

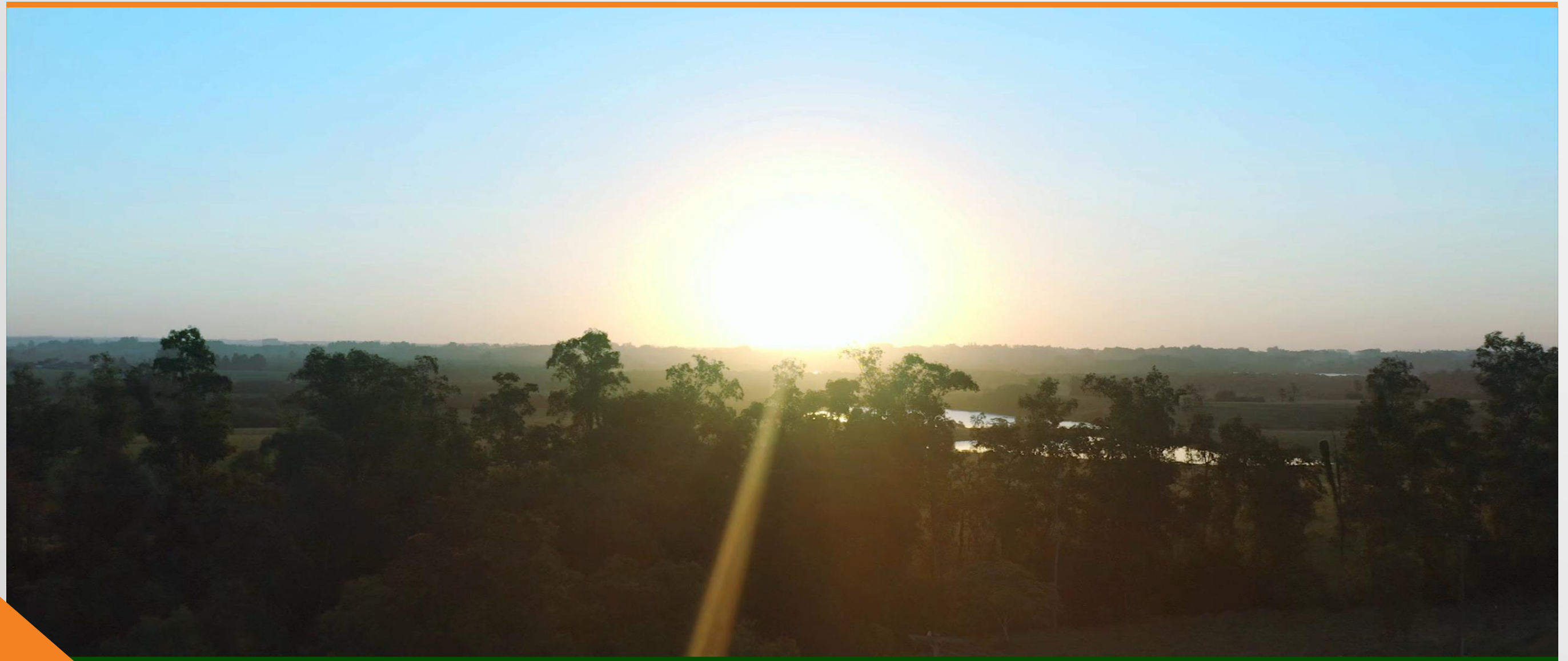
Liderança e Reinvenção no Agro

Apresentação Institucional

KEPLERWEBER[®]



*Liderança e Reinvenção no **Agro***



AGENDA

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

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

○○○ **Principais Aprendizados e Q&A**

Anexos:

- 🌟 **Highlights Financeiros**
- 🌟 **Governança Corporativa, reposicionamento das Áreas de negócios e novos produtos**
- 🌟 **Estratégia Digital e Territórios de Crescimento**



1 Kepler Hoje: Modelo de Negócio e Proposta de Valor

Uma Visão da Kepler

SEGMENTOS DE NEGÓCIOS



Fábricas, CDs e Sede Administrativa



% da Receita Líquida 6M22

Centros de Distribuição

Centros de Distribuição em construção

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



+66,6% Receita Líquida
(6M22 vs. 6M21)



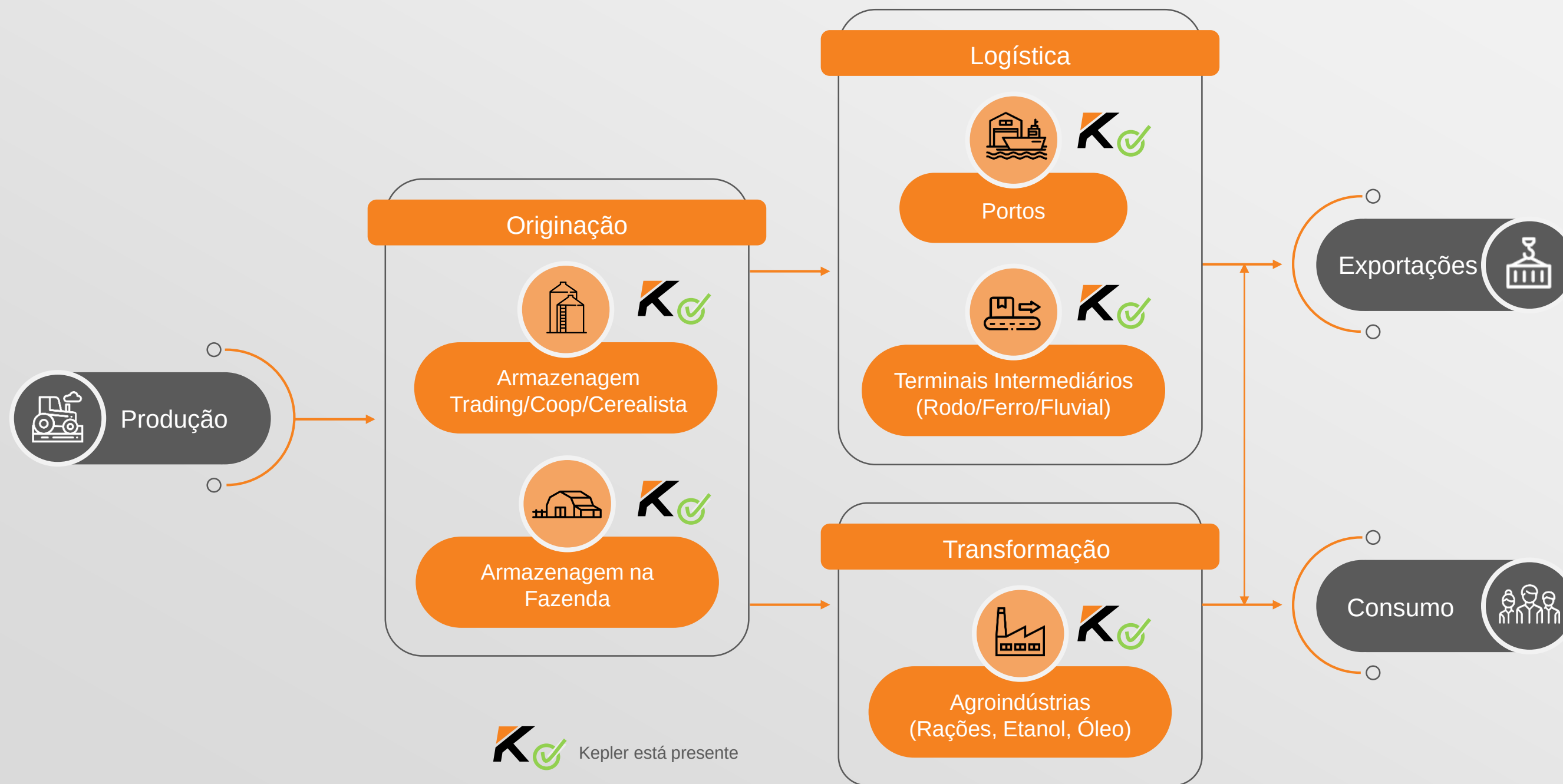
R\$ 241,1 milhões
30,2% Margem
EBITDA
(6M22)



R\$1,3 bilhão
Valor de mercado
(Junho 2022)

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 em
relação a produção!



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
depende de
intermediários



5



ENTRADA NA NOVA FRONTEIRA DIGITAL

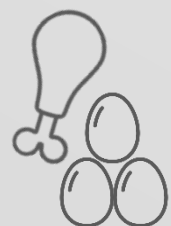
Insero o produtor **na
Agricultura 4.0** com
maiores perspectivas de
aumento de produtividade



2 Dinâmica do Mercado e Principais Drivers de Crescimento

Macro Tendências e Oportunidades

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



Proteína animal

Suínos, aves, ovos, gado e peixes



Soja e Milho

- Indústria alimentícia
- Farelo para ração animal
- Biocombustíveis



290 milhões t

Produção Grãos 2021/22



~50%

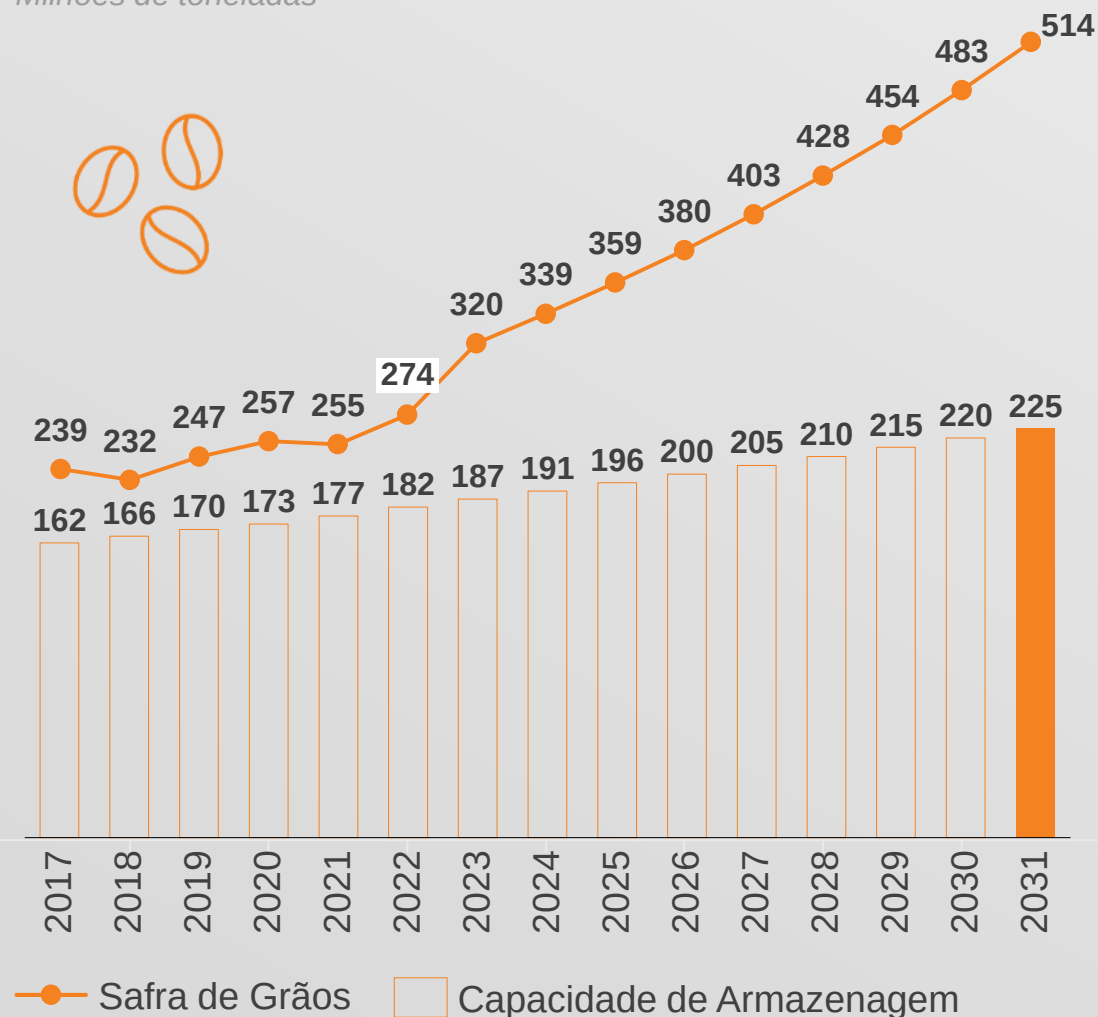
Exportações Brasileiras

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

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

Safras de grãos x Capacidade estática de armazenagem

Milhões de toneladas



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

COGO Inteligência em Agronegócio (2022-2031 Projections)

Déficit de Armazenagem
(Brasil)

92 milhões
(2022)

288 milhões
(2031)

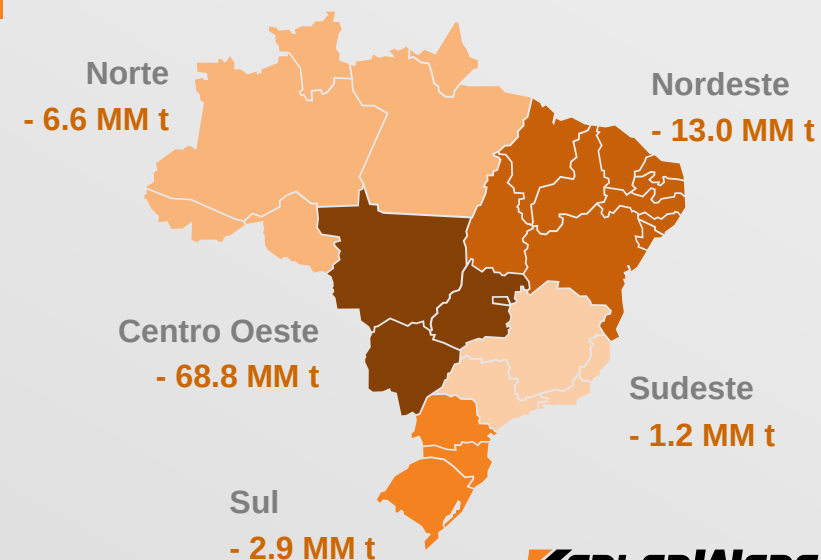
Armazenagem – Capacidade instalada nas fazendas
(% relação ao total país)

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

* Source: FAO

BRASIL

Déficit de capacidade estática:
em números absolutos



PCA - Programa para Construção e Ampliação de Armazéns

Destaques

- Taxa de juros competitiva em patamares abaixo da Selic;
- Novo limitador de R\$ 50 milhões por CPF/CNPJ;
- Em 2021, 63% da Receita Líquida da Companhia foram provenientes de recursos próprios e 37% de financiamentos realizados pelos clientes. Do montante financiado 74% é do PCA com a maior representatividade.



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

Plano Safra

Programa para construção e ampliação de armazenagem (PCA)

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

+84,5%



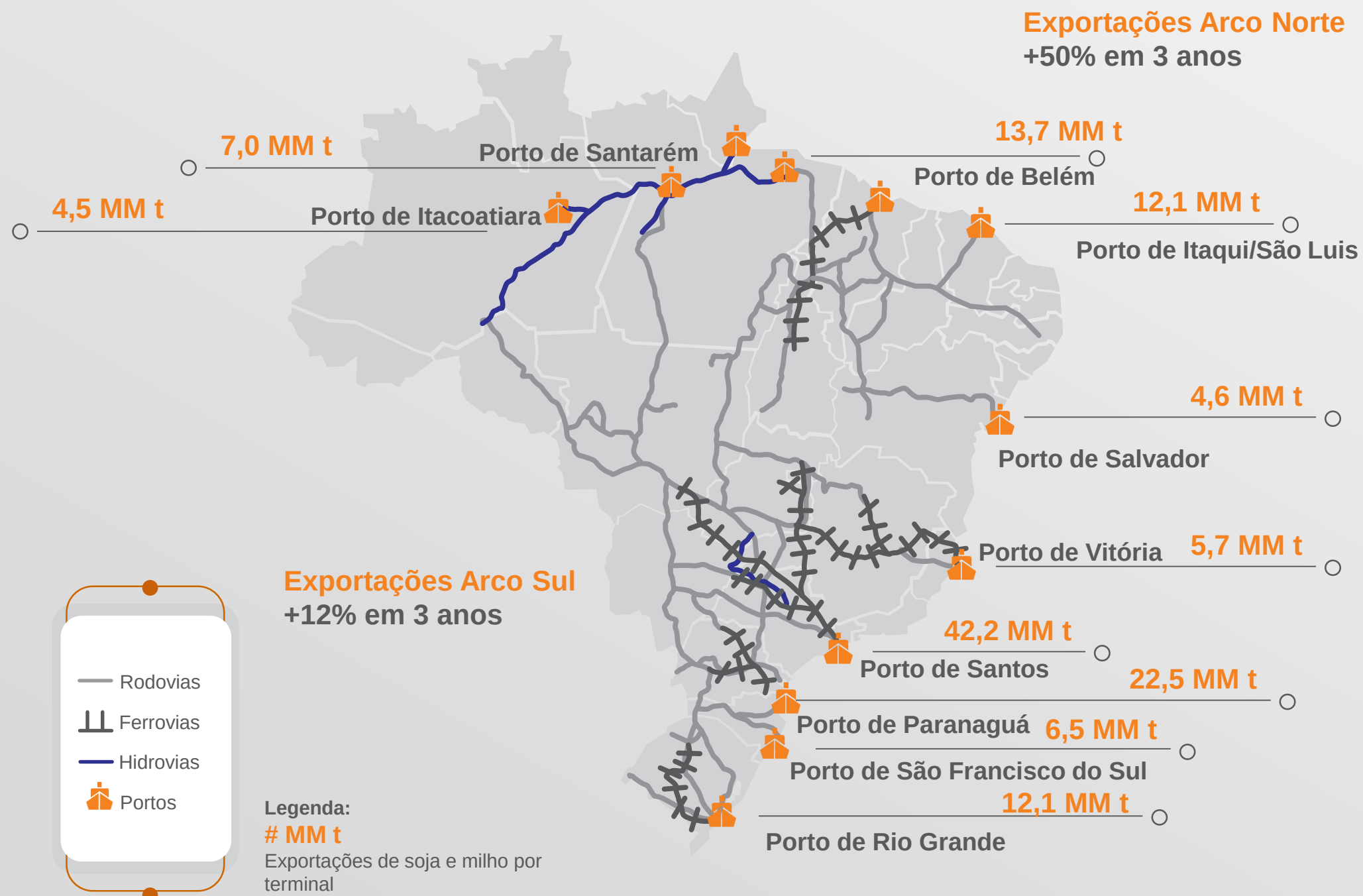
+24,5%

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

Cerca de 400 novas plantas

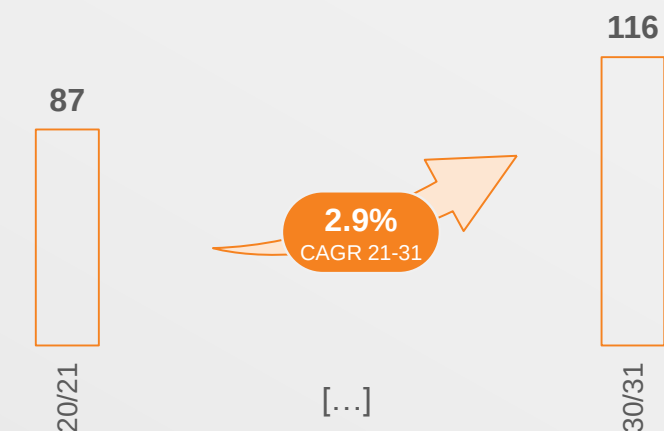
Fonte: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Maiores Exportações Alavancam Necessidade de Logística



