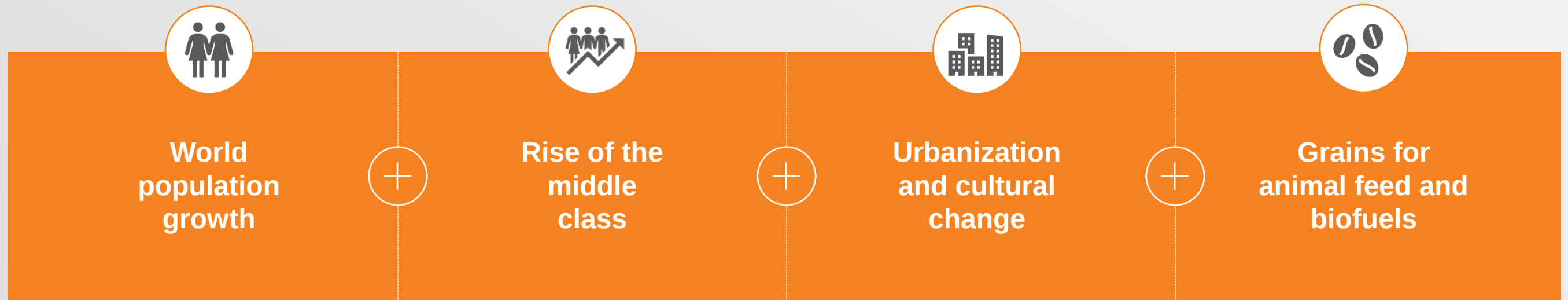


2

Market Dynamics and Key Growth Drivers

// Macro Trends and Opportunities

The grain storage sector is tied to strong growth in global food demand



Animal protein

Pigs, poultry, eggs, cattle, and fish



Soybeans and Corn

- Food industry
- Bran for animal feed
- Biofuels



290 million t

Grain Production
2021/22



~50%

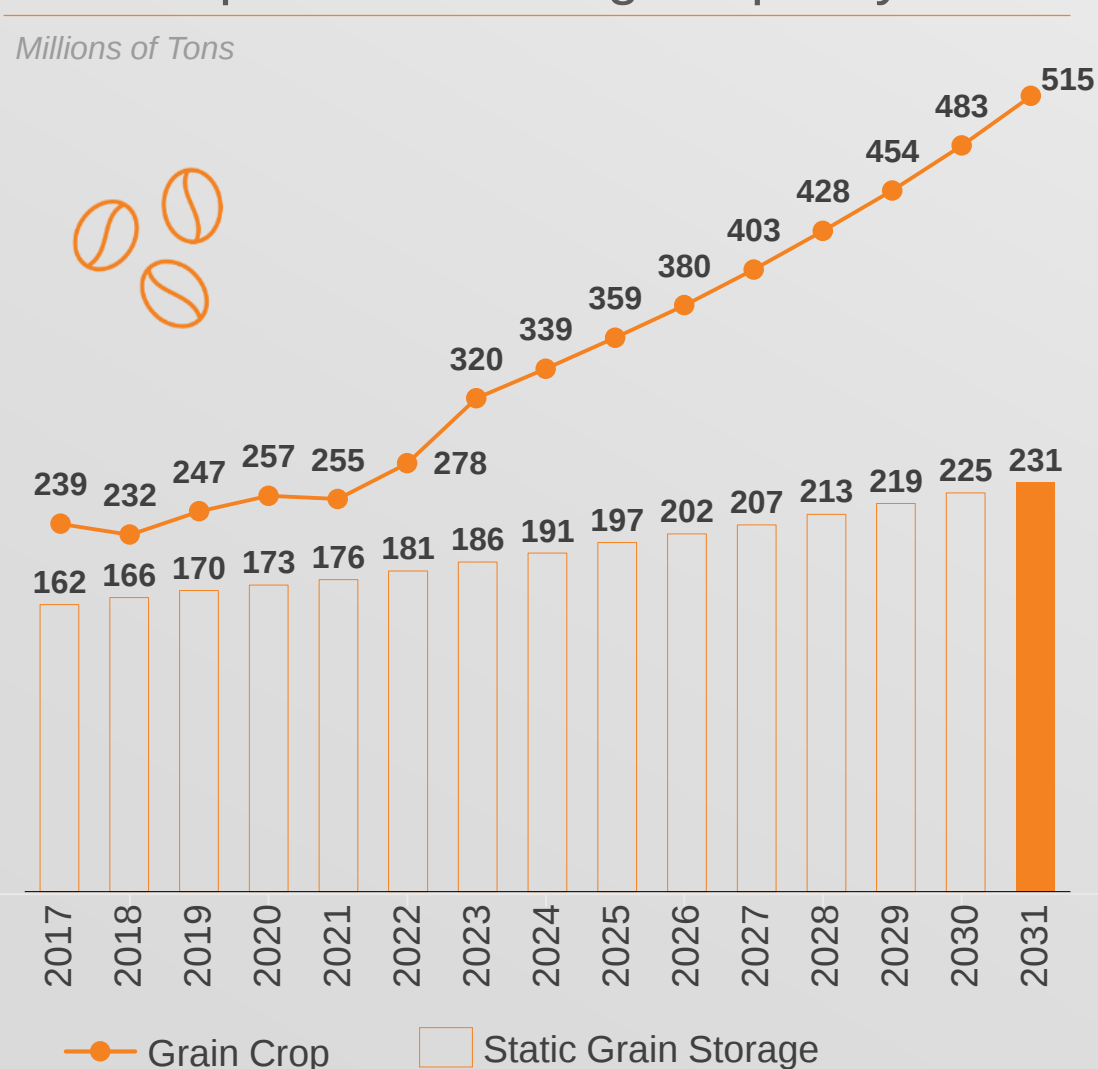
Brazilian Exports

/ Storage Deficit in Brazil is Already a Reality and Should Intensify

Kepler is strategically positioned to meet pent-up demand in the post-harvest sector

Grain crop x Static storage capacity

Millions of Tons



Fonte: CONAB (Safras e capacidade estática 2016-2022)

COGO Inteligência em Agronegócio (2022-2031 Projections)

Storage Deficit
(Brazil)

97 million
(2022)

284 million
(2031)

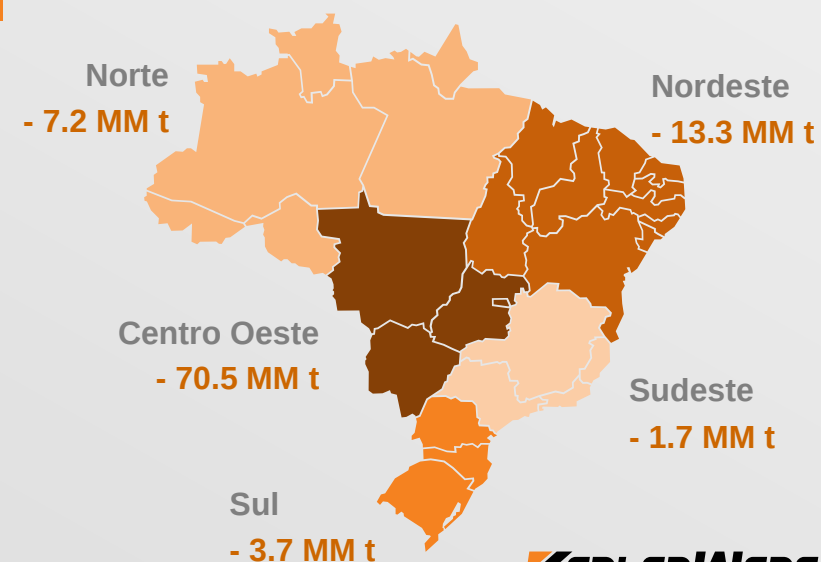
Storage - installed capacity on farms
(% of total country)

