

Março de 2023



Com o tempo, a Kepler Weber se tornou uma referência no setor de armazenamento de grãos. A empresa, com sua expertise em engenharia, oferece soluções completas, desde a concepção até a construção e a operação. Seus equipamentos são conhecidos por sua durabilidade e eficiência, garantindo a segurança e a qualidade do produto armazenado.

Evolução, Robustez e
Sustentabilidade

KEPLERWEBER®

**Apresentação
Institucional
2023**



Agenda

Visão Geral e Posicionamento

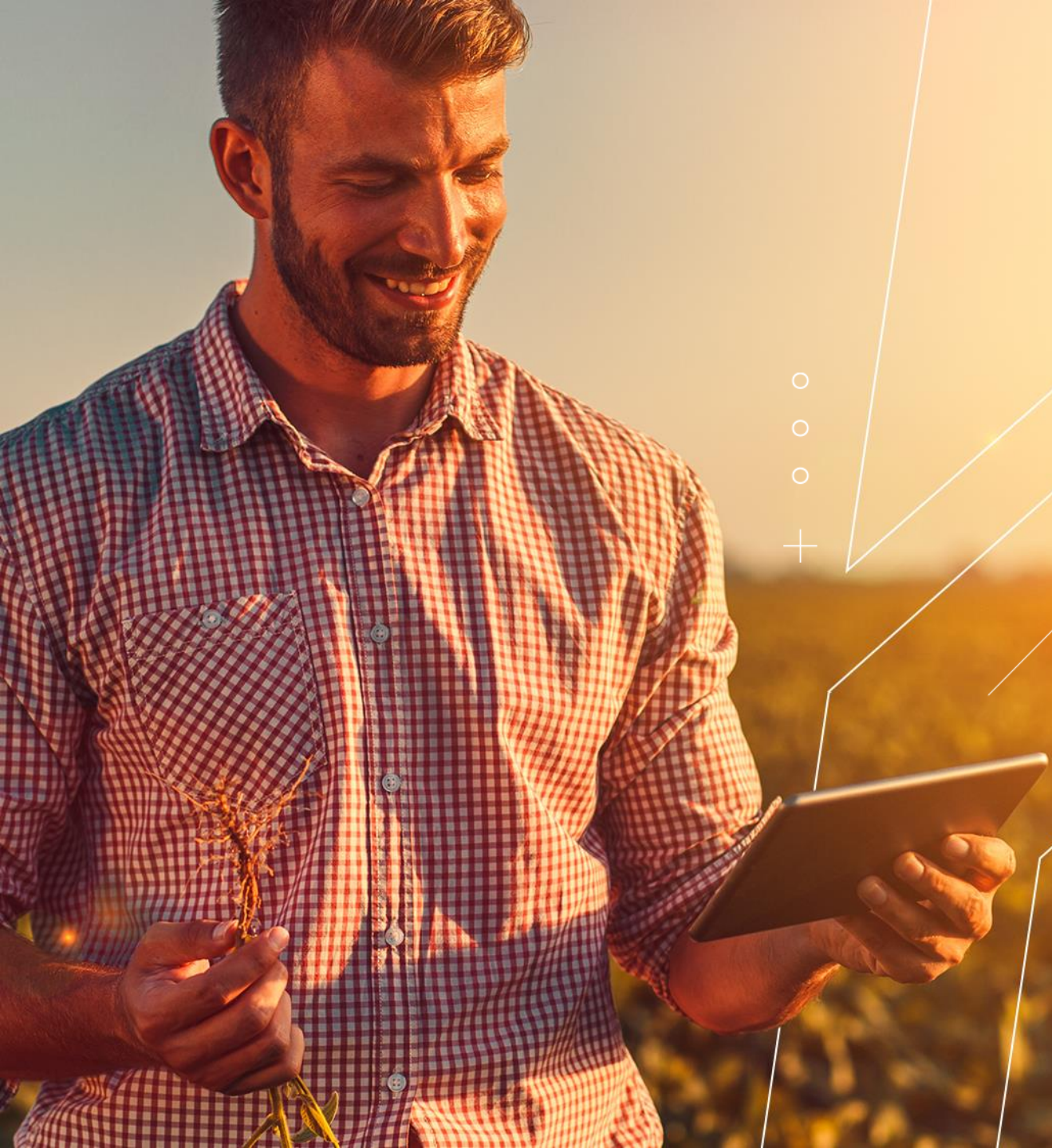
Tese de Investimento

Alavancas de Crescimento e Estratégia

ANEXOS

Highlights Financeiros





01

Visão Geral e Posicionamento



Quem somos, onde estamos, para onde vamos, o que fazemos, o que queremos, o que nos diferencia, o que nos inspira, o que nos motiva, o que nos conecta, o que nos transforma, o que nos define, o que nos inspira, o que nos motiva, o que nos conecta, o que nos transforma, o que nos define.

Bases **robustas** para o crescimento



Resultados



+48%

Receita Líquida

(12M22 x 12M21)



+11,2 p.p.

Margem EBITDA

(12M22 x 12M21)



103,8% ROIC

+24 p.p.

(12M22 x 12M21)



Mercado



40%

Market Share **Brasil**

Líder em pós-colheita
América Latina



Presença em
53 países, com
130 agentes
comerciais



7 centros de
distribuição no
Brasil



Operações



Capacidade de
fornecer equipamentos
para **armazenar 5**
milhões t grãos / ano



Duas fábricas
estrategicamente
localizadas no Brasil



Capacidade de
administrar **300 obras**
simultâneas



Pessoas



1.708 colaboradores
(Incluindo aprendizes e
terceiros)
(mar/23)

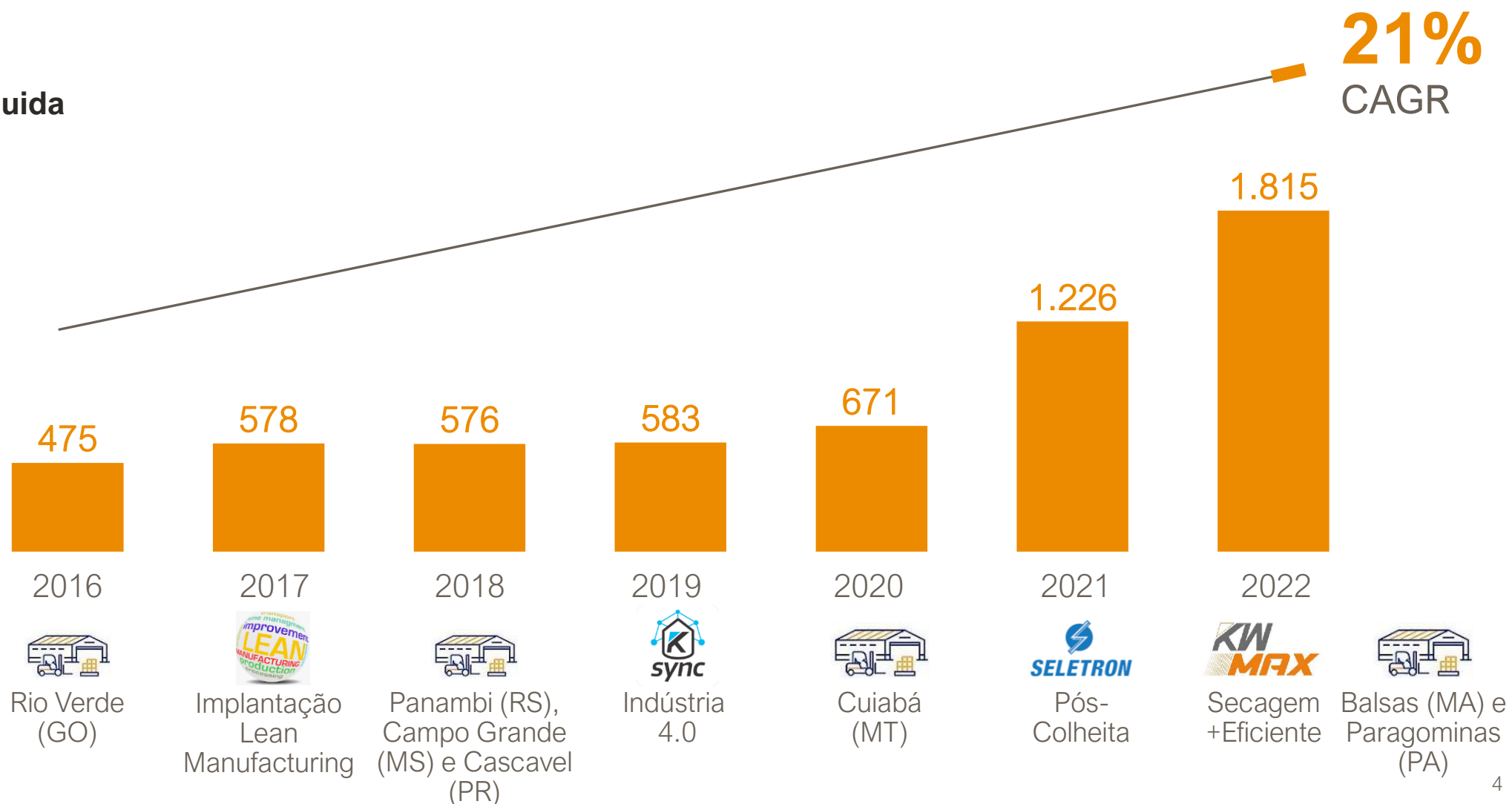


107.323 mil horas
de treinamento
(dez/22)

GREAT
PLACE
TO
WORK®

Histórico da Kepler

Receita Líquida
(R\$ milhões)



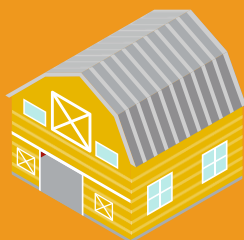
A Kepler está presente em toda a cadeia de pós-colheita



01 ✓ K Originação



Armazenagem
Trading/Coop/
Cerealista



Armazenagem
na Fazenda

02 ✓ K Logística



Portos e Terminais
(Rodo/Ferro/ Fluvial)
MGS

03 ✓ K Exportações



04 ✓ K Transformação



Agroindústrias
(Rações, Etanol, Óleo)

05 ✓ K Digital



Consumo

Produção
& Colheita



Tese de Investimento



01

Mercado Gigante e Pujante



04

Crescimento de Receitas Recorrentes



02

Alta Competitividade do Agronegócio Brasileiro



05

Pessoas, Cultura e Comprometimento com ESG



03

Liderança de Mercado e Marca Forte



06

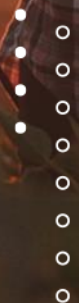
Fábricas e Infraestruturas Modernas

02

Tese de Investimento



Nullam ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut
pretium, turpis vel vehicula
elementum, libero semper
tempor justo, et pretium est
dolor. Aliquam. Suspendisse
tortor. Sed tempus aliquam
malesuada eu sed nisi. Quis
consequatur magna ante.
Vivamus non quam, ex posuere
vel nulla, semper, pharetra
velit ipsum.



01



Mercado
Gigante e
Pujante



Loqui sunt, etiam ut sunt,
commodum admodum est la
proferat, hunc ut veritate
commodum, hunc hunc
tempus hunc, et proinde est
hunc ut hunc, etiam non
sunt hunc hunc hunc
commodum hunc hunc hunc
commodum hunc hunc hunc
commodum hunc hunc hunc
commodum hunc hunc hunc
commodum hunc hunc hunc
commodum hunc hunc hunc



Crescimento populacional e demanda global por alimentos

Onde nascerão os próximos

1.000 bebês?

Ásia _____ **511**

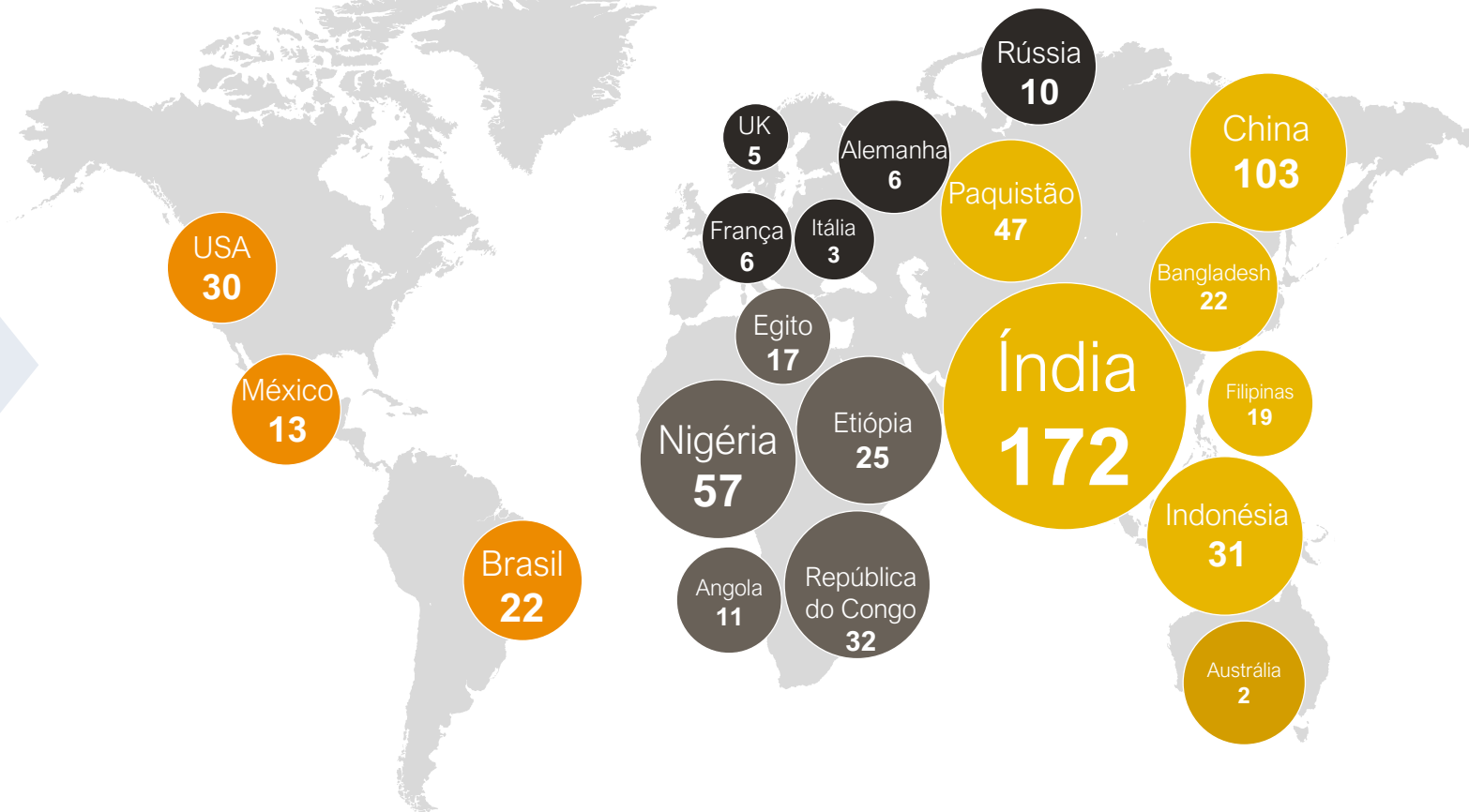
África _____ **326**

Américas _____ **106**

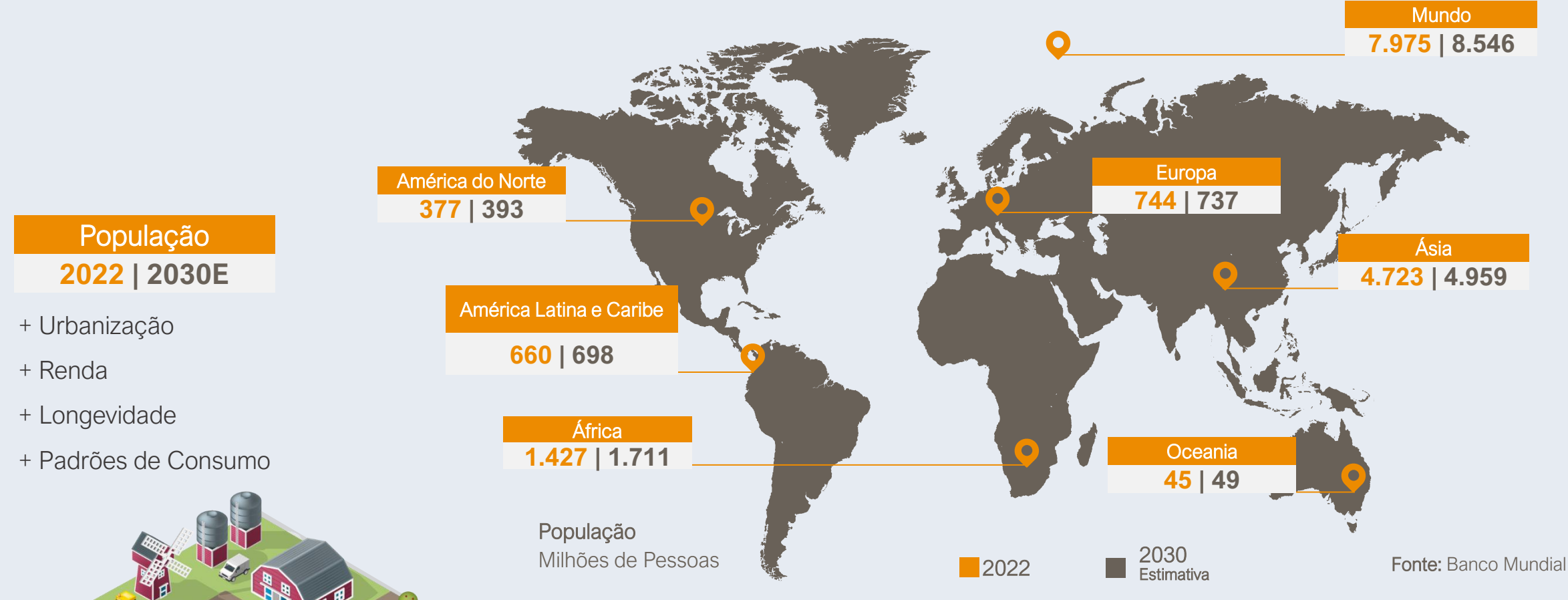
Europa _____ **52**

Oceania _____ **5**

Estimativa 2022



Crescimento populacional e demanda global por alimentos



Até

2030:


+35%
alimentos


+40%
energia

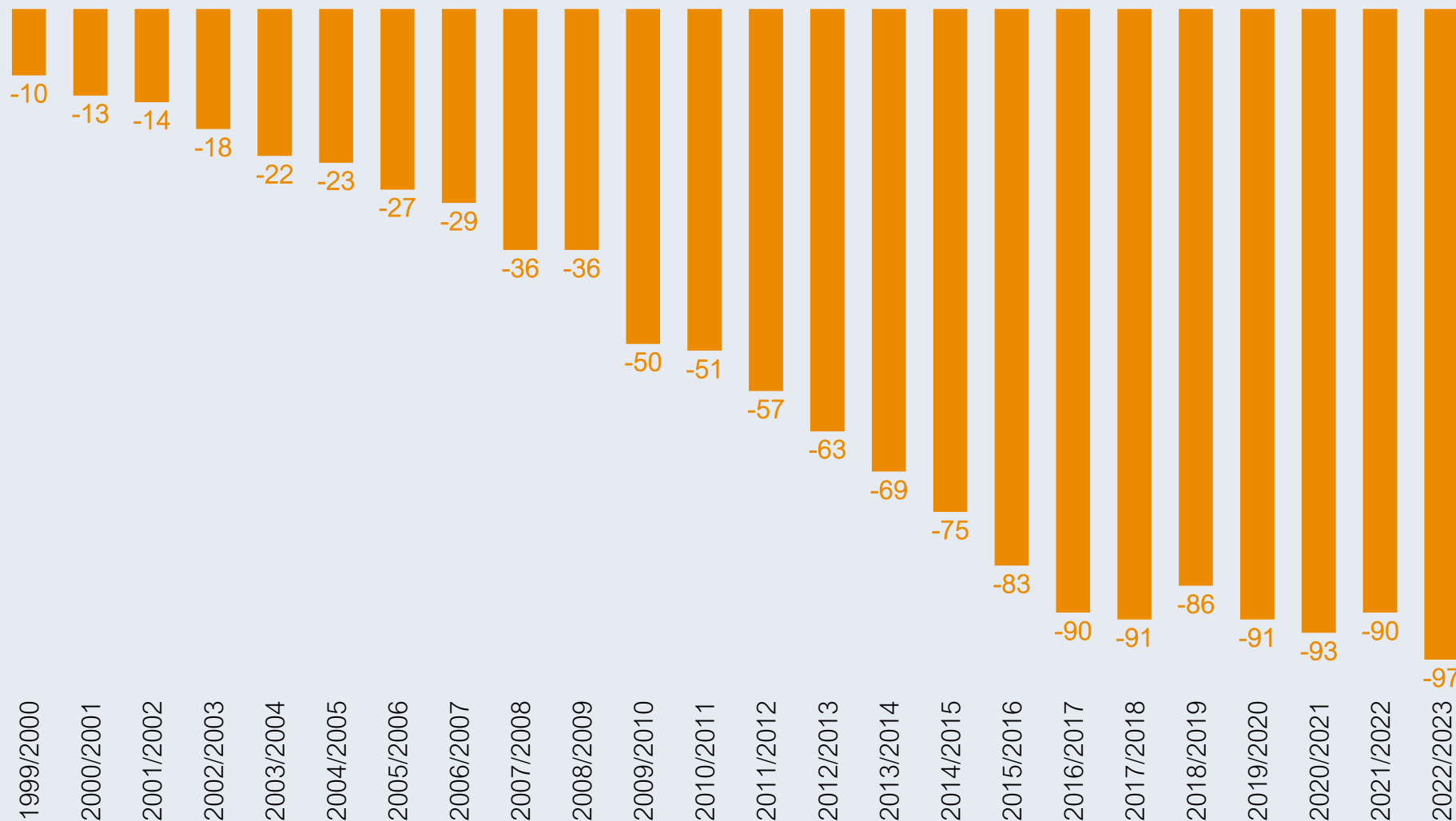

+50%
água

O efeito do crescimento populacional na necessidade por alimentos

O exemplo da China

China: evolução do déficit de soja grãos

(Produção - Demanda) em milhões de toneladas



Fonte: FAS/USDA

Brasil é o celeiro do mundo, e a Kepler tem presença relevante



COMMODITY	PRODUÇÃO	EXPORTAÇÃO	% EXPORTAÇÕES GLOBAIS	PRESENÇA KEPLER
 Soja	1º	1º	51%	
 Milho	3º	2º	21%	
 Café	1º	1º	26%	
 Açúcar	1º	1º	41%	
 Arroz	9º	7º	2%	
 Carne Bovina	2º	1º	22%	
 Carne de Frango	3º	1º	35%	
 Carne Suína	4º	4º	11%	
 Trigo	23º	26º	3%	
 Etanol (cana e milho)	2º	2º	8%	
 Suco de Laranja	1º	1º	72%	-
 Algodão	4º	2º	22%	-

Fontes: FAO, OIC, OIA, USDA, ABPA, SECEX e ICAC (elaboração COGO) - Informações Brasil

Armazenagem na fazenda

Grande oportunidade



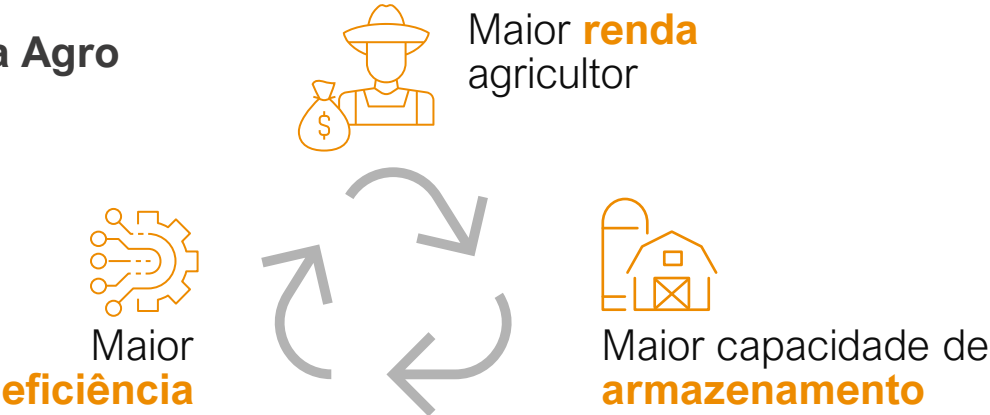
Armazenagem na fazenda

Capacidade instalada (% relação ao total de cada um dos países)

