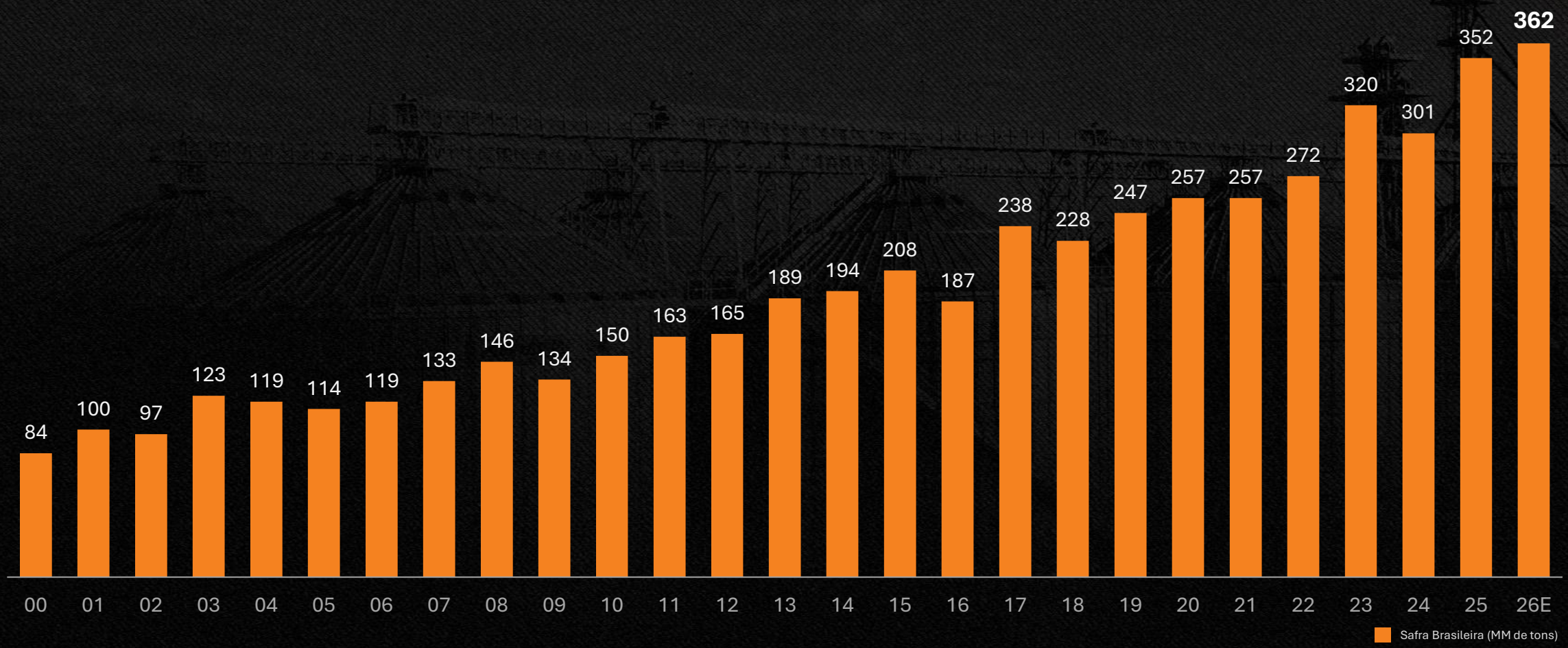
# KEPLER DAY 2026

26 de novembro de 2026

# KEPLER DAY 2026

**BERNARDO NOGUEIRA**
CEO, KEPLER WEBER

# **Fundamentos Sólidos:** Evolução do Agronegócio




**Fontes**: Cogo Inteligência em Agronegócio; Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

KEPLER DAY 2022

**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

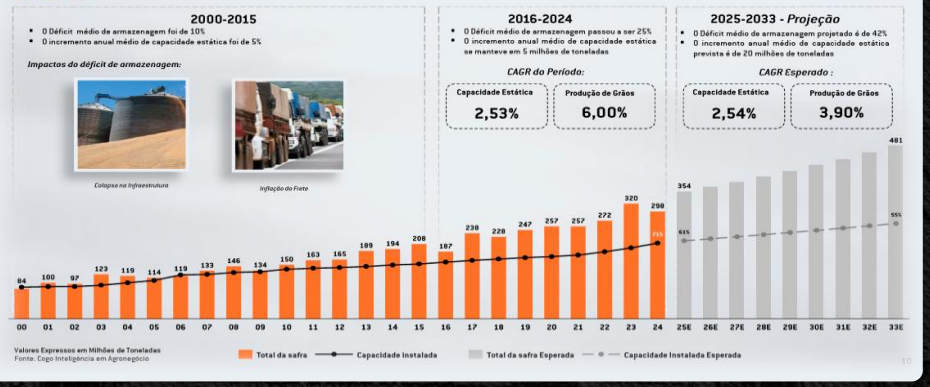
Soja (ciclos de 100-120 dias, podendo chegar a 90 dias)




KEPLER DAY 2023

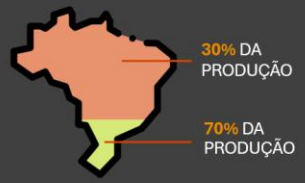
## EVOLUÇÃO DA SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

FASE 03



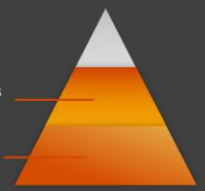

KEPLER DAY 2024

### ANOS 80 ATÉ INÍCIO DOS ANOS 2000

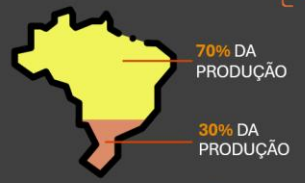


**30%** DA PRODUÇÃO

**70%** DA PRODUÇÃO




### MEADOS ANOS 2000 ATÉ O MOMENTO



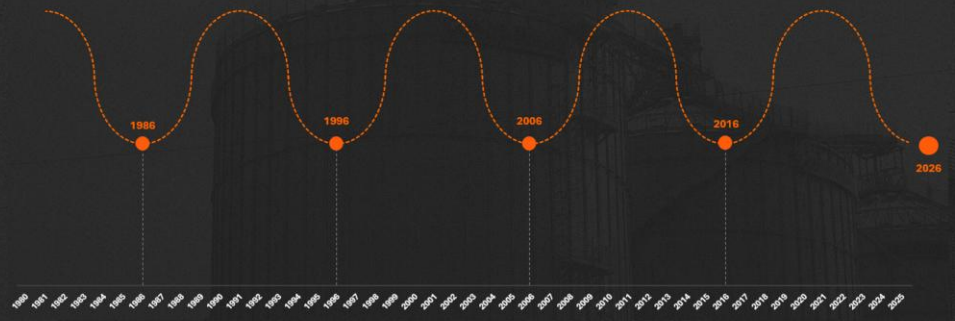
**70%** DA PRODUÇÃO

**30%** DA PRODUÇÃO




KEPLER DAY 2025

## A CICLICIDADE DO AGRONEGÓCIO DE 1980 A 2025




KEPLER DAY 2026

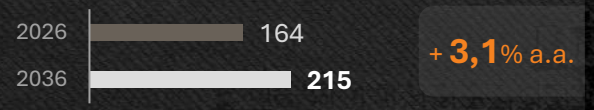
# **Próxima década:** Industrialização do Agronegócio

Novas demandas ampliam as oportunidades para o processamento de grãos no Brasil, frente aos desafios da exportação.

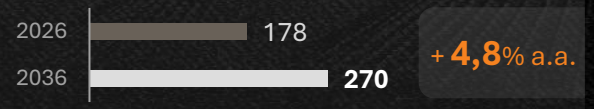
## Transformações que ampliam a demanda por armazenagem

### 1 | Balanço de demanda: interno vs. externo

**Exportação de grãos**: Soja e Milho (Mt)




**Demanda Interna** (Mt)



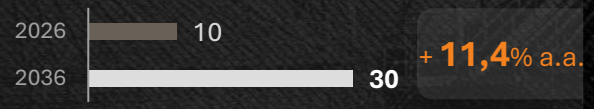

**Demanda Interna** cresce
**+1,7** p.p. acima da externa

### 2 | Investimentos em transformação

**Biodiesel** (bi L)

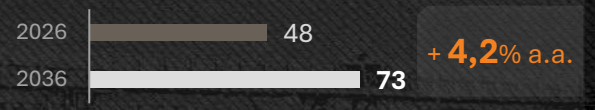



**Etanol de Milho** (bi L)




### 3 | Coprodutos em grande escala

**Farelo de Soja** (Mt)




**DDG de Milho** (Mt)




### 4 | Pressão sobre a armazenagem

**Armazenagem Estática** (Mt)




**60% do crescimento** será para indústrias de etanol e biodiesel

**Expansão da área de soja e milho 2ª safra**

+8,8 Mha soja — + 1,7% a.a.

+12,1 Mha milho 2ª safra — + 5,3% a.a.

**Demanda interna de soja e milho cresce 4,8% ao ano, contra 3,1% das exportações.** A armazenagem precisa passar de 233 para 366 Mt até 2036, e 60% do acréscimo é grão processado no país, sobretudo no interior.

**Fontes**: Cogo Inteligência em Agronegócio, Conab, EPE, Abiove, Unem.

KEPLER DAY 2026

# **Próxima década:** Automação deixa de ser opção

Investimentos em unidades de armazenagem automatizadas (CAPEX) podem elevar a produtividade e reduzir os custos operacionais (OPEX) nos próximos anos.

Cenário atual:

**Desafios relacionados à mão de obra no campo**

**-19%** de pessoas ocupadas no setor primário do agro: de 10,2 mi (2012) para 8,3 mi (2023).

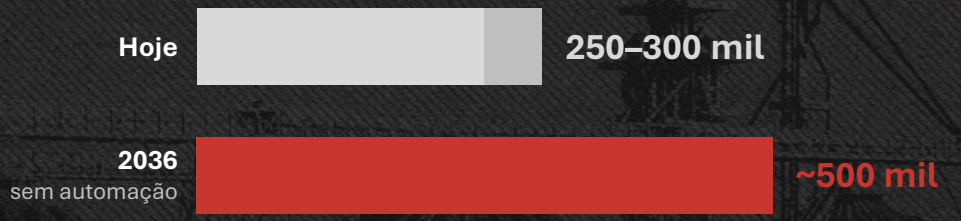
**21%** dos trabalhadores rurais têm mais de 65 anos (eram 17,5% em 2006).

**87%** dos brasileiros vivem em cidades, encolhendo a oferta de trabalhadores no interior.

Cenário futuro:

**Oportunidades para automação e ganho de produtividade**

**Pessoas trabalhando em armazenagem de grãos no Brasil**




**233 → 366 Mt** capacidade de armazenagem necessária até 2036 (+57%), mais concentrada no interior.

**Oferta Encolhe** êxodo e envelhecimento continuam reduzindo quem está disponível para operar unidades.

Armazenar um **volume de grãos 57% maior**, com menor disponibilidade de mão de obra, exigirá unidades automatizadas e sistemas integrados de monitoramento e controle. **Essa demanda amplia as oportunidades de atuação da Kepler Weber**.

**Fontes**: Cepea/CNA (via Embrapa, 2024); IBGE, Censo Agropecuário 2006 e 2017 (resultados preliminares); CNA (2026); Cogo Inteligência em Agronegócio; estimativa Kepler Weber para pessoas em armazenagem.

KEPLER DAY 2026

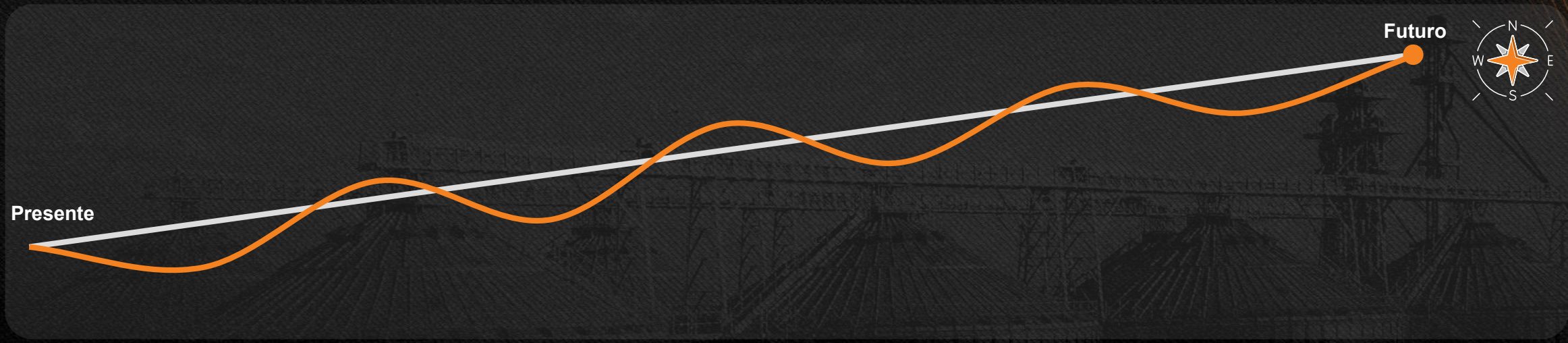
# KEPLER DAY 2026

## ATUALIZAÇÃO

KW 2030

# Planejamento Estratégico KW2030: **Nosso norte**

A estratégia define a direção, e o aprendizado ajusta a trajetória ao longo do caminho.




## Clareza de Norte

Visão de futuro e **prioridades consistentes**.

## Experimentação

Testes e **aprendizados** orientam novas escolhas.

## Ajustes de rota

Recalculos táticos preservam a **ambição final**.

**Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# INSPIRAÇÃO



FORTALECER A LIDERANÇA NO MERCADO



Ser REFERÊNCIA em SEGURANÇA

ALIMENTAR
Reduzindo desperdícios

ZERO ACIDENTES



ESTAR ENTRE AS MELHORES EMPRESAS PARA SE TRABALHAR
150 no GPTw

# ASPIRAÇÃO FINANCEIRA

25% do lucro proveniente de RECEITAS RECORRENTES



50% DA CAPACIDADE ESTÁTICA MONITORADA





50% DA RECEITA PROVENIENTE DE OUTROS MERCADOS/SEGMENTOS:
R&S, PORTOS E TERMINAIS, INTERNACIONAL e OUTROS

# DIFERENCIAÇÃO

Seu grão em boas mãos

QUALIDADE em tudo que faz





Seu grão em boas mãos

CONFIANÇA e PROXIMIDADE
QUE TRANSCENDE GERAÇÕES



PIONEIRISMO e INOVAÇÃO

# TRANSFORMAÇÕES

- Novos Modelos de Negócio e Prestação de Serviço
  - MONETIZAR DADOS
  - ALUGUEL
  - FAZENDA
- P&D Sustentável e eficiente
- ATENDER O CLIENTE EM TODA A SUA JORNADA DE MANEIRA SISTÊMICA
  Foco do Cliente



NPS acima de 80

- MAIOR AUTOMAÇÃO e USO DE TECNOLOGIA NOS PROCESSOS
  ex. IA
  INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



- EMPRESA ÁGIL COM ESTRUTURA INTEGRADA



KEPLER DAY 2026

**Nota**: As referências quantitativas apresentadas são aspirações estratégicas de longo prazo, sujeitas a revisão e sem calendário obrigatório de execução. Não constituem projeção financeira, guidance, promessa de desempenho ou estimativa de resultados futuros.

# Planejamento estratégico KW2030: **Evolução**

## 01 Inspiração

**Referência em segurança alimentar**
Reduzindo desperdícios
Seguimos 24 anos Top of Mind em nosso segmento

**Liderança de mercado**
Fortalecer a liderança no mercado
Evolução de 27 – 30% market-share

**Zero acidentes**
Industria: redução de frequência, aumento gravidade
Obras: redução de frequência e gravidade

**Melhores empresas para se trabalhar**
150 no GPTW
Evolução de 76 para 82% na GPTW

## 02 Aspiração financeira

**25%** do lucro proveniente de receitas recorrentes
Fortalecimento do R&S de 18 para 22% da receita

**50%** da capacidade estática monitorada
Avanço de 12 para 24%

**50%** da receita de outros mercados/segmentos:
R&S, Portos e Terminais, Internacional e outros
Aumento de 32 para 40% da receita

## 03 Diferenciação

**Qualidade**
Em tudo o que faz
Redução de 30% PCI/PAG

**Confiança e proximidade**
Que transcende gerações
Crescimento de 11% de clientes atendidos

**Pioneirismo e inovação**
Fortalecimento de 40% P&D

## 04 Transformações

**Novos modelos de negócio e serviço**
Conectar pós-colheita· Aluguel (BTS )

**P&D sustentável e eficiente**
Crescimento de 3 para 13% da receita com novos produtos

**Cliente em toda a jornada, de forma sistêmica** Foco no cliente · NPS acima de 80
Evolução do NPS de 68 para 80%

**Automação e tecnologia nos processos**
Ex.: inteligência artificial
IA estruturada na KW e Procer com ganhos de produtividade

**Empresa ágil com estrutura integrada**
Implantação do Fluxo do pedido, 32% eficiência

**Evoluímos de forma clara e consistente em 14 de 15 das nossas aspirações**. Faturamento e margem seguem como grande desafio pressionados pelo ciclo.

**Fonte**: Kepler Weber. Nota: Evolução dos indicadores com base em 2023, considerando os últimos 12 meses encerrados no 3T26 (UDM).

# Estratégias KW 2030

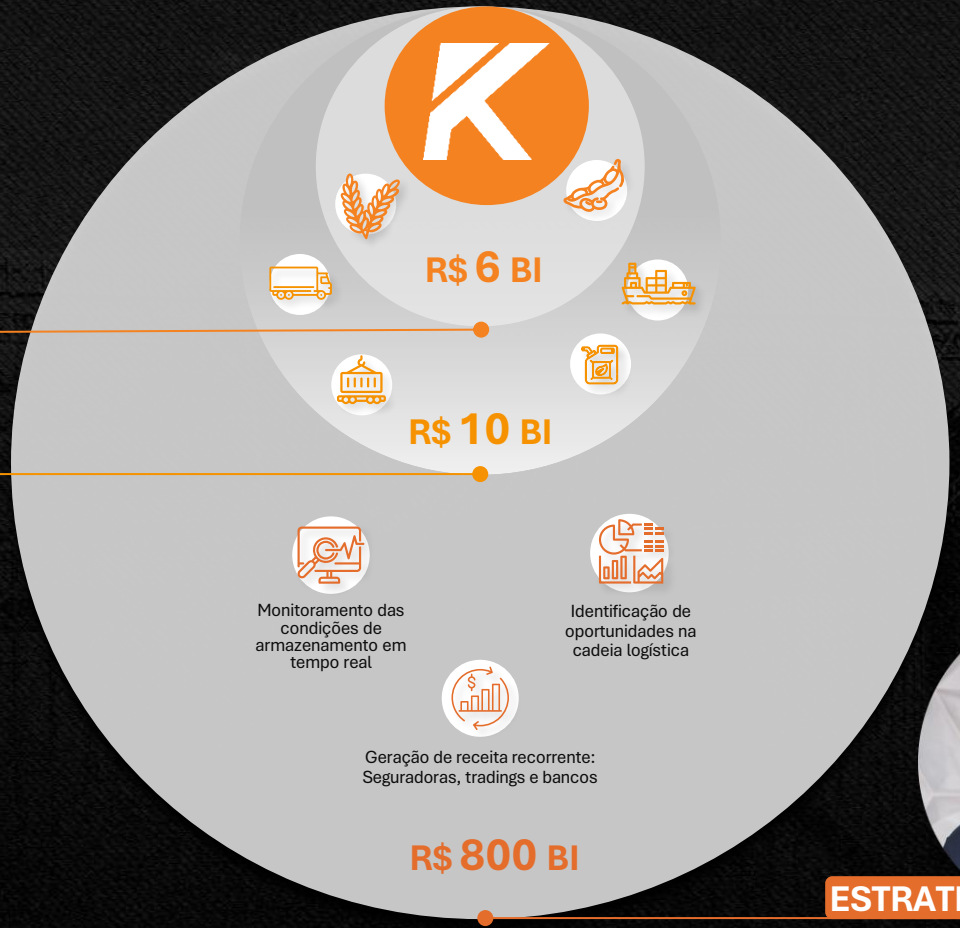


**ESTRATÉGIA 1**

FORTALECER A LIDERANÇA

**ESTRATÉGIA 2**

AMPLIAR MERCADOS ENDEREÇÁVEIS






**ESTRATÉGIA 3**

GERAR VALOR CONECTANDO O AGRONEGÓCIO

**Nota:** Os valores apresentados representam estimativas do mercado potencial brasileiro, não constituindo projeções de receita, participação de mercado ou expectativa de captura integral dessas oportunidades pela Kepler Weber; **Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

**FABIANO SCHNEIDER**
DIRETOR INDUSTRIAL & PRODUTOS, KEPLER WEBER

# Engenharia como Plataforma de Crescimento

Construindo a infraestrutura que alimenta o crescimento do agronegócio.