	CANADA	85%
	UNITED STATES	65%
	EUROPEAN UNION	50%
	ARGENTINA	40%
	BRAZIL	14%

* Source: FAO

BRAZIL

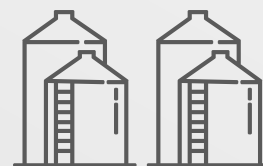
Static capacity deficit:
in absolute numbers



/ Brazil Benefits from Mature Government Funding Programs

Annual Harvest Plan (Plano Safra)

Program for construction and expansion of storage (PCA)



	2020/2021	2021/2022
	(Previous)	(Current)
Fee:	5% and 6% per annum	5.5% and 7% per annum
Term:	13 years	12 years
Grace period:	3 years	3 years
Amount:	R\$2.23 billion	R\$4.12 billion



+84.5%

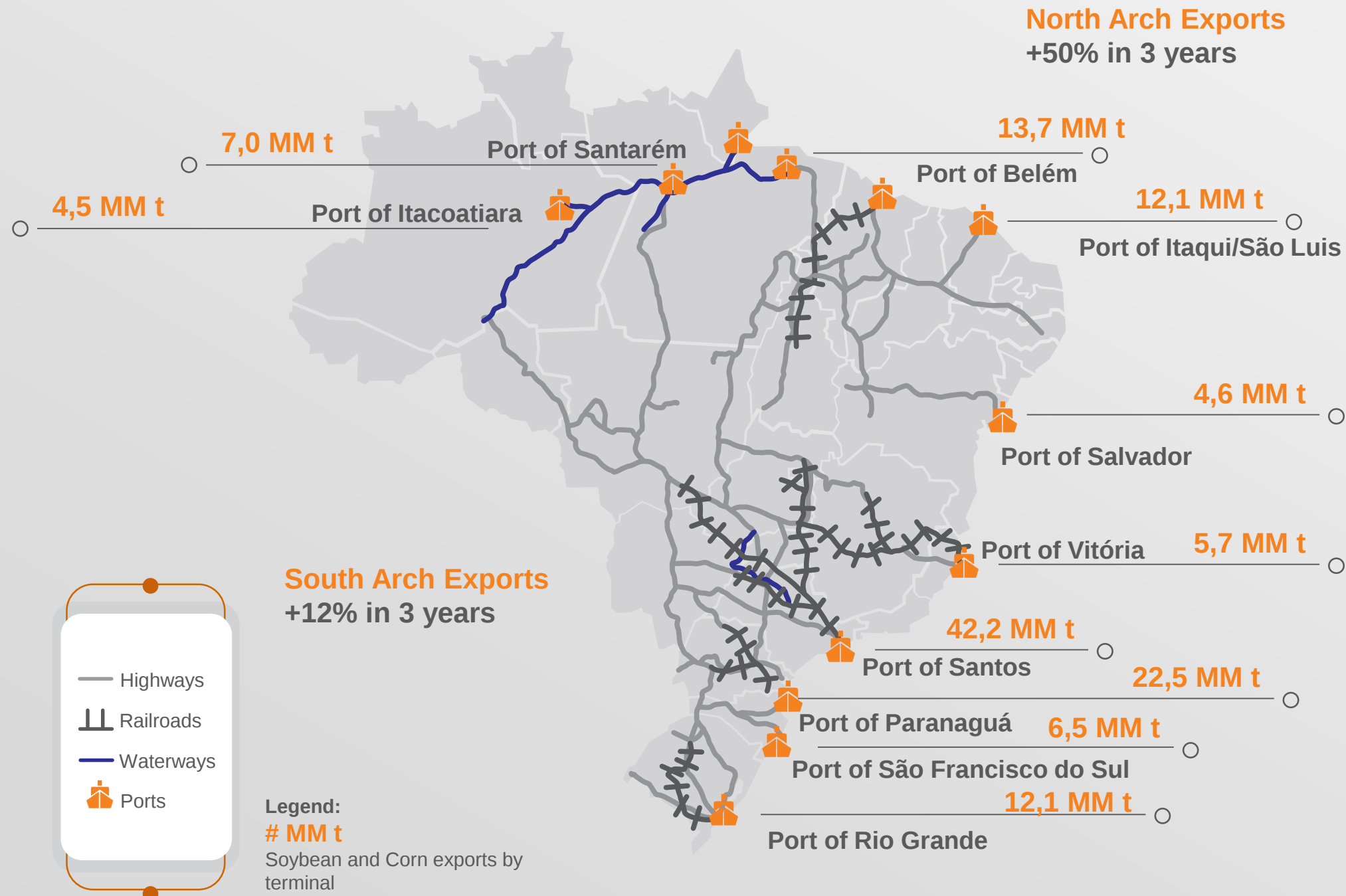
An amount sufficient to increase installed capacity by up to **5 million tons**.

About 500 new plants



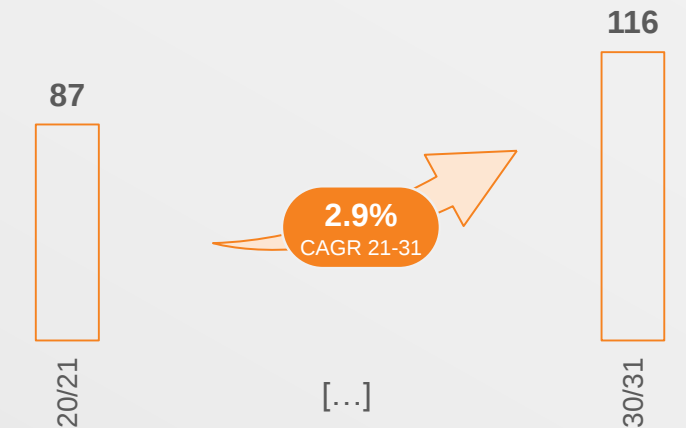
Farm in Nova Cantu – PR

Increasing Grain Production Will Keep Pressuring Logistic Infrastructure



Brazilian soybean exports

Millions of Tons



Brazilian corn exports

Millions of Tons



Source: Brazilian Ministry of Agriculture.