	Canadá	85%
	Estados Unidos	65%
	União Europeia	50%
	Argentina	40%
	Brasil	14%

Fonte: FAO

Cadeia Agro



02

Alta
Competitividade
do Agronegócio
Brasileiro



Brasil lidera o avanço da produtividade agrícola mundial

CAGR da produtividade entre 2000 e 2019 (%)



Produção total de grãos no Brasil

(milhões de toneladas)



2,3%

CAGR

Área Plantada



3,2%

CAGR

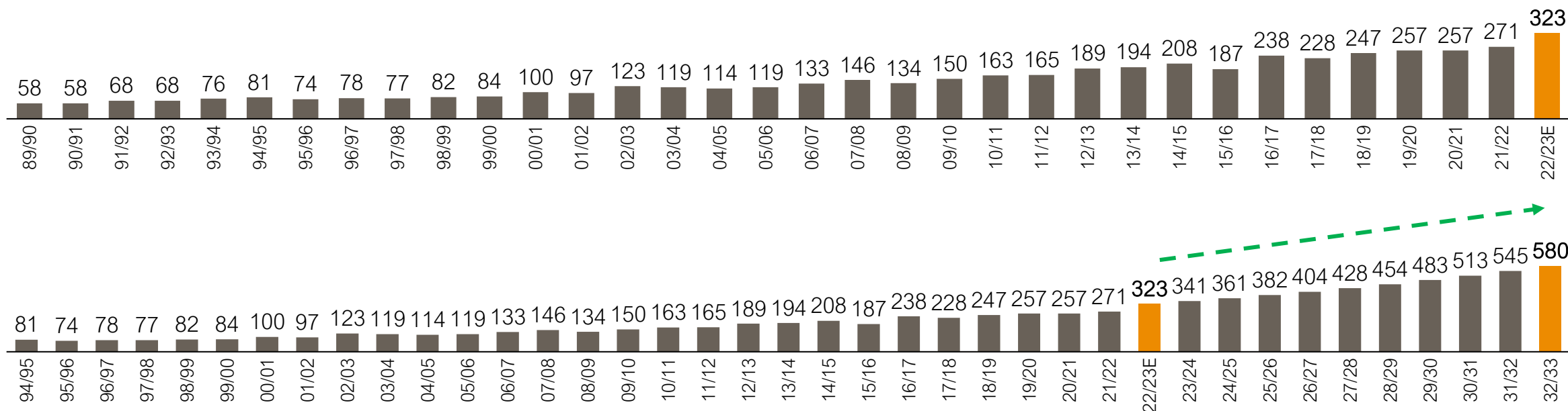
Produtividade



5,5%

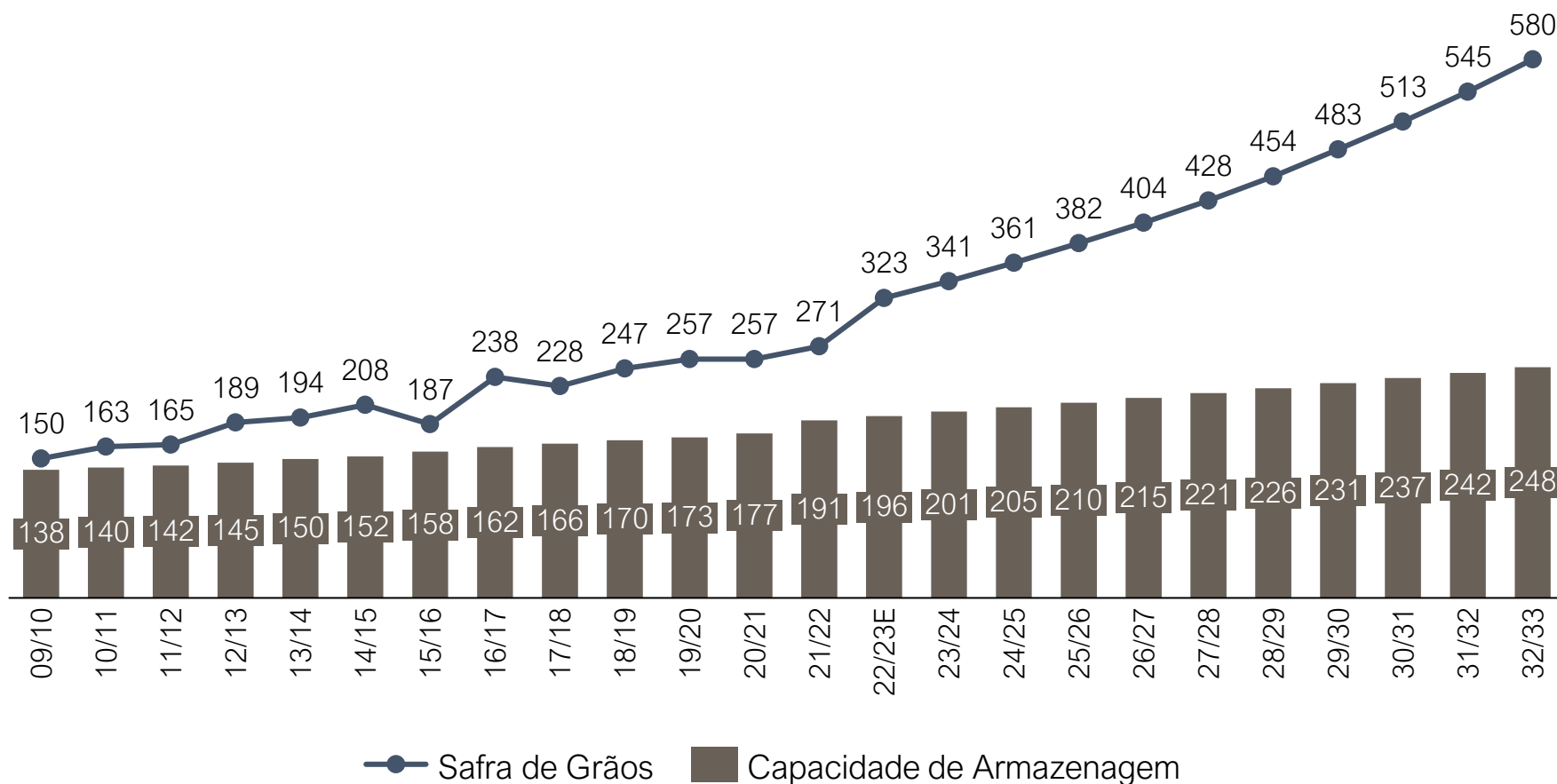
CAGR

Produção de Grãos



Safras de grãos x Capacidade Estática de Armazenagem

(milhões de toneladas)



Déficit de Armazenagem (Brasil)

127 milhões
Toneladas
2022/2023E

332 milhões
Toneladas
2032/2033

PCA - Programa para Construção e Ampliação de Armazéns

Destaques

- Taxa de juros competitiva em patamares abaixo da Selic;
- Novo limitador de R\$ 50 milhões por CPF/CNPJ;
- Em 2022, 70% da Receita Líquida da Companhia foram provenientes de recursos próprios e 30% de financiamentos realizados pelos clientes. Do montante financiado 61% é do PCA com a maior representatividade.



Uruçuí em Piauí | Entregue em fevereiro de 2022
Armazena: Soja e Milho

Plano Safra

Programa para construção e ampliação de armazenagem (PCA)

	2020/2021	2021/2022	2022/2023
	(Anterior)	(Anterior)	(Atual)
Taxa:	5% e 6% ao ano	5,5% e 7% ao ano	7% e 8,5% ao ano
Prazo:	13 anos	12 anos	12 anos
Carência:	3 anos	3 anos	3 anos
Montante:	R\$ 2,23 bilhões	R\$ 4,12 bilhões	R\$ 5,13 bilhões
Limitador:	-	-	50 milhões

+84,5%



+24,5%

Montante suficiente para aumentar em até
5 milhões de toneladas a capacidade instalada.
Cerca de 400 novas plantas

Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento



Fiagro – FIDC (R\$ 300 milhões)



DISPONIBILIDADE
DE RECURSO O
ANO TODO



ATÉ 10 ANOS PARA
PAGAR



FINANCIAMENTO DE 100%
DO PROJETO, INCLUINDO
INFRAESTRUTURA CIVIL E
ELÉTRICA



18 MESES DE
CARÊNCIA



TAXA A PARTIR DE
CDI + 3,5% a.a



NÃO COMPROMETE O
LIMITE DE CRÉDITO DO
BANCO DE
RELACIONAMENTO

Brasil é o único país com duas safras no ano

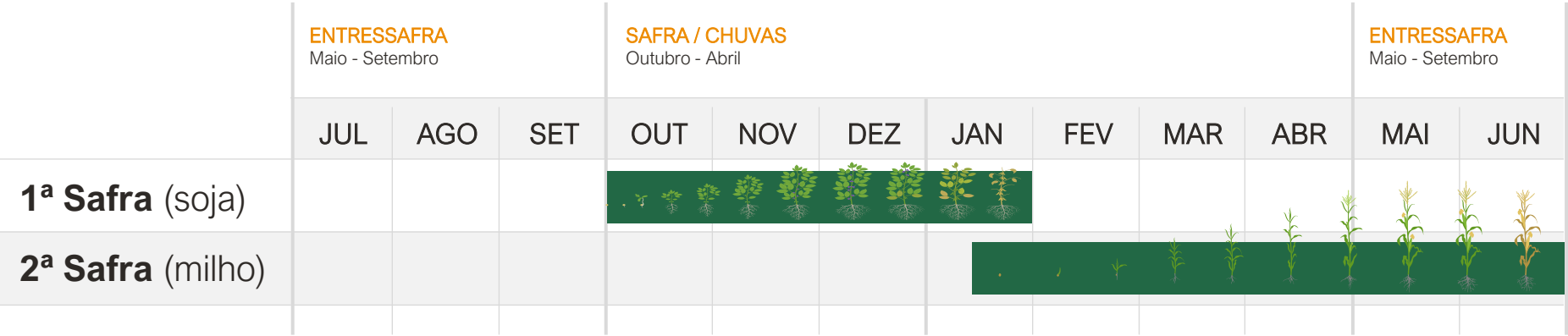
Calendário Agrícola antes de 2000

Milho ou Soja (ciclos de 150 dias)



Calendário Agrícola 2020

Soja (ciclos de 100-120 dias, podendo chegar a 90 dias)

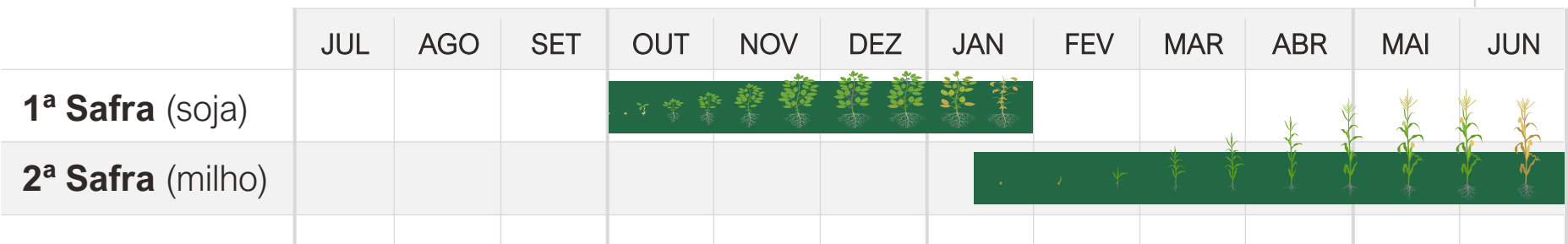


Brasil é o único país com duas safras no ano

A segunda safra brasileira ultrapassa a produção de milho da união europeia

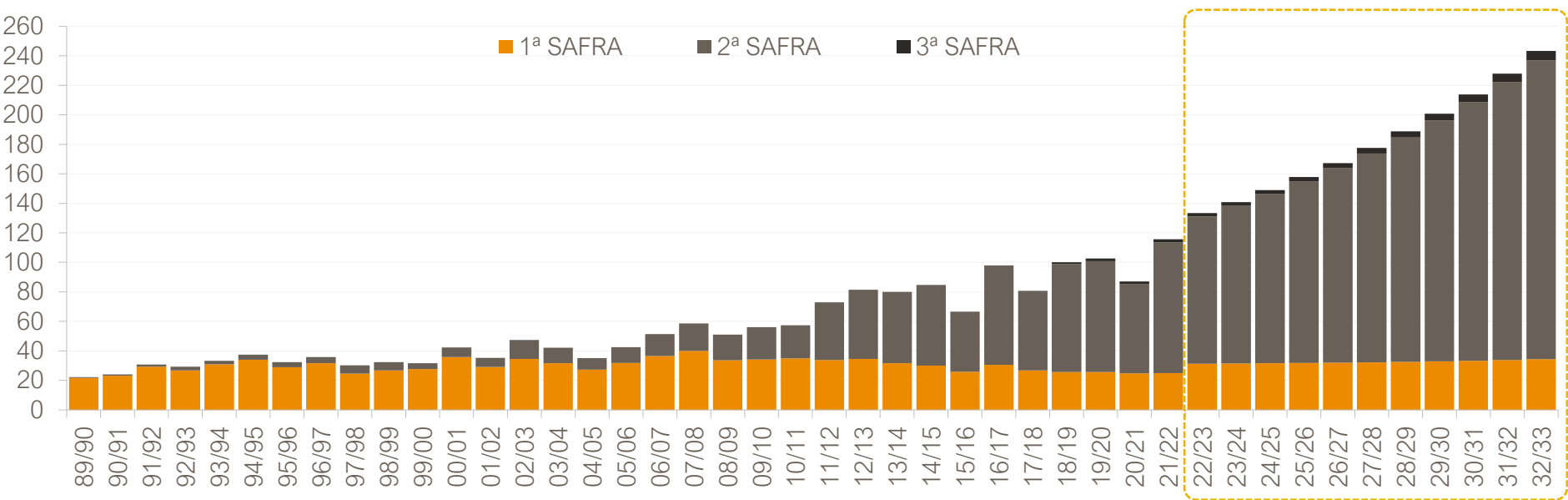
Calendário Agrícola 2020

Soja (ciclos de 100-120 dias, podendo chegar a 90 dias)



Milho: projeção da produção das 3 safras anuais no brasil até 2032/2033

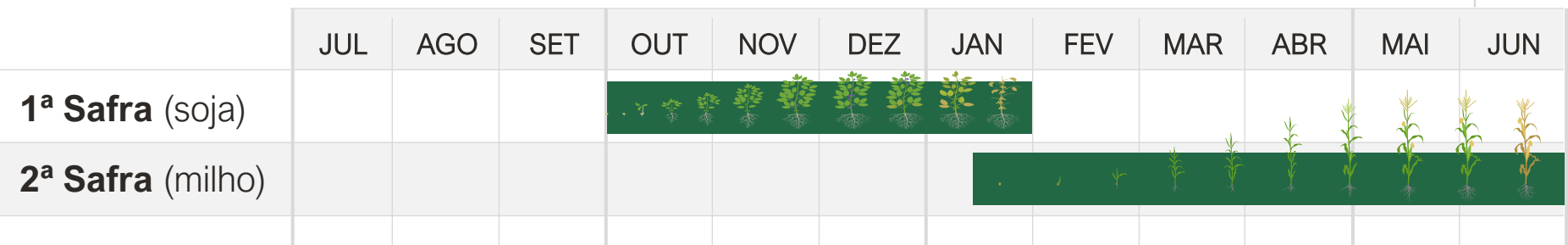
Milhões de toneladas



Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola 2020

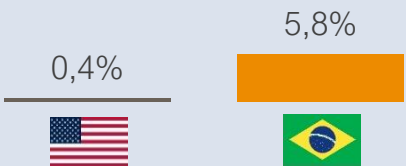
Soja (ciclos de 100-120 dias, podendo chegar a 90 dias)



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)



Consequências para Kepler:

Mercado abundante

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US\$/Ha)



Consequências para Kepler:

Cliente resiliente

Velocidade e eficiência



Anos 60:
6 ton/h



Atual:
300 ton/h

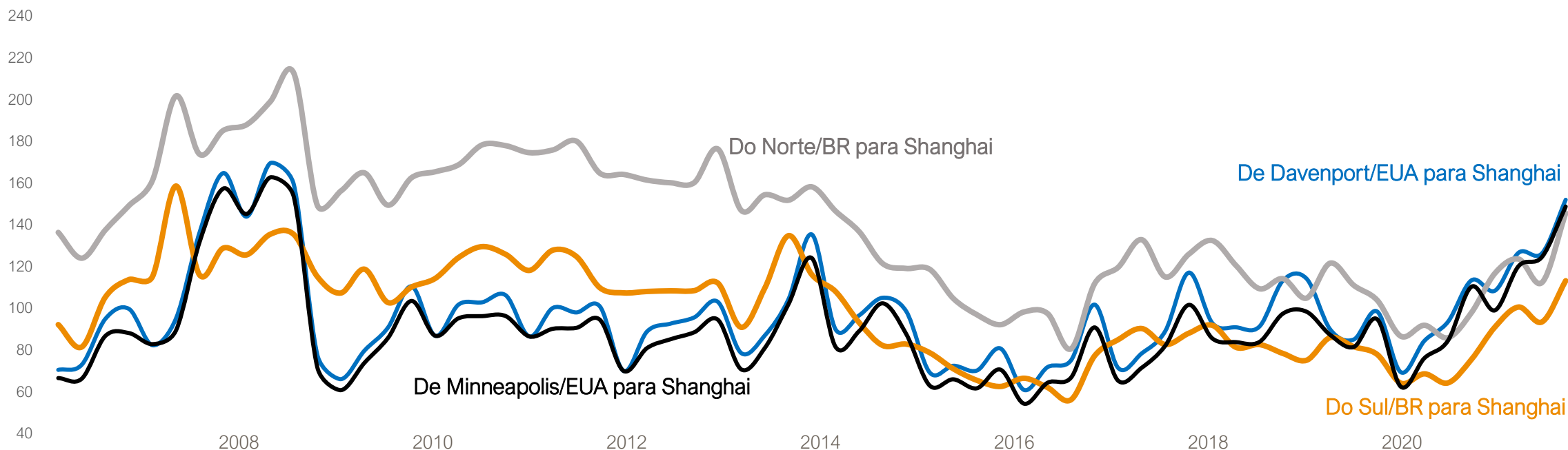
Consequências para Kepler:

- Valor **agregado**
- Atualização **unidades existentes**



Brasil ultrapassou os EUA em competitividade logística para China

Custo total para transportar soja dos EUA e do Brasil para Shanghai (em US\$/t)



Março/2008 (US\$/t)

De Davenport/EUA para Shanghai	\$145,23
De Minneapolis/EUA para Shanghai	\$145,92
Do Sul/BR para Shanghai	\$125,69
Do Norte/BR para Shanghai	\$188,01

Março/2021 (US\$/t)

De Davenport/EUA para Shanghai	\$110,36
De Minneapolis/EUA para Shanghai	\$113,41
Do Sul/BR para Shanghai	\$75,58
Do Norte/BR para Shanghai	\$97,94

03

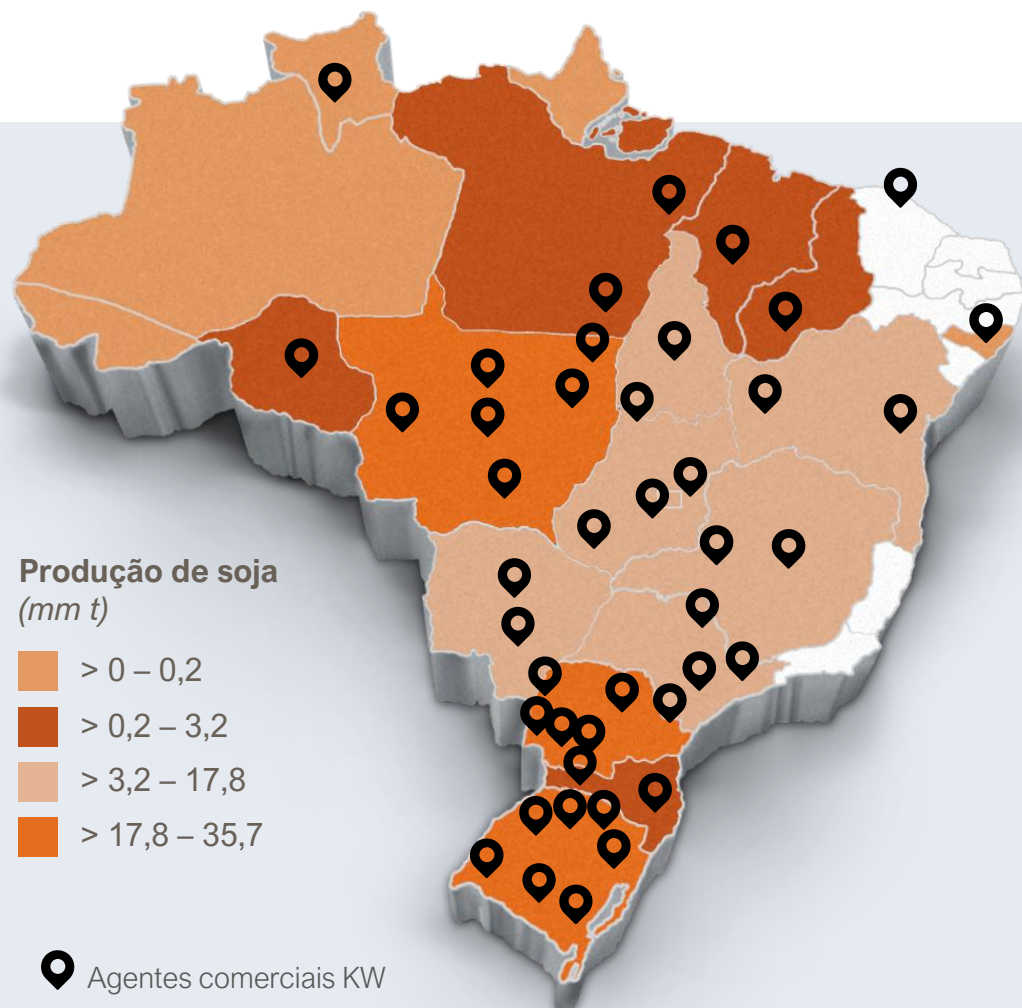


Liderança de
Mercado e
Marca Forte



Armazenagem > Pós-colheita

Posicionamento premium: Conhecimento + Relacionamento



Querência - MT



Baixa Grande do
Ribeiro - PI



Uruguaiana - RS



Amandina - MS



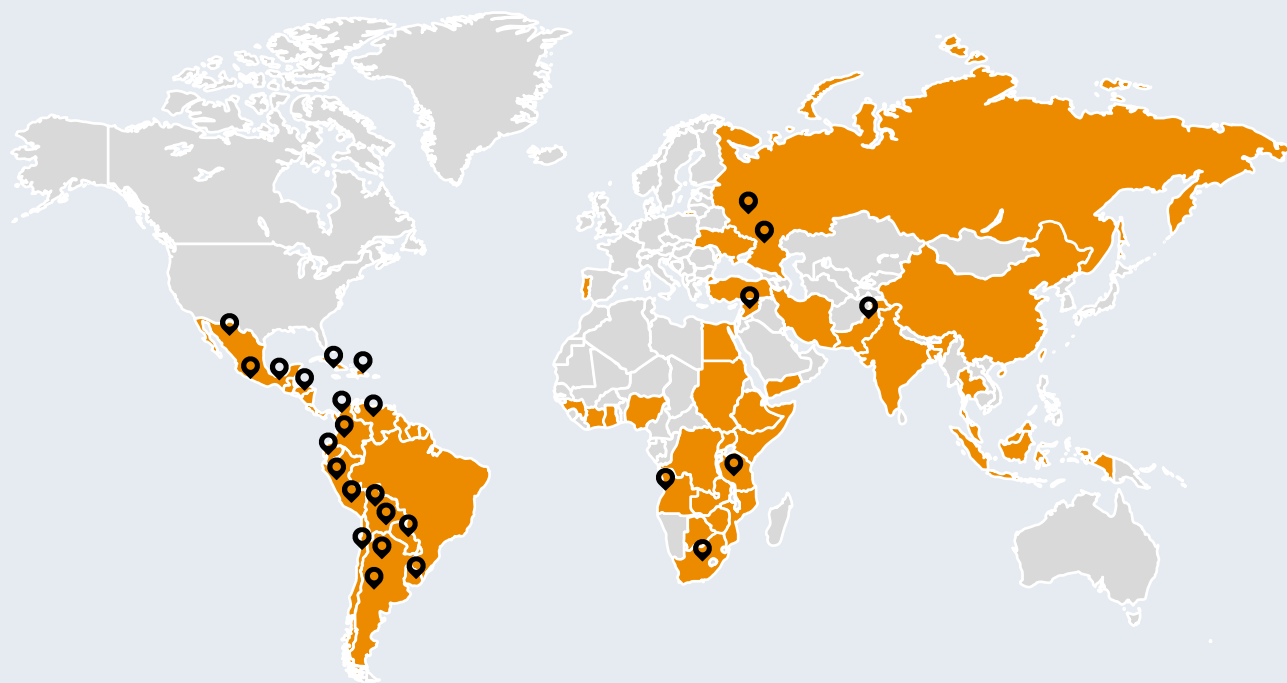
São Miguel do
Araguaia - GO



Nova Cantu - PR

Exportação > Negócios internacionais

Exposição global



Últimos 5 anos

- Desde a **década de 70** exportando soluções
- **Crescente** atuação na África, América Central e Eurásia



Colômbia



Paraguai



Paquistão



Chile



Gana



Rússia

04

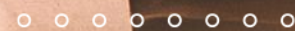
Crescimento de Receitas Recorrentes



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. La
velit, nulla sit mollis
elementum, diam nunc
tempor nulla, et ultricies
dolor sit amet. Etiam non
urna sed nunc aliquam
molestie eu vel nisi. Quis
condimentum magna ante.
Mauris nisi quam, euismod
vel nulla tempus, pharetra
velit diam.



