







HISTÓRIA COM MARCOS NOTÁVEIS E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

FASE 01 DA FUNDAÇÃO PARA O IPO

FASE 02 IPO E CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO FASE 03

CRESCIMENTO E RETORNOS SUSTENTÁVEIS













QUALIDADE

PESSOAS

RELACIONAMENTOS

PORTOS

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

DIVERSIFICAÇÃO

1925 FUNDAÇÃO DA KEPLER IRMÃOS, PEQUENA FERRARIA



1975 INAUGURAÇÃO DO NOVO PARQUE INDUSTRIAL EM PANAMBI - RS



1992

PRIMEIRO PROJETO PORTUÁRIO EM SANTOS - SP



2015

LEAN MANUFACTURING E IMPLEMENTAÇÃO SAP



2022

ANÚNCIO DE COMPRA DA PROCER





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



1980 OFERTA PÚBLICA INICIAL DA KEPLER (KEPL3)



2004 INAUGURAÇÃO DA UNIDADE FABRIL DE CAMPO GRANDE - MS



2016 INAUGURAÇÃO DO PRIMEIRO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO



2025 MARCA DOS 100 ANOS

VISÃO GERAL DA KEPLER WEBER

A Kepler é Líder em Equipamentos para Armazenagem e Soluções em Pós-Colheita de grãos com Presença em Todo o Brasil.

Destaques Financeiros e Operacionais











Mercado

R\$1,55 bi US\$284.9 mi^[1]

Receita Líquida (Set/2025 UDM)



15,1%

Margem EBITDA

(Set/2025 UDM)



21,0% ROIC

(Set/2025 UDM)



Líder de Pós-Colheita da LATAM



Presença em

53 países, com 168 representantes de vendas



112% de valorização para ações KEPL3 nos últimos 5 anos⁽²⁾



9 centros de distribuição no Brasil



3 fábricas

estrategicamente localizadas no Brasil



Capacidade para gerenciar

251 projetos simultaneamente



1.966 (3T25)

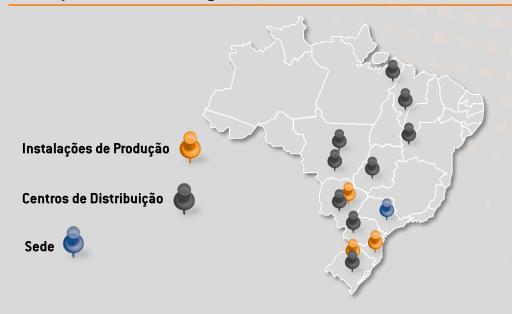


71.629

Horas de **Treinamento** [9M25]



Presença em Locais Estratégicos:





+ 2.843 clientes atendidos nos 9M25, aumento de 9% vs 9M24



A companhia atingiu 84% de entregas no prazo durante os 9M25



11.644 silos conectados com tecnologia Procer ao encerramento do 3T25

Fontes: Inteligência de Mercado KW, Abimaq

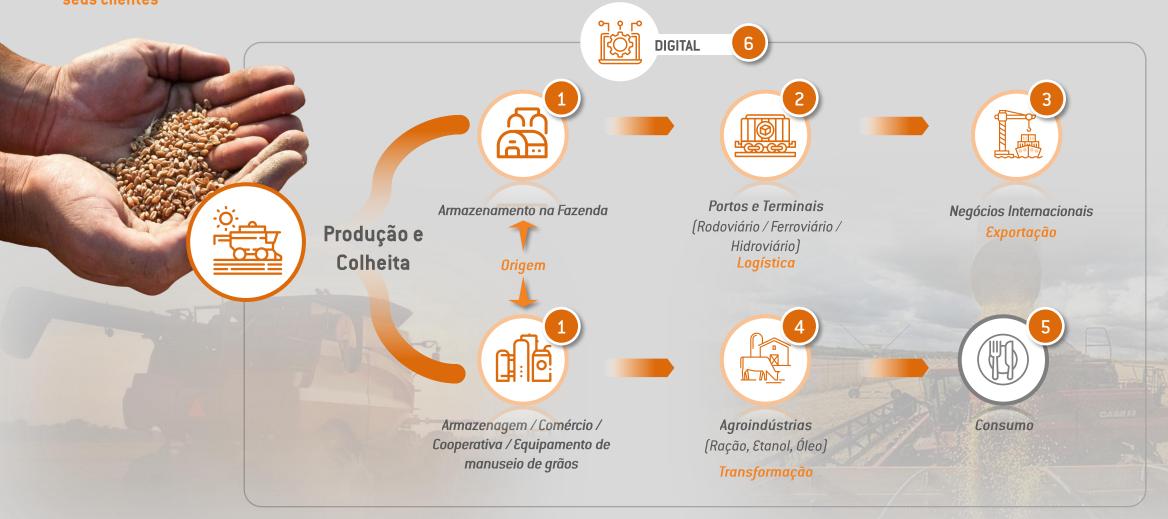
^[1] Considera a taxa média de câmbio USD/BRL de 5,45 no UDM encerrado em set/2025. CAGR da receita [2020-Set/25 UDM] em USD: 17,05%.

^[2] Ajustado por dividendos; data-base: 30/09/2025.



SOLUÇÕES DE PONTA A PONTA: O AMPLO ALCANCE DA KEPLER WEBER NO ECOSSISTEMA AGRÍCOLA

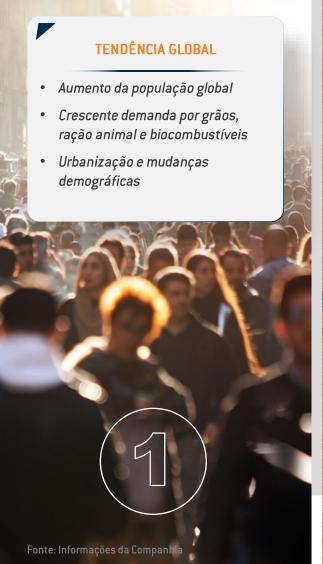
A Kepler Weber desempenha um papel vital nas principais etapas da cadeia de suprimentos agrícolas, garantindo eficiência, confiabilidade e criação de valor para seus clientes



4



PRINCIPAIS IMPULSIONADORES DE CRESCIMENTO DA KEPLER WEBER: EXPANSÃO DE HORIZONTES NO AGRONEGÓCIO

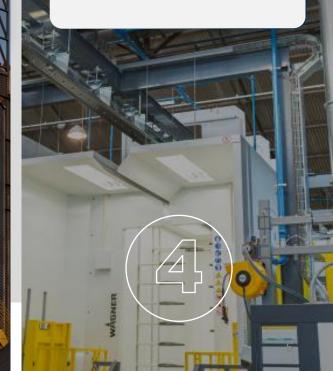




LOGÍSTICA E INFRAESTRUTURA • Aumento do déficit de armazenamento de grãos conforme a produção aumenta Necessidade de melhoria na infraestrutura de transporte Crescimento na automação

