



KEPLERWEBER[®]

KEPLER DAY
2023

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

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.

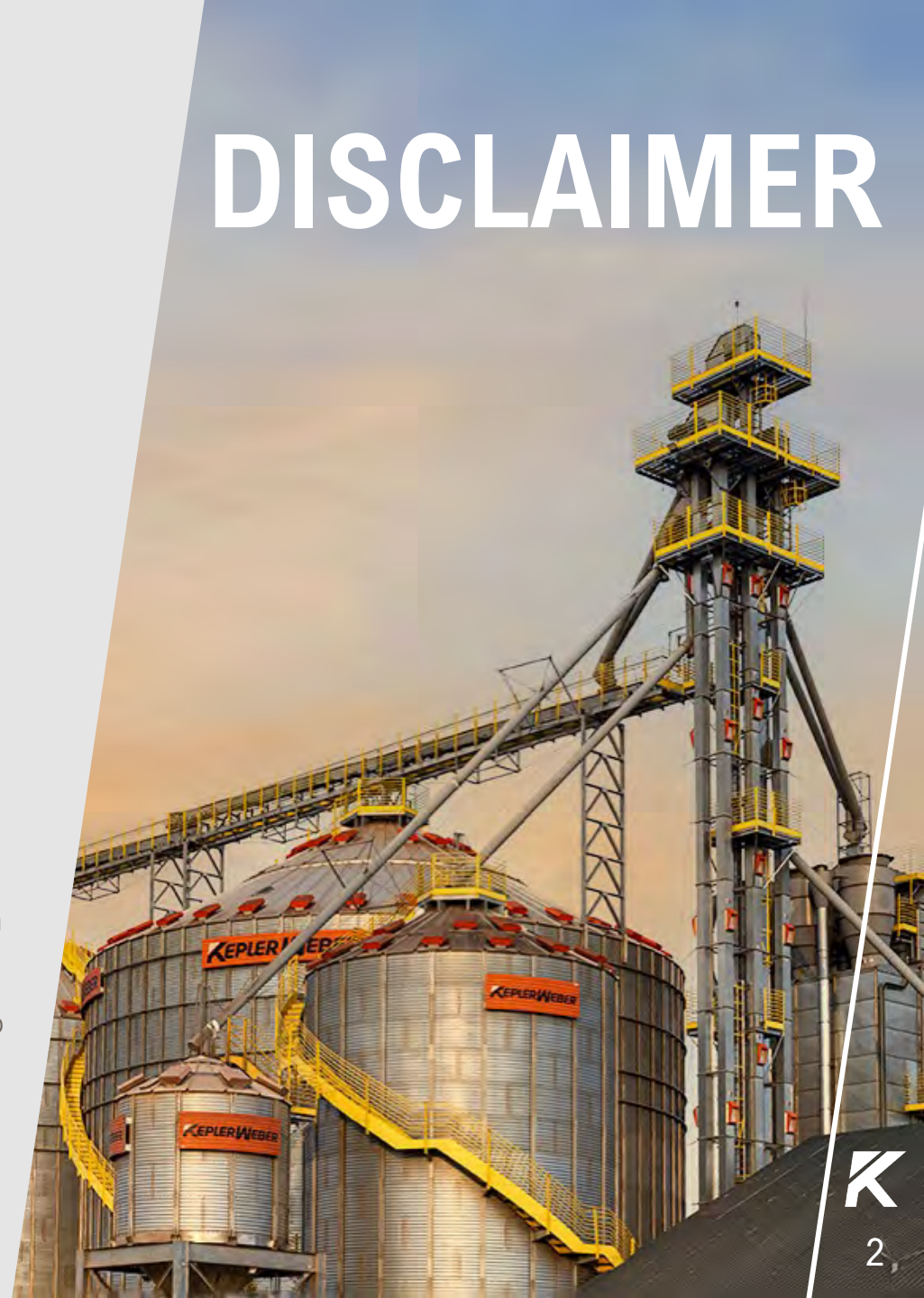
Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “projetar”, “planejar”, “prever”, “visar” e outros verbos similares têm como objetivo identificar estas declarações prospectivas, que envolvem riscos e incertezas que podem gerar resultados reais que venham a diferir materialmente daqueles projetados 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.

DISCLAIMER





KEPLER DAY 2023

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

KEPLERWEBER

KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO



ABERTURA

JULIO TOLEDO PIZA
CHAIRMAN



KEPLERWEBER[®]

**KEPLER DAY
2023**

TESE DE INVESTIMENTO

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

TESE DE INVESTIMENTO

PIERO ABBONDI

CEO

PILARES CENTRAIS

TENDÊNCIA GLOBAL

- Crescimento populacional
- Aumento da classe média
- Maior consumo de proteína animal

AGRICULTURA BRASIL

- Protagonismo do Brasil na produção e exportação de alimentos
- Aumento da produtividade

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

- Déficit de armazenagem
- Necessidade de evolução da infraestrutura de escoamento

PILARES CENTRAIS

TENDÊNCIA GLOBAL

- Crescimento populacional
- Aumento da classe média
- Maior consumo de proteína animal

AGRICULTURA BRASIL

- Protagonismo do Brasil na produção e exportação de alimentos
- Aumento da produtividade

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

- Déficit de armazenagem
- Necessidade de evolução da infraestrutura de escoamento

TENDÊNCIA GLOBAL

*60 anos de crescimento
populacional*

*Industrialização e aumento da
classe média*

*Aumento no consumo
de proteína*

*Ampliação da demanda global por
alimentos*

3 BILHÕES
DE HABITANTES



8 BILHÕES
DE HABITANTES

1960's

2023

TENDÊNCIA GLOBAL

60 anos de crescimento populacional

Industrialização e aumento da classe média

Aumento no consumo de proteína

Ampliação da demanda global por alimentos

3 BILHÕES
DE HABITANTES

1960's



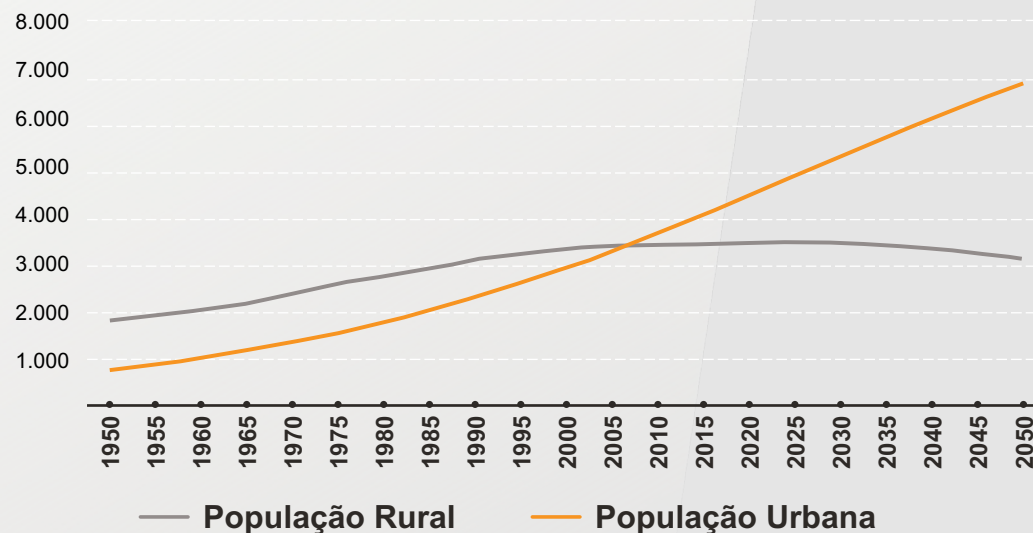
2023

8 BILHÕES
DE HABITANTES

CRESCIMENTO DA RENDA E INDUSTRIALIZAÇÃO
(ÊXODO RURAL)

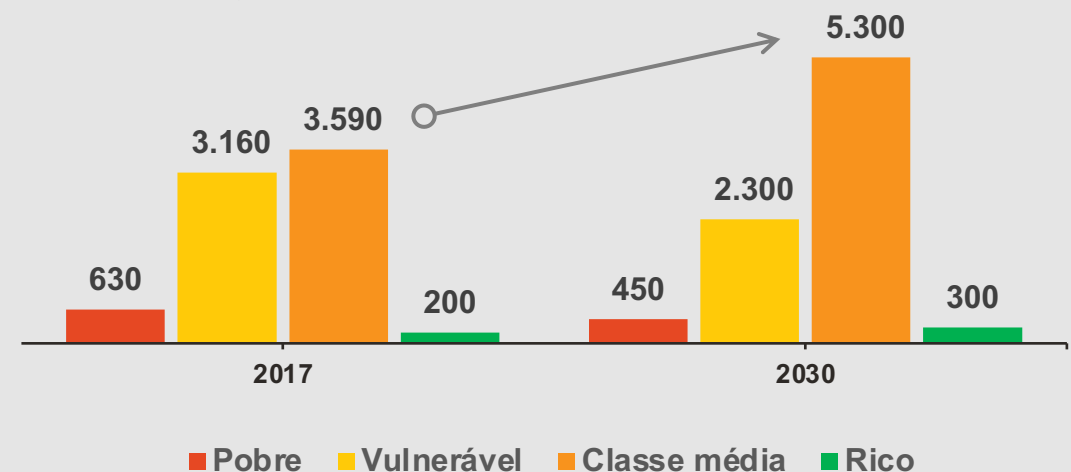
CRESCIMENTO DA CLASSE MÉDIA
(EM MILHÕES DE PESSOAS)

POPULAÇÃO MUNDIAL URBANA E RURAL (1950-2030)
(em milhões de pessoas)



A CLASSE MÉDIA JÁ É PREDOMINANTE NO MUNDO,
MAS SERÁ A MAIORIA EM 2030

Número global de pessoas vivendo na pobreza, na vulnerabilidade, na classe média e os ricos



TENDÊNCIA GLOBAL

60 anos de crescimento populacional

Industrialização e aumento da classe média

Aumento no consumo de proteína

Ampliação da demanda global por alimentos

3 BILHÕES
DE HABITANTES

1960's

70 MILHÕES
DE TONELADAS

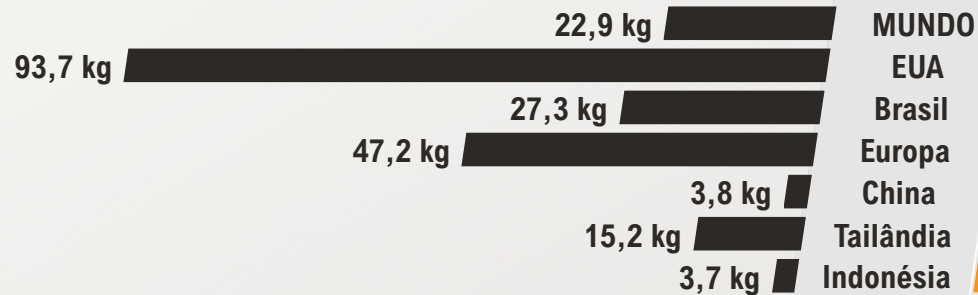


2023

354 MILHÕES
DE TONELADAS

8 BILHÕES
DE HABITANTES

CONSUMO PER CAPITA (quilos por habitantes / ano)¹



CLASSE MÉDIA

INDUSTRIALIZAÇÃO

AUMENTO DA RENDA

AUMENTO DA
PRODUTIVIDADE

Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2020.

Note: Data does not include fish and seafood. Figures do not correct for waste at the consumption level so may not directly reflect the quantity of food finally consumed by a given individual.

TENDÊNCIA GLOBAL

60 anos de crescimento populacional

Industrialização e aumento da classe média

Aumento no consumo de proteína

Ampliação da demanda global por alimentos

POPULAÇÃO
MILHÕES DE PESSOAS

 Padrões de Consumo

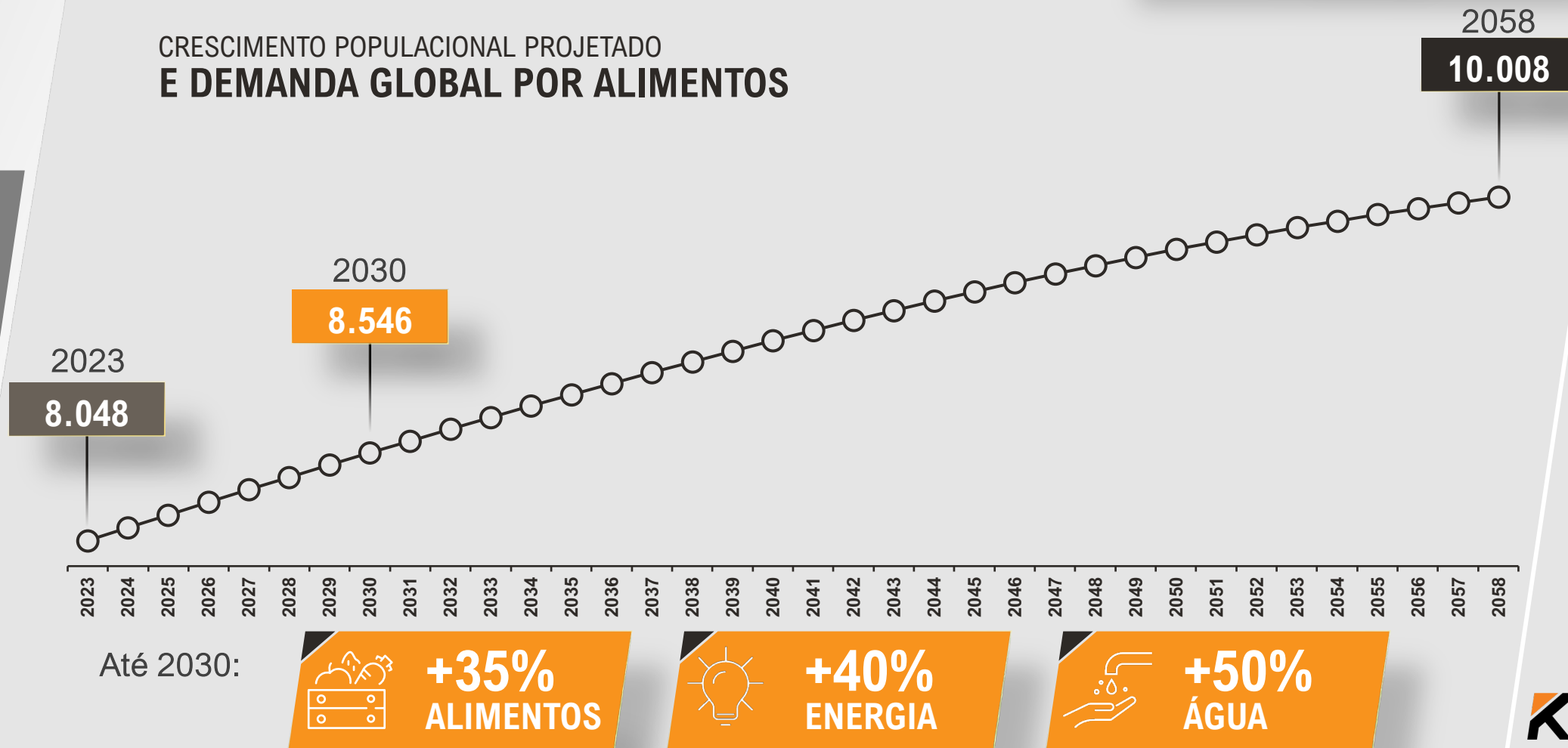
 Urbanização

 Renda

 Longevidade

■ 2023
■ 2030 Estimativa
■ 2058 Estimativa

CRESCIMENTO POPULACIONAL PROJETADO E DEMANDA GLOBAL POR ALIMENTOS



PILARES CENTRAIS

TENDÊNCIA GLOBAL

- Crescimento populacional
- Aumento da classe média
- Maior consumo de proteína animal

AGRICULTURA BRASIL

- Protagonismo do Brasil na produção e exportação de alimentos
- Aumento da produtividade

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

- Déficit de armazenagem
- Necessidade de evolução da infraestrutura de escoamento

AGRICULTURA BRASIL

Protagonismo do Brasil na produção
e exportação de alimentos

Aumento da produtividade

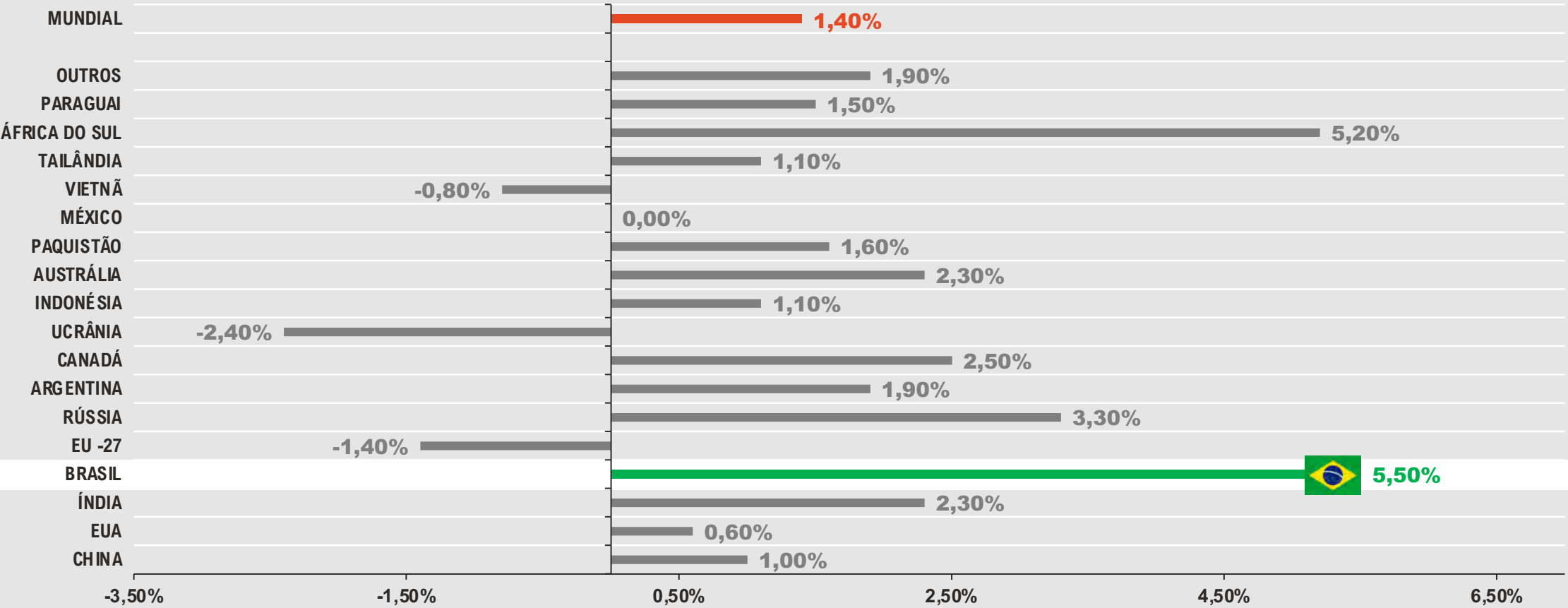
COMMODITY 	 PRODUÇÃO	 EXPORTAÇÃO	 % EXPORTAÇÕES GLOBAIS	 PRESENÇA KEPLER
SOJA 	1º	1º	57%	
MILHO 	3º	1º	28%	
ETANOL (CANA E MILHO) 	2º	2º	8%	
CAFÉ 	1º	1º	28%	
AÇÚCAR 	1º	1º	41%	
ARROZ 	9º	7º	2%	
CARNE BOVINA 	2º	1º	25%	
CARNE DE FRANGO 	2º	1º	34%	
CARNE SUÍNA 	4º	1º	13%	
TRIGO 	23º	26º	3%	
SUCO DE LARANJA 	1º	1º	72%	-
ALGODÃO 	3º	2º	24%	-

AGRICULTURA BRASIL

Protagonismo do Brasil na produção e exportação de alimentos

Aumento da produtividade

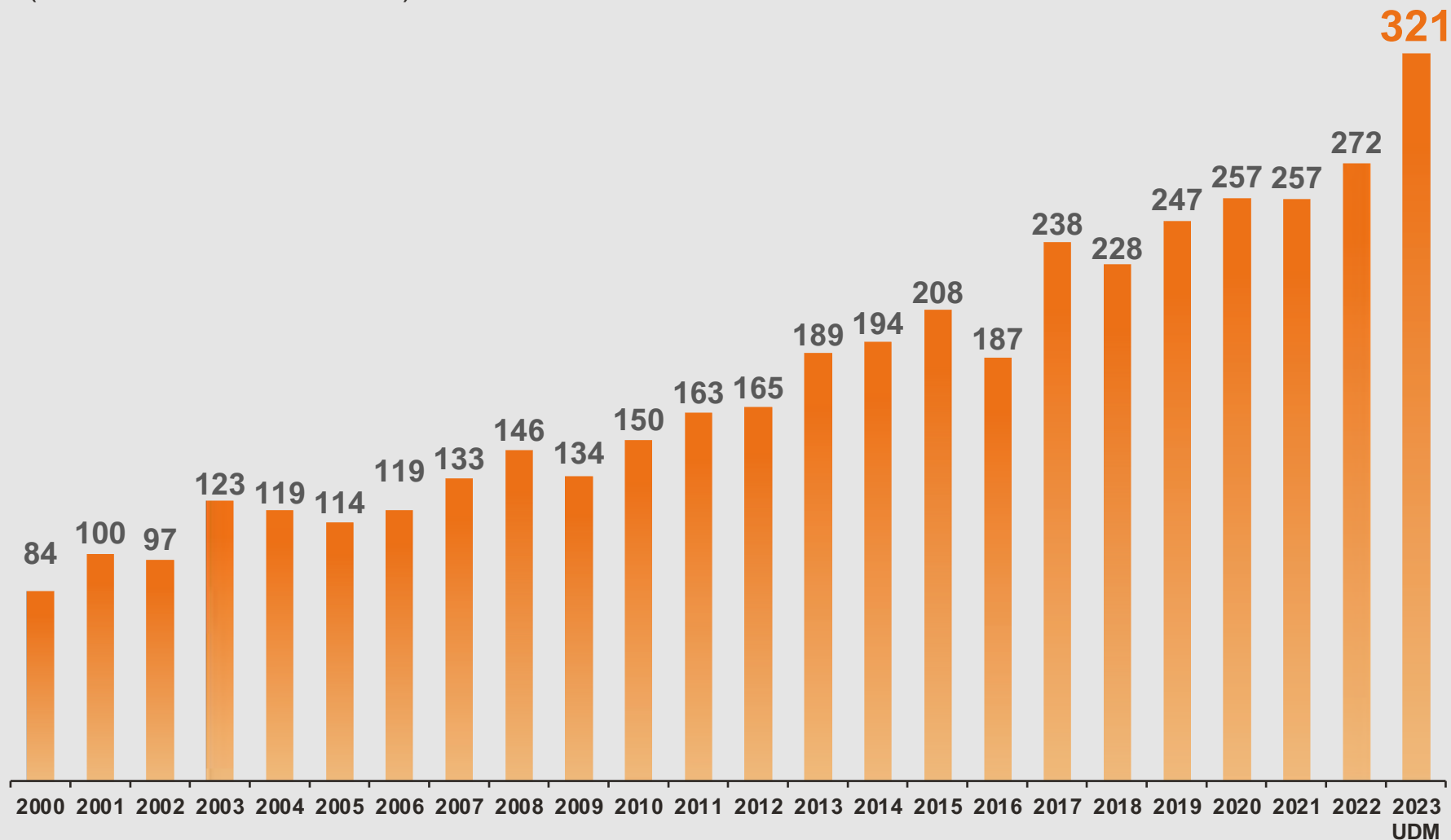
CAGR PRODUÇÃO GLOBAL E DOS PRINCIPAIS PLAYERS PRODUTORES DE GRÃOS entre 2014/2015 e 2023/2024



AGRICULTURA BRASIL

EVOLUÇÃO DA SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

(EM MILHÕES DE TONELADAS)



6,0% ao ano
CAGR
PRODUÇÃO DE GRÃOS*



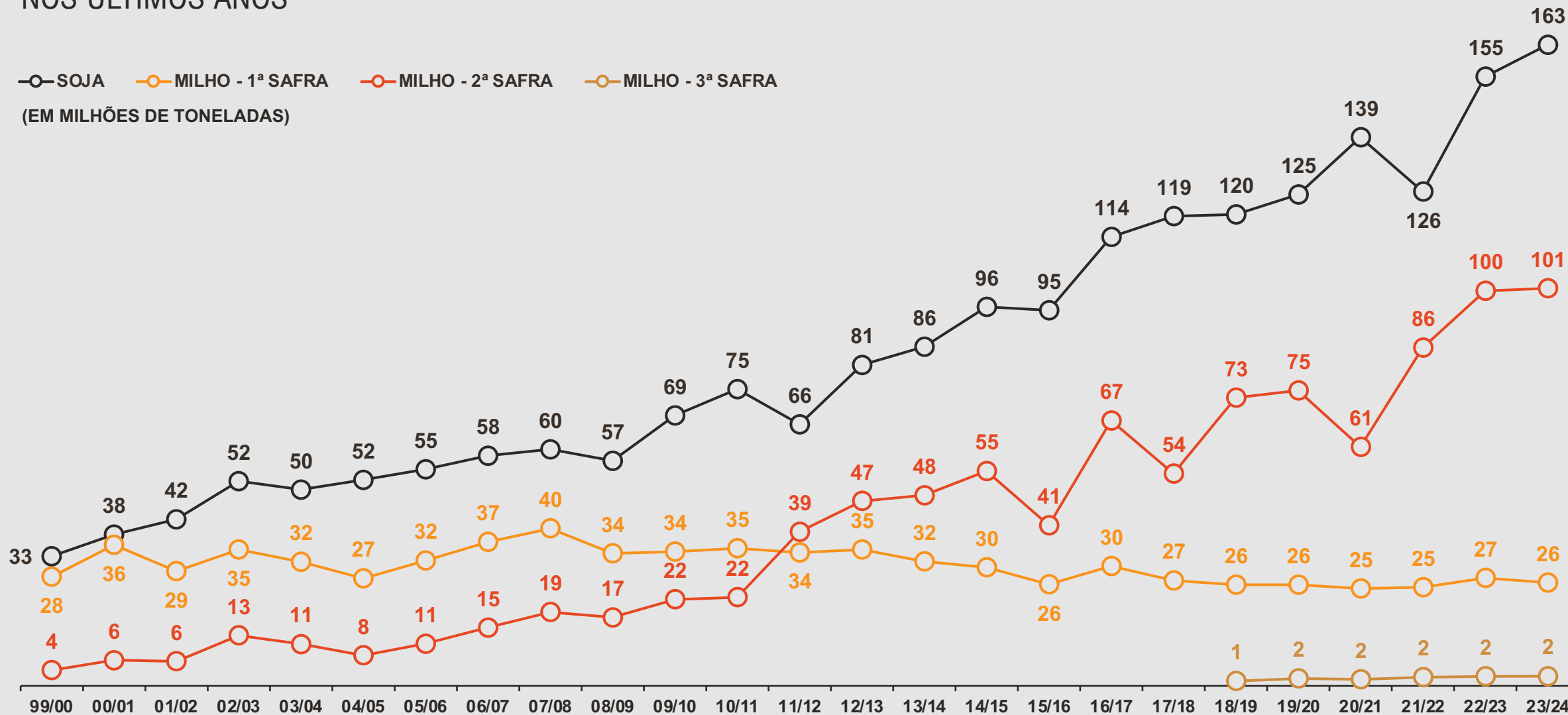
3,1% CAGR
ÁREA PLANTADA**

O BRASIL SE TORNOU UMA POTÊNCIA

NOS ÚLTIMOS ANOS

—○— SOJA —○— MILHO - 1ª SAFRA —○— MILHO - 2ª SAFRA —○— MILHO - 3ª SAFRA

(EM MILHÕES DE TONELADAS)



PILARES CENTRAIS

TENDÊNCIA GLOBAL

- Crescimento populacional
- Aumento da classe média
- Maior consumo de proteína animal

AGRICULTURA BRASIL

- Protagonismo do Brasil na produção e exportação de alimentos
- Aumento da produtividade