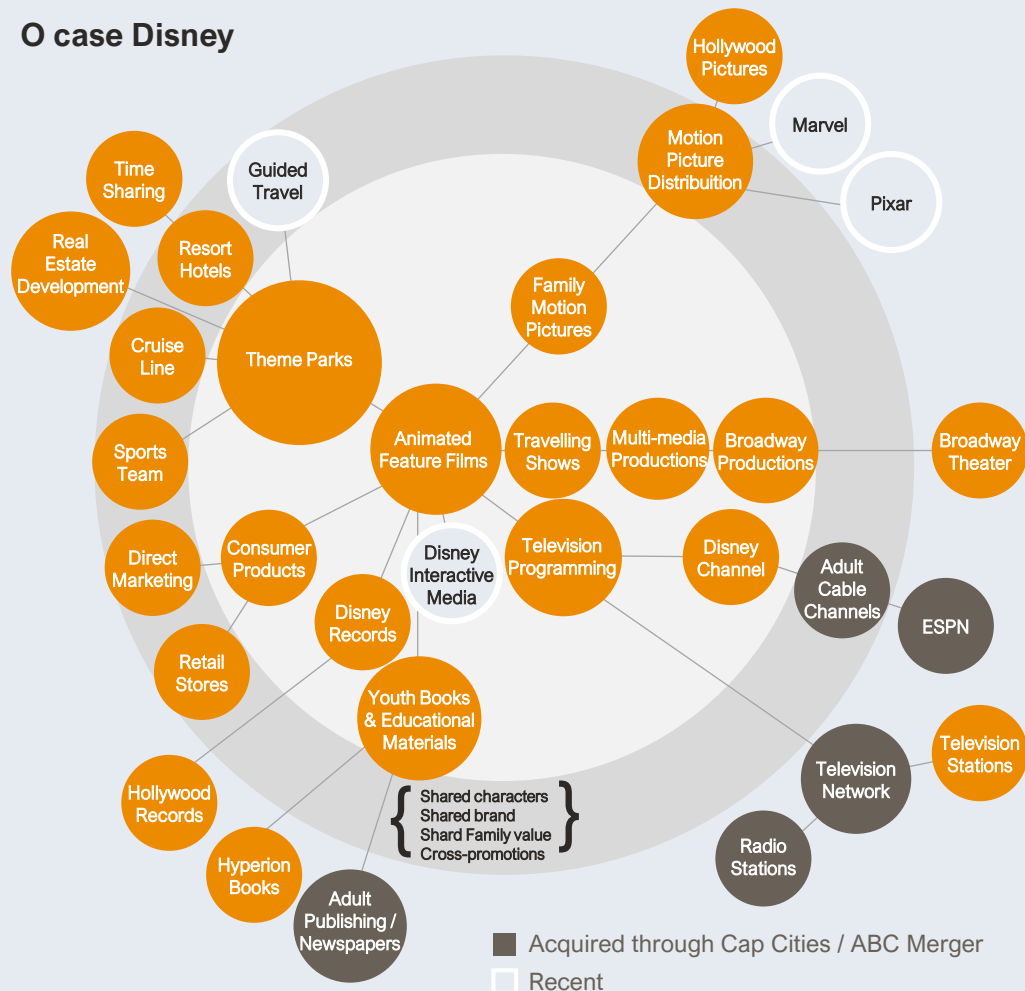
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. La
velit, nulla sit mollis
elementum, diam nunc
tempor nulla, et ultricies
dolor sit amet. Etiam non
urna sed nunc aliquam
molestie eu vel nisi. Quis
condimentum magna ante.
Mauris nisi quam, euismod
vel nulla tempus, pharetra
velit diam.



Novos negócios

Benchmarking Disney

O case Disney



Fonte: Institute for Strategy & Competitiveness, Harvard Business School

O case Kepler:

Negócios que podemos capturar



Reposição e Serviços – R&S

Receitas recorrentes



Adequações
de unidades



Ampliações e
Modernizações



Assistência
Técnica



Treinamentos



Inspeções e
Manutenções



Reformas de
Equipamentos

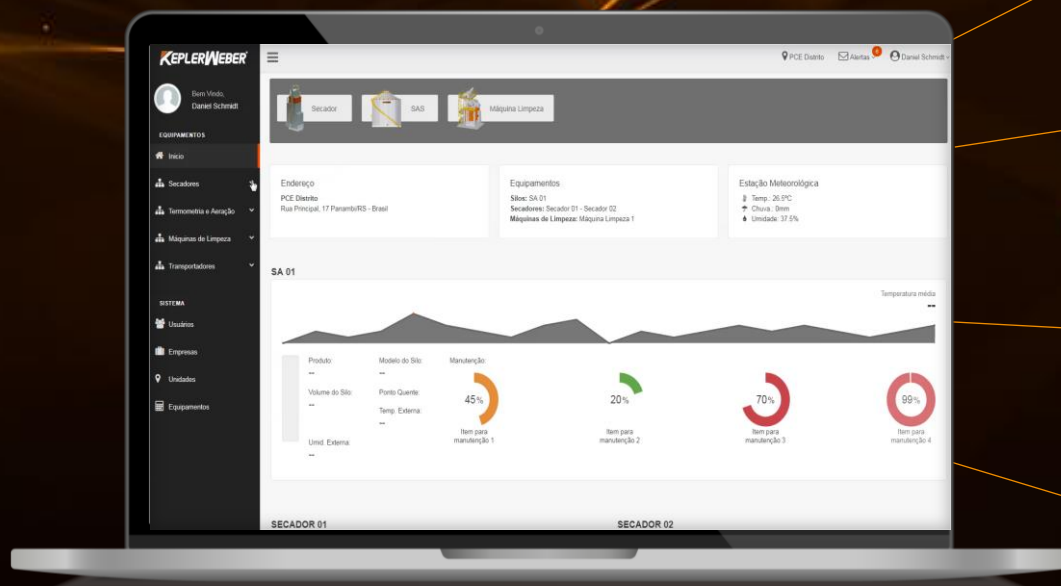


Antes

Depois

Evolução da Jornada Kepler Weber

Tecnologia para receitas recorrentes crescentes



Serviço de monitoramento
(Conservação de grão)



Venda de peças de reposição
(Desgaste e programação)



Dados para agentes financeiros
(Seguradoras, bancos)



Ampliações de capacidade

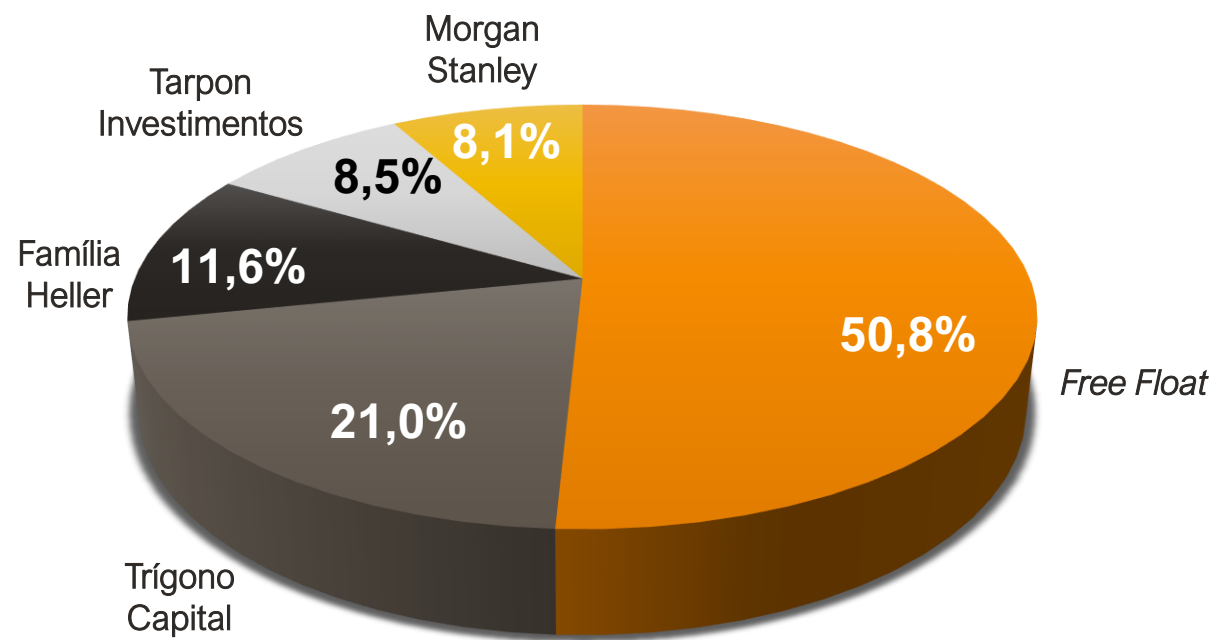
05



Pessoas, Cultura e
Comprometimento
com ESG



Sex	Age Group	Number of people (millions)
Male	15-24	0.8
	25-34	0.6
	35-44	0.8
Female	15-24	0.6
	25-34	0.4
	35-44	0.6



32



Conselho e governança

Estrutura de apoio à decisão

Comitê de Financiamento

Apoio ao cliente para crédito e financiamento

Comitê de Estratégia

Apoio estratégico aos novos negócios

Conselho Fiscal

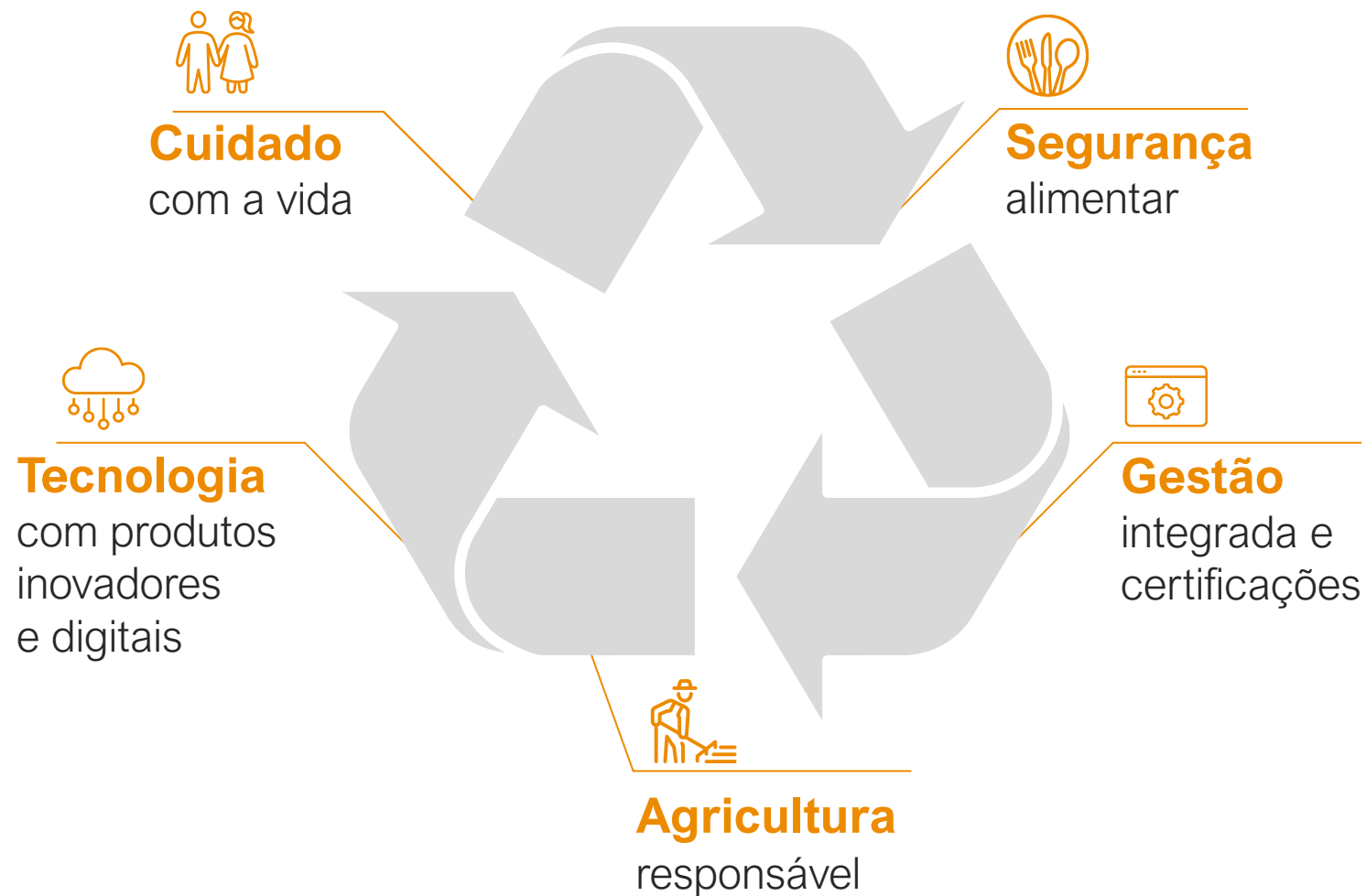
Revisão de contas e transparência para os acionistas minoritários

Composição do Conselho de Administração



Desenvolvimento Consciente e Sustentável

ESG está no DNA da Kepler



Produção responsável

- 62% de consumo de energia elétrica a partir de fontes renováveis
- R\$ 2 milhões de economia de aço em 2 anos
- -461 tCO₂ na atmosfera em 1 ano

Grandes realizações



Grande sucesso para a empresa, conquistando o selo GPTW, o primeiro selo em âmbito nacional, além de outros selos de qualidade, como o selo de sustentabilidade, o selo de inovação e o selo de excelência.



Uma das melhores empresas para se trabalhar → selo Great Place to Work Brasil (GPTW)



Desenvolvimento de lideranças em 3 níveis



Criação do espaço de Inovação em Panambi "Kepler Lab"



Início da jornada de M&A com MOU para aquisição de 50% da Procer Automação



Lançamento em 2022 do primeiro Fundo FIAgro exclusivo para financiamento a clientes



Lançamentos do novo Secador KW Max e do KW Robust



Consolidação da linha Seletron no portfólio de produtos



Aprovação da nova Linha de Pintura ecológica a Pó na Planta Panambi (Capex de R\$ 31 milhões)



Migração Novo Mercado

06

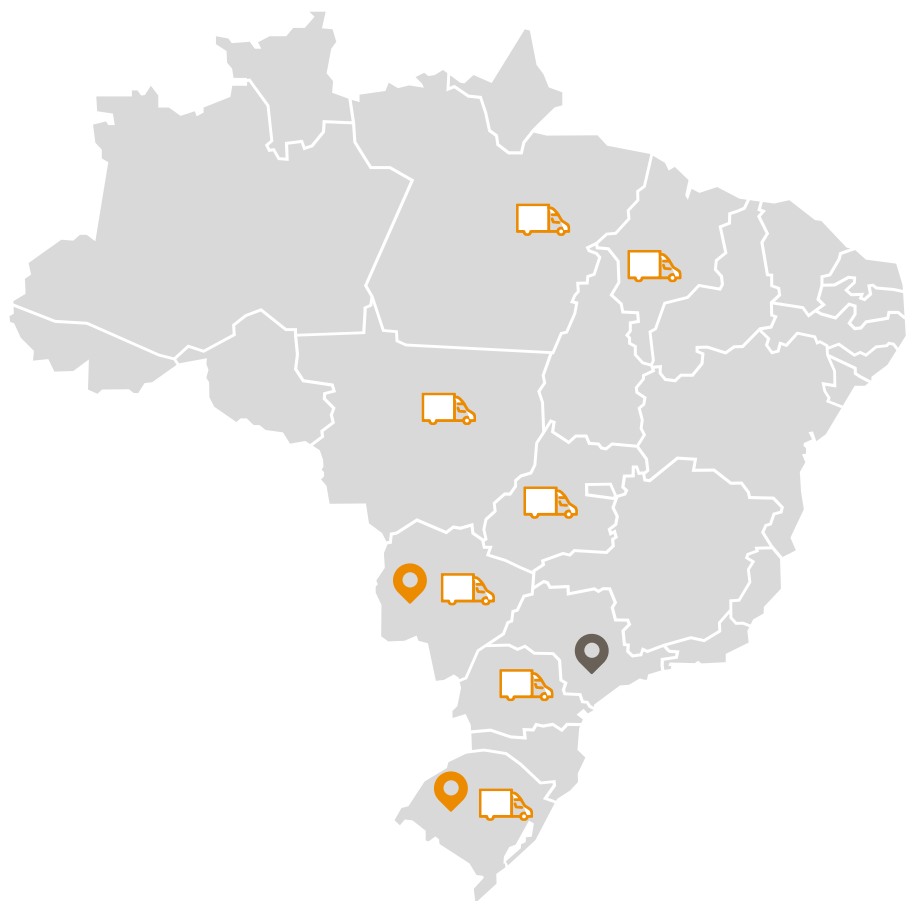


Fábricas e Infraestruturas Modernas



Quamquam egestas etiam
consequatur seditionem
peritiam. Turpe est enim
exemplum, idcirco magis
tempus iudicij, et pueri
dilecti in finibus. Sicut
una sed neque aliquid
moderate in unum
condemnamus neque a
Universis in quibus, de
ut multa tempus, plene
vultu ipsum.

Infraestrutura operacional



Fábricas



- Panambi (RS)
55.000 m²
- Campo Grande (MS)
33.000 m²

Sede Administrativa



- São Paulo (SP)

Centros de Distribuição



- Unidade Paragominas (PA)
- Unidade Balsas (MA)
- Unidade Cuiabá (MT)
- Unidade Rio Verde (GO)
- Unidade Campo Grande (MS)
- Unidade Cascavel (PR)
- Unidade Panambi (RS)



Planta de Panambi (RS)



Planta de Campo Grande (MS)

02

Alavancas de Crescimento e Estratégia

Quarta-feira, 28 de maio de 2014
15:00
Assunto: Relatório de Trabalho
Prezados, segue em anexo o relatório de trabalho
realizado durante o mês de maio. O mesmo contém
os dados de vendas, produção e custos, bem como
os resultados financeiros e operacionais. O relatório
está dividido em duas partes: a primeira apresenta
os dados consolidados e a segunda apresenta os
dados detalhados por unidade de negócio.

Macro tendências e oportunidades

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



Crescimento da
população Mundial

+



Aumento da
Classe média

+



Urbanização e
mudanças culturais

+



Grãos para
ração animal e
biocombustíveis



Proteína animal

Suínos, aves, ovos, gado e peixes



Soja e Milho

Indústria alimentícia
Farelo para ração animal
Biocombustíveis



290 milhões T

Produção Grãos 2021/2022



~50%

Exportações brasileiras





Lorem ipsum
dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit.
Ut pretium,
turpis vel.

Três grandes avenidas de crescimento



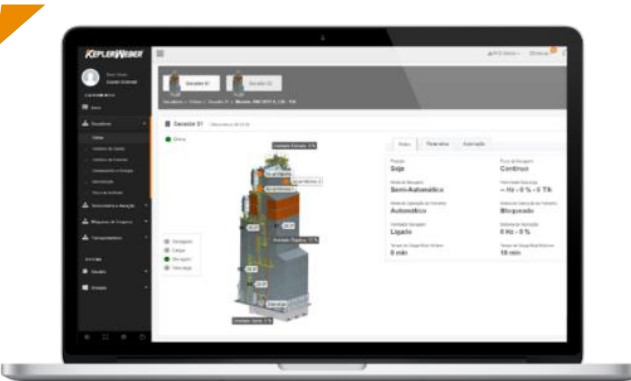
Crescimento do mercado

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



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

2022

Até 2025

25-30% *Market Share* na América Latina*



Maior participação dos negócios Internacionais além da América Latina

7 Centros de Distribuição, vendas em 21 Estados



Adequada cobertura de assistência técnica em 27 Estados

Distribuição de Negócios 75 (Pós Colheita)
/ 25 (demais áreas)



Distribuição de Negócios 55 (Pós Colheita)
/ 45 (demais áreas)

75% - 80% de Mercado no *Pipedrive*



100% de Mercado no *Pipedrive*

Zero vendas em e-commerce.
13% vendas recorrentes



- Aumento de vendas em e-commerce
- Evolução de Vendas recorrentes

Hoje temos 10% de unidades instaladas conectadas



Entre 40% a 50% de unidades instaladas conectadas

*Variação em virtude da heterogeneidade temporal de dados entre países

Principais Mensagens



Lorem ipsum
dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit.
Ut pretium,
turpis vel.



Evolução, Robustez e Sustentabilidade

+ ANEXOS HIGHLIGHTS FINANCEIROS +

Sólidos Resultados Financeiros e Balanço

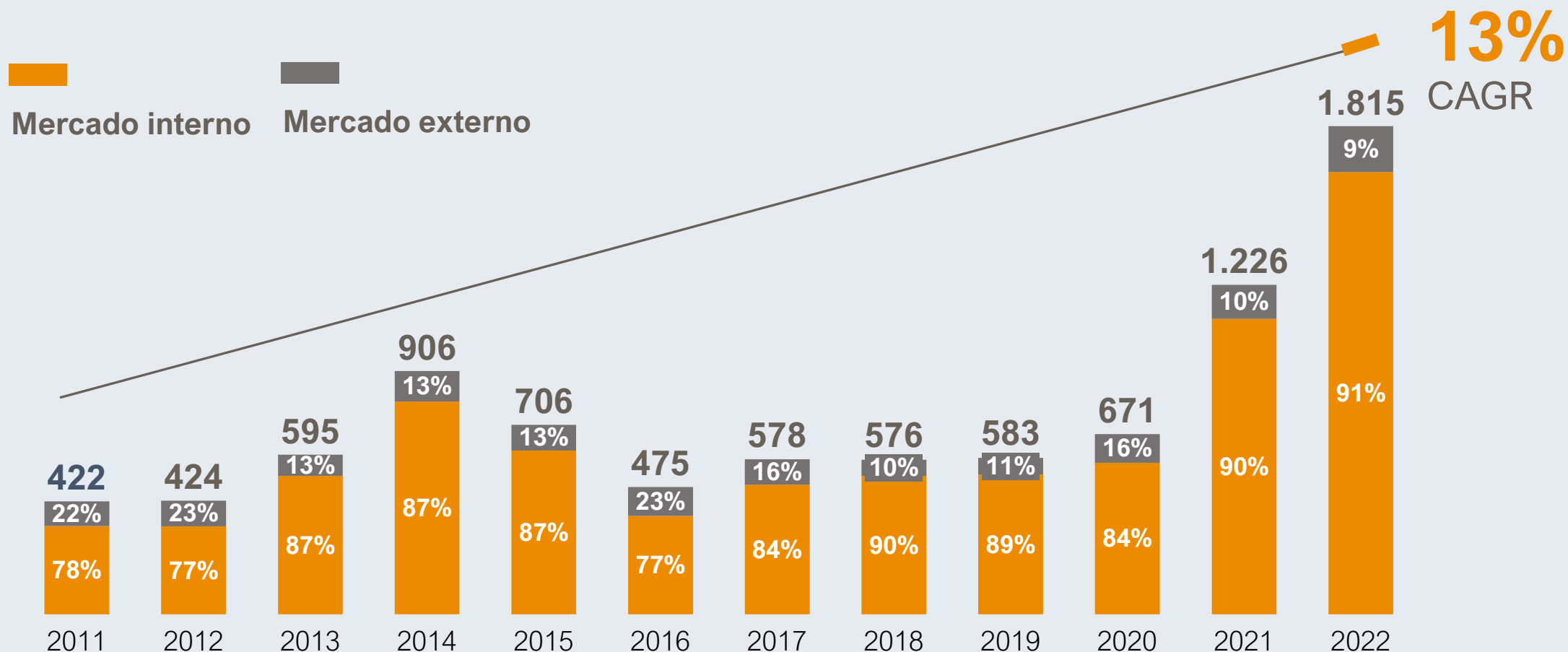


Lorem ipsum dolor sit amet,
 consectetur adipiscing elit. Ut
 pellentesque, justo ut venenatis
 elementum, justo massa
 tristique justo, et pretium est
 donec ut massa. Donec enim
 ante and neque massa
 interdum, sed ut sed. Donec
 consetetur magna amet.
 Vivamus sed diam, etiam
 ut nunc accumsan, eleventh
 velus lectus.



