



RELEASE DE RESULTADOS 1T25

“Estratégia e gestão da companhia reforçam a Resiliência da empresa frente a um ambiente desafiador”

DESTAQUES

A **RECEITA LÍQUIDA** atingiu R\$357,2 milhões no 1T25, representando uma redução de 6,1% em comparação aos R\$380,3 milhões do mesmo período do ano anterior. A Companhia ampliou expressivamente sua base de clientes, impulsionada por uma estratégia de crescimento diversificada.

O segmento de Reposição e Serviços apresentou crescimento de 28,6% em relação ao 1T24, refletindo a expansão contínua da receita recorrente. Negócios Internacionais também registrou crescimento no período, com alta de 5,3% frente ao mesmo trimestre do ano anterior, reforçando a diversificação geográfica da Companhia.

O **EBITDA** somou R\$52,9 milhões no 1T25, frente aos R\$90,4 milhões registrados no 1T24. A margem EBITDA do trimestre foi de 14,8%, queda de 9 pontos percentuais em relação ao 1T24.

O **LUCRO LÍQUIDO** atingiu R\$25,6 milhões no 1T25, com margem líquida de 7,2% e redução de 6,5 pontos percentuais em relação ao 1T24.

São Paulo, 29 de abril de 2025 – A Kepler Weber S/A (B3: KEPL3), empresa controladora do Grupo Kepler Weber, líder em equipamentos para armazenagem e soluções em pós-colheita de grãos na América Latina anuncia os resultados consolidados do 1º trimestre encerrado em 31 de março de 2025 ("1T25"). As demonstrações financeiras intermediárias individuais e consolidadas foram preparadas conforme as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) e, também conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros ("IFRS") emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"). Informamos que a Ernst & Young Auditores Independentes é a auditoria responsável pelas nossas demonstrações financeiras e adicionalmente pequenas diferenças podem ocorrer na somatória das tabelas devido a arredondamentos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

A Kepler Weber iniciou 2025 com avanços importantes, reafirmando um modelo de negócios sólido, mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador. Os resultados do 1T25 demonstram a resiliência da nossa operação e a capacidade da Companhia de seguir entregando valor em um ambiente de incertezas.

Ao avaliarmos o desempenho do trimestre, reforçamos a importância de contextualizar o momento, revisitar a Tese de Investimento da Kepler e reafirmar os compromissos que norteiam nossa trajetória. A receita do período reflete vendas realizadas no segundo semestre de 2024, quando nossos clientes foram impactados diretamente por três fatores críticos: quebra de safra, queda nos preços da soja e elevação das taxas de juros. Mesmo nesse cenário adverso, a solidez da tese de investimento ficou evidente, com a armazenagem permanecendo como prioridade e a demanda se mantendo forte, em contraste com a retração observada em outros segmentos. A execução da estratégia de diversificação impulsionou o crescimento em Negócios Internacionais e Reposição e Serviços, além de consolidar nosso compromisso com a excelência no atendimento, com a evolução do NPS, e uma gestão voltada à qualidade e à eficiência, baseada nos princípios do modelo LEAN.

No 1T25, a Receita Líquida alcançou R\$357,2 milhões, representando uma redução de 6,1% em relação ao 1T24, reflexo do impacto de fatores externos, como juros elevados, restrições ao crédito e a redução da renda do produtor rural. Apesar desse cenário, conseguimos avançar significativamente em nossa estratégia comercial, com forte expansão da base de clientes, destacando-se os crescimentos em Agroindústrias, com alta de 93%, Negócios Internacionais, com 37%, Reposição e Serviços, com 35%, e Fazendas, com 18%. O segmento de Portos e Terminais manteve sua base estável, mesmo diante de um trimestre de menor volume de projetos faturados.

Esse desempenho comercial sólido sustentou os resultados do trimestre e reforçou a força da nossa estratégia de diversificação. A Receita Líquida aumentou em Negócios Internacionais, com crescimento de 5,3%, e em Reposição e Serviços, com avanço de 28,6%, enquanto o segmento de Fazendas manteve estabilidade e Agroindústrias apresentou uma leve redução de 4,9%, ambos mais expostos à sensibilidade do crédito. Já Portos e Terminais registraram retração de 77,2% na Receita Líquida, em linha com a natureza cíclica dos projetos de maior porte e longa execução. Mesmo com menor volume, elevamos a margem bruta em 11,2 pontos percentuais frente ao 1T24, fruto do foco em soluções de maior valor agregado e de uma gestão estratégica orientada à rentabilidade.

A margem EBITDA foi de 14,8%, uma redução de 9 pontos percentuais em relação ao 1T24, refletindo a pressão do ambiente externo sobre a precificação dos projetos. Ainda assim, o aumento no volume e na diversidade de clientes atendidos demonstra a efetividade da nossa estratégia comercial e a capacidade de preservarmos nossa competitividade em um ambiente desafiador.

Para o segundo trimestre, mantemos a perspectiva de margens ainda pressionadas, mas seguimos confiantes na retomada gradual da rentabilidade ao longo do segundo semestre, apoiados pela expectativa de safra recorde e pela recuperação da renda do produtor, o que deve favorecer a diluição dos custos fixos e a maior execução de projetos, com possível normalização das condições de mercado.

Seguimos investindo em inovação, com lançamentos estratégicos apresentados na Agrishow, como a máquina de limpeza *KW Select* e o transportador *CTF Carretel*, e fortalecendo a área de Reposição e Serviços, que atendeu 1.745 clientes no trimestre, reflexo da ampliação da nossa presença e da confiança dos nossos clientes. Dessa forma, a Companhia demonstrou resiliência no 1T25, com expansão do pipeline de clientes e manutenção da eficiência na gestão de custos, mesmo diante de um cenário econômico desafiador.

Encerramos o 1T25 confiantes na força da nossa estratégia e na capacidade da Companhia de seguir evoluindo com consistência. Reafirmamos nossa convicção no potencial do agronegócio brasileiro e renovamos nosso compromisso com a inovação, a eficiência e a geração de valor real para nossos clientes, parceiros e acionistas.

A Kepler Weber segue firme em sua trajetória de crescimento sustentável, impulsionada por uma gestão focada, uma operação resiliente e um time comprometido com a entrega de resultados consistentes, mesmo em cenários desafiadores.

Tabela 1 | Principais Indicadores de Resultados (R\$ milhões)

	1T25	1T24	Δ% 1T25 x 1T24	4T24	Δ% 1T25 x 4T24
Retorno sobre o Capital Investido (*)	28,8%	43,0%	-14,2 p.p.	34,2%	-5,4 p.p.
Receita Operacional Líquida	357,2	380,3	-6,1%	460,1	-22,4%
Lucro Líquido	25,6	52,2	-51,0%	50,4	-49,3%
Margem Líquida	7,2%	13,7%	-6,5 p.p.	11,0%	-3,8 p.p.
EBITDA	52,9	90,4	-41,5%	82,1	-35,5%
Margem EBITDA	14,8%	23,8%	-9 p.p.	17,8%	-3 p.p.
Lucro por Ação - básico (LPA)	0,1475	0,2951	-50,0%	0,2897	-49,1%

ROIC LTM dos últimos 12 meses

SOBRE A KEPLER WEBER

Fundada em 1925, a Kepler Weber é uma empresa brasileira e líder na América Latina em soluções completas para beneficiamento, conservação, armazenamento e movimentação de sementes, grãos, biocombustíveis, rações e alimentos.

Com sede administrativa em São Paulo (SP), fábricas em Panambi (RS) e em Campo Grande (MS), a companhia conta com uma equipe altamente qualificada para planejar projetos, fabricar equipamentos, implantar infraestrutura completa, treinar os operadores e monitorar com uso de tecnologia a operação de clientes em unidades de 53 países e em 5 continentes.

A marca está presente em toda a cadeia do agronegócio, com projetos implementados em fazendas que produzem commodities, indústrias que transformam commodities em produtos de alto valor agregado, bem como terminais rododiferroviários, marítimos e fluviais que movimentam a logística internacional produtiva.

Posicionada estrategicamente em todas as regiões agrícolas do mercado, com 9 centros de distribuição e 150 agentes comerciais no Brasil, além de 18 agentes comerciais no exterior, a companhia se destaca por seus diferenciais exclusivos. Entre eles, a capacidade de administrar mais de 300 projetos simultâneos e de oferecer treinamento especializado para 2.000 clientes anualmente. Esses treinamentos são voltados para a atualização, ampliação e modernização das unidades instaladas, com o objetivo de reduzir a mão-de-obra, aumentar a eficiência e garantir o cumprimento das legislações vigentes. Além disso, a empresa presta consultoria contínua, proporcionando soluções que atendem às necessidades específicas de cada cliente.

Com DNA inovador, a empresa possui uma engenharia composta por 150 profissionais capazes de desenvolver, testar, validar e lançar produtos continuamente, tendo atualmente 27 patentes registradas e 46% das receitas oriundas de novos produtos ou versionamentos. Produtos estes que são manufaturados com a mais alta tecnologia dentro da maior área construída do setor, com duas fábricas que somadas têm 88.000 m², operando 100% em sistema *lean manufacturing*, com certificações ISO 9001 e OHSAS 14000.

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

Tabela 2 | Receita Operacional Líquida (R\$ milhões)

	1T25	1T24	$\Delta\%$ 1T25 x 1T24	% ROL 1T25	4T24	$\Delta\%$ 1T25 x 4T24	% ROL 4T24
Farms	131,7	132,0	-0,2%	36,9%	142,6	-7,7%	31,0%
Agribusiness	100,8	106,0	-4,9%	28,2%	131,7	-23,5%	28,6%
International Business	40,9	38,8	5,3%	11,4%	78,0	-47,7%	17,0%
Ports & Terminals	10,6	46,6	-77,2%	3,0%	12,0	-11,4%	2,6%
Replacement & Services (+Procer)	73,2	57,0	28,6%	20,5%	95,8	-23,6%	20,8%
	357,2	380,4	-6,1%	100%	460,1	-22,4%	100%

A Receita Líquida consolidada totalizou R\$357,2 milhões no 1T25, uma redução de 6,1% em relação ao mesmo período de 2024. Esse desempenho, no entanto, reforça a resiliência do modelo de negócios da Companhia, que apresentou crescimento na Receita Operacional Líquida em dois segmentos, e estabilidade nos demais segmentos de atuação, exceto no segmento de Portos e Terminais.

Para fins de demonstração de resultados, a performance da Procer foi consolidada no segmento de Reposição e Serviços. No 1T25, a Procer contribuiu com R\$13,3 milhões em Receita Líquida, praticamente em linha com os R\$13,9 milhões registrados no mesmo período do ano anterior, o que evidencia a consistência do desempenho, mesmo diante de uma conjuntura mais desafiadora.

Demonstramos, no quadro abaixo que do total da Receita Líquida, 89% foram provenientes de operações no mercado interno e 11% do mercado externo no 1T25, com pequena melhoria nas exportações.

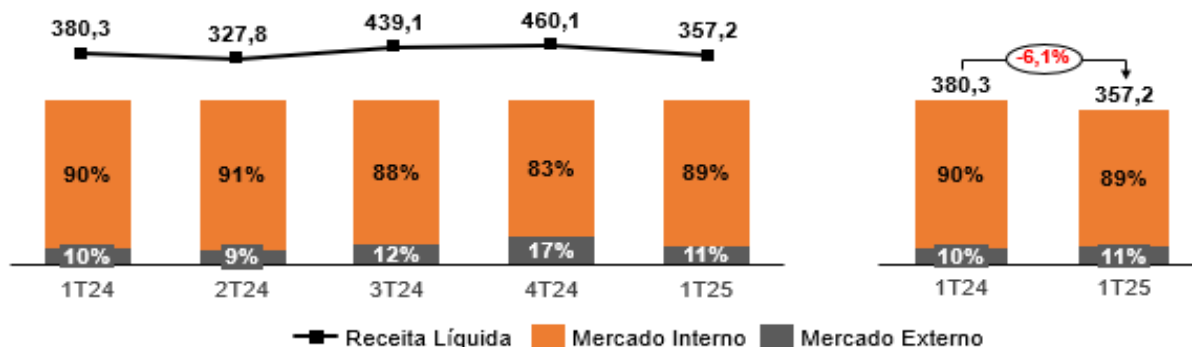


Figura 1 | Receita Operacional Líquida por Mercado (R\$ milhões)

A seguir, apresentamos o desempenho detalhado de cada uma das cinco unidades de negócios da Companhia.

Fazendas



Fazendas (R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Operacional Líquida	131,7	132,0	-0,2%	142,6	-7,7%
Participação na ROL	36,9%	34,7%	2,2 p.p.	31,0%	5,9 p.p.
Margem Bruta	21,4%	35,6%	-14,2 p.p.	21,8%	-0,4 p.p.

O segmento de **Fazendas** oferece soluções completas para o beneficiamento, conservação e armazenamento de commodities agrícolas, atendendo pequenos, médios e grandes produtores rurais. Essas soluções envolvem o projeto, fabricação, instalação e treinamento operacional de silos, secadores, máquinas de limpeza, transportadores e sistemas de sensoriamento. O objetivo é preservar a qualidade dos grãos e gerar ganhos de eficiência na produção, permitindo que o produtor comercialize sua safra no momento mais favorável, além de reduzir custos com terceiros e com fretes em períodos de alta demanda.

No 1T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$131,7 milhões, praticamente em linha com o mesmo período de 2024. Considerando um ambiente desafiador, marcado por juros elevados, menor oferta de crédito e compressão das margens dos produtores devido à queda nos preços das commodities, esse desempenho é considerado sólido.

Por ser composto majoritariamente por produtores rurais, o segmento é naturalmente mais sensível ao cenário de crédito restrito, à escassez de recursos do PCA (Programa para Construção e Ampliação de Armazéns) e ao elevado custo financeiro, fatores que impactam diretamente o ritmo de novos investimentos. Ainda assim, a manutenção da Receita, mesmo sobre uma base comparativa elevada no 1T24, reforça a resiliência da operação e a consistência da demanda pelos produtos da Companhia.

Como reflexo da efetividade da estratégia comercial, o número de clientes atendidos cresceu 18% no trimestre, impulsionado pela ampliação da cobertura de mercado e pelo foco em capilaridade comercial. Embora a margem bruta tenha recuado 14,2 pontos percentuais em relação ao 1T24, a Companhia preserva uma visão positiva para o segundo semestre, ancorada na expectativa de melhora nas condições de mercado e gradual recuperação da renda do produtor, fatores que devem favorecer a retomada da rentabilidade.

A retração de 7,7% em relação ao 4T24 reflete a sazonalidade do setor, com foco dos produtores em colheita e plantio nesse período. Ainda assim, a Companhia mantém uma perspectiva positiva para o segundo semestre, apoiada em maior eficiência operacional, recuperação do mix de receita e novos estímulos ao investimento, como o anúncio do novo Plano Safra, previsto entre junho e julho. Esses fatores devem reforçar o potencial de retomada do crescimento e das margens do segmento.

Mesmo com os efeitos da estiagem no Estado do Rio Grande do Sul, tradicionalmente um dos principais mercados do segmento, a Companhia possui uma posição geográfica estratégica e uma base de clientes diversificada. Como destaque, foram contratados seis novos projetos no trimestre, somando aproximadamente R\$33,6 milhões, com entrega e faturamento previstos para o segundo semestre, destinados a produtores da Bahia, Mato Grosso, Goiás e São Paulo. Esses novos contratos demonstram a atratividade da proposta de valor da Companhia e reforçam o potencial de crescimento do segmento nos próximos trimestres.

Agroindústrias



Agroindustrias (R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Operacional Líquida	100,8	106,0	-4,9%	131,7	-23,5%
Participação na ROL	28,2%	27,9%	0,3 p.p.	28,6%	-0,4 p.p.
Margem Bruta	16,8%	32,1%	-15,3 p.p.	23,6%	-6,8 p.p.

O segmento de **Agroindústrias** é dedicado ao desenvolvimento de projetos, fabricação de equipamentos, implantação de infraestrutura completa e suporte à operação de sistemas voltados à transformação de commodities agrícolas em produtos de maior valor agregado, como óleos, alimentos, rações e biocombustíveis. Atuamos em mercados como etanol de milho, óleo de soja, ração animal, moinhos de trigo, beneficiamento de arroz, além de estruturas para cooperativas, cerealistas e unidades de produção de sementes. Ao apoiar a industrialização no campo, esse segmento contribui para o fortalecimento das cadeias produtivas, aumento da eficiência logística e geração de valor nas regiões agrícolas do país.

No 1T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$100,8 milhões, uma redução de 4,9% em relação ao mesmo período de 2024. Esse desempenho foi impactado pela maior sensibilidade do segmento ao ambiente de crédito restrito, às elevadas taxas de juros e aos efeitos da safra do ano anterior, que limitaram o ritmo de novos investimentos por parte de cooperativas e indústrias. Ainda assim, a Companhia registrou um crescimento expressivo de 92% no número de clientes atendidos, reflexo da eficácia da estratégia comercial e da ampliação da cobertura de mercado, reforçando o posicionamento competitivo da Kepler no segmento.

Mesmo em um contexto macroeconômico adverso, o desempenho do trimestre foi impulsionado pela crescente demanda por ampliação da capacidade de armazenagem. Assim como no segmento de Fazendas, o ambiente econômico pressionou a rentabilidade dos projetos, resultando em uma queda de 15,3 pontos percentuais na margem bruta em comparação ao 1T24. Espera-se uma recuperação gradual das margens ao longo do segundo semestre, sustentada pela safra recorde prevista e pela evolução dos projetos para fases mais avançadas de execução, o que deverá favorecer ganhos de escala, composição de receita mais equilibrada e maior eficiência operacional.