Our Avenues of Growth



MARKET GROWTH

Storage Deficit – Great potential

Post-harvest generating greater value to the producer

Improved logistics for the flow of the harvest

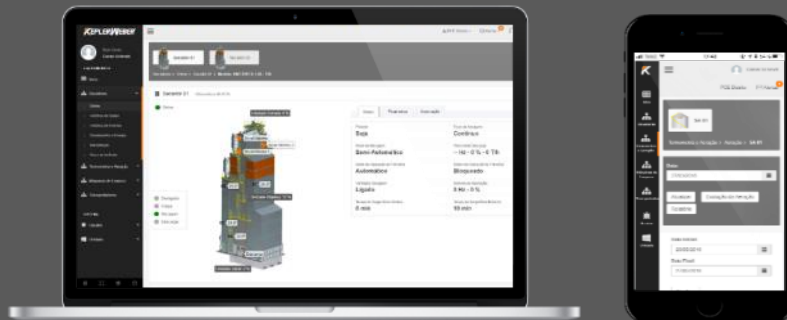


ADDED VALUE

Innovation in products and services

Products with higher added value

Terminals, ports, and industrial works



DIGITAL

Leverage Post-Harvest 4.0

Recurring services and relationships

New business and opportunities in services

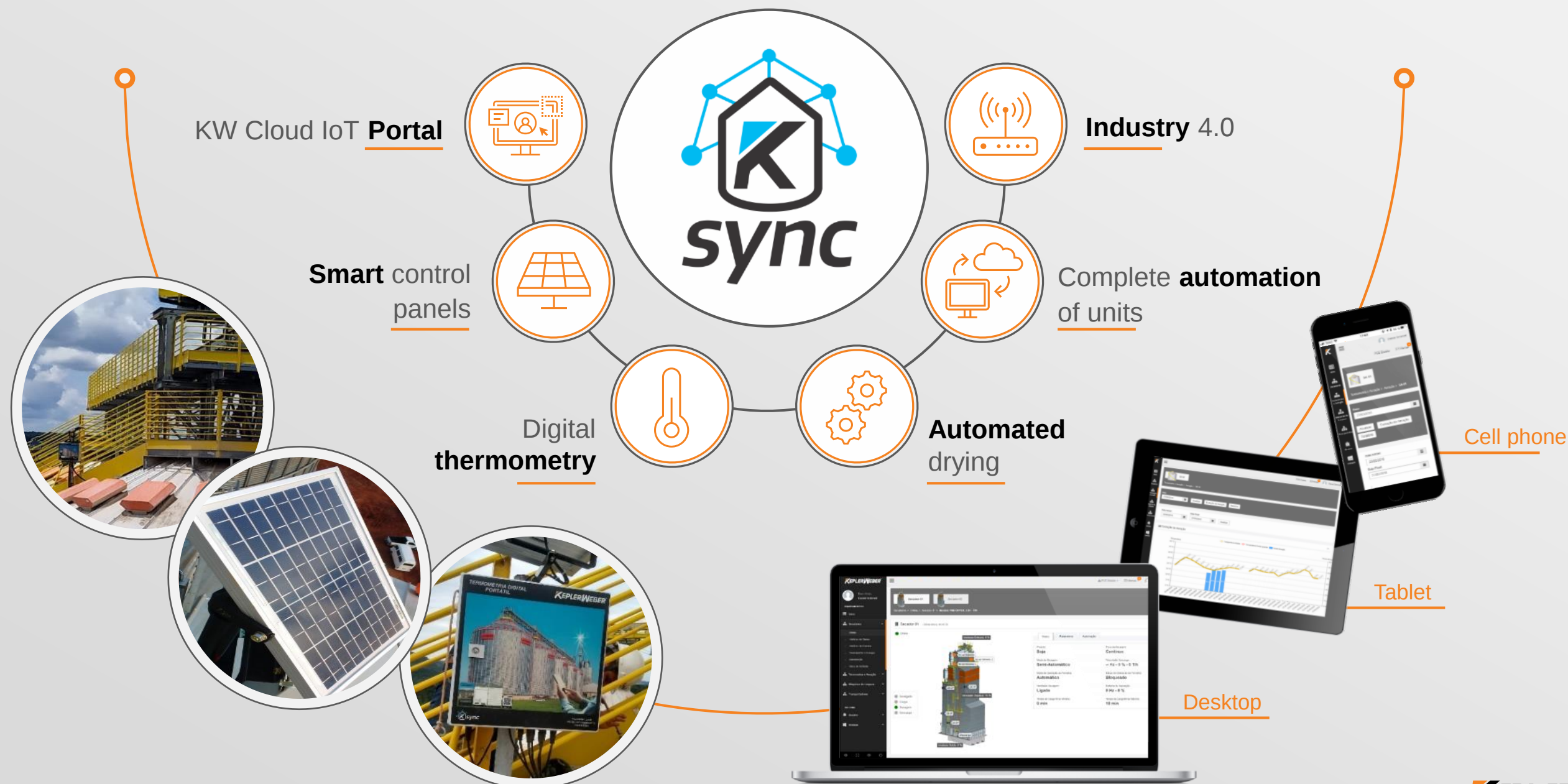


3

Digital Strategy and Growth Territories

/ Technology and Services in POST-HARVEST 4.0

Help the rural producer capture more efficiency and profitability throughout their business

