



KEPLER DAY

2 0 2 4

KEPLERWEBER

PROGRAMAÇÃO

- 01 ABERTURA**
Luiz Tarquínio Presidente do Conselho de Administração
- 02 TRAJETÓRIA E VISÃO KW**
Bernardo Nogueira Diretor Presidente
- 03 PILARES ESTRATÉGICOS KW2030**
Fabiano Schneider Diretor Industrial & Produto
Diego Wenningkamp Diretor de Implantação Projetos e Serviços Digitais
Murilo Schneider Co-CEO Procer

- 04 PAINEL GIGANTES DO AGRO**
Moderador: Jean Oliveira Diretor Comercial
Convidados: Airton Galinari CEO Coamo
Frederico Logemann Head Inovação e Estratégia SLC Agrícola
Geraldo Berger VP Bayer América Latina
Pedro Palma CEO Rumo
- 05 INDICADORES FINANCEIROS**
Renato Arroyo Diretor Financeiro e RI
- 06 Q&A**
- 07 CONSIDERAÇÕES FINAIS E ENCERRAMENTO**
Bernardo Nogueira Diretor Presidente

The background of the image shows three large, cylindrical industrial silos made of corrugated metal. Each silo has a yellow safety railing around its top edge and a red banner with the 'KEPLERWEBER' logo. The silos are situated in an open area with green corn plants in the foreground. The sky is blue with some light clouds. On the left side of the image, there are large, abstract geometric shapes in orange and dark grey that frame the text.

ABERTURA

LUIZ TARQUÍNIO

Presidente do Conselho de Administração

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER

The background of the image shows three large, cylindrical industrial silos made of corrugated metal. Each silo has a yellow safety railing around its top edge and a red banner with the 'KEPLERWEBER' logo. The silos are situated in an open area with green corn plants in the foreground. The sky is blue with some light clouds. On the left side of the image, there are large, abstract geometric shapes in orange and dark grey that overlap the silos and the text.

TRAJETÓRIA E VISÃO KW

BERNARDO NOGUEIRA

Diretor Presidente

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER

COMO TUDO COMEÇOU

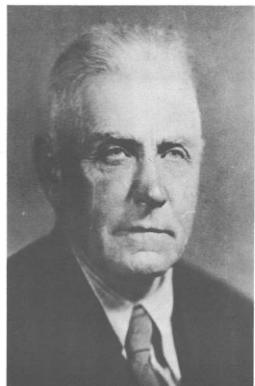
IMIGRAÇÃO DA FAMÍLIA KEPLER PARA O BRASIL



Navio com imigrantes alemães.
Bremen – 1896.



Porto do Rio de Janeiro por volta de 1900

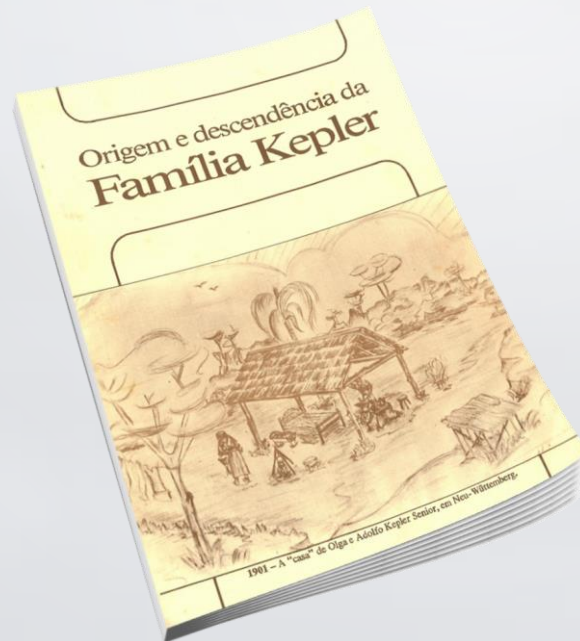


Adolfo Kepler Senior (Foto de 1936)



Olga Richter Kepler (Foto de 1937)

Rezar e trabalhar



Oficina dos Irmãos Kepler, 1925

HISTÓRIA COM MARCOS NOTÁVEIS E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

FASE 01

DA FUNDAÇÃO PARA O IPO



QUALIDADE



PESSOAS

1925
FUNDAÇÃO DA KEPLER IRMÃOS,
PEQUENA FERRARIA



1950
INÍCIO DA PRODUÇÃO DE
MÁQUINAS DE LIMPEZA E
EQUIPAMENTOS PARA GRÃOS

FASE 02

IPO E CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO



RELACIONAMENTOS



PORTOS

1975
INAUGURAÇÃO DO NOVO PARQUE
INDUSTRIAL EM PANAMBI - RS



1980
OFERTA PÚBLICA INICIAL
DA KEPLER (KEPL3)

1992
PRIMEIRO PROJETO
PORTUÁRIO EM SANTOS - SP



2004
INAUGURAÇÃO DA UNIDADE
FABRIL DE CAMPO GRANDE - MS

FASE 03

CRESCIMENTO E RETORNOS SUSTENTÁVEIS



EXCELÊNCIA
OPERACIONAL



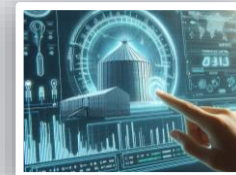
DIVERSIFICAÇÃO

2015
LEAN MANUFACTURING E
IMPLEMENTAÇÃO SAP



2016
INAUGURAÇÃO DO
PRIMEIRO CENTRO DE
DISTRIBUIÇÃO

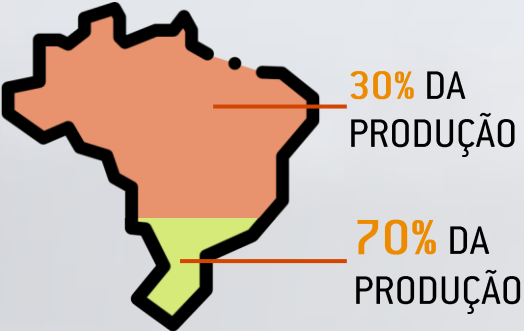
2022
ANÚNCIO DE
COMPRA DA PROCER



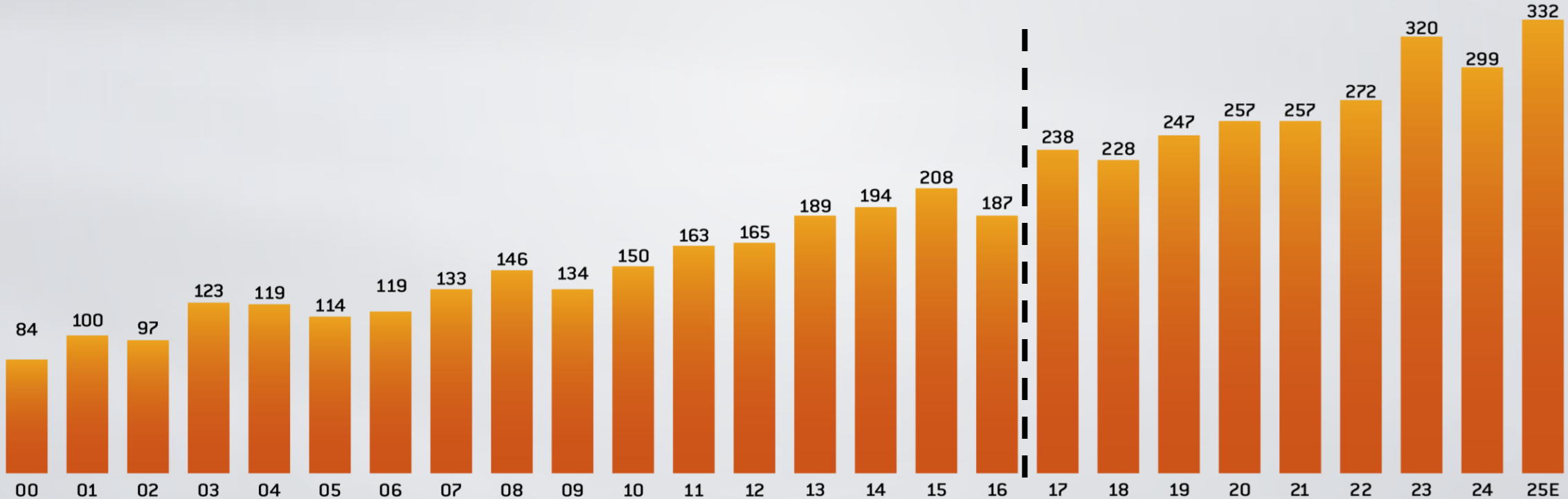
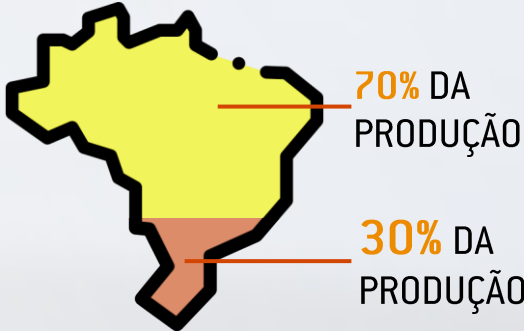
2025
MARCA DOS
100 ANOS

CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO E CAGR 5,7%

FASE 02



FASE 03

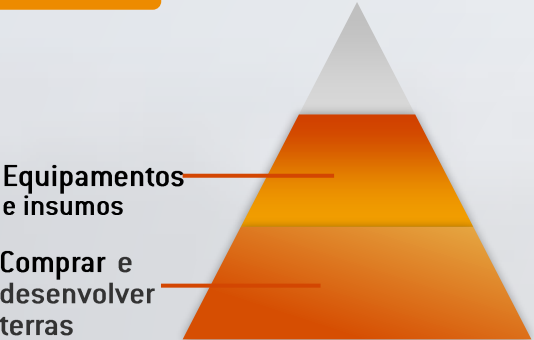


SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

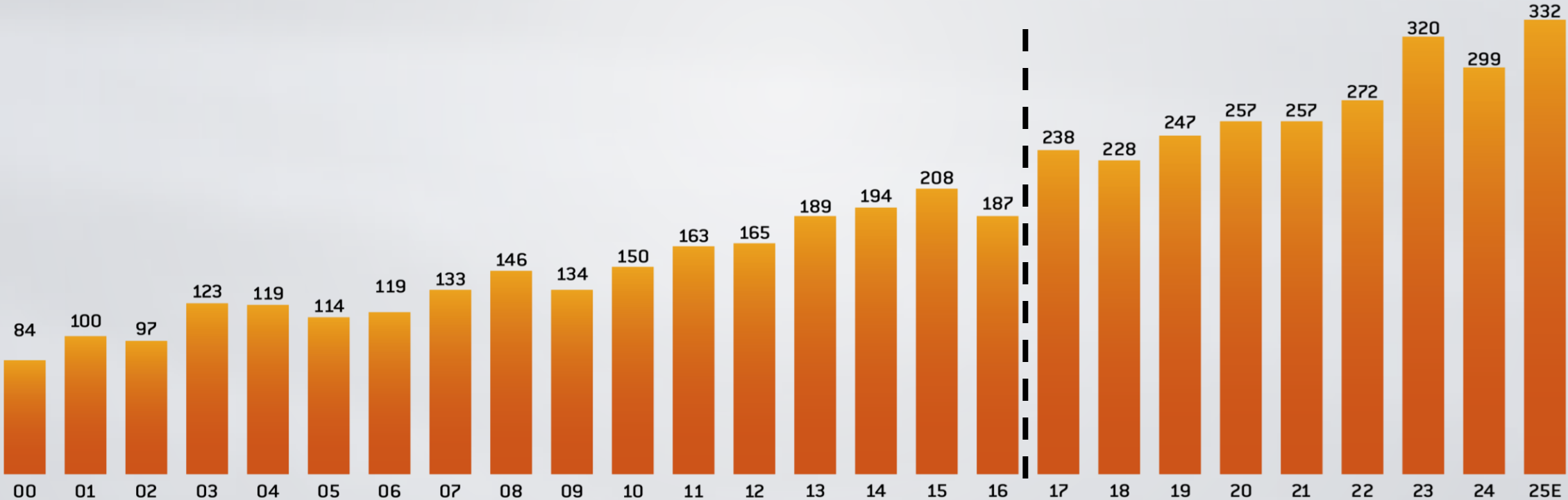
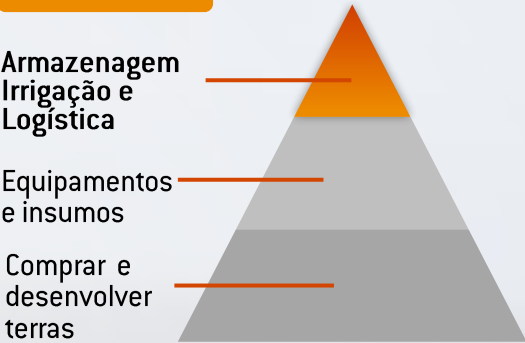
Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio

CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO E CAGR 5,7%

FASE 02



FASE 03



SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio

CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO E CAGR 5,7%

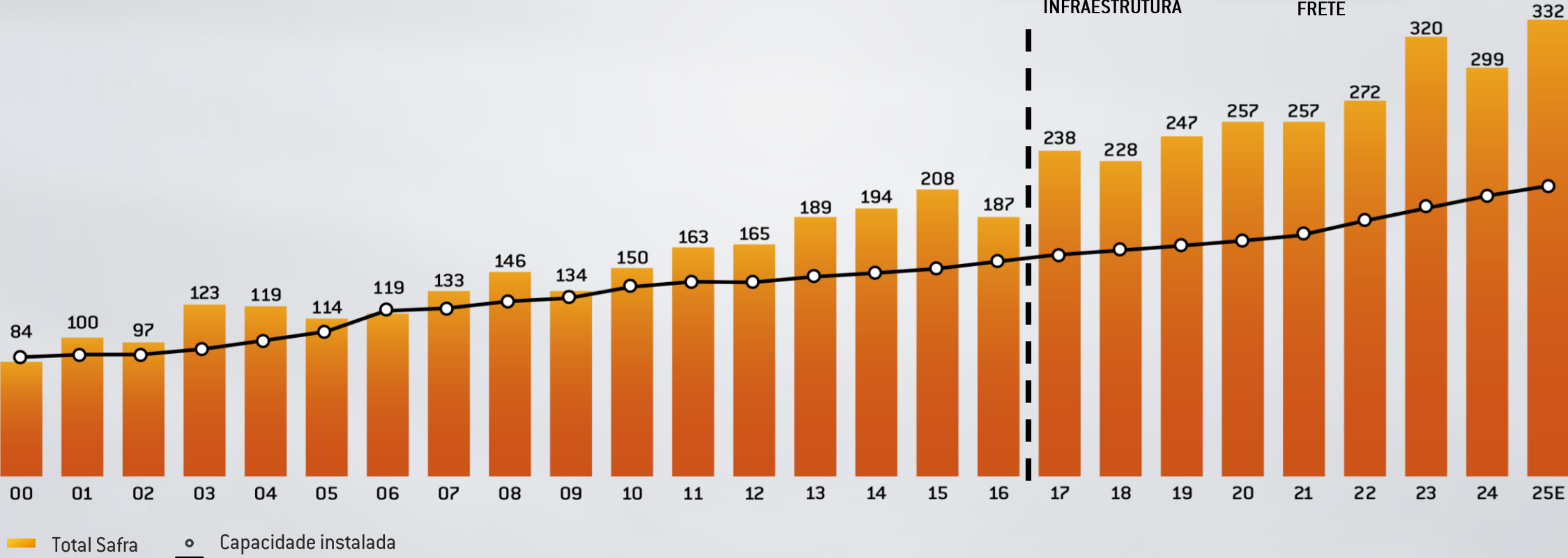
FASE 02

FASE 03



COLAPSO DA INFRAESTRUTURA

INFLAÇÃO DO FRETE



EVOLUÇÃO DA SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

(Milhões de toneladas)

FASE 02

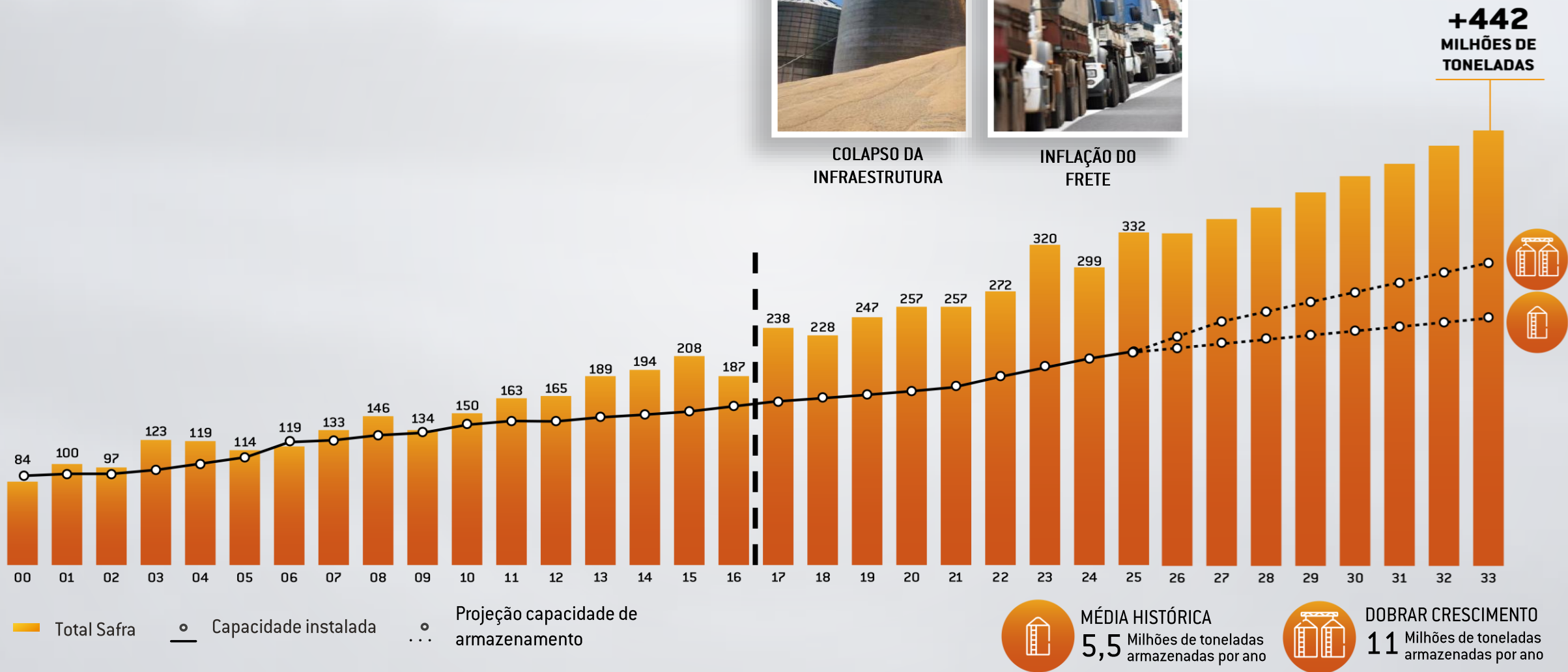
FASE 03



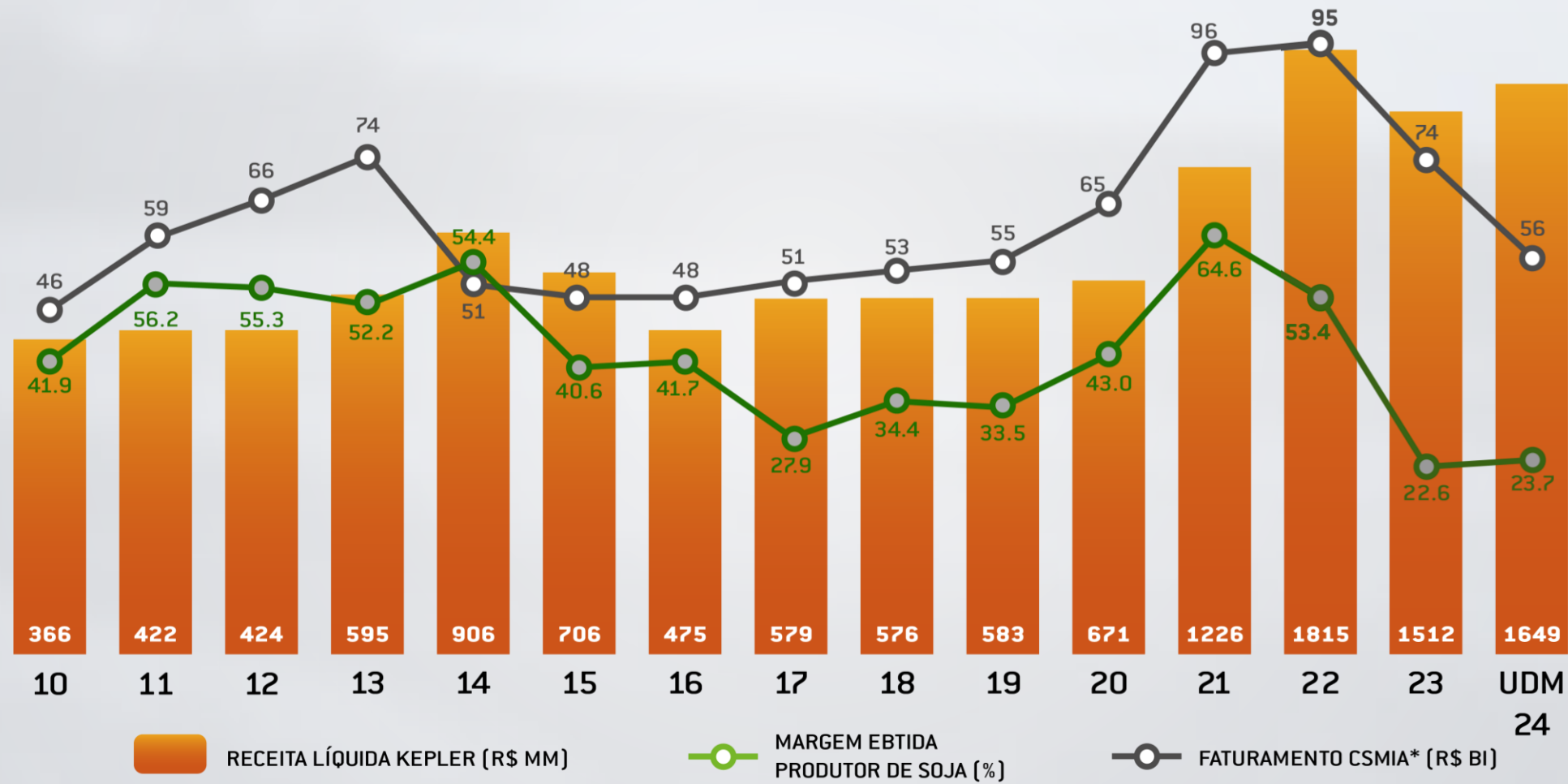
COLAPSO DA INFRAESTRUTURA



INFLAÇÃO DO FRETE



CORRELAÇÃO CICLOS DO MERCADO E RESULTADOS KEPLER



FATORES QUE SUSTENTAM O CRESCIMENTO

Fase 3

MERCADO

ARMAZENAGEM COMO
PRIORIDADE
(FATOR CRÍTICO)

PROJEÇÃO DE DOBRAR
A PRODUÇÃO + DÉFICIT

INDUSTRIALIZAÇÃO
DO AGRO
(EXEMPLO: ETANOL, BIODIESEL,
ÓLEO E RAÇÃO)



ESTRATÉGIAS KW 2030



Estratégia 1
Fortalecer liderança



**Inteligência e
Cobertura de
Mercado**



**Pesquisa &
Desenvolvimento**



**Excelência no
Atendimento**

ESTRATÉGIAS KW 2030

Estratégia 2

Aumentar mercado endereçável



Estratégia 1

Fortalecer liderança



Novos mercados

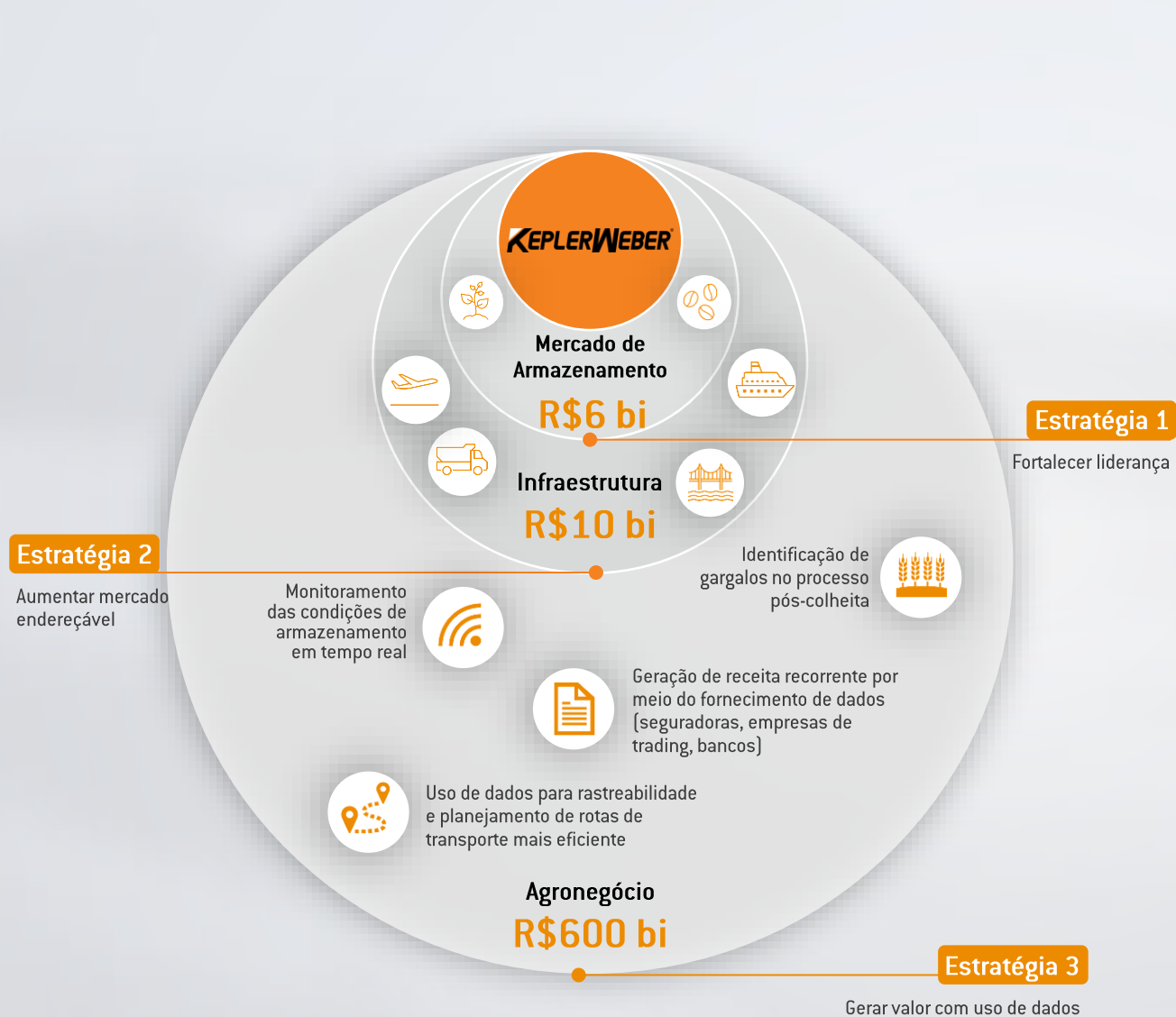


Novos modelos de negócio



Modernização de unidades

ESTRATÉGIAS KW 2030



ESTRATÉGIAS KW 2030

Diego
Wenningkamp



Fabiano
Schneider



Murilo
Schneider



Estratégia 2

Aumentar mercado
endereçável

Monitoramento
das condições de
armazenamento
em tempo real



Identificação de
gargalos no processo
pós-colheita



Geração de receita recorrente por
meio do fornecimento de dados
(seguradoras, empresas de
trading, bancos)