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

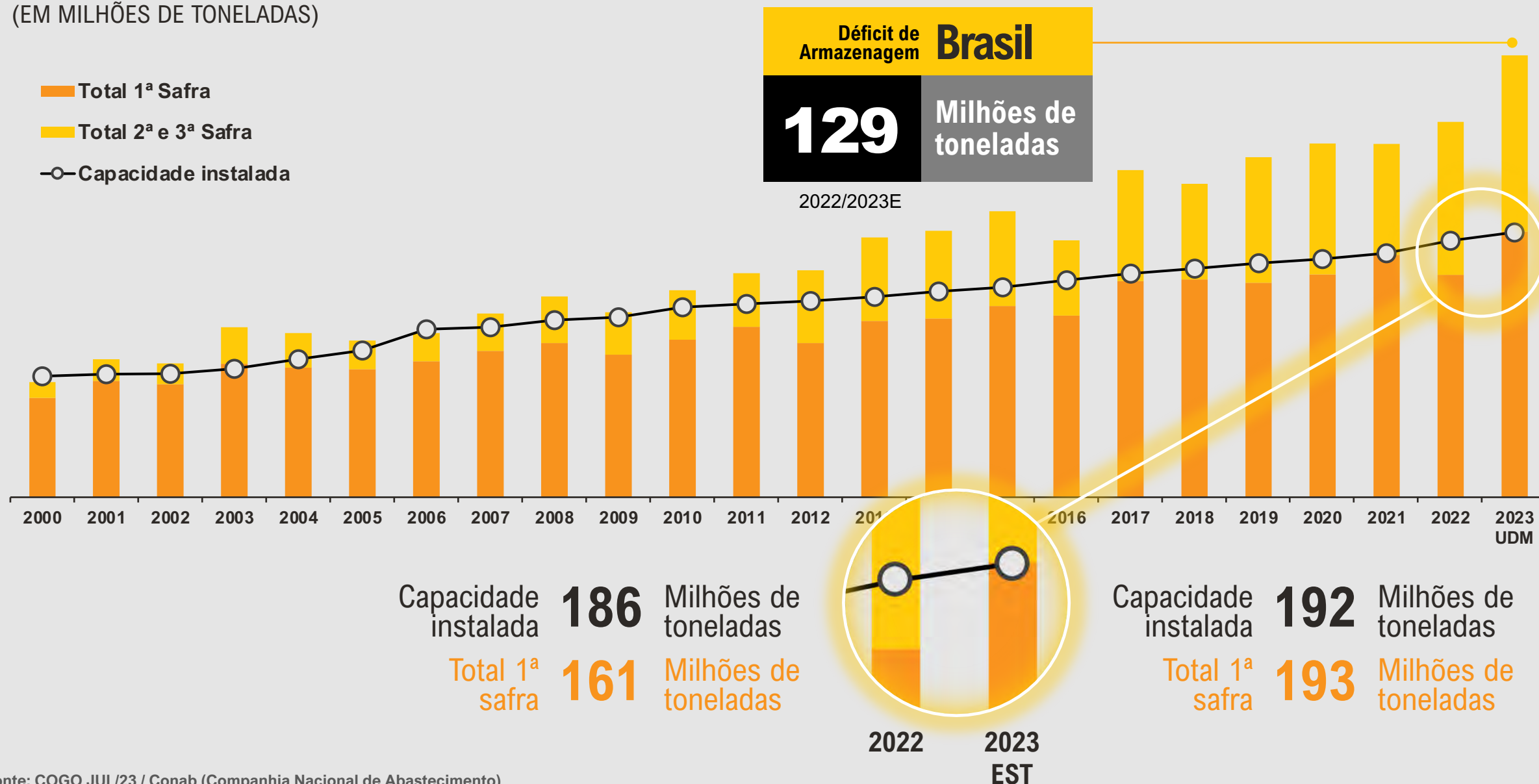
- Déficit de armazenagem
- Necessidade de evolução da infraestrutura de escoamento



PRIMEIRA SAFRA SUPERA

CAPACIDADE ESTÁTICA PELA PRIMEIRA VEZ:

(EM MILHÕES DE TONELADAS)



CONSEQUÊNCIA

A FALTA DE ARMAZENAGEM SE TORNOU CRÍTICA

COLAPSO DE INFRAESTRUTURA

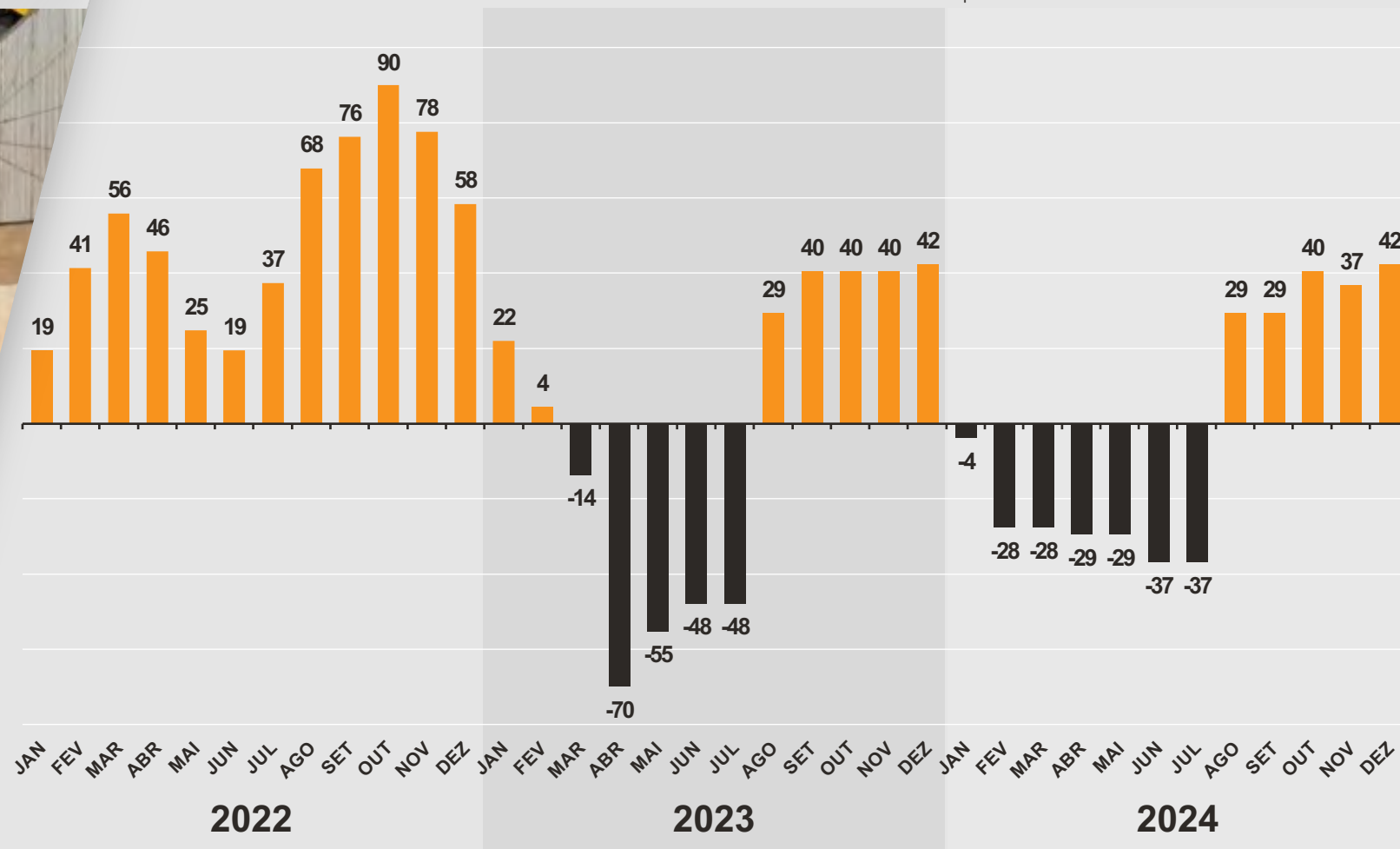


INFLAÇÃO DOS FRETES



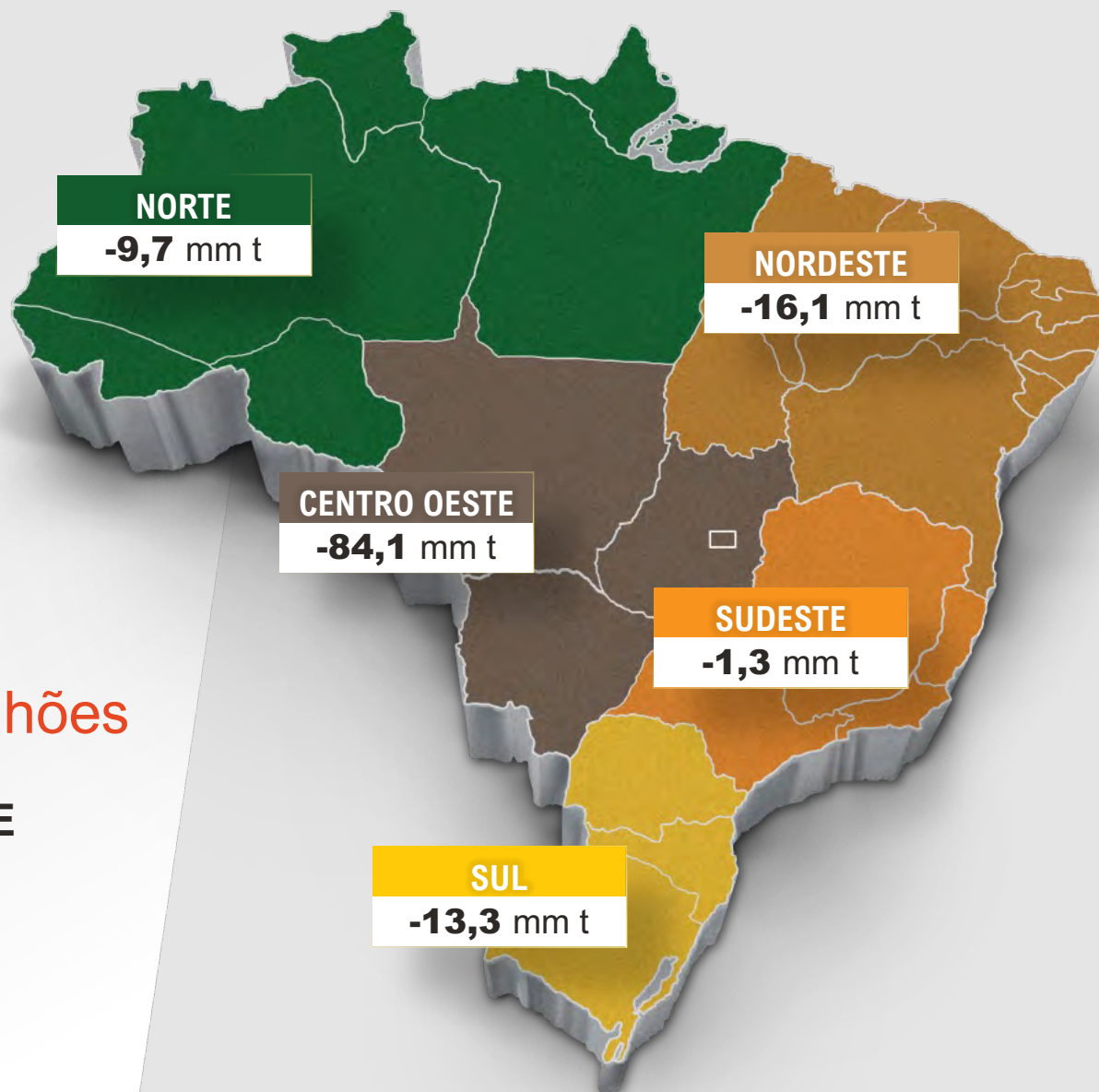
PRÊMIOS NOS PORTOS BRASILEIROS PARA EMBARQUES

ENTRE JANEIRO/2022 A DEZEMBRO DE 2024 US\$/TONELADA DE SOJA



DÉFICIT DE ARMAZENAGEM

DISTRIBUIÇÃO POR REGIÃO



125 milhões
Toneladas
2022/2023E

ARMAZENAGEM NAS FAZENDA DO MUNDO

CAPACIDADE INSTALADA
(% RELAÇÃO AO TOTAL DE CADA UM DOS PAÍSES)

	Canadá	85%
	Estados Unidos	65%
	União Europeia	50%
	Argentina	40%
	Brasil	15%

A KEPLER ESTÁ PRESENTE

EM TODA A CADEIA DE PÓS-COLHEITA



**Produção
& Colheita**

1 Originação



Fazenda

2 Logística



**Portos e Terminais
(Rodo/Ferro/ Fluvial)**

3 Exportação



4 Transformação



**Agroindústrias
(Ex. Rações, Etanol, Óleo)**

5 Consumo



6 Digital

PILARES CENTRAIS

TENDÊNCIA GLOBAL

- Crescimento populacional
- Aumento da classe média
- Maior consumo de proteína animal

AGRICULTURA BRASIL

- Protagonismo do Brasil na produção e exportação de alimentos
- Aumento da produtividade

LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA

- Déficit de armazenagem
- Necessidade de evolução da infraestrutura de escoamento



KEPLERWEBER®



KEPLERWEBER[®]

FATORES DE CRESCIMENTO

KEPLER DAY
2023

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

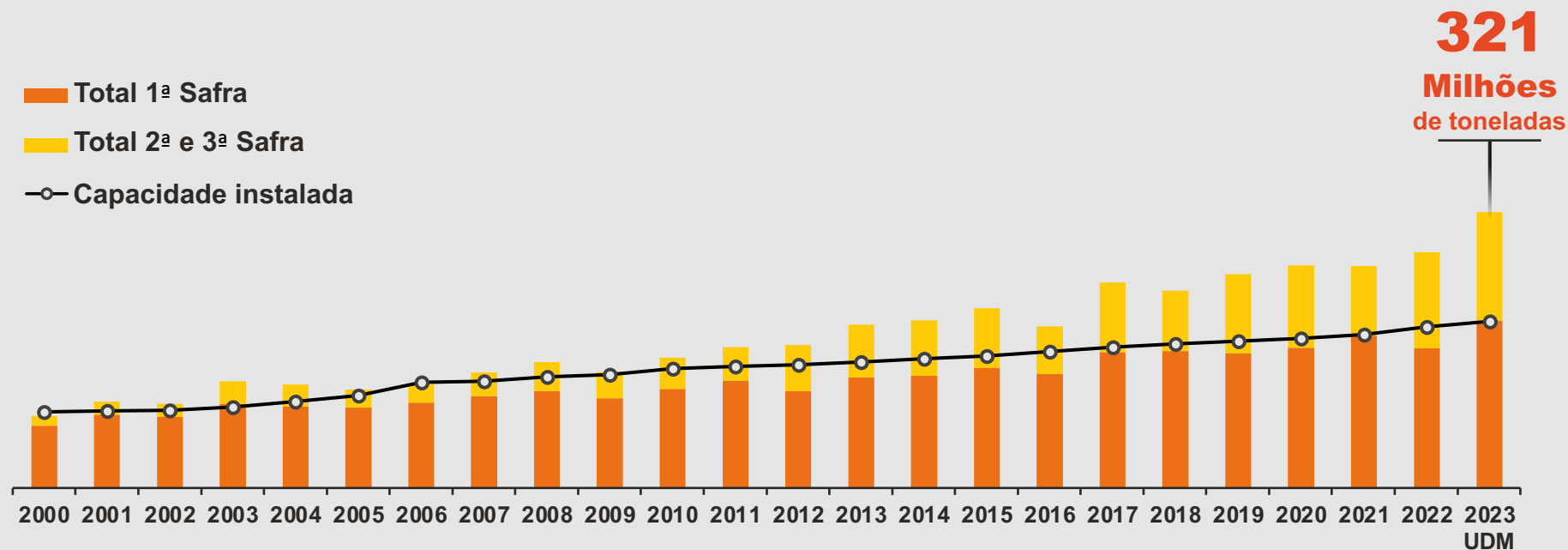
RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

FATORES DE CRESCIMENTO

BERNARDO NOGUEIRA
DIRETOR COMERCIAL

PRIMEIRA SAFRA SUPERA CAPACIDADE ESTÁTICA PELA PRIMEIRA VEZ:

■ Total 1ª Safra
■ Total 2ª e 3ª Safra
—○— Capacidade instalada



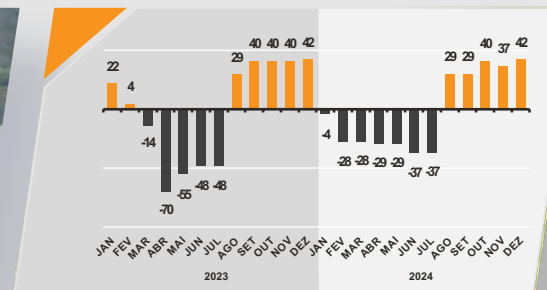
COLAPSO DE INFRAESTRUTURA



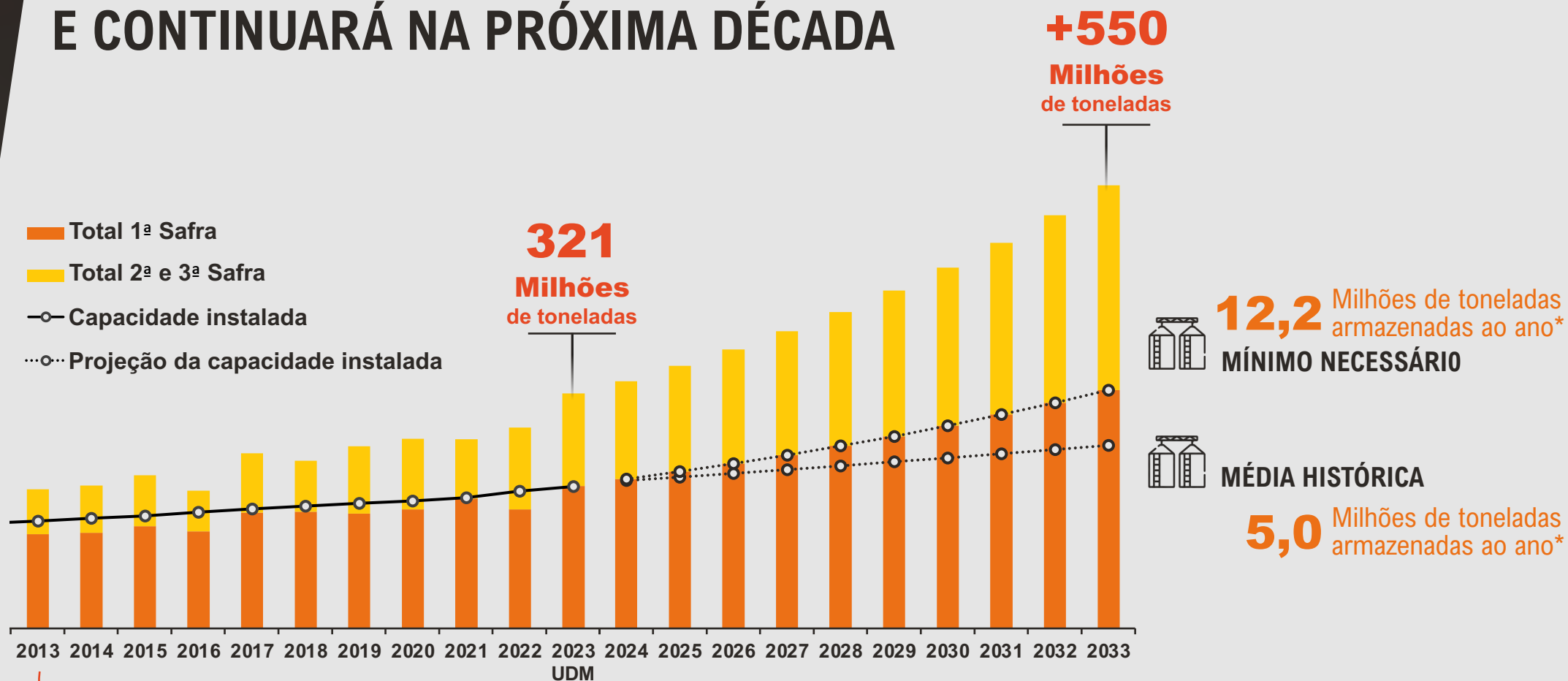
INFLAÇÃO DOS FRETES



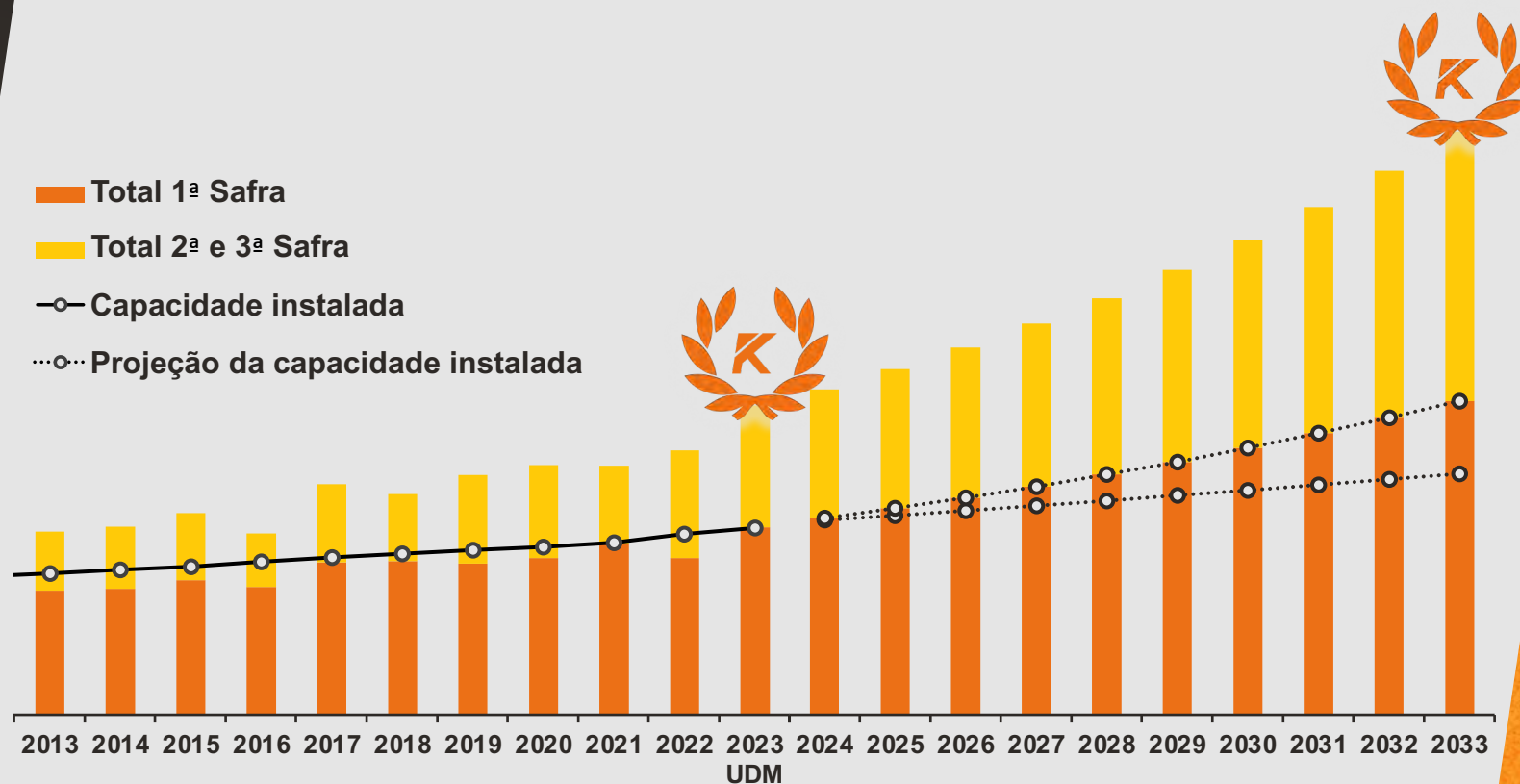
PRÊMIOS NEGATIVOS NOS PORTOS



A ARMAZENAGEM SE TORNOU CRÍTICA E CONTINUARÁ NA PRÓXIMA DÉCADA



A ARMAZENAGEM SE TORNOU CRÍTICA E CONTINUARÁ NA PRÓXIMA DÉCADA



CLIENTES



TIME KEPLER



EVOLUÇÃO

KEPLERWEBER



E A KEPLER É UM PARCEIRO ESTRATÉGICO PARA AS EMPRESAS QUE LEVAM O AGRO BRASILEIRO PARA O MUNDO

15.000

CLIENTES ATIVOS NA
CARTEIRA

4.000

CLIENTES ATENDIDOS
EM 2022

+10%

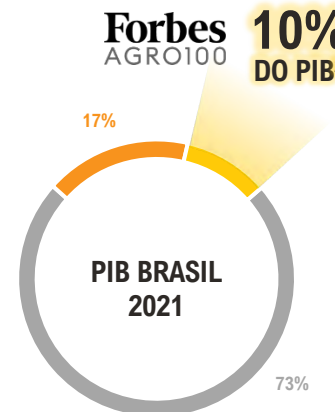
DE AUMENTO NA
CARTEIRA DE CLIENTES¹



Prêmio Revista Rural³
22 vezes vencedor



Prêmio A Granja³
36 vezes vencedor



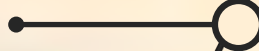
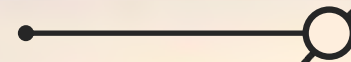
1) Crescimento da carteira de clientes em 2022. 2) Participação do PIB pelas empresas atendidas pela Kepler Weber que fazem parte da Forbes 100. 3) Na categoria Silos e Armazenagem.