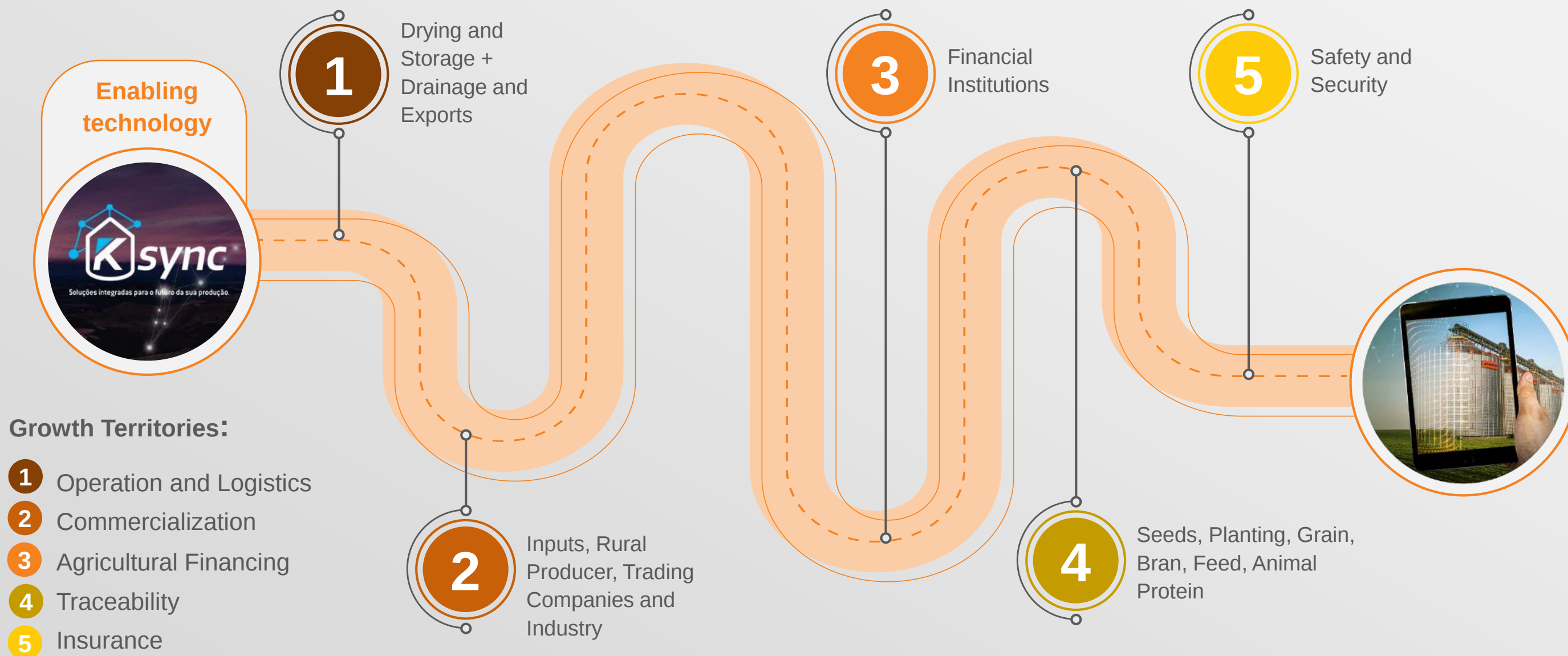


// Benefits of Post-Harvest 4.0



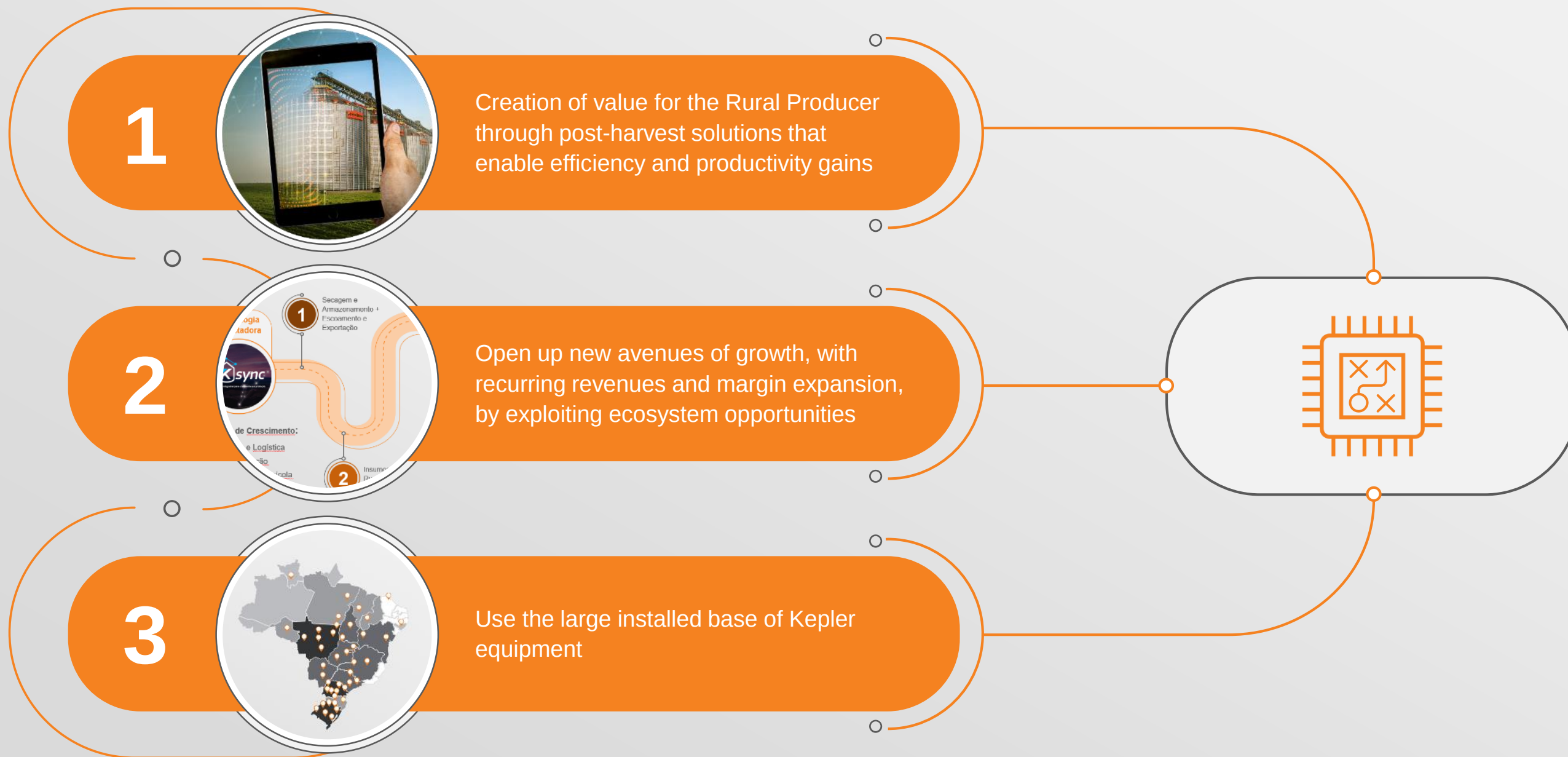
Mapping the Digital Ecosystem

Five territories to be explored



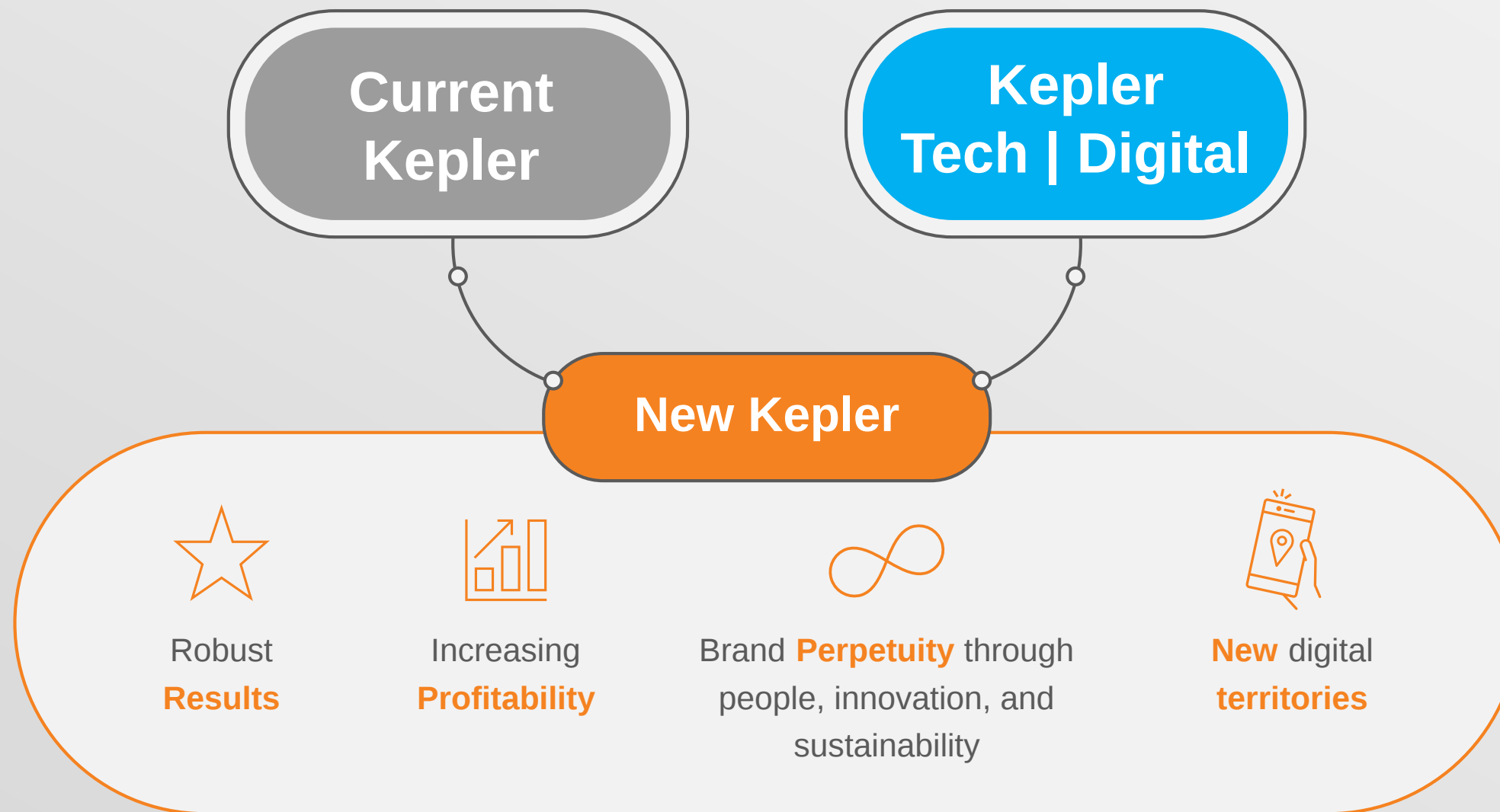
// Digital Strategy: Bases for Growth

New business creation through digitization of post-harvest solutions



// Kepler Tech | Digital

Creation of a business unit dedicated to the development of digital businesses





4 Key Takeaways and Q&A

// Key Takeaways



UNIQUE PROPOSITION

Present in the **entire post-harvest value chain** and in most of the relevant **agribusiness commodities** in Brazil



POST-HARVEST 4.0

Massive business **opportunity** through **digitization** of post-harvest solutions



OUR TEAM

Outstanding **management team** and **sponsors** to continue delivering



SUPPORTIVE DYNAMICS

Strong growth in **global food demand** coupled with an intensifying **storage deficit** in Brazil



GROWTH & PROFITABILITY

Services with higher added value and internationalization supporting **bold growth track-record** and **superior profitability**