A queda de 23,5% na Receita Líquida em relação ao 4T24 reflete a sazonalidade típica do segmento, considerando que o último trimestre do ano concentra o faturamento de contratos firmados ao longo do segundo e terceiro trimestres, onde se concentram a maior parte das negociações.

Durante o 1T25, foram realizadas vendas relevantes para projetos localizados nos Estados do Paraná, Santa Catarina e São Paulo, totalizando aproximadamente R\$23,7 milhões. Essas obras, atualmente em fase inicial de execução, devem contribuir para o faturamento dos próximos trimestres, reforçando a carteira ativa e sustentando perspectivas positivas para o segmento ao longo do ano.

Negócios Internacionais



Negócios Internacionais (R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Operacional Líquida	40,9	38,8	5,3%	78,0	-47,7%
Participação na ROL	11,4%	10,2%	1,2 p.p.	17,0%	-5,5 p.p.
Margem Bruta	28,9%	31,3%	-2,4 p.p.	33,8%	-4,9 p.p.

O segmento de **Negócios Internacionais** compreende a comercialização dos produtos Kepler Weber em cinco continentes, com exportações realizadas para 53 países. A maior parte dessas vendas é direcionada a produtores rurais e agroindústrias, com destaque para a América Latina, onde mantemos uma posição consolidada de liderança de mercado. Nossa atuação internacional reforça a competitividade da Companhia, a adaptabilidade das nossas soluções às mais diversas realidades agrícolas e o compromisso de levar tecnologia e eficiência em escala global.

No 1T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$40,9 milhões, representando um crescimento de 5,3% em relação ao mesmo período de 2024. Essa performance reflete nossa forte presença e liderança na América do Sul, especialmente em mercados chave como Uruguai e Colômbia, além do ganho de mercado em países como Angola, onde a empresa tem ampliado sua presença. Esse desempenho foi impulsionado por novas obras, projetos de modernização e pelo avanço da comercialização do secador KW Max, que tem se consolidado como um diferencial competitivo da Companhia no mercado externo.

A margem bruta do segmento apresentou uma leve redução de 2,4 pontos percentuais no trimestre, resultado considerado controlado diante de um cenário global mais desafiador. A valorização do real frente ao dólar no início de 2025 impactou a rentabilidade das exportações, assim como o efeito de mix de produtos, com maior participação de equipamentos com margens menores no período. Ainda assim, o segmento registrou um aumento de 37% no número de clientes atendidos em relação ao 1T24, refletindo um avanço significativo em volume e a efetividade da estratégia comercial. Esses resultados reforçam a capacidade da Companhia de ampliar sua presença no mercado, mesmo em cenário de menor rentabilidade.

A queda de 47,7% na Receita Líquida em comparação ao 4T24 está relacionada à sazonalidade característica do segmento, já que o último trimestre do ano concentra grande parte das entregas referentes à safra anterior. No início de 2025, o foco esteve na geração de novas vendas e contratações voltadas ao atendimento da próxima safra, o que deve contribuir para o desempenho positivo dos próximos trimestres.

Durante o 1T25, realizamos vendas relevantes para países como Bolívia, Paraguai e Uruguai, com destaque para projetos nos segmentos de beneficiamento de arroz e produção de ração animal. Esses contratos somam aproximadamente R\$25,9 milhões e contribuirão para o crescimento do faturamento ao longo de 2025, reforçando a presença estratégica da Companhia no mercado internacional e a solidez do nosso *pipeline* global.

Portos e Terminais



Portos e Terminais (R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Operacional Líquida	10,6	46,6	-77,2%	12,0	-11,4%
Participação na ROL	3,0%	12,2%	-9,3 p.p.	2,6%	0,4 p.p.
Margem Bruta	31,3%	20,1%	11,2 p.p.	34,9%	-3,6 p.p.

O segmento de **Portos e Terminais** da Kepler Weber oferece soluções completas para a movimentação de grãos sólidos em terminais rodoferroviários, marítimos e fluviais. Esses terminais desempenham um papel estratégico na logística de exportação de commodities agrícolas e são essenciais para a competitividade do agronegócio brasileiro. Com atuação nesse mercado desde 1992, a Kepler já entregou mais de 120 projetos e conta com uma equipe altamente especializada em engenharia, manufatura, implantação e gestão comercial, preparada para atender demandas de alta complexidade e grande capacidade operacional.

No 1T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$10,6 milhões, refletindo a natureza específica desse mercado, caracterizado por projetos de grande porte, cujo faturamento depende do cronograma de execução e das condições estabelecidas em cada contrato. A queda de 77,2% em relação ao 1T24 se deve a uma base comparativa elevada, já que, no primeiro trimestre do ano passado, houve o reconhecimento de receitas referentes a três grandes projetos, com vendas realizadas em 2023 e faturamento concentrado no início de 2024.

Apesar do menor volume faturado no trimestre, o segmento demonstrou resiliência em sua rentabilidade, a margem bruta apresentou uma variação positiva de 11,2 pontos percentuais em relação ao 1T24, resultado que reflete a consistência da estratégia voltada a soluções de maior valor agregado, como o KW Robust. Na comparação com o 4T24, houve uma redução de 3,6 pontos percentuais, explicada principalmente por um efeito de base de comparação mais forte, já que o quarto trimestre concentrou a entrega de projetos com margens superiores. Mesmo com a queda na Receita Líquida, o volume de clientes atendidos se manteve em linha com o 1T24, reforçando a efetividade da estratégia comercial e a continuidade do relacionamento com o mercado.

A Companhia segue engajada em processos competitivos para novos projetos no segmento, reforçando seu posicionamento estratégico e o compromisso com a geração de valor e diversificação de receitas. A expectativa é que a retomada de grandes contratos contribua para o crescimento do segmento nos próximos trimestres.

Reposição e Serviços (R&S)



Reposição e Serviços (R\$ milhões)	1T25	1T24	Δ%	4T24	Δ%
Receita Operacional Líquida	73,2	57,0	28,6%	95,8	-23,6%
Participação na ROL	20,5%	15,0%	5,5 p.p.	20,8%	-0,3 p.p.
Margem Bruta	33,8%	34,7%	-0,9 p.p.	39,7%	-5,9 p.p.

O segmento de **Reposição e Serviços** tem como foco a geração de receita recorrente por meio da comercialização de peças de reposição, adequações às normas de segurança, ampliações de capacidade, modernizações de equipamentos e uma gama de serviços especializados, como treinamentos, operação assistida, regulagens e suporte técnico. Com papel estratégico na fidelização dos clientes e na ampliação do ciclo de vida dos ativos instalados, o segmento reforça a proximidade da Companhia com o campo e a entrega contínua de valor ao longo do tempo. Desde março de 2023, o segmento passou a incorporar também os resultados da Procer, fortalecendo a capilaridade e elevando o nível de especialização técnica da Kepler Weber no atendimento pós-venda.

No 1T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$73,2 milhões, representando um crescimento expressivo de 28,6% em relação ao mesmo período de 2024. Esse desempenho está em linha com a estratégia da Companhia, de ampliar a participação do segmento na receita total, promovendo maior recorrência e rentabilidade. Contribuíram para esse avanço o plano de capacitação técnica da equipe, campanhas publicitárias direcionadas e a ampliação da cobertura de mercado, o que resultou em um aumento de 10% no volume de negócios e na ampliação da base de clientes atendidos.

A margem bruta do segmento apresentou uma leve queda, com redução de 0,9 pontos percentuais em relação ao 1T24. Esse resultado foi impulsionado pelo maior volume de vendas de modernizações, reformas, ampliações e máquinas Seletron, que possuem maior valor agregado. No mesmo período, o número de clientes atendidos cresceu 35%, reforçando a ampliação da base ativa e a consistência da estratégia voltada à expansão da receita recorrente e ao fortalecimento do relacionamento com o cliente.

Na comparação com o 4T24, a Receita Líquida apresentou uma redução de 23,6%, variação já esperada devido à sazonalidade do segmento. O quarto trimestre costuma concentrar o maior volume de faturamento, uma vez que os clientes antecipam atualizações e manutenções em suas unidades no período que antecede a colheita, preparando os sistemas para a próxima safra.

O forte desempenho do segmento também se complementa com a atuação internacional da Companhia, especialmente na América do Sul, evidenciando a capacidade da Kepler de inovar, expandir horizontes e fortalecer sua presença global. Destaca-se ainda o crescimento de 12% na receita proveniente dos centros de distribuição em relação ao 1T24, além da continuidade do bom desempenho nas vendas dos produtos Seletron e Biocav, que já haviam sido destaques no trimestre anterior.

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (CPV)

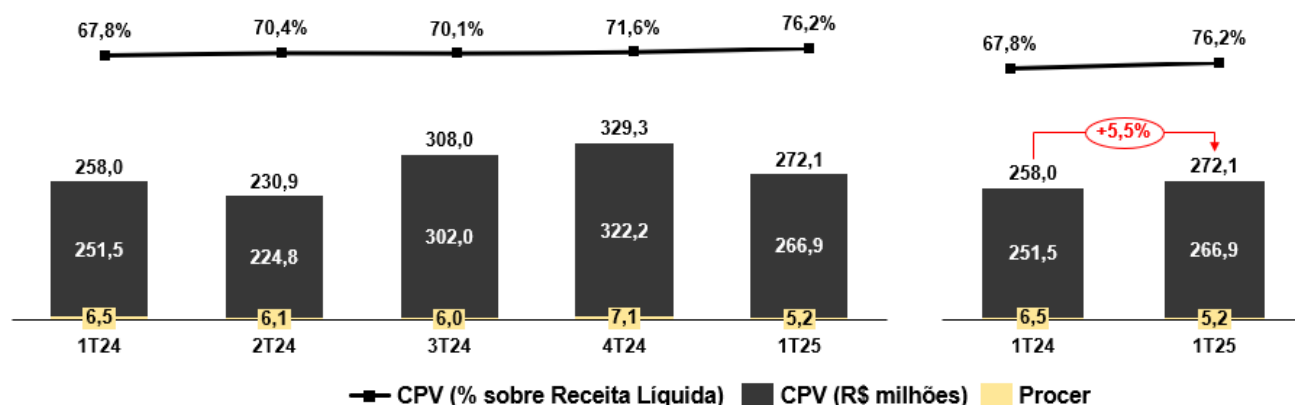


Figura 2 | Custo dos Produtos Vendidos (R\$ milhões)

O CPV da Companhia totalizou R\$272,1 milhões, representando 76,2% da receita líquida no 1T25, esse percentual foi 8,4 pontos percentuais superior ao registrado no 1T24. Importante destacar que o aumento do CPV em relação à Receita não está relacionado a uma elevação de custos, mas sim à redução dos preços de venda, reflexo principalmente da retração nos preços praticados em um mercado mais competitivo e desafiador.

Em termos nominais, o CPV apresentou variação de 5,5%, dado aumento de volume faturado, além de um contexto de juros elevados, inflação e da dinâmica típica de mix entre os nossos segmentos de atuação, esse resultado demonstra a eficiência operacional da Companhia e a resiliência das estratégias de abastecimento e produção, que contribuíram para mitigar impactos mais significativos na estrutura de custos. Dessa forma, a pressão observada sobre a margem bruta teve origem essencialmente nas condições adversas do mercado, que exigiram ajustes na precificação.

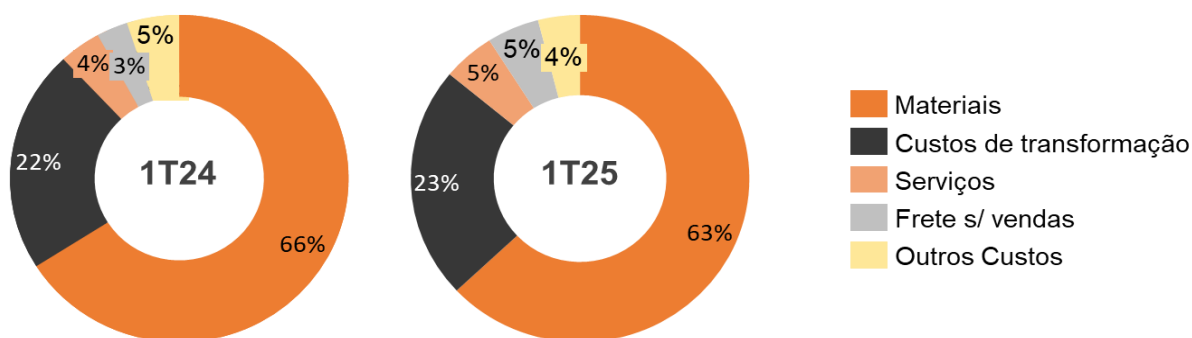


Figura 3 | Composição do CPV

DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

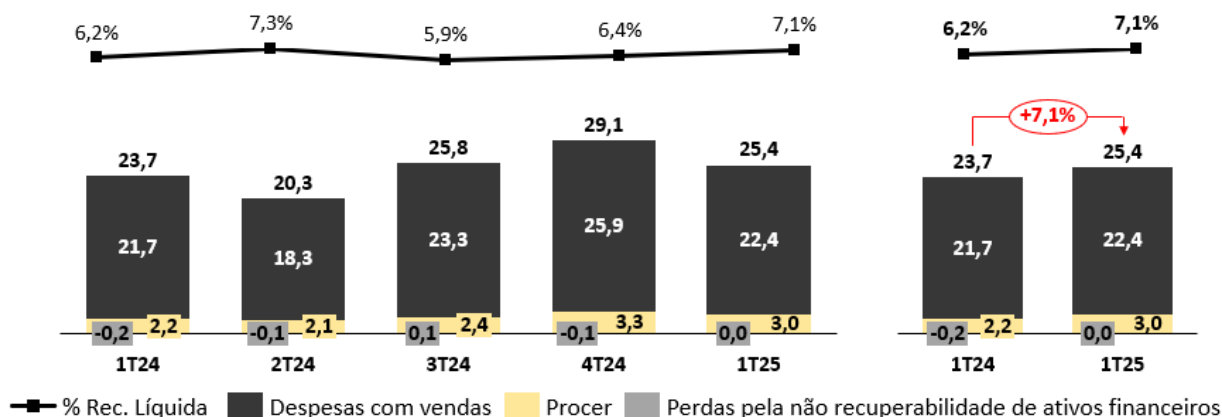


Figura 4 | Despesas com Vendas (milhões)

As **Despesas com Vendas** no 1T25 totalizaram R\$25,4 milhões, representando 7,1% da receita líquida, com um aumento de 0,9 ponto percentual em comparação ao mesmo período do ano anterior.

A variação nas Despesas com Vendas, reflete nosso compromisso na execução da estratégia, progredindo simultaneamente em todos os pilares, com a intensificação da comunicação com os clientes e o fortalecimento de nossa presença no mercado.

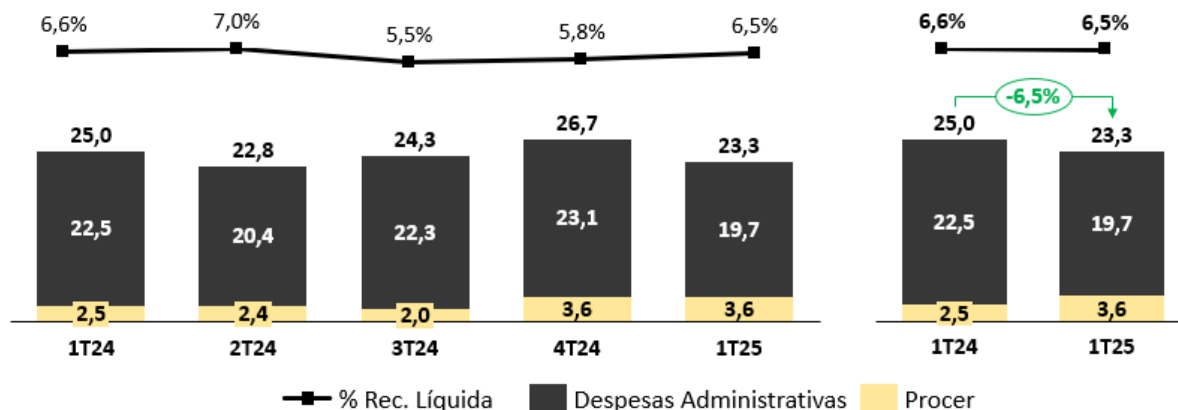


Figura 5 | Despesas Gerais e Administrativas (milhões)

Mesmo com a realização de reforços pontuais na estrutura de pessoal, além de investimentos em programas corporativos e treinamentos voltados à preparação da Companhia para um crescimento sustentável, as Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$23,3 milhões no 1T25. Esse valor representa uma redução de 6,5% em relação ao mesmo período de 2024 e corresponde a 6,5% da Receita Líquida. O resultado reflete uma gestão disciplinada das despesas e a contínua otimização de recursos, especialmente relevante diante do cenário econômico desafiador.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

Tabela 3 | Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas (R\$ mil)

	1T25	1T24	$\Delta\%$ 1T25 x 1T24	4T24	$\Delta\%$ 1T25 x 4T24
Outras Rec. e Desp. Operacionais Líquidas	6.885	6.988	-1,5%	(2.747)	350,6%

As Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas registraram um resultado positivo de R\$6,9 milhões no 1T25, em comparação com um resultado positivo de R\$7,0 milhões no 1T24, o que representa uma redução de 1,5%.

RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 4 | Resultado Líquido (R\$ mil)

	1T25	1T24	$\Delta\%$ 1T25 x 1T24	4T24	$\Delta\%$ 1T25 x 4T24
Receitas Financeiras	20.461	8.597	138,0%	18.492	10,6%
% Receita Líquida	5,7%	2,3%	153,4%	4,0%	42,5%
Despesas Financeiras	(22.223)	(9.141)	143,1%	(20.381)	9,0%
% Receita Líquida	6,2%	2,4%	158,8%	4,4%	40,4%
Resultado Financeiro Total	(1.762)	(544)	223,9%	(1.889)	-6,7%

O **Resultado Financeiro** Líquido registrou um resultado negativo R\$1,8 milhão no 1T25, em comparação com um resultado negativo de R\$0,5 milhão no 1T24. A variação reflete principalmente o cenário de elevação das taxas de juros bem como o efeito da variação cambial do período.

EBITDA

Tabela 5 | EBITDA (R\$ mil)

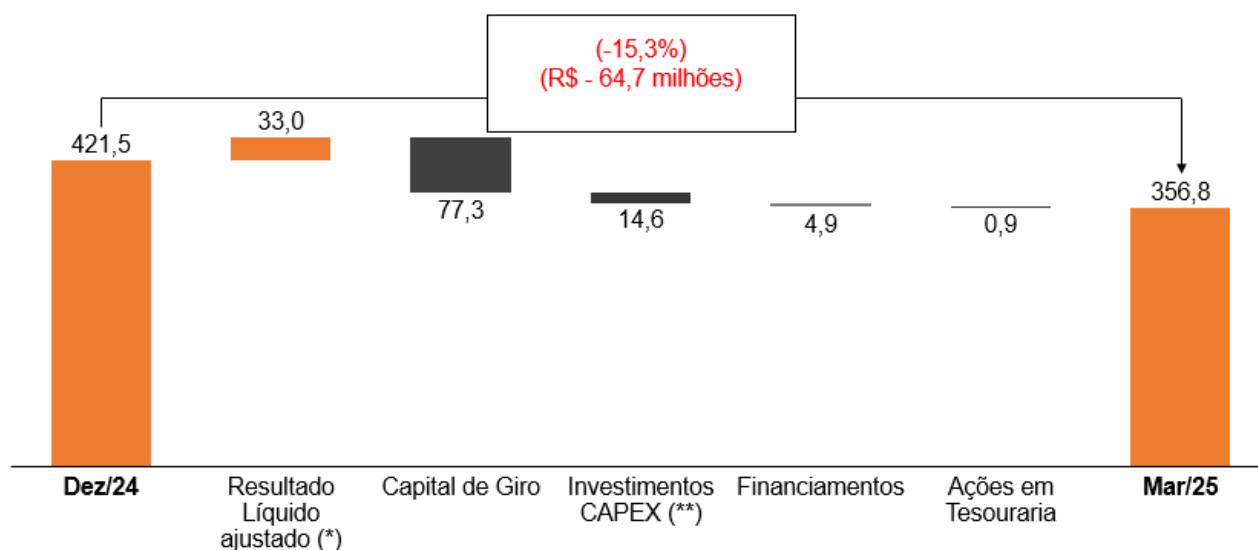
	1T25	1T24	$\Delta\%$ 1T25 x 1T24	4T24	$\Delta\%$ 1T25 x 4T24
Receita Operacional Líquida	357.230	380.311	-6,1%	460.100	-22,4%
Lucro Líquido	25.552	52.156	-51,0%	50.382	-49,3%
(+) Provisão para IR e CS - Corrente e Diferido	15.957	27.866	-42,7%	19.881	-19,7%
(-) Receitas Financeiras	(20.461)	(8.597)	138,0%	(18.492)	10,6%
(+) Despesas Financeiras	22.223	9.141	143,1%	20.381	9,0%
(+) Depreciações e Amortizações	9.625	9.858	-2,4%	9.900	-2,8%
Margem EBITDA	14,8%	23,8%	-9 p.p.	17,8%	-3 p.p.
Margem Líquida	7,2%	13,7%	-6,5 p.p.	11,0%	-3,8 p.p.
EBITDA	52.896	90.424	-41,5%	82.052	-35,5%

No 1T25, o **EBITDA** da Companhia atingiu R\$52,9 milhões, redução de 41,5% em comparação ao resultado do 1T24, a margem EBITDA do trimestre foi de 14,8%, assim 9 pontos percentuais menor do que o mesmo período do ano anterior.

LUCRO LÍQUIDO

No 1T25, o **Lucro Líquido** alcançou R\$25,6 milhões, com uma margem líquida de 7,2%, representando uma redução de 6,5 pontos percentuais em comparação ao 1T24.

FLUXO DE CAIXA



(*) Resultado líquido ajustado de Depreciações/Amortizações e Imposto de renda.

(**) Não contempla PROCER.

Figura 6 | Conciliação do fluxo de caixa (R\$ milhões)

O **resultado acumulado**, líquido de depreciações, amortizações e imposto de renda, totalizou R\$33,0 milhões.

No período, o capital de giro apresentou variação negativa de R\$74,7 milhões, reflexo da sazonalidade típica do trimestre, com destaque para a redução nos adiantamentos de clientes. Esse comportamento está atrelado ao menor volume de novos contratos firmados no período, característica comum do início do ciclo de vendas da Companhia.

No 1T25, nossos **investimentos** totalizaram R\$17,2 milhões, sendo R\$2,6 milhões da Procer e R\$ 14,6 milhões da Kepler, conforme detalhamento abaixo (“Investimentos (Capex)”).

Nas atividades de **financiamentos**, o montante líquido de R\$4,9 milhões negativos, referem-se principalmente as amortizações do principal e juros do financiamento na modalidade de Nota de Crédito de Exportação.

O montante de R\$0,9 milhões refere-se às recompra de **ações em tesouraria**, em linha com o plano de recompra de ações encerrado em 25 de março de 2025.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

No 1T25, o **ROIC** foi de 28,8%, representando uma diminuição de 5,4 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. O Lucro Operacional após os tributos atingiu R\$174,4 milhões, redução de 12,9% em comparação com os R\$200,2 milhões registrados no período de 12 meses encerrados em 2024. O nível médio de capital investido apresentou um aumento de 3,5% nos trimestres, totalizando R\$604,8 milhões em comparação com R\$584,5 milhões do ano anterior.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

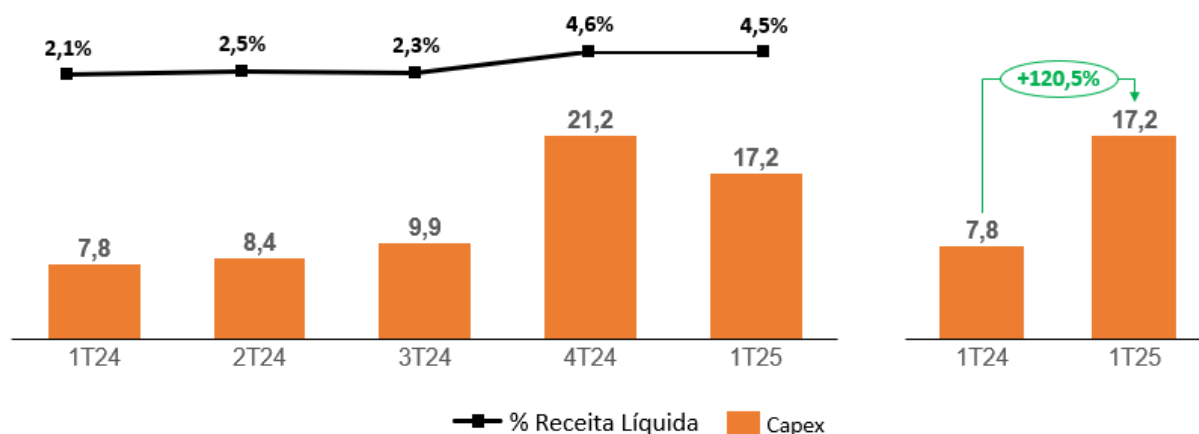


Figura 7 | Evolução Trimestral do CAPEX (R\$ milhões)

No 1T25, nossa composição de investimentos reflete um forte compromisso com a continuidade do negócio e a inovação. Realizamos investimentos totais de R\$17,2 milhões, sendo R\$6,1 milhões (35%) direcionados à modernização e expansão da capacidade produtiva, R\$6 milhões (35%) em Capex de Sustentação, que abrangeu adequações às normas e legislações, além da pavimentação asfáltica. Investimos também R\$1,4 milhões (8%) em Tecnologia da Informação, com o andamento do projeto SAP S/4HANA, que visa otimizar nossos processos e trazer maior agilidade à gestão, e R\$3,7 milhões (22%) no desenvolvimento de novos produtos.

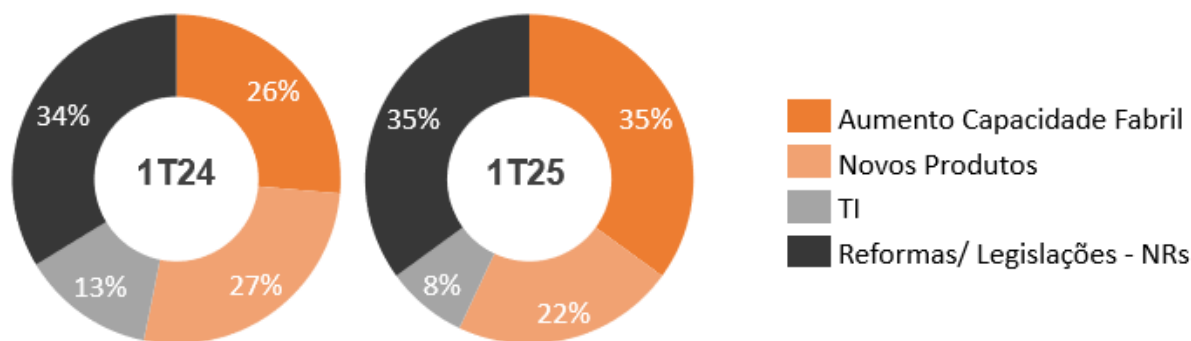


Figura 8 | Evolução do CAPEX (valores em %)

Capacidade Fabril

A participação dos investimentos direcionados à capacidade fabril aumentou de 26% no 1T24 para 35% no 1T25, refletindo a continuidade de projetos de grande porte. Destacam-se o avanço do projeto do BIOCAV e de soluções de embalagens para movimentações, além da aquisição de ferramentas, dispositivos e outros itens voltados à melhoria da estrutura produtiva.

Tecnologia da Informação

Os investimentos em Tecnologia da Informação representaram 8% no 1T25, ante 13% no 1T24. O resultado reflete o andamento do projeto SAP S/4HANA, além de outras iniciativas de aprimoramento, como melhorias no sistema de CRM, entre outros.

Novos Produtos

A participação dos investimentos em novos produtos passou de 27% no 1T24 para 22% no 1T25. O período foi marcado pelo avanço nos projetos de versionamento dos equipamentos atualmente fabricados, além do desenvolvimento de novas soluções voltadas ao portfólio da Companhia.

Capex Sustentação e Modernização

A participação dos investimentos em sustentação e modernização aumentou de 34% no 1T24 para 35% no 1T25. Esse crescimento está relacionado às adequações às normas e legislações aplicáveis ao parque fabril, ao início do projeto de revitalização da área administrativa de Panambi, à pavimentação asfáltica das vias internas, entre outras iniciativas voltadas à infraestrutura.

DISPONIBILIDADE E ENDIVIDAMENTO

Tabela 6 | Disponibilidades e Endividamento (R\$ mil)

Endividamento (R\$ mil)	Mar/25	Dez/24	Mar/24		
IFC	9.089	3.721	-		
Nota de Crédito a exportação	10.038	13.026	25.988		
Cédula de Produtor Rural Financeira	64.489	62.877	13.908		
Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	11.036	10.716	50.399		
Curto Prazo	94.652	31%	90.340	29%	62%
IFC	148.525	148.587	-		
Nota de Credito a exportação	10.000	20.000	20.000		
Cédula de Produtor Rural Financeira	24.000	24.000	36.000		
Cotas Seniores - FIDC KWI	25.042	24.200	-		
Longo Prazo	207.567	69%	216.787	71%	38%
Endividamento Total	302.219	100%	307.127	100%	100%
Disponibilidades (Circulante e Não circulante)	356.824	421.500	319.722		
Caixa líquido positivo	54.605	114.373	173.427		

Do endividamento total, 52,1% são referentes ao contrato de financiamento junto ao *International Finance Corporation* (IFC), 29,3% referem-se à Cédula de Produtor Rural Financeira, 8,3% às cotas seniores do FIDC KWI, 6,6% correspondem à Nota de Crédito de Exportação, e 3,7% estão relacionados à Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio.

Em março, realizamos a amortização parcial de principal e juros de R\$ 14,1 milhões do empréstimo contratado com o Banco Safra (NCE), refletindo na redução do valor da dívida. Essa iniciativa está alinhada à nossa gestão ativa de passivos, contribuindo para a eficiência financeira da Companhia e preservação do caixa.

O Caixa Líquido Positivo em 31 de março de 2025 foi de R\$54,6 milhões, em comparação com R\$114,4 milhões no mesmo período de 2024, apresentando redução de 52,3%, pelo menor fluxo de caixa operacional.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP)

- **Dividendos obrigatórios: R\$18,5 milhões, representando R\$0,10674833 por ação.**
- **Dividendos adicionais: R\$51,5 milhões representando a R\$0,29724912 por ação.**

O pagamento dos dividendos foi realizado em 16 de abril de 2025, sem retenção de imposto de renda na fonte, de acordo com a legislação em vigor, e sem remuneração ou atualização monetária.

Tabela 7 | Proventos (R\$ mil)

	2025	2024	2023	Δ% 2024/2023
Dividendos obrigatórios	-	18.496	27.871	-33,6%
Juros sobre Capital Próprio	-	29.599	32.718	-9,5%
Dividendos adicionais	-	51.504	47.000	9,6%
Dividendos intermediários	-	44.233	42.282	4,6%
Total Bruto	-	143.832	149.871	-4,0%
Lucro Líquido	25.552	199.183	245.214	-18,8%
Payout	0,0%	72,2%	61,1%	18,1%

PERFORMANCE ACIONÁRIA | KEPL3

KEPL3 X Mercado • Base 100

Data Base: (30/12/2024)

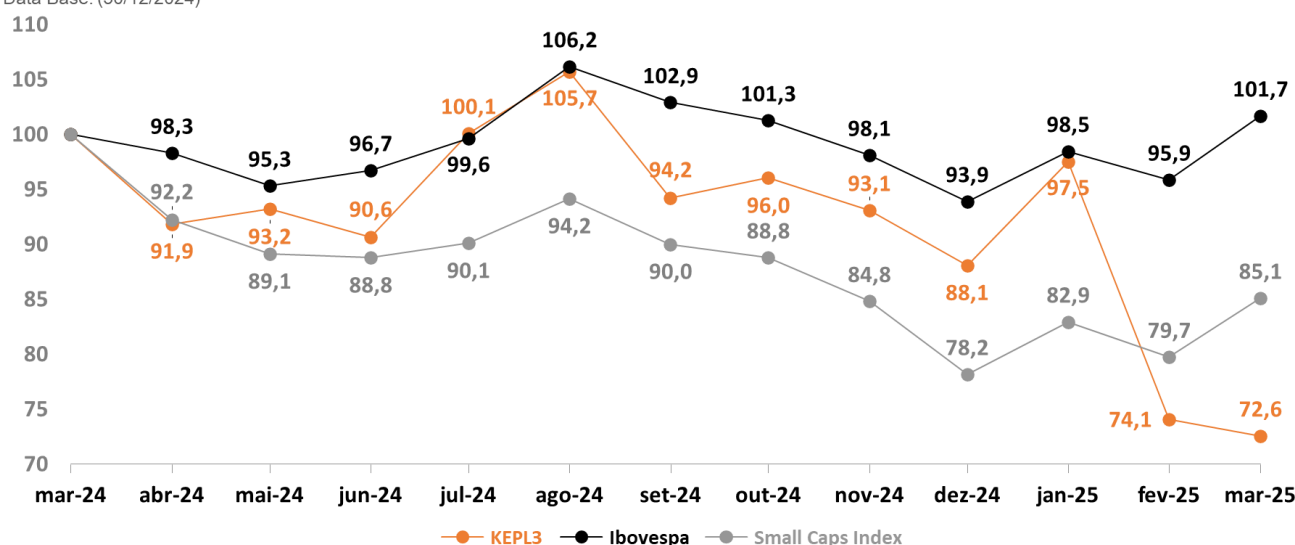


Figura 9 | Kepler versus Mercado | Base 100 | Data base: 31/03/2025

Em março de 2025, as ações da Kepler registraram uma queda de 27,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. No mesmo intervalo, o Ibovespa apresentou valorização de 1,7%, enquanto o índice Small Cap recuou 14,9%, refletindo o aumento da aversão ao risco por parte dos investidores, especialmente em relação a empresas com perfil mais ligado ao ciclo econômico e dependentes de crédito e incentivos setoriais.

Apesar desse contexto mais volátil, a liquidez média diária das ações da Kepler alcançou R\$11,7 milhões no acumulado de 2025, permanecendo em patamar elevado e demonstrando o interesse contínuo do mercado. Esse movimento reflete a confiança dos investidores na solidez dos fundamentos da Companhia e na execução consistente de sua estratégia de longo prazo.

A volatilidade observada está mais associada ao ambiente macroeconômico do que a fatores estruturais da Companhia, que segue focada em iniciativas voltadas à expansão sustentável, geração de valor e fortalecimento de sua presença nos mercados em que atua.

ESTRUTURA ACIONÁRIA

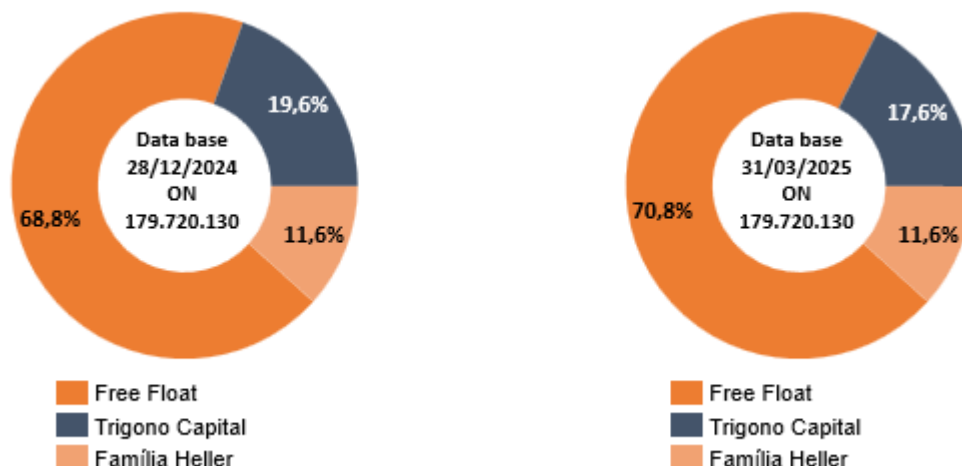


Figura 10 | Estrutura Acionária (KEPL3)

ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

As informações incluídas neste release foram selecionadas com base na relevância e materialidade para a Kepler Weber. Os dados históricos mais detalhados sobre o desempenho e iniciativas da Kepler Weber podem ser verificados de forma ágil e transparente no website. As informações financeiras contemplam, além da controladora Kepler Weber S.A. (KWSA), a controlada Kepler Weber industrial S.A. (KWI), a controlada PROCER e o FIDC. O escopo dos indicadores não financeiros abrange a KWSA e a KWI.

Governança e Gestão Estratégica



A Companhia é gerida por duas instâncias deliberativas: o Conselho de Administração (CA) e a Diretoria Executiva. Mantém ainda o Conselho Fiscal e três comitês de assessoramento ao Conselho de Administração.

A estrutura de governança está composta pelos seguintes órgãos e instâncias:

Conselho de Administração: O órgão responde pela estratégia de planejamento de longo prazo e supervisão do desempenho dos diretores.

Conselho Fiscal: Atua de forma independente, fiscalizando as demonstrações financeiras e promovendo transparência e integridade na gestão.

Comitês de Apoio: Comitê de Auditoria e de Riscos, Comitê de Estratégia, Investimentos e Finanças e Comitê de Pessoas, Compliance e Sustentabilidade, que contribuem para a governança corporativa e assessoram o Conselho de Administração.

Comissões temáticas: Criadas para tratar de temas específicos e estratégicos, como ESG, privacidade e ética disciplinar, garantindo o aprofundamento e a aplicação das melhores práticas nesses temas.

Diretoria Executiva: Responsável pela gestão operacional e pela execução das diretrizes estratégicas, alinhando a empresa aos seus objetivos.

Gestão de Riscos e Controles Internos

Em 2025, a Kepler Weber continua dando passos significativos para aprimorar a gestão de riscos e fortalecer os controles internos. As principais ações incluem:

- **Matriz de Riscos Estratégicos:** Elaborada em 2024, a matriz mapeia e categoriza os principais riscos que podem impactar a operação e a estratégia da empresa como um todo. O objetivo é fornecer uma visão abrangente dos riscos corporativos, contribuindo diretamente para a tomada de decisões estratégicas e operacionais pelos diretores.

- **Indicadores de Riscos Estratégicos:** Foram estabelecidos indicadores específicos para monitorar e acompanhar a evolução dos riscos estratégicos identificados na matriz, e contribuem na gestão de alocação de recursos e na priorização de ações mitigadoras.

Compliance e Cultura Corporativa

O compromisso com o compliance é reforçado por iniciativas que disseminam a cultura ética em toda a organização. Destacam-se:

- **Semana da Integridade:** A iniciativa inclui palestras e treinamentos sobre o Código de Conduta, o canal de ética e outros temas pertinentes à área de governança e compliance, fortalecendo a cultura corporativa e o comprometimento com as boas práticas.
- **Programa de Conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD):** A empresa aprimorou seus processos internos, assegurando uma maior conscientização sobre a proteção de dados pessoais entre todos os colaboradores. O Comitê de Privacidade supervisiona de forma eficaz a conformidade com a LGPD e oferece orientação contínua sobre boas práticas no tratamento de dados pessoais.
- **Canal de Ética:** Mantido de forma segura e anônima para o relato de irregularidades, garantindo que todos os colaboradores possam contribuir para um ambiente de trabalho transparente e responsável.

Social



Na Kepler Weber, acreditamos que nossa responsabilidade com as comunidades onde atuamos vai além da geração de empregos. Nosso compromisso com o pilar social se reflete em iniciativas que promovem mudanças positivas, contribuindo para uma sociedade mais sustentável, diversa e inclusiva. Alinhada à sólidos princípios de sustentabilidade e responsabilidade social, reforçamos nosso compromisso com o desenvolvimento comunitário, a inclusão e a preservação dos recursos para as futuras gerações.

Com ações contínuas e pontuais, buscamos construir uma sociedade mais justa e sustentável, gerando impacto positivo nas comunidades.

Esporte e Arte

Projeto Judô para a Vida: Utilizando o esporte como ferramenta de desenvolvimento humano, promovendo disciplina, respeito e inclusão social, o projeto beneficia mensalmente cerca de 140 crianças nas cidades onde temos unidades fabris.

Sapatilhas e Laços: No município de Panambi, mais de 90 crianças são beneficiadas com aulas de balé clássico, promovendo acesso à cultura e o desenvolvimento da expressão corporal e autoestima desde a infância.

Educação e Saúde

Projeto Histórias e Sentimentos: A ação incluiu palestras, oficinas temáticas e atividades voltadas à valorização da leitura, empatia e saúde emocional. Além disso, prevê a entrega de acervos bibliográficos sobre sentimentos e emoções, democratizando o acesso à literatura e fortalecendo o pilar de inclusão nas escolas atendidas. O projeto já impactou mais de 9 mil alunos e professores.

Semente Mágica: Apoiado pelo 11º ano consecutivo em Panambi (RS), o projeto abrange educação ambiental, sustentabilidade e alimentação saudável. Até o momento, atende 122 crianças locais e se expandirá para a cidade de Campo Grande (MS), onde iniciará uma nova fase em maio de 2025.

Meio ambiente



A Kepler Weber adota uma estratégia holística de melhoria contínua, abrangendo todas as áreas operacionais, desde a produção e gestão da qualidade até a responsabilidade socioambiental. A gestão ambiental da companhia está estruturada em quatro eixos temáticos estratégicos: Águas e efluentes; Resíduos sólidos; Emissões atmosféricas e gases de efeito estufa e Energia.

No primeiro trimestre, nossos esforços foram direcionados à redução do uso e descarte de embalagens de madeira, resultando em uma redução de 20% no volume de resíduos de madeira descartados, comparado ao volume médio de descarte deste resíduo em 2024.

Além disso, realizamos workshops e treinamentos para todos os funcionários da operação, visando o uso racional da água.

Entre as melhores práticas adotadas, destaca-se o fato de que 100% da energia elétrica adquirida pelas duas unidades da companhia é proveniente de fontes renováveis. Além disso, o uso de fontes renováveis na gestão energética representa 60% de toda a energia consumida pela Kepler Weber.

Para mais informações, acesse: <https://ri.kepler.com.br/governanca-corporativa/sustentabilidade-esg/>

RELACIONAMENTO COM AUDITORES INDEPENDENTES

Nos termos da Resolução CVM nº 162, de 13 de julho de 2022, a Companhia informa que a sua política de contratação de serviços não relacionados a auditoria externa se substancia nos princípios que preservam a independência do auditor.

Em atendimento a Resolução CVM nº 162/22 no ano de 2024 informamos que a Ernst & Young Auditores Independentes S.S. Ltda, foi contratada para a execução de serviços no montante R\$399,7 mil referente a serviços de auditoria independente.

Composição dos Órgãos de Governança

<p>CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO</p> <p>Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Presidente</p> <p>Maria Gustavo Brochado Heller Britto Vice-Presidente</p> <p>Membros Titulares</p> <p>Arthur Heller Britto Daniel Alves Ferreira Doris Beatriz França Wilhelm Piero Abbondi Ricardo Doria Durazzo Ruy Flaks Schneider Werner Ferreira dos Santos</p>	<p>CONSELHO FISCAL</p> <p>Membros Titulares</p> <p>Francisco Eduardo de Queiroz Ferreira Reginaldo Ferreira Alexandre Túlia Brugali</p> <p>Membros Suplentes</p> <p>Emílio Otranto Neto Maria Elvira Lopes Gimenez Rosângela Costa Süffert</p>	<p>DIRETORIA</p> <p>Bernardo Osborn Gomes Nogueira Diretor Presidente</p> <p>Renato Arroyo Barbeiro Diretor financeiro e de Relações com Investidores</p> <p>Fabiano Schneider Diretor Industrial e Produto</p> <p>Karine Olczewski Diretora Jurídica, de Governança, Riscos e Compliance</p> <p>Diego Wenningkamp Diretor de Implantação de Projetos e Serviços Digitais</p> <p>Jean Felizardo de Oliveira Diretor Comercial</p> <p>Simone dos Santos Lisboa Diretora de Gente & Gestão</p> <p>Marcos Henrique Schwarz Diretor de Supply Chain</p>
<p>COMITÊ DE ESTRATÉGIA, INVESTIMENTO E FINANÇAS</p> <p>Ricardo Doria Durazzo Coordenador</p> <p>Membros:</p> <p>Arthur Heller Britto Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Piero Abbondi Werner Ferreira dos Santos</p>	<p>COMITÊ DE AUDITORIA E RISCOS</p> <p>Antonio Edson Maciel dos Santos Coordenador</p> <p>Membros:</p> <p>Doris Beatriz França Wilhelm Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Valmir Pedro Rossi</p>	<p>COMITÊ DE PESSOAS, COMPLIANCE E SUSTENTABILIDADE</p> <p>Piero Abbondi Coordenador</p> <p>Membros:</p> <p>Daniel Alves Ferreira Maria Gustavo Brochado Heller Brito Ruy Flaks Schneider</p>

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

A Kepler realizará, no dia 30 de abril de 2025 (quarta-feira), videoconferência em português, com tradução simultânea para o inglês, no seguinte horário:

- 10h00 – Horário Brasil
- 08h00 – Horário Estados Unidos

O link de acesso para a Videoconferência está disponível no website de Relações com Investidores: [Inscrição no Webinar - Zoom](#)

Participantes:

- **Bernardo Nogueira** | Diretor Presidente
- **Renato Arroyo** | Diretor Financeiro e RI

Relações com investidores:

- **Sandra Vieira** | Coordenadora de RI
- **Rickson Ramalho** | Analista de RI

Contato: ri@ri.kepler.com.br

A apresentação também estará disponível em nossa página na internet, na área de Relações com Investidores (<http://ri.kepler.com.br/>). Por favor, se conecte aproximadamente 10 minutos antes do horário da Videoconferência.



DECLARAÇÕES PROSPECTIVAS

As declarações contidas neste relatório relativas às perspectivas dos negócios da Kepler, às projeções e resultado e ao potencial de crescimento da Companhia são meras previsões e foram baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Kepler. Estas expectativas são altamente dependentes de mudanças no mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais, podendo sofrer alterações.

ANEXO I DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	1T25		4T24		1T24		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(C)	(A)/(B)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	357.230	100,00%	460.100	100,00%	380.311	100,00%	-6,07%	-22,36%
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS E DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(272.102)	-76,17%	(329.258)	-71,56%	(258.002)	-67,84%	5,47%	-17,36%
LUCRO BRUTO	85.128	23,83%	130.842	28,44%	122.309	32,16%	-30,40%	-34,94%
Despesas com vendas	(25.368)	-7,10%	(29.392)	-6,39%	(23.910)	-6,29%	6,10%	-13,69%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(19)	-0,01%	137	0,03%	161	0,04%	-111,80%	-113,87%
Despesas gerais e administrativas	(23.355)	-6,54%	(26.688)	-5,80%	(24.982)	-6,57%	-6,51%	-12,49%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	6.885	1,93%	(2.747)	-0,60%	6.988	1,84%	-1,47%	-350,64%
LUCRO (PREJUIZO) OPERACIONAL	43.271	12,11%	72.152	15,68%	80.566	21,18%	-46,29%	-40,03%
Despesas financeiras	(22.223)	-6,22%	(20.381)	-4,43%	(9.141)	-2,40%	143,11%	9,04%
Receitas financeiras	20.461	5,73%	18.492	4,02%	8.597	2,26%	138,00%	10,65%
RESULTADO ANTES DO IR E DA CSLL	41.509	11,62%	70.263	15,27%	80.022	21,04%	-48,13%	-40,92%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(3.668)	-1,03%	(21.131)	-4,59%	(16.316)	-4,29%	-77,52%	-82,64%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(12.289)	-3,44%	1.250	0,27%	(11.550)	-3,04%	6,40%	-1083,12%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(15.957)	-4,47%	(19.881)	-4,32%	(27.866)	-7,33%	-42,74%	-19,74%
LUCRO LÍQUIDO	25.552	7,15%	50.382	10,95%	52.156	13,71%	-51,01%	-49,28%

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	Mar/25		Dez/24		Mar/24		AH%	AH%
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ATIVO								
Circulante	1.001.352	66,1%	1.070.027	67,13%	915.935	65,16%	-6,42%	9,33%
Caixa e equivalentes de caixa	356.824	23,6%	389.817	24,45%	319.722	22,74%	-8,46%	11,60%
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	0,0%	31.683	1,99%	-	0,00%	-100,00%	0,00%
Contas a receber de clientes	265.900	17,6%	277.679	17,42%	264.293	18,80%	-4,24%	0,61%
Estoques	307.096	20,3%	296.377	18,59%	260.236	18,51%	3,62%	18,01%
Tributos a recuperar	47.800	3,2%	48.599	3,05%	48.563	3,45%	-1,64%	-1,57%
Outros ativos	23.732	1,6%	25.872	1,62%	23.121	1,64%	-8,27%	2,64%
Não Circulante	514.052	33,9%	524.003	32,87%	489.821	34,84%	-1,90%	4,95%
Contas a receber de clientes	36.151	2,4%	33.996	2,1%	5.790	0,4%	6,3%	524,4%
Tributos a recuperar	33.358	2,2%	33.460	2,1%	33.050	2,4%	-0,3%	0,9%
Tributos diferidos	30.070	2,0%	42.359	2,7%	43.344	3,1%	-29,0%	-30,6%
Outros ativos	8.729	0,6%	11.100	0,7%	4.744	0,3%	-21,4%	84,0%
Investimentos	110	0,0%	110	0,0%	101	0,0%	0,0%	8,9%
Propriedades para investimentos	1.312	0,1%	1.329	0,1%	1.380	0,1%	-1,3%	-4,9%
Imobilizado	262.237	17,3%	259.525	16,3%	257.111	18,3%	1,0%	2,0%
Intangível	122.577	8,1%	121.433	7,6%	120.703	8,6%	0,9%	1,6%
Direito de uso	19.508	1,3%	20.691	1,3%	23.598	1,7%	-5,7%	-17,3%
TOTAL DO ATIVO	1.515.404	100,0%	1.594.030	100,0%	1.405.756	100,0%	-4,9%	7,8%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO								
Circulante	498.986	32,9%	541.088	33,9%	478.131	34,0%	-7,8%	4,4%
Fornecedores	113.015	7,5%	100.100	6,3%	103.087	7,3%	12,9%	9,6%
Financiamentos e empréstimos	94.652	6,3%	90.340	5,7%	90.295	6,4%	4,8%	4,8%
Obrigações sociais e trabalhistas	36.923	2,4%	49.743	3,1%	32.031	2,3%	-25,8%	15,3%
Adiantamento de clientes	121.296	8,0%	195.642	12,3%	140.243	10,0%	-38,0%	-13,5%
Tributos a recolher	4.484	0,3%	6.823	0,4%	7.393	0,5%	-34,3%	-39,3%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	804	0,1%	4.039	0,3%	5.771	0,4%	-80,1%	-86,1%
Comissões a pagar	11.968	0,8%	15.018	0,9%	13.227	0,9%	-20,3%	-9,5%
Juros sobre Capital Próprio e Dividendos a pagar	70.000	4,6%	21.881	1,4%	27.871	2,0%	219,9%	151,2%
Provisão para garantias	25.598	1,7%	30.759	1,9%	31.595	2,3%	-16,8%	-19,0%
Arrendamentos	4.274	0,3%	4.109	0,3%	3.568	0,3%	4,0%	19,8%
Outros passivos	15.972	1,1%	22.634	1,4%	23.050	1,6%	-29,4%	-30,7%
Não Circulante	302.259	20,0%	312.161	19,6%	147.862	10,5%	-3,2%	104,4%
Fornecedores	11	0,0%	-	0,0%	6	0,0%	0,0%	83,3%
Financiamentos e empréstimos	207.567	13,7%	216.787	13,6%	56.000	4,0%	-4,3%	270,7%
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	12.229	0,8%	11.884	0,8%	12.292	0,9%	2,9%	-0,5%
Opção de venda	63.391	4,2%	63.391	4,0%	54.960	3,9%	0,0%	15,3%
Arrendamentos	16.873	1,1%	17.986	1,1%	20.480	1,5%	-6,2%	-17,6%
Outros passivos	2.188	0,1%	2.113	0,1%	4.124	0,3%	3,5%	-46,9%
Patrimônio Líquido	714.159	47,1%	740.781	46,5%	779.763	55,5%	-3,6%	-8,4%
Capital social	344.694	22,8%	344.694	21,6%	244.694	17,4%	0,0%	40,9%
Ações em Tesouraria	(59.671)	-3,9%	(58.748)	-3,7%	(22.303)	-1,6%	1,6%	167,5%
Reservas de capital	8.305	0,6%	8.079	0,5%	8.860	0,6%	2,8%	-6,3%
Reservas de reavaliação	158	0,0%	158	0,0%	158	0,0%	0,0%	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	22.266	1,5%	22.675	1,4%	23.940	1,7%	-1,8%	-7,0%
Reserva de lucros	372.419	24,6%	423.923	26,6%	471.831	33,6%	-12,1%	-21,1%
Lucro acumulado do período	25.988	1,7%	-	0,0%	52.583	3,7%	0,0%	-50,6%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.515.404	100,0%	1.594.030	100,0%	1.405.756	100,0%	-4,9%	7,8%