E A KEPLER É UM PARCEIRO ESTRATÉGICO PARA AS EMPRESAS QUE **MOVEM O AGRO BRASILEIRO**

QUALIDADE KEPLER:
80% DE CLIENTES ELEGEM A KEPLER
COMO TENDO OS MELHORES EQUIPAMENTOS*

PONTUALIDADE NA ENTREGA

PROXIMIDADE DA ASSISTÊNCIA TÉCNICA
PRESENÇA NOS CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

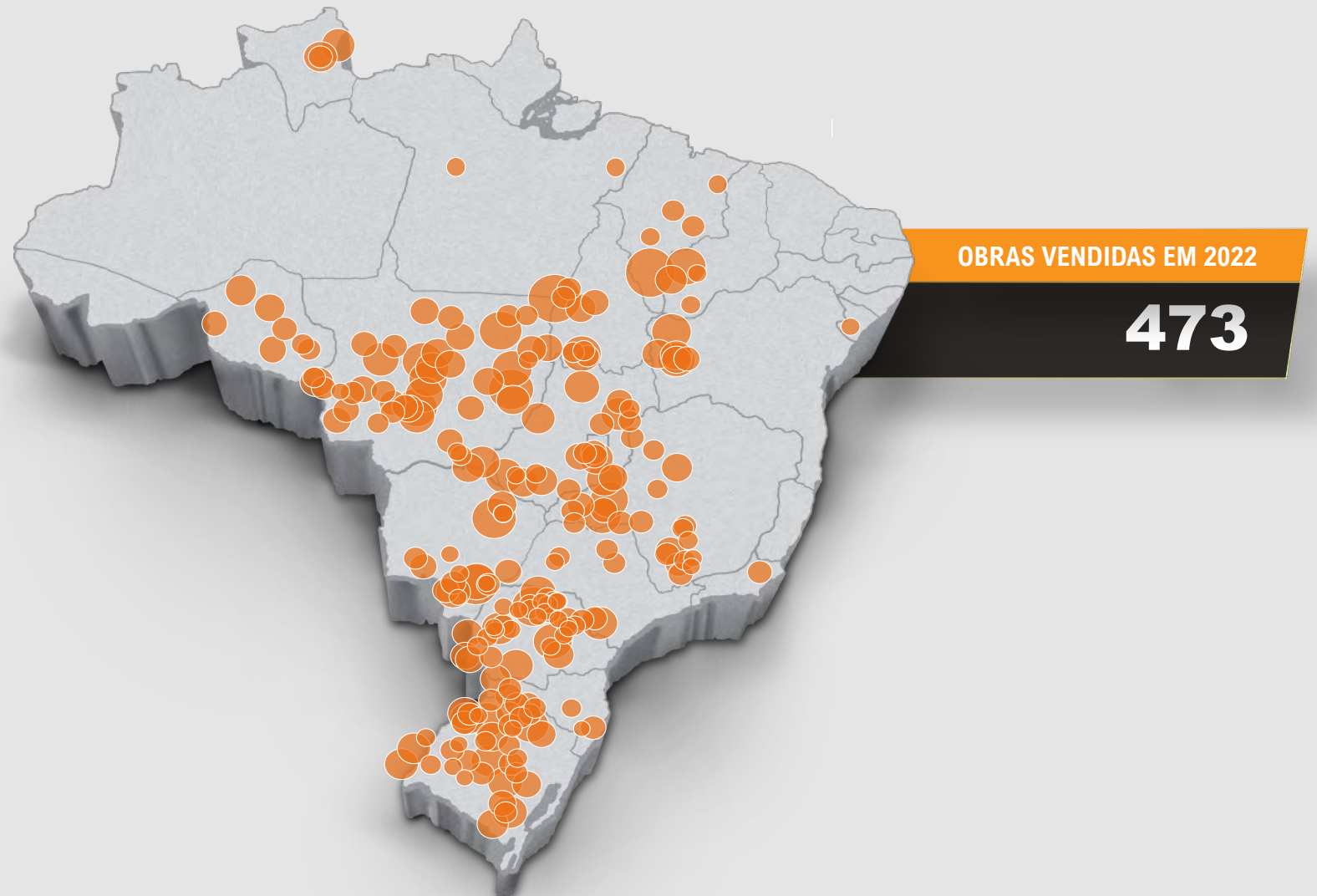




<https://youtu.be/UOjM72SCles>



E ESTES CLIENTES SÃO ATENDIDOS PELO
TIME KEPLER



EXPERIÊNCIA TIME KEPLER

TIME COMERCIAL

112



EXPERIÊNCIA TIME KEPLER

TIME COMERCIAL

112

ENGENHARIA

107



EXPERIÊNCIA TIME KEPLER

TIME COMERCIAL

112

ENGENHARIA

107

PRODUÇÃO E LOGÍSTICA

1.110



EXPERIÊNCIA TIME KEPLER

TIME COMERCIAL

112

ENGENHARIA

107

PRODUÇÃO E LOGÍSTICA

1.110

IMPLANTAÇÃO

93



EXPERIÊNCIA TIME KEPLER



TIME COMERCIAL

112



ENGENHARIA

107



PRODUÇÃO E LOGÍSTICA

1.110



IMPLANTAÇÃO

93



PROFISSIONAIS KEPLER

1.780





FATORES DE CRESCIMENTO

EVOLUÇÃO CONSTANTE DA JORNADA KEPLER

TECNOLOGIA PARA RECEITAS RECORRENTES CRESCENTES

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 YTD
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO	1	4	4	5	5	7	8
PARCEIROS EXCLUSIVOS - PDEK ⁽¹⁾	-	-	8	8	39	46	44
MARKETING DIGITAL: NEGÓCIOS GERADOS ATRAVÉS DE LEADS (R\$ MILHÕES) ⁽²⁾	-	-	R\$ 8	R\$ 158	R\$ 177	R\$ 264	R\$ 458
UNIDADES CONECTADAS	-	-	4	112	314	375	1.700

1) Não havia processo de captação de leads digitais antes de 2019;

2) Não havia programa de desenvolvimento de empreiteiras;

FATORES DE CRESCIMENTO

EVOLUÇÃO CONSTANTE DA JORNADA KEPLER

TECNOLOGIA PARA RECEITAS RECORRENTES CRESCENTES

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 YTD
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO	1	4	4	5	5	7	8
PARCEIROS EXCLUSIVOS - PCEK 11	-	-	8	8	39	46	44
MARKETING DIGITAL: MÚLTIPLOS CANAIS ATENDENDO DE 100% DE QUALIDADE 11	-	-	118	1158	1177	11264	11458
UNIDADES CONECTADAS	-	-	4	112	314	375	1.700



PROCER
AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA

FATORES DE CRESCIMENTO

EVOLUÇÃO CONSTANTE DA JORNADA KEPLER

TECNOLOGIA PARA RECEITAS RECORRENTES CRESCENTES



PROCER
AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA

1.700
PLANTAS
CONECTADAS

FATORES DE CRESCIMENTO

EVOLUÇÃO CONSTANTE DA JORNADA KEPLER

TECNOLOGIA PARA RECEITAS RECORRENTES CRESCENTES



1.700
PLANTAS
CONECTADAS



SERVIÇO DE MONITORAMENTO

Operação para conservação
de grão



VENDA PREDITIVA

Ampliações de capacidade e
modernização baseada em dados



DIAGNÓSTICO A DISTÂNCIA

Operação e manutenção



**PEÇAS DE REPOSIÇÃO
POR E-COMMERCE**
Desgaste e programação



**DADOS PARA
AGENTES FINANCEIROS**
Seguradoras, bancos

KEPLERWEBER®



<https://youtu.be/jjEEbMmr168>



VANTAGEM COMPETITIVA

SUPERDÉCADA DA ARMAZENAGEM



MELHORES CLIENTES



TIME KEPLER / EXPERIÊNCIA E PROXIMIDADE



CONSTANTE EVOLUÇÃO





KEPLER DAY 2023

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO



KEPLERWEBER



KEPLERWEBER[®]

**EFICIÊNCIA
OPERACIONAL**

**KEPLER DAY
2023**

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO



EFICIÊNCIA OPERACIONAL

FABIANO SCHNEIDER
DIRETOR INDUSTRIAL & PRODUTO

COMO ENTREGAMOS

PROCESSOS, PESSOAS, OPERAÇÕES



AMBIENTE SEGURO



SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO / ESG



INDÚSTRIA 4.0



INOVAÇÃO DE PROCESSOS



AUTOMAÇÃO DE SISTEMAS



DIGITALIZAÇÃO NA MANUFATURA



LEAN MANUFACTURING E OFFICE



MELHORIA CONTÍNUA



FOCO NO CLIENTE!

PROPÓSITO

KEPLERWEBER

Cuidar da vida, protegendo o que vem da terra com soluções em pós-colheita

UMA NOVA “SAFRA DE PRODUTOS”

Uma plataforma de família de produtos por **meio do processo lean de desenvolvimento de produto (LPPD)**, que cria uma interseção dinâmica para a inovação e o sucesso de nossos produtos a longo prazo.

ESTE PROCESSO PERMITE:

1

O desenvolvimento de **PRODUTO EM AMBIENTE DE GRANDES MUDANÇAS**

2

Conectar nossa rede de clientes e parceiros ao **DESENVOLVIMENTO INTERATIVO DO PRODUTO**

3

Aplicarmos de maneira prática a metodologia enxuta **OTIMIZANDO OS PROJETOS**

4

Exploramos a interação **EM TODA A CADEIA PRODUTIVA**

5

Construção de uma base sólida de conhecimento e produtos para **AS DIVERSAS NECESSIDADES**



LEAN PRODUCT AND
PROCESS DEVELOPMENT

NOVA LINHA DE SILOS



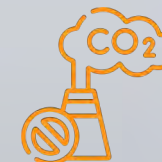
**MAIS
SEGURO**

Maior
resistência



6,7%
MAIS RESISTENTE

Menor emissão
de Carbono



4,2%
MENOS EMISSÕES
(2.160 ton/ano na fabricação)

"O gás de efeito estufa de maior relevância para a indústria siderúrgica mundial é o dióxido de carbono (CO2). Em média, 1,8 toneladas de CO2 são emitidas para cada tonelada de aço produzido" (WORLDSTEEL, 2013, p. 02)"

NOVA LINHA DE SILOS

TERMOMETRIA
DIGITAL



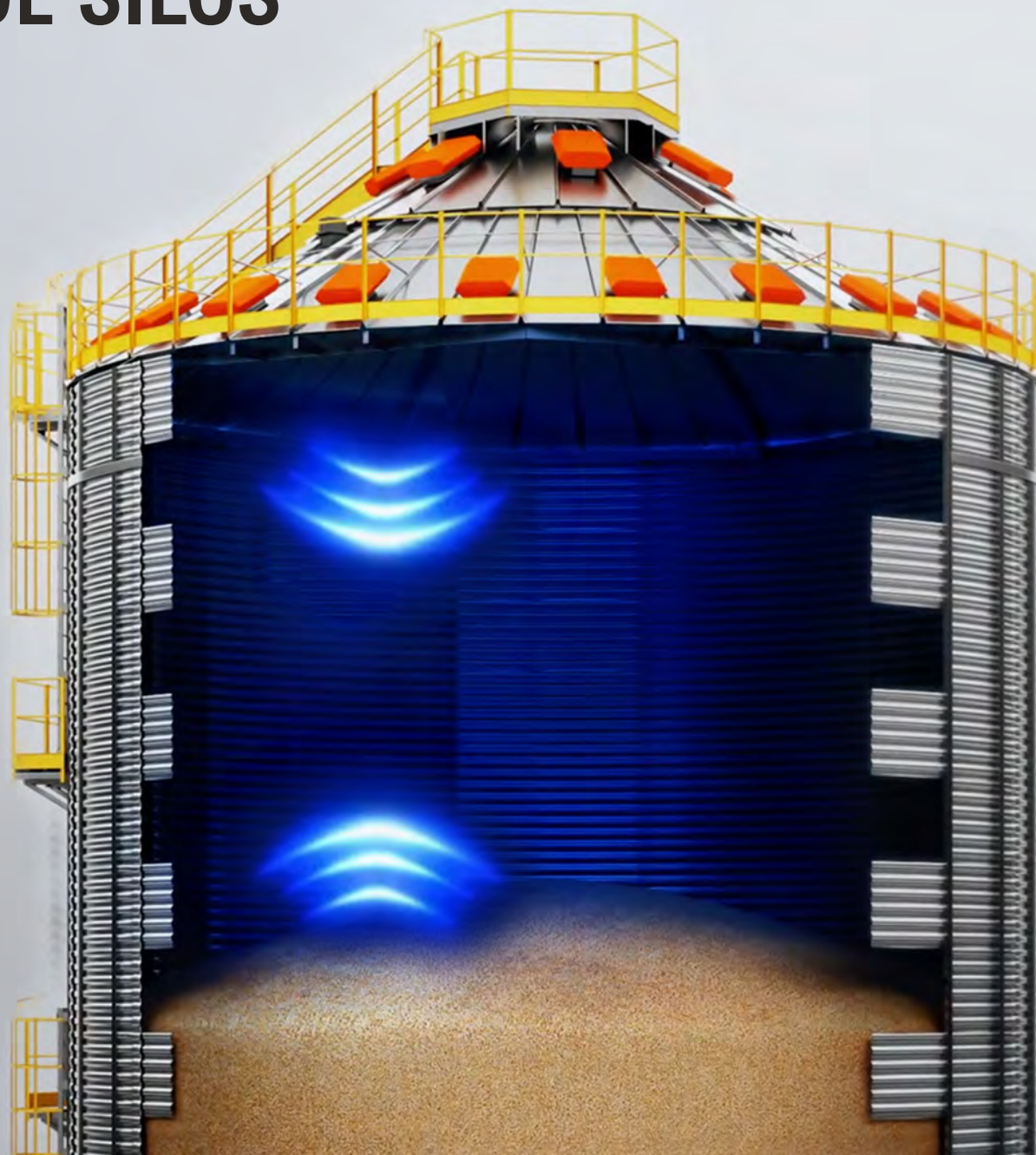
SENSOR DE
UMIDADE
INTERGRANULAR



SENSOR CO₂



SENSOR
VOLUMÉTRICO
Precisão aproximada
de 95% de estoque



NORMA
ABNT NBR
17066 SILOS



MAIOR SEGURANÇA
E AUTOMAÇÃO DO
PROCESSO

ROSCA VARREDORA SLIPRING



**SEGURANÇA DO
PRODUTO**

**ELIMINAÇÃO DE
ESPAÇO CONFINADO**

A operação realizada pela área
externa do silo, evitando a
necessidade de acesso no
interior dos silos

KW MAX

PERFORMANCE

Eficiência
Elétrica



11%

MENOS ENERGIA
CONSUMIDA

Eficiência
térmica



28%

MENOS CONSUMO
DE BIOMASSA

Menor
emissão
de carbono



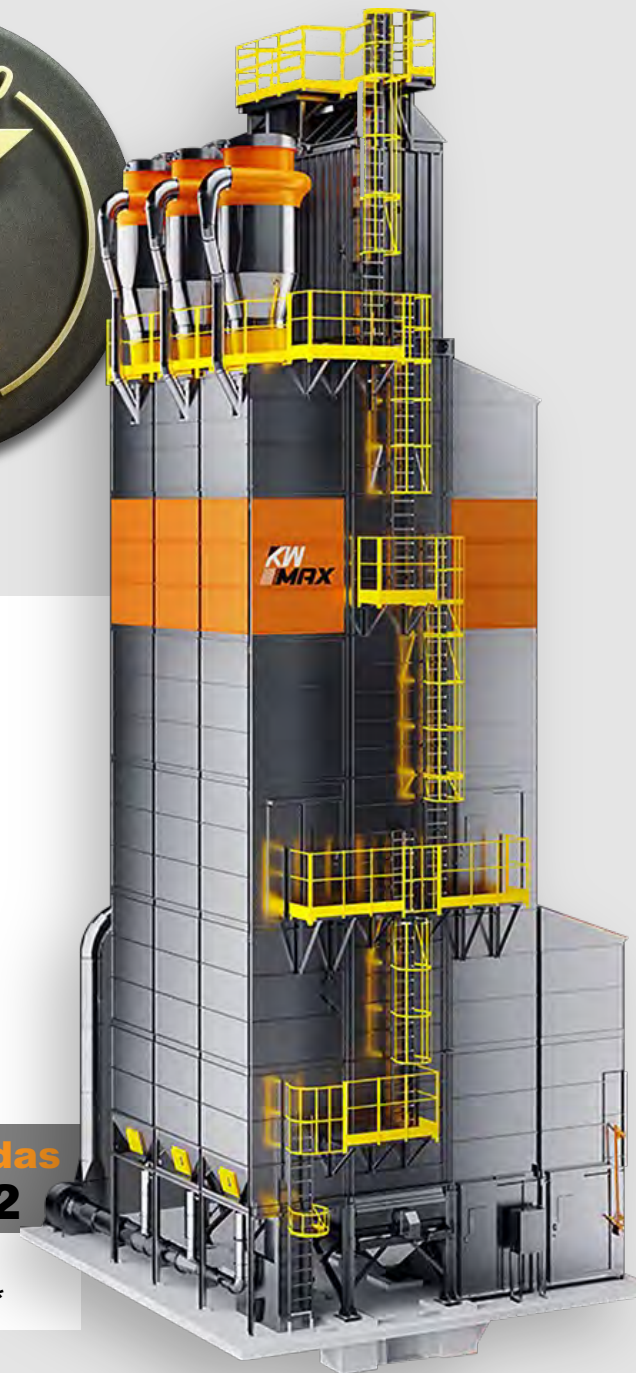
28%

MENOS EMISSÕES



271 toneladas
de CO2

a cada 99.000
toneladas de soja*



*A operação média em uma safra é de 22h por 45 dias.

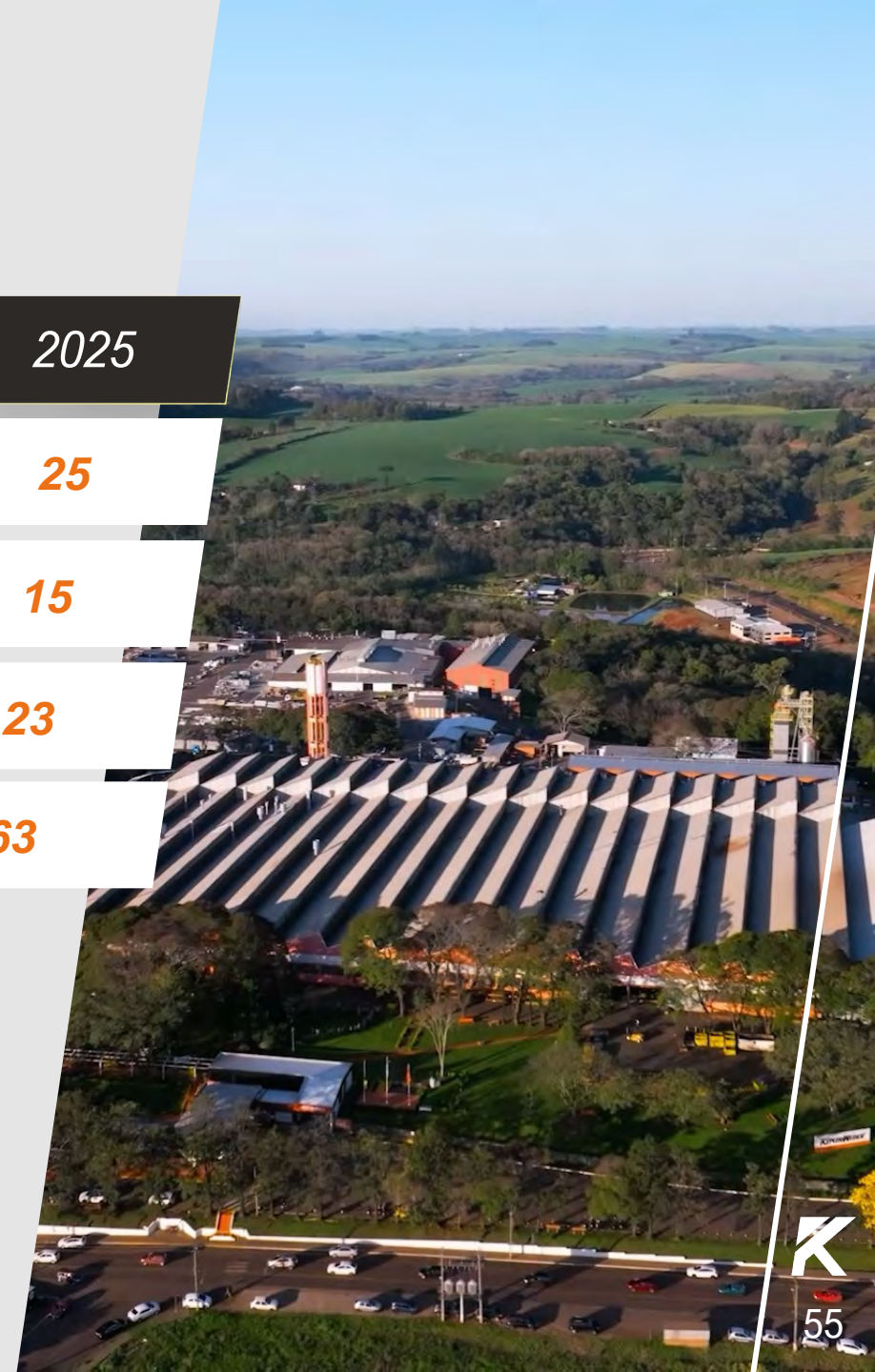
INVESTIMENTOS INCREMENTAIS

ALTO IMPACTO NA OPERAÇÃO

	2015	HOJE	2025
ROBÔS	8	13	25
MÁQUINAS LASER	8	13	15
SOFTWARE SIMULAÇÕES	3	19	23
MÁQUINAS CONECTADAS*	18	46	63

FOCO NA PRODUTIVIDADE E INICIATIVAS DA INDÚSTRIA 4.0
PERFORMANCE E RESULTADOS

* Máquinas que têm CNC ligado na rede. Ex: Dobradeiras, laser, nova pintura, etc.



PRINCIPAIS INVESTIMENTOS

FOCO NA PRODUTIVIDADE, AUTOMAÇÃO E INICIATIVAS DA INDÚSTRIA 4.0

NOVA LINHA DE PINTURA

IMPACTOS AMBIENTAIS*



-40%

EMIÇÃO DE CO²

-26%

CONSUMO DE ENERGIA

-54%

GERAÇÃO DE EFLUENTES

-99%

EMIÇÃO DE PARTÍCULAS

QUALIDADE DO PRODUTO FINAL



MAIOR RESISTÊNCIA

CORROSÃO

MAIOR RESISTÊNCIA

SUPERFICIAL

EXCELENTE

ACABAMENTO

TECNOLOGIA



+95%

APROVEITAMENTO DE TINTA

MONITORAMENTO EM

TEMPO REAL

PRODUTIVIDADE

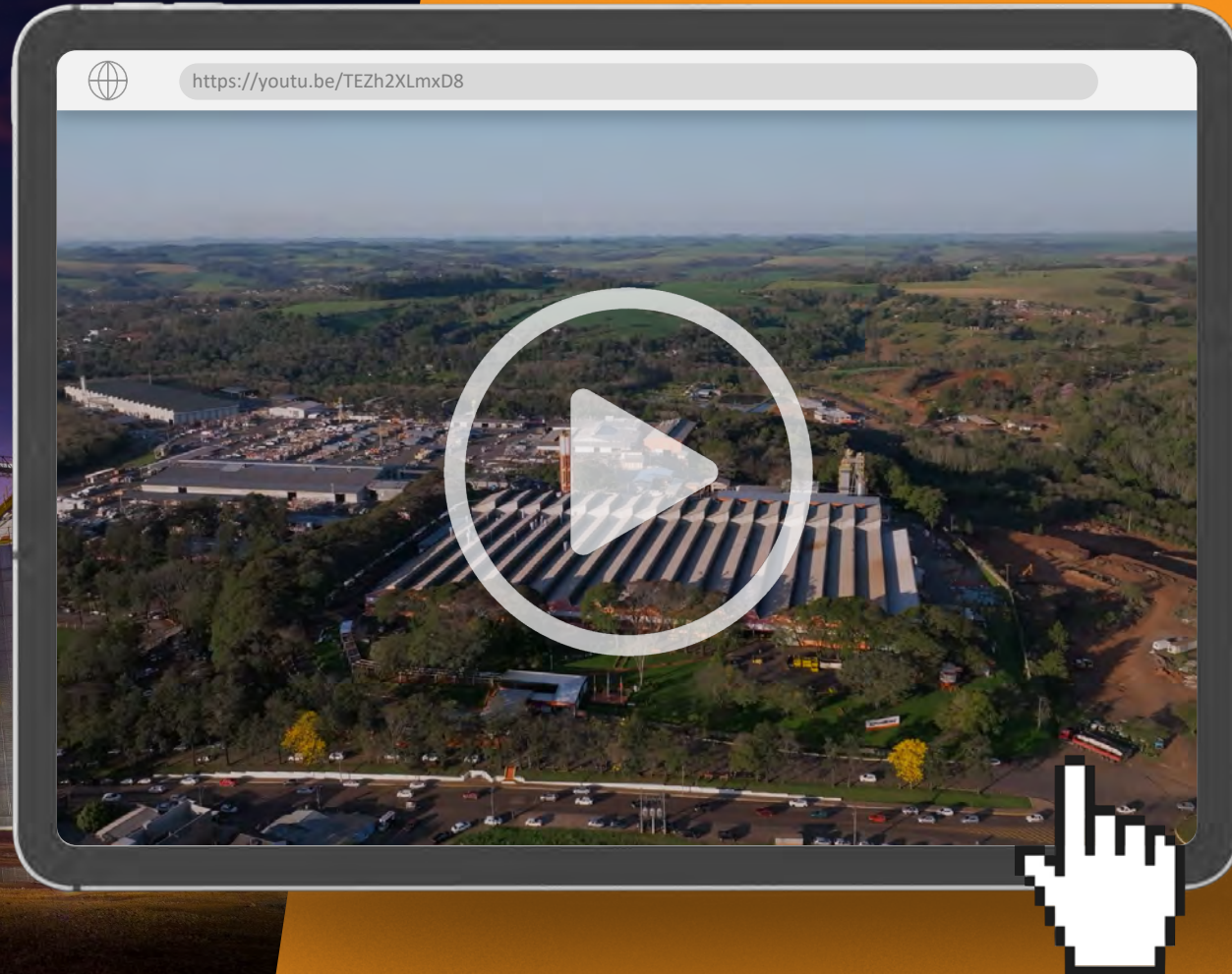


GANHOS
SIGNIFICATIVOS

+52%

CAPACIDADE DE PINTURA

* Utilização de área física proveniente de ganhos dos projetos da Jornada LEAN * Baseados na capacidade nominal da linha.