## Oportunidades de mercado

**362 MM Ton**
Safra brasileira de grãos 2026E[1]

**~39%**
deficit de armazenagem no 3T26[1]

**+4,4%**
Crescimento da área plantada[1]

## Valor entregue pela engenharia

### Eficiência Energética
Menor consume de energia por tonelada processada

### Segurança Operacional
Mais segurança na armazenagem e na operação

### Otimização da Mão de Obra
Unidades conectadas e automatizadas

### Ampliação da capacidade
Infraestrutura para acompanhar a expansão da produção

## Pilares NPS
Indíces de execlência na Experiência do Cliente

### Solução de projeto
Engenharia personalizada para cada cliente

### Tecnologia e Inovação
Automação no pós-colheita

### Robustez
Estruturas de alta resistência

### Confiança
Suporte contínuo ao cliente

## Portfólio Completo
















**Fonte**: Kepler Weber. (1) Cogo Inteligência em Agronegócio.

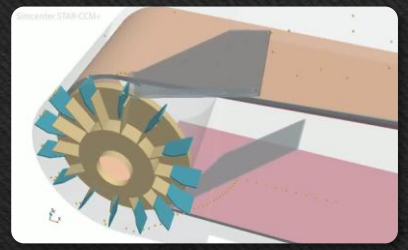
KEPLER DAY 2026

# Tecnologia como Diferencial Competitivo

Conhecimento técnico, capacidade de execução e inovação contínua como barreiras de entrada

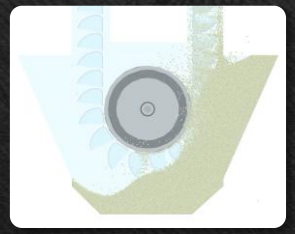
**+1.000** simulações / ano

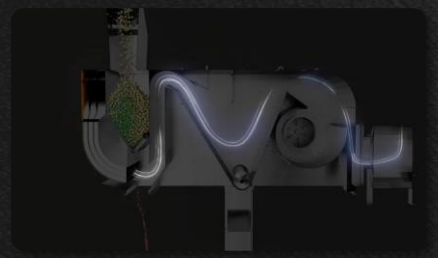
Elementos discretos, fluxos e estruturais

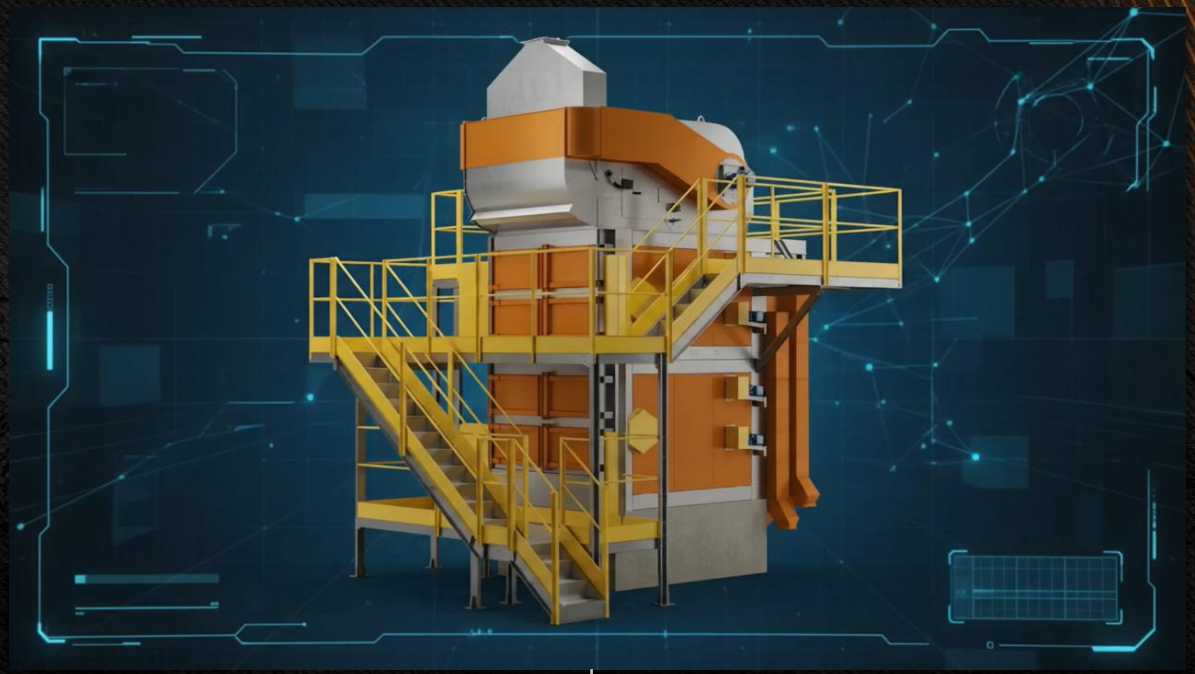










**+20%** eficiência de limpeza

**+80%** Plataforma Modular
Itens padronizados

**-40%** ***Time to Market***

**Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

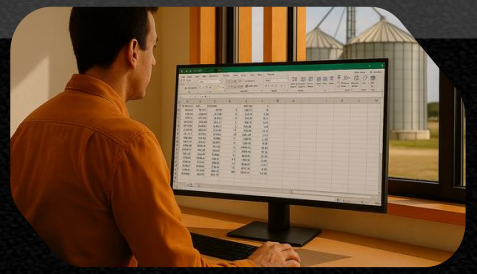
# Tecnologia como Diferencial Competitivo

Gerando Competitividade no Campo











Dados da unidade

Comandos de gestão





## Sistema de gestão

Unidade integrada e operada em um único local

## Dados em nuvem

Recebimento e armazenamento

## Acesso remoto

Monitoramento e gerenciamento à distância

**Fonte**: Kepler Weber.

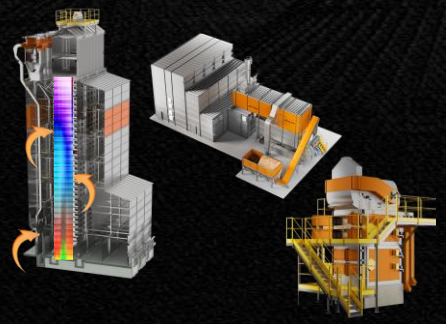
KEPLER DAY 2026

# **Roadmap:** Inovações 2030

Direcionado a resultados e criação sustentável de valor

## 2027
**ações**

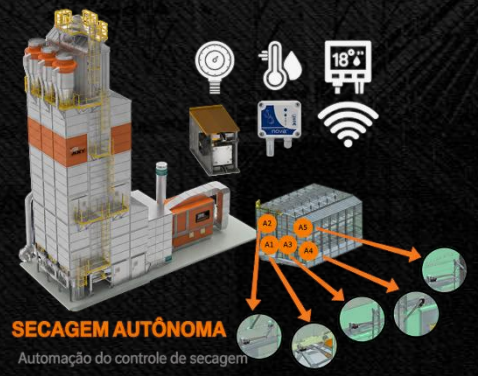
Projetos em armazenagem;
Eficiência energética;
Sistemas de Limpeza;
Sementes.



Redução da necessidade de M.O.
Ampliação do Portfólio

## 2028
**ações**

Inovação na automação
de produtos e equipamentos.




Autogerenciamento à distância

## 2029
**ações**

Desenvolvimento e aplicação
inteligentes em sensoriamento;
Geração de dados (Big Data).



Operação automática via sensoriamento

## 2030
**ações**

Unidade autônoma;
Aplicação de agente de IA industrial;
**Operação Inteligente.**



Aplicação de IA no pós-colheita

**Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# Inovação Gerando Valor ao Acionista

Transformando Engenharia e Operação em Resultados

## Fluxo de Desenvolvimento Lean

**Integração** — áreas trabalhando em conjunto

**Eficiência** — Projetos mais competitivos

**Resultados** — Soluções de maior valor para o cliente

**Crescimento** — Inovações sustentáveis que fortalecem o futuro

1. *Kick-off*
2. Conceito
3. Projeto Conceitual
4. Projeto Preliminar
5. Prototipação
6. Projeto Detalhado
7. Validação manufatura
8. Validação Aplicação

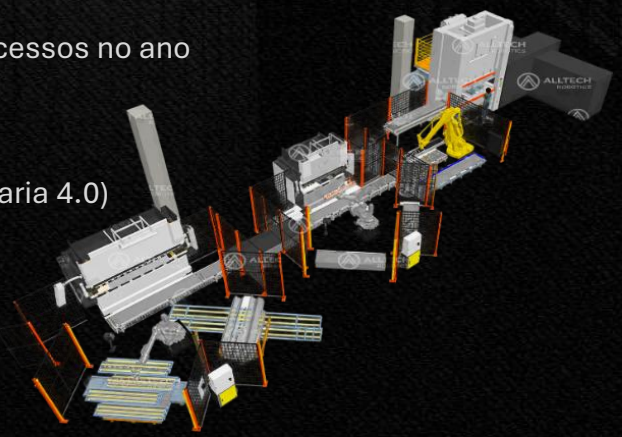
**163** projetos entregues entre 2021 e 2026

**+40%** patentes depositadas nos últimos 2 anos

**R$ 20MM** de redução de custos em produtos e processos no ano

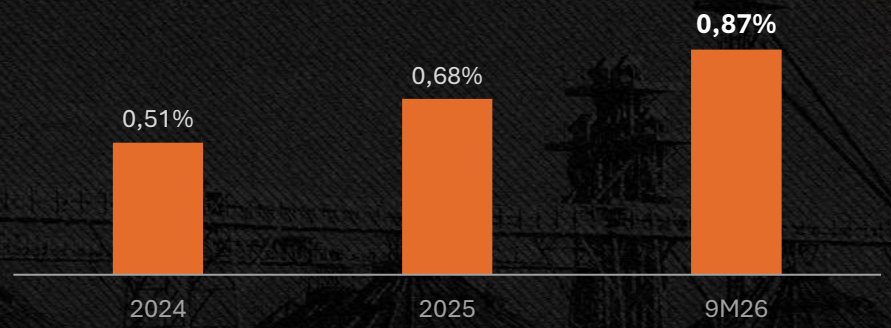
**-15%** Horas de engenharia por projeto (Engenharia 4.0)

**+4% a.a.** de ganho de produtividade na operação 2023 - 2025



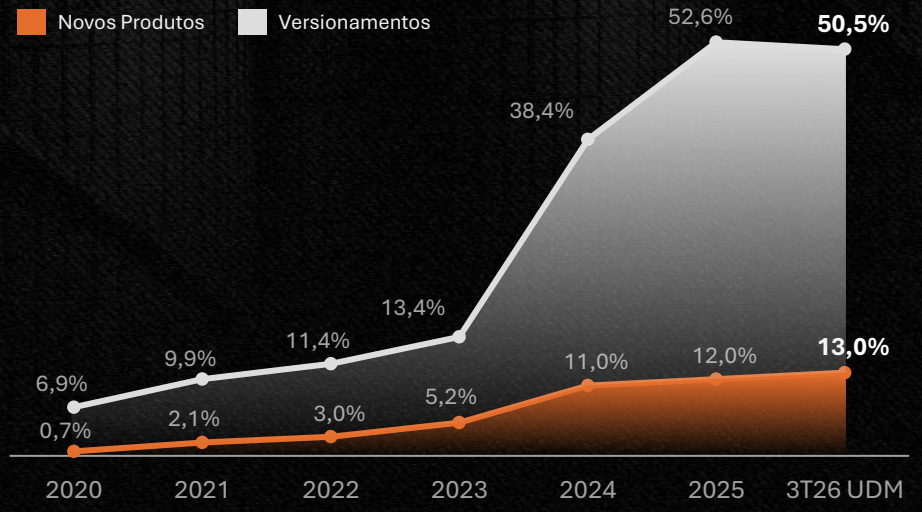
## Evolução de investimentos em PD&I

2024-2026; % da receita líquida.




## Participação na Receita

2020-2026; % da receita líquida.




**Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

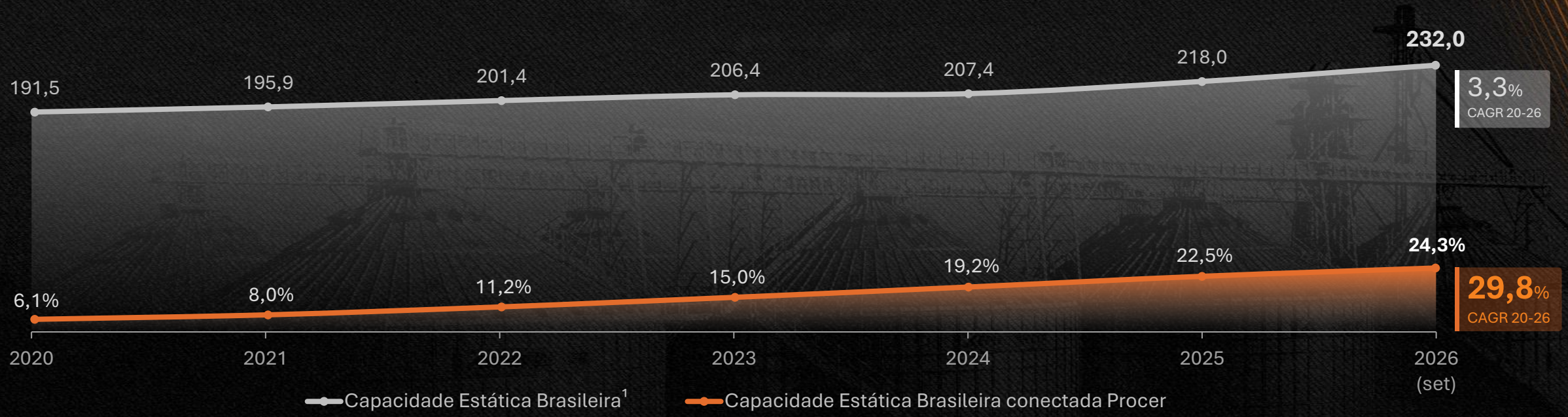
**MURILO SCHNEIDER**
CEO E CO-FUNDADOR, PROCER

# **Procer -** Evolução base monitorada

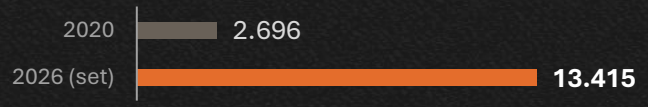
Aumentar nossa base monitorada para criar novas vias de monetização.

## Evolução da capacidade estática brasileira conectada com Procer

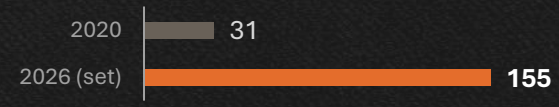
(MM ton)




**Silos e Armazéns conectados com Procer**
(unidades)




**Valor dos grãos monitorados**
(R$ bi)




**Presença internacional**

**20**

países com clientes conectados

**Fontes**: (1) CONAB; Kepler Weber e Procer.

KEPLER DAY 2026

# **Procer -** Atualização avenidas de crescimento

## Operação atual

### Qualidade de grãos — crescimento orgânico

Crescimento em termometria, sensores 3D, secadores, recorrência, fabricantes e vendas.

### Gestão de unidades — foco em escala

Vertical em expansão, com secadores, robô nivelador e gestão de ativos, apresentando o maior ganho proporcional de escala.

### Crescimento Receita Procer




**Core Business da Companhia reforça a resiliência do negócio mesmo em momentos desafiadores do agro.**

## Oportunidades do Pós-Colheita

### Seguradoras — Pronta para comercialização

**Soluções que reduzem o risco do grão armazenado e o custo do seguro:**

- Desconto no prêmio contratado para clientes com unidades conectadas à PROCER.
- Cobertura contra fermentação espontânea dos grãos armazenados.

### Bancos — Em prospecção

**O grão monitorado passa a valer como garantia de crédito.**

- Monitoramento em tempo real do volume e das condições do lastro.
- Hedge para gestão do risco de preços dos clientes.

### Logística — Em prospecção

Conexão dos clientes PROCER à malha logística para reduzir ociosidade e gargalos, otimizando processos e rentabilidade operacional.

### Inteligência de Mercado — MVP

*Conexão entre produtores, tradings e indústrias por meio de dados de estoque e qualidade da base PROCER.*

**Fonte**: Kepler Weber e Procer.

# **Procer -** Novas soluções e ampliação do valor entregue

## Gestão 360º → **Unidade Autônoma**

**+ 30**
Clientes implatandos

**9** de **23**
Itens previstos já estão no portfólio

A Unidade Autônoma integra a Gestão Operacional e de Manutenção em uma única plataforma.

**Estágio atual:** Maturação da precificação e consolidação de cases de economia e eficiência.

**Projeto de unidade autônoma** (caso real)

- 36 meses de testes, provas de conceito e operação real.
- **Ganhos estimados**: 30% a 50% menos energia na aeração, ~50% menos quebras técnicas e até 60% menos expurgo.

Evolução das ordens de serviço após implantação da **Gestão de Manutenção** (caso ilustrativo)




## IA na operação

**+ 3.250h**
de trabalho liberadas para atividades de maior valor

**27**
Soluções entregues em 2026, 11 delas com IA

### Caso – Atendimento ao Cliente

A IA Melissa monitora **100%** da base e executa as solicitações do cliente direto no sistema Ceres Procer.

**24h por dia** **Resposta instantânea**

| Tarefas | Antes → Depois |
|---|---|
| Estrutura de Projeto | 40 min → **1 min** |
| Cadastro de sistema agrícola | 20 min → **1 min** |
| Cadastro de silo | 7 min → **30 seg** |
| Pendência da produção | 10 min → **2 min** |

## Robô Nivelador

O Grain Weevil nivela grãos sem a entrada de operadores nos silos, reduzindo riscos e contribuindo para a evolução rumo à Unidade Autônoma.

**Estágio atual**: Em comercialização. Grandes clientes aprovando o uso em suas unidades.

**Mais segurança no trabalho**: Cerca de 90% dos acidentes em silos poderiam ser evitados, segundo a Auditoria-Fiscal do Trabalho[2].

**Notas**: (1) Resultados observados ou estimados em projeto específico, sujeitos às características da unidade, condições operacionais, parâmetros do teste e forma de utilização. Não representam garantia de desempenho para outros projetos ou clientes. (2) Auditoria-Fiscal do Trabalho (MTE), em reportagem do Brasil de Fato, 17/03/2026. **Fonte**: Kepler Weber e Procer.

# **Procer -** Simulação virtual

Acesse nossa simulação virtual clicando no hyperlink abaixo ou via QR code.

Hyperlink

**Fonte:** Kepler Weber e Procer.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

**RENATO ARROYO**
CFO e DRI, KEPLER WEBER

# Resultados 3T26 e Retorno sobre o Capital Investido

Rentabilidade pressionada no trimestre, com manutenção de solidez financeira e retorno de dois dígitos.

## Receita Líquida

| R$ 344,2 mi | R$ 1.360,0 mi |
|---|---|
| 3T26 | UDM |

## EBITDA

| R$ 26,1 mi | R$ 153,2 mi |
|---|---|
| 3T26 \| Margem EBITDA: 7,6% | UDM \| Margem EBITDA: 11,3% |

## Lucro Líquido

| R$ 13,4 mi | R$ 101,6 mi |
|---|---|
| 3T26 \| Margem Líquida: 3,9% | UDM \| Margem Líquida 7,5% |

## Retorno sobre o Capital Investido (ROIC[1])

Últimos 12 meses encerrados em setembro de 2026

| 2T26 | | 3T26 |
|---|---|---|
| 19,7% | → | 14,2% |

-5,5 p.p.

