Evolução, Robustez e
Sustentabilidade

KEPLERWEBER®

Kepler Day
2022

Agenda

14h00 - Abertura

14h05 - Visão Geral e Posicionamento

14h20 - Tese de Investimento

15h15 - Sólidos Resultados Financeiros e Balanço

15h25 - Alavancas de Crescimento e Estratégia

15h35 - Principais Mensagens

15h40 - Q&A

Disclaimer

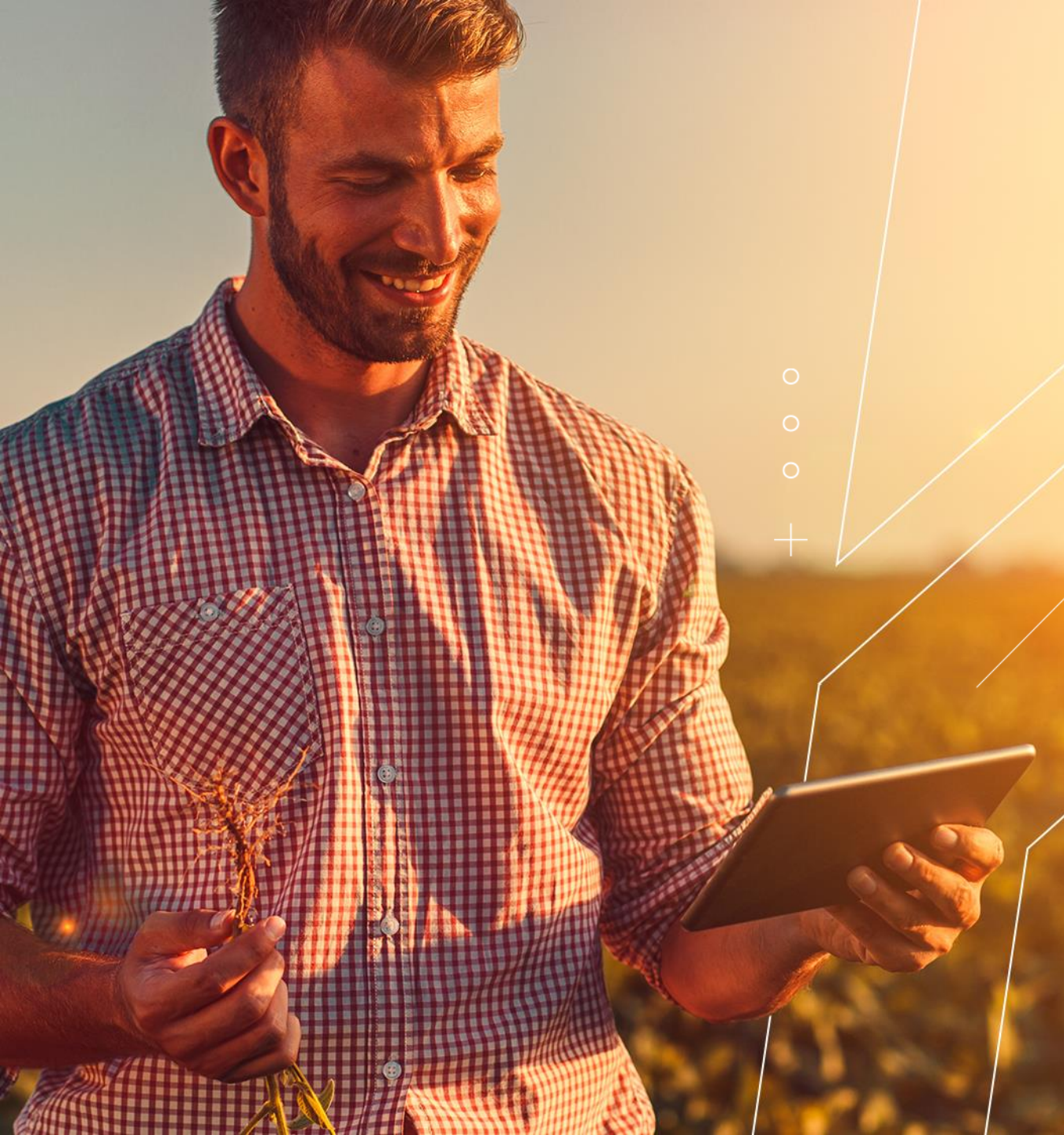
Esta apresentação contém considerações futuras referentes às perspectivas do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, e às perspectivas de crescimento da Kepler Weber ("Companhia"). Estas são apenas estimativas e projeções e, como tais, baseiam-se exclusivamente nas expectativas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

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

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

Medidas não-GAAP

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



01

Visão Geral e Posicionamento

Marcelo Lima
Chairman

Bases robustas para o crescimento

Resultados

+62%
Receita Líquida
(9M22 x 9M21)

+16 p.p.
Margem EBITDA
(9M22 x 9M21)

107,5% ROIC
+51 p.p.
(9M22 x 9M21)

Mercado

40%
Market Share ***Brasil***
Líder em pós-colheita
América Latina

Presença em
53 países, com
130 agentes
comerciais

7 centros de
distribuição no
Brasil

Operações

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

Duas fábricas
estrategicamente
localizadas no Brasil

Capacidade de
administrar 300
obras simultâneas

Pessoas

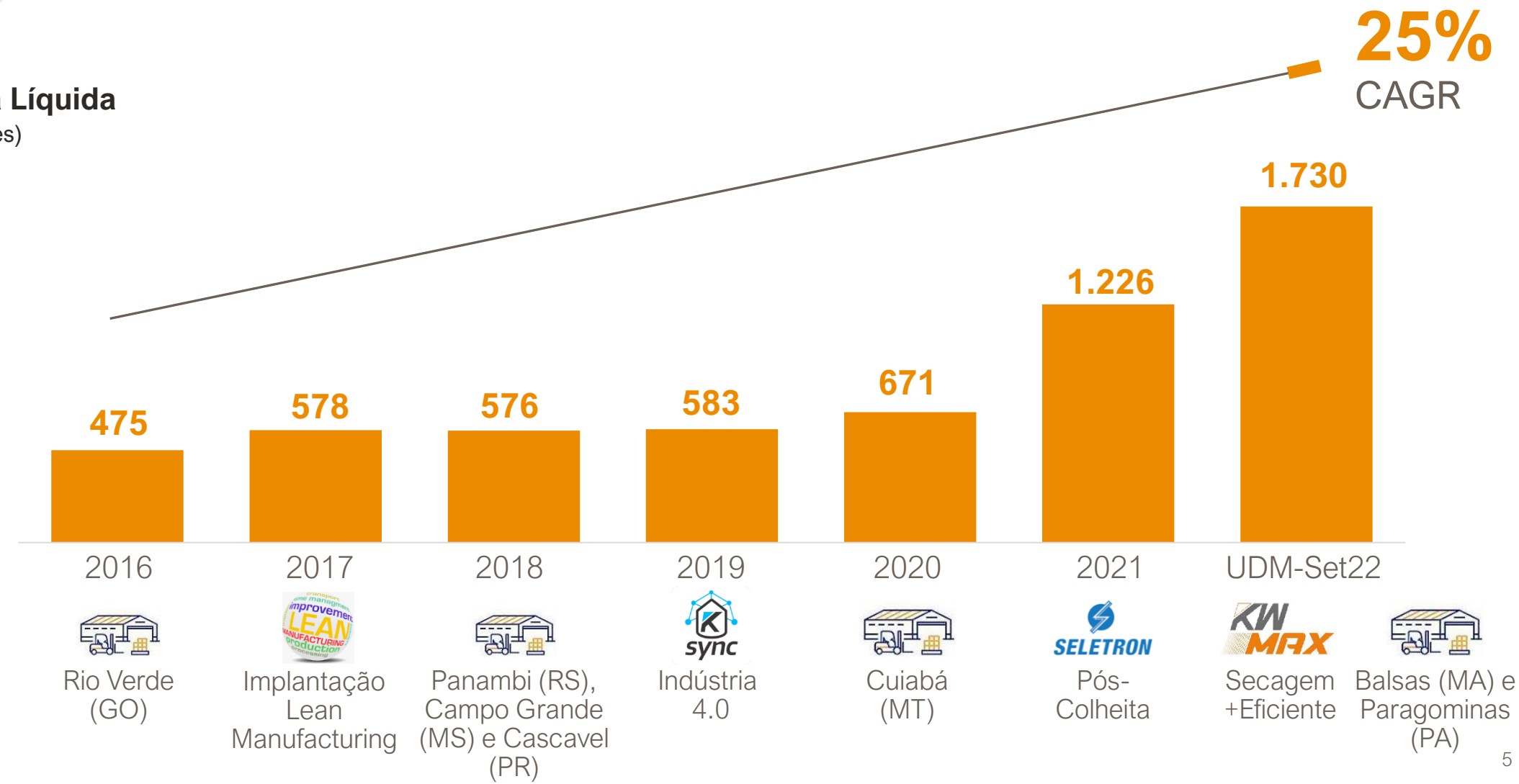
2.030 colaboradores
(Incluindo aprendizes,
terceiros e temporários)
(set/22)

83 mil horas
de treinamento
(set/22)

GREAT PLACE TO WORK®

Histórico da Kepler

Receita Líquida
(R$ milhões)



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

Produção & Colheita

01 Originação

Armazenagem Trading/Coop/ Cerealista

Armazenagem na Fazenda

02 Logística

Portos e Terminais (Rodo/Ferro/ Fluvial) MGS

03 Exportações

04 Transformação

Agroindústrias (Rações, Etanol, Óleo)

Consumo

05 Digital

Tese de Investimento

01 Mercado Gigante e Pujante

02 Alta Competitividade do Agronegócio Brasileiro

03 Liderança de Mercado e Marca Forte

04 Crescimento de Receitas Recorrentes

05 Pessoas, Cultura e Comprometimento com ESG

06 Fábricas e Infraestruturas Modernas

02

Tese de Investimento

Piero Abbondi
Diretor Presidente

Bernardo Nogueira
Diretor Comercial

Tese de Investimento

01 Mercado Gigante e Pujante

02 Alta Competitividade do Agronegócio Brasileiro

03 Liderança de Mercado e Marca Forte

04 Crescimento de Receitas Recorrentes

05 Pessoas, Cultura e Comprometimento com ESG

06 Fábricas e Infraestruturas Modernas

01

Mercado Gigante e Pujante

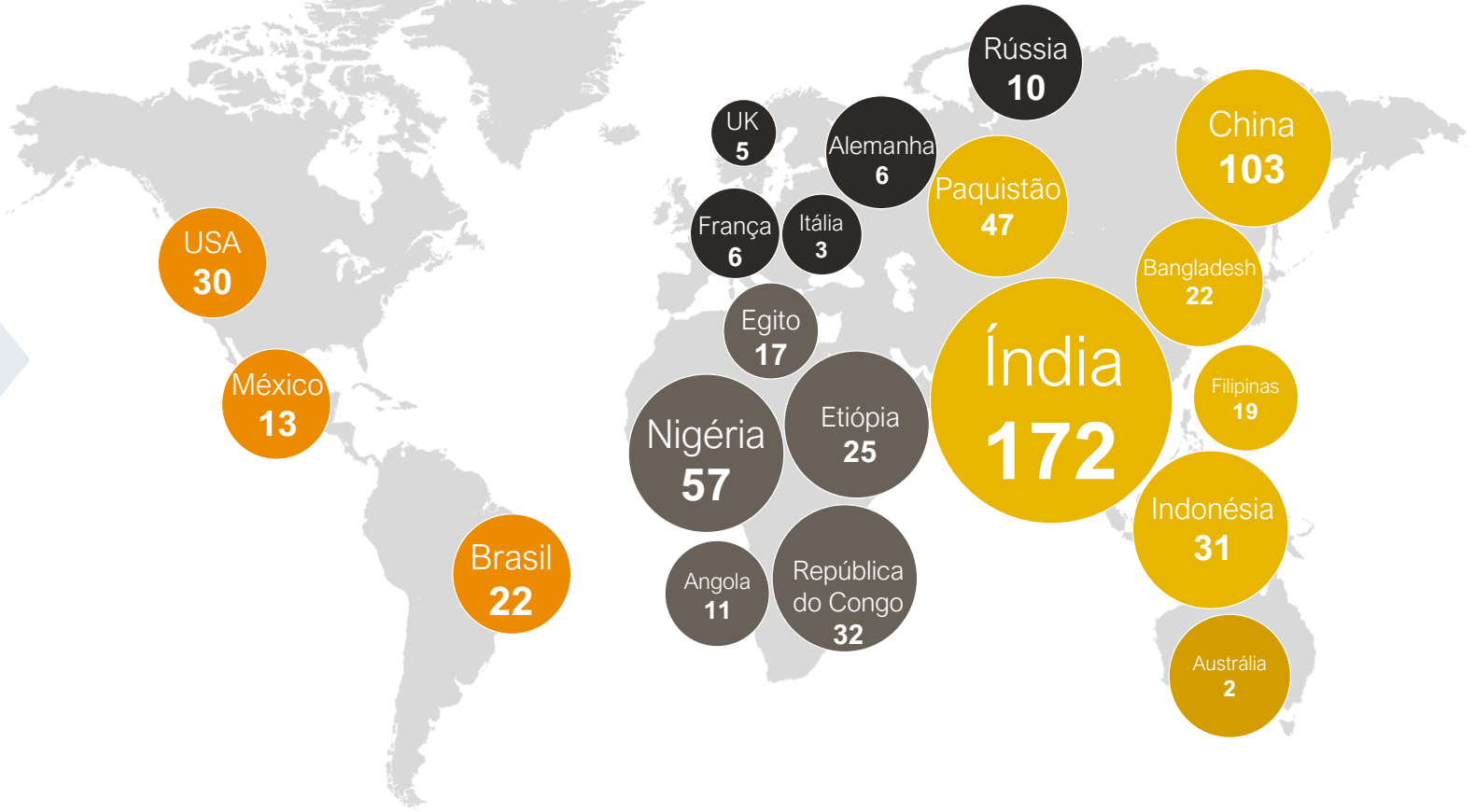
Crescimento populacional e demanda global por alimentos

Onde nascerão os próximos

1.000 bebês?

Ásia	**511**
África	**326**
Américas	**106**
Europa	**52**
Oceania	**5**

Estimativa 2022

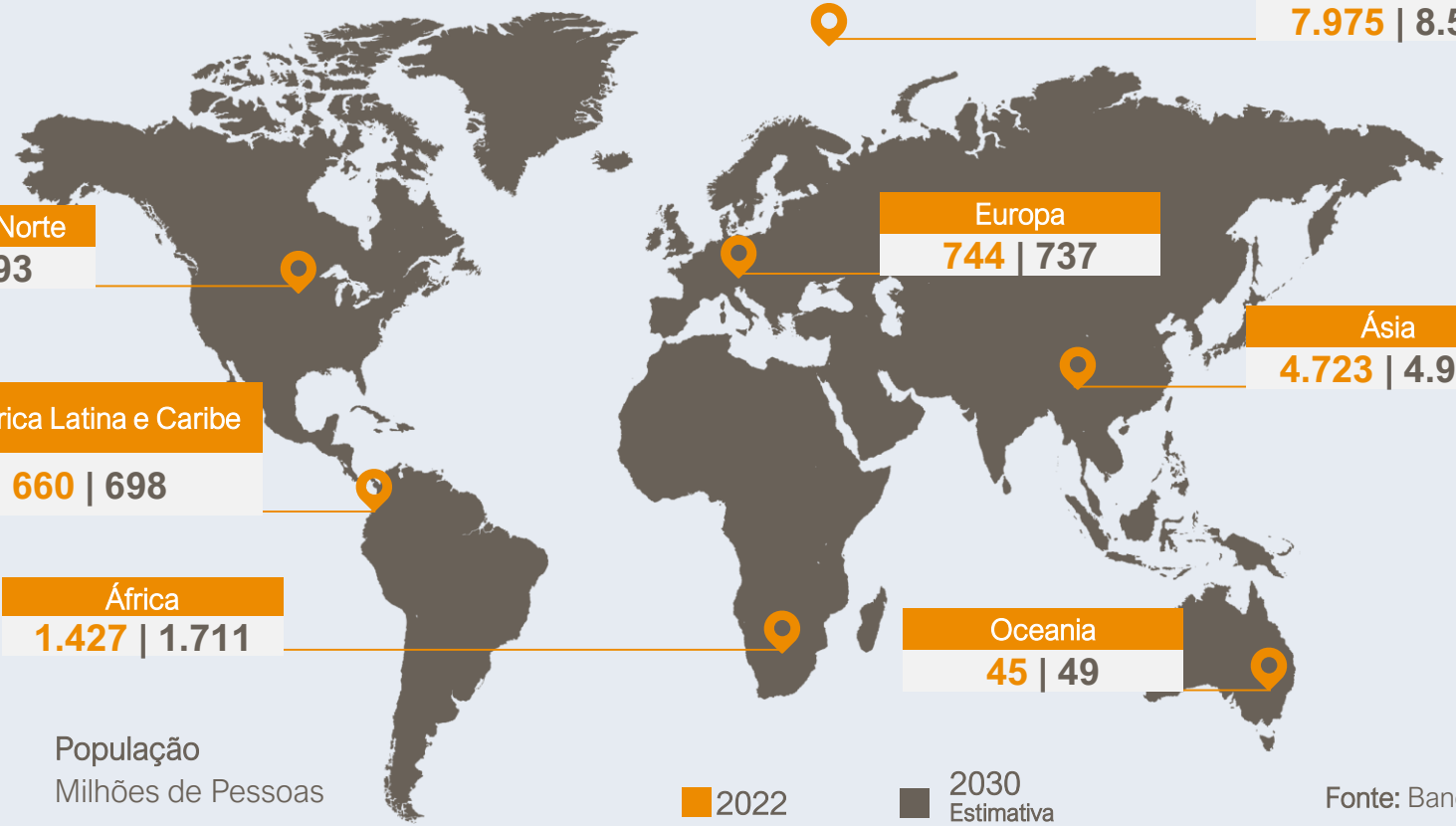


Fonte: CIA World Factbook

Crescimento populacional e demanda global por alimentos

População
2022 | 2030E

+ Urbanização
+ Renda
+ Longevidade
+ Padrões de Consumo



Fonte: Banco Mundial

Até
2030:

+35%
alimentos

+40%
energia

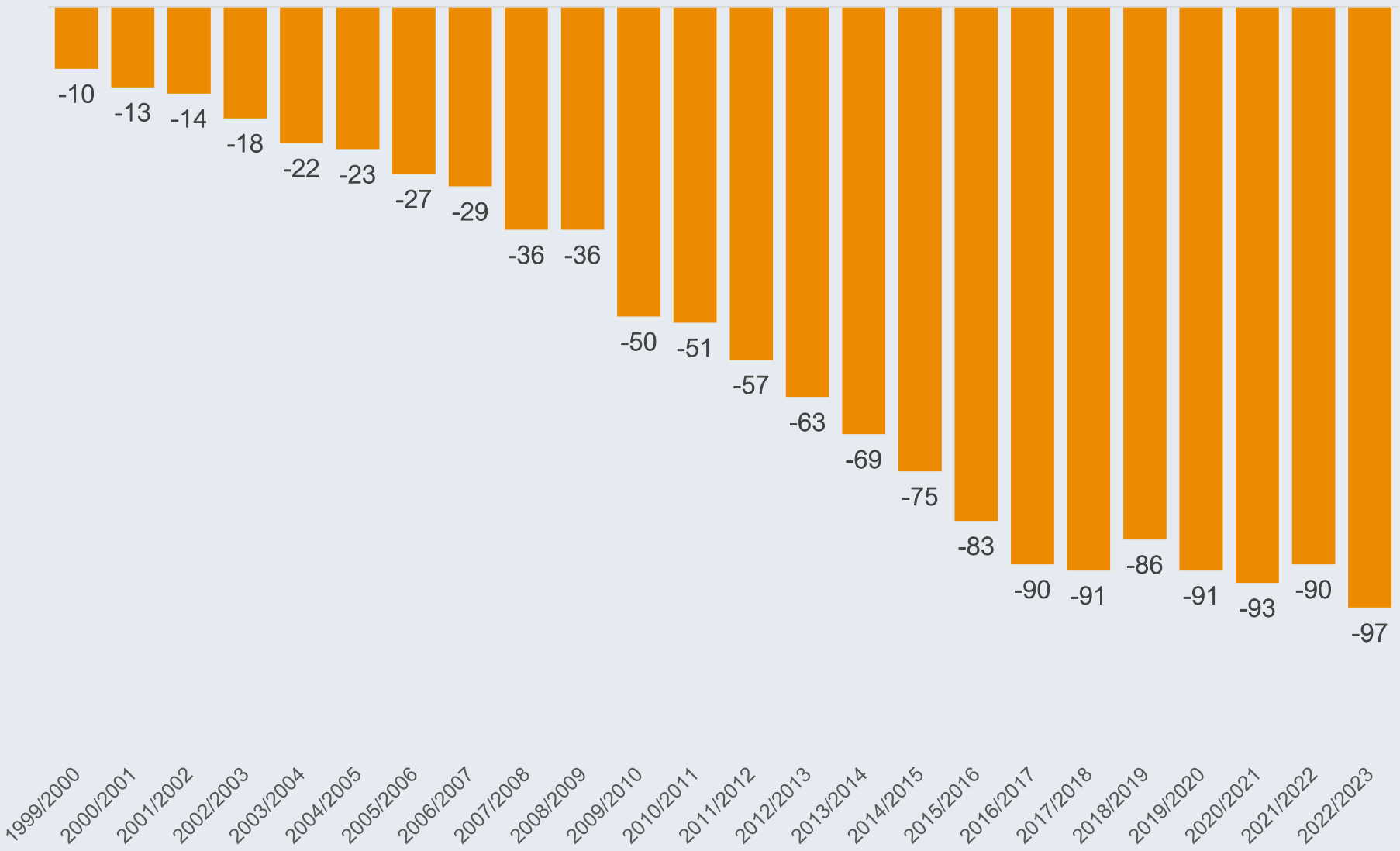
+50%
água

O efeito do crescimento populacional na necessidade por alimentos

O exemplo da China

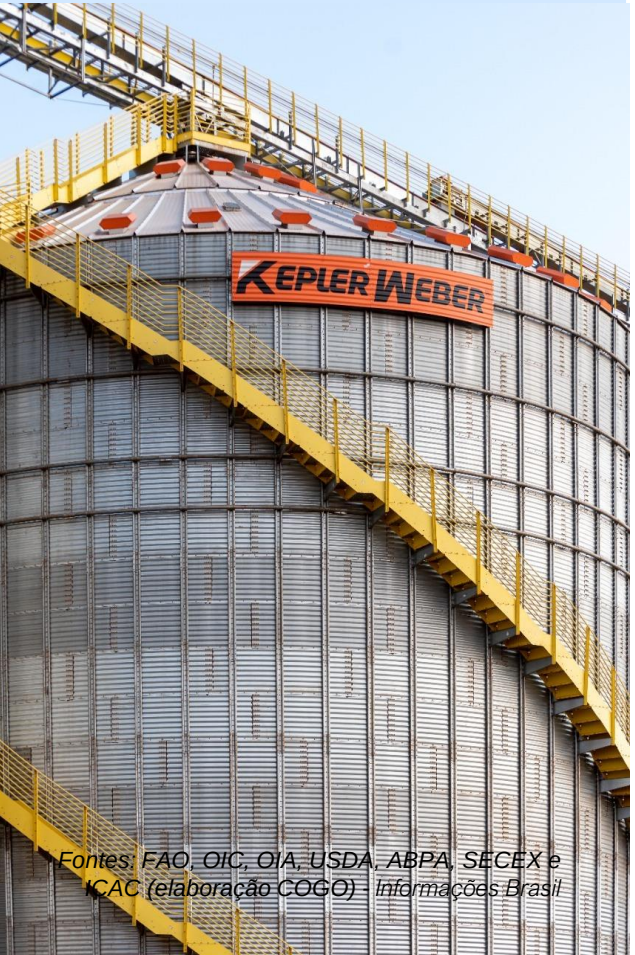
China: evolução do **déficit** de soja grãos

(Produção - Demanda) em milhões de toneladas



Fonte: FAS/USDA

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



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

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

Armazenagem na fazenda
Grande oportunidade

Déficit 2021
76 mm t

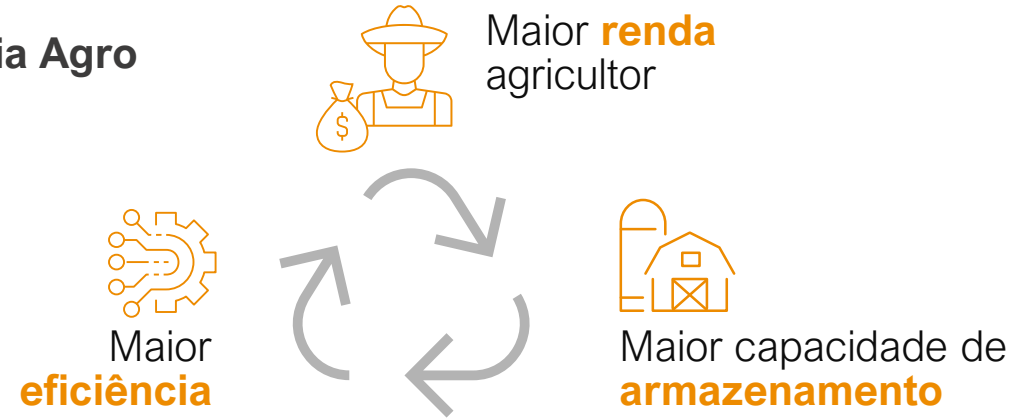
Estimativa 2023
132 mm t

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

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

Fonte: FAO

Cadeia Agro



02

Alta Competitividade do Agronegócio Brasileiro

Brasil lidera o avanço da produtividade agrícola mundial

CAGR da produtividade entre 2000 e 2019 (%)

Fonte: Ipea

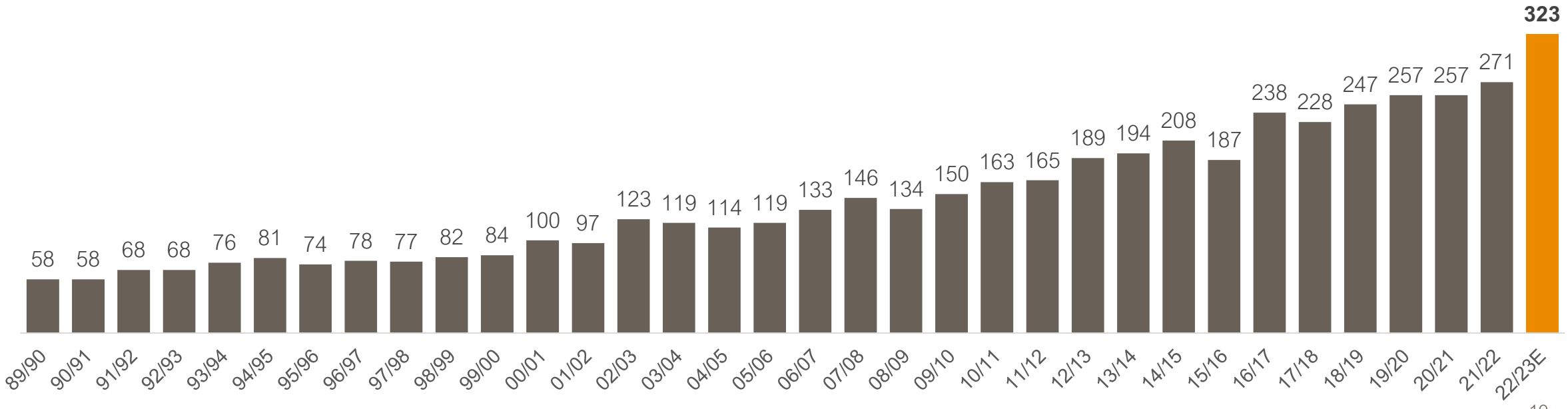
Produção total de grãos no Brasil

(milhões de toneladas)

2,3%
CAGR
Área Plantada

3,2%
CAGR
Produtividade

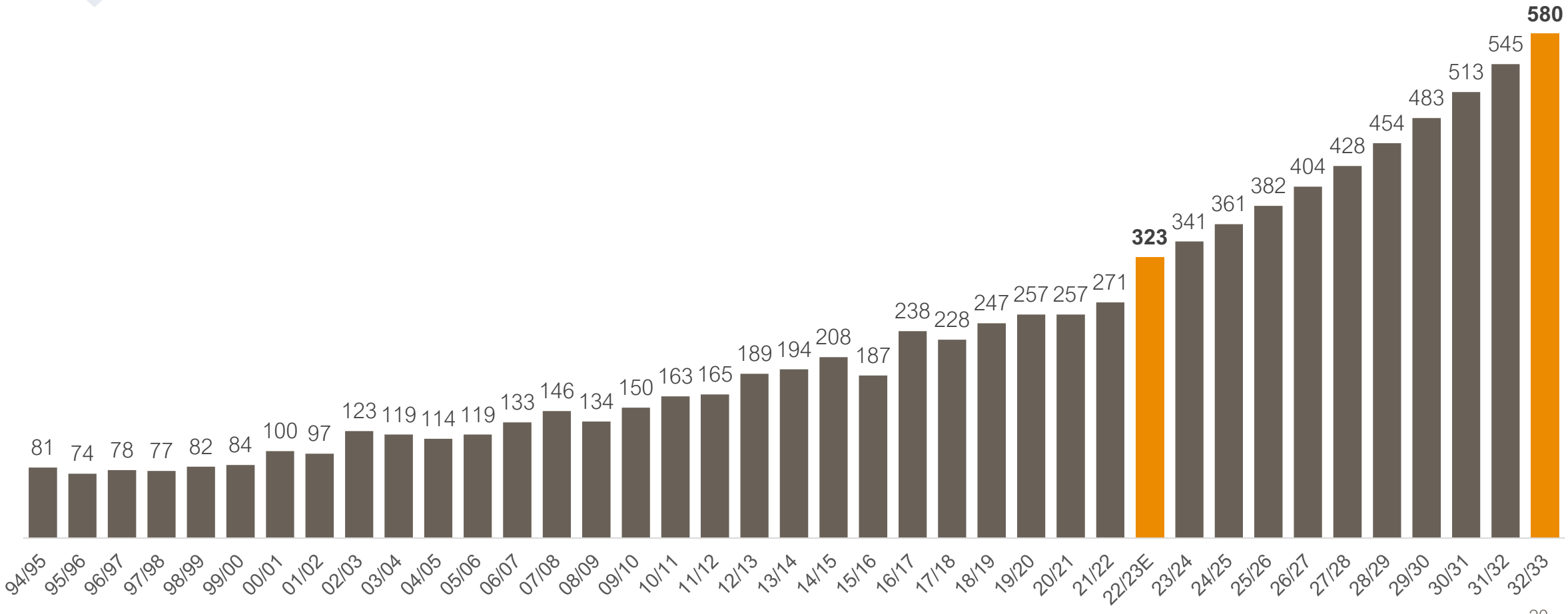
5,5%
CAGR
Produção de Grãos



Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio

Produção total de grãos no Brasil

(milhões de toneladas)



Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio

Até os anos 2000 o Brasil possuía uma safra no ano

Calendário Agrícola antes de **2000**

Milho **ou** Soja (ciclos de 150 dias)

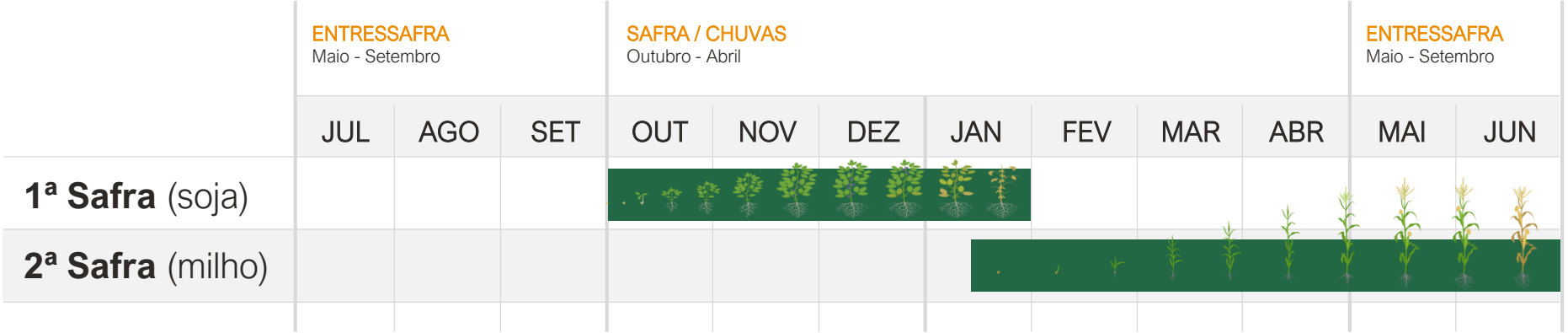
Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola antes de **2000**

Milho **ou** Soja (ciclos de 150 dias)

Calendário Agrícola **2020**

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

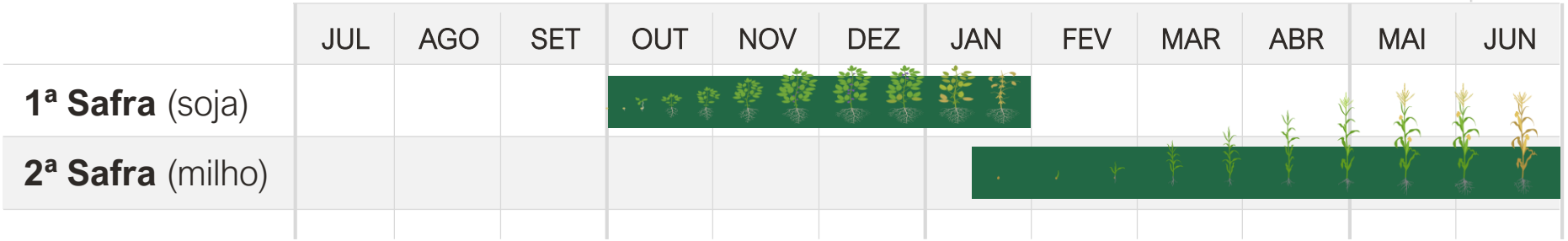


Brasil é o único país com duas safras no ano

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

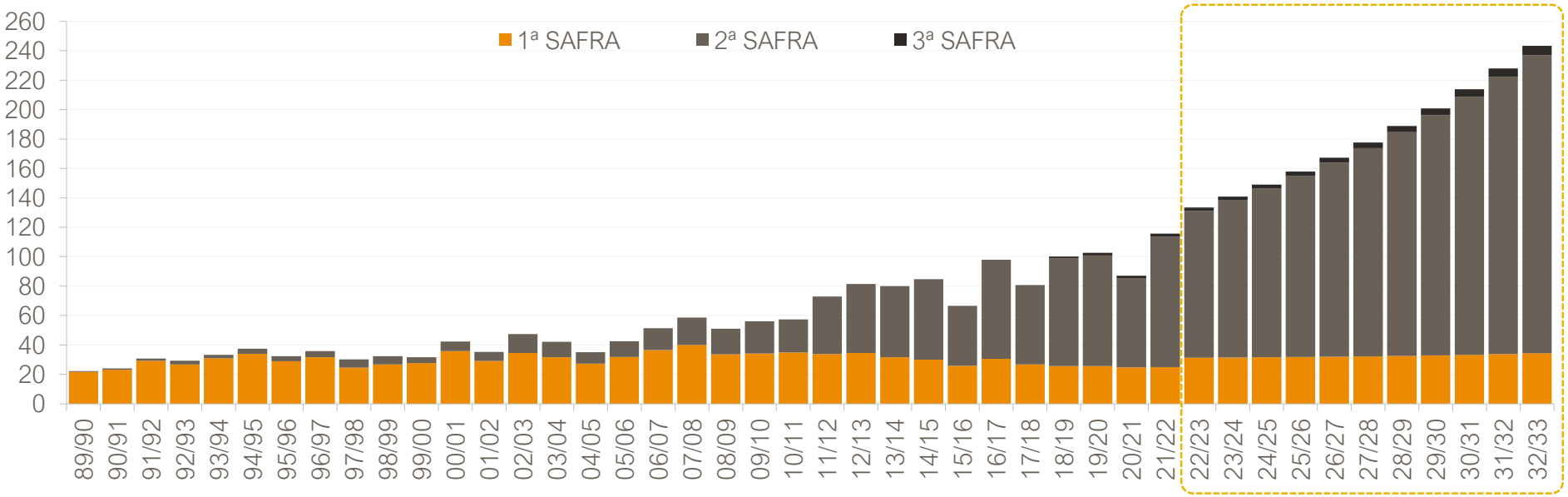
Calendário Agrícola **2020**

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



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

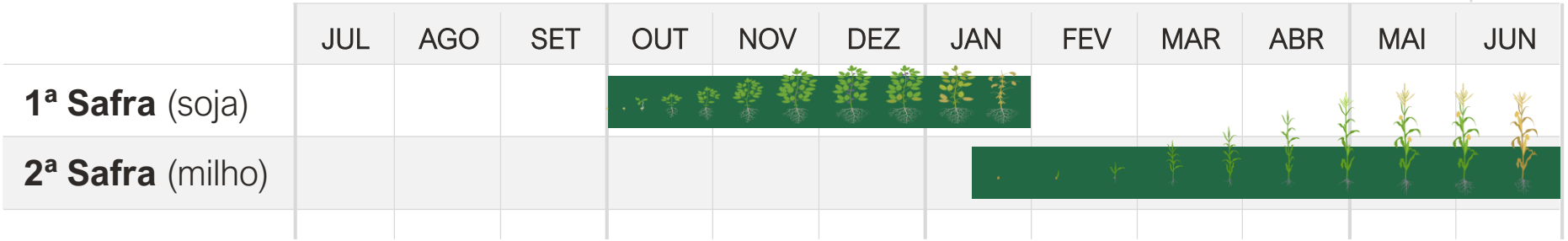
Milhões de toneladas



Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola **2020**

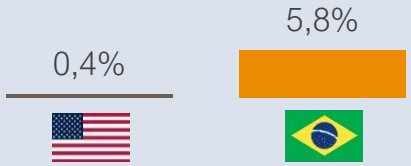
Soja (ciclos de 100-120 dias, podendo chegar a 90 dias)



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)



Consequências para Kepler:

Mercado **abundante**

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequências para Kepler:

Cliente **resiliente**

Velocidade e eficiência

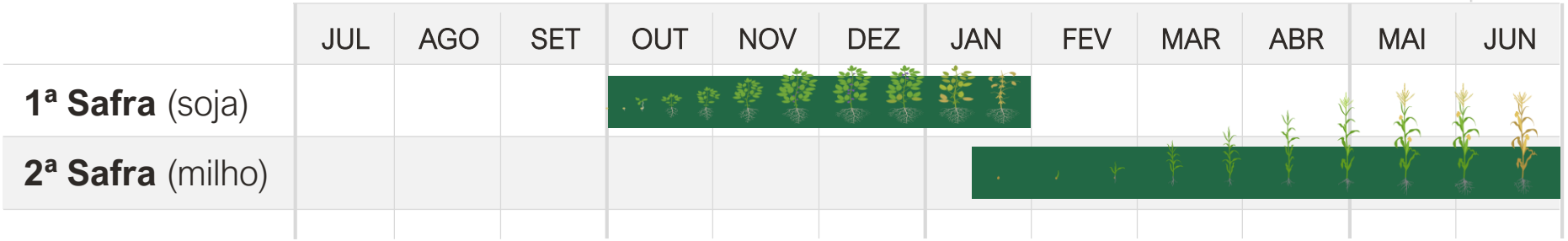
Consequências para Kepler:

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

Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola **2020**

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



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)

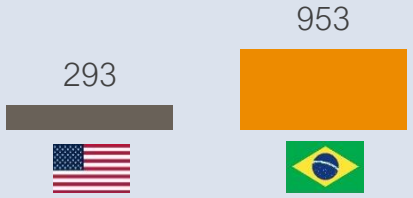
Consequências para Kepler:

Mercado **abundante**

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)



Consequências para Kepler:

Cliente **resiliente**

Velocidade e eficiência

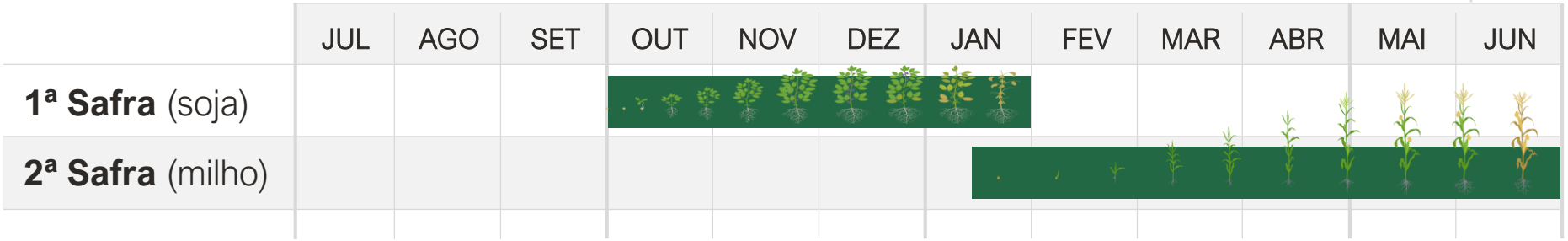
Consequências para Kepler:

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

Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola **2020**

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



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequências para Kepler:

Mercado **abundante**

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequências para Kepler:

Cliente **resiliente**

Velocidade e eficiência

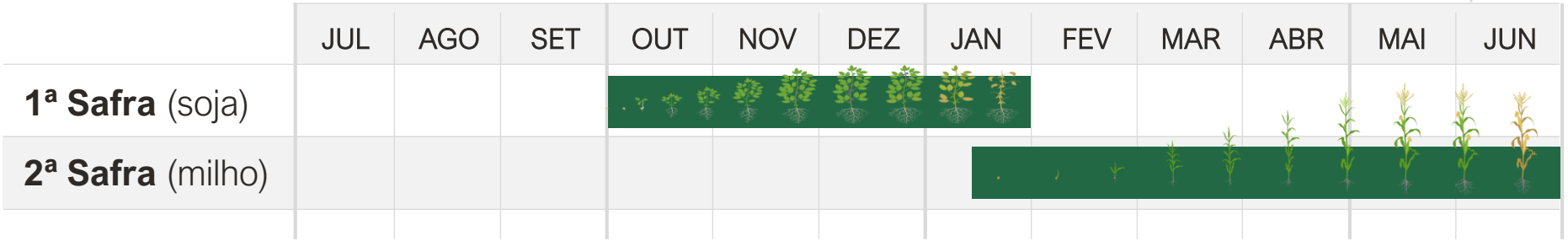
Consequências para Kepler:

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

Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola **2020**

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



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequências para Kepler:

Mercado **abundante**

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequências para Kepler:

Cliente **resiliente**

Velocidade e eficiência

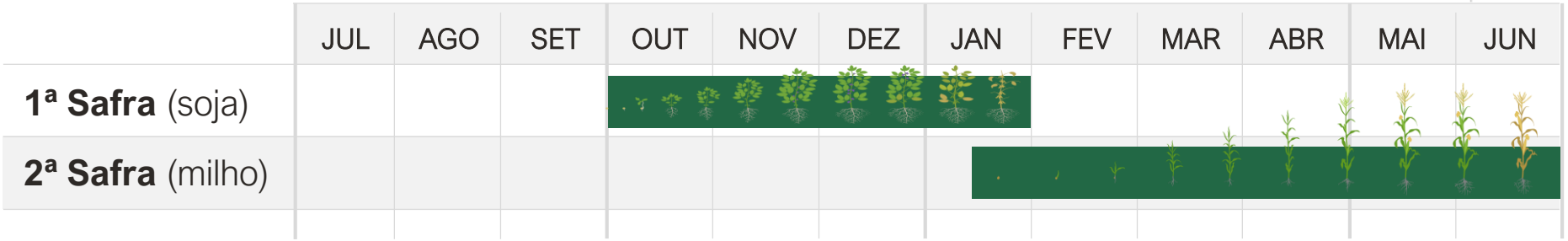
Consequências para Kepler:

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

Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola **2020**

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



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequências para Kepler:

Mercado **abundante**

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequências para Kepler:

Cliente **resiliente**

Velocidade e eficiência

F1 Indianápolis (1950) – 57 seg.

F1 Melbourne (2020) – 2 seg.

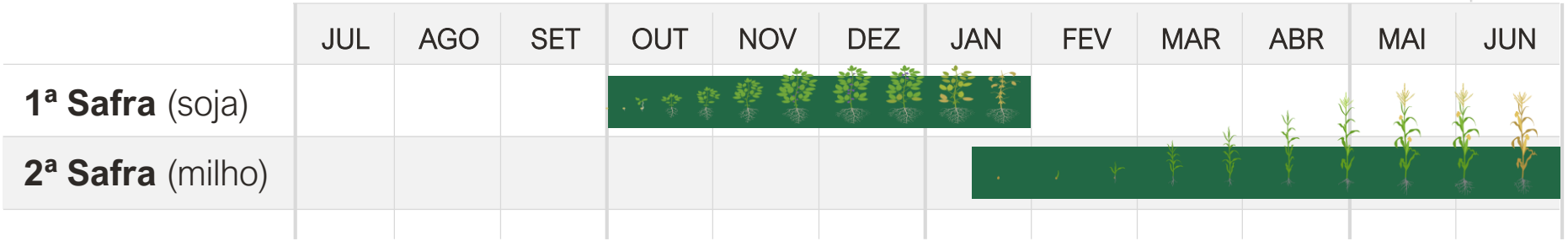
Consequências para Kepler:

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

Brasil é o único país com duas safras no ano

Calendário Agrícola **2020**

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



Produção

Crescimento da Produção de Grãos

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequências para Kepler:

Mercado **abundante**

Competitividade

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequências para Kepler:

Cliente **resiliente**

Velocidade e eficiência

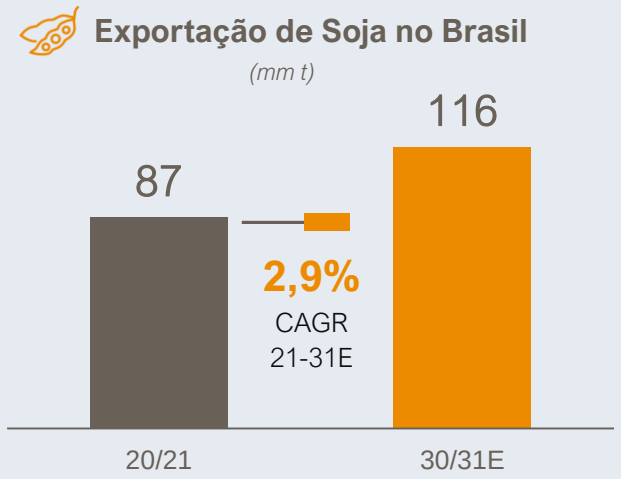
Anos 60:
6 ton/h

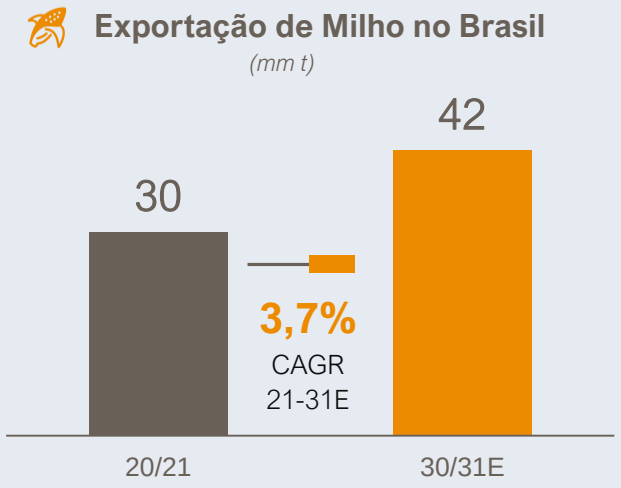
Atual:
300 ton/h

Consequências para Kepler:

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

A evolução da logística agrícola brasileira





Fonte: Ministério da Agricultura do Brasil

Portos, terminais e agroindústrias

+100 obras **implantadas com sucesso**

Guarujá - SP

Rio de Janeiro - RJ

Salvador - BA

Rio Brilhante - MS

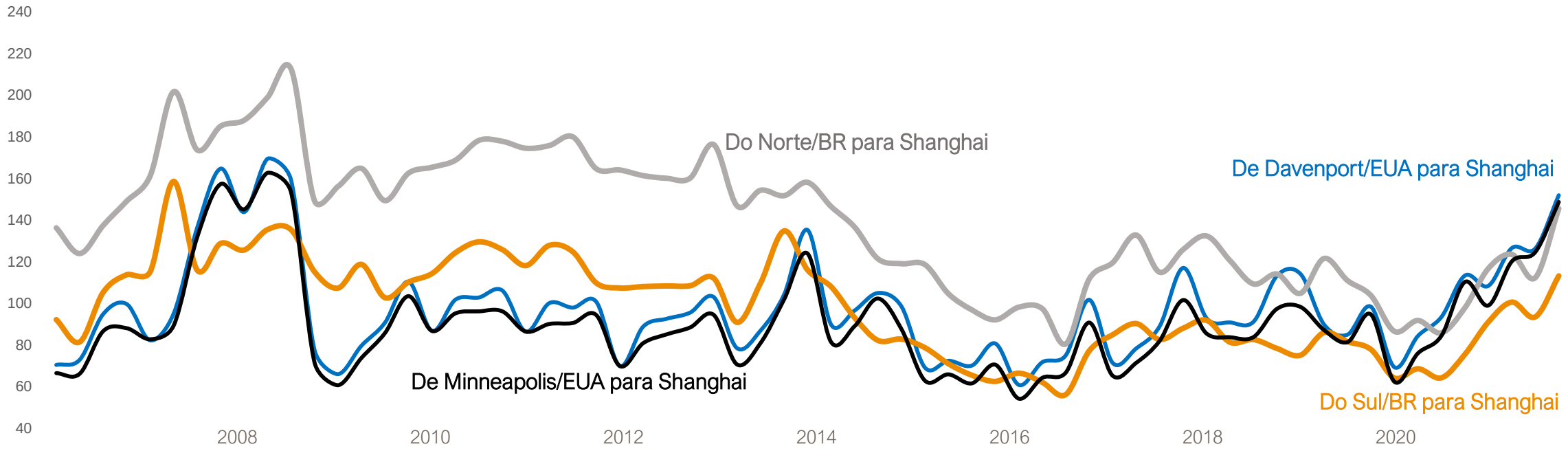
Dourados - MS

Paranaguá - PR

Projetos sob medida para agroindústrias e tradings

Brasil ultrapassou os EUA em competitividade logística para China

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



Março/2008 (US$/t)

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

Março/2021 (US$/t)

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

Fonte: USDA - U.S. Department of Agriculture

03

Liderança de Mercado e Marca Forte

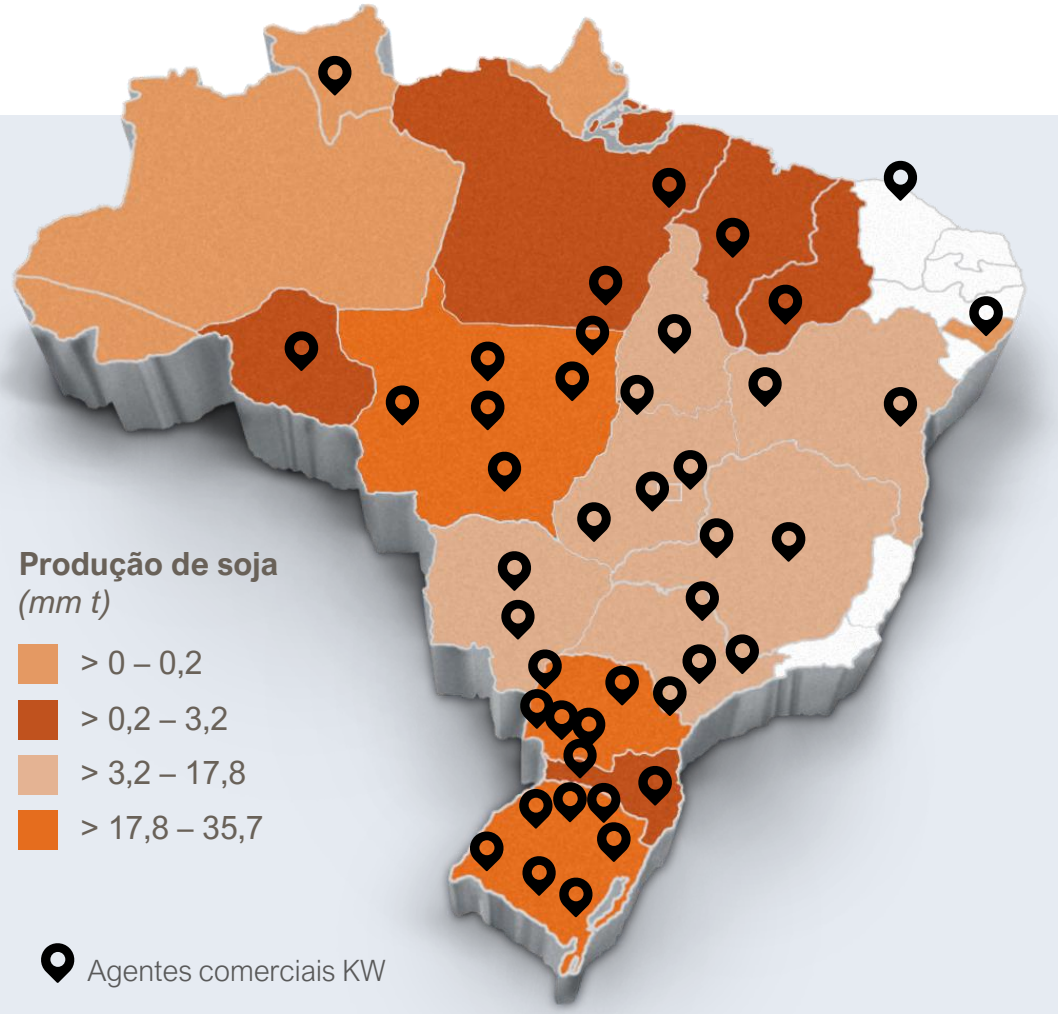
Top of Mind ⭐

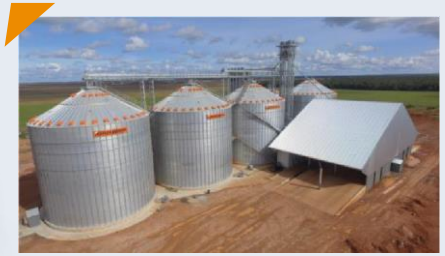

KEPLERWEBER
SLC Agrícola
Google
facebook
Coca-Cola
AMAGGI
JOHN DEERE
Cargill
BUNGE
Disney
ambev
amazon

- **Top of mind** por **25 anos** consecutivos
- Presente em **75% - 80%** dos negócios no mercado
- Premium price de **10** a **25%**
- Índice de recompra **70%**
- **Líder em exportações** no segmento
- Única empresa do segmento com **7** centros de distribuição
- Líder de mercado com **40%** mkt share

Armazenagem > Pós-colheita

Posicionamento premium: Conhecimento + Relacionamento





Querência - MT

Baixa Grande do Ribeiro - PI

Uruguaiana - RS

Amandina - MS

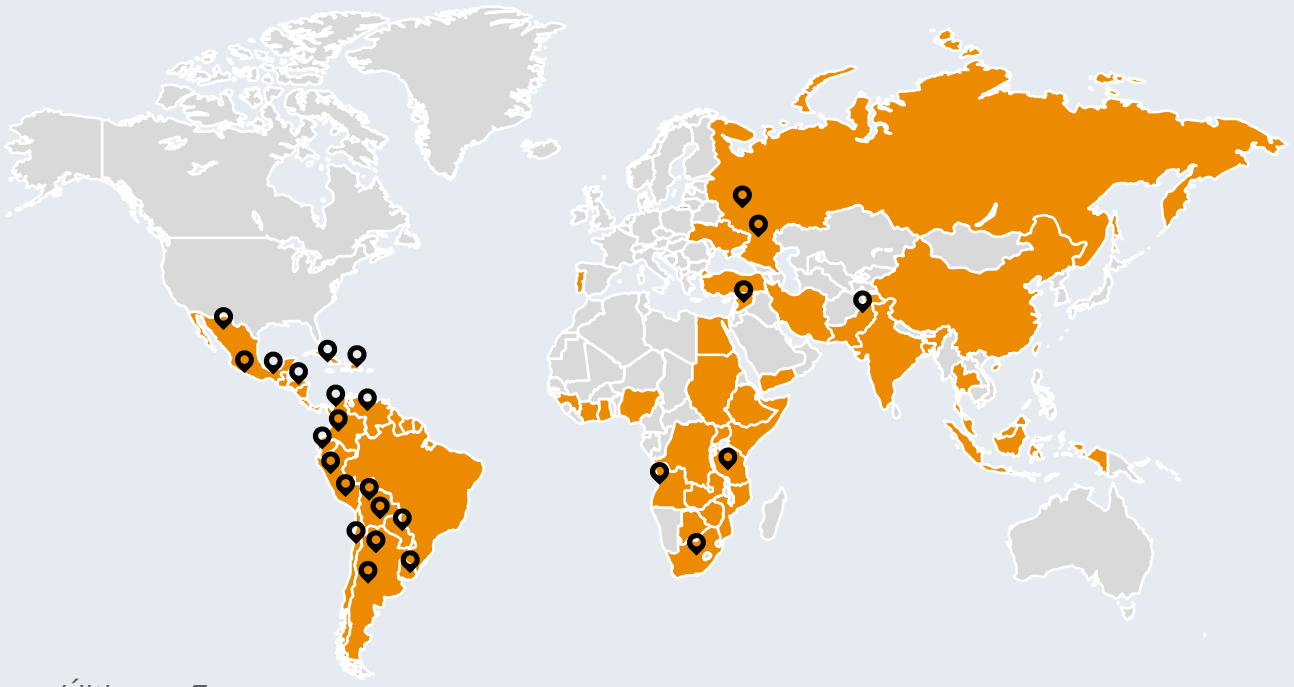
São Miguel do Araguaia - GO

Nova Cantu - PR

- **Top of mind** por **25 anos** consecutivos
- Presente em **75% - 80%** dos negócios no mercado
- Premium price de **10** a **25%**
- Índice de recompra **70%**
- **Líder em exportações** no segmento
- Única empresa do segmento com **7** centros de distribuição
- Líder de mercado com **40%** mkt share

Exportação > Negócios internacionais

Exposição global



Últimos 5 anos

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

Colômbia

Paraguai

Paquistão

Chile

Gana

Rússia

- **Top of mind** por **25** anos consecutivos
- Presente em **75% - 80%** dos negócios no mercado
- Premium price de **10** a **25%**
- Índice de recompra **70%**
- **Líder em exportações** no segmento
- Única empresa do segmento com **7** centros de distribuição
- Líder de mercado com **40%** mkt share

