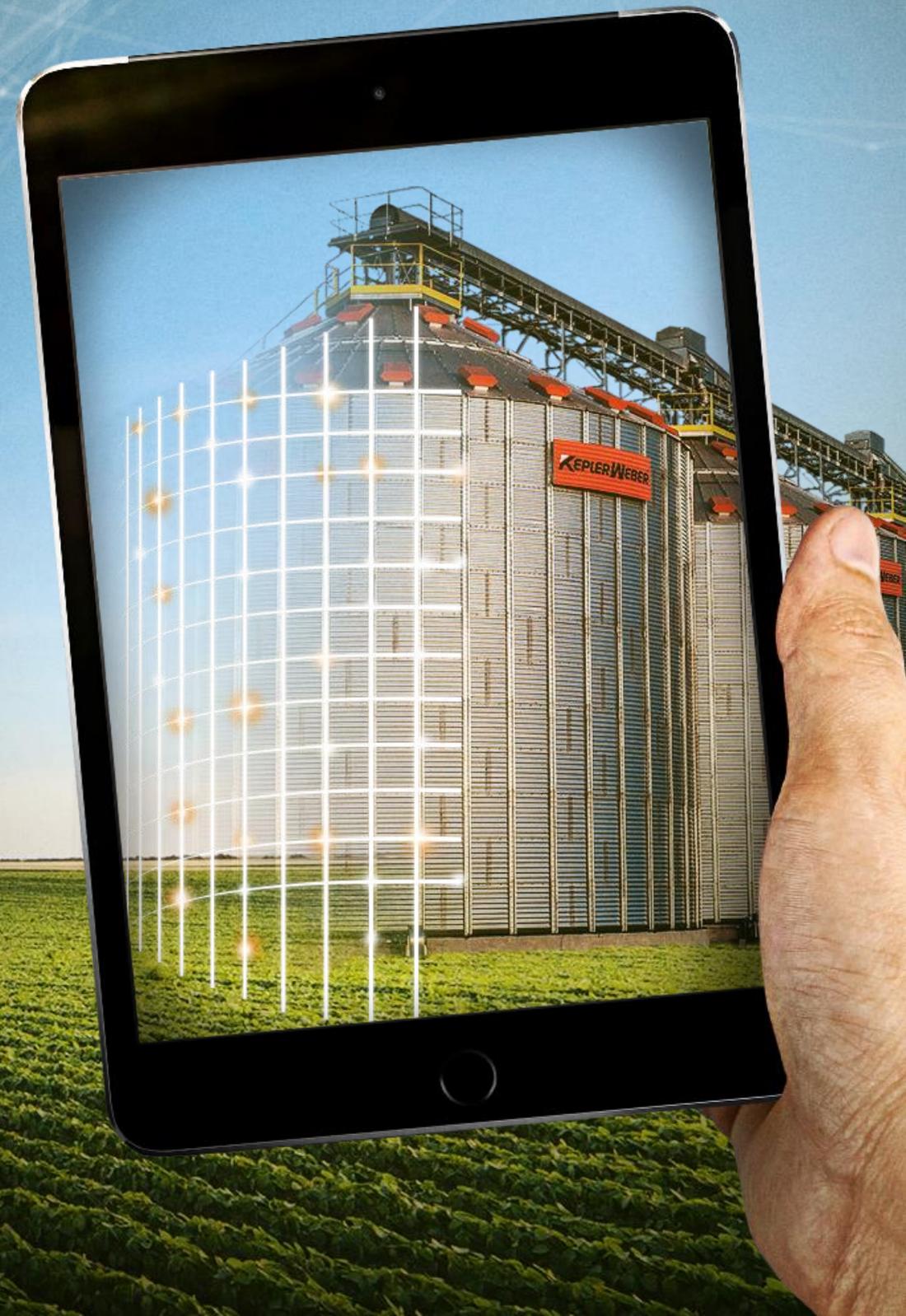


Abril de 2022

Liderança e Reinvenção no Agro

Live Condor Insider

KEPLERWEBER[®]



AGENDA

 **Kepler Hoje: Modelo de Negócios e Proposta de Valor**

 **Dinâmica do Mercado e Principais Drivers de Crescimento**

 **Estratégia Digital e Territórios de Crescimento**

 **Principais Aprendizados e Q&A**

 **Anexo: Highlights Financeiros**



1 Kepler Hoje: Modelo de Negócio e Proposta de Valor

Uma Visão da Kepler

SEGMENTOS DE NEGÓCIOS



% da Receita Líquida de 2021

Fábricas, CDs e Sede Administrativa



Centros de Distribuição

Nossa Essência



PROPÓSITO

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



MISSÃO

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

MERCADO



Líder de mercado
América Latina



Vendas para **+50 países**

OPERAÇÕES



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



Duas fábricas **estrategicamente localizadas** no Brasil

RESULTADOS



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



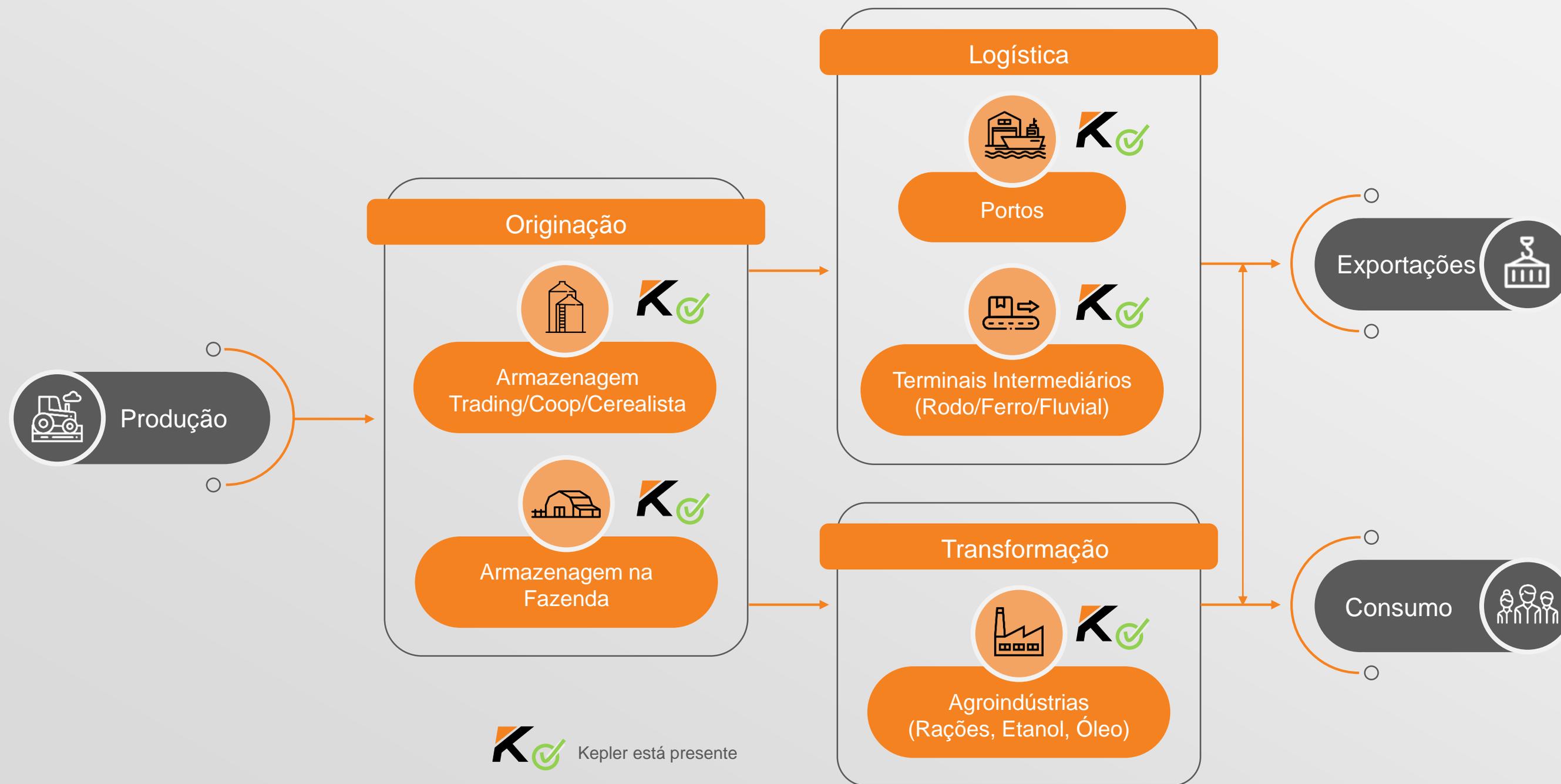
R\$ 241,2 milhões
19,7% Margem
EBITDA Ajustado
(12M21)



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

KEPL3
B3 LISTED

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



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



Proteína Animal



Fonte: FAO, OIC, OIA, USDA, ABPA, SECEX and ICAC
 Elaboração: COGO Inteligência em Agronegócio
 (1) Refere-se a dados do Brasil

Trilha Virtuosa do Pós-colheita

Para a sociedade, consumidores e produtores

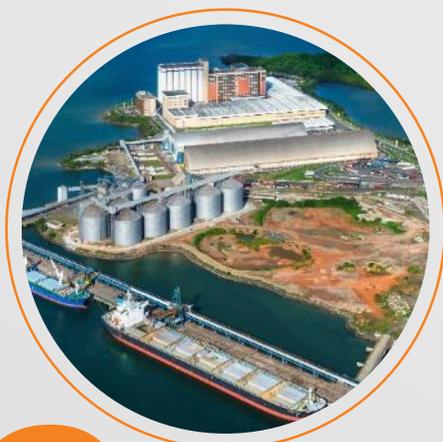


1



SEGURANÇA ALIMENTAR

Estoques para entressafra
FAO recomenda estocagem de 1,2x



2



LOGÍSTICA

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



3



MAIOR PRODUTIVIDADE

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



4



AUMENTO DO PODER DE NEGOCIAÇÃO

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



5



ENTRADA NA NOVA FRONTEIRA DIGITAL

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

Diferenciais do Segmentos de Negócios

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



73,7% R\$903mm

24.0%

Armazenagem

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



+ 50 agentes comerciais em todo território nacional



Querência – MT

Baixa Grande do Ribeiro – PI

Uruguaiana – RS



Amadina – MS

São Miguel do Araguaia – RS

Nova Cantu – PR



2,2% R\$26mm

19.2%

Movimentação de Granéis

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



+ 100 Obras portuárias e terminais em todo o território



Guarujá – SP

Rio de Janeiro – RJ

Salvador – BA



Mirituba – PA

Rondonópolis – MT

Paranaguá – PR



10.3% R\$127mm

32.8%

Exportação

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



Agentes comerciais ao redor do mundo



Vendas para +50 países



Colômbia

Paraguai

Paquistão



Chile

Gana

Rússia



13.9% R\$170mm

40.0%

Reposição e Serviços

Disponibilidade + Proximidade = Agilidade
 Com 5 Centros de Distribuição estrategicamente posicionados para atender com agilidade em todo o território nacional.



ADEQUAÇÕES DE UNIDADES



AMPLIAÇÕES E MODERNIZAÇÕES



ASSISTÊNCIA TÉCNICA



TREINAMENTOS



INSPEÇÕES E MANUTENÇÕES



REFORMAS DE EQUIPAMENTOS

CRONOLOGIA CDs



Legenda: Segmentos de negócios

Inovação através da Digitalização, Produtos e Serviços de Valor Agregado

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

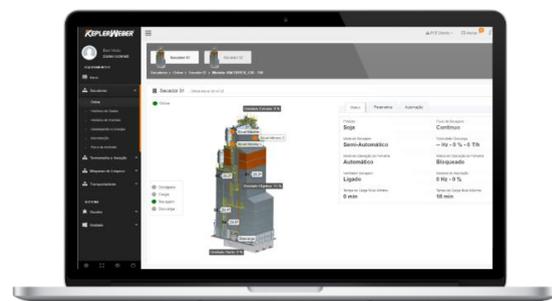
2019



Plataforma IoT
(dados na nuvem)

Monitoramento
realtime
de operação

Integração completa
de unidades
armazenadoras



2020



Selecionadoras ópticas

Sinergia com portfólio Kepler

Maior valor agregado na
cadeia de pós-colheita



2021



Secagem com menor
consumo de energia

Uso de biomassa
no processo

Preservação do
meio-ambiente

Tecnologia embarcada
(integrado ao sync)



2022

**ESTRATÉGIAS
FUTURAS**



Novos serviços
suportados por tecnologia



Monitoramento e
rastreamento



Certificação inteligente de
segurança alimentar



Integração da cadeia
logística de grãos



Evolução do portfólio com
tecnologia sustentável

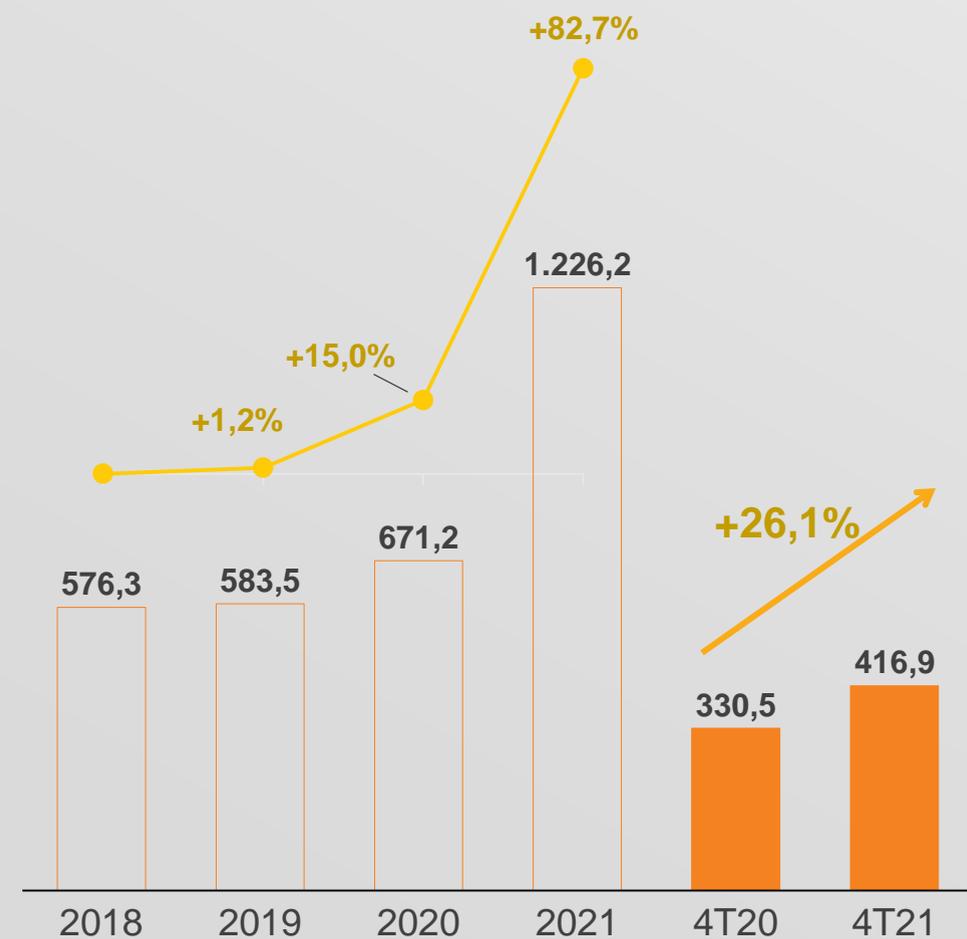
Nova Dinâmica de Crescimento e Diversificação

Receita Líquida (ROL)