EFICIÊNCIA OPERACIONAL

	2015	HOJE	2025
PRODUTIVIDADE (Kg/h.H)	33,7	43,5	56,0
PONTUALIDADE DE ENTREGA	28%	93%	97%
SUCATA	13,6%	11,9%	10,8%
KAIZENS	-	1.042	2.500

REDUÇÃO DE
SUÇATA

202
TONELADAS DE
SUCATA EM 2022



EFICIÊNCIA COM SUSTENTABILIDADE

	2020	TODAY	2025
EMIÇÃO CO2 (TONELADA POR TONELADA PROCESSADA)	0,150	0,089	0,087
ENERGIA ELÉTRICA (KW POR TONELADA PROCESSADA)	227	219	208
CONSUMO DE ÁGUA (LITROS POR TONELADA PROCESSADA)	599	533	500
ENERGIA GERADA POR FONTES RENOVÁVEIS	62%	63%	65%

A REDUÇÃO DE CO² EM 2023 EQUIVALE A

27.000

ÁRVORES PLANTADAS



KEPLERWEBER





KEPLERWEBER[®]

PAINEL FINANCEIRO

**KEPLER DAY
2023**

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO

KEPLERWEBER[®]



**KEPLER DAY
2023**

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO



PAINEL FINANCEIRO

PAULO POLEZI
CFO E DIRETOR DE RI

PROPÓSITO

APOIAR O CRESCIMENTO DOS NEGÓCIOS,

TANTO ORGÂNICO QUANTO INORGÂNICO, GERANDO VALOR ATRAVÉS DE SUPORTE NA TOMADA DE DECISÕES DENTRO DOS MELHORES PARÂMETROS GESTÃO DE RISCOS, GOVERNANÇA E ESTRUTURA DE CAPITAL OTIMIZADA



**Diversificação de
Receitas & Resiliência
em Margens**



**Foco na Gestão de
Custos & Despesas**



**Crescimento com
Baixo Consumo de
Capital de Giro**

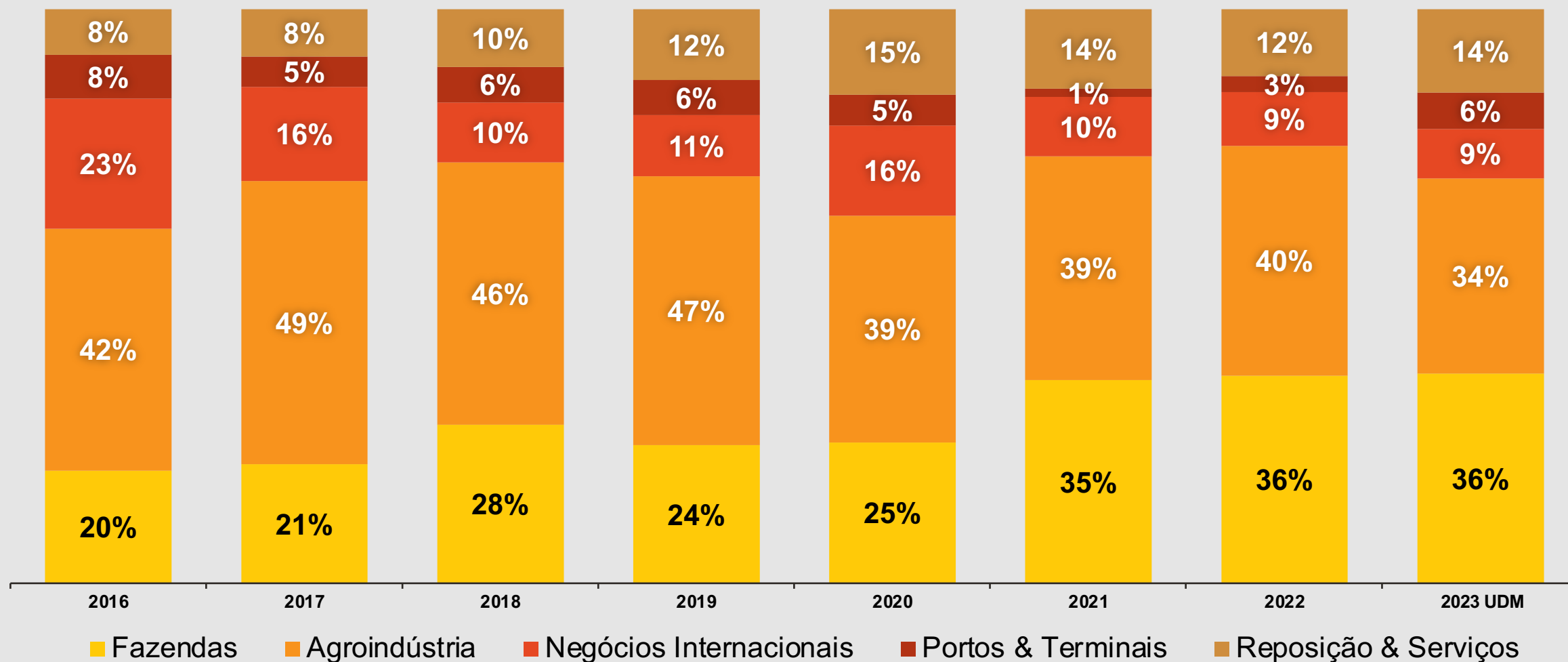


**Disciplina na
Alocação de Capital
($> \text{ROIC}$)**

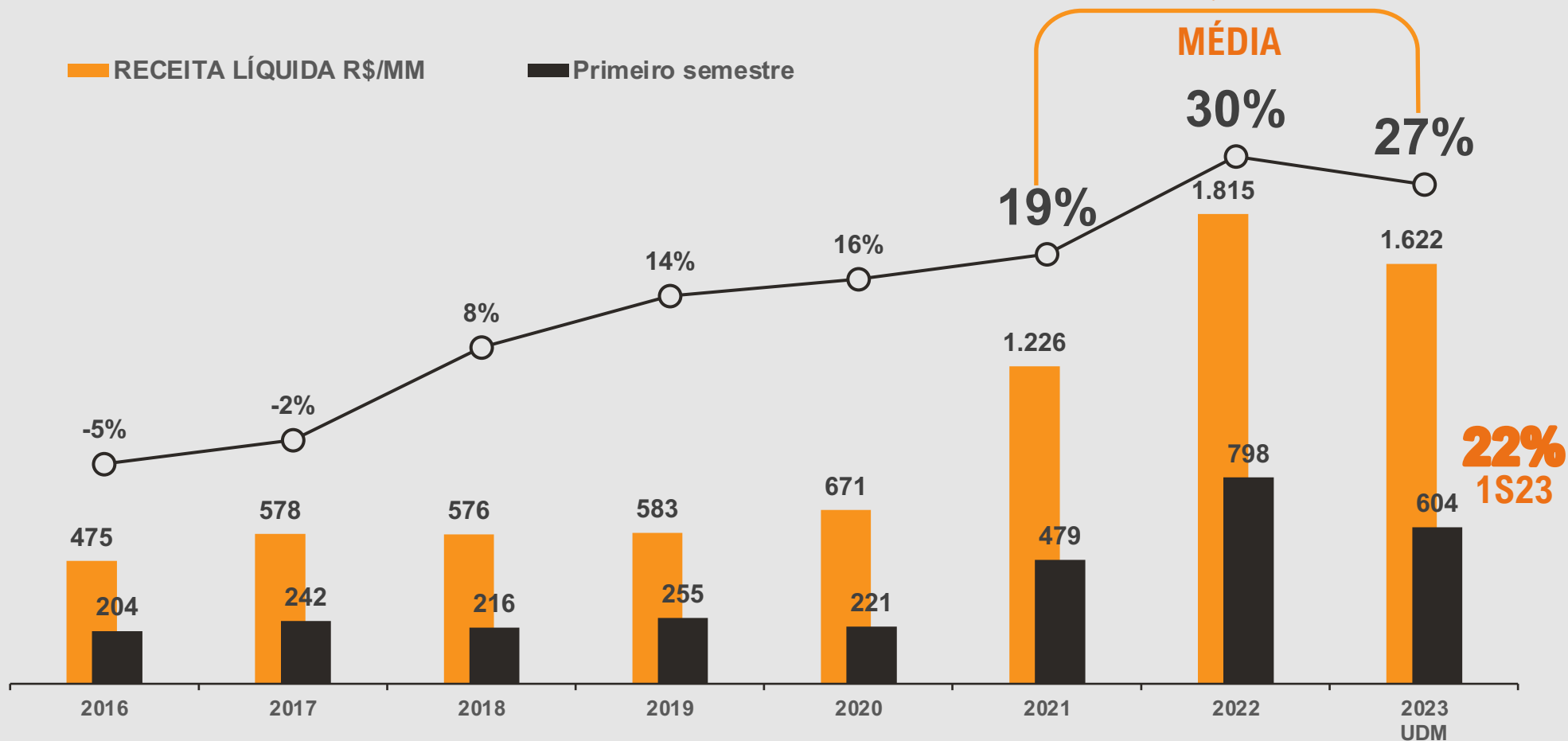


**Forte Geração de
Caixa e maior espaço
para Dividendos**

MAIOR DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA
E REDUÇÃO DA CICLICIDADE,
ESPECIALMENTE POR MEIO DO SEGMENTO DE R&S



MARGENS RESILIENTES



FOCO NA GESTÃO DE CUSTOS & DESPESAS

MAIOR DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA E REDUÇÃO DA CICLICIDADE,
ESPECIALMENTE POR MEIO DO SEGMENTO DE R&S

GMD – GESTÃO MATRICIAL DE DESPESAS

	DIRETORIA COMERCIAL	DIRETORIA FINANCEIRA E RI	GENTE E GESTÃO	IMPLANTAÇÃO DE PROJETOS	INDUSTRIAL E PRODUTO	JURÍDICO
Despesas de pessoal			✓			
Despesas Informática & Comunicação		✓				
Despesas de Comissões	✓					
Despesas de Viagens & Veículos		✓				
Despesas Feiras & Exposições	✓					
Despesas Consumíveis					✓	
Despesas de Manutenções					✓	
Despesas de Locações					✓	
Serviços de Terceiros						✓
Outras Despesas/Despesas Diversas		✓				
Custos Matéria-prima		✓				
Custos de Montagem				✓		
Giro de Estoques		✓				
Gestão de Contingências						✓



CONTROLE CRUZADO

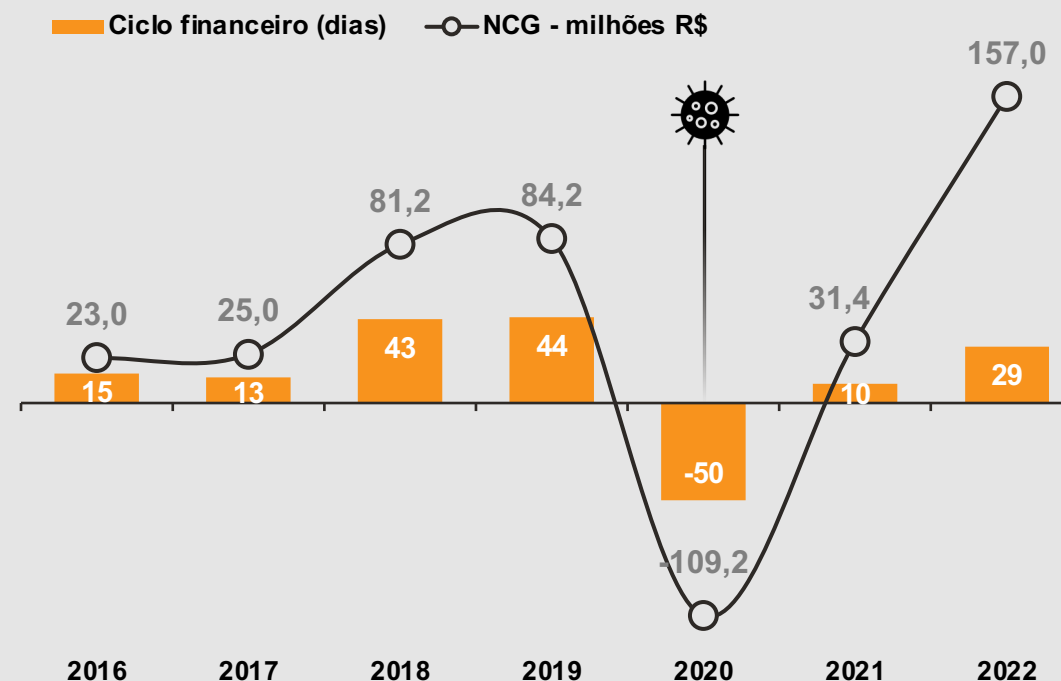
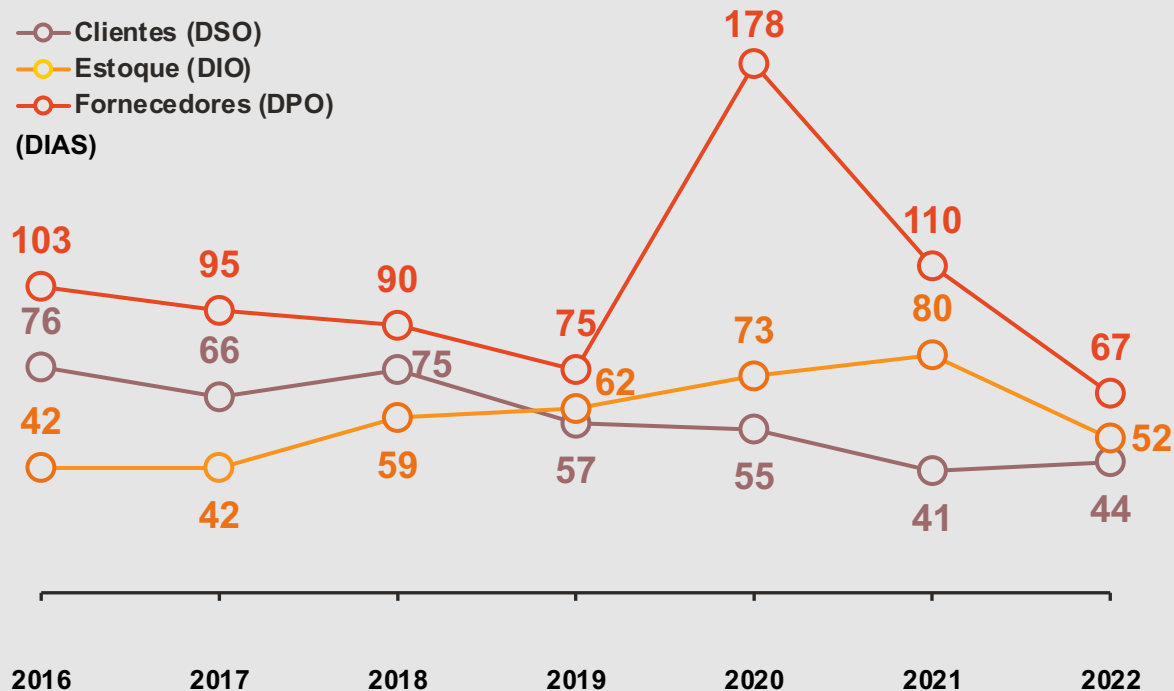


ACOMPANHAMENTO
SISTEMÁTICO



DESDOBRAMENTO
DE GASTOS

FOCO NA OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO



MAIOR FOCO INTERNO NO GERENCIAMENTO DE DSO, DIO, DPO NOS NÍVEIS OPERACIONAIS

TENDÊNCIA DE BAIXA EM RELAÇÃO AOS ÚLTIMOS ANOS

MELHOR COBERTURA DE ESTOQUE PARA GARANTIR ENTREGAS DAS OBRAS NOS PRAZOS

DIO (Estoques) = Valor do saldo de "Estoque" (ativo circulante).

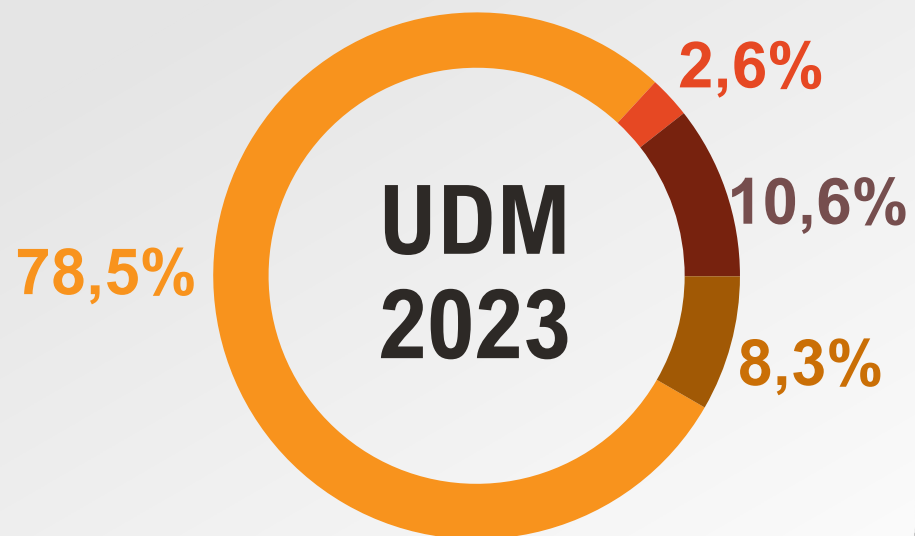
DSO (Clientes/Recebimento) = Valor do saldo de "Contas a receber de Clientes" (ativo circulante/não circulante); "Impostos à Recuperar", "Despesas Antecipadas" e "Outros Créditos" (ativo circulante).

DPO (Fornecedores/Pagamento) = Valor do saldo de "Fornecedores", "Salários", "Ad. Clientes", "Impostos a Recolher", "Comissões" e "Outras Contas a pagar" (passivo circulante).

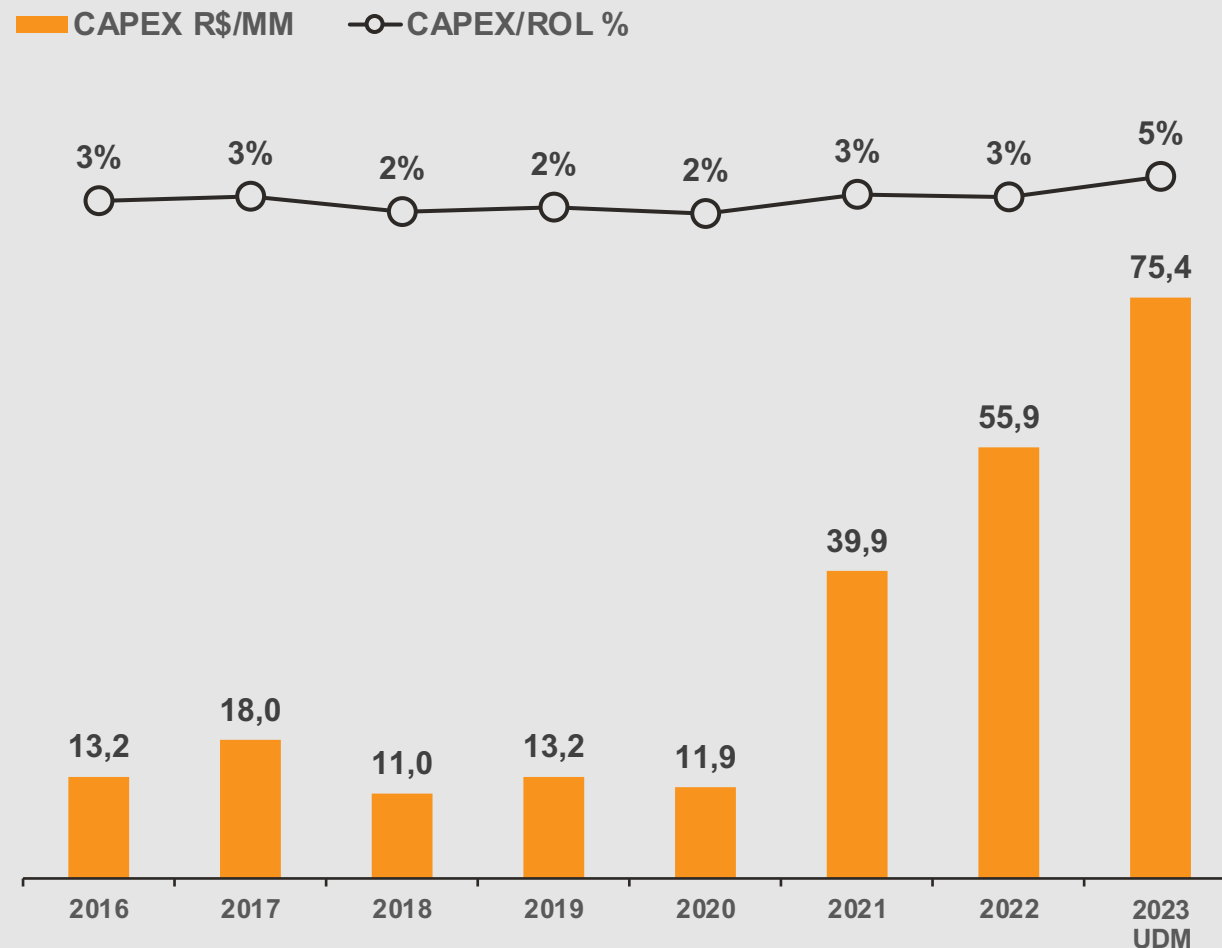
CAPEX

FOCO NA PRODUTIVIDADE, AUTOMAÇÃO DAS PLANTAS

E MANUTENÇÃO ESSENCIAL PARA EQUIPAMENTOS DE PRODUÇÃO



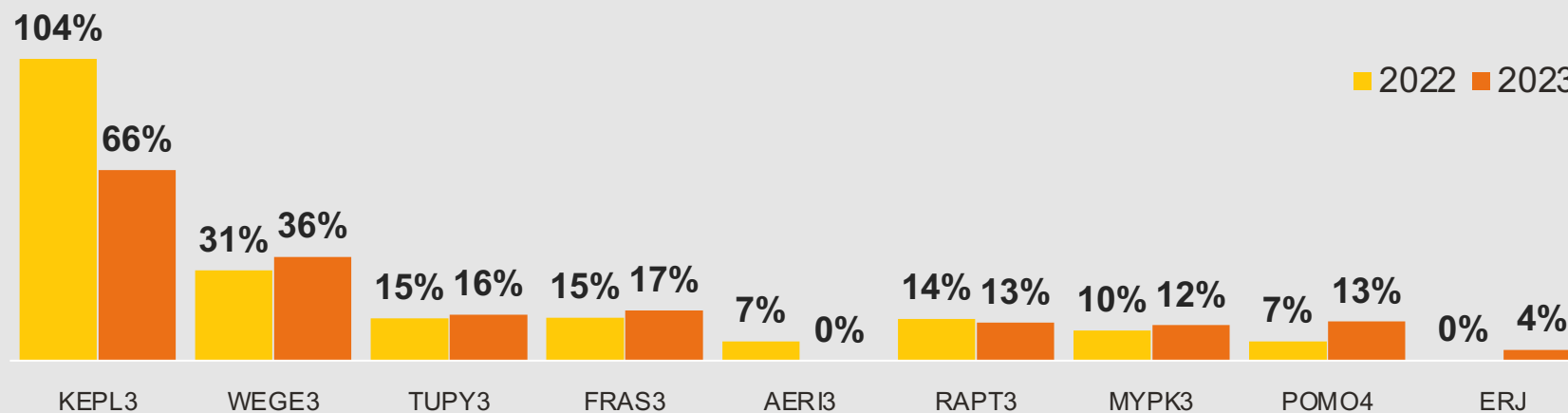
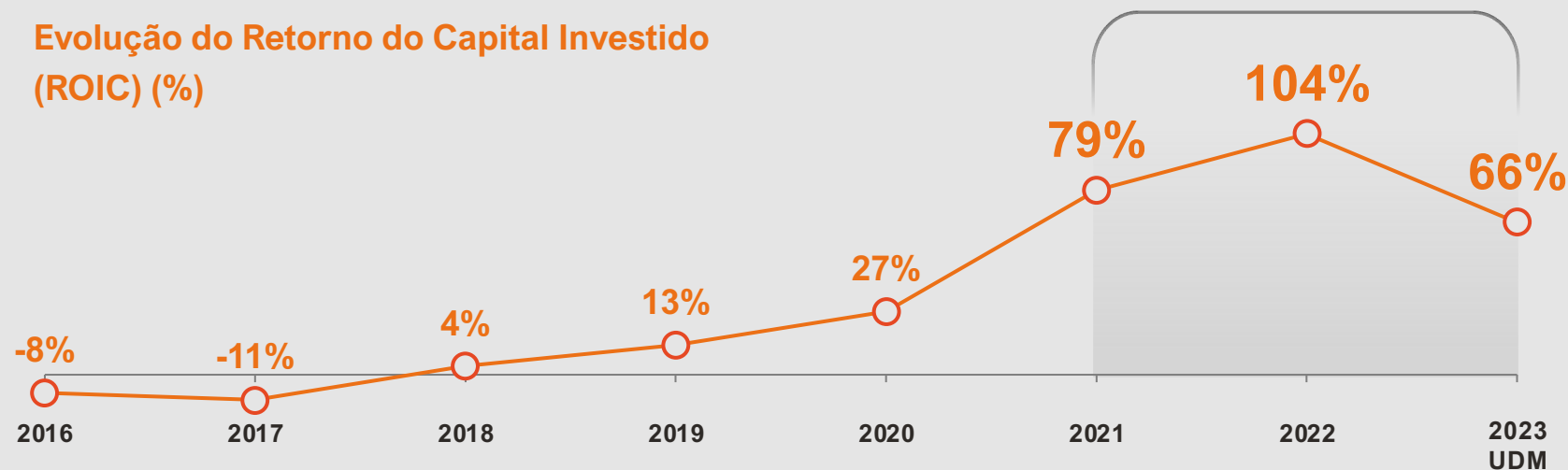
- Aumento Capacidade Fabril
- Novos Produtos
- TI
- Reformas/ Legislações - NRs



DISCIPLINA NA ALOCAÇÃO DE CAPITAL

SUSTENTAÇÃO DE ALTOS NÍVEIS DE ROIC NO LONGO PRAZO

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



R\$ **266,5** milhões

Caixa Bruto
Junho 2023

R\$ **114,1** milhões

Caixa Líquido
Junho 2023

FORTE GERAÇÃO DE CAIXA E MAIOR

ESPAÇO PARA DIVIDENDOS

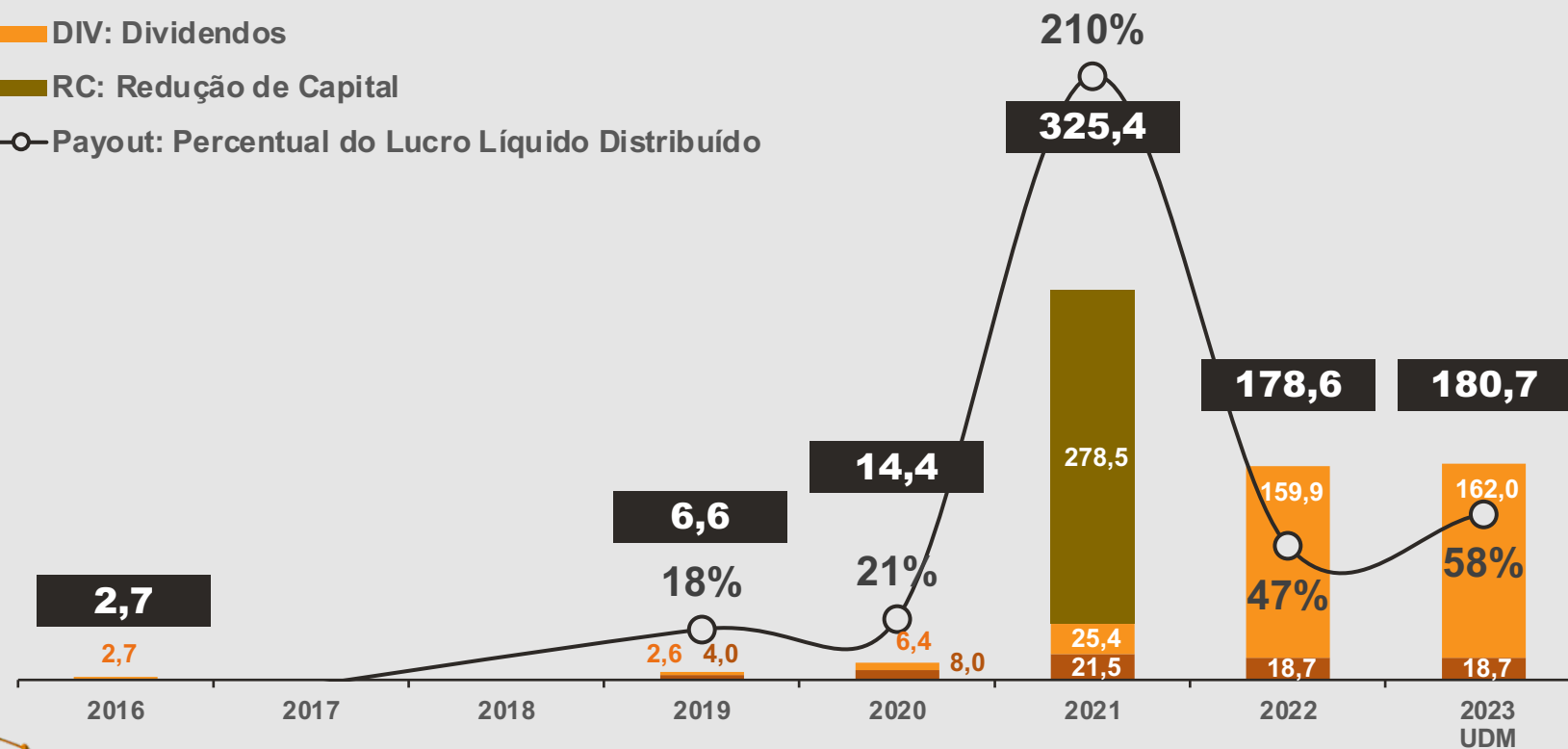
ROBUSTEZ FINANCEIRA DEVIDO À FORTE GERAÇÃO DE CAIXA,
OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E BAIXA ALAVANCAGEM

■ JCP: Juros Sobre Capital Próprio

■ DIV: Dividendos

■ RC: Redução de Capital

—○— Payout: Percentual do Lucro Líquido Distribuído



Dados apresentados considerando regime de caixa.

MENSAGENS & PRIORIDADES



TOP 10

RANKING GERAL
DESTAQUE
SMALL CAPS



**1. FOCO NO CAPEX
COM AUMENTO DE
PRODUTIVIDADE**



**2. GESTÃO DISCIPLINADA
DO CAPITAL DE GIRO**



**3. GESTÃO EFICIENTE DE
CUSTOS E MARGENS**



**4. ACELERAÇÃO DAS
OPORTUNIDADES DE M&A**



**5. MANUTENÇÃO DO
PROGRAMA DE
RECOMPRA DE AÇÕES**



**6. AUMENTOS DO FLUXO DE
DIVIDENDOS E JCP**

2016

0,5 BI

4,9%

85,2%

TRADICIONAL

0,5 BI

5,2 MIL

0,7 MIL

37,7 MI



2 FÁBRICAS + 1 CD

0

EVOLUÇÃO DO P&L



PERFORMANCE FINANCEIRA

RECEITA LÍQUIDA (R\$)

MARGEM EBITDA

CPV/ROL



MERCADO DE CAPITAIS

SEGMENTO DE LISTAGEM

MARKET CAP (R\$)

QUANTIDADE DE ACIONISTAS

VOLUME MÉDIO DIÁRIO (R\$)



RESILIÊNCIA COMERCIAL

RECEITA LÍQUIDA R&S (R\$)

FÁBRICA E CD

SOLUÇÕES DIGITAIS

ANO FECHADO
EM AGOSTO

2023

1,6 BI

27,0%

65,7%

NOVO MERCADO

2 BI

70,8 MIL

15,4 MILHÕES

235,0 MI

2 FÁBRICAS + 8 CD



1.700 UNID.



PROCER +

AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA



KEPLERWEBER



KEPLER DAY 2023

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO



KEPLERWEBER



KEPLERWEBER[®]

KEPLER DAY
2023

OBRIGADO

RESILIÊNCIA, CONSISTÊNCIA E CRESCIMENTO



KEPLERWEBER[®]

KEPLER DAY
2023

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

This presentation contains forward-looking statements regarding the business outlook, estimated operating and financial results, and growth prospects for Kepler Weber ("Company"). They are only estimates and projections and, as such, are based solely on the expectations of the Company's management. Such future developments are substantially dependent on external factors in addition to the risks described in the disclosure documents filed by Kepler Weber and are therefore subject to change without any prior notice.