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	1T25	1T24
<i>(Em milhares de reais)</i>		
Fluxos de caixas das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	41.509	80.022
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	9.625	9.858
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	395	492
Provisões de estoques	2.527	386
Provisões de garantias	(5.161)	4.652
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	19	(161)
Outras provisões	(2.494)	392
Custo do imobilizado / intangível baixados	905	151
Resultado financeiro	904	(872)
Juros incorridos s/arrendamentos	769	871
	48.998	95.791
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	9.605	49.983
Estoques	(13.246)	(6.475)
Tributos a recuperar	901	(984)
Outros ativos	13.666	(2.585)
Fornecedores	12.953	(17.797)
Obrigações sociais e trabalhistas	(12.820)	(12.813)
Tributos a recolher	(2.063)	(2.591)
Adiantamentos de clientes	(74.346)	(57.749)
Outros passivos	(6.968)	(2.943)
Fluxo de caixa gerado (utilizado) nas atividades operacionais	(23.320)	41.837
Juros pagos por empréstimos e financiamentos	(5.737)	(4.321)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7.179)	(17.139)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais	(36.236)	20.377
Fluxo de Caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(13.131)	(7.173)
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	31.683	38.314
Aquisição de controlada, líquido de caixa adquirido	-	-
Caixa líquido gerado nas atividades investimentos	18.552	31.141
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		
Ações em tesouraria	(923)	-
Amortização de financiamentos e empréstimos	(10.000)	(50.000)
Cotas seniores - FIDC KWI	841	-
Gastos de estruturação de financiamento	(73)	-
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(3.384)	(2.940)
Contraprestação de arrendamentos	(1.770)	(1.779)
Caixa líquido utilizado nas atividades financiamento	(15.309)	(54.719)
Redução nas disponibilidades	(32.993)	(3.201)
Demonstração da redução do caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	389.817	322.923
No fim do exercício	356.824	319.722
Variação do caixa e equivalentes de caixa	(32.993)	(3.201)

Para mais informações, acesse nossa central de resultados:

<https://ri.kepler.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>

As informações financeiras e operacionais neste documento, exceto quando indicado de outra forma, são apresentadas em bases consolidadas, em milhares de reais (R\$ mil), de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, incluindo a Legislação Societária e a convergência às normas internacionais do IFRS. As taxas de crescimento e demais comparações são, exceto quando indicadas de outra forma, feitas em relação ao mesmo período do ano anterior. É importante ressaltar que os números não financeiros e não contábeis não foram revisados pelo auditor independente.



1Q25 EARNINGS RELEASE

“Our strategy and management reinforce our resilience in the face of a challenging environment”

HIGHLIGHTS

NET REVENUE reached R\$357.2 million in 1Q25, representing a 6.1% decrease compared to R\$380.3 million in the same period of the previous year. The Company significantly expanded its customer base, driven by a diversified growth strategy.

The Replacement and Services segment showed a growth of 28.6% compared to 1Q24, reflecting the continuous expansion of recurring revenue. International Business also recorded growth during the period, with an increase of 5.3% compared to the same quarter of the previous year, reinforcing the Company's geographical diversification.

EBITDA amounted to R\$52.9 million in 1Q25, compared to R\$90.4million in 1Q24. The EBITDA margin for the quarter was 14.8%, a drop of 9 points compared to 1Q24.

NET INCOME reached R\$25.6 million in 1Q25, with a net margin of 7.2% and a reduction of 6.5 points compared to 1Q24.

São Paulo, April 29, 2025 - Kepler Weber S/A (B3: KEPL3), the parent company of the Kepler Weber Group, a leader in equipment for grain storage and post-harvest solutions in Latin America, announces its consolidated earnings for the first quarter ended March 31, 2025 ("1Q25"). The individual and consolidated interim financial statements were prepared in accordance with Brazilian Generally Accepted Accounting Principles (BR GAAP) and also in accordance with the International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB"). We hereby inform you that Ernst & Young Auditores Independentes is the auditor responsible for our financial statements. We inform that Ernst & Young Independent Auditors is responsible for auditing our financial statements, and, additionally, minor discrepancies may occur in the totals of the tables due to rounding.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Kepler Weber began 2025 with significant progress, reaffirming a solid business model despite a challenging macroeconomic environment. The 1Q25 results reflect the resilience of our operations and the Company's ability to continue delivering value amid uncertainty.

When evaluating the quarter's performance, we emphasize the importance of context, revisiting Kepler's Investment Thesis and reaffirming the commitments that guide our journey. The revenue for the period reflects sales made in the second half of 2024, when our clients were directly impacted by three critical factors: crop failure, declining soybean prices, and rising interest rates. Even in this adverse scenario, the strength of our investment thesis became clear, as grain storage remained a top priority and demand stayed strong standing in contrast to the contraction seen in other sectors. Our diversification strategy drove growth in International Markets and Parts & Services, while also reinforcing our commitment to customer excellence, as evidenced by the improvement in our NPS, and a focus on quality and efficiency based on the principles of the LEAN model.

In 1Q25, Net Revenue reached R\$357.2 million, representing a 6.1% decrease compared to 1Q24, reflecting the impact of external factors such as high interest rates, credit restrictions, and reduced income among rural producers. Despite this context, we made significant advances in our commercial strategy, with strong client base expansion, including growth of 93% in Agro-industries, 37% in International Markets, 35% in Parts & Services, and 18% in Farms. The Ports & Terminals segment maintained a stable client base, despite a quarter with fewer billed projects.

This solid commercial performance sustained our quarterly results and reinforced the strength of our diversification strategy. Net Revenue increased in International Markets (+5.3%) and in Parts & Services (+28.6%), while the Farms segment remained stable and Agro-industries showed a slight decrease of 4.9%, both more sensitive to credit conditions. Ports & Terminals saw a 77.2% decline in Net Revenue, aligned with the cyclical nature of large-scale, long-term projects. Even with a lower volume, we increased Gross Margin by 11.2 percentage points compared to 1Q24, reflecting our focus on higher value-added solutions and a strategic approach centered on profitability.

EBITDA margin reached 14.8%, a decrease of 9 percentage points versus 1Q24, reflecting pricing pressures in an adverse external environment. Still, the growth in volume and diversity of clients served demonstrates the effectiveness of our commercial strategy and our ability to maintain competitiveness in a challenging context.

Looking ahead to the second quarter, we anticipate continued margin pressure but remain confident in a gradual recovery in profitability during the second half of the year. This outlook is supported by expectations of a record harvest and the recovery of producers' income, which should help dilute fixed costs and boost project execution, potentially normalizing market conditions.

We continue to invest in innovation, with strategic product launches at Agrishow—such as the KW Select cleaning machine and the CTF Reel conveyor—and are strengthening our Parts & Services division, which served 1,745 clients in the quarter. This reflects our expanding presence and the trust placed in us by our clients. As such, the Company demonstrated resilience in 1Q25, with a growing client pipeline and continued efficiency in cost management, even in a challenging economic scenario.

We close 1Q25 confident in the strength of our strategy and the Company's ability to continue evolving consistently. We reaffirm our conviction in the potential of Brazilian agribusiness and renew our commitment to innovation, efficiency, and real value creation for our clients, partners, and shareholders.

Kepler Weber remains firmly on its path of sustainable growth, driven by focused management, resilient operations, and a team committed to delivering consistent results even in challenging scenarios.

Table 1 | Primary Result Indicators (R\$ million)

	1Q25	1Q24	Δ% 1Q25 x 1Q24	4Q24	Δ% 1Q25 x 4Q24
Return on Invested Capital (*)	28.8%	43.0%	-14.2 p.p.	34.2%	-5.4 p.p.
Net Operating Revenue	357.2	380.3	-6.1%	460.1	-22.4%
Net Income	25.6	52.2	-51.0%	50.4	-49.3%
Net Margin	7.2%	13.7%	-6.5 p.p.	11.0%	-3.8 p.p.
EBITDA	52.9	90.4	-41.5%	82.1	-35.5%
EBITDA Margin	14.8%	23.8%	-9 p.p.	17.8%	-3 p.p.
Earnings per Share (EPS)	0.1475	0.2951	-50.0%	0.2897	-49.1%

*ROIC LTM over the past 12 months

ABOUT KEPLER WEBER

Founded in 1925, Kepler Weber is a Brazilian company and leader in Latin America in complete solutions for processing, preserving, storing and moving seeds, grains, biofuels, feed and food.

With offices in São Paulo (State of São Paulo), factories in Panambi (State of Rio Grande do Sul) and Campo Grande (State of Mato Grosso do Sul), the company has a highly qualified team to plan projects, manufacture equipment, implement complete infrastructure, train operators and monitor customer operations using technology in units in 53 countries and on five continents.

The brand is present throughout the agribusiness chain, with projects implemented on farms that produce commodities, industries that transform commodities into high value-added products, as well as road, rail, sea and river terminals that drive international production logistics.

Strategically positioned in all agricultural regions of the market, with nine distribution centers and 150 sales agents in Brazil, in addition to 18 sales agents abroad, we stand out for our unique advantages. Among them, the ability to manage more than 300 simultaneous projects and to offer specialized training to 2,000 customers annually. These trainings are aimed at updating, expanding and modernizing the installed units, with the objective of reducing labor, increasing efficiency and ensuring compliance with current legislation. In addition, we provide ongoing consulting and solutions that meet the specific needs of each customer.

With an innovative DNA, we have an engineering team of 150 professionals capable of developing, testing, validating and launching products continuously, currently having 27 registered patents and 46% of our revenues coming from new products or versions. These products are manufactured with the highest technology within the largest built area in the sector, with two factories that together have 88,000m², operating 100% in a lean manufacturing system, with ISO 9001 and OHSAS 14000 certifications.

NET OPERATING REVENUE

Table 2 | Net Operating Revenue (R\$ million)

	1Q25	1Q24	Δ% 1Q25 x 1Q24	% ROL 1Q25	4Q24	Δ% 1Q25 x 4Q24	% ROL 4Q24
Farms	131.7	132.0	-0.2%	36.9%	142.6	-7.7%	31.0%
Agribusiness	100.8	106.0	-4.9%	28.2%	131.7	-23.5%	28.6%
International Business	40.9	38.8	5.3%	11.4%	78.0	-47.7%	17.0%
Ports & Terminals	10.6	46.6	-77.2%	3.0%	12.0	-11.4%	2.6%
Replacement & Services (+Procer)	73.2	57.0	28.6%	20.5%	95.8	-23.6%	20.8%
	357.2	380.4	-6.1%	100%	460.1	-22.4%	100%

Consolidated Net Revenue amounted to R\$357.2 million in 1Q25, a reduction of 6.1% compared to the same period in 2024. This performance, however, reinforces the resilience of our business model, which showed growth in Net Operating Revenue in two segments, and stability in the other operating segments, except for the Ports and Terminals segment.

For the income statement, we consolidated Procer's performance in the Replacement & Services segment. In 1Q25, Procer contributed R\$13.3 million in Net Revenue, practically in line with the R\$13.9 million recorded in the same period of the previous year, which highlights the consistency of performance, even in the face of a more challenging environment.

We demonstrate in the table below that of the total Net Revenue, 89% came from operations in the domestic market and 11% from the foreign market in 1Q25, with a small improvement in exports.

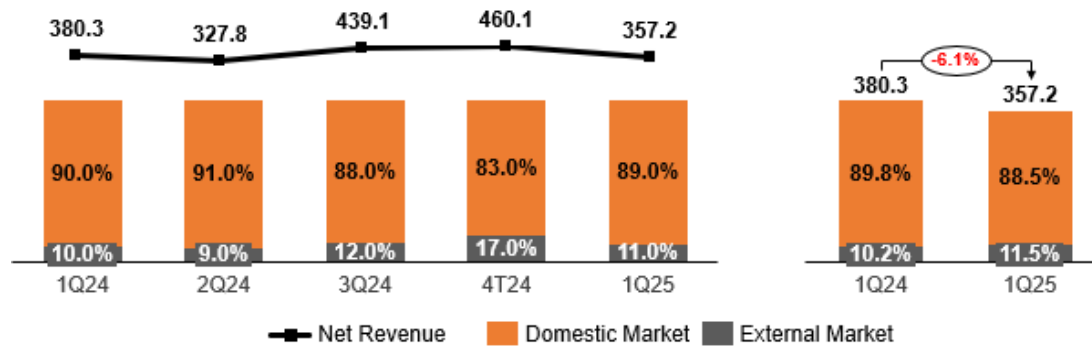


Figure 1 | Net Operating Revenue by Market (R\$ million)

Below, we present the detailed performance of each of our five business units.

Farms



Farms (R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Operating Revenue	131.7	132.0	-0.2%	142.6	-7.7%
Participation in Net Operating Revenue	36.9%	34.7%	2.2 p.p.	31.0%	5.9 p.p.
Gross Margin	21.4%	35.6%	-14.2 p.p.	21.8%	-0.4 p.p.

Farms segment offers complete solutions for processing, preserving and storing agricultural commodities, serving small, medium and large farmers. These solutions involve the design, manufacture, installation and operational training of silos, dryers, cleaning machines, conveyors and sensing systems. The goal is to preserve the quality of grains and generate efficiency gains in production, allowing farmers to market their harvest at the most favorable time, in addition to reducing costs with third parties and freight during periods of high demand.

In 1Q25, the segment’s Net Revenue amounted to R\$131.7 million, practically in line with the same period in 2024. Considering a challenging environment, marked by high interest rates, lower credit supply and compression of producers’ margins due to the drop in commodity prices, this performance is considered solid.

As it is composed mainly of farmers, the segment is naturally more sensitive to the restricted credit scenario, the scarcity of resources from the PCA (Warehouse Construction and Expansion Program) and the high financial cost, factors that directly impact the pace of new investments. Even so, Revenue maintenance, even on a high comparative basis in 1Q24, reinforces the resilience of the operation and the consistency of demand for our products.

As a reflection of the effectiveness of the commercial strategy, the number of customers served grew 18% in the quarter, driven by the expansion of market coverage and the focus on commercial capillarity. Although the gross margin fell 14.2 percentage points compared to 1Q24, we maintain a positive outlook for the second half of the year, based on the expectation of improved market conditions and gradual recovery of producer income, factors that should favor the resumption of profitability.

The 7.7% decline compared to 4Q24 reflects the seasonality of the sector, with farmers focusing on harvesting and planting during this period. Even so, we maintain a positive outlook for the second half of the year, supported by greater operational efficiency, recovery of the revenue mix and new incentives for investment, such as the announcement of the new Harvest Plan, scheduled for June and July. These factors should reinforce the potential for resumption of growth and margins in the segment.

Despite the effects of the drought in the state of Rio Grande do Sul, traditionally one of the main markets in the segment, we have a strategic geographic position and a diversified customer base. As a highlight, six new projects were engaged in the quarter, amounting to approximately R\$33.6 million, with delivery and revenue expected for the second half of the year, for farmers in the states of Bahia, Mato Grosso, Goiás and São Paulo.

These new contracts demonstrate the attractiveness of our value proposition and reinforce the segment's growth potential in the coming quarters.

Agribusiness



Agribusiness (R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Operating Revenue	100.8	106.0	-4.9%	131.7	-23.5%
Participation in Net Operating Revenue	28.2%	27.9%	0.3 p.p.	28.6%	-0.4 p.p.
Gross Margin	16.8%	32.1%	-15.3 p.p.	23.6%	-6.8 p.p.

Agroindustry segment is dedicated to developing projects, manufacturing equipment, implementing complete infrastructure and supporting the operation of systems aimed at transforming agricultural commodities into higher value-added products, such as oils, food, feed and biofuels. We operate in markets such as corn ethanol, soybean oil, animal feed, wheat mills, rice processing, as well as structures for cooperatives, cereal farmers and seed production units. By supporting industrialization in the field, this segment contributes to strengthening production chains, increasing logistical efficiency and generating value in Brazil's agricultural regions.