### Variação 3T26 vs. 2T26

| NOPAT[2] | Capital investido |
|---|---|
| -26,0% | +2,1% |

Queda do NOPAT, combinada ao aumento do capital investido, explica a redução do ROIC.

**Notas:** UDM: Últimos Doze Meses encerrados em setembro de 2026; (1) ROIC = NOPAT / Capital Investido (UDM); (2) Lucro operacional após impostos

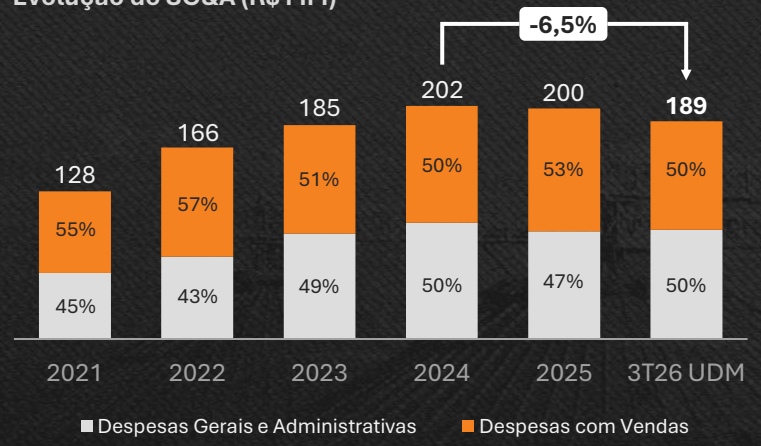
KEPLER DAY 2026

# Disciplina Operacional e Solidez Financeira

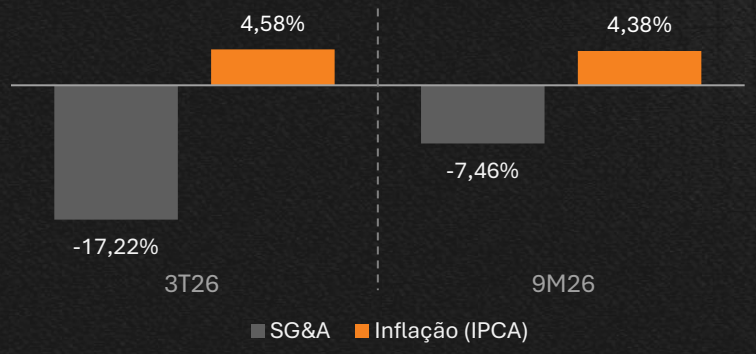
Despesas em redução, inadimplência abaixo do setor e histórico consistente de caixa líquido positivo.

## Gestão Eficiente das Despesas

**Evolução do SG&A (R$ MM)**

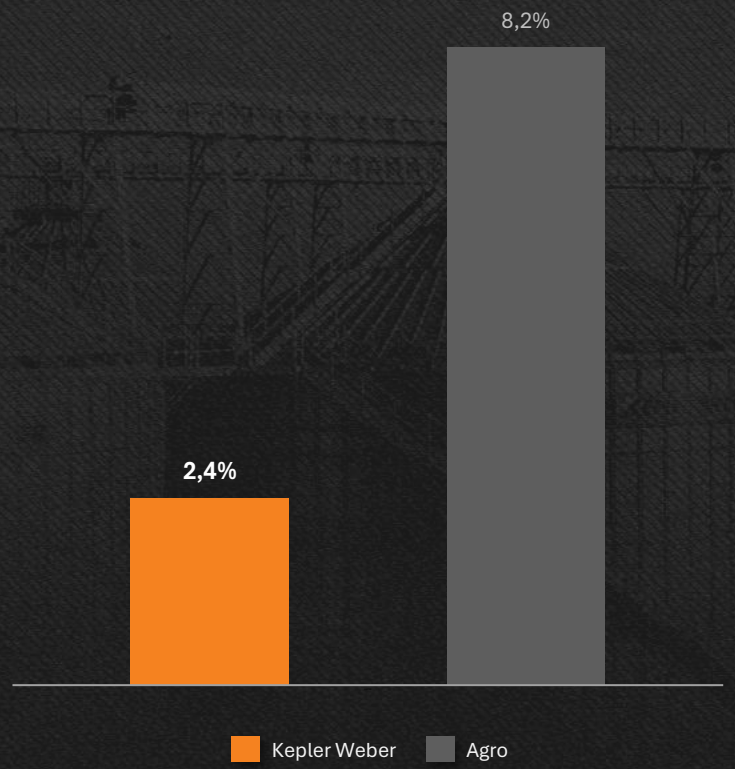



**Variação do SG&A vs. Inflação (IPCA)[1]**




## Qualidade de Crédito

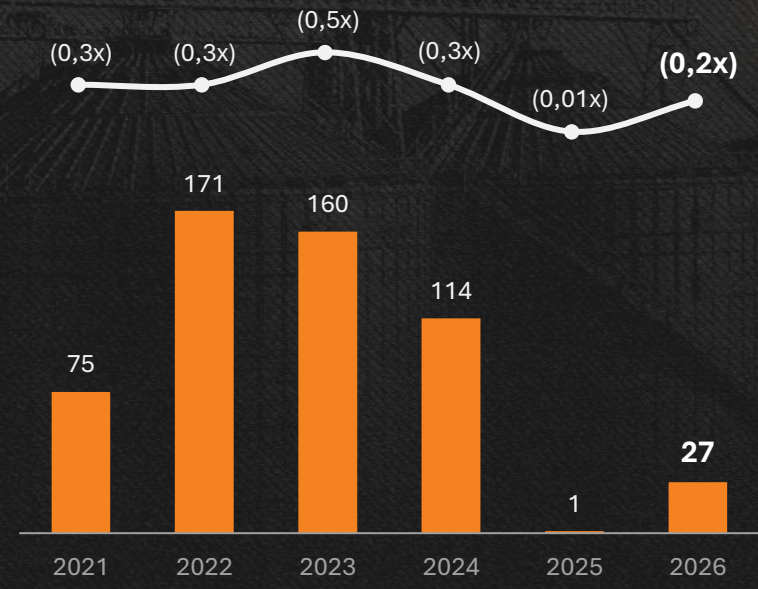
**Média 3 anos | Inadimplência: Kepler Weber vs. Agro (%)**




## Caixa e Endividamento (R$ mi)

**Caixa Líquido de R$ 27,4 MM** (3T26)

Desde 2015, **a Companhia registra posição de Caixa Líquido em todos os trimestres**.



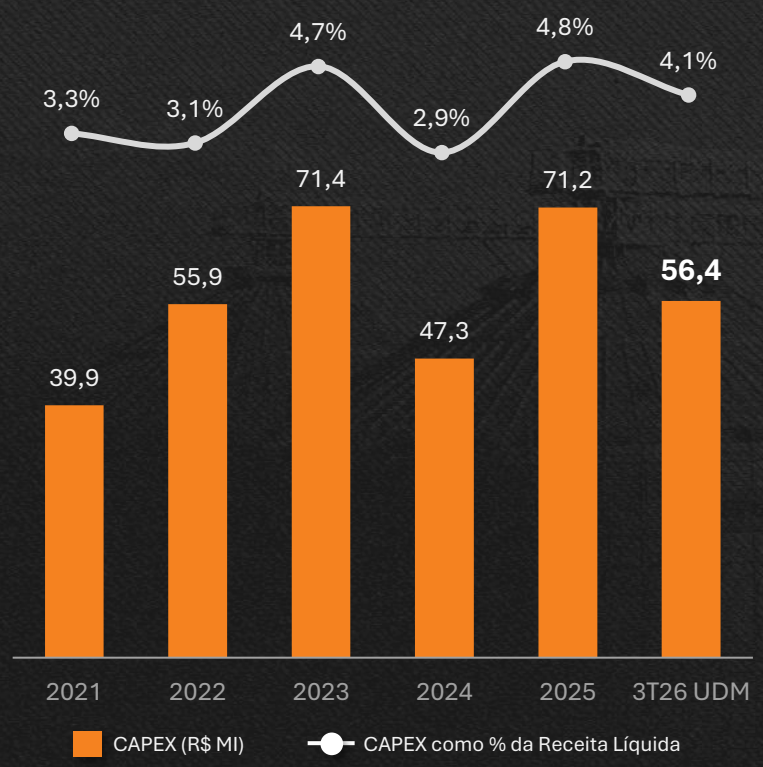

**Notas: (1)** 3T26: inflação acumulada em 12 meses até setembro/26 (4,58%). 9M26: variação do nível médio de preços entre jan–set/26 e jan–set/25 (4,38%), calculada a partir da média dos índices mensais de cada período, considerando a inflação acumulada mês a mês. Cálculo: (média 9M26 ÷ média 9M25) – 1. **(2)** Em setembro de 2026. **Fontes:** IBGE, Kepler Weber e Serasa Experian (Indicador de Inadimplência do Agronegócio. Considera pessoas físicas da população rural com dívidas do agronegócio vencidas há mais de 180 dias e até cinco anos).

KEPLER DAY 2026

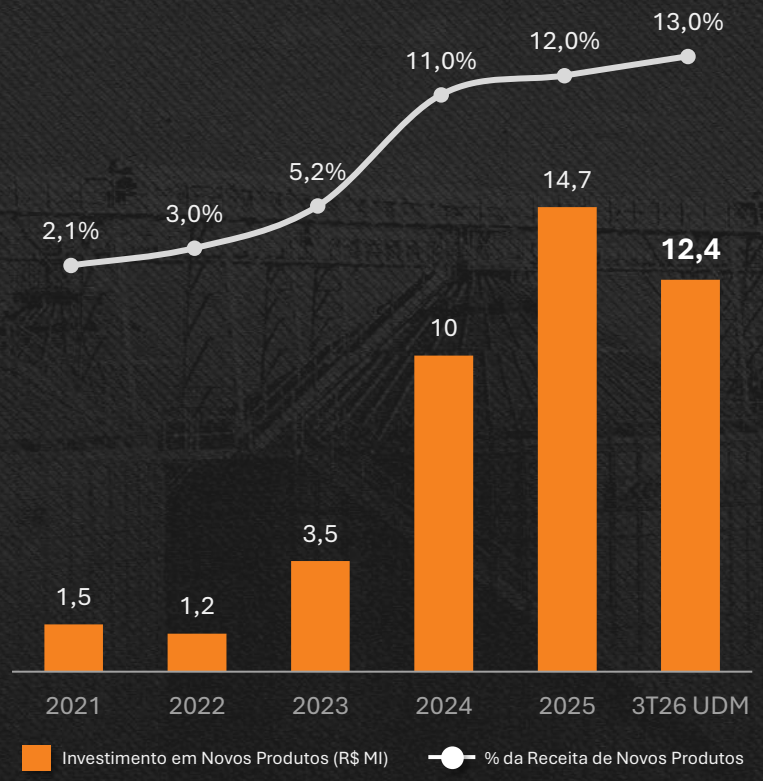
# Investimentos Estratégicos

Caixa convertido em inovação: investimentos em novos produtos cresceram cerca de 8x desde 2021, gerando retornos crescentes na participação da Receita.

## Evolução do CAPEX




## Investimentos em Novos Produtos




## Iniciativas de Inteligência Artificial

**R$ 18,8 mi**
CAPEX TI 3T26 UDM
(33% do capex total; inclui o projeto SAP S/4HANA).

**29**
Iniciativas entregues em I.A., Dados e Automações.

### Principais Aplicações em Produção

**Processos Corporativos**
**Agentes Especialistas** (Olga IA)
Acesso ao conhecimento corporativo e ganho de produtividade nas equipes.

**Experiência do Cliente**
**Atendimento automático via canais digitais**
Autosserviço para manuais, romaneios e listas técnicas.

**Experiência do Cliente**
**Agente Seletron**
Apoio à configuração da máquina selecionadora de grãos, a Seletron, e outras orientações técnicas.

**Fonte**: Kepler Weber.

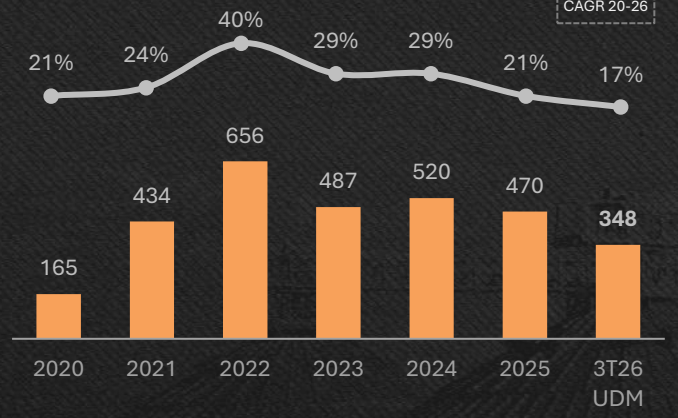
KEPLER DAY 2026

# Crescimento sustentável e diversificado

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

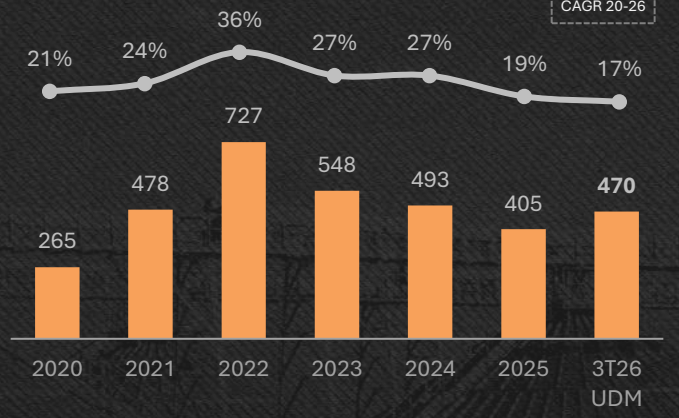
## Fazendas

**13,3%** CAGR 20-26



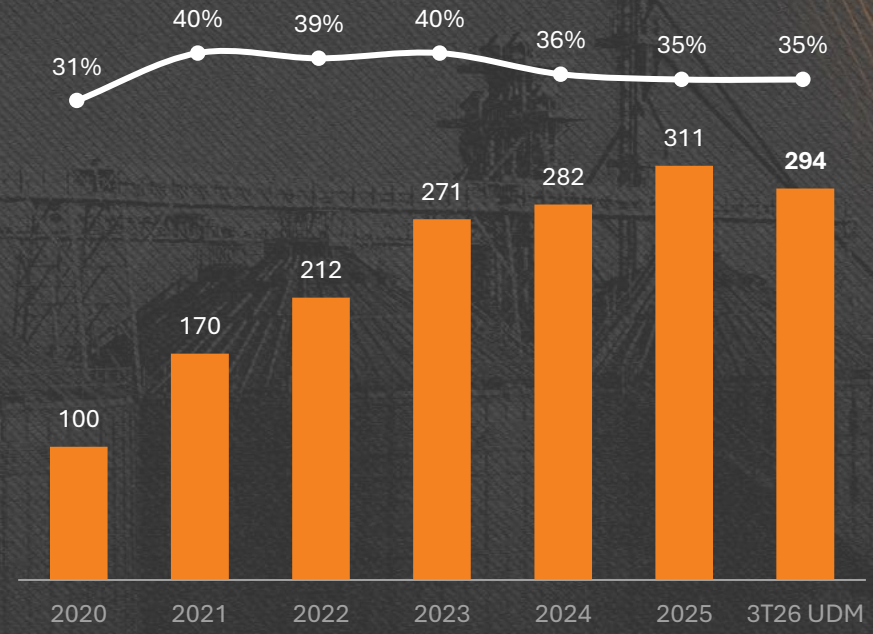

## Agroindústrias

**10,0%** CAGR 20-26




## Reposição e Serviços

**19,6%** CAGR 20-26



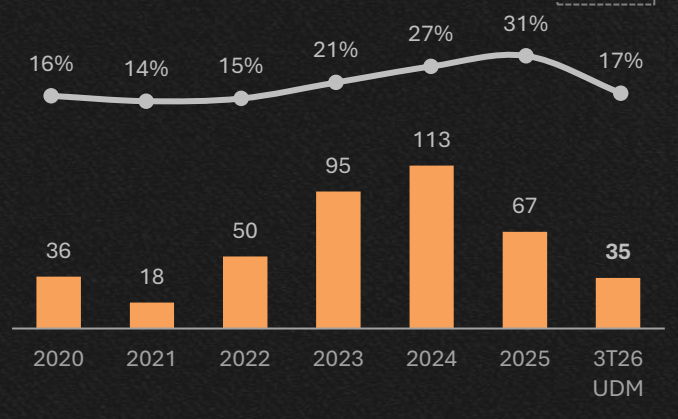

**~3,0x**
Receita 3T26 UDM em relação a 2020

**22%**
Participação na ROL (+14 p.p. vs. 2020)

**Estável**
Margem Bruta 2026

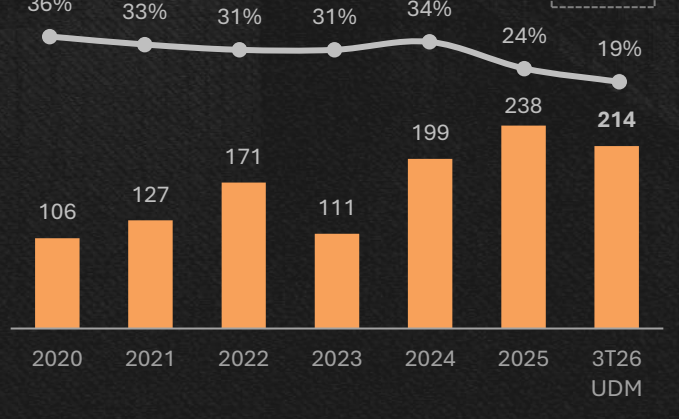
## Portos e Terminais

**-0,4%** CAGR 20-26




## Negócios Internacionais

**12,4%** CAGR 20-26

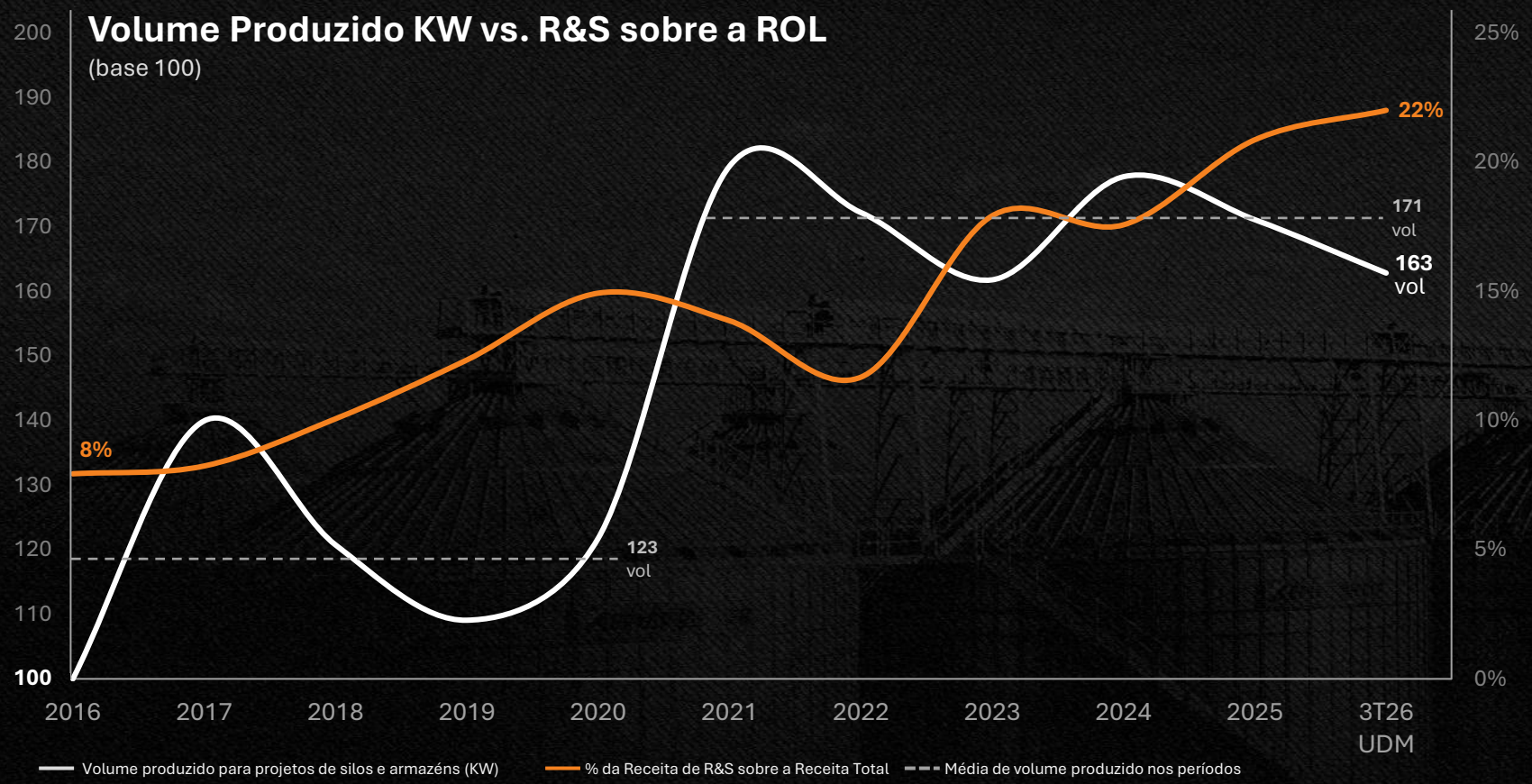



Receita (R$ MI)[1] — Margem Bruta[1] (%)

**Notas**: (1) Receita e margem bruta referentes aos últimos 12 meses (UDM), encerrados em setembro de 2026, por unidade de negócio.
**Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# Zoom-in: **Reposição & Serviços**




| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 3T26 UDM |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Safra (MM de tons) | 187 | 238 | 228 | 247 | 257 | 257 | 272 | 320 | 301 | 352 | 362 |
| Déficit de Armazenagem (%) | 7,3% | 26% | 21,3% | 25,6% | 27,1% | 25,8% | 28,6% | 38,3% | 29,8% | 38,4% | 38,5% |

**Segmento em crescimento, com mercado endereçável amplo e mais acessível**

A expansão da base instalada de silos amplia o mercado de R&S, com demanda pulverizada entre diferentes perfis de clientes. A necessidade contínua de reformas, reposição de peças e adequações regulatórias sustenta novas oportunidades de receita e expansão do portfólio.