Uso de dados para rastreabilidade
e planejamento de rotas de
transporte mais eficiente



Agronegócio
R\$600 bi

Estratégia 3

Gerar valor com uso de dados

KEPLERWEBER

Mercado de
Armazenamento

R\$6 bi

Infraestrutura

R\$10 bi

PILARES ESTRATÉGICOS KW 2030

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER

**ESTRATÉGIA 1:
FORTALECER LIDERANÇA**

FABIANO SCHNEIDER

Diretor Industrial & Produto

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

NECESSIDADES E DESAFIOS

OTIMIZAÇÃO DE MÃO DE OBRA



AUMENTO DA CAPACIDADE



EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

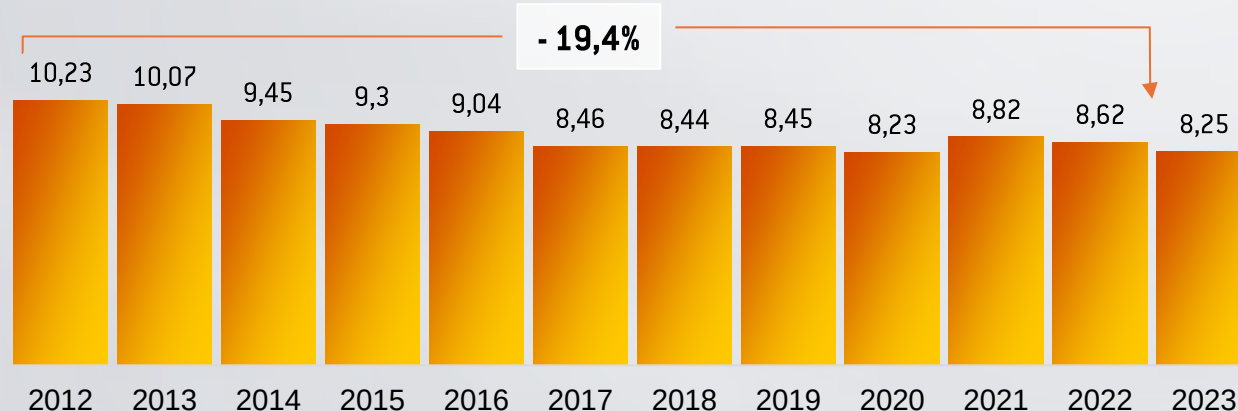


SEGURANÇA



SÉRIE HISTÓRICA

População ocupada no setor primário agronegócio

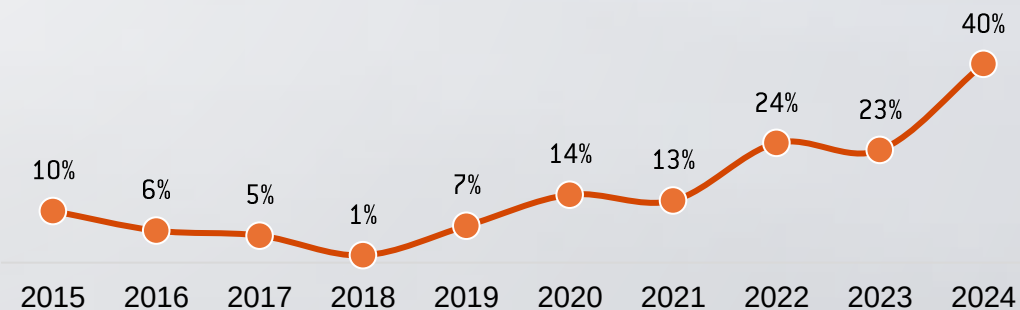


Fonte: CNA - Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil

CRESCIMENTO DA CAPACIDADES

Ciclos da safra de aproximadamente 90 dias.

Secadores Vendidos Acima de 200 t/h



ELEVADOR DE GRÃOS

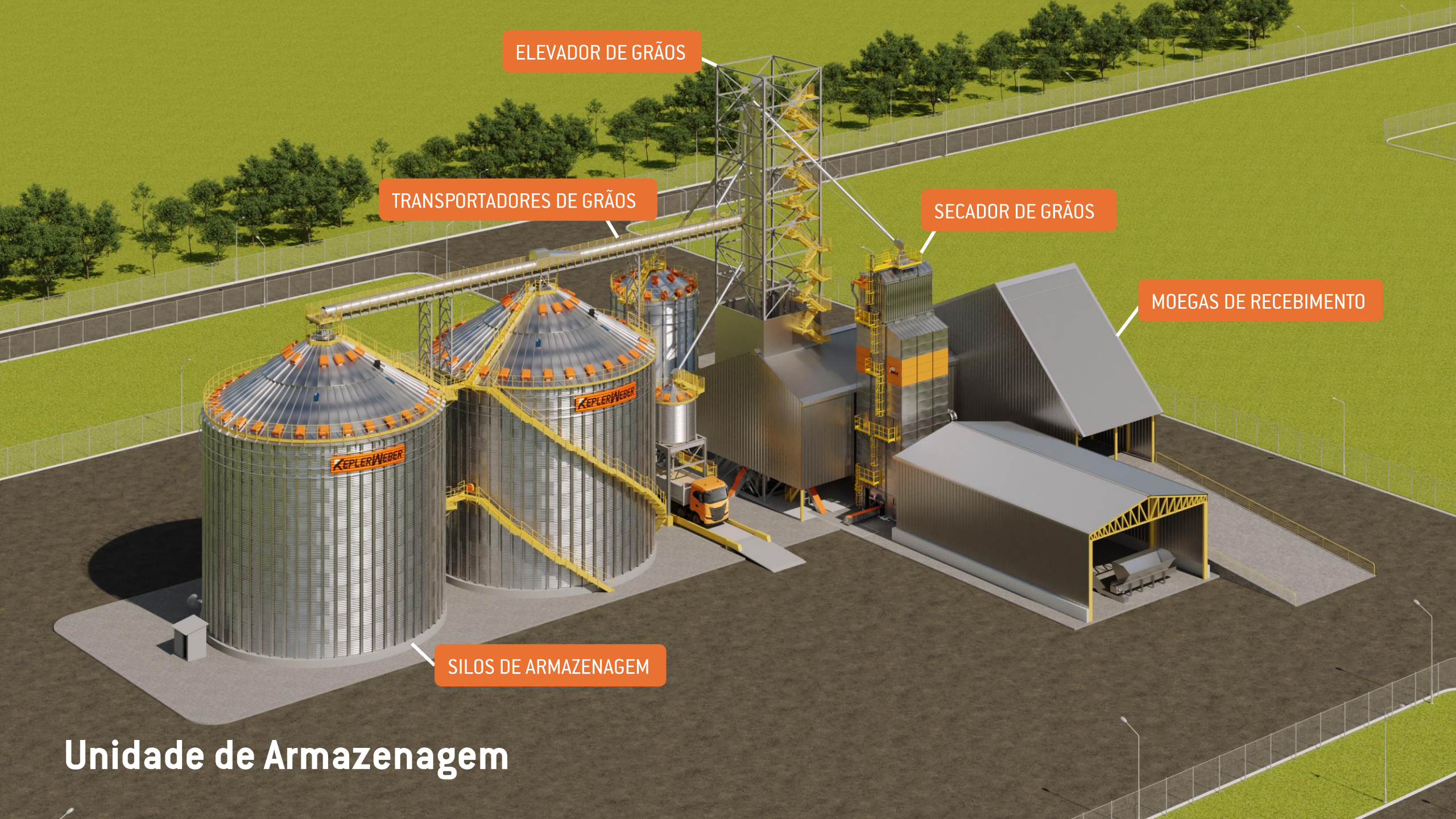
TRANSPORTADORES DE GRÃOS

SECADOR DE GRÃOS

MOEGAS DE RECEBIMENTO

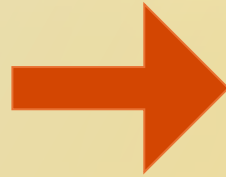
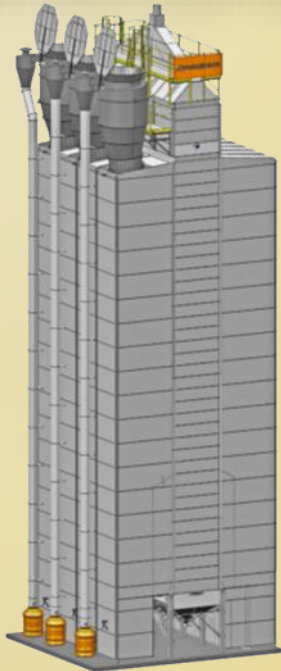
SILOS DE ARMAZENAGEM

Unidade de Armazenagem

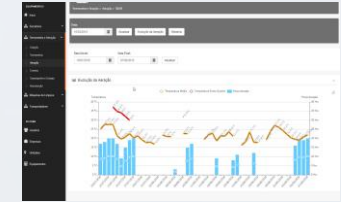


AUTOMAÇÃO NAS UNIDADES

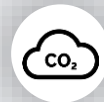
Secagem
Convencional



Secagem
Automação



Agilidade no abastecimento
e controle inteligente



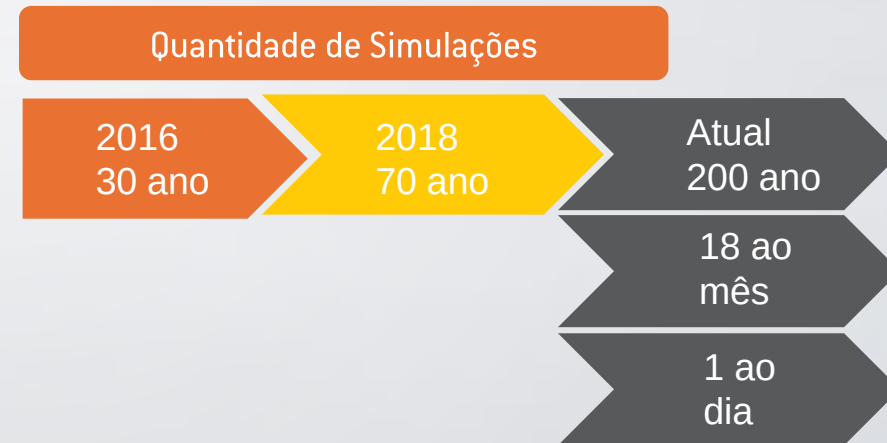
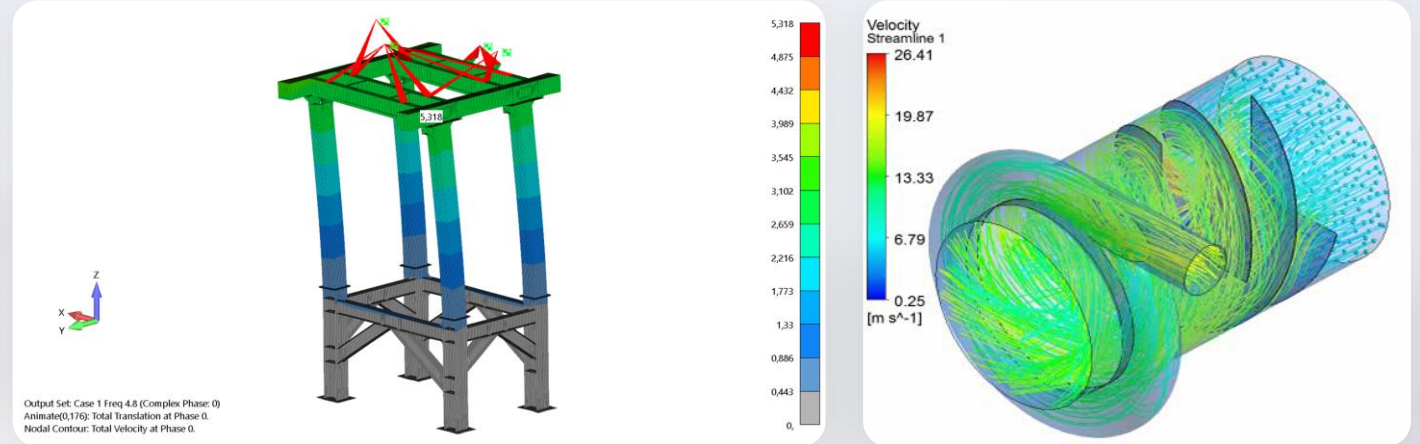
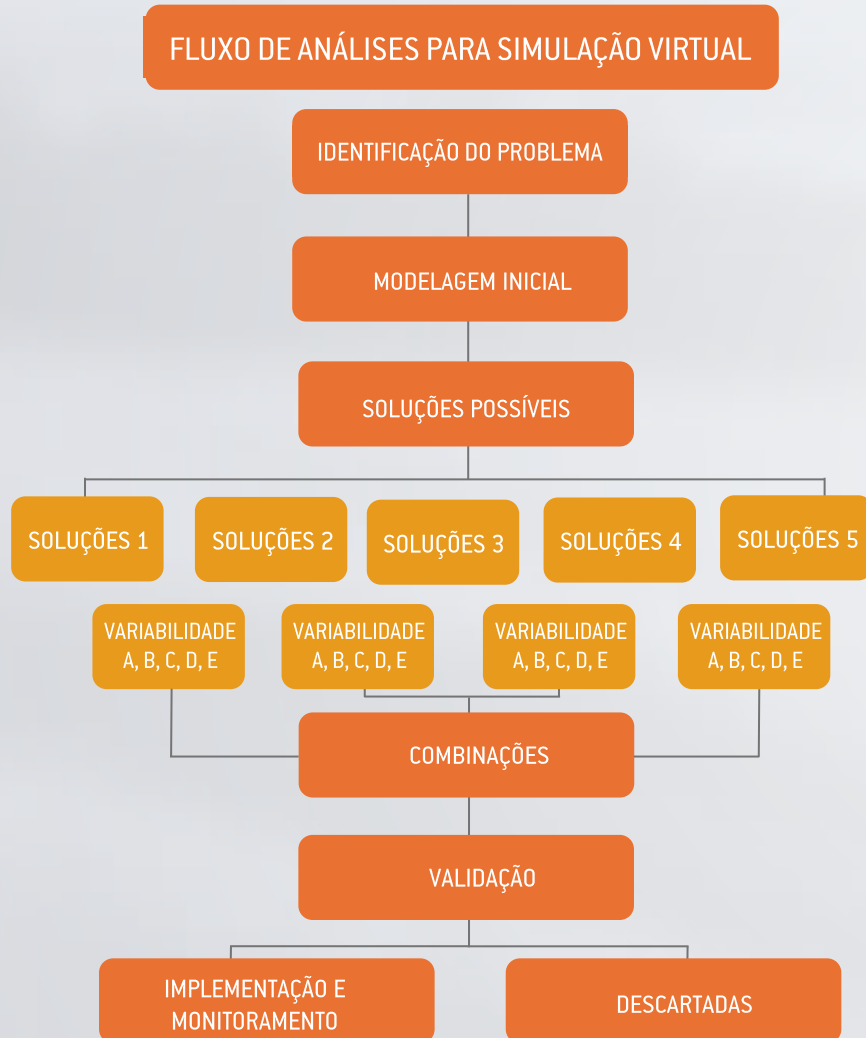
Combustão
mais completa



30%
Redução consumo térmico

PROTÓTIPOS VIRTUAIS

Melhores produtos e agilidade no desenvolvimento



TIME TO MARKET

Desenvolvimento em menor espaço de tempo



27 Patentes registradas
+2 Protocoladas



LANÇAMENTO A CADA 4 ANOS

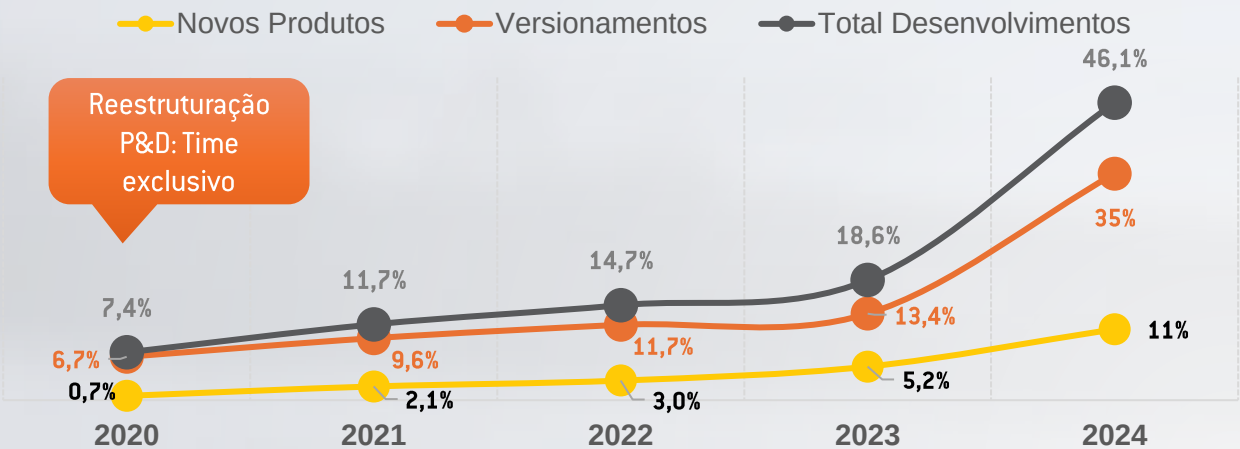
LANÇAMENTO A CADA 2 ANOS

LANÇAMENTO A CADA 1,5 ANOS

**KEPLER
DAY**
2024

DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO

Evolução da receita com novos produtos nos últimos 5 anos



Redução na emissão de t/CO₂



94

Projetos desenvolvidos

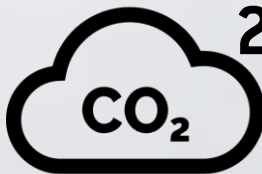


Faturamento com novos produtos
18,6% da receita em 2023
Em 2024 atingimos **46,1%**



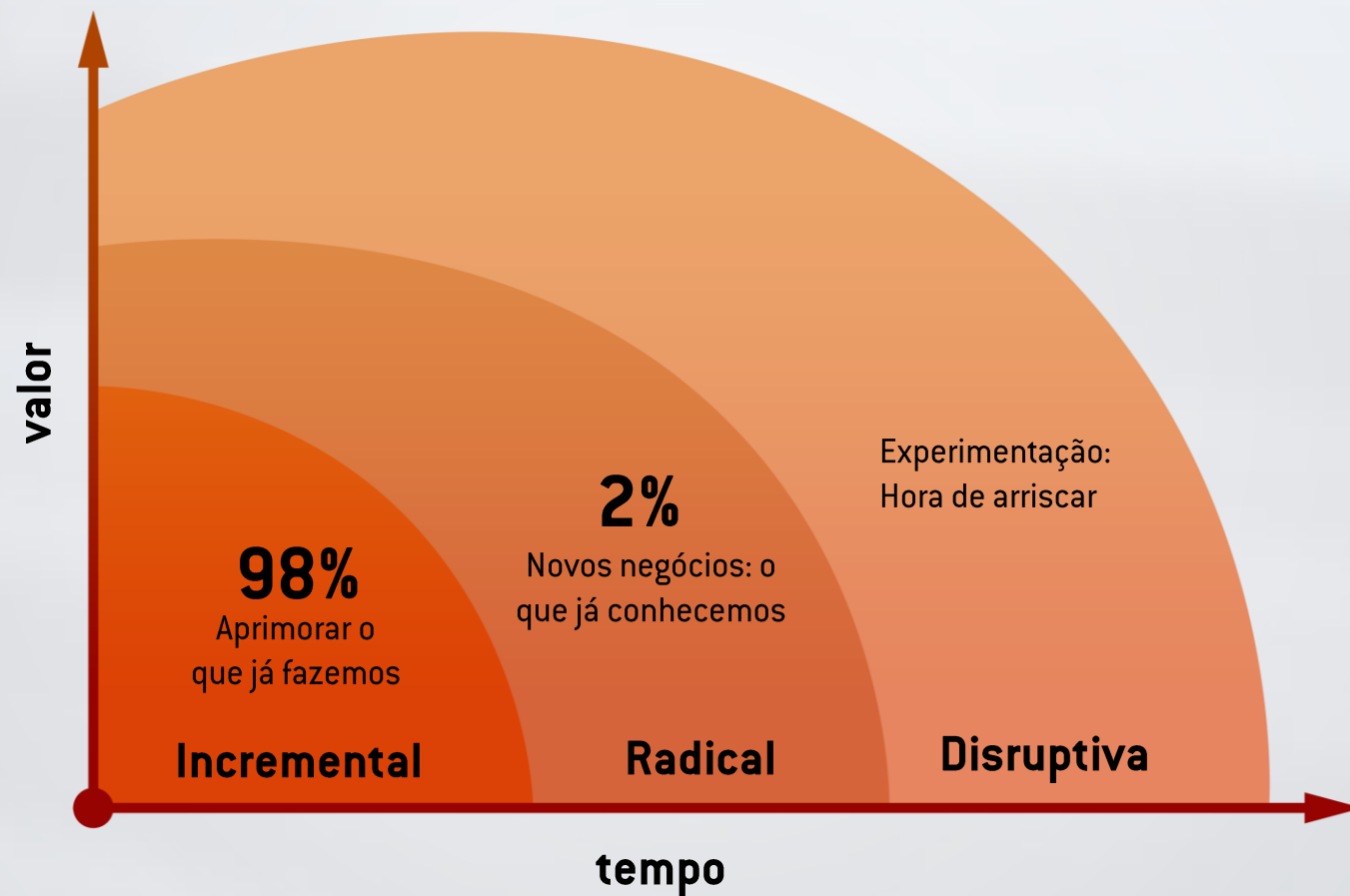
105

Secadores KWMAX desde 2021

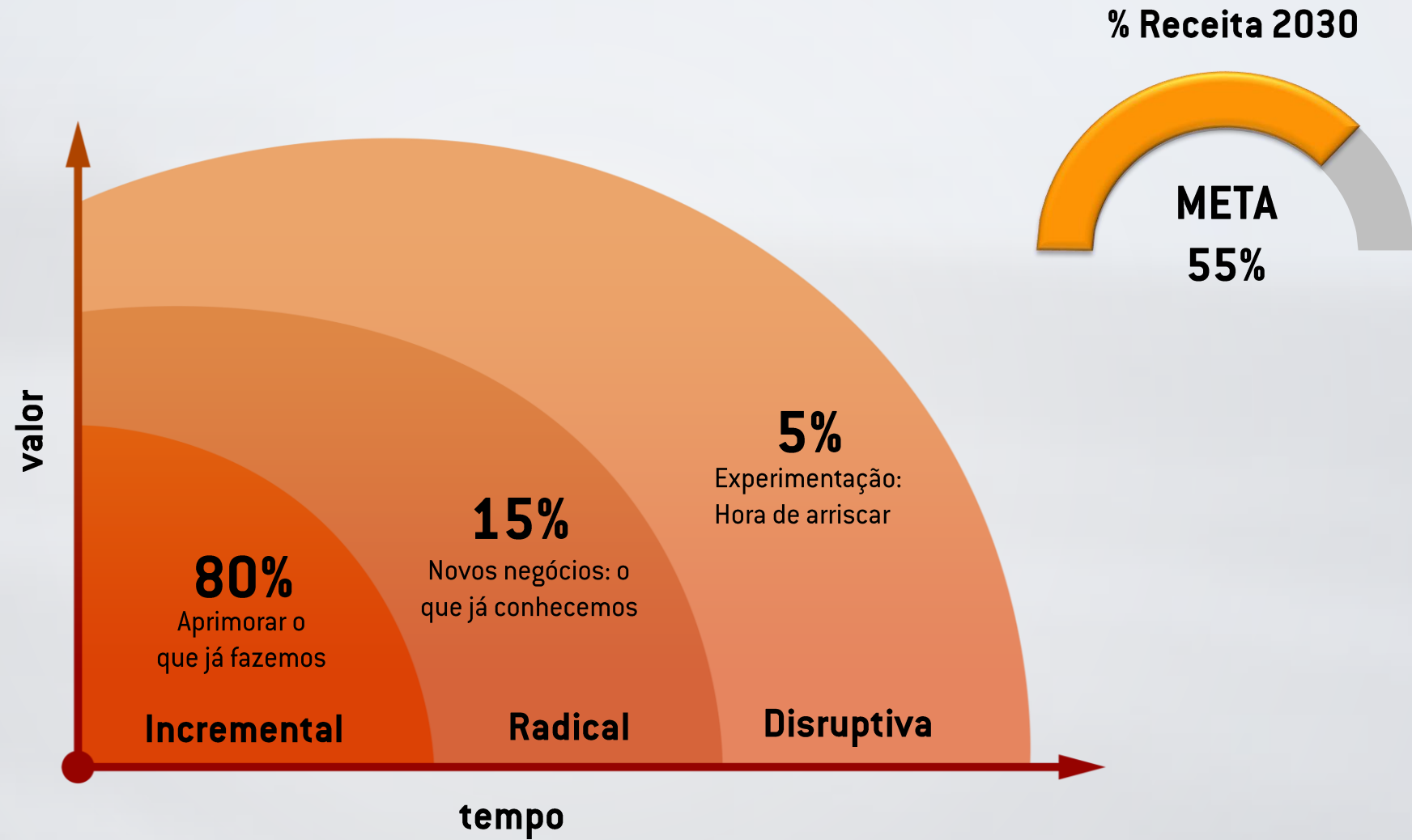


27,20mil t/CO₂
Redução da emissão de 2021 a 2024

OS TRÊS HORIZONTES DA INOVAÇÃO - ATUAL



OS TRÊS HORIZONTES DA INOVAÇÃO - 2030



PREPARAÇÃO DAS UNIDADES FABRIS 2025 - 2030



Campo Grande - MS

Área construída de 33.000m²

Terá sua área fabril atual 100% ocupada

Planta passa de 03 linhas de produtos para 07



Panambi - RS

Área construída de 55.000m²

Expansão da área de R&S e Portos e Terminais (5.500m²)

Liberação da Fábrica Central, ampliando linhas existentes

Possibilidade de expansão permanece, com área de 19.000m²

**ESTRATÉGIA 2:
AUMENTAR MERCADO ENDEREÇÁVEL**

DIEGO WENNINGKAMP

Diretor de Implantação Projetos e Serviços Digitais

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

ALUGUEL DE UNIDADES ARMAZENADORAS



OBJETIVO

Construção de unidades de armazenagem de grãos para locação aos clientes em locais estratégicos, sem aporte de capital da companhia.