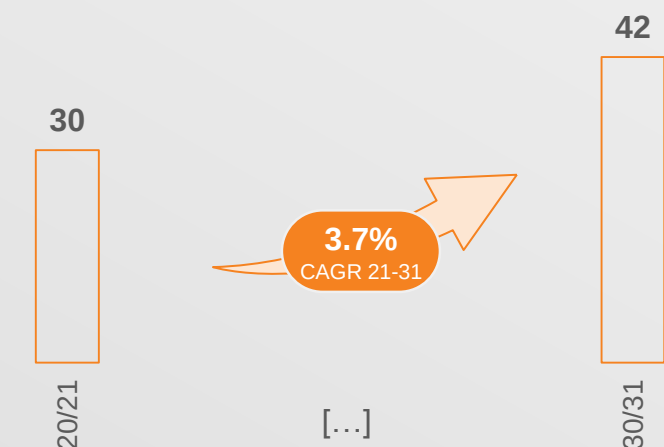
Exportação de Soja no Brasil

Milhões de toneladas



Exportação de Milho no Brasil

Milhões de toneladas



Avenidas de Crescimento



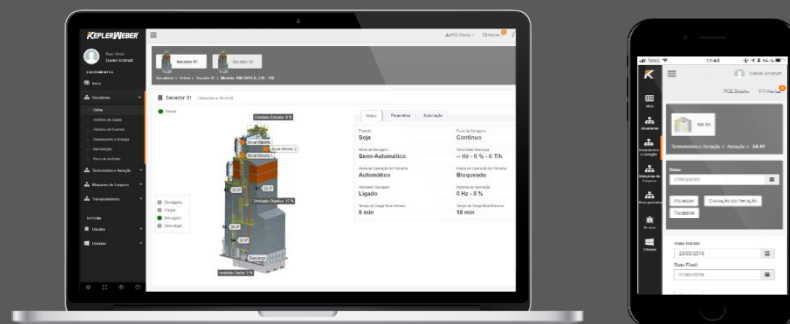

**CRESCIMENTO
DO MERCADO**

- 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

Anúncio M&A 2T22

Aquisição de importante player de tecnologia para armazenagem de grãos

Destaques

- Assinatura de um Memorando de Entendimento (“MOU”) visando a aquisição de 50% + 1 quota da Procer;
- A Procer foi fundada de 2011 em Criciúma, SC, e gerencia 4.500 silos, equivalente a 10,0% da capacidade estática de armazenagem de grãos do Brasil;
- Em 2021, a Receita Líquida da Procer foi de R\$ 31,5 milhões (*);
- Após a efetivação da operação nossos balanços financeiros passarão a reconhecer a receita da Procer, consolidando o resultado da Kepler; e
- A Procer está inserida na indústria 4.0 através do “**Sistema Ceres**” que possibilita o gerenciamento de forma inteligente as unidades armazenadoras.

(*) números da Procer serão auditados.



O que a Procer faz

- ▶ Atua principalmente com serviços digitais para armazenamento de grãos, oferecendo equipamentos e softwares de controle para Silos.
- ▶ A Companhia criou uma área exclusiva de consultoria que define as melhores opções para cada safra, tipo e qualidade e qualidade de grãos.
- ▶ A empresa também executa projetos para secagem de grãos.

Objetivos da aquisição

- ▶ Acelerar a digitalização e a conexão com os clientes.
- ▶ Complementar o portfólio de produtos e serviços da Procer aos da plataforma Sync.
- ▶ Expandir o cluster de possíveis clientes, dado que a Procer seguirá com a sua estratégia de “amplo licenciamento” atendendo todos os fabricantes de silos.



3

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**



Realizações Recentes



- Melhor 2T da história da Companhia, com crescimento de Receita e Rentabilidade, ratificando nossa liderança de mercado, resultado de movimentos assertivos frente a conjuntura favorável do agronegócio, com negócios rentáveis em todos os segmentos.
- Assinatura de um MoU visando à aquisição de 50% mais uma quota da “Procer”, principal player do Brasil em tecnologias específicas para gerenciamento de pós-colheita.
- Anunciamos um novo plano de recompra de ações para aquisição de até 8.986.007 ações ordinárias de emissão da companhia (até 10% das ações KEPL3 em circulação).

Perspectivas 2022



- Renovamos as perspectivas de crescimento em todos os Segmentos de atuação, com preservação das margens em patamares saudáveis.
- Foco na conclusão da aquisição da Procer e preparação dos times para a operação conjunta das empresas;
- Companhia bem-posicionada para capturar os melhores projetos do mercado, acelerando o crescimento e trazendo estabilidade nos resultados.
- Forte geração de caixa com baixa alavancagem, resultando em disponibilidade de capital para crescimento dos negócios.



KEPLERWEBER®

Q&A



kepler.com.br



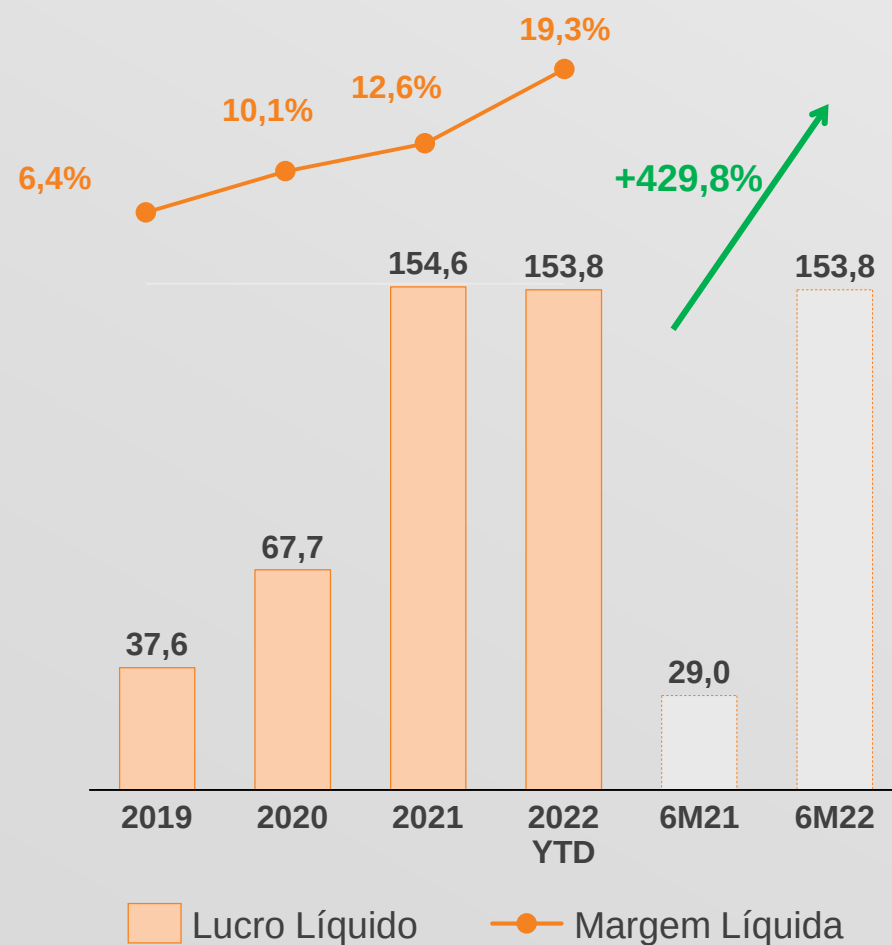
Anexo: Highlights Financeiros

/ Rentabilidade: Trajetória de Crescimento e Consistência



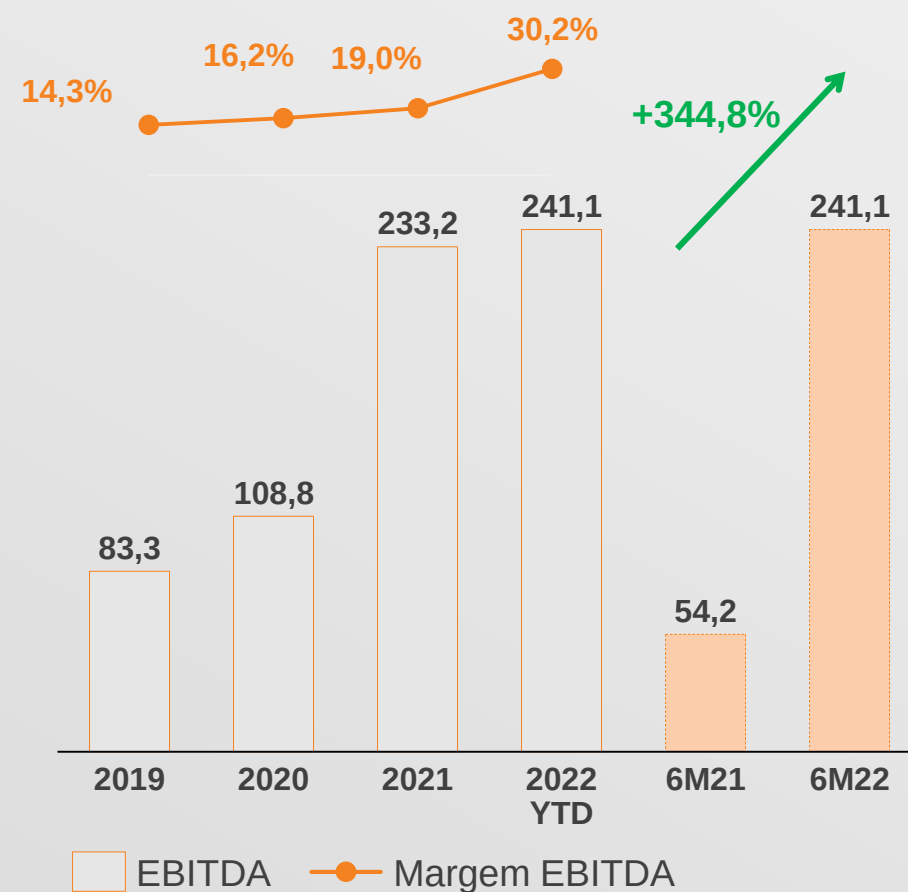
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões de Reais



EBITDA e Margem EBITDA

R\$ milhões de Reais



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

Caixa Bruto
R\$ 270,5 milhões

+105%

6M22 vs. 4T21

Capital de Giro
R\$ 108,6 milhões

+216%

6M22 vs. 4T21

Endividamento

Caixa Líquido (+)
R\$ 110,8

+48%

6M22 vs. 4T21

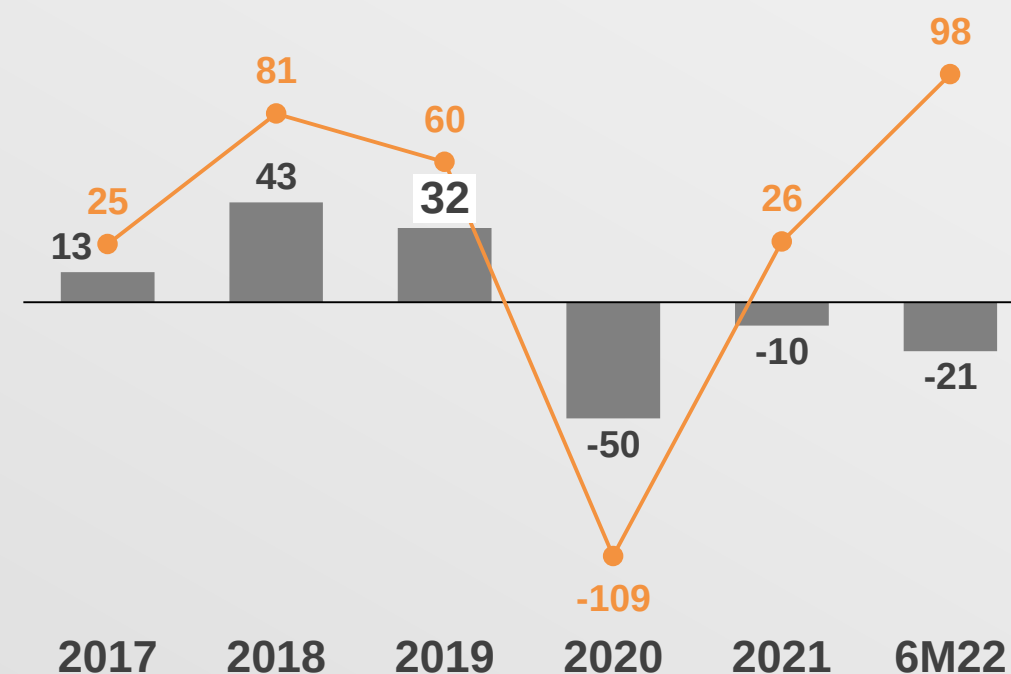
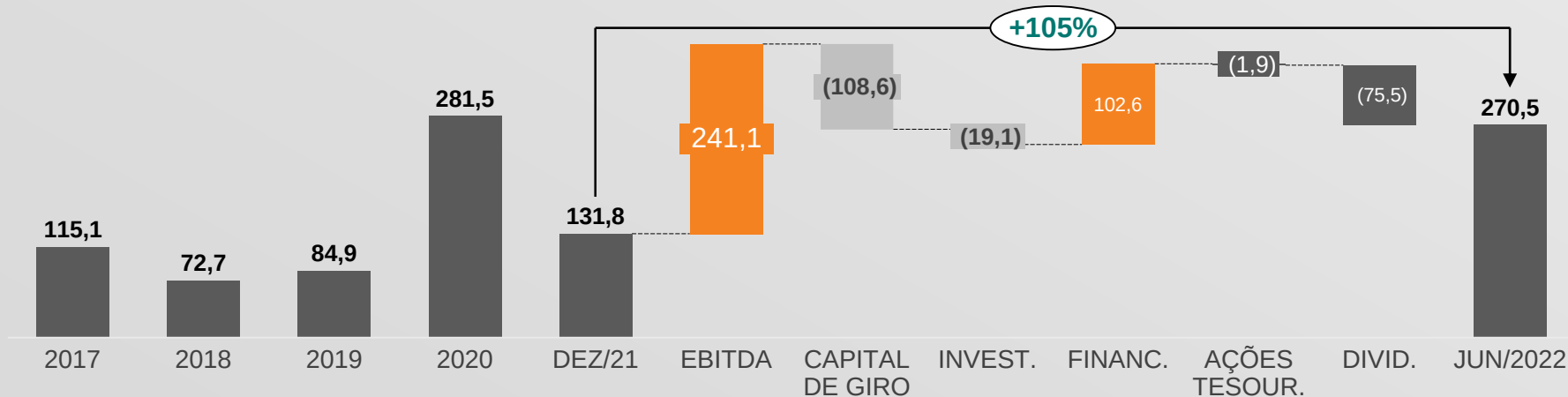


Caixa e Aplicações

R\$ milhões de Reais

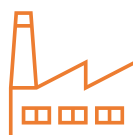


Capital de Giro

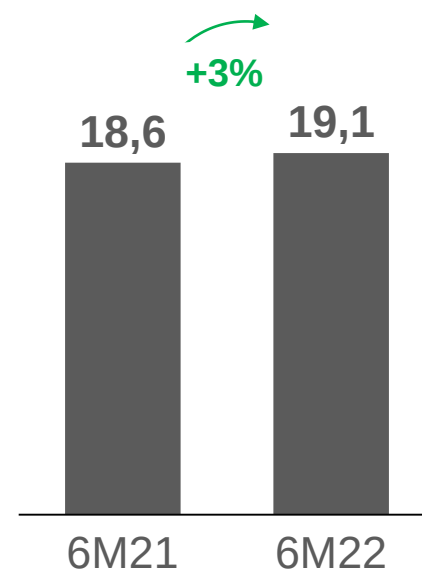
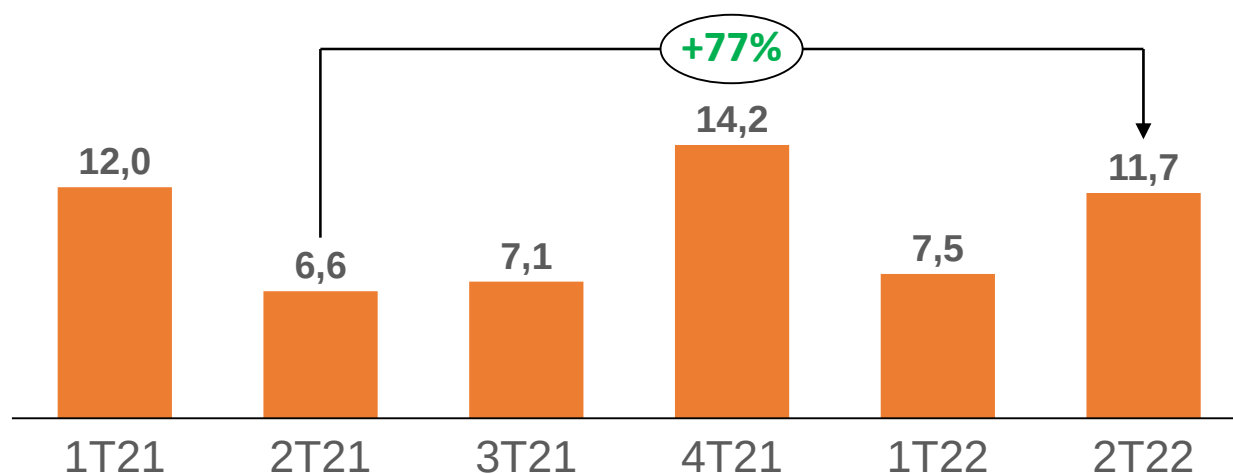




Investimentos | CAPEX



Evolução do Capex (em milhões de reais)



Equipamentos Entregues | Planta de Panambi 2T22

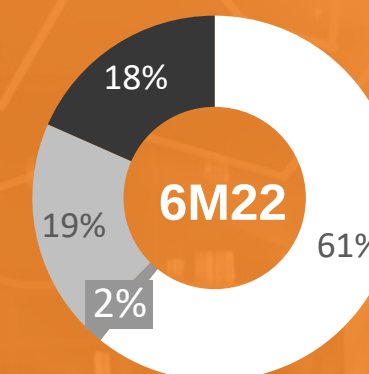
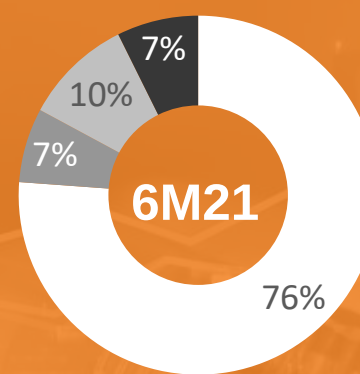
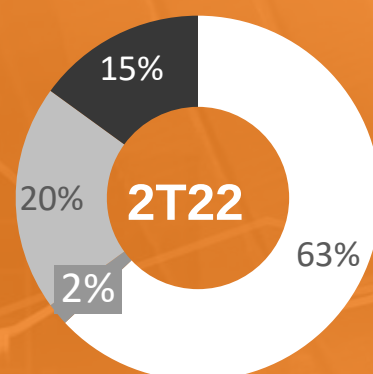
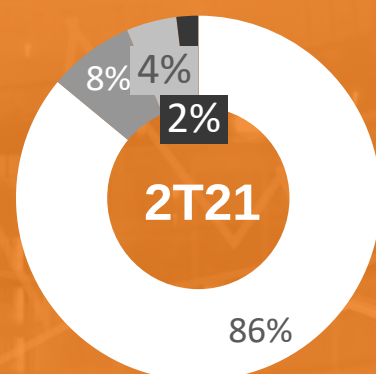
- Investimentos voltados a modernização e expansão da capacidade produtiva.