**Maior celeridade na decisão de investimento**

Demanda essencial para a operação do pós-safra e tickets médios menores tornam a decisão de investimento do cliente mais rápida.

**Capital de Giro menor, Produtos mais baratos**

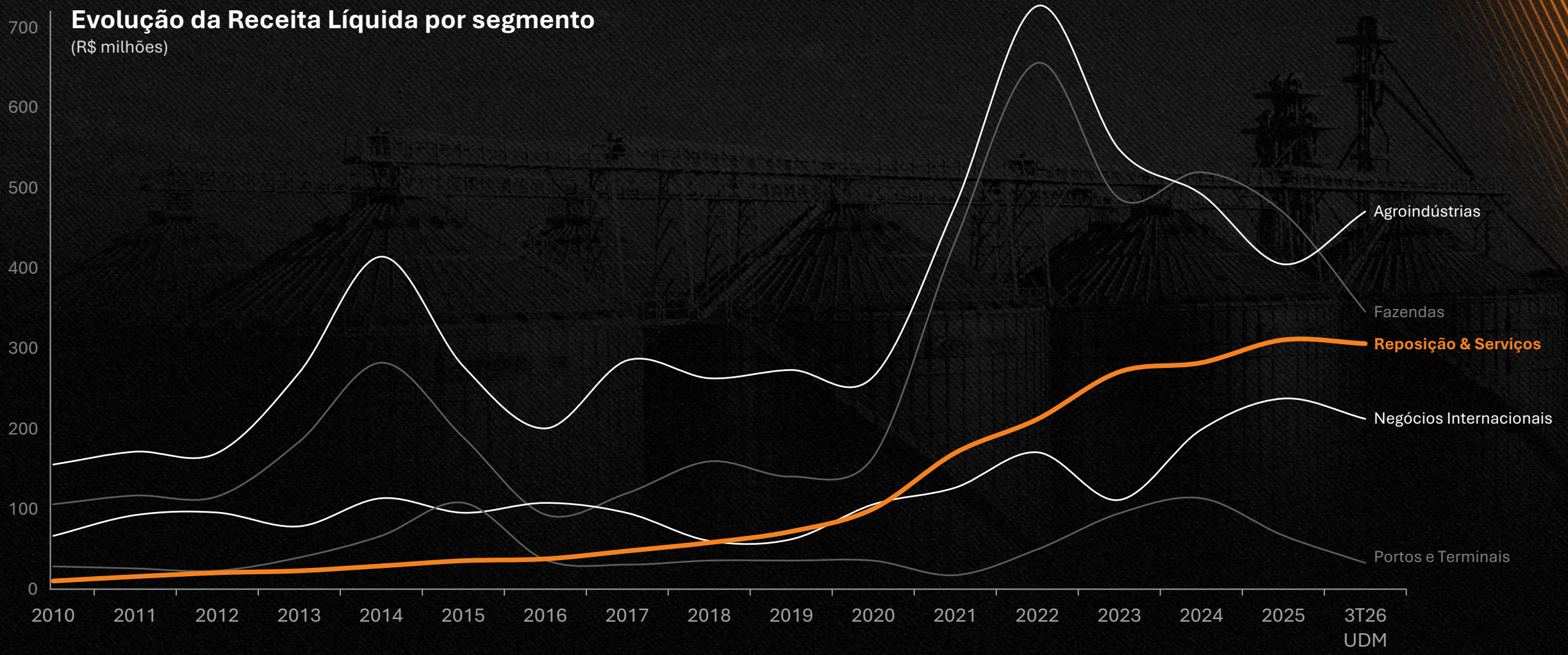
Com um ticket médio menor, o segmento possui um ciclo de caixa mais curto e menores riscos de crédito para o cliente.

**Fonte**: IBGE; Cogo Inteligência em Agronegócio; Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# Zoom-in: **Solidez e crescimento de R&S**

O segmento mantém crescimento consistente e maior previsibilidade de receitas, mesmo diante da volatilidade dos ciclos do agro.




**Fonte**: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

**BERNARDO NOGUEIRA**
CEO, KEPLER WEBER

# Quatro ciclos, uma trajetória de resiliência estrutural

Cada crise obrigou a Companhia a se transformar, e cada transformação deixou a Kepler Weber mais preparada para o ciclo seguinte.

## 1996

**PRIMEIRA REESTRURAÇÃO**

**Mudança de Controle**

Em meio à crise financeira agravada pela retração do agronegócio, o controle da Companhia é vendido para Previ, BBI e Serpros (70% do capital social).

**Aprendizado**

Crises exigem mudanças estruturais para garantir a continuidade do negócio.

## 2006

**REESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA**

**Capital e Governança**

Alto endividamento, prejuízo e PL negativo levam à recuperação extrajudicial; free float sobe de 4% para 65%.

**Aprendizado**

Disciplina na alocação de capital e evolução dos padrões de governança corporativa.

## 2016

**QUEBRA DE SAFRA**

**Crise no Agronegócio**

PIB da agropecuária recua 5,2%, impactado por quebra de safra e condições climáticas adversas.

**Aprendizado**

Diversificação e eficiência: expansão de R&S, Lean Manufacturing e SAP.

## 2026

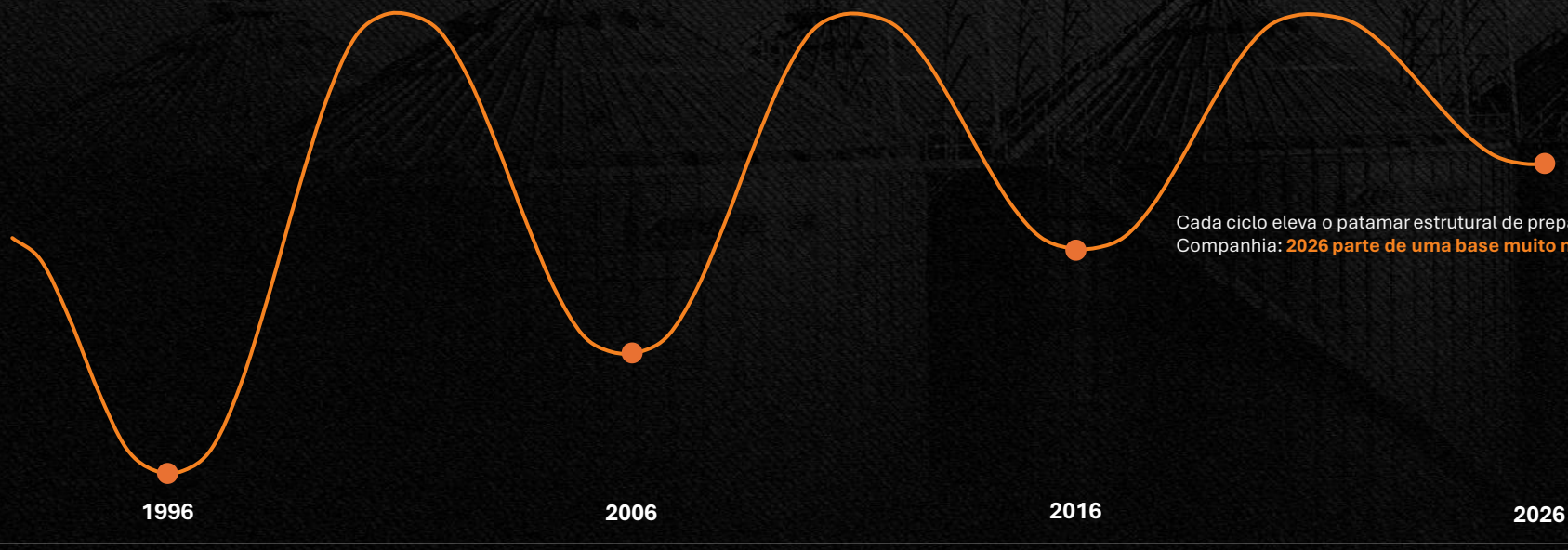
**ESTRESSE FINANCEIRO NO AGRO**

**Crédito restrito, margens sob pressão**

Juros elevados e maior alavancagem comprimem margens dos produtores aos menores níveis dos últimos 15 anos.

**Resposta**

Disciplina de custos, diversificação de receitas e foco em geração de caixa.




Cada ciclo eleva o patamar estrutural de preparo da Companhia: **2026 parte de uma base muito mais sólida**

## Evolução

### Onde a Kepler chegou:

A história da Kepler não é sobre sobreviver a crises. É sobre sair de cada uma delas mais forte do que antes.

### Digitalização · Procer

**8% → 24%**

Capacidade estática nacional monitorada, 2021-2026[1]

**R$ 155 bi**

em grãos conectados

**2% → 13%**

**Investimento em P&D**: Participação de novos produtos na receita, 2021–2026[2]

**68% → 80%**

**NPS**: Evolução do índice de satisfação dos clientes[2]

**8% → 22%**

**Reposição & Serviços**: Representatividade da receita do segmento sobre o total, 2016–2026[1]

**Notas**:(1) Considerando os últimos 12 meses (Set/25-Set/26); Nota (2): O NPS é apresentado em formato percentual para fins de visualização, embora sua escala original seja expressa em pontos, de -100 a +100.
**Fontes**: Kepler Weber; CONAB; Banco Central do Brasil.

KEPLER DAY 2026

# Quatro ciclos, uma trajetória de resiliência estrutural

Cada crise obrigou a Companhia a se transformar, e cada transformação deixou a Kepler Weber mais preparada para o ciclo seguinte.

## 1996

**PRIMEIRA REESTRURAÇÃO**

**Mudança de Controle**

Em meio à crise financeira agravada pela retração do agronegócio, o controle da Companhia é vendido para Previ, BBI e Serpros (70% do capital social).

**Aprendizado**

Crises exigem mudanças estruturais para garantir a continuidade do negócio.

## 2006

**REESTRUTURAÇÃO FINANCEIRA**

**Capital e Governança**

Alto endividamento, prejuízo e PL negativo levam à recuperação extrajudicial; free float sobe de 4% para 65%.

**Aprendizado**

Disciplina na alocação de capital e evolução dos padrões de governança corporativa.

## 2016

**QUEBRA DE SAFRA**

**Crise no Agronegócio**

PIB da agropecuária recua 5,2%, impactado por quebra de safra e condições climáticas adversas.

**Aprendizado**

Diversificação e eficiência: expansão de R&S, Lean Manufacturing e SAP.

## 2026

**ESTRESSE FINANCEIRO NO AGRO**

**Crédito restrito, margens sob pressão**

Juros elevados e maior alavancagem comprimem margens dos produtores aos menores níveis dos últimos 15 anos.

**Resposta**

Disciplina de custos, diversificação de receitas e foco em geração de caixa.

## Próximo Ciclo

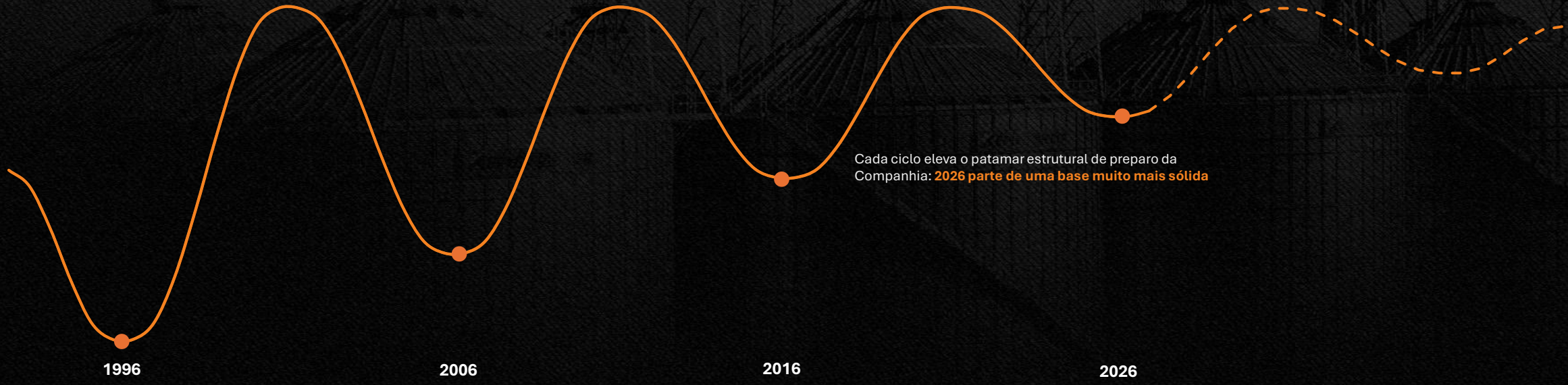
**CONSOLIDAÇÃO DA RESILIÊNCIA**

**Resiliência vira vantagem competitiva**

Diversificação, receita recorrente e digitalização deixam de ser reação aos ciclos e passam a sustentar o crescimento da Companhia.

**Resposta**

Consolidar os ganhos de quatro ciclos e converter resiliência em vantagem competitiva de longo prazo.




Cada ciclo eleva o patamar estrutural de preparo da Companhia: **2026 parte de uma base muito mais sólida**

**Fontes**: Kepler Weber; CONAB; Banco Central do Brasil.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

# DISCLAIMER

## Este é um documento de apoio para o evento Kepler Day 2026 da Kepler Weber S/A.

- *Este material foi preparado exclusivamente para apoiar as apresentações do Kepler Day 2026 da Kepler Weber S.A. e deve ser considerado em conjunto com as demonstrações financeiras, informações trimestrais, releases de resultados, Formulário de Referência e demais informações públicas divulgadas pela Companhia.*

- *Este material contém informações históricas, estimativas de mercado e declarações prospectivas relacionadas às perspectivas dos negócios, estratégias, iniciativas, oportunidades, planos de desenvolvimento e tendências dos mercados em que a Companhia atua. Tais declarações refletem percepções atuais da Administração e estão sujeitas a riscos, incertezas, premissas e fatores que podem fazer com que os resultados efetivos sejam substancialmente diferentes.*

- *Salvo quando expressamente qualificadas e divulgadas como projeções nos termos da regulamentação aplicável, as aspirações, objetivos, metas internas, roadmaps, estimativas de mercado e oportunidades aqui apresentados não constituem guidance, projeção financeira, promessa de desempenho, oferta, recomendação de investimento ou garantia de resultados futuros.*

- *Informações relativas a mercados endereçáveis não representam receita, carteira contratada ou expectativa de captura integral pela Companhia. Resultados de testes, projetos-piloto, casos ilustrativos ou aplicações específicas podem não se repetir em outros projetos, clientes ou condições operacionais.*

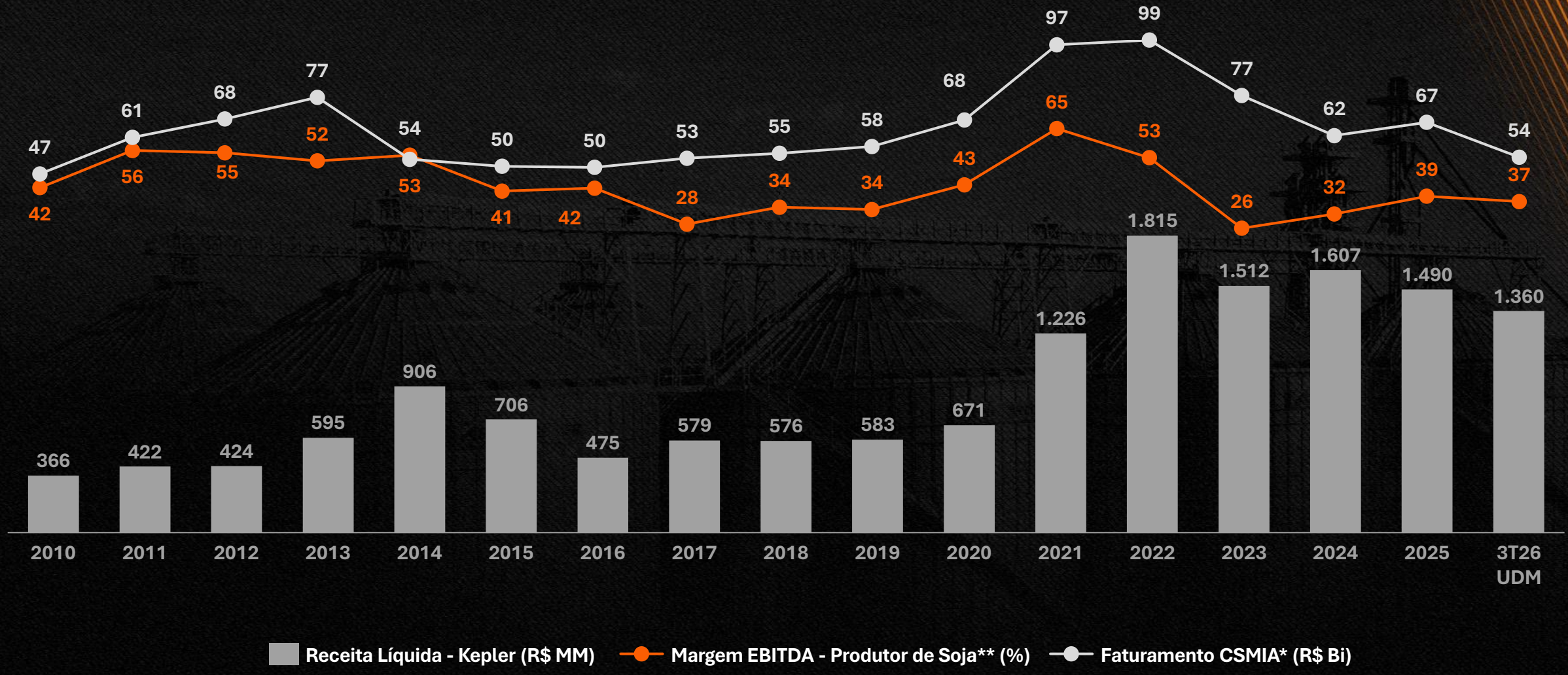
- *A Companhia não assume obrigação de atualizar as declarações prospectivas aqui contidas, exceto quando exigido pela legislação ou regulamentação aplicável.*