Crescimento acelerado nos últimos 3 anos

Receita líquida (R\$ mm)

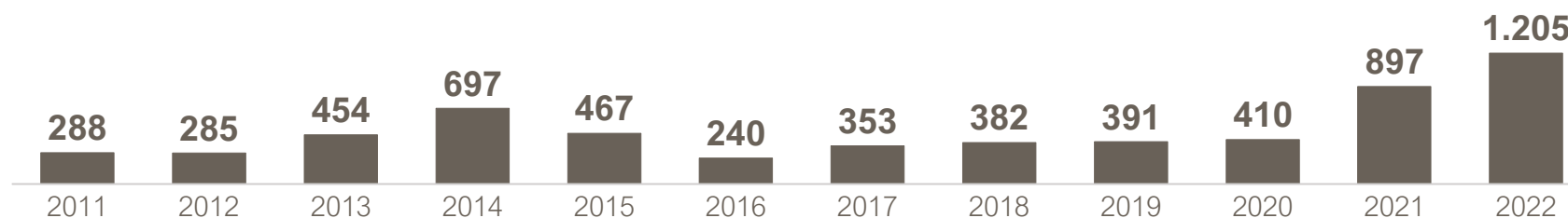


Atuação em segmentos diversificados permite crescimento em diferentes ciclos do agronegócio

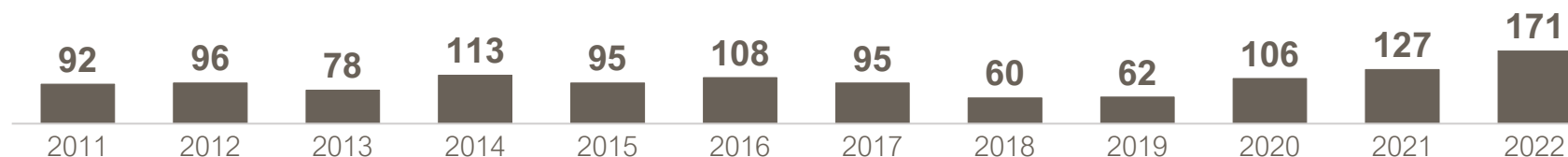
Receita líquida (R\$ mm)



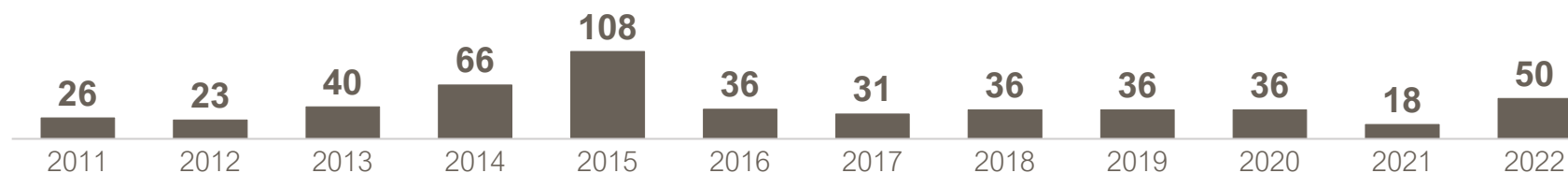
Pós-Colheita



Negócios Internacionais (exportação)



Portos e Terminais

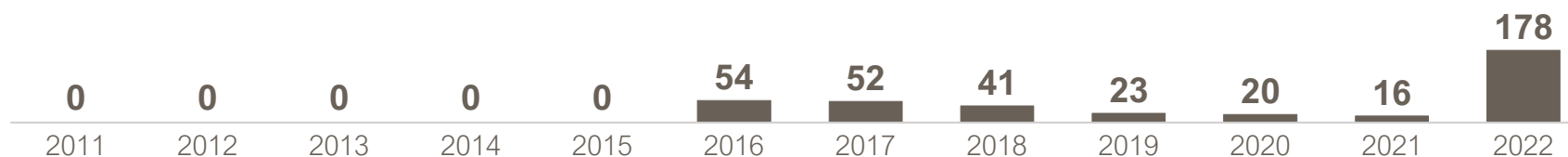


Atuação em segmentos diversificados permite crescimento em diferentes ciclos do agronegócio

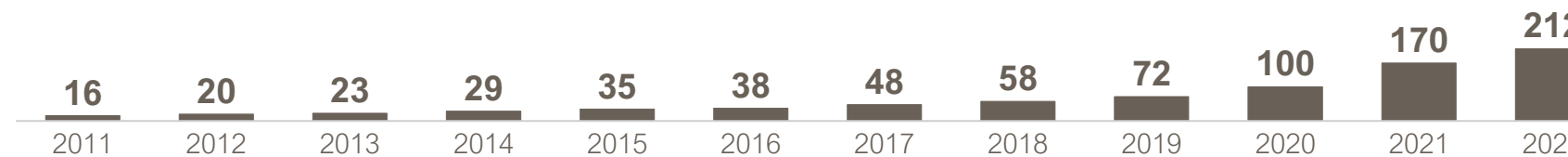
Receita líquida (R\$ mm)



Agroindústrias



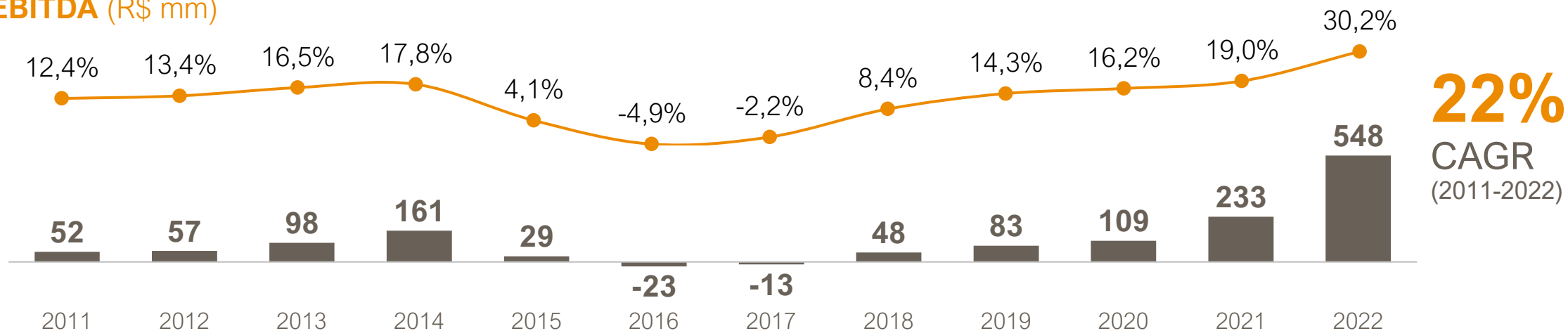
Reposição e Serviços



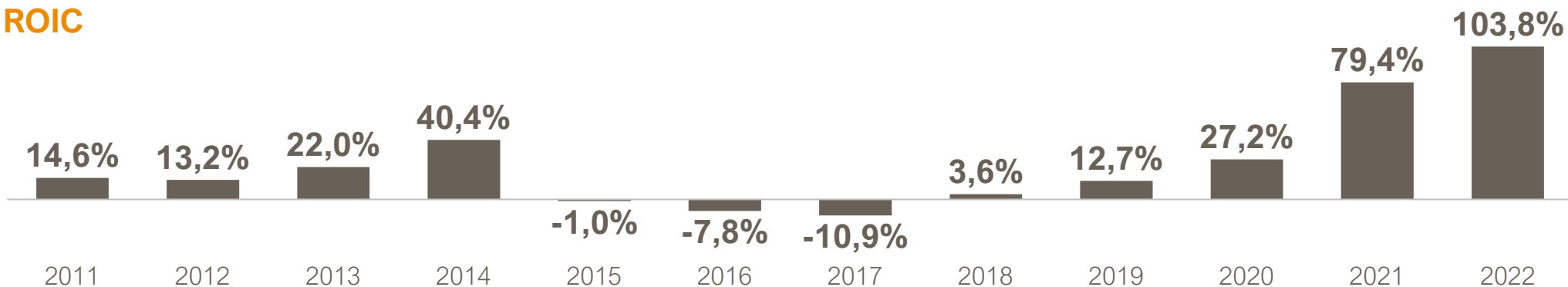
Forte resultado operacional e disciplina na alocação de capital



EBITDA (R\$ mm)



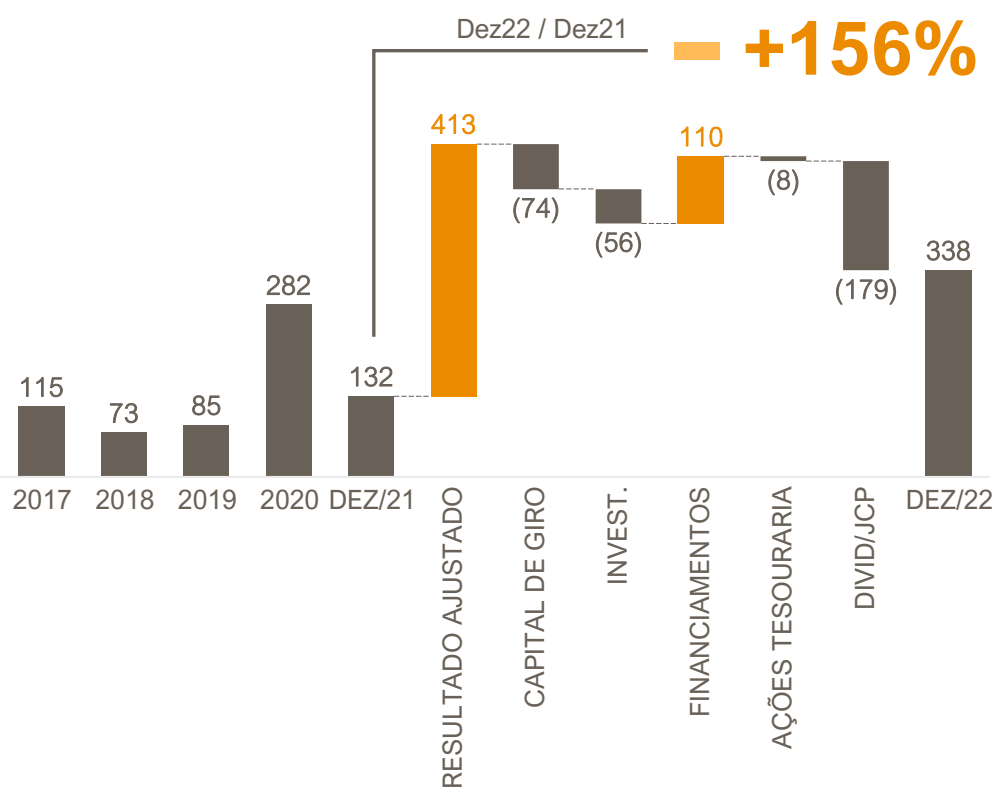
ROIC



Robustez financeira com geração de caixa e otimização do capital de giro

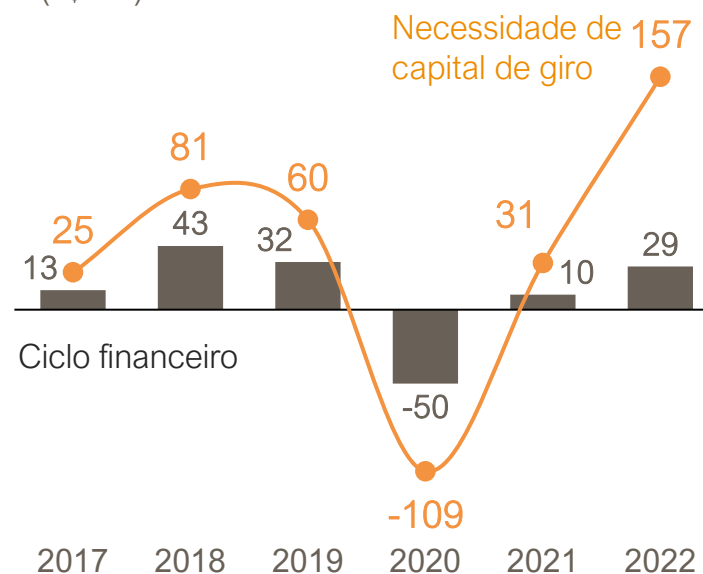
Caixa e Aplicações

(R\$ mm)



Capital de Giro

(R\$ mm)



R\$73,7 milhões

Capital de Giro

-44,8%

Dez22 vs. Dez/21

R\$337,9 milhões

Caixa Bruto

+156,3%

Dez/22 vs. Dez/21

R\$171,1 milhões

Caixa Líquido

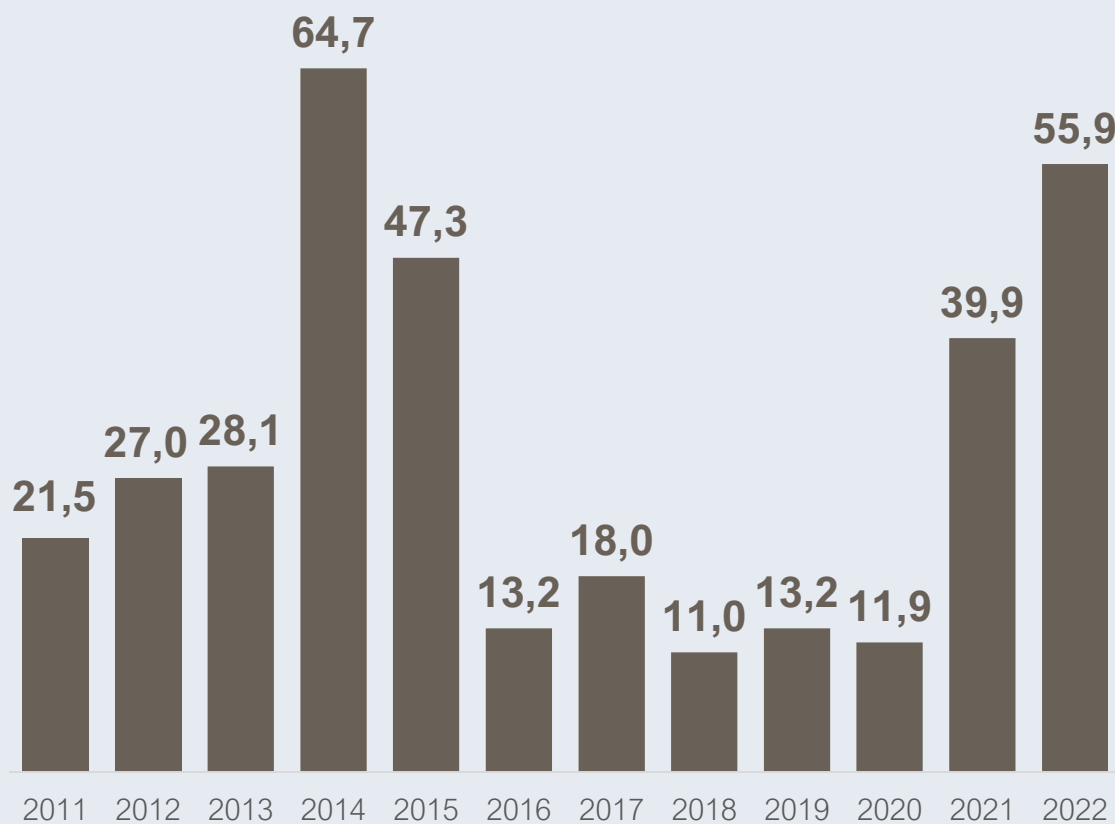
+50,6%

Dez/22 vs. Dez/21



Investimentos

Capex (R\$ mm)



Distribuição de R\$55,9 mm 2022:



15,4%

Reformas/ Legislações - NRs



69,0%

Aumento Capacidade Fabril

2020: 4,1%
2021: 10,4%
2022: 6,5%



13,5%

TI



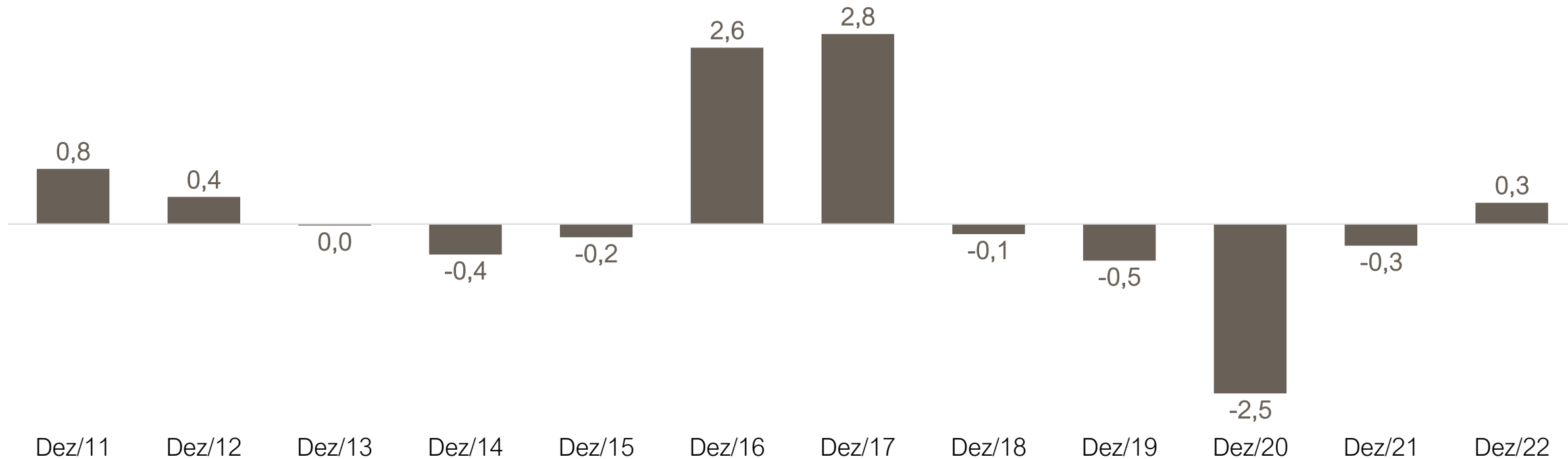
2,1%

Novos Produtos

Flexibilidade financeira

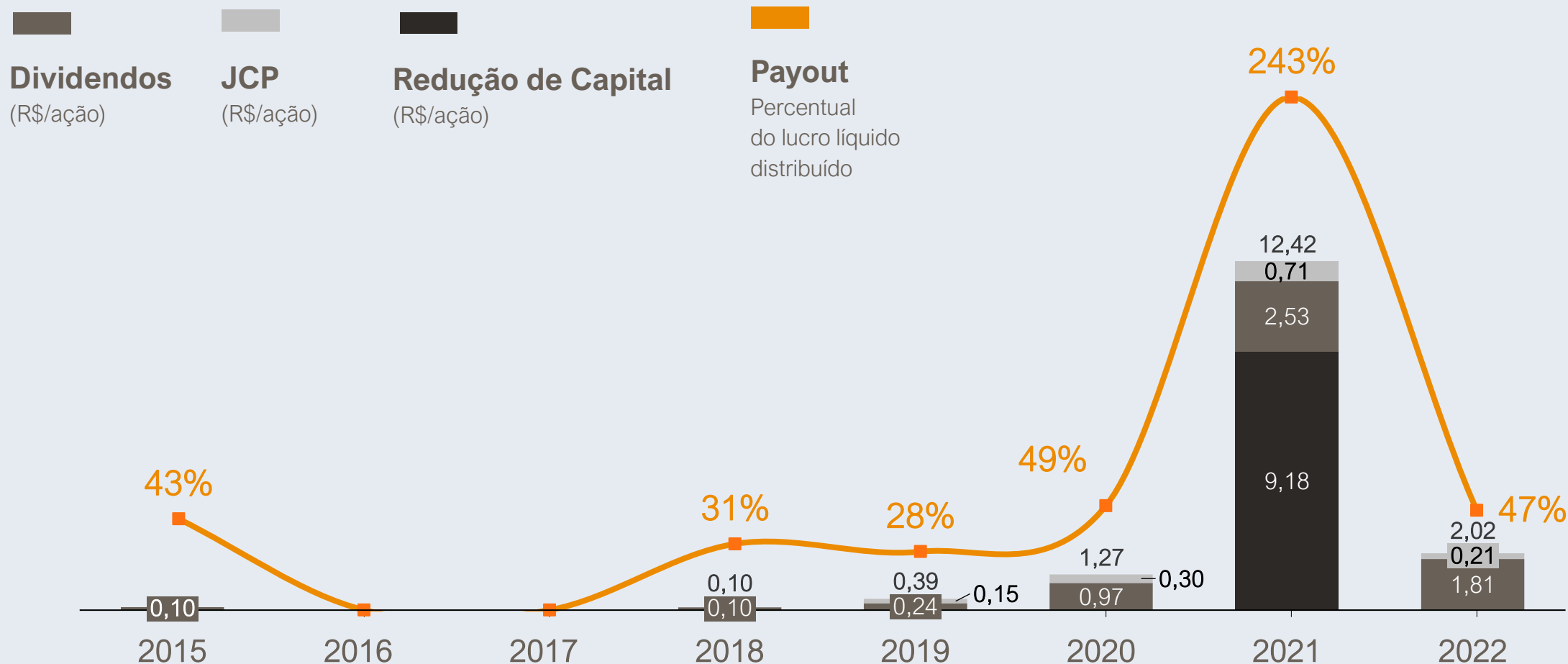


Relação Dívida Líquida /
EBITDA (UDM) (x)



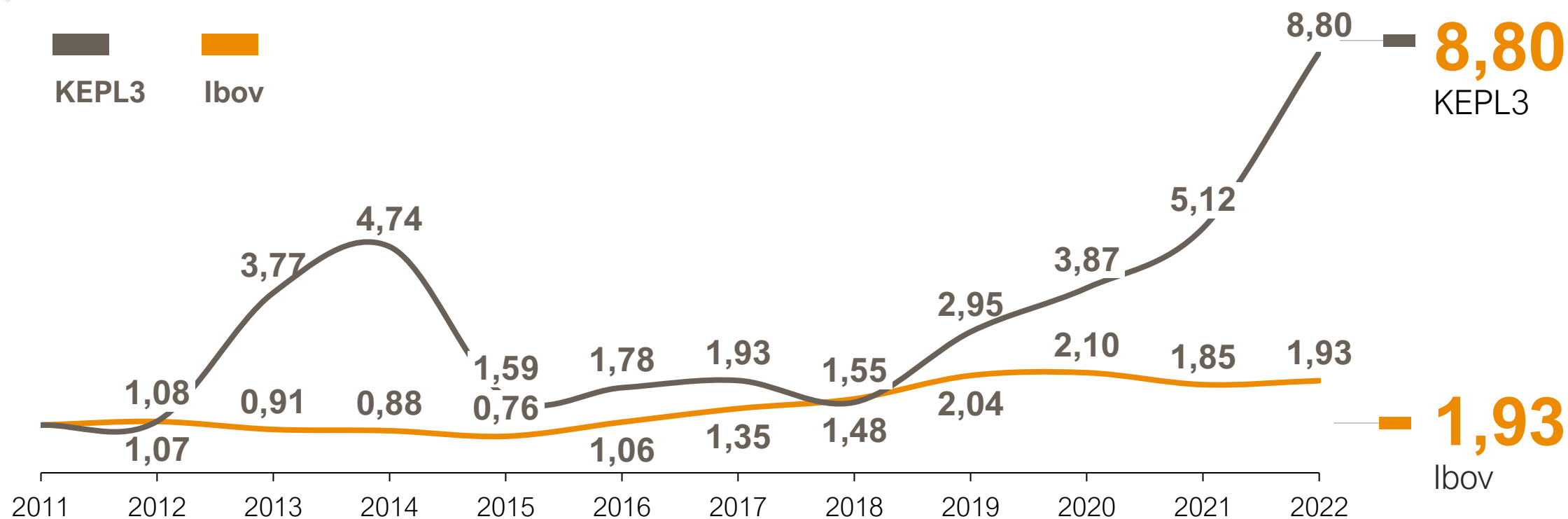
Fluxo robusto de dividendos

Retornos crescentes para nossos acionistas



Desempenho superior e consistente

Ibovespa x KEPL3

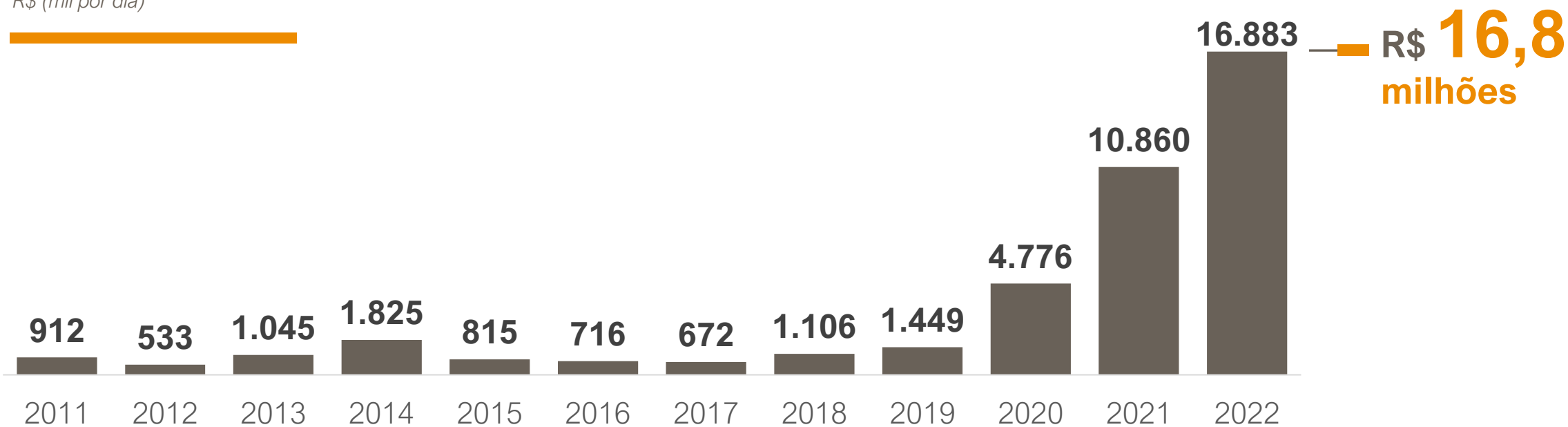


Desempenho consistente



Volume Financeiro médio

R\$ (mil por dia)