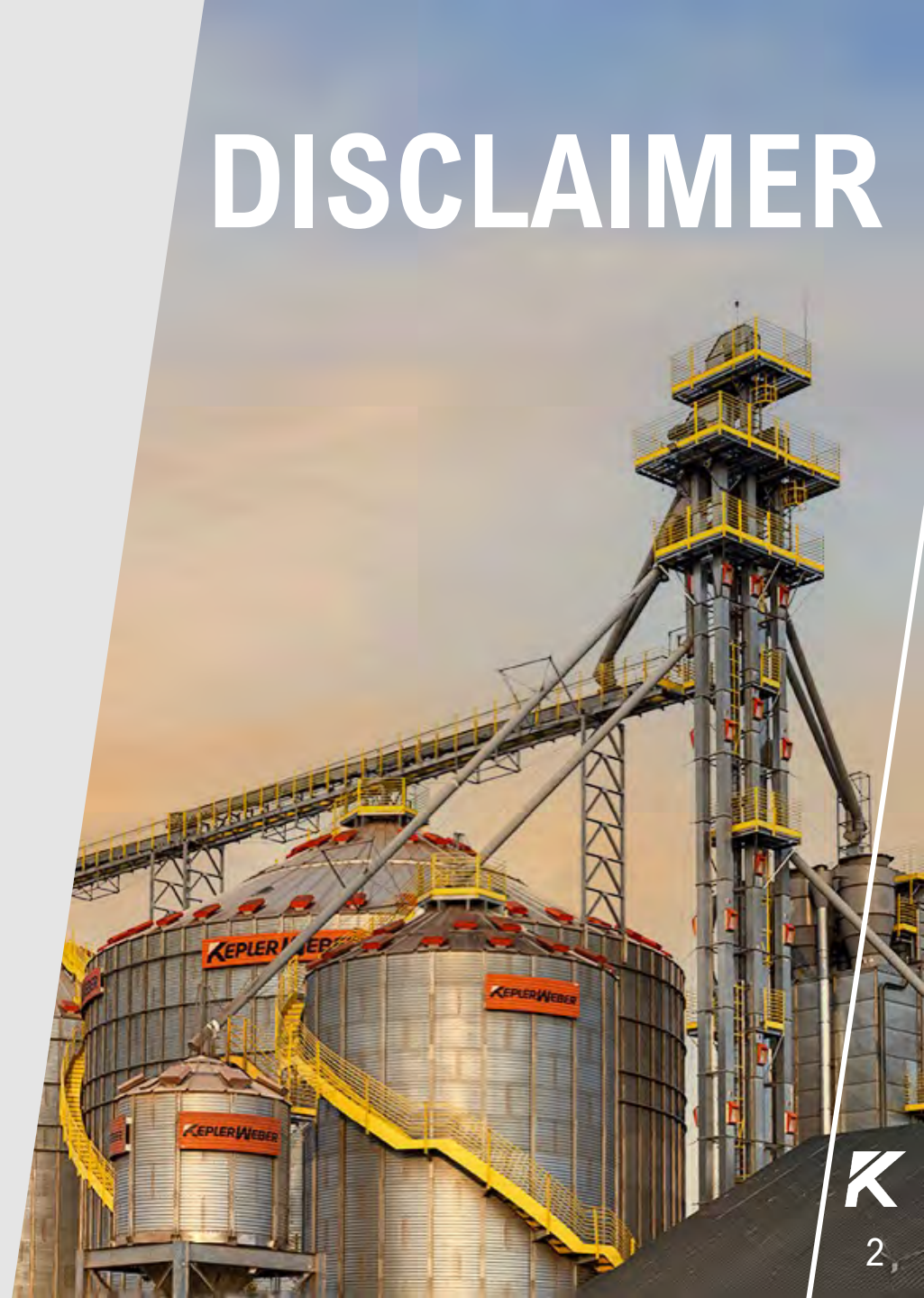
The verbs "anticipate", "believe", "estimate", "expect", "project", "plan", "forecast", "target" and other similar verbs are intended to identify these forward-looking statements, which involve risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from those projected in this presentation, and do not guarantee any future performance of the Company. Some factors that may affect this corporate performance include but are not limited to: (i) approvals and licenses required for project approval; (ii) market conditions, most notably agribusiness; (c) performance of the Brazilian economy and international markets where the Company operates, including interest and exchange rates; (d) competitive environment; and (e) risks disclosed in the Company's files with the CVM – Brazilian Securities and Exchange Commission.

All forward-looking statements in this presentation are based on information and data available on the date they were issued, and Kepler Weber is under no obligation to update them as new information or future events may arise.

Non-GAAP Measures

The Company discloses some non-GAAP financial measures, which are not recognized under IFRS, including "net debt", "total liquidity" and "EBITDA". Kepler Weber's management believes that the disclosure of non-GAAP measures provides useful information for investors, financial analysts and the general public in their analysis of operating performance, and in comparing such operating performance with that of other companies. However, these non-GAAP measures have no standardized meanings and may not be directly comparable to similarly named measures adopted by other businesses. Investors in general should not rely on non-IFRS information as a substitute for IFRS measures of earnings or cash flow when making an investment decision.

DISCLAIMER





KEPLER DAY
2023

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH



KEPLERWEBER

KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH



OPENING
JULIO TOLEDO PIZZA
CHAIRMAN



KEPLERWEBER[®]

**KEPLER DAY
2023**

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

INVESTMENT THESIS

KEPLERWEBER®



INVESTMENT THESIS

PIERO ABBONDI

CEO

**KEPLER DAY
2023**

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

CENTRAL PILLARS

GLOBAL TREND

- Population growth
- Growing middle class
- Increased consumption of animal protein

BRAZIL AGRICULTURE

- Brazil's Leading Role in food production and export
- Increasing productivity

LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE

- Storage deficit
- Need to improve transport infrastructure

CENTRAL PILLARS

GLOBAL TREND

- Population growth
- Growing middle class
- Increased consumption of animal protein

BRAZIL AGRICULTURE

- Brazil's Leading Role in food production and export
- Increasing productivity

LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE

- Storage deficit
- Need to improve transport infrastructure

GLOBAL TREND

60 years of population growth

Industrialization and the growing middle class

Increasing protein consumption

Increasing global demand for food

3 BILLION
INHABITANTS



8 BILLION
INHABITANTS

1960's

2023

GLOBAL TREND

60 years of population growth

Industrialization and the growing middle class

Increasing protein consumption

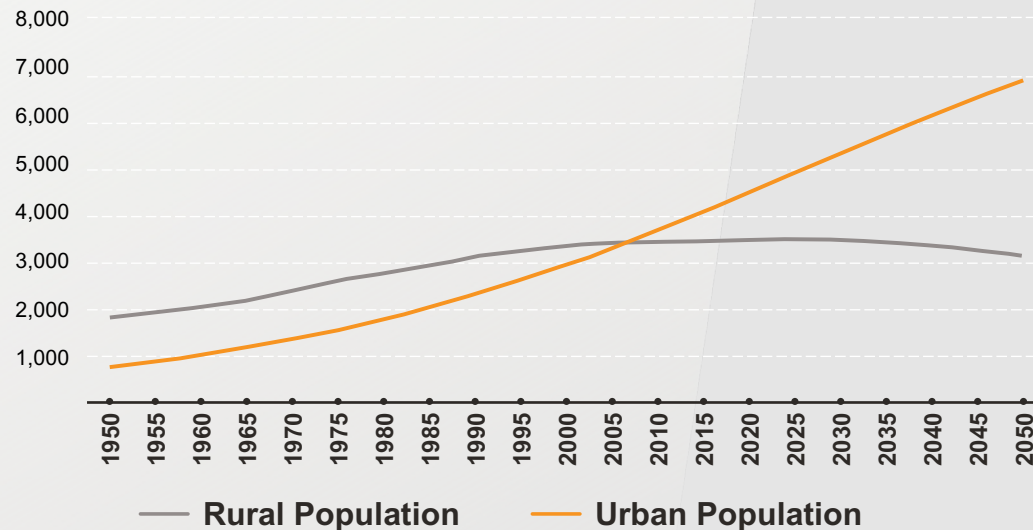
Increasing global demand for food



**INCOME GROWTH AND INDUSTRIALIZATION
(RURAL FLIGHT)**

**GROWING MIDDLE CLASS
(IN MILLIONS OF PEOPLE)**

WORLD URBAN AND RURAL POPULATION (1950-2030)
(in millions of people)



**THE MIDDLE CLASS IS ALREADY PREDOMINANT
WORLDWIDE, BUT IT WILL BE THE MAJORITY BY 2030**
Overall number of people living in poverty, vulnerability, the middle class and the rich



GLOBAL TREND

60 years of population growth

Industrialization and the growing middle class

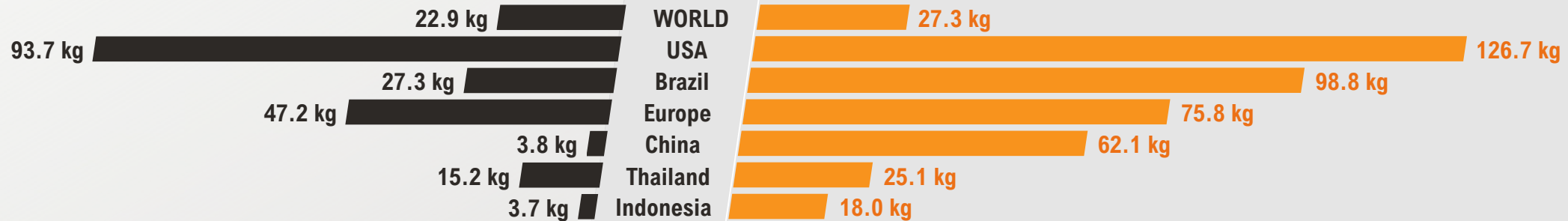
Increasing protein consumption

Increasing global demand for food



PER CAPITA CONSUMPTION

(kilos per inhabitant / year)¹



MIDDLE CLASS

INDUSTRIALIZATION

INCREASED INCOME

INCREASING
PRODUCTIVITY

Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2020.

Note: Data does not include fish and seafood. Figures do not correct for waste at the consumption level so may not directly reflect the quantity of food finally consumed by a given individual.

GLOBAL TREND

60 years of population growth

Industrialization and the growing middle class

Increasing protein consumption

Increasing global demand for food

POPULATION MILLION PEOPLE



Consumption Patterns



Urbanization

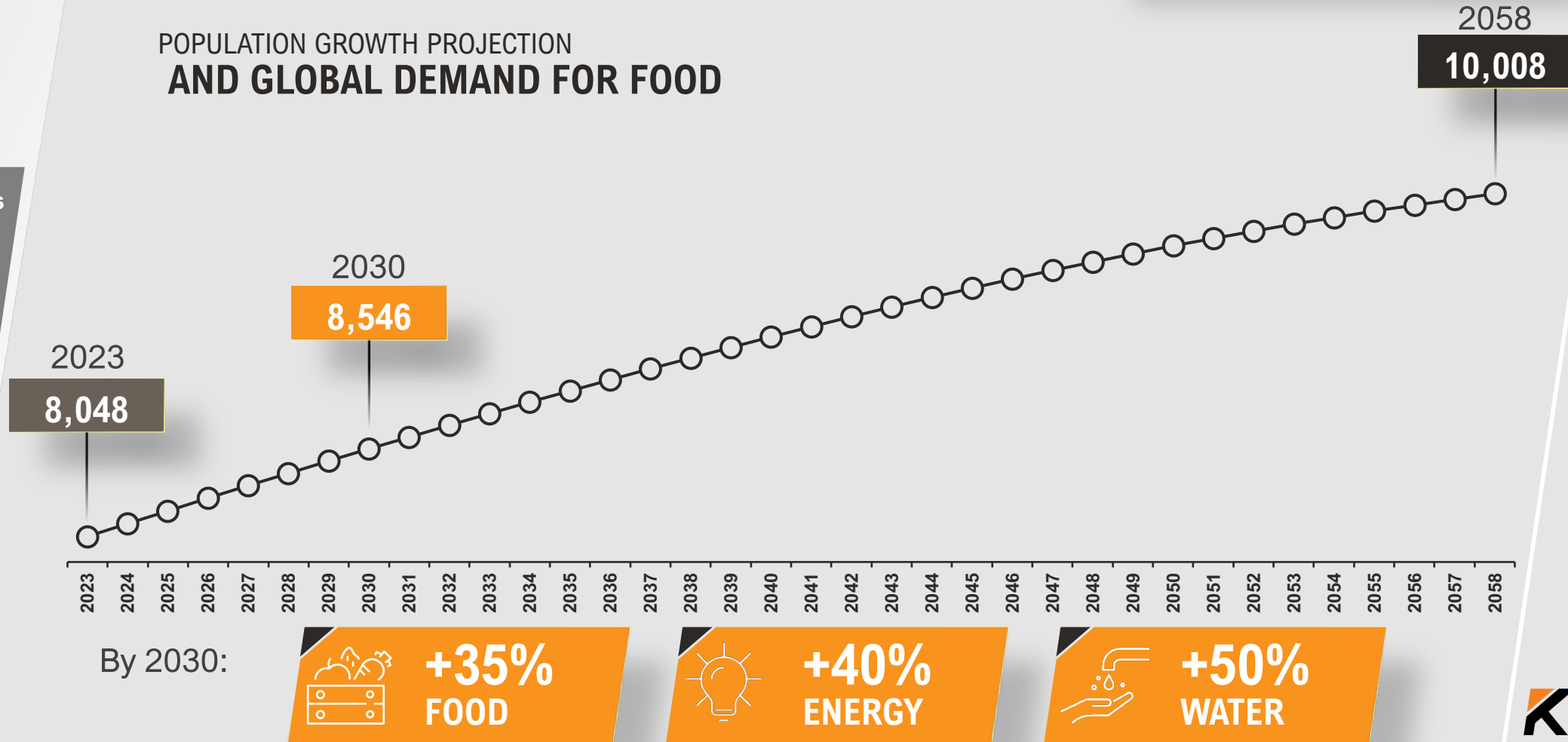


Income



Longevity

POPULATION GROWTH PROJECTION AND GLOBAL DEMAND FOR FOOD



CENTRAL PILLARS

GLOBAL TREND

- Population growth
- Growing middle class
- Increased consumption of animal protein

BRAZIL AGRICULTURE

- Brazil's Leading Role in food production and export
- Increasing productivity

LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE

- Storage deficit
- Need to improve transport infrastructure

BRAZIL AGRICULTURE

Brazil's leading in food production and export

Increasing productivity

COMMODITY 	 PRODUCTION	 EXPORTS	 % GLOBAL EXPORTS	 KEPLER PRESENCE
SOYBEANS 	1st	1st	57%	
CORN 	3rd	1st	28%	
ETHANOL (SUGARCANE) 	2nd	2nd	8%	
COFFEE 	1st	1st	28%	
SUGAR 	1st	1st	41%	
RICE 	9th	7th	2%	
BEEF 	2nd	1st	25%	
POULTRY 	2nd	1st	34%	
PORK 	4th	1st	13%	
WHEAT 	23th	26th	3%	
ORANGE JUICE 	1st	1st	72%	-
COTTON 	3rd	2nd	24%	-

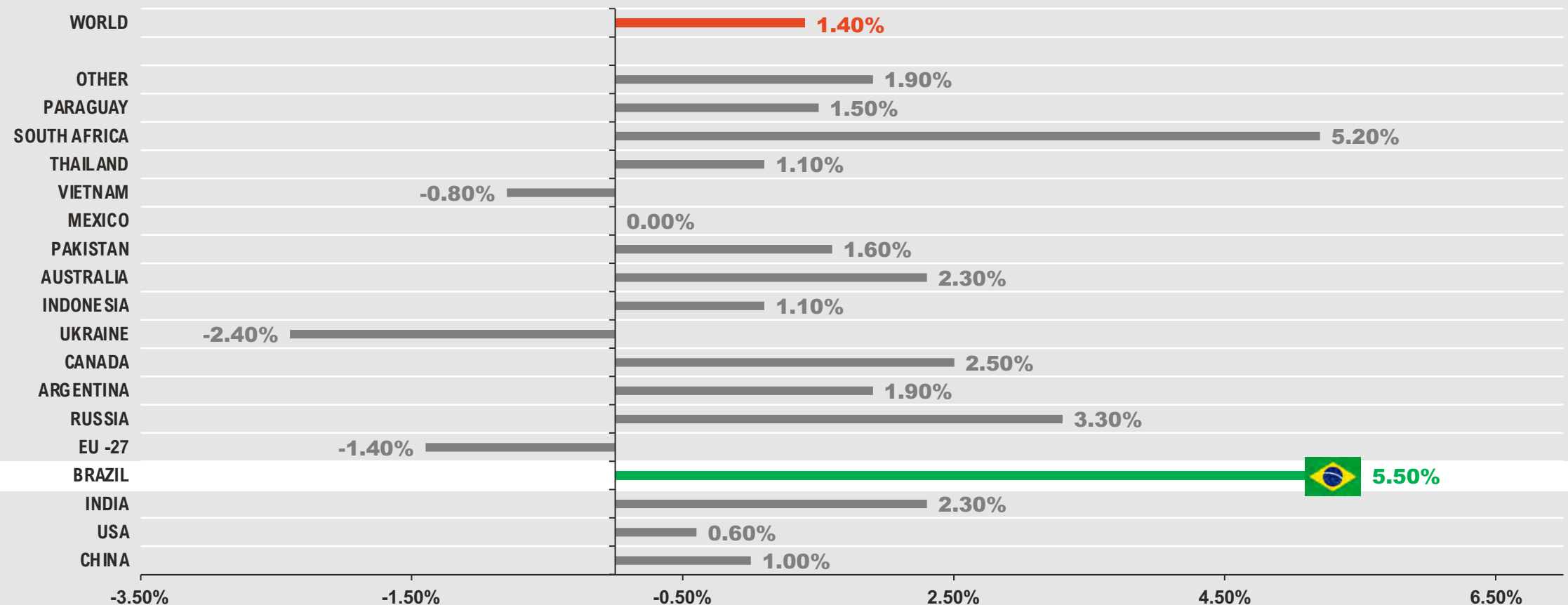
BRAZIL AGRICULTURE

Brazil's leading in food production and export

Increasing productivity

CAGR GLOBAL PRODUCTION AND THAT OF THE MAIN PLAYERS IN GRAIN PRODUCTION

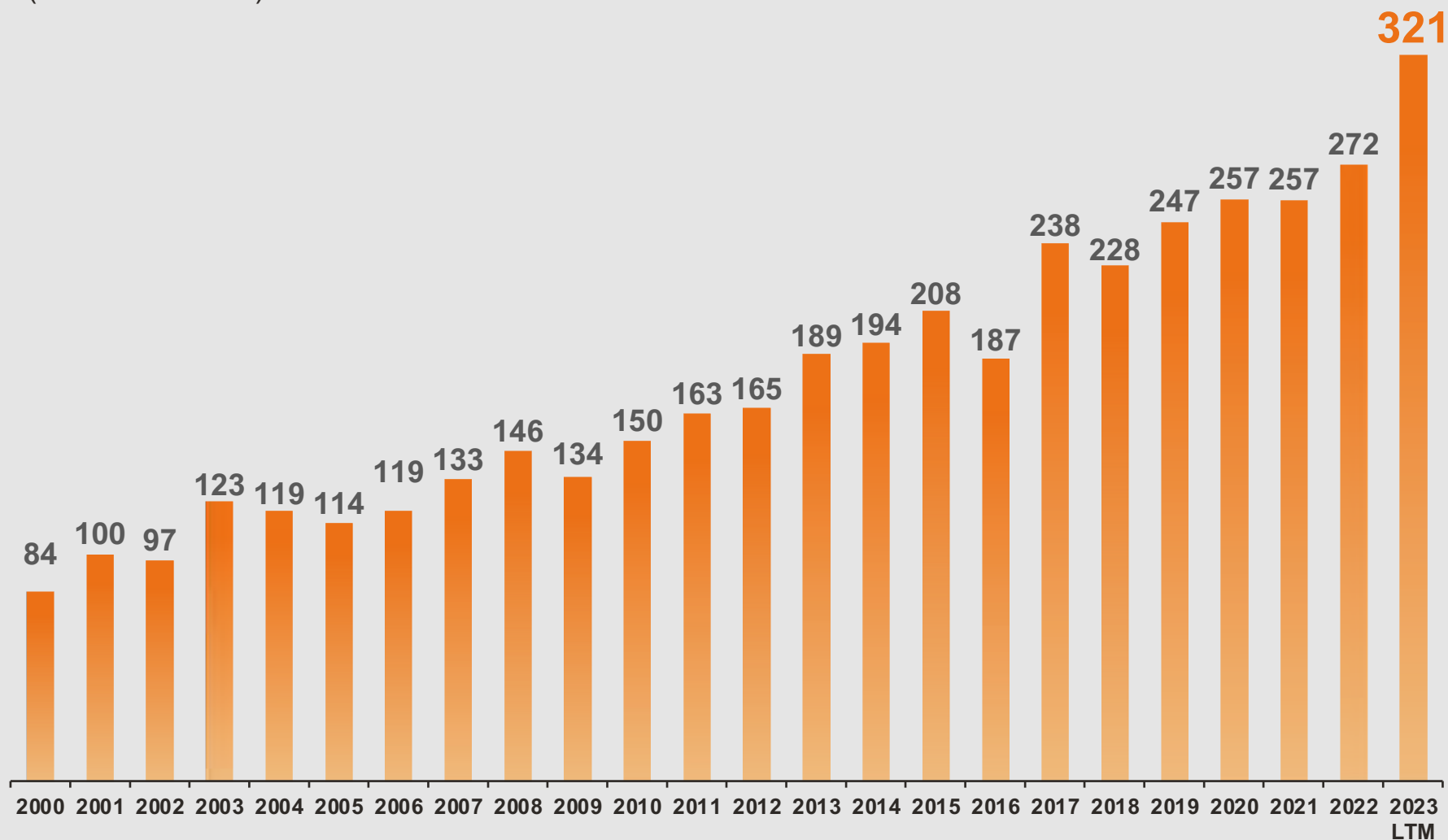
between 2014/2015 and 2023/2024



AGRICULTURE BRAZIL

EVOLUTION OF BRAZILIAN GRAIN CROPS

(IN MILLION TONS)



6.0% per year
CAGR
GRAIN PRODUCTION*



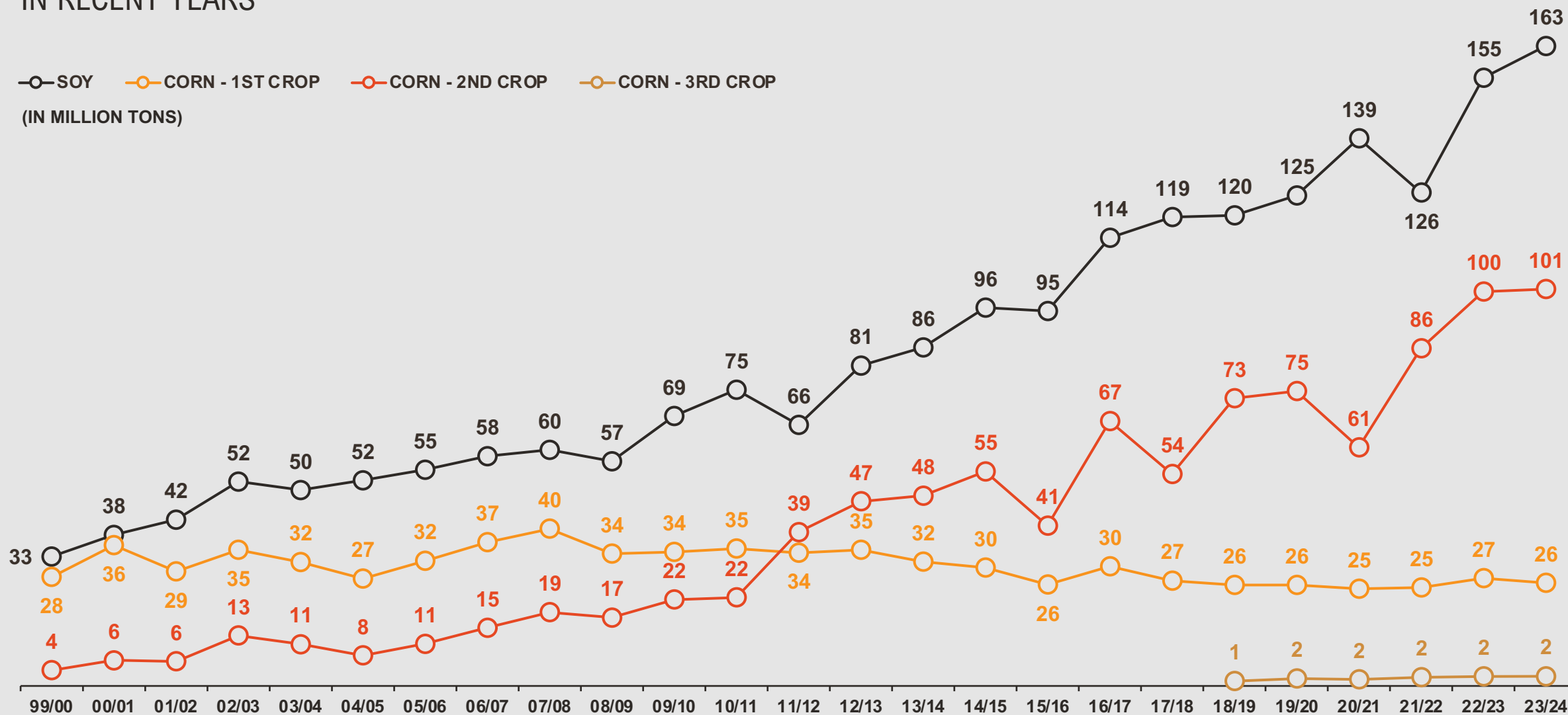
3.1% CAGR
PLANTED AREA**

BRAZIL HAS BECOME A POWERHOUSE

IN RECENT YEARS

—○— SOY —○— CORN - 1ST CROP —○— CORN - 2ND CROP —○— CORN - 3RD CROP

(IN MILLION TONS)



CENTRAL PILLARS

GLOBAL TREND

- Population growth
- Growing middle class
- Increased consumption of animal protein