Puncionadeira para chapas



Centro de Torneamento



Aumento Capacidade Fabril



Novos Produtos

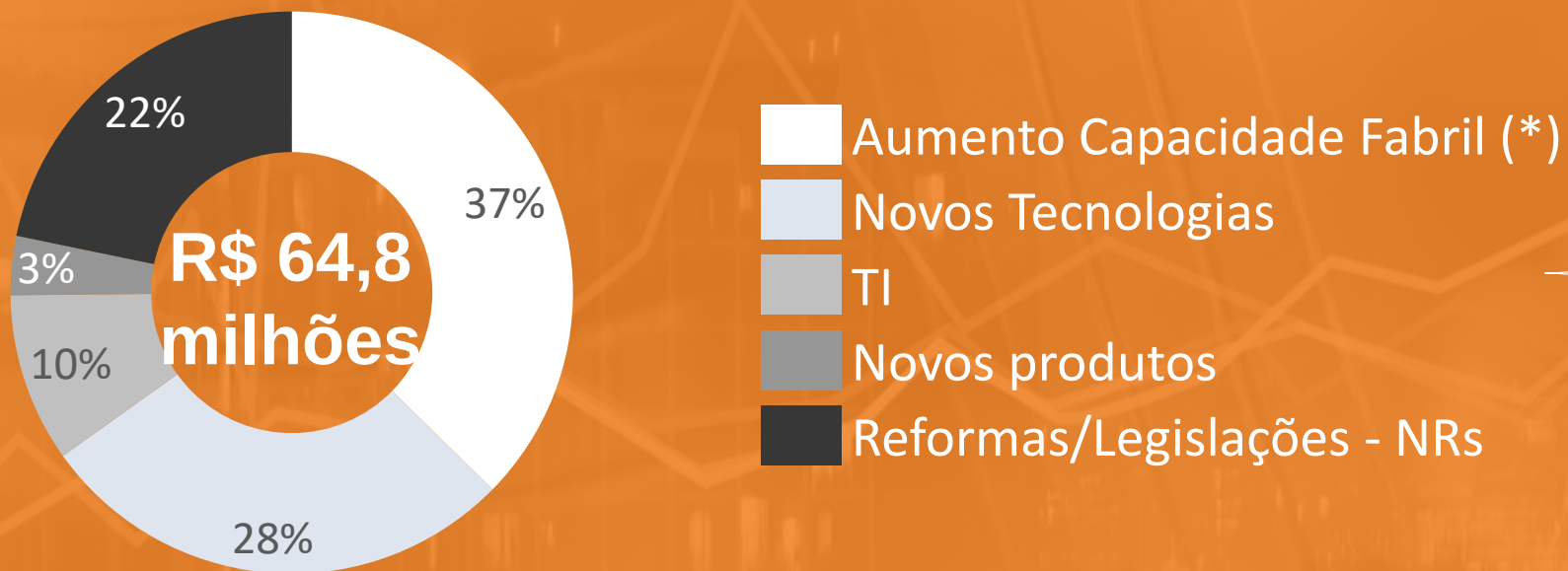


TI



Reformas/ Legislações - NRs

Programa Capex 2022



Capex de Manutenção | R\$18,7 milhões

- Novos produtos
- TI
- Legislação e Reformas

Capex de Expansão | R\$46,1 milhões

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



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

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

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

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



Retornos Crescentes para Nossos Acionistas

KEPLERWEBER®

Dividendos sobre o resultado e Payout

(em milhões de reais)

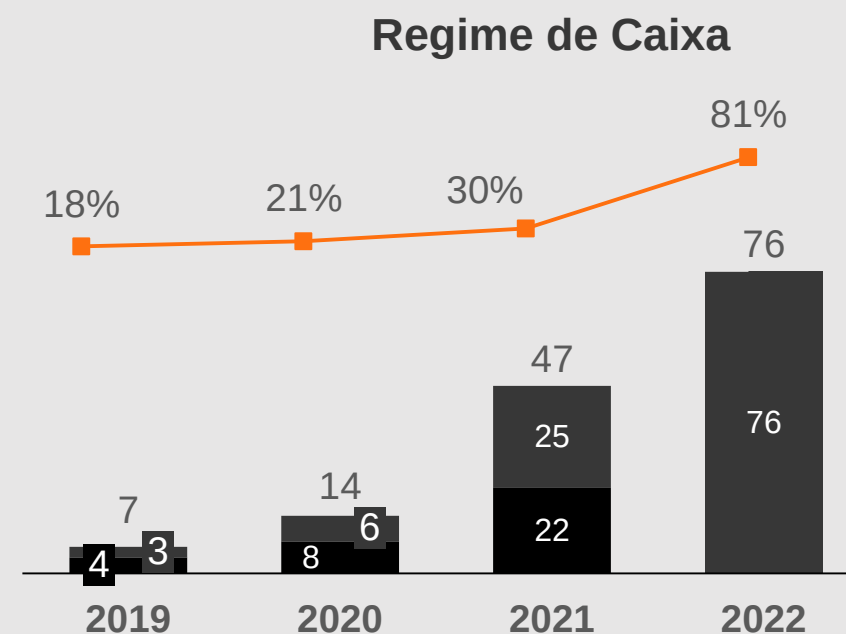
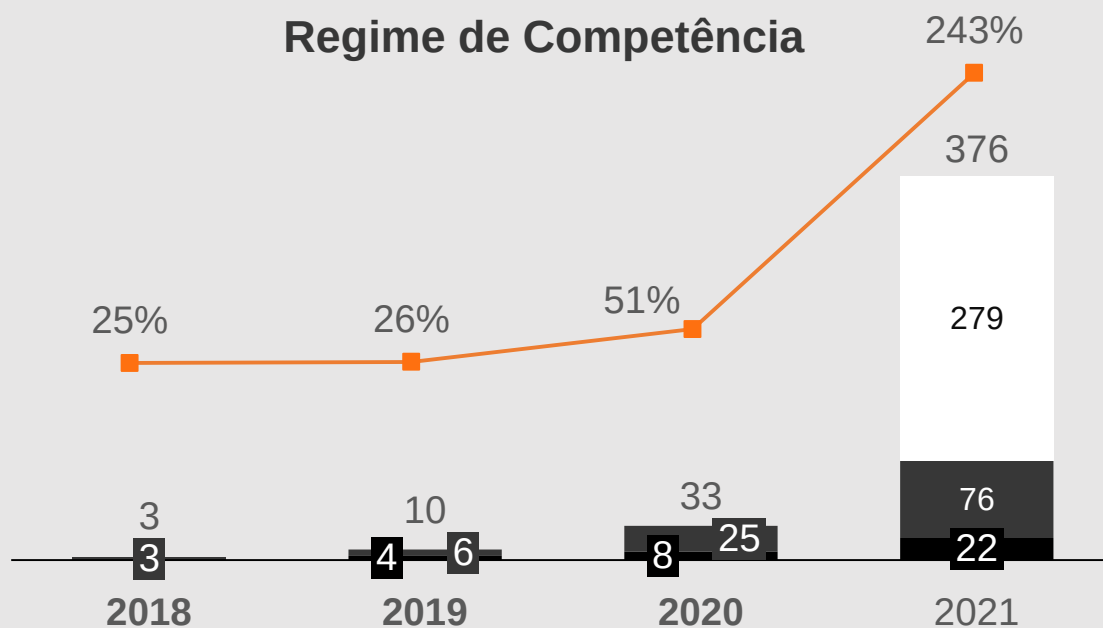
PAYOUT
2021
242,9%

PAYOUT
1T22
80,7%

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

DIVIDENDOS R\$ 75,5 milhões | R\$ 2,52714146 por ação

Pagos em 18 de abril de 2022





Anexo: Governança, áreas de negócios e novos produtos

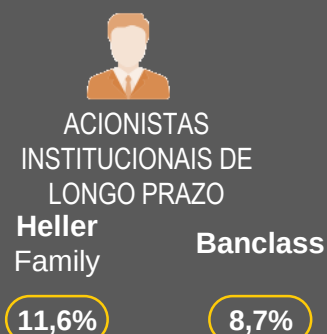
Por trás dos Números, Um Time Excepcional

Nossos Acionistas e Patrocinadores

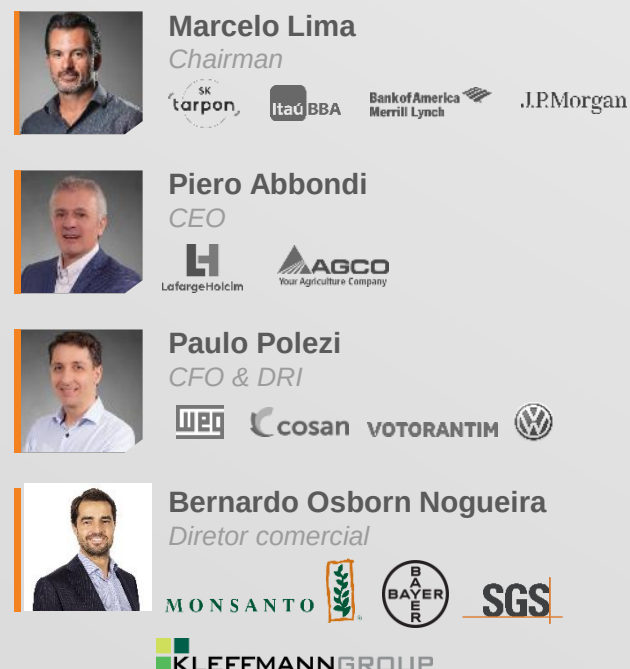
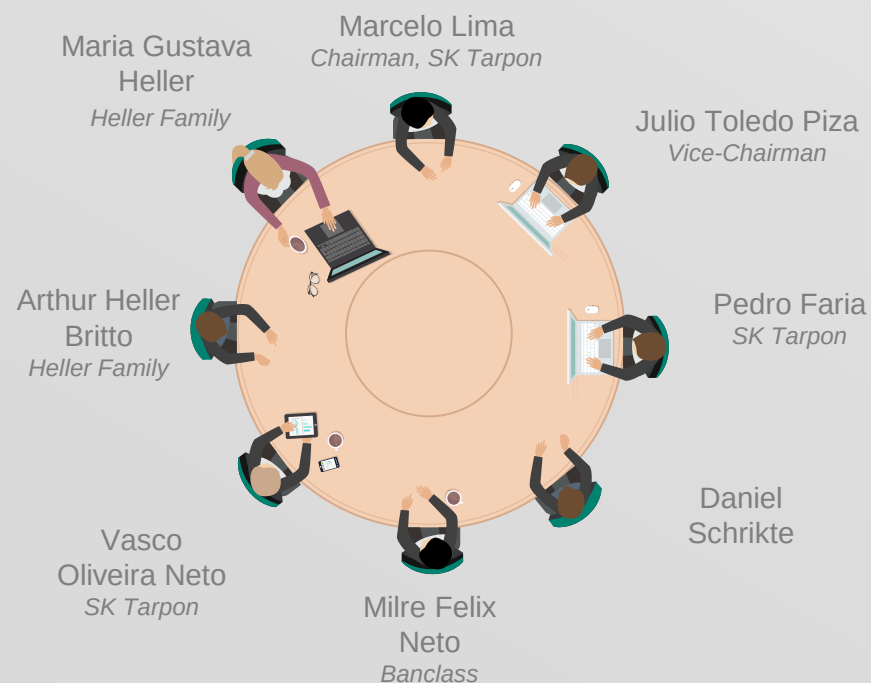
% Participação acionária
(28 de julho de 2022)



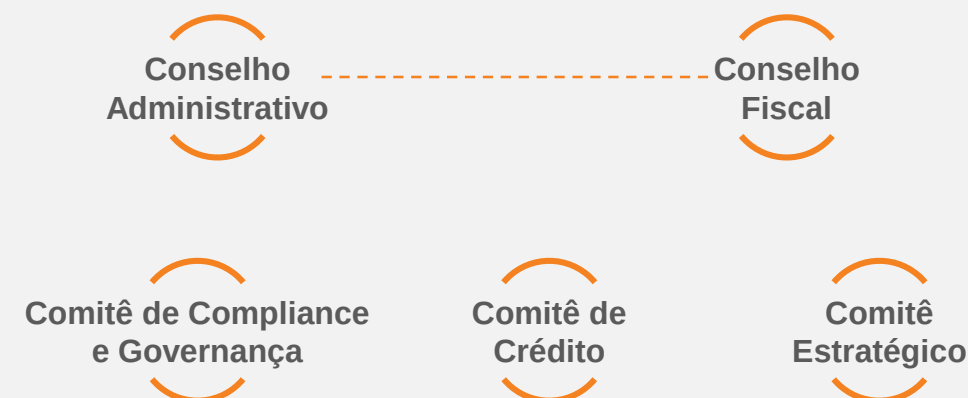
- No Mercado desde 2002, a Tarpon é uma das gestoras independentes mais experientes do Brasil.



Nossa Diretoria e Pessoas Relevantes



Comitês e Governança Corporativa



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



Reposicionamento da área de Negócios

Anterior

A partir 1T22

Armazenagem
(mercado Interno)

Pós-colheita



O setor de armazenamento passa a ser chamado de pós colheita, comunicando a atuação mais ampla dentro da cadeia do grão.

Agroindústrias



Novo segmento Kepler que atenderá projetos de transformação de produtos agrícolas em produtos de maior valor agregado.

Exportação

Negócios
Internacionais



Nomenclatura abrangendo todo o tipo de negócio com o mercado externo, incluindo vendas não exportadas pelo Brasil.

Movimentação de
Granéis sólidos

Portos e Terminais



Área de negócios de projetos mais robustos e de maior complexidade, atendendo portos e terminais.

Reposição e Serviços

Reposição e
Serviços



Mantém uma nomenclatura bem aceita pelo mercado e abrangente para peças e serviços de pós vendas.

Diferenciais do Segmentos de Negócios

61% R\$483mm



Pós-Colheita

- 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



Amadina – MS

São Miguel do Araguaia – RS

18% R\$141mm



Agroindústrias

- Segmento que atenderá projetos de transformação de produtos agrícolas de maior valor agregado.
- Novos clientes em segmentos de etanol de milho, indústrias de ração e indústrias de esmagamento.



Novo Segmento de atuação Kepler



Mirituba – PA

Uruguaiana – RS



Guarujá – SP

Nova Cantu – PR

1% R\$6mm



Portos e Terminais

- 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



Rio de Janeiro – RJ

Salvador – BA



Rondonópolis – MT

Paranaguá – PR

10% R\$78mm



Negócios Internacionais

- 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



Paraguai

Paquistão



Gana

Rússia

11% R\$88mm



Reposição e Serviço

Disponibilidade + Proximidade = Agilidade

Com 7 Centros de Distribuição estrategicamente posicionados para atender com agilidade em todo o território nacional.