Trade	Volume Financeiro	% do <i>free float</i>
Dez/22 (mês)	R\$293,5 milhões	52,2%
2022 (ano)	R\$4,2 bilhões	2,3x o <i>market value</i>

Principais mensagens financeiras



Gestão de preços
& Rentabilidade



Balanço Clean



Forte Geração de
Fluxo de Caixa



Flexibilidade para
crescimento



Foco no retorno
ao acionista



Dividendos ▪ JCP ▪
Recompra de ações



Abordagens
estratégicas
via M&A

Disclaimer

Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Kepler Weber (“Companhia”). Estas são apenas estimativas e projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas da administração da Companhia. Tais considerações futuras dependem, substancialmente, de fatores externos, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação arquivados pela Kepler Weber e estão, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “projetar”, “planejar”, “prever”, “visar” e outros verbos similares têm como objetivo identificar estas declarações prospectivas, que envolvem riscos e incertezas que podem gerar resultados reais que venham a diferir materialmente daqueles projetados nesta apresentação, assim como não garantem qualquer desempenho futuro da Companhia. Os fatores que podem afetar esse desempenho corporativo incluem, mas não estão limitados a: (i) aprovações e licenças necessárias para homologação de projetos; (ii) condições de mercado, mais notadamente do agronegócio; (c) desempenho da economia brasileira e dos mercados internacionais onde a Companhia tem atuação, incluindo taxas de juros e de câmbio; (d) ambiente competitivo; e (e) riscos divulgados nos arquivos da Companhia junto à CVM – Comissão de Valores Mobiliários.

Todas as declarações prospectivas nesta apresentação têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidas, e a Kepler Weber não se compromete a atualizá-las com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros.

Medidas não-GAAP

A Companhia divulga algumas medidas financeiras não-GAAP, que não são reconhecidas de acordo com o IFRS, incluindo “dívida líquida”, “liquidez total” e “EBITDA”. A administração da Kepler Weber acredita que a divulgação de medidas não-GAAP fornece informações úteis para investidores, analistas financeiros e o público em geral na realização de análises de desempenho operacional, e na comparação desse desempenho operacional com o de demais empresas. No entanto, essas medidas não-GAAP não têm significados padronizados e podem não ser diretamente comparáveis às medidas de nome similar adotadas por outras empresas. Investidores em geral não devem confiar em informações não reconhecidas no IFRS como substitutas para as medidas do IFRS de lucro ou fluxo de caixa, quando da tomada de uma decisão de investimento.

March 2023



Compassionate support for every
community member who is in
need. We are committed to
providing the highest quality
care and support to all who
need it. We are committed to
providing the highest quality
care and support to all who
need it. We are committed to
providing the highest quality
care and support to all who
need it.

Evolution, Robustness &
Sustainability

KEPLERWEBER®

**Kepler Day
2023**



Schedule

01. Overview and Position Statement

02. Investment Thesis

03. Growth Leverages and Strategy

Appendix:

Financial Highlights

Region	Population (millions)
North	10.5
Central	11.5
South	12.5

• • • • •

Robust foundations for growth



Earnings



+48%
Net Revenues
(12M22 v 12M21)



+11.2 p.p.
EBITDA Margin
(12M22 v 12M21)



103.8% ROIC
+24 p.p.
(12M22 v 12M21)



Market



40%
Brazil Market Share
Post-harvest leader in
Latin America



Presence in
53 countries, with
130 sales
representatives



7 distribution
centers in Brazil



Operations



Capacity to supply
equipment for **storage**
of 5 million tons of
grains per year



Two factories
strategically
located in Brazil



Capacity to manage
300 projects
simultaneously



People



1,708 on staff
(including apprentices
and third parties)
(Mar/22)

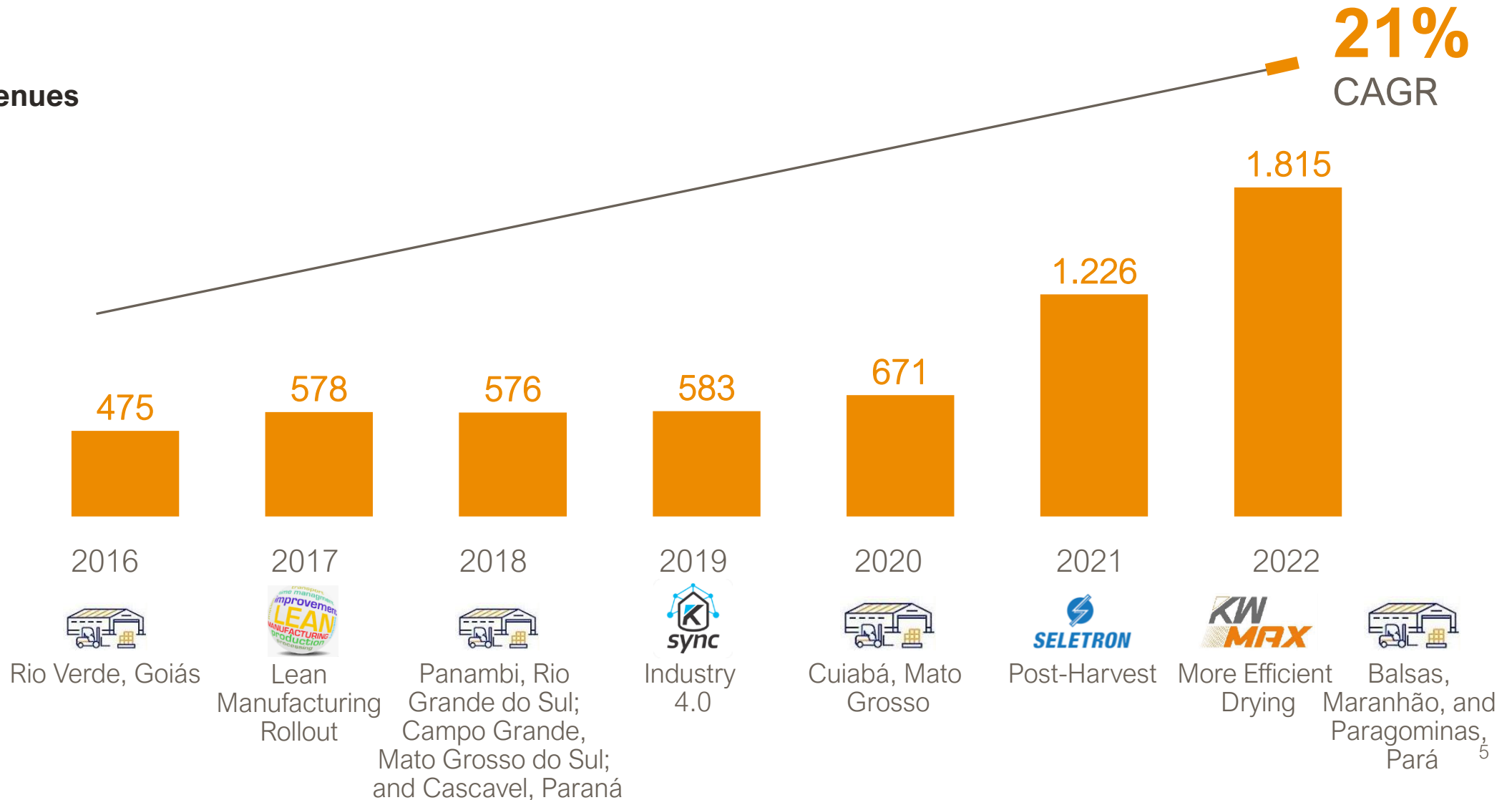


107,323 hours
of training
(Dez/22)

GREAT
PLACE
TO
WORK®

Kepler History

Net Revenues
(R\$ million)



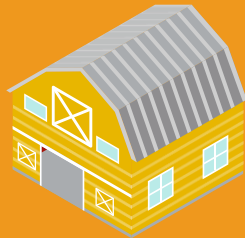
Kepler is present throughout the post-harvest supply chain



01 ✓ K Origination



Storage
Trading/Coop/
Cereal Traders



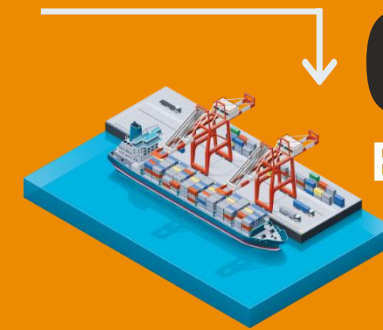
On-Farm Storage

02 ✓ K Logistics



Ports and Terminals
(Road/Rail/Riverways)
MGS

03 ✓ K Exports



04 ✓ K Processing



Agroindustry
(Feeds, Ethanol, Oil)

05 ✓ K Digital



Consumers

Production
& Harvest



Investment Thesis



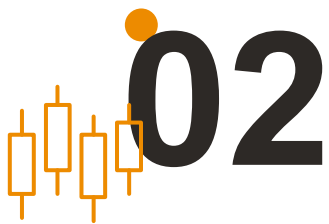
01

A Huge, Thriving Market



04

Growth in Recurring Revenues



02

Brazilian Agribusiness
Highly Competitive



05

People, Culture, and ESG Commitment



03

Market Leadership and Strong Brand



06

Modern Factories and Infrastructure

02

Investment Thesis



01



A Huge,
Thriving
Market



>Lorem ipsum dolor sit amet,
consectetur adipiscing elit.
Sed do eiusmod tempor
incididunt ut labore et
dolore magna aliqua. Ut
enim ad minim veniam,
quis nostrud exercitation
ullamco laboris nisi
ut aliquip ex ea commodo
consequat. Duis aute
reprehenderit in voluptate
vel velit esse cillum
dolor eu fugiat nulla
pariatur. Excepteur sint
ocaecat cupidatat non
proident, sunt in culpa
qui officia deserunt
mollit anim id est
laborum.

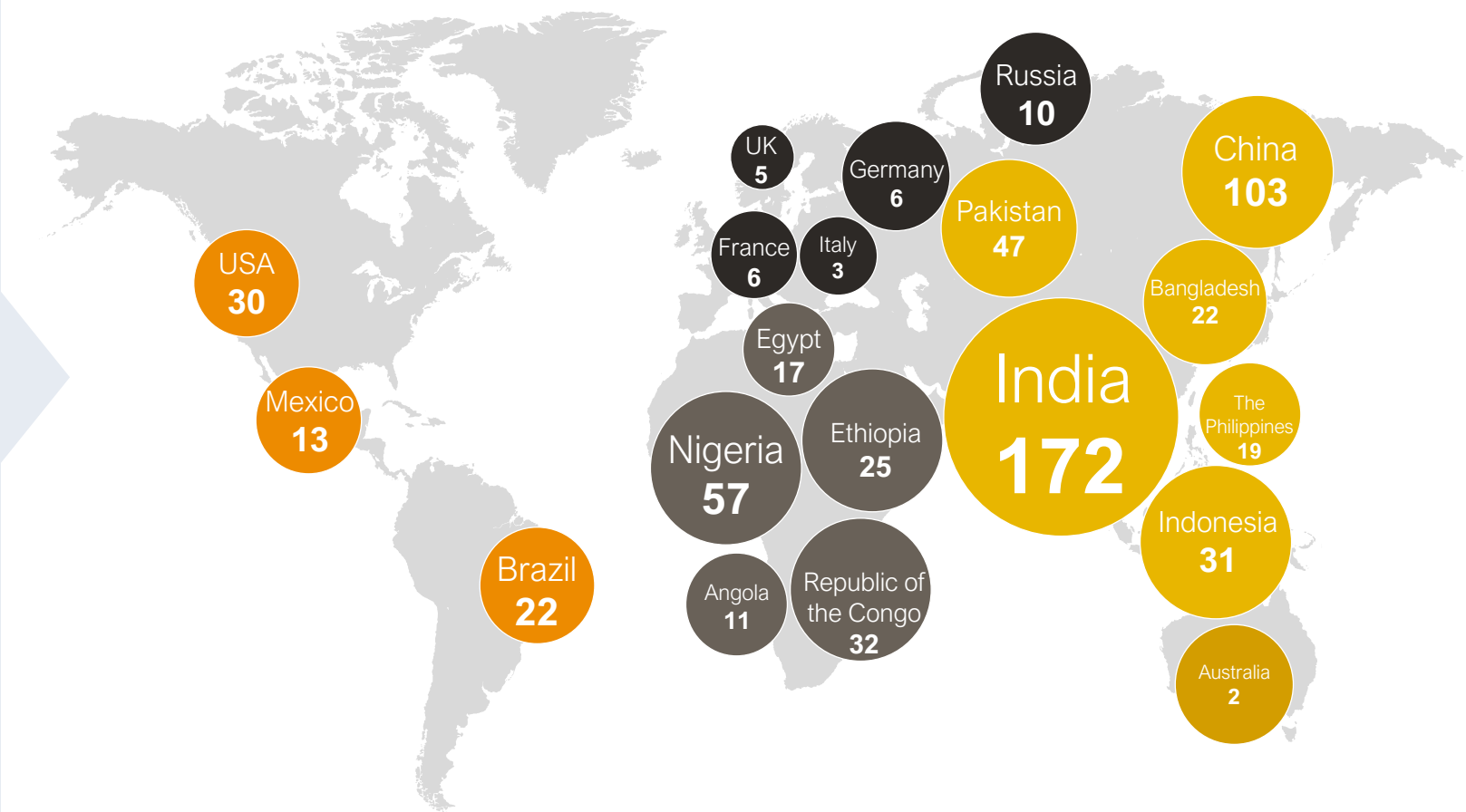


Population growth and global food demand

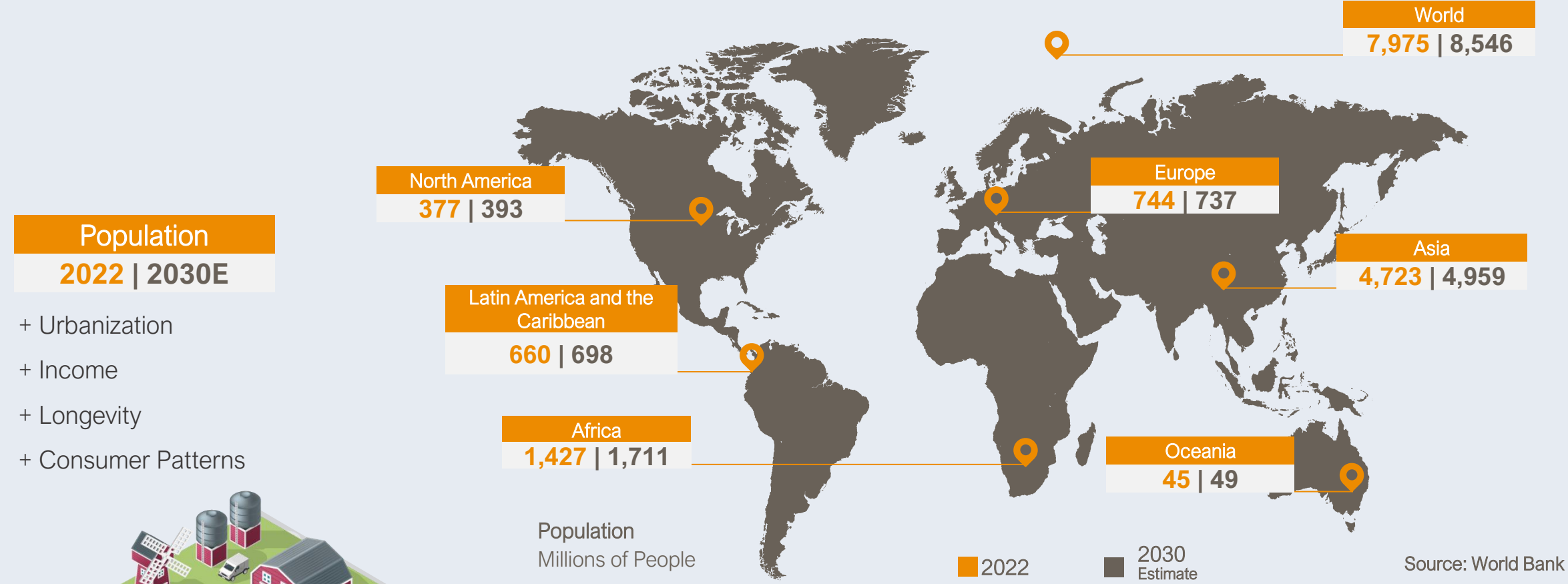
Places of birth of the next
1,000 babies:

Asia	511
Africa	326
Americas	106
Europe	52
Oceania	5

2022 Estimate



Population growth and global food demand



By
2030:


**+35%
food**


**+40%
energy**

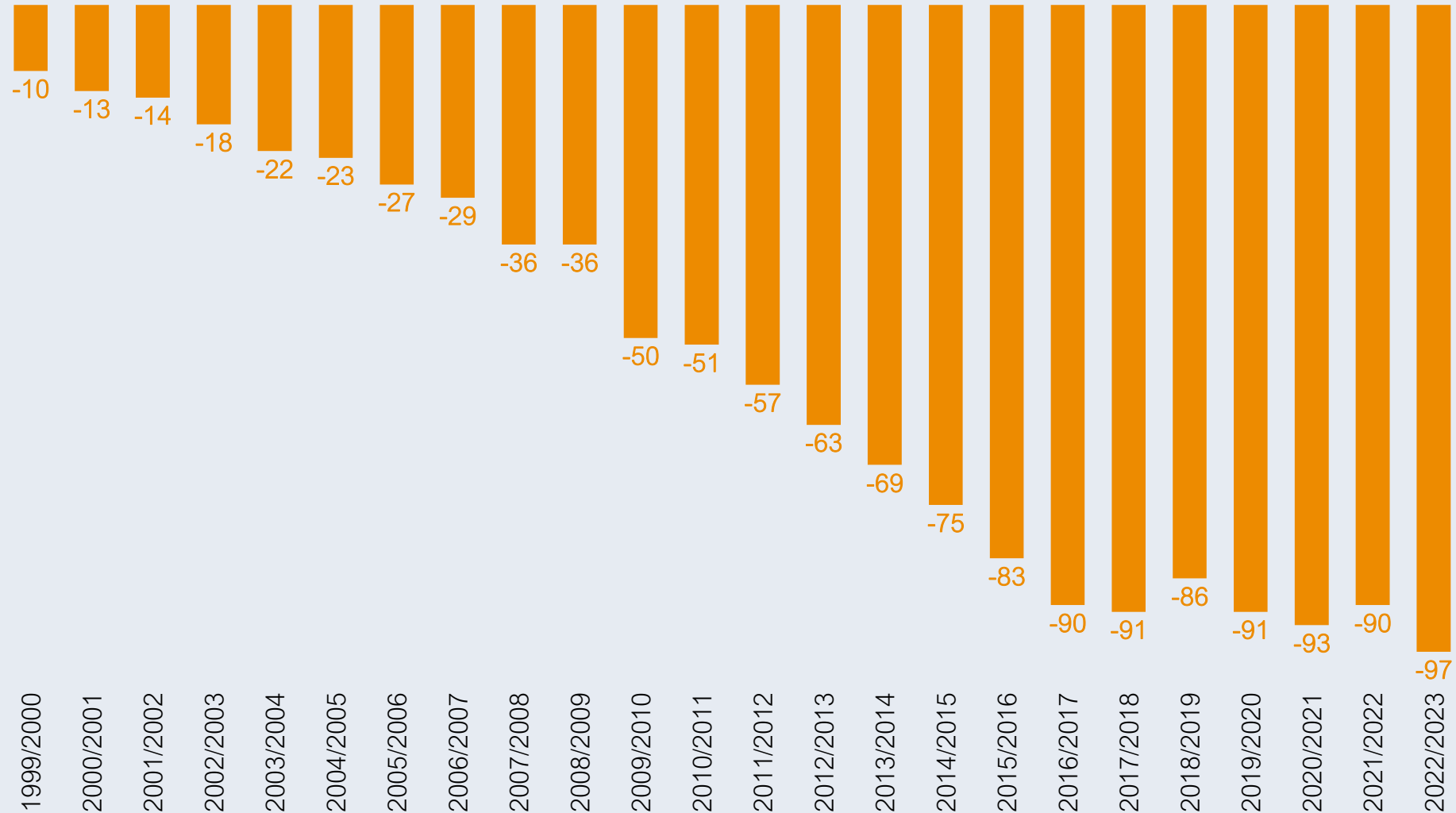

**+50%
water**

The effect of population growth on the need for food

The Chinese example

China: Evolution of the soybean deficit

(Production – Demand) in thousands of tons



Source: FAS/USDA

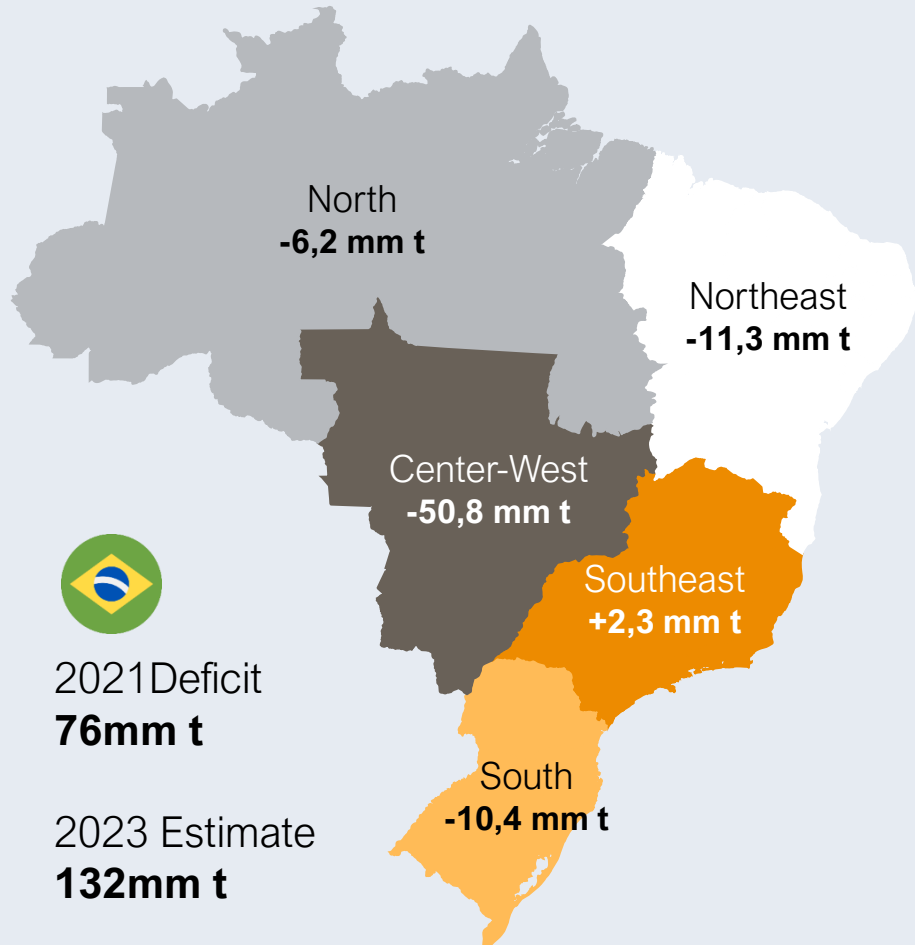
Brazil is the world's granary, and **Kepler** has a relevant presence



	COMMODITY	PRODUCER	EXPORTER	% OF GLOBAL EXPORTS	KEPLER PRESENCE
	Soy	1 st	1 st	51%	
	Corn	3 rd	2 nd	21%	
	Coffee	1 st	1 st	26%	
	Sugar	1 st	1 st	41%	
	Rice	9 th	7 th	2%	
	Beef	2 nd	1 st	22%	
	Poultry	3 rd	1 st	35%	
	Pork	4 th	4 th	11%	
	Wheat	23 rd	26 th	3%	
	Ethanol (sugarcane and corn)	2 nd	2 nd	8%	
	Orange Juice	1 st	1 st	72%	-
	Cotton	4 th	2 nd	22%	-

Sources: FAO, OIC, OIA, USDA, ABPA, SECEX, IACAC (prepared by COGO) - Brazil Information

On-farm Storage Great opportunity



On-Farm Storage

Installed capacity (% ratio to the total of each country)

	Canada	85%
	United States	65%
	European Union	50%
	Argentina	40%
	Brazil	14%

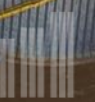
Source: FAO

Agro Chain



02

High Competitiveness of the Brazilian Agribusiness



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut posuere tempus, ut venenatis elementum, libero nunc. Integer sed, ut ultricies et. Etiam non, nisi sed, nisi. Aliquam, molestie eu vel nisi. Duis consetetur, magna ante. Vivamus nisi ipsum, tunc et. Nulla tempus, phasellus vel nisi.