KEPLERWEBER®

Q&A



kepler.com.br



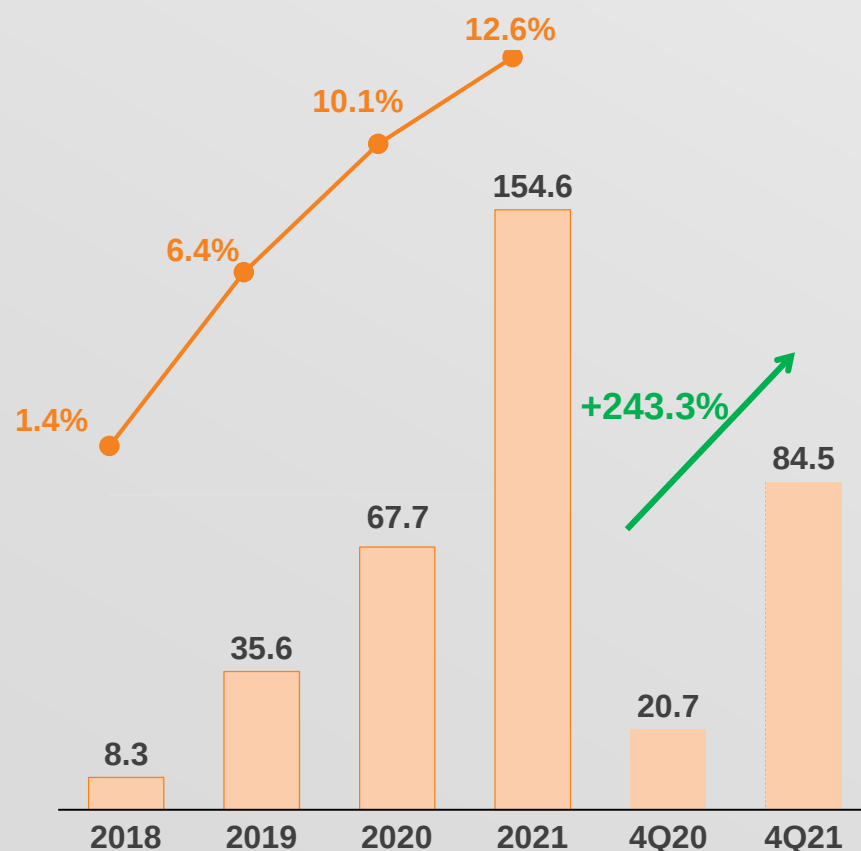
Appendix: Financial Highlights

Profitability: Growth and Consistence Path



Net Profit and Net Margin

R\$ million



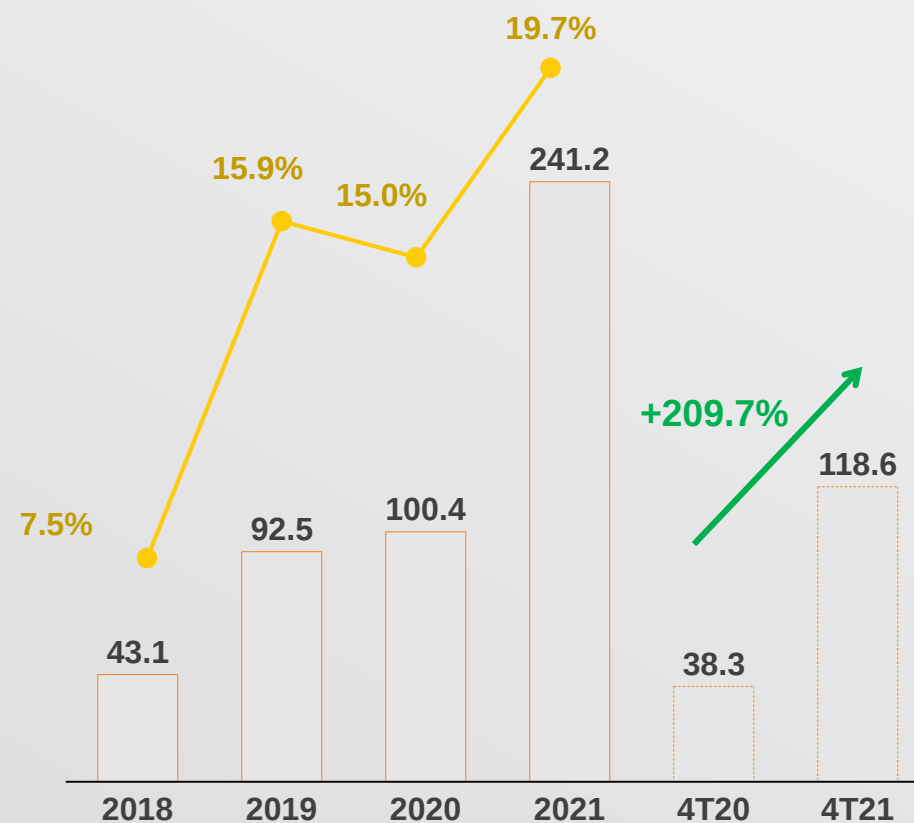
Net Profit

Net Margin



Adjusted EBITDA

R\$ million



Adjusted Ebitda

Adjusted Ebitda Margin

Financial Robustness with Cash Generation and Working Capital Optimization

Gross Cash
R\$ 131.8 million

-53%

12M21 vs. 12M20

Working Capital
R\$ 26.1 million

-124%

12M21 vs. 12M20

Low Indebtedness

Net Cash
(+) R\$ 74.7

-72%

12M21 vs. 12M20



Cash and Financial Investments

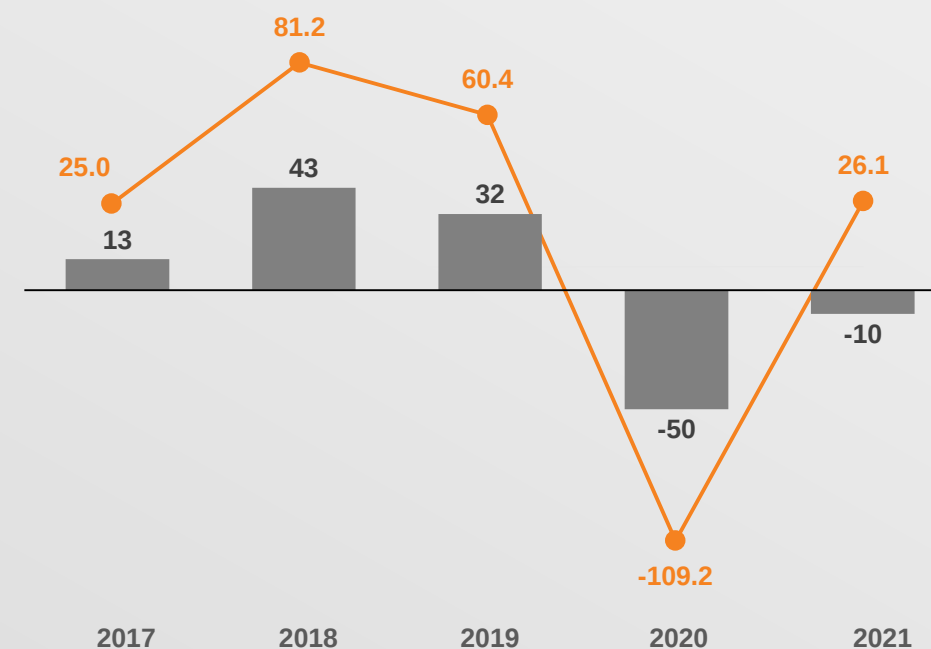
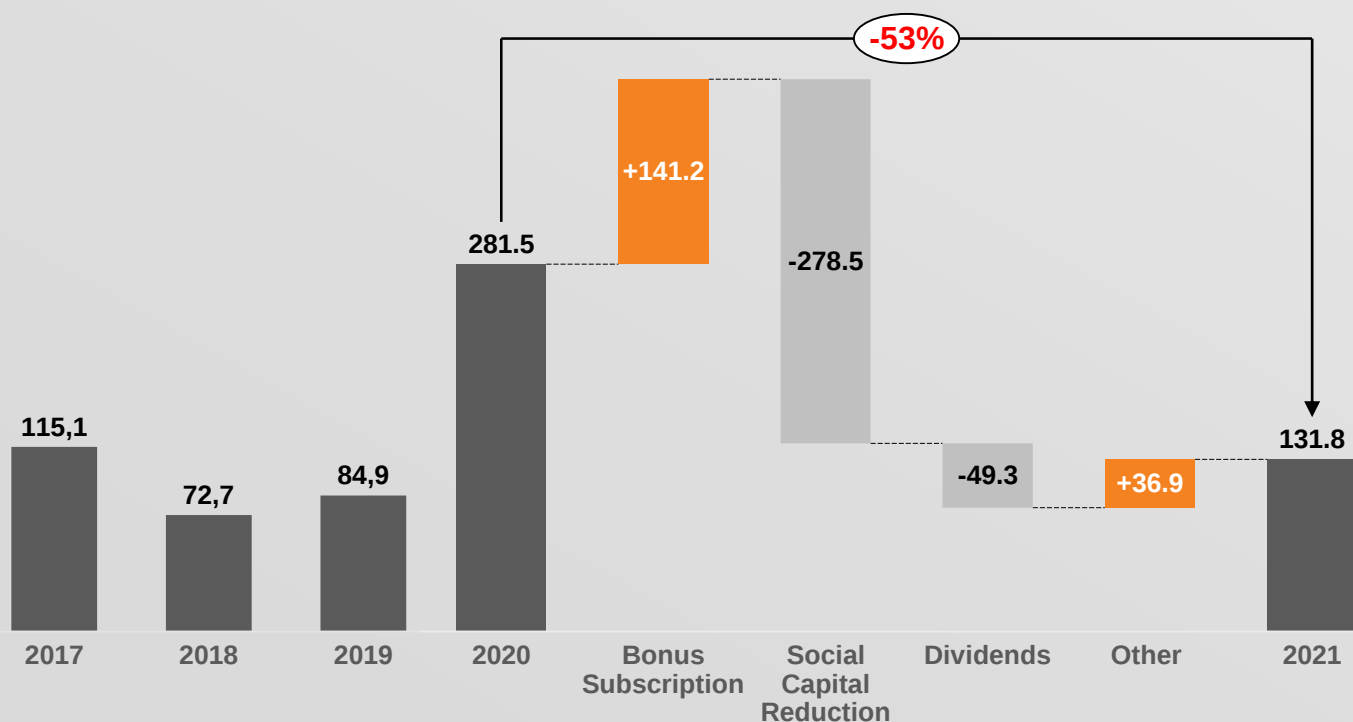
R\$ million



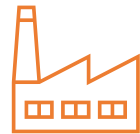
Working Capital

Financial Cycle (Days)