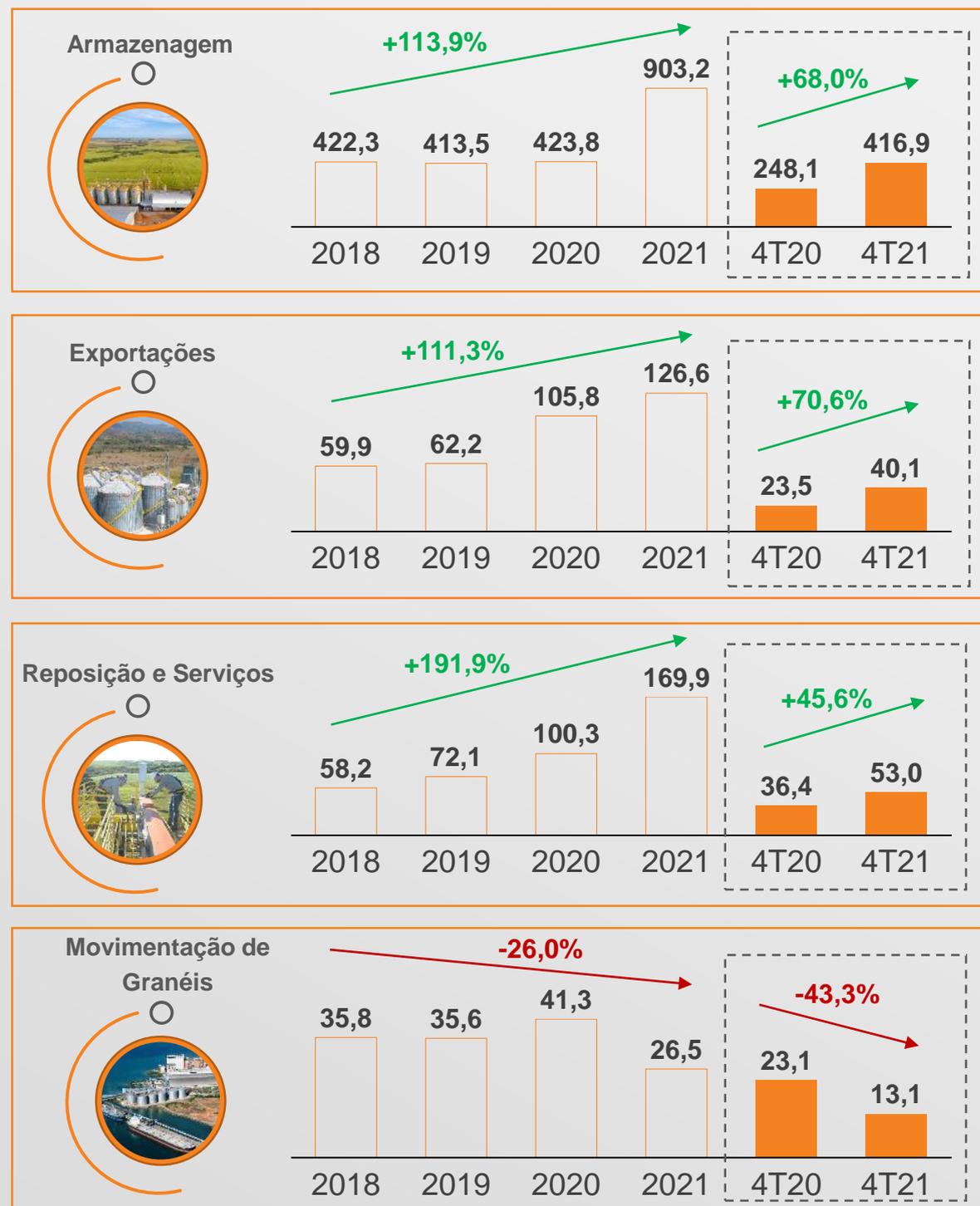
Unidades de negócios

R\$ milhões



● % de Crescimento

□ Receita Líquida



Mix de produtos com **maior** valor agregado



Maior participação de serviços

Por trás dos Números, Um Time Excepcional

Nossos Acionistas e Patrocinadores

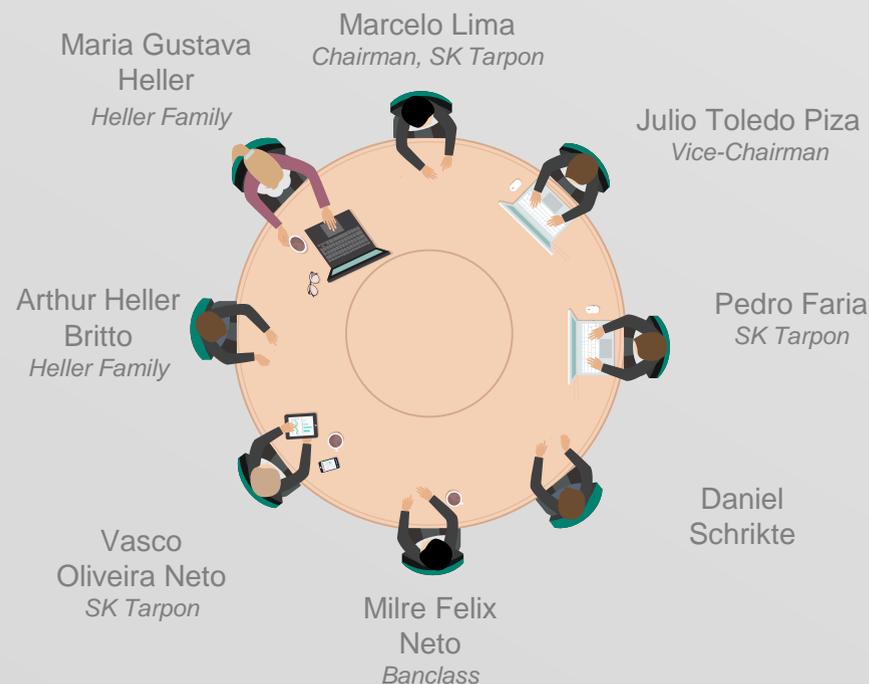
% Participação acionária
(23 de março de 2022)



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



Nossa Diretoria e Pessoas Relevantes



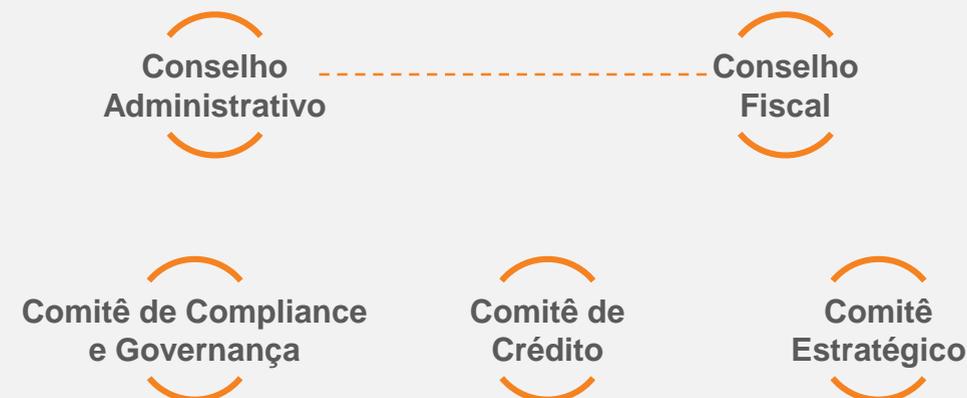
Marcelo Lima
Chairman
SK Tarpon, Itaú BBA, Bank of America Merrill Lynch, J.P.Morgan

Piero Abbondi
CEO
LafargeHolcim, AGCO Your Agriculture Company

Paulo Polezi
CFO & DRI
WEG, COSAN, VOTORANTIM, VW

Bernardo Osborn Nogueira
Diretor comercial
MONSANTO, BAYER, SGS, KLEFFMANN GROUP

Comitês e Governança Corporativa



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





2

Dinâmica do Mercado e Principais Drivers de Crescimento

Macro Tendências e Oportunidades

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



Proteína animal

Suínos, aves, ovos, gado e peixes



Soja e Milho

- Indústria alimentícia
- Farelo para ração animal
- Biocombustíveis



290 milhões t

Produção Grãos 2021/22



~50%

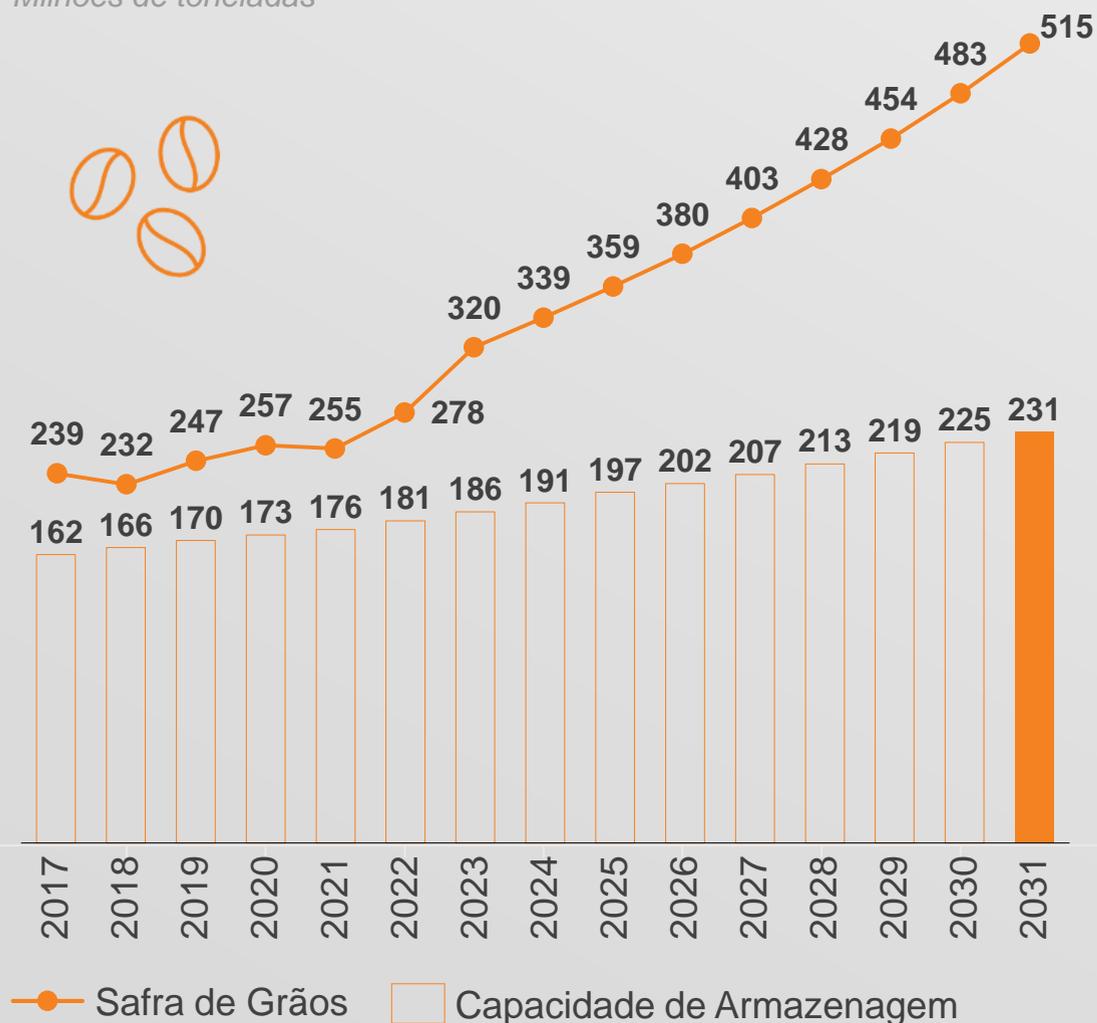
Exportações Brasileiras

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

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

Safras de grãos x Capacidade estática de armazenagem

Milhões de toneladas



Déficit de Armazenagem (Brasil)

97 milhões
(2022)

284 milhões
(2031)

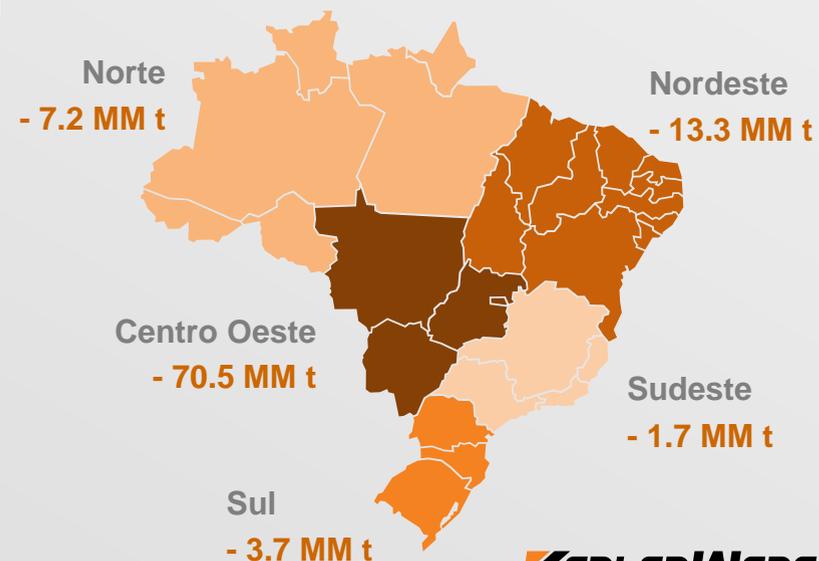
Armazenagem – Capacidade instalada nas fazendas (% relação ao total país)

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

* Source: FAO

BRASIL

Déficit de capacidade estática: em números absolutos



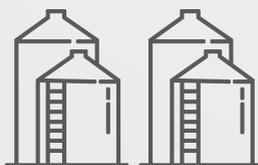
Fonte: CONAB (Safras e capacidade estática 2016-2022)

COGO Inteligência em Agronegócio (2022-2031 Projections)

Programas de Subsídios do Governo Brasileiro

Plano Safra

Programa para construção e ampliação de armazenagem (PCA)



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



+84,5%

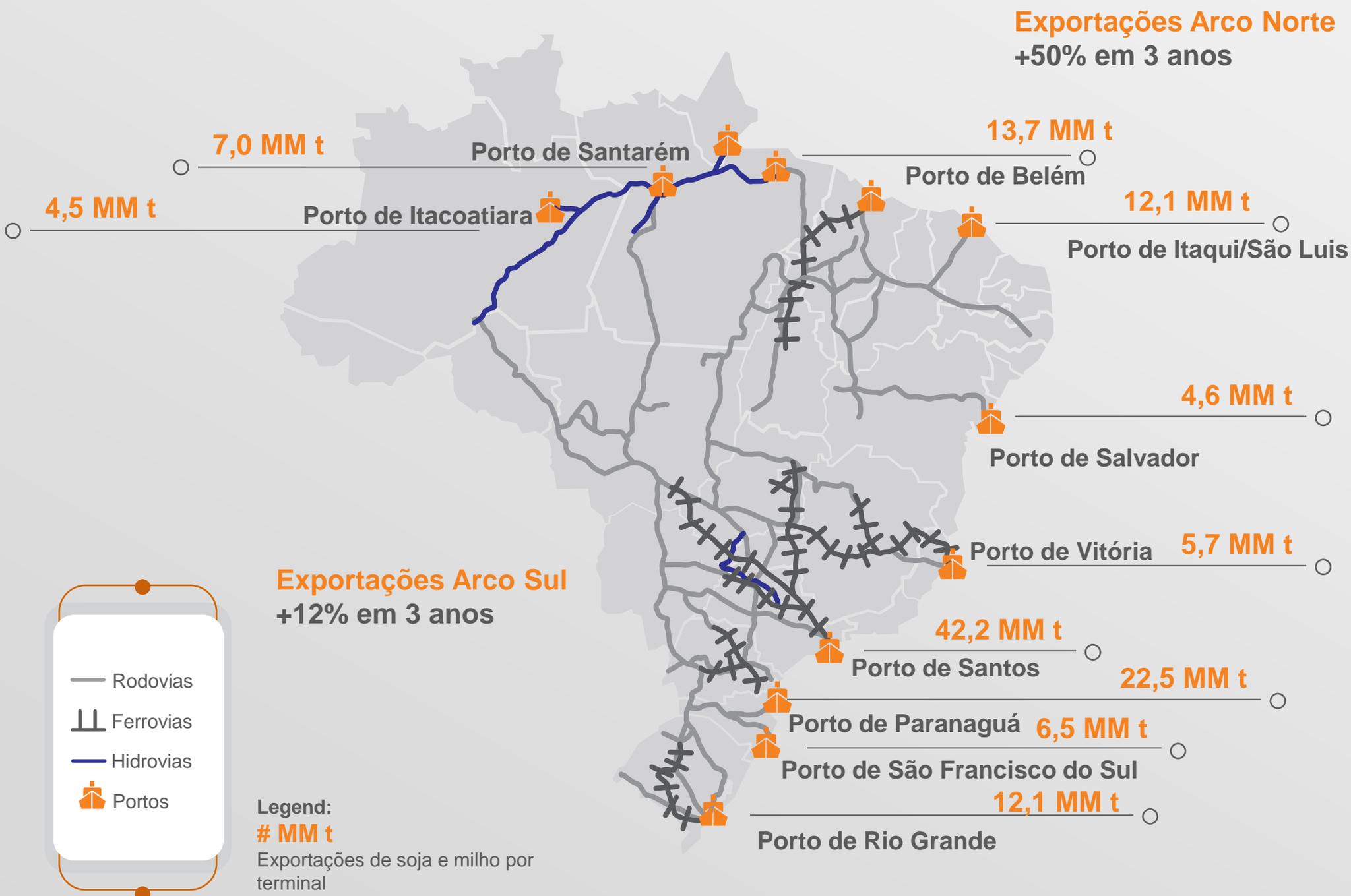
Montante suficiente para aumentar em até **5 milhões de toneladas** a capacidade instalada.