Brazil leads the growth of agricultural productivity worldwide

Productivity CAGR between 2000 and 2019 (%)



Total grain production in Brazil

(millions of tons)



2.3%

CAGR
Planted area



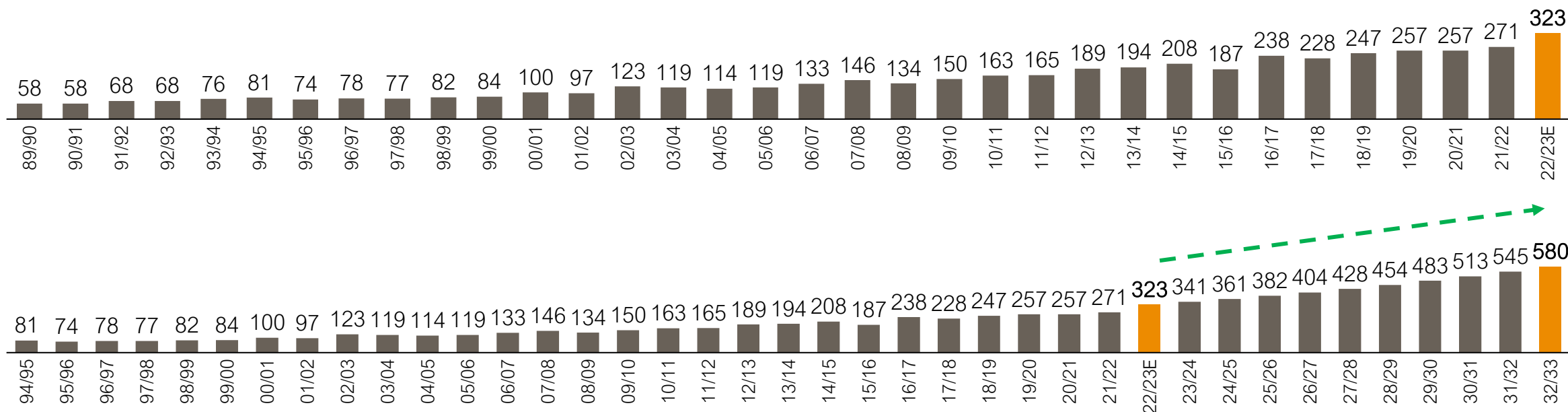
3.2%

CAGR
Productivity



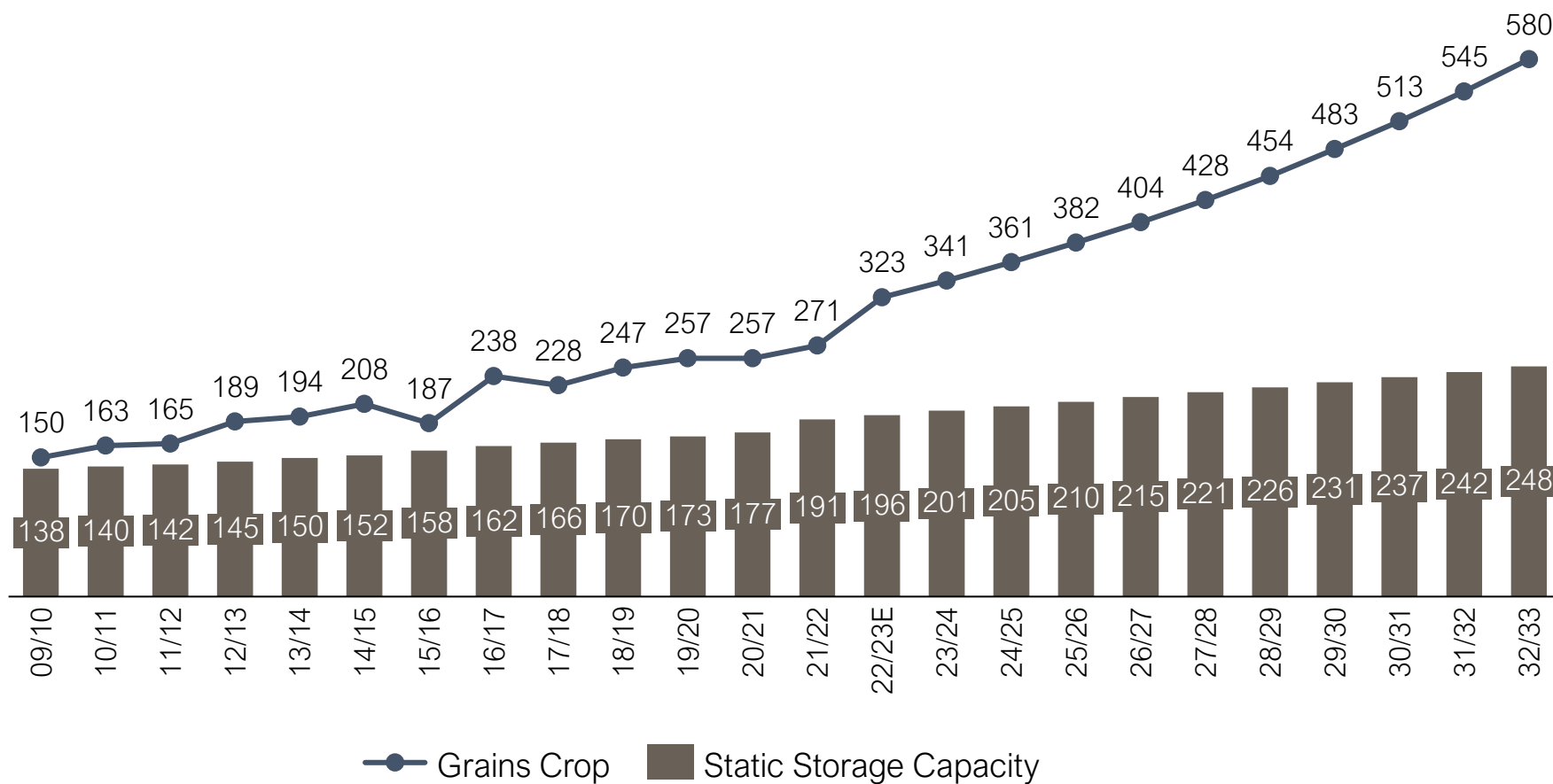
5.5%

CAGR
Grain Production



Grains Crop x Static Storage Capacity

(millions of tons)



**Storage
Deficit
(Brazil)**

127 millions
Tons
2022/2023E

332 millions
Tons
2032/2033

Warehouse Construction and Expansion Program

Highlights

- Competitive interest rate at levels below Selic rate;
- New limit of R\$50 million per individual/corporate taxpayer;
- In 2022, 70% of the company's net revenue came from its own resources and 30% from customer financing. Of the amount financed, 61% is from the PCA.



Uruçuí, in Piauí | Delivered in February 2022
Stored: Soy and Corn

Crop Plan

Warehouse Construction and Expansion Program

	2020/2021	2021/2022	2022/2023
	(Previous)	(Previous)	(Current)
Rate:	5% and 6% per annum	5.5% and 7% per annum	7% and 8.5% per annum
Period:	13 years	12 years	12 years
Grace Period:	3 years	3 years	3 years
Amount:	R\$2.23 billion	R\$4.12 billion	R\$5.13 billion
Limit:	-	-	50 million

+84.5%

\$

+24.5%

Enough to expand installed capacity by up to
5 million tons.
Around 400 new plants

Source: Ministry of Crop and Livestock Farming and Supply



Fiagro – FIDC (R\$ 300 million)

INVESTORS



→ \$ Resources to the Fund

FUND



KW FIAGRO

\$ Financing of clients →

← CPR-F / CCB Formalization and guarantees

CLIENTS



AVAILABILITY OF FUNDS THROUGHOUT THE YEAR



UP TO 10 YEARS FOR PAYMENT



100% FINANCING OF THE PROJECT, INCLUDING CIVIL INFRASTRUCTURE AND ELECTRICITY PROJECT



GRACE PERIOD OF 18 MONTHS



RATES AS FROM CDI + 3.5% p.a



DOES NOT COMPROMISE THE CREDIT LIMIT OF THE RELATIONSHIP BANK

Brazil is the only country with two crops a year

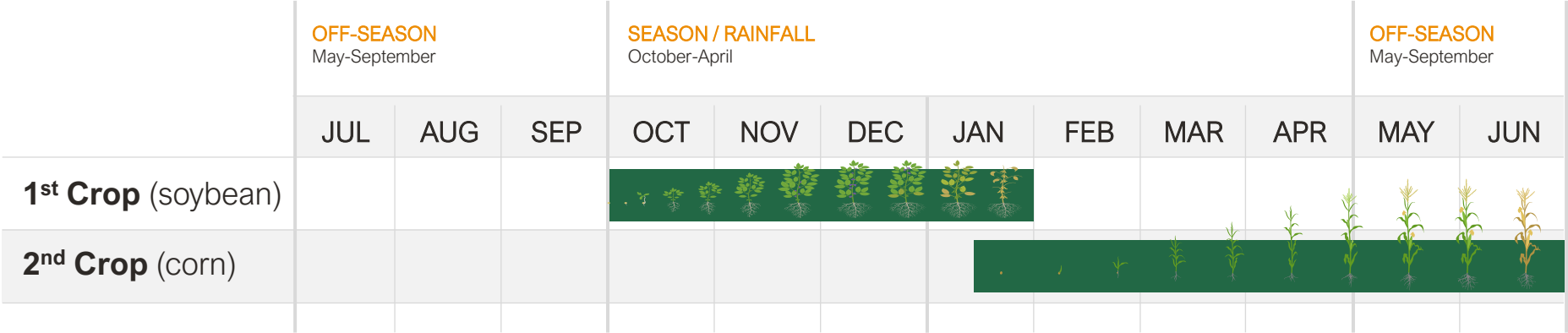
Agricultural Calendar before 2000

Corn or Soybean (150-day cycles)



2020 Agricultural Calendar

Soybean (100-120-day cycles; may be as low as 90 days)

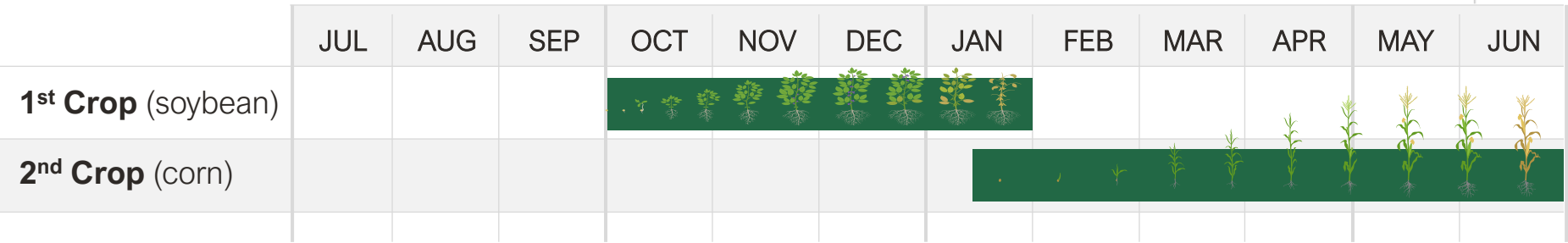


Brazil is the only country with two crops a year

The Brazilian second crop surpasses the corn production of the European Union

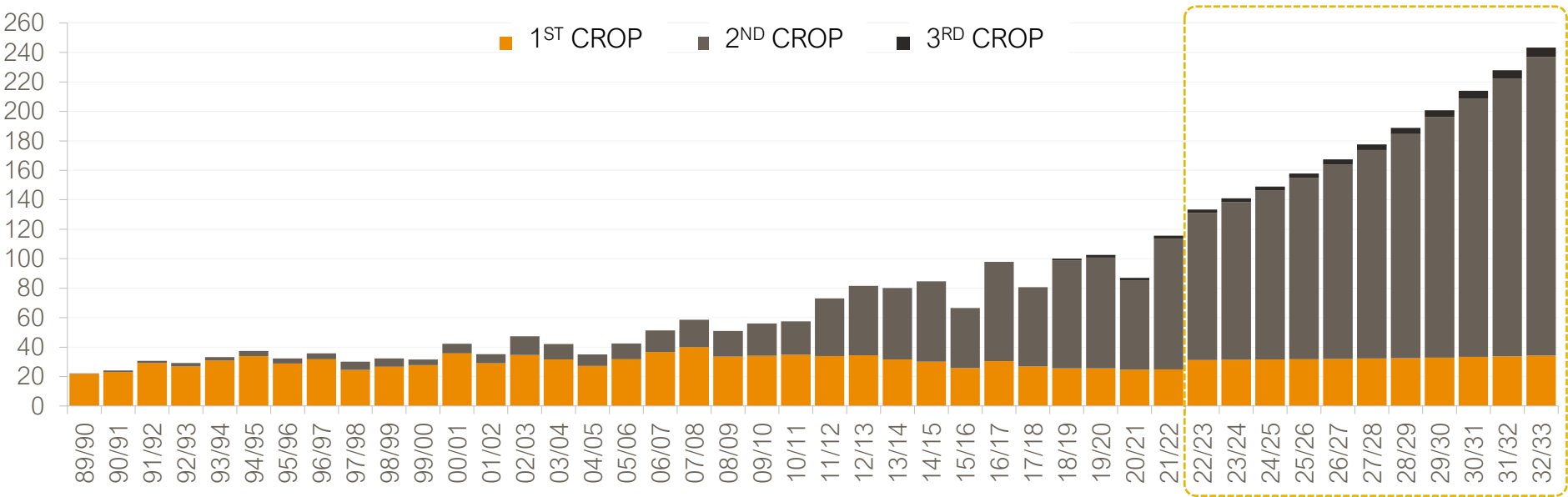
2020 Agricultural Calendar

Soybean (100-120-day cycles; may be as low as 90 days)



Corn: projected production from the 3 annual crops in Brazil by 2032-2033

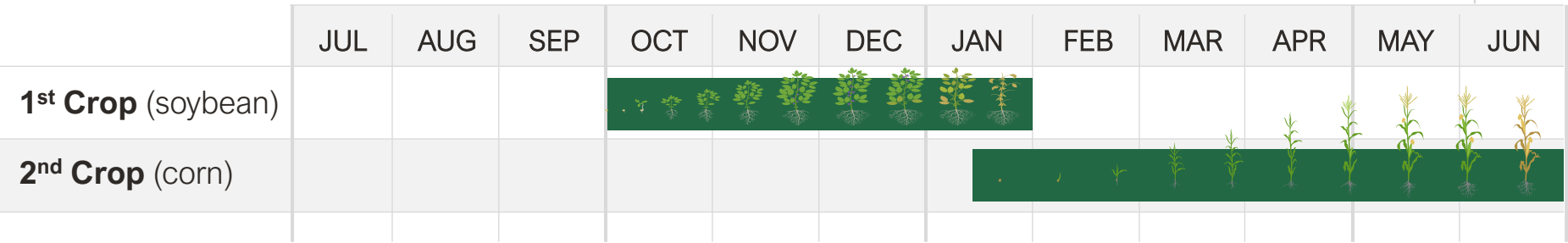
Millions of tons



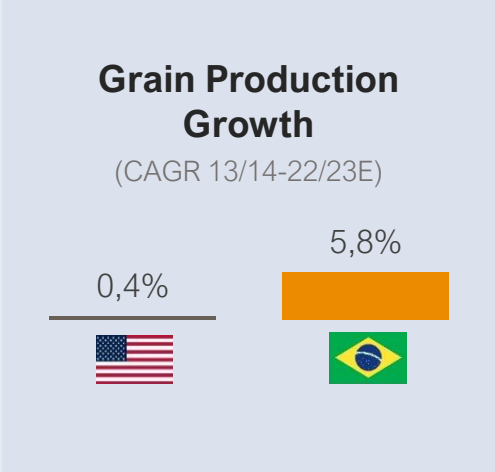
Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

Soybean (100-120-day cycles; may be as low as 90 days)



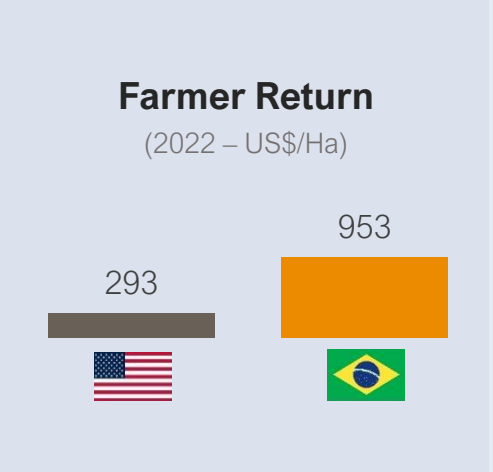
Production



Consequences for Kepler:

Abundant market

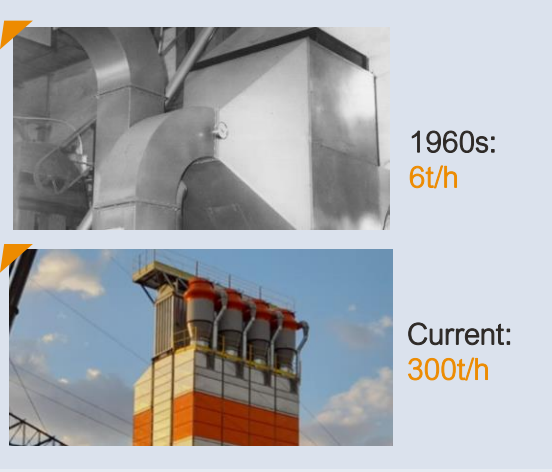
Competitiveness



Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency



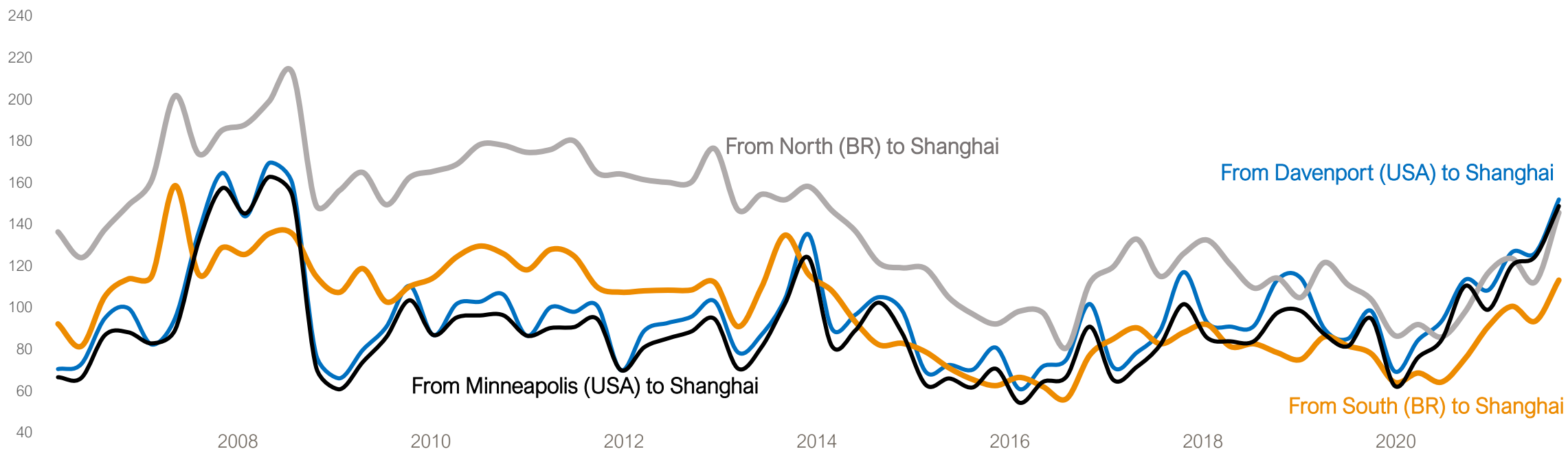
Consequences for Kepler:

- Added value
- Upgrade of existing units



Brazil surpassed the USA in logistical competitiveness for China

Total cost to transport soybeans from the USA and Brazil to Shanghai (in US\$/t)



March 2008 (US\$/t)

From Davenport/USA to Shanghai	\$145.23
From Minneapolis (USA) to Shanghai	\$145.92
From South (BR) to Shanghai	\$125.69
From North (BR) to Shanghai	\$188.01



March 2021 (US\$/t)

From Davenport (USA) to Shanghai	\$110.36
From Minneapolis (USA) to Shanghai	\$113.41
From South (BR) to Shanghai	\$75.58
From North (BR) to Shanghai	\$97.94