INCORPORAÇÃO DE NOVAS RECEITAS

- Desenvolvimento de soluções tecnológicas de alto valor
- Maximização do mercado endereçável para crescimento sustentado



O PAPEL DE LIDERANÇA AGRÍCOLA DO BRASIL NOS MERCADOS GLOBAIS

Duas safras impulsionam liderança brasileira e resiliência durante todo o ano na produção agrícola

O papel de liderança do Brasil na produção e exportação de alimentos

Commodity	Soja 🗞	Milho 🥖	Etanol (Cana- de-açúcar) 🛭	Café 🗐	Açúcar 🦃	Arroz	Carne Bovina	Aves	Carne Suína	Suco de Laranja ∰	Algodão 🍀
Produção	19	30	29	19	19	90	29	32	49	12	32
Exportações	12	32	22	12	12	79	12	12	40	12	12
% Exportações Globais	58%	21%	8%	32%	55%	3%	28%	36%	12%	73%	31%
Presença da Kepler	K	K	K	K	K	K	K	K	K		K

Brasil é o único país com duas safras anuais e a segunda safra supera a produção de milho da União Europeia

Calendário Agrícola antes de 2000

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

FORA DE ESTAÇÃO Maio-Setembro		ESTAÇÃO / PRECIPITAÇÃO Outubro-Abril									
JUL	AGO	SET	OUT	МОЛ	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
			£.	樂				S.E.			

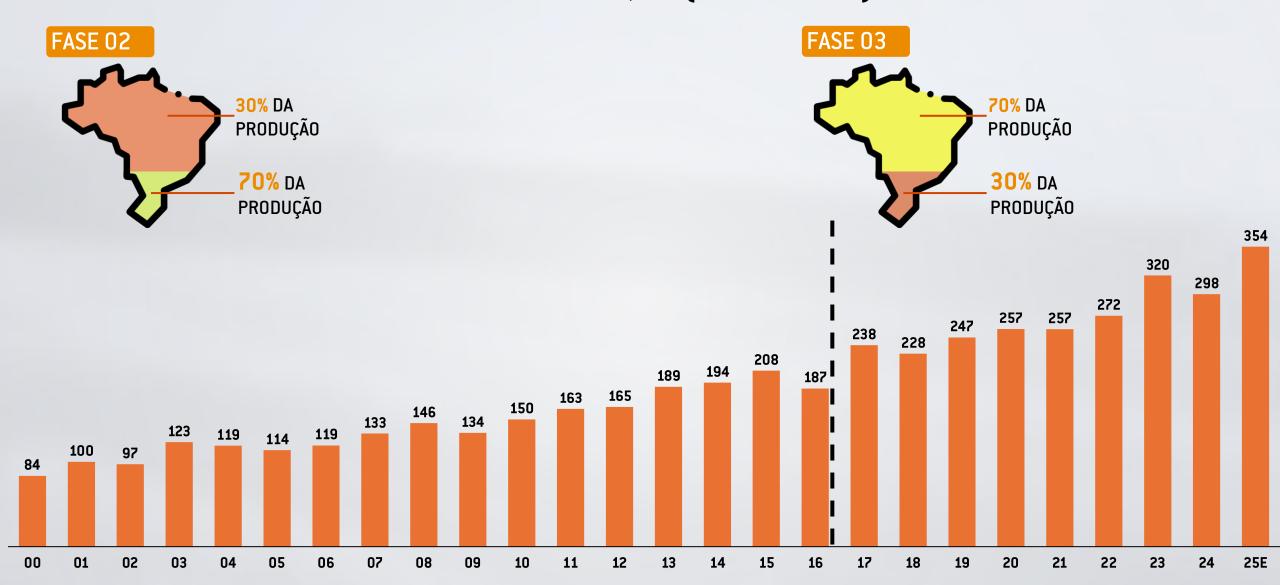
Calendário Agrícola a partir de 2020

Soja (ciclos de 100-120 dias; pode ser tão baixo quanto 90 dias)

	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
1° Safra (Soja)				**************************************	*						*	* *
2° Safra (Milho)								, +	* *	* *	W.	* *

Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio

CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO E CAGR 5,9% (2000-2025)



SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

Valores Expressos em Milhões de Toneladas Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio

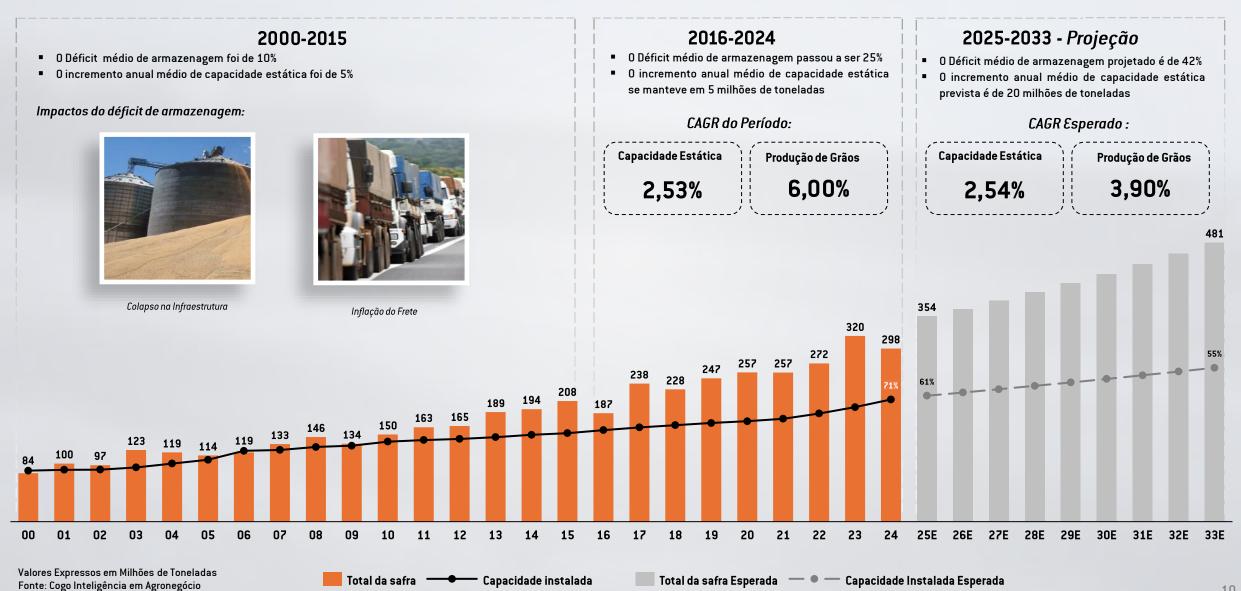
CRESCIMENTO DO AGRONEGÓCIO E CAGR 5,9% (2000-2025)



SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

EVOLUÇÃO DA SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

FASE 03



SENSIBILIDADE DO DÉFICIT DE ARMAZENAGEM A DIFERENTES TAXAS DE CRESCIMENTO DA CAPACIDADE ESTÁTICA

Análise de Cenário: Mesmo com um CAGR crescendo 1 ponto percentual acima de 3,9%, seriam necessários 51 anos para eliminar o déficit de armazenagem no Brasil