Cerca de 500 novas plantas



Fazenda em Nova Cantu – PR

Maiores Exportações Alavancam Necessidade de Logística



Exportação de Soja no Brasil

Milhões de toneladas



Exportação de Milho no Brasil

Milhões de toneladas



Avenidas de Crescimento



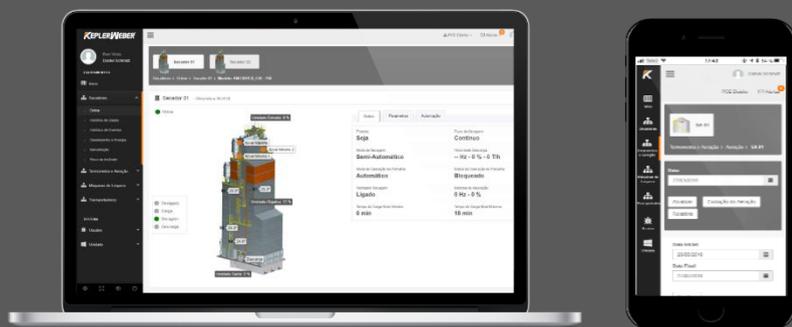

**CRESCIMENTO
DO MERCADO**

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




**VALOR
AGREGADO**

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




DIGITAL

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



3

Estratégia Digital e Territórios de Crescimento

Tecnologia e Serviços PÓS-COLHEITA 4.0

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

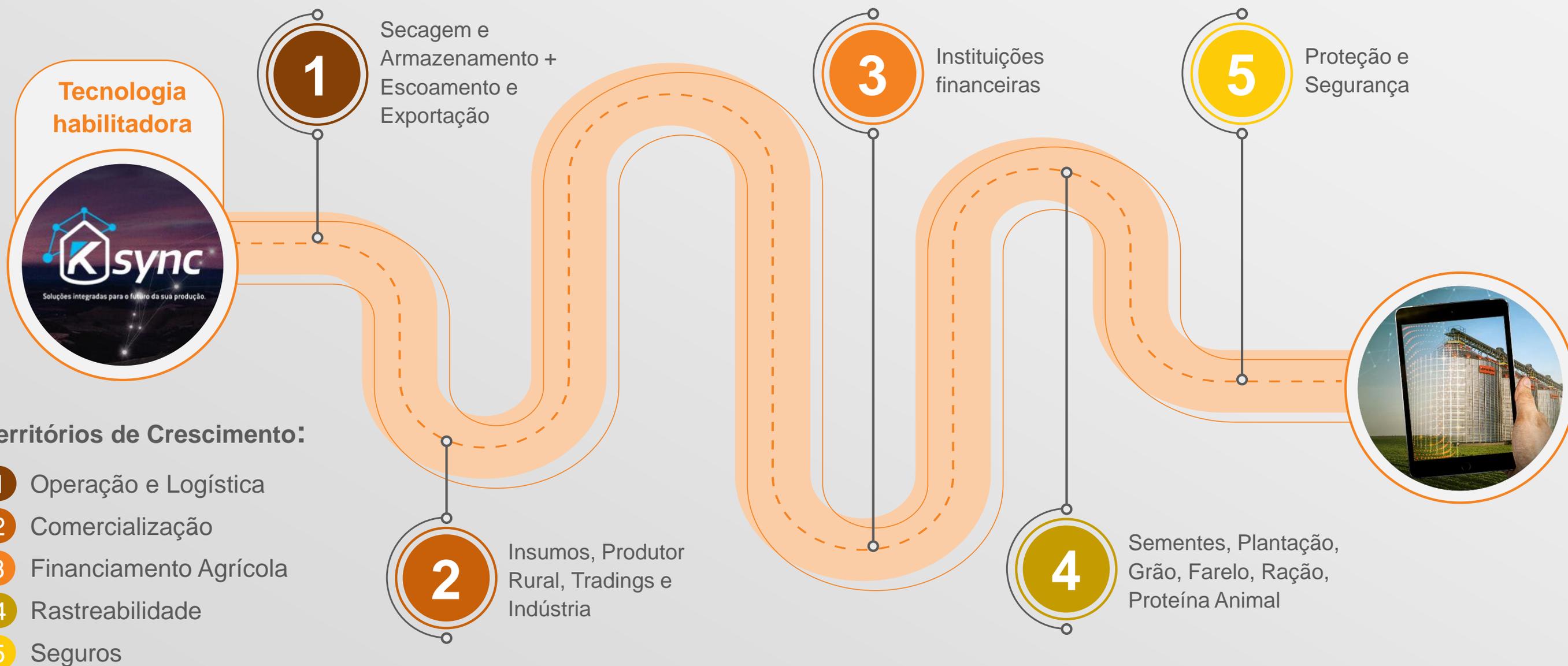


Benefícios do Pós-colheita 4.0



Mapeamento do Ecossistema Digital

Cinco territórios a serem explorados



Estratégia Digital: Bases para o Crescimento

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

1



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

2

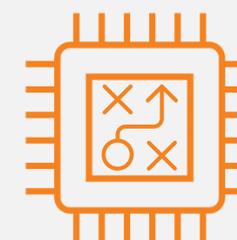


Abrir novas avenidas de crescimento, com receitas recorrentes e expansão de margens, explorando oportunidades do ecossistema

3

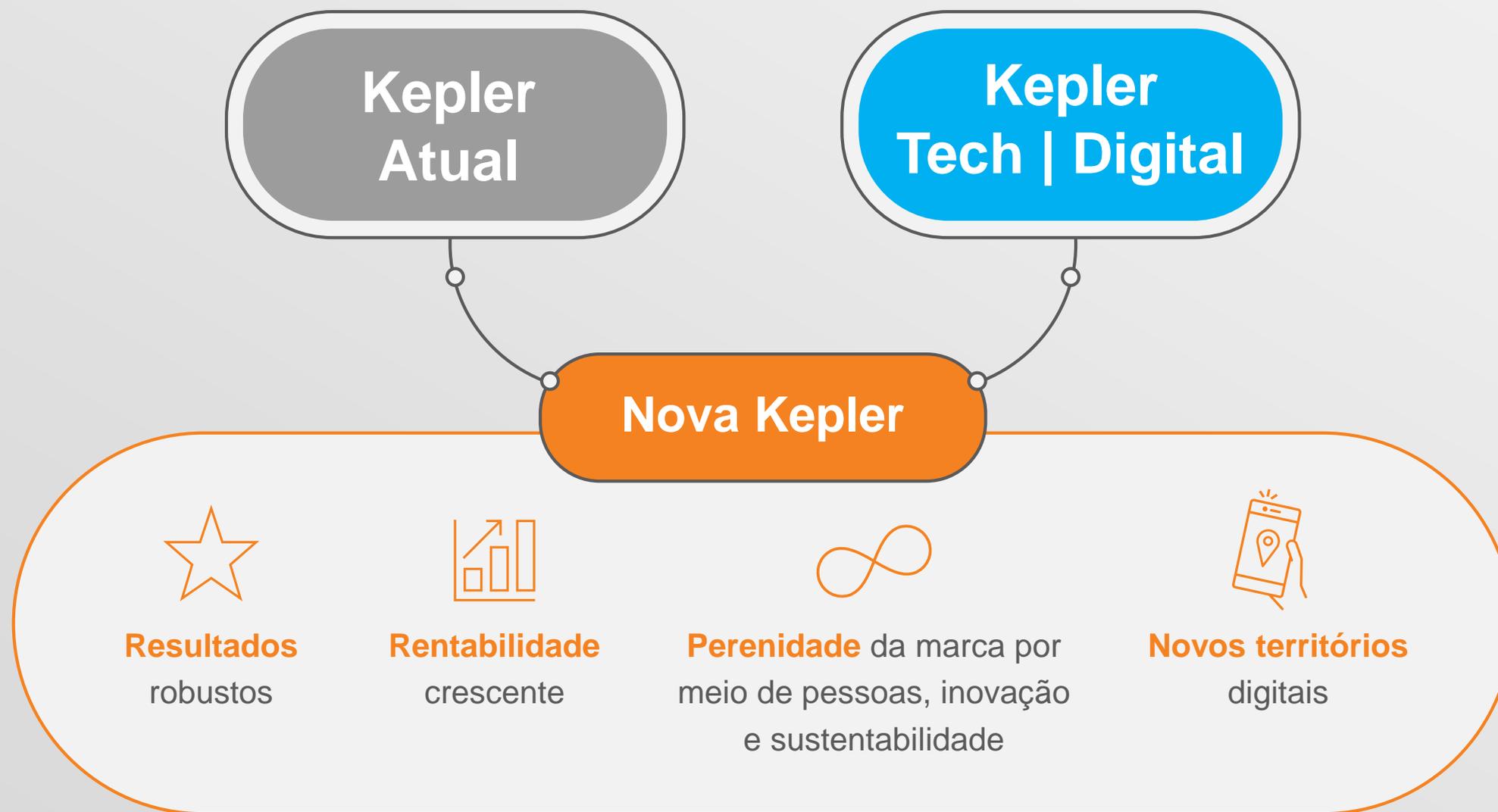


Utilizar a ampla base instalada de equipamentos Kepler



// Kepler Tech | Digital

Criação de unidade de negócios dedicada ao desenvolvimento dos negócios digitais





4

**Principais
Aprendizados
e Q&A**



Principais Aprendizados



PROPOSTA DE VALOR ÚNICA

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



PÓS-COLHEITA 4.0

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



NOSSO TIME

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



DINÂMICA DO MERCADO

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



CRESCIMENTO E LUCRATIVIDADE

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



KEPLERWEBER[®]



Q&A



kepler.com.br



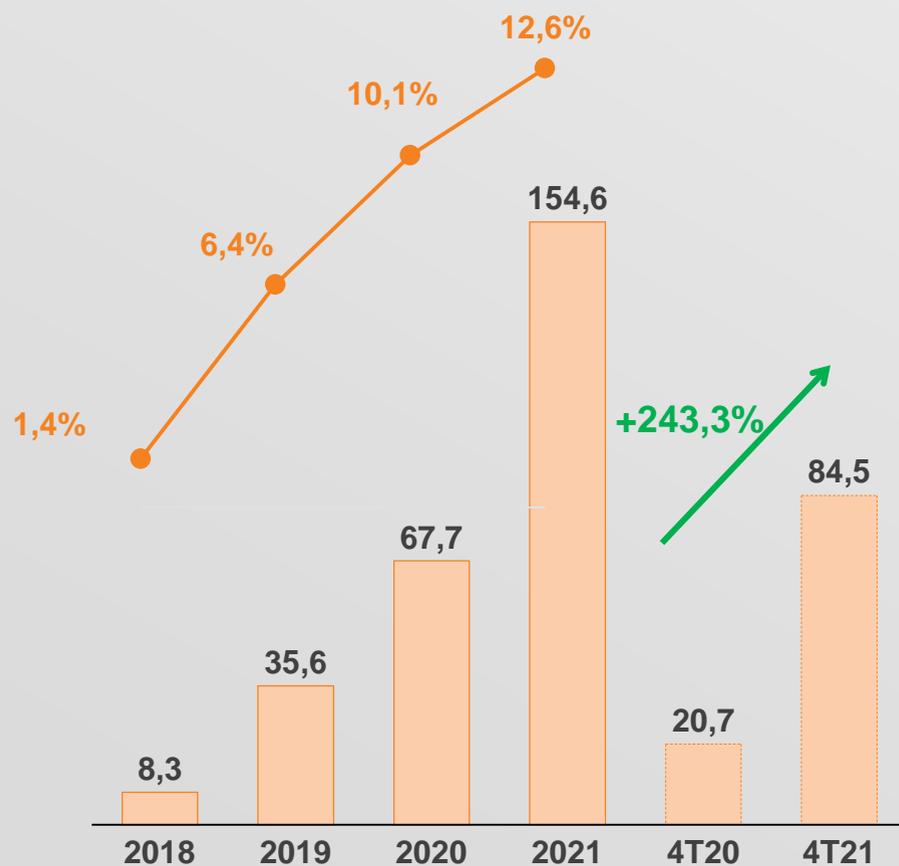
Anexo: Highlights Financeiros

Rentabilidade: Trajetória de Crescimento e Consistência



Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões de Reais



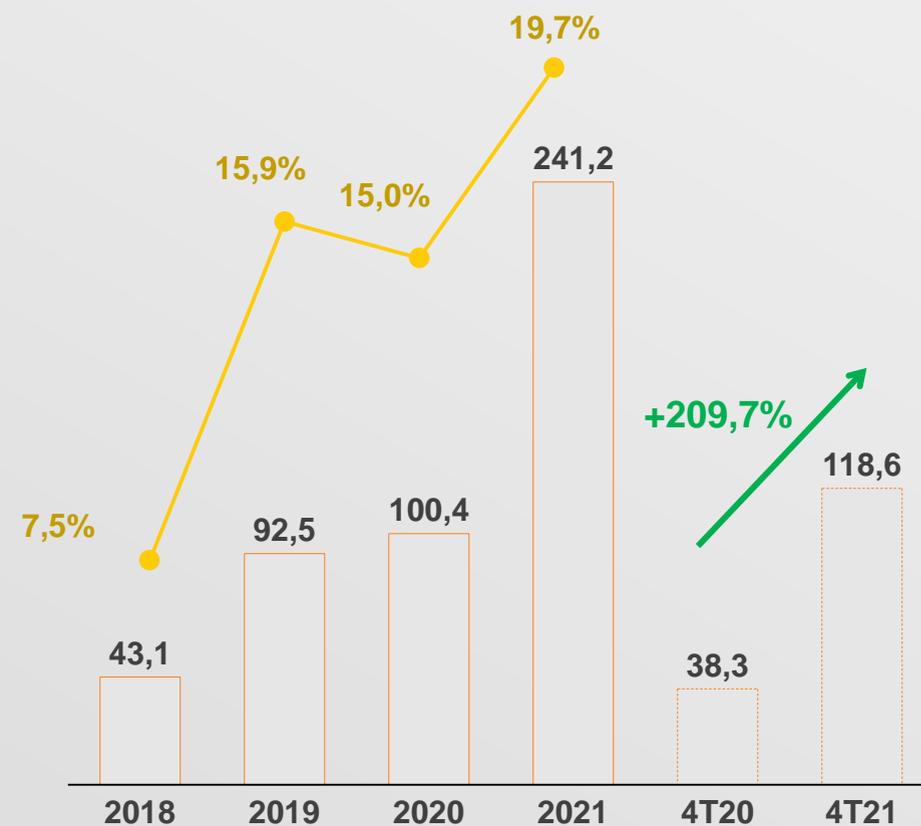
Lucro Bruto

Margem Bruta



EBITDA Ajustado

R\$ milhões de Reais



EBITDA Ajustado

Margem EBITDA Ajustada

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

Caixa Bruto
R\$ 131,8 milhões

-53%
12M21 vs. 12M20

Capital de Giro
R\$ 26,1 milhões

-124%
12M21 vs. 12M20

Baixo Endividamento

Caixa Líquido (+)
R\$ 74,7

-72%
12M21 vs. 12M20



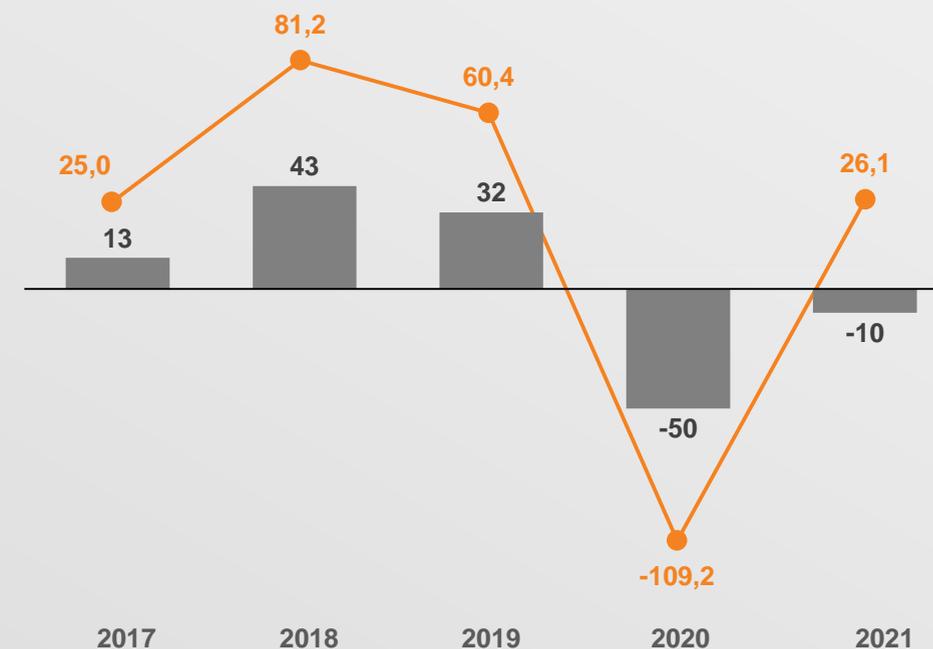
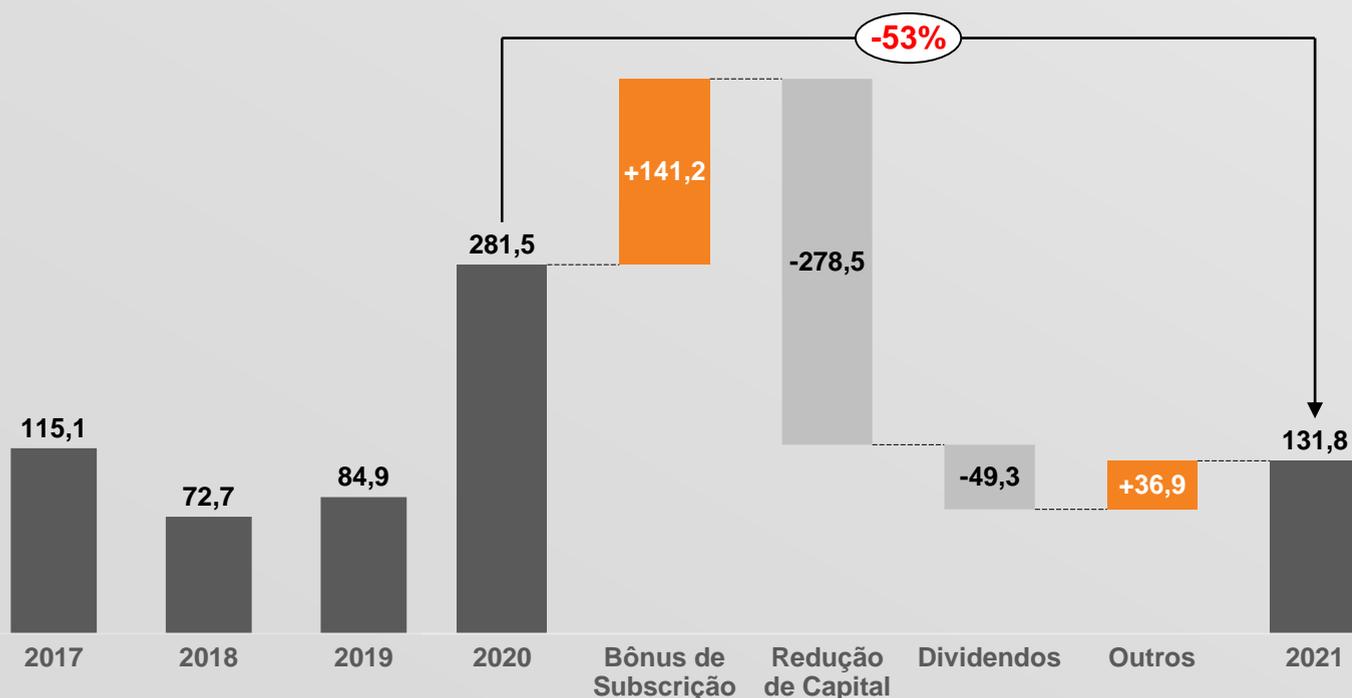
Caixa e Aplicações