MOTIVADORES

Kepler como protagonista, fornecendo novas soluções e criando demanda;

Capitalizar a posição única da Companhia no mercado;

Gerar novas receitas recorrentes.



EXPERIÊNCIA QUE GERA CONFIANÇA



Etapas de
implementação
de uma Unidade
Armazenadora

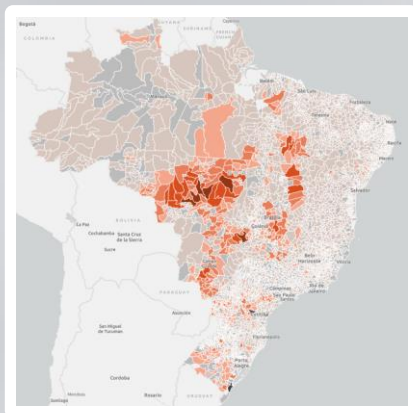
- 1 LOCAL
- 2 CLIENTE
- 3 PROJETO
- 4 IMPLANTAÇÃO
- 5 OPERAÇÃO



POSIÇÃO ÚNICA DA COMPANHIA NO MERCADO

CONHECIMENTO

Unidades locadas com liquidez (segurança para o investidor)
Drivers de produção, déficit e logística.



DEFINIÇÃO DO LOCAL



ACESSO

Grande capilaridade comercial (100+ pessoas e 1000+ negócios ano)
25 anos Top Of Mind
70% dos clientes recorrentes

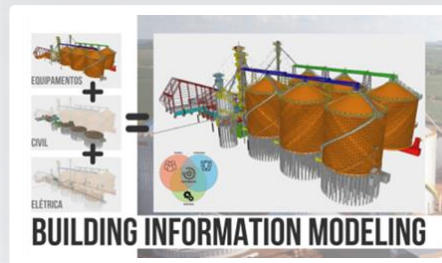


CLIENTE



ASSERTIVIDADE

Uma engenharia com tradição e inovação lado a lado
Ampla corpo de engenharia com 100+ engenheiros



PROJETO



CAPACIDADE

Com as entregas 360 já executamos obras de ponta a ponta
250+ obras simultâneas
PDEK desenvolve os parceiros



IMPLANTAÇÃO



PRESENÇA

Robusta rede de Pós-vendas
9 Centros de Desenvolvimento/Monitoramento e acesso constante aos clientes.

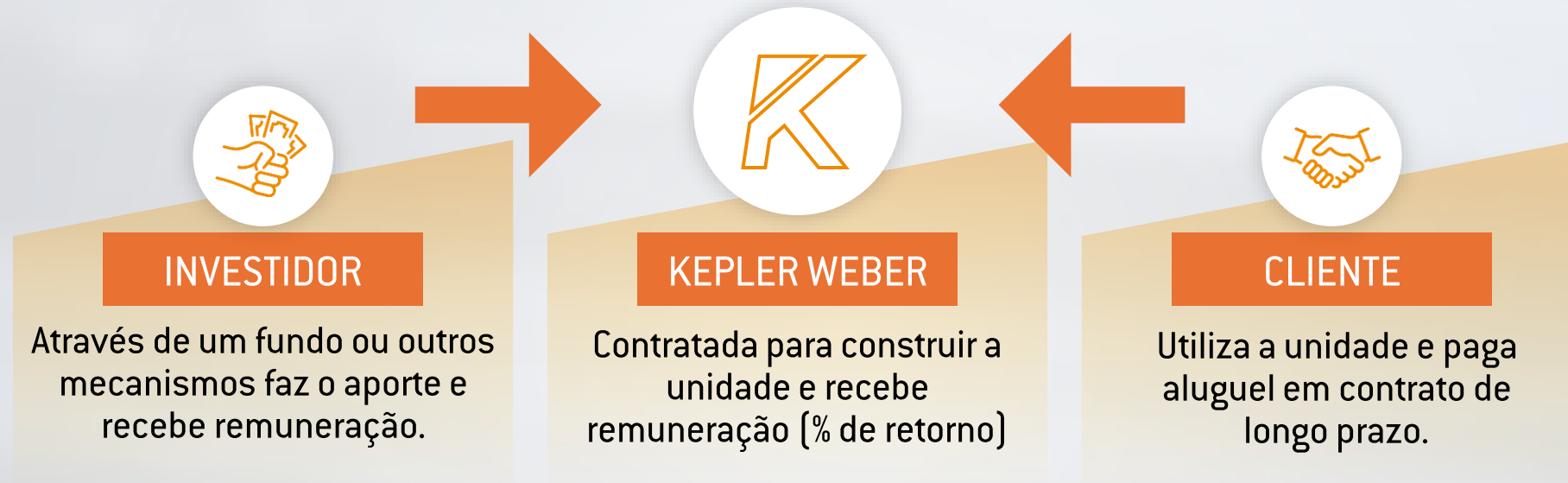


SUPOORTE E MANUTENÇÃO



A ESTRUTURA DO MODELO DE ALUGUEL

Estamos criando uma estrutura para conectar as partes interessadas



- Todas as partes interessadas terão outros ganhos intrínsecos, para a Kepler por exemplo, venda dos equipamentos e receitas recorrentes com contratos de manutenção das unidades alugadas.
- Nessa fase inicial o foco está em clientes que na sua maioria são players robustos que querem acelerar originação e/ou adotem estratégias *asset light*.

EVOLUÇÃO DA JORNADA

Uma trilha de aprendizado, degrau a degrau...

2023



VISÃO DO NEGÓCIO;

BENCHMARKING
BASEADO EM
COMPANHIAS COM
MODELOS SIMILARES



CONSTRUÇÃO DA TESE
DE ALUGUEL

BUSINESS PLAN

CAPTAÇÃO DE PARCERIAS

2024



TESTE DO CONCEITO/TESE
COM CLIENTES

AJUSTE DO MODELO

CONVERSAS COM DIVERSAS
CASAS DE INVESTIMENTOS

ACESSO A MAIS DE 10
CLIENTES



FINALIZAÇÃO ESTRUTURA
PROPOSTA (INVESTIDOR,
KEPLER E CLIENTE)

APRESENTAÇÃO A
ALGUNS CLIENTES
ALVOS

EM NOVEMBRO ELABORAMOS PROJETO E PROPOSTA
DE UMA UNIDADE NO MT.
SE CONFIRMADA SERÁ A PRIMEIRA NESTE MODELO



Goal

**ESTRATÉGIA 3:
GERAR RECEITAS COM USO DE DADOS**

MURILO SCHNEIDER

Co-CEO Procer

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4



PROCER

AGROINTELIGÊNCIA DE PÓS-COLHEITA



Fundada em 2011



Tecnologia 4.0

Aplicada nas unidades armazenadoras

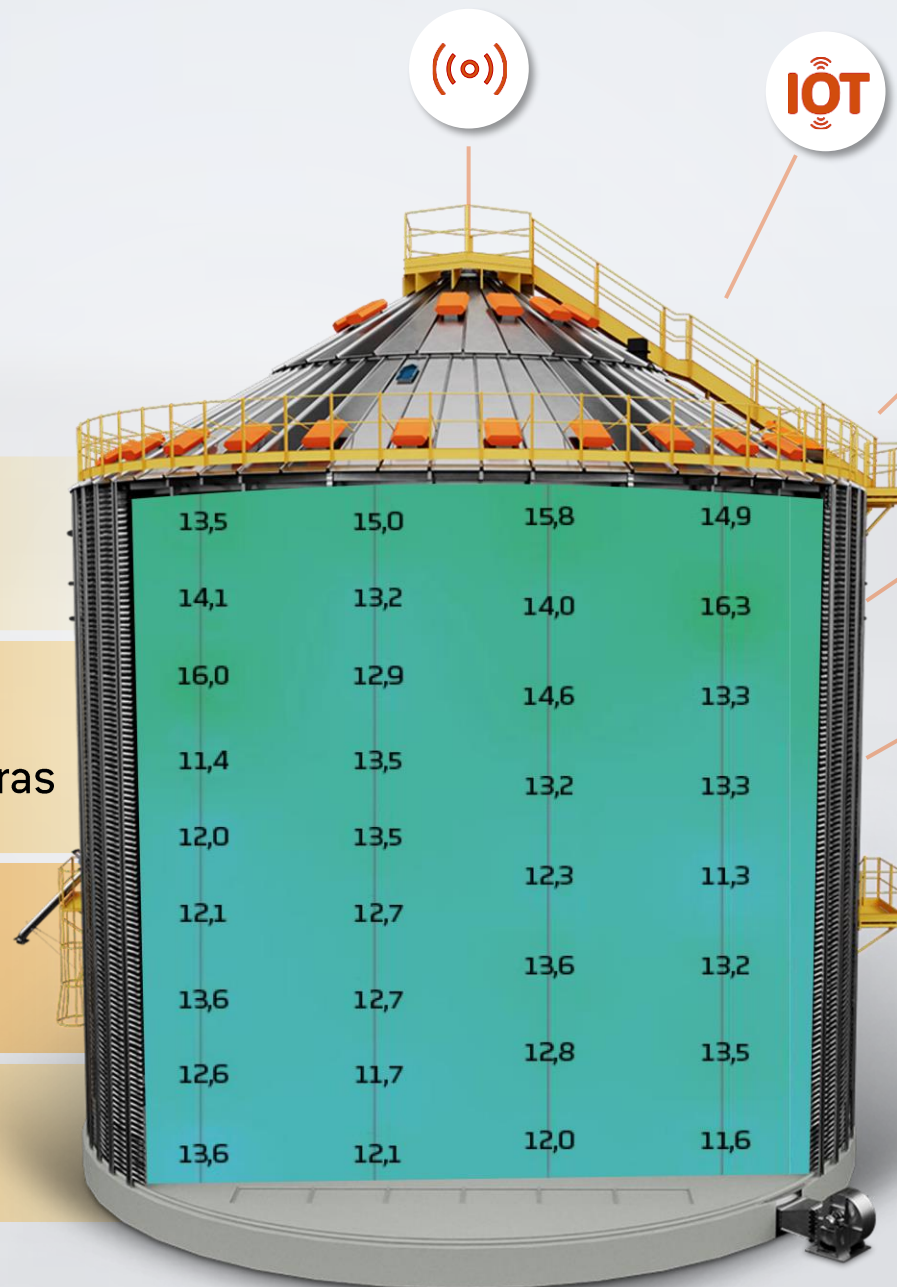


Compromisso com a qualidade do grão

Preservar o lucro da safra



Conectar o pós colheita



CO₂



FASE 03

Armazenagem Irrigação e Logística

Equipamentos e insumos

Comprar e Desenvolver terras

**KEPLER
DAY**
2024

NOSSOS NÚMEROS

+ 1500

Clientes Ativos



+ 2000

Unidades
Armazenadoras



+ 9000

Silos e Armazéns

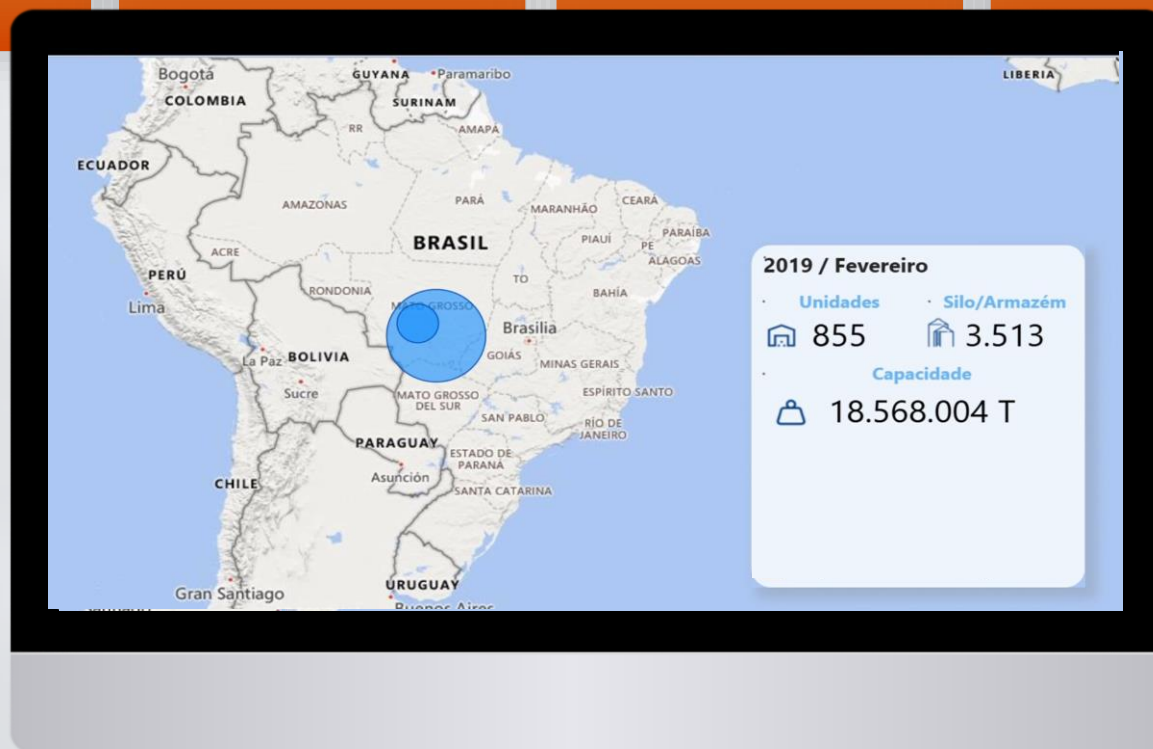


60 Milhões de tons

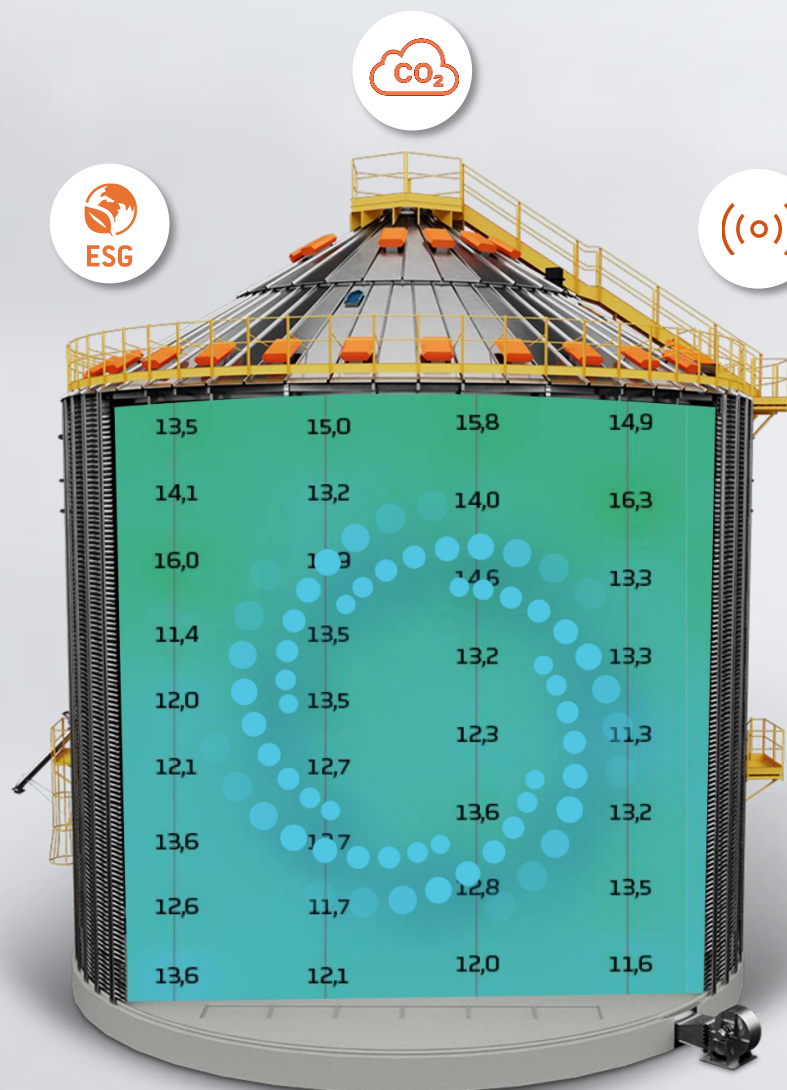
Monitorados em 2024

R\$120 Bilhões

Valor grãos conectados



BENEFÍCIOS DOS CLIENTES 2024



+ R\$ 1,5 bilhão

Redução perdas na armazenagem



+ 200.000 hectares

De plantio salvos com gerenciamento Procer



R\$ 150 milhões

Em economia de energia elétrica

Números obtidos através da média dos *cases* dos clientes Procer, comparando seus resultados antes x após a implantação das soluções.

A PROCER SEGUE Inovando



GESTÃO DE UNIDADES



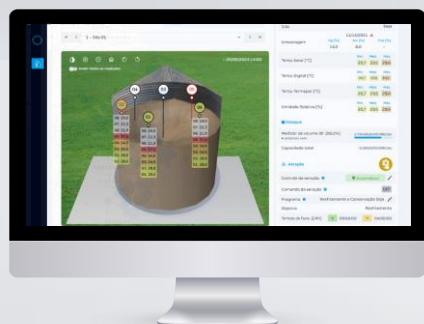
Operacional



Qualidade



Financeiro



Ceres
ORION 2.0



Aplicativo
CERES ORION



Medidor
DE VOLUME 3D

NOVA VERTICAL INTELIGÊNCIA DE DADOS



KEPLER
DAY
2024

NOVA AVENIDAS DE MONETIZAÇÃO:

Inteligência de dados

Conectados em
tempo real



Estatística aplicada

$$r = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{\{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2\} \{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

60 MM Toneladas
R\$ 120 Bilhões



Total Agronegócio



600 Bilhões

AVENIDAS DE MONETIZAÇÃO

Qualidade grãos



Aplicação de IA
Gestão classificação
Evolução sensoriamento

Gestão de unidades



Inteligência de dados (BI)
Gestão unificada das unidades
Segurança e mão de obra

Inteligência de mercado / Tradings



Dados estatísticos
Estoque, movimentação
Análises históricas

Seguradoras



Fermentação espontânea
Seguro ativos (silos, secadores)
Precificação dinâmica

Logística



Eficiência da operação
Visibilidade de share
Otimização de rotas

Bancos



Canal de negócio
Hedge cambial
Gestão de risco de crédito



PAINEL GIGANTES DO AGRO

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER



INDICADORES FINANCEIROS

RENATO ARROYO

Diretor Financeiro e RI

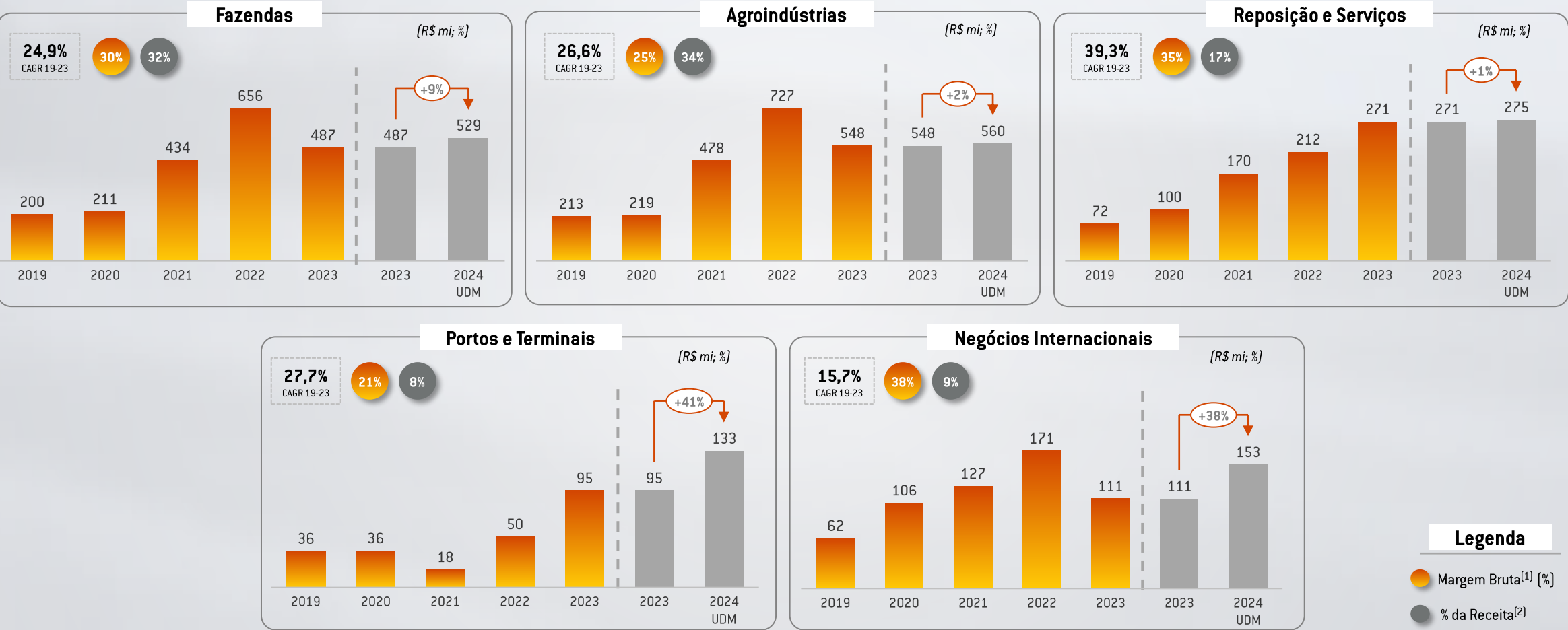
**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER®

CRESCIMENTO SUSTENTADO DA KEPLER E MARGENS FORTES EM DIVERSOS MERCADOS

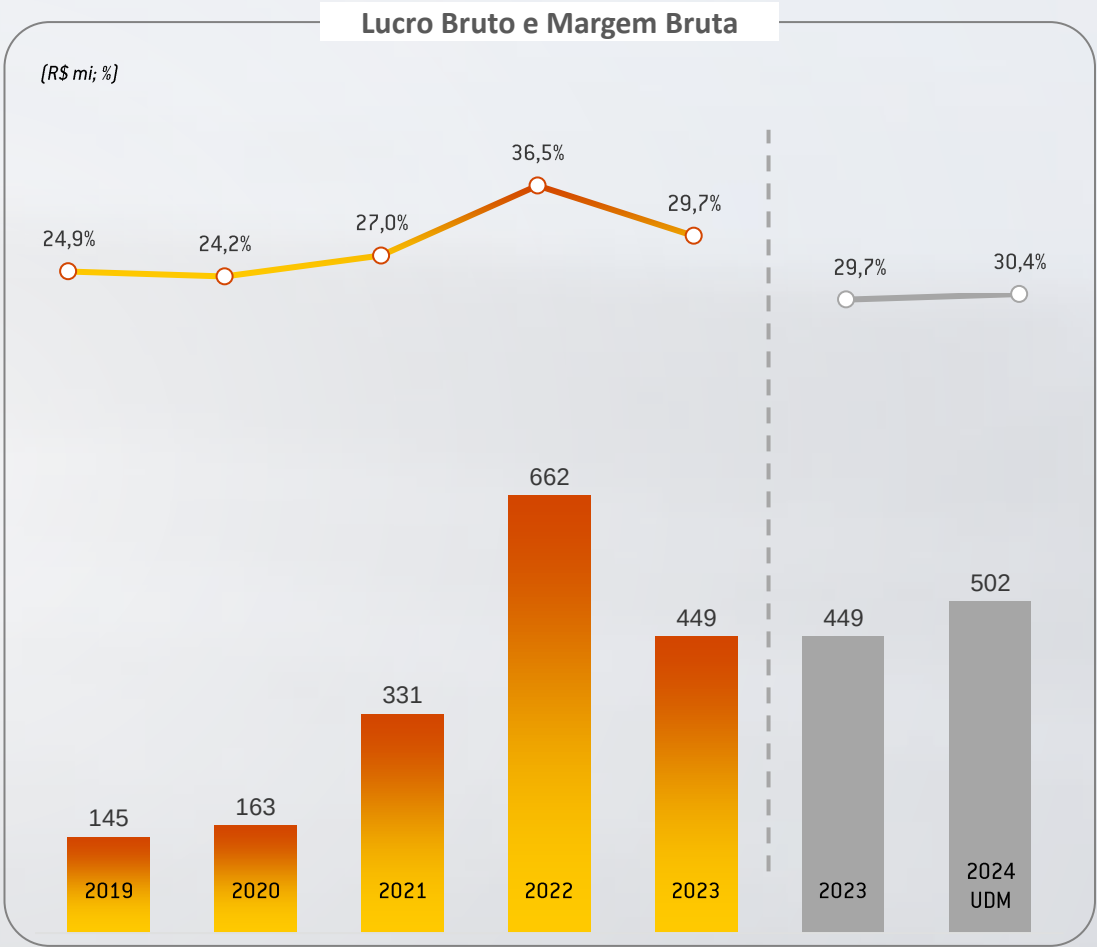
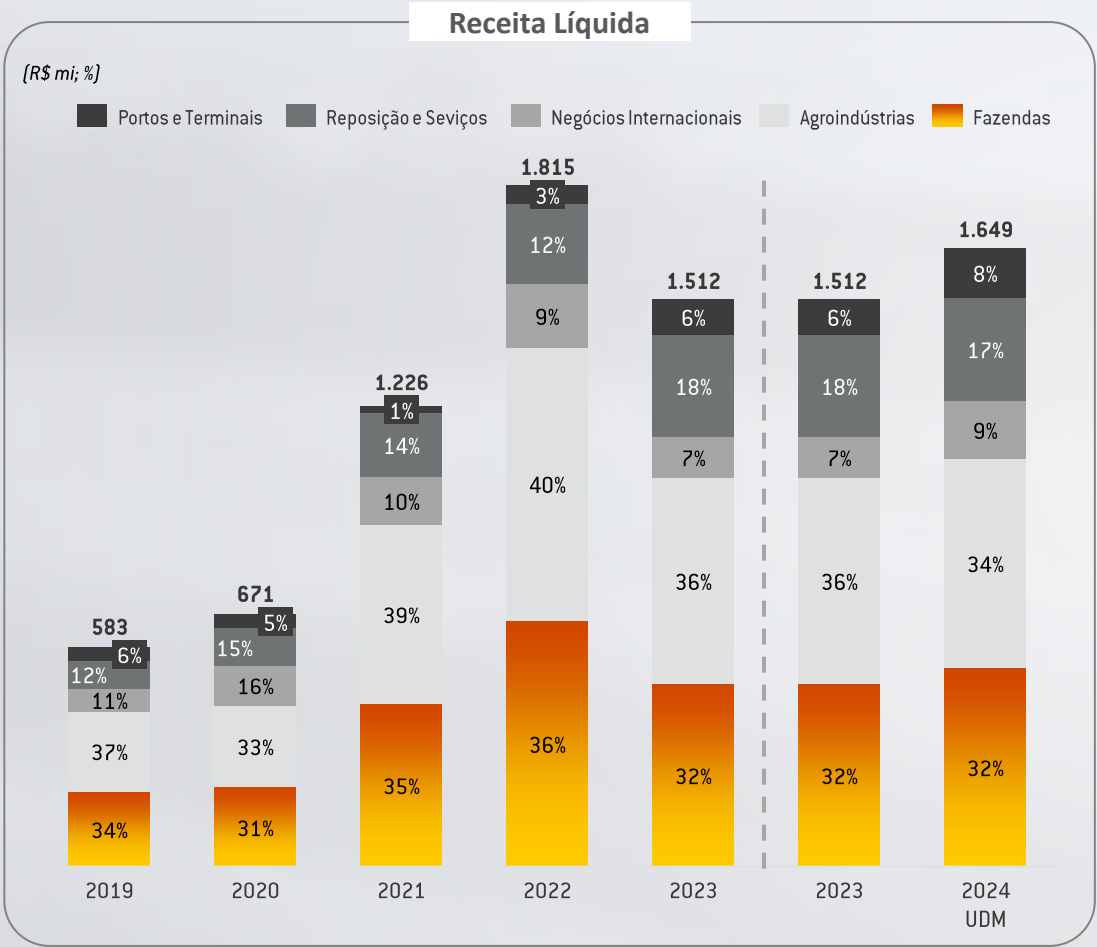
A atuação em segmentos diversificados permite o crescimento em diferentes ciclos, garantindo rentabilidade consistente e contribuição equilibrada da receita entre as unidades de negócio