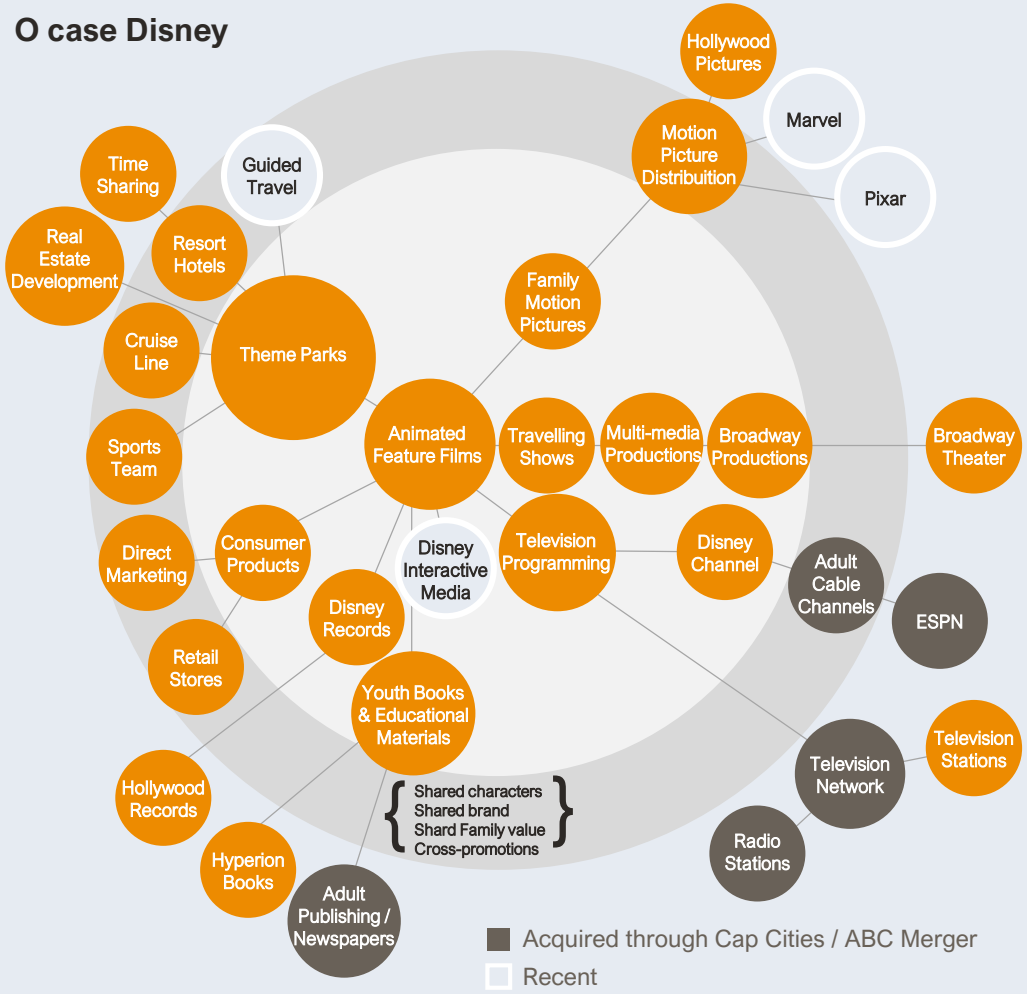
04

Crescimento de Receitas Recorrentes

Novos negócios

Benchmarking Disney

O case Disney



Fonte: Institute for Strategy & Competitiveness, Harvard Business School

O case Kepler:

Negócios que podemos capturar

Reposição e Serviços – R&S

Receitas recorrentes

- Adequações de unidades
- Ampliações e Modernizações
- Assistência Técnica
- Treinamentos
- Inspeções e Manutenções
- Reformas de Equipamentos

Estamos ampliando

Nossa operação logística

2018

- Goiás
- Mato Grosso do Sul
- Paraná
- Rio Grande do Sul

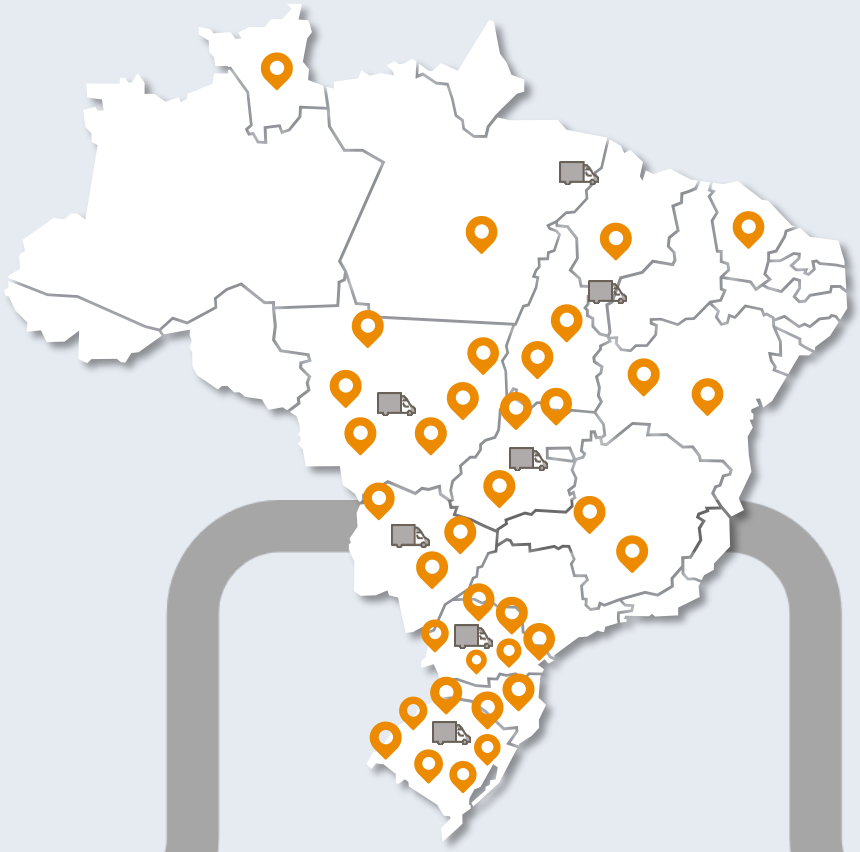
2022

- Goiás
- Mato Grosso
- Mato Grosso do Sul
- Paraná
- Rio Grande do Sul
- Pará
- Maranhão

2025

- Goiás
- Mato Grosso
- Mato Grosso do Sul
- Paraná
- Rio Grande do Sul
- Pará
- Maranhão
- Bahia*
- Minas Gerais*

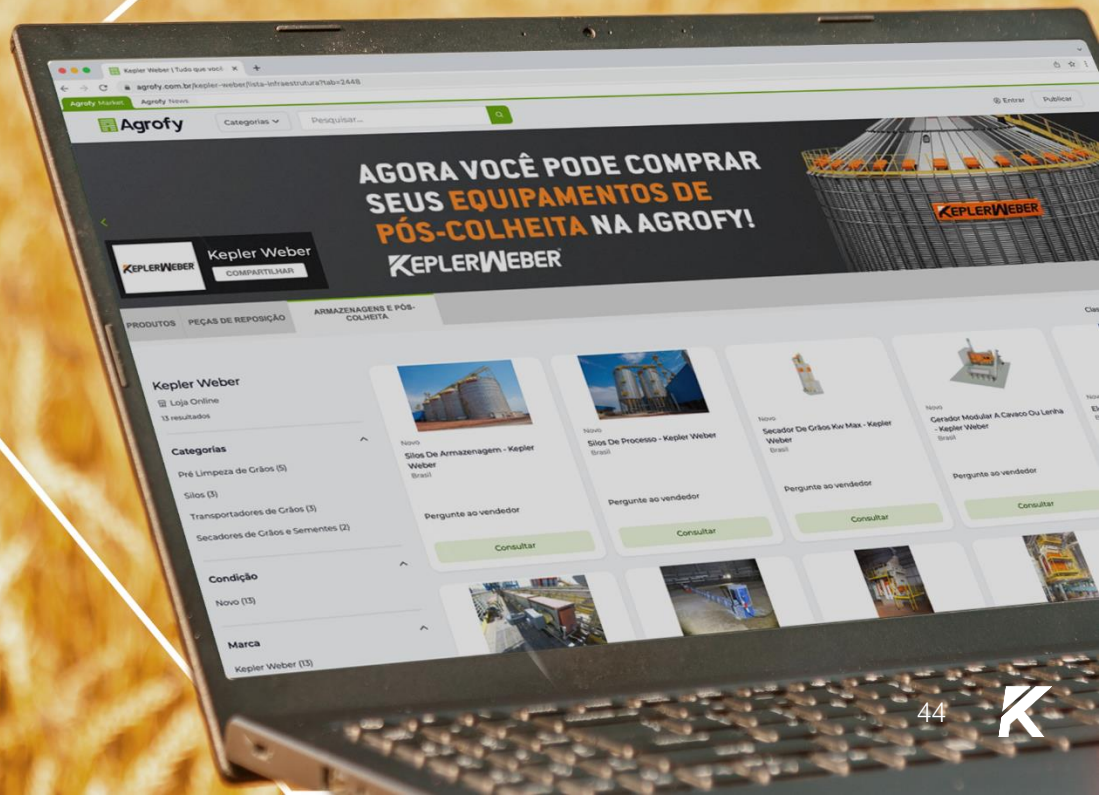
*Em avaliação



Centros de Distribuição e desenvolvimento

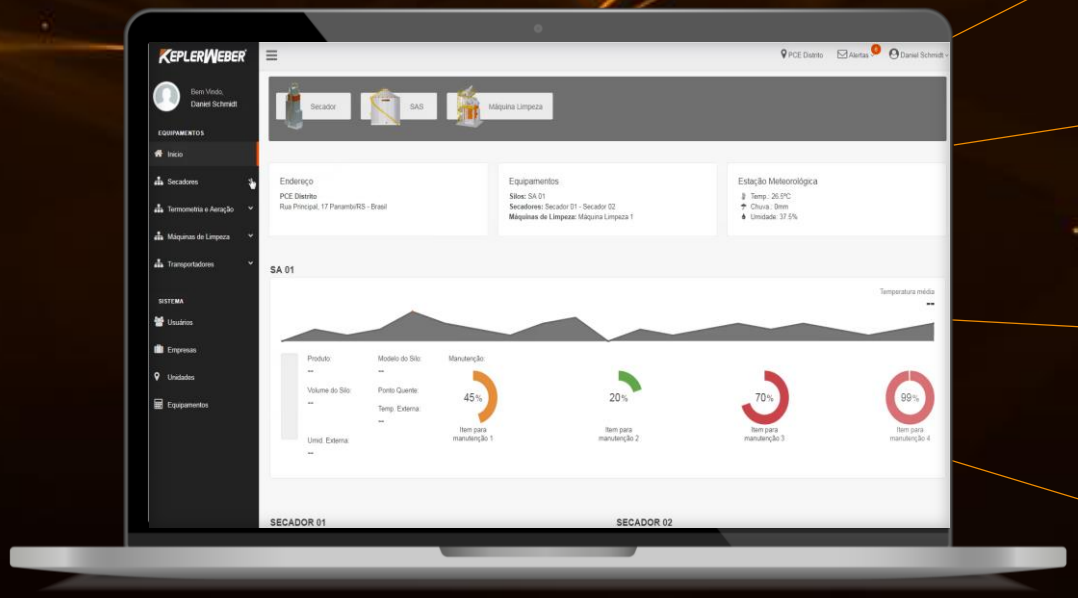
Agentes comerciais/Técnicos

Já iniciamos
NOSSA JORNADA
no e-commerce



Evolução da Jornada Kepler Weber

Tecnologia para receitas recorrentes crescentes



Serviço de monitoramento
(Conservação de grão)

Venda de peças de reposição
(Desgaste e programação)

Dados para agentes financeiros
(Seguradoras, bancos)

Ampliações de capacidade

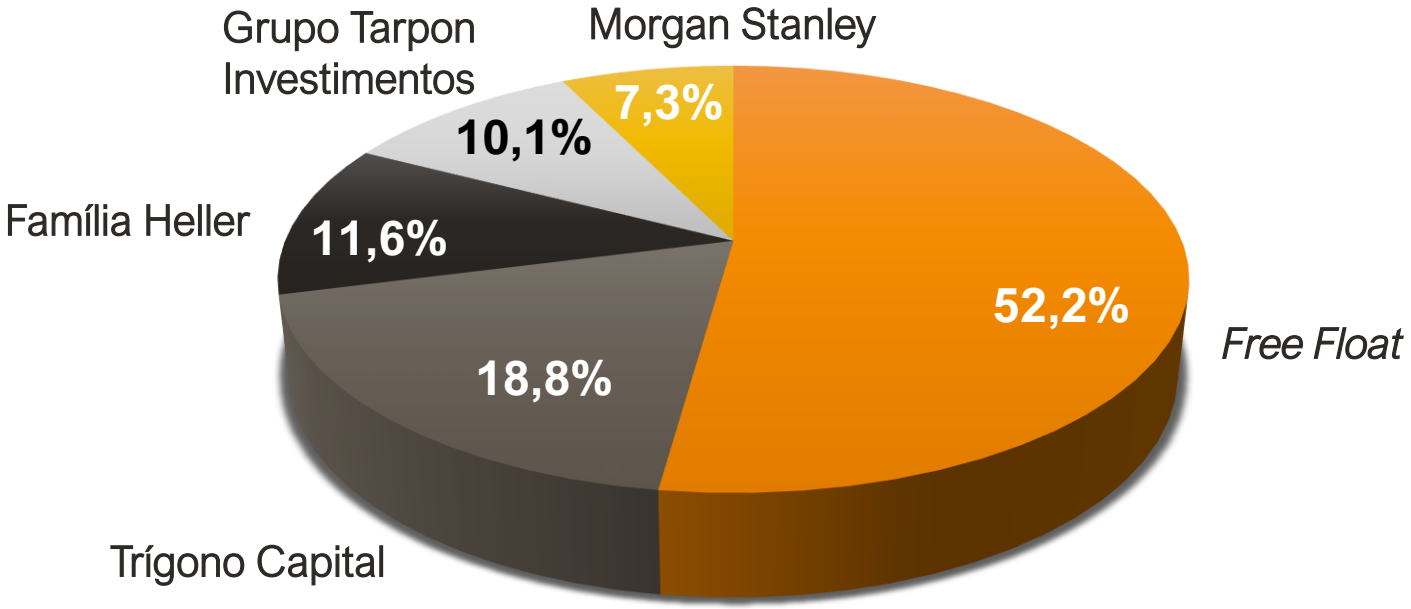
05

Pessoas, Cultura e Comprometimento com ESG

Composição acionária
Corporation

BM&F: KEPL3

Data-base 10/11/2022



Conselho e governança

Estrutura de apoio à decisão

Comitê de Financiamento

Apoio ao cliente para crédito e financiamento

Comitê de Estratégia

Apoio estratégico aos novos negócios

Conselho Fiscal

Revisão de contas e transparência para os acionistas minoritários

Composição do Conselho de Administração

Marcelo Guimarães Lopo Lima (Presidente, Tarpon)

Julio Cesar de Toledo Piza Neto (Vice-Presidente, Independente)

Maria Gustava Brochado Heller Britto (Conselheira, Família Heller)

Milre Felix Neto (Conselheiro, Banco Clássico)

Arthur Heller Britto (Conselheiro, Família Heller)

Daniel Vinicius Alberini Schrickte (Conselheiro, Grupo CTM)

Vasco Carvalho Oliveira Neto (Conselheiro, Tarpon)

Pedro de Andrade Faria (Conselheiro, Tarpon)

Time de executivos

Piero Abbondi

CEO
(2018)

Paulo Polezi

CFO e RI
(2020)

Bernardo Nogueira

Diretor Comercial
(2021)

Misiara de Alcântara

Gerente Executiva
Gente & Gestão
(2005)

Karine Olczevski

Gerente Executiva Jurídica,
de Governança e *Compliance*
(2005)

Diego Wenningkamp

Gerente Executivo de Implantação
de Projetos e Serviços Digitais
(2010)

Fabiano Schneider

Gerente Executivo
Industrial & Produto
(1999)

Desenvolvimento Consciente e Sustentável

ESG está no DNA da Kepler

Cuidado
com a vida

Segurança
alimentar

Tecnologia
com produtos inovadores e digitais

Gestão
integrada e certificações

Agricultura
responsável

Produção responsável

- **62%** de consumo de energia elétrica a partir de fontes renováveis
- **R$ 2 milhões de economia de aço** em 2 anos
- **-461** tCO_2 na atmosfera em 1 ano

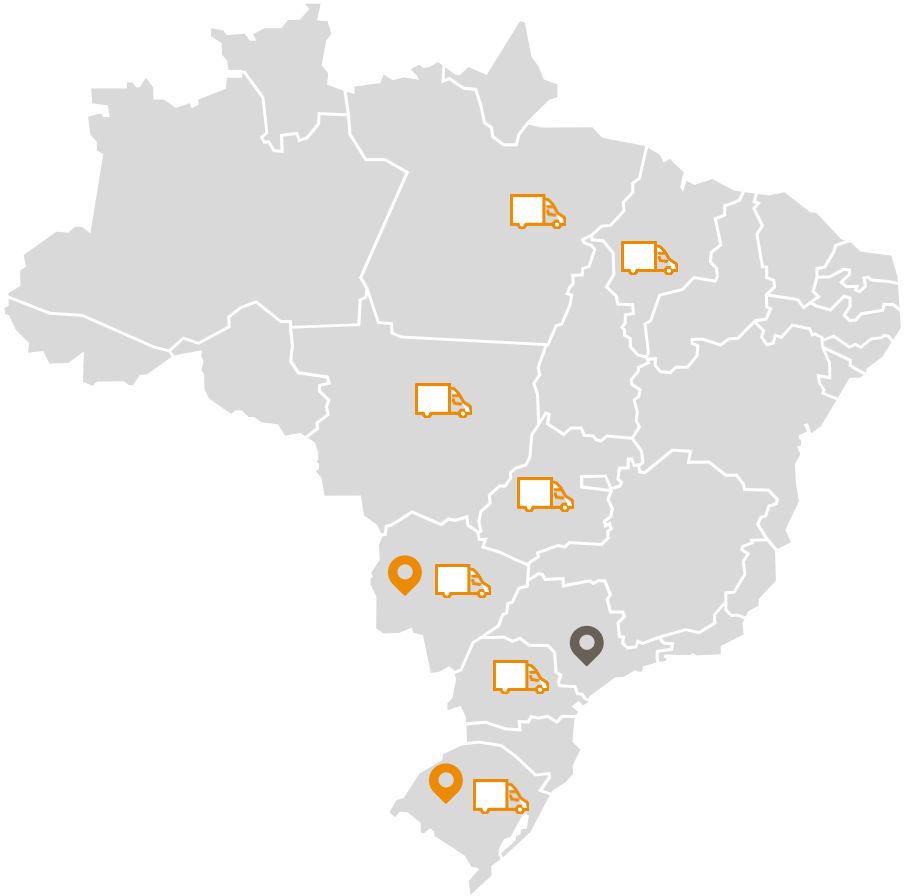
Grandes realizações

- Uma das melhores empresas para se trabalhar → selo Great Place to Work Brasil (GPTW)
- Desenvolvimento de lideranças em 3 níveis
- Criação do espaço de Inovação em Panambi "Kepler Lab"
- Início da jornada de M&A com MOU para aquisição de 50% da Procer Automação
- Lançamento em 2022 do primeiro Fundo FIAgro exclusivo para financiamento a clientes
- Lançamentos do novo Secador KW Max e do KW Robust
- Consolidação da linha Seletron no portfólio de produtos
- Aprovação da nova Linha de Pintura ecológica a Pó na Planta Panambi (Capex de R$ 31 milhões)
- Migração Novo Mercado

06

Fábricas e Infraestruturas Modernas

Infraestrutura operacional



Fábricas

- Panambi (RS)

55.000 m²

- Campo Grande (MS)

33.000 m²

Sede Administrativa

- São Paulo (SP)

Centros de Distribuição

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

Empresa Premium

Nossa diferenciação

Produtos

- Qualidade
- Confiabilidade
- Inovação

Relacionamento

- Pessoas no centro dos negócios
  - Presença
  - Proximidade

Serviços

- Implantação de Projetos
- Suporte na Jornada do Cliente
  - Peças
  - Assistência Técnica
  - Digital

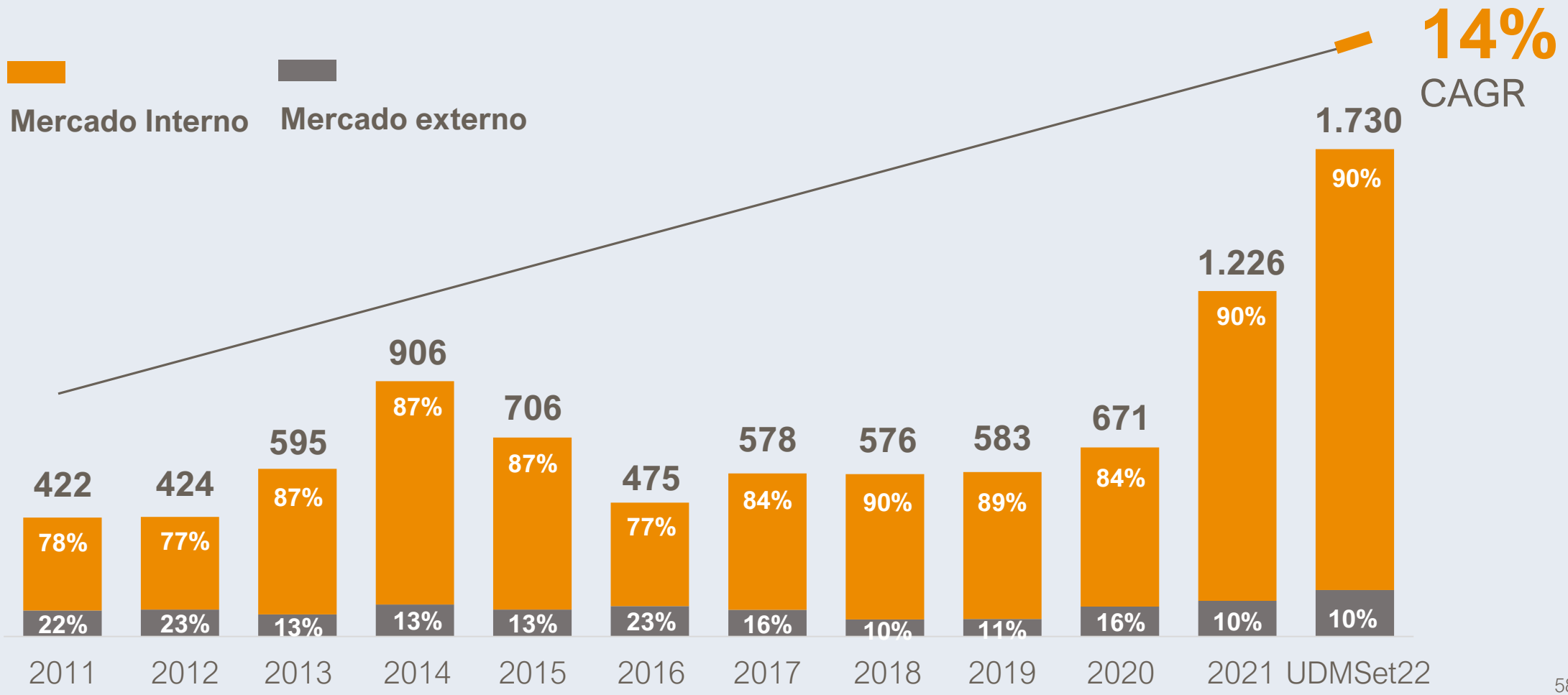
03

Sólidos Resultados Financeiros e Balanço

Paulo Polezi
Diretor Financeiro e DRI

Crescimento acelerado nos últimos 3 anos

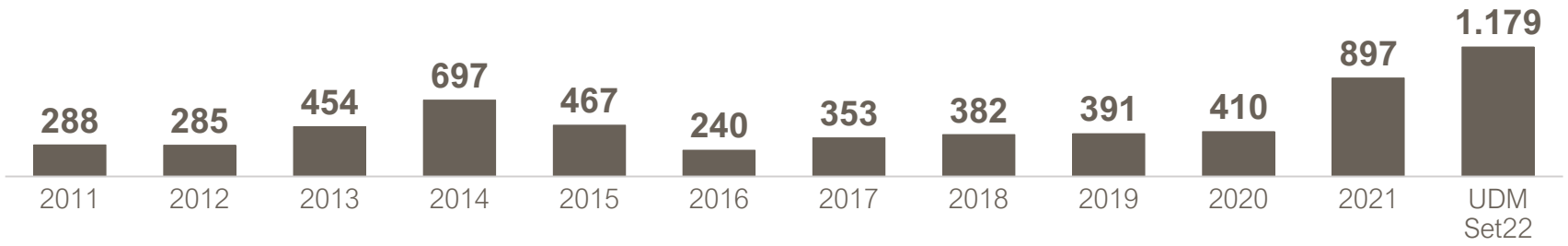
Receita líquida (R$ mm)



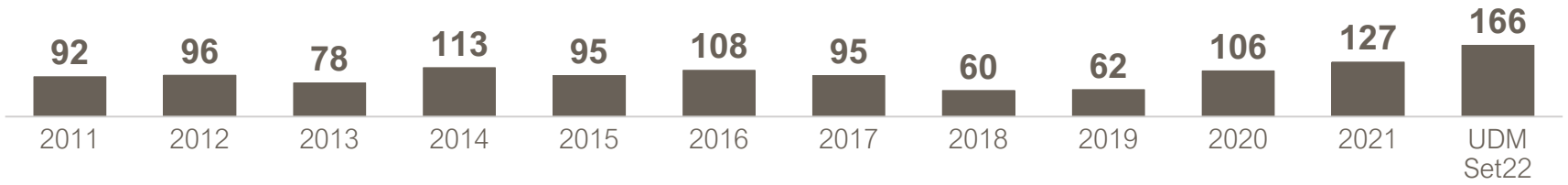
Atuação em segmentos diversificados permite crescimento em diferentes ciclos do agronegócio

Receita líquida (R$ mm)

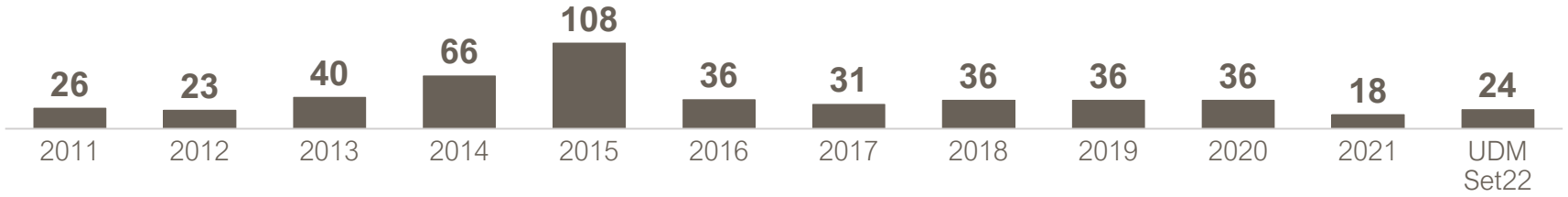
Pós-Colheita



Negócios Internacionais (exportação)



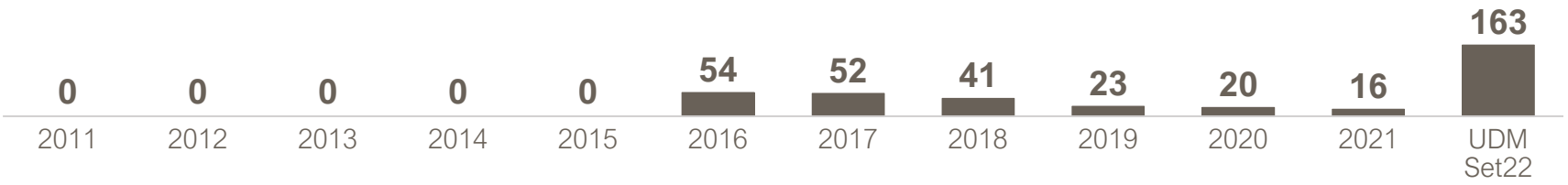
Portos e Terminais



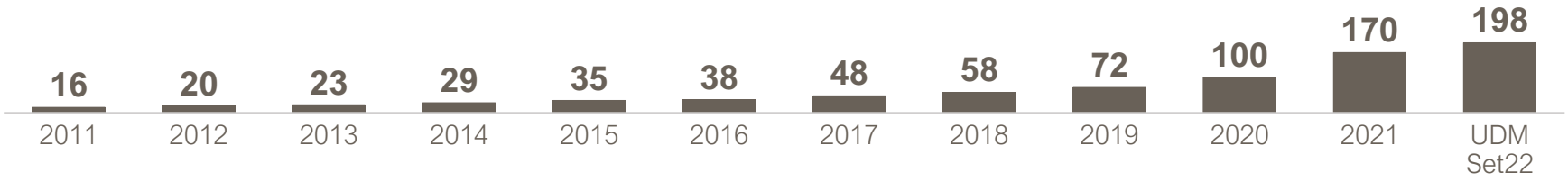
Atuação em segmentos diversificados permite crescimento em diferentes ciclos do agronegócio

Receita líquida (R$ mm)