R\$ milhões de Reais

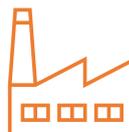


Capital de Giro

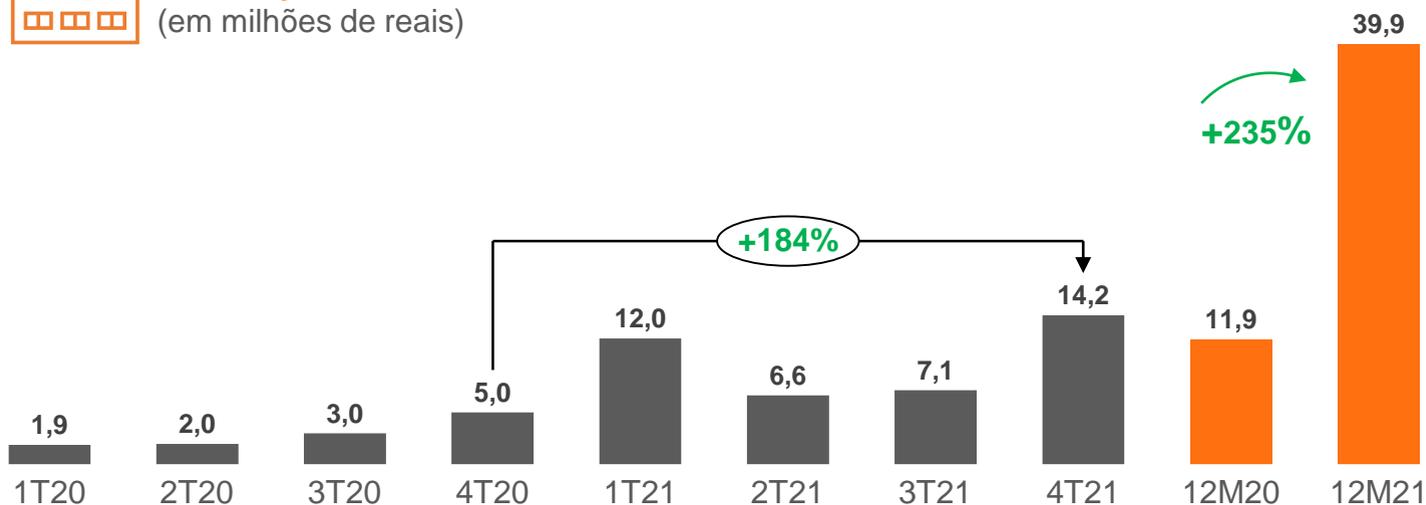
■ Ciclo Financeiro (Dias) ● Necessidade de Capital de Giro (NCG)



Investimentos | CAPEX



Evolução do Capex (em milhões de reais)



Equipamentos entregues | Planta Panambi 4T21

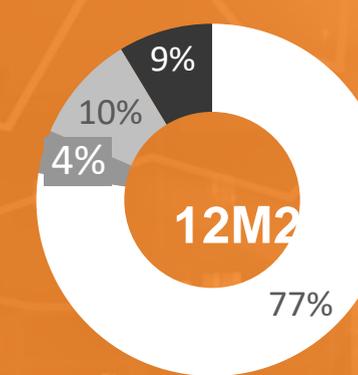
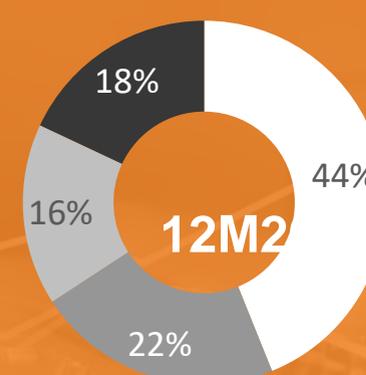
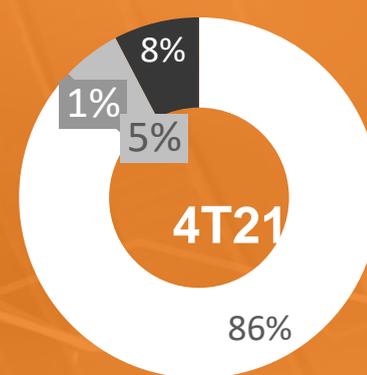
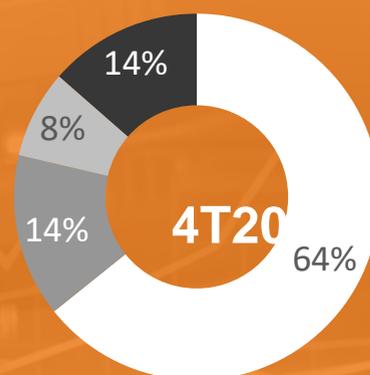


02 Máquinas de corte a Laser
(Silos e Transportadores)



04 Prensas Dobradeiras
(Silos e Transportadores)

Aumento de aproximadamente 10% da capacidade produtiva.



Aumento Capacidade Fabril



Novos Produtos

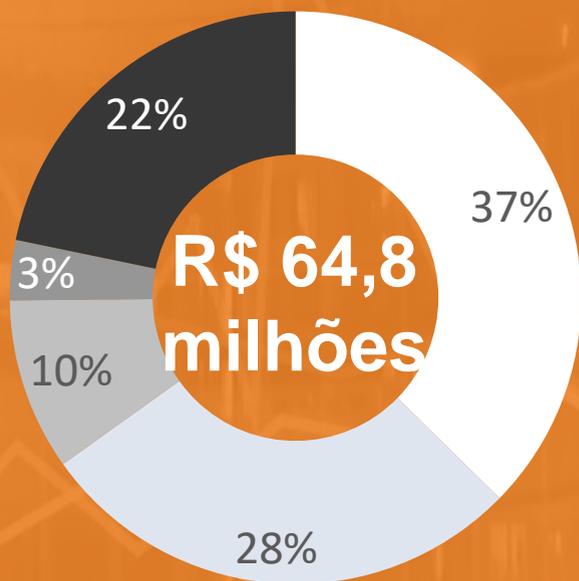


TI



Reformas/ Legislações - NRs

Programa Capex 2022



- Aumento Capacidade Fabril (*)
- Novos Tecnologias
- TI
- Novos produtos
- Reformas/Legislações - NRs

Capex de Manutenção | R\$18,7 milhões

- Novos produtos
- TI
- Legislação e Reformas

Capex de Expansão | R\$46,1 milhões

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



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

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

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

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

Evolução do ROIC é uma Evidência da Qualidade do Negócio

ROIC LTM dos últimos 12 meses

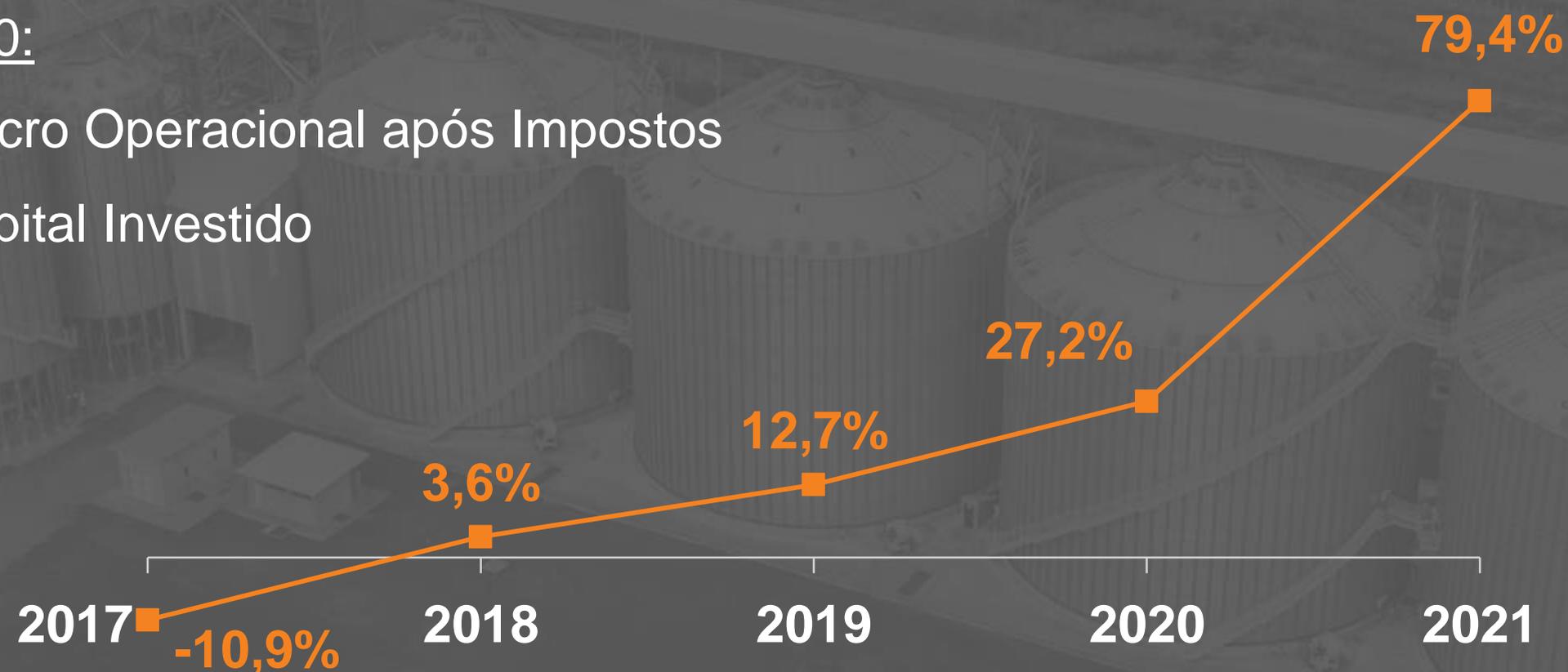


Evolução do Retorno do Capital Investido (ROIC) (%)

2021 x 2020:

↑ 150% | Lucro Operacional após Impostos

↓ -14% | Capital Investido



—■— ROIC

Retornos Crescentes para Nossos Acionistas



Dividendos sobre o resultado e Payout*

R\$ milhões de Reais

- JCP: Juros sobre Capital Próprio
- DIV: Dividendos
- RC: Redução de Capital
- PAYOUT: Percentual do Lucro Líquido Distribuído



* Payout considerando o Lucro Líquido 12M21

// DISCLAIMER

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

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

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

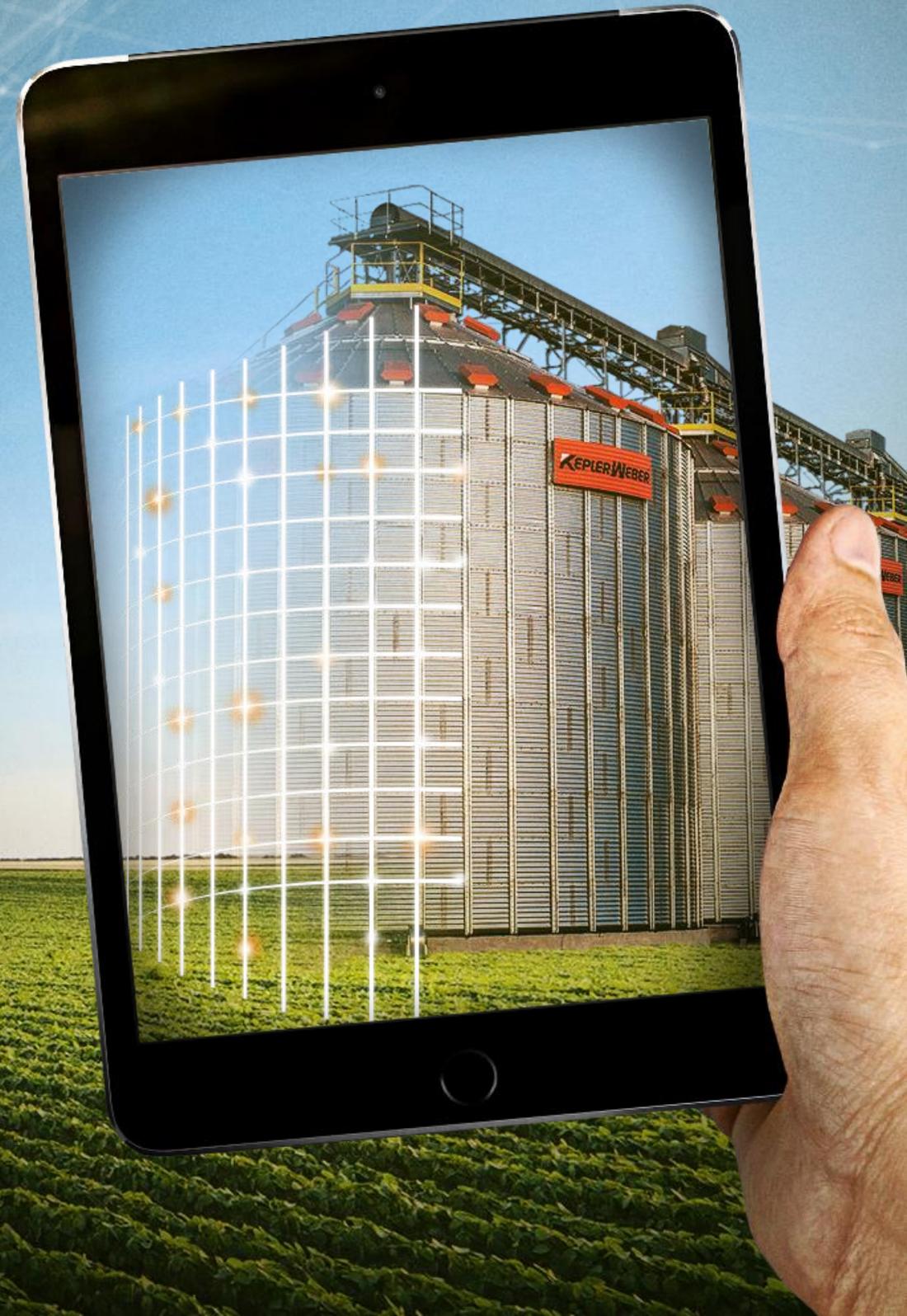
Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

April 2022

Leadership and Reinvention in Agribusiness

Condor Insider Live Event

KEPLERWEBER[®]



AGENDA

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

 **Market Dynamics and Key Growth Drivers**

 **Digital Strategy and Growth Territories**

 **Key Takeaways and Q&A**

 **Appendix: Financial Highlights**



1

Kepler Today: Business Model and Value Proposition

Kepler at a Glance

OPERATING SEGMENTS



% of 2021 Net Revenue

FACTORIES, DCs AND OFFICE LOCATIONS

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



OUR ESSENCE



PURPOSE

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



MISSION

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

MARKET



Market leader
Latin America



Sales to **+50 countries**

OPERATIONS



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



Two factories **strategically located** in Brazil

RESULTS



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



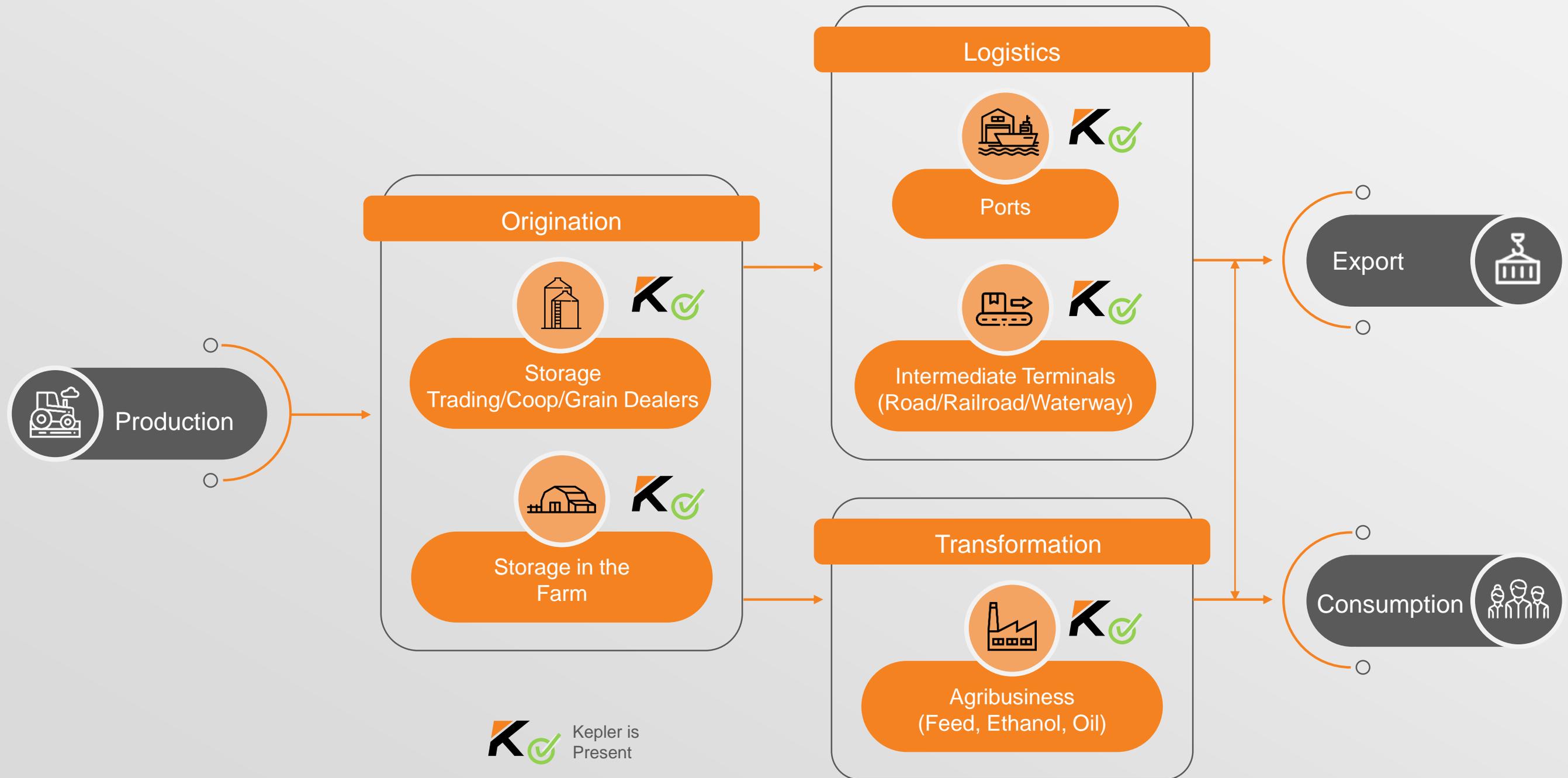
R\$ 241.2 million
19.7% Margin
Adjusted EBITDA (4Q21)



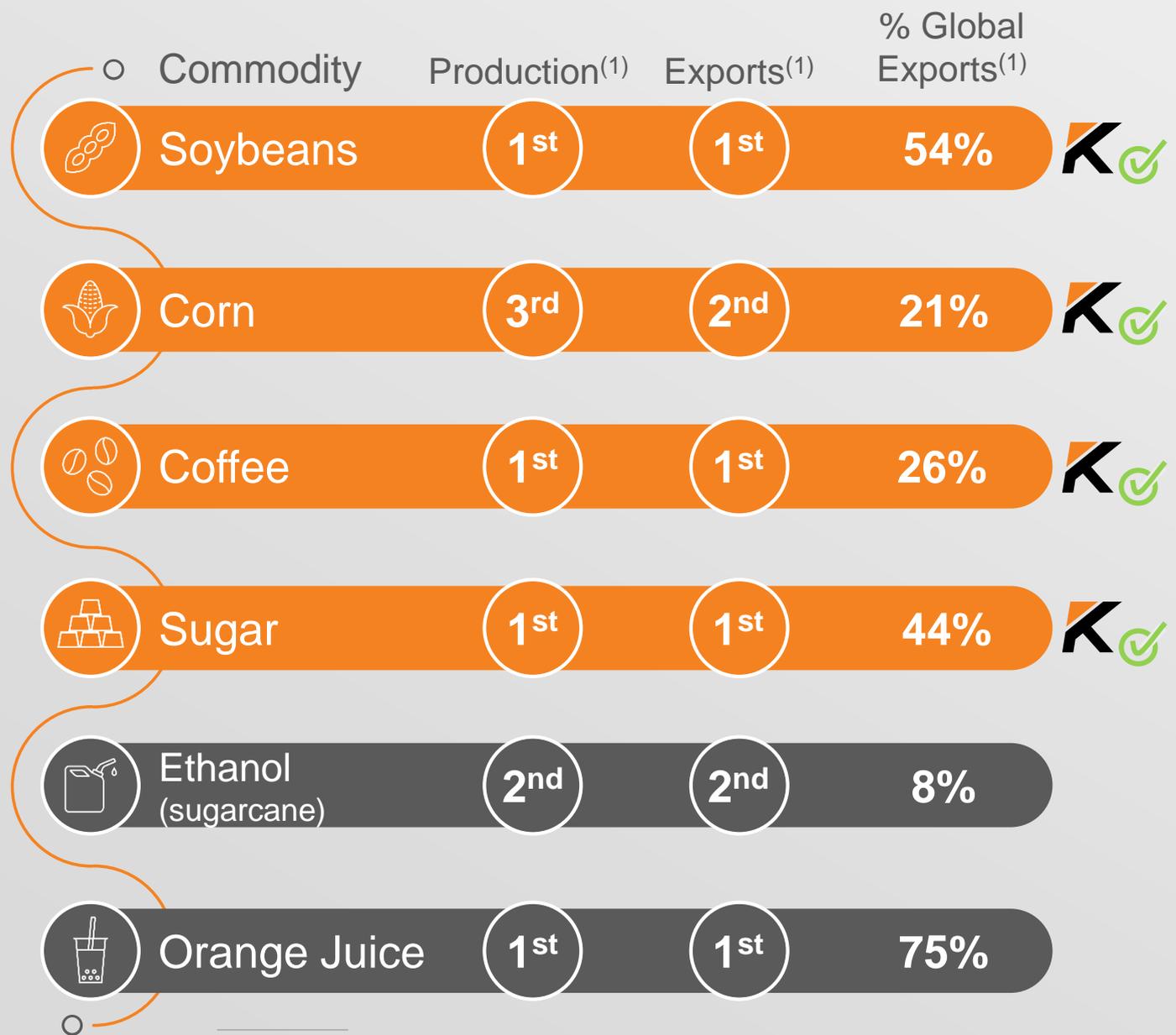
R\$ 1.2 billion
Market Cap.
(December 2021)

KEPL3
B3 LISTED

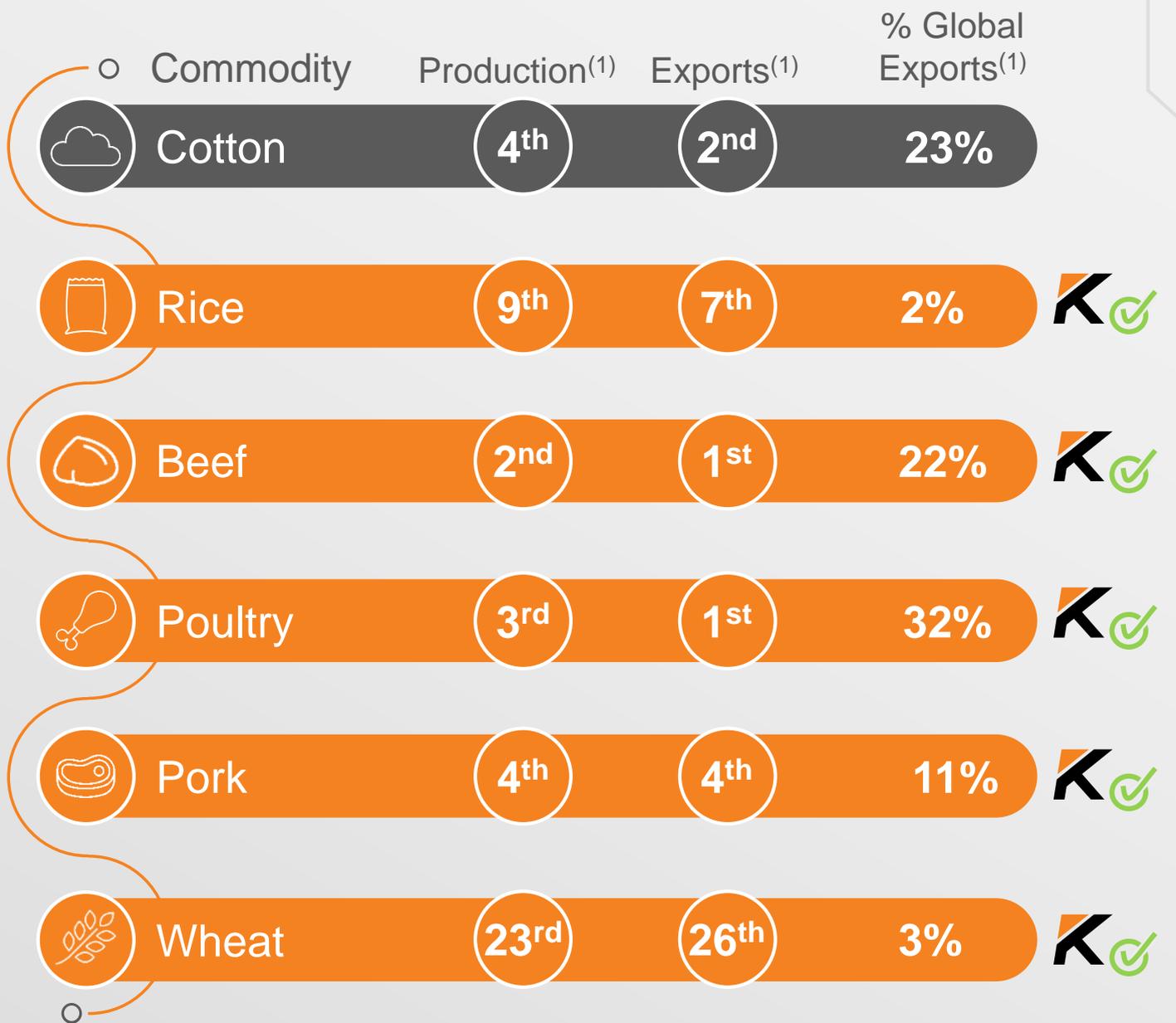
Kepler Provides Solutions for the Entire Post-Harvest Value Chain...



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



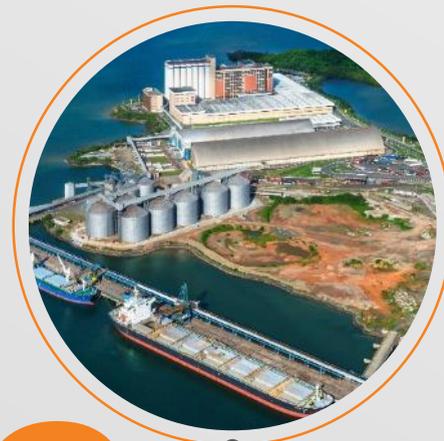
Animal Protein



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

Clear Value Proposition, From Farm to Port

For society, consumers and producers



FOOD SAFETY

Off-season stocks
FAO recommends
stocking 1.2x



LOGISTICS

Optimization that enables
savings to the producer



GREATER PRODUCTIVITY

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



INCREASED BARGAINING POWER

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



DOMINATING THE NEW DIGITAL FRONTIER

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

Unique Footprint of our Business Segments

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



73.7% R\$903mm
24.0%

Storage

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

+ 50 commercial agents throughout the national territory



2.2% R\$26mm
19.2%

Bulk Handling

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

+ 100 port works and terminals in the entire territory



10.3% R\$127mm
32.8%

Exports

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

Commercial agents around the world Sales to **+50 countries**



13.9% R\$170mm
40.0%

After Sales

Availability + Proximity = Agility
 5 Distribution Centers strategically located to provide agile services throughout Brazil

UNIT ADAPTATIONS	EXPANSIONS AND MODERNIZATIONS	TECHNICAL ASSISTANCE
TRAINING	INSPECTIONS AND MAINTENANCE	EQUIPMENT REFURBISHMENTS

DCs CHRONOLOGY



Legend: █ Operating Segments

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

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

2019

2020

2021

2022

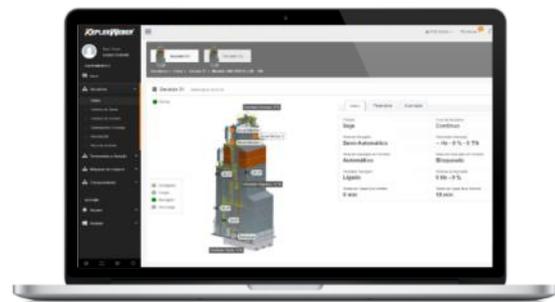
FUTURE STRATEGIES



IoT Platform (data in the cloud)

Real-time operation monitoring

Complete integration of storage units



Optical selectors

Synergy with Kepler's portfolio

Increased added value in the post-harvest chain

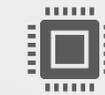


Drying with lower energy consumption

Use of biomass in the process

Preservation of environment

On-board technology (integrated with sync)



New services supported by technology



Monitoring and traceability



Smart food safety certification



Integration of the grain supply chain



Portfolio evolution with sustainable technology

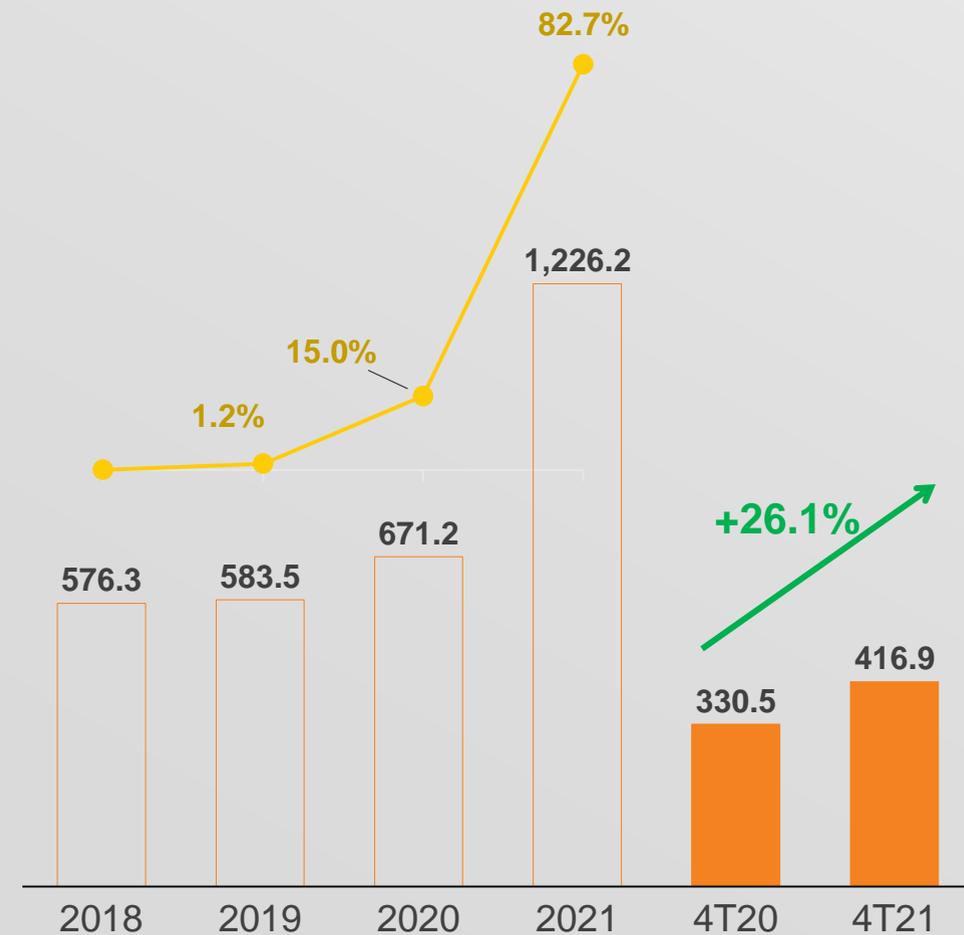
New Dynamics of Growth and Diversification

Net Revenue (ROL)



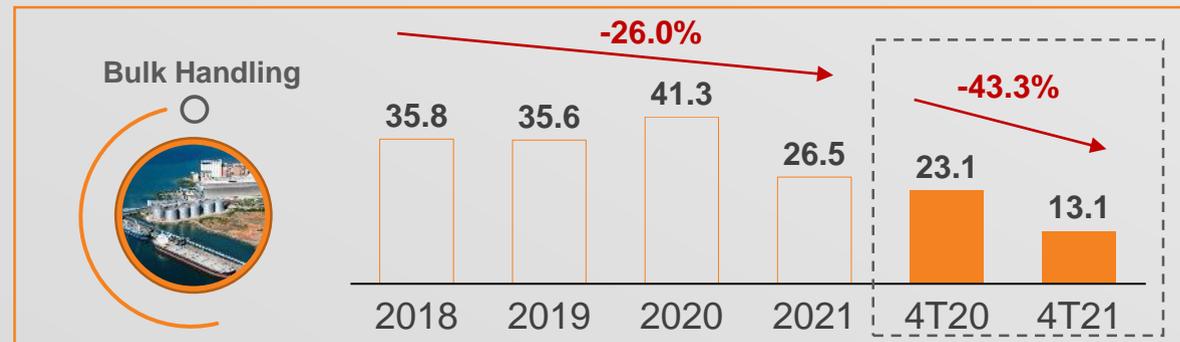
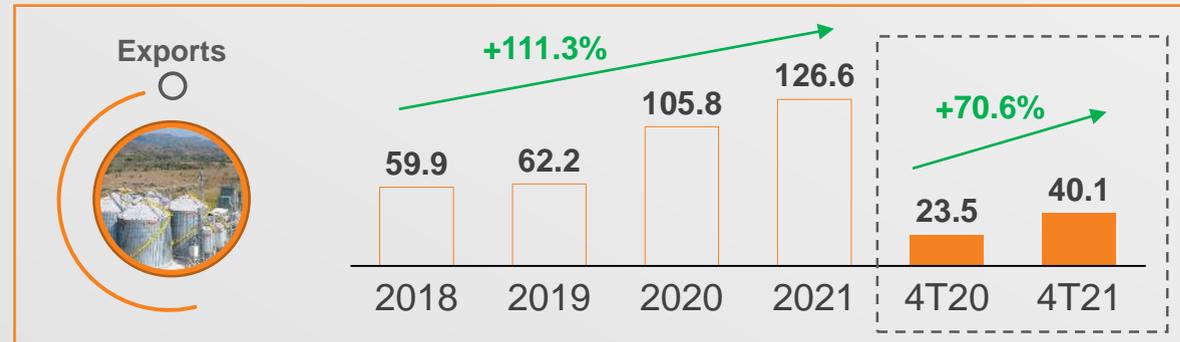
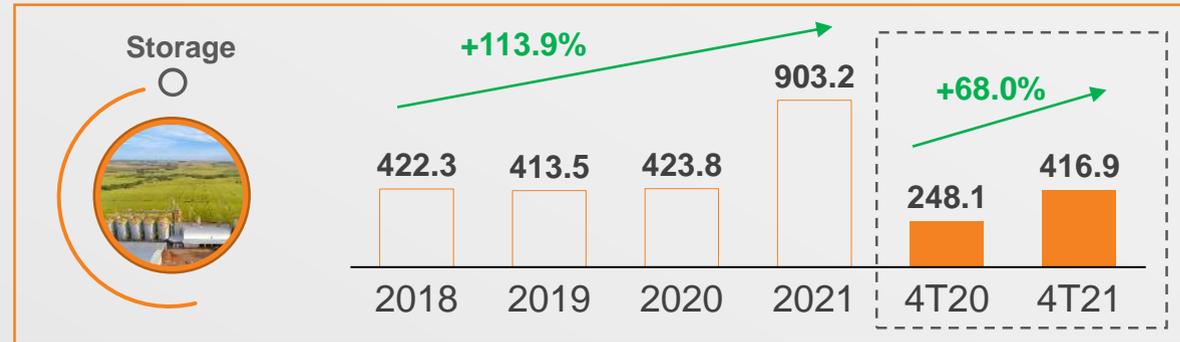
Business Units

R\$ million



● % Growth

□ Net Revenue



Mix of products with **higher** added value



Increased share of services

Behind the Numbers, an Outstanding Team

Our Shareholders and Sponsors

% Ownership (March 23, 2022)

24.6%

- Leading value-oriented asset manager active in the Brazilian market since 2002

LONG-TERM SUPPORTING SHAREHOLDERS

Heller Family

11.6%

Banclass

8.7%

OTHER RELEVANT INSTITUTIONAL INVESTORS

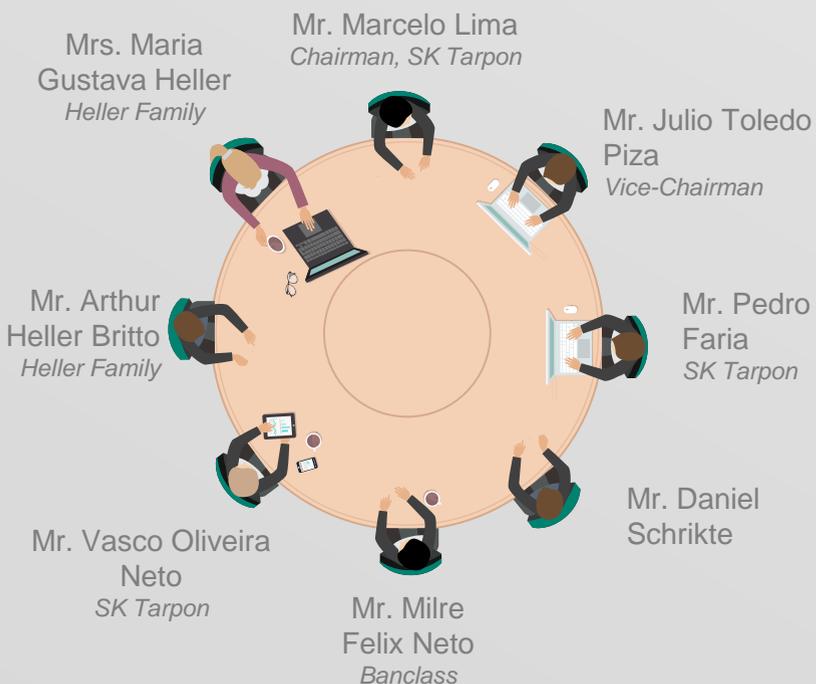
15.0%

6.7%

+Free Float

33.4%

Our Board and Key People



Marcelo Lima
Chairman



Piero Abbondi
CEO



Paulo Polezi
CFO & IRO



Bernardo Osborn Nogueira
Sales Director

Committees & Corporate Governance

Board of Directors

Fiscal Counsel

Compliance & Governance Committee

Credit Committee

Strategy Committee

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





2

Market Dynamics and Key Growth Drivers



Macro Trends and Opportunities

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



Animal protein

Pigs, poultry, eggs, cattle, and fish



Soybeans and Corn

- Food industry
- Bran for animal feed
- Biofuels



290 million t
Grain Production
2021/22



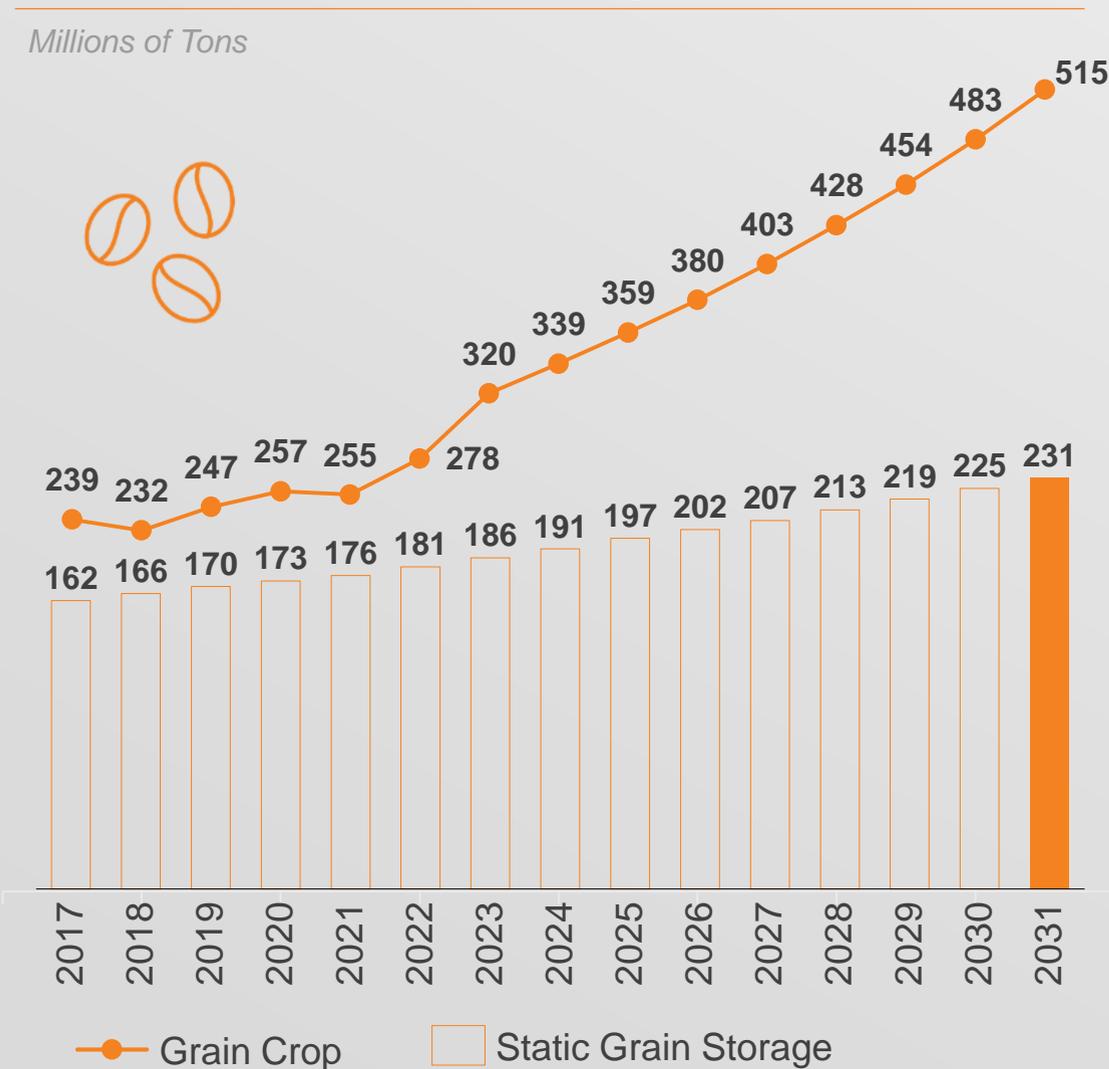
~50%
Brazilian Exports

Storage Deficit in Brazil is Already a Reality and Should Intensify

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

Grain crop x Static storage capacity

Millions of Tons



Storage Deficit
(Brazil)

97 million
(2022)

284 million
(2031)

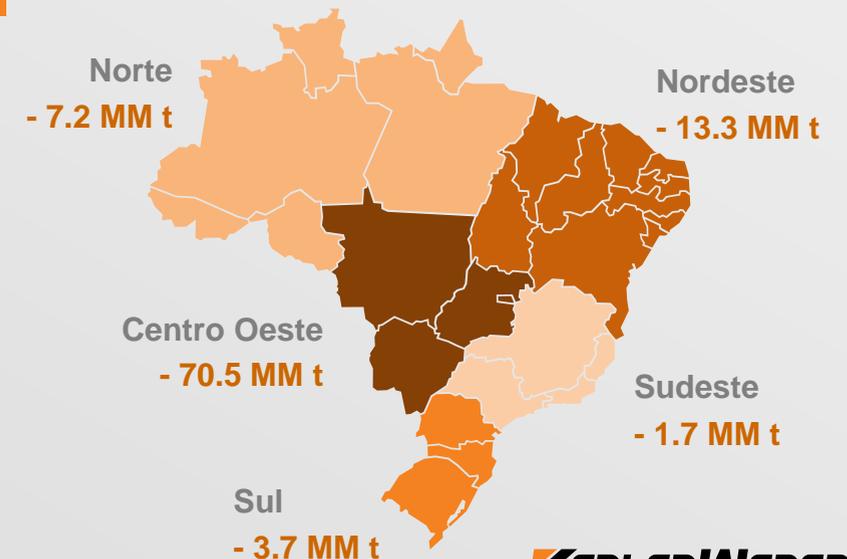
Storage - installed capacity on farms
(% of total country)

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

* Source: FAO

BRAZIL

Static capacity deficit:
in absolute numbers

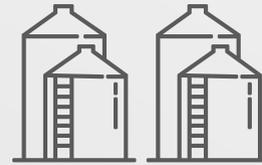


Fonte: CONAB (Safras e capacidade estática 2016-2022)

COGO Inteligência em Agronegócio (2022-2031 Projections)

Brazil Benefits from Mature Government Funding Programs

Annual Harvest Plan (Plano Safra)



Program for construction and expansion of storage (PCA)

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



+84.5%

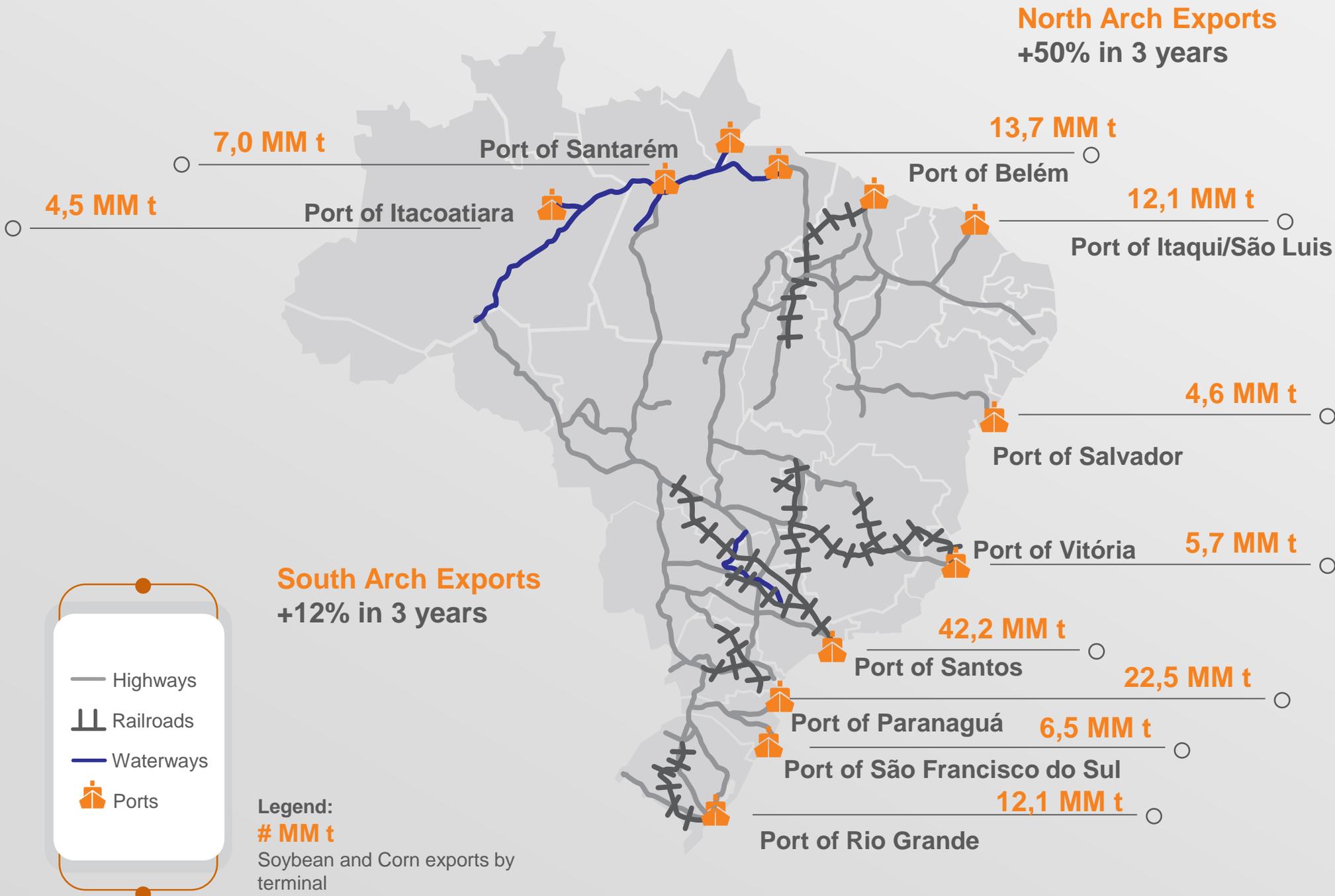
An amount sufficient to increase installed capacity by up to **5 million tons.**

About 500 new plants



Farm in Nova Cantu – PR

Increasing Grain Production Will Keep Pressuring Logistic Infrastructure



Brazilian soybean exports

Millions of Tons



Brazilian corn exports

Millions of Tons



Source: Brazilian Ministry of Agriculture.

Our Avenues of Growth



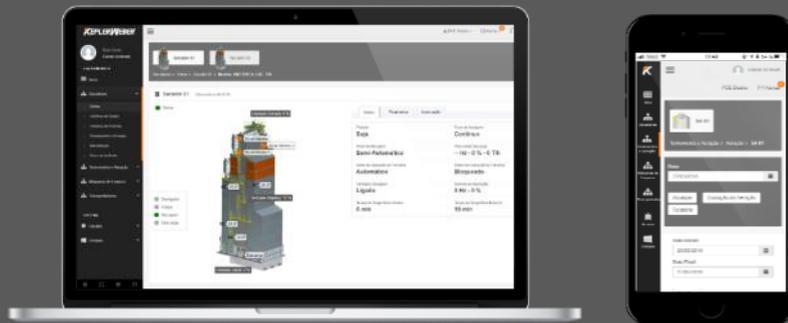

**MARKET
GROWTH**

- Storage Deficit – Great potential
- Post-harvest generating greater value to the producer
- Improved logistics for the flow of the harvest




ADDED VALUE

- Innovation in products and services
- Products with higher added value
- Terminals, ports, and industrial works




DIGITAL

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



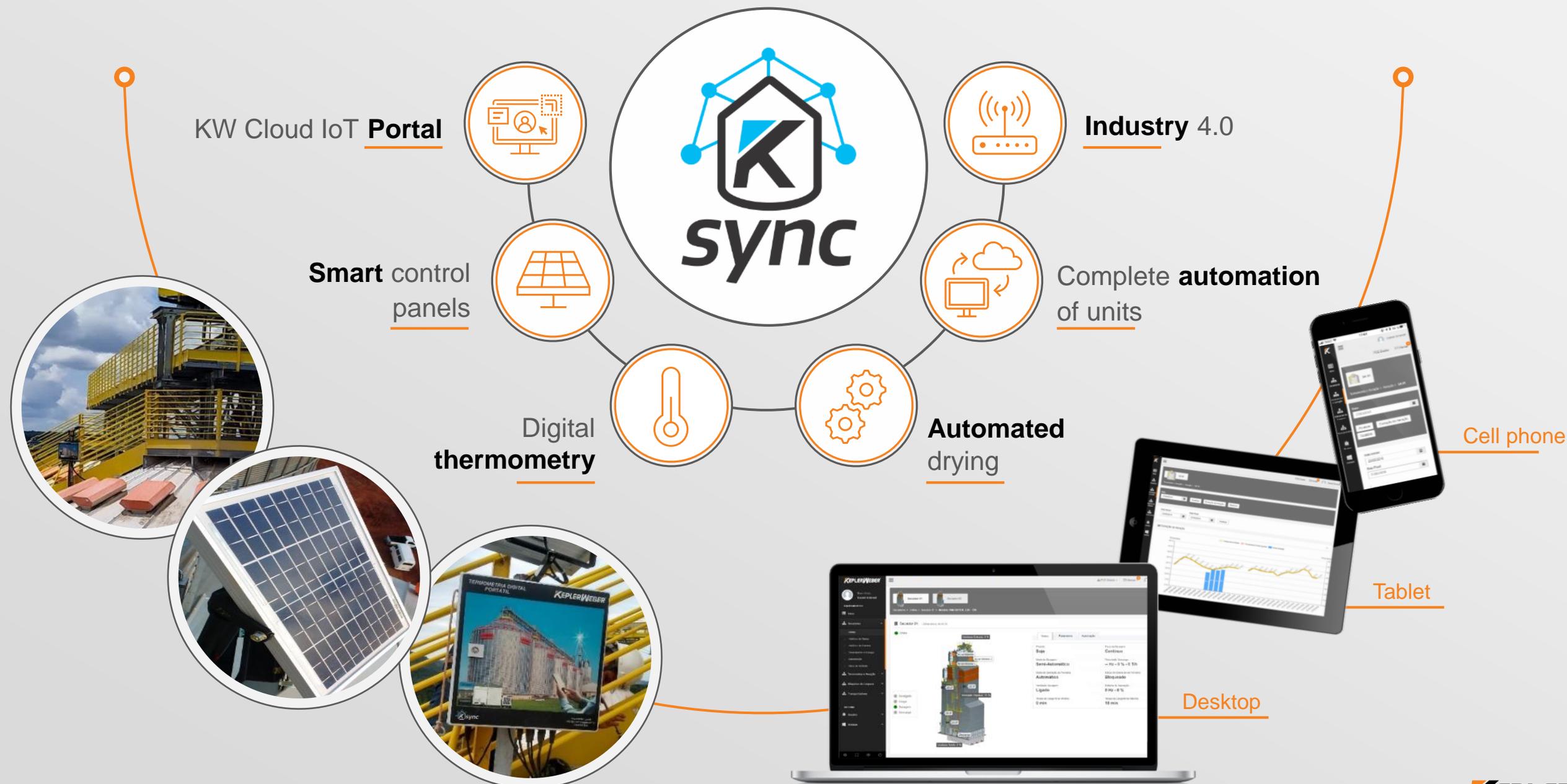
3

Digital Strategy and Growth Territories



Technology and Services in POST-HARVEST 4.0

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

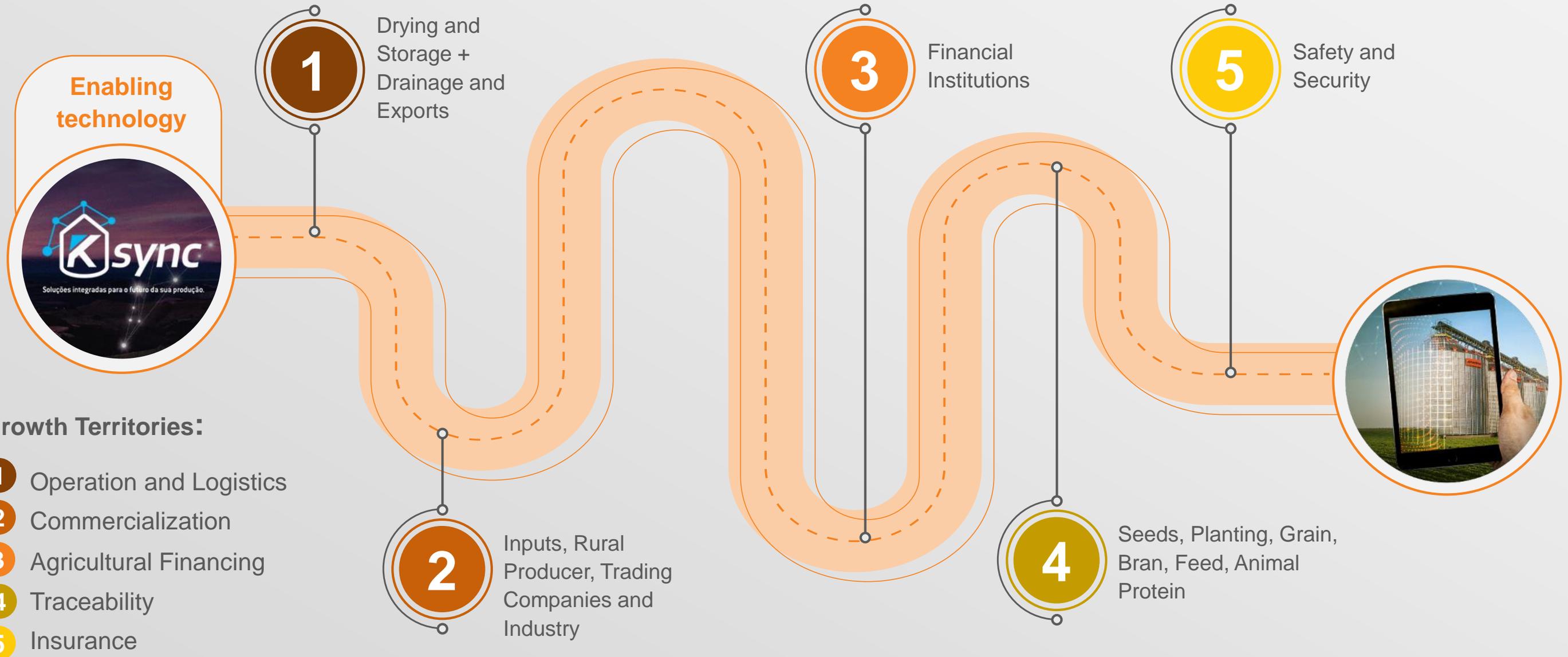


Benefits of Post-Harvest 4.0



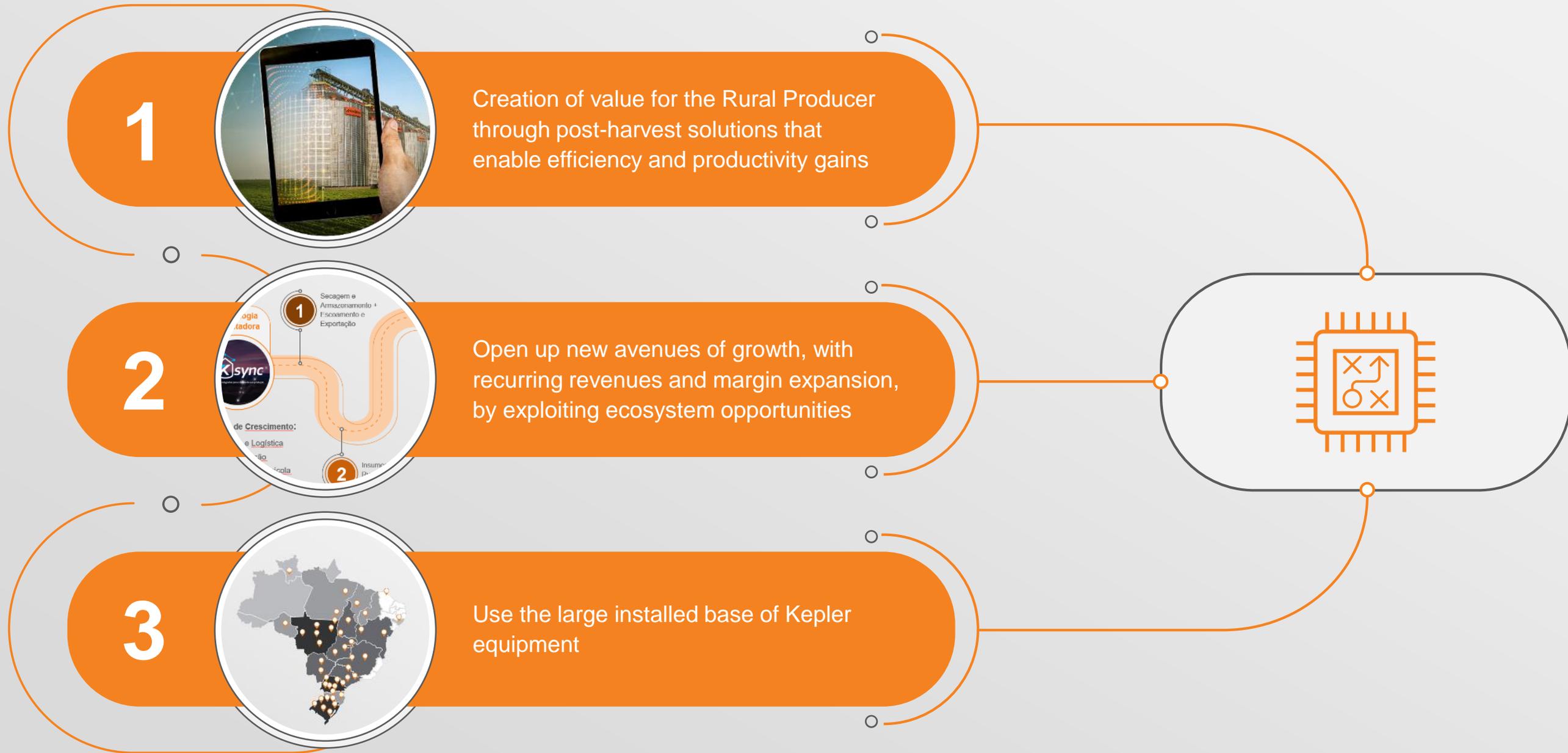
Mapping the Digital Ecosystem

Five territories to be explored



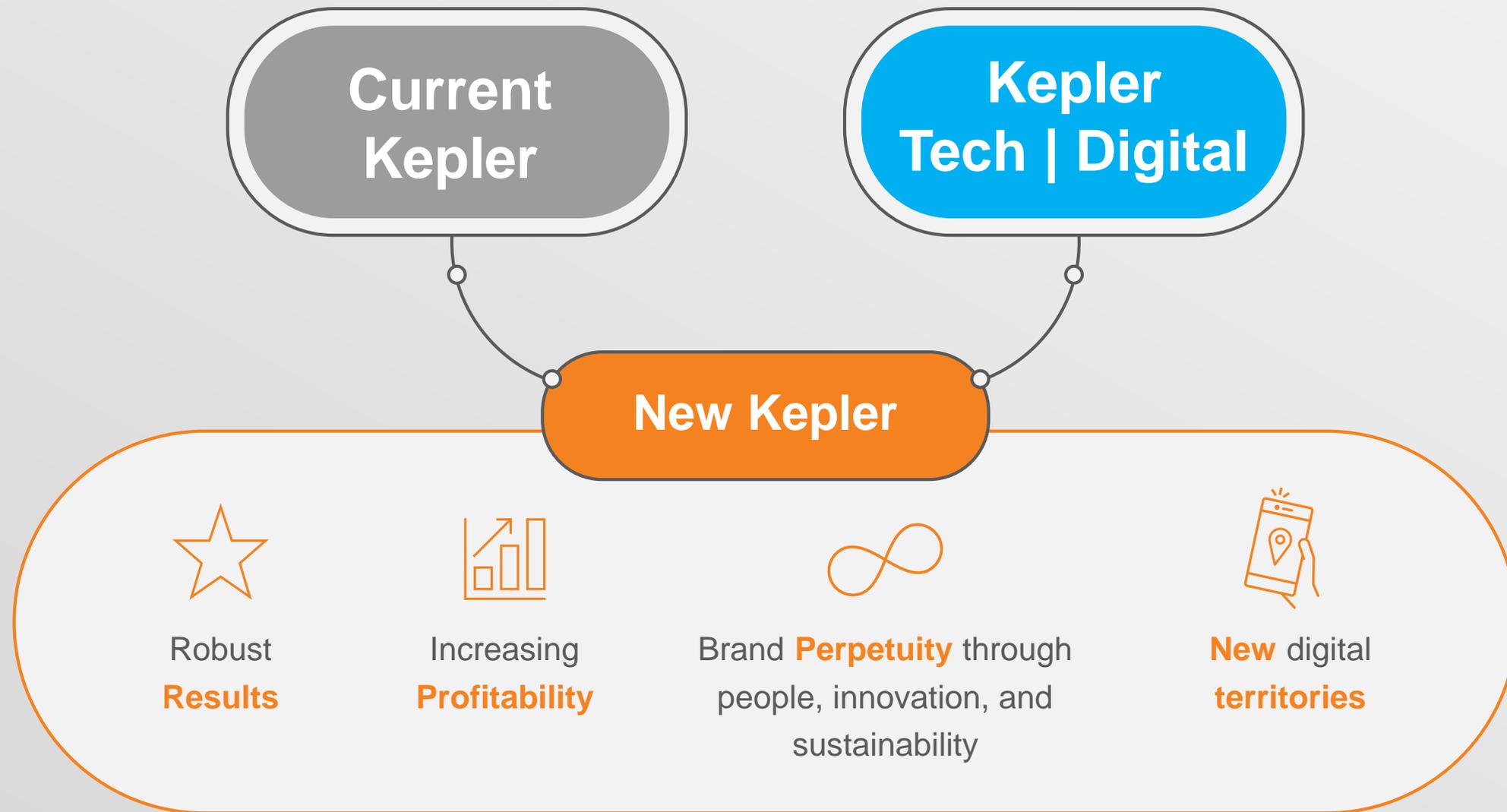
Digital Strategy: Bases for Growth

New business creation through digitization of post-harvest solutions



Kepler Tech | Digital

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





4

Key Takeaways and Q&A



Key Takeaways



UNIQUE PROPOSITION

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



POST-HARVEST 4.0

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



OUR TEAM

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



SUPPORTIVE DYNAMICS

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



GROWTH & PROFITABILITY

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



KEPLERWEBER[®]



Q&A



kepler.com.br



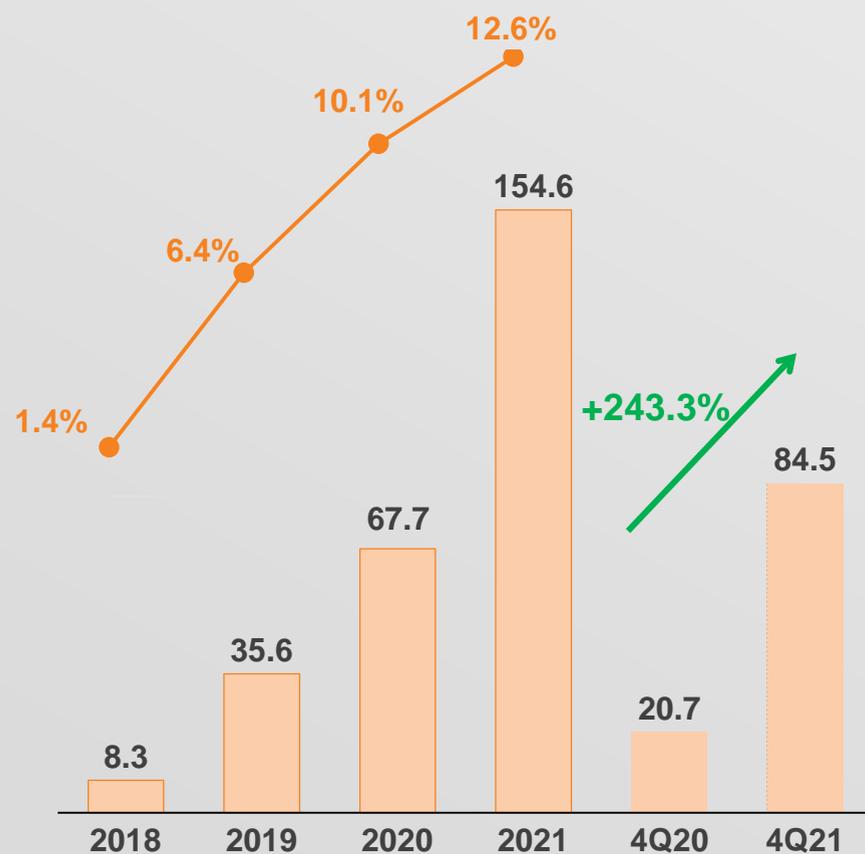
Appendix: Financial Highlights

Profitability: Growth and Consistence Path



Net Profit and Net Margin

R\$ million



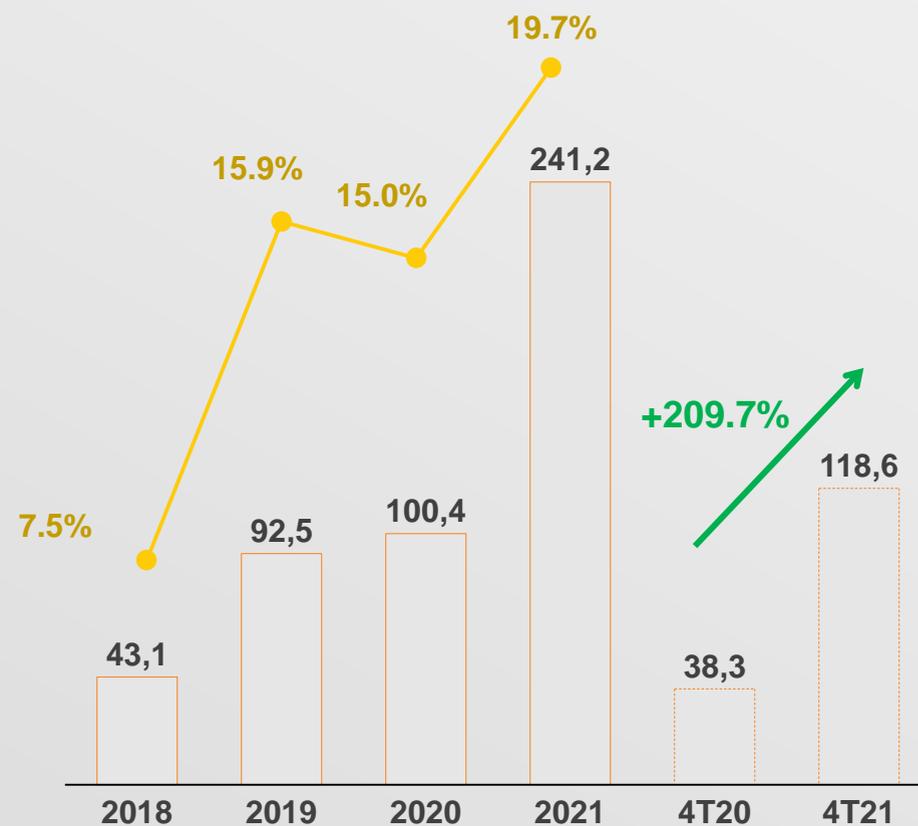
Net Profit

Net Margin



Adjusted EBITDA

R\$ million



Adjusted Ebitda

Adjusted Ebitda Margin

Financial Robustness with Cash Generation and Working Capital Optimization

Gross Cash
R\$ 131.8 million

-53%
12M21 vs. 12M20

Working Capital
R\$ 26.1 million

-124%
12M21 vs. 12M20

Low Indebtedness

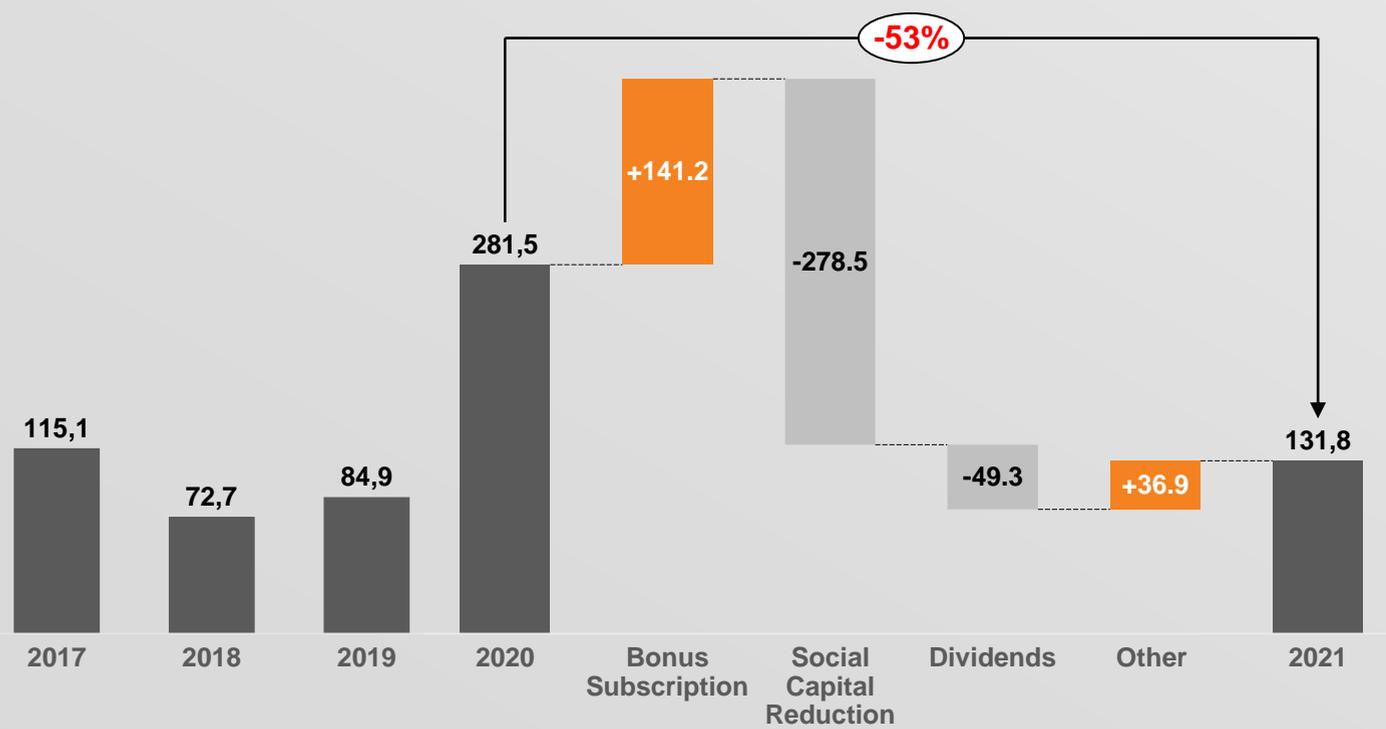
Net Cash (+) R\$ 74.7

-72%
12M21 vs. 12M20



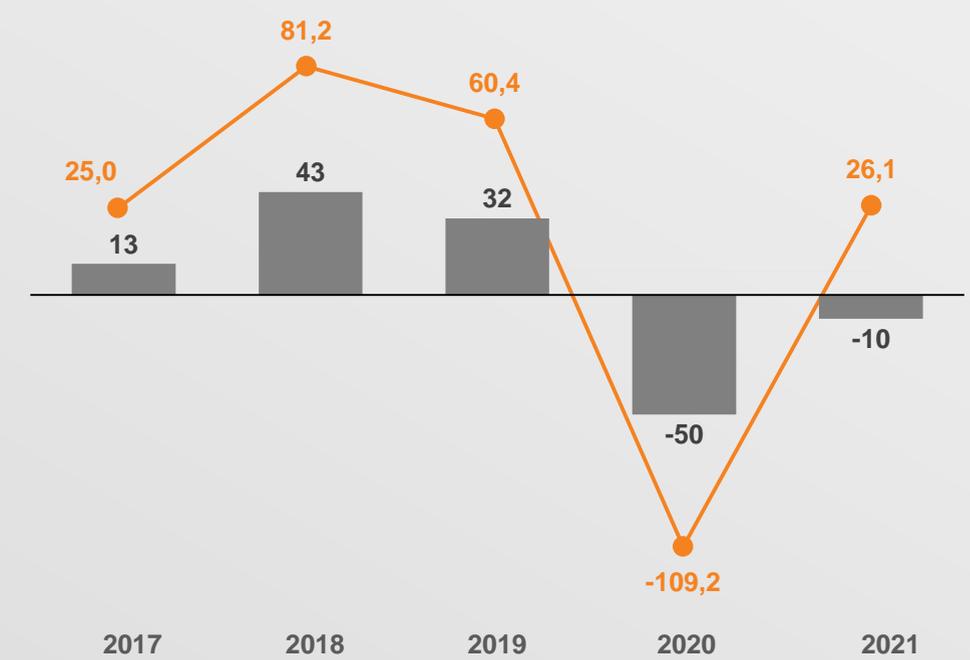
Cash and Financial Investments

R\$ million



Working Capital

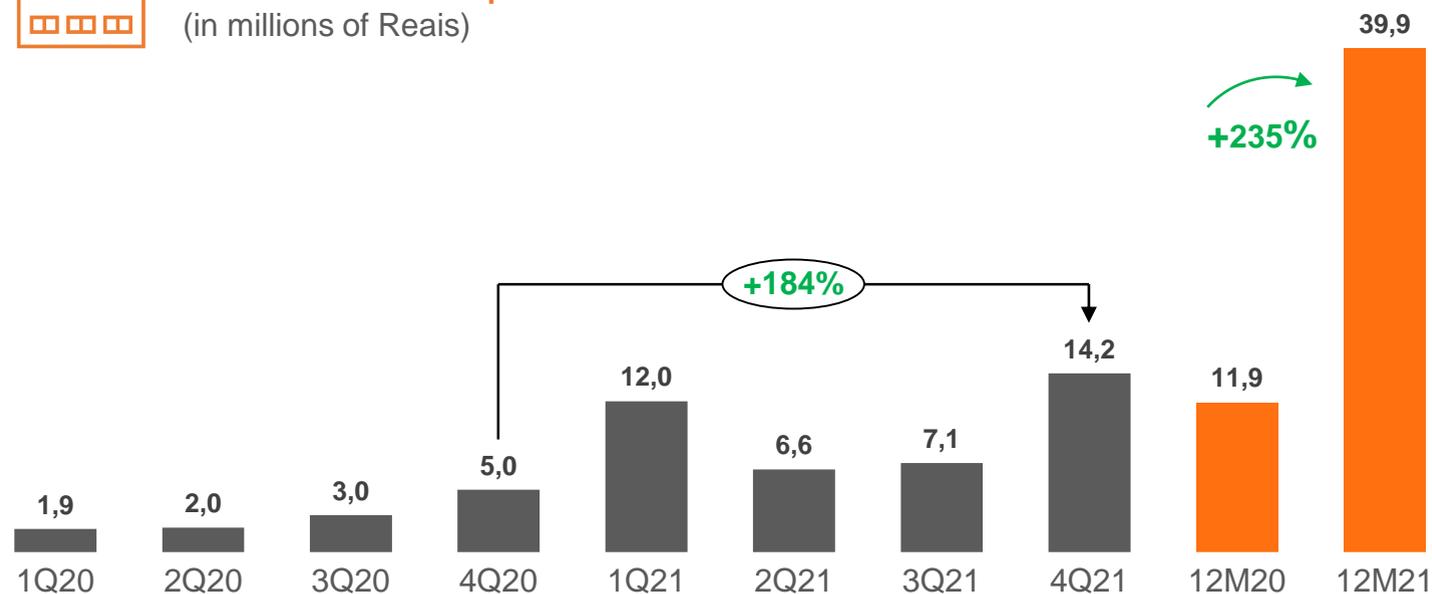
■ Financial Cycle (Days) ● Working Capital Requirements (R\$ million)



Investments | CAPEX



Evolution of Capex
(in millions of Reais)



Equipment delivered | Panambi Plant 4Q21

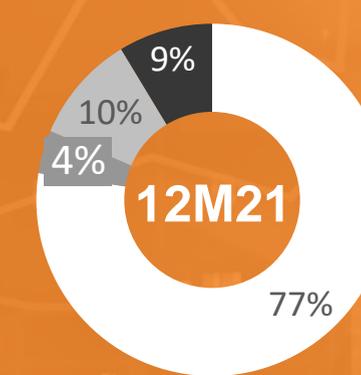
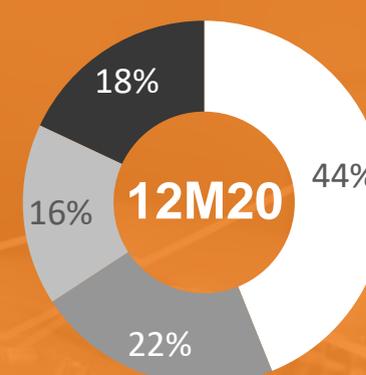
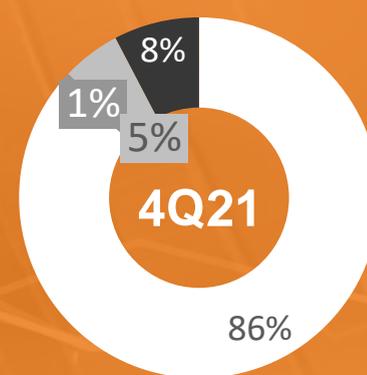
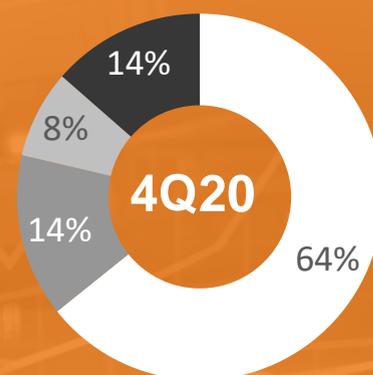


2 Laser Cutting Machines
(Silos and Conveyors)



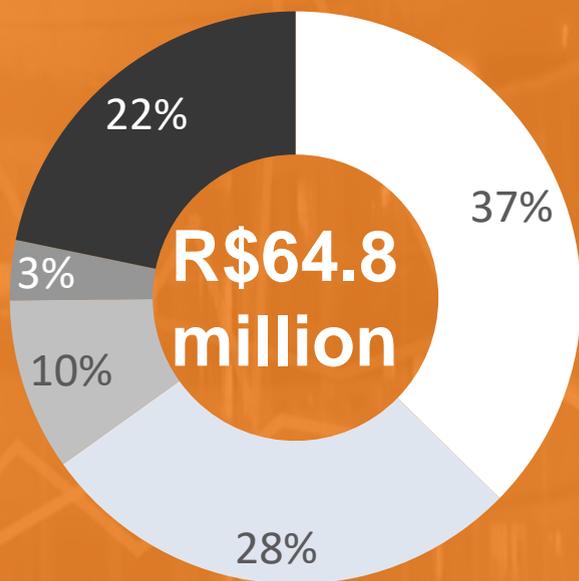
4 Bending Presses
(Silos and Conveyors)

Increase of approximately 10% of the production capacity.



Increased Manufacturing Capacity
 New Products
 IT
 Reforms/Legislation - NRs

Capex Program 2022



- Increased Manufacturing Capacity (*)
- New Technologies
- IT
- New products
- Reforms/Legislation - NRs

Maintenance Capex | R\$18.7 million

- New products
- IT
- Legislation and Reforms

Expansion Capex | R\$46.1 million

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



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

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

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

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

Evolution of ROIC Evidences Quality of the Business

ROIC LTM for the past 12 months

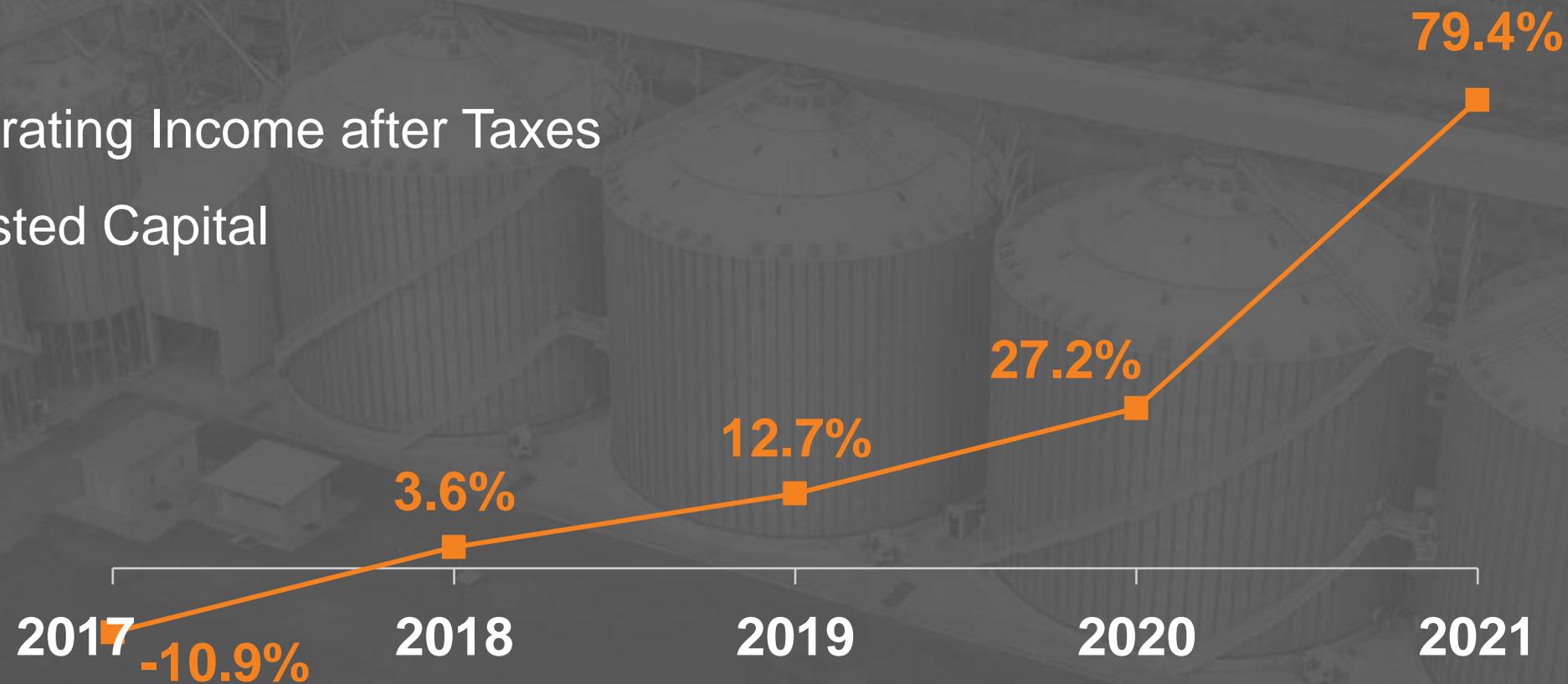


Evolution of Return on Invested Capital (ROIC) (%)

2021 x 2020:

↑ 150% | Operating Income after Taxes

↓ -14% | Invested Capital



—■— ROIC

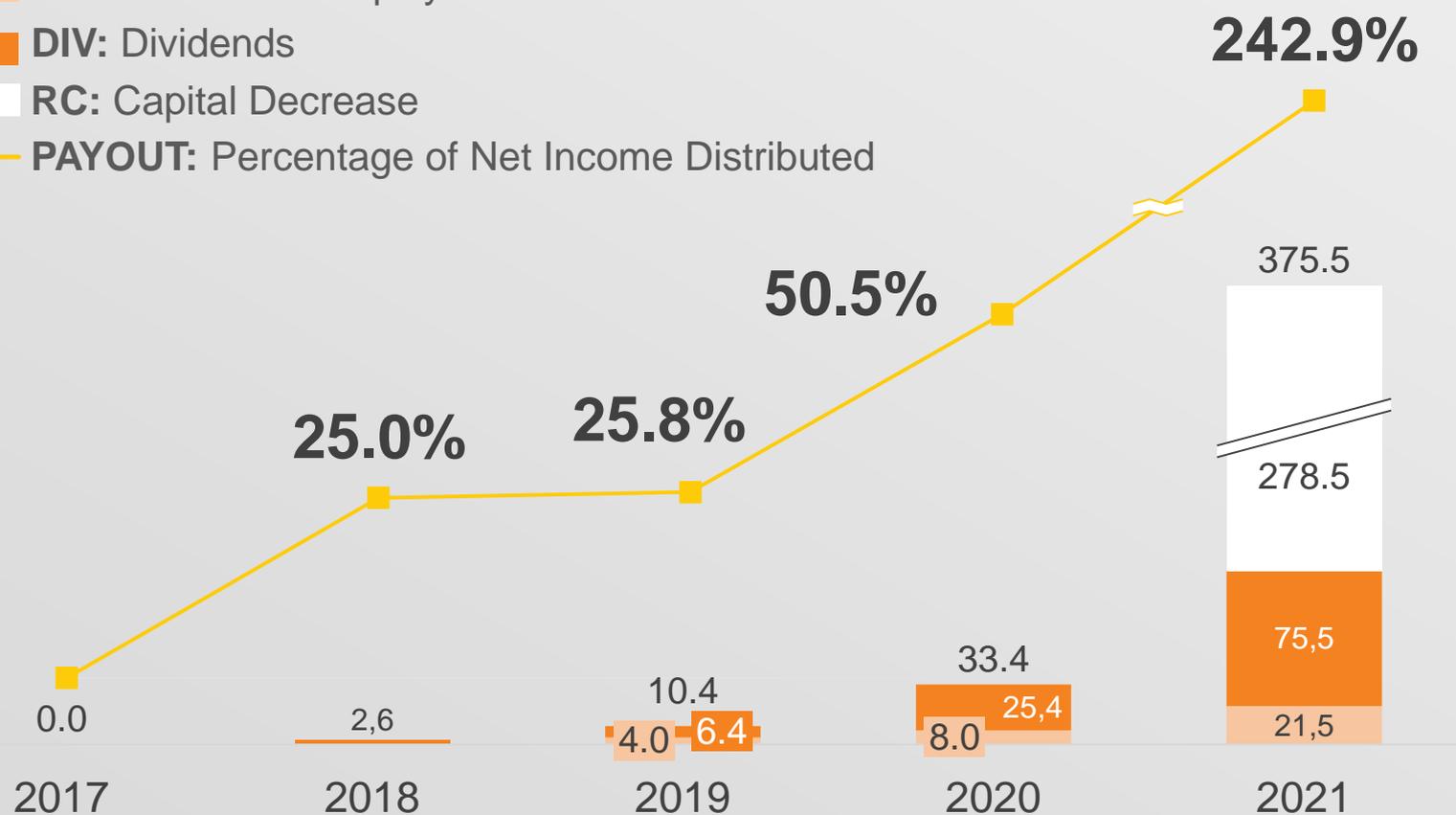
Increasing Returns to our Shareholders



Dividends on earnings and Payout*

Millions of Reais

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



242.9%

PAYOUT*

R\$278.5 million

CAPITAL DECREASE

Paid on October 20, 2021

* Payout Net Income 12M21

// DISCLAIMER

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

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

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

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