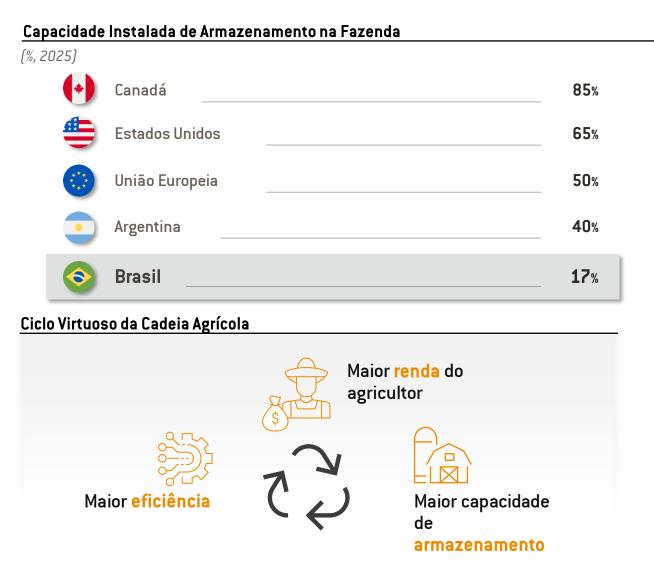
CAGR da Capacidade Estática

0
Ō
0
2
Ω.
2
0
N
isi
ö
_
뒫

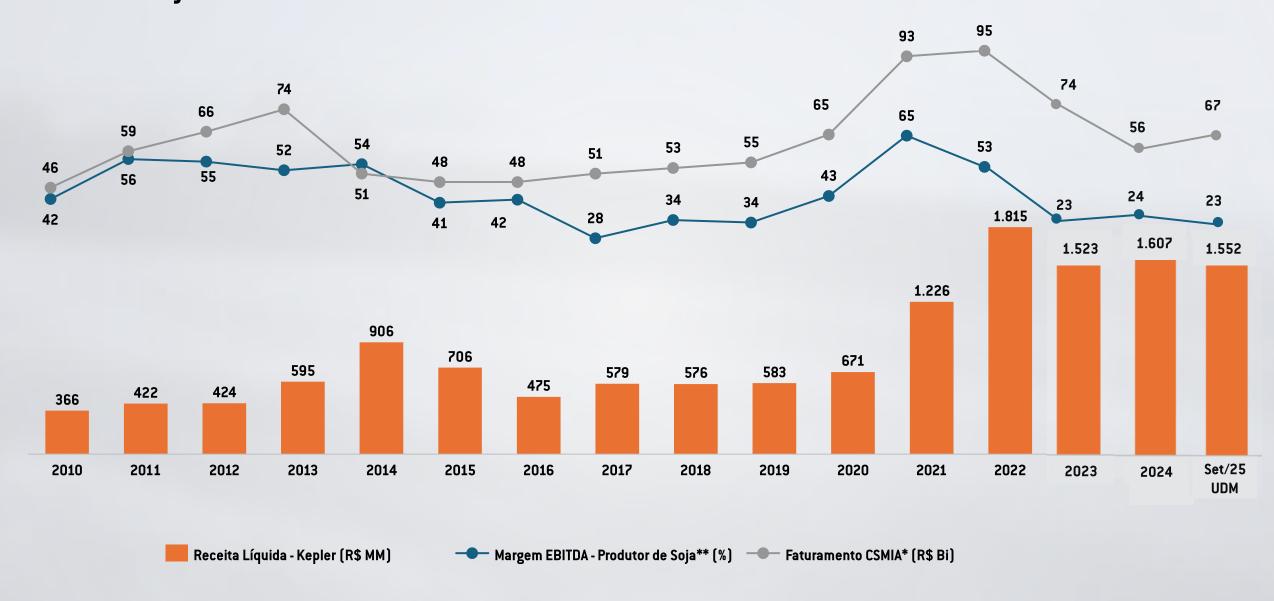
	2,5%	3,7%	4,3%	4,9%	5,5%	6,1%	6,7%	7,3%
25	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%
30	43%	39%	38%	36%	34%	32%	30%	28%
35	47%	40%	36%	33%	29%	24%	20%	15%
40	50%	40%	35%	29%	23%	16%	9%	1%
45	53%	41%	34%	26%	17%	7%	-4%	-17%
50	56%	42%	33%	22%	10%	-3%	-19%	-37%
55	59%	42%	31%	18%	3%	-15%	-36%	-61%
60	62%	43%	30%	14%	-5%	-28%	-55%	-89%
65	64%	43%	29%	10%	-13%	-42%	-78%	-122%
70	67%	44%	27%	6%	-22%	-57%	-103%	-161%
76	69%	44%	25%	(0%)	-34%	-78%	-138%	-217%
80	71%	45%	24%	-4%	-42%	-94%	-165%	-260%
85	73%	45%	23%	-9%	-53%	-115%	-202%	-323%
87	74%	46%	22%	-11%	-58%	-125%	-219%	-351%
90	75%	46%	21%	-14%	-65%	-139%	-245%	-397%

DÉFICIT CONSIDERÁVEL DE ARMAZENAMENTO E BAIXA CAPACIDADE INSTALADA DEVEM **IMPULSIONAR A DEMANDA**



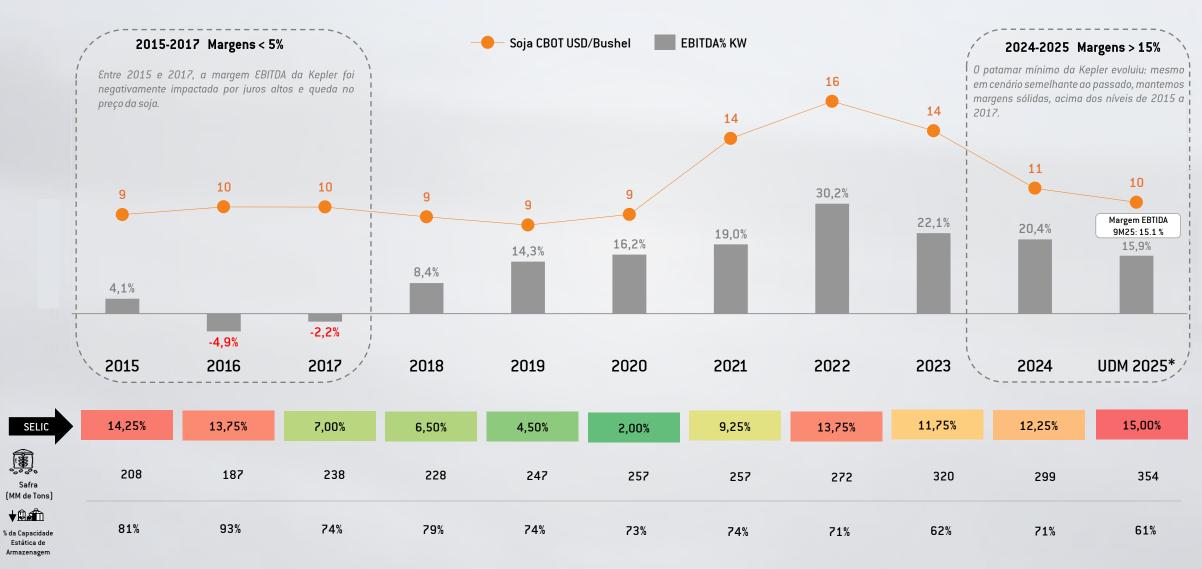


CORRELAÇÃO CICLOS DO MERCADO E RESULTADOS KEPLER



NOVO PATAMAR DE RENTABILIDADE DA KEPLER

Demanda por armazenagem, estratégia e gestão elevam as margens atuais a níveis totalmente diferentes dos vistos no triênio 2015-2017