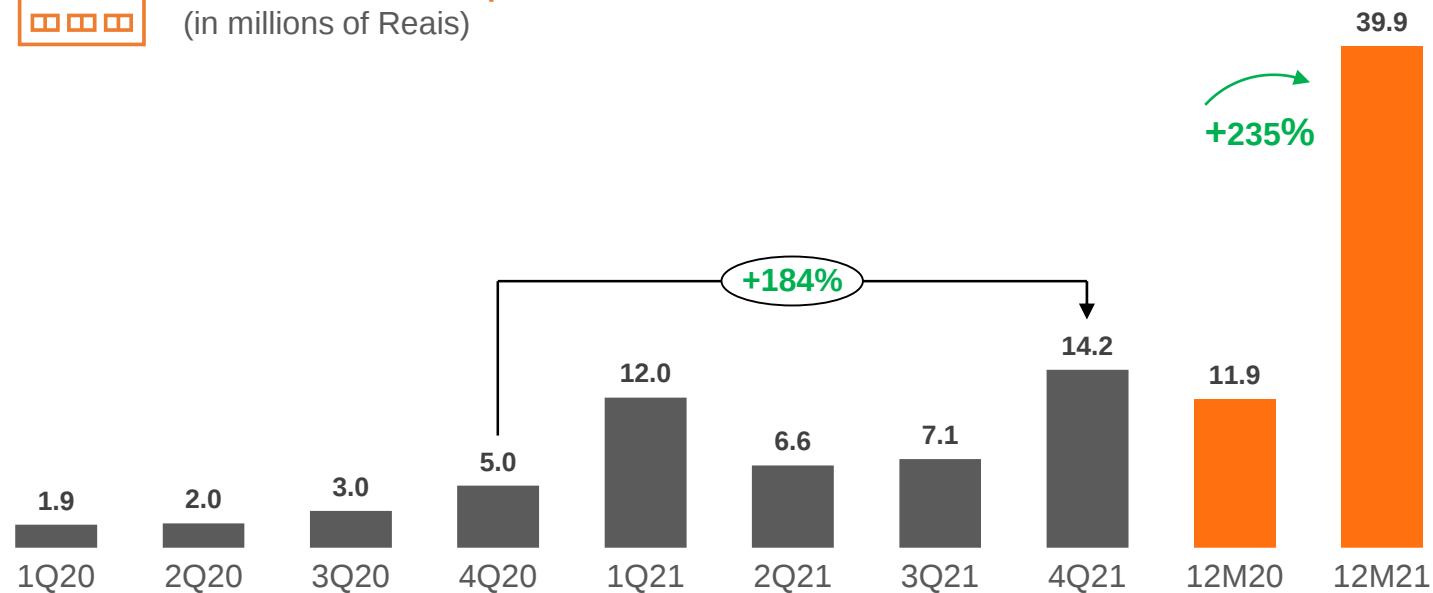
Working Capital Requirements (R\$ million)



Investments | CAPEX



Evolution of Capex (in millions of Reais)



Equipment delivered | Panambi Plant 4Q21

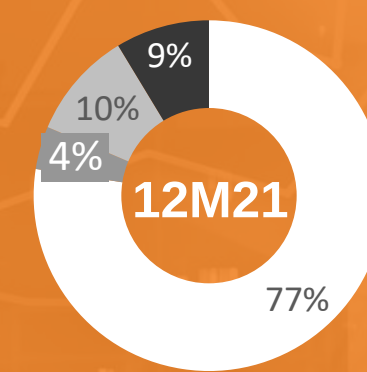
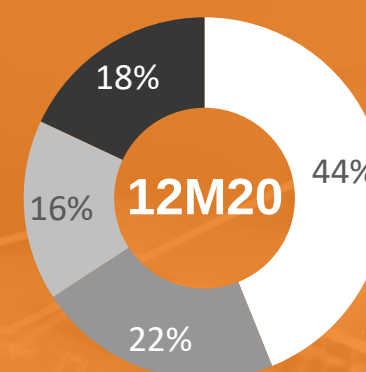
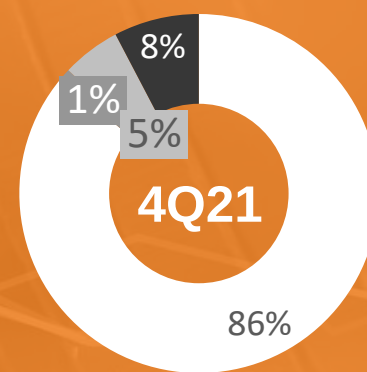
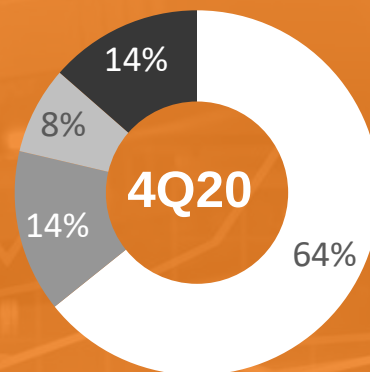


2 Laser Cutting Machines
(Silos and Conveyors)



4 Bending Presses
(Silos and Conveyors)

Increase of approximately 10% of the production capacity.



Increased Manufacturing Capacity



New Products



IT



Reforms/Legislation - NRs

Capex Program 2022



(*) Increase of approximately 6,5% of the production capacity.

Maintenance Capex | R\$18.7 million

- New products
- IT
- Legislation and Reforms

Expansion Capex | R\$46.1 million

- Process optimization
- Increased capacity
- Technology update to Painting process