In 1Q25, the segment's Net Revenue amounted to R\$100.8 million, a reduction of 4.9% compared to the same period in 2024. This performance was impacted by the segment's greater sensitivity to the restricted credit environment, high interest rates and the effects of the previous year's harvest, which limited the pace of new investments by cooperatives and industries. Even so, we recorded a significant growth of 92% in the number of customers served, reflecting the effectiveness of the commercial strategy and the expansion of market coverage, reinforcing Kepler's competitive positioning in the segment.

Even in an adverse macroeconomic context, the quarter's performance was driven by the growing demand for expanded storage capacity. As in the Farms segment, the economic environment pressured project profitability, resulting in a 15.3 percentage point drop in gross margin compared to 1Q24. A gradual recovery in margins is expected throughout the second half of the year, supported by the expected record harvest and the evolution of projects to more advanced stages of execution, which should favor economies of scale, a more balanced revenue composition and greater operational efficiency.

The 23.5% drop in Net Revenue compared to 4Q24 reflects the typical seasonality of the segment, considering that the last quarter of the year concentrates the revenue from contracts signed throughout the second and third quarters, where most of the negotiations are concentrated.

During 1Q25, significant sales were made for projects located in the states of Paraná, Santa Catarina and São Paulo, amounting to approximately R\$23.7 million. These projects, currently in the initial phase of execution, should contribute to revenue in the coming quarters, strengthening the active portfolio and sustaining positive prospects for the segment throughout the year.

International Business



International Business (R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Operating Revenue	40.9	38.8	5.3%	78.0	-47.7%
Participation in Net Operating Revenue	11.4%	10.2%	1.2 p.p.	17.0%	-5.5 p.p.
Gross Margin	28.9%	31.3%	-2.4 p.p.	33.8%	-4.9 p.p.

International Business segment includes the marketing of Kepler Weber products on five continents, with exports to 53 countries. Most of these sales are directed to farmers and agribusinesses, with emphasis on Latin America, where we maintain a consolidated market leadership position. Our international operations reinforce our competitiveness, the adaptability of our solutions to the most diverse agricultural realities and our commitment to bringing technology and efficiency on a global scale.

In 1Q25, the segment's Net Revenue amounted to R\$40.9 million, a reduction of 5.3% compared to the same period in 2024. This performance reflects our strong presence and leadership in South America, especially in key markets such as Uruguay and Colombia, in addition to the market gain in countries such as Angola, where we have expanded our presence. This performance was driven by new construction projects, modernization projects and the advance in the commercialization of the KW Max dryer, which has consolidated itself as a competitive advantage for us in the foreign market.

The segment's gross margin showed a slight reduction of 2.4% in the quarter, a result considered controlled given a more challenging global scenario. The appreciation of the Brazilian Real against the US Dollar in early 2025 impacted the profitability of exports, as well as the effect of the product mix, with a greater share of equipment with lower margins in the period. Even so, the segment recorded a 37% increase in the number of customers served compared to 1Q24, reflecting a significant increase in volume and the effectiveness of the commercial strategy. These results reinforce our ability to expand our presence in the market, even in a scenario of lower profitability.

The 47.7% drop in Net Revenue compared to 4Q24 is related to the segment's characteristic seasonality, since the last quarter of the year concentrates a large part of deliveries related to the previous harvest. At the beginning of 2025, the focus was on generating new sales and engagement aimed at meeting the next harvest, which should contribute to the positive performance in the coming quarters.

In 1Q25, we made significant sales to countries such as Bolivia, Paraguay and Uruguay, with emphasis on projects in the rice processing and animal feed production segments. These contracts amount to approximately R\$25.9 million and will contribute to revenue growth throughout 2025, reinforcing our strategic presence in the international market and the strength of our global pipeline.

Ports and Terminals



Ports & Terminals ((R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Operating Revenue	10.6	46.6	-77.2%	12.0	-11.4%
Participation in Net Operating Revenue	3.0%	12.2%	-9.3 p.p.	2.6%	0.4 p.p.
Gross Margin	31.3%	20.1%	11.2 p.p.	34.9%	-3.6 p.p.

Ports and Terminals segment offers complete solutions for the handling of solid bulk cargo in road, rail, sea and river terminals. These terminals play a strategic role in the logistics of exporting agricultural commodities and are critical for the competitiveness of Brazilian agribusiness. Operating in this market since 1992, Kepler has delivered more than 120 projects and has a highly specialized team in engineering, manufacturing, implementation and commercial management, prepared to meet highly complex demands and large operational capacity.

In 1Q25, the segment's Net Revenue amounted to R\$10.6 million, reflecting the specific nature of this market, characterized by large-scale projects whose revenue depends on the execution schedule and the conditions established in each contract. The 77.2% decrease compared to 1Q24 is due to a high comparative base, since, in the first quarter of last year, revenue was recognized for three large projects, with sales made in 2023 and revenue concentrated in early 2024.

Despite the lower volume billed in the quarter, the segment demonstrated resilience in its profitability, with gross margin showing a positive variation of 11.2% compared to 1Q24, a result that reflects the consistency of the strategy focused on higher value-added solutions, such as KW Robust. In comparison with 4Q24, there was a reduction of 3.6%, particularly explained by a stronger comparison base effect, since the fourth quarter concentrated the delivery of projects with higher margins. Despite the drop in Net Revenue, the volume of customers served remained in line with 1Q24, reinforcing the effectiveness of the commercial strategy and the continuity of the relationship with the market.

We remain engaged in competitive processes for new projects in the segment, reinforcing its strategic positioning and commitment to value generation and revenue diversification. The expectation is that the resumption of large contracts will contribute to the segment's growth in the coming quarters.

Replacement & Services (R&S)



Replacement & Services (R\$ million)	1Q25	1Q24	Δ%	4Q24	Δ%
Net Operating Revenue	73.2	57.0	28.6%	95.8	-23.6%
Participation in Net Operating Revenue	20.5%	15.0%	5.5 p.p.	20.8%	-0.3 p.p.
Gross Margin	33.8%	34.7%	-0.9 p.p.	39.7%	-5.9 p.p.

Replacement and Services segment focuses on generating recurring revenue through the sale of spare parts, compliance with safety standards, capacity expansions, equipment modernizations and a range of specialized services, such as training, assisted operation, adjustments and technical support. With a strategic role in customer loyalty and extending the life cycle of installed assets, the segment reinforces our proximity to the field and the continuous delivery of value over time. Since March 2023, the segment has also incorporated Procer's results, strengthening capillarity and raising Kepler Weber's level of technical expertise in after-sales service.

In 1Q25, the segment's Net Revenue amounted to R\$73.2 million, representing a significant growth of 28.6% compared to the same period in 2024. This performance is in line with our strategy of increasing the segment's share of total revenue, promoting greater recurrence and profitability. The team's technical training plan, targeted advertising campaigns and the expansion of market coverage contributed to this progress, which resulted in a 10% increase in business volume and the expansion of the customer base served.

The segment's gross margin showed a slight decrease, with a reduction of 0.9% compared to 1Q24. This result was driven by the higher sales volume of modernizations, renovations, expansions and Seletron machines, which have higher added value. In the same period, the number of customers served grew by 35%, reinforcing the expansion of the active base and the consistency of the strategy aimed at expanding recurring revenue and strengthening customer relationships.

Compared to 4Q24, Net Revenue decreased by 23.6%, a variation that was expected due to the seasonality of the segment. The fourth quarter usually accounts for the highest revenue volume, as customers anticipate upgrades and maintenance on their units in the period leading up to the harvest, preparing the systems for the next crop.

The segment's strong performance is also complemented by our international operations, especially in South America, highlighting Kepler's ability to innovate, expand horizons and strengthen its global presence. Also noteworthy is the 12% growth in revenue from distribution centers compared to 1Q24, in addition to the continued good performance in sales of Seletron and Biocav products, which had already been highlights in the previous quarter.

COST OF GOODS SOLD (COGS)

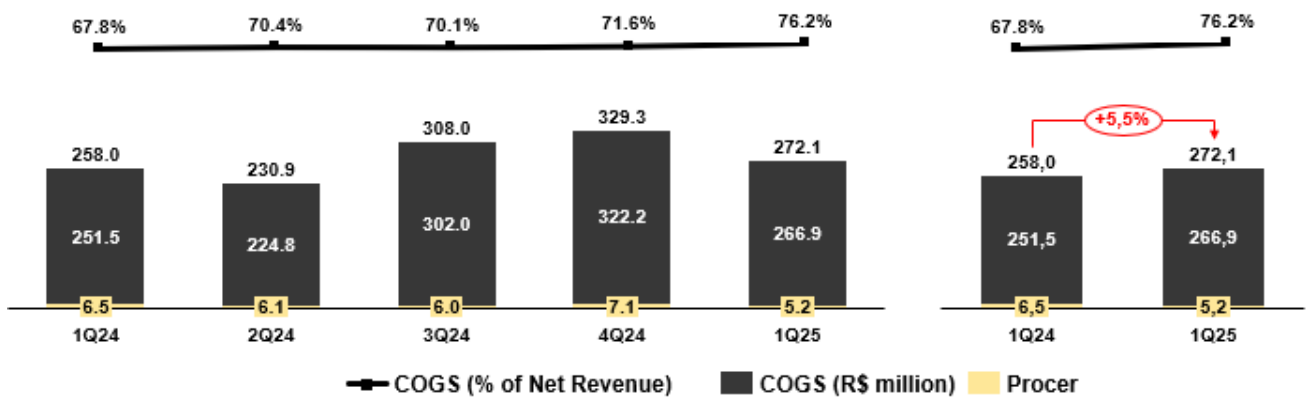


Figure 2 | Cost of Goods Sold (R\$ million)

Our **COGS** amounted to R\$272.1 million, which is 76.2% of net revenue in 1Q25, 8.4% higher than in 1Q24. It is important to highlight that the increase in COGS in relation to Revenue is not related to an increase in costs, but rather to the reduction in sales prices, particularly reflecting the reduction in prices practiced in a more competitive and challenging market.

In nominal terms, the COGS varied by 5.5%, given the increase in billed volume, in addition to a context of high interest rates, inflation and the typical mix dynamics among our operating segments. This result demonstrates our operational efficiency and the resilience of our supply and production strategies, which helped mitigate more significant impacts on the cost structure. Thus, the pressure observed on the gross margin was essentially due to adverse market conditions, which required adjustments in pricing.

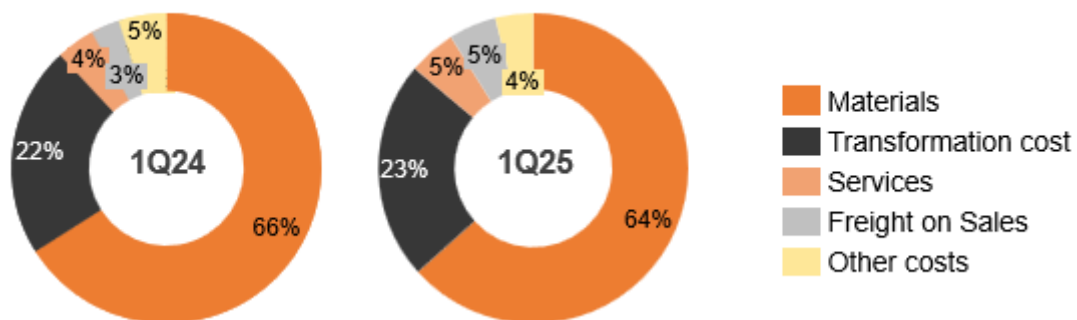


Figure 3 | COGS Breakdown

SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

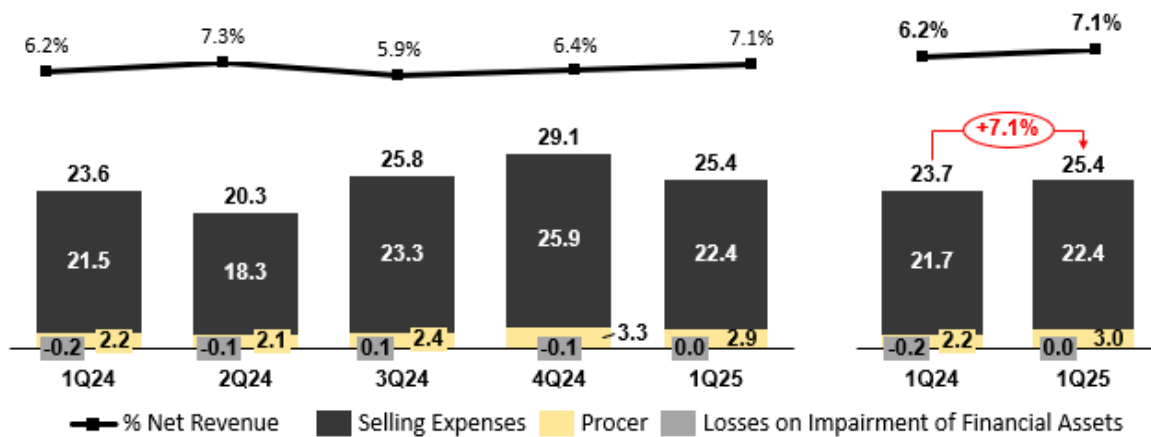


Figure 4 | Selling Expenses (million)

Selling Expenses in 1Q25 amounted to R\$25.4 million, representing 7.1% of net revenue, an increase of 0.9% compared to the same period of the previous year.

The variation in Sales Expenses reflects our commitment to executing the strategy, progressing simultaneously on all pillars, intensifying communication with customers and strengthening our presence in the market.

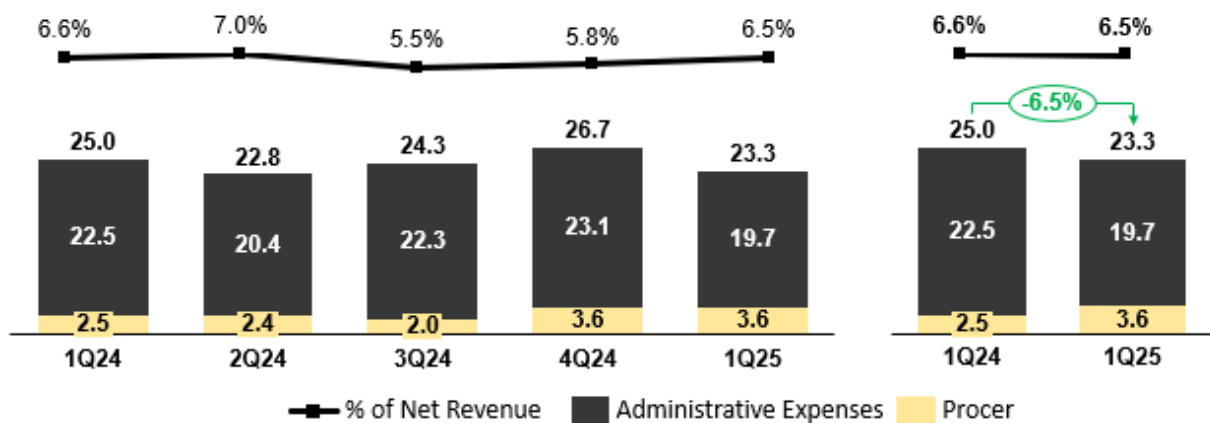


Figure 5 | General and Administrative Expenses (million)

Despite specific reinforcements in the personnel structure, in addition to investments in corporate programs and training aimed at preparing us for sustainable growth, General and Administrative Expenses amounted to R\$23.3 million in 1Q25. This amount represents a 6.5% reduction compared to the same period in 2024 and corresponds to 6.5% of Net Revenue. The result reflects disciplined expense management and continuous resource optimization, especially relevant in view of the challenging economic scenario.

OTHER NET OPERATING REVENUES AND EXPENSES

Table 3 | Other Net Operating Revenues and Expenses (R\$ thousand)

	1Q25	1Q24	$\Delta\%$ 1Q25 x 1Q24	4Q24	$\Delta\%$ 1Q25 x 4Q24
Other Net Operating Income and Expenses	6,885	6,988	-1.5%	(2,747)	-350.6%

Other Net Operating Income and Expenses recorded a positive result of R\$6.9 million in 1Q25, compared to a positive result of R\$7.0 million in 1Q24, which represents a reduction of 1.5%.

FINANCIAL RESULT

Table 4| Net Earnings (R\$ thousand)

	1Q25	1Q24	$\Delta\%$ 1Q25 x 1Q24	4Q24	$\Delta\%$ 1Q25 x 4Q24
Financial Revenues	20,461	8,597	138.0%	18,492	10.6%
% Net Revenue	5.7%	2.3%	153.4%	4.0%	42.5%
Financial Expenses	(22,223)	(9,141)	143.1%	(20,381)	9.0%
% Net Revenue	6.2%	2.4%	158.8%	4.4%	40.4%
Total	(1,762)	(544)	223.9%	(1,889)	-6.7%

The Net **Financial Earnings** recorded a negative result of R\$1.8 million in 1Q25, compared to a negative result of R\$0.5 million in 1Q24. The variation mainly reflects the scenario of rising interest rates, as well as the effect of exchange rate variation in the period.