BRAZIL AGRICULTURE

- Brazil's Leading Role in food production and export
- Increasing productivity

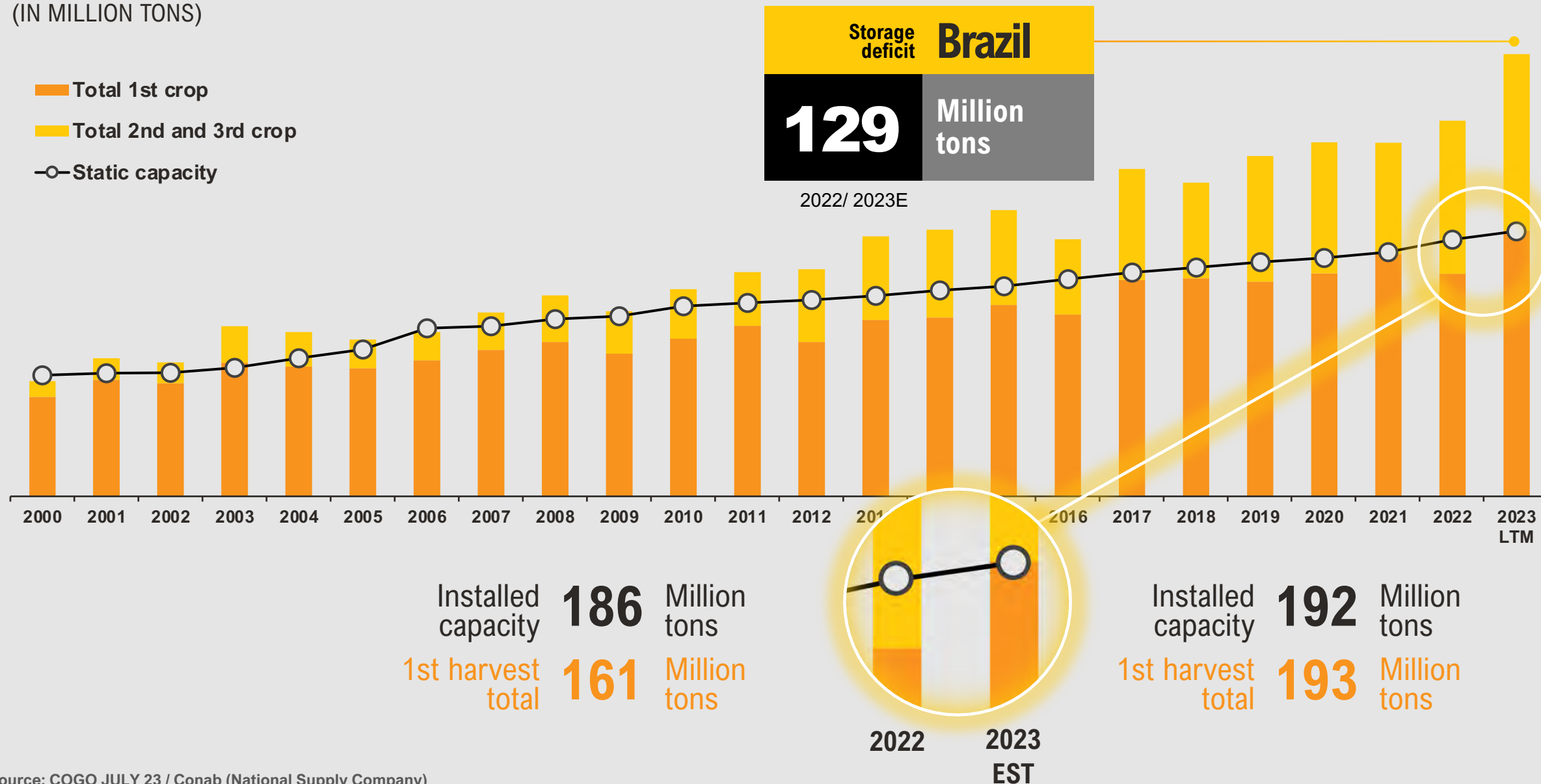
LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE

- Storage deficit
- Need to improve transport infrastructure



FIRST CROP EXCEEDS STATIC CAPACITY FOR THE FIRST TIME:

(IN MILLION TONS)



LACK OF STORAGE HAS BECOME CRITICAL

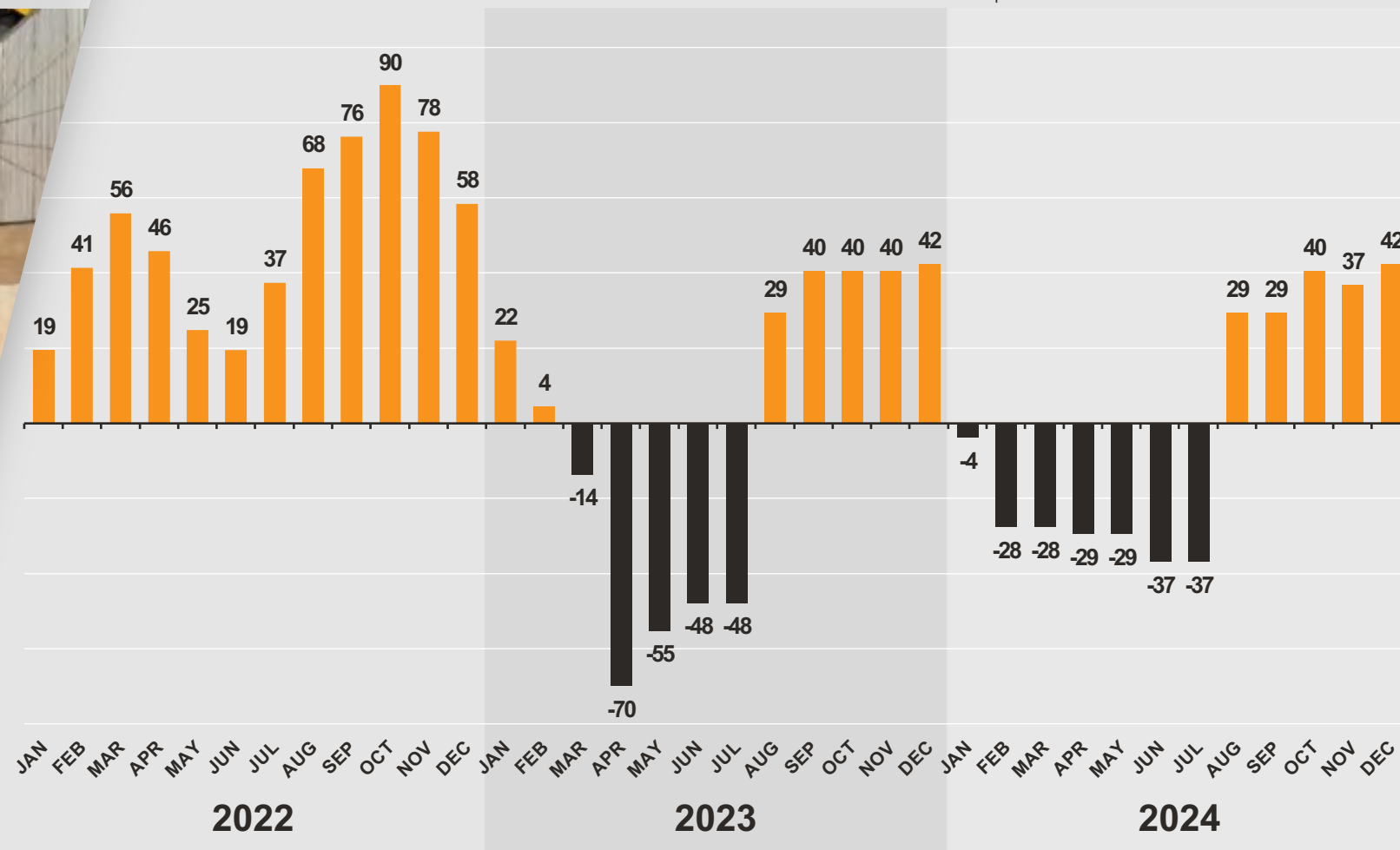
INFRASTRUCTURE COLLAPSE



FREIGHT INFLATION

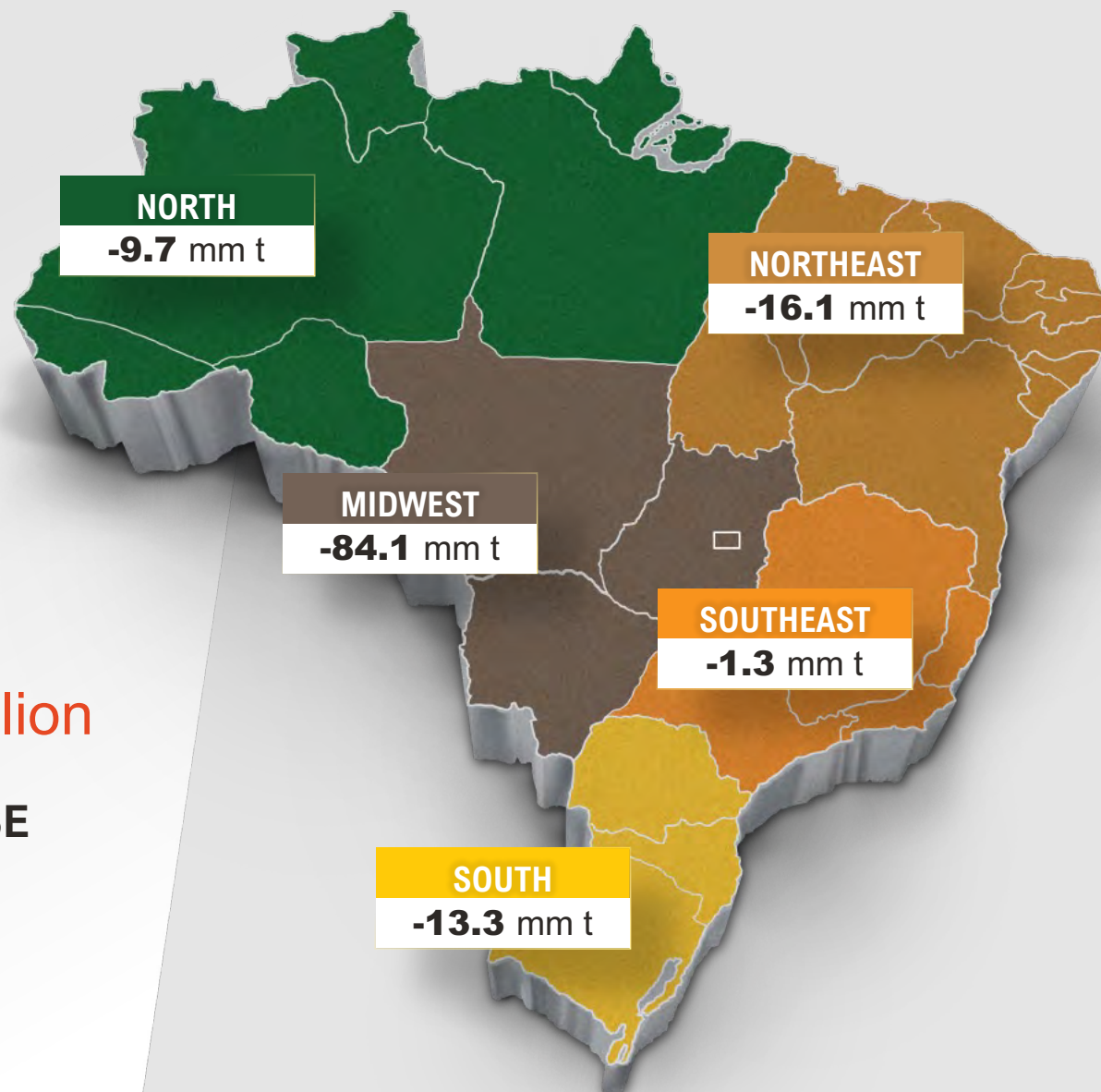


PREMIUMS IN BRAZILIAN PORTS FOR SHIPMENTS BETWEEN JANUARY/2022 AND DECEMBER 2024 US\$/TON OF SOYBEANS



STORAGE DEFICIT

DISTRIBUTION BY REGION



125 million
tons
2022/ 2023E

Source: Cogo Agribusiness Intelligence

STORAGE IN FARMS AROUND THE WORLD

INSTALLED CAPACITY
(% RELATIVE TO THE TOTAL FOR EACH COUNTRY)

	Canada	85%
	United States	65%
	European Union	50%
	Argentina	40%
	Brazil	15%

KEPLER IS PRESENT

ACROSS THE ENTIRE POST-HARVEST CHAIN



**Production
& Harvest**

1 Sourcing



Farm

2 Logistics



**Ports and Terminals
(Road/Rail/River)**

3 Export



4 Transformation



**Agribusiness
(E.g. Feed, Ethanol, Oil)**

5 Consumption



6 Digital

CENTRAL PILLARS

GLOBAL TREND

- Population growth
- Growing middle class
- Increased consumption of animal protein

BRAZIL AGRICULTURE

- Brazil's Leading Role in food production and export
- Increasing productivity

LOGISTICS AND INFRASTRUCTURE

- Storage deficit
- Need to improve transport infrastructure



KEPLERWEBER®



KEPLERWEBER[®]

GROWTH FACTORS

KEPLER DAY
2023

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

KEPLERWEBER®



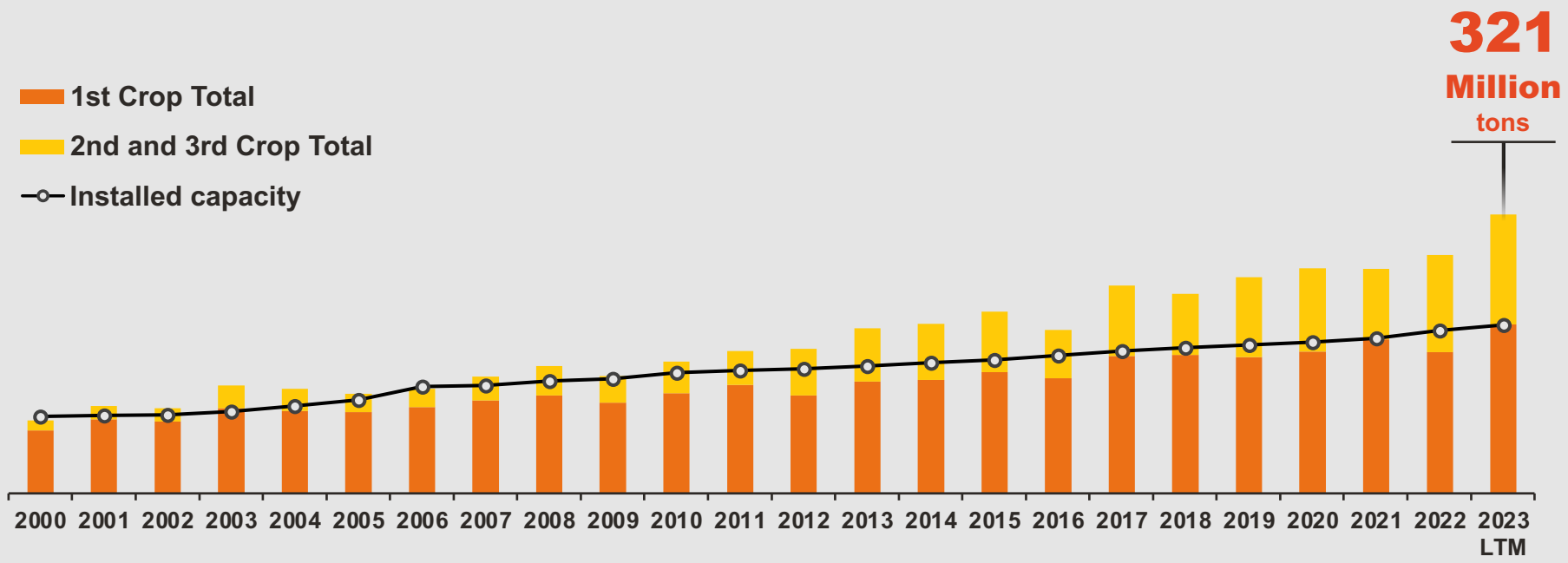
GROWTH FACTORS

BERNARDO NOGUEIRA
CHIEF SALES OFFICER

KEPLER DAY
2023

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

FIRST CROP EXCEEDS STATIC CAPACITY FOR THE FIRST TIME



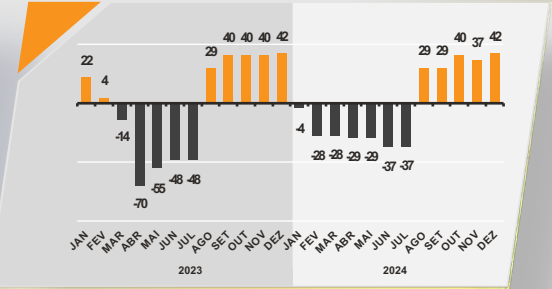
INFRASTRUCTURE COLLAPSE



FREIGHT INFLATION

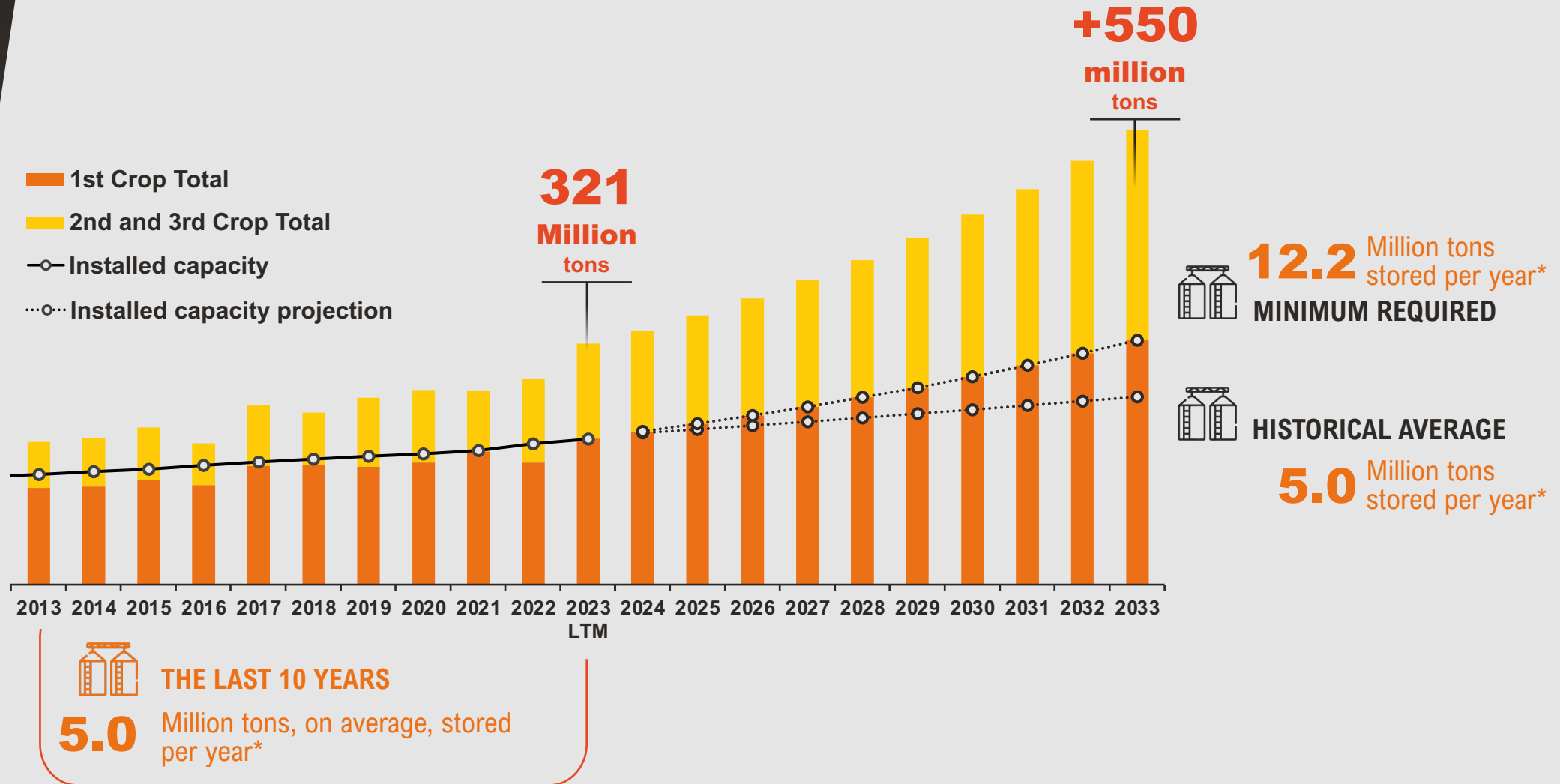


NEGATIVE PREMIUMS AT PORTS



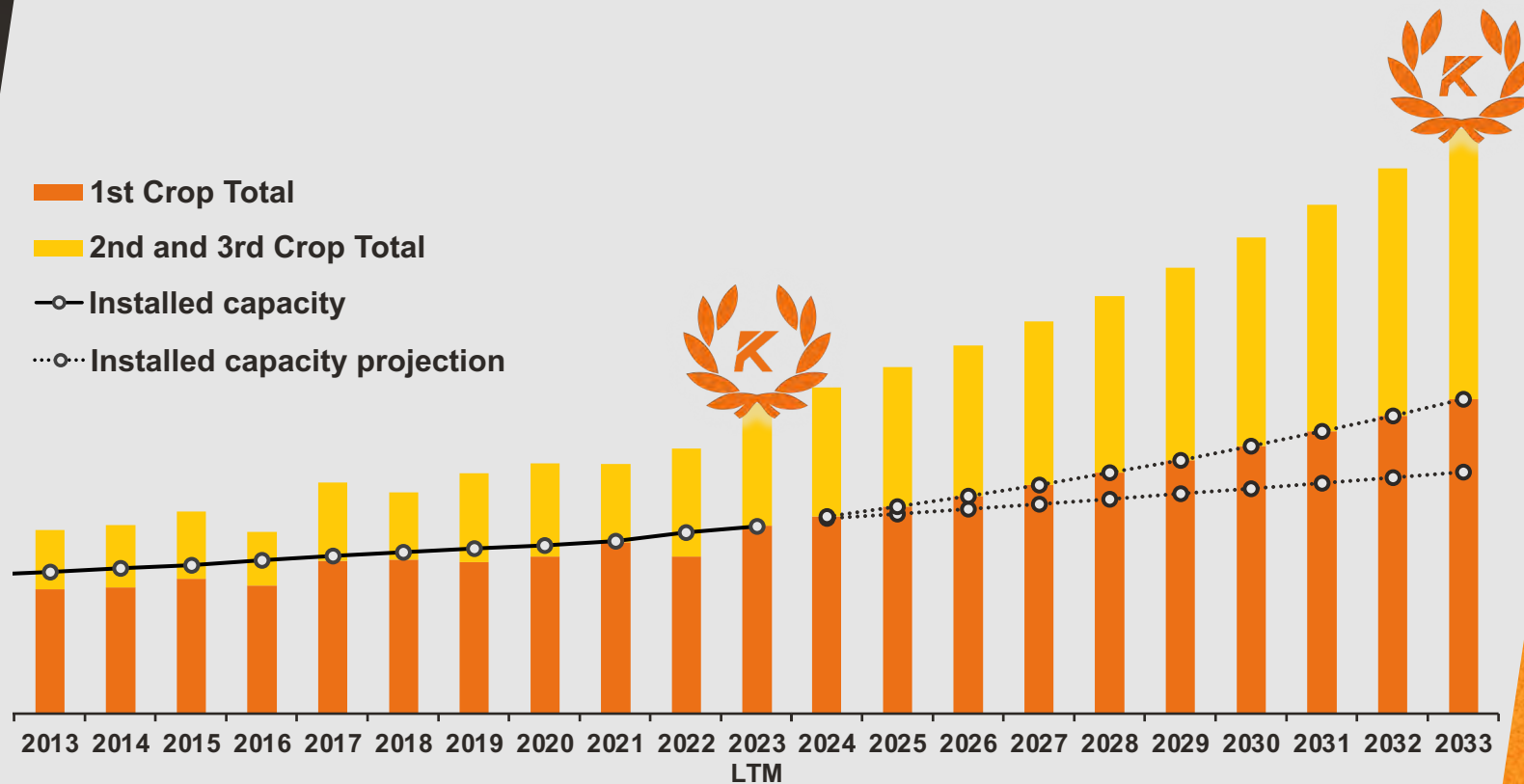
Source: COGO JULY 23 / Conab (National Supply Company).

STORAGE HAS BECOME CRITICAL AND WILL CONTINUE TO BE FOR THE NEXT DECADE



Source: COGO JULY 23 / Conab (National Supply Company). *Approximate estimate, considering the forecasts made by COGO.

STORAGE HAS BECOME CRITICAL AND WILL CONTINUE TO BE FOR THE NEXT DECADE



CUSTOMERS



KEPLER TEAM



EVOLUTION

KEPLERWEBER



AND KEPLER IS A STRATEGIC PARTNER FOR COMPANIES THAT TAKE BRAZILIAN AGRIBUSINESS TO THE WORLD

15,000

CUSTOMERS IN THE
PORTFOLIO

4,000

CUSTOMERS SERVED IN
2022

+10%

INCREASE IN
CUSTOMER PORTFOLIO¹



Rural Magazine Award³
22 times winner



A Granja Award³
36 times winner



1) Customer portfolio growth in 2022. 2) Share of GDP by companies served by Kepler Weber that are part of the Forbes 100. 3) In the Silos and Storage category.

AND KEPLER IS A STRATEGIC PARTNER FOR COMPANIES THAT

POWER BRAZILIAN AGRICULTURE

KEPLER QUALITY:
80% OF CUSTOMERS NAME KEPLER
AS HAVING THE BEST EQUIPMENT*

ON-TIME DELIVERY

CLOSENESS OF TECHNICAL ASSISTANCE
PRESENCE IN DISTRIBUTION CENTERS



*According to NPS Kepler survey conducted since 2018

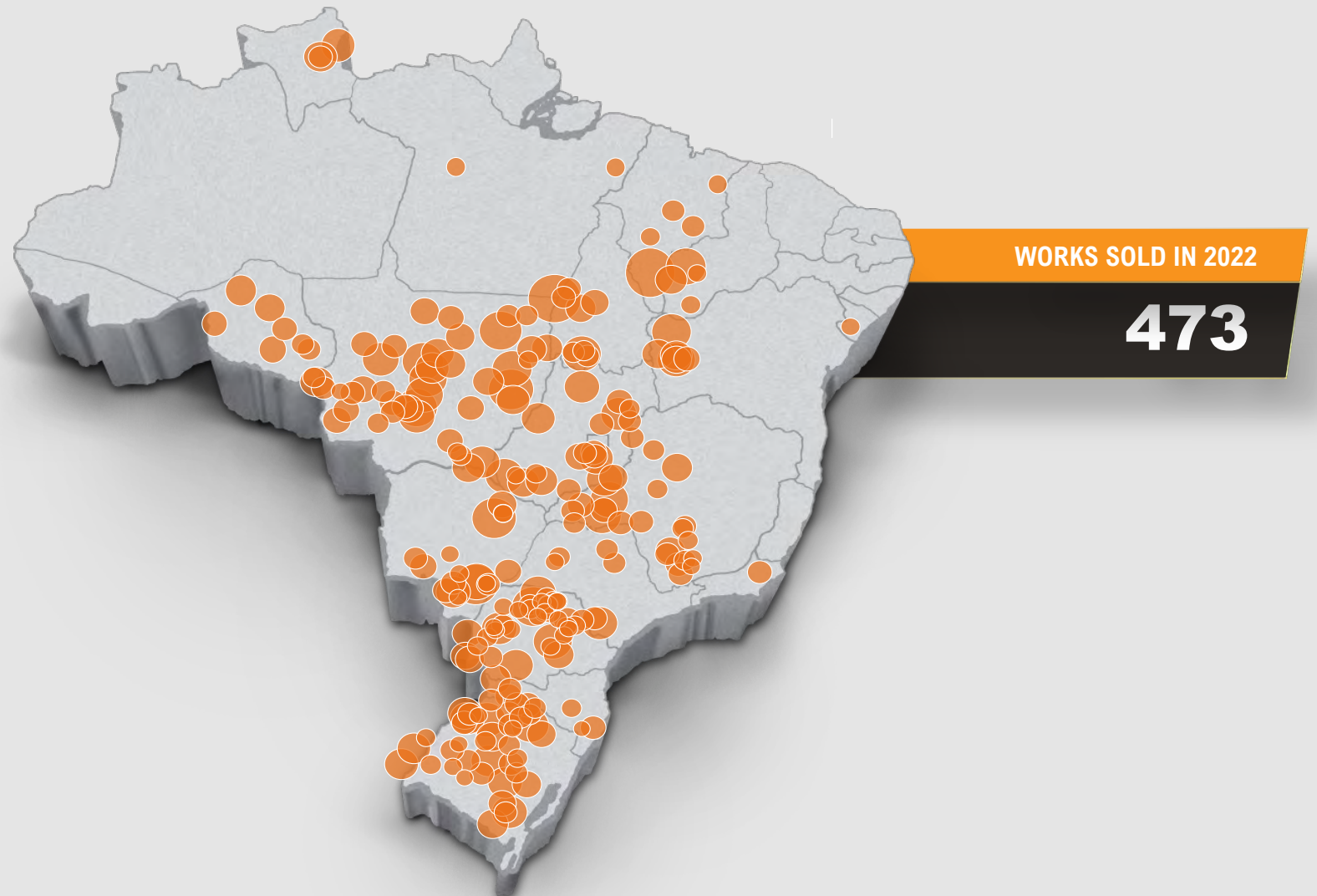




https://youtu.be/TruQtj_oGgg



AND THESE CUSTOMERS ARE SERVED BY THE
KEPLER TEAM



KEPLER TEAM EXPERIENCE

SALES TEAM

112



KEPLER TEAM EXPERIENCE

SALES TEAM

112

ENGINEERING

107



KEPLER TEAM EXPERIENCE

SALES TEAM

112

ENGINEERING

107

PRODUCTION AND LOGISTICS

1,110



KEPLER TEAM EXPERIENCE

SALES TEAM

112

ENGINEERING

107

PRODUCTION AND LOGISTICS

1,110

IMPLEMENTATION

93



KEPLER TEAM EXPERIENCE



SALES TEAM

112



ENGINEERING

107



PRODUCTION AND LOGISTICS

1,110



IMPLEMENTATION

93



KEPLER PROFESSIONALS

1,780





EVER-EVOLVING KEPLER JOURNEY

TECHNOLOGY FOR GROWING RECURRING REVENUES

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 YTD
DISTRIBUTION CENTERS	1	4	4	5	5	7	8
EXCLUSIVE PARTNERS - PDEK ⁽¹⁾	-	-	8	8	39	46	44
DIGITAL MARKETING: BUSINESS GENERATED THROUGH LEADS (BRL MILLION) ⁽²⁾	-	-	BRL 8	BRL 158	BRL 177	BRL 264	BRL 458
CONNECTED UNITS	-	-	4	112	314	375	1,700

1) There was no digital lead capture process before 2019;

2) There was no contractor development program;

FATORES DE CRESCIMENTO
EVOLUÇÃO CONSTANTE DA JORNADA KEPLER
 TECNOLOGIA PARA RECEITAS RECORRENTES CRESCENTES

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 YTD
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO	1	4	4	5	5	7	8
PARCEIROS EXCLUSIVOS - POCK IT	-	-	8	8	39	46	44
MARKETING DIGITAL: MÚLTIPLOS CANAIS ATENDENDO DE 100% DE QUALIDADE	-	-	118	158	177	264	458
CONNECTED UNITS	-	-	4	112	314	375	1,700



PROCER
 AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA

GROWTH FACTORS

EVER-EVOLVING KEPLER JOURNEY

TECHNOLOGY FOR GROWING RECURRING REVENUES



PROCER
AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA

1,700
CONNECTED
PLANTS



GROWTH FACTORS

EVER-EVOLVING KEPLER JOURNEY

TECHNOLOGY FOR GROWING RECURRING REVENUES



1,700
CONNECTED
PLANTS



MONITORING SERVICE

Grain conservation operation



PREDICTIVE SALES

Capacity expansions and data-driven modernization



REMOTE DIAGNOSIS

Operation and maintenance



E-COMMERCE SPARE PARTS

Wear and tear and programming



DATA FOR FINANCIAL AGENTS

Insurance companies, banks

KEPLERWEBER®



<https://youtu.be/vL73mCzHGEU>



SUMMARY GROWTH FACTORS

COMPETITIVE ADVANTAGE

WAREHOUSING SUPER-DECADE



BETTER CUSTOMERS



KEPLER TEAM/ EXPERIENCE AND PROXIMITY



CONSTANT EVOLUTION





KEPLER DAY 2023

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

KEPLERWEBER®



KEPLERWEBER[®]

**OPERATIONAL
EFFICIENCY**

**KEPLER DAY
2023**

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH



OPERATIONAL EFFICIENCY

FABIANO SCHNEIDER
INDUSTRIAL & PRODUCT DIRECTOR

HOW WE DELIVER

PROCESSES, PEOPLE, OPERATIONS



SAFE ENVIRONMENT



BUSINESS SUSTAINABILITY / ESG



INDUSTRY 4.0



PROCESS INNOVATION



SYSTEM AUTOMATION



DIGITIZATION IN MANUFACTURING



LEAN MANUFACTURING AND OFFICE



CONTINUOUS IMPROVEMENT



CUSTOMER FOCUS!