Amount of R\$28.0 million | Panambi Planta – RS

- 1st stage (2022): R\$18.0 million
- 2nd stage (2023): R\$10.0 million

Approved at the Board of Directors meeting of November 24, 2021

Evolution of ROIC Evidences Quality of the Business

ROIC LTM for the past 12 months

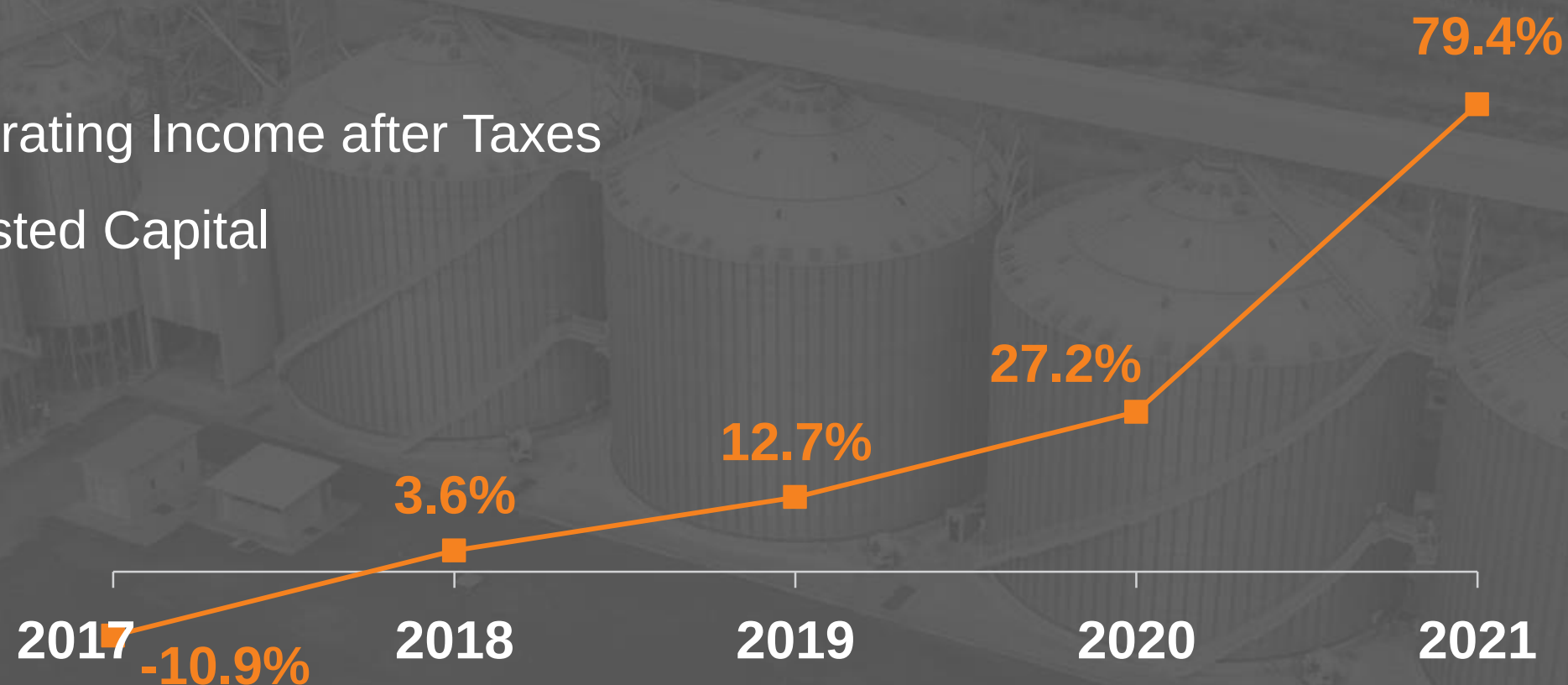


Evolution of Return on Invested Capital (ROIC) (%)

2021 x 2020:

↑ 150% | Operating Income after Taxes

↓ -14% | Invested Capital



—■— ROIC

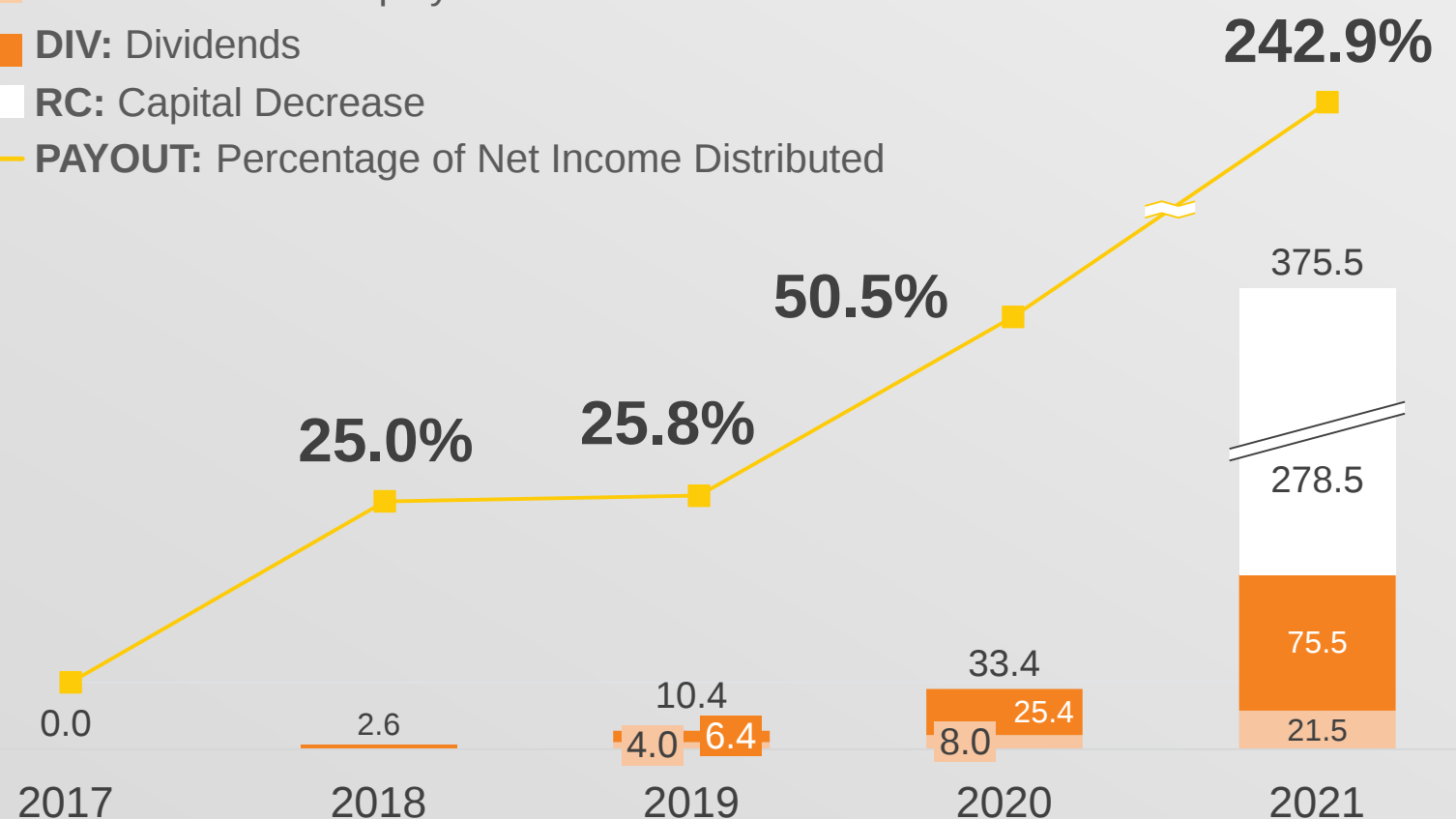
Increasing Returns to our Shareholders



Dividends on earnings and Payout*

Millions of Reais

- JCP: Interest on Equity
- DIV: Dividends
- RC: Capital Decrease
- PAYOUT: Percentage of Net Income Distributed



242.9%

PAYOUT*

R\$278.5 million

CAPITAL DECREASE

Paid on October 20, 2021

* Payout Net Income 12M21

// DISCLAIMER

The statements contained in this document relating to business outlooks, forecasts about operating and financial results, and those relating to Kepler Weber's growth prospects are merely projections and, as such, are based solely on management's expectations about the future of the business.

These expectations depend, substantially, on the approvals and licenses required for approval of the projects, market conditions, performance of the Brazilian economy, the industry, and the international markets and, therefore, are subject to change without prior notice.

This presentation includes accounting and non-accounting data, such as operating and pro forma financial data and forecasts, based on the Company's Management expectations.

Non-accounting data were not subject to review by the Company's independent auditors.