Agroindústrias

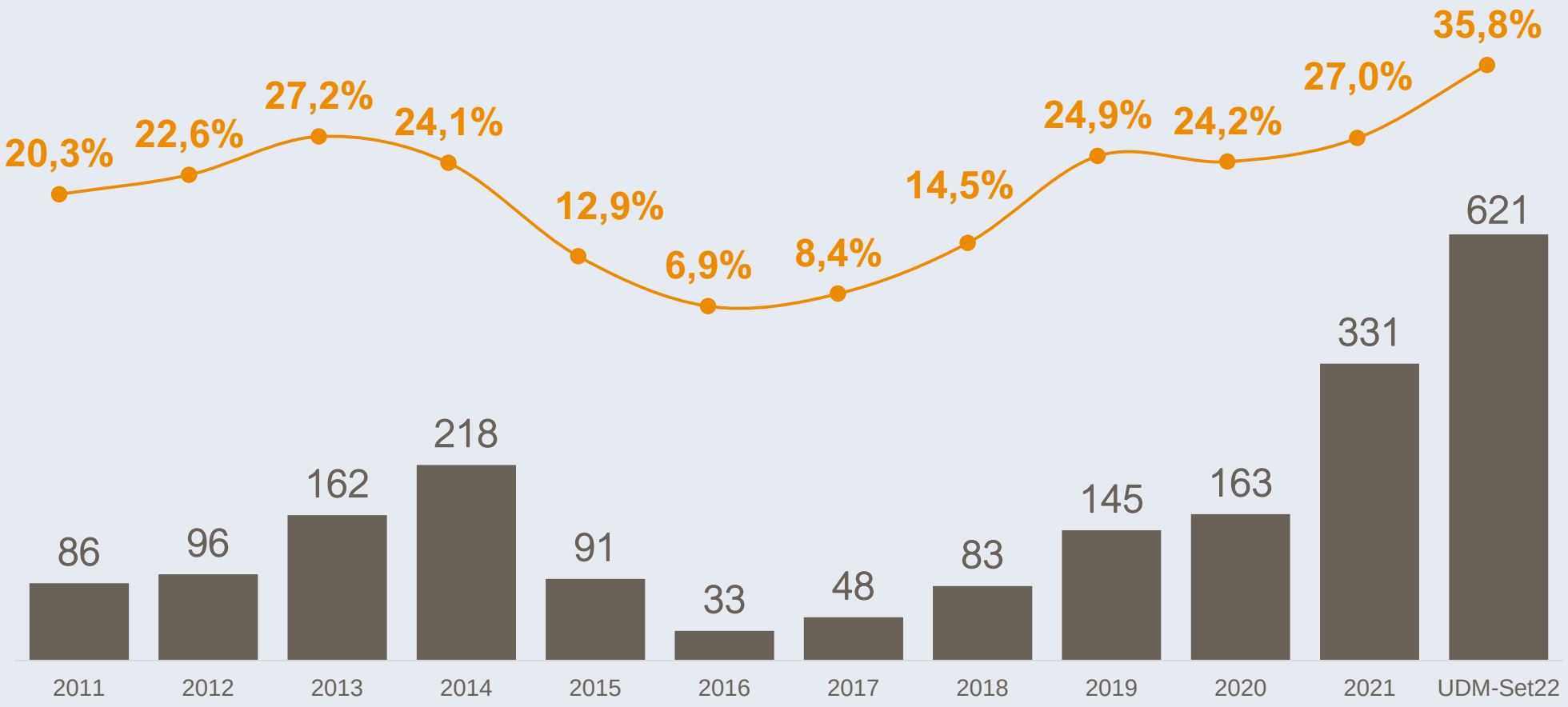


Reposição e Serviços



Forte resultado operacional e disciplina na alocação de capital

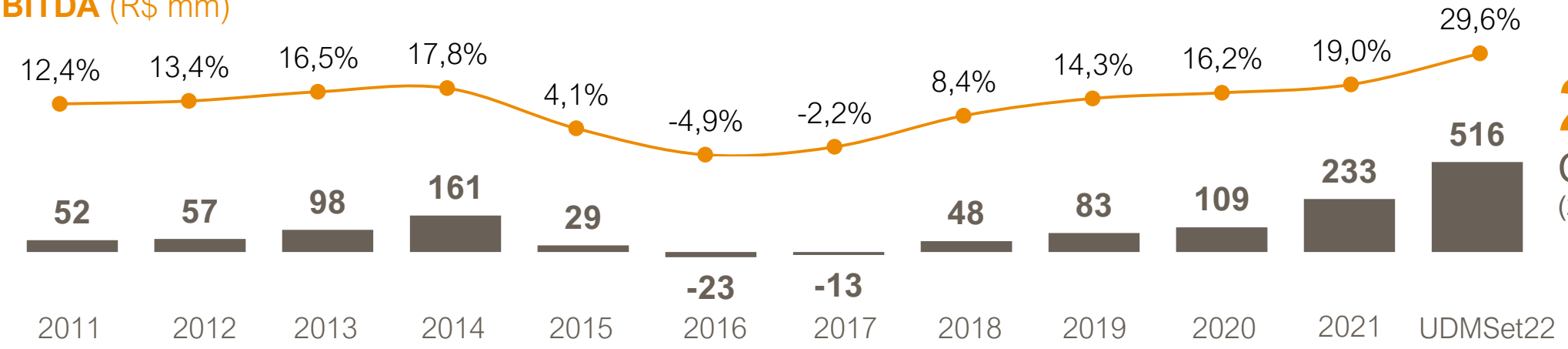
Lucro bruto (R$ mm) e margem bruta (%)



20%
CAGR
(2011-UDMSet22)

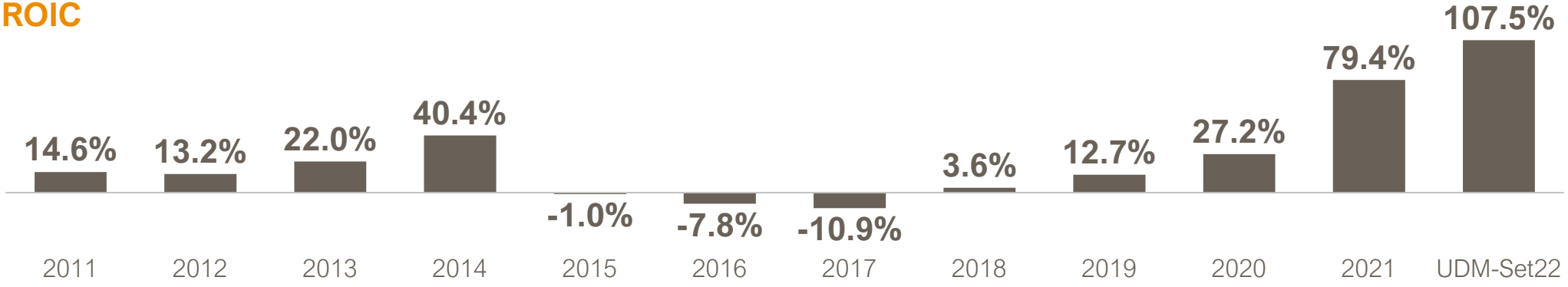
Forte resultado operacional e disciplina na alocação de capital

EBITDA (R$ mm)



23%
CAGR
(2011-UDM-Set22)

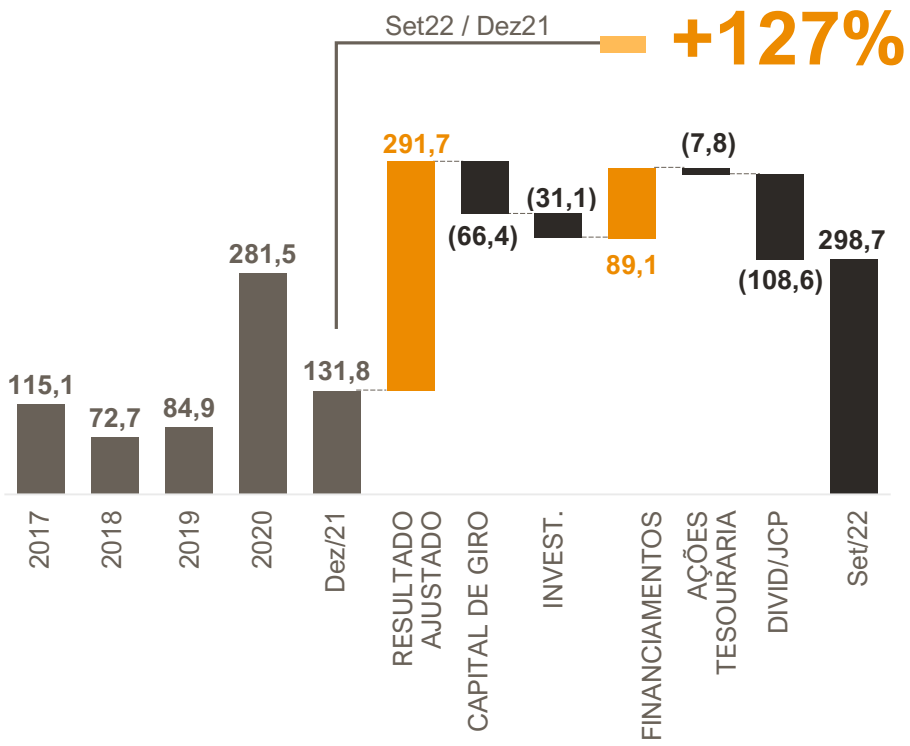
ROIC



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

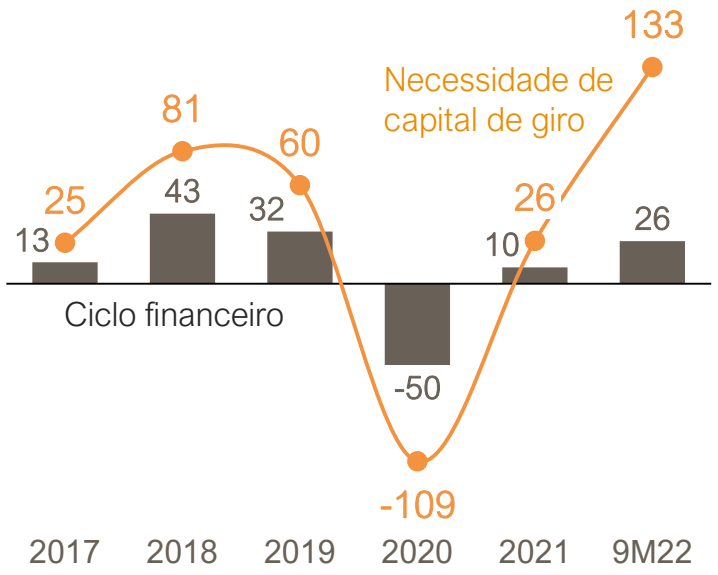
Caixa e Aplicações

(R$ mm)



Capital de Giro

(R$ mm)



R$ 66,4 milhões
Capital de Giro

-50,3%
Set/22 vs. Dez/21

R$ 298,7 milhões
Caixa Bruto

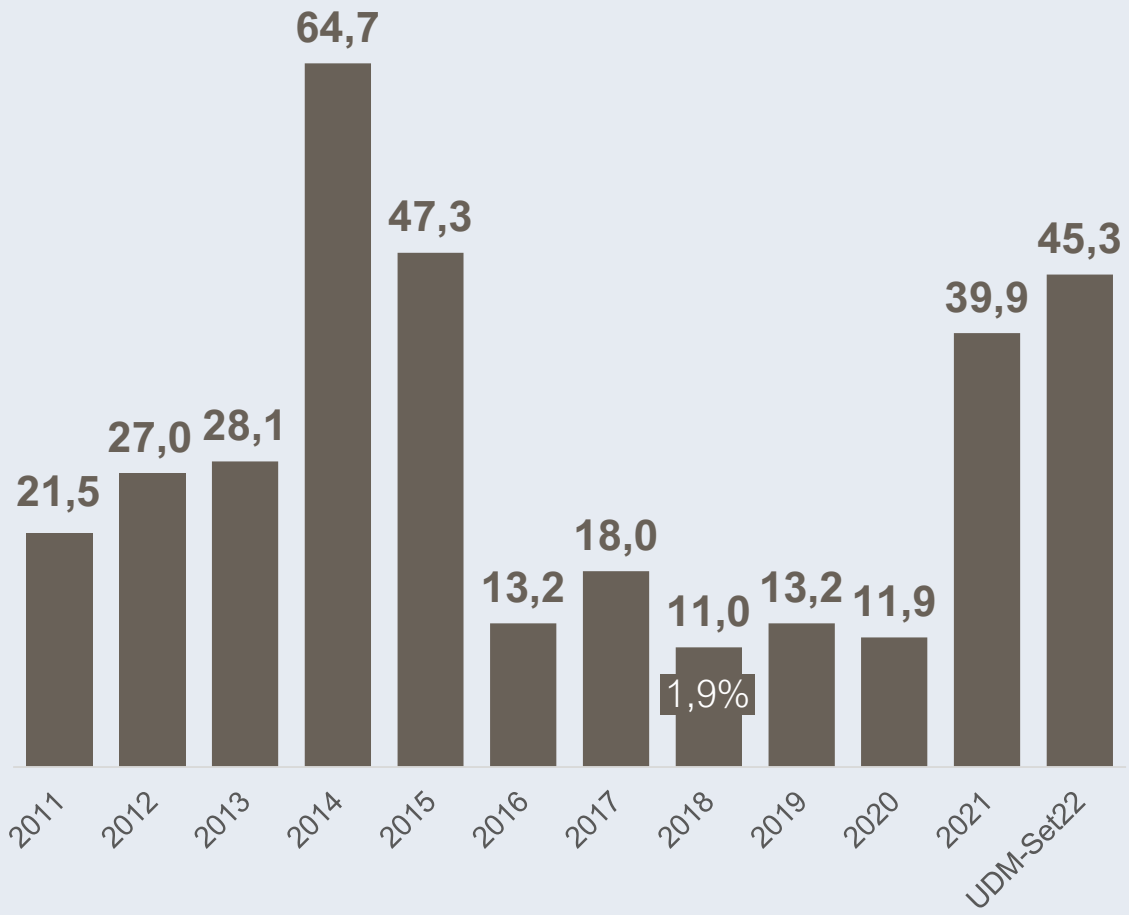
+127%
Set/22 vs. Dez/21

R$ 152,4 milhões
Caixa Líquido

+104%
Set/22 vs. Dez/21

Investimentos

Capex (R$ mm)



Distribuição de R$45,3 mm UDM-Set22:

14,9%
Reformas/ Legislações - NRs

69,4%
Aumento Capacidade Fabril

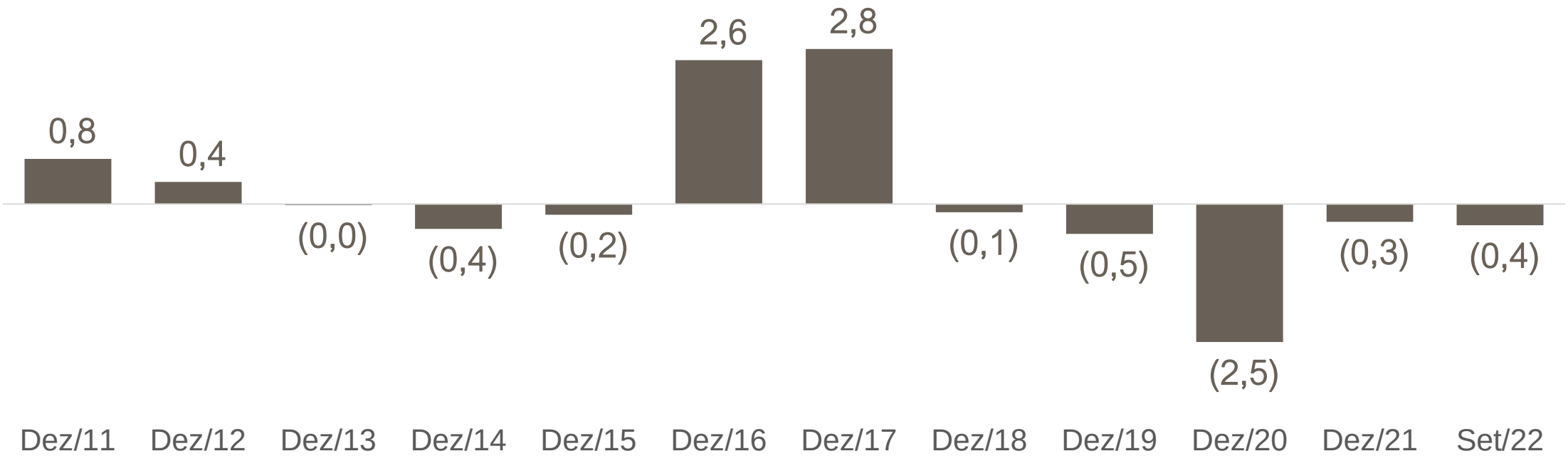
2020: 4,1%
2021: 10,4%
2022: 6,5%

13,8%
TI

1,8%
Novos Produtos

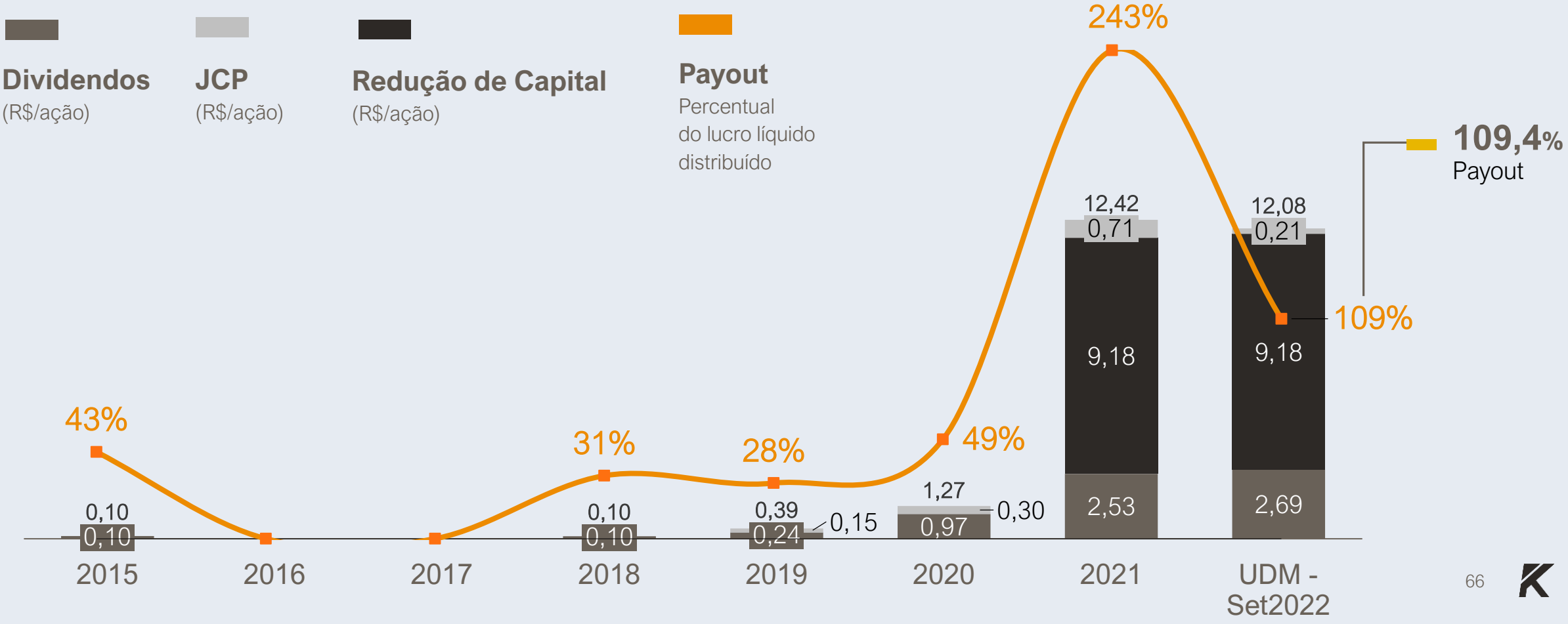
Flexibilidade financeira

Relação Dívida Líquida / EBITDA (UDM) (x)



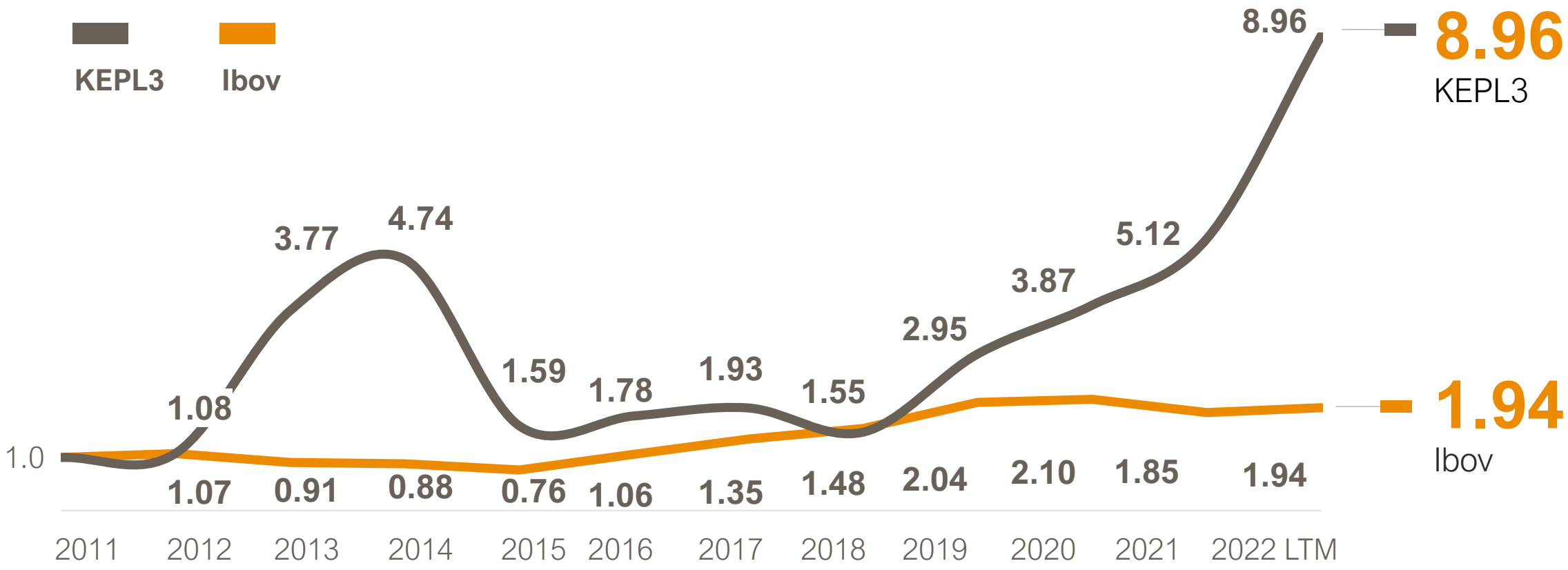
Fluxo robusto de dividendos

Retornos crescentes para nossos acionistas



Desempenho superior e consistente

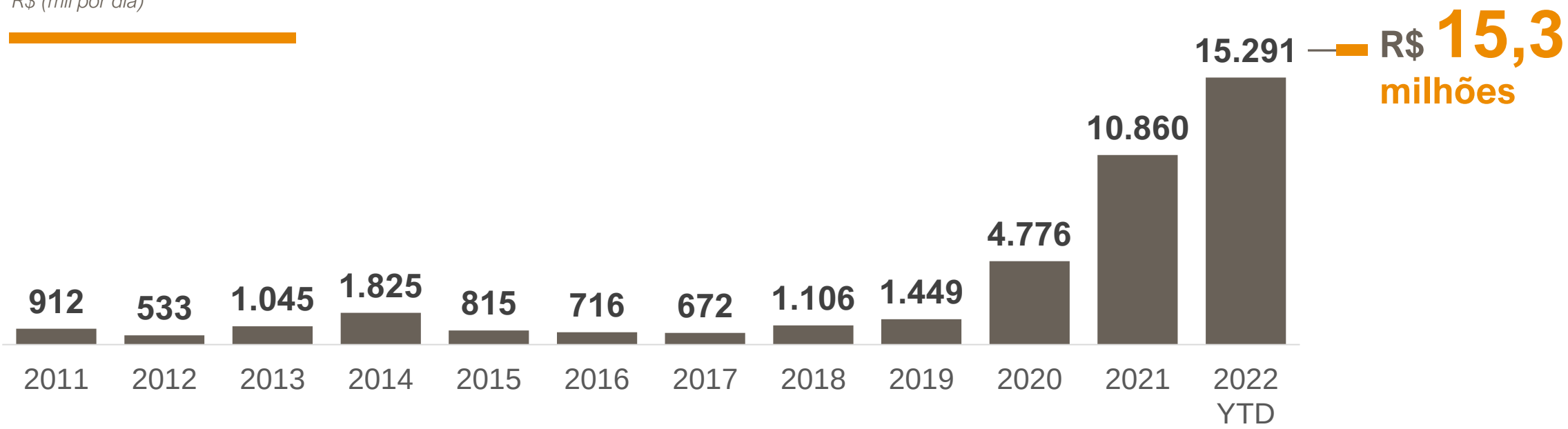
Ibovespa x KEPL3



Desempenho consistente

Volume Financeiro médio

R$ (mil por dia)



Trade	Volume Financeiro	% do *free float*
Set/22	R$609,4 milhões	67,1%
UDM-Set22	R$3,7 bilhões	1,5x o *market value*

Principais mensagens financeiras

Gestão de preços & Rentabilidade

=

Balanço Clean

Forte Geração de Fluxo de Caixa

=

Flexibilidade para crescimento

Foco no retorno ao acionista

=

Dividendos ▪ JCP ▪ Recompra de ações

Abordagens estratégicas via M&A

04

Alavancas de Crescimento e Estratégia

Piero Abbondi
Diretor Presidente

Macro tendências e oportunidades

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

Crescimento da população Mundial

+

Aumento da **Classe média**

+

Urbanização e mudanças culturais

+

Grãos para ração animal e **biocombustíveis**

Proteína animal
Suínos, aves, ovos, gado e peixes

Soja e Milho
Indústria alimentícia
Farelo para ração animal
Biocombustíveis

290 milhões T
Produção Grãos 2021/2022

~50%
Exportações brasileiras

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

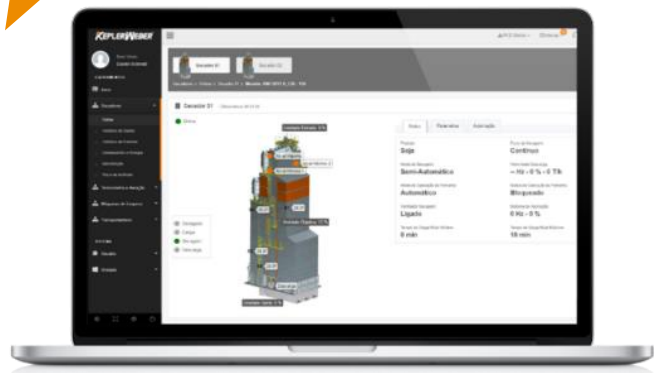
Três grandes avenidas de crescimento

Crescimento do mercado

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

Valor agregado

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



Digital

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

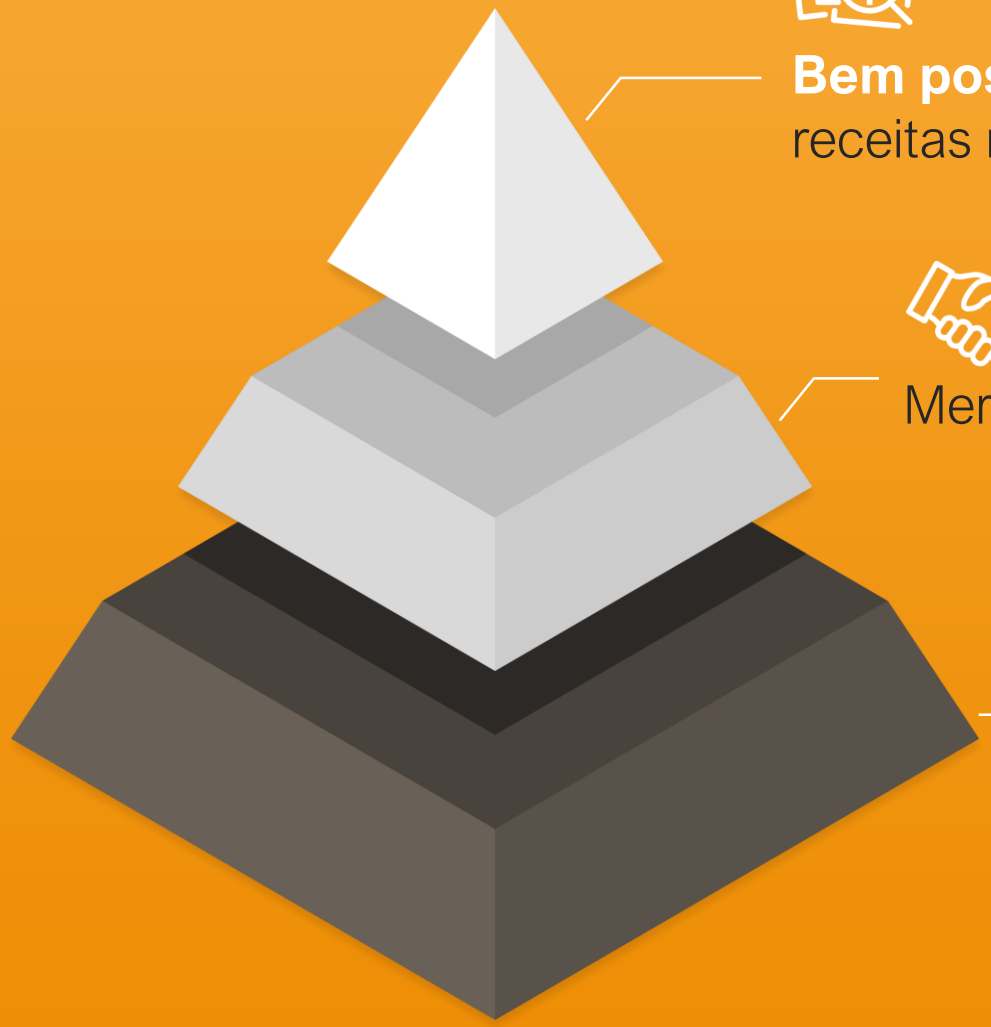
2022	Até 2025
30% *Market Share* na América Latina	**Maior participação dos negócios Internacionais** além da América Latina
7 Centros de Distribuição, vendas em 21 Estados	**Adequada cobertura de assistência técnica** em 27 Estados
Distribuição de Negócios 75 (Pós Colheita) / 25 (demais áreas)	Distribuição de Negócios **55 (Pós Colheita) / 45 (demais áreas)**
75% - 80% de Mercado no *Pipedrive*	**100%** de Mercado no *Pipedrive*
Zero vendas em e-commerce. 13% vendas recorrentes	▪ Aumento de vendas em e-commerce ▪ Evolução de Vendas recorrentes
Hoje temos 10% de unidades instaladas conectadas	**Entre 40% a 50%** de unidades instaladas conectadas

05

Principais Mensagens

Piero Abbondi
Diretor Presidente

Principais Mensagens
Kepler Day 2022



Bem posicionados e
receitas recorrentes crescentes

Mercado **pujante**

Elevado ***market share*** e
força na precificação

Evolução, Robustez e Sustentabilidade

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

Evolução, Robustez e
Sustentabilidade

KEPLERWEBER®

Kepler Day
2022

Q&A

Evolution, Robustness &
Sustainability

KEPLERWEBER®

Kepler Day
2022

Schedule

2:00 p.m. - Opening

2:05 p.m. - Overview and Position Statement

2:20 p.m. - Investment Thesis

3:15 p.m. - Solid Financial Results and Balance Sheet

3:25 p.m. - Growth Leverages and Strategy

3:35 p.m. - Key Messages

3:40 p.m. - Q&A

(BRT GMT-3)