KEPLER DAY 2026

# ANEXOS

KEPLER DAY 2026

# Correlação com Ciclos de Mercado




**Fonte**: Cogo Inteligência em Agronegócio; ABIMAQ; **CSMIA: Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas ; ** A Margem EBITDA do produtor considera a média entre a Região Sul (Paraná-PR) e Cerrados-MT*



KEPLER DAY 2026

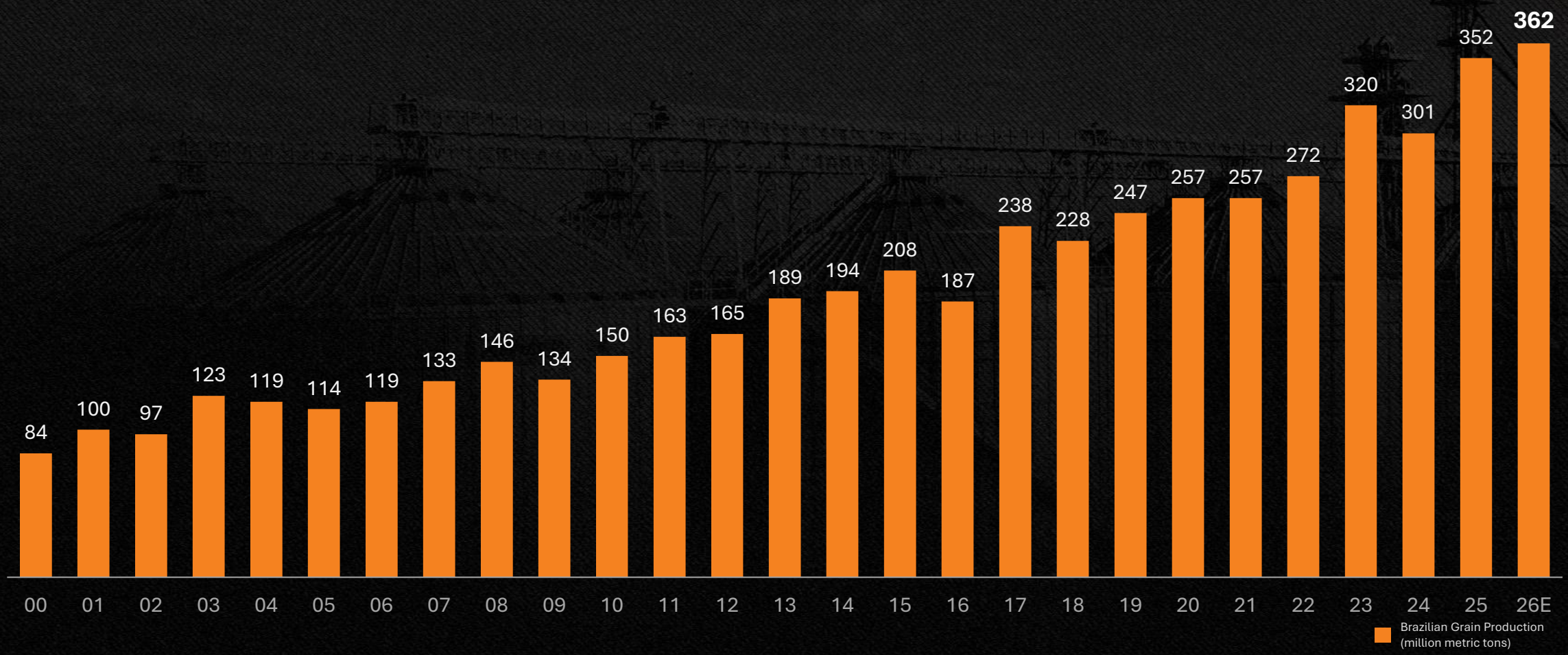
# KEPLER DAY 2026

November 26, 2026

# KEPLER DAY 2026

**BERNARDO NOGUEIRA**
CEO, KEPLER WEBER

# Solid Fundamentals: The Evolution of Agribusiness




Sources: Cogo Agribusiness Intelligence; Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

KEPLER DAY 2022

**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

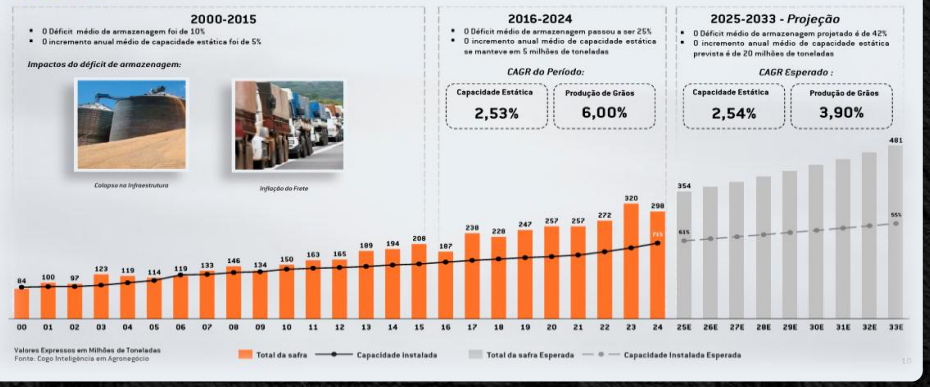
Soja (ciclos de 100-120 dias, podendo chegar a 90 dias)




KEPLER DAY 2023

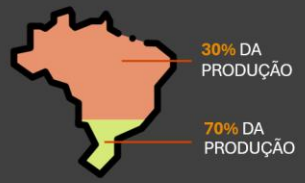
## EVOLUÇÃO DA SAFRA BRASILEIRA DE GRÃOS

FASE 03



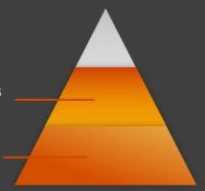

KEPLER DAY 2024

### ANOS 80 ATÉ INÍCIO DOS ANOS 2000

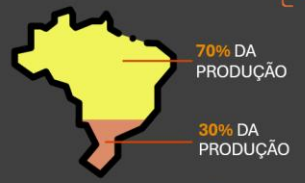


**30%** DA PRODUÇÃO

**70%** DA PRODUÇÃO




### MEADOS ANOS 2000 ATÉ O MOMENTO



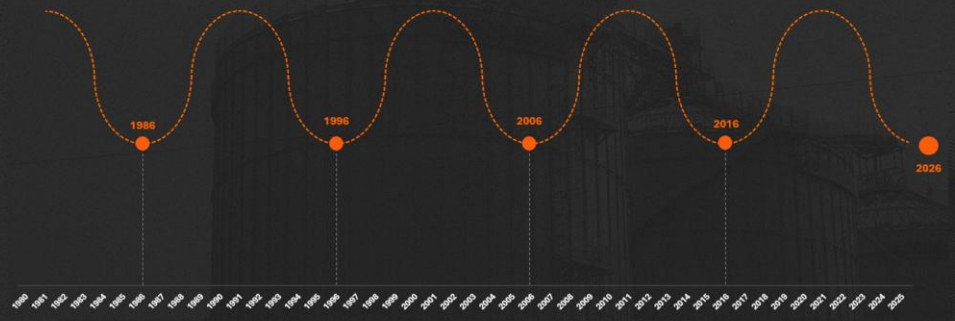
**70%** DA PRODUÇÃO

**30%** DA PRODUÇÃO




KEPLER DAY 2025

## A CICLICIDADE DO AGRONEGÓCIO DE 1980 A 2025




KEPLER DAY 2026

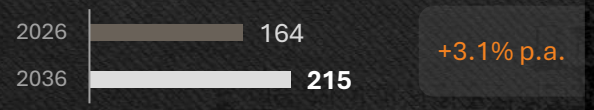
# The Next Decade: Industrialization of Agribusiness

New demand drivers expand opportunities for grain processing in Brazil amid export-related challenges.

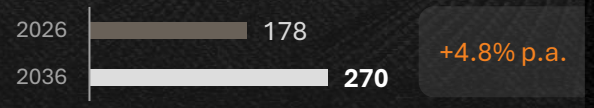
## Transformations Driving Demand for Storage

### 1 | Demand Balance: Domestic vs. Exports

**Grain Exports: Soybeans and Corn (Mt)**




**Domestic Demand (Mt)**



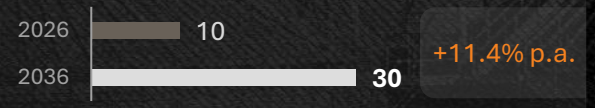

**Domestic Demand Growth Exceeds Export Growth by 1.7 pp**

### 2 | Investments in Processing

**Biodiesel (bn L)**

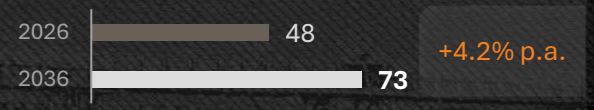



**Corn Ethanol (bn L)**




### 3 | Large-Scale Co-products

**Soybean Meal (Mt)**




**Corn DDG (Mt)**




### 4 | Pressure on Storage Capacity

**Static Storage Capacity (Mt)**




**60% of growth will be driven by ethanol and biodiesel plants**

**Soybean and Second-Crop Corn Area**

| | |
|---|---|
| +8.8 Mha soybeans | +1.7% p.a. |
| +12.1 Mha 2nd-crop corn | +5.3% p.a. |

**Domestic demand for soybeans and corn is growing 4.8% annually, versus 3.1% for exports**. Storage capacity must increase from 233 to 366 Mt by 2036, with 60% of the additional volume comprising grain processed domestically, particularly inland.

Sources: Cogo Agribusiness Intelligence, Conab, EPE, Abiove, Unem.

KEPLER DAY 2026

# The Next Decade: Automation Is No Longer Optional

Investments in automated grain storage facilities (CAPEX) can boost productivity and reduce operating costs (OPEX) in the coming years.

Current Situation:

## Labor Challenges in Rural Areas

**-19%** people employed in primary agriculture: from 10.2 million (2012) to 8.3 million (2023).

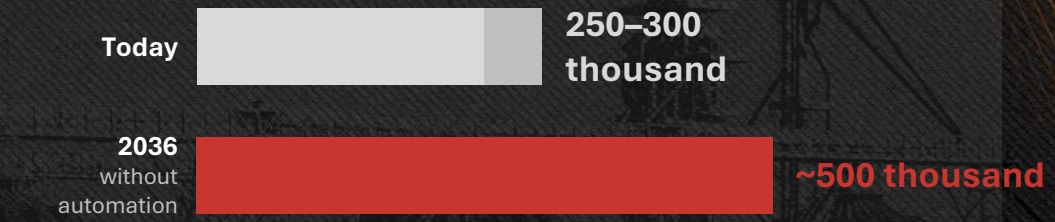
**21%** of rural workers are over 65 years old (versus 17.5% in 2006).

**87%** of Brazilians live in cities, shrinking the rural labor pool.

Future Outlook:

## Opportunities for Automation and Productivity Gains

**People Employed in Grain Storage in Brazil**




**233 → 366 Mt** storage capacity required by 2036 (+57%), increasingly located inland.

**Fewer Workers** rural migration and population aging continue to reduce the available workforce to operate facilities.

**Storing 57% more grain** with fewer workers will require automated facilities integrated monitoring and control systems—**creating new opportunities for Kepler Weber.**

Sources: Cepea/CNA (via Embrapa, 2024); IBGE, 2006 and 2017 Agricultural Censuses (preliminary results); CNA (2026); Cogo Agribusiness Intelligence; Kepler Weber estimates of grain storage employment.

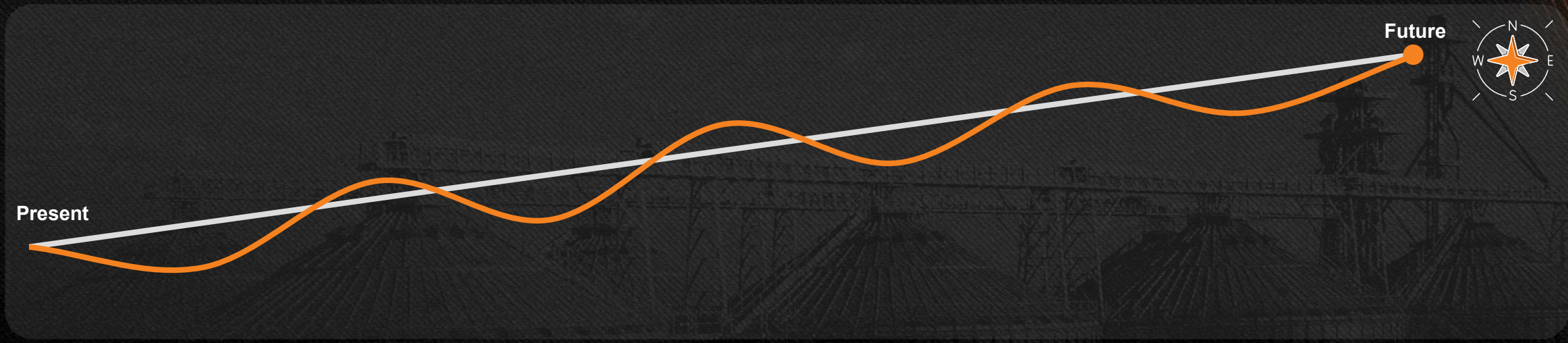
# KEPLER DAY 2026

**UPDATE**

KW 2030

# KW2030 Strategic Planning: Our North Star

Strategy sets the direction, while learning shapes the journey along the way.




## A Clear Direction

A long-term vision and **consistent priorities**.

## Experimentation

Testing and **learning** inform new decisions.

## Course Corrections

Tactical adjustments keep our ultimate **ambition intact**.

Source: Kepler Weber.

# INSPIRATION



BE A BENCHMARK IN SAFETY

## NOURISH

REDUCING WASTE

STRENGTHEN LEADERSHIP IN THE MARKET

ZERO ACCIDENTS





BE AMONG THE BEST COMPANIES TO WORK FOR

TOP 150 IN GPTW

# FINANCIAL ASPIRATION

25% OF PROFIT FROM RECURRING REVENUE



50% OF STATIC STORAGE CAPACITY MONITORED





50% OF REVENUE FROM OTHER MARKETS/SEGMENTS:

P&S, PORTS & TERMINALS, INTERNATIONAL, AND OTHERS

# DIFFERENTIATION

YOUR GRAIN IN GOOD HANDS



QUALITY IN EVERYTHING WE DO





TRUST AND CLOSENESS THAT TRANSCEND GENERATIONS

Your grain in good hands



PIONEERING AND INNOVATION

# TRANSFORMATIONS

- NEW BUSINESS MODELS AND SERVICE DELIVERY
  - MONETIZE DATA
  - RENTAL
  - MONETIZAR DADOS
- SUSTAINABLE AND EFFICIENT R&D
- SERVE THE CUSTOMER THROUGHOUT THEIR ENTIRE JOURNEY IN A SYSTEMIC WAY



CUSTOMER FOCUS

NPS ABOVE 80

- AGILE COMPANY WITH AN INTEGRATED STRUCTURE



- GREATER AUTOMATION AND USE OF TECHNOLOGY IN PROCESSES



e.g. AI

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Note: The quantitative references presented are long-term strategic aspirations, subject to revision and without a mandatory implementation timeline. They do not constitute financial forecasts, guidance, performance commitments or estimates of future results.

KEPLER DAY 2026

# KW2030 Strategic Planning: Progress

## 01 Inspiration

**A Benchmark in Food Security**
Reducing waste
Top of Mind in our segment for 24 consecutive years

**Market Leadership**
Strengthen market leadership
Market share increased from 27% to 30%

**Zero Accidents**
Manufacturing: lower frequency, higher severity
Projects: lower frequency and severity

**Best Companies to Work For**
Top 150 in GPTW
GPTW score increased from 76% to 82%

## 02 Financial Aspirations

**25%** of profit from recurring revenue
Parts & Services increased from 18% to 22% of revenue

**50%** of static storage capacity monitored
Increase from 12% to 24%

**50%** of revenue from other markets/segments: Parts & Services, Ports & Terminals, International and others
Increase from 32% to 40% of revenue

## 03 Differentiation

**Quality**
In everything we do
30% reduction in PCI/PAG

**Trust and Proximity**
Across generations
11% increase in customers served

**Pioneering Spirit and Innovation**
40% increase in R&D

## 04 Transformation

**New Business and Service Models**
Connecting post-harvest operations · Leasing (BTS)

**Sustainable and Efficient R&D**
Revenue from new products rose from 3% to 13%

**End-to-End Customer Focus · NPS Above 80**
NPS rose from 68 to 80

**Process Automation & Technology**
e.g., artificial intelligence
AI at KW and Procer boosts productivity

**Agile, Integrated Organization**
Order workflow: 32% efficiency gain

**We have made clear, consistent progress on 14 of our 15 aspirations.** Revenue and margins remain major challenges amid cyclical pressures.

Source: Kepler Weber. Note: Indicator performance compared with 2023, based on the last twelve months ended 3Q26 (LTM).

# KW2030 Strategies

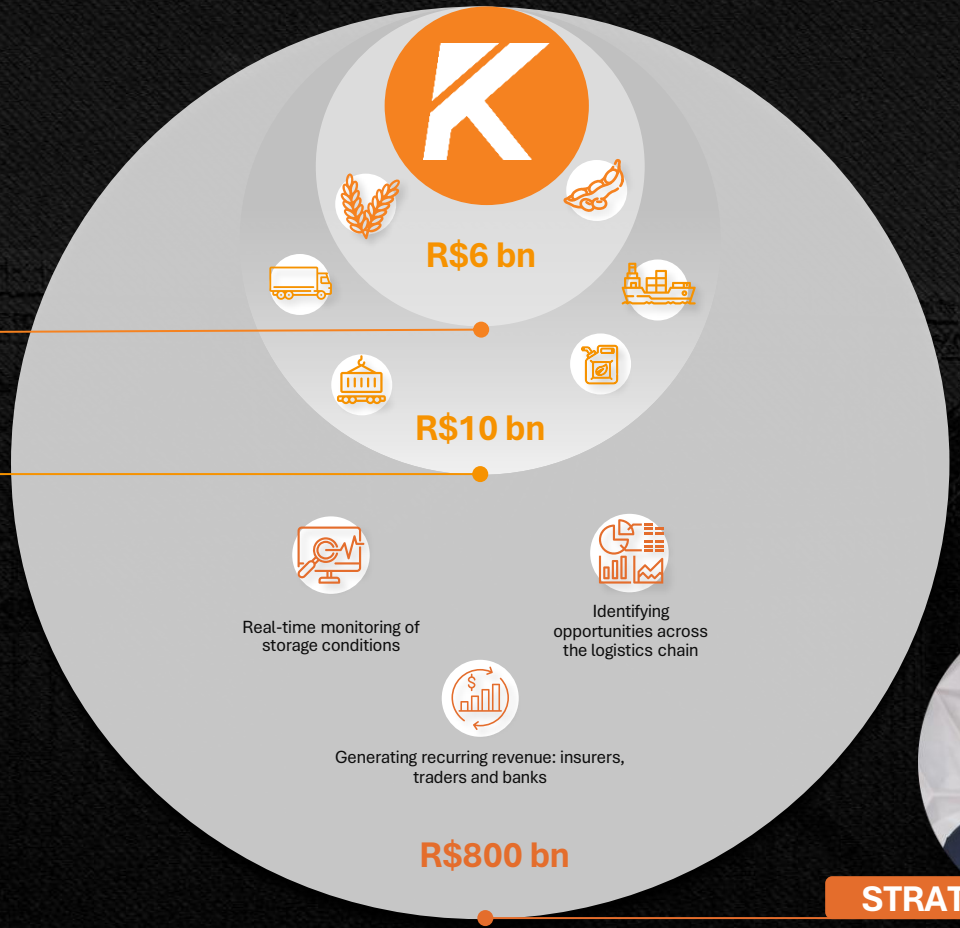


**STRATEGY 1**

STRENGTHEN LEADERSHIP

**STRATEGY 2**

EXPAND ADDRESSABLE MARKETS






**STRATEGY 3**

CREATE VALUE BY CONNECTING AGRIBUSINESS

Note: The amounts shown are estimates of Brazil's potential addressable market. They are not revenue forecasts, market-share projections or expectations that Kepler Weber will capture these opportunities in full. Source: Kepler Weber.