ADEQUAÇÕES
DE UNIDADES



AMPLIAÇÕES E
MODERNIZAÇÕES



ASSISTÊNCIA
TÉCNICA



TREINAMENTOS

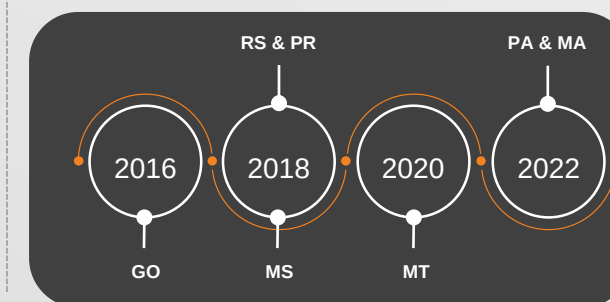


INSPEÇÕES E
MANUTENÇÕES



REFORMAS DE
EQUIPAMENTOS

CRONOLOGIA CDs



// 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

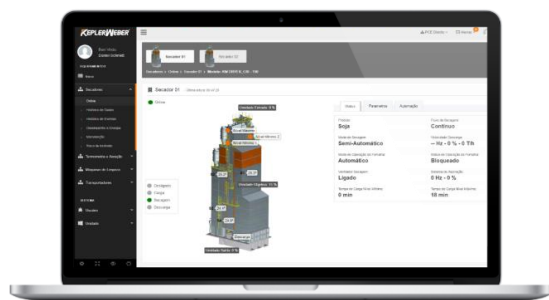
2019



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



Desenvolvido para operações
em regime severo de utilização

Diversas configurações de
acordo com a necessidade do
cliente

Evita e emissão de partículas e
poluentes para o meio ambiente
e acúmulo de pó



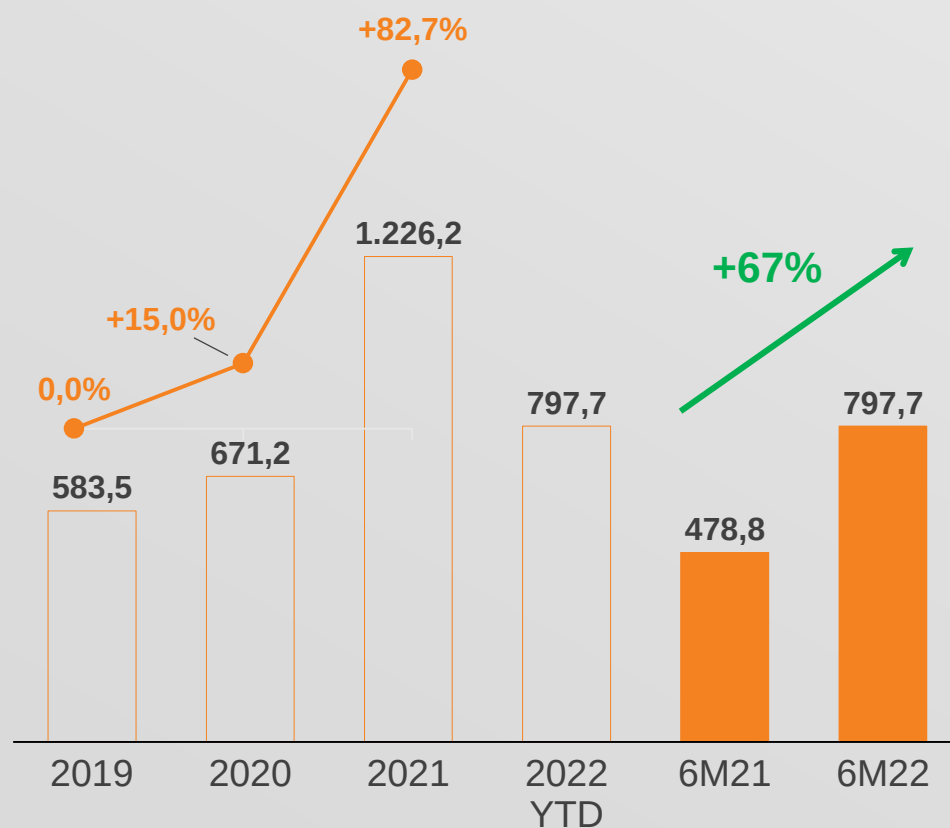
// Nova Dinâmica de Crescimento e Diversificação

Receita Líquida (ROL)



Unidades de negócios

R\$ milhões



—●— % de Crescimento □ Receita Líquida

	Pós-colheita	Negócios Internacionais	Portos e Terminais	Agroindústrias	Reposição e Serviços	
						
	R\$ 220,7	R\$ 40,5	R\$ 5,9	R\$ 47,5	R\$ 45,5	2T22
	+25,5%	+46,2%	+195%	N/A	+22,3%	2T22 x 2T21
	R\$ 483,8	R\$ 78,3	R\$ 6,0	R\$ 141,4	R\$ 88,2	6M22
	+39,6%	+54,1%	-51,2%	N/A	+27,6%	6M22 x 6M21

A woman wearing a straw hat and a plaid shirt is standing in a field, looking at a laptop. The background is a blurred field of tall grass. The image has a warm, golden-hour lighting. There are geometric overlays: a white diagonal line from the top left, and a large white arrow pointing right with an orange outline on the right side. A circular icon with a Wi-Fi symbol is at the top right.

Anexo: 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

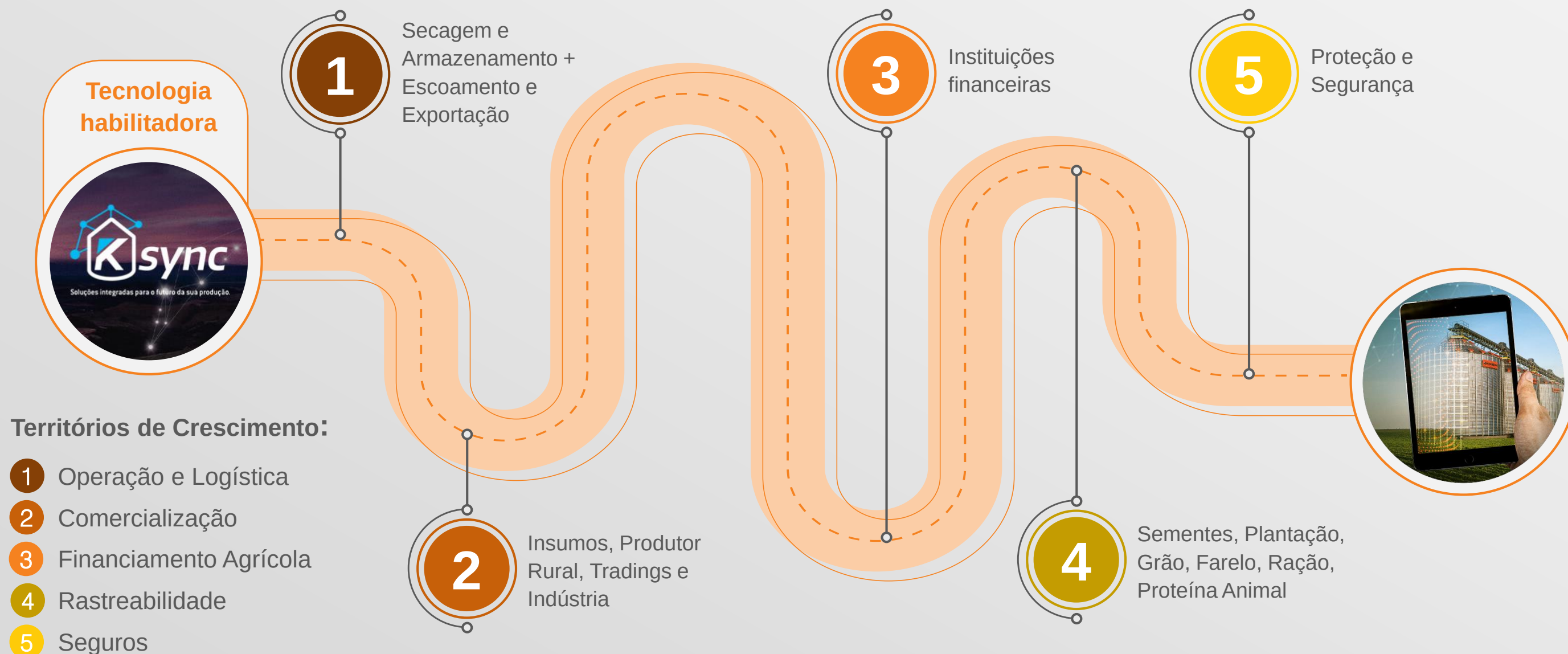


/ Benefícios do Pós-colheita 4.0



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

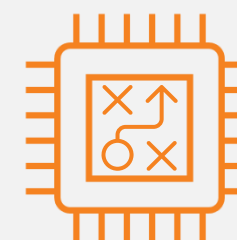


Abrir novas avenidas de crescimento, com receitas recorrentes e expansão de margens, explorando oportunidades do ecossistema

3

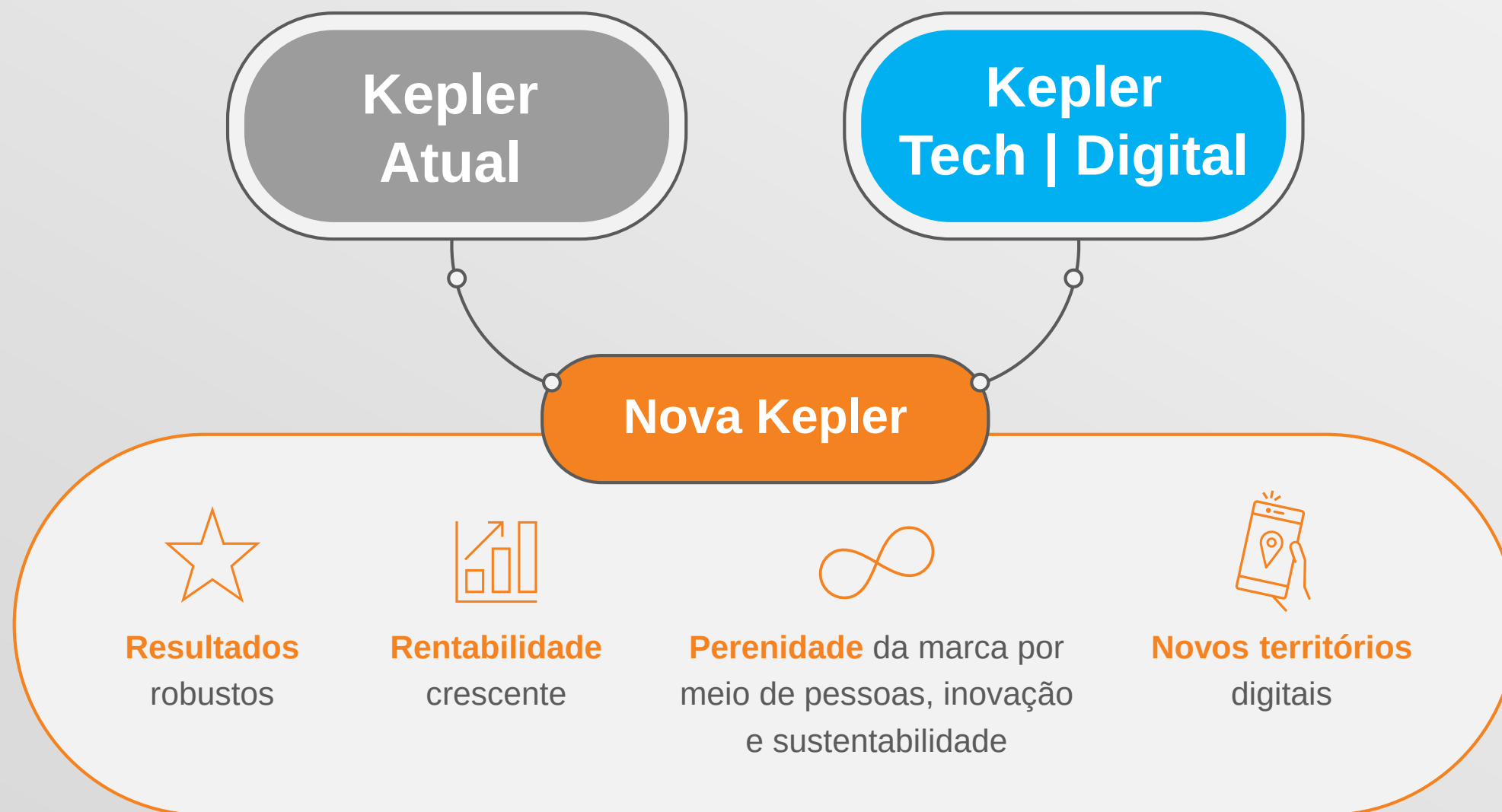


Utilizar a ampla base instalada de equipamentos Kepler



/ Kepler Tech | Digital

Criação de unidade de negócios dedicada ao desenvolvimento dos negócios digitais



// 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.

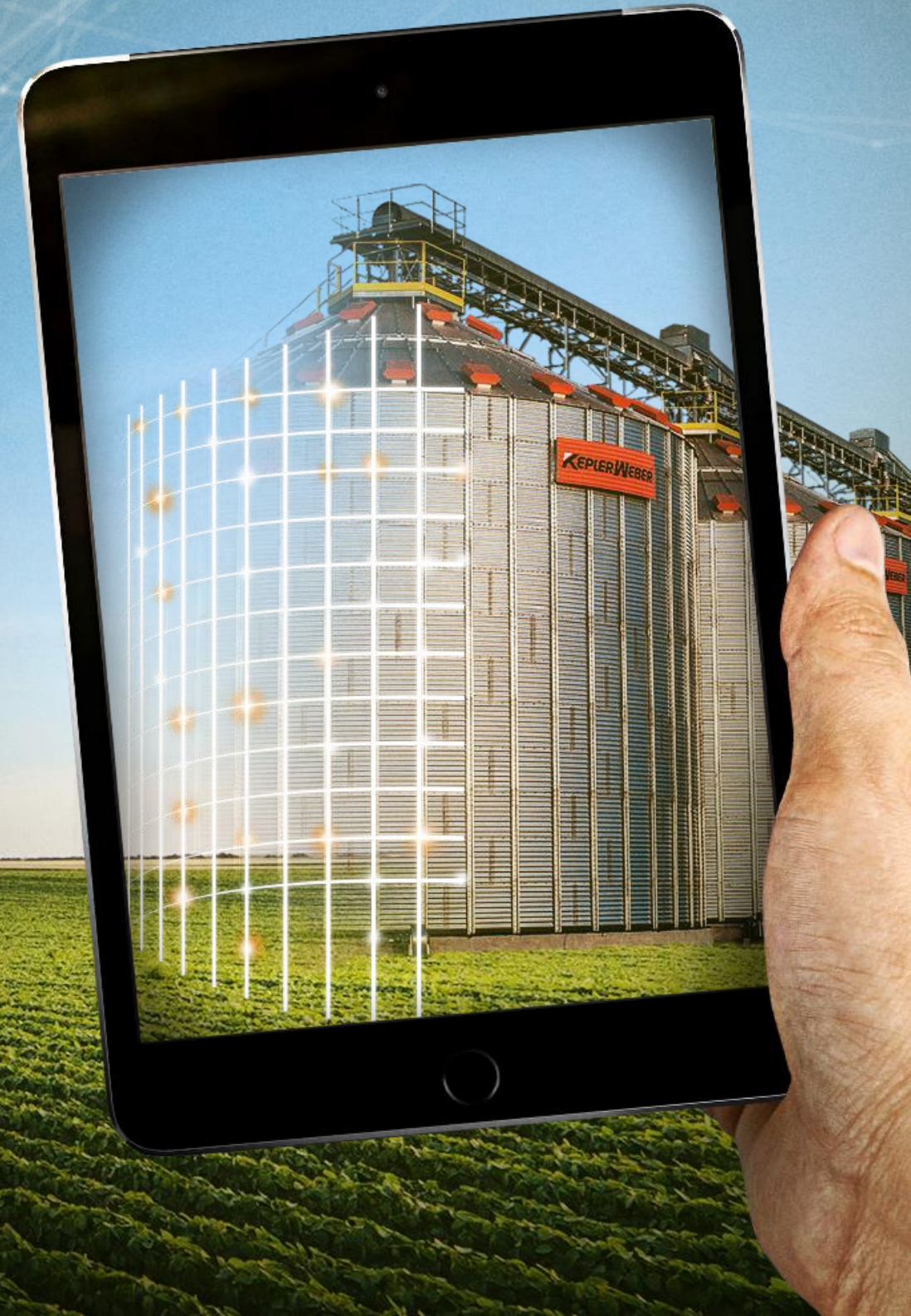
Esta apresentação inclui dados contábeis e não contábeis, tais como operacionais, financeiros pro forma e projeções todos com base na expectativa da Administração da Companhia.

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

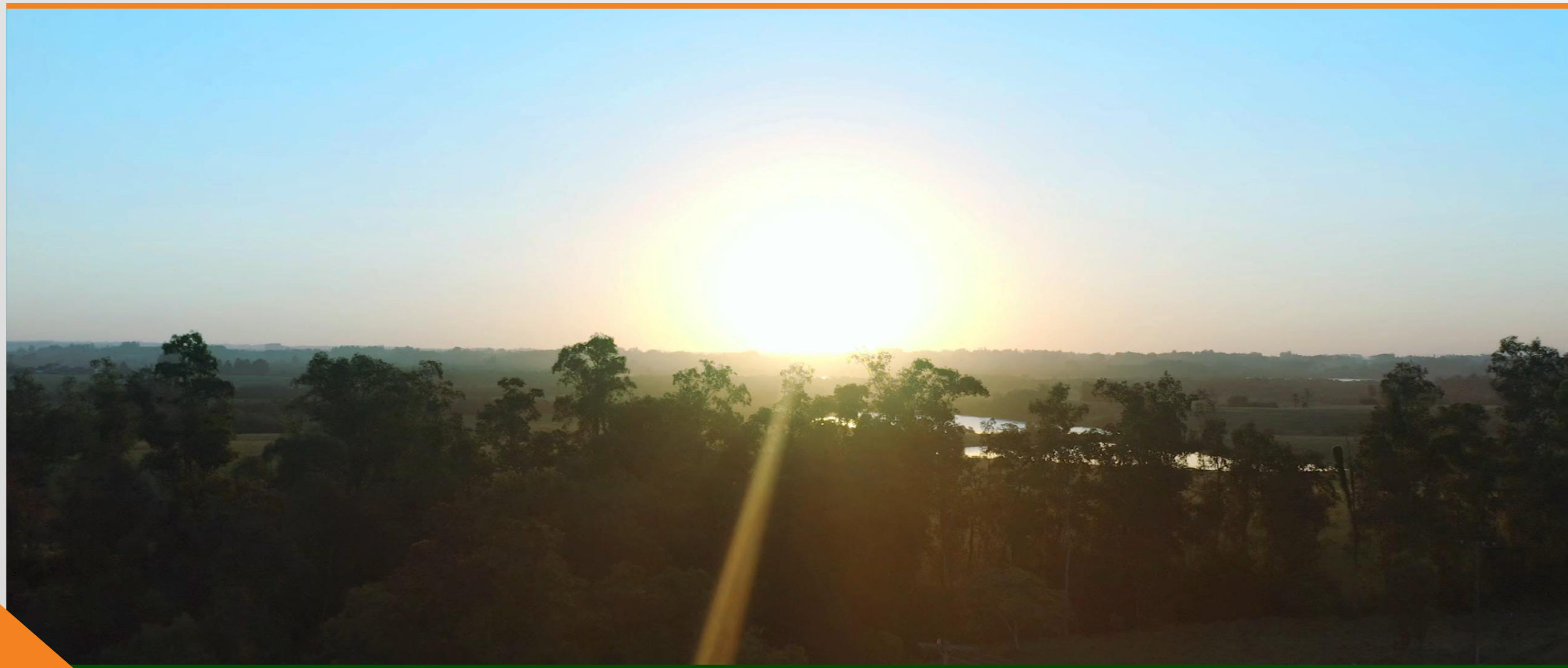
Leadership and Reinvention in Agribusiness

Institutional Presentation

KEPLERWEBER[®]



*Liderança e Reinvenção no **Agro***



AGENDA

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

 **Market Dynamics and Key Growth Drivers**

ooo **Key Takeaways and Q&A**

Appendix:

-  **Financial Highlights**
-  **Corporate Governance, Repositioning of the Business Segments and New Products**
-  **Digital Strategy and Growth Territories**



1 Kepler Today: Business Model and Value Proposition

Kepler at a Glance

OPERATING SEGMENTS



% of 6M21 Net Revenue

FACTORIES, DCs AND OFFICE LOCATIONS



Distribution Centers

Distribution Centers in construction

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



+66.6% Net Revenues
(6M22 vs. 6M21)



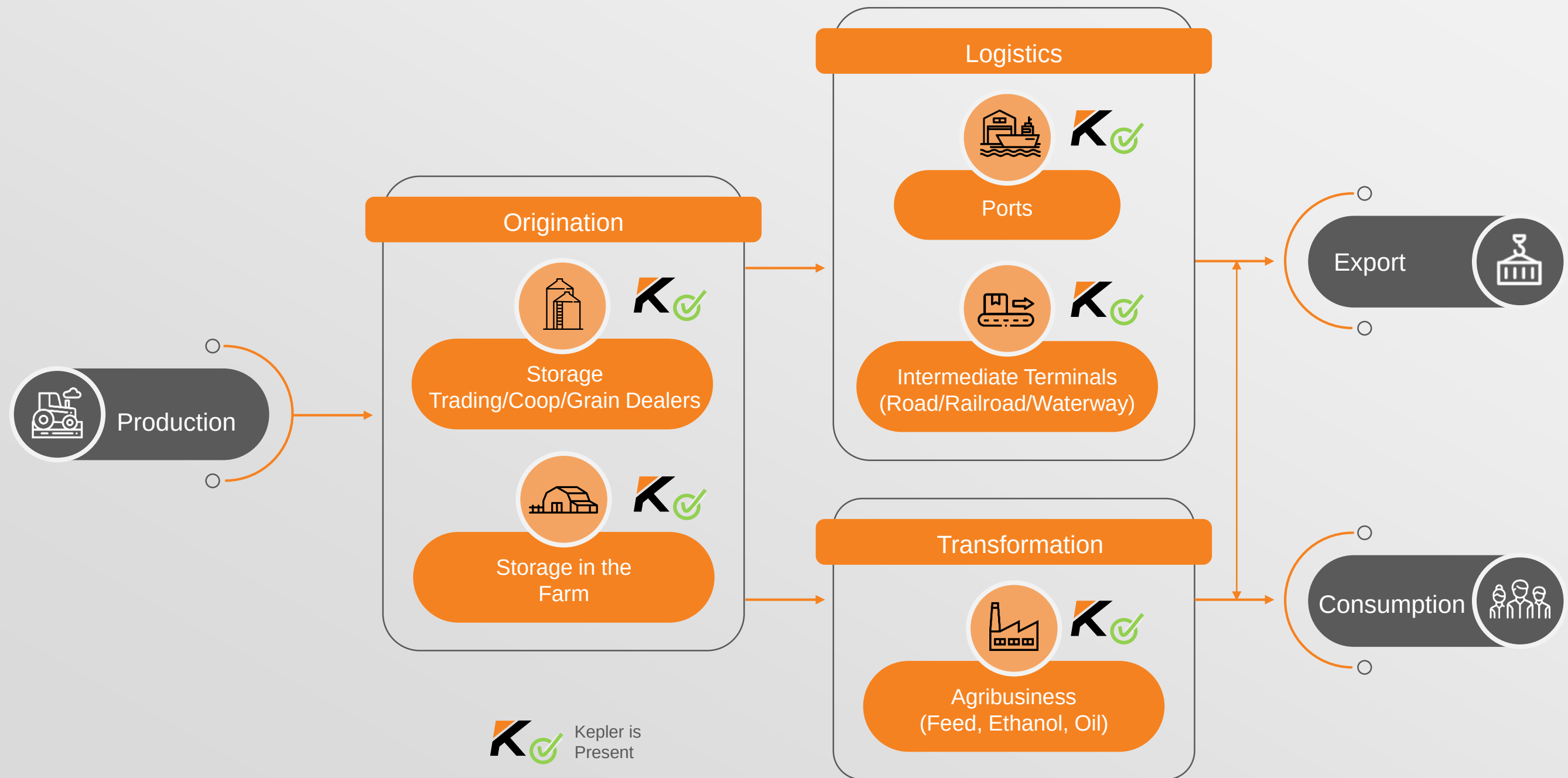
R\$ 241.1 million
30.2% Margin
EBITDA
(6M22)



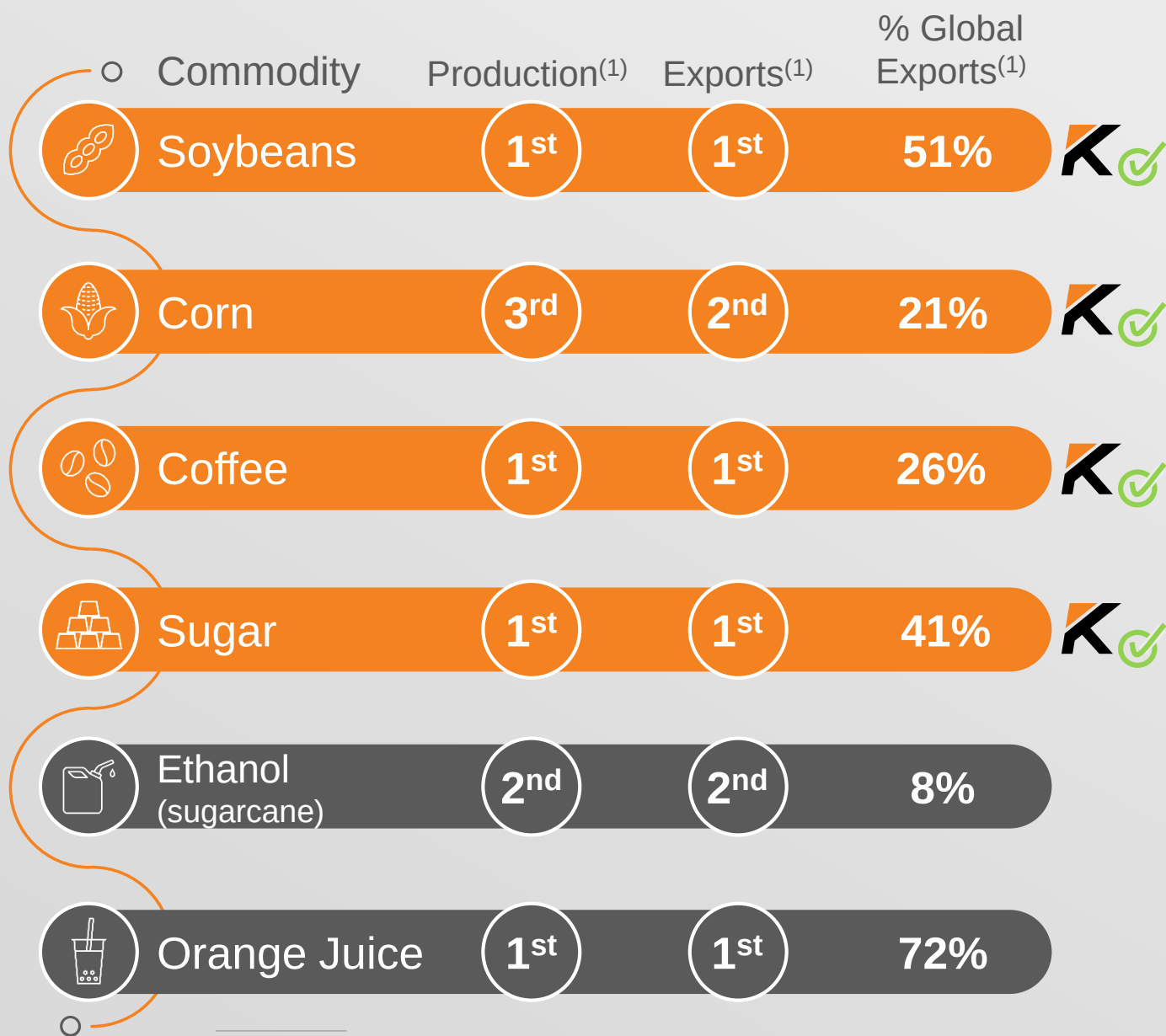
R\$ 1.3 billion
Market Cap.
(June 2022)

KEPL3
B3 LISTED

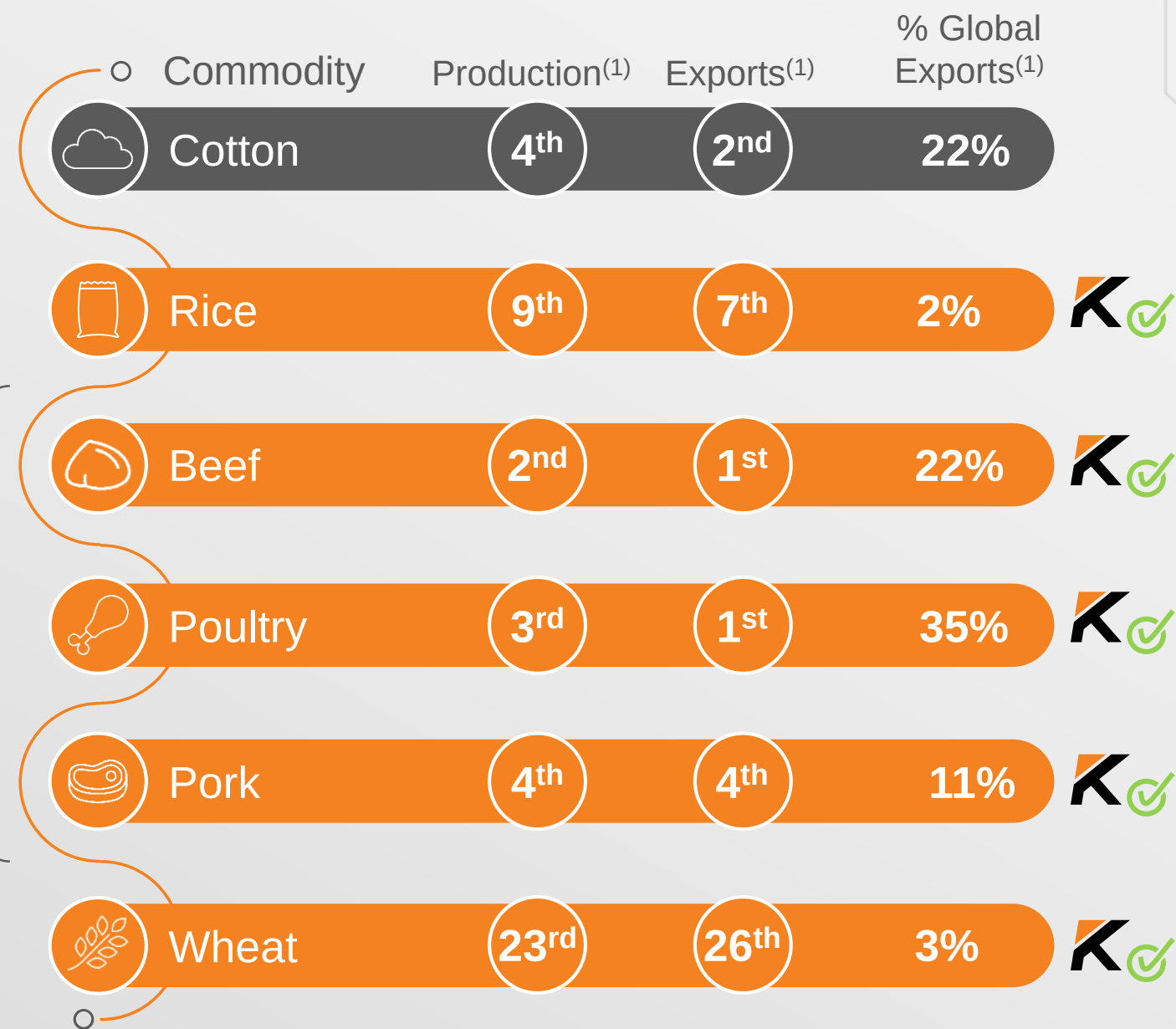
// Kepler Provides Solutions for the Entire Post-Harvest Value Chain...



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



Animal Protein



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

Clear Value Proposition, From Farm to Port

For society, consumers and producers



1



FOOD SAFETY

Off-season stocks
FAO recommends
stocking 1.2x



2



LOGISTICS

Optimization that enables
savings to the producer



3



GREATER PRODUCTIVITY

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



4



INCREASED BARGAINING POWER

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



5



DOMINATING THE NEW DIGITAL FRONTIER

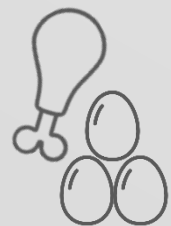
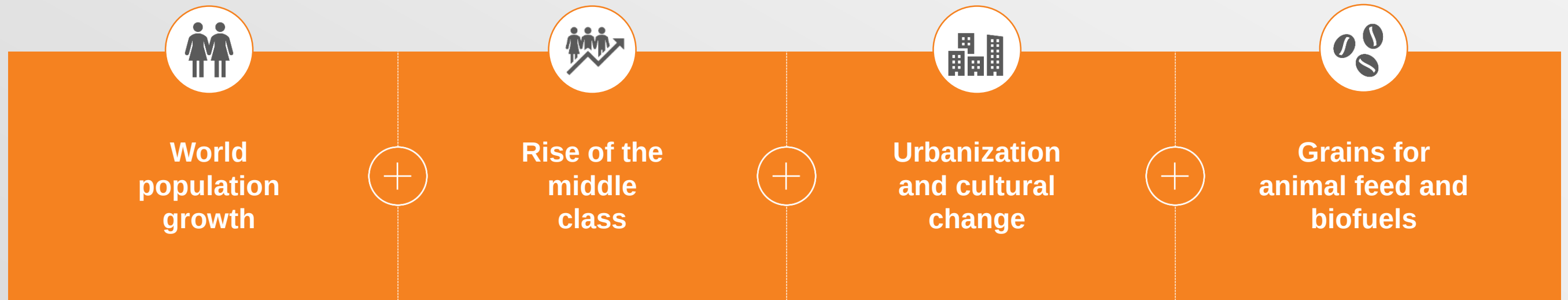
Inserts the producer on **Agriculture**
4.0 with greater prospects of
increased productivity



2 Market Dynamics and Key Growth Drivers

// Macro Trends and Opportunities

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



Animal protein

Pigs, poultry, eggs, cattle, and fish



Soybeans and Corn

- Food industry
- Bran for animal feed
- Biofuels



290 million t

Grain Production
2021/22



~50%

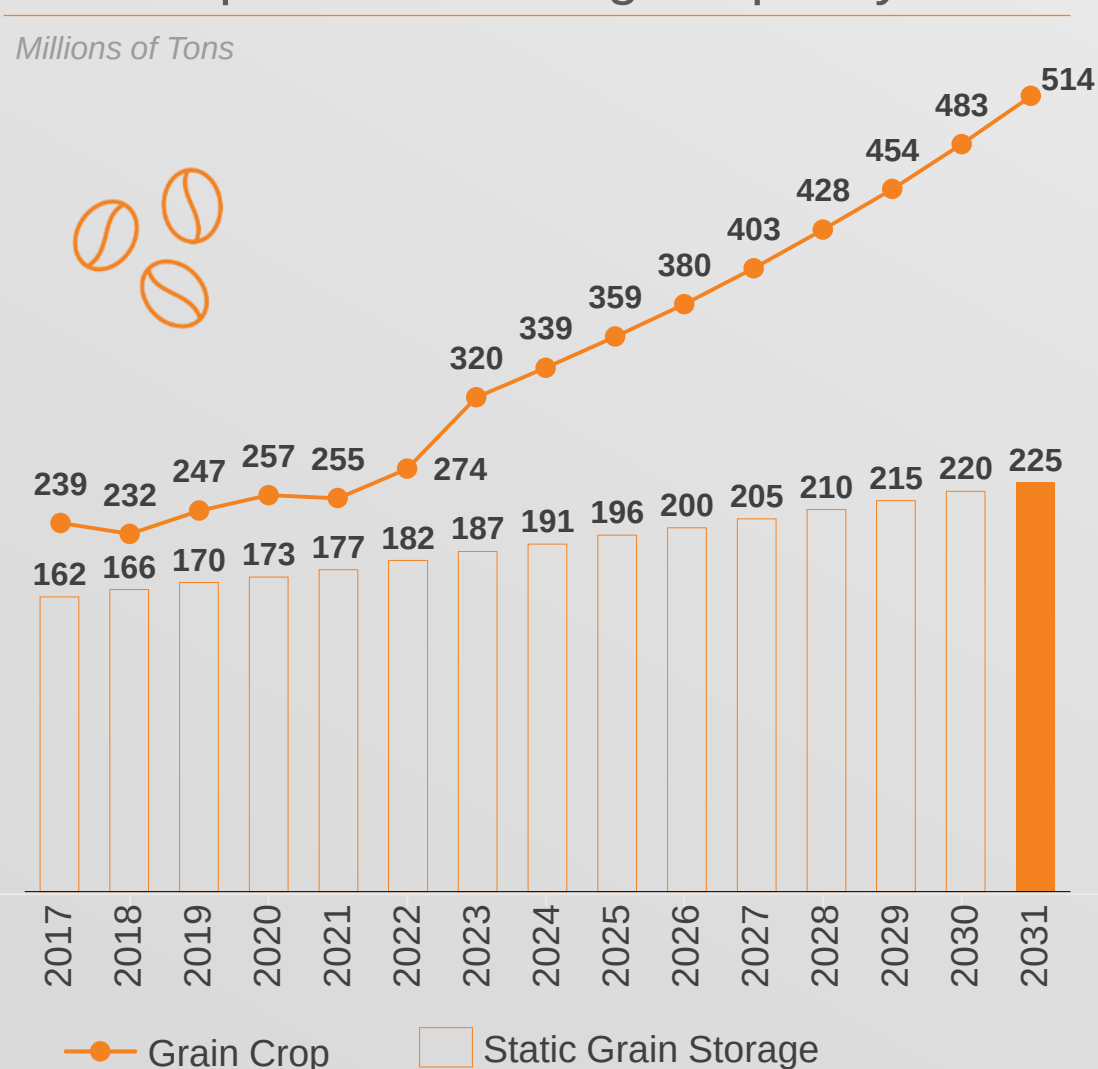
Brazilian Exports

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

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

Grain crop x Static storage capacity

Millions of Tons



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

COGO Inteligência em Agronegócio (2022-2031 Projections)

Storage Deficit
(Brazil)

92 million
(2022)

288 million
(2031)

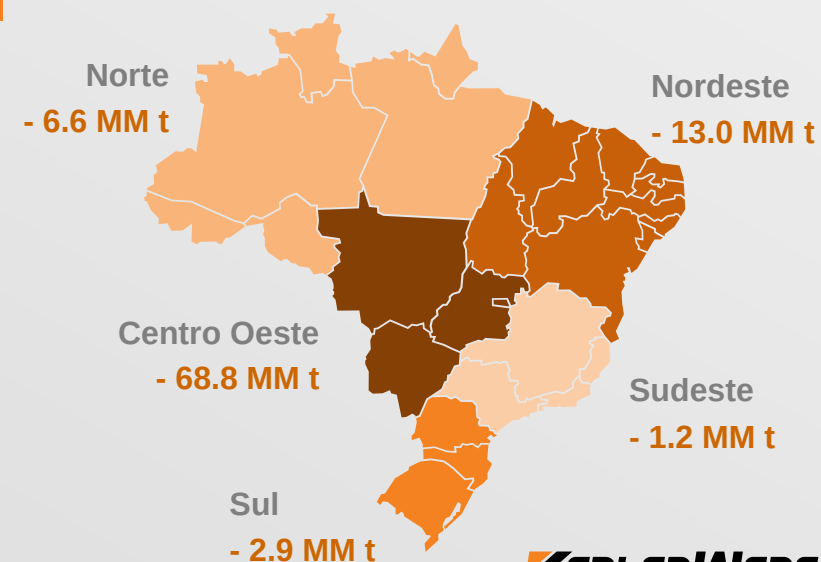
Storage - installed capacity on farms
(% of total country)

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

* Source: FAO

BRAZIL

Static capacity deficit:
in absolute numbers



Warehouse Construction and Expansion Program

Highlights

- Competitive interest rate at levels below Selic rate
- New limit of R\$50 million per individual/corporate taxpayer
- In 2021, 63% of the company's net revenue came from its own resources and 37% from customer financing. Of the amount financed, 74% is from the PCA.



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

Crop Plan

Warehouse Construction and Expansion Program

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

+84.5%

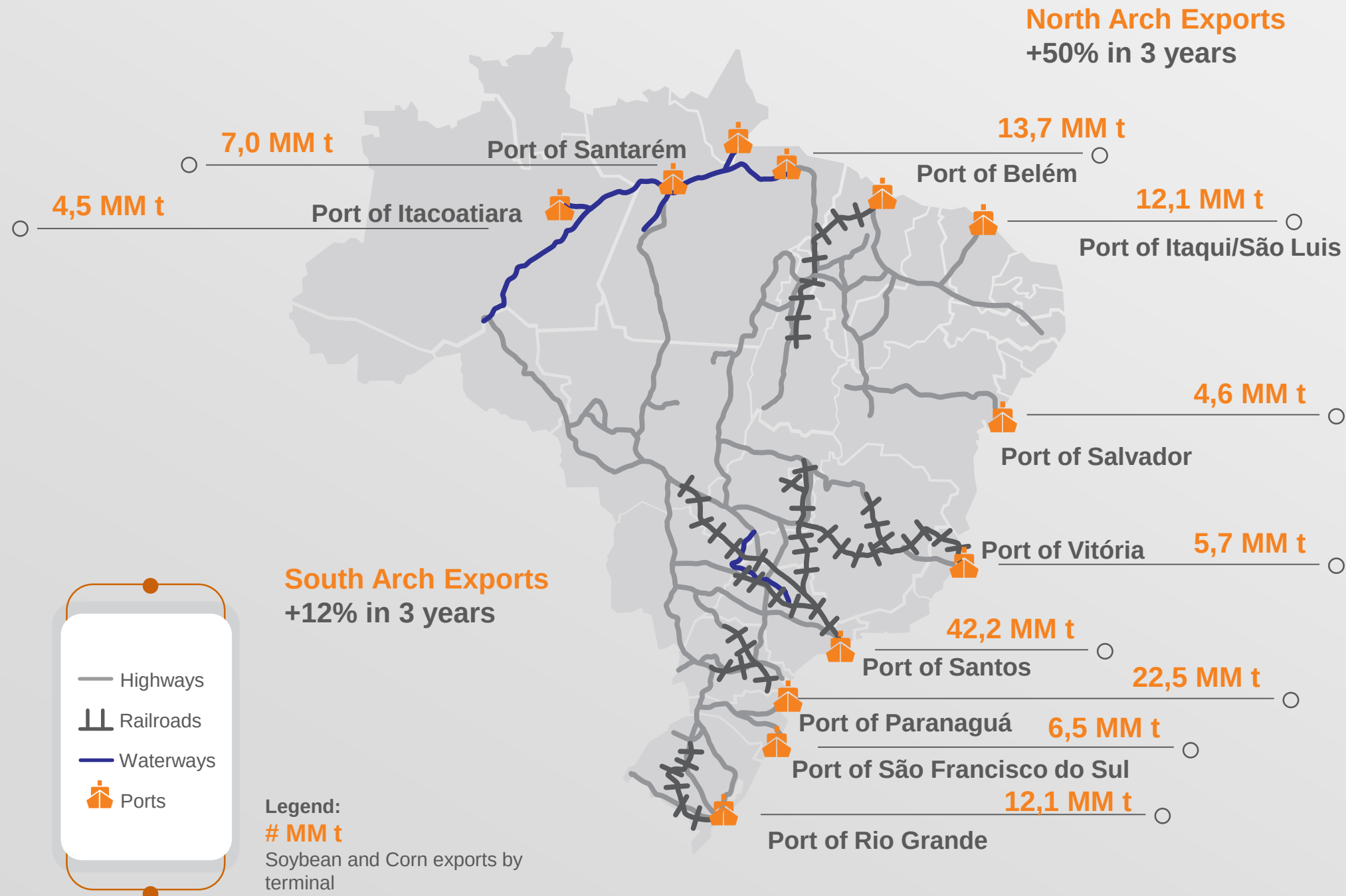
\$

+24.5%

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

Source: Ministry of Crop and Livestock Farming and Supply

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

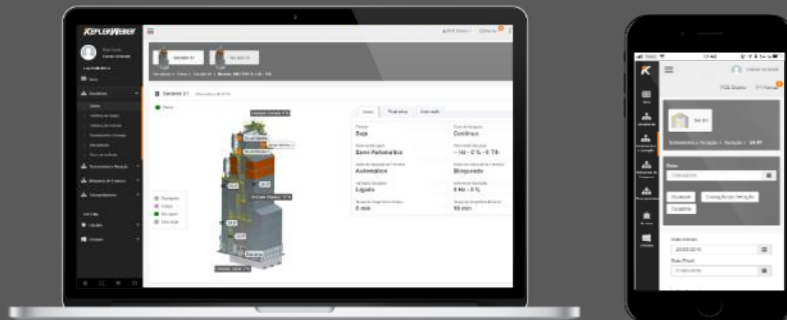


ADDED VALUE

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

2Q22 M&A Announcement

Major grain storage technology player acquired

Highlights

- Memorandum of Understanding (“MoU”) signed to acquire 50% plus one of Procer’s shares.
- Procer was founded in 2011 in Criciúma, state of Santa Catarina, and currently manages 4,500 silos, equivalent to 10.0% of Brazil’s entire static grain storage capacity.
- Procer’s net revenues for 2021 amounted to R\$31.5 million (*).
- Upon completion of the transaction, our balance sheets will start recognizing Procer’s revenues and consolidating them in Kepler’s income statement.
- Procer has adhered to industry 4.0 through the “**Ceres System**,” which enables storage units to be intelligently managed.

(*) Procer’s numbers will be audited



What Procer does

- It is primarily engaged in providing digital services in connection with grain storage, as well as silo control equipment and software.
- The company created an exclusive advisory team that determines the best options for each grain crop, type and quality.
- The company also executes grain drying projects.

Acquisition Goals

- To accelerate digitization and the connection with customers.
- To add the Procer product and service portfolio to the products and services of the Sync platform.
- To expand the potential customers’ cluster, given that Procer will proceed with its “broad licensing” strategy, serving all silo manufacturers.



3

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**



Recent Accomplishments

- The best 2nd quarter in the Company's history, with growth in revenues and profitability, confirming our market leadership as a result of assertive moves in response to the favorable scenario in the agribusiness, with profitable deals in all segments.
- MoU signed to acquire 50% plus one of all shares in Procer, Brazil's leading player in specific post-harvest management technologies.
- We announced a new share buyback plan to acquire up to 8,986,007 common shares issued by the Company (up to 10% KEPL3's outstanding shares).

Prospects for 2022

- We renewed our growth prospects in all segments served, with margins preserved at health levels.
- Focus on completing the Procer acquisition and preparing the teams to joint operation of the businesses.
- Company well positioned to capture the best projects in the market, accelerating growth and bringing stability to our results.
- Strong cash generation with low leverage, resulting in capital available to grow the business.



KEPLERWEBER®

Q&A



kepler.com.br



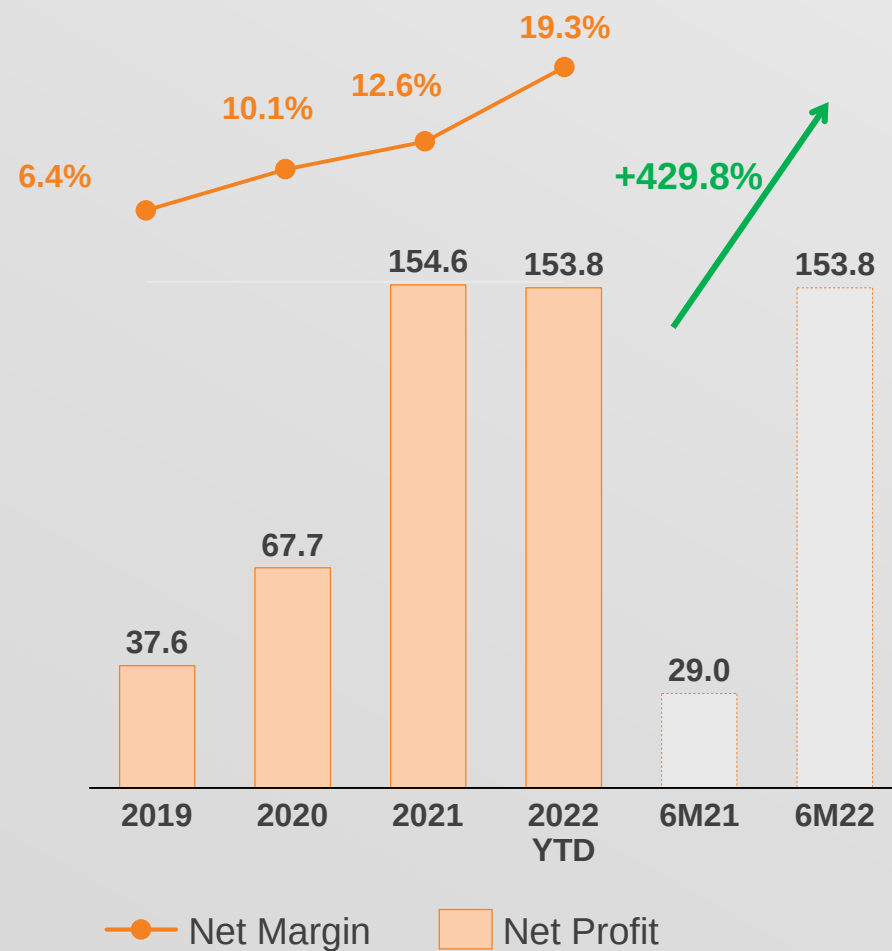
Appendix: Financial Highlights

Profitability: Growth and Consistence Path



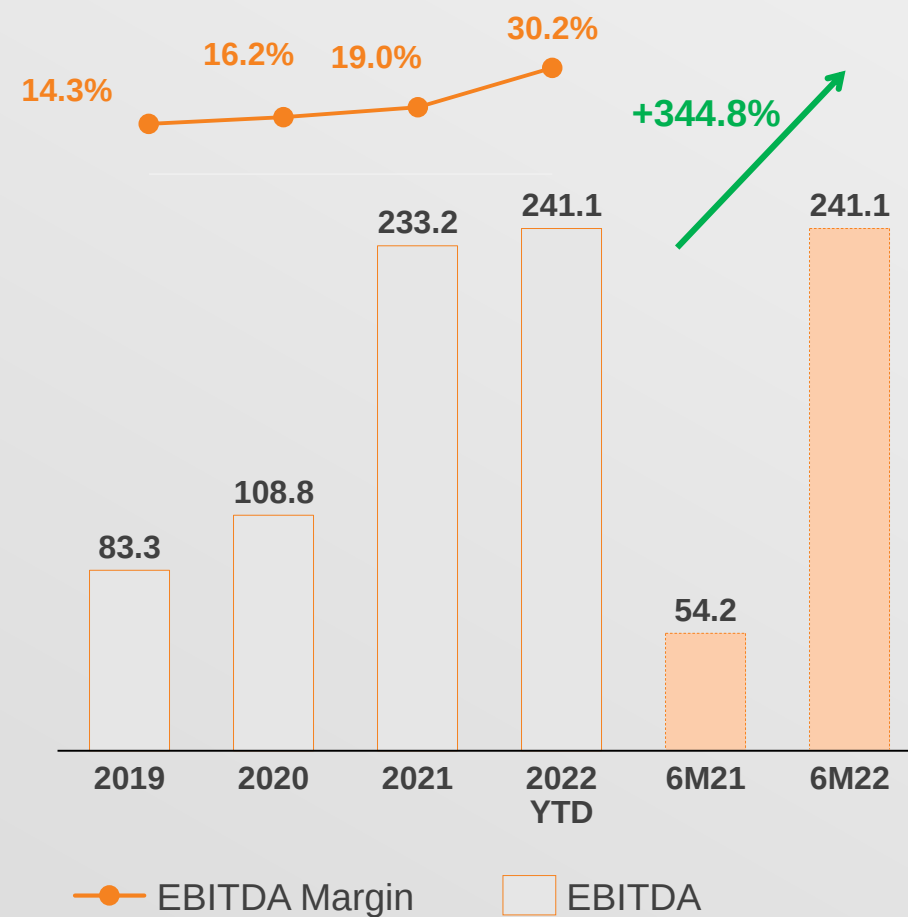
Net Profit and Net Margin

R\$ million



EBITDA & EBITDA Margin

R\$ million



Financial Robustness with Cash Generation and Working Capital Optimization

Gross Cash
R\$ 270.5 million

+105%

6M21 vs. 4T21

Working Capital
R\$ 108.6 million

+216%

6M22 vs. 4T21

Low Indebtedness

Net Cash
(+) R\$ 110.8

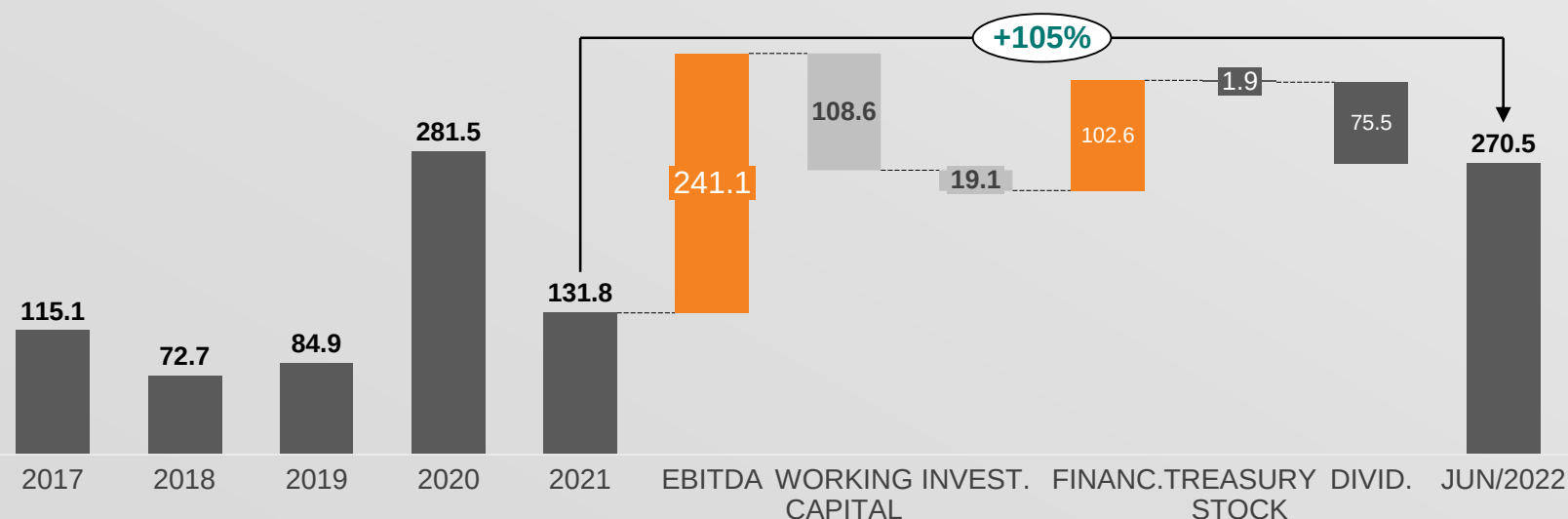
+48%

6M22 vs. 4T21



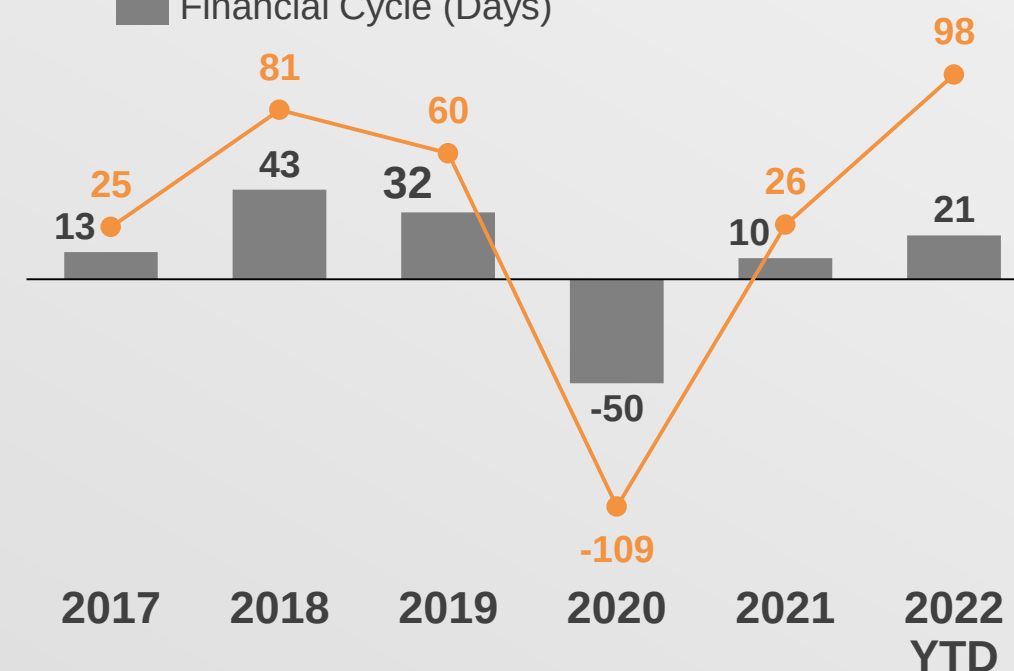
Cash and Financial Investments

R\$ million



Working Capital

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

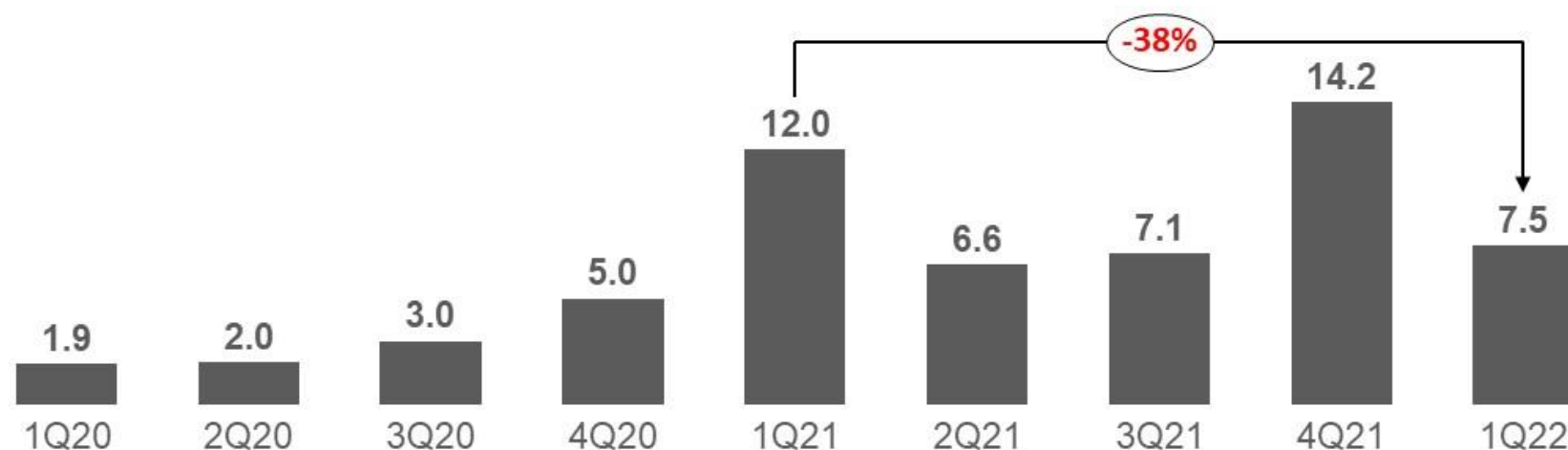




Investments | CAPEX

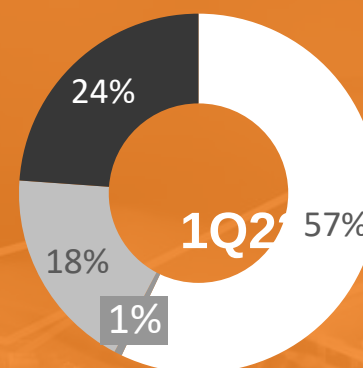
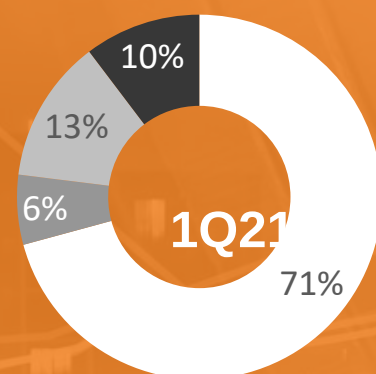


Evolution of Capex (in millions of Reais)



Highlights:

- 57% or R\$4.3 million for Capacity Increase
- Acquisition of an automatic silo aeration production line; and
- Continuity of investments in adjustments to machines and equipment.



Increased Manufacturing Capacity



New Products



TI



Reforms/Legislation - NRs

Capex Program 2022



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

Maintenance Capex | R\$18.7 million

- New products
- IT
- Legislation and Reforms

Expansion Capex | R\$46.1 million

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



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

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

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



Increasing Returns to our Shareholders

Dividends on Earnings and Payout

(in millions of Reais)

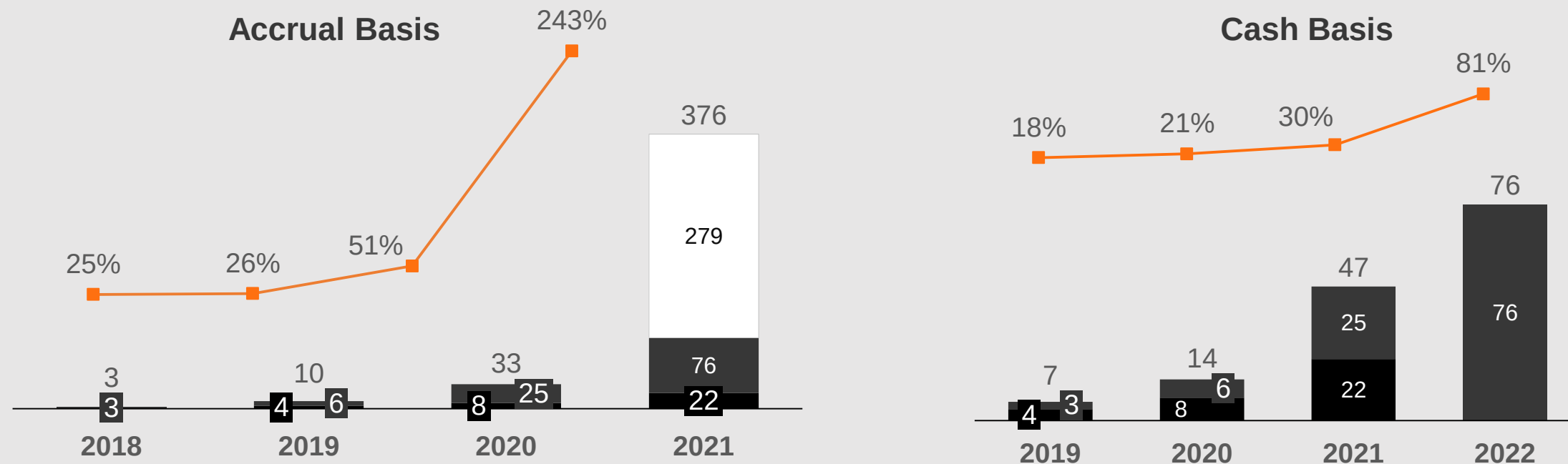
**PAYOUT
2021
242.9%**

**PAYOUT
1Q22
80.7%**

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

DIVIDENDS R\$75.5 million | R\$ 2.52714146 per share

Aid on April 18, 2022



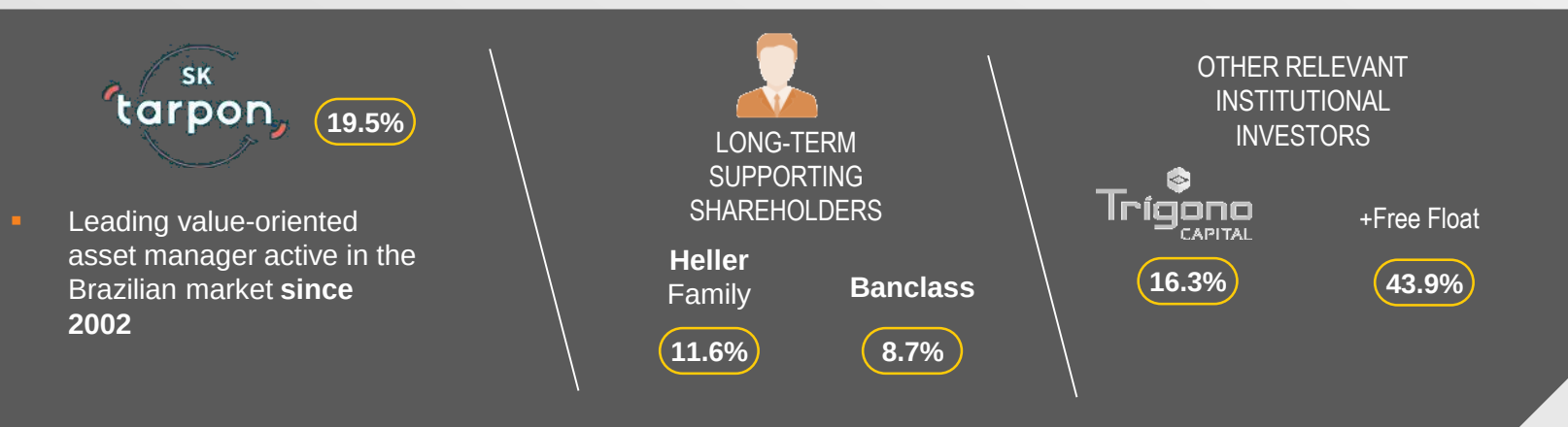


Appendix: Corporate Governance, Repositioning of the Business Segments and New Products

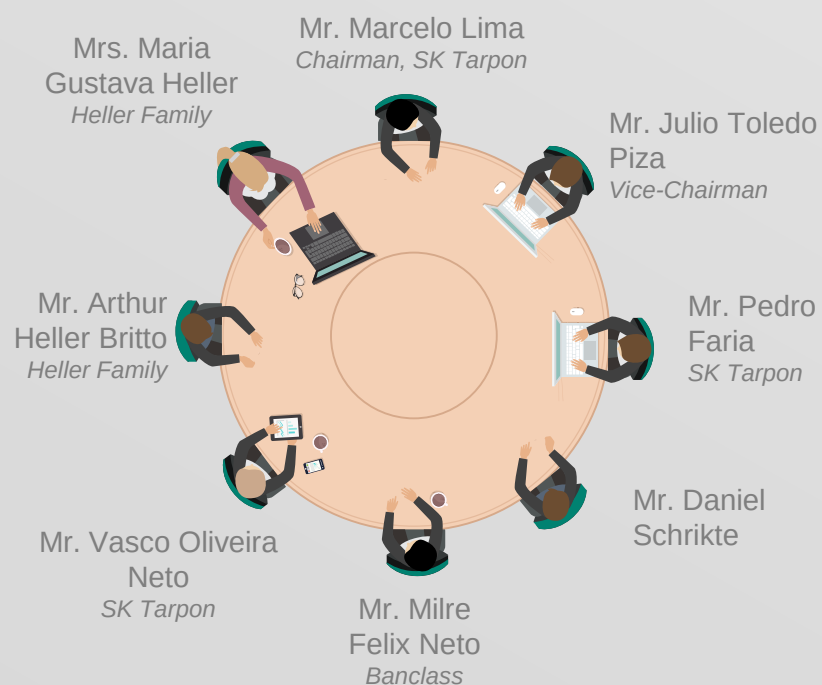
Behind the Numbers, an Outstanding Team

Our Shareholders and Sponsors

% Ownership (July 28, 2022)



Our Board and Key People



Marcelo Lima
Chairman

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

Piero Abbondi
CEO

LafargeHolcim, AGCO Your Agriculture Company

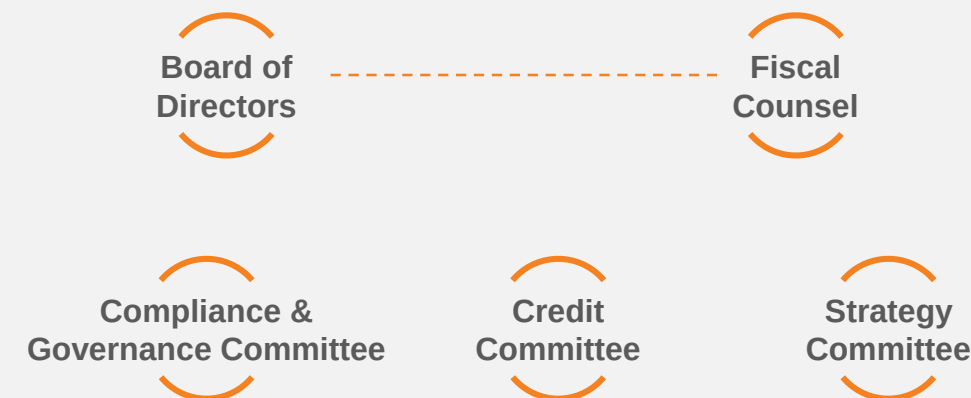
Paulo Polezi
CFO & IRO

WEG, COSAN, VOTORANTIM, VW

Bernardo Osborn Nogueira
Sales Director

MONSANTO, KLEFFMANN GROUP, BAYER, SGS

Committees & Corporate Governance



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



Repositioning of the Business area

Previous

As of 1Q22



Unique Footprint of our Business Segments

% R\$mm
1Q22 Net Revenue
(Total %, R\$mm)

61% R\$483mm

18% R\$141mm

1% R\$6mm

10% R\$78mm

11% R\$88mm



Post-Harvest

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



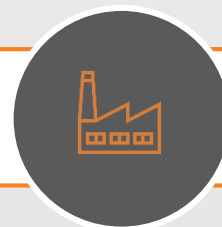
+50 commercial agents
throughout the national territory



Querência – MT
Baixa Grande do Ribeiro – PI



Amadina – MS
São Miguel do Araguaia – RS



Agro-Industries

- Segment that will serve projects for the transformation of agricultural products with higher added value.
- New customers in corn ethanol, feed and crushing industries.



New Business Segment



Mirituba – PA
Uruguaiana – RS



Guarujá – SP
Nova Cantu – PR



Ports and Terminals

- 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



Rio de Janeiro – RJ
Salvador – BA



Rondonópolis – MT
Paranaguá – PR



International Businesses

- 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



Paraguay
Pakistan



Ghana
Russia



Replacement and Services

Availability + Proximity = Agility

7 Distribution Centers strategically located to provide agile services throughout Brazil



UNIT
ADAPTATIONS



EXPANSIONS AND
MODERNIZATIONS



TECHNICAL
ASSISTANCE



TRAINING

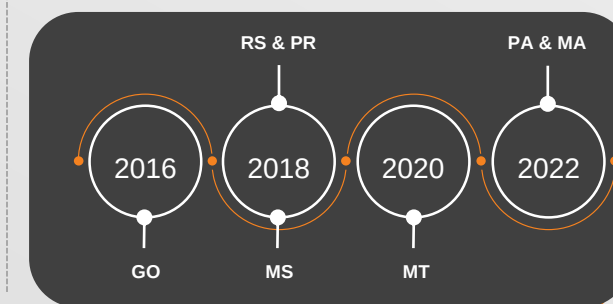


INSPECTIONS AND
MAINTENANCE



EQUIPMENT
REFURBISHMENTS

DCs CHRONOLOGY



// 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

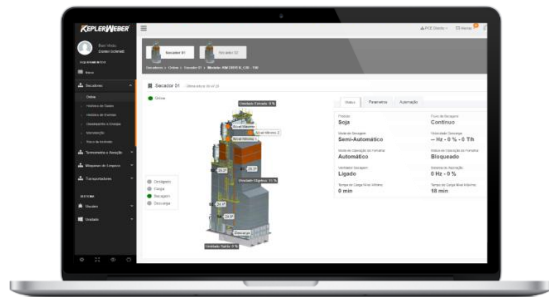
2019



IoT Platform (data in the cloud)

Real-time operation monitoring

Complete integration of storage units



2020



Optical selectors

Synergy with Kepler's portfolio

Increased added value in the post-harvest chain



2021



Drying with lower energy consumption

Use of biomass in the process

Preservation of environment

On-board technology (integrated with sync)



2022



Developed for operations in severe conditions of use

Various configurations according to customer needs

Prevents emission of particles and pollutants into the environment and accumulation of dust



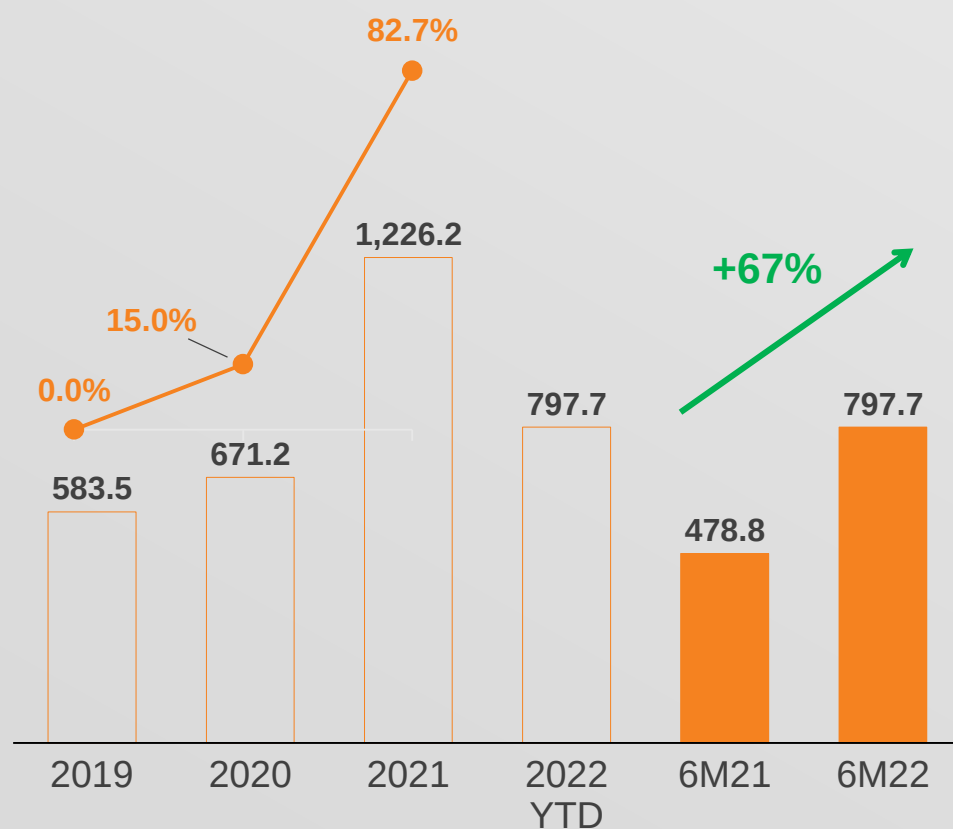
// Nova Dinâmica de Crescimento e Diversificação

Receita Líquida (ROL)



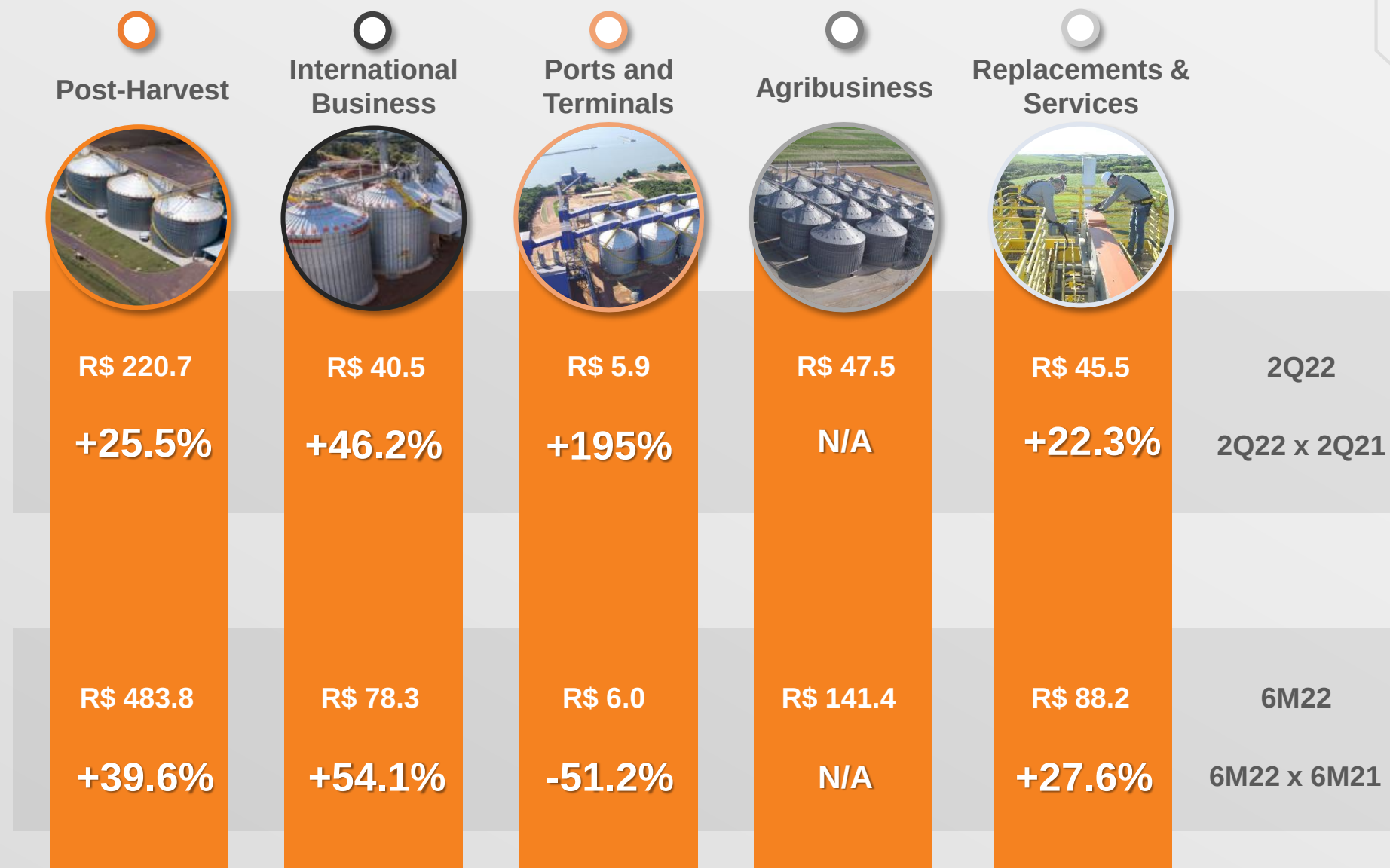
Unidades de negócios

R\$ milhões



Net Revenue

Growth %

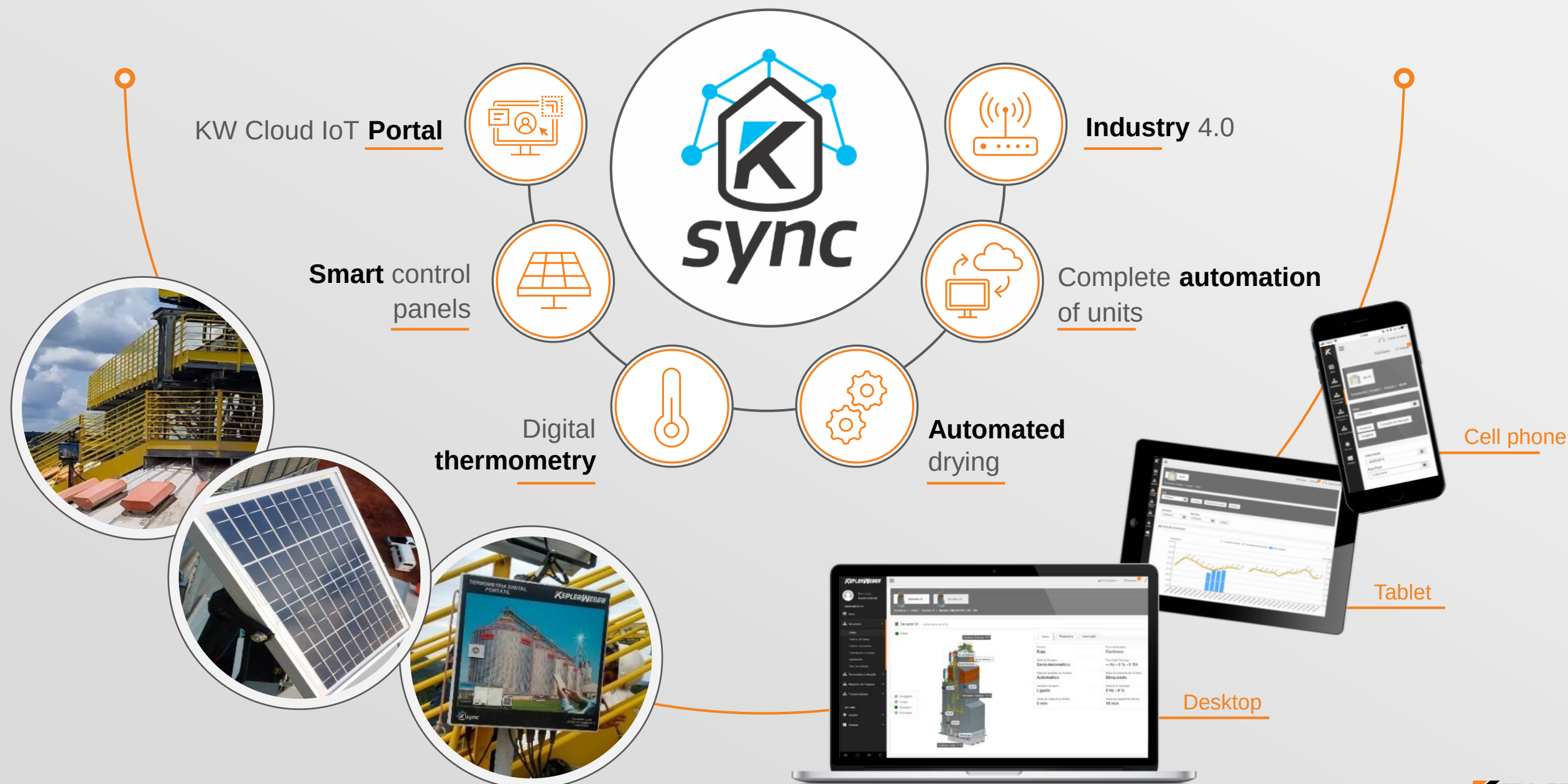




Appendix: Digital Strategy and Growth Territories

/ Technology and Services in POST-HARVEST 4.0

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

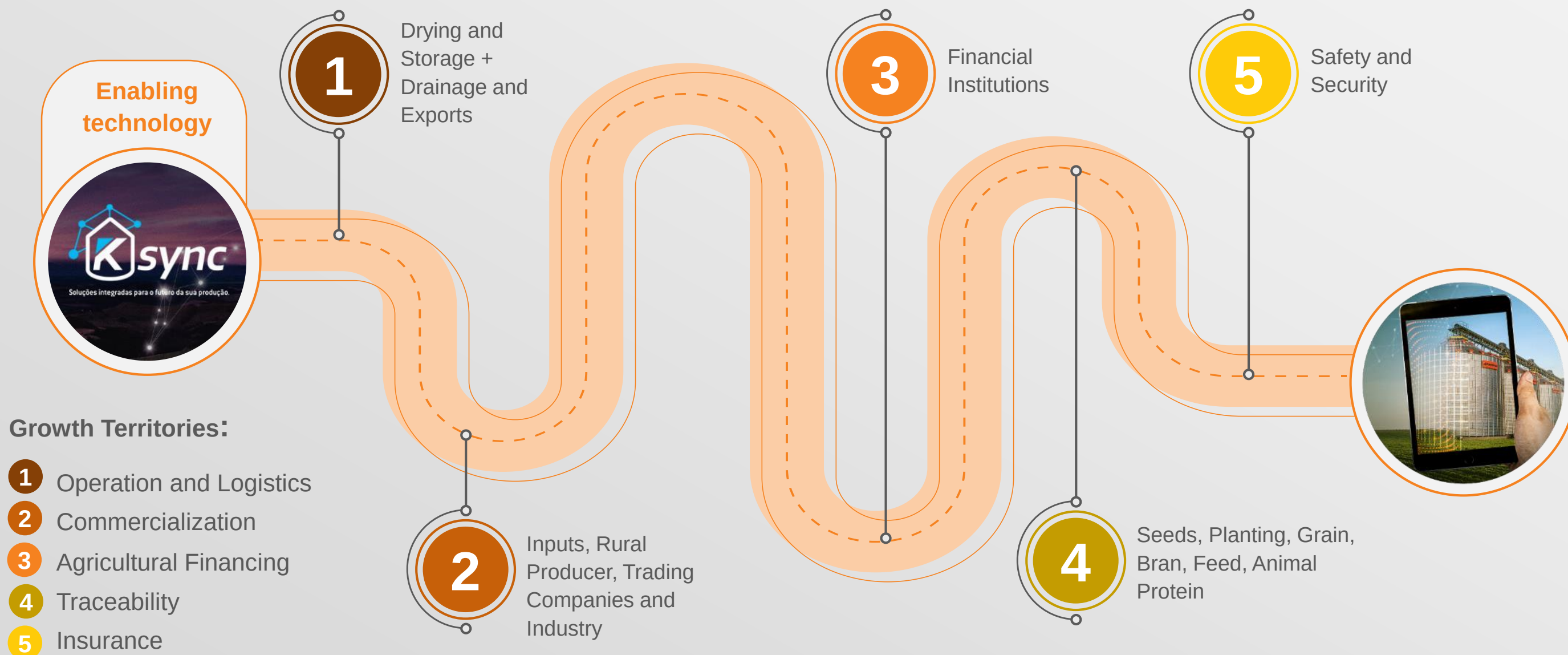


// Benefits of Post-Harvest 4.0



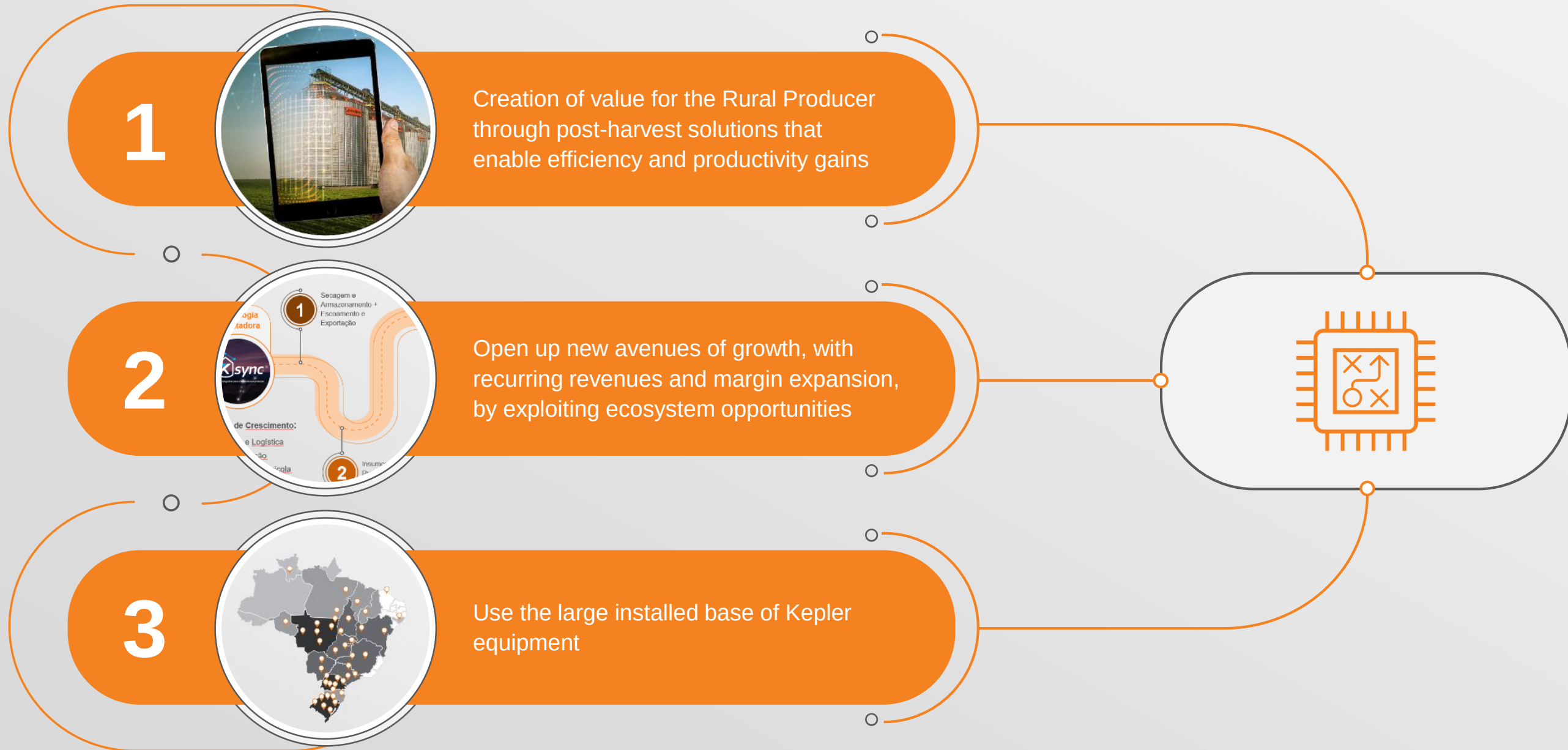
Mapping the Digital Ecosystem

Five territories to be explored



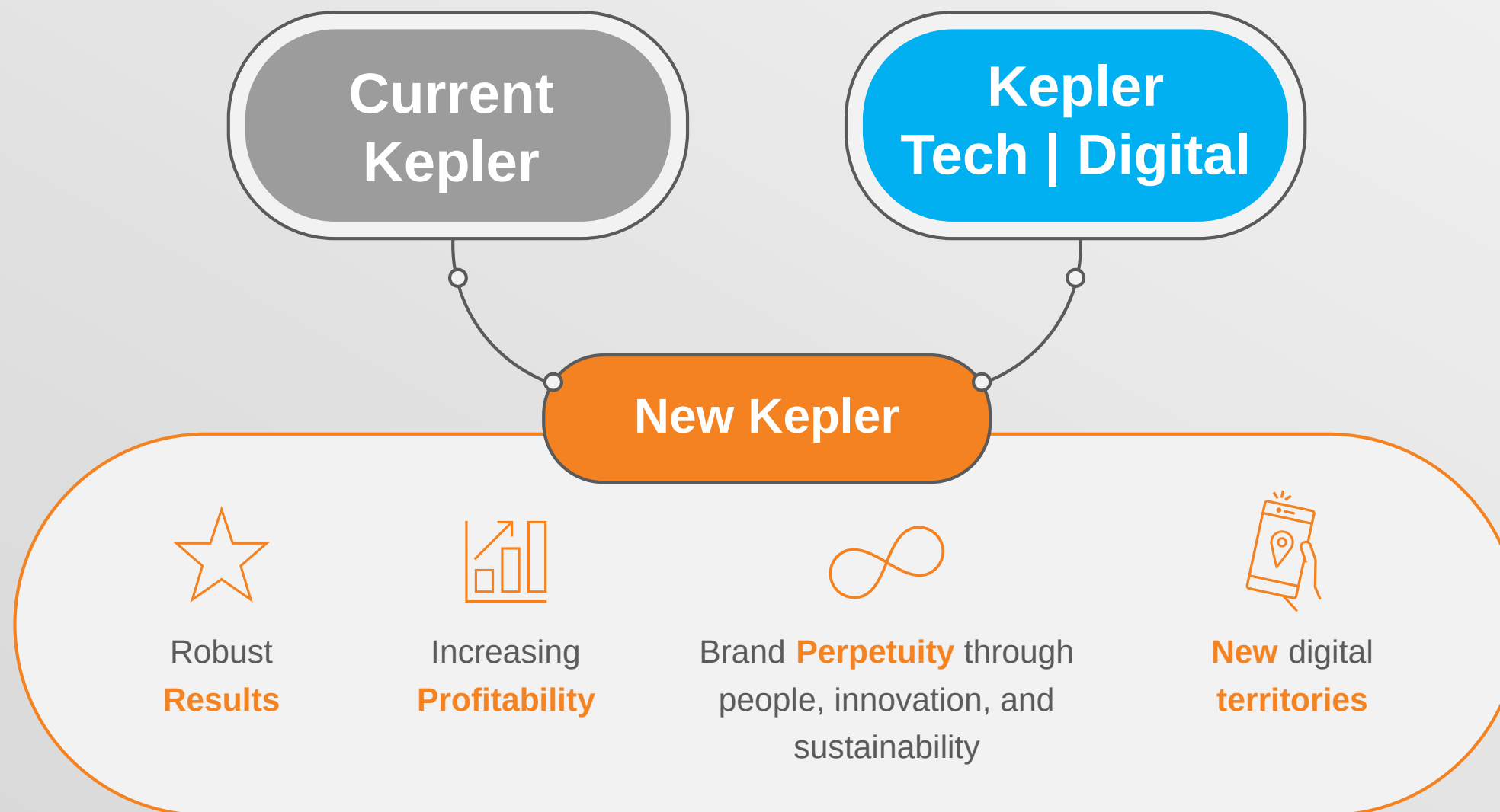
// Digital Strategy: Bases for Growth

New business creation through digitization of post-harvest solutions



// Kepler Tech | Digital

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



// 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.