Disclaimer

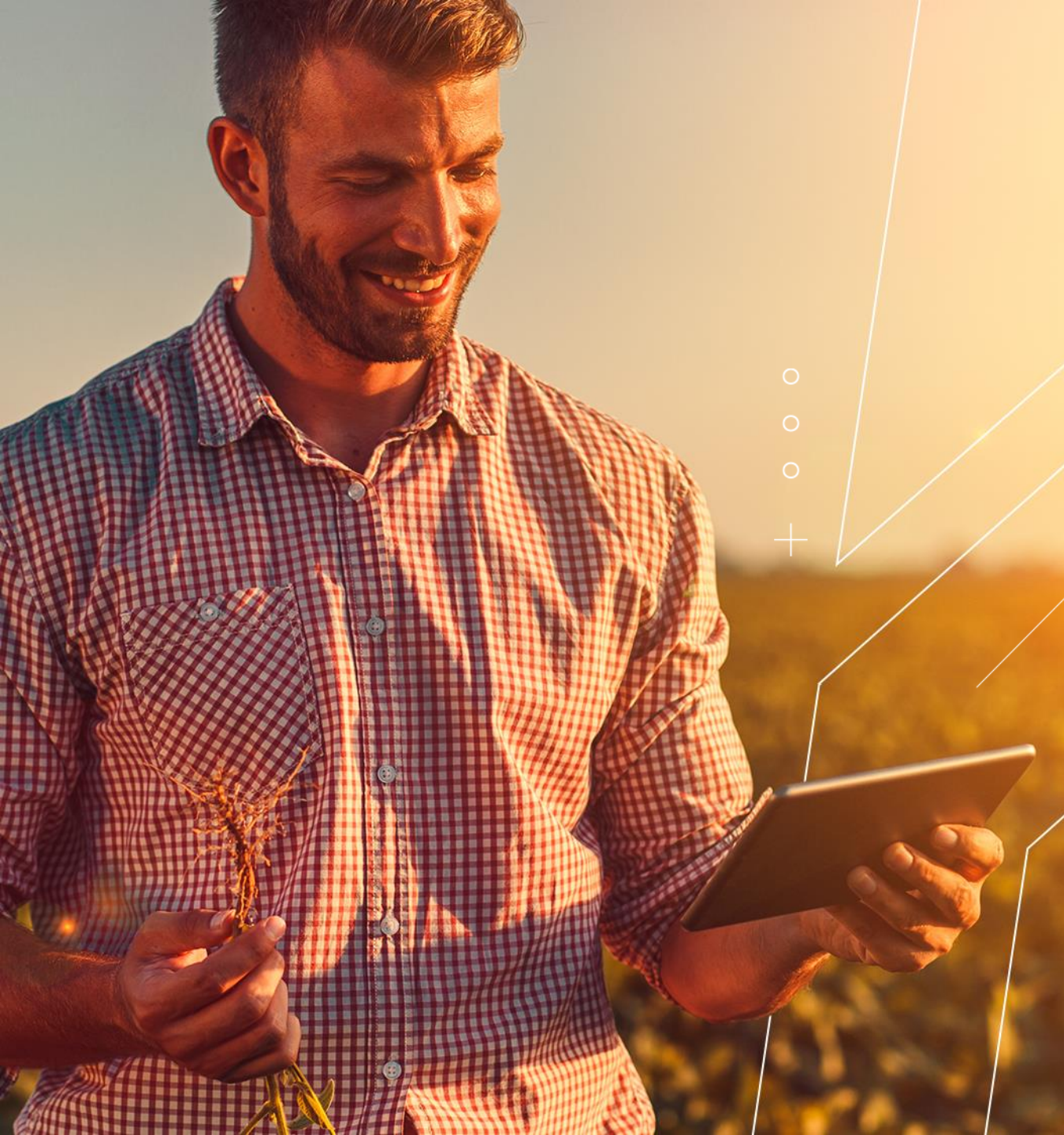
This presentation contains forward-looking statements concerning business prospects, estimated results of operations and financial results, and the growth prospects of Kepler Weber ("Company"). Those are only estimates and projections and, as such, they are based exclusively on the expectations of the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

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

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

Non-GAAP Measures

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



01

Overview and Position Statement

Marcelo Lima
Chairman

Robust foundations for growth

Earnings

+62%
Net Revenues
(9M22 v 9M21)

+16 p.p.
EBITDA Margin
(9M22 v 9M21)

107.5% ROIC
+51 p.p.
(9M22 v 9M21)

Market

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

Presence in **53 countries**, with **130 sales representatives**

7 distribution centers in Brazil

Operations

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

Two factories **strategically located** in Brazil

Capacity to manage 300 projects simultaneously

People

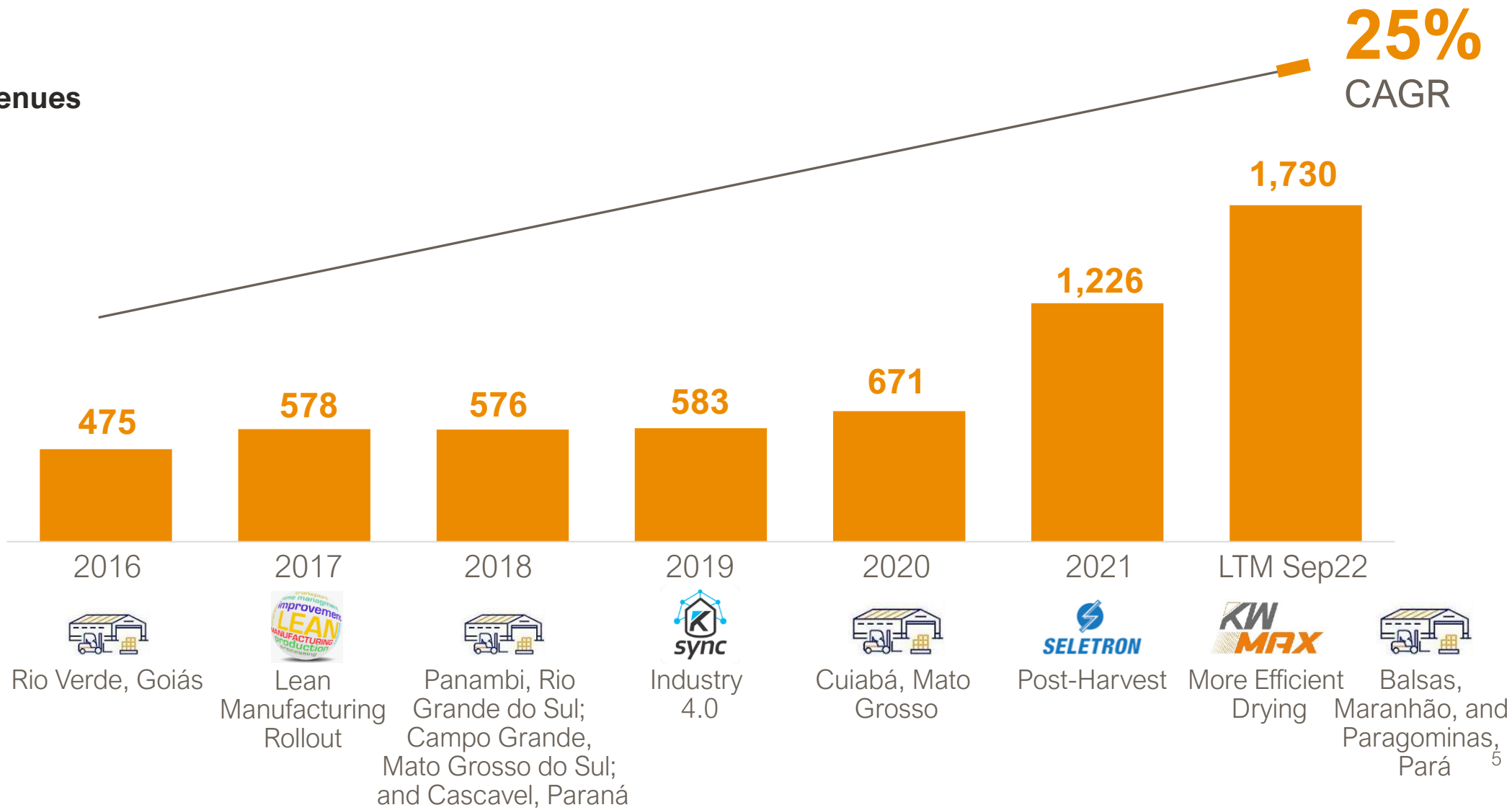
2,030 on staff (including apprentices, third parties and temps)
(Sep/22)

83,000 hours of training
(Sep/22)

GREAT PLACE TO WORK®

Kepler History

Net Revenues
(R$ million)



Kepler is present throughout the post-harvest supply chain

Production & Harvest

01 Origination

Storage
Trading/Coop/
Cereal Traders

On-Farm Storage

02 Logistics

Ports and Terminals
(Road/Rail/Riverways)
MGS

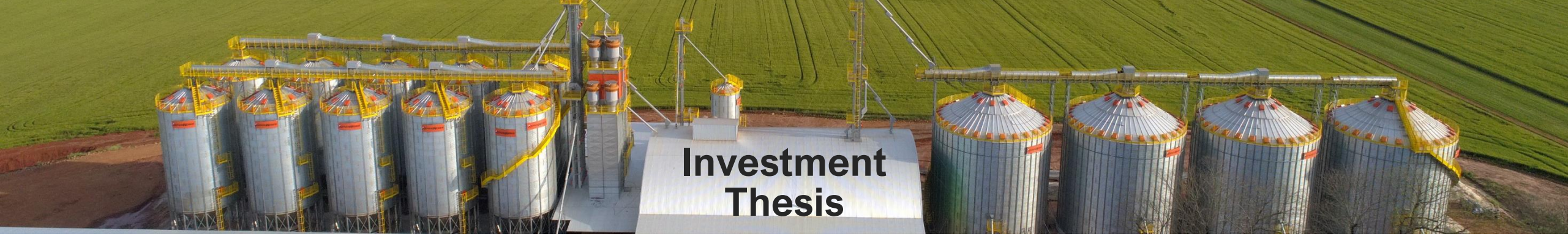
03 Exports

04 Processing

Agroindustry
(Feeds, Ethanol, Oil)

Consumers

05 Digital



Investment Thesis

01 A Huge, Thriving Market

02 Brazilian Agribusiness
Highly Competitive

03 Market Leadership and Strong Brand

04 Growth in Recurring Revenues

05 People, Culture, and ESG Commitment

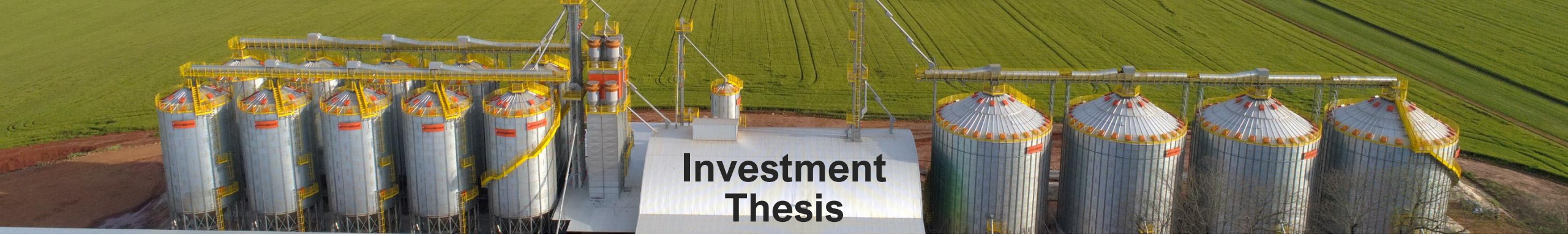
06 Modern Factories and Infrastructure

02

Investment Thesis

Piero Abbondi
Chief Executive Officer

Bernardo Nogueira
Chief Sales Officer



Investment Thesis

01 A Huge, Thriving Market

02 Brazilian Agribusiness
Highly Competitive

03 Market Leadership and Strong Brand

04 Growth in Recurring Revenues

05 People, Culture, and ESG Commitment

06 Modern Factories and Infrastructure

01

A Huge, Thriving Market

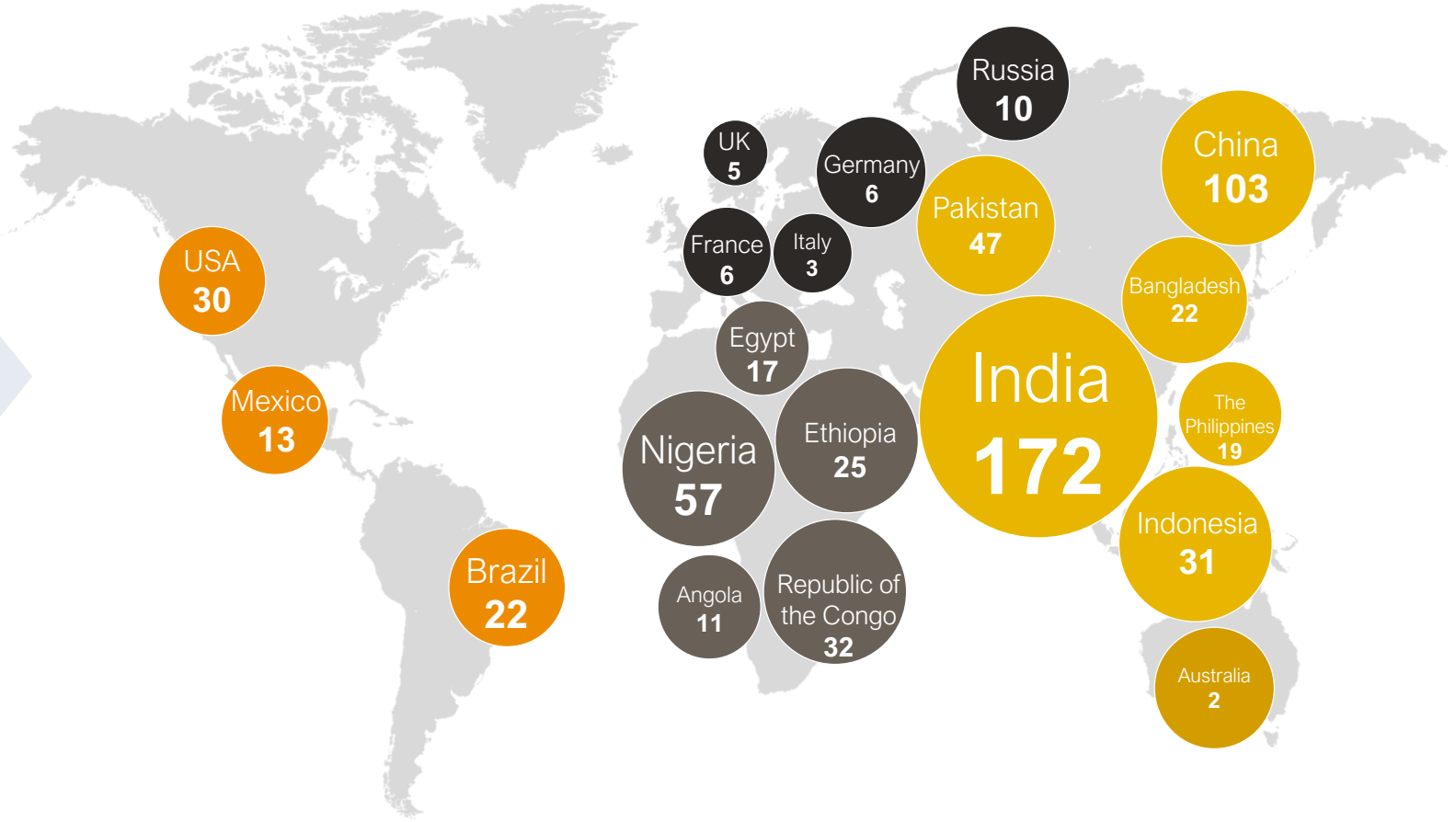
Population growth and global food demand

Places of birth of the next

1,000 babies:

Asia	**511**
Africa	**326**
Americas	**106**
Europe	**52**
Oceania	**5**

2022 Estimate

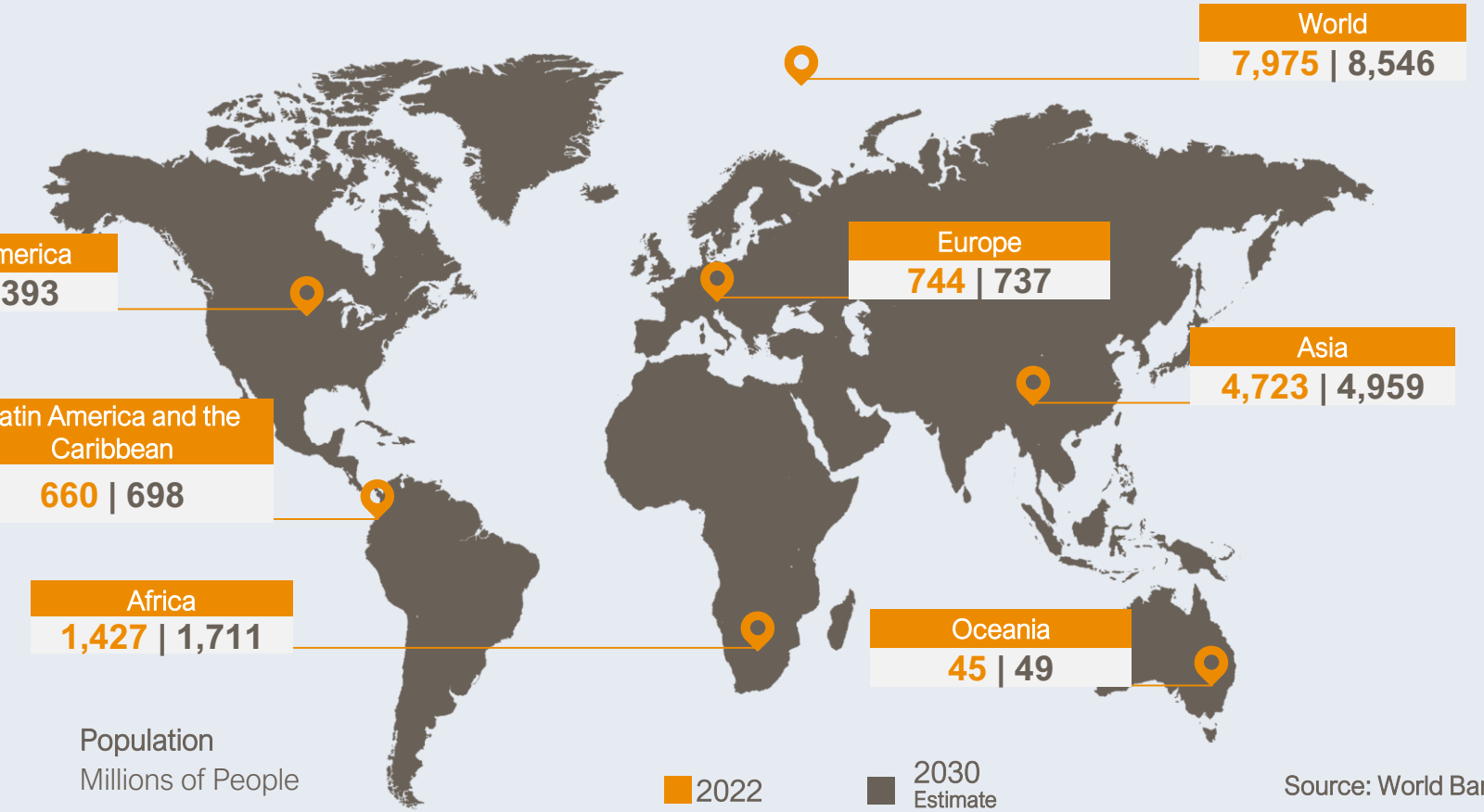


Source: CIA World Factbook

Population growth and global food demand

Population
2022 | 2030E

+ Urbanization
+ Income
+ Longevity
+ Consumer Patterns



Source: World Bank

By
2030:

+35%
food

+40%
energy

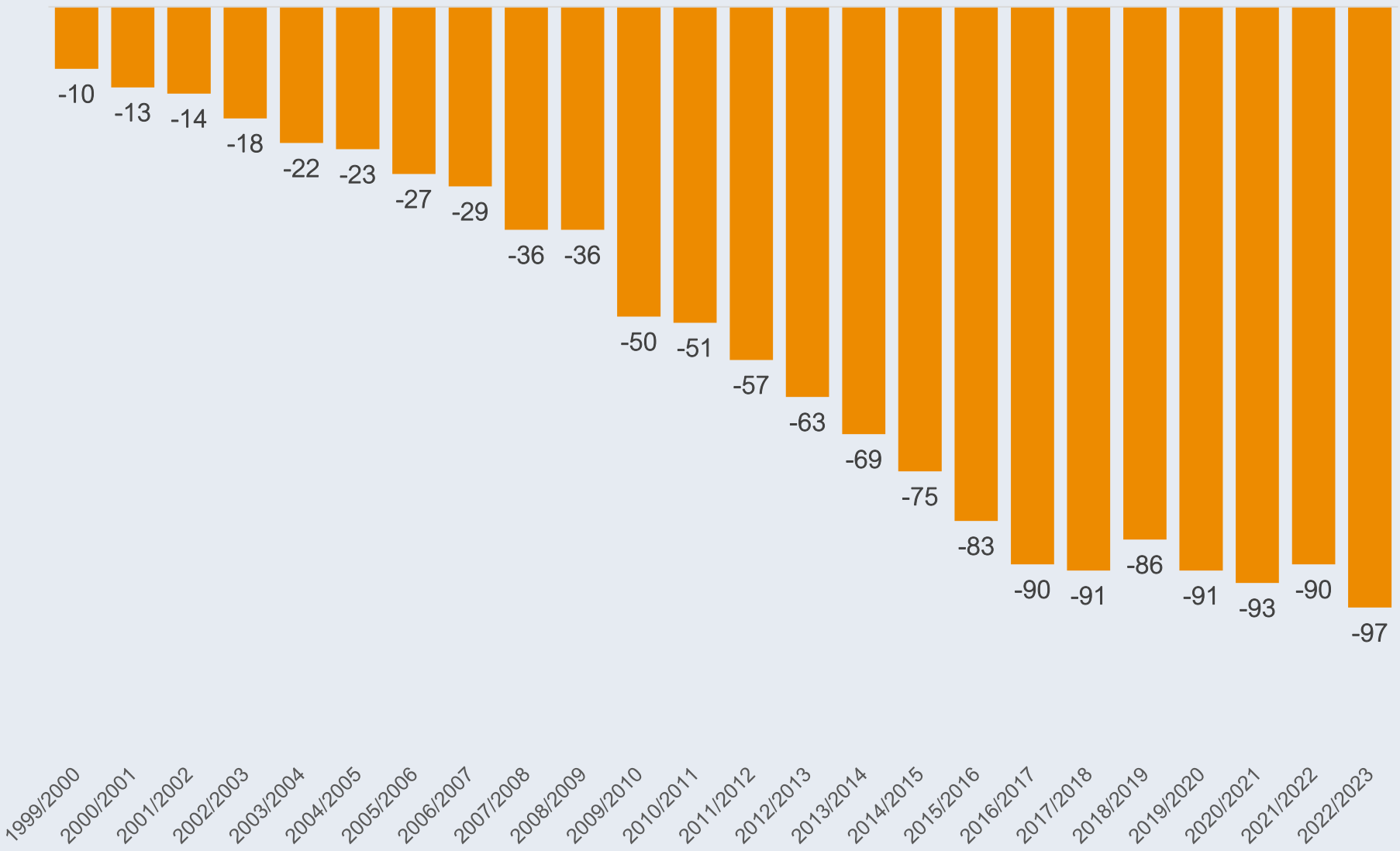
+50%
water

The effect of population growth on the need for food

The Chinese example

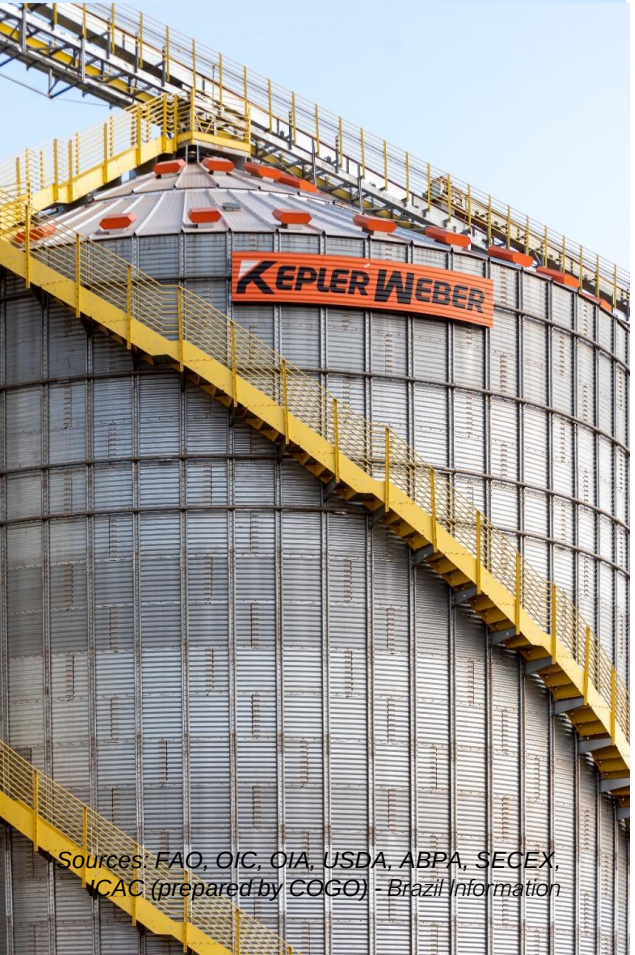
China: Evolution of soybean **deficit**

(Production – Demand) in thousands of tons



Source: FAS/USDA

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

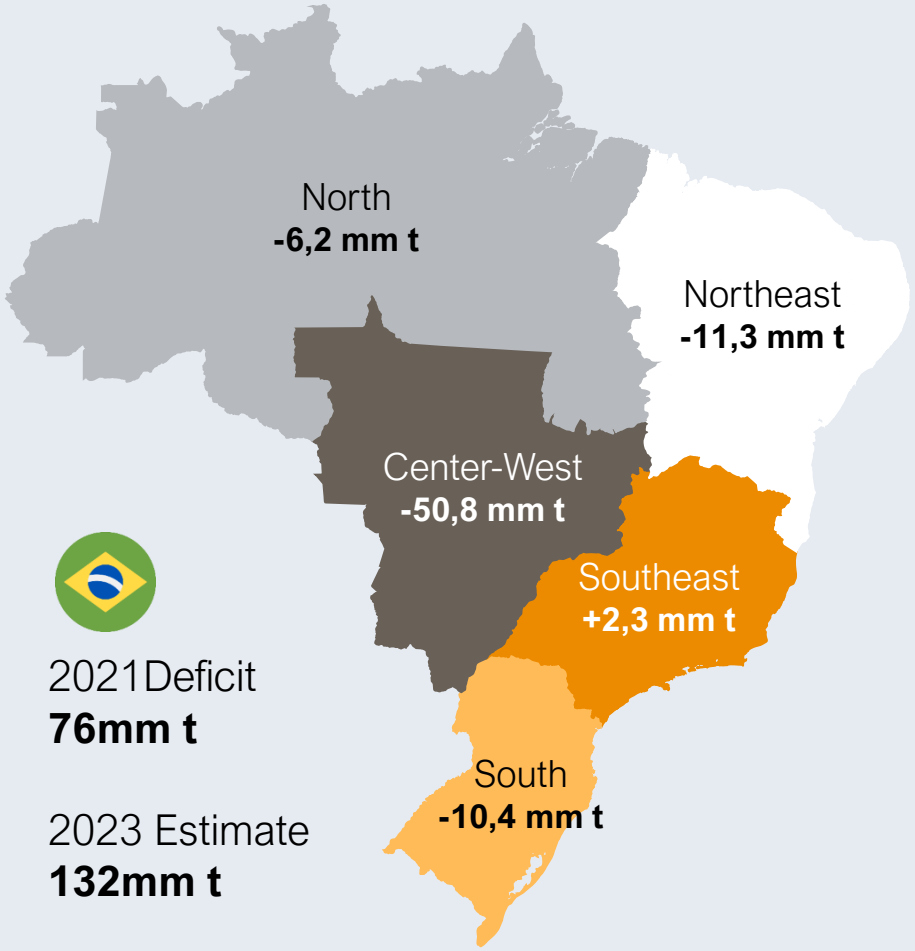


COMMODITY	PRODUCER	EXPORTER	% OF GLOBAL EXPORTS	KEPLER PRESENCE
Soy	1st	1st	51%	K
Corn	3rd	2nd	21%	K
Coffee	1st	1st	26%	K
Sugar	1st	1st	41%	K
Rice	9th	7th	2%	K
Beef	2nd	1st	22%	K
Poultry	3rd	1st	35%	K
Pork	4th	4th	11%	K
Wheat	23rd	26th	3%	K
Ethanol (sugarcane and corn)	2nd	2nd	8%	K
Orange Juice	*1st*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

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

On-farm Storage

Great opportunity



2021Deficit
76mm t

2023 Estimate
132mm t

On-Farm Storage

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

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

Source: FAO

Agro Chain

02

High Competitiveness of the Brazilian Agribusiness

Brazil leads the growth of agricultural productivity worldwide

Productivity CAGR between 2000 and 2019 (%)

Source: Institute of Applied Economic Research (IPEA)

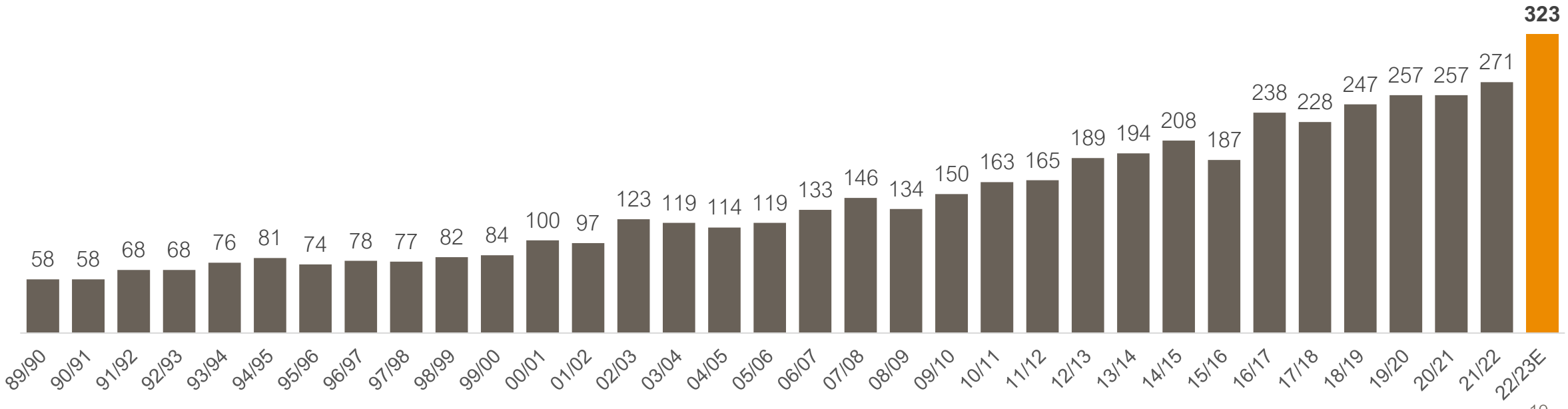
Total grain production in Brazil

(millions of tons)

2.3%
CAGR
Planted Area

3.2%
CAGR
Productivity

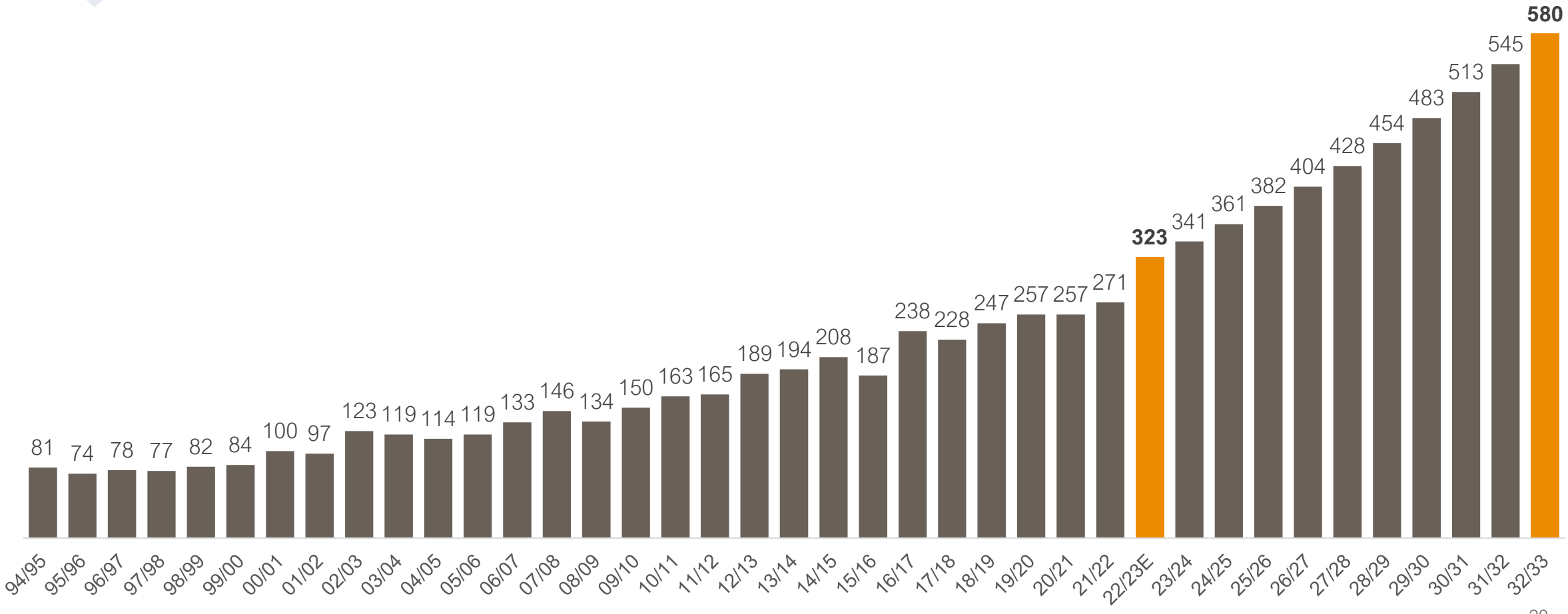
5.5%
CAGR
Grain Production



Source: Cogo Inteligência em Agronegócio

Total grain production in Brazil

(millions of tons)



Source: Cogo Inteligência em Agronegócio

Until the 2000s, Brazil had one crop a year

Agricultural Calendar before **2000**

Corn **or** Soybean (150-day cycles)

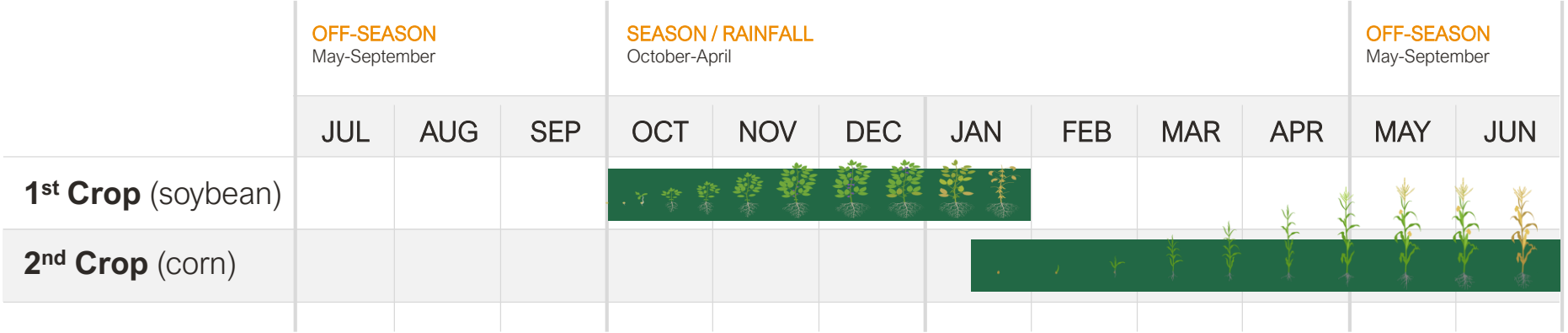
Brazil is the only country with two crops a year

Agricultural Calendar before **2000**

Corn **or** Soybean (150-day cycles)

2020 Agricultural Calendar

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

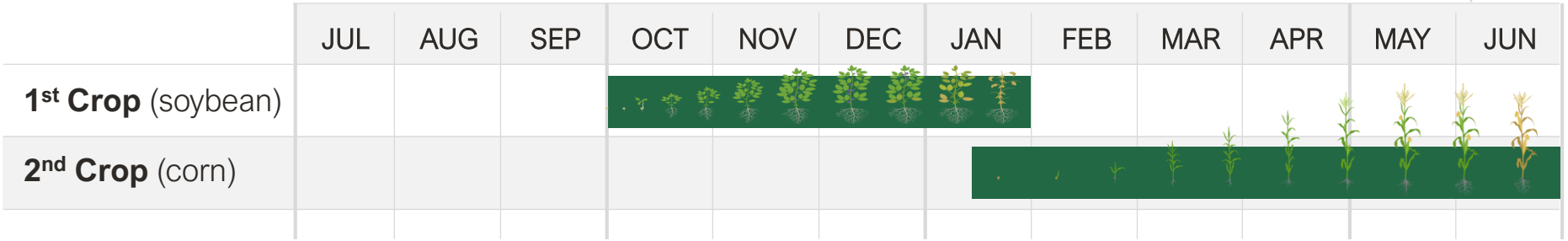


Brazil is the only country with two crops a year

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

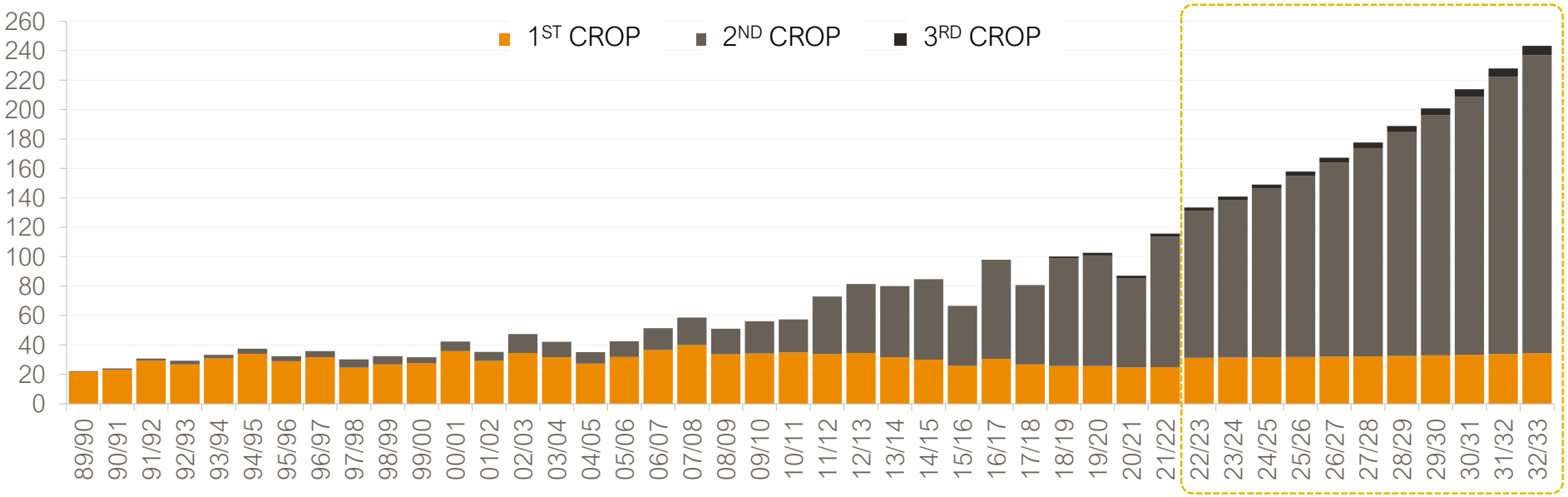
2020 Agricultural Calendar

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



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

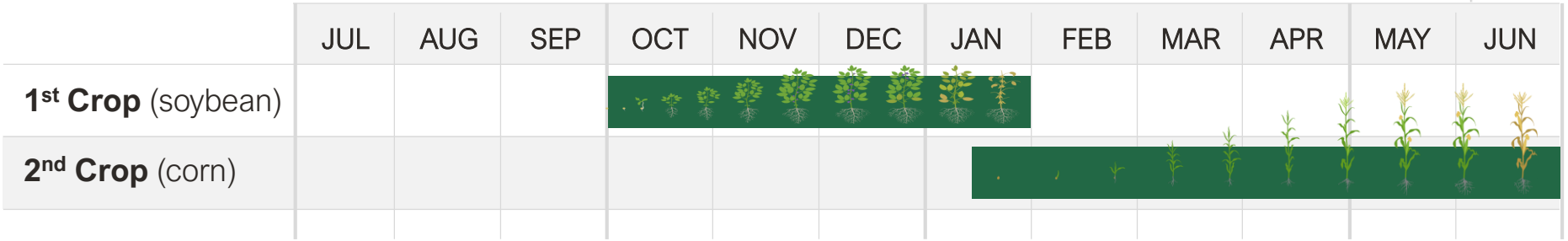
Millions of tons



Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

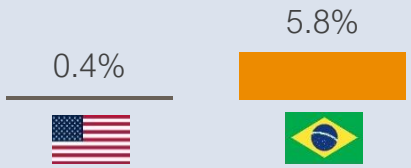
Soybean (100-120-day cycles; may be as low as 90 days)



Production

Grain Production Growth

(CAGR 13/14-22/23E)



Consequences for Kepler:

Abundant market

Competitiveness

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency

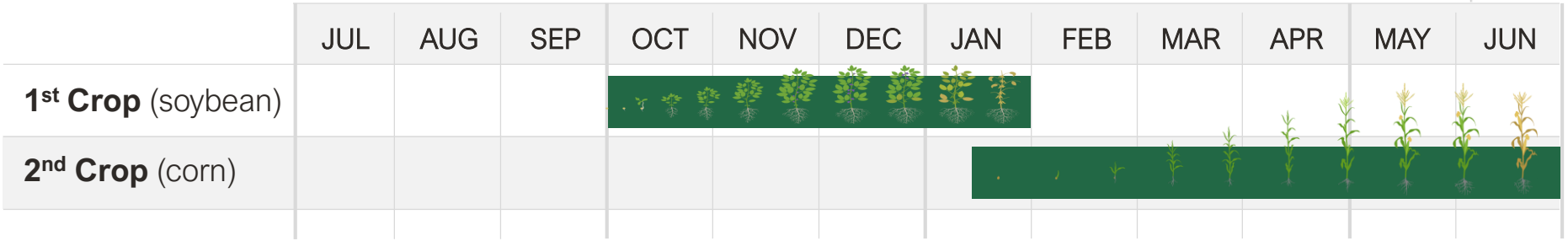
Consequences for Kepler:

- Added value
- Upgrade of existing units

Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

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



Production

Grain Production Growth

(CAGR 13/14-22/23E)

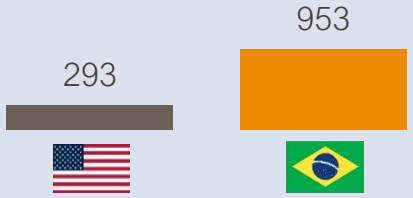
Consequences for Kepler:

Abundant market

Competitiveness

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)



Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency

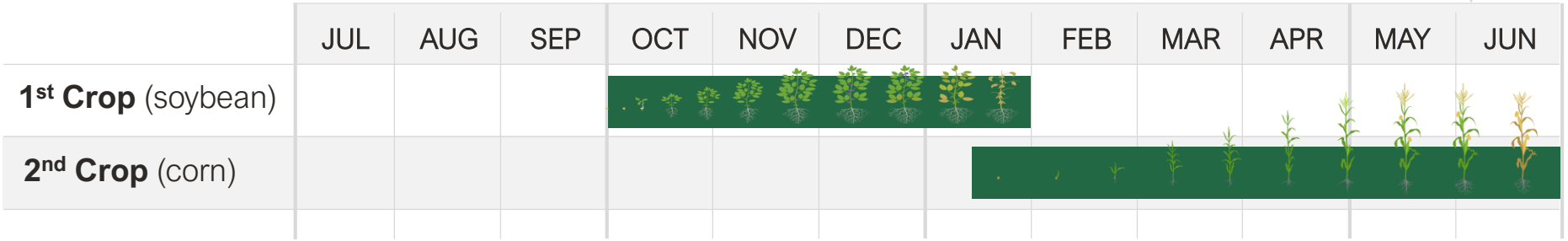
Consequences for Kepler:

- Added value
- Upgrade of existing units

Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

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



Production

Grain Production Growth

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequences for Kepler:

Abundant market

Competitiveness

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency

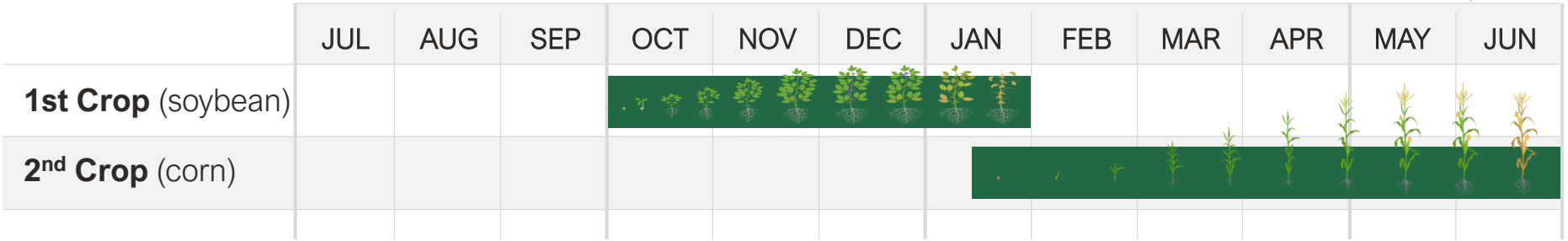
Consequences for Kepler:

- **Added** value
- Upgrade of **existing units**

Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

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



Production

Grain Production Growth

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequences for Kepler:

Abundant market

Competitiveness

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency

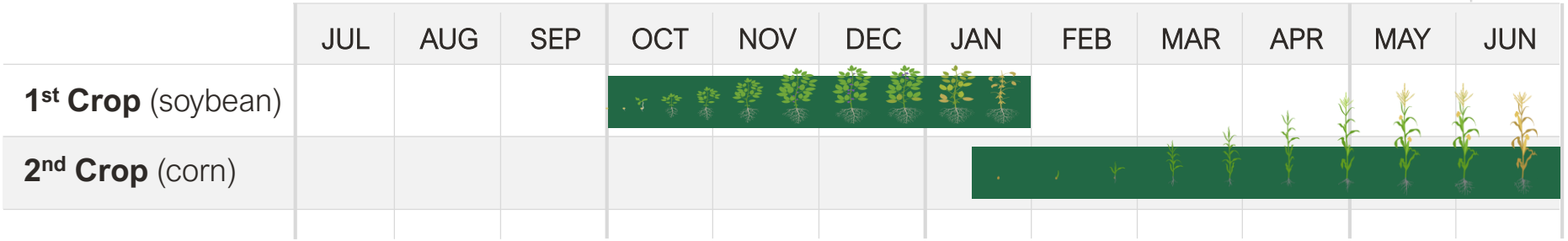
Consequences for Kepler:

- **Added** value
- Upgrade of **existing units**

Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

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



Production

Grain Production Growth

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequences for Kepler:

Abundant market

Competitiveness

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency

F1 Indianapolis (1950) – 57 secs.

F1 Melbourne (2020) – 2 secs.

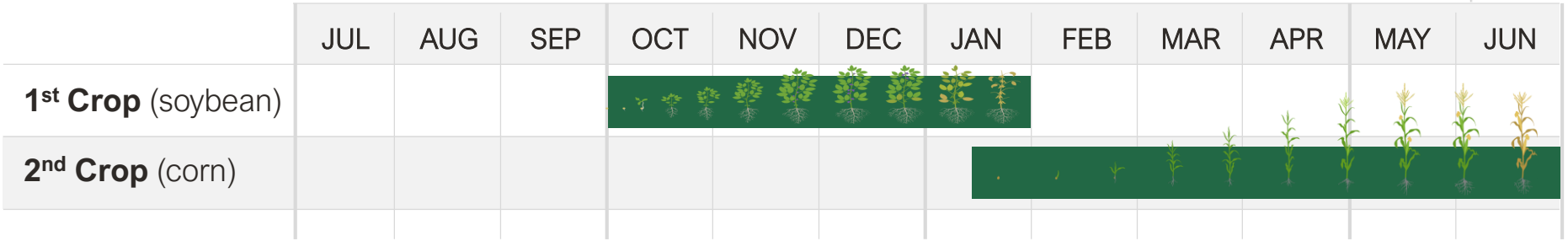
Consequences for Kepler:

- **Added** value
- Upgrade of **existing units**

Brazil is the only country with two crops a year

2020 Agricultural Calendar

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



Production

Grain Production Growth

(CAGR 13/14-22/23E)

Consequences for Kepler:

Abundant market

Competitiveness

Farmer Return

(2022 – US$/Ha)

Consequences for Kepler:

Resilient customer

Speed and efficiency

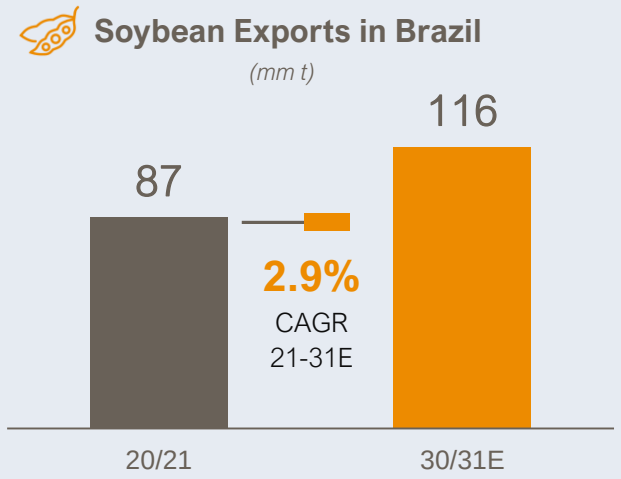
1960s: 6t/h

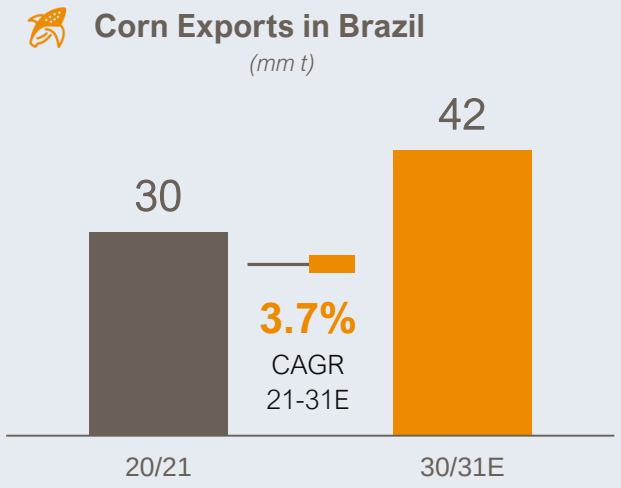
Current: 300t/h

Consequences for Kepler:

- **Added** value
- Upgrade of **existing units**

The evolution of Brazilian agricultural logistics





Source: Brazilian Ministry of Agriculture

Ports, terminals, and agro-industries

+100 works **implemented successfully**

Guarujá, SP

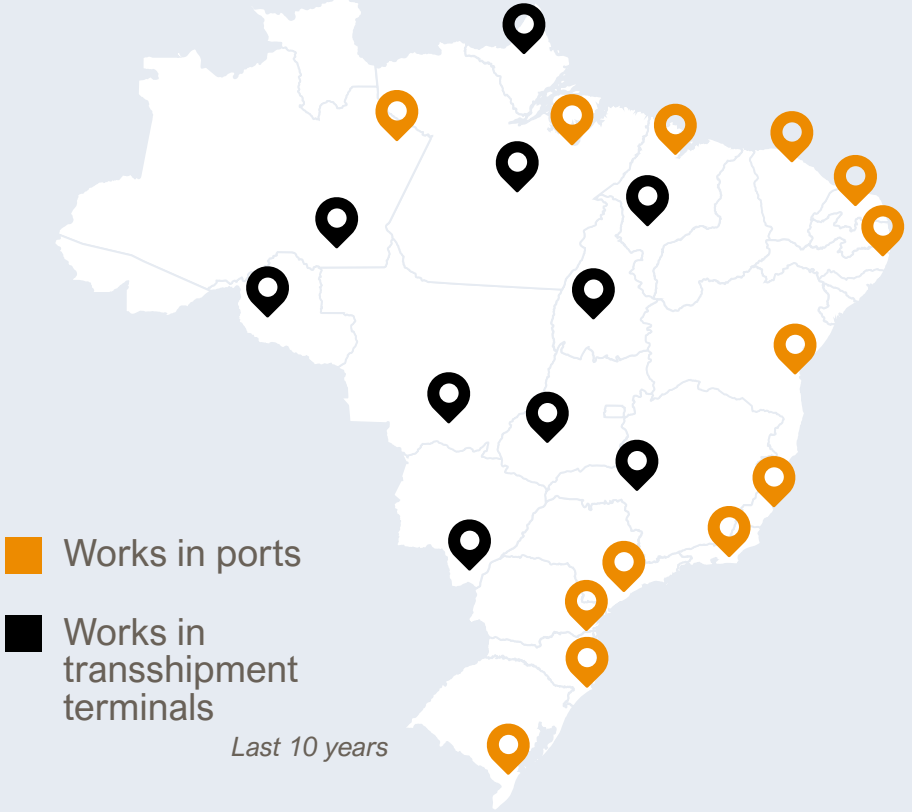
Rio de Janeiro, RJ

Salvador, BA

Rio Brilhante, MS

Dourados, MS

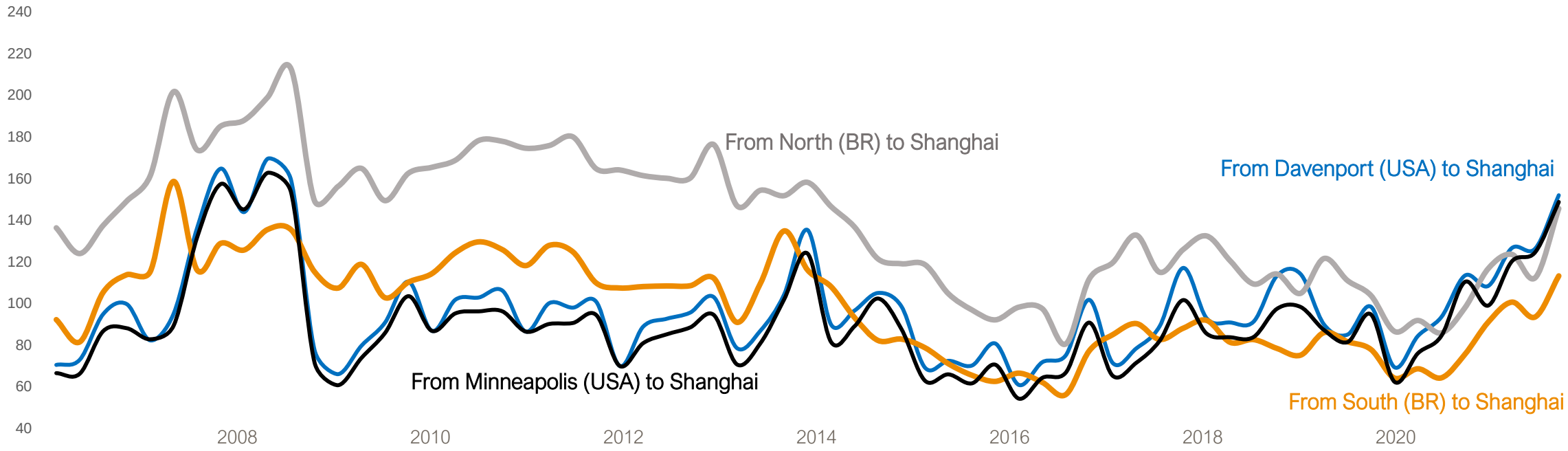
Paranaguá, PR



Tailor-made projects for agro-industries and trading companies

Brazil surpassed the USA in logistical competitiveness for China

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



March 2008 (US$/t)

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

March 2021 (US$/t)

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

Source: USDA – U.S. Department of Agriculture

03

Market Leadership and Strong Brand

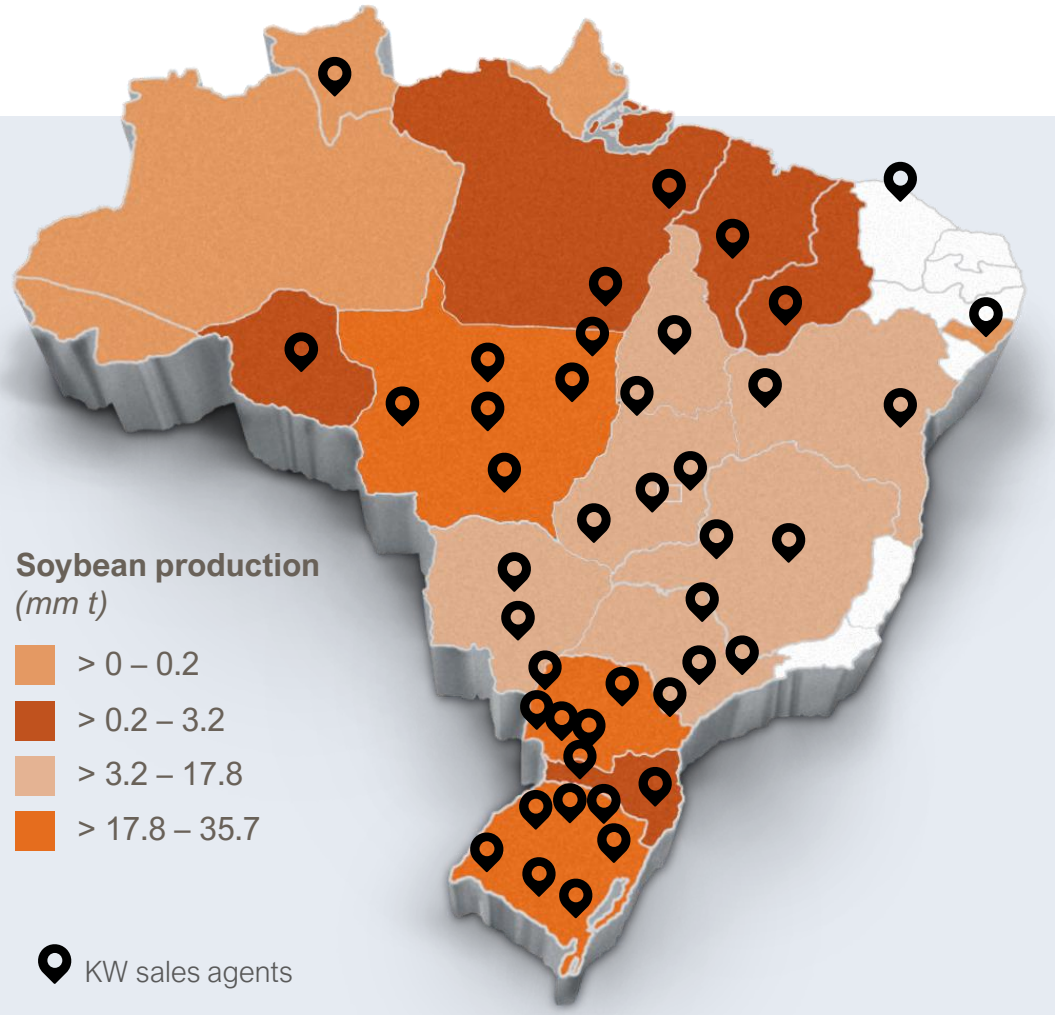
Top of Mind ⭐

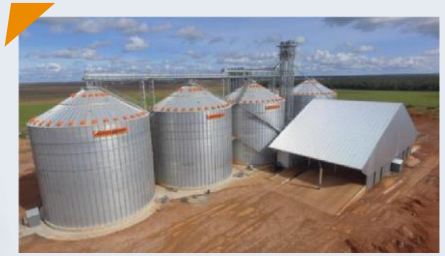

KEPLERWEBER
SLC Agrícola
Google
facebook
Coca-Cola
AMAGGI
JOHN DEERE
Cargill
BUNGE
Disney
ambev
amazon

- **Top of mind** for **25** years consecutively
- Present in **75% - 80%** of businesses in the market
- Premium price from **10** to **25%**
- Repurchase rate **70%**
- **Leader in exports** in the segment
- Only company in the segment with **7** distribution centers
- Market leader with **40%** mkt share

Storage > Post-harvest

Premium positioning: Knowledge + Relationship





Querência, MT

Baixa Grande do Ribeiro, PI

Uruguaiana, RS

Amandina, MS

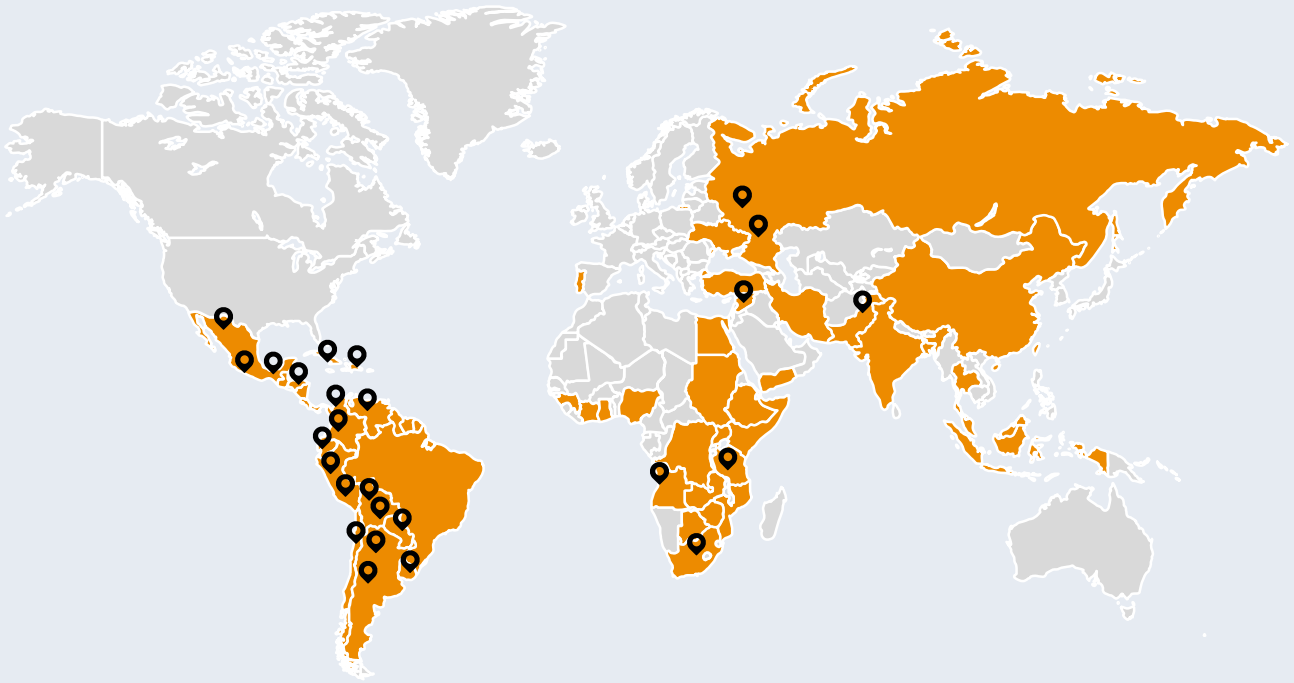
São Miguel do Araguaia, GO

Nova Cantu, PR

- **Top of mind** for **25** years consecutively
- Present in **75% - 80%** of businesses in the market
- Premium price from **10** to **25%**
- Repurchase rate **70%**
- **Leader in exports** in the segment
- Only company in the segment with **7** distribution centers
- Market leader with **40%** mkt share

Export > International businesses

Global exposure



Last 5 years

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

Colombia

Paraguay

Pakistan

Chile

Ghana

Russia

- **Top of mind** for **25** years consecutively
- Present in **75% - 80%** of businesses in the market
- Premium price from **10** to **25%**
- Repurchase rate **70%**
- **Leader in exports** in the segment
- Only company in the segment with **7** distribution centers
- Market leader with **40%** mkt share

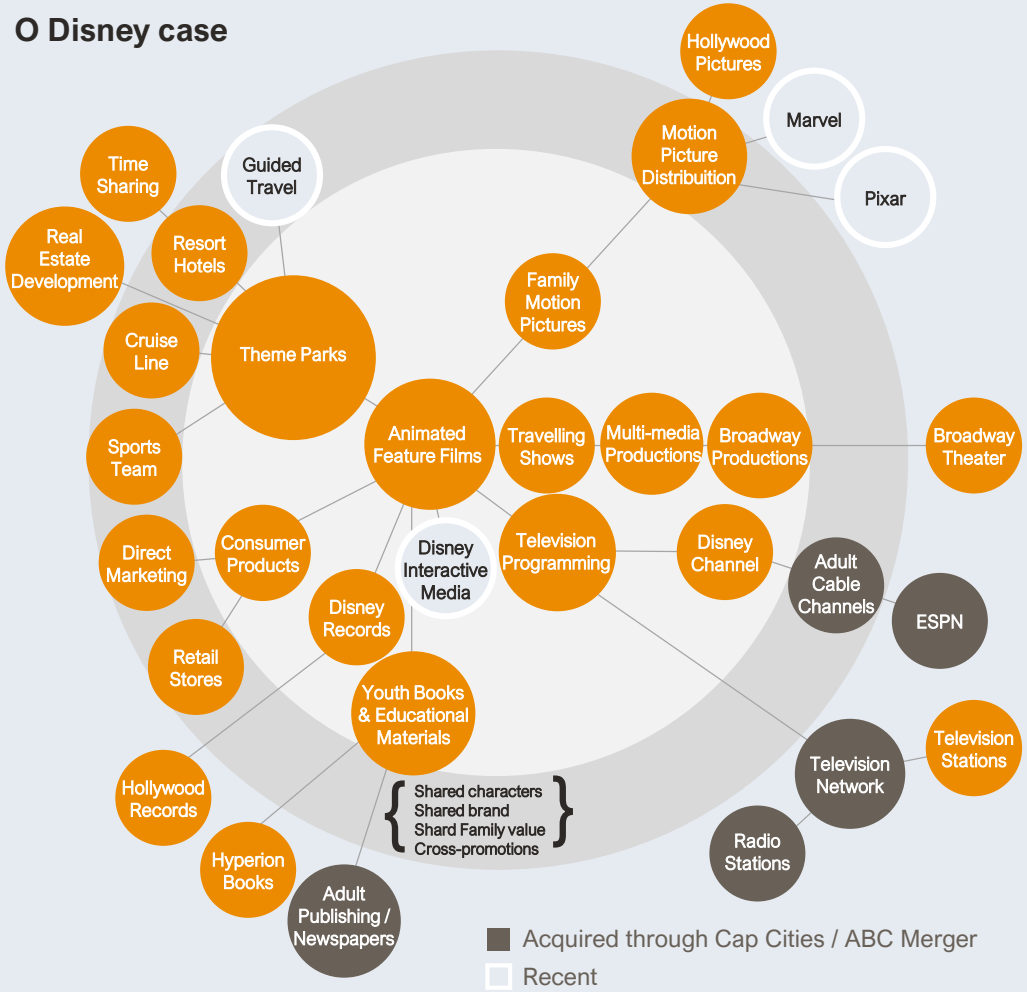
04

Recurring Revenue Growth

New businesses

Disney Benchmarking

O Disney case



Source: Institute for Strategy & Competitiveness, Harvard Business School

The Kepler case:

Businesses we can capture

Replacement and Services – R&S

Recurring revenue

- Adequacy of units
- Expansions and Modernizations
- Technical Support
- Training
- Inspections and Maintenance
- Renovation of Equipment

We are expanding

Our logistics

2018

- Goiás
- Mato Grosso do Sul
- Paraná
- Rio Grande do Sul

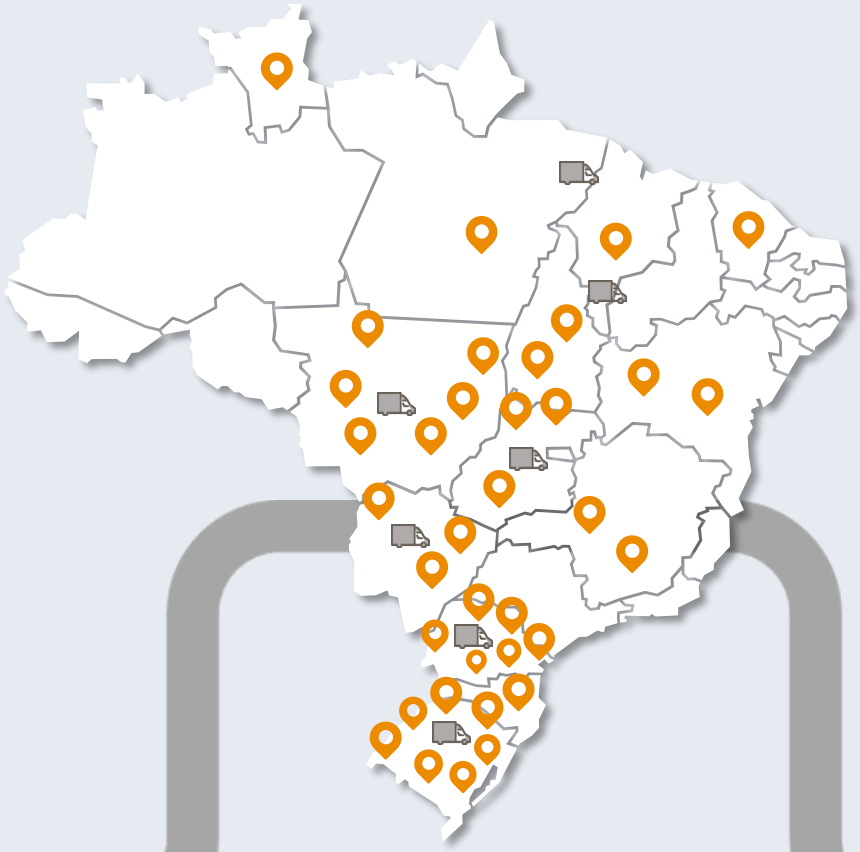
2022

- Goiás
- Mato Grosso
- Mato Grosso do Sul
- Paraná
- Rio Grande do Sul
- Pará
- Maranhão

2025

- Goiás
- Mato Grosso
- Mato Grosso do Sul
- Paraná
- Rio Grande do Sul
- Pará
- Maranhão
- Bahia*
- Minas Gerais*

*Under analysis



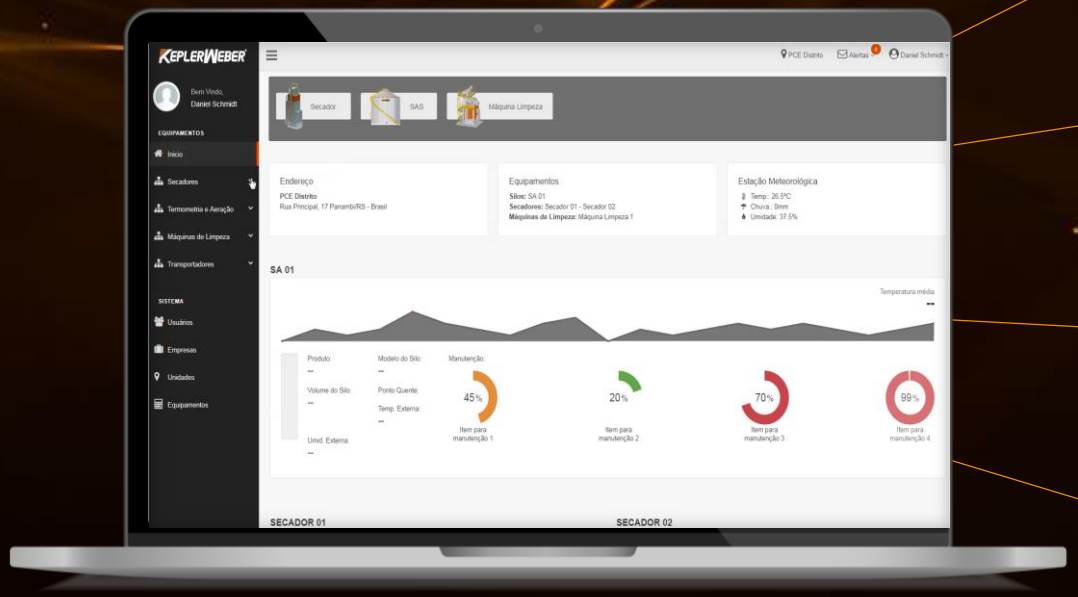
Distribution and Development Centers

Commercial/Technical agents

We haver already started **OUR JOURNEY** in e-commerce

Evolution of Kepler Weber's Journey

Technology for increasing recurring revenue



Monitoring service
(Grain conservation)

Sale of spare parts
(Wear and tear and scheduling)

Data for financial agents
(Insurance companies, banks)

Capacity expansions

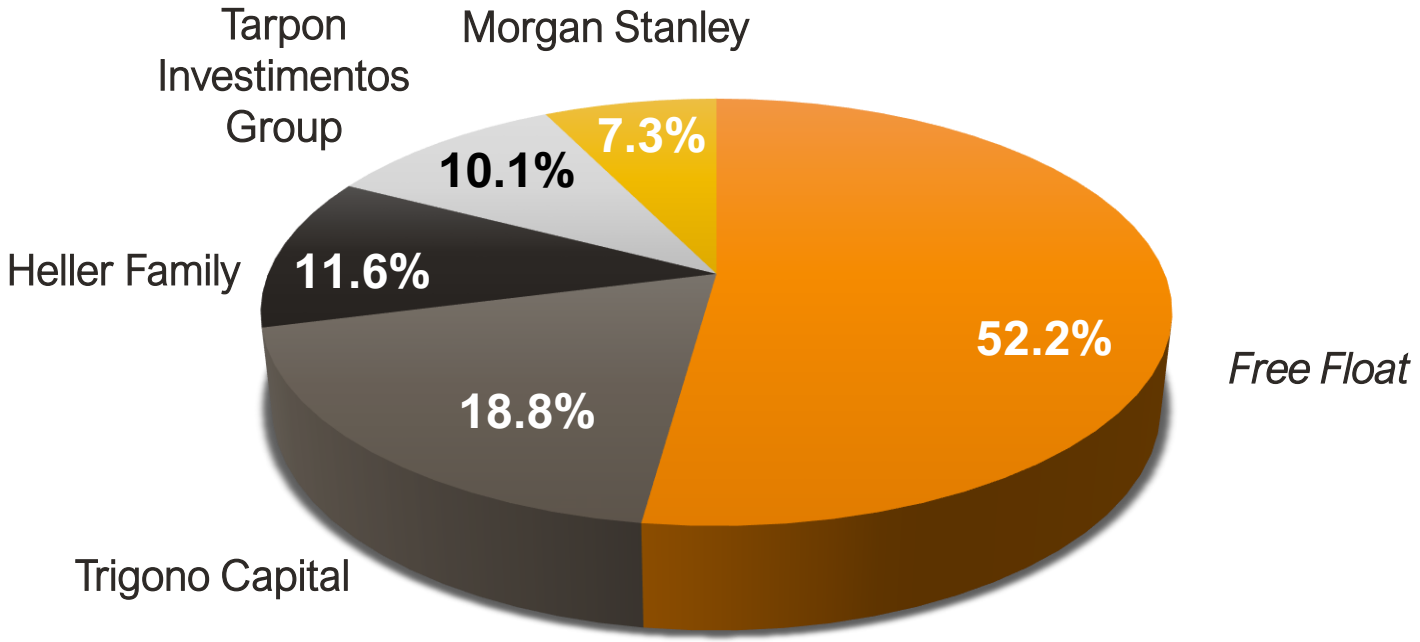
05

People, Culture, and ESG Commitment

Shareholding structure
Corporation

BM&F: KEPL3

Base date 11/10/2022



Board of Directors and governance

Decision-making support structure

Financing Committee

Support to the client for credit and financing

Strategy Committee

Strategic support for new businesses

Fiscal Council

Review of accounts and transparency for the minority shareholders

Composition of the Board of Directors

Marcelo Guimarães Lopo Lima (President, Tarpon)

Julio Cesar de Toledo Piza Neto (Vice-President, Independent)

Maria Gustava Brochado Heller Britto (Director, Heller Family)

Milre Felix Neto (Director, Banco Clássico)

Arthur Heller Britto (Director, Heller Family)

Daniel Vinicius Alberini Schrickte (Director, CTM Group)

Vasco Carvalho Oliveira Neto (Director, Tarpon)

Pedro de Andrade Faria (Director, Tarpon)

Team of executives

Piero Abbondi

CEO
(2018)

Paulo Polezi

CFO and IR
(2020)

Bernardo Nogueira

Chief Commercial Officer
(2021)

Misiara de Alcântara

People & Management
Executive Manager
(2005)

Karine Olczevski

Legal, Governance, and
Compliance Executive Manager
(2005)

Diego Wenningkamp

Digital Projects and Services
Implementation Executive Manager
(2010)

Fabiano Schneider

Industrial & Product
Executive Manager
(1999)

Conscious and Sustainable Development

ESG is in Kepler's DNA

Responsible Production

- 62% of electric power consumption from renewable sources
- R$2 million of economy of steel in 2 years
- -461 tCO_2 in the atmosphere in 1 year

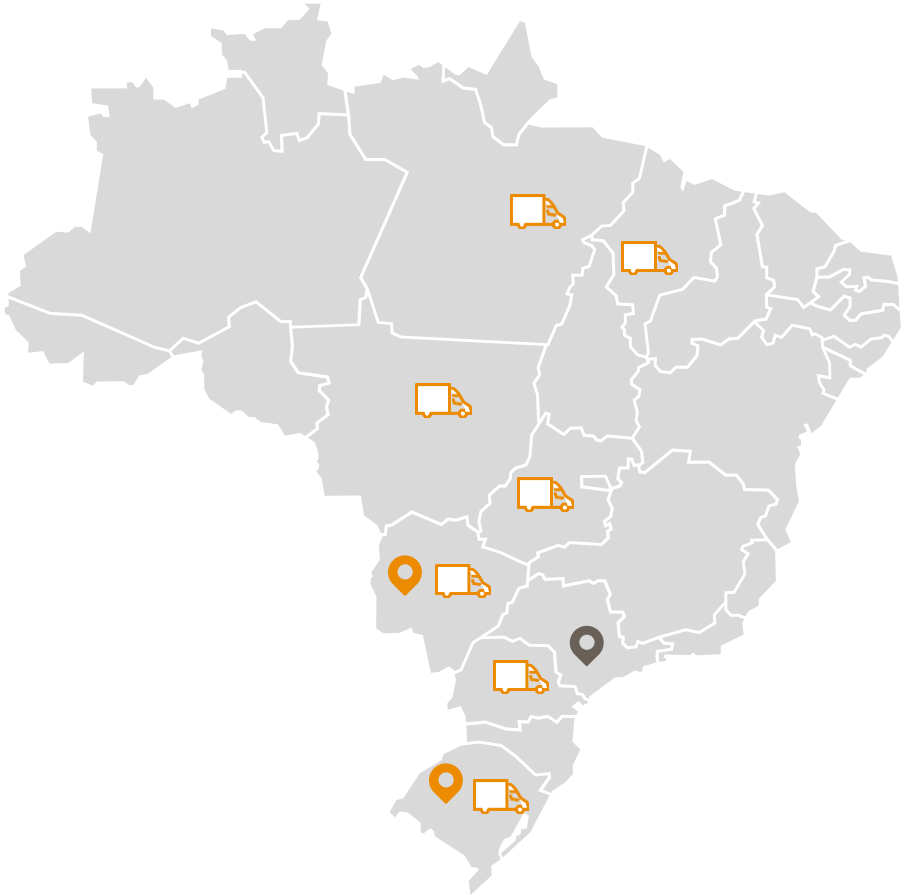
Great achievements

- One of the best companies to work → Great Place to Work Brazil seal (GPTW)
- Leadership development on 3 levels
- Creation of Innovation space in Panambi "Kepler Lab"
- Commencement of the M&A journey MOU for the purchase of 50% of Procer Automação
- Launch, in 2022, of the first FIAgro Fund exclusive for financing to clients
- Launch of the new KW Max Dryer and of KW Robust
- Consolidation of the Seletron line in the portfolio of products
- Approval of the new Ecological Powder Painting Line at Panambi Plant (BRL 31 million Capex)
- Novo Mercado Migration

06

Modern Plants and Infrastructure

Operational infrastructure



Plants

- Panambi (RS)

  55,000 m²

- Campo Grande (MS)

  33,000 m²

Administrative headquarters

- São Paulo (SP)

Distribution Centers

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

Premium Company

Our differentiation

Products

- Quality
- Reliability
- Innovation

Relationship

- Persons at the center of business
  - Presence
  - Proximity

Services

- Project Implementation
- Support in the Clients' Journey
  - Parts
  - Technical Support
  - Digital

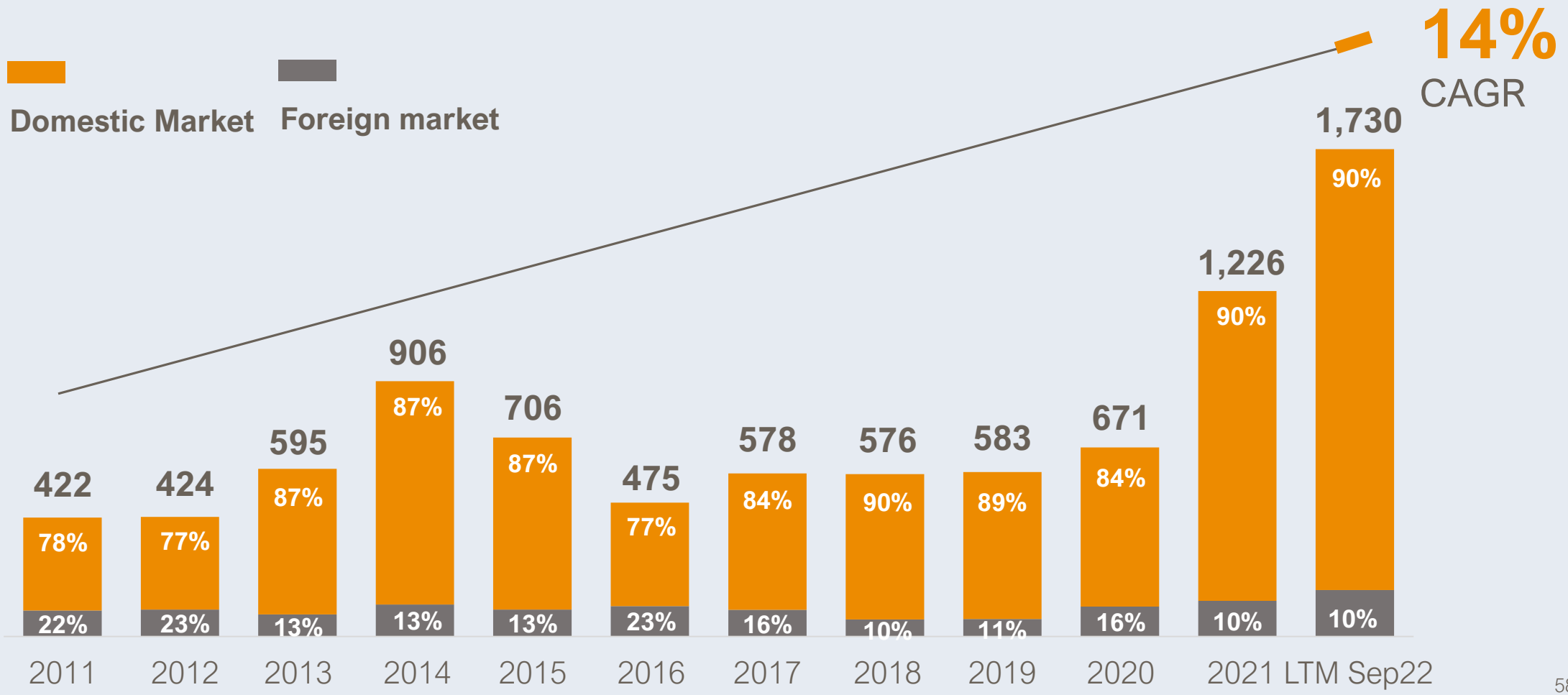
03

Solid Financial Results and Balance Sheet

Paulo Polezi
CFO and Investor Relations Officer

Accelerated growth in the last 3 years

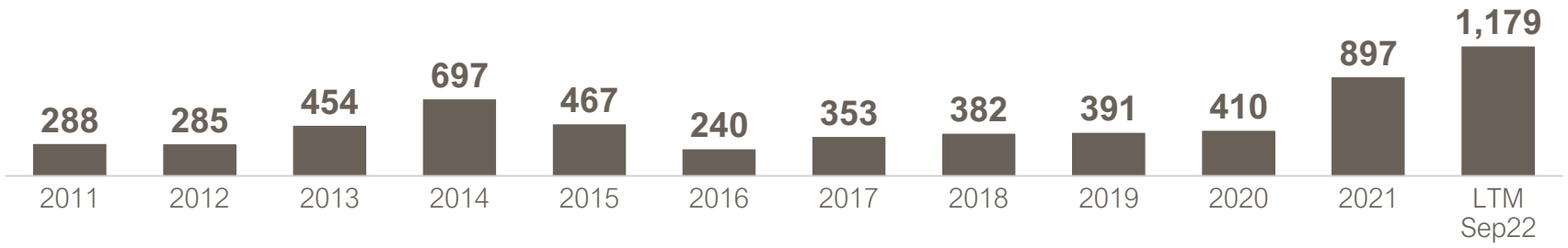
Net revenue (R$ mm)



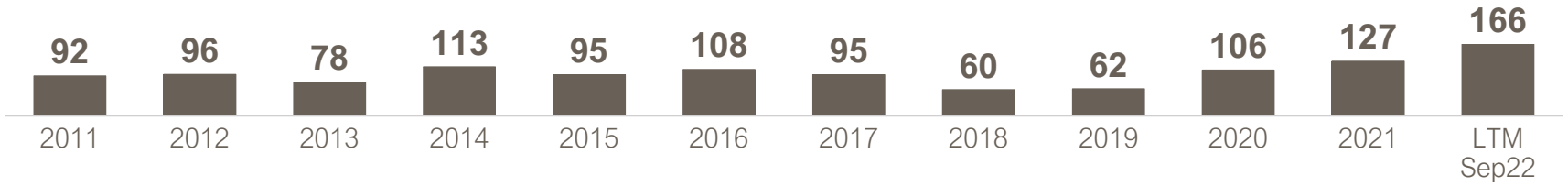
Operating in diversified segments allows for growth in different agribusiness cycles

Net revenue (R$ mm)

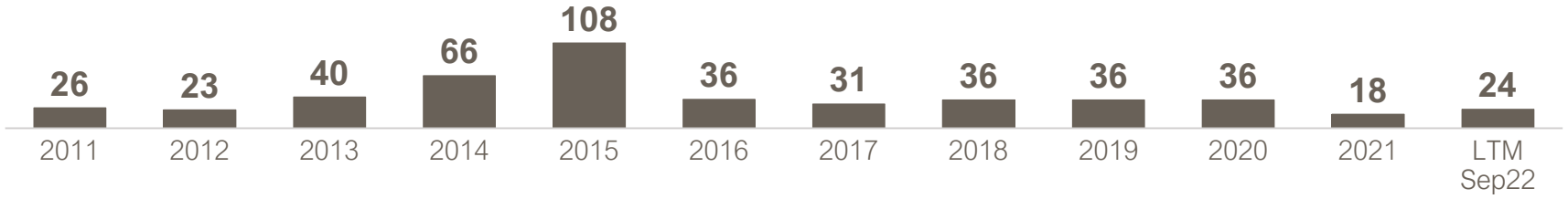
Post Harvest



International Business (export)



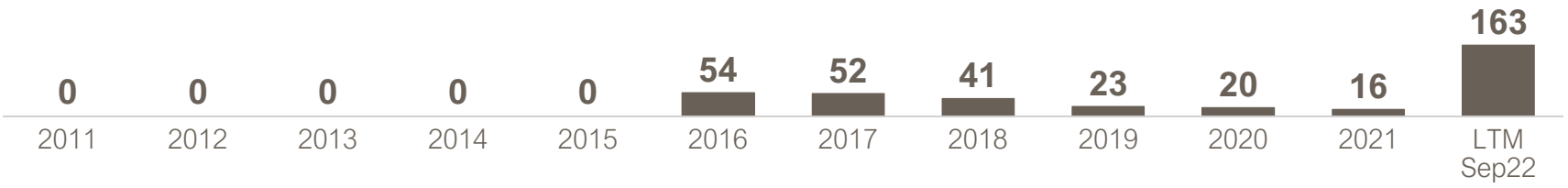
Ports and Terminals



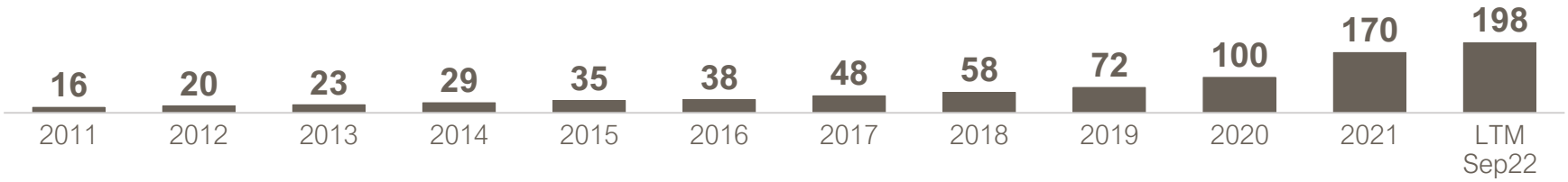
Operating in diversified segments allows for growth in different agribusiness cycles

Net revenue (R$ mm)

Agribusiness

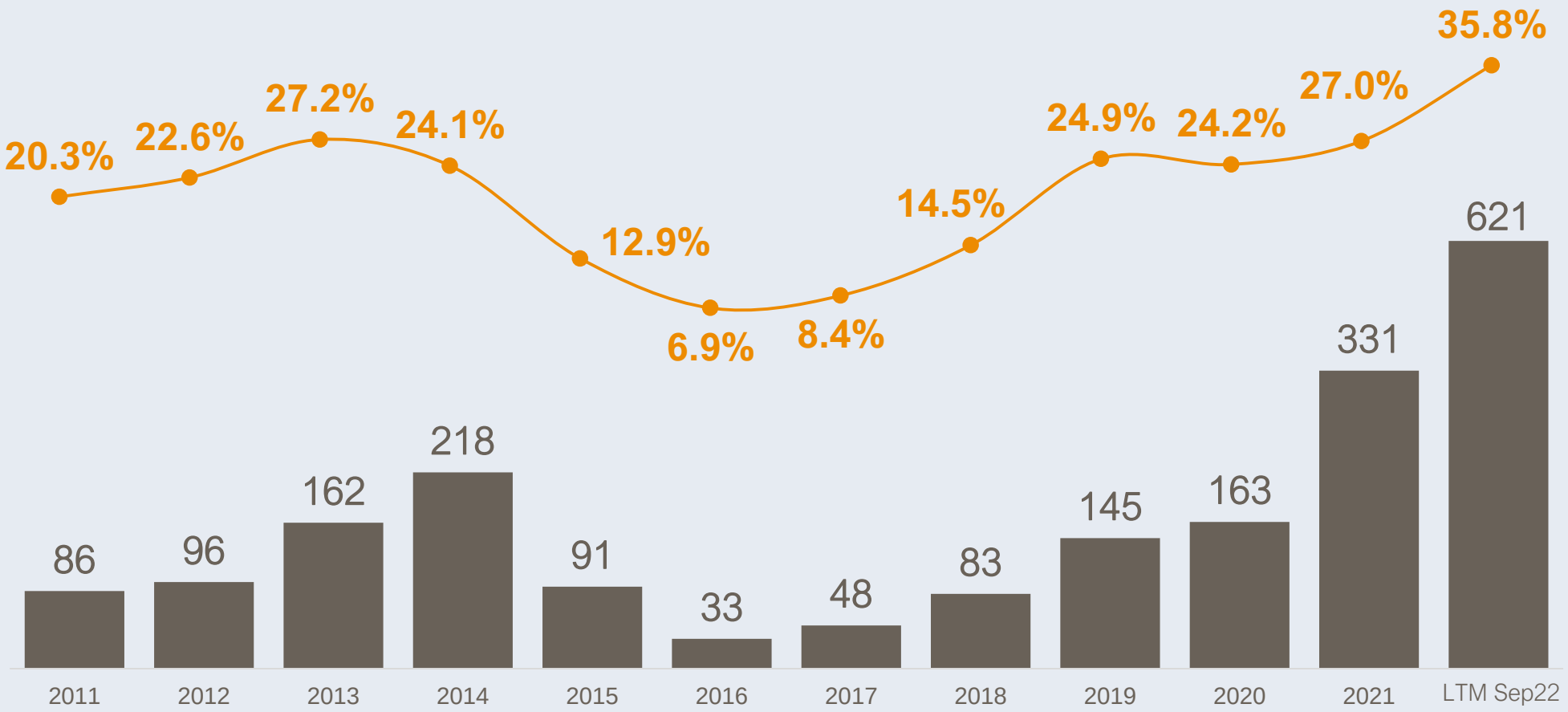


Replacement and Services



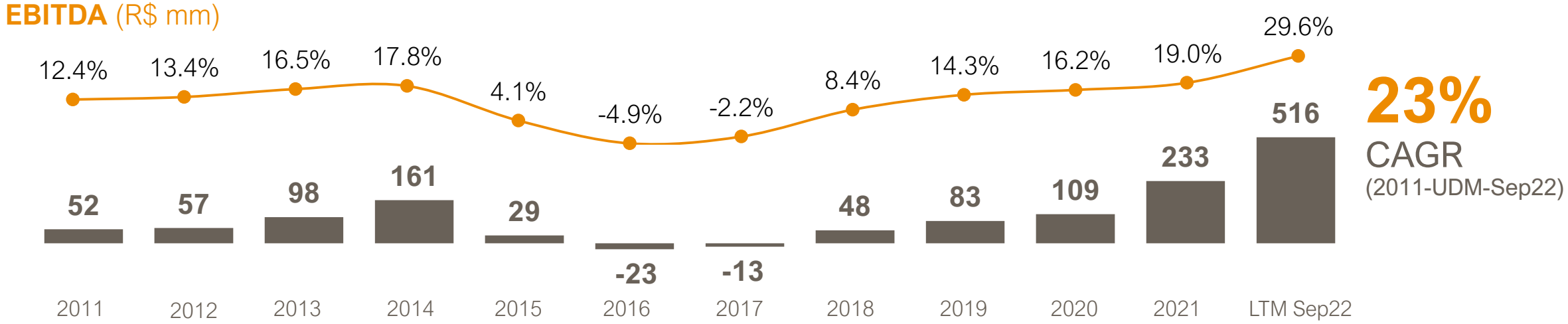
Strong operating result and discipline in capital allocation

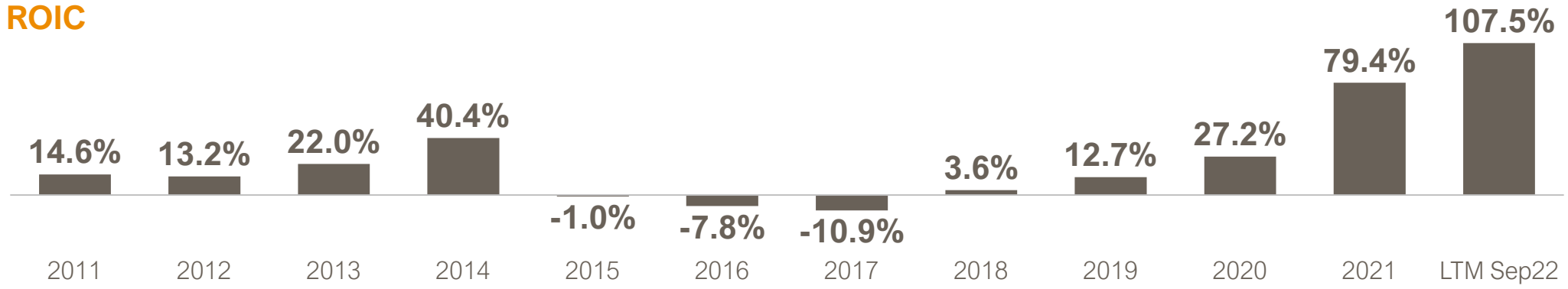
Gross profit (R$ mm) and gross margin (%)



20%
CAGR
(2011-LTM Sep22)

Strong operating result and discipline in capital allocation

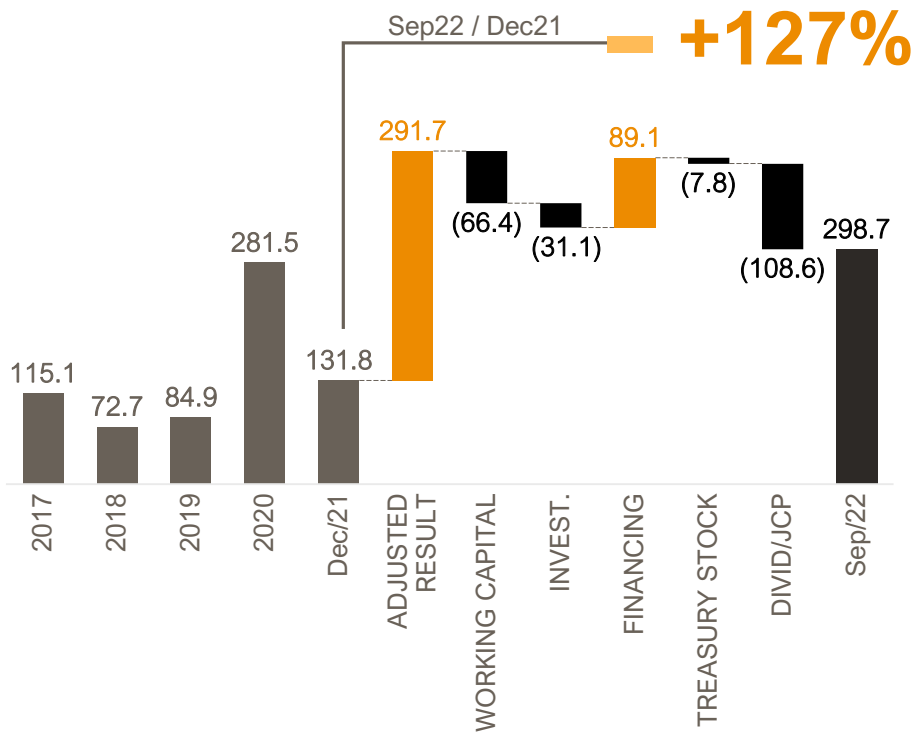




Financial strength with cash generation and working capital optimization

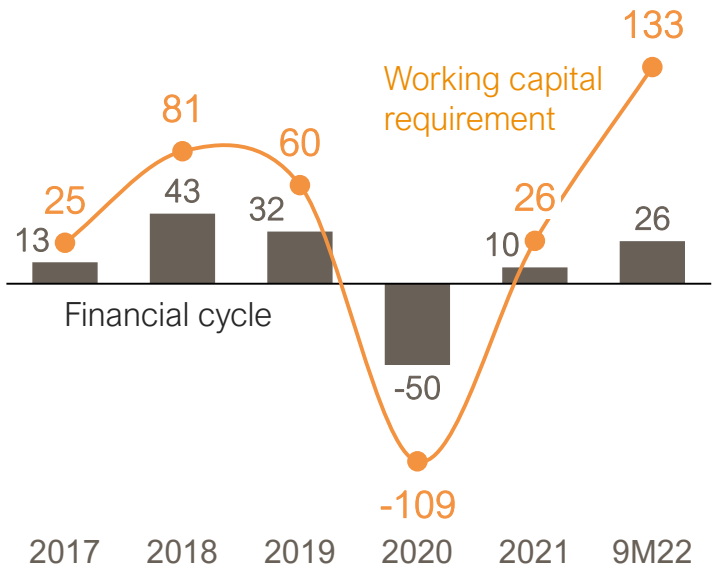
Cash and Investments

(R$ mm)



Working Capital

(R$ mm)



R$66.4 million

-50.3%
Sep/22 vs. Dec/21

Working Capital

R$298.7 million

+127%
Sep/22 vs. Dec/21

Gross Cash

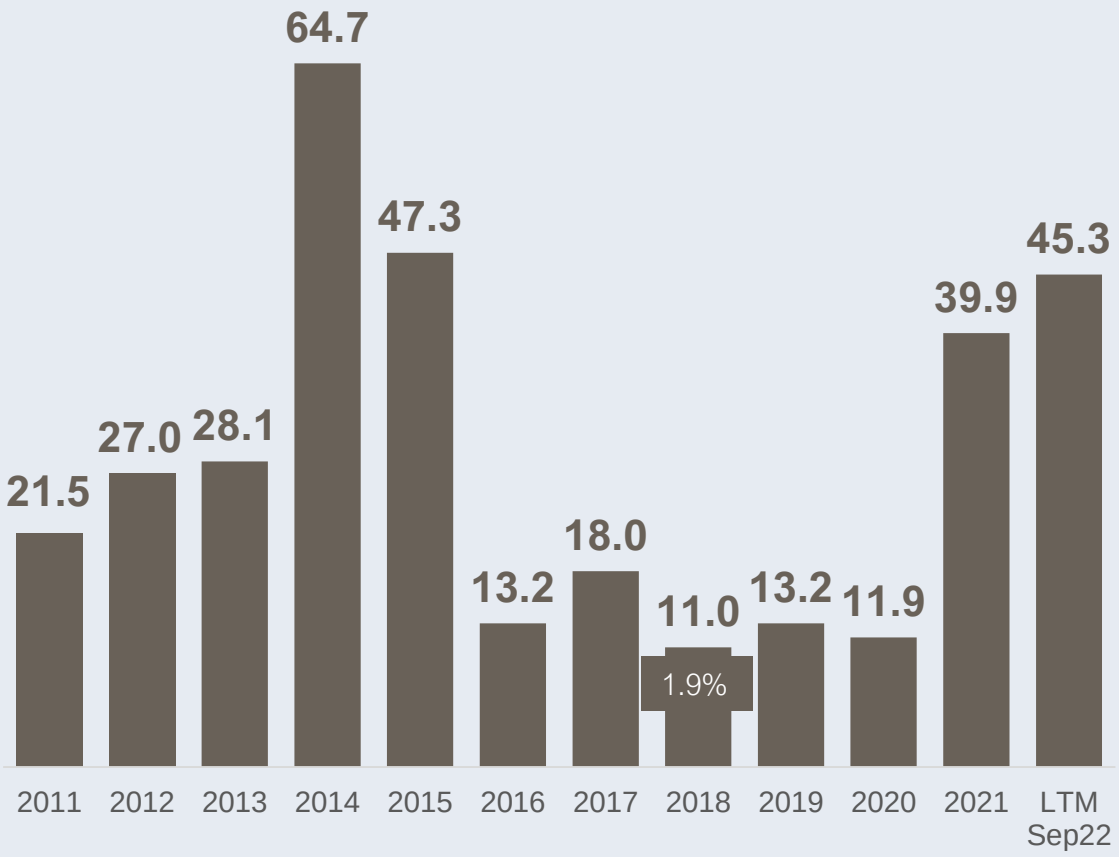
R$152.4 million

+104%
Sep/22 vs. Dec/21

Net Cash

Investments

Capex (R$ mm)



Distribution of R$45.3 mm LTM Sep22:

14.9%
Renovations / Legislations - NRs

69.4%
Plant Capacity Increase

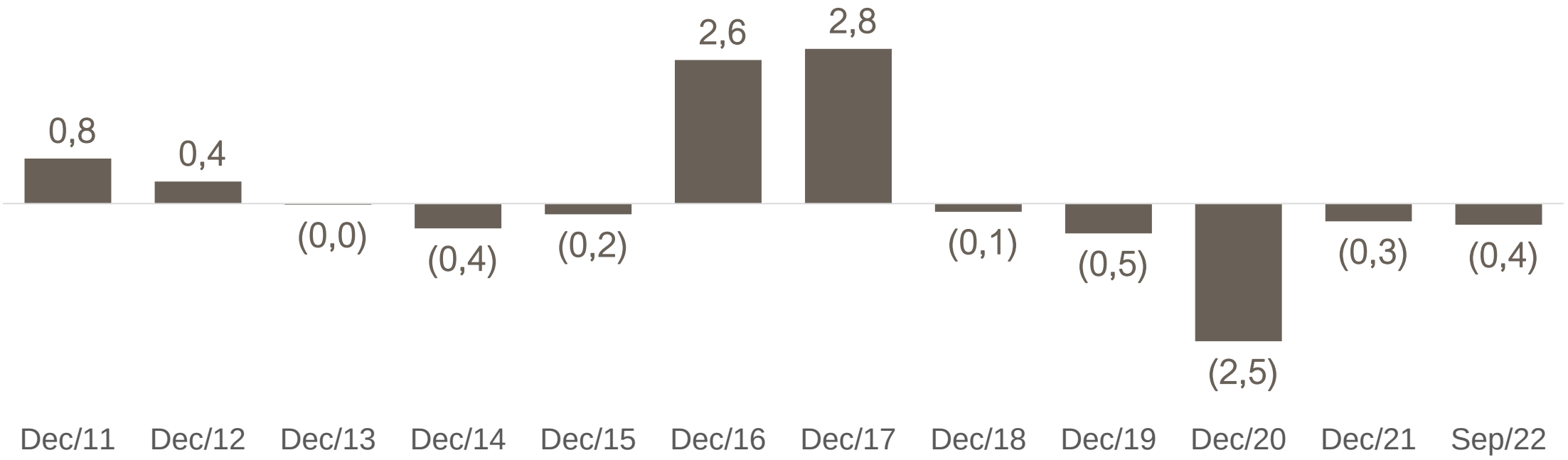
2020: 4.1%
2021: 10.4%
2022: 6.5%

13.8%
IT

1.8%
New Products

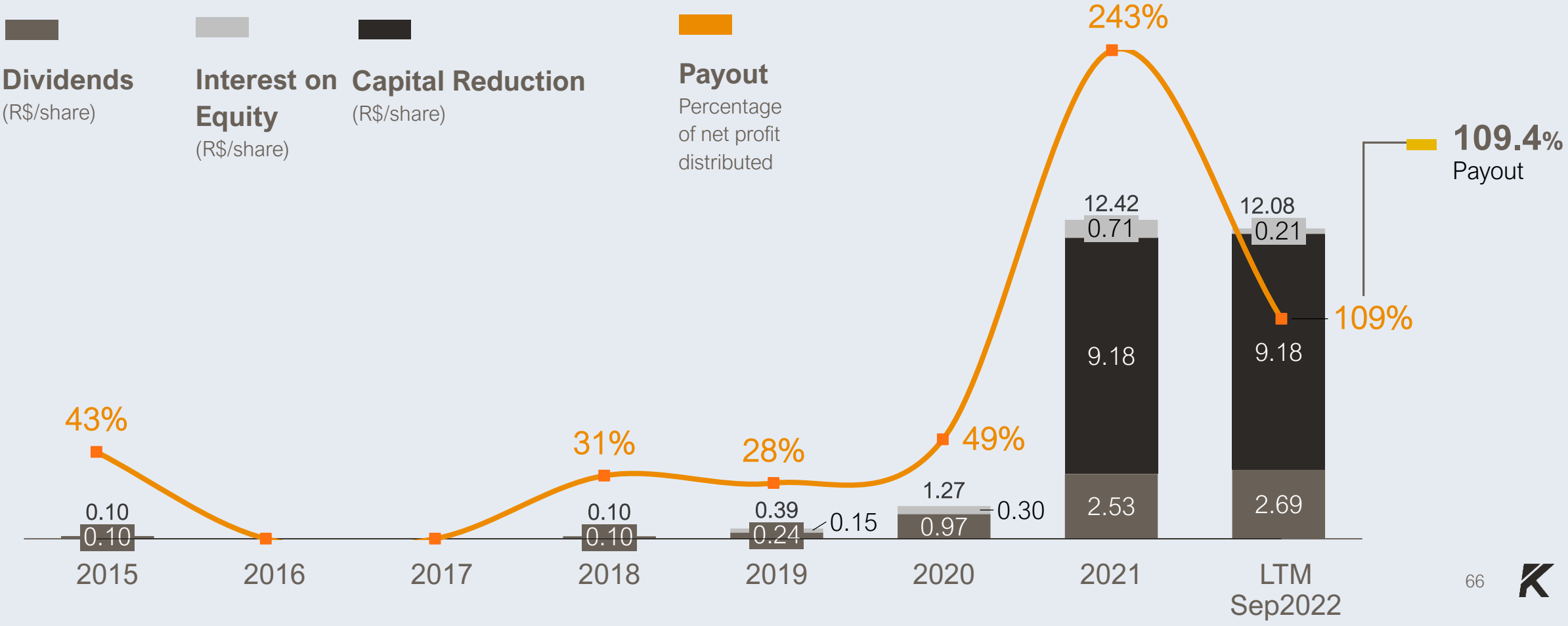
Financial flexibility

Net Debt / EBITDA (UDM)
(x) **Ratio**



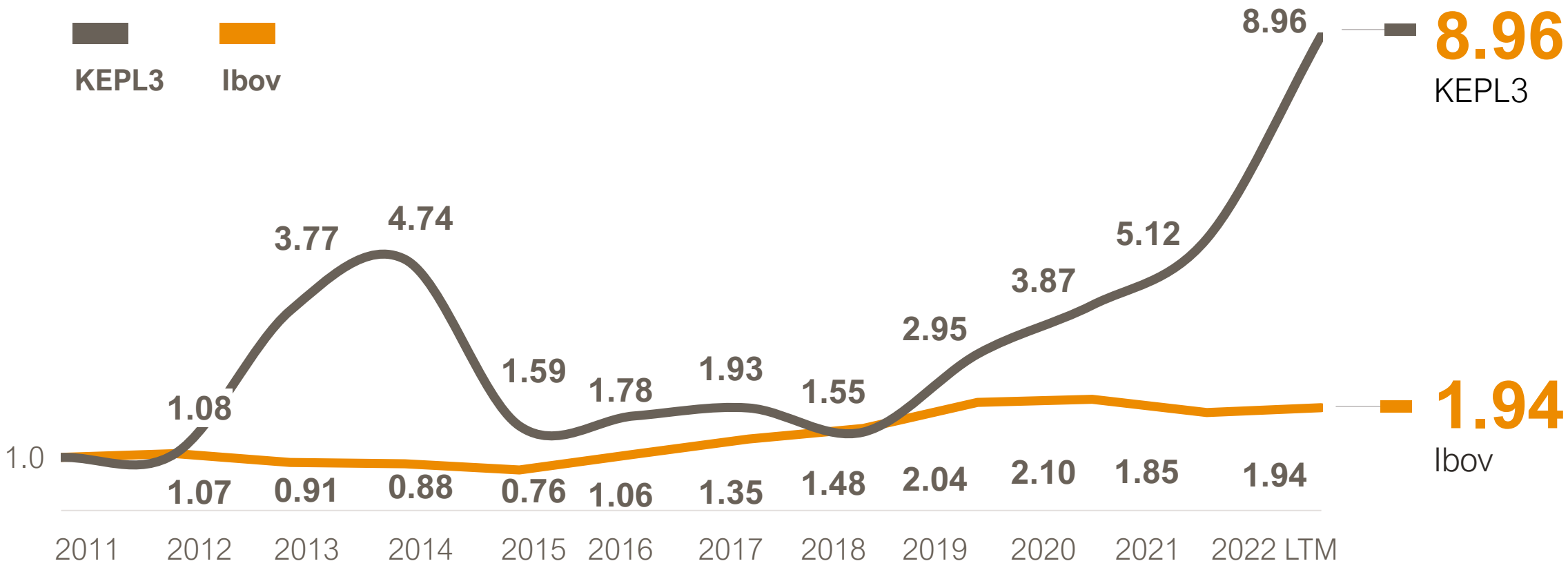
Robust dividend flow

Growing returns for our shareholders



Superior and consistent performance

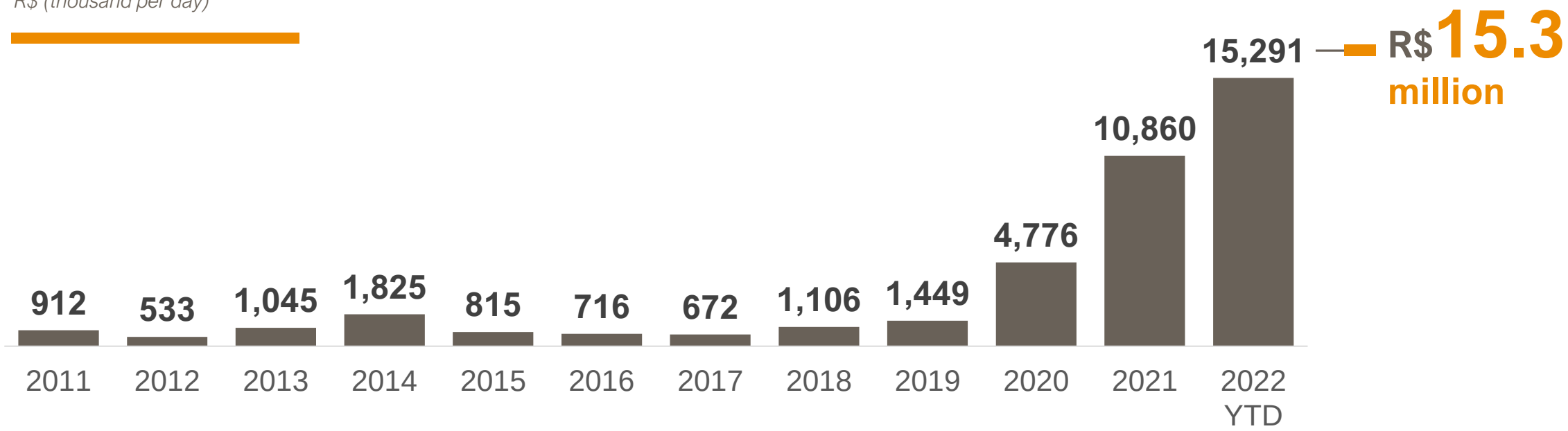
Ibovespa x KEPL3



Consistent performance

Average Financial Volume

R$ (thousand per day)



Trade	Financial Volume	% of the free float
Sep/22	R$609.4 million	67.1%
UDM-Sep22	R$3.7 billion	1.5x the market value

Main financial messages

Price management & Profitability

=

Clean Balance Sheet

Strong Cash Flow Generation

=

Flexibility for growth

Focus on the return for the shareholder

=

Dividends ▪ Interest on Equity ▪ Repurchase of shares

Strategic approaches via M&A

04

Growth and Strategy Levers

Piero Abbondi
Chief Executive Officer

Macro trends and opportunities

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

World population
Growth

+

Increase in the
Middle Class

+

Urbanization
and cultural changes

+

Grains for animal
feed and **biofuels**

Animal protein
Pigs, poultry, eggs, cattle, and fish

Soy and Corn
Food industry
Bran for animal feed Biofuels

290 million T
Grain Production 2021/2022

~50%
Brazilian exports

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

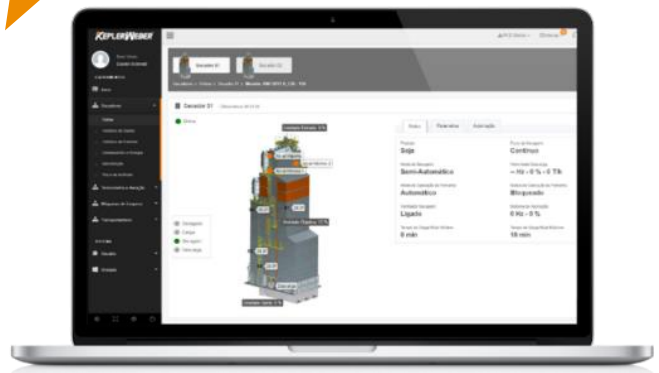
Three major avenues of growth

Market growth

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

Added value

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



Digital

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

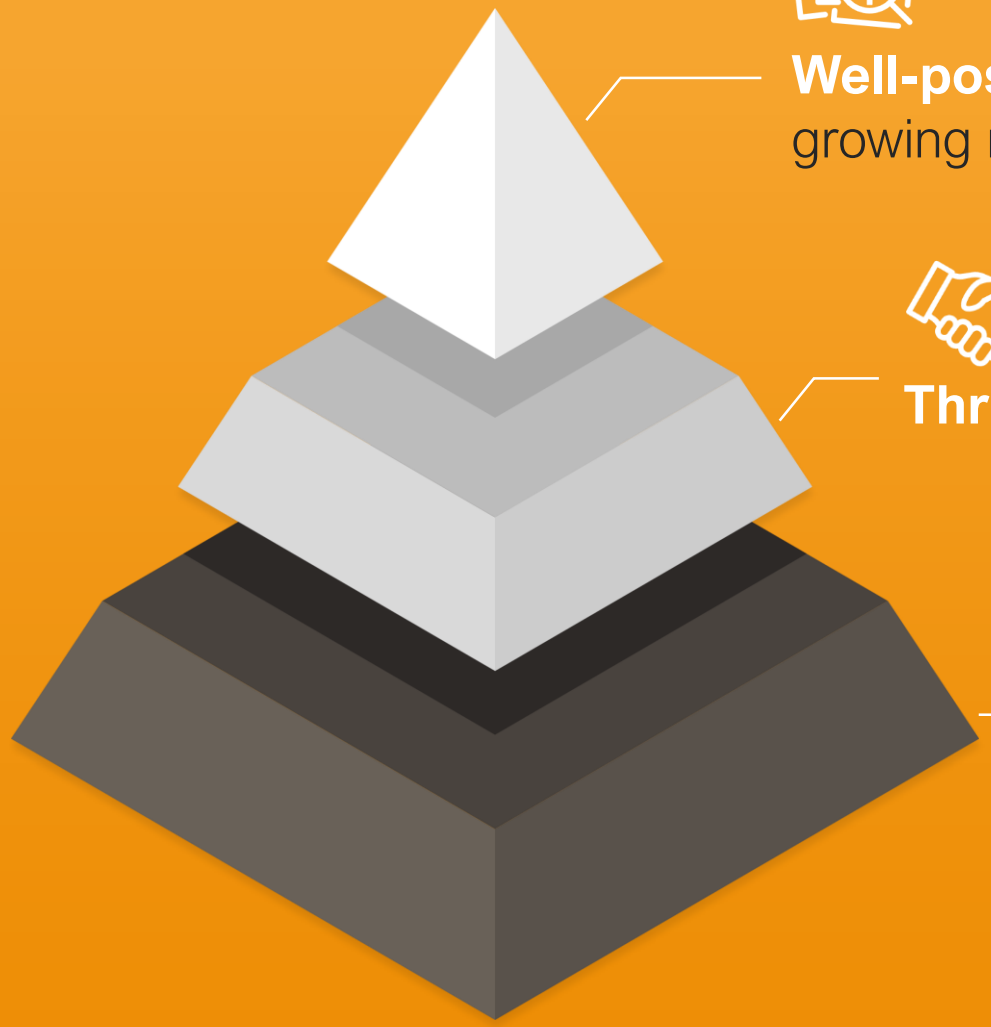
2022	By 2025
30% Market Share in Latin America	**Largest share of International business** in addition to Latin America
7 Distribution Centers, sales in 21 States	**Adequate technical assistance coverage** in 27 States
Business Distribution 75 (Post-Harvesting) / 25 (other areas)	Business Distribution **55 (Post-Harvesting) / 45 (other areas)**
75% - 80% of the Market in the Pipedrive	**100%** of the Market in the Pipedrive
Zero e-commerce sales. 13% recurring sales	▪ Increase in e-commerce sales ▪ Evolution of recurring Sales
We currently have 10% connected installed units	**Between 40% to 50%** connected installed units

05

Main Messages

Piero Abbondi
Chief Executive Officer

Main Messages
Kepler Day 2022



Well-positioned and growing recurring revenue

Thriving market

High **market share** and strong pricing

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

Evolution, Robustness, and Sustainability

Evolution, Robustness, and **Sustainability**

KEPLERWEBER®

Kepler Day 2022

Q&A