03

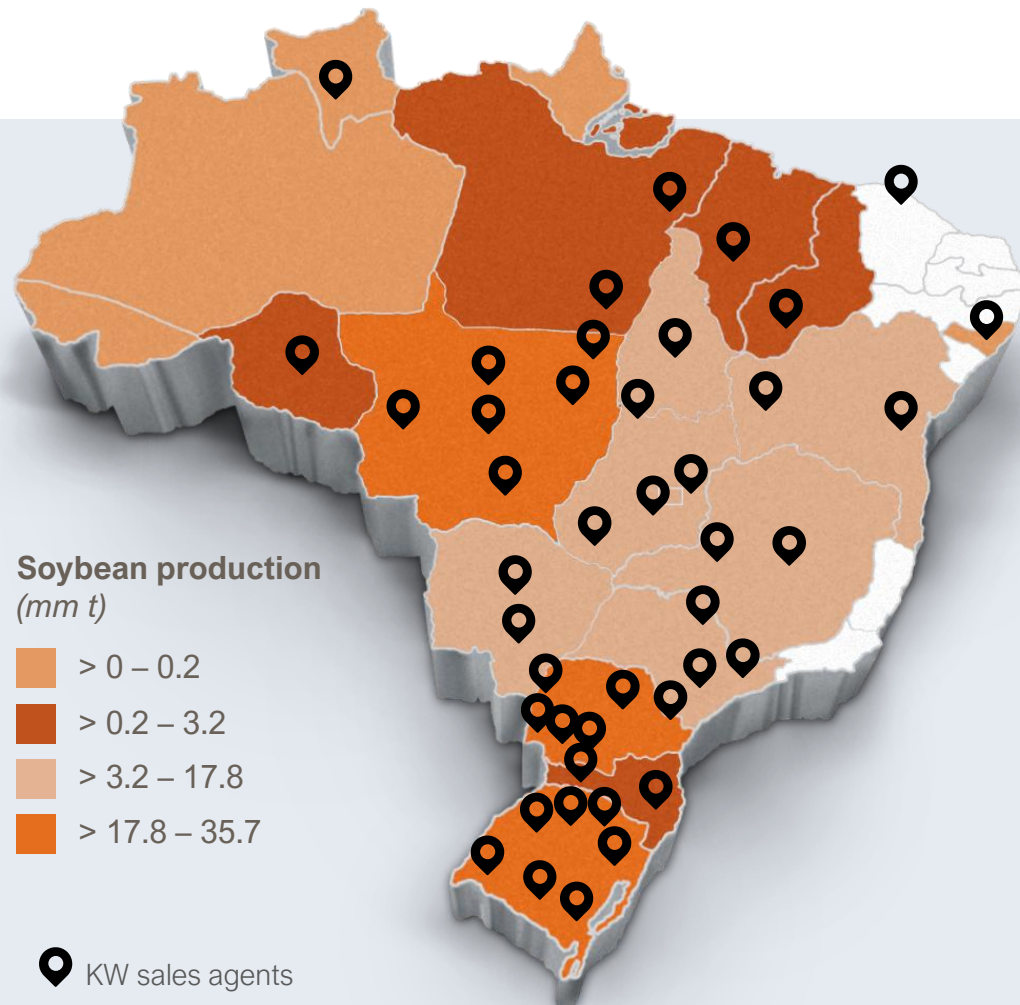


Market Leadership
and Strong Brand



Storage > Post-harvest

Premium positioning: Knowledge + Relationship



Querência, MT



Baixa Grande do
Ribeiro, PI



Uruguaiana, RS



Amandina, MS



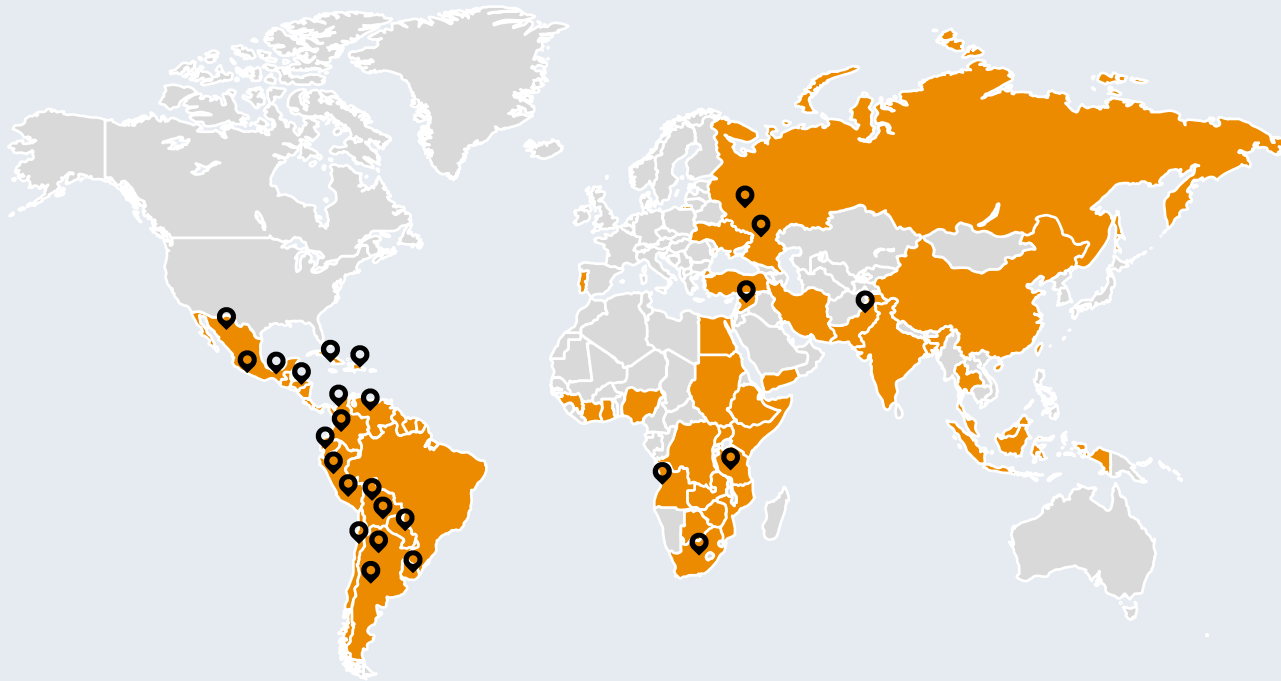
São Miguel do
Araguaia, GO



Nova Cantu, PR

Export > International businesses

Global exposure



Last 5 years

- Since the 1970s exporting solutions
- **Growing** operations in Africa, Central America, and Eurasia



Colombia



Paraguay



Pakistan



Chile



Ghana



Russia

04

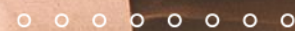
Recurring Revenue Growth



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut elit tellus, luctus nec ullamcorper mattis, pulvinar dapibus leo.



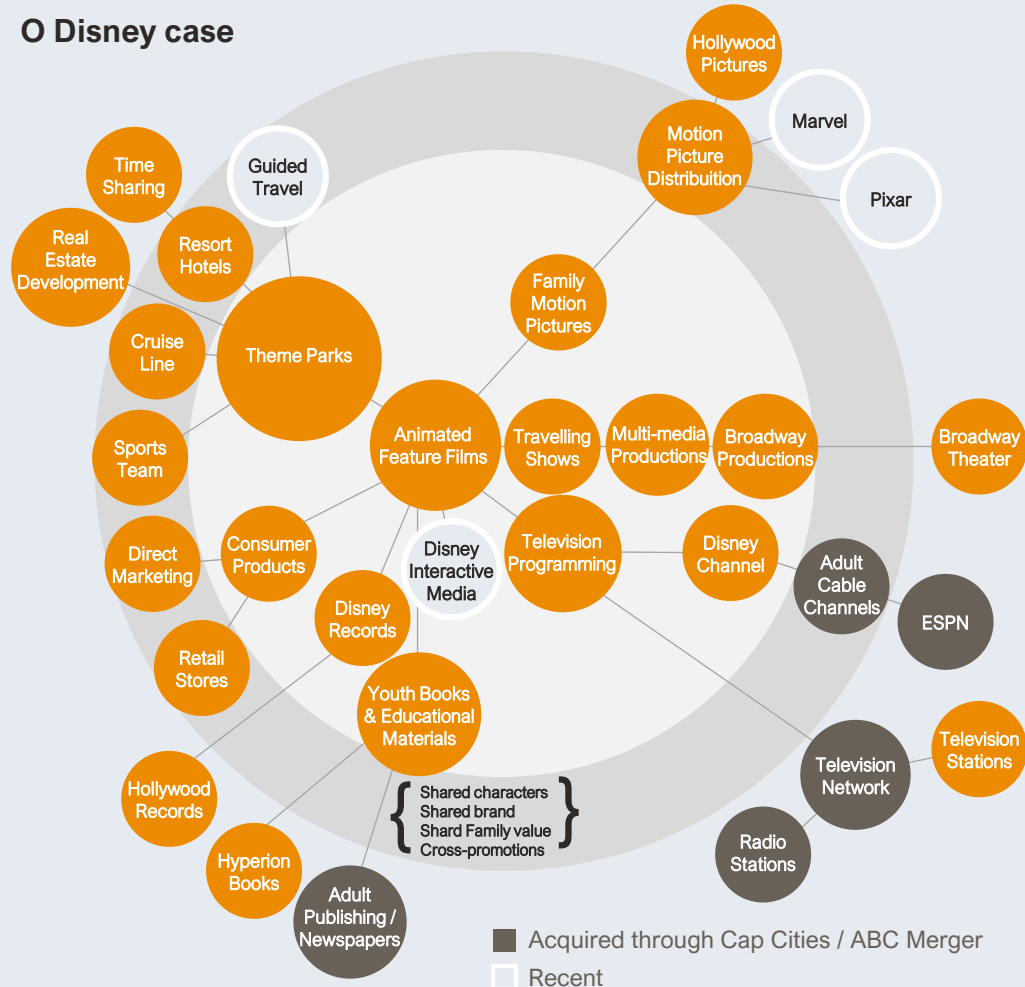
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut elit tellus, luctus nec ullamcorper mattis, pulvinar dapibus leo.



New businesses

Disney Benchmarking

O Disney case



Source: Institute for Strategy & Competitiveness, Harvard Business School

The Kepler case:

Businesses we can capture



Replacement and Services – R&S

Recurring revenue



Adequacy
of units



Expansions and
Modernizations



Technical
Support



Training



Inspections
and
Maintenance



Renovation of
Equipment

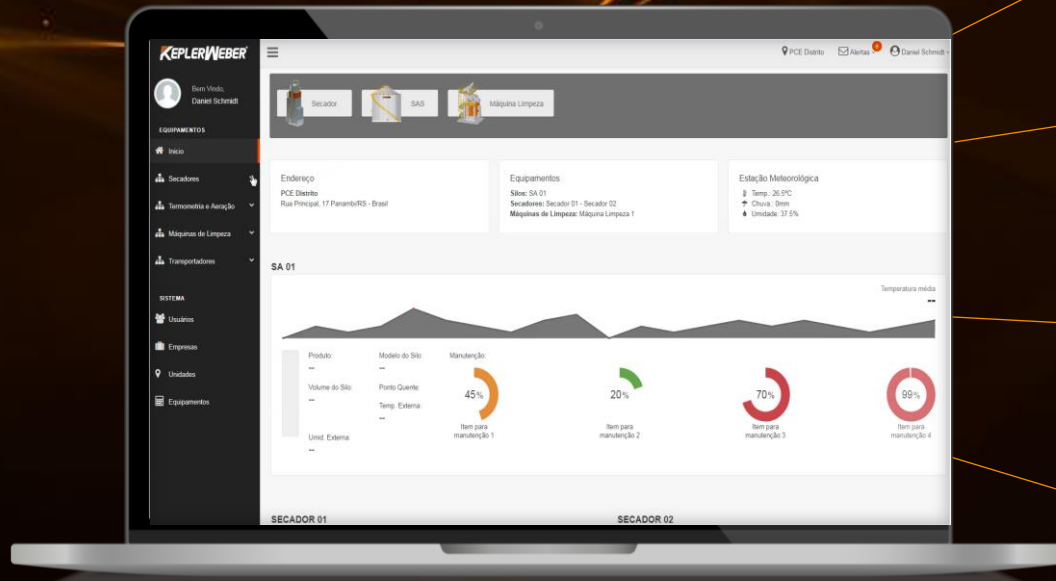


Before

After

Evolution of Kepler Weber's Journey

Technology for increasing recurring revenue



Monitoring service
(Grain conservation)



Sale of spare parts
(Wear and tear and scheduling)



Data for financial agents
(Insurance companies, banks)



Capacity expansions

05



People, Culture, and
ESG Commitment



Year	Male	Female
1990	10.5	10.5
2000	10.0	10.0
2010	10.5	10.5



Tarpon
Investimentos
Group

Morgan Stanley

Heller Family

11.6%

21.0%

Trigono Capital

50.8%

Free Float

Base date 03/31/2022

33



Board of Directors and governance

Decision-making support structure

Financing Committee

Support to the client for credit and financing

Strategy Committee

Strategic support for new businesses

Fiscal Council

Review of accounts and transparency for the minority shareholders

Composition of the Board of Directors



Conscious and Sustainable Development

ESG is in Kepler's DNA



Responsible Production

- 62% of electric power consumption from renewable sources
- R\$2 million of economy of steel in 2 years
- -461 tCO₂ in the atmosphere in 1 year

Great achievements



Quem busca o melhor do mundo,
encontra o melhor aqui. É a
passão, o talento e o trabalho
em equipe que fazem a
diferença. Vamos juntos
construir o futuro.



One of the best companies to work → Great Place to Work Brazil seal (GPTW)



Leadership development on 3 levels



Creation of Innovation space in Panambi "Kepler Lab"



Commencement of the M&A journey MOU for the purchase of 50% of Procer Automação



Launch, in 2022, of the first FIAgro Fund exclusive for financing to clients



Launch of the new KW Max Dryer and of KW Robust



Consolidation of the Seletron line in the portfolio of products



Approval of the new Ecological Powder Painting Line at Panambi Plant (BRL 31 million Capex)

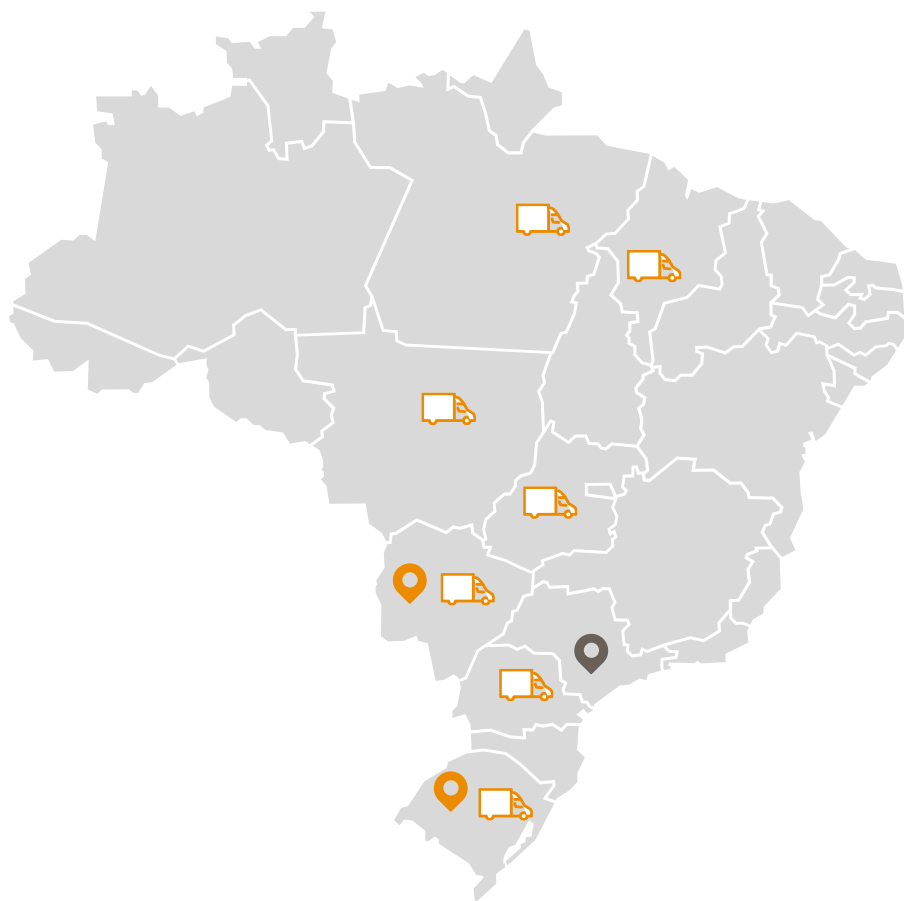


Novo Mercado Migration

Modern Plants and Infrastructure



Operational infrastructure



Plants



- Panambi (RS)
- Campo Grande (MS)

55,000 m²

33,000 m²

Administrative headquarters



- São Paulo (SP)

Distribution Centers



- Paragominas Unit (PA)
- Balsas Unit (MA)
- Cuiabá Unit (MT)
- Rio Verde Unit (GO)
- Campo Grande Unit (MS)
- Cascavel Unit (PR)
- Panambi Unit (RS)



Plant in Panambi (RS)



Plant in Campo Grande (MS)

Age Group	Number of People (Millions)
15-24	~25
25-34	~35
35-44	~45
45-54	~55
55-64	~65
65-74	~75
75+	~100

Macro trends and opportunities

The Storage sector is linked to strong growth in global demand for food



World population
Growth

+



Increase in the
Middle Class

+



Urbanization
and cultural changes

+



Grains for animal
feed and **biofuels**



Animal protein

Pigs, poultry, eggs, cattle, and fish



Soy and Corn

Food industry
Bran for animal feed Biofuels



290 million T

Grain Production 2021/2022



~50%

Brazilian exports





Lorem ipsum
dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit.
Ut pretium,
turpis vel.

Three major avenues of growth



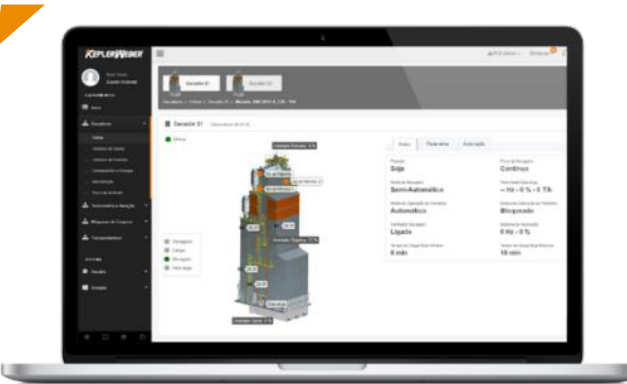
Market growth

- Storage Deficit – Great potential
- Improvement of the harvesting logistics
- Post-harvest generating greater value to the producer



Added value

- Innovation in products and services
- Higher added value products
- Terminals, ports, and industrial works



Digital

- **4.0** Post-Harvest Leverage
- Recurring services and relationships
- New business and service opportunities

2022

By 2025

25-30% Market Share in Latin America



Largest share of International business in addition to Latin America

7 Distribution Centers, sales in 21 States



Adequate technical assistance coverage in 27 States

Business Distribution 75 (Post-Harvesting) /
25 (other areas)



Business Distribution 55 (Post-Harvesting) /
45 (other areas)

75% - 80% of the Market in the Pipedrive



100% of the Market in the Pipedrive

Zero e-commerce sales.
13% recurring sales



- Increase in e-commerce sales
- Evolution of recurring Sales

We currently have 10% connected installed units



Between 40% to 50% connected installed units

Main Messages

Kepler Day 2022



Lorem ipsum
dolor sit amet,
consectetur
adipiscing elit.
Ut pretium,
turpis vel.



Evolution, Robustness, and Sustainability



+ Appendix

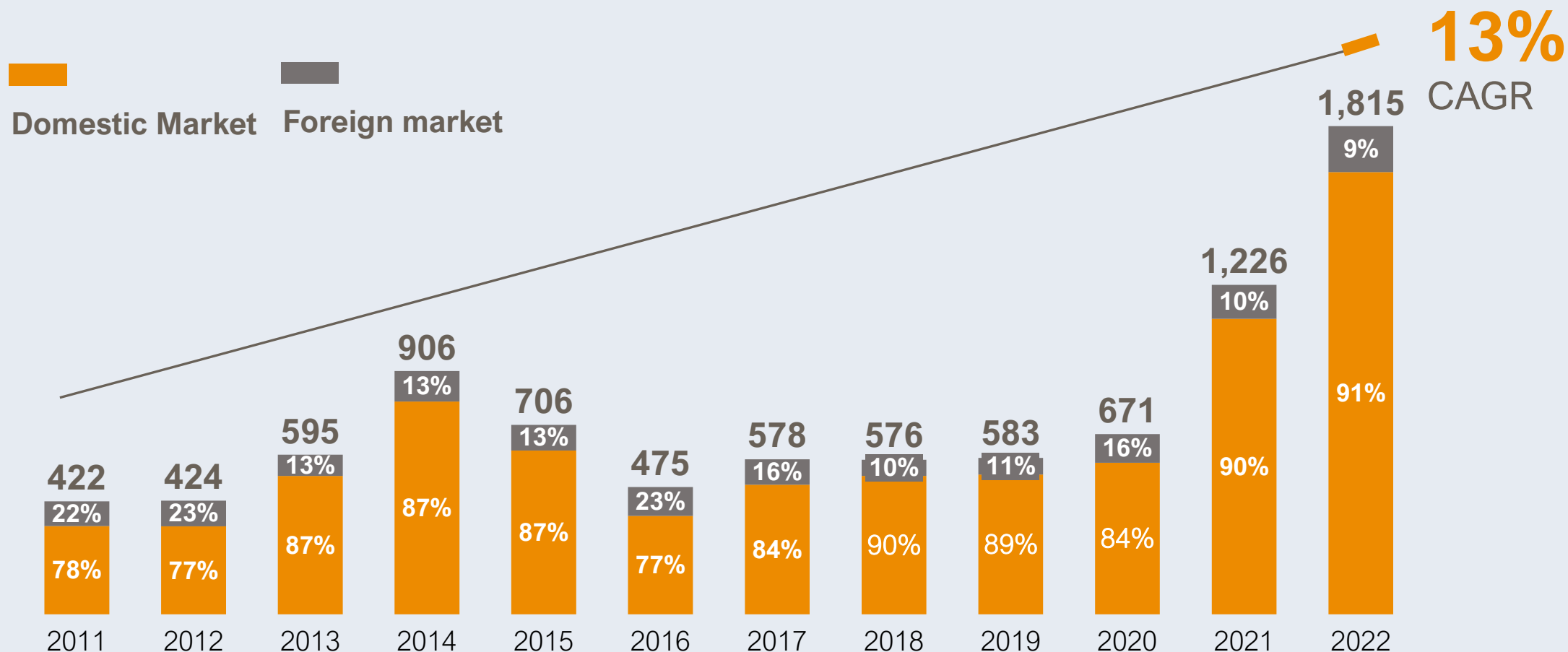
Financial Highlights

**Solid
Financial
Results and
Balance Sheet**



Accelerated growth in the last 3 years

Net revenue (R\$ mm)

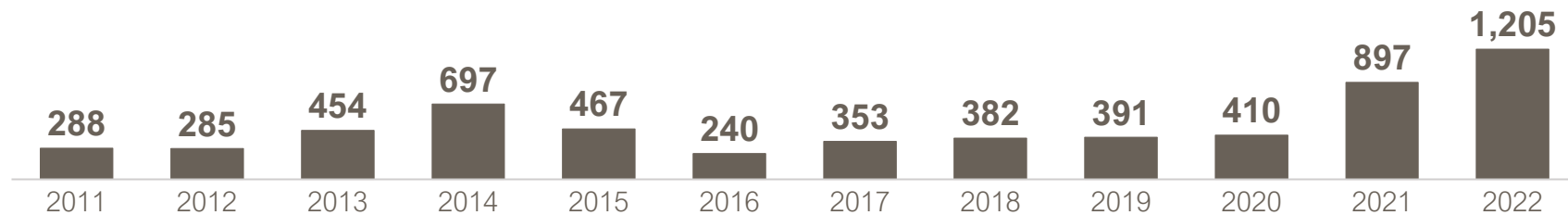


Operating in diversified segments allows for growth in different agribusiness cycles

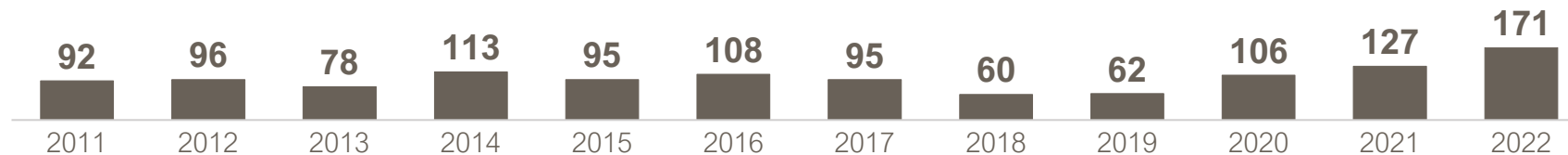
Net revenue (R\$ mm)



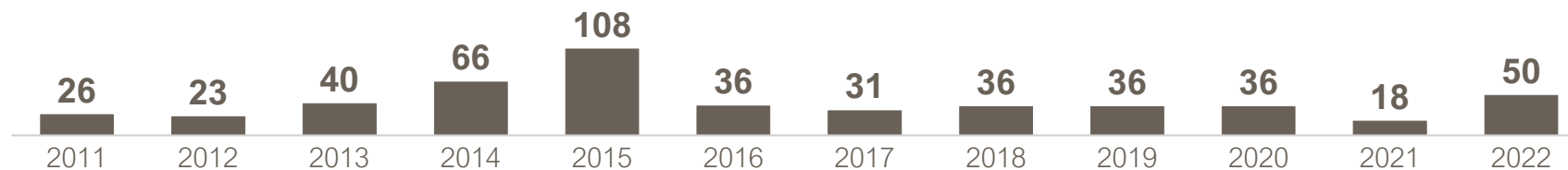
Post Harvest



International Business (export)



Ports and Terminals

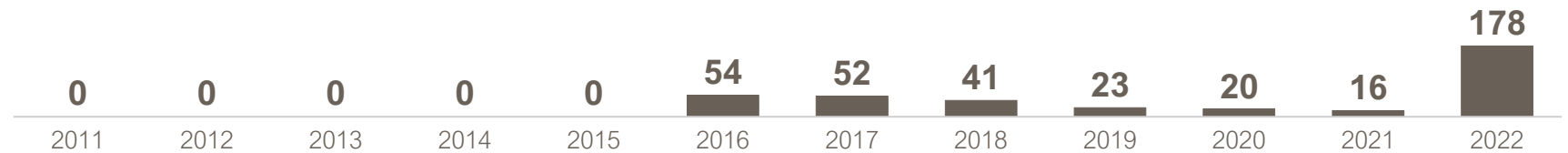


Operating in diversified segments allows for growth in different agribusiness cycles

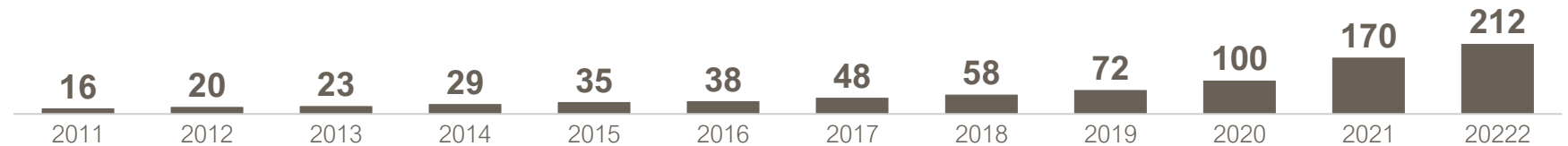
Net revenue (R\$ mm)



Agribusiness



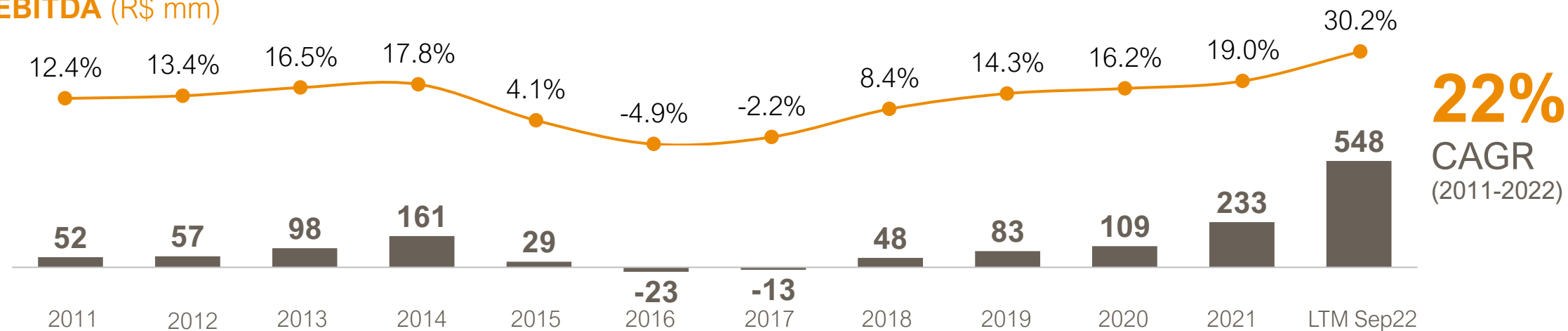
Replacement and Services



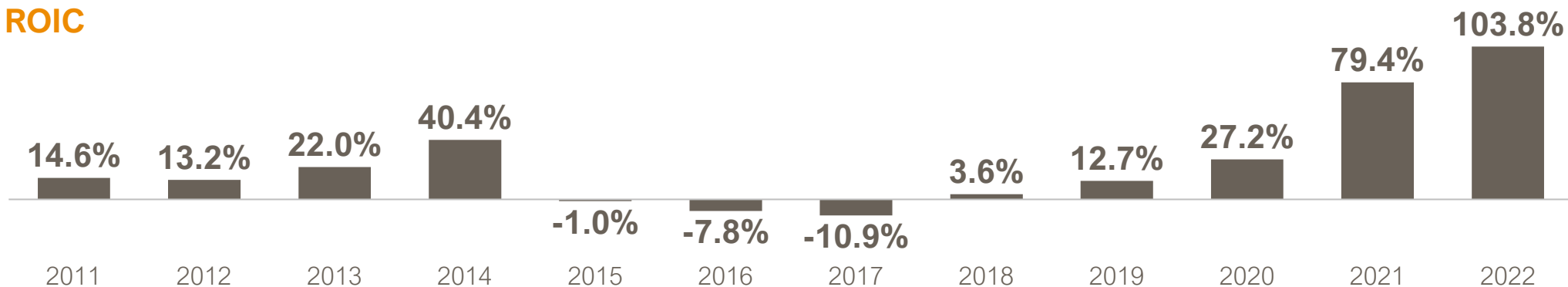
Strong operating result and discipline in capital allocation



EBITDA (R\$ mm)



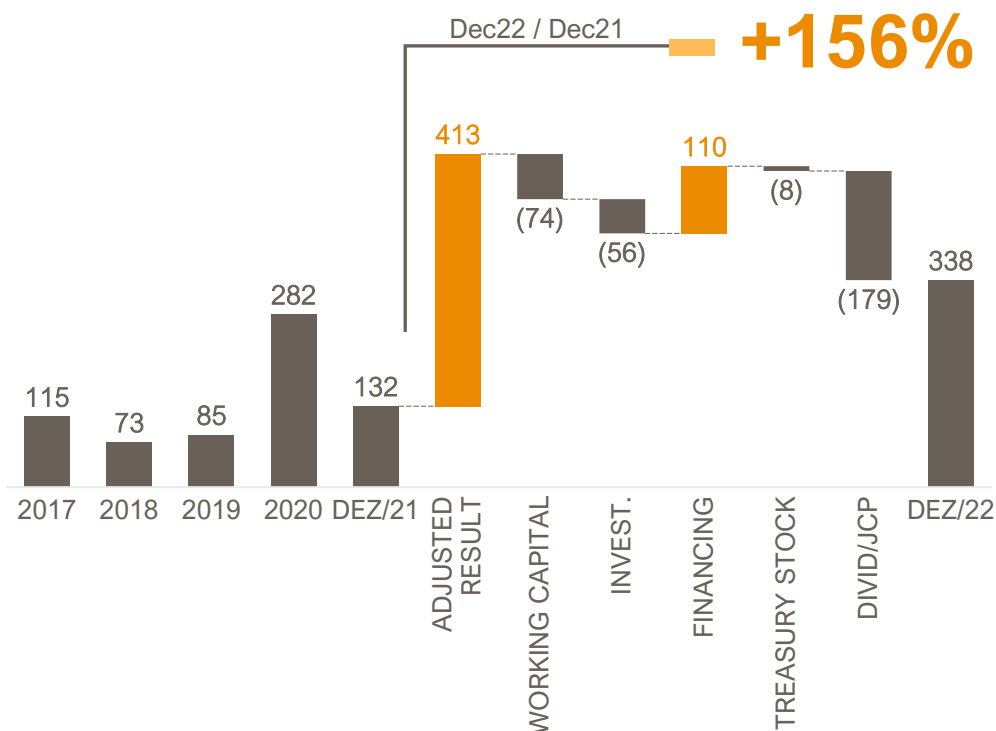
ROIC



Financial strength with cash generation and working capital optimization

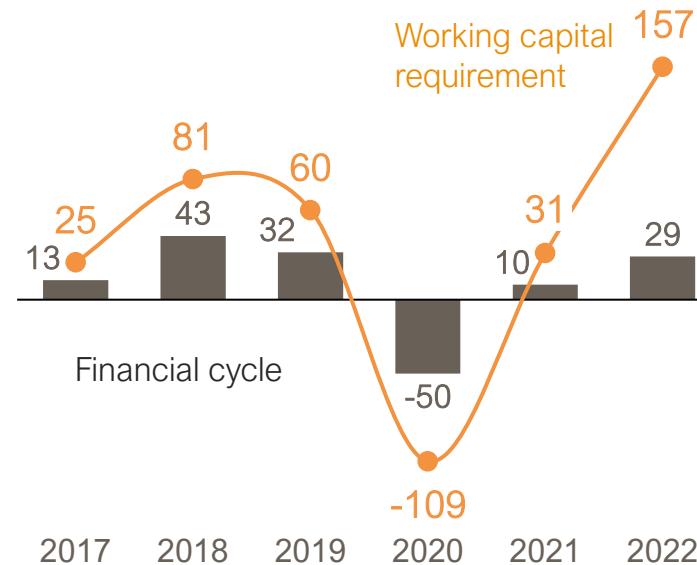
Cash and Investments

(R\$ mm)



Working Capital

(R\$ mm)



R\$73.7 million

Working Capital

-44.8%

Dec/22 vs.
Dec/21

R\$337.9 million

Gross Cash

+156,3%

Dec/22 vs.
Dec/21

R\$171.1 million

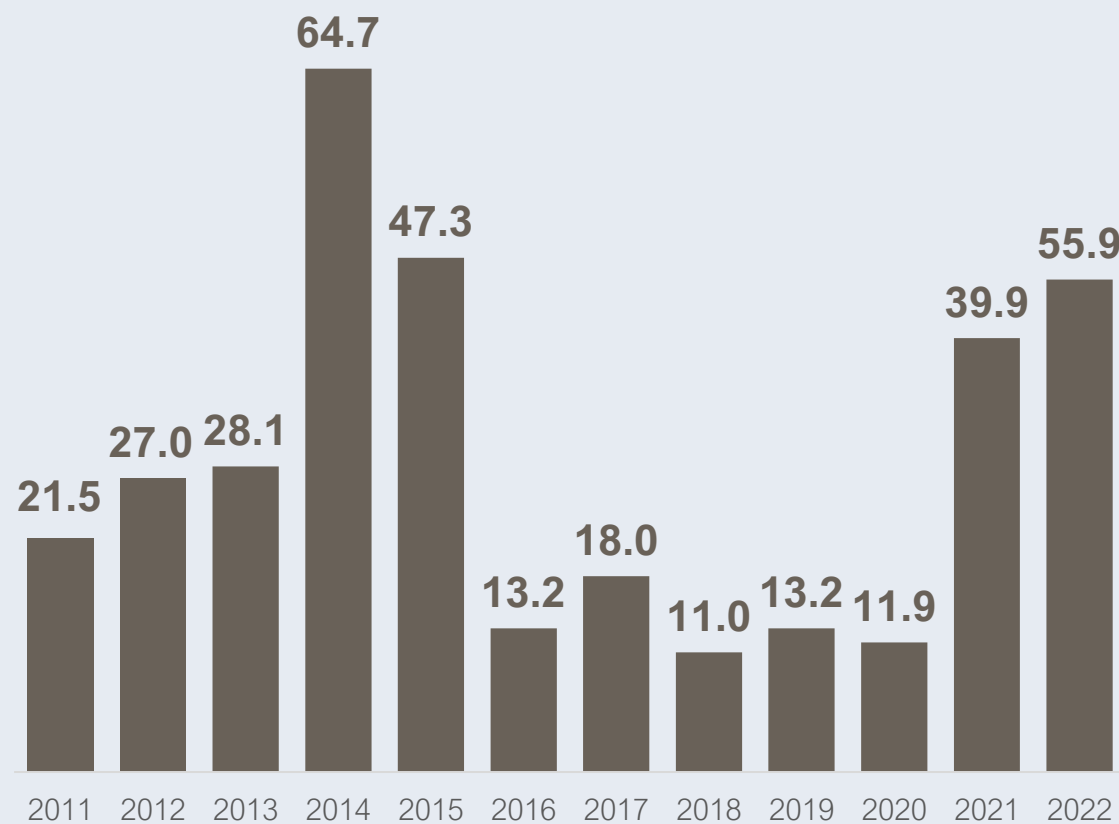
Net Cash

+50,6%

Dec/22 vs.
Dec/21

Investments

Capex (R\$ mm)



Distribution of R\$55.9 mm 2022:



15.4%

Renovations / Legislations - NRs



69.0%

Plant Capacity Increase

2020: 4.1%
2021: 10.4%
2022: 6.5%



13.5%

IT



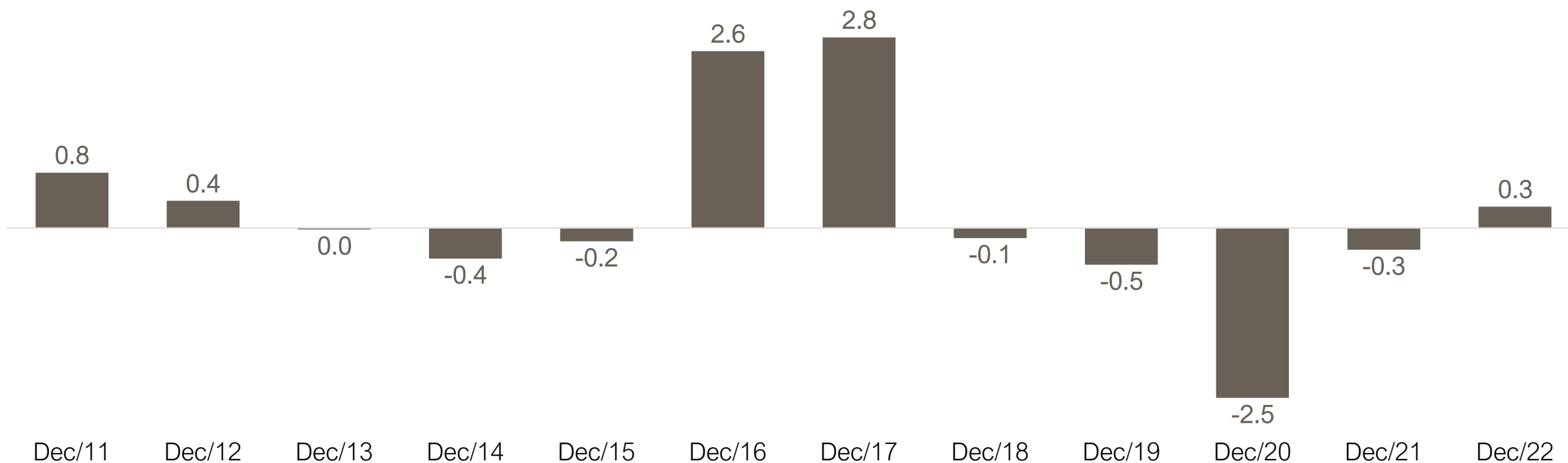
2.1%

New Products

Financial flexibility

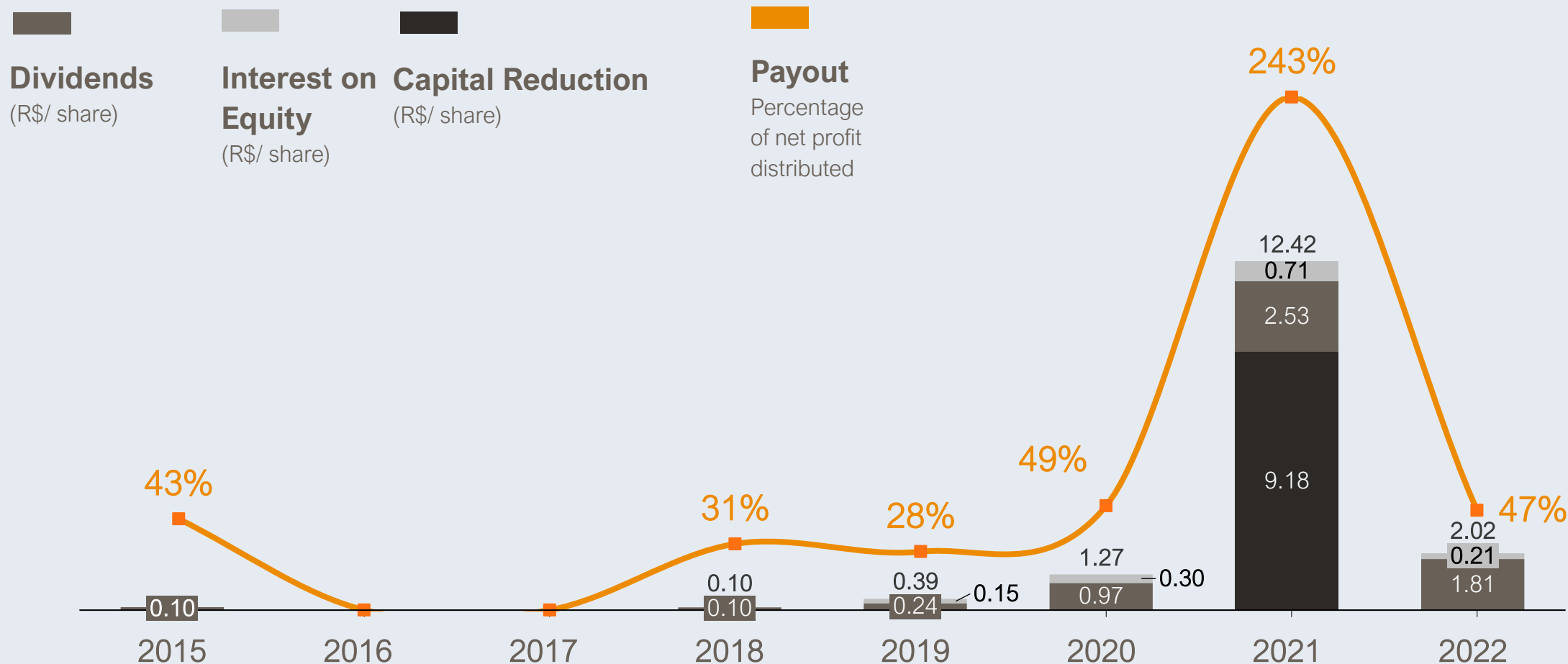


Net Debt / EBITDA (UDM)
(x) Ratio



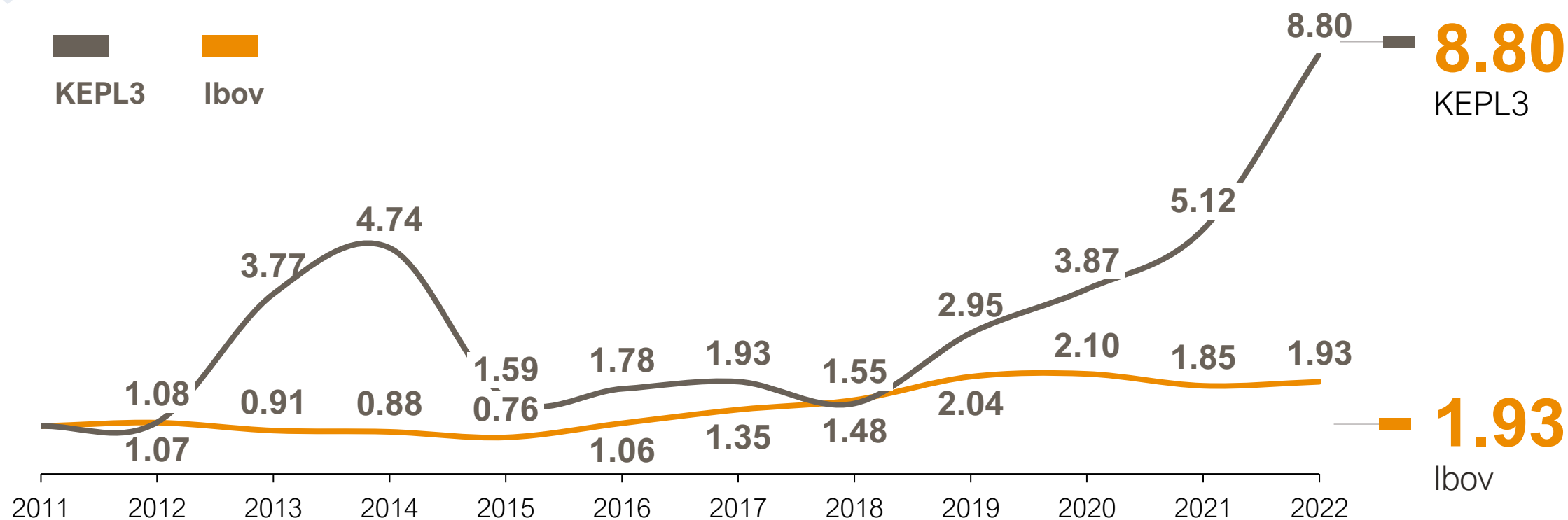
Robust dividend flow

Growing returns for our shareholders



Superior and consistent performance

Ibovespa x KEPL3

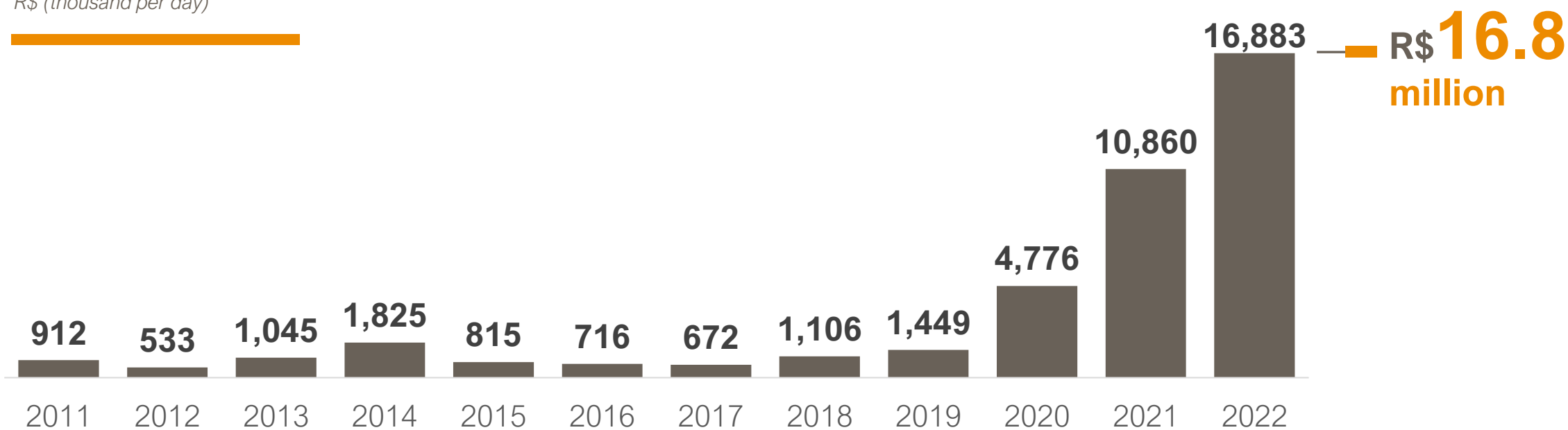


Consistent performance



Average Financial Volume

R\$ (thousand per day)



Trade	Financial Volume	% of the free float
Dec/22	R\$293.5 million	52.2%
2022	R\$4.2 billion	2.3x the market value



Main financial messages



Price management
& Profitability



Clean Balance
Sheet



Strong Cash Flow
Generation



Flexibility for
growth



Focus on the
return for the
shareholder

Dividends ▪ Interest on
Equity ▪ Repurchase of
shares



Strategic
approaches via
M&A

Disclaimer

This presentation contains forward-looking statements concerning business prospects, estimated results of operations and financial results, and the growth prospects of Kepler Weber (“Company”). Those are only estimates and projections and, as such, they are based exclusively on the expectations of the Company’s management. Such forward-looking statements substantially depend on external factors, as well as the risks set out in the reporting documents filed by Kepler Weber, and are therefore subject to change without prior notice.

The verbs “to anticipate,” “to believe,” “to estimate,” “to expect,” “to plan,” “to foresee” and “to aim,” as well as any other similar verbs, are intended to identify such forward-looking statements, which involve risks and uncertainties that can lead actual results to materially differ from those projected for this presentation and are no assurance as to the Company’s future performance. Risk factors that can affect that corporate performance include, but are not limited to: (a) approvals and licenses needed to have projects approved; (b) market conditions, especially in the agribusiness; (c) the performance of the Brazilian economy and the international markets in which the Company does business, including interest and exchange rates; (d) the competitive environment; and (e) the risks disclosed in the Company’s filings with the Brazilian Securities Commission (CVM).

All forward-looking statements in this presentation are based on the information and data available on the date when they were made, and Kepler Weber makes no commitment to update them as new information or future developments arise.

Non-GAAP Measures

The Company discloses certain non-GAAP financial measures that are not recognized under the IFRS, including “net debt,” “total liquidity” and “EBITDA.” Kepler Weber’s management believes that disclosing non-GAAP measures provides helpful information to investors, financial analysts and the public at large, as they do their operational performance assessments and compare that operational performance to those of other companies. However, those non-GAAP measures have no standard meaning and may not be directly comparable to similarly termed measures used by other companies. Investors at large should not rely on information that is not recognized under the IFRS as substitutes for the IFRS measurement of profit or cash flow while making an investment decision.