ESTRATÉGIAS KW 2030



Estratégia 1

Fortalecer liderança



Inteligência e Cobertura de Mercado



Pesquisa & Desenvolvimento



Excelência no Atendimento

ESTRATÉGIAS KW 2030





Novos mercados



Novos modelos de negócio



Modernização de unidades

ESTRATÉGIAS KW 2030





TESE, ESTRATÉGIA E GESTÃO

Demanda por armazenagem, diversificação e gestão eficiente, sustentam resultados consistentes mesmo em cenários desafiadores

Tese de Investimento

Déficit de Armazenagem

O déficit de armazenagem sustenta a demanda por soluções da Kepler, garantindo resiliência de receitas e continuidade no pipeline comercial.

Destaque:

- Expectativa de safra recorde¹ em 2025 (354 milhões de toneladas).
- Ratificamos a carteira de pedidos em linha com o ano passado.

Industrialização do Agro

A industrialização do agro aumenta a demanda por soluções completas, fortalecendo a Kepler como parceira na modernização do campo.

Destaque:

 Venda de projeto de infraestrutura para uma grande cooperativa do Paraná, maior esmagadora de soja do país.

Estratégia

Diversificação de Negócios

Ampliação e diversificação do portfólio de negócios da Kepler reforçam estratégia que garante resiliência em ciclos mais desafiadores e prosperidade em cenários favoráveis.

Destaques:

- Ampliação da cobertura comercial na Argentina, com aumento de 30% nas vendas no 3T25 (vs. 3T24).
- R&S cresceu 10,8% no trimestre e 15,5% no acumulado dos 9M25 (vs. 9M24).

Conexão e geração de valor no pós-colheita

A Kepler vê na monetização de dados uma alavanca estratégica, integrando soluções digitais ao agronegócio.

Destaque:

 A Companhia avança no desenvolvimento de soluções digitais próprias, tendo a PROCER como vetor estratégico para monetização de dados e diversificação de receitas.

Gestão Eficiente

Controle de Despesas

Nos últimos anos, a gestão eficiente de custos e despesas têm garantido a preservação das margens.

Destaques:

 Queda em G&A: Redução 3% no 3T25 (vs. 3T24) e de 4% nos 9M25 em relação ao ano anterior.

Relacionamento com o Cliente

A Kepler mantém relacionamento próximo com seus clientes, que demonstram alto nível de satisfação com a qualidade dos serviços prestados.

Destaques:

- Ampliação de 13% da base de clientes faturados no 3T25 (vs. 3T24).
- NPS manteve-se na Zona de Confiança pelo quinto ano consecutivo, refletindo a consistência da satisfação e lealdade dos nossos clientes.

Fontes: (1) Cogo Inteligência; Dados da Companhia.



CICLO DE NEGÓCIOS DA KEPLER WEBER

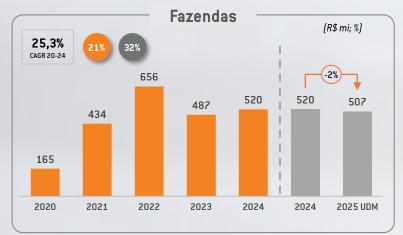
Elementos macroeconômicos, como o tamanho da safra, preço das commodities e juros ditam a ciclicidade do agronegócio

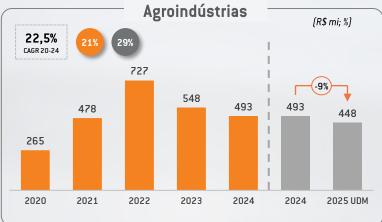
Safra	Período de Negociação	\$ Receita Líquida*
2023 — 320 MM de Ton • Soja: USD 14.83 • Milho: USD 5.81 • Juros 3T23 (BRL): 12,75%	Abril/23 - Out/23	3T23, 4T23, 1T24 e 2T24
2024 — 298 MM de Ton • Soja: USD 11.51 • Milho: USD 3.97 • Juros 3T24 (BRL): 10,75%	Abril/24 - Out/24	3T24, 4T24, 1T25 e 2T25
2025E — 354 MM de Ton • Soja: USD 10.38 • Milho: USD 4.15 • Juros 3T25 (BRL): 15,00%	Abril/25 - Out/25	3T25, 4T25, 1T26 e 2T26

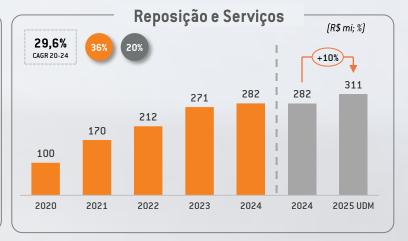
^(*) Existe uma janela (3 a 9 meses) entre a negociação com os clientes até o reconhecimento da Receita Líquida que ocorre conforme a entrega dos produtos. Fonte: Banco Central do Brasil (Juros), data base: 18/09/2025; Cogo Inteligência (Soja e Milho CBOT US\$/bushel), data base: 30/09/2025.

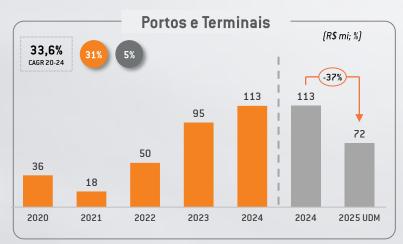
CRESCIMENTO SUSTENTADO DA KEPLER E MARGENS FORTES EM DIVERSOS MERCADOS

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







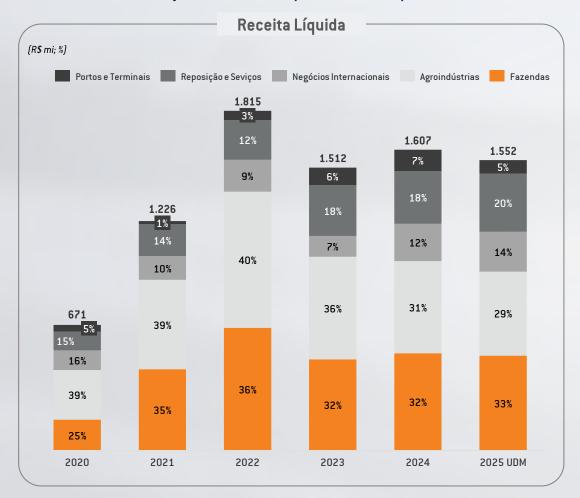


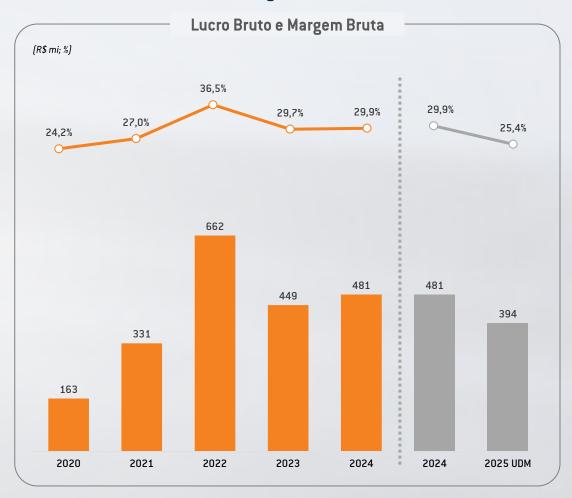




MARGENS CONSISTENTES E FLUXOS DE RECEITA EM EXPANSÃO DA KEPLER

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





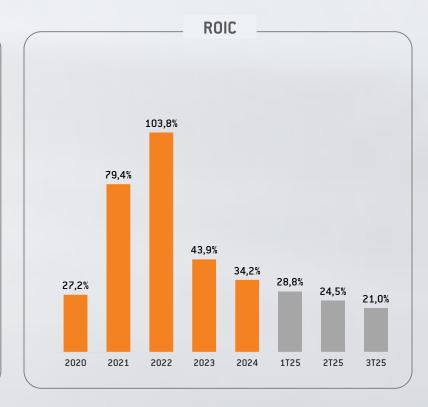
Fonte: Informações da Companhia, data base: 30/09/2025

MARGENS CONSISTENTES, FLUXOS DE RECEITA EM EXPANSÃO E ELEVADO ROIC DA KEPLER

Aumento da diversificação da receita, expandindo múltiplos fluxos, mantendo a lucratividade consistente, margens estáveis e ROIC resiliente

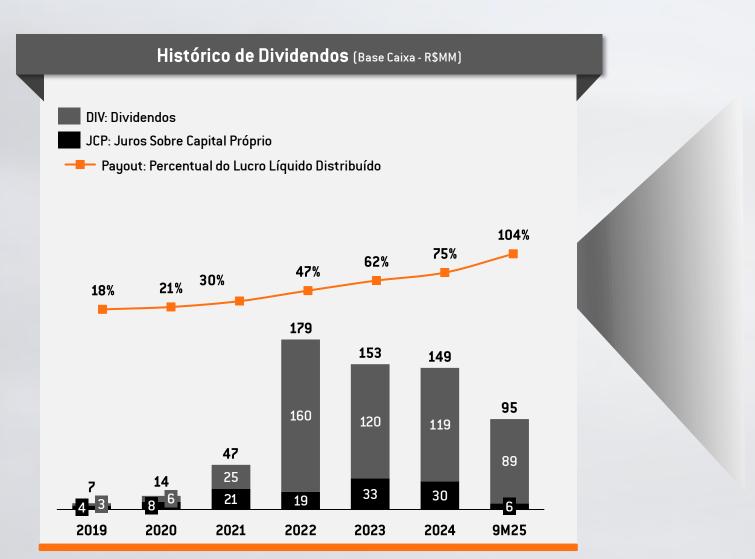






RETORNO AOS ACIONISTAS E PERSPECTIVAS PARA 2025

Aumentando a rentabilidade dos acionistas com solidez financeira



Perspectivas para 2025



Dividendos no valor de R\$ 70,0 milhões pagos em 16 de abril, equivalentes a R\$ 0,404 por ação. Em agosto de 2025, foram aprovados dividendos e JCP de mais R\$ 25 milhões, com pagamento em 2 de setembro, correspondentes a R\$ 0,144 por ação.



R\$ 31,1 milhões de caixa líquido e R\$ 363,9 milhões de saldo bruto de caixa e equivalentes de caixa no 3T25.



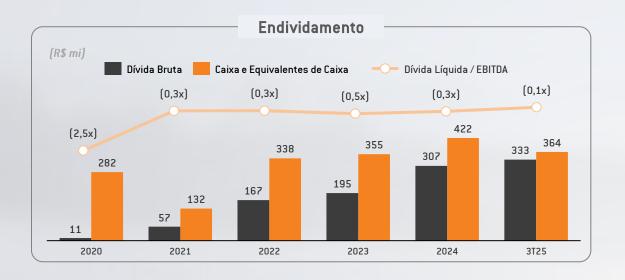
Foco na execução do plano KW2030, impulsionando a eficiência por meio da cultura LEAN, expansão de mercado e uso estratégico de dados.



Expectativa de safra recorde para 2025, projetando demanda positiva para Agronegócios, Portos & Terminais e Reposição e Serviços.

Fonte: Informações da Companhia

BALANÇO SÓLIDO E UMA POSIÇÃO DE CAIXA LÍQUIDA ROBUSTA



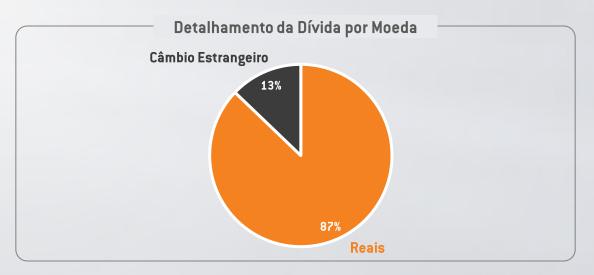




A Kepler registrou uma posição de Caixa líquido em todos os trimestres reportados desde 2015



Duração atual da dívida é de 2,8 anos

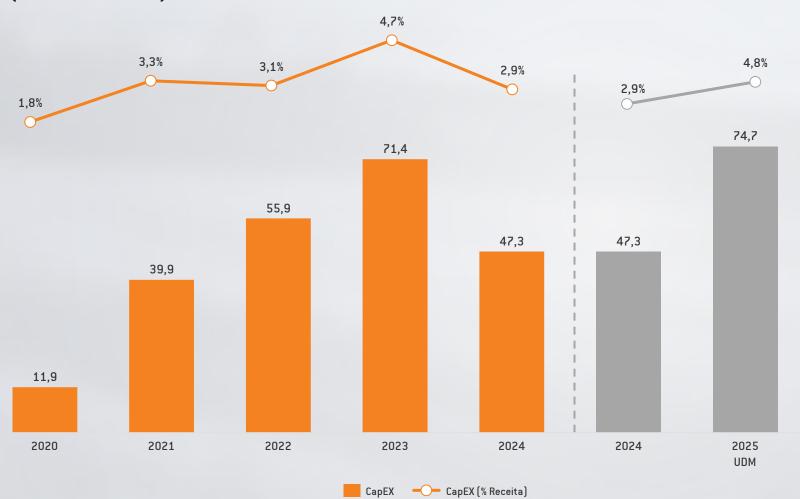


Fonte: Informações da Companhia, data base: 30/09/2025

INVESTIMENTOS - CAPEX

Capex e Capex como % da Receita Líquida

(em milhões de reais)



Distribuição do CapEx de 2025

Distribuição de R\$74,7 milhões⁽¹⁾:

31,2%

Visando aumentar a capacidade fabril



16,2%

Visando o desenvolvimento de novos produtos



14,3%

Destinado ao Desenvolvimento de Tecnologia da Informação



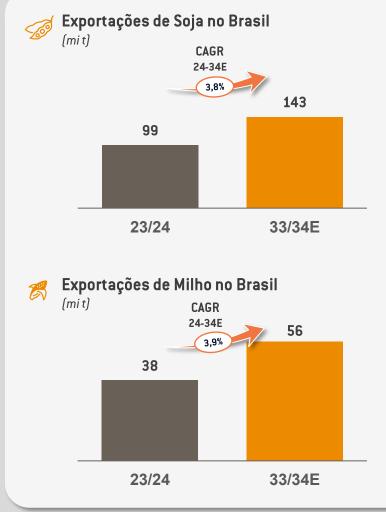
38,3%

Para Reformas e Legislação (NR)



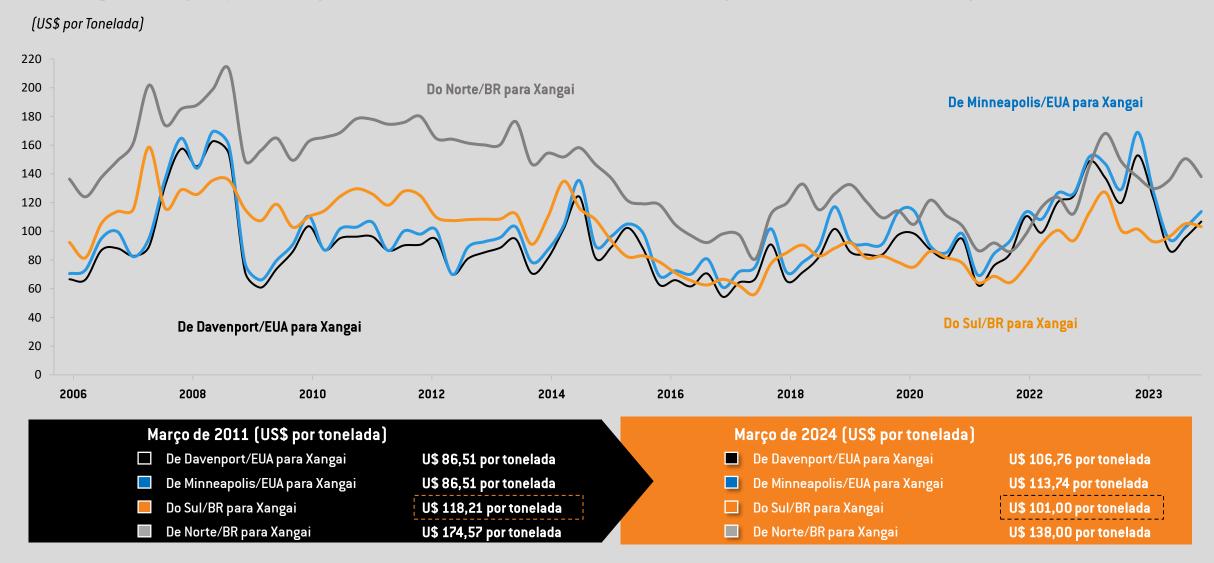
AMPLA REDE LOGÍSTICA CONECTANDO O AGRONEGÓCIO AOS PRINCIPAIS PORTOS





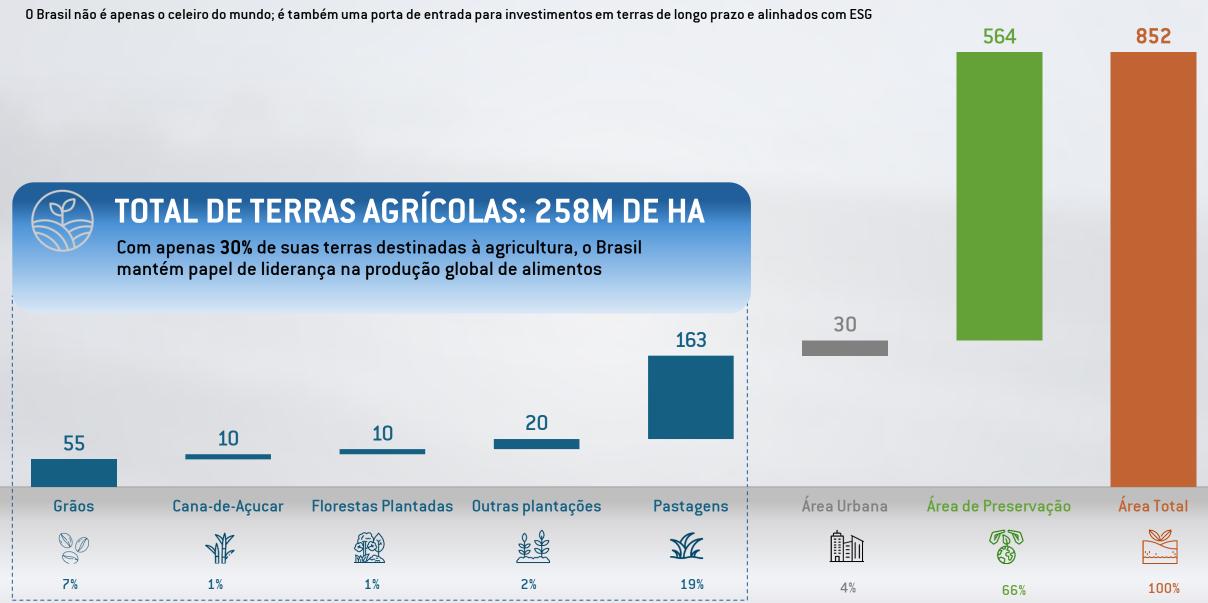
BRASIL ULTRAPASSA OS EUA EM COMPETITIVIDADE LOGÍSTICA PARA A CHINA

O custo logístico de exportação do Brasil para a China ficou muito mais barato nos últimos anos, o que levou ao aumento da demanda por commodities brasileiras



• Fonte: USDA 30

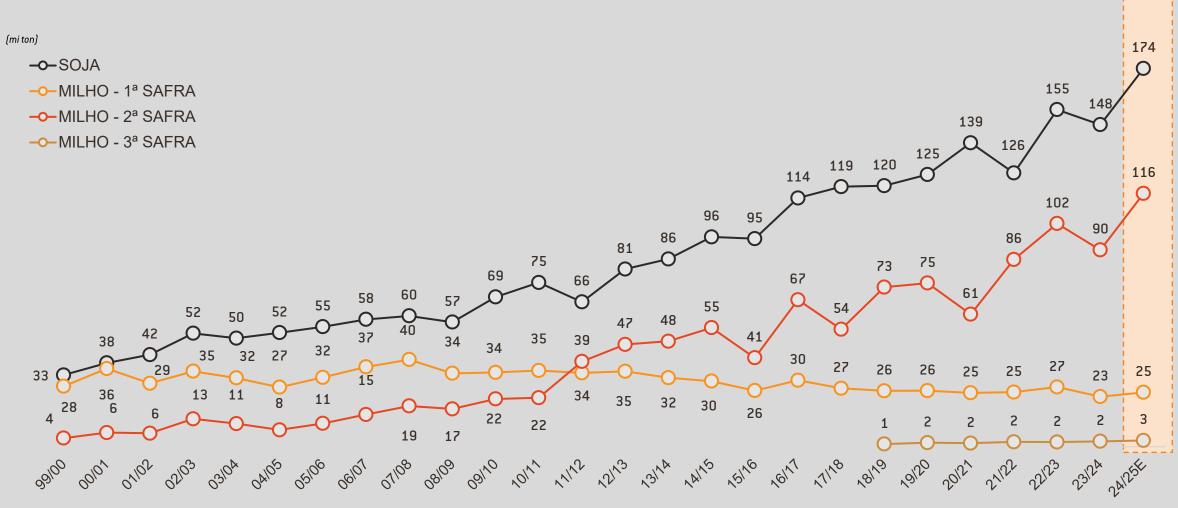
USO DO SOLO NO BRASIL (MILHÕES DE HA) – 2025



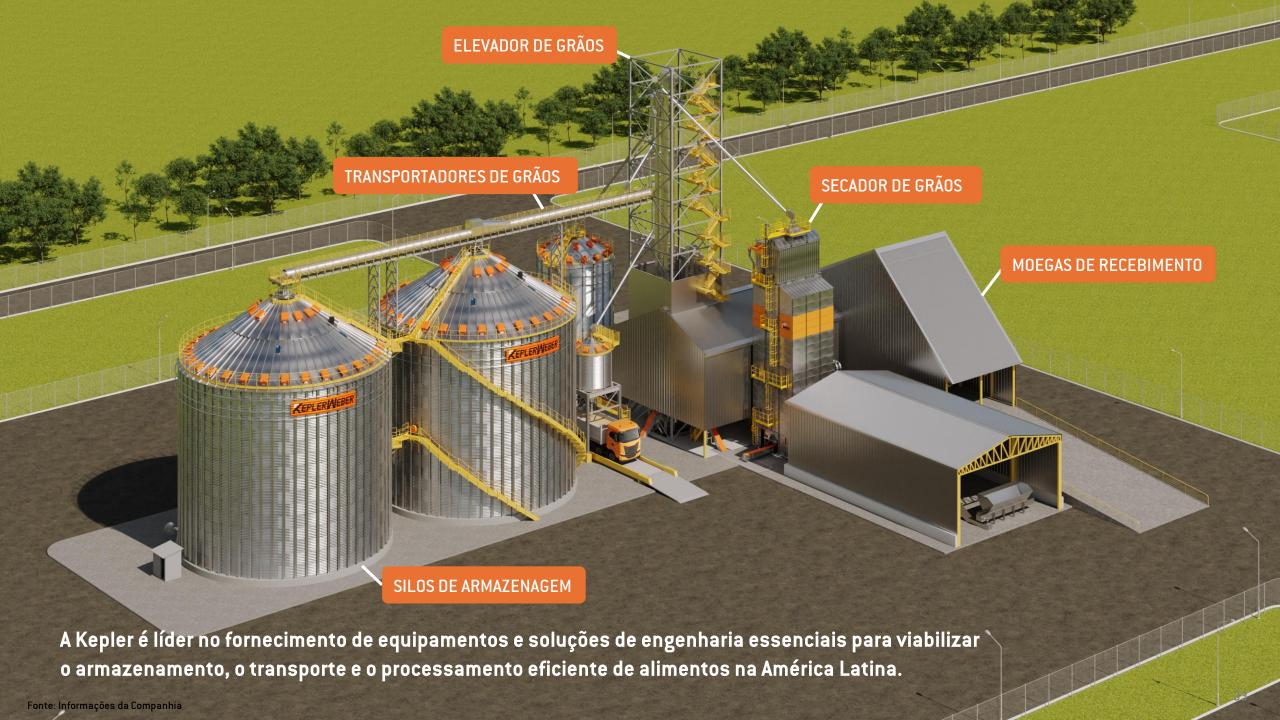
Fonte: EMBRAPA, IBGE, INPE, CAR

CRESCIMENTO SUSTENTADO NOS DADOS DA SAFRA DE SOJA E MILHO

Safras de Soja e Milho



Fonte: Cogo Inteligência em Agronegócio



CRESCIMENTO COM BAIXO CONSUMO DE CAPITAL DE GIRO

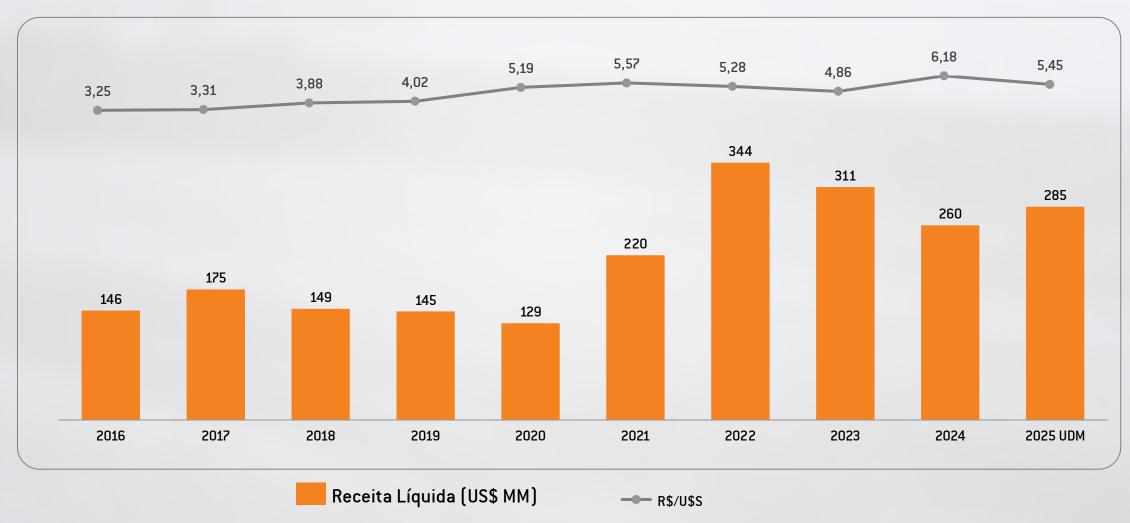
Foco na otimização do capital de giro



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

OPERAÇÃO SEM INFLUÊNCIA DE FLUTUAÇÕES DO DÓLAR

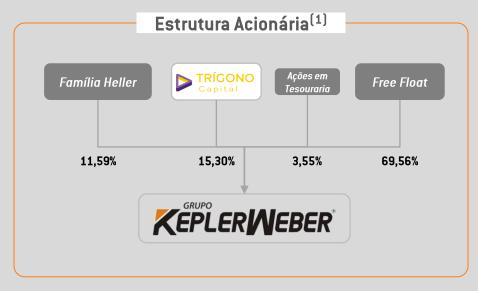
DÓLAR E RECEITA LÍQUIDA KEPLER(US\$)



Obs: Considera o dólar USD/BRL do dia 30.09.2025 Fonte: Banco Central do Brasil e Informações da Companhia

ESTRUTURAS DE CONSELHO E ACIONÁRIA

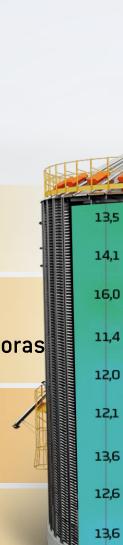












((0))

15,8

14,0

14,6

13,2

12,3

13,6

12,8

12,0

16,3

13,3

13,3

11,3

13,2

13,5

11,6

15,0

13,2

12,9

13,5

13,5

12,7

12,7

11,7

12,1

IÕT



NOSSOS NÚMEROS

+ 2.021

Clientes Ativos



+ 2.551

Unidades Armazenadoras conectadas em Set/25





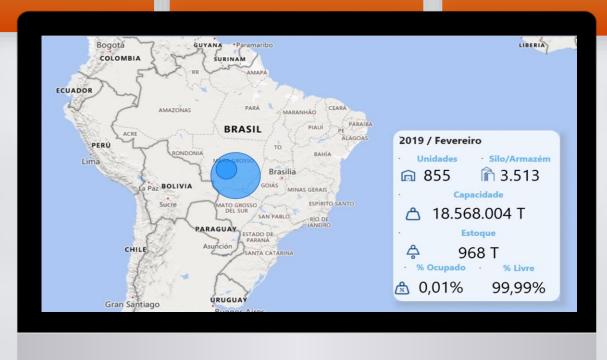
53 Milhões de tons

Monitorados em Set/25

R\$80 Bilhões

Valor grãos conectados

39



Data base: Junho de 2025

A PROCER SEGUE Inovando



GESTÃO DE UNIDADES



Operacional



Qualidade



Financeiro



Ceres **ORION 2.0**



Aplicativo CERES ORION



Medidor DE **VOLUME 3D**

NOVA VERTICAL INTELIGÊNCIA DE DADOS



NOVAS AVENIDAS DE MONETIZAÇÃO:

Inteligência de dados

Total Agronegócio



AVENIDAS DE MONETIZAÇÃO

Qualidade grãos



Aplicação de IA Gestão e classificação Evolução sensoriamento

Gestão de unidades



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

Inteligência de mercado / Tradings



Dados estatísticos Estoque, movimentação Análises históricas





Logística

Eficiência da operação Visibilidade de share Otimização de rotas



Bancos

Canal de negócio Hedge cambial Gestão de risco de crédito



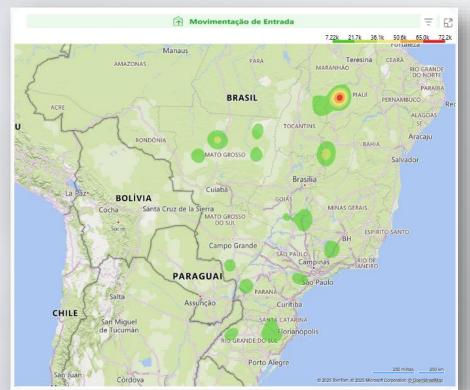
Seguradoras

Fermentação espontânea Seguro ativos (silos, secadores) Precificação dinâmica

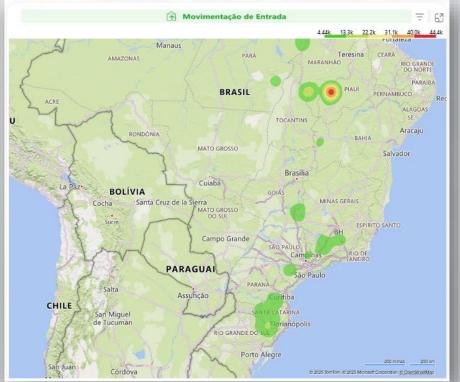
PROCER – COMPARAÇÃO DE RECEBIMENTO DE MILHO – 2024 VS. 2025



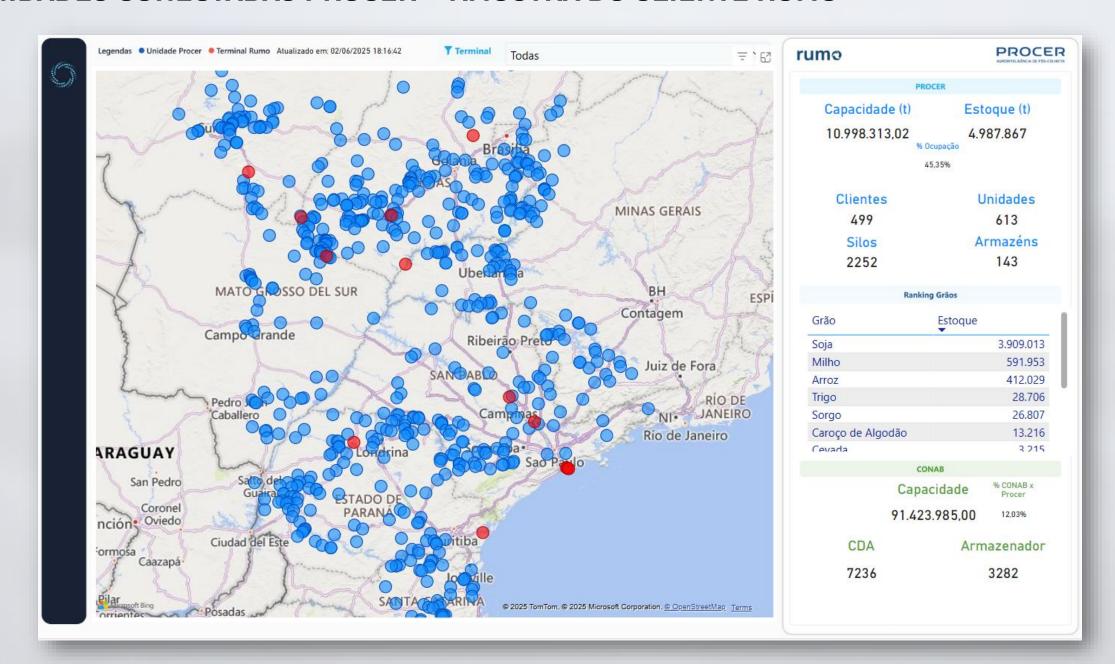
Recebimento de Milho (2024)



Recebimento de Milho (2025)



UNIDADES CONECTADAS PROCER – AMOSTRA DO CLIENTE RUMO



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.