PURPOSE



Caring for life, protecting what comes from the earth with post-harvest solutions

A NEW “CROP OF PRODUCTS”

A product family platform through **the lean product development process (LPPD)**, which creates a dynamic intersection for the innovation and long-term success of our products.

THIS PROCESS ALLOWS:

PRODUCT DEVELOPMENT **IN A HIGHLY CHANGING ENVIRONMENT**

Connect our network of customers and partners to **INTERACTIVE PRODUCT DEVELOPMENT**

Practically apply the lean methodology **OPTIMIZING PROJECTS**

We explore interaction **THROUGHOUT THE PRODUCTION CHAIN**

Building a strong knowledge and products base for **MULTIPLE NEEDS**



LEAN PRODUCT AND
PROCESS DEVELOPMENT

NEW RANGE OF SILOS



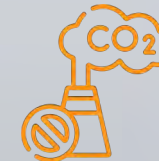
SAFER

Greater
resistance



6.7%
MORE RESISTANT

Lower Carbon
Emission



4.2%
REDUCED
EMISSIONS
(2,160 ton/year in
manufacturing)

"Carbon dioxide (CO2) is the most significant greenhouse gas emitted by the global steel industry. On average, 1.8 tons of CO2 are emitted for each ton of steel produced" (WORLDSTEEL, 2013, p. 02)"

NEW RANGE OF SILOS

DIGITAL
THERMOMETRY



INTERGRANULAR
MOISTURE SENSOR

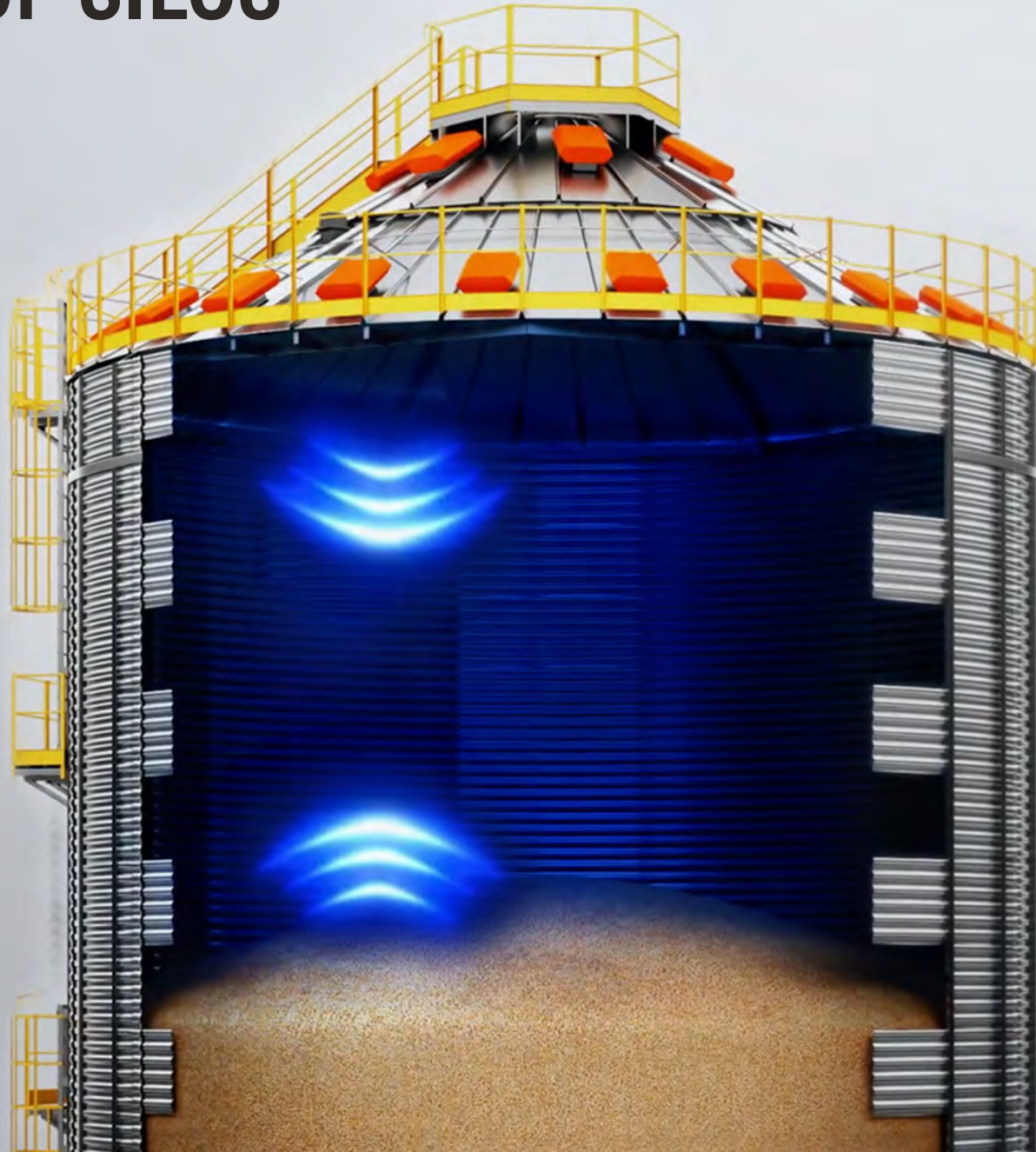


CO² SENSOR

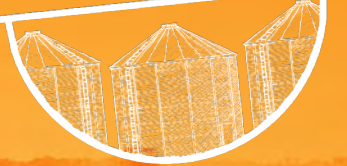


VOLUMETRIC
SENSOR

Approximate 95%
inventory accuracy

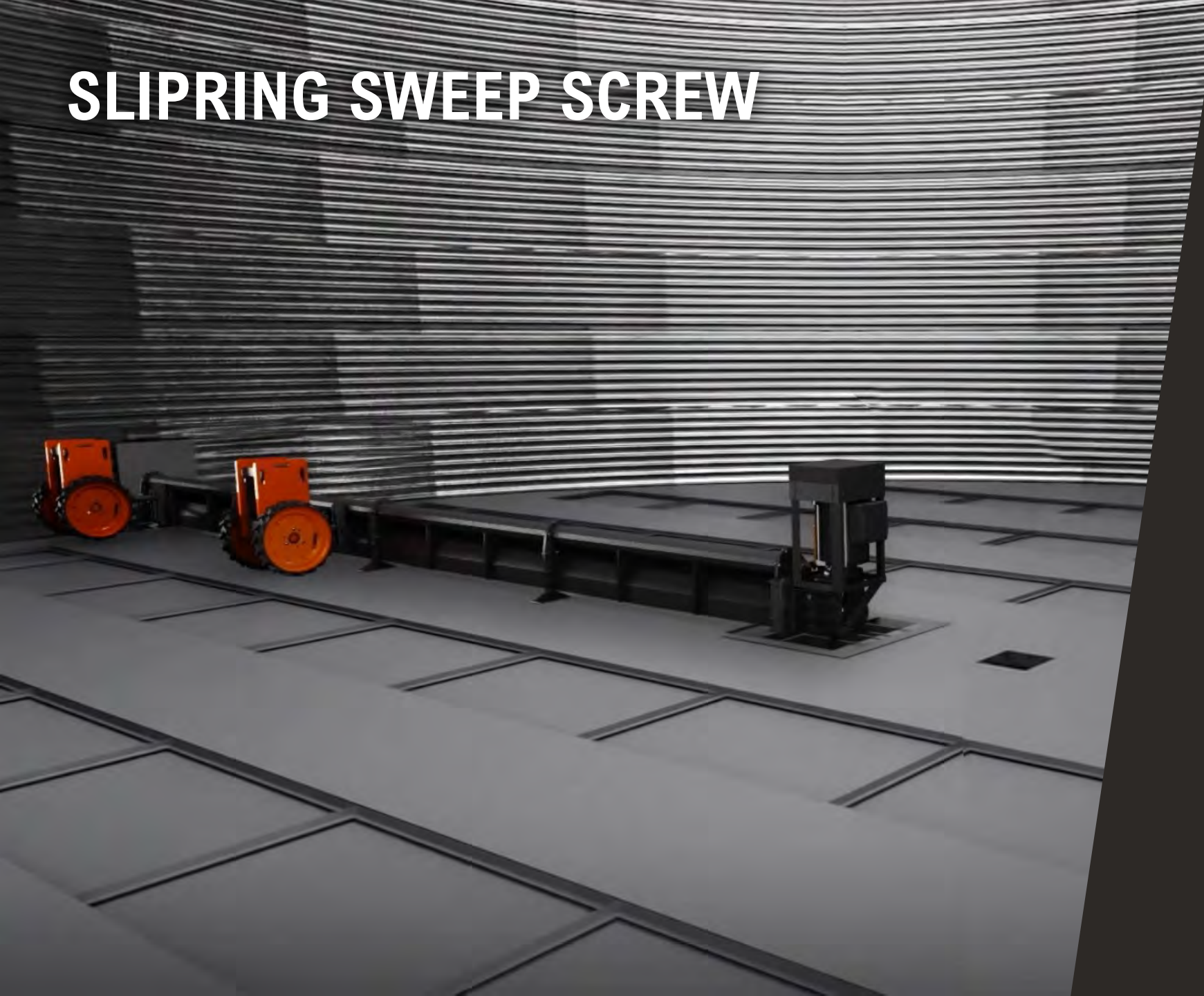


STANDARD
ABNT NBR
17066 SILOS



GREATER SAFETY
AND PROCESS
AUTOMATION

SLIPRING SWEEP SCREW



PRODUCT SAFETY

NO MORE WORKING IN CONFINED SPACES

The operation is carried out from
the outside of the silo,
**thus avoiding the need to
access the inside of the silo.**

KW MAX

PERFORMANCE

Electric
efficiency



11%

LESS ENERGY
CONSUMED

Thermal
efficiency



28%

REDUCED BIOMASS
CONSUMPTION

Reduced
carbon
emission



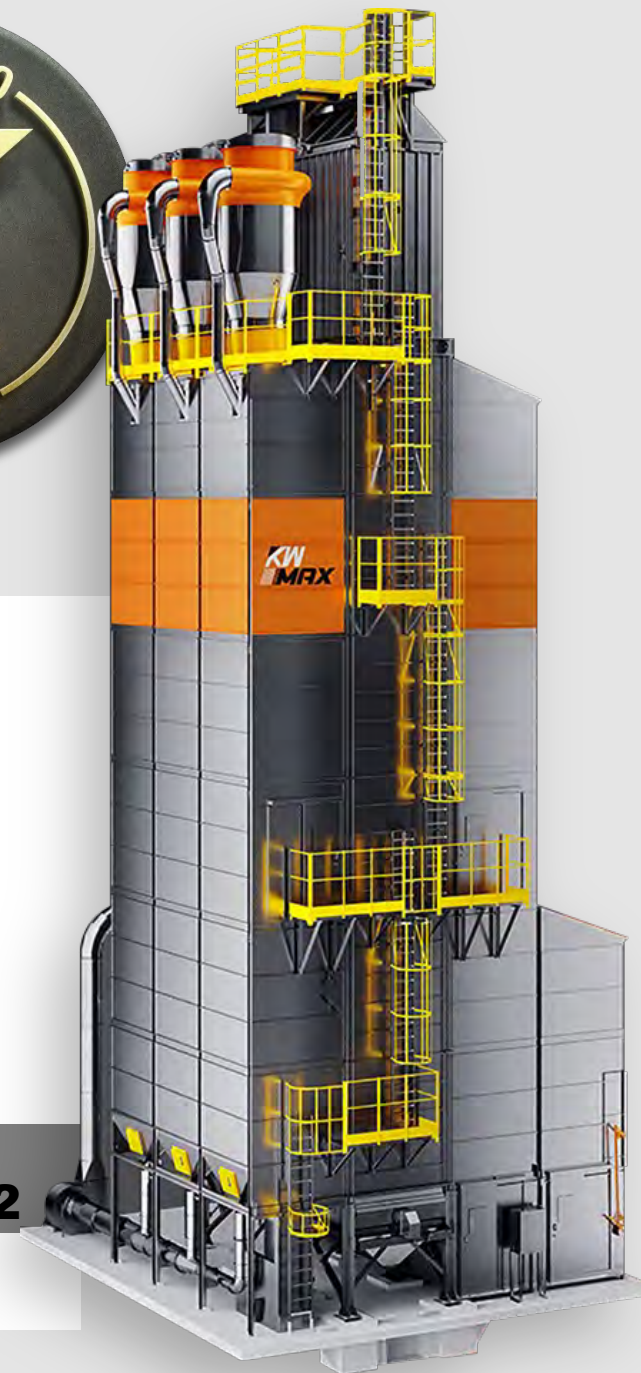
28%

REDUCED
EMISSIONS



271 tons
of CO₂

for every 99,000
tons of soybeans*



* Average operation in a crop year is 22 hours for 45 days.



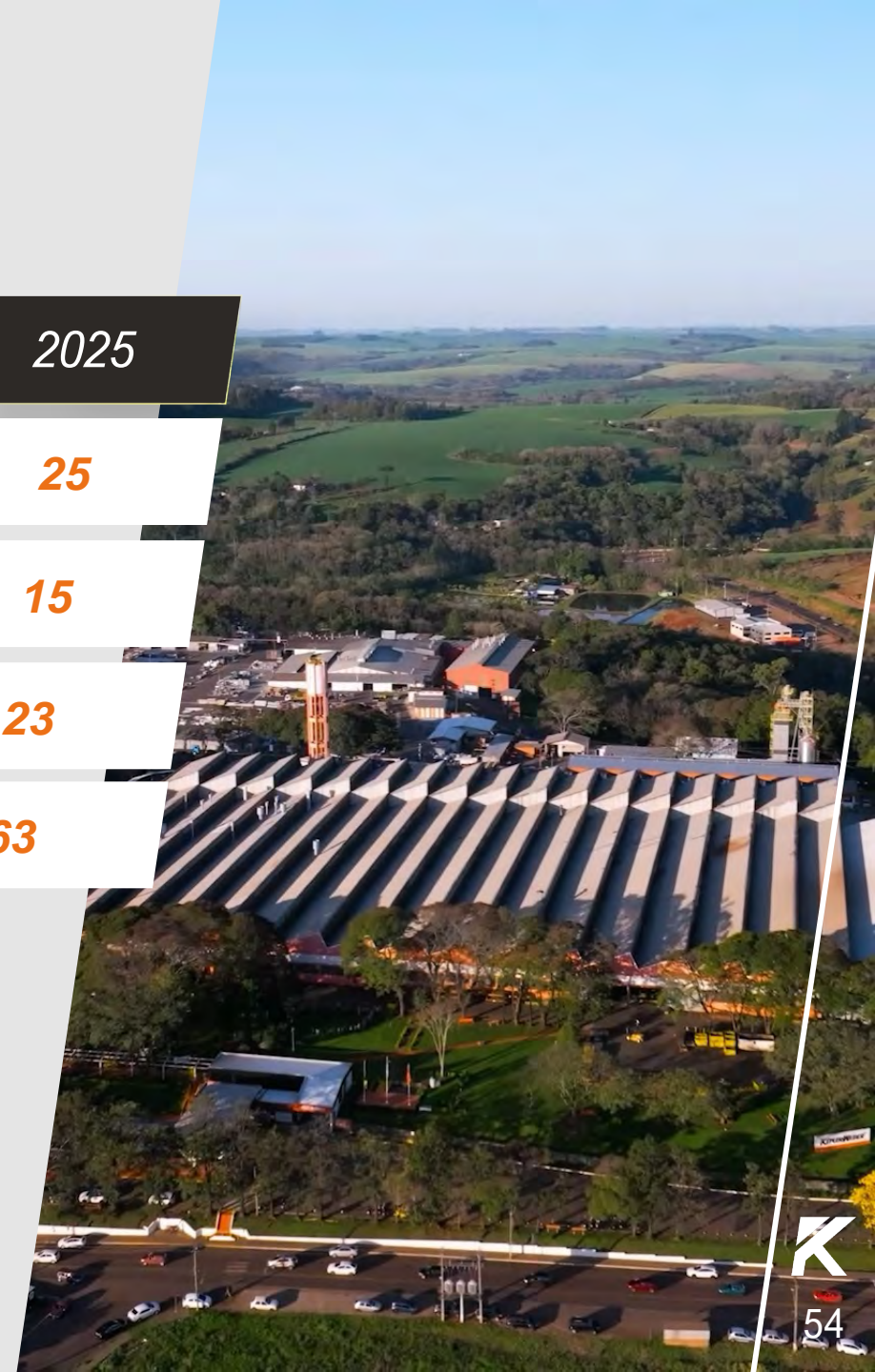
INCREMENTAL INVESTMENTS

HIGH IMPACT ON THE OPERATION

	2015	TODAY	2025
ROBOTS	8	13	25
LASER MACHINES	8	13	15
SOFTWARE SIMULATIONS	3	19	23
CONNECTED MACHINES*	18	46	63

FOCUS ON PRODUCTIVITY AND INDUSTRY **4.0**
INITIATIVES **PERFORMANCE AND RESULTS**

* Machines with CNC connected to the network. E.g.: Bending machines, laser, new paint, etc.



MAIN INVESTMENTS

FOCUS ON PRODUCTIVITY, AUTOMATION AND INDUSTRY 4.0 INITIATIVES

NEW RANGE OF PAINTING

ENVIRONMENTAL IMPACTS *



-40%

CO² EMISSION

-26%

ENERGY CONSUMPTION

-54%

EFFLUENT GENERATION

-99%

CO² EMISSION

FINAL PRODUCT QUALITY



GREATER
CORROSION
resistance

GREATER
SURFACE
resistance

EXCELLENT
FINISH

TECHNOLOGY



+95%
PAINT UTILIZATION

REAL TIME
MONITORING

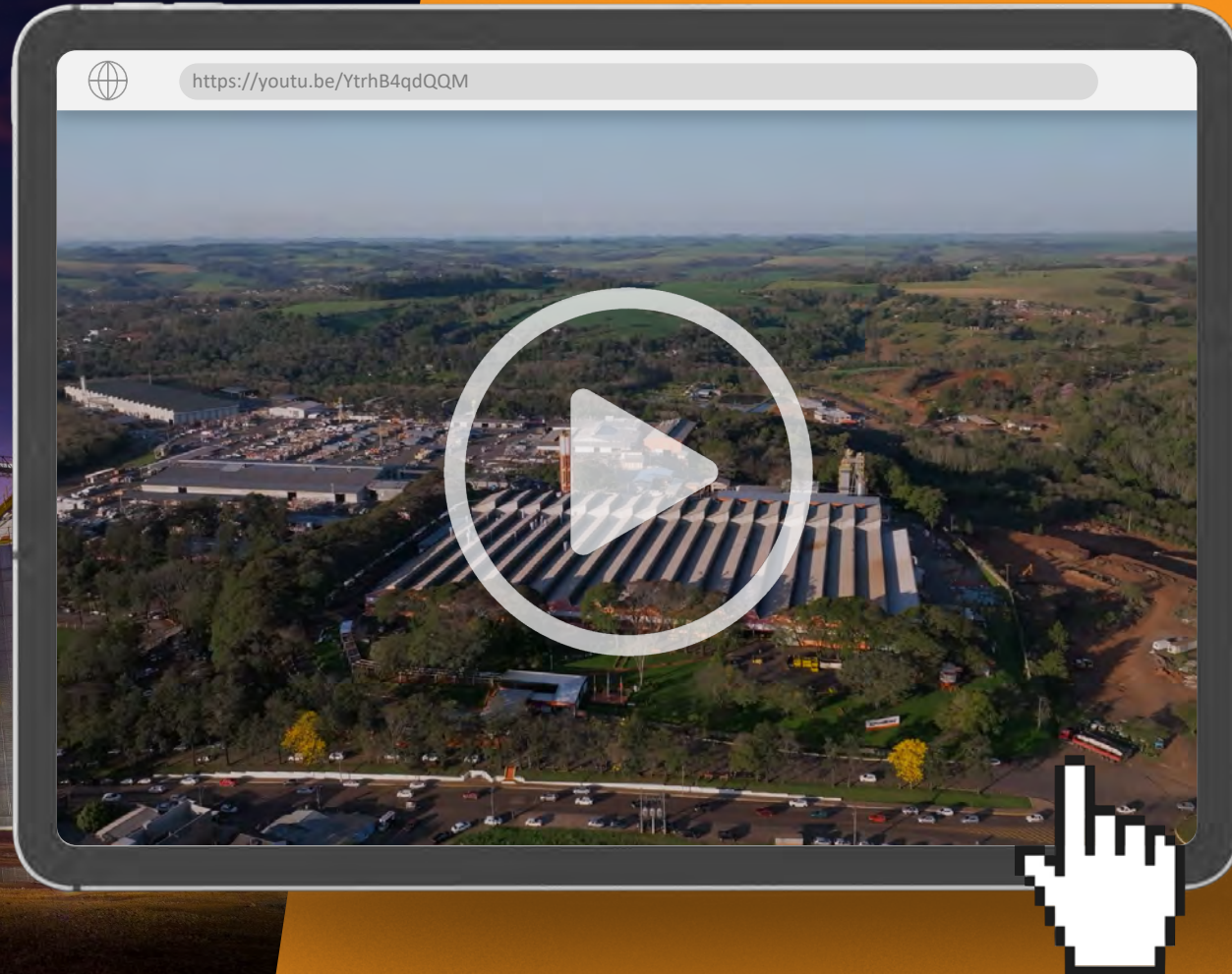
PRODUCTIVITY



SIGNIFICANT GAINS

+52%
PAINTING CAPACITY

* Use of physical area from gains from LEAN Journey projects * Based on the nominal capacity of the line.