Observações: (1) Relacionado a cada unidade de negócios 3T24 (2) Relacionado a cada unidade de negócios 2024 UDM
Fonte: Informações da Companhia

MARGENS CONSISTENTES E FLUXOS DE RECEITA EM EXPANSÃO DA KEPLER

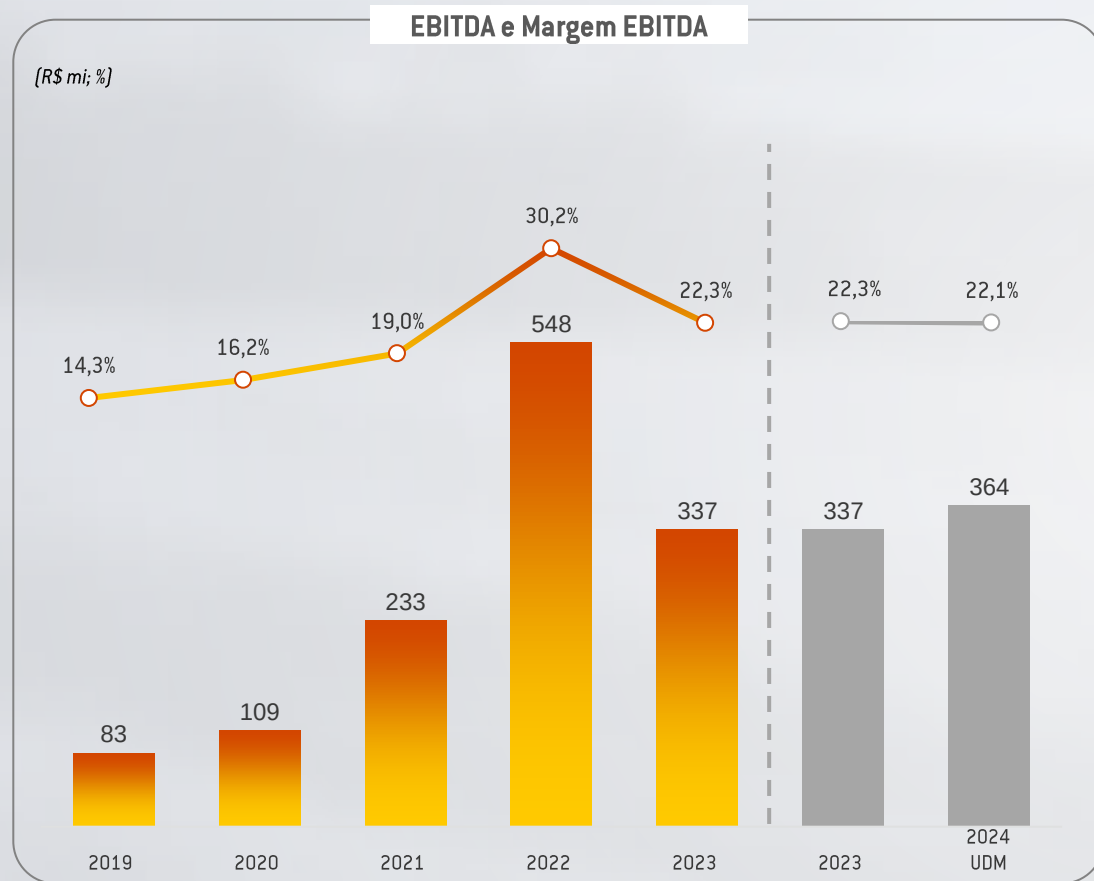
Aumento da diversificação da receita, expandindo múltiplos fluxos de receita, mantendo a lucratividade consistente com margens estáveis



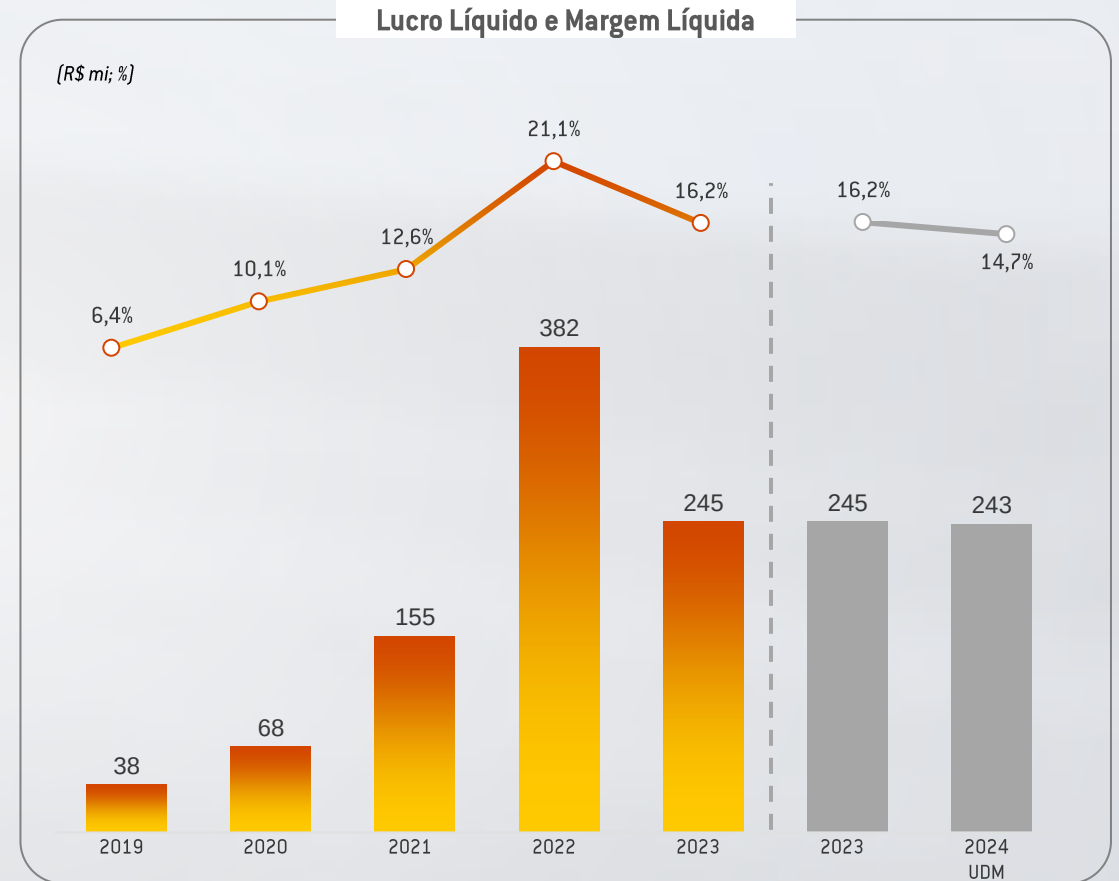
Fonte: Informações da Companhia

MARGENS CONSISTENTES E FLUXOS DE RECEITA EM EXPANSÃO DA KEPLER

Aumento da diversificação da receita, expandindo múltiplos fluxos de receita, mantendo a lucratividade consistente com margens estáveis

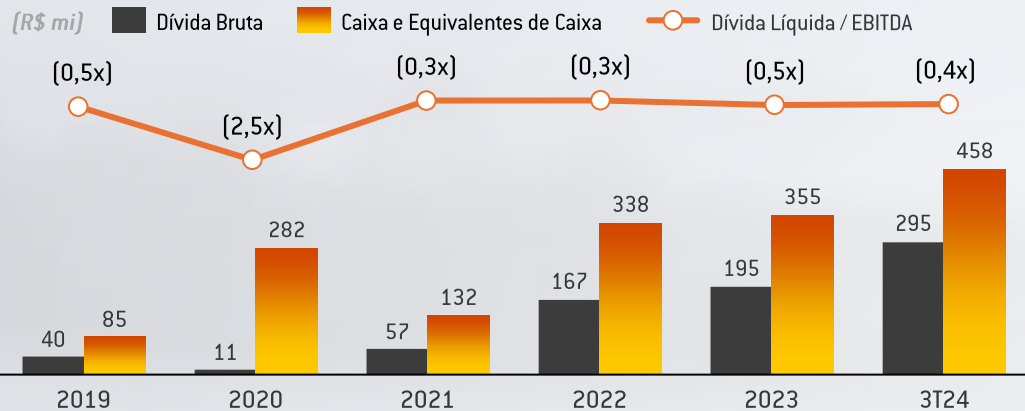


Fonte: Informações da Companhia

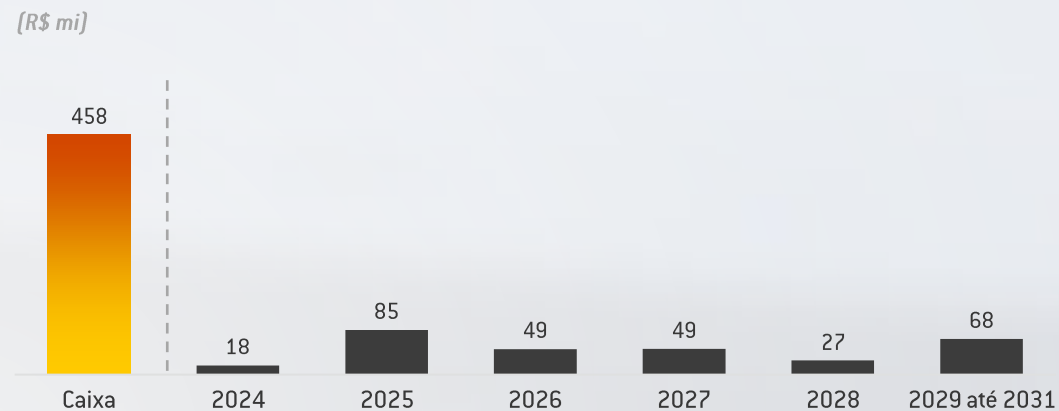


BALANÇO SÓLIDO E UMA POSIÇÃO DE CAIXA LÍQUIDA ROBUSTA

Endividamento

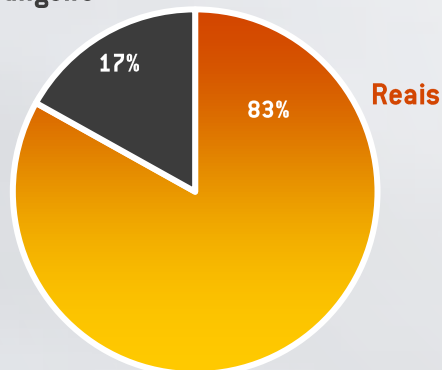


Cronograma de Dívidas



Detalhamento da Dívida por Moeda

Câmbio Estrangeiro



A Kepler registrou uma **posição de caixa líquido** em todos os trimestres reportados desde 2015

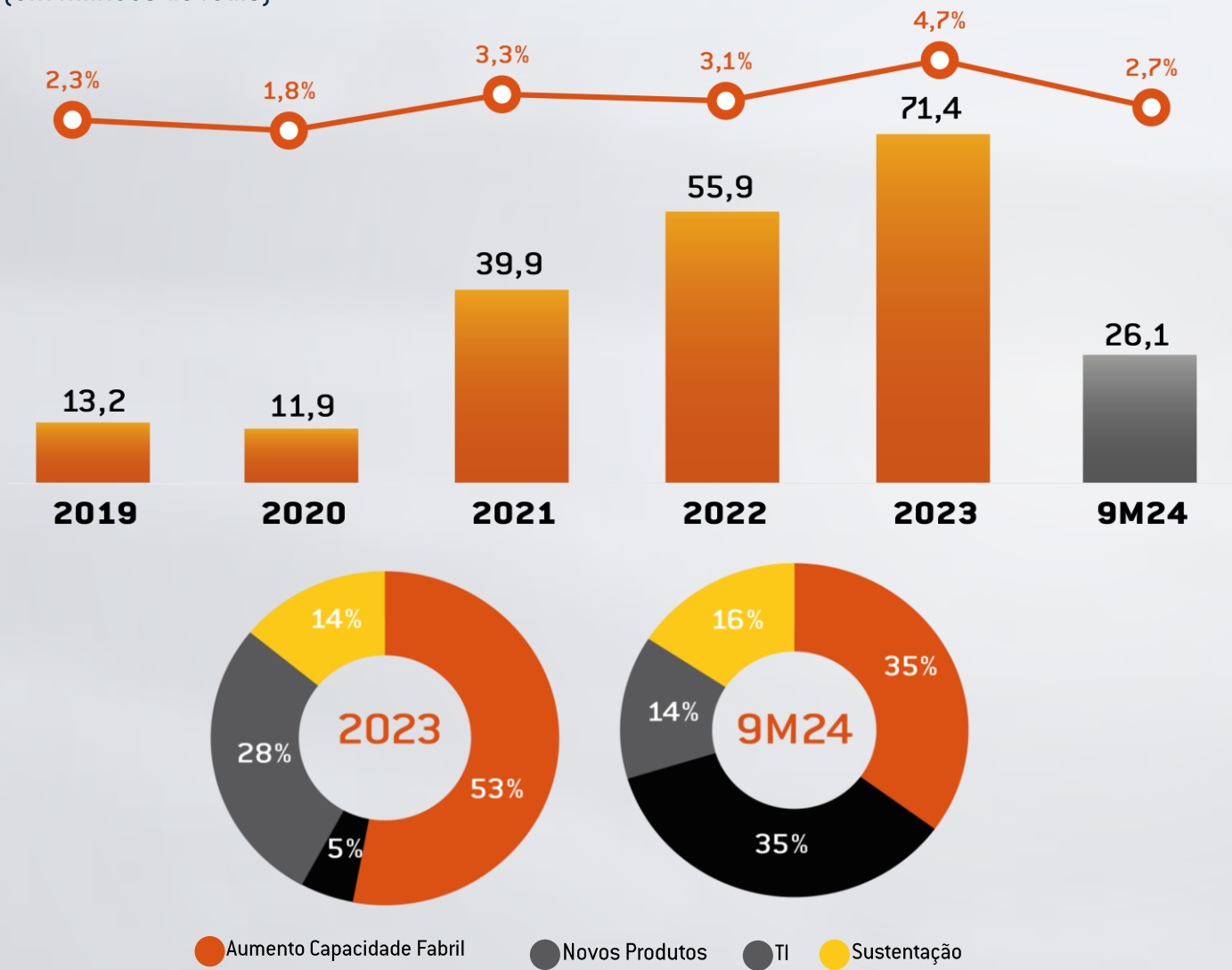


O prazo médio atual da dívida é de **3,6 anos**

Fonte: Informações da Companhia

INVESTIMENTOS - CAPEX

Capex e Capex como % da Receita Líquida
(em milhões de reais)



Alguns exemplos de Investimentos Capex



Adequação de máquinas às normas de segurança NR-12 no 3T24



Atualização infraestrutura de servidores no 4T23



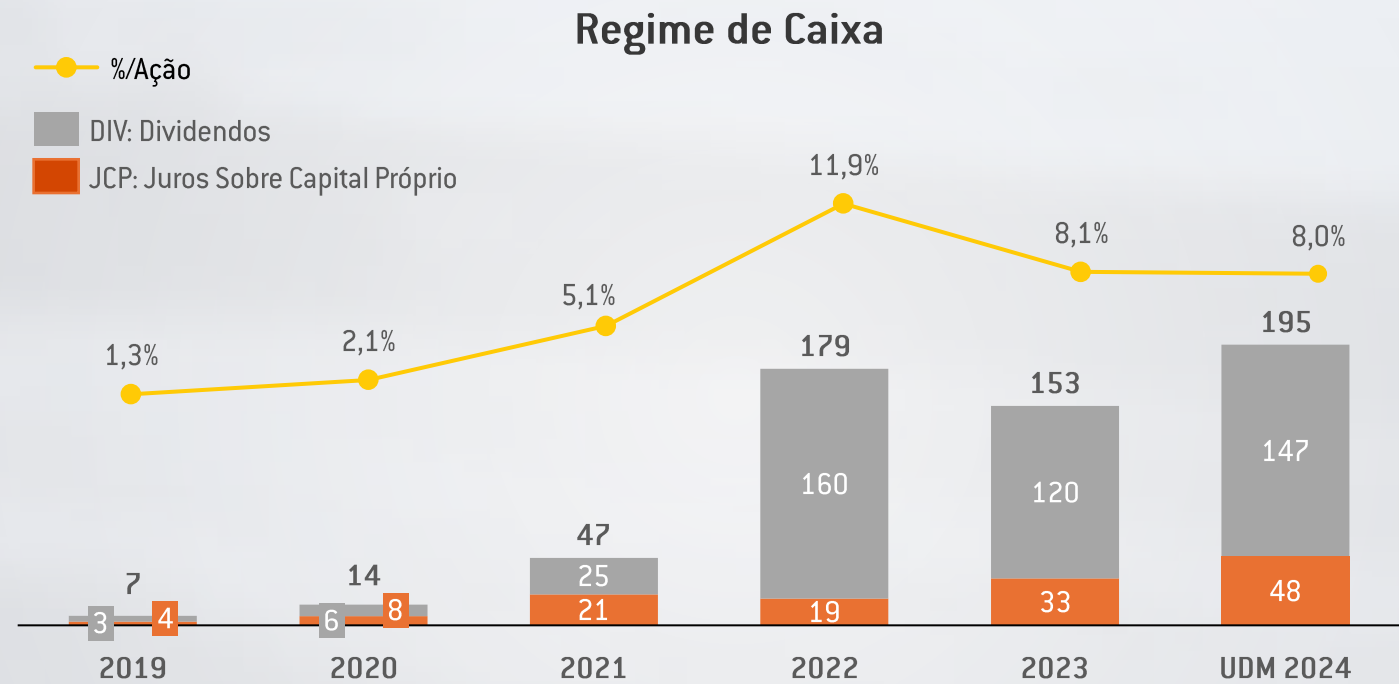
KW BIOCAV, lançamento em abr/2024



Instalação da linha de pintura a pó no 2º semestre de 2023

RETORNOS CRESCENTES PARA NOSSOS ACIONISTAS

Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio
(em milhões de reais)

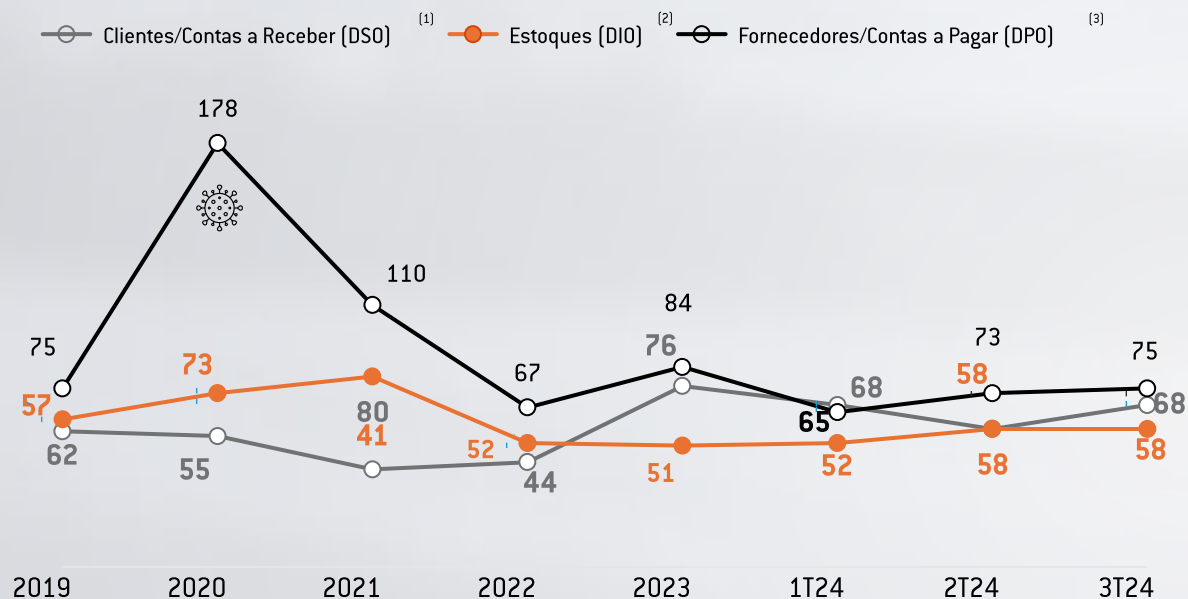


No 3T24 foram pagos R\$ 45,5 milhões de DIVIDENDOS e JCP, totalizando R\$ 120,3 milhões no acumulado do ano.

CRESCIMENTO COM BAIXO CONSUMO DE CAPITAL DE GIRO

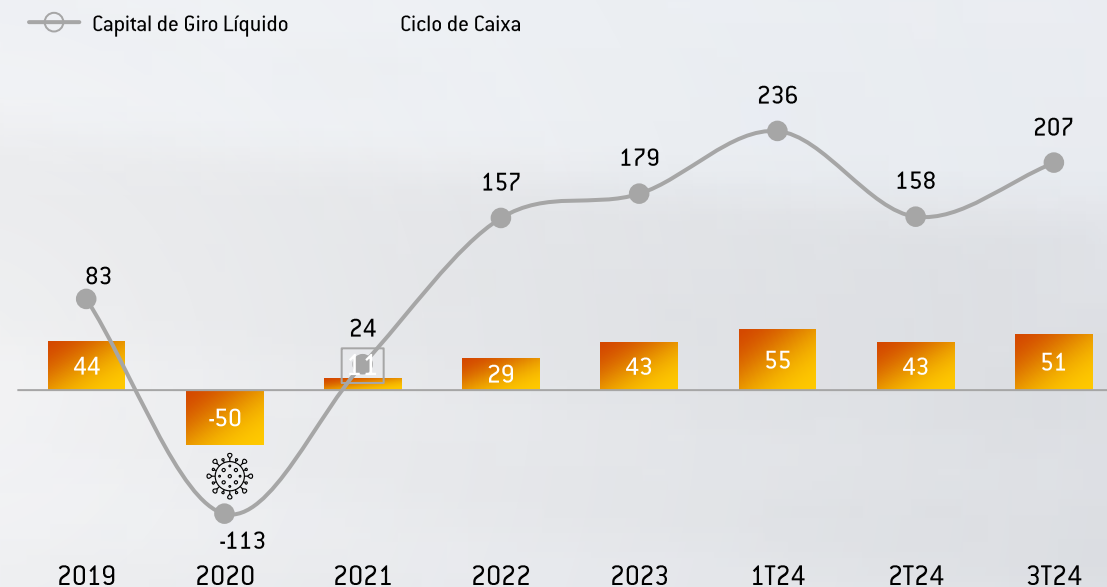
Foco na otimização do capital de giro

Contas a Receber, Estoque e Giro de Fornecedores (# de dias)



**MAIOR FOCO INTERNO NA GESTÃO DE DSO,
DIO, DPO EM NÍVEIS OPERACIONAIS**

Capital de Giro Líquido e Ciclo de Caixa (R\$ mm, # of days)



**MELHOR COBERTURA DE ESTOQUE PARA
GARANTIR A ENTREGA PONTUAL DOS
PROJETOS DE CONSTRUÇÃO**

Observações: (1) DSO (Clientes/Contas a Receber) = Valor do saldo de "Contas a Receber de Clientes", "Impostos a Recuperar", "Despesas Pagas Antecipadamente" e "Outras Contas a Receber"; (2) DIO (Estoques) = Valor do saldo de "Estoque"; (3) DPO (Fornecedores/Contas a Pagar) = Saldo de "Fornecedores", "Salários", "Clientes Ad. Clientes", "Impostos a Pagar", "Comissões" e "Outras Contas a Pagar"

Fonte: Informações da Companhia

FORTALECIMENTO DO RELACIONAMENTO COM INVESTIDORES – Dados qualitativos

4º Kepler Day consecutivo

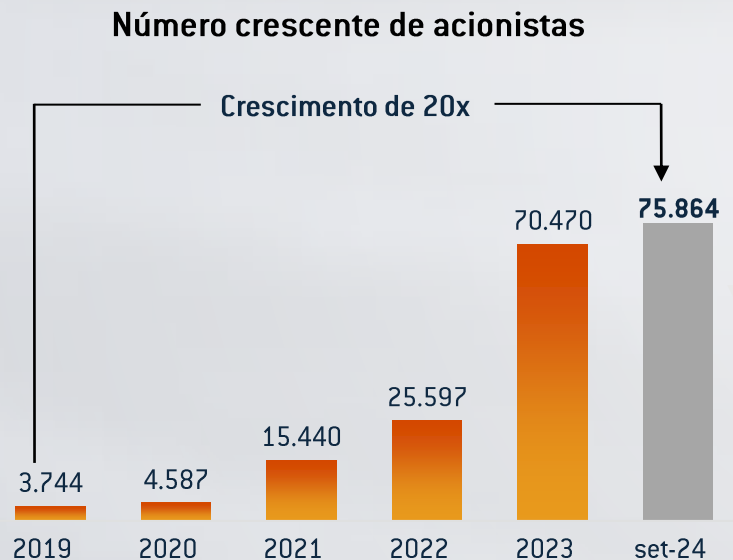
2º Reunião Manual Education (sell sides)

02 visitas as plantas

+ 140 Reuniões e Conferências nacionais

Destaque 2024

1ª Conferência Internacional 21 Instituições em NY



Fundos somados **US\$ 500 bi** de Ativos sob Gestão



Q&A

KEPLER DAY

2024

KEPLERWEBER



KEPLER DAY

2 0 2 4

KEPLERWEBER

SCHEDULE

- 01 OPENING**
Luiz Tarquínio Chairman of the Board of Directors
- 02 KW TRAJECTORY AND VISION**
Bernardo Nogueira Chief Executive Officer
- 03 KW2030 STRATEGIC PILLARS**
Fabiano Schneider Industrial & Product Officer
Diego Wenningkamp Project Implementation & Digital Services Officer
Murilo Schneider Procer Co-CEO

- 04 “AGRO GIANTS” SESSION**
Moderator: Jean Oliveira Sales Officer
Guests: Airton Galinari Coamo CEO
Frederico Logemann Head of Innovation and Agricultural SLC Strategy
Geraldo Berger VP of Bayer Latin America
Pedro Palma Rumo CEO
- 05 FINANCIAL INDICATORS**
Renato Arroyo Financial and IR Officer
- 06 Q&A**
- 07 FINAL CONSIDERATIONS AND CLOSING**
Bernardo Nogueira Chief Executive Officer

The background of the image shows three large, cylindrical industrial silos made of corrugated metal. Each silo has a yellow safety railing around its top edge and a red banner with the 'KEPLERWEBER' logo. The silos are situated in an open area with green corn plants in the foreground. The sky is blue with some light clouds. On the left side of the image, there are large, abstract geometric shapes in orange and dark grey that frame the text.

OPENING

LUIZ TARQUÍNIO

Chairman of the Board of Directors

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER



KW TRAJECTORY AND VISION

BERNARDO NOGUEIRA

Chief Executive Officer

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER

HOW EVERYTHING STARTED

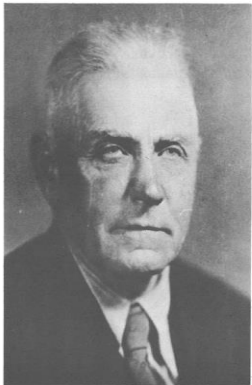
IMMIGRATION OF THE KEPLER FAMILY TO BRAZIL



Vessel with German immigrants.
Bremen – 1896.



Port of Rio de Janeiro *circa* 1900

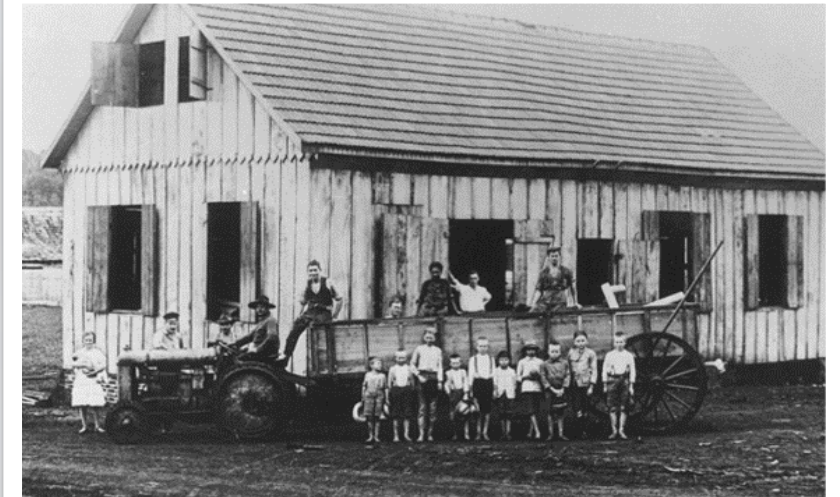
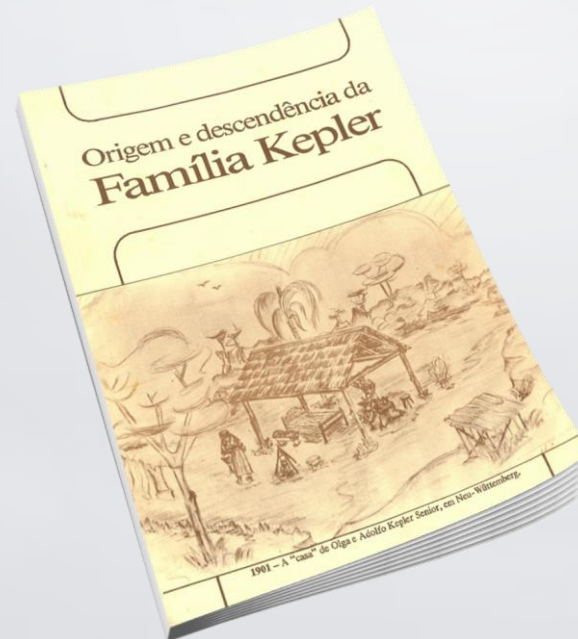


Adolfo Kepler Senior (Foto de 1936)



Olga Richter Kepler (Foto de 1937)

Pray and work



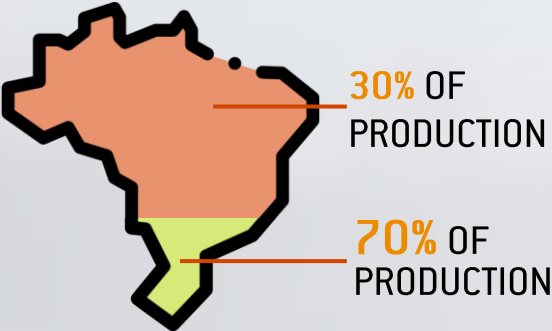
Kepler Brothers' shop, 1925

A HISTORY WITH REMARKABLE MILESTONES AND SUSTAINABLE GROWTH

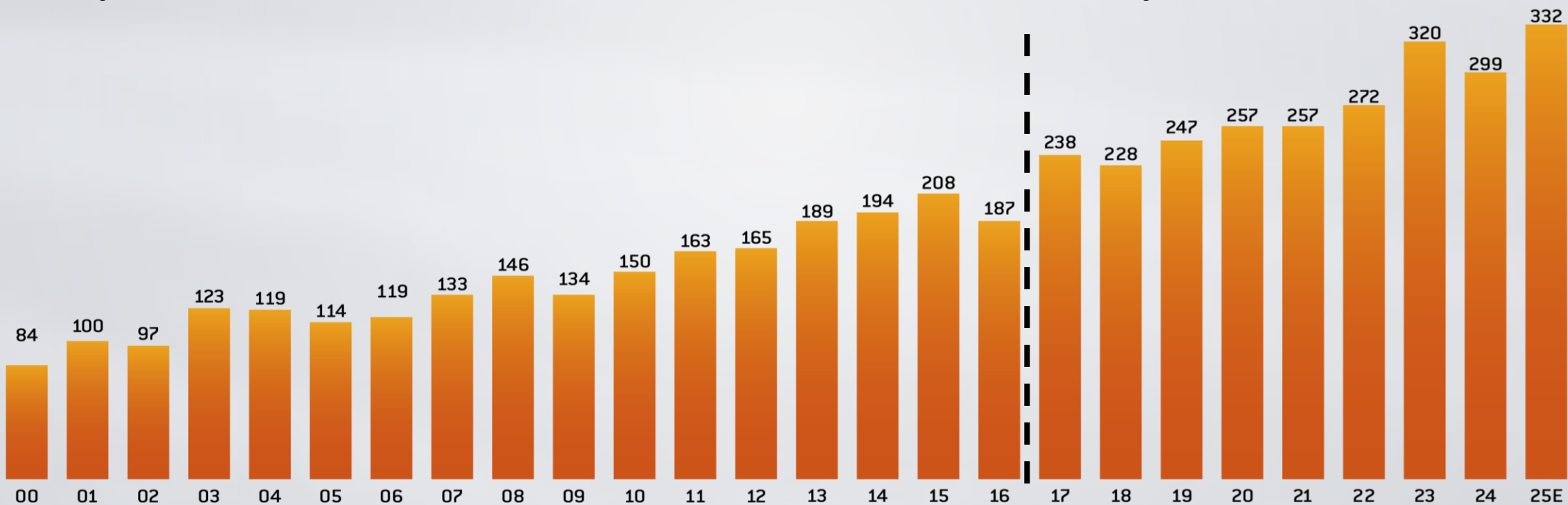
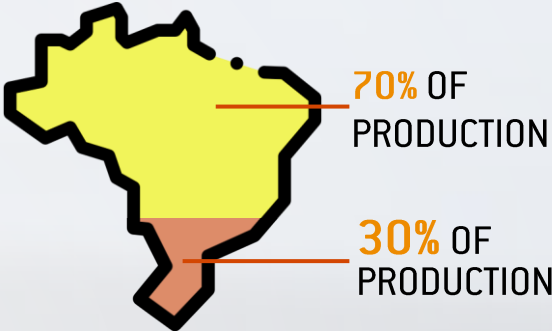


AGRIBUSINESS GROWTH AND RESILIENT DEMAND

PHASE 02



PHASE 03



BRAZILIAN GRAIN CROPS

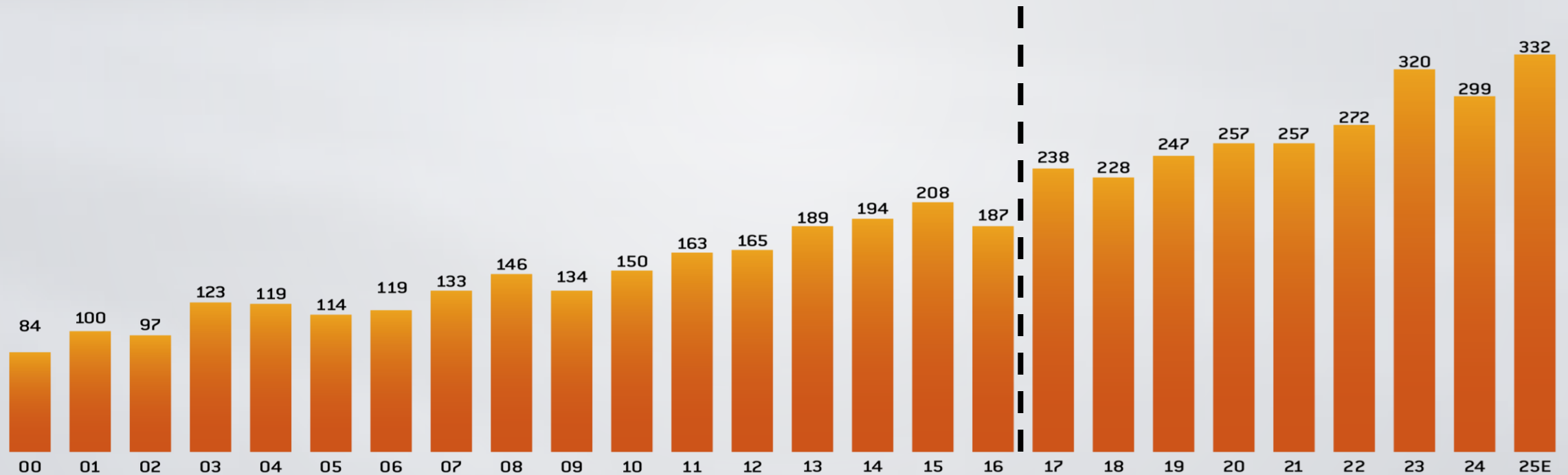
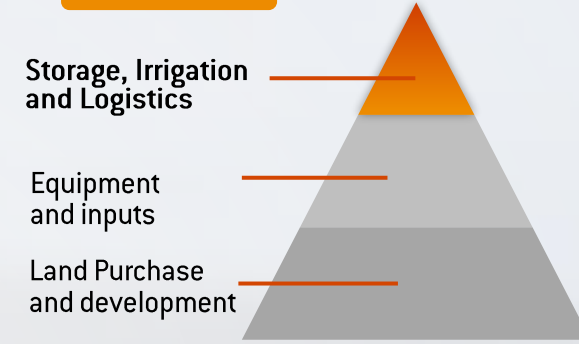
Source: Cogo Inteligência em Agronegócio

AGRIBUSINESS GROWTH AND RESILIENT DEMAND

PHASE 02



PHASE 03



BRAZILIAN GRAIN CROPS

Source: Cogo Inteligência em Agronegócio

AGRIBUSINESS GROWTH AND RESILIENT DEMAND

PHASE 02

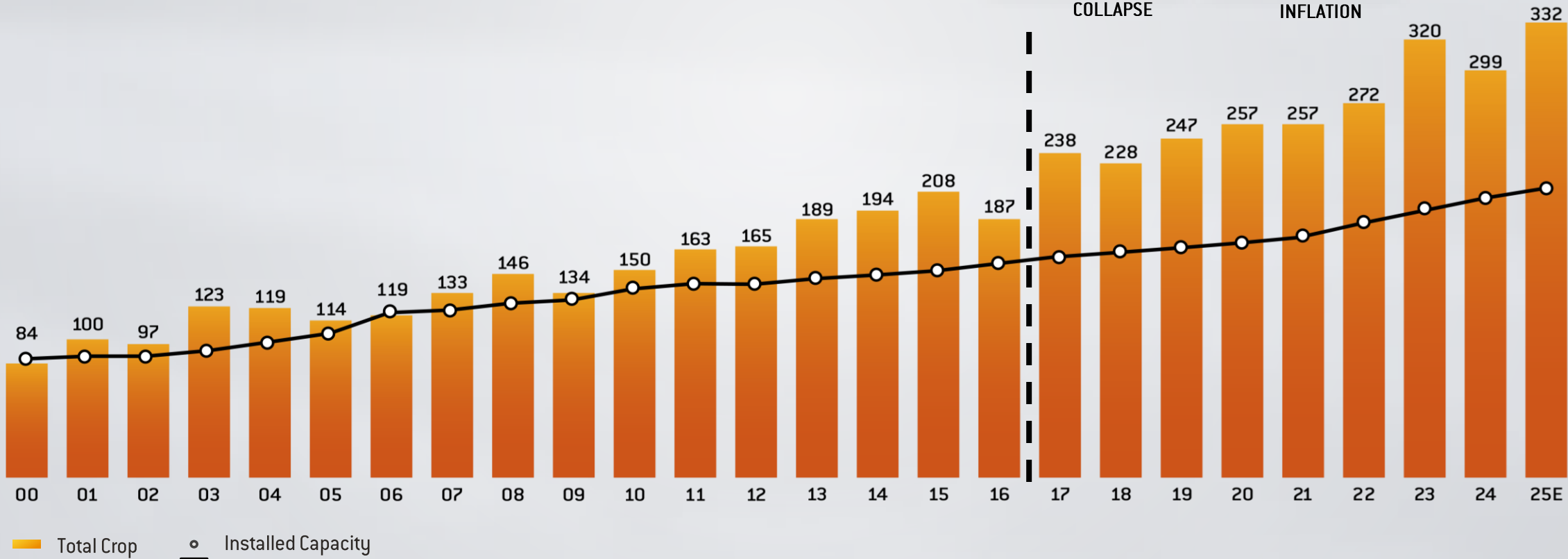
PHASE 03



INFRASTRUCTURE
COLLAPSE



FREIGHT
INFLATION



EVOLUTION OF BRAZILIAN GRAIN CROPS

(in million tons)

PHASE 02

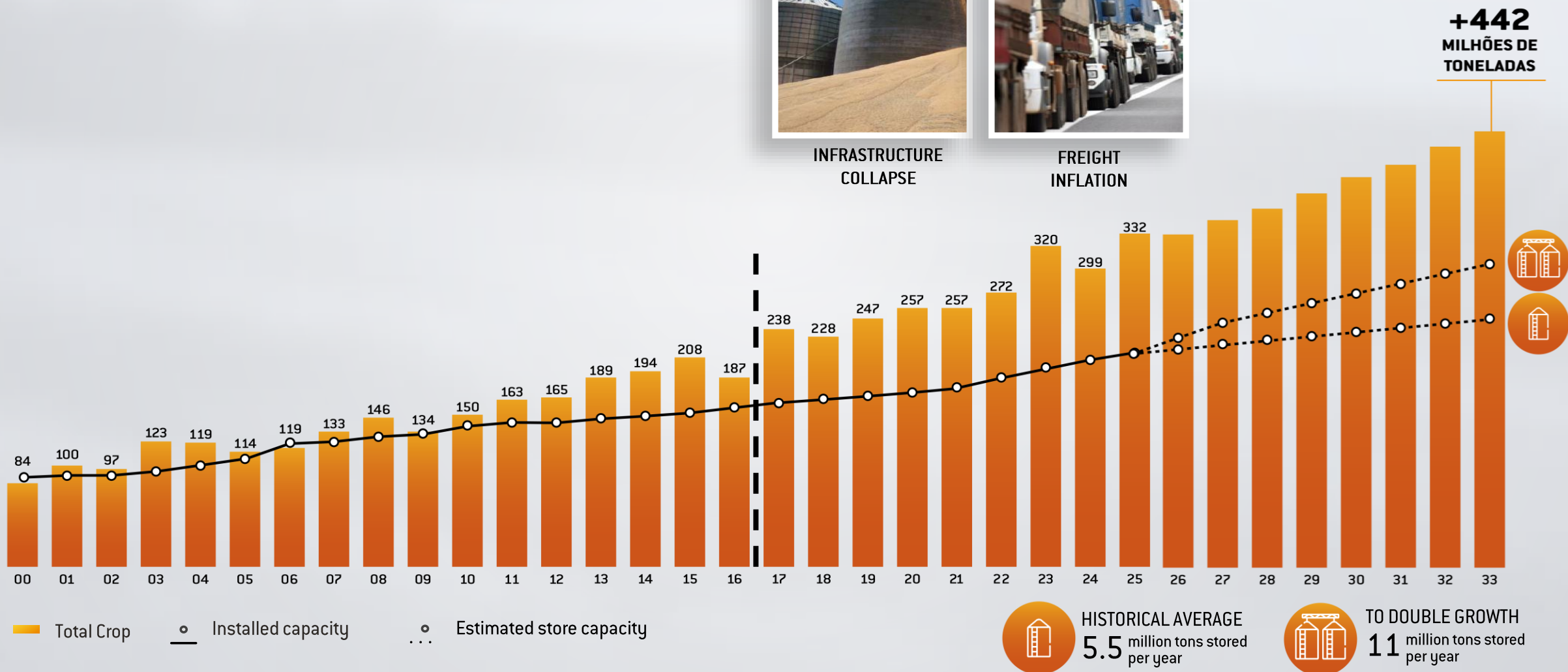
PHASE 03



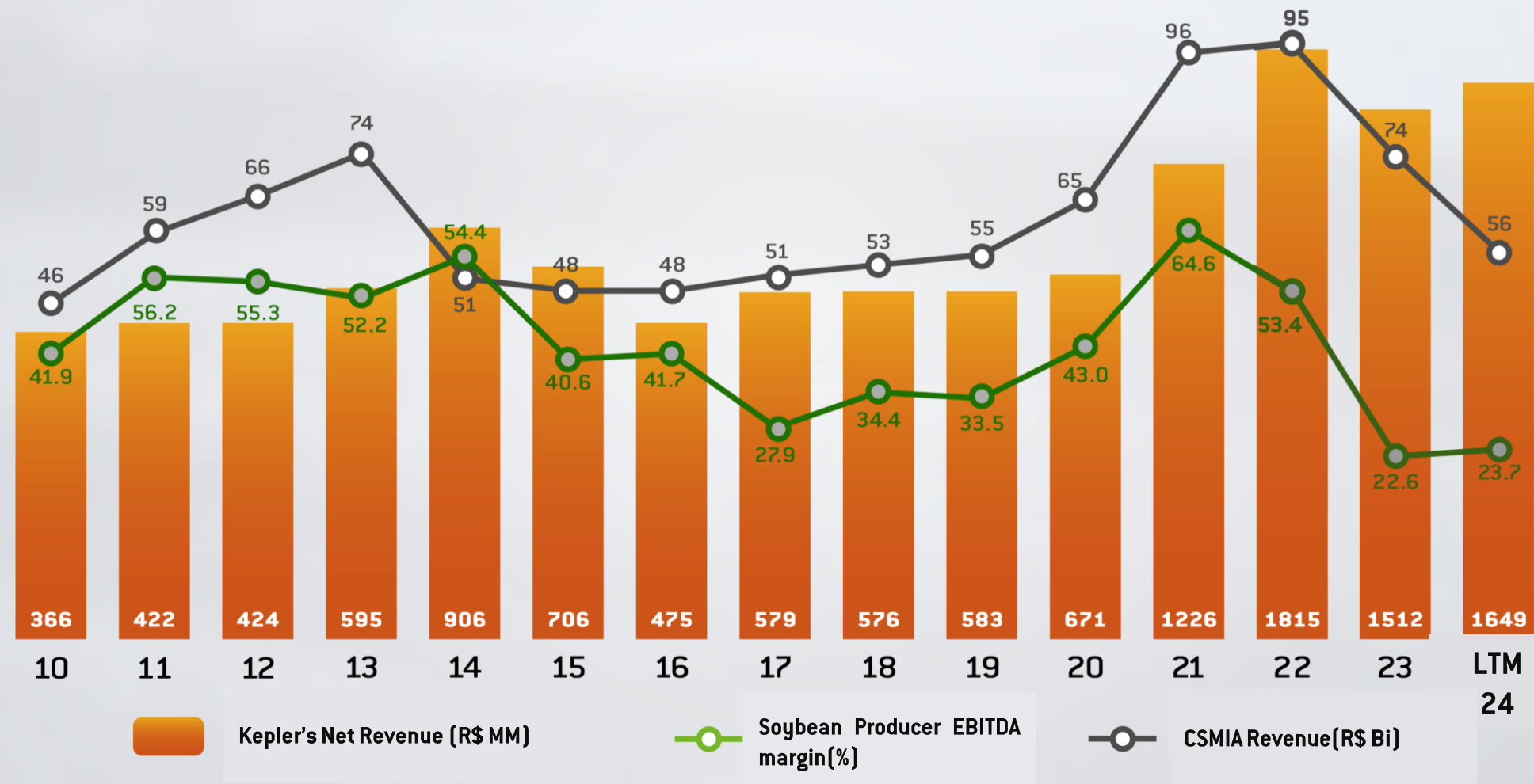
INFRASTRUCTURE
COLLAPSE



FREIGHT
INFLATION



CORRELATION BETWEEN MARKET CYCLES AND KEPLER'S RESULTS



FACTORS THAT SUPPORT GROWTH

Phase 3

MARKET

STORAGE AS PRIORITY
(CRITICAL FACTOR)

ESTIMATE ON DOUBLING
PRODUCTION + DÉFICIT

INDUSTRIALIZATION
OF THE
AGRIBUSINESS
SECTOR
(e.g.: ETHANOL, BIODIESEL,
OIL AND RATION)



KW 2030 STRATEGIES



Strategy 1

Strengthening of leadership



Intelligence and Market Coverage



Research & Development

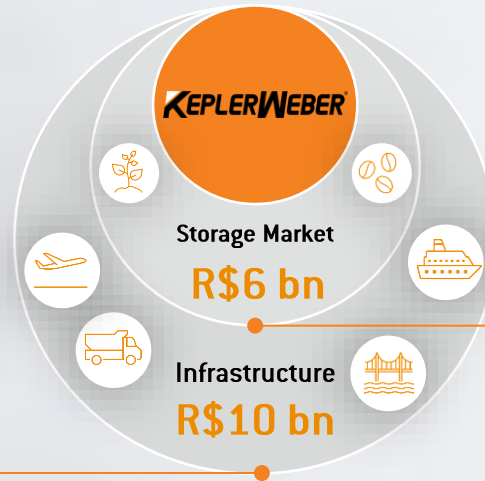


Excellence in Services

KW 2030 STRATEGIES

Strategy 2

Expand the addressable market



Strategy 1

Strengthening of leadership



New business models

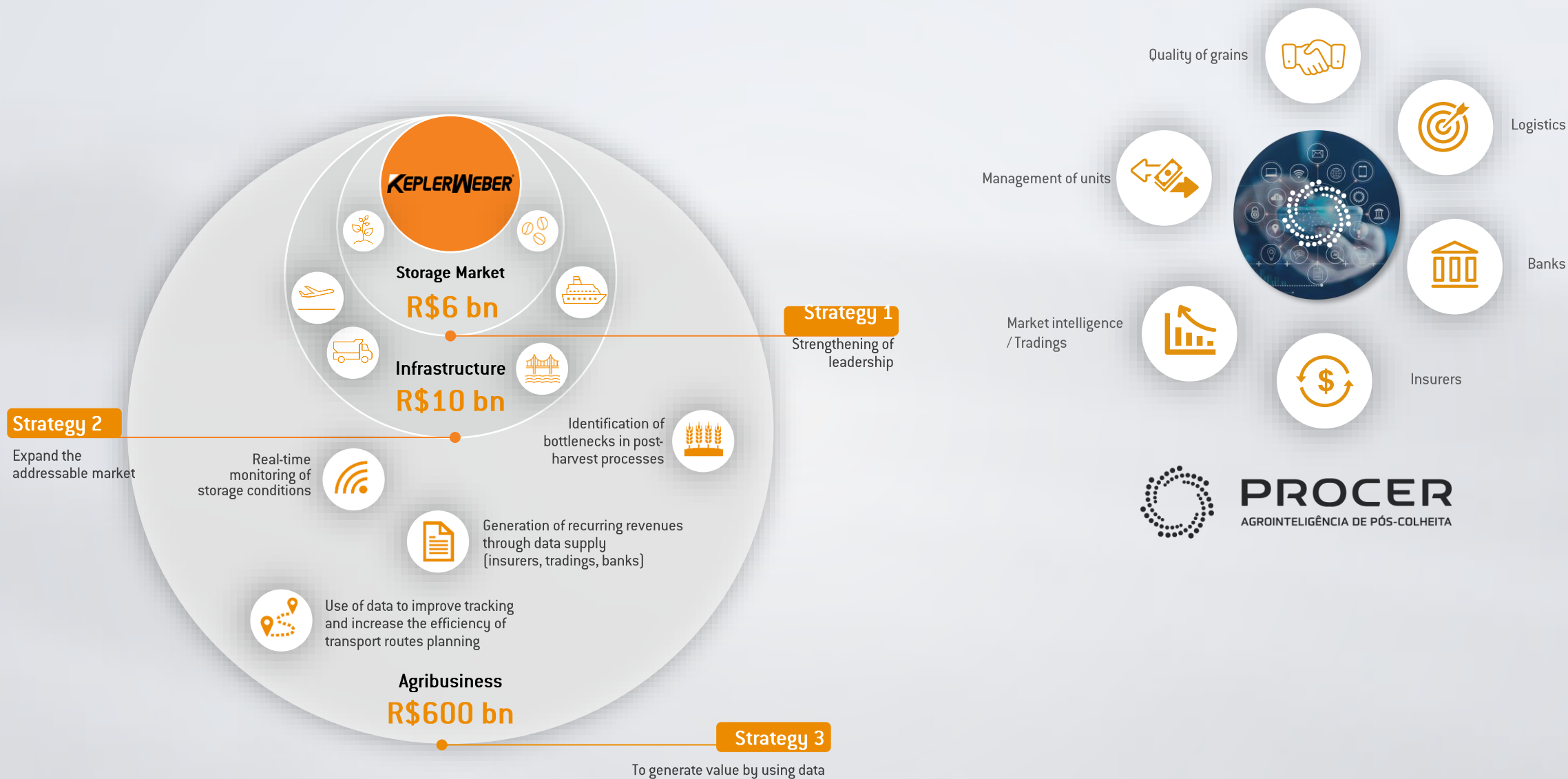


New markets

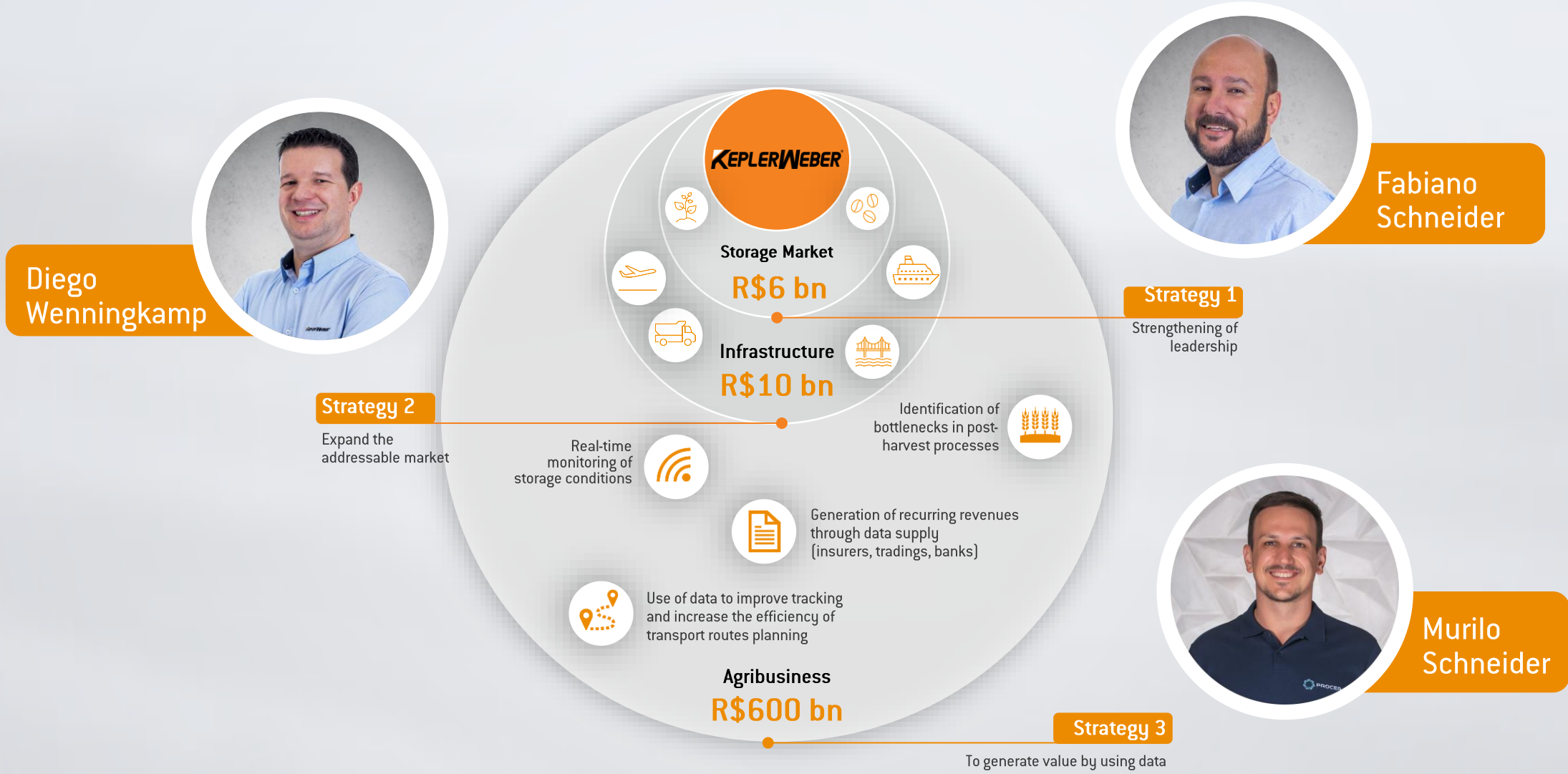


Modernization of units

KW 2030 STRATEGIES



KW 2030 STRATEGIES



Diego Wenningkamp

Fabiano Schneider

Murilo Schneider



KW 2030 STRATEGIC PILLARS

KEPLER DAY

2 0 2 4

KEPLERWEBER

**STRATEGY 1:
STRENGTHENING OF LEADERSHIP**

FABIANO SCHNEIDER

Industrial & Product Officer

**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

NEEDS AND CHALLENGES

OTIMIZAÇÃO DE MÃO DE OBRA



AUMENTO DA CAPACIDADE



EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

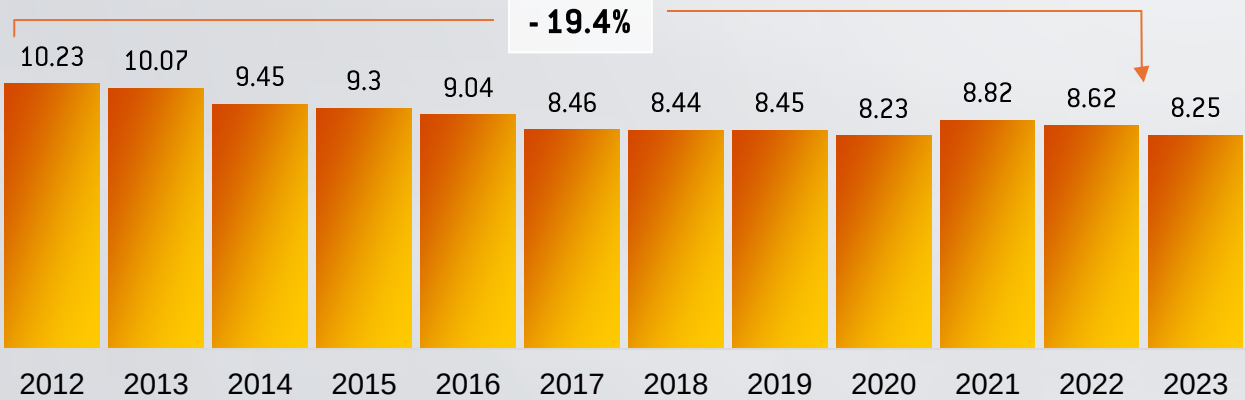


SEGURANÇA



HISTORICAL SERIES

Population occupied in the agribusiness primary sector

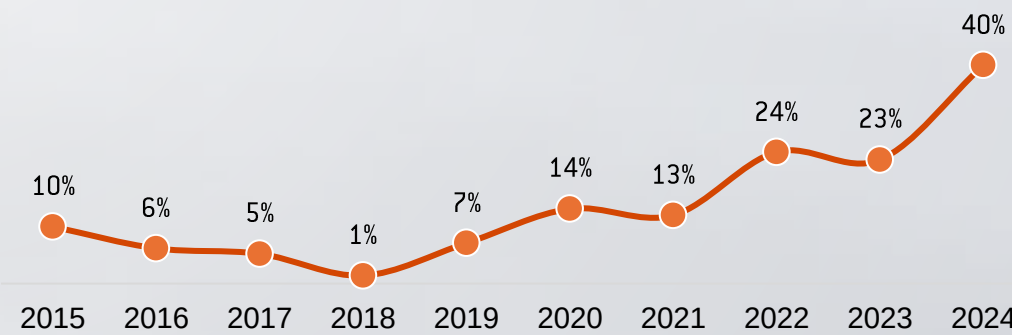


Source: CNA - Brazilian Agriculture and Livestock Confederation

CAPACITY GROWTH

Crop cycles of approximately 90 days.

Dryers sold above 200 t/h



GRAINS LIFT

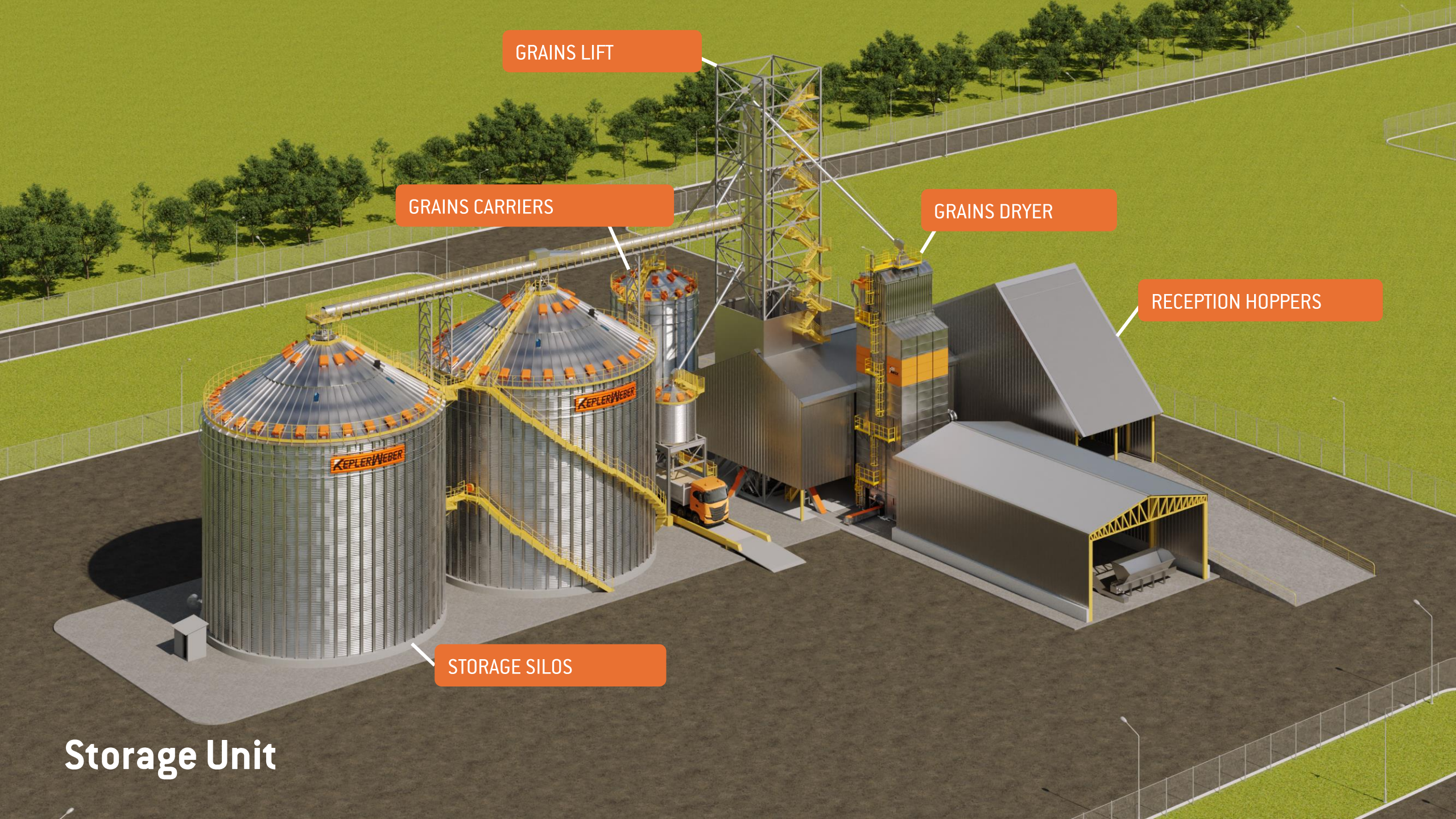
GRAINS CARRIERS

GRAINS DRYER

RECEPTION HOPPERS

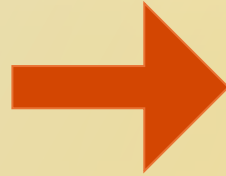
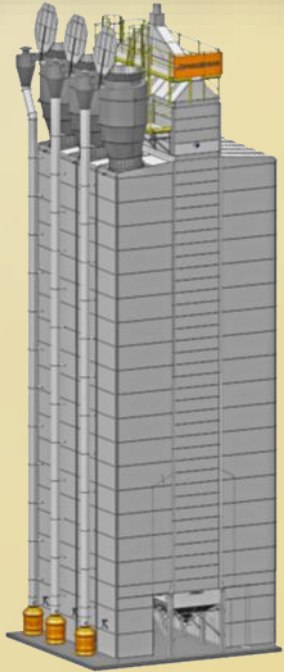
STORAGE SILOS

Storage Unit



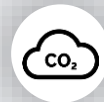
AUTOMATION OF UNITS

Traditional Drying

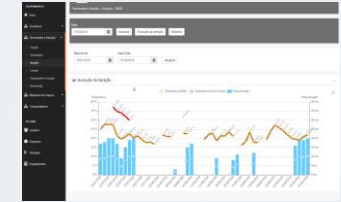


Agility in supply and intelligent control

Drying Automation



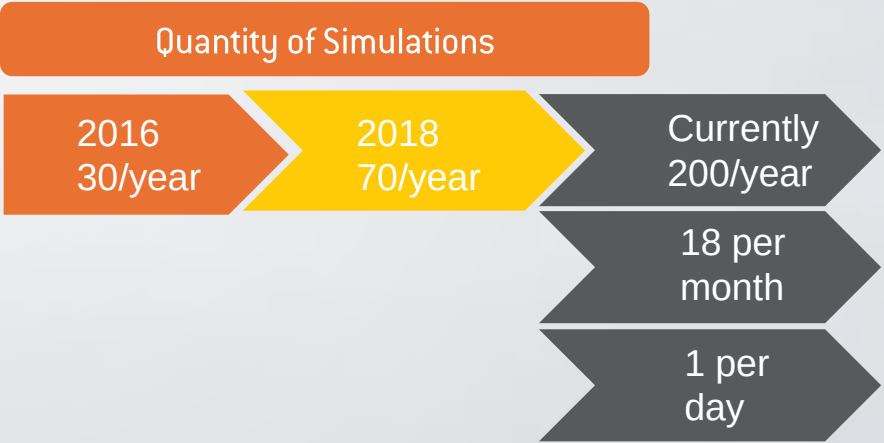
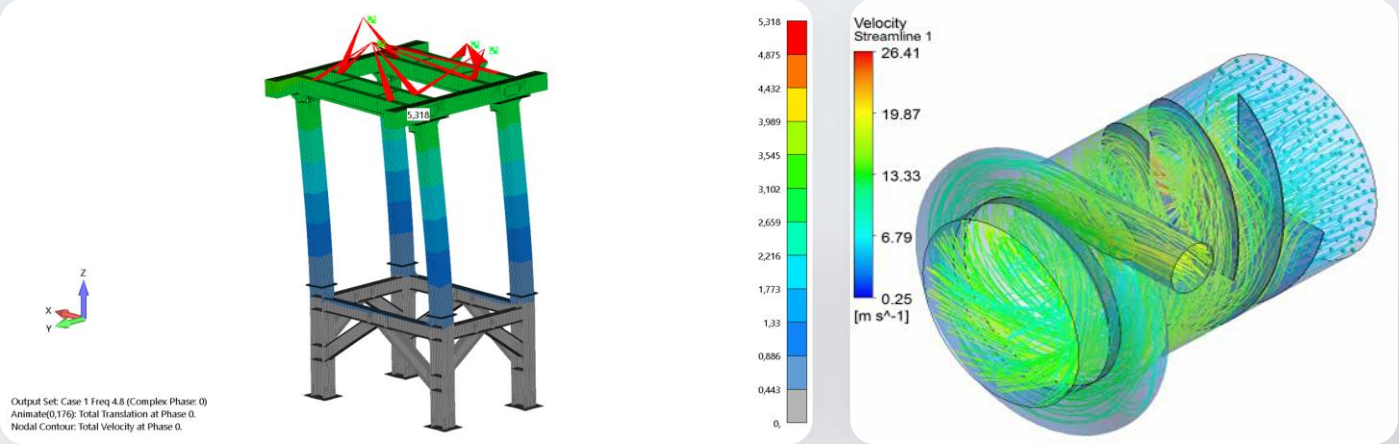
Complete burning control



30%
Reduction in thermic consumption

VIRTUAL PROTOTYPES

Improved products and agility in development



TIME TO MARKET

Development within a shorter time frame



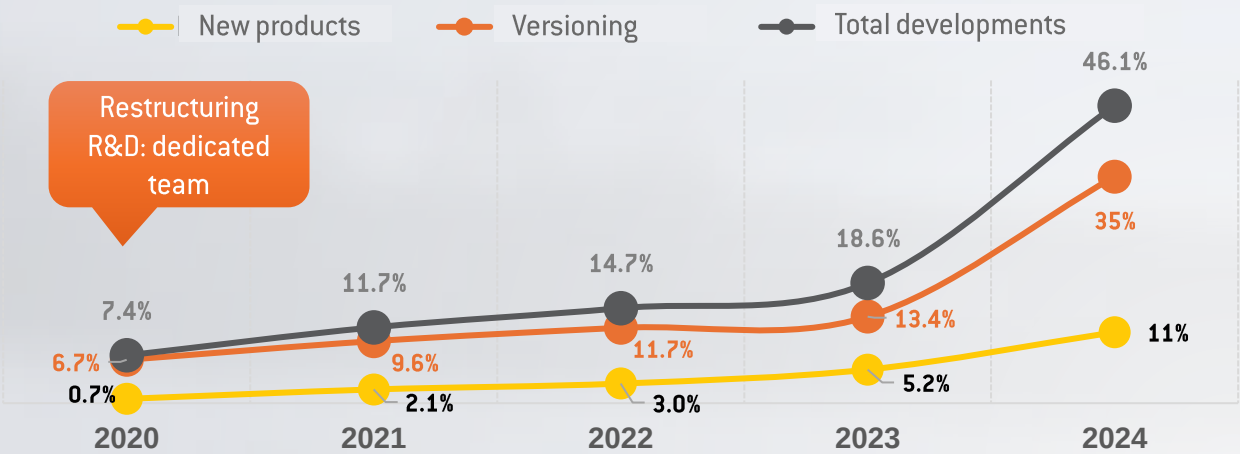
27 Patents registered

+2 Requested (filed)

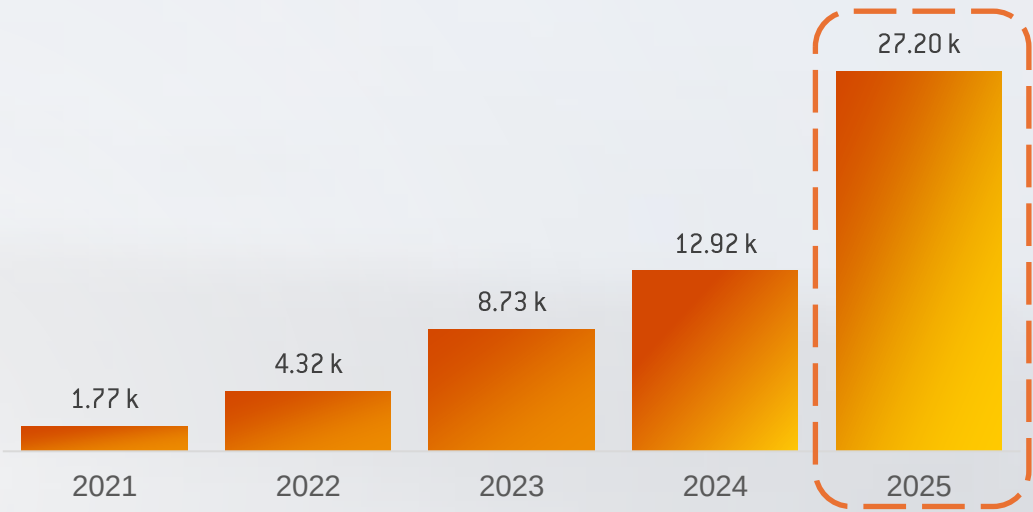


DEVELOPMENT AND INNOVATION

Evolution of revenues from new products in the last 5 years



Reduction in the emission of t/CO₂ Projection



94

Projects developed



Revenues from new products

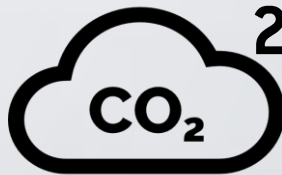
18.6% of revenues in 2023

In 2024 we reached **46.1%**



105

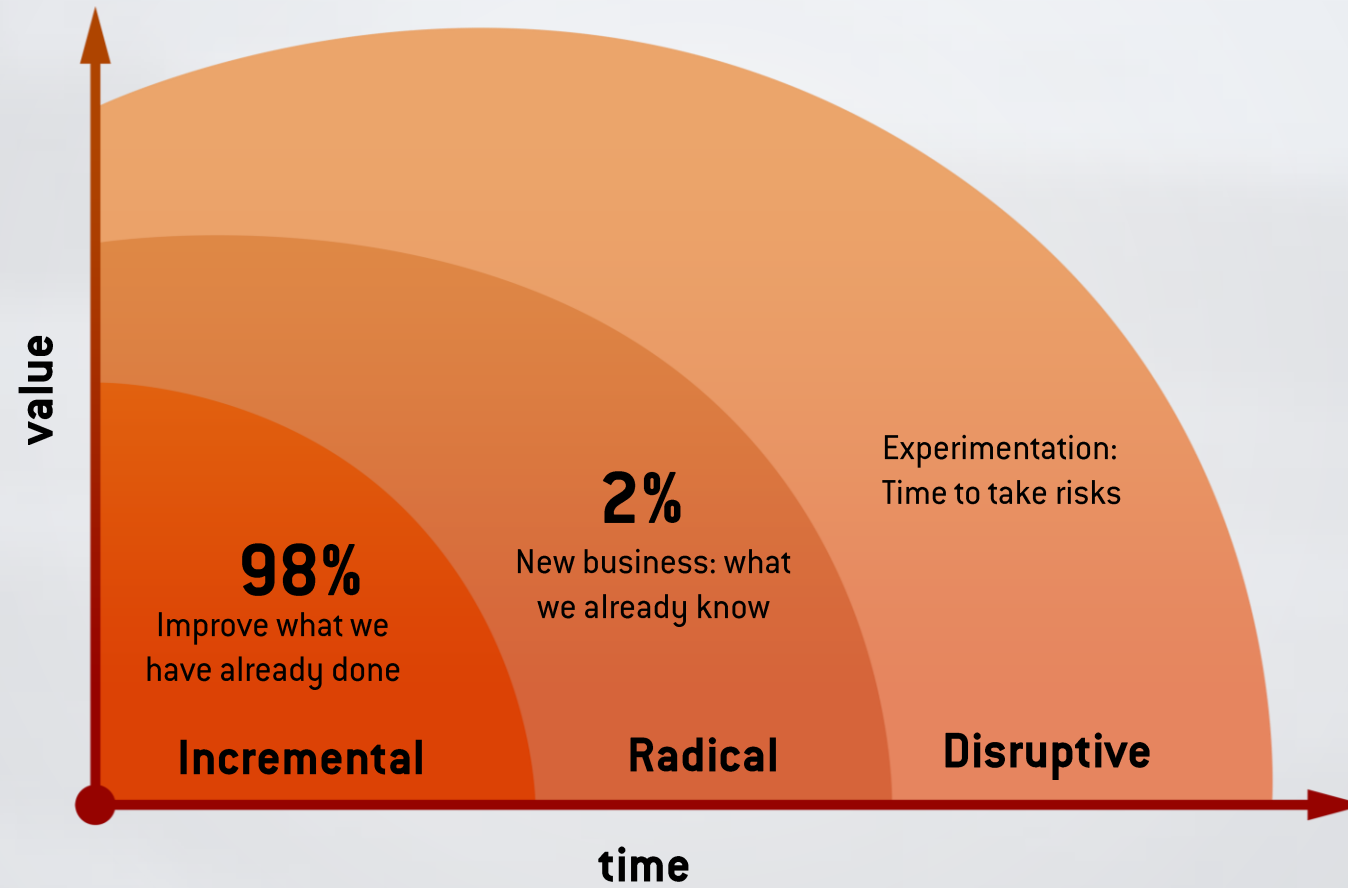
KWMAX dryers since 2021



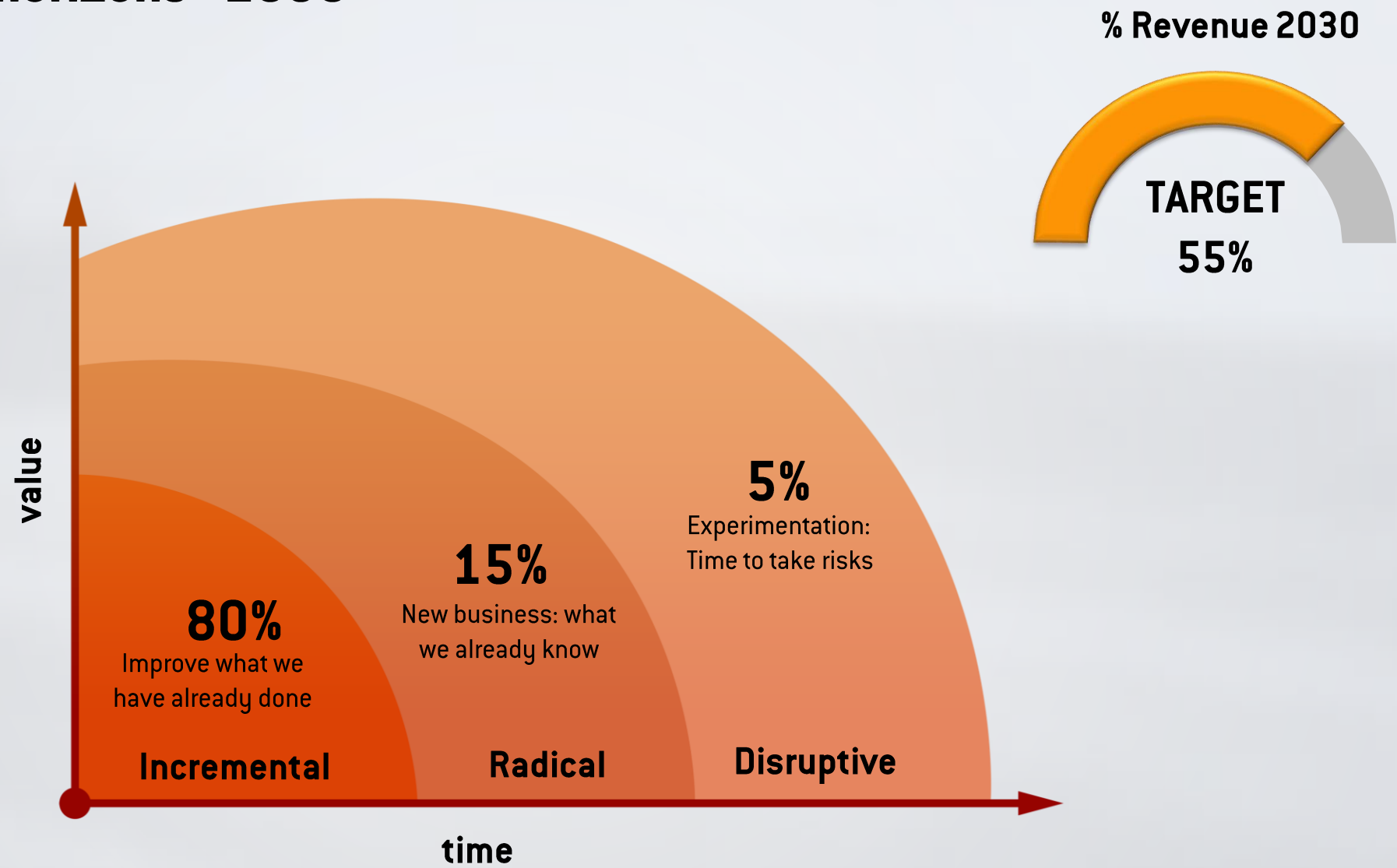
27.20 thousand t/CO₂

Reduction in emissions from 2021 to 2024

Three innovation horizons - Currently



Three innovation horizons - 2030



PREPARATION OF MANUFACTURING UNITS 2025 - 2030



Campo Grande – State of Mato Grosso do Sul

Built Area of 33,000 m²

The manufacturing area will be entirely occupied

Plant will expand from 3 product lines to 7 product lines



Panambi – State of Rio Grande do Sul

Built Area of 55,000 m²

Expansion of the R&S and Ports & Terminals areas (5,500 m²)

Central Plant available for expansion of the existing lines

Possibility of expansion remains, with an area of 19,000 m²

**STRATEGY 2:
EXPAND THE ADDRESSABLE MARKET**

DIEGO WENNINGKAMP

Project Implementation & Digital Services Officer

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

RENTAL OF STORAGE UNITS



OBJECTIVE

To build grain storage units that will be rent to clients in strategic sites, without any capital contribution by the company.



DRIVERS

Kepler in the leading role, providing new solutions and creating demand.;

Capitalize the Company's unique position in the market;

Generate new recurring revenues.



EXPERTISE THAT GENERATES TRUST



Phases of
Implementation
of a Storage Unit

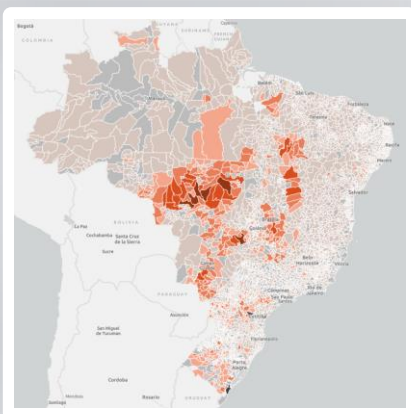
- 1 SITE
- 2 CLIENT
- 3 PROJECT
- 4 IMPLEMENTATION
- 5 OPERATION



THE COMPANY HAS A UNIQUE MARKET POSITION

KNOWLEDGE

Units rented with liquidity (safe for investors)
Drivers of production, deficit and logistics.



DEFINITION OF THE SITE



ACCESS

Broad commercial coverage (+100 persons and +1000 deals/year)
Top Of Mind - 25 years
70% are recurrent clients

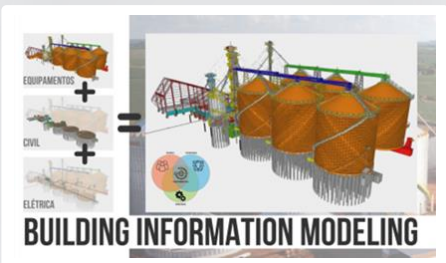


CLIENT



ASSERTIVENESS

Engineering with tradition and innovation, side by side
Large engineering team, with +100 engineers



PROJECT



CAPACITY

With '360' deliveries, we have already performed works from end to end
+250 simultaneous sites
PDEK develops the partners



IMPLEMENTATION



PRESENCE

Robust post-sales network
9 Development Centers/ Monitoring and permanent access to clients.



SUPPORT AND MAINTENANCE



STRUCTURE OF THE RENTAL MODEL

We are creating a structure to connect the stakeholders



- All stakeholders will get other related gains. Kepler, for example, will sell its equipment and receive recurrent revenues from maintenance contracts regarding the rented units.
- In this initial phase, the focus is on clients that, on their majority, are robust players wishing to accelerate their origination and/or that adopt 'asset light' strategies.

EVOLUTION OF THE JOURNEY

A learning trail, step by step...

2023



BUSINESS VISION;

BENCHMARKING
BASED ON
COMPANIES WITH
SIMILAR MODELS.



CONSTRUCTION OF THE
RENTAL THESIS;

BUSINESS PLAN;

ATTRACTION OF
PARTNERSHIPS.

2024



TESTING OF THE CONCEPT/
THESIS WITH THE CLIENT;

ADJUSTMENTS TO THE MODEL;

CONTACT WITH DIFFERENT
INVESTMENT AGENTS;

ACCESS TO MORE THAN 10
CLIENTS.



CONCLUSION OF THE
PROPOSED STRUCTURE
(INVESTOR, KEPLER AND
CLIENT);

PRESENTATION TO SOME
TARGET CLIENTS;

IN NOVEMBER, WE DEVELOPED THE PROJECT AND THE
PROPOSAL FOR A UNIT IN THE STATE OF MATO GROSS.
IF CONFIRMED, IT WILL BE THE FIRST UNDER THIS
MODEL.



Goal

**STRATEGY 3:
GENERATE REVENUES BY USING DATA**

MURILO SCHNEIDER

ProcerCo-CEO

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4

**KEPLER
DAY**
2 0 2 4



PRO CER
POST-HARVEST AGROINTELLIGENCE



Established in 2011



4.0 Technology

Used in the
storage units



**Commitment to the quality of
grains**

Preserve income from the crop



Post-harvest connection



**KEPLER
DAY**
2024

OUR FIGURES

+ 1500

Active Clients



+ 2000

Storage Units



+ 9000

Silos and
Warehouses

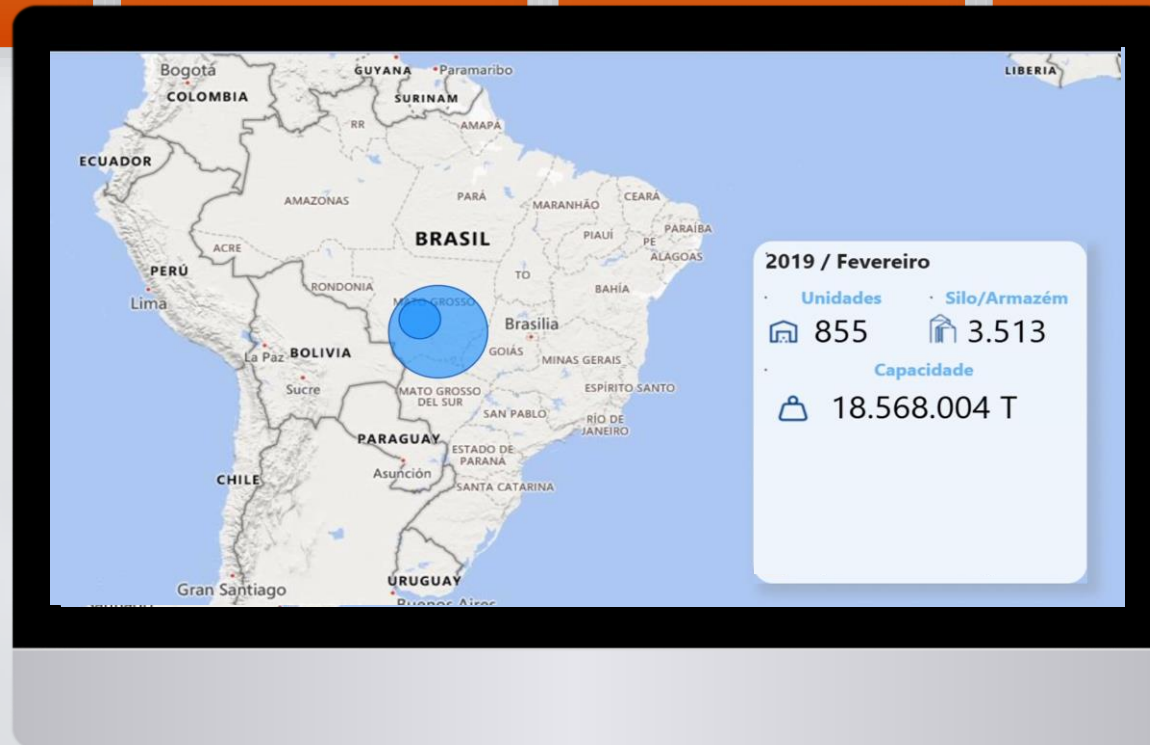


60 million tons

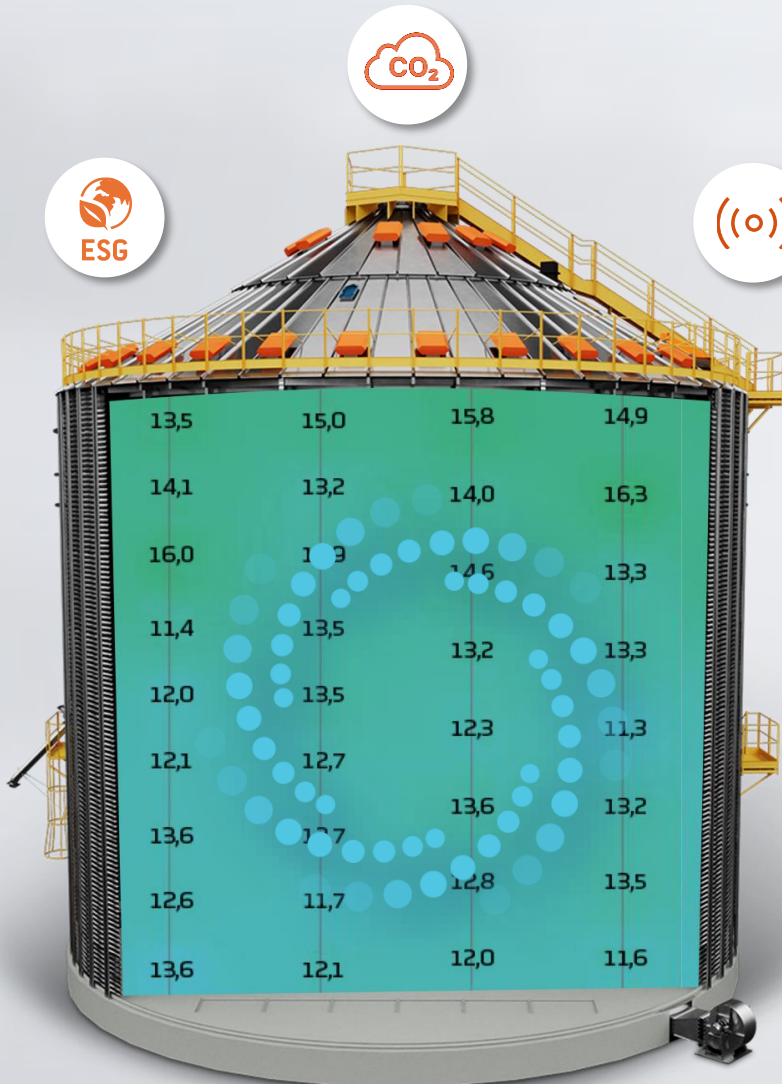
Monitored in 2024

R\$120 billion

Value of connected grains



Benefits for clients 2024



+ R\$1.5 billion

Reduction in storage losses



+ 200,000 hectares

of plantations saved through Procer management



R\$150 million

in electricity savings

Figures obtained from the average of cases of Procer's clients, comparing the results before *versus* after the implementation of the solutions.

PROCER CONTINUES TO innovate



MANAGEMENT OF UNITS



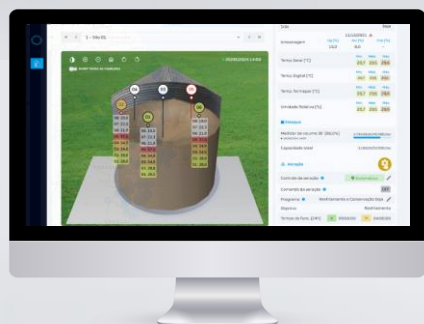
Operational



Quality



Financial



Ceres
ORION 2.0



App
CERES ORION



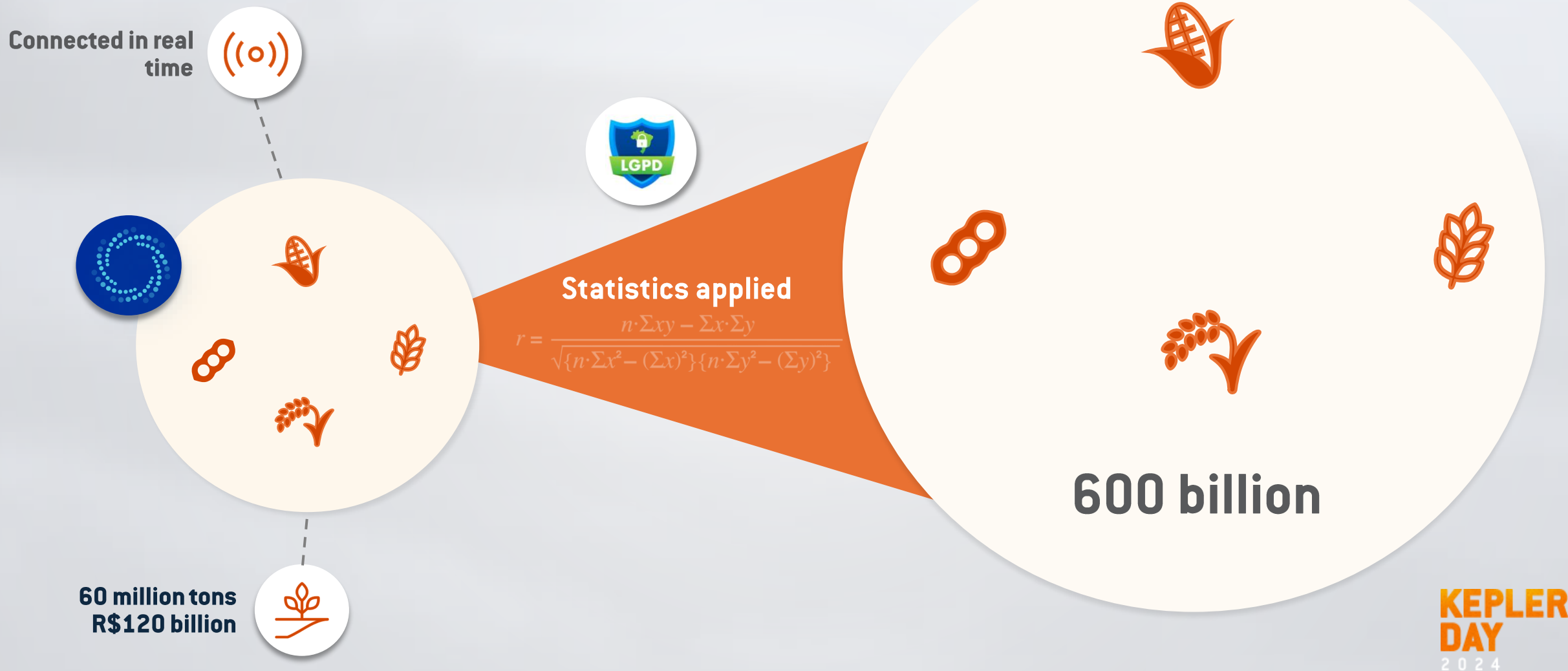
3D VOLUME
Meter

NEW VERTICAL DATA INTELLIGENCE



KEPLER
DAY
2024

New monetization avenues: Data intelligence



Monetization avenues

Quality of grains



Use of AI
Classification management
Sensing evolution

Management of Units



Data intelligence (BI)
Unified management of units
Security and workforce

Market Intelligence / Tradings



- Supply of statistic data
- Inventory, turnover
- Historical analyses



Logistics

- Efficiency of operations
- Share visibility
- Optimization of routes



Banks

- Business channel
- Foreign exchange hedge
- Management of credit risk



Insurers

- Spontaneous fermentation
- Asset insurance (silos, dryers)
- Dynamic pricing



“AGRO GIANTS” SESSION

KEPLER DAY

2 0 2 4

KEPLERWEBER

FINANCIAL INDICATORS

RENATO ARROYO

Financial and IR Officer

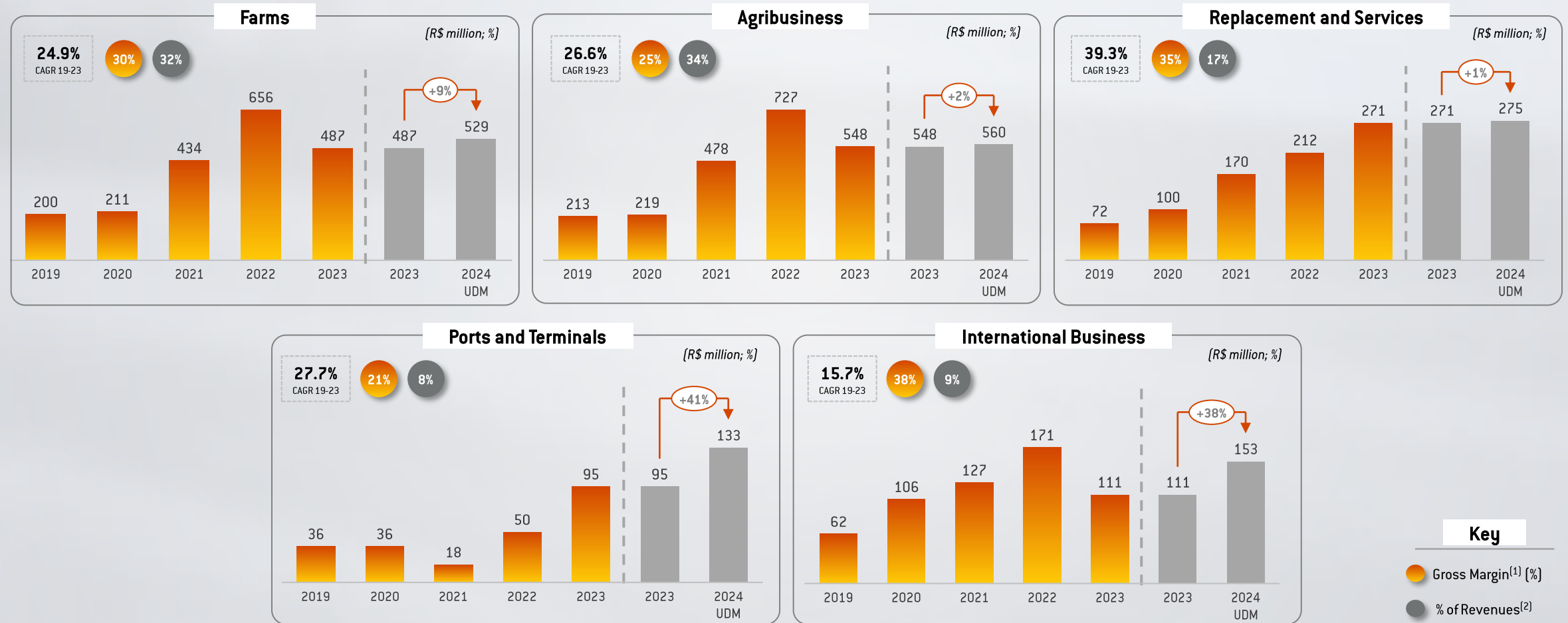
**KEPLER
DAY**

2 0 2 4

KEPLERWEBER®

KEPLER'S SUSTAINED GROWTH AND STRONG MARGINS IN DIFFERENT MARKETS

Activities in diversified segments allow growing in different cycles, ensuring a consistent profitability and a balanced contribution of revenues among the business units

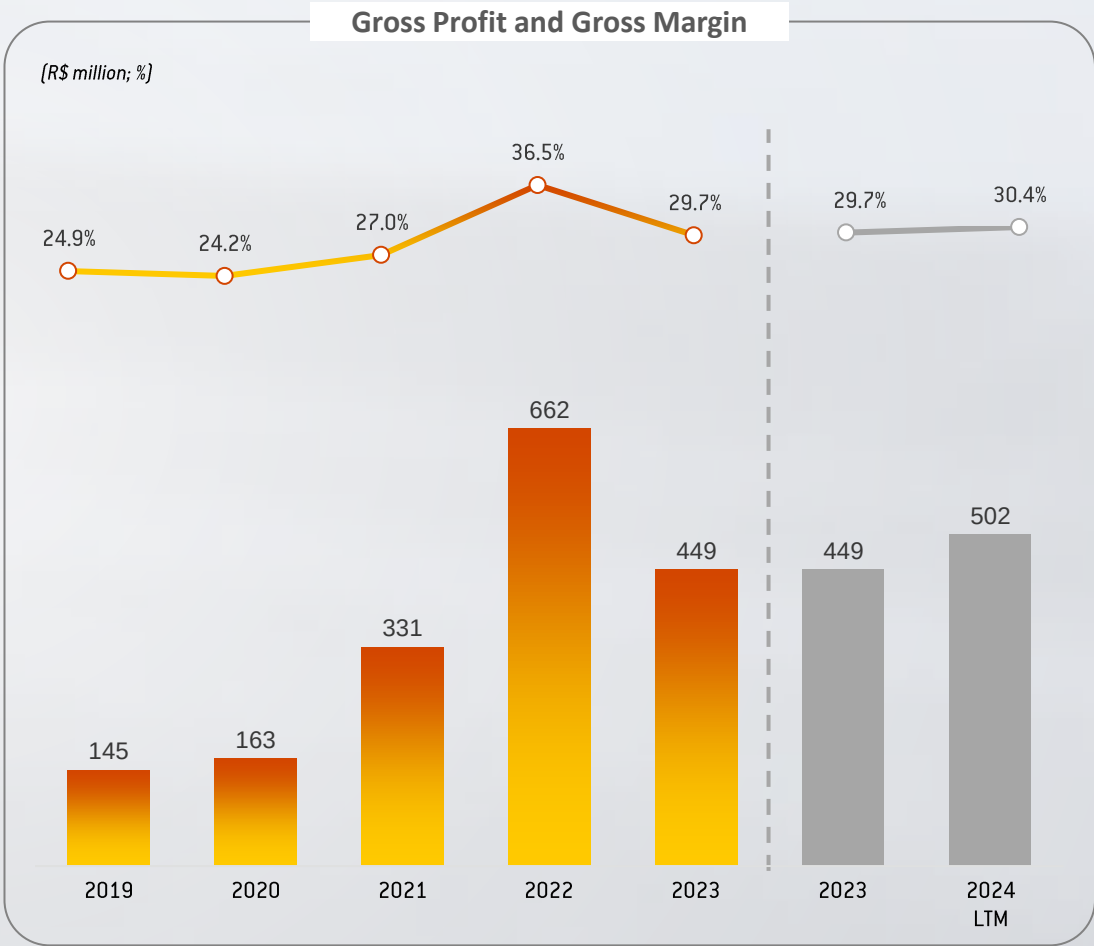
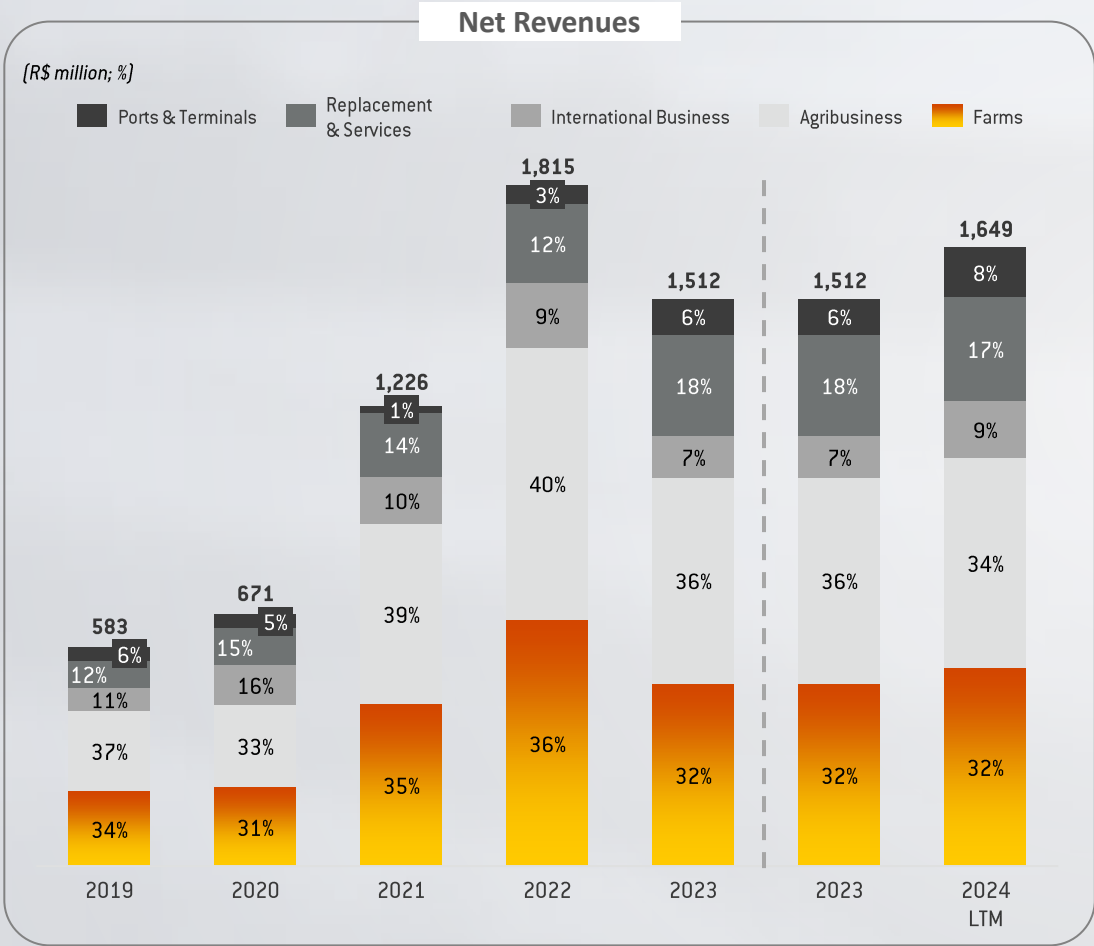


Notes: [1] Relating to each business unit on 3Q24 [2] Relating to each business unit on 2Q24 LTM

Source: Information from the Company

KEPLER'S CONSISTENT MARGINS AND REVENUE FLOWS IN EXPANSION

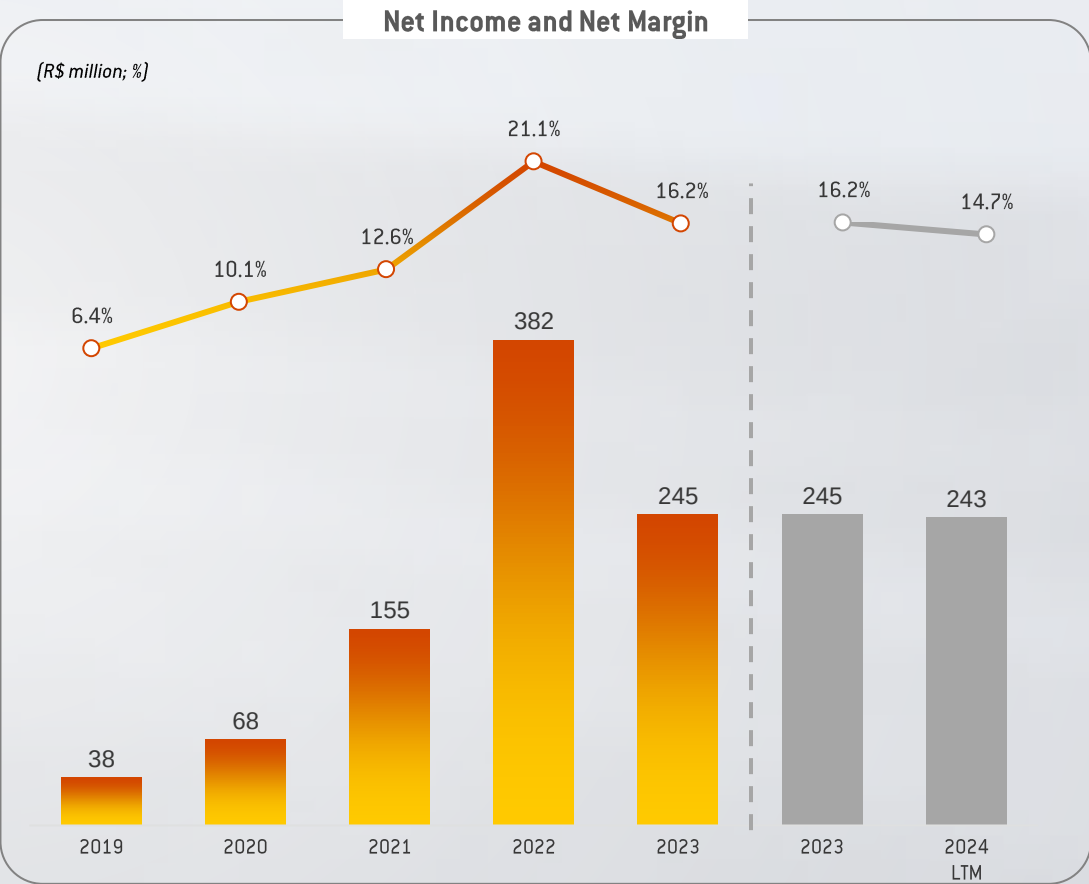
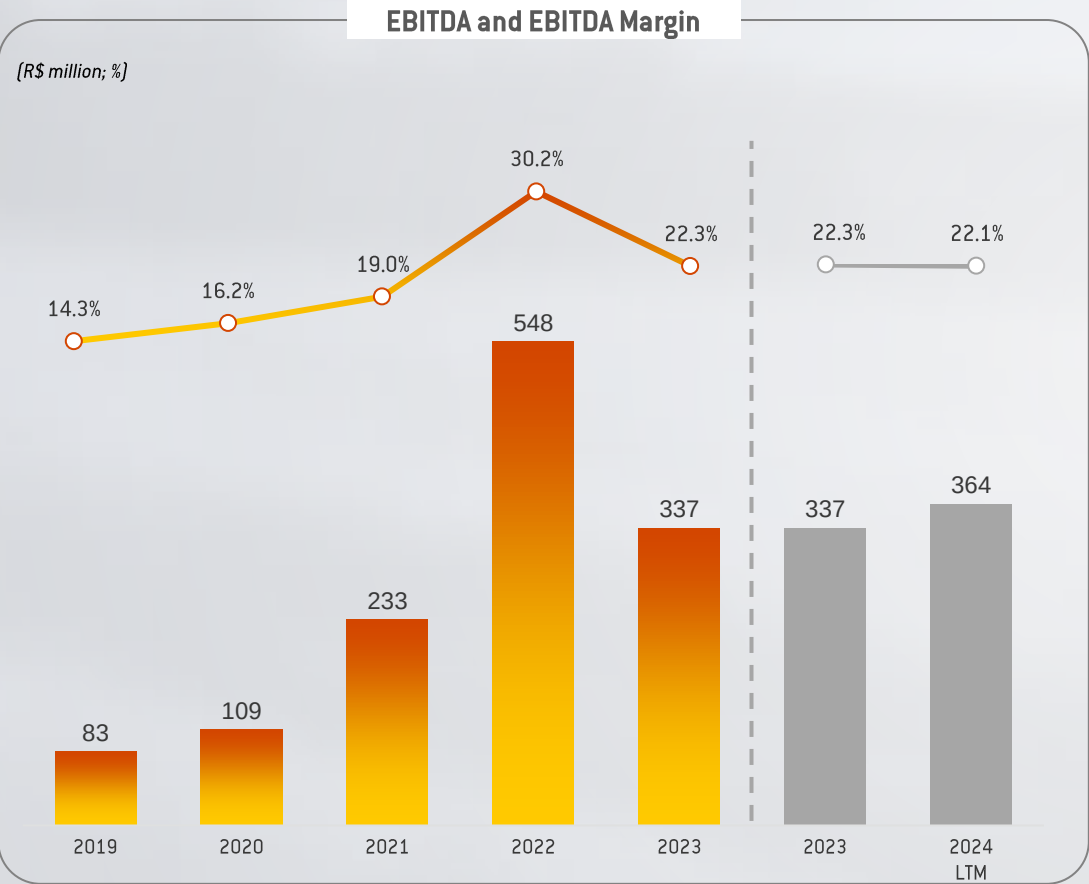
Increase in the diversification of revenues, expanding several revenue flows and keeping the profitability consistent with stable margins



Source: Information from the Company

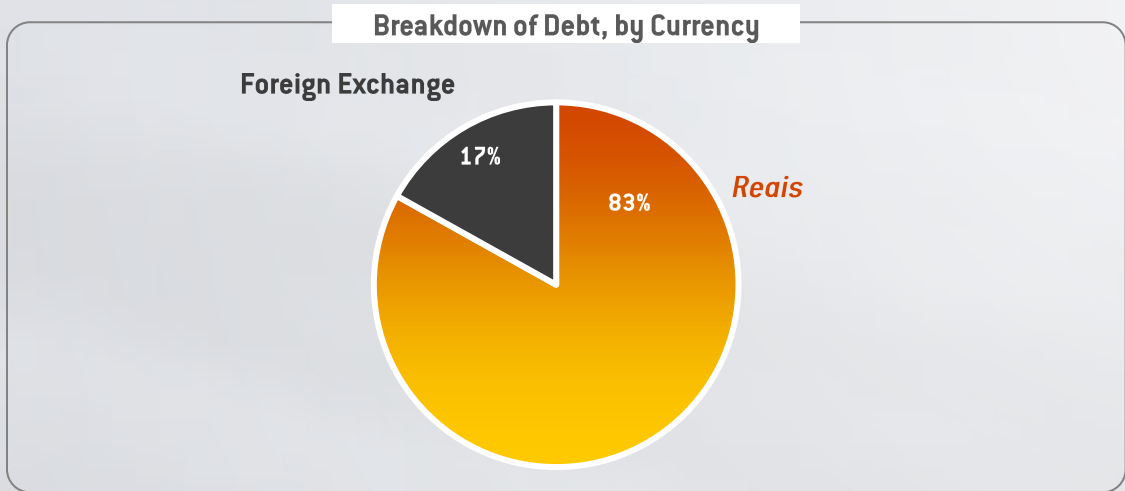
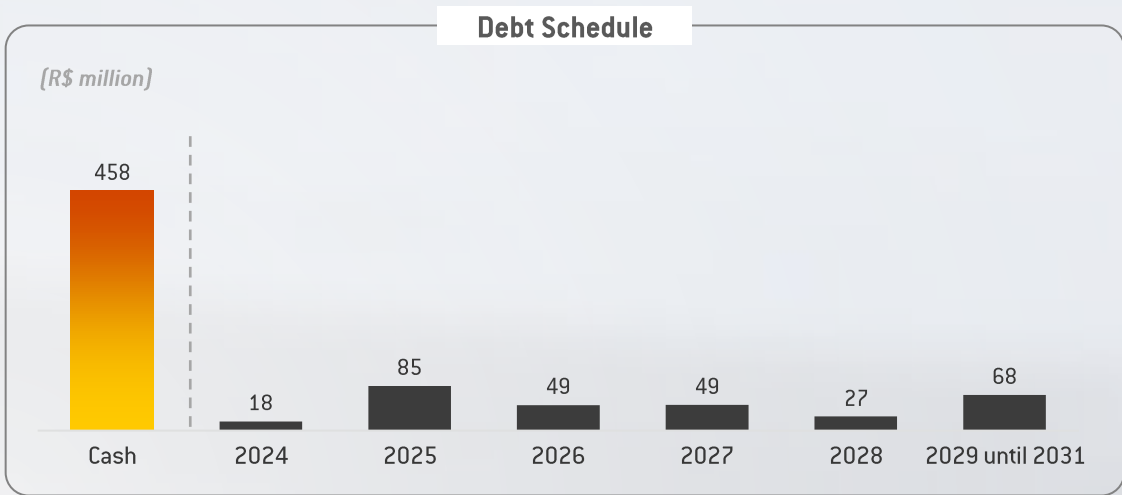
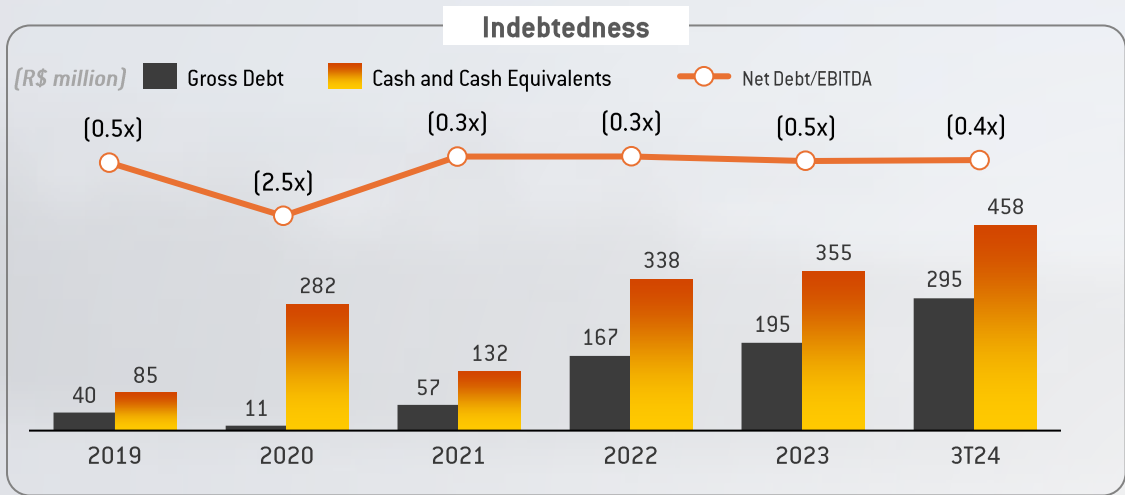
KEPLER'S CONSISTENT MARGINS AND REVENUE FLOWS IN EXPANSION

Increase in the diversification of revenues, expanding several revenue flows and keeping the profitability consistent with stable margins



Source: Information from the Company

SOUND BALANCE SHEET AND ROBUST NET CASH



Kepler recorded a **net cash position** in all quarters reported since 2015

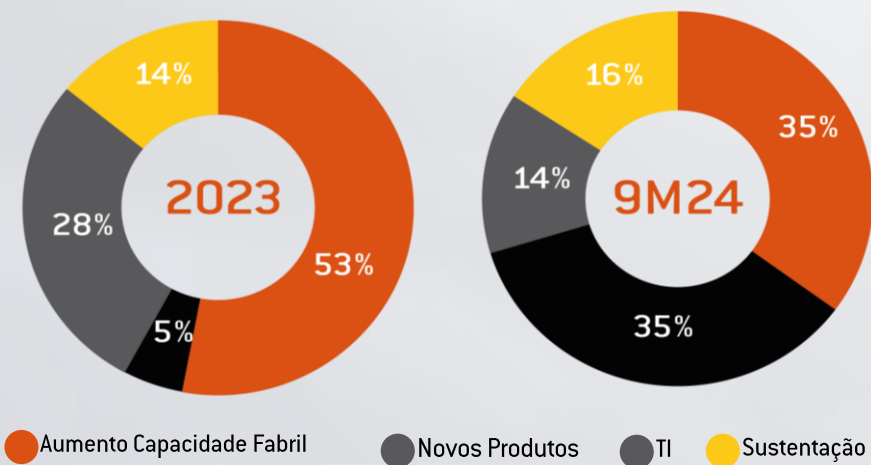
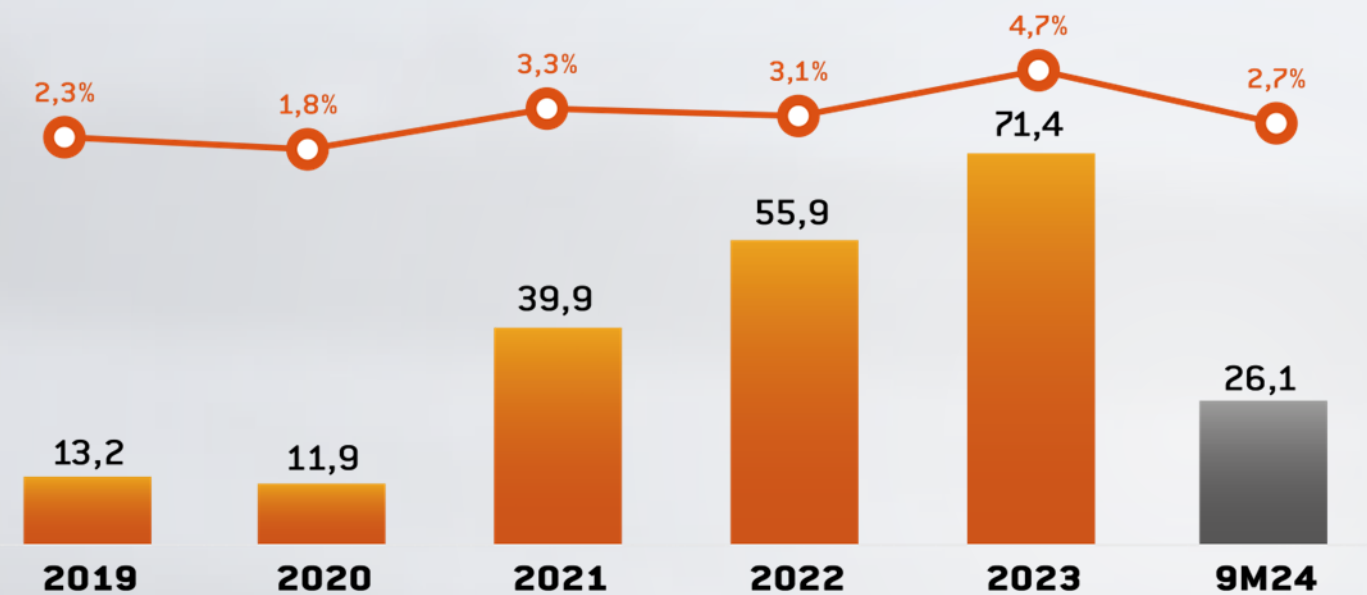


Currently, the average maturity of debt is **3.6 years**

Source: Information from the Company

INVESTMENTS - CAPEX

Capex and Capex as a % of Net Revenue
(in millions of reais)



Some examples of Investments in adequacy and modernization



Adequacy of machines to NR-12 security standards



Server infrastructure update in 4Q23



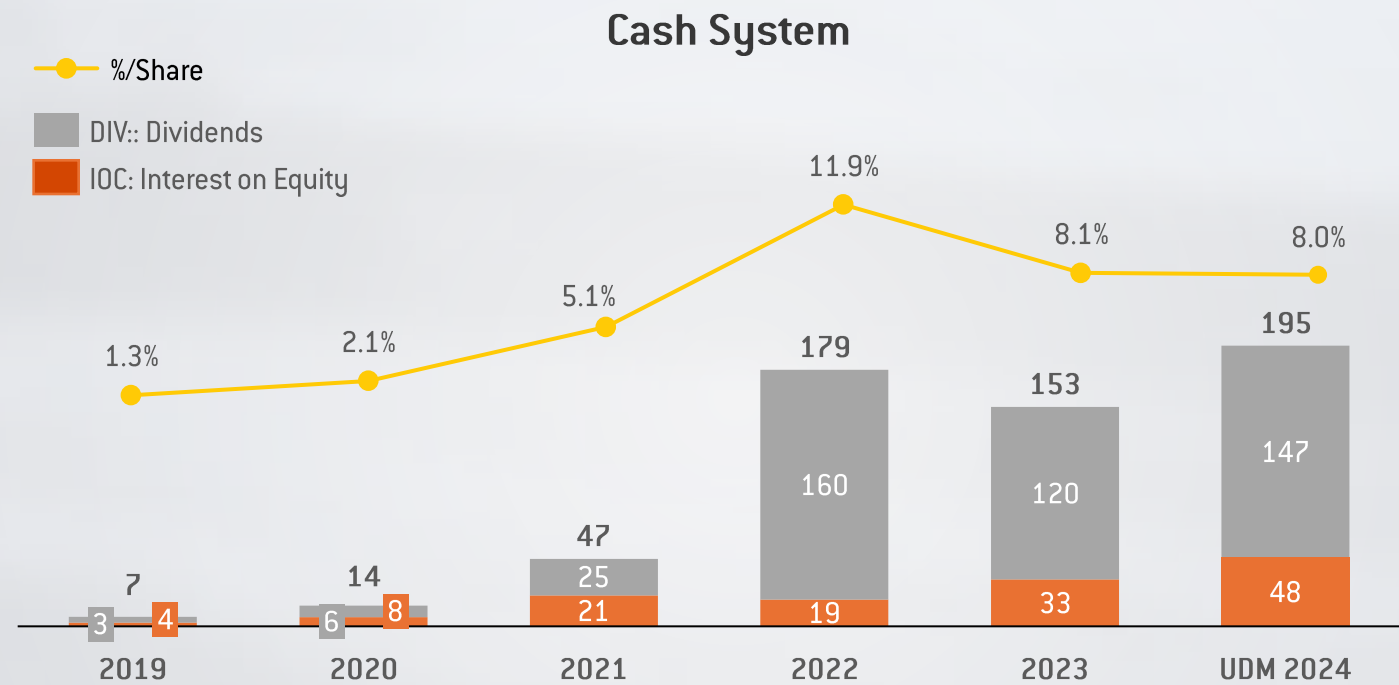
KW BIOCAV, launch in apr/24



Isetup of the powder paint line in the 2nd Half of 2023

GROWING EARNINGS FOR OUR SHAREHOLDERS

Dividends and Interest on Equity
(in millions of reais)

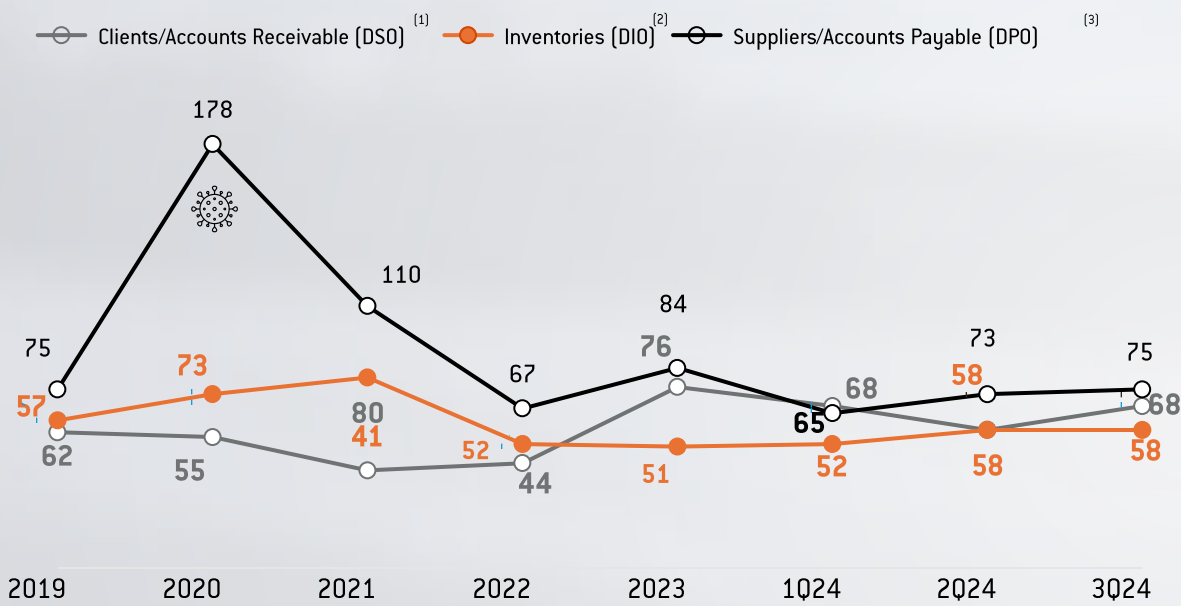


The payment of DIVIDENDS and IOC amounted to R\$45.5 million in 3Q24, and R\$120.3 million year-to-date.

GROWTH WITH LOW USE OF WORKING CAPITAL

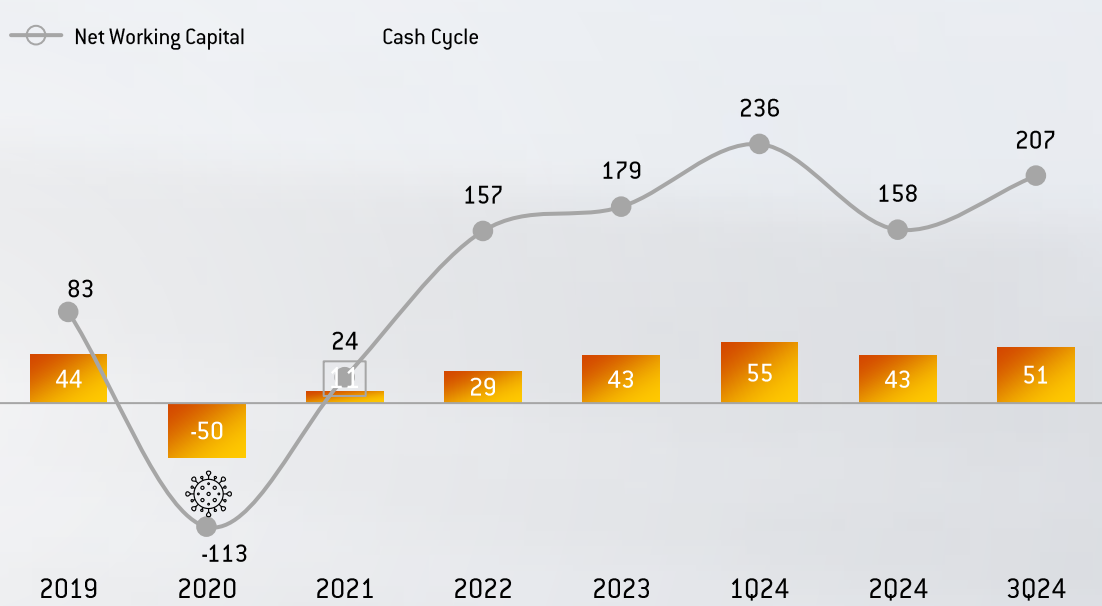
Focus on the optimization of working capital

Accounts Receivable, Inventory and Turnover of Suppliers (# of days)



INCREASED INTERNAL FOCUS ON THE MANAGEMENT OF DSO, DIO, DPO IN OPERATIONAL LEVELS

Net Working Capital and Cash Cycle (R\$ millions, # of days)



IMPROVED INVENTORY COVERAGE, ENSURING A TIMELY DELIVERY OF CONSTRUCTION PROJECTS

Notes: [1] DSO (Clients/Accounts Receivable) = Value of the balance of "Trade Accounts Receivable," "Taxes Recoverable," "Pre-paid Expenses" and "Other Accounts Receivable"; [2] DIO (Inventories) = Value of "Inventory" balance; [3] DPO (Suppliers/Accounts Payable) = Balance of "Suppliers," "Salaries," "Clients Ad. Clients," "Taxes Payable," "Commissions" and "Other Accounts Payable"

Source: Information from the Company

STRENGTHENING OF RELATIONSHIP WITH INVESTORS – QUALITATIVE DATA

4th consecutive Kepler Day

2nd “Manual Education” Meeting (sell side)

02 visits to plants

+ 140 national Meetings and Conferences

2024 Highlights

1st Internacional Conference 21 Institutions in NY



Total Funds amount to **US\$500 billion** in Assets under Management



Q&A

KEPLER DAY

2024

KEPLERWEBER