# KEPLER DAY 2026

**FABIANO SCHNEIDER**
INDUSTRIAL & PRODUCT DIRECTOR, KEPLER WEBER

# Engineering as a Platform for Growth

Building the infrastructure that supports agribusiness growth.

## Market Opportunities

**362 million tons**
Brazilian grain crop, 2026E[1]

**~39%**
storage deficit in 3Q26[1]

**+4.4%**
Growth in planted area[1]

## Value Delivered by Engineering

### Energy Efficiency
Lower energy use per ton processed

### Operational Safety
Safer storage and operations

### Workforce Optimization
Connected and automated facilities

### Capacity Expansion
Infrastructure to support production growth

## NPS Pillars
Excellence in the Customer Experience

### Tailored Solutions
Custom engineering for every customer

### Technology and Innovation
Post-harvest automation

### Robustness
High-strength structures

### Trust
Ongoing customer support

## Complete Portfolio
















Source: Kepler Weber. (1) Cogo Agribusiness Intelligence.

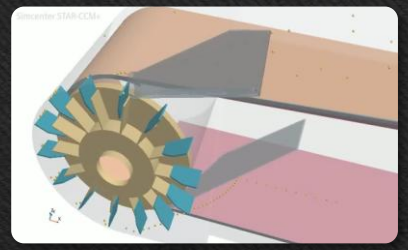
KEPLER DAY 2026

# Technology as a Competitive Advantage

Technical expertise, execution capabilities and continuous innovation create barriers to entry

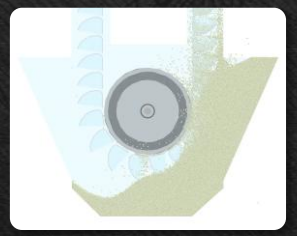
**+1,000** simulations / year

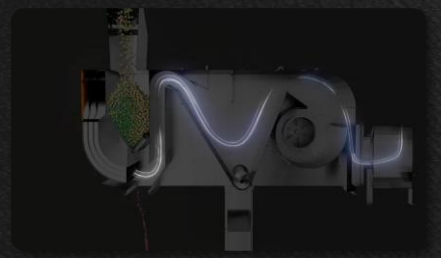
Discrete-element, flow and structural simulations

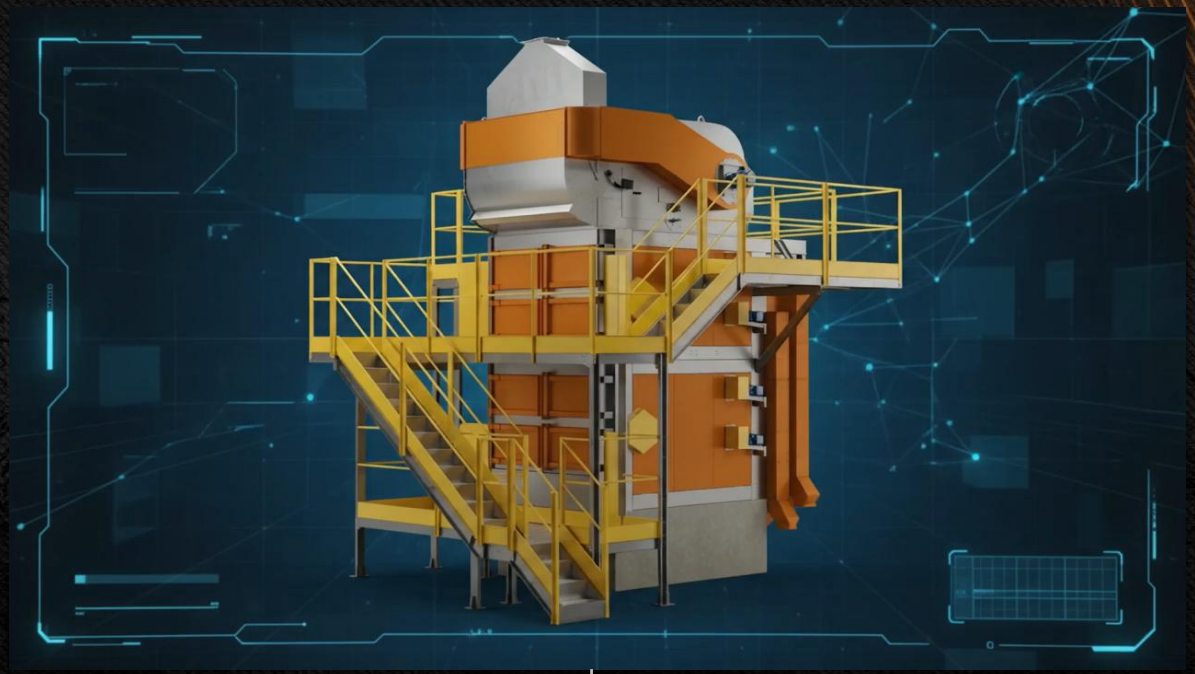










**+20%** cleaning efficiency

**+80%** Modular Platform
Standardized components

**-40%** ***Time to Market***

Source: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

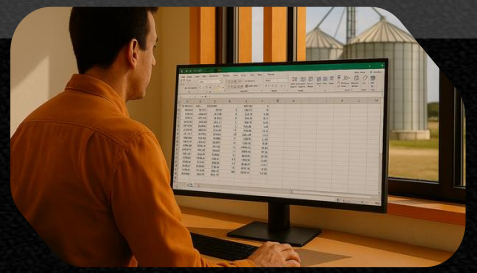
# Technology as a Competitive Advantage

Driving Competitiveness in Agriculture











Facility Data

Management Controls





## Management System

Integrated facility operated from a single location

## Cloud Data

Receiving and Storage

## Remote Access

Remote monitoring and management

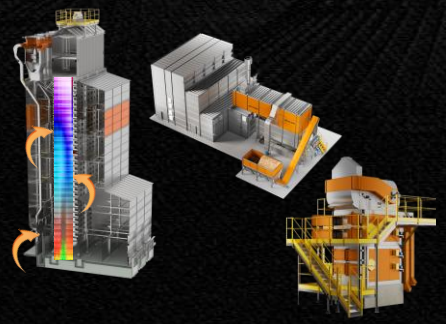
Source: Kepler Weber.

# Roadmap: Innovations Through 2030

Focused on results and sustainable value creation

## 2027
**initiatives**

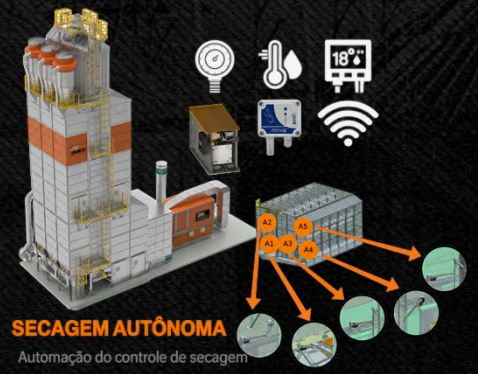
Grain storage projects;
Energy efficiency;
Cleaning systems;
Seeds.



Reduced labor requirements
Expanded portfolio

## 2028
**initiatives**

Innovation in product and equipment automation.




Remote self-management

## 2029
**initiatives**

Development and intelligent application of sensors;
Data generation (Big Data).



Automated sensor-driven operation

## 2030
**initiatives**

Autonomous facility;
Industrial AI agent applications;
**Intelligent operation.**




AI applications in post-harvest operations

Source: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# Innovation Creating Shareholder Value

Turning Engineering and Operations into Results

## Lean Development Process

**Integration** — teams working together

**Efficiency** — More competitive projects

**Results** — Higher-value solutions for customers

**Growth** — Sustainable innovations that strengthen the future

1. *Kickoff*
2. Concept
3. Concept Design
4. Preliminary Design
5. Prototyping
6. Detailed Design
7. Manufacturing Validation
8. Application Validation

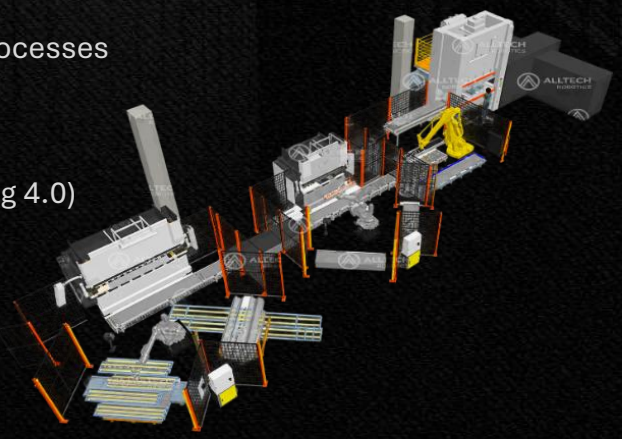
**163** projects delivered from 2021 to 2026

**+40%** patent applications filed over the last 2 years

**R$20 mn** annual cost reduction in products and processes

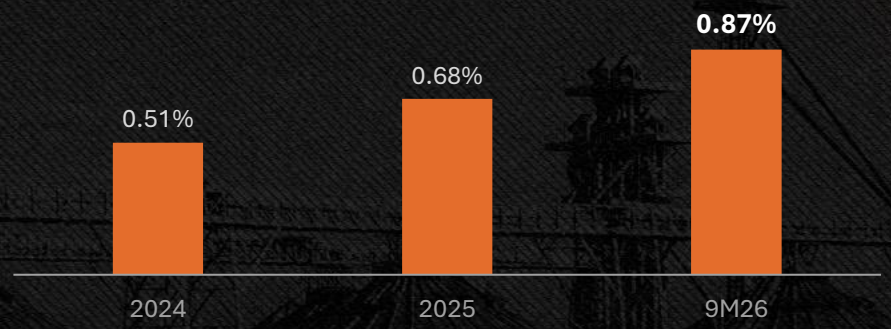
**-15%** Engineering hours per project (Engineering 4.0)

**+4% p.a.** productivity gains in operations 2023–2025



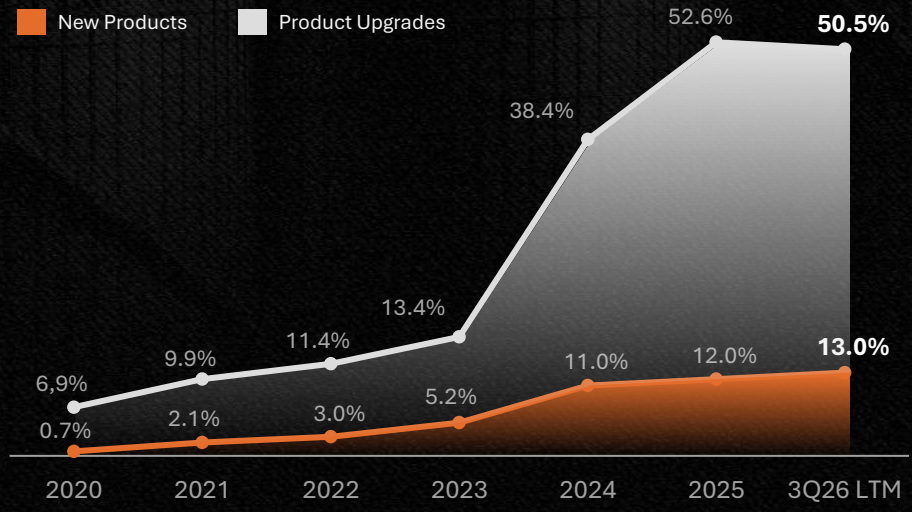
## R&D and Innovation Investment Trends

2024–2026; % of net revenue.




## Share of Revenue

2020–2026; % of net revenue.




Source: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

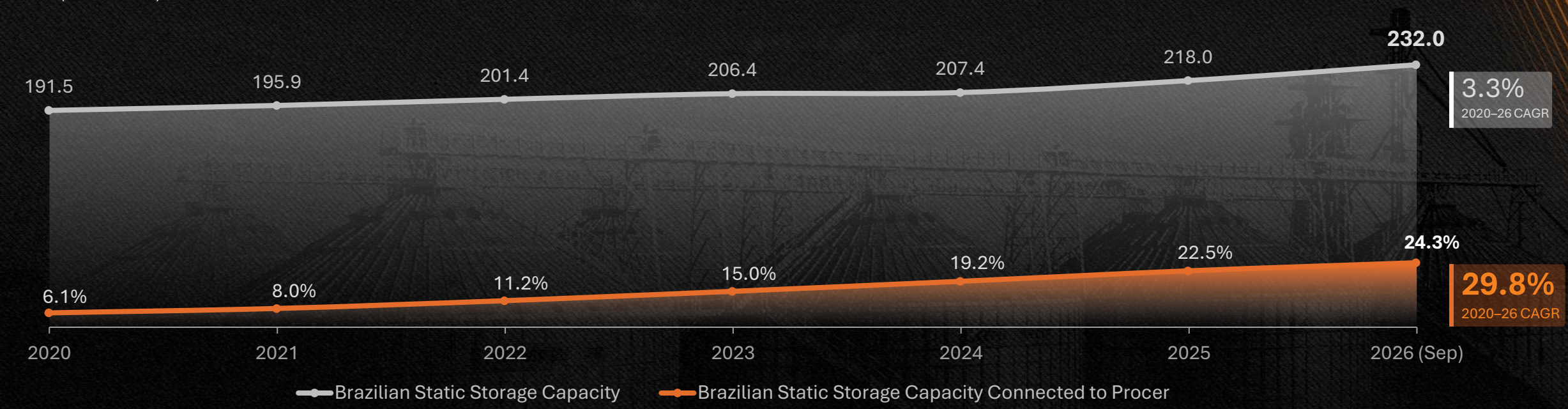
**MURILO SCHNEIDER**
CEO AND CO-FOUNDER, PROCER

# Procer – Growth of the Monitored Base

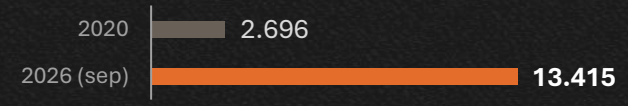
Expanding our monitored base to unlock new monetization opportunities.

## Growth in Brazilian Static Storage Capacity Connected to Procer

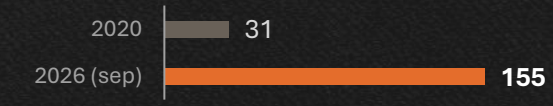
(million tons)




**Silos and Warehouses Connected to Procer**
(facilities)




**Value of Grain Monitored**
(R$ bn)




**International Presence**

**20**

countries with connected customers

Sources: (1) CONAB; Kepler Weber and Procer.

KEPLER DAY 2026

# Procer – Update on Growth Opportunities

## Current Operations

### Grain Quality
Organic Growth

Growth in temperature monitoring, 3D sensors, dryers, recurring revenue, manufacturers and sales.

### Facility Management
Focus on Scale

An expanding vertical including dryers, grain-leveling robots and asset management, delivering the greatest relative gains in scale.

### Procer Revenue Growth




The Company's core business **reinforces resilience even during challenging agribusiness cycles.**

## Post-Harvest Opportunities

### Insurers
Ready for Commercialization

**Solutions that reduce stored-grain risks and insurance costs:**

- Lower premiums for customers with facilities connected to PROCER.
- Coverage against spontaneous fermentation of stored grain.

### Banks
Prospecting

**Monitored grain becomes eligible as collateral for credit.**

- Real-time monitoring of the volume and condition of the collateral.
- Hedging to manage customers' price risk.

### Logistics
Prospecting

Connecting PROCER customers to the logistics network to reduce idle capacity and bottlenecks, improving processes and operating profitability.

### Market Intelligence
MVP

*Connecting producers, trading companies and processors using inventory and quality data from PROCER's monitored base.*

Source: Kepler Weber and Procer.

# Procer – New Solutions and Greater Customer Value

## 360° Management → Autonomous Facility

**30+**
Customers Implemented

**9 of 23**
Planned features already in the portfolio

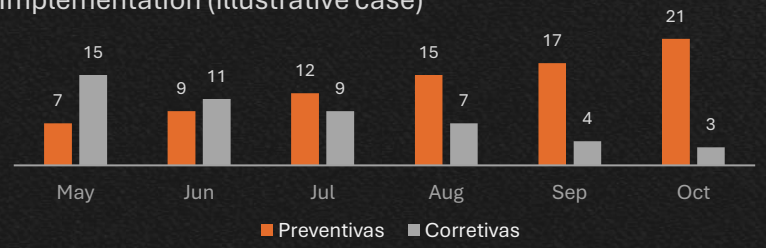
The Autonomous Facility integrates Operations and Maintenance Management into a single platform.

**Current Stage: Refining pricing and validating savings and efficiency gains.**

**Autonomous facility project (real case)**

- 36 months of testing, proofs of concept and real-world operations.
- **Estimated benefits: 30%–50% less energy for aeration, ~50% 50% fewer technical breakdowns and up to 60% less fumigation.**

Service Order Trends After Maintenance Management Implementation (illustrative case)




## AI in Operations

**3,250+ hours**
freed up for higher-value work

**27**
Solutions delivered in 2026, including 11 powered by AI

### Case Study – Customer Service

Melissa AI monitors 100% of the customer base and processes customer requests directly in the Ceres Procer system.

**24 hours a day**

**Instant Response**

| Tasks | Before → After |
|---|---|
| Project Structure | 40 min → **1 min** |
| Agricultural System Registration | 20 min → **1 min** |
| Silo Registration | 7 min → 30 sec |
| Production Issue | 10 min → **2 min** |

## Grain-Leveling Robot

The Grain Weevil levels grain without requiring operators to enter silos, reducing risks and supporting the transition to an Autonomous Facility.

**Current Stage: Commercial launch underway. Major customers are approving use at their facilities.**

**Safer Workplaces: Approximately 90% of silo accidents could be prevented, according to the Labor Inspection Office[2].**

Notes: (1) Results observed or estimated in a specific project, subject to facility characteristics, operating conditions, test parameters and actual use. They do not guarantee performance in other projects or for other customers. (2) Labor Inspection Office (MTE), as reported by Brasil de Fato, March 17, 2026. Source: Kepler Weber and Procer.

# Procer – Virtual Simulation

Access our virtual simulation using the link below or the QR code.

Link

Source: Kepler Weber and Procer.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

**RENATO ARROYO**
CFO AND INVESTOR RELATIONS OFFICER,
KEPLER WEBER

# 3Q26 Results and Return on Invested Capital

Profitability remained under pressure in the quarter, while financial strength and double-digit returns were maintained.

## Net Revenue

| R$344.2 mn | R$1,360.0 mn |
|---|---|
| 3Q26 | LTM |

## EBITDA

| R$26.1 mn | R$153.2 mn |
|---|---|
| 3Q26 \| EBITDA Margin: 7.6% | LTM \| EBITDA Margin: 11.3% |

## Net Income

| R$13.4 mn | R$101.6 mn |
|---|---|
| 3Q26 \| Net Margin: 3.9% | LTM \| Net Margin: 7.5% |

## Return on Invested Capital (ROIC[1])

Last twelve months ended September 2026

| 2Q26 | → | 3Q26 |
|---|---|---|
| 19.7% | | 14.2% |

-5.5 pp

### 3Q26 vs. 2Q26 Change

| NOPAT[2] | Invested Capital |
|---|---|
| -26.0% | +2.1% |

The decline in NOPAT, combined with higher invested capital, explains the reduction in ROIC.

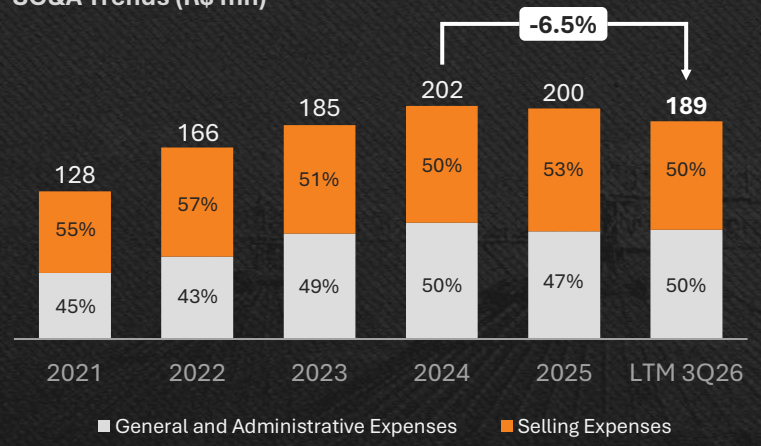
Notes: LTM: Last Twelve Months ended September 2026; (1) ROIC = NOPAT / Invested Capital (LTM); (2) Net Operating Profit After Taxes.

# Operating Discipline and Financial Strength

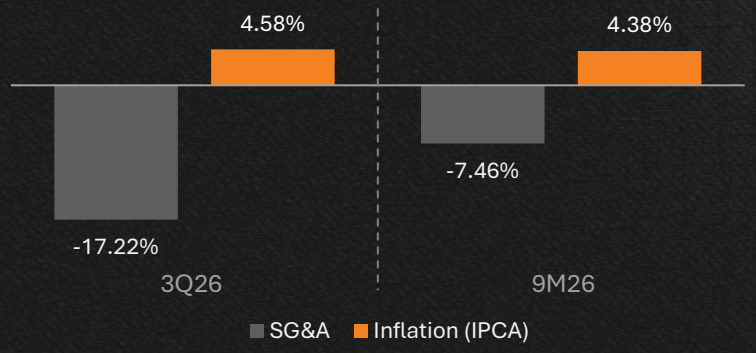
Declining expenses, delinquency below the industry level and a consistent track record of positive net cash.

## Efficient Expense Management

SG&A Trends (R$ mn)

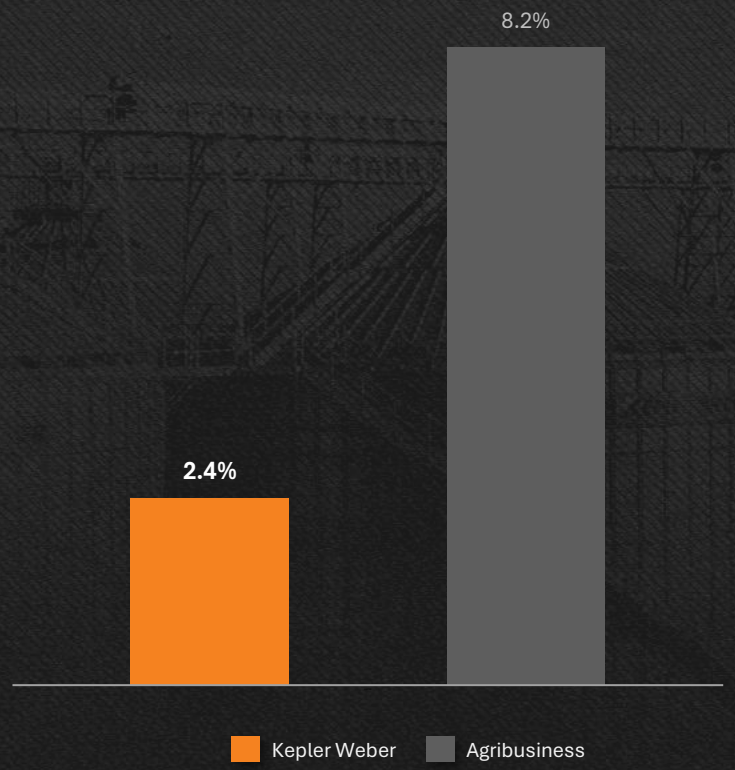



SG&A Change vs. Inflation (IPCA)[1]




## Credit Quality

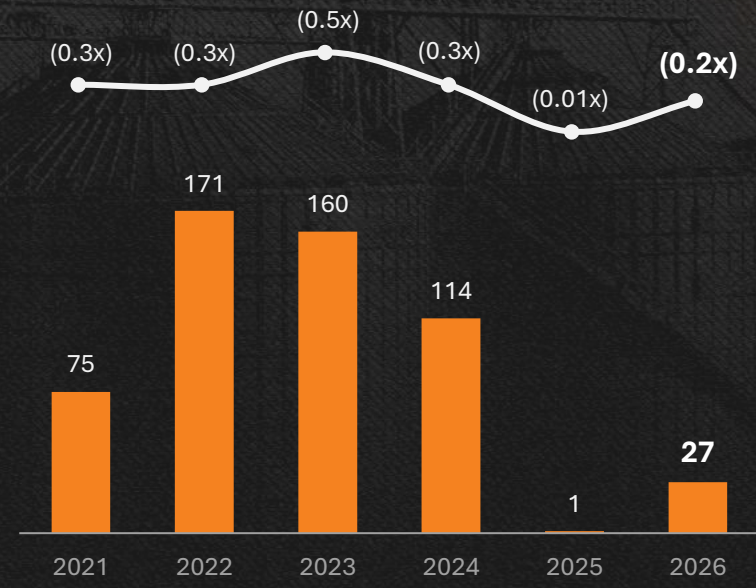
Three-Year Average | Delinquency: Kepler Weber vs. Agribusiness (%)




## Cash and Debt (R$ mn)

**Net Cash of R$27.4 mn (3Q26)**

Since 2015, the Company has reported a net cash position in every quarter.



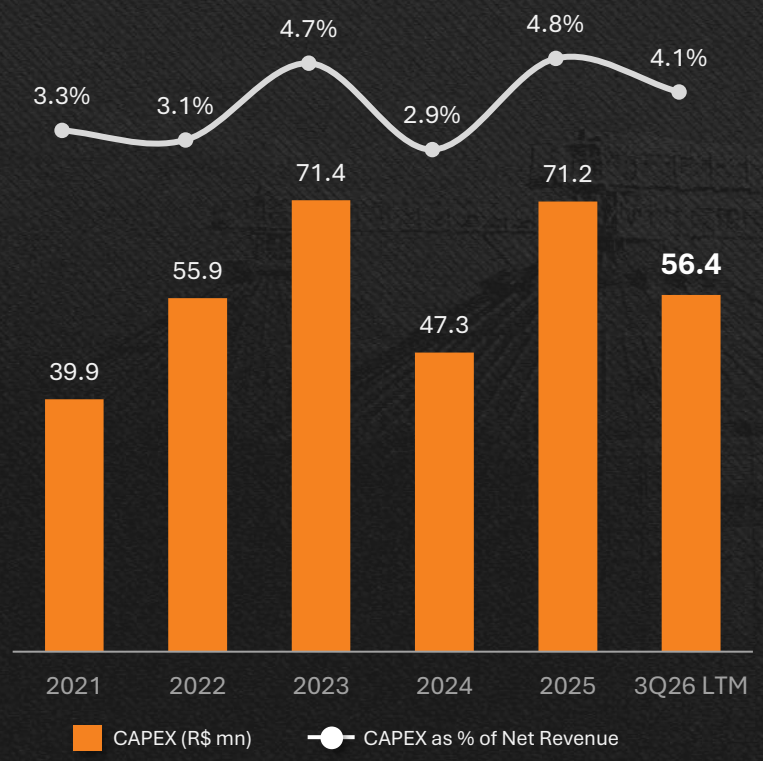

**Notes: (1) 3Q26 inflation: 4.58% over the 12 months through Sep 2026. 9M26 inflation: 4.38% change in average prices, Jan–Sep 2026 vs. Jan–Sep 2025, based on monthly index averages.**
Calculation: (9M26 avg. ÷ 9M25 avg.) – 1. (2) Sep 2026. Sources: IBGE, Kepler Weber; Serasa Experian. Agribusiness delinquency covers rural individuals with agricultural debt 180 days to five years past due.

KEPLER DAY 2026

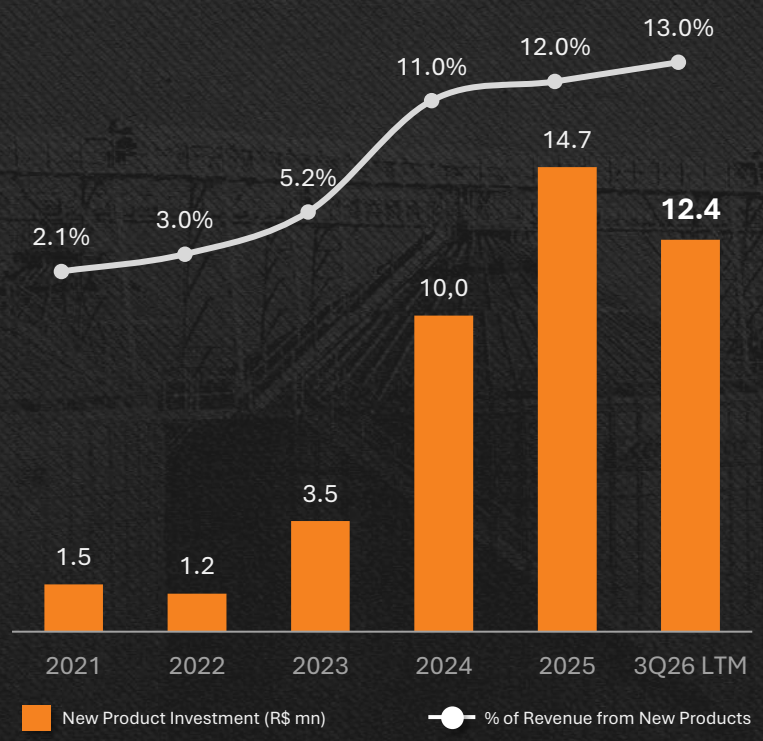
# Strategic Investments

Turning cash into innovation: investment in new products has grown approximately eightfold since 2021, driving a rising contribution to revenue.

## CAPEX Trends




## Investment in New Products




## Artificial Intelligence Initiatives

**R$18.8 mn**

IT CAPEX, 3Q26 LTM
(33% of total CAPEX; includes the SAP S/4HANA project).

**29**

AI, data and automation initiatives delivered.

### Key Applications in Production

**Corporate Processes**
**Specialized Agents (Olga AI)**
Access to corporate knowledge and higher team productivity.

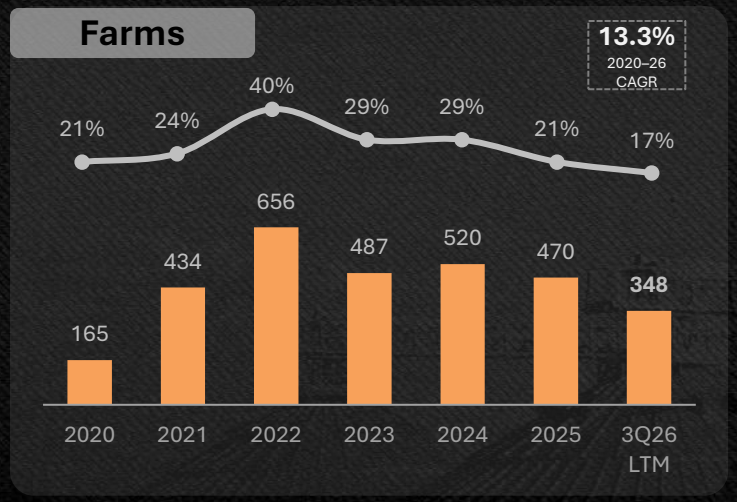
**Customer Experience**
**Automated support through digital channels**
Self-service access to manuals, shipment slips and technical parts lists.

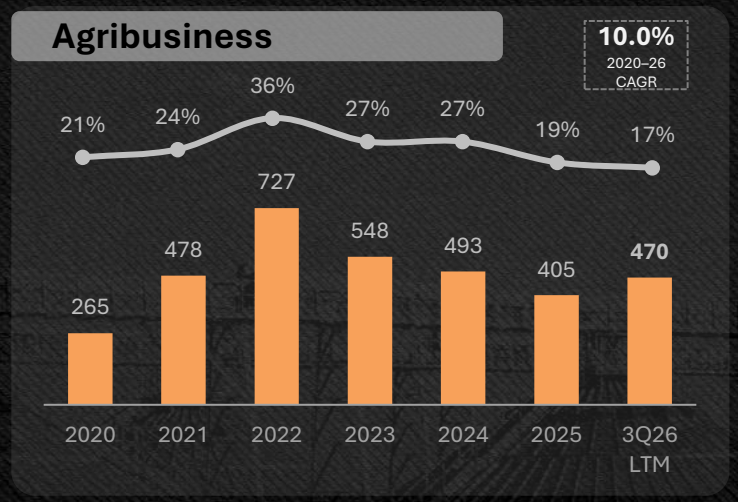
**Customer Experience**
**Seletron Agent**
Support configuring the Seletron grain sorter and providing other technical guidance.

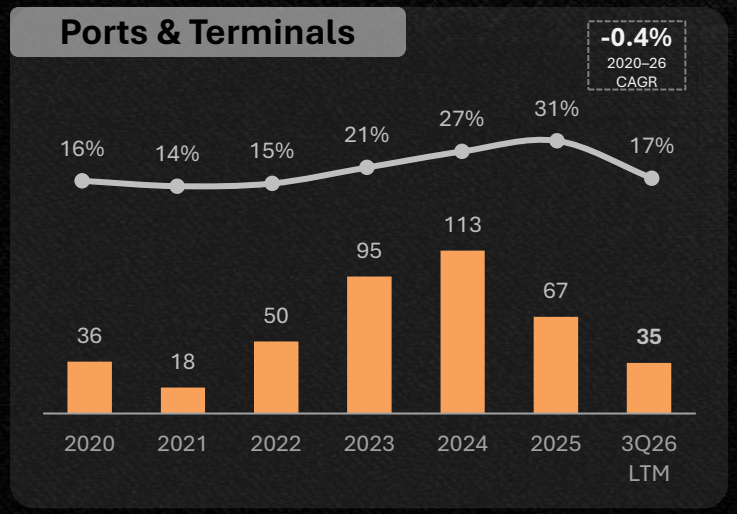
Source: Kepler Weber.

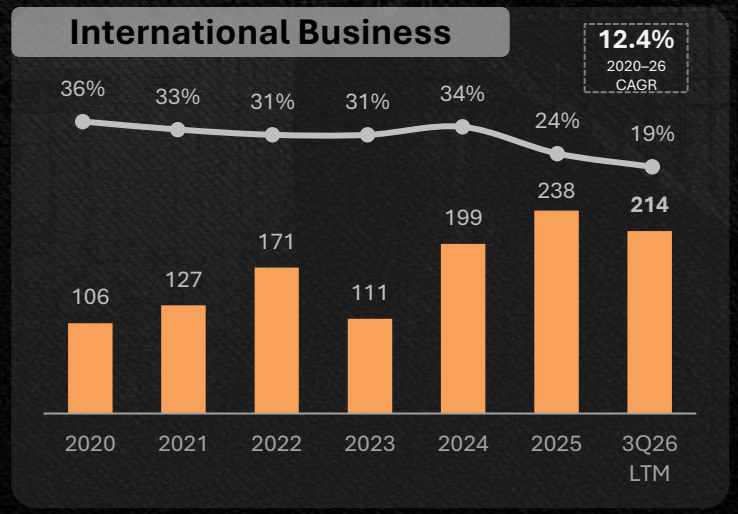
# Sustainable, Diversified Growth

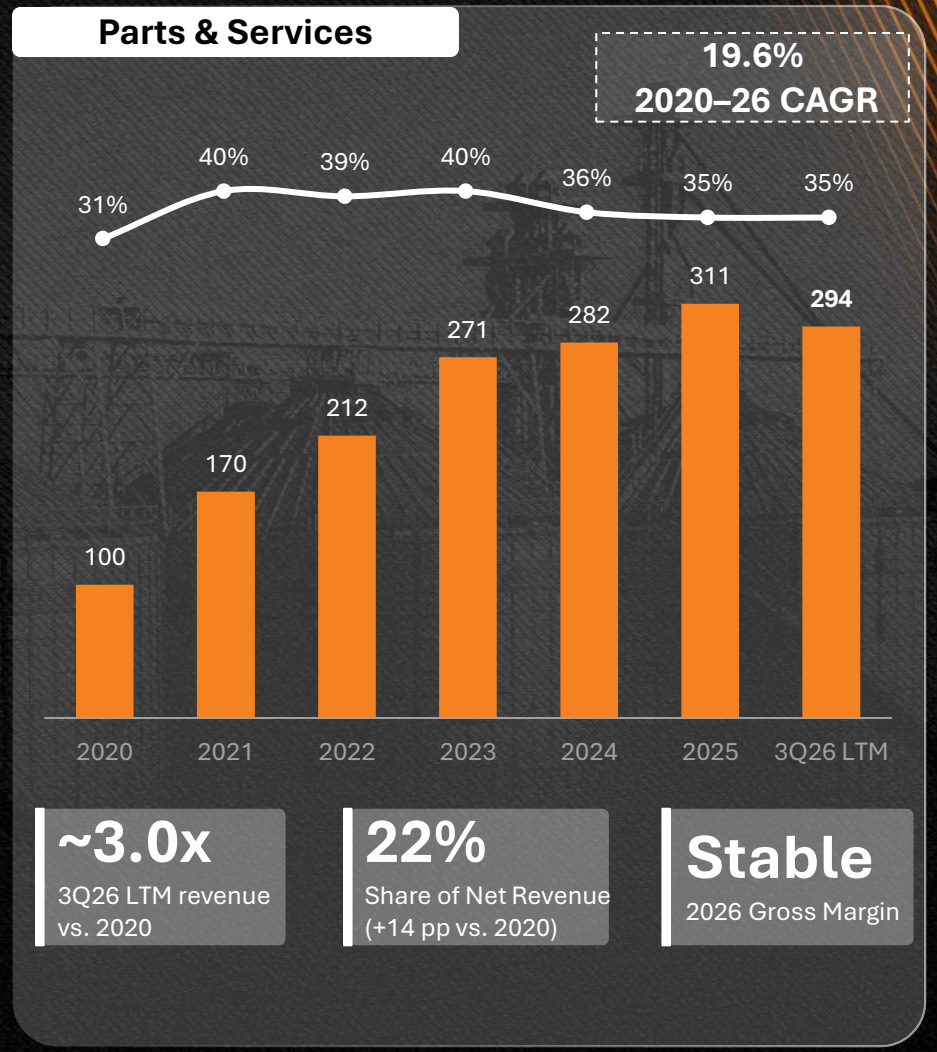
Operations across diverse segments enable growth through different cycles, supporting consistent profitability and a balanced revenue contribution from our business units.



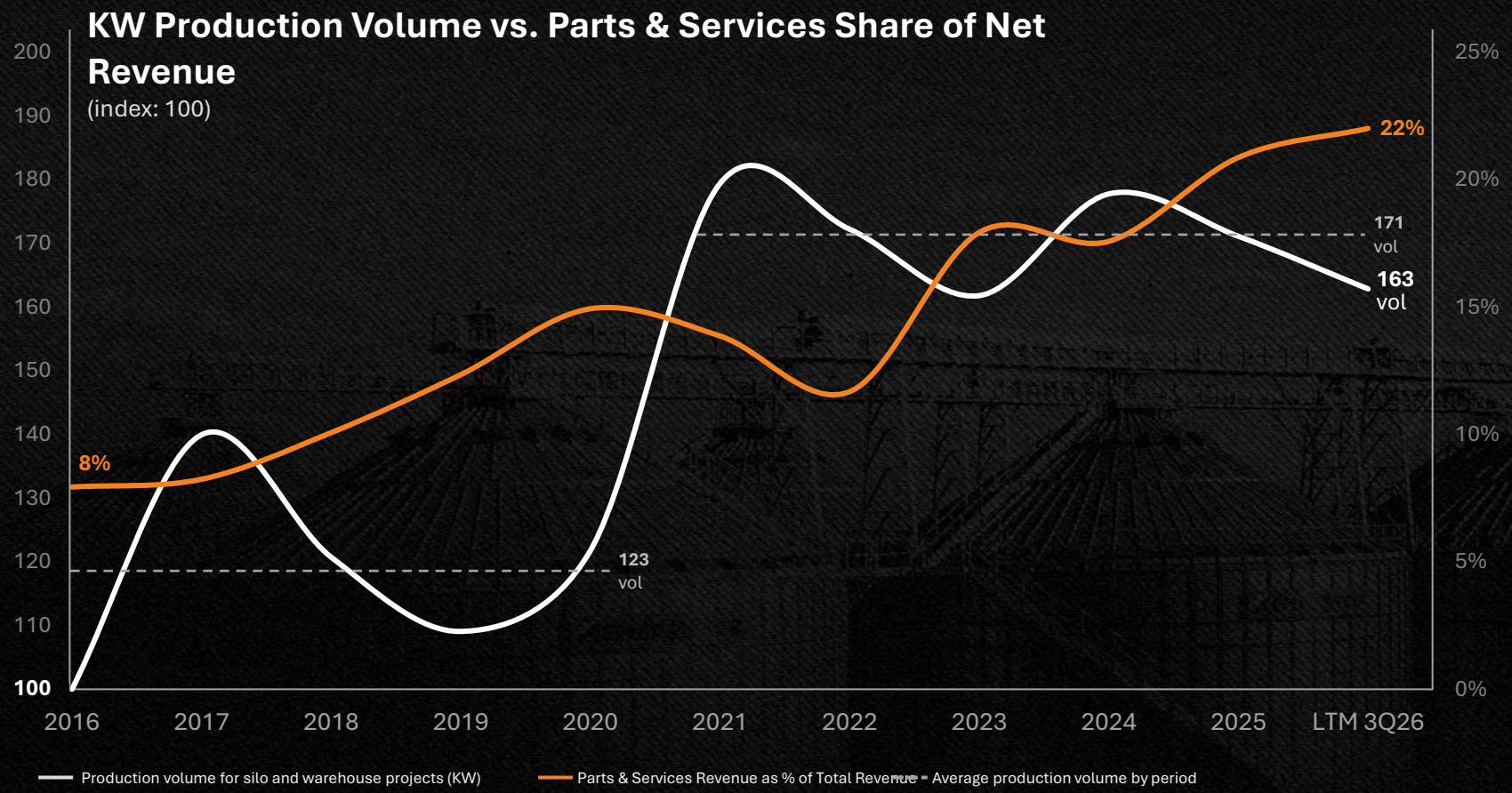




Revenue (R$ mn)[1] — Gross Margin[1] (%)

Notes: (1) Revenue and gross margin for the last twelve months (LTM) ended September 2026, by business unit.
Source: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# Deep Dive: Parts & Services




| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | LTM 3Q26 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Grain Crop (million tons) | 187 | 238 | 228 | 247 | 257 | 257 | 272 | 320 | 301 | 352 | 362 |
| Storage Deficit (%) | 7.3% | 26% | 21.3% | 25.6% | 27.1% | 25.8% | 28.6% | 38.3% | 29.8% | 38.4% | 38.5% |

Sources: IBGE; Cogo Agribusiness Intelligence; Kepler Weber.

### A Growing Segment with a Large, More Accessible Addressable Market

An expanding installed base of silos increases the Parts & Services market, with demand spread across customer profiles. Ongoing refurbishment, spare parts replacement and regulatory upgrades create further revenue and portfolio expansion opportunities.

### Faster Investment Decisions

Essential demand for post-harvest operations and smaller average order values enable customers to make investment decisions faster.

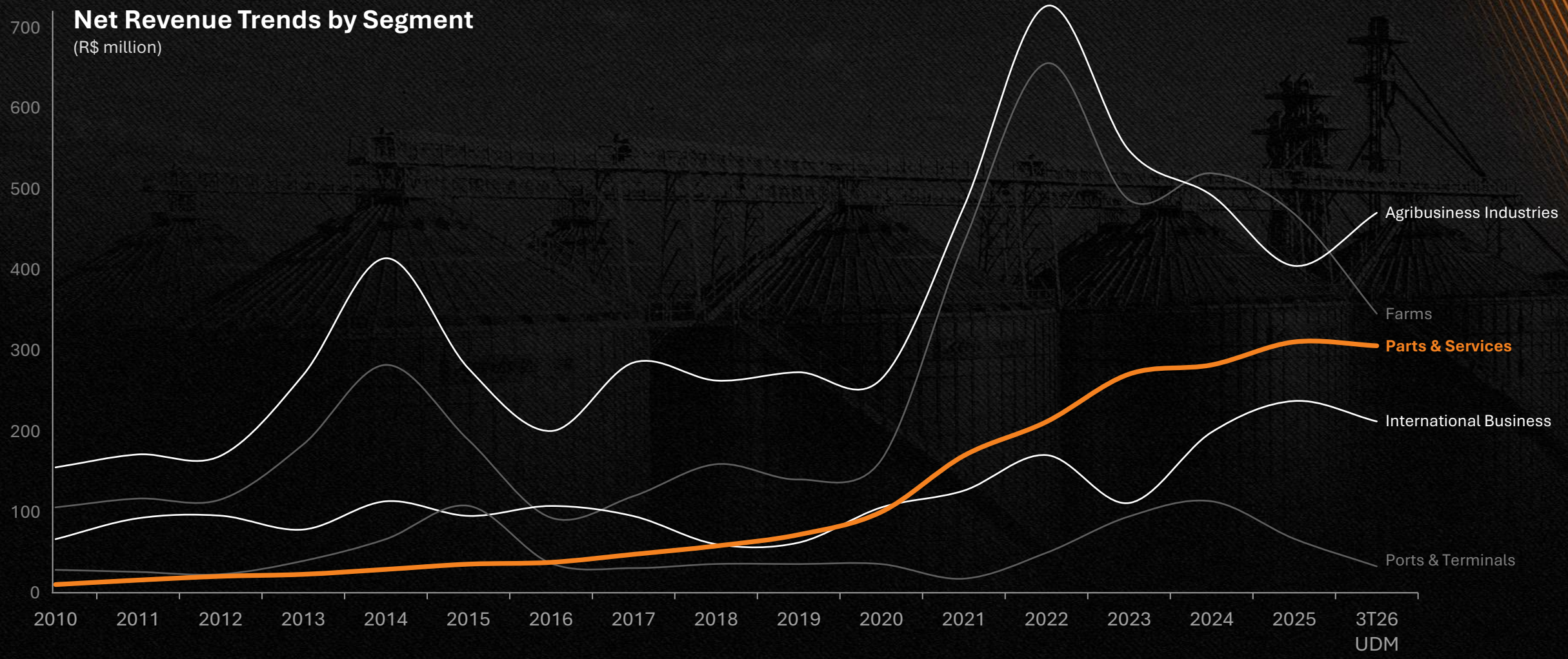
### Lower Working Capital, More Affordable Products

With lower average order values, the segment has a shorter cash conversion cycle and lower customer credit risks.

KEPLER DAY 2026

# Deep Dive: Parts & Services Resilience and Growth

The segment continues to grow consistently, with more predictable revenue even amid the volatility of agribusiness cycles.




Source: Kepler Weber.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

**BERNARDO NOGUEIRA**
CEO, KEPLER WEBER

# Four Cycles, One Path of Structural Resilience

Each crisis required the Company to transform, and every transformation left Kepler Weber better prepared for the next cycle.

## 1996

**FIRST RESTRUCTURING**

**Change of Control**

During the financial crisis, compounded by an agribusiness downturn, control of the Company was sold to Previ, BBI and Serpros (70% of share capital).

**Key Lesson**

Crises require structural changes to ensure business continuity.

## 2006

**FINANCIAL RESTRUCTURING**

**Capital and Governance**

High debt, losses and negative shareholders' equity led to an out-of-court restructuring; free float rose from 4% to 65%.

**Key Lesson**

Disciplined capital allocation and stronger corporate governance standards.

## 2016

**CROP FAILURE**

**Agribusiness Crisis**

Agricultural GDP fell 5.2% due to crop losses and adverse weather conditions.

**Key Lesson**

Diversification and efficiency: expansion of Parts & Services, Lean Manufacturing and SAP.

## 2026

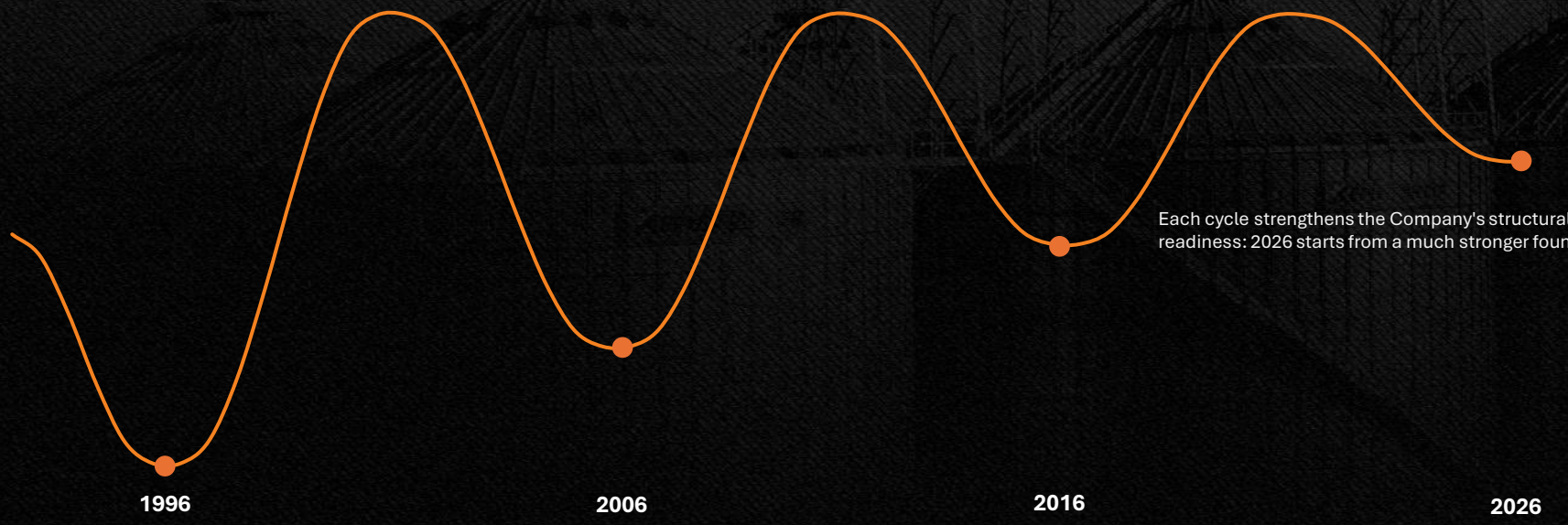
**FINANCIAL STRESS IN AGRIBUSINESS**

**Tight Credit, Margins Under Pressure**

High interest rates and increased leverage pushed farmers' margins to their lowest levels in 15 years.

**Response**

Cost discipline, revenue diversification and a focus on cash generation.




Each cycle strengthens the Company's structural readiness: 2026 starts from a much stronger foundation

## Evolution

### Where Kepler Stands Today:

Kepler's story is not about surviving crises. It is about emerging from each one stronger than before.

**Digitalization · Procer**

**8% → 24%**

Brazilian static storage capacity monitored, 2021–2026[1]

**R$155 bn**

in grain connected

**2% → 13%**

**R&D Investment: New Products' Share of Revenue, 2021–2026[2]**

**68% → 80%**

**NPS: Customer Satisfaction Score Trends[2]**

**8% → 22%**

**Parts & Services: Segment Share of Total Revenue, 2016–2026[1]**

Notes: (1) Based on the last twelve months (Sep 2025–Sep 2026); (2) NPS is shown as a percentage for visualization purposes, although its original scale ranges from -100 to +100 points.
Sources: Kepler Weber; CONAB; Central Bank of Brazil.

KEPLER DAY 2026

# Four Cycles, One Path of Structural Resilience

Each crisis required the Company to transform, and every transformation left Kepler Weber better prepared for the next cycle.

## 1996

**FIRST RESTRUCTURING**

**Change of Control**

During the financial crisis, compounded by an agribusiness downturn, control of the Company was sold to Previ, BBI and Serpros (70% of share capital).

**Key Lesson**

Crises require structural changes to ensure business continuity.

## 2006

**FINANCIAL RESTRUCTURING**

**Capital and Governance**

High debt, losses and negative shareholders' equity led to an out-of-court restructuring; free float rose from 4% to 65%.

**Key Lesson**

Disciplined capital allocation and stronger corporate governance standards.

## 2016

**CROP FAILURE**

**Agribusiness Crisis**

Agricultural GDP fell 5.2% due to crop losses and adverse weather conditions.

**Key Lesson**

Diversification and efficiency: expansion of Parts & Services, Lean Manufacturing and SAP.

## 2026

**FINANCIAL STRESS IN AGRIBUSINESS**

**Tight Credit, Margins Under Pressure**

High interest rates and increased leverage pushed farmers' margins to their lowest levels in 15 years.

**Response**

Cost discipline, revenue diversification and a focus on cash generation.

## Next Cycle

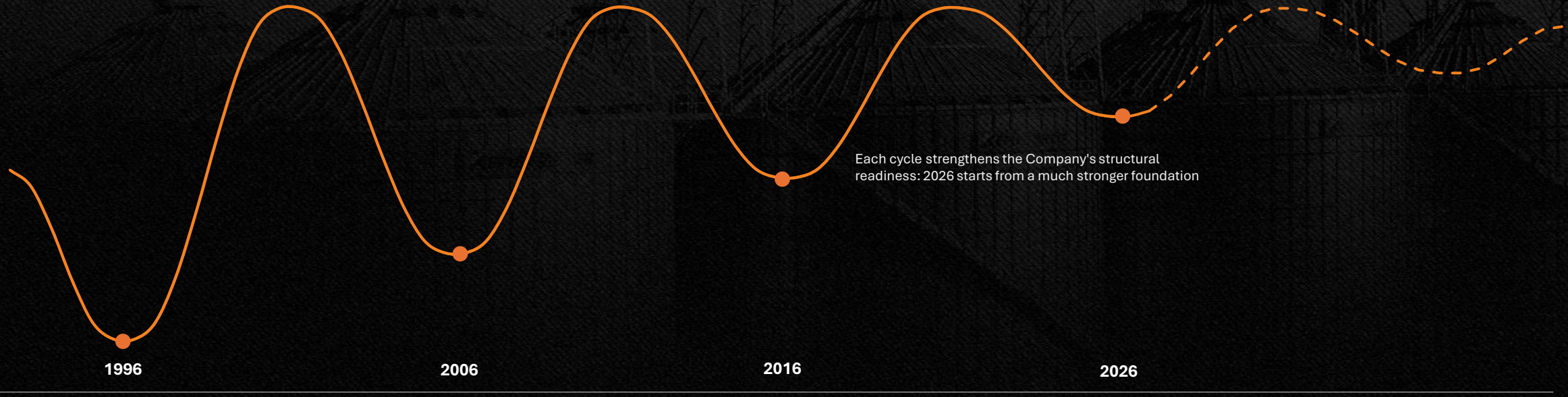
**RESILIENCE CONSOLIDATION**

**Resilience Becomes a Competitive Advantage**

Diversification, recurring revenue and digitalization are no longer just responses to cycles; they now underpin the Company's growth.

**Response**

Build on the gains achieved across four cycles and turn resilience into a long-term competitive advantage.




Each cycle strengthens the Company's structural readiness: 2026 starts from a much stronger foundation

Sources: Kepler Weber; CONAB; Central Bank of Brazil.

KEPLER DAY 2026

# KEPLER DAY 2026

# DISCLAIMER

## This document supports Kepler Weber S.A.'s Kepler Day 2026 event.

- *This material has been prepared exclusively to support presentations at Kepler Weber S.A.'s Kepler Day 2026 and should be considered together with the Company's financial statements, quarterly financial information, earnings releases, Reference Form and other publicly disclosed information.*

- *This material contains historical information, market estimates and forward-looking statements regarding business outlooks, strategies, initiatives, opportunities, development plans and trends in the markets in which the Company operates. These statements reflect Management's current views and are subject to risks, uncertainties, assumptions and other factors that may cause actual results to differ materially.*

- *Unless expressly identified and disclosed as projections under applicable regulations, the aspirations, objectives, internal targets, roadmaps, market estimates and opportunities presented herein do not constitute guidance, financial projections, performance commitments, offers, investment recommendations or guarantees of future results.*

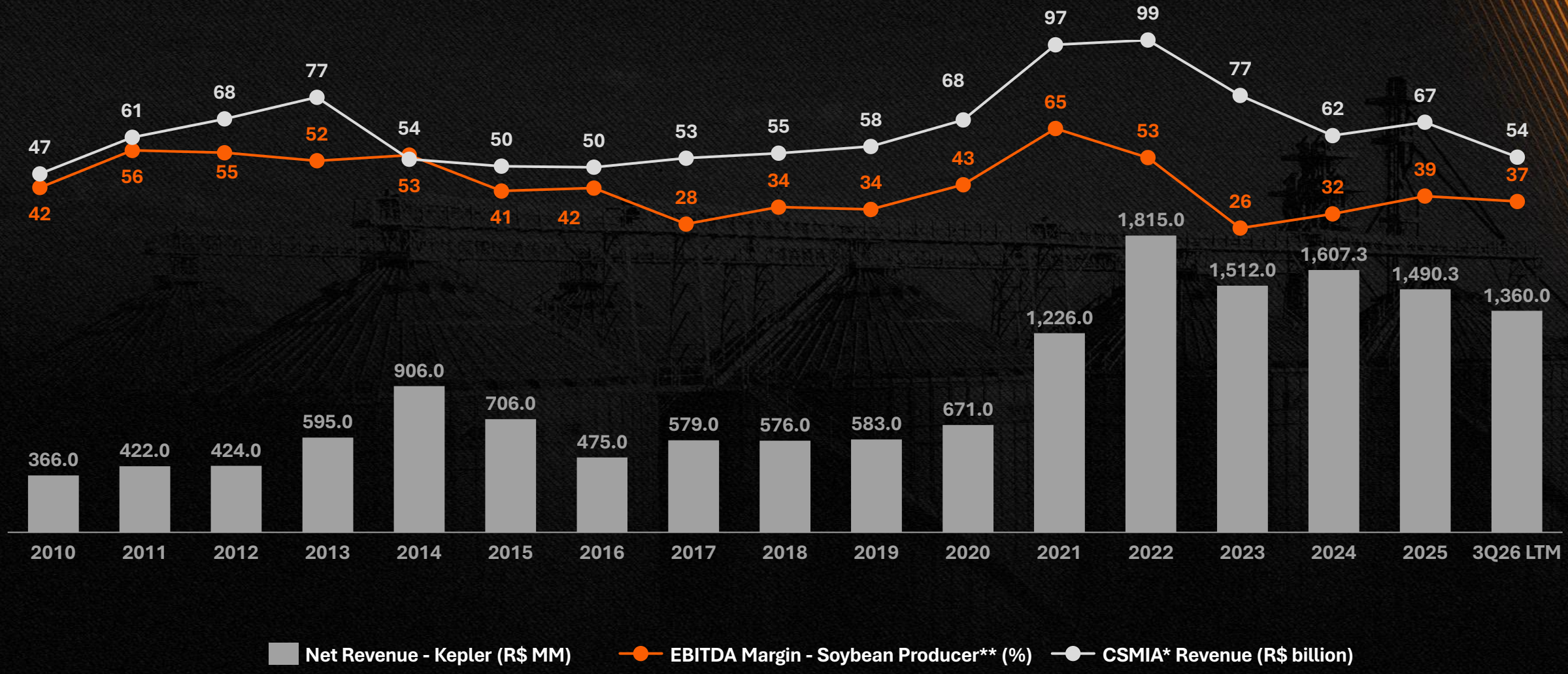
- *Information on addressable markets does not represent revenue, contracted backlog or an expectation that the Company will capture these opportunities in full. Results from tests, pilot projects, illustrative cases or specific applications may not be replicated in other projects, customers or operating conditions.*

- *The Company undertakes no obligation to update the forward-looking statements herein, except as required by applicable laws or regulations.*

KEPLER DAY 2026

# APPENDICES

# Correlation with Market Cycles




Source: Cogo Agribusiness Intelligence; ABIMAQ; *CSMIA: Agricultural Machinery and Implements Sector Chamber; ** Farmers' EBITDA margin represents the average for the Southern Region (Paraná, PR) and Cerrado (Mato Grosso, MT).