EBITDA

Table 5 | EBITDA (R\$ thousand)

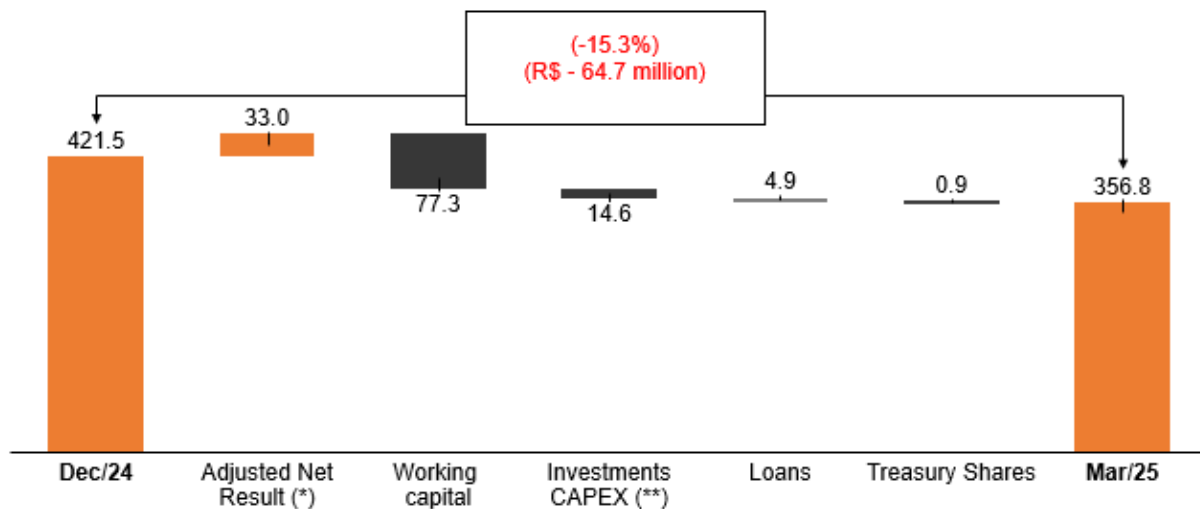
	1Q25	1Q24	$\Delta\%$ 1Q25 x 1Q24	4Q24	$\Delta\%$ 1Q25 x 4Q24
Net Operation Revenues	357,230	380,311	-6.1%	460,100	-22.4%
Net Profit	25,552	52,156	-51.0%	50,382	-49.3%
(+) Provision for current and deferred income and social contribution taxes	15,957	27,866	-42.7%	19,881	-19.7%
(-) Financial Revenue	(20,461)	(8,597)	138.0%	(18,492)	10.6%
(+) Financial Expenses	22,223	9,141	143.1%	20,381	9.0%
(+) Depreciation and Amortization	9,625	9,858	-2.4%	9,900	-2.8%
EBITDA Margin	14.8%	23.8%	-9 p.p.	17.8%	-3 p.p.
Net Margin	7.2%	13.7%	-6.5 p.p.	11.0%	-3.8 p.p.
EBITDA	52,896	90,424	-41.5%	82,052	-35.5%

In 1Q25, our **EBITDA** reached R\$52.9 million, a reduction of 41.5% compared to the result of 1Q24. The EBITDA margin for the quarter was 14.8%, 9% lower than the same period of the previous year.

NET INCOME

In 1Q25, **Net Income** reached R\$25.6 million, with a net margin of 7.2%, which is a reduction of 6.5% compared to 1Q24.

CASH FLOW



(*) Adjusted net result from Depreciation/Repayment and Income Tax.
(**) Does not include PROCER.

Figure 6 | Cash flow reconciliation (amounts in R\$ million)

The **year-to-date earnings**, net of depreciation, repayment and income tax, amounted to R\$33.0 million.

In the period, working capital showed a negative variation of R\$74.7 million, reflecting the typical seasonality of the quarter, with emphasis on the reduction in advances from customers. This behavior is linked to the lower volume of new contracts executed in the period, a common characteristic of the beginning of our sales cycle.

In 1Q25, our **investments** totaled R\$17.2 million, with R\$2.6 million from Procer and R\$14.6 million from Kepler, as detailed below (“Investments (Capex)”).

For **Financing** activities, the net amount of R\$4.9 million negative refers particularly to the amortization of principal and interest on financing in the form of an Export Credit Note.

The amount of R\$0.9 million refers to the repurchase of **treasury shares**, in line with the share repurchase plan ended on March 25, 2025.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

In 1Q25, **ROIC** was 28.8%, which is a drop of 5.4% compared to the previous quarter. Operating Profit after taxes reached R\$174.4 million, a decrease of 12.9% compared to the R\$200.2 million recorded in the 12-month period ended 2024. The average level of invested capital showed an increase of 3.5% in the quarters, totaling R\$604.8 million compared to R\$584.5 million in the previous year.

INVESTMENTS (CAPEX)

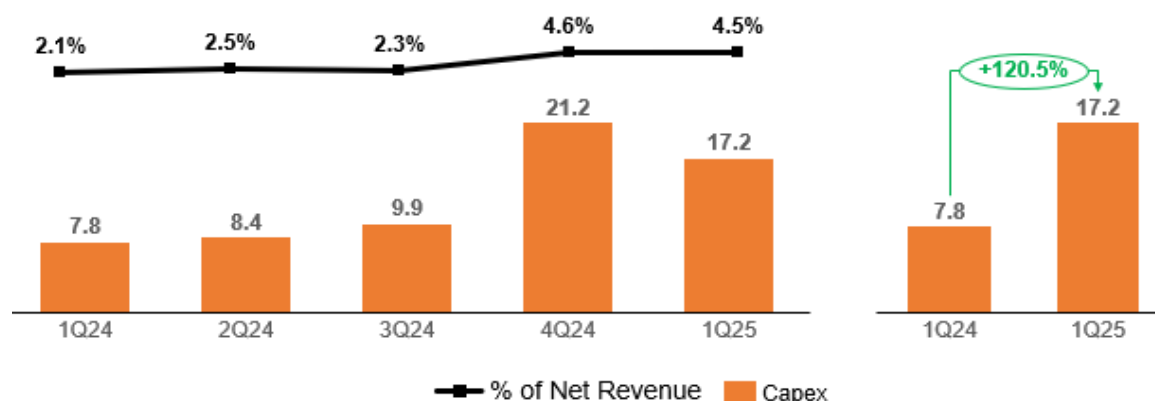


Figure 7 | Quarterly Evolution of CAPEX (amounts in R\$ million)

In 1Q25, our investment mix reflects a strong commitment to business continuity and innovation. We invested R\$17.2 million in total, of which R\$6.1 million (35%) was allocated to modernization and expansion of production capacity, R\$6 million (35%) in Sustaining Capex, which included compliance with standards and legislation, in addition to asphalt paving. We also invested R\$1.4 million (8%) in Information Technology, with the progress of the SAP S/4HANA project, which aims to optimize our processes and bring greater agility to management, and R\$3.7 million (22%) in the development of new products.

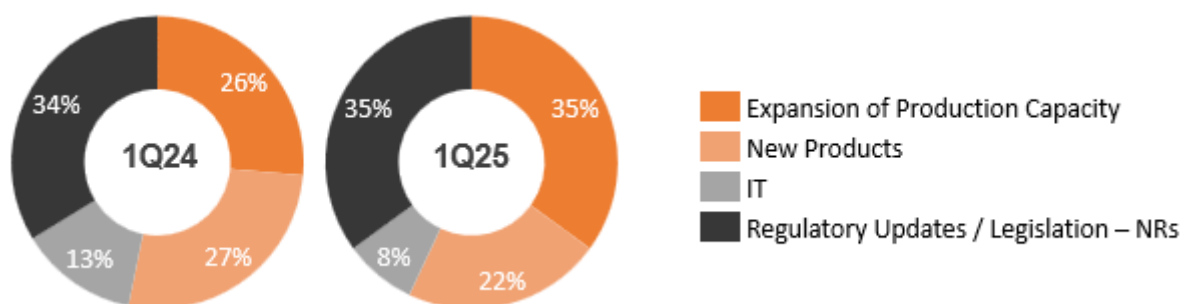


Figure 8 | Evolution of CAPEX (in %)

Manufacturing Capacity

The share of investments directed to manufacturing capacity increased from 26% in 1Q24 to 35% in 1Q25, reflecting the continuity of large-scale projects. It is worth stressing the progress of the BIOCAV project and packaging solutions for handling, in addition to the acquisition of tools, devices and other items aimed at improving the production structure.

Information Technology

Investments in Information Technology accounted for 8% in 1Q25, compared to 13% in 1Q24. The result reflects the progress of the SAP S/4HANA project, in addition to other improvement initiatives, such as improvements to the CRM system, among others.

New Products

The share of investments in new products increased from 27% in 1Q24 to 22% in 1Q25. The period was marked by progress in versioning projects for currently manufactured equipment, in addition to the development of new solutions aimed at our portfolio.

Capex Support and Modernization

The share of investments in maintenance and modernization increased from 34% in 1Q24 to 35% in 1Q25. This growth is related to the adaptations to the standards and legislation applicable to the industrial park, the start of the revitalization project of the administrative area of Panambi, the asphalt paving of internal roads, among other initiatives aimed at infrastructure.

CASH AND CASH EQUIVALENTS, AND INDEBTEDNESS

Table 6 | Cash and Cash Equivalents, and Indebtedness (in thousands of R\$)

Indebtedness (R\$ thousands)	Mar/25		Dec/24		Mar/24	
IFC	9,089		3,721		-	
Nota de Crédito a exportação	10,038		13,026		25,988	
Cédula de Produtor Rural Financeira	64,489		62,877		13,908	
Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	11,036		10,716		50,399	
Short Term	94,652	31%	90,340	29%	90,295	62%
IFC	148,525		148,587		-	
Nota de Credito a exportação	10,000		20,000		20,000	
Cédula de Produtor Rural Financeira	24,000		24,000		36,000	
Cotas Seniores - FIDC KWI	25,042		24,200		-	
Long Term	207,567	69%	216,787	71%	56,000	38%
Total Indebtedness	302,219	100%	307,127	100%	146,295	100%
Cash and Cash Equivalents	356,824		421,500		319,722	
Caixa líquido positivo	54,605		114,373		173,427	

Of the total indebtedness, 52.1% refers to the financing agreement with the International Finance Corporation (IFC), 29.3% to Farmer Financial Notes, 8.3% to FIDC KWI senior shares, 6.6% to Export Credit Notes, and 3.7% to Agribusiness Credit Rights Certificates.

In March, we partially repaid the principal and interest of R\$14.1 million on the loan taken out with Banco Safra (NCE), resulting in a reduction in the debt amount. This initiative is in line with our active liability management, contributing to our financial efficiency and cash preservation.

Positive Net Cash on March 31, 2025 was R\$54.6 million, compared to R\$114.4 million in the same period of 2024, representing a reduction of 52.3%, due to lower operating cash flow.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY

- **Mandatory dividends: R\$18.5 million, which is R\$0.10674833 per share.**
- **Additional dividends: R\$51.5 million representing R\$0.29724912 per share.**

The payment of dividends was made on April 16, 2025 without withholding income tax, in accordance with the applicable legislation, and without remuneration or adjustment for inflation.

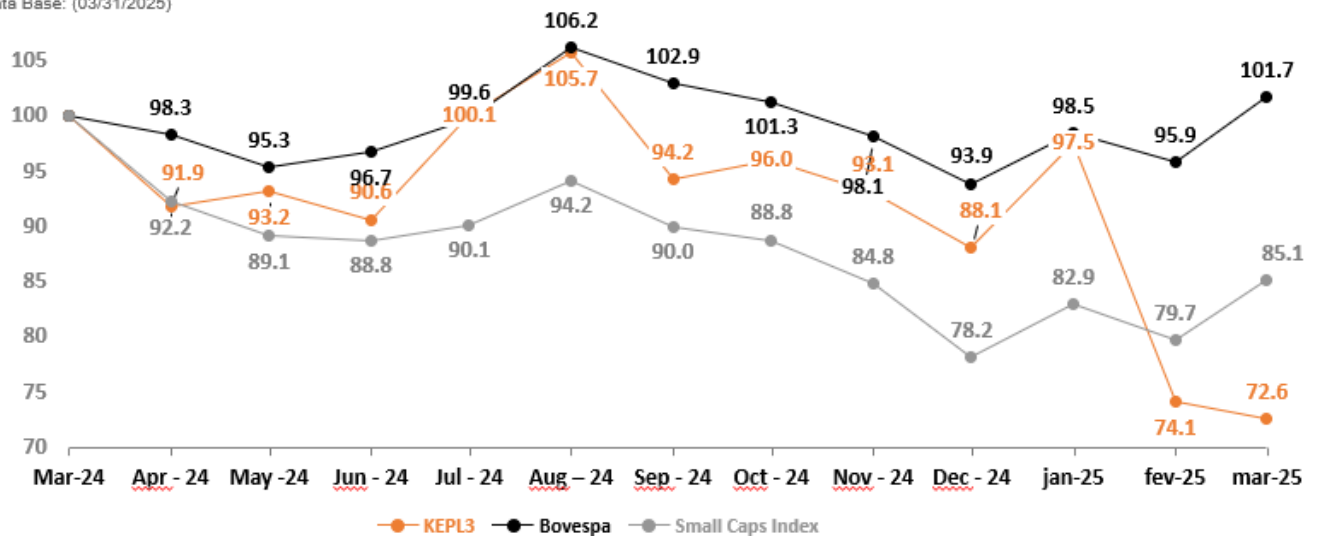
Table 7 | Revenue (R\$ thousand)

	2025	2024	2023	Δ% 2024/2023
Mandatory dividends	-	18.496	27.871	-33,6%
Interest on Equity	-	29.599	32.718	-9,5%
Additional dividends	-	51.504	47.000	9,6%
Interim dividends	-	44.233	42.282	4,6%
Gross Total	-	143.832	149.871	-4,0%
Net profit	25.552	199.183	245.214	-18,8%
Payout	0,0%	72,2%	61,1%	18,1%

SHARE PERFORMANCE | KEPL3

Figure 9 | Kepler versus Market | Base 100 | Base Date: March 31, 2025

KEPL3 X Market • Base 100
Data Base: (03/31/2025)



In March 2025, Kepler shares fell 27.4% compared to the same period in the previous year. In the same period, the Ibovespa index appreciated 1.7%, while the Small Cap index fell 14.9%, reflecting increased risk aversion on the part of investors, especially in relation to companies with a profile more linked to the economic cycle and dependent on credit and sector incentives.

Despite this more volatile context, the average daily liquidity of Kepler shares reached R\$11.7 million in 2025, remaining at a high level and demonstrating the market's continued interest. This movement reflects investors' confidence in the solidity of our fundamentals and the consistent execution of its long-term strategy.

The observed volatility is more associated with the macroeconomic environment than with our structural factors, as we remain focused on initiatives aimed at sustainable expansion, value generation and strengthening our presence in the markets in which we operate.

OWNERSHIP STRUCTURE

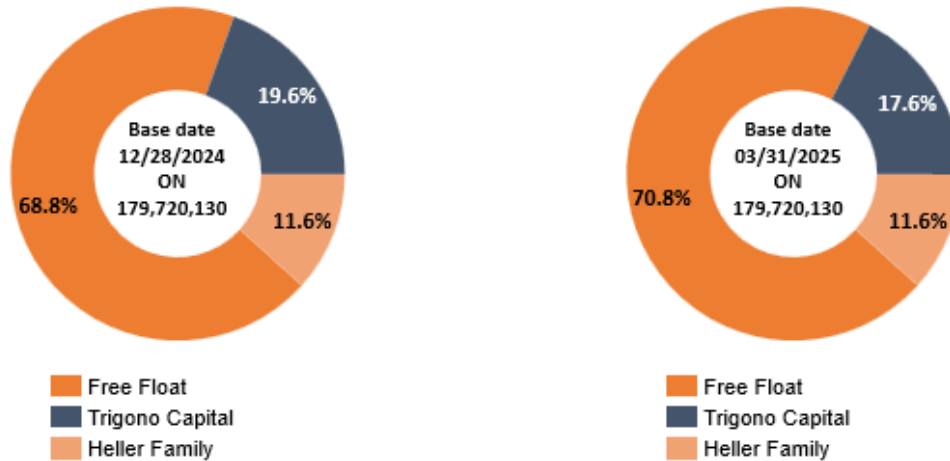


Figure 10 | Ownership Structure (KEPL3)

ESG (ENVIRONMENT, SOCIAL AND GOVERNANCE)

The information included in this release was selected based on its relevance and materiality to Kepler Weber. More detailed historical data on Kepler Weber’s performance and initiatives can be quickly and transparently verified on the website. The financial information includes, in addition to the parent company Kepler Weber S.A. (KWSA), the subsidiary Kepler Weber industrial S.A. (KWI), the subsidiary PROCER and the FIDC. The scope of the non-financial indicators includes KWSA and KWI.

Governance and Strategic Management



We are managed by two decision-making bodies: the Board of Directors (CA) and the Board of Executive Officers. We also have a Fiscal Council and three advisory committees to the Board of Directors.

The governance structure is composed of the following bodies and instances:

Board of Directors: The body is responsible for the long-term planning strategy and supervision of the officers’ performance.

Fiscal Council: It operates independently, monitoring financial statements and promoting transparency and integrity in management.

Support Committees: Risk and Audit Committee, Strategy, Investment and Finance Committee and People, Compliance and Sustainability Committee, which contribute to corporate governance and advise the Board of Directors.

Subject-Specific Committees: Created to address specific and strategic topics, such as ESG, privacy and disciplinary ethics, ensuring the deepening and application of best practices on these topics.

Board of Executive Officers: Responsible for operational management and the execution of strategic guidelines, aligning the company with its objectives.

Internal Controls and Risk Management

In 2025, Kepler Weber continues to take significant steps to improve risk management and strengthen internal controls. Key actions include:

- **Strategic Risk Matrix:** Prepared in 2024, the matrix maps and categorizes the primary risks that may impact our operations and strategy as a whole. The objective is to provide a comprehensive view of corporate risks, directly contributing to strategic and operational decision-making by officers.

- **Strategic Risk Indicators:** Specific indicators were established to monitor and track the evolution of strategic risks identified in the matrix, and contribute to the management of resource allocation and the prioritization of mitigating actions.

Compliance and Corporate Culture

The commitment to compliance is reinforced by initiatives that disseminate ethical culture throughout the organization. The following stand out:

- **Integrity Week:** The initiative includes lectures and training on the Code of Conduct, the ethics channel and other topics relevant to the area of governance and compliance, strengthening corporate culture and commitment to good practices.
- **Brazilian General Data Protection Law (LGPD) Compliance Program:** We have improved our internal processes, ensuring greater awareness of personal data protection among all employees. The Privacy Committee effectively oversees compliance with the LGPD and provides ongoing guidance on good practices in the processing of personal data.
- **Ethics Channel:** Maintained securely and anonymously for reporting irregularities, ensuring that all employees can contribute to a transparent and responsible work environment.

Social



At Kepler Weber, we believe that our responsibility to the communities where we operate goes beyond job creation. Our commitment to the social pillar is reflected in initiatives that promote positive change, contributing to a more sustainable, diverse and inclusive society. Aligned with solid principles of sustainability and social responsibility, we reinforce our commitment to community development, inclusion and the preservation of resources for future generations.

With continuous, specific actions, we seek to build a fairer and more sustainable society, generating a positive impact on communities.

Sports and Art

Judo for Life Project: Using sport as a tool for human development, promoting discipline, respect and social inclusion, the project benefits approximately 140 children every month in the cities where we have manufacturing units.

Ballet Shoes and Bows: In the municipality of Panambi, more than 90 children benefit from classical ballet classes, promoting access to culture and the development of body expression and self-esteem from childhood.

Education and Health

Stories and Feelings Project: The action included lectures, thematic workshops and activities focused on the appreciation of reading, empathy and emotional health. In addition, it provides for the delivery of bibliographic collections on feelings and emotions, democratizing access to literature and strengthening the pillar of inclusion in the schools served. The project has already impacted more than 9,000 students and teachers.

Magic Seed: Supported for the 11th consecutive year in Panambi (State of Rio Grande do Sul), the project encompasses environmental education, sustainability and healthy eating. To date, it has served 122 local children and will expand to the city of Campo Grande (State of Mato Grosso do Sul), where it will begin a new phase in May 2025.

Environment



Kepler Weber adopts a holistic strategy of continuous improvement, covering all operational areas, from production and quality management to socio-environmental responsibility. Our environmental management is structured around four strategic thematic axes: Water and effluents; Solid waste; Atmospheric emissions and greenhouse gases; and Energy.

In the first quarter, our efforts were directed towards reducing the use and disposal of wood packaging, resulting in a 20% reduction in the volume of wood waste discarded, compared to the average volume of wood waste discarded in 2024.

In addition, we hold workshops and training for all operational employees, aiming at the rational use of water.

Among the best practices adopted, it is worth highlighting the fact that 100% of the electricity purchased by our two units comes from renewable sources. In addition, the use of renewable sources in energy management represents 60% of all energy consumed by Kepler Weber.

For more information, visit: <https://ri.kepler.com.br/governanca-corporativa/sustentabilidade-esg/>

RELATIONSHIP WITH THE INDEPENDENT AUDITORS

Pursuant to CVM Instruction No. 162, dated July 13, 2022, we report that our policy for engagement of services not related to the external audit is underpinned by principles that preserve the auditors' independence.

In compliance with CVM Instruction No. 162/22, for the fiscal year of 2024, we inform that Ernst & Young Auditores Independentes S.S. Ltda. was engaged to perform services in the amount of R\$399.7 thousand relate to Independent audit services.

Members of Governance Bodies

<p style="text-align: center;">BOARD OF DIRECTORS</p> <p style="text-align: center;">Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Chairman</p> <p style="text-align: center;">Maria Gustavo Brochado Heller Britto Vice President</p> <p style="text-align: center;">Standing Members</p> <p style="text-align: center;">Arthur Heller Britto Daniel Alves Ferreira Doris Beatriz França Wilhelm Piero Abbondi Ricardo Doria Durazzo Ruy Flaks Schneider Werner Ferreira dos Santos</p>	<p style="text-align: center;">FISCAL COUNCIL</p> <p style="text-align: center;">Standing Members</p> <p style="text-align: center;">Francisco Eduardo de Queiroz Ferreira Reginaldo Ferreira Alexandre Tulia Brugali</p> <p style="text-align: center;">Alternate Members</p> <p style="text-align: center;">Emílio Otranto Neto Maria Elvira Lopes Gimenez Rosângela Costa Söffert</p>	<p style="text-align: center;">BOARD OF EXECUTIVE OFFICERS</p> <p style="text-align: center;">Bernardo Osborn Gomes Nogueira Chief Executive Officer</p> <p style="text-align: center;">Renato Arroyo Barbeiro Financial and Investor Relation Officer</p> <p style="text-align: center;">Fabiano Schneider Industrial and Product Officer</p> <p style="text-align: center;">Karine Olczewski General Counsel and Governance, Risk and Compliance Officer</p> <p style="text-align: center;">Diego Wenningkamp Digital Project and Service Implementation Officer</p> <p style="text-align: center;">Jean Felizardo de Oliveira Commercial Officer</p> <p style="text-align: center;">Simone dos Santos Lisbon People and Management Officer</p> <p style="text-align: center;">Marcos Henrique Schwarz Supply Chain Officer</p>
<p style="text-align: center;">STRATEGY, INVESTMENT AND FINANCE COMMITTEE</p> <p style="text-align: center;">Ricardo Doria Durazzo Coordinator</p> <p style="text-align: center;">Members:</p> <p style="text-align: center;">Arthur Heller Britto Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Piero Abbondi Werner Ferreira dos Santos</p>	<p style="text-align: center;">AUDIT AND RISK COMMITTEE</p> <p style="text-align: center;">Antonio Edson Maciel dos Santos Coordinator</p> <p style="text-align: center;">Members:</p> <p style="text-align: center;">Doris Beatriz França Wilhelm Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Valmir Pedro Rossi</p>	<p style="text-align: center;">PEOPLE, COMPLIANCE AND SUSTAINABILITY COMMITTEE</p> <p style="text-align: center;">Piero Abbondi Coordinator</p> <p style="text-align: center;">Members:</p> <p style="text-align: center;">Daniel Alves Ferreira Maria Gustavo Brochado Heller Brito Ruy Flaks Schneider</p>

1Q25 FINANCIAL STATEMENTS

Earnings Videoconference

EARNINGS VIDEOCONFERENCE

Kepler will hold on April 30, 2025 (Wednesday), a videoconference in Portuguese, with simultaneous translation into English, at the following time:

- 10 a.m. – Brazil Time
- 8 a.m. – US Time

The access link for the videoconference is available on the Investor Relations website: [Webinar Registration - Zoom](#)

Participants:

- **Bernardo Nogueira** | Chief Executive Officer
- **Renato Arroyo** | Financial and IR Director

Investor Relations:

- **Sandra Vieira** | Investor Relation Coordinator
- **Rickson Ramalho** | IR Analyst

Contact: ri@ri.kepler.com.br

The presentation will also be available on our website, in the Investor Relations section (<http://ri.kepler.com.br/>). Please log on approximately 10 minutes before the time set for the video conference.



FORWARD-LOOKING STATEMENTS

Statements contained in this report concerning Kepler's business prospects, projections and actual results and potential growth are mere forecasts based on Management's expectations for Kepler's future. These expectations are highly dependent on market changes, on the general economic performance of Brazil, the industry and international markets, and are subject to change.

EXHIBIT I | STATEMENT OF CONSOLIDATED INCOME | Quarterly

(In thousands of Reais, except for percentages)	1Q25		4Q24		1Q24		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(C)	(A)/(B)
NET OPERATING REVENUES	357,230	100.00%	460,100	100.00%	380,311	100.00%	-6.07%	-22.36%
COST OF GOODS SOLD	(272,102)	-76.17%	(329,258)	-71.56%	(258,002)	-67.84%	5.47%	-17.36%
GROSS PROFIT	85,128	23.83%	130,842	28.44%	122,309	32.16%	-30.40%	-34.94%
Selling Expenses	(25,368)	-7.10%	(29,392)	-6.39%	(23,910)	-6.29%	6.10%	-13.69%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(19)	-0.01%	137	0.03%	161	0.04%	-111.80%	-113.87%
Despesas gerais e administrativas	(23,355)	-6.54%	(26,688)	-5.80%	(24,982)	-6.57%	-6.51%	-12.49%
Other income (expenses), net expenses	6,885	1.93%	(2,747)	-0.60%	6,988	1.84%	-1.47%	-350.64%
OPERATING INCOME (LOSS)	43,271	12.11%	72,152	15.68%	80,566	21.18%	-46.29%	-40.03%
Financial expenses	(22,223)	-6.22%	(20,381)	-4.43%	(9,141)	-2.40%	143.11%	9.04%
Financial revenues	20,461	5.73%	18,492	4.02%	8,597	2.26%	138.00%	10.65%
PROFIT BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	41,509	11.62%	70,263	15.27%	80,022	21.04%	-48.13%	-40.92%
Income and social contribution taxes - Current	(3,668)	-1.03%	(21,131)	-4.59%	(16,316)	-4.29%	-77.52%	-82.64%
Income and social contribution taxes - Deferred	(12,289)	-3.44%	1,250	0.27%	(11,550)	-3.04%	6.40%	-1083.12%
INCOME AND SOCIAL CONTRIBUTION TAXES	(15,957)	-4.47%	(19,881)	-4.32%	(27,866)	-7.33%	-42.74%	-19.74%
NET INCOME	25,552	7.15%	50,382	10.95%	52,156	13.71%	-51.01%	-49.28%

EXHIBIT II - CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(In thousands of Reals, except for percentages)	Mar/25		Dec/24		Mar/24		AH%	AH%
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ASSETS								
Current assets	1,001,352	66.1%	1,070,027	67.13%	915,935	65.16%	-6.42%	9.33%
Cash and cash equivalents	356,824	23.6%	389,817	24.45%	319,722	22.74%	-8.46%	11.60%
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	0.0%	31,683	1.99%	-	0.00%	-100.00%	0.00%
Trade accounts receivable	265,900	17.6%	277,679	17.42%	264,293	18.80%	-4.24%	0.61%
Inventories	307,096	20.3%	296,377	18.59%	260,236	18.51%	3.62%	18.01%
Taxes recoverable	47,800	3.2%	48,599	3.05%	48,563	3.45%	-1.64%	-1.57%
Other assets	23,732	1.6%	25,872	1.62%	23,121	1.64%	-8.27%	2.64%
Non-current assets	514,052	33.9%	524,003	32.87%	489,821	34.84%	-1.90%	4.95%
Trade accounts receivable	36,151	2.4%	33,996	2.1%	5,790	0.4%	6.3%	524.4%
Taxes recoverable	33,358	2.2%	33,460	2.1%	33,050	2.4%	-0.3%	0.9%
Deferred taxes	30,070	2.0%	42,359	2.7%	43,344	3.1%	-29.0%	-30.6%
Other assets	8,729	0.6%	11,100	0.7%	4,744	0.3%	-21.4%	84.0%
Investments	110	0.0%	110	0.0%	101	0.0%	0.0%	8.9%
Investment property	1,312	0.1%	1,329	0.1%	1,380	0.1%	-1.3%	-4.9%
Property, plant and equipment	262,237	17.3%	259,525	16.3%	257,111	18.3%	1.0%	2.0%
Intangible assets	122,577	8.1%	121,433	7.6%	120,703	8.6%	0.9%	1.6%
Right of use in progress	19,508	1.3%	20,691	1.3%	23,598	1.7%	-5.7%	-17.3%
TOTAL ASSETS	1,515,404	100.0%	1,594,030	100.0%	1,405,756	100.0%	-4.9%	7.8%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY								
Current liabilities	498,986	32.9%	541,088	33.9%	478,131	34.0%	-7.8%	4.4%
Suppliers	113,015	7.5%	100,100	6.3%	103,087	7.3%	12.9%	9.6%
Financing and loans	94,652	6.3%	90,340	5.7%	90,295	6.4%	4.8%	4.8%
Social and labor obligations	36,923	2.4%	49,743	3.1%	32,031	2.3%	-25.8%	15.3%
Advances from customers	121,296	8.0%	195,642	12.3%	140,243	10.0%	-38.0%	-13.5%
Taxes payable	4,484	0.3%	6,823	0.4%	7,393	0.5%	-34.3%	-39.3%
Taxes payable	804	0.1%	4,039	0.3%	5,771	0.4%	-80.1%	-86.1%
Commissions payable	11,968	0.8%	15,018	0.9%	13,227	0.9%	-20.3%	-9.5%
Dividends payable	70,000	4.6%	21,881	1.4%	27,871	2.0%	219.9%	151.2%
Provision for guarantees	25,598	1.7%	30,759	1.9%	31,595	2.3%	-16.8%	-19.0%
Leases	4,274	0.3%	4,109	0.3%	3,568	0.3%	4.0%	19.8%
Other liabilities	15,972	1.1%	22,634	1.4%	23,050	1.6%	-29.4%	-30.7%
Non-current liabilities	302,259	20.0%	312,161	19.6%	147,862	10.5%	-3.2%	104.4%
Suppliers	11	0.0%	-	0.0%	6	0.0%	0.0%	83.3%
Financing and loans	207,567	13.7%	216,787	13.6%	56,000	4.0%	-4.3%	270.7%
Provisions	12,229	0.8%	11,884	0.8%	12,292	0.9%	2.9%	-0.5%
Opção de venda	63,391	4.2%	63,391	4.0%	54,960	3.9%	0.0%	15.3%
Leases	16,873	1.1%	17,986	1.1%	20,480	1.5%	-6.2%	-17.6%
Other liabilities	2,188	0.1%	2,113	0.1%	4,124	0.3%	3.5%	-46.9%
Shareholders' Equity	714,159	47.1%	740,781	46.5%	779,763	55.5%	-3.6%	-8.4%
Capital stock	344,694	22.8%	344,694	21.6%	244,694	17.4%	0.0%	40.9%
Treasury Shares	(59,671)	-3.9%	(58,748)	-3.7%	(22,303)	-1.6%	1.6%	167.5%
Capital reserves	8,305	0.6%	8,079	0.5%	8,860	0.6%	2.8%	-6.3%
Revaluation reserves	158	0.0%	158	0.0%	158	0.0%	0.0%	0.0%
Equity valuation adjustments	22,266	1.5%	22,675	1.4%	23,940	1.7%	-1.8%	-7.0%
Profit reserve	372,419	24.6%	423,923	26.6%	471,831	33.6%	-12.1%	-21.1%
Income for the period	25,988	1.7%	-	0.0%	52,583	3.7%	0.0%	-50.6%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,515,404	100.0%	1,594,030	100.0%	1,405,756	100.0%	-4.9%	7.8%

EXHIBIT III - STATEMENT OF CASH FLOWS

CONSOLIDATED CASH FLOW	1Q25	1Q24
<i>(In thousands of Reais)</i>		
Fluxos de caixas das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	41,509	80,022
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	9,625	9,858
Provisions for tax, civil and labor risks	395	492
Inventory provisions	2,527	386
Provisions for guarantees	(5,161)	4,652
Losses on non-recoverability of financial assets	19	(161)
Other provisions	(2,494)	392
Cost of fixed assets / intangible assets written off	905	151
Financial result	904	(872)
Interest Incurred on Leases	769	871
	48,998	95,791
Changes in assets and liabilities:		
Trade accounts receivable	9,605	49,983
Inventories	(13,246)	(6,475)
Recoverable taxes	901	(984)
Other assets	13,666	(2,585)
Suppliers	12,953	(17,797)
Social and labor obligations	(12,820)	(12,813)
Taxes payable	(2,063)	(2,591)
Advances from customers	(74,346)	(57,749)
Other liabilities	(6,968)	(2,943)
Cash flow generated (used) in operating activities	(23,320)	41,837
Interest paid on loans and financing and loans	(5,737)	(4,321)
Income tax and social contribution paid	(7,179)	(17,139)
Net cash generated (used) in operating activities	(36,236)	20,377
Cash flow from investment activities		
Acquisition of fixed and intangible assets	(13,131)	(7,173)
Non-immediately liquid financial investments - Redemption	31,683	38,314
Acquisition of subsidiary, net of cash acquired	-	-
Net cash generated (used) in investing activities	18,552	31,141
Cash flows from financing activities		
Treasury Shares	(923)	-
Amortization of financing and loans	(10,000)	(50,000)
"Senior Quotas – KWI FIDC	841	-
Financing Structuring Costs	(73)	-
Dividends and interest on equity paid	(3,384)	(2,940)
Lease Consideration	(1,770)	(1,779)
Net cash generated (used) in financing activities	(15,309)	(54,719)
Increase/decrease in cash and cash equivalents	(32,993)	(3,201)
Statement of increase (decrease) in cash and cash equivalents		
At the beginning of the period	389,817	322,923
At the end of the period	356,824	319,722
Change in cash and cash equivalents in the period	(32,993)	(3,201)

For more information, go to our results center:

<https://ri.kepler.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>

The financial and operational information herein, except as indicated otherwise, is presented on a consolidated basis, in thousands of Reais (R\$'000s), according to the accounting practices in place in Brazil, including the corporate laws and the convergence on the IFRS. Growth rates and other comparisons refer, except as indicated otherwise, to the same period of the previous year. It is important to note that the non-financial and non-accounting figures were not reviewed by the independent auditor.