OPERATIONAL EFFICIENCY

	2015	TODAY	2025
PRODUCTIVITY (Kg/h.H)	33.7	43.5	56.0
ON-TIME DELIVERY	28%	93%	97%
SCRAP	13.6%	11.9%	10.8%
KAIZENS	-	1,042	2,500

SCRAP REDUCTION

202
TONS OF SCRAP IN
2022



EFFICIENCY WITH SUSTAINABILITY

	2020	TODAY	2025
CO2 EMISSION (TON PER TON PROCESSED)	0.150	0.089	0.087
ELECTRICITY (KW PER TON PROCESSED)	227	219	208
WATER CONSUMPTION (LITERS PER TON PROCESSED)	599	533	500
ENERGY GENERATED BY RENEWABLE SOURCES	62%	63%	65%

THE CO² REDUCTION IN 2023 IS EQUIVALENT TO

27,000
TREES PLANTED



KEPLERWEBER





KEPLERWEBER[®]

**KEPLER DAY
2023**

FINANCIAL DASHBOARD

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH



KEPLERWEBER®



**KEPLER DAY
2023**

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH

FINANCIAL DASHBOARD

PAULO POLEZI
CFO AND CHIEF IR OFFICER

PURPOSE

SUPPORT BUSINESS GROWTH,

BOTH ORGANIC AND INORGANIC, GENERATING VALUE BY SUPPORTING DECISION MAKING WITHIN THE BEST PARAMETERS RISK MANAGEMENT, GOVERNANCE AND OPTIMIZED CAPITAL STRUCTURE



**Revenue
Diversification &
Margin Resilience**



**Focus on Cost &
Expense Management**



**Growth with Low
Working Capital
Consumption**

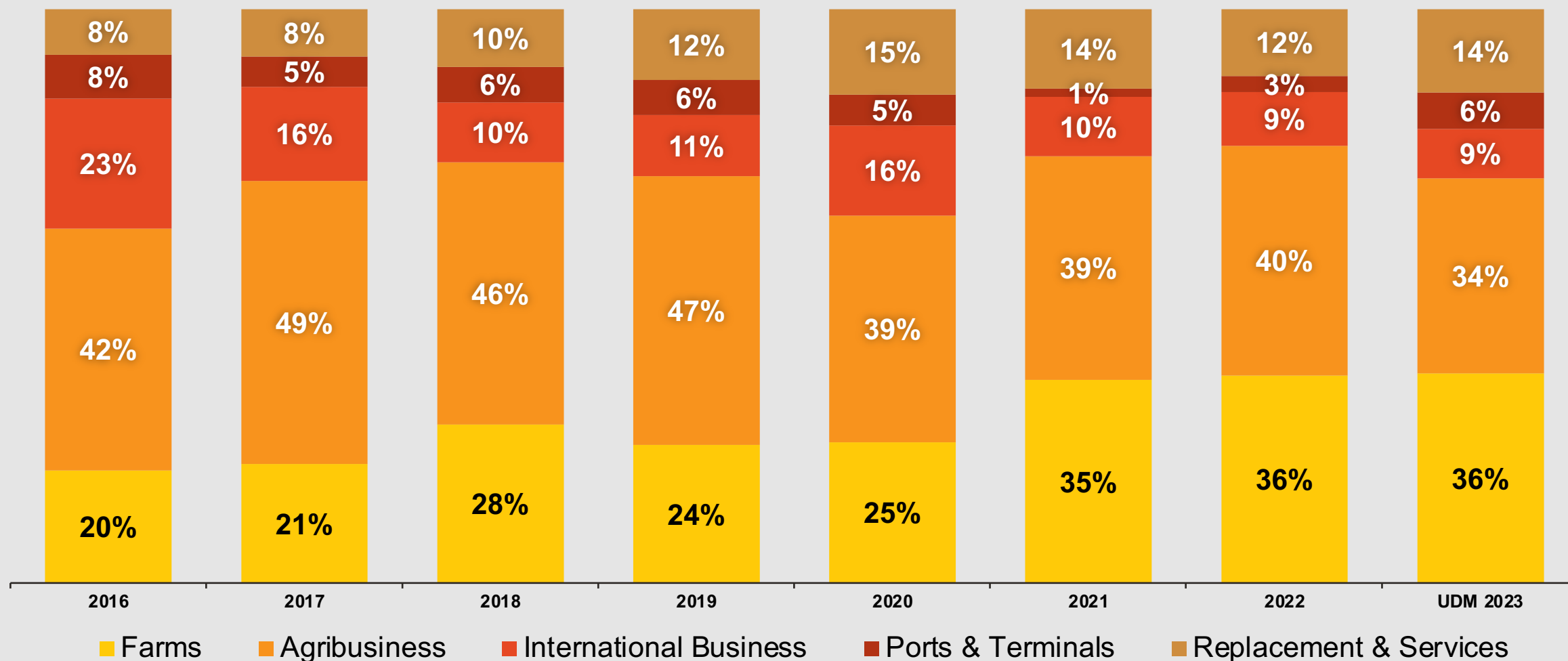


**Capital Allocation
Discipline (> ROIC)**

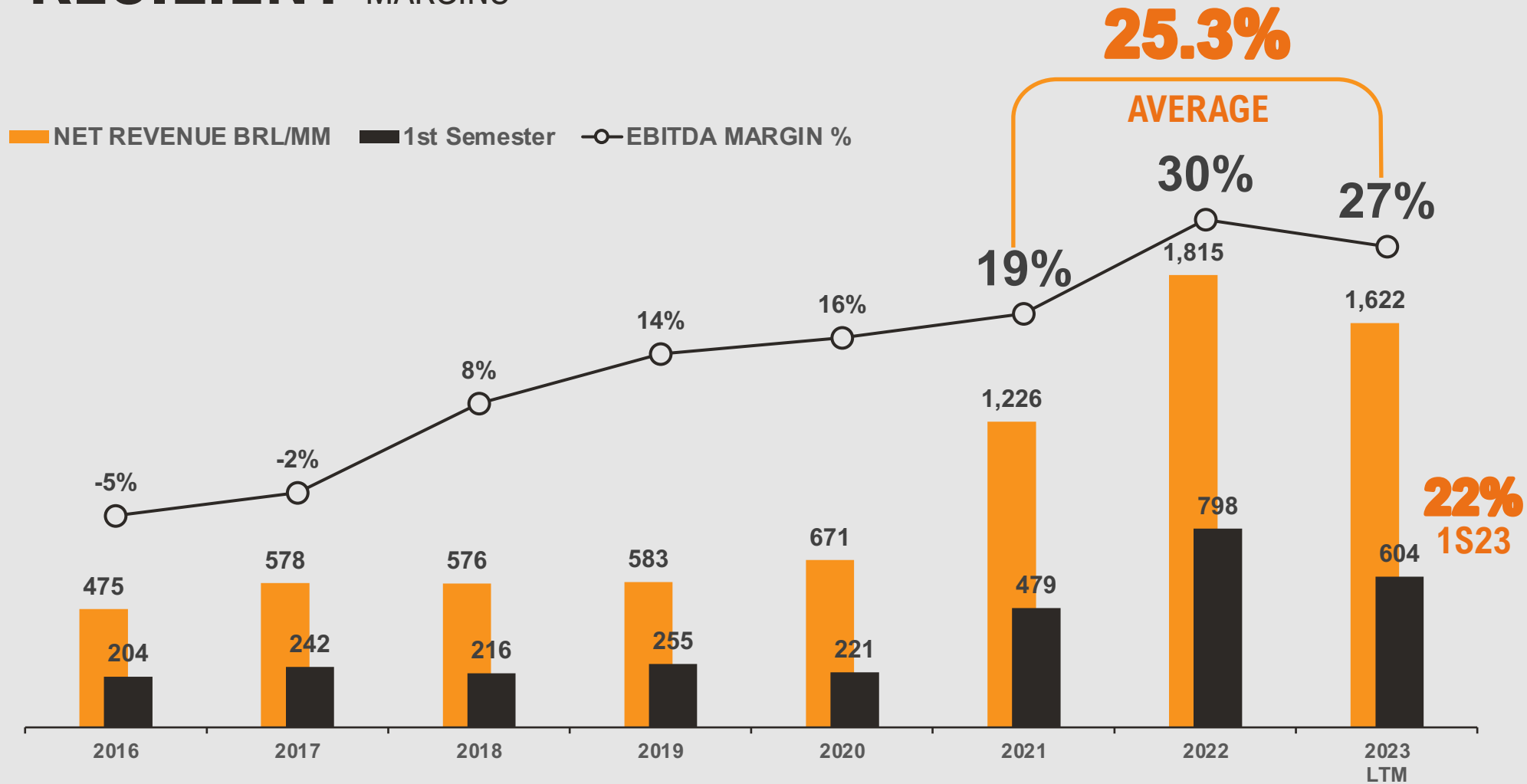


**Strong Cash
Generation and more
room for Dividends**

GREATER DIVERSIFICATION OF REVENUE
AND REDUCED CYCLICALITY,
ESPECIALLY THROUGH THE R&S SEGMENT



RESILIENT MARGINS



FOCUS ON

COST & EXPENSE MANAGEMENT

GREATER DIVERSIFICATION OF REVENUE

AND REDUCED CYCLICALITY, ESPECIALLY THROUGH THE R&S SEGMENT

GMD – MATRIX EXPENSES MANAGEMENT

	SALES OFFICER	FINANCIAL AND IR OFFICER	PEOPLE AND MANAGEMENT	PROJECT IMPLEMENTATION	INDUSTRIAL AND PRODUCT	LEGAL
Personnel expenses			✓			
IT & Communication Expenses		✓				
Commission Expenses	✓					
Travel & Vehicle Expenses		✓				
Trade Fairs & Exhibitions Expenses	✓					
Consumables					✓	
Maintenance Expenses					✓	
Rental Expenses					✓	
Third Party Services						✓
Other Miscellaneous Expenses		✓				
Raw Material Costs		✓				
Assembly Costs				✓		
Inventory Turnover		✓				
Contingency Management						✓



CROSS CONTROL

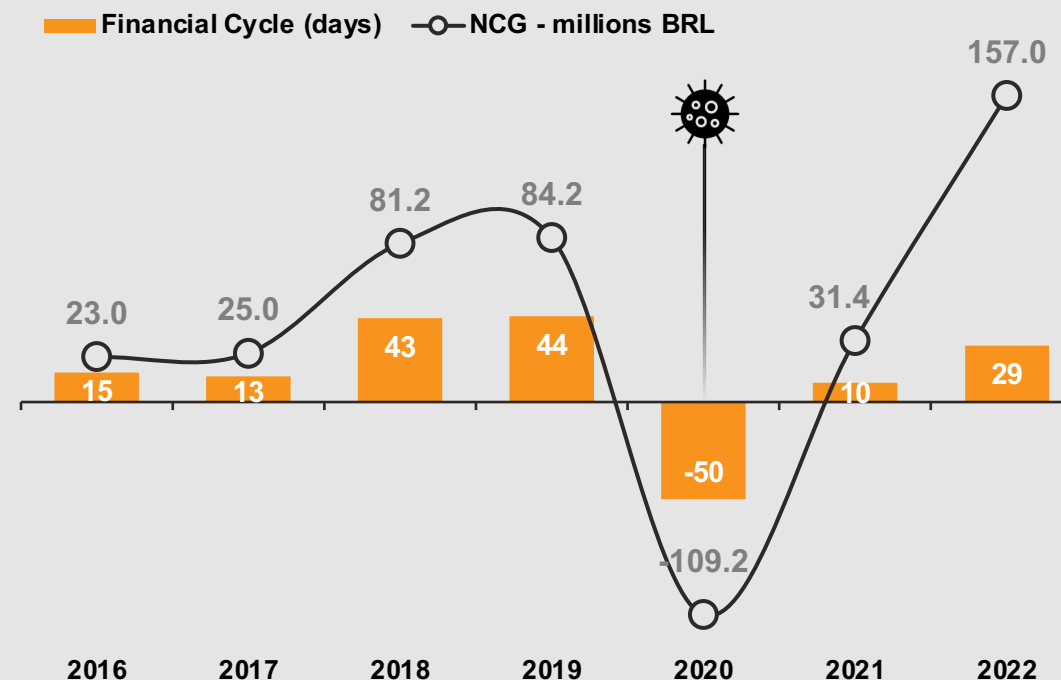
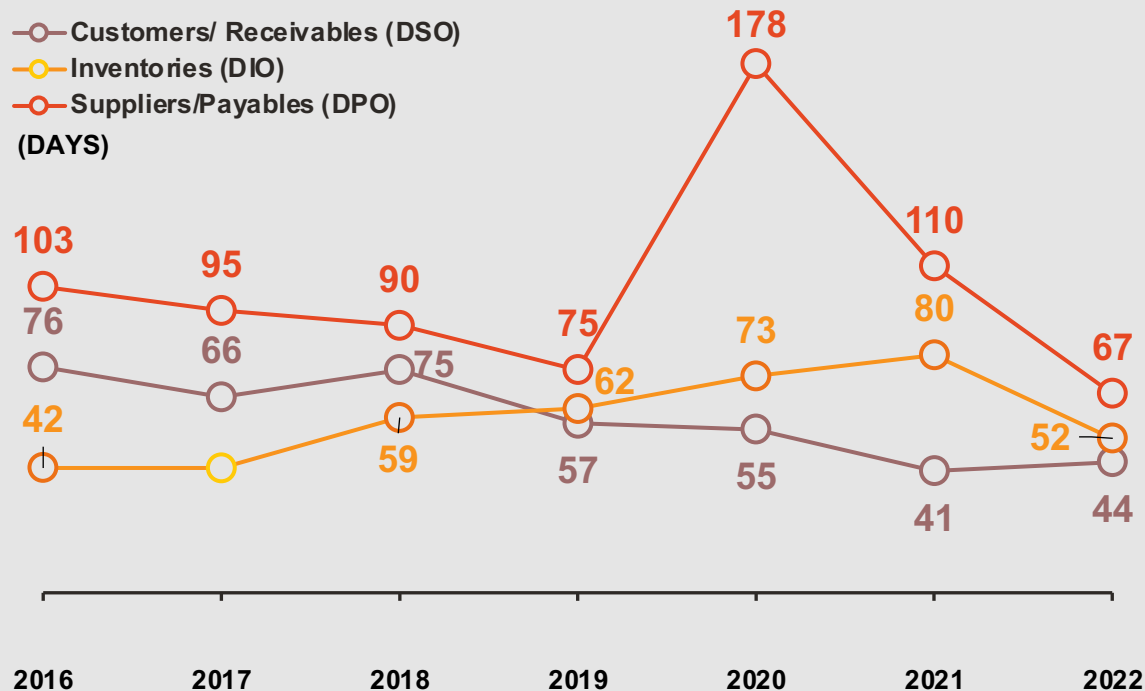


SYSTEMATIC
MONITORING



BREAKDOWN
OF EXPENSES

FOCUS ON WORKING CAPITAL OPTIMIZATION



INCREASED INTERNAL FOCUS ON MANAGING DSO, DIO, DPO AT OPERATIONAL LEVELS

DOWNWARD TREND COMPARED TO RECENT YEARS

BETTER INVENTORY COVERAGE TO ENSURE ON-TIME DELIVERY OF CONSTRUCTION PROJECTS

DIO (Inventories) = Value of the "Inventory" balance (current assets).

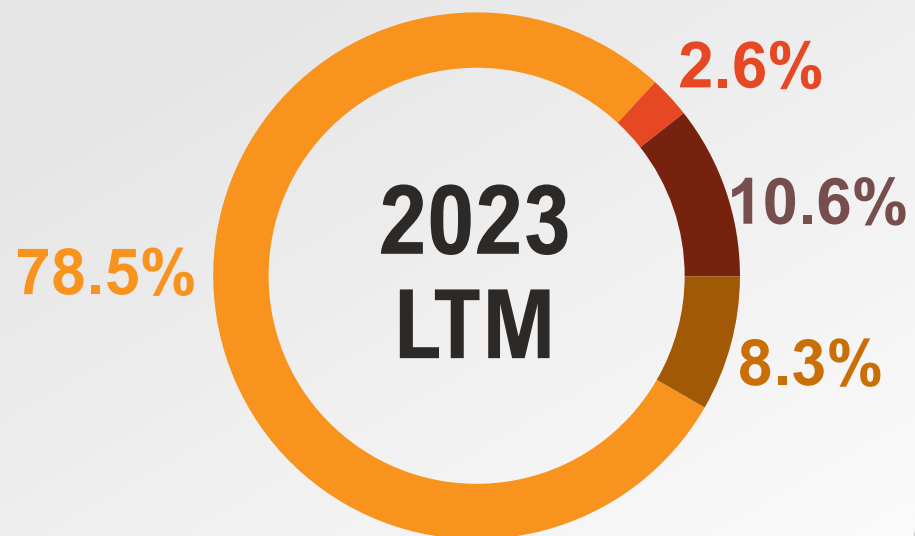
DSO (Customers/ Receivables) = Value of the balance of "Accounts receivable from Customers" (current/non-current assets); "Taxes to be recovered", "Prepaid expenses" and "Other receivables" (current assets).

DPO (Suppliers/Payables) = Balance of "Suppliers", "Salaries", "Customer Ad. Customers", "Taxes to be collected", "Commissions" and "Other accounts payable" (current liabilities).

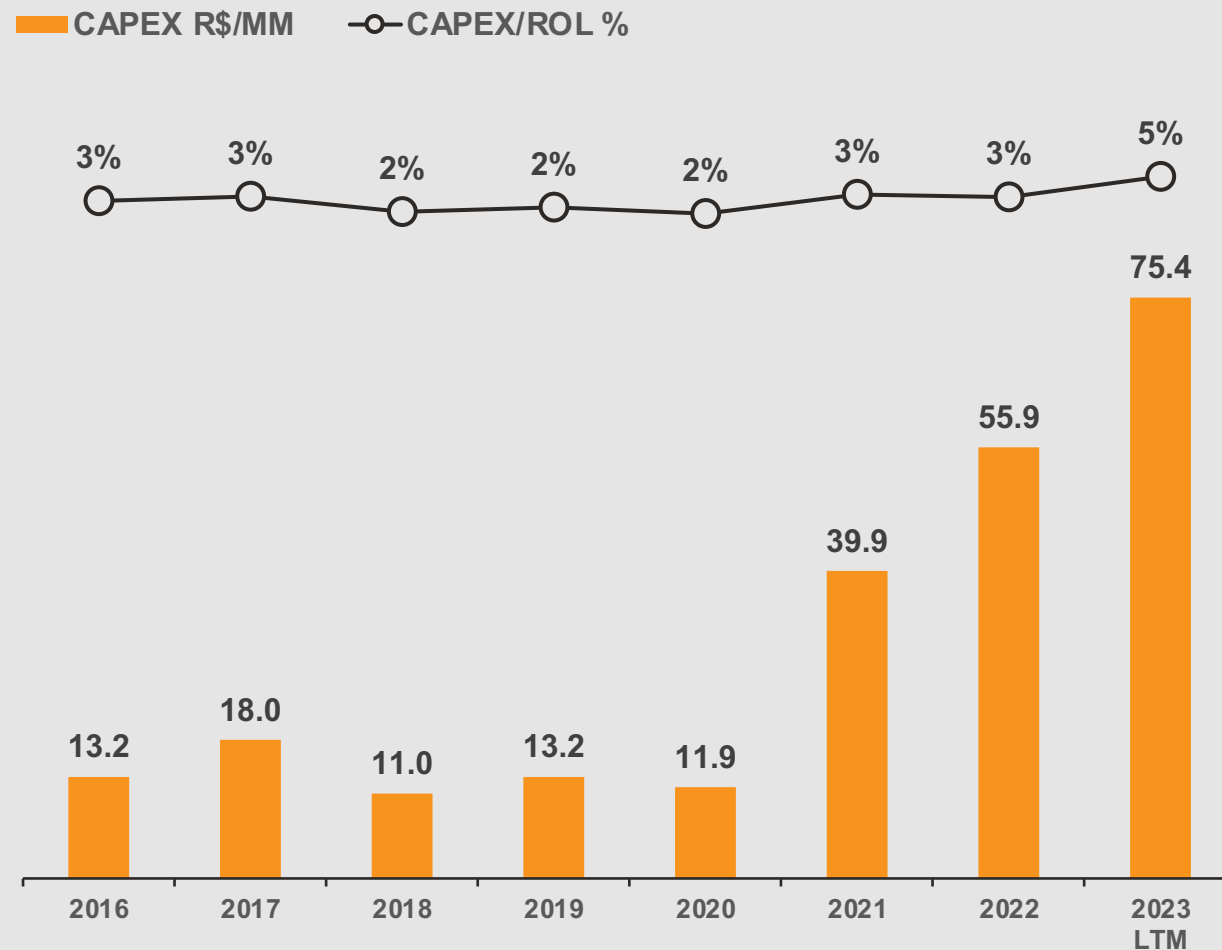
CAPEX

FOCUS ON PRODUCTIVITY, PLANT AUTOMATION

AND ESSENTIAL MAINTENANCE FOR PRODUCTION EQUIPMENT



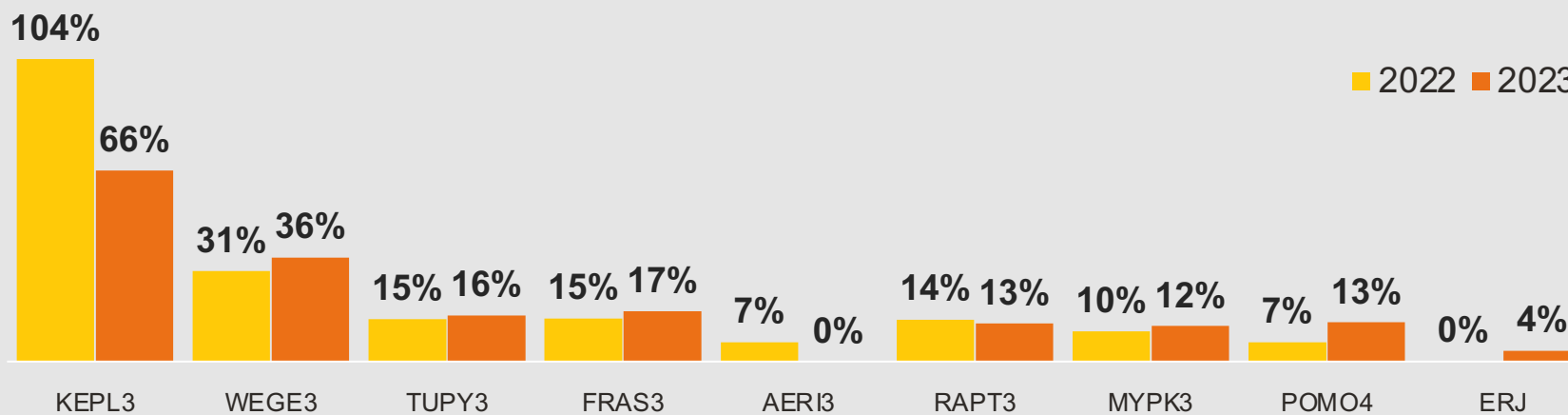
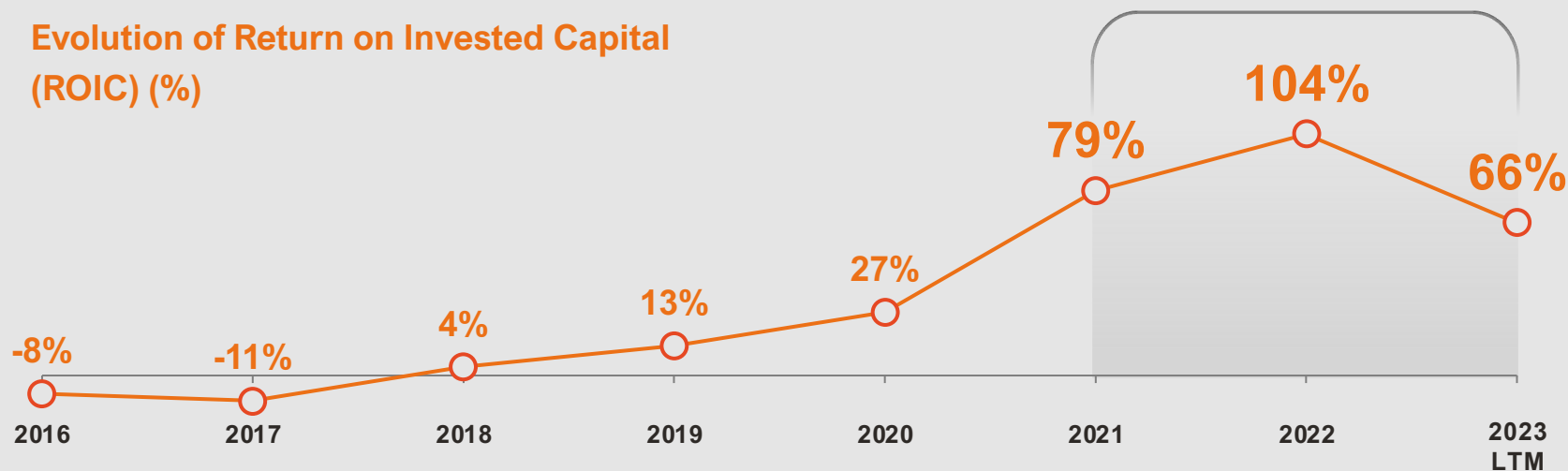
- Increased Manufacturing Capacity
- New Products
- IT
- Reforms / Legislation - NRs



CAPITAL ALLOCATION DISCIPLINE

SUSTAINING HIGH ROIC LEVELS IN THE LONG RUN

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



STRONG CASH GENERATION AND GREATER

ROOM FOR DIVIDENDS

FINANCIAL STRENGTH DUE TO STRONG CASH GENERATION, WORKING CAPITAL OPTIMIZATION AND LOW LEVERAGE

BRL 266.5 million
Gross Cash
June 2023

BRL 114.1 million
Net Cash
June 2023

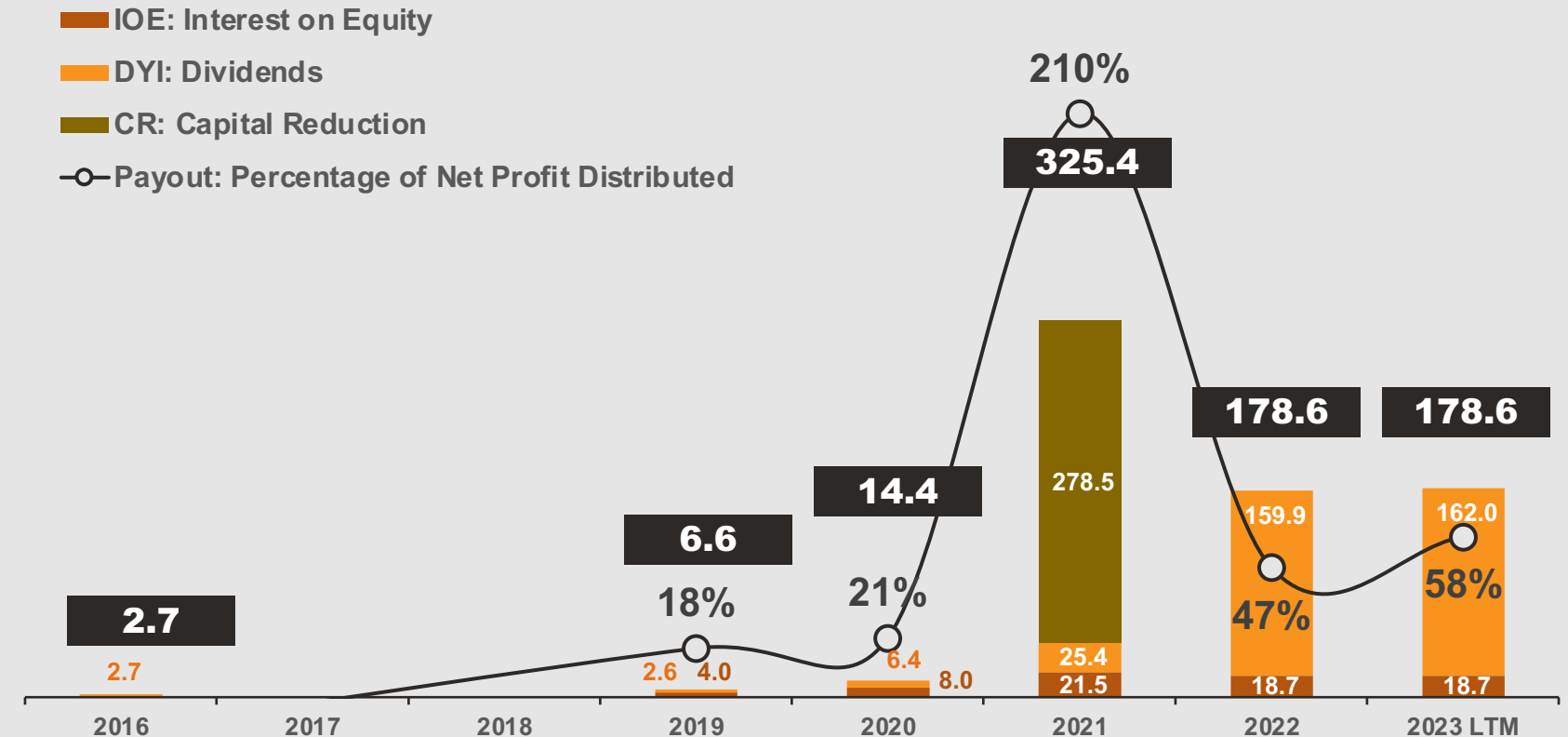


Chart data is presented on a cash basis.

KEY

MESSAGES & PRIORITIES



TOP 10

OVERALL
RANKING
HIGHLIGHT
SMALL CAPS



**1. FOCUS ON CAPEX
WITH INCREASED
PRODUCTIVITY**



**2. DISCIPLINED
MANAGEMENT OF
WORKING CAPITAL**



**3. EFFICIENT COST AND
MARGIN MANAGEMENT**



**4. ACCELERATING
M&A OPPORTUNITIES**



**5. MAINTENANCE OF THE
SHARE REPURCHASE
program**



**6. INCREASES IN THE FLOW
OF DIVIDENDS AND
INTEREST ON EQUITY**



2016

0.5 BI

4.9%

85.2%

TRADITIONAL

0.5 BI

5.2 MIL

0.7 MIL

37.7 MI



2 FACTORIES + 1 DC

0

P&L EVOLUTION



FINANCIAL PERFORMANCE

NET REVENUE (BRL)

EBITDA MARGIN

CPV/ROL



CAPITAL MARKET

LISTING SEGMENT

MARKET CAP (BRL)

NUMBER OF SHAREHOLDERS

AVERAGE DAILY VOLUME (BRL)



BUSINESS RESILIENCE

NET REVENUE R&S(BRL)

FACTORY & CD

DIGITAL SOLUTIONS

ANO FECHADO
EM AGOSTO

2023

1.6 BI

27.0%

65.7%

NEW MARKET

2 BI

70.8 MIL

15.4 MILLION

235.0 MI

2 FACTORIES + 8 DC



1,700 UN.



PROCER
AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA



KEPLERWEBER



KEPLER DAY
2023

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH



KEPLERWEBER



KEPLERWEBER®

KEPLER DAY
2023

THANK YOU

RESILIENCE, CONSISTENCY AND GROWTH