

RELEASE DE RESULTADOS 3T25

“EBITDA do 3T25 representa 45% do acumulado do ano, reforçando a solidez da operação mesmo em um cenário desafiador.”

DESTAQUES

- Crescimento da **Receita Líquida** no segmento de Portos e Terminais (+97,4%), Negócios Internacionais (+23,6%), e Reposição e Serviços (+10,8%) em relação ao 3T24, demonstram a diversificação e resiliência do modelo de negócios da Companhia, que compensou parcialmente a retração observada em segmentos mais sensíveis às condições de financiamento no mercado interno.
- As vendas contratadas para Argentina no 3T25 cresceram 30% em relação ao 3T24. Nos 9M25, o país já representa 17% das vendas em Negócios Internacionais, frente a 3% no mesmo período de 2024.
- As despesas gerais e administrativas apresentaram redução de 3% no 3T25 e de 4% nos 9M25, refletindo maior eficiência operacional e disciplina na gestão de despesas.
- A Margem EBITDA do 3T25 foi de 17,4%, 5,2 p.p. acima do 2T25, refletindo a retomada do ritmo de vendas e entregas, combinada à disciplina na gestão de custos, que contribuiu para a recuperação da rentabilidade no período.
- Crescimento de 258,2% no **Lucro Líquido** em relação ao 2T25 e retração de 13,5% frente ao 3T24, refletindo a retomada gradual do volume de entregas no trimestre e a base comparativa mais elevada do ano anterior.

São Paulo, 29 de outubro 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 3º trimestre encerrado em 30 de setembro de 2025 ("3T25"). 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. Adicionalmente, devido ao arredondamento, as somas podem apresentar pequenas variações.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Conforme salientado no 2T25, o terceiro trimestre de 2025 marcou um avanço consistente na performance operacional da Kepler Weber, consolidando o ponto de virada observado no período anterior. O trimestre sinaliza uma recuperação gradual e tendência de estabilização, reforçando a capacidade da Companhia de antecipar cenários, agir com transparência e manter disciplina de execução e eficiência operacional, mesmo em um ambiente desafiador.

Encerramos o 3T25 com um dos melhores desempenhos de Receita Líquida de terceiro trimestre da história da Kepler, atrás apenas dos recordes de 3T22 e 3T24, os quais possuíam cenários setoriais e macroeconômicos mais favoráveis. A margem EBITDA de 17,4%, que representou 45% do resultado acumulado dos 9M25, confirma a evolução estrutural do modelo de negócios e a capacidade de manter rentabilidade consistente mesmo em um ambiente de juros elevados e crédito restrito. A Companhia opera em um patamar de eficiência e equilíbrio significativamente superior ao do triênio 2015–2017, período de contexto macroeconômico (principalmente taxa de juros e preço de commodities) semelhante, quando as margens eram inferiores a 5%, refletindo a solidez do modelo atual e a maturidade alcançada pela operação.

No 3T25 e nos 9M25, a Receita Líquida consolidada apresentou retração de 3,6% e 4,8%, respectivamente, refletindo um cenário setorial mais seletivo, marcado por maior cautela na concessão de crédito e decisões de investimento mais criteriosas por parte dos clientes, além de uma base de comparação robusta em 2024. Ainda assim, a Companhia ampliou em 13% a base de clientes faturados nos 3T25, evidenciando a força da estratégia comercial diversificada, a ampliação do alcance de mercado e a capacidade de preservação da rentabilidade, mesmo diante das limitações impostas pelo ambiente macroeconômico.

Na análise por segmento, Negócios Internacionais e Portos e Terminais se destacaram, com crescimentos de 23,6% e 97,4%, respectivamente, frente ao 3T24. Em Negócios Internacionais, o avanço reflete a ampliação da cobertura comercial e do portfólio de projetos, com destaque para a Argentina. Já Portos e Terminais registrou forte incremento de receita impulsionado por projetos relevantes de porto marítimo e terminal de transbordo, nos Estados da Bahia e no Mato Grosso respectivamente. Reposição e Serviços cresceu 10,8%, sustentada pela demanda por modernizações e ampliações de unidades armazenadoras e pelo desempenho das máquinas Seletron, que seguem impulsionando a expansão de soluções tecnológicas.

Nos segmentos de Fazendas e Agroindústrias, a Receita Líquida recuou 3,2% e 30,6%, respectivamente, refletindo os efeitos das estiagens na região Sul, as condições de crédito mais restritivas e da base comparativa mais elevada no 3T24, quando foram concentradas entregas de grandes projetos. Mesmo assim, receitas relevantes de cooperativas, *trading* e etanol de milho contribuíram para o resultado do 3T25. Esses segmentos, assim como os demais, seguem sustentados por fundamentos sólidos, carteira ativa de negociações e um pipeline consistente. No caso de Agroindústrias, as vendas vêm apresentando retomada gradual, com tendência de avanço no primeiro semestre de 2026, apoiada pela evolução das negociações e por sinais de melhora do ambiente setorial.

Entre os marcos do trimestre, destacam-se a venda de um projeto para uma grande cooperativa do Paraná, maior esmagadora de soja do país, reafirmando o reconhecimento da Kepler Weber como referência em engenharia e execução de empreendimentos de grande porte.

A Companhia celebrou seus 100 anos com importantes homenagens e reconhecimentos, foi homenageada na Câmara dos Deputados pela sua contribuição centenária ao agronegócio brasileiro e recebeu diversos prêmios de destaque no mercado, o Prêmio Gerdau Melhores da Terra (inovação KeplerFlix), o 2º lugar em Agronegócios na Exame Melhores & Maiores e o 2º lugar na categoria Mecânica do Valor 1000 e pela primeira vez na história da companhia recebemos o Troféu Transparência da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC), fortalecendo os princípios de governança corporativa. Além disso, o evento Portas Abertas que realizamos esse trimestre fortaleceu o relacionamento com líderes do agronegócio, parceiros e colaboradores.

O desempenho alcançado no 3T25 reforça a consistência operacional e a capacidade da Companhia de sustentar resultados sólidos em diferentes contextos de mercado. Em relação ao 2T25, observa-se uma evolução positiva em todos os principais indicadores financeiros, Receita Líquida, EBITDA e Lucro Líquido, refletindo a retomada gradual do volume de entregas e a eficiência das ações comerciais e operacionais implementadas ao longo do período. O 4T25 deve manter essa trajetória de estabilidade e margens equilibradas, sustentada pela maturidade da operação e pela solidez do modelo de negócios da Kepler Weber.

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

	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	423,3	439,1	-3,6%	311,1	36,1%	1.091,6	1.147,2	-4,8%
EBITDA	73,6	92,9	-20,8%	37,9	93,9%	164,4	246,6	-33,3%
Margem EBITDA	17,4%	21,2%	-3,8 p.p.	12,2%	5,2 p.p.	15,1%	21,5%	-6,4 p.p.
Lucro Líquido	51,6	59,6	-13,5%	14,4	258,2%	91,5	148,8	-38,5%
Margem Líquida	12,2%	13,6%	-1,4 p.p.	4,6%	7,6 p.p.	8,4%	13,0%	-4,6 p.p.
Lucro por Ação - básico (LPA)	0,2975	0,3394	-12,3%	0,0831	258,0%	0,5281	0,8433	-37,4%
Retorno sobre o Capital Investido (*)	21,0%	42,1%	-21,1 p.p.	24,5%	-3,6 p.p.	21,0%	42,1%	-21,1 p.p.

(*) ROIC LTM dos últimos 12 meses

SOBRE A KEPLER WEBER

Fundada em 1925, a Kepler Weber é uma empresa brasileira, 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), em Campo Grande (MS) e em Criciúma (SC), 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 rodoferroviários, marítimos e fluviais que movimentam a logística internacional produtiva.

Posicionada estrategicamente em todas as regiões agrícolas do mercado, com 9 centros de distribuição e mais de 150 agentes comerciais no Brasil, além de 18 representantes 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 oferece atendimento e suporte contínuos, proporcionando soluções que atendem às necessidades específicas de cada cliente.

Com DNA inovador, a empresa possui uma engenharia composta por aproximadamente 150 profissionais capazes de desenvolver, testar, validar e lançar produtos continuamente, tendo no último ano 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 três fábricas que somadas têm 89.500 m², operando 100% em sistema *lean manufacturing*, com certificações ISO 9001 e OHSAS 14000.

VOLUME FINANCEIRO CONTRATADO (PIPELINE COMERCIAL)

Em 30 de setembro de 2025, a carteira contratada da Companhia (*backlog* financeiro) apresentou uma retração inferior a dois dígitos percentuais em relação ao mesmo período de 2024, permanecendo em nível consistente com o histórico recente. Entretanto, houve uma leve melhoria positiva em relação ao 2T25, refletindo a ampliação da base de clientes e o fortalecimento das iniciativas comerciais da Companhia.

Destacamos que o *backlog* financeiro corresponde ao montante contratual já firmado até a data de corte, expressando compromissos comerciais com execução futura. Esse montante está sujeito a variações em função de cronogramas de execução, condições climáticas, logística de entrega e demais fatores operacionais. Dessa forma, não deve ser interpretado como projeção de receita ou garantia de desempenho futuro.

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

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

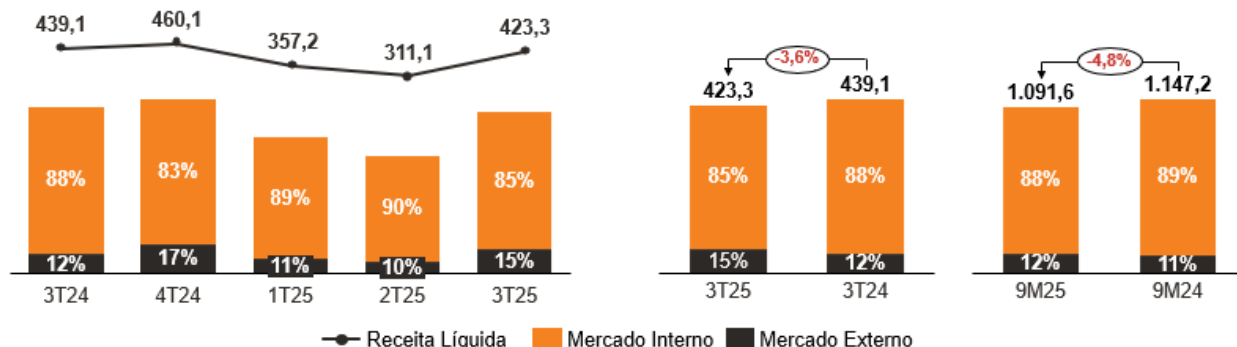
Receita Operacional Líquida (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Fazendas	137,1	141,8	-3,2%	95,8	43,1%	364,7	377,3	-3,3%
Agroindústrias	108,7	156,6	-30,6%	107,2	1,3%	316,7	360,9	-12,2%
Negócios Internacionais	63,3	51,2	23,6%	30,9	105,3%	135,1	121,0	11,7%
Portos e Terminais	34,3	17,4	97,4%	14,7	133,3%	59,6	101,4	-41,2%
Reposição & Serviços	79,9	72,1	10,8%	62,5	27,9%	215,5	186,6	15,5%
Total	423,3	439,1	-3,6%	311,1	36,1%	1.091,6	1.147,2	-4,8%

A **Receita Líquida** consolidada atingiu R\$423,3 milhões no 3T25, retração de 3,6% em relação ao 3T24 e crescimento de 36,1% frente ao 2T25, refletindo a sazonalidade característica do setor, que concentra maior volume de entregas no terceiro trimestre, em linha com o calendário agrícola e o planejamento de execução dos projetos. No acumulado de 9M25, o total foi de R\$1,1 bilhão, redução de 4,8% em relação ao mesmo período de 2024, impactada pela quebra de safra no Sul e por um ambiente de investimentos mais moderado, diante do elevado custo financeiro, ainda que com crescimento de dois dígitos em segmentos estratégicos, como Negócios Internacionais (+11,7%) e Reposição e Serviços (+15,5%).

O desempenho refletiu o comportamento distinto entre os segmentos de atuação da Companhia, em um contexto setorial mais desafiador e de base comparativa elevada. A comparação com o 3T24 mostra avanços em Portos e Terminais (97,4%), Negócios Internacionais (23,6%) e Reposição e Serviços (10,8%), enquanto Fazendas (-3,2%) e Agroindústrias (-30,6%) registraram retração. O resultado traduz a resiliência do modelo de negócios e será detalhado adiante na análise por segmento.

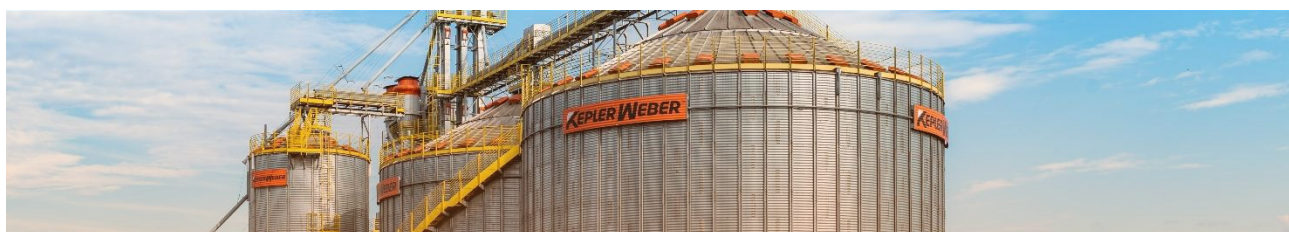
Do total da Receita Líquida, 85% no 3T25 e 88% nos 9M25 foram provenientes do mercado interno, enquanto 15% e 12%, respectivamente, corresponderam ao mercado externo, em linha com a estratégia de diversificação geográfica e expansão internacional da Companhia.

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



A seguir, apresentamos o desempenho detalhado de cada um dos cinco segmentos da Companhia.

Fazendas



Fazendas (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	137,1	141,8	-3,2%	95,8	43,1%	364,7	377,3	-3,3%
Participação na ROL	32,4%	32,3%	0,1 p.p.	30,8%	1,6 p.p.	33,4%	32,9%	0,5 p.p.
Margem Bruta	21,0%	30,4%	-9,4 p.p.	19,8%	1,2 p.p.	20,8%	31,3%	-10,5 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 digitais para gestão dos produtos armazenados. 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 3T25, a Receita Líquida do segmento de Fazendas totalizou R\$137,1 milhões, retração de 3,2% em relação ao 3T24. No acumulado de 9M25, a redução foi de 3,3% frente aos 9M24, refletindo os efeitos das estiagens no Sul e o ambiente de juros elevados, que seguem impactando a rentabilidade dos produtores. Ainda assim, o desempenho manteve-se em patamar consistente, considerando a forte base comparativa do ano anterior e o protagonismo do Mato Grosso, que deve responder por cerca de 32% da safra nacional de grãos estimada em 357 milhões de toneladas e por 30% da produção de soja, reforçando sua importância estratégica para o agronegócio brasileiro.

Em relação ao 2T25, a receita avançou 43,1%, em linha com a sazonalidade característica do negócio, que concentra maior volume de entregas no segundo semestre, período em que o ciclo agrícola gera maior demanda por projetos de armazenagem. Esse comportamento reforça a resiliência do modelo de negócios e a sinergia entre a dinâmica de safra e a geração de valor da Companhia.

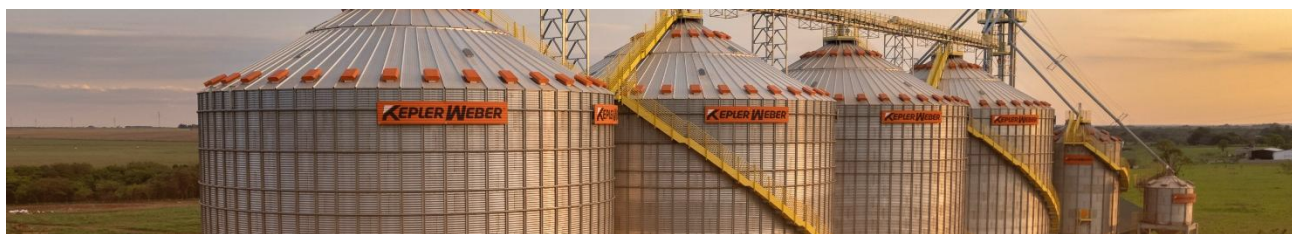
A margem bruta encerrou o trimestre em 21,0%, retração de 9,4 p.p. frente ao 3T24, refletindo o ambiente mais desafiador para os produtores, impactados pela queda nos preços das *commodities*, custos atrelados ao dólar, maior seletividade de crédito e juros altos. Mesmo assim, o segmento manteve uma carteira consistente e bem-posicionada, com 80% das vendas realizadas com recursos próprios e 20% via financiamento (sendo 15% pelo PCA, principal linha de crédito do agronegócio), demonstrando a resiliência financeira dos produtores e a atratividade dos investimentos em armazenagem.

Mesmo em um ambiente mais restritivo, o segmento de Fazendas apresentou expansão na base de clientes, com aumento de 3,8% no número de clientes faturados nos 9M25 em relação aos 9M24. Esse avanço demonstra a eficácia das iniciativas de prospecção e relacionamento e está alinhado à estratégia da Companhia de ampliar sua presença no campo e fortalecer a capilaridade comercial.

Do lado da demanda, os produtores continuam buscando novas capacidades de armazenagem, impulsionados pelos gargalos logísticos e pela necessidade de maior eficiência em períodos de supersafra. Essa tendência é corroborada pelo aumento da participação e do interesse nos eventos promovidos pela Companhia e pelo setor, demonstrando a força da marca Kepler no agronegócio brasileiro.

Durante o trimestre, a Companhia firmou contratos de novos projetos totalizando aproximadamente R\$94,4 milhões, com entregas e reconhecimento de receita previstos para os próximos trimestres. Esses contratos, distribuídos por diversas regiões do país, reforçam a confiança do produtor na proposta de valor da Kepler Weber e a relevância do segmento de Fazendas como pilar estratégico de crescimento sustentável.

Agroindústrias



Agroindústrias (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	108,7	156,6	-30,6%	107,2	1,3%	316,7	360,9	-12,2%
Participação na ROL	25,7%	35,7%	-10,0 p.p.	34,5%	-8,8 p.p.	29,0%	31,5%	-2,4 p.p.
Margem Bruta	23,2%	25,1%	-1,9 p.p.	19,6%	3,6 p.p.	20,0%	27,7%	-7,7 p.p.

O segmento de **Agroindústrias** abrange cerealistas, cooperativas e indústrias de transformação de grãos, com foco no desenvolvimento de projetos, fabricação de equipamentos, implantação de infraestrutura completa e suporte operacional. As soluções são voltadas à produção de alimentos, rações, biocombustíveis e farinhas, promovendo a industrialização no campo e contribuindo para o fortalecimento das cadeias produtivas, o aumento da eficiência logística e a geração de valor nas principais regiões agrícolas do país.

No 3T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$108,7 milhões, retração de 30,6% em relação ao 3T24 e crescimento de 1,3% frente ao 2T25. Assim como o segmento de Fazendas, o resultado reflete a quebra de safra em regiões estratégicas, sobretudo no Sul, e a moderação dos investimentos diante de um ambiente macroeconômico mais desafiador. É importante destacar, contudo, a base comparativa elevada no 3T24, impulsionado por grandes projetos industriais em agroindústrias do Mato Grosso, moinhos de trigo no Paraná e Minas Gerais, e ampliações de unidades cooperativas no Paraná. No trimestre, houve faturamento para importantes grupos nacionais dos setores de alimentos, processamento de grãos e biocombustíveis, reforçando a presença da Companhia junto às principais agroindústrias do país.

No acumulado de 9M25, a receita atingiu R\$316,7 milhões, representando retração de 12,2% frente aos 9M24. O desempenho evidencia uma postura mais conservadora de investimento neste ciclo, reflexo da cautela natural do mercado diante das condições setoriais (preço de *comodities*) e financeiras do período. Ainda assim, as projeções para a safra 25/26 apontam necessidade crescente de adequação de capacidade e expansão de armazenagem, abrindo espaço para retomada mais consistente da demanda nos próximos trimestres.

A margem bruta encerrou o 3T25 em 23,2%, redução de 1,9 p.p. em relação ao 3T24 e aumento de 3,6 p.p. em relação ao 2T25, refletindo a disciplina operacional e o equilíbrio de portfólio em um cenário de investimentos seletivos. Em paralelo, o segmento registrou crescimento de 10,5% no número de clientes faturados nos 9M25 versus 9M24, reforçando a capilaridade comercial e a força competitiva das soluções Kepler Weber.

Mesmo em um contexto de maior seletividade nos investimentos, a demanda por expansão de capacidade de armazenagem industrial permanece com tendência positiva, evidenciando o papel estratégico das Agroindústrias na diversificação e resiliência da matriz de negócios da Companhia. No trimestre, foram firmados projetos relevantes nos Estados do Paraná, Goiás e Mato Grosso do Sul, totalizando cerca de R\$67,8 milhões. Entre eles, destacam-se unidades de cooperativas paranaenses equipadas com o Secador KW MAX, que têm impulsionado novos negócios e fortalecido o *pipeline* de oportunidades.

Essas iniciativas consolidam o posicionamento de liderança da Kepler Weber no fornecimento de soluções integradas para o pós-colheita e reforçam as perspectivas positivas para a retomada gradual do crescimento do segmento, sustentando o ciclo de expansão previsto para os próximos períodos.

Negócios Internacionais



Negócios Internacionais (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	63,3	51,2	23,6%	30,9	105,3%	135,1	121,0	11,7%
Participação na ROL	15,0%	11,7%	3,3 p.p.	9,9%	5,1 p.p.	12,4%	10,5%	1,9 p.p.
Margem Bruta	20,4%	38,2%	-17,8 p.p.	22,6%	-2,2 p.p.	23,5%	34,8%	-11,3 p.p.

O segmento de **Negócios Internacionais** compreende a comercialização e entrega dos produtos da Companhia em cinco continentes, com exportações realizadas para 53 países ao longo de toda a história. A maior parte das vendas é direcionada a produtores rurais e agroindústrias, com destaque para a América Latina, onde a Companhia mantém uma posição consolidada de liderança. Essa presença global reforça a competitividade das soluções, a adaptabilidade tecnológica frente às diversas realidades agrícolas e o compromisso com a entrega de eficiência em escala internacional.

No 3T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$63,3 milhões, crescimento de 23,6% em relação ao 3T24 e de 105,3% frente ao 2T25. No acumulado dos 9M25, a receita atingiu R\$135,1 milhões, crescimento de 11,7% em relação aos 9M24, impulsionada pelo avanço das vendas para Argentina, Paraguai e Bolívia, além da expansão para novos mercados, como Angola no Continente Africano. Esse desempenho reflete o fortalecimento da presença internacional da Companhia, resultado de uma estratégia comercial consistente e da expansão em novos mercados.

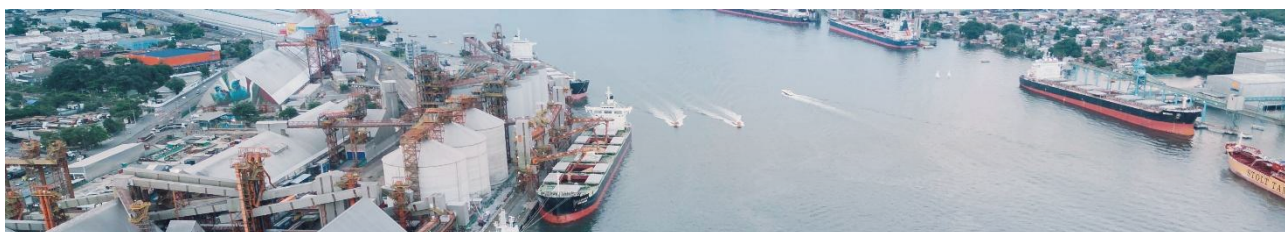
Outro destaque foi o avanço das vendas de soluções completas e de equipamentos de maior valor agregado, como os sistemas de secagem KW MAX e a conectividade PROCER. No trimestre, 100% das vendas de silos do segmento tiveram tecnologia PROCER embarcada, reforçando a capacidade da Companhia de entregar diferenciação tecnológica e eficiência operacional.

A margem bruta do segmento no 3T25 foi de 20,4%, registrando queda de 17,8 p.p. em relação ao 3T24, reflexo de um ambiente internacional mais competitivo, especialmente em projetos de expansão e construção de novas unidades, que demandaram condições comerciais diferenciadas. Os volumes embarcados, que representam as entregas físicas de equipamentos aos clientes, medidas em toneladas de aço, permaneceram em níveis historicamente elevados. Esse desempenho reflete a forte demanda pelos produtos da Companhia e a estratégia de sustentar escala e presença internacional, mesmo em um ciclo de maior seletividade comercial e margens mais pressionadas, preservando a competitividade e a relevância da Kepler Weber nos mercados externos.

O desempenho do trimestre, aliado às iniciativas de recuperação de margem, reforça a relevância da Argentina como vetor estratégico para os próximos períodos. O país atravessa um ciclo de recuperação após anos de restrições às importações, com perspectivas de aumento nos investimentos e na demanda por modernização tecnológica. Nesse contexto, a Kepler Weber vem ampliando sua cobertura comercial e a oferta de projetos de expansão, reformas e atualização de equipamentos, movimento que deve sustentar a retomada de volumes e margens nos próximos trimestres.

Durante o 3T25, a Companhia firmou contratos importantes na Argentina, Paraguai, Uruguai e Bolívia, abrangendo beneficiamento de grãos, agroindústrias integradas e cerealistas, totalizando cerca de R\$89,7 milhões. Esses projetos fortalecem a presença estratégica da Companhia no mercado internacional e ampliam a visibilidade do *pipeline* global, que tende a registrar aceleração do ritmo de vendas e expansão contínua do portfólio internacional.

Portos e Terminais



Portos e Terminais (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	34,3	17,4	97,4%	14,7	133,3%	59,6	101,4	-41,2%
Participação na ROL	8,1%	4,0%	4,1 p.p.	4,7%	3,4 p.p.	5,5%	8,8%	-3,3 p.p.
Margem Bruta	27,4%	21,4%	6,0 p.p.	36,4%	-9,0 p.p.	30,3%	26,0%	4,3 p.p.

O segmento de **Portos e Terminais** abrange portos e terminais logísticos multimodais, oferecendo soluções completas para a movimentação de grãos sólidos em terminais rodoferroviários, marítimos e fluviais. Atuando como elo essencial na logística de exportação e no escoamento da produção agrícola nacional, o segmento consolida a Kepler Weber como referência em engenharia, manufatura e implantação de empreendimentos de alta complexidade. Com mais de 120 projetos entregues desde 1992, a Companhia reforça sua relevância estratégica para a competitividade e integração do agronegócio brasileiro.

A dinâmica desse mercado é caracterizada por ciclos de venda mais longos, contratos de alto valor e execução em prazos estendidos, o que concentra o reconhecimento de receita em trimestres específicos. Essa estrutura explica as variações nos comparativos de curto prazo, sem representar perda de tração comercial, e evidencia a natureza estruturalmente previsível e resiliente do negócio.

No 3T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$34,3 milhões, crescimento de 97,4% em relação ao 3T24, impulsionada pela etapa final de implantação de projetos relevantes junto a grandes operadores logísticos e companhias de infraestrutura portuária e ferroviária em Estados como Bahia e Mato Grosso. Na comparação com o 2T25, o avanço foi de 133,3%, refletindo a padronização de processos e o fortalecimento da estrutura operacional ao longo de 2025, que resultaram em ganhos de eficiência e maior previsibilidade nas entregas.

No acumulado de 9M25, a Receita Líquida somou R\$59,6 milhões, representando redução de 41,2% em comparação aos 9M24, movimento explicado por postergações de investimentos e pelo ritmo natural de execução dos contratos de longo prazo. Apesar da oscilação no reconhecimento de receita, o ambiente de negócios permanece aquecido, com avanços nas negociações de novos projetos e na execução de obrigações contratuais de arrendamento, fatores que sustentam perspectivas positivas para os próximos trimestres.

A Companhia seguirá com a execução dos contratos firmados no 3T25, que totalizam aproximadamente R\$5,3 milhões, abrangendo projetos estratégicos para as cadeias de logística e biocombustíveis. Esse montante assegura maior visibilidade de receita para os próximos períodos e reforça o posicionamento da Kepler Weber como parceira de longo prazo na infraestrutura do agronegócio brasileiro, contribuindo de forma consistente para o fortalecimento da logística e da eficiência nas exportações do país.

Reposição e Serviços (R&S)



Reposição e Serviços (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	79,9	72,1	10,8%	62,5	27,9%	215,5	186,6	15,5%
Participação na ROL	18,9%	16,4%	2,5 p.p.	20,1%	-1,2 p.p.	19,7%	16,3%	3,4 p.p.
Margem Bruta	36,5%	35,2%	1,3 p.p.	32,2%	4,3 p.p.	33,8%	34,2%	-0,4 p.p.

O segmento de **Reposição e Serviços** consolida a estratégia da Companhia de gerar receita recorrente e fortalecer o relacionamento de longo prazo com a base instalada. O portfólio reúne peças, modernizações, ampliações de capacidade, adequações às normas de segurança e serviços especializados, como treinamentos, regulagens, operação assistida (incluindo monitoramento por termometria digital) e suporte técnico, formando um ciclo contínuo de valor que prolonga a vida útil dos ativos no campo. A Companhia conta com nove Centros de Distribuição localizados em regiões estratégicas, o que otimiza a logística, garante agilidade e excelência no atendimento.

A incorporação da Procer, empresa especializada em tecnologia e soluções de conectividade para o monitoramento remoto de sistemas de armazenagem, em março de 2023, elevou o padrão técnico do pós-venda e ampliou a cobertura regional, impulsionando a expansão da receita recorrente em mercados estratégicos. Essa combinação de capilaridade e especialização tecnológica tem sustentado uma trajetória sólida de crescimento para o segmento.

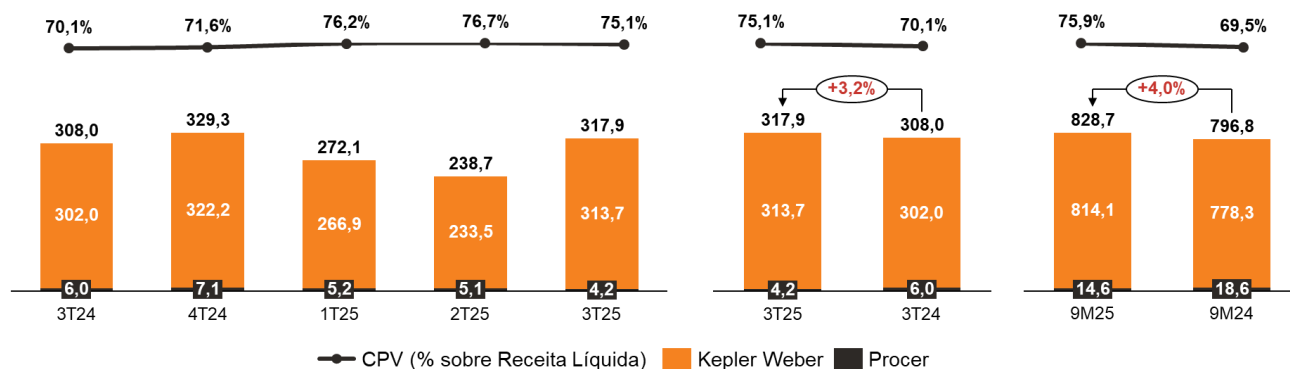
No 3T25, a Receita Líquida totalizou R\$79,9 milhões, representando crescimento de 10,8% em relação ao 3T24, enquanto no acumulado de 9M25 alcançou R\$215,5 milhões, avanço de 15,5% frente aos 9M24. O desempenho reflete o impacto dos Centros de Distribuição como diferencial competitivo, o crescimento das reformas e ampliações de unidades armazenadoras e o avanço das máquinas Seletron, que seguem impulsionando o segmento com soluções de alto valor agregado e forte aderência ao campo.

A margem bruta foi de 36,5% no 3T25, avanço de 1,3 p.p. em relação ao 3T24 e de 4,3 p.p. frente ao 2T25, resultado de maior eficiência operacional e melhor alocação do mix de produtos e serviços, demonstrando a capacidade do segmento de se adaptar ao ambiente competitivo e sustentar rentabilidade.

Com base nesse desempenho, o segmento de Reposição e Serviços reafirma sua relevância estratégica no modelo de negócios da Companhia, apoiado na expansão da base de clientes, na elevação do *ticket* médio e na crescente demanda por soluções tecnológicas e de pós-venda, lideradas pelas máquinas Seletron. A integração entre os Centros de Distribuição, o avanço das receitas de modernizações e a diversificação internacional reforça a capacidade do segmento de gerar valor sustentável e manter margens em patamares sólidos.

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (CPV)

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

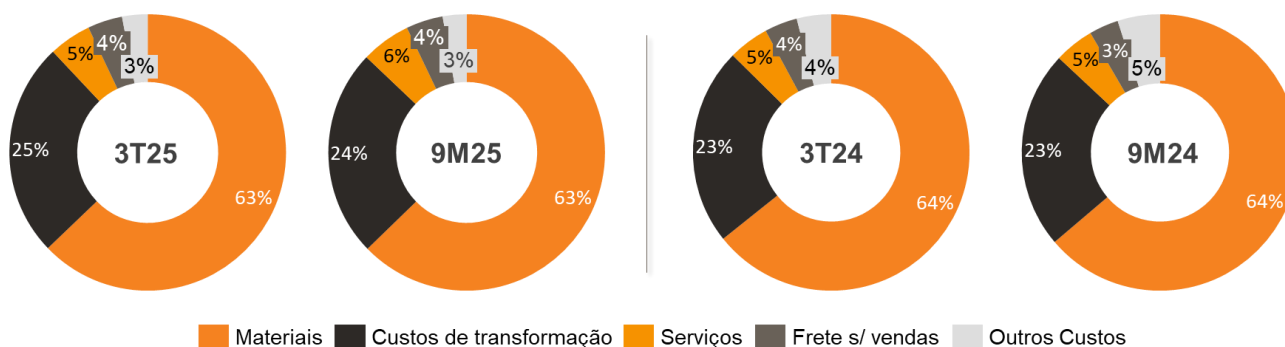


O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** totalizou R\$317,9 milhões no 3T25, correspondendo a 75,1% da receita líquida do período. Em relação ao 3T24, houve um aumento de 3,2% (R\$10,0 milhões), influenciado pelo mix de produtos, com maior participação de itens de maior valor agregado, como Correias Transportadoras e Máquinas de Limpeza, que possuem custos unitários mais elevados.

Na comparação com o 2T25, o CPV apresentou crescimento de 33,2%, acompanhando o aumento de cerca de 42% no volume de embarques. Ainda assim, houve redução de 1,6 p.p. na representatividade sobre a receita líquida, refletindo ganhos de eficiência operacional no trimestre.

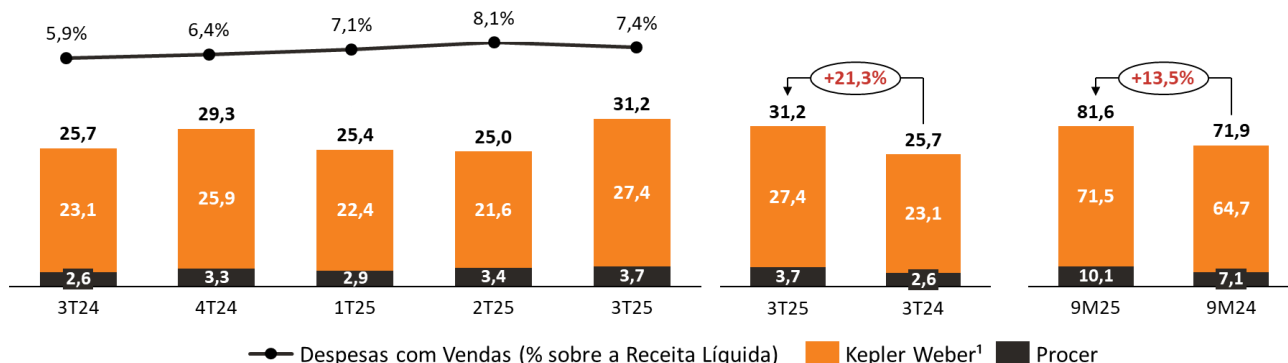
No acumulado dos 9M25, o CPV atingiu R\$828,7 milhões, avanço de 4,0% (R\$31,9 milhões) frente ao mesmo período de 2024. O indicador representou 75,9% da receita líquida, aumento de 6,4 p.p. em relação aos 9M24, influenciado pela pressão inflacionária sobre custos industriais e pelo aumento dos volumes embarcados no período.

Figura 3 | Composição do CPV



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

Figura 4 | Despesas com Vendas¹ (R\$ milhões)

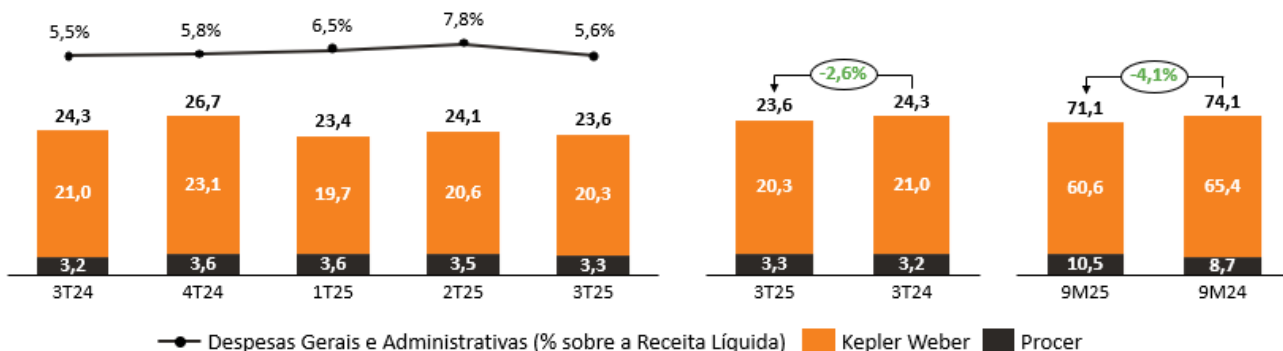


As **Despesas com Vendas** totalizaram R\$31,2 milhões no 3T25, correspondendo a 7,4% da receita líquida do período, um aumento de 21,3% em relação ao 3T24. No acumulado dos 9M25, somaram R\$81,6 milhões, crescimento de 13,5% frente ao mesmo período de 2024.

O aumento reflete, em parte, os efeitos inflacionários e os investimentos voltados à expansão sustentável da Procer, além de ajustes pontuais relacionados à revisão de carteiras e ao maior volume de comissões nos segmentos de Negócios Internacionais e Reposição & Serviços.

A evolução dessas despesas está alinhada à execução consistente da estratégia corporativa, com fortalecimento da comunicação com clientes, ampliação da presença comercial e consolidação da marca nos mercados em que atuamos.

Figura 5 | Despesas Gerais e Administrativas (R\$ milhões)



As **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$23,6 milhões no 3T25, equivalentes a 5,6% da receita líquida, percentual consistente com o registrado no 3T24. No acumulado dos 9M25, somaram R\$71,1 milhões, representando redução de 4,1% em valores absolutos e manutenção da relação com a receita líquida em linha com o mesmo período de 2024.

A estabilidade das despesas em relação à receita reflete a disciplina financeira e a eficiência da Companhia em adequar sua estrutura de despesas, atenuando inclusive os impactos inflacionários. Entre as iniciativas que sustentam esse desempenho, destaca-se a Gestão Matricial de Despesas (GMD), metodologia que distribui a responsabilidade de cada rubrica entre gestores corporativos, promovendo maior transparência, controle e busca contínua por eficiência.

Em 2025, o foco permanece na otimização de gastos discricionários, especialmente com viagens e serviços de terceiros, reforçando o compromisso da Companhia com uma estrutura operacional enxuta e sustentável.

¹ As despesas com vendas incluem valores relacionados à provisão para créditos de liquidação duvidosa (PCLD), conforme a linha 'Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros' apresentada na DRE.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

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

	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	13,7	2,0	597,7%	5,5	148,1%	26,1	12,7	106,0%

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas** totalizaram R\$13,7 milhões no 3T25, sendo que o desempenho foi influenciado pelo reconhecimento de créditos tributários extemporâneos, relacionados à recuperação de impostos (Lei Complementar 160, PIS/COFINS e contribuição previdenciária), além da reversão parcial da provisão de Participação nos Lucros e Resultados (PLR) registrados no primeiro semestre de 2025.

Esses efeitos refletem a eficiência da área tributária e o compromisso da Companhia com uma gestão fiscal responsável, voltada a identificação de oportunidades que geram valor e otimizam o resultado operacional.

RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 4 | Resultado Financeiro (R\$ milhões)

Resultado Financeiro (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receitas Financeiras	21,0	22,1	-5,2%	15,4	36,4%	56,8	44,6	27,3%
% Receita Líquida	-5,0%	-5,0%	98,3 p.p.	-4,9%	0,0 p.p.	-5,2%	-3,9%	-1,3 p.p.
Despesas Financeiras	(18,6)	(22,4)	-16,7%	(20,9)	-10,9%	(61,8)	(44,2)	39,9%
% Receita Líquida	4,4%	5,1%	86,4 p.p.	6,7%	-2,3 p.p.	5,7%	3,8%	1,8 p.p.
Resultado Financeiro Total	2,3	(0,2)	-1108%	(5,5)	-142%	(5,0)	0,5	-1131%

O **Resultado Financeiro** foi positivo em R\$2,3 milhões no 3T25, revertendo o resultado negativo de R\$0,2 milhão registrado no 3T24. No acumulado dos 9M25, o resultado ficou negativo em R\$5,0 milhões, frente ao saldo positivo de R\$0,5 milhão no mesmo período do ano anterior.

A variação reflete principalmente o impacto do aumento das taxas de juros, que permaneceram em patamar elevado desde junho de 2025 e o comportamento da variação cambial, que apresentou efeito positivo no trimestre, impulsionado pelo expressivo crescimento das receitas de exportação, que mais que dobraram em relação ao 2T25. No acumulado do ano, o efeito cambial foi neutro, refletindo o equilíbrio natural entre as receitas de exportação e as despesas com importações e comissões em moeda estrangeira.

A gestão equilibrada do endividamento e da liquidez contribuiu para mitigar os efeitos adversos do cenário macroeconômico, marcado por juros altos e volatilidade cambial. A variação negativa nos encargos financeiros está associada a estrutura de capital e aos encargos vinculados a captação de financiamento junto à *International Finance Corporation* (IFC), instituição do Grupo Banco Mundial, realizado em condições compatíveis com o perfil de longo prazo da Companhia.

EBITDA

Tabela 5 | EBITDA (R\$ milhões)

EBITDA (R\$ MM)	3T25	3T24	Δ%	2T25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	423,3	439,1	-3,6%	311,1	36,1%	1.091,6	1.147,2	-4,8%
Lucro Líquido	51,6	59,6	-13,5%	14,4	258,2%	91,5	148,8	-38,5%
(+) Provisão para IR e CS - Corrente e Diferido	15,1	23,2	-35,0%	8,8	71,4%	39,8	68,7	-42,0%
(-) Receitas Financeiras	(21,0)	(22,1)	-5,2%	(15,4)	36,4%	(56,8)	(44,6)	27,3%
(+) Despesas Financeiras	18,6	22,4	-16,7%	20,9	-10,9%	61,8	44,2	39,9%
(+) Depreciações e Amortizações	9,3	9,8	-5,8%	9,2	0,6%	28,1	29,6	-5,1%
EBITDA	73,6	92,9	-20,8%	37,9	93,9%	164,4	246,6	-33,3%
Margem EBITDA	17,4%	21,2%	-3,8 p.p.	12,2%	5,2 p.p.	15,1%	21,5%	-6,4 p.p.

O EBITDA da Companhia alcançou R\$73,6 milhões no 3T25, com margem de 17,4%, resultado 20,8% inferior ao registrado no 3T24. O avanço de 5,2 p.p. na margem EBITDA frente ao 2T25, reflete a retomada do ritmo de vendas e entregas, aliado a disciplina de custos e ao equilíbrio de portfólio que sustentaram margens em patamares saudáveis.

No acumulado dos 9M25, o EBITDA foi de R\$164,4 milhões, retração de 33,3% na comparação com o mesmo período de 2024, com margem de 15,1%.

Apesar da base comparativa elevada, o 3T25 demonstrou um fortalecimento operacional relevante, representando 45% do EBITDA acumulado do ano. O desempenho reforça a capacidade da Companhia de ampliar rentabilidade e manter sua operação resiliente e sustentável, mesmo em um ambiente de mercado mais seletivo.

LUCRO LÍQUIDO

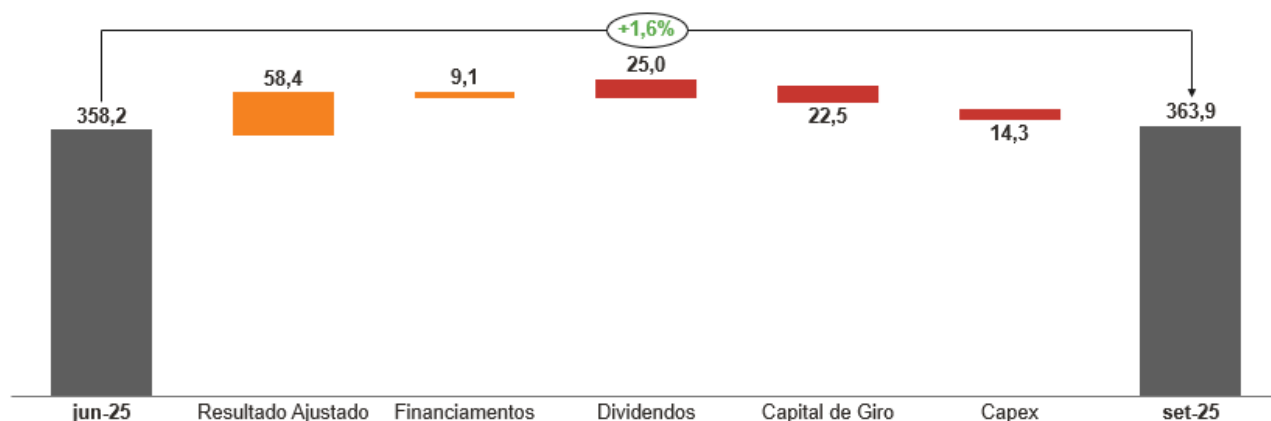
No 3T25, o **Lucro Líquido** totalizou R\$51,6 milhões, com margem líquida de 12,2%, redução de 1,4 pontos percentuais em comparação ao 3T24. No acumulado dos nove meses, o Lucro Líquido atingiu R\$91,5 milhões, com margem líquida de 8,4%, e retração de 4,6 p.p. frente ao mesmo período de 2024.

O desempenho do trimestre reflete a materialização das perspectivas traçadas para o segundo semestre, com fortalecimento dos resultados operacionais e consistência na geração de caixa, mesmo diante de um ambiente macroeconômico mais desafiador.

A Companhia manteve sua trajetória de lucratividade e demonstrou resiliência operacional e disciplina financeira, sustentando margens em níveis saudáveis e consolidando as bases para um novo ciclo de crescimento e rentabilidade nos próximos períodos.

FLUXO DE CAIXA

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



No terceiro trimestre de 2025, a Companhia voltou a ampliar sua posição de caixa, mesmo após o pagamento de R\$25,0 milhões em dividendos e JCP em setembro de 2025 e a aquisição parcial de ações da PROCER (R\$ 5,7 milhões). A geração operacional, líquida de depreciações, amortizações e imposto de renda, totalizou R\$58,4 milhões.

No âmbito dos financiamentos, a Companhia realizou a troca da dívida de Nota de Crédito à Exportação (NCE) por um Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA) com o objetivo de reduzir a taxa e otimizar do custo médio da dívida. O acréscimo de juros refere-se principalmente à dívida junto ao *International Finance Corporation* (IFC) onde ocorrem amortizações semestrais.

O capital de giro apresentou posição negativa com R\$22,5 milhões, refletindo principalmente a redução nos adiantamentos de clientes.

Os investimentos realizados totalizaram R\$ 15,5 milhões no trimestre, sendo R\$ 14,3 milhões pela Kepler e R\$ 1,3 milhões pela Procer. O montante aplicado pela Procer é contabilizado por equivalência patrimonial e, portanto, não integra o fluxo de caixa consolidado da Kepler Weber, dessa forma, os gráficos de Capex refletem exclusivamente os investimentos realizados diretamente pela Companhia.

Esse desempenho reafirma a disciplina financeira e a capacidade de geração de caixa da Companhia, evidenciando um modelo de negócios resiliente e orientado à criação de valor sustentável, com preservação da liquidez e fortalecimento contínuo da estrutura de capital.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

No 3T25, o **Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)** foi de 21,0%, refletindo uma redução de 3,6 pontos percentuais em relação ao 2T25. Esse movimento decorre, principalmente, da queda de 11,3% no Lucro Operacional após os tributos, que totalizou R\$138,8 milhões, frente aos R\$156,5 milhões apurados no 2T25. Ao mesmo tempo, o capital investido médio aumentou 3,8% no período, alcançando R\$662,1 milhões, ante R\$637,9 milhões no 2T25.

A combinação entre a base de capital investido mais elevada e o menor lucro operacional contribuiu para a redução do indicador, que segue em patamar saudável e em linha com o perfil de alocação de capital da Companhia.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

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

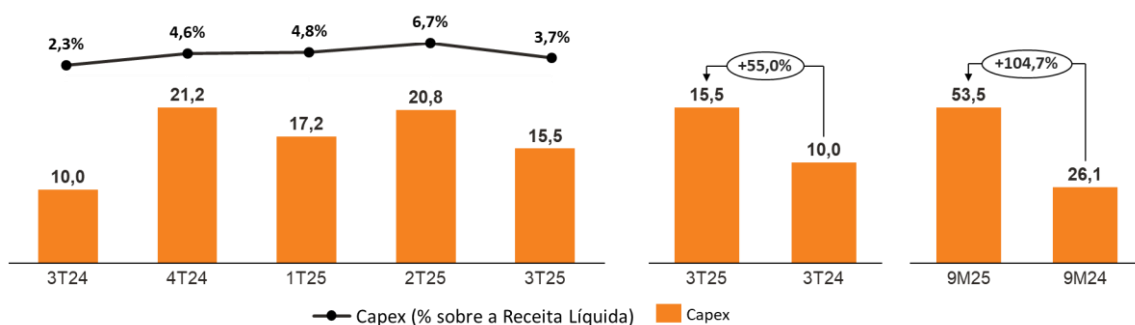
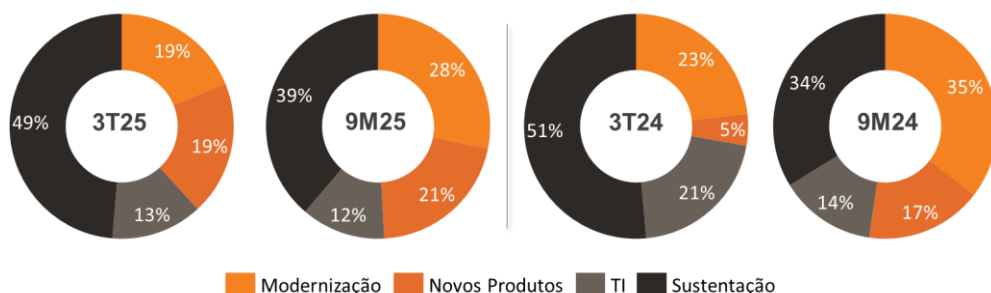


Figura 8 | Distribuição de Capex



No 3T25, os **Investimentos** totalizaram R\$15,5 milhões, o equivalente a 3,7% da receita líquida, representando crescimento em relação ao 3T24. No acumulado dos nove meses de 2025, a Companhia destinou R\$53,5 milhões em CAPEX, um aumento de 105% frente ao mesmo período de 2024, reforçando o compromisso com a expansão operacional, a inovação e a modernização da infraestrutura.

Modernização (Capacidade Fabril)

Os investimentos voltados à ampliação da capacidade fabril cresceram 27% no 3T25 ante o mesmo período de 2024, representando 19% do Capex total do trimestre. No acumulado dos 9M25, o avanço foi de 63% sobre 2024, correspondendo a 28% do Capex total, reflexo da continuidade de projetos voltados à eficiência e ampliação da capacidade produtiva.

Entre as principais iniciativas, destacam-se o avanço da linha de produção BIOCAV, a instalação de uma nova célula de solda robotizada para rosca varredora, a linha de montagem para corpos de transportadores e investimentos em infraestrutura produtiva.

Esses aportes fortalecem a eficiência operacional, modernizam parque industrial e ampliam a capacidade de resposta da Companhia às demandas do mercado, consolidando seu posicionamento competitivo e estratégico nos segmentos em que atua.

Novos Produtos

Os investimentos em novos produtos cresceram seis vezes em relação ao 3T24, representando 19% do Capex total no trimestre, um aumento de 14,8 p.p. frente ao 3T24. Esse crescimento reflete a trajetória de expansão da Companhia e reforça seu compromisso com inovação, diversificação de portfólio e sustentabilidade.

No acumulado dos 9M25, o crescimento foi de 155% sobre o mesmo período de 2024, com 21% de participação no Capex total. Entre os principais avanços, destacam-se o desenvolvimento da nova máquina de limpeza e do gerador de calor, voltados a ganhos de eficiência e desempenho.

Esses resultados consolidam a inovação como pilar estratégico e diferencial competitivo, impulsionando soluções mais eficientes, sustentáveis e alinhadas às demandas do mercado.

Tecnologia da Informação (TI)

Os investimentos em TI têm gerado ganhos em agilidade, confiabilidade das informações e suporte à decisão, fortalecendo a competitividade da Companhia em um ambiente cada vez mais digital e seguro.

Os investimentos em Tecnologia da Informação representaram 13% do Capex do trimestre, mantendo patamar semelhante ao do 3T24. No acumulado dos 9M25, registraram crescimento de 79% em relação a 2024, com participação de 12% no Capex total, refletindo a continuidade dos investimentos em digitalização e modernização de processos.

O avanço reflete a evolução do projeto SAP S/4HANA, melhorias no CRM, implementação de soluções de gestão e aquisição de novos equipamentos de TI, voltados à modernização e eficiência operacional. Também houve reforço em cibersegurança e proteção de dados, ampliando a resiliência digital.

Capex Sustentação

Os investimentos em Capex de Sustentação cresceram 48% no 3T25 e 135% nos 9M25, representando 49% do Capex do trimestre e 39% do acumulado do ano.

O avanço reflete ações de modernização e adequação do parque fabril, como revitalização da área administrativa de Panambi, pavimentação interna, melhorias na infraestrutura física e tecnológica e reforço em segurança da informação.

Esses investimentos fortalecem a resiliência operacional e digital e asseguram uma base sólida para sustentar o crescimento futuro.

DISPONIBILIDADE E ENDIVIDAMENTO
Tabela 6 | Disponibilidades e Endividamento (R\$ milhões)

Endividamento (R\$ MM)	Set/25		Dez/24		Set/24	
IFC	24,7		3,7		3,7	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		13,0		12,0	
CPR - Cédula de Produtor Rural	96,7		62,9		64,5	
CDCA - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	20,3		10,7		10,4	
FINEX	4,8		-		-	
Curto Prazo	146,5	44%	90,3	29%	90,5	31%
IFC	135,2		148,6		148,4	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		20,0		20,0	
CPR - Cédula de Produtor Rural	24,0		24,0		36,0	
Cotas Seniores - FIDC KWI	27,1		24,2		-	
Longo Prazo	186,3	56%	216,8	71%	204,4	69%
Endividamento Total	332,7	100%	307,1	100%	295,0	100%
Disponibilidades (Circulante e Não circulante)	363,9		421,5		457,9	
Caixa líquido positivo	31,1		114,4		162,9	

O **Endividamento Total** da Companhia apresenta composição diversificada e com foco estratégico, do total, 48% referem-se ao contrato de financiamento com o *International Finance Corporation* (IFC), 36,3% à Cédula de Produto Rural Financeira (CPR), 8,2% às cotas seniores do FIDC KWI, 0,1% à Nota de Crédito de Exportação (NCE) e 6,1% ao Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA).

Ao longo do 3T25, foi realizada a troca da dívida da NCE Safra por um CDCA nesta mesma instituição financeira, com o objetivo de reduzir a taxa de juros, além da amortização de R\$2,8 milhões em juros referentes à CPR mantida junto ao BOCOM BBM.

Em 30 de setembro de 2025, a posição de caixa líquido positivo somava R\$31,1 milhões, ante R\$162,9 milhões no mesmo período de 2024. A redução reflete, principalmente, o menor fluxo de caixa operacional em 2025 e a distribuição de R\$95 milhões em proventos.

Ainda que tenha ocorrido aumento da participação das dívidas de curto prazo (de 29% em dez/24 para 44% em set/25), em razão da dinâmica de vencimentos e gestão ativa da estrutura de capital, a Companhia mantém caixa líquido positivo e sólida posição financeira, apoiada por baixo nível de alavancagem e relação equilibrada entre dívida e EBITDA.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP)*
Tabela 7 | Proventos (R\$ milhões)

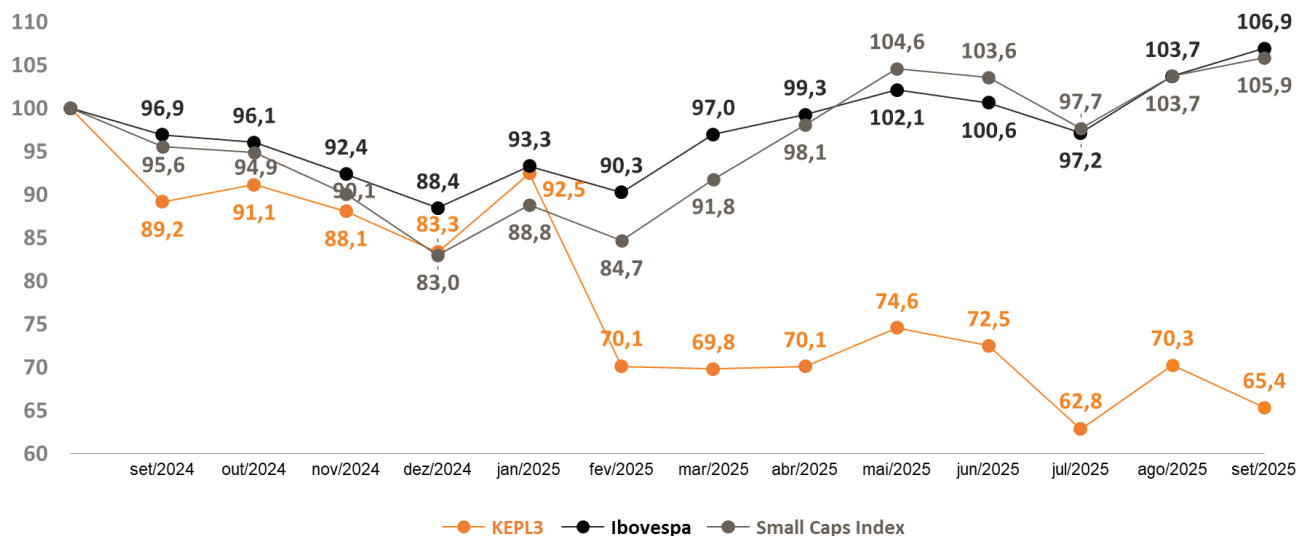
Regime de Caixa (R\$ MM)	2025	2024	2023	Δ% 2025/2024
Dividendos obrigatórios	18,5	27,9	77,7	-33,6%
Juros sobre Capital Próprio	6,2	29,6	32,7	-78,9%
Dividendos adicionais	51,5	47,0	-	9,6%
Dividendos intermediários	18,8	44,2	42,3	-57,6%
Total Bruto	95,0	148,7	152,7	-36,1%
Lucro Líquido	91,5	199,2	245,2	-54,1%
Payout	103,8%	74,7%	62,3%	39,0%

(*) Cálculo realizado com base no regime de caixa, considerando os dividendos e JCP efetivamente pagos em cada ano.

No 3T25 a companhia pagou R\$25 milhões em dividendos e JCP, equivalente a 0,14423196 por ação. Nos 9M25, a companhia pagou R\$95 milhões de proventos, representando um *payout* de 103,8% pelo regime de caixa, aumento de 29,1 p.p. em relação ao ano de 2024.

PERFORMANCE ACIONÁRIA

Figura 9 | Kepler versus Mercado | Base 100 | Data base: 30/09/2025



Em setembro de 2025, as ações da Kepler Weber (KEPL3) acumularam queda de -26,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, enquanto o Ibovespa e o índice Small Cap registraram altas de +10,3% e +10,7%, respectivamente.

O descolamento mais acentuado em relação a esses índices, perceptível a partir de fevereiro de 2025, reflete um movimento setorial e não específico da Companhia. Nesse período, o ambiente de maior aversão ao risco levou a uma reprecificação mais intensa dos ativos do agronegócio, diante da retração na renda do produtor rural, queda nos preços das *commodities*, aumento do custo e restrição do crédito rural, além da desaceleração dos investimentos em armazenagem.

Esses fatores impactaram com maior intensidade as empresas mais expostas ao ciclo agrícola, ampliando o diferencial de desempenho ("gap") em relação aos principais índices de mercado, impulsionados por setores menos sensíveis a essas variáveis.

Ainda assim, a Kepler Weber mantém fundamentos sólidos, com estrutura financeira saudável, eficiência operacional consistente e estratégia de diversificação que tem ampliado sua presença internacional e fortalecido a base recorrente de receitas.

A liquidez média diária das ações atingiu R\$8,2 milhões em setembro de 2025, redução de 8% em relação ao mesmo período de 2024. Mesmo com a volatilidade observada no período, o papel mantém nível saudável de negociação, em linha com o comportamento do mercado de Small Caps, refletindo interesse contínuo dos investidores e resiliência dos fundamentos da Companhia.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Figura 10 | Composição Acionária (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

No 3T25, a Kepler Weber reafirma seu compromisso com a transparência, a governança corporativa e a sustentabilidade, conduzindo suas operações com ética, responsabilidade e integridade. As informações apresentadas neste *release* foram selecionadas com base em critérios de relevância e materialidade para a Companhia, refletindo seu esforço contínuo para comunicar-se com clareza e consistência. Para consultar dados históricos detalhados sobre desempenho e iniciativas, acesse: <https://ri.kepler.com.br>.

Governança e Gestão Estratégica

A Companhia é gerida por duas instâncias deliberativas: a Diretoria Executiva, o Conselho de Administração (CA) que conta com três comitês de assessoramento, que fortalecem a tomada de decisão e a supervisão estratégica, além do Conselho Fiscal que possui a responsabilidade de fiscalizar os atos da administração, conforme lei 6404/76.

Compromisso ESG

Desde 2022, a Kepler Weber vem estruturando comitês dedicados à governança, sustentabilidade e *compliance*. A Comissão ESG, formada por representantes de diversas áreas, atua na definição de projetos com impacto ambiental e social positivo, alinhados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. A empresa também passou a integrar o segmento Novo Mercado da B3 em 26 de junho de 2023, reforçando seu compromisso com os mais altos padrões de governança corporativa.

Estrutura de Governança Corporativa

É 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

No terceiro trimestre de 2025, a Kepler Weber avançou no fortalecimento da gestão de riscos e dos controles internos, consolidando práticas que promovem maior segurança, conformidade e eficiência operacional. A principal iniciativa implementada relaciona-se a elaboração de Política de Prevenção e Combate ao Assédio Moral e Sexual.

Social

A Companhia reforça de forma contínua seu legado social, cultural e humano, reconhecendo o papel essencial de seus mais de 1.900 colaboradores – sendo 73% do gênero masculino e 27% feminino; na liderança, 78% são homens e 22% mulheres.

Alinhada ao seu propósito de Cuidado com a Vida e a uma estratégia ESG integrada, a empresa segue promovendo ações de impacto social com foco em educação, cultura, esporte, bem-estar e engajamento comunitário. Neste trimestre, os investimentos ficaram próximos de R\$ 200 mil, contemplando as iniciativas de projetos nas regiões de atuação da Companhia.

Investimento social contínuo nas comunidades

No terceiro trimestre de 2025, a Kepler Weber deu continuidade ao seu portfólio de projetos sociais sustentáveis, com foco em perenidade e transformação local. As iniciativas beneficiam diretamente crianças das comunidades onde a Companhia atua, promovendo valores como sustentabilidade, desenvolvimento humano e acesso à arte.

Entre os projetos fixos em andamento estão ações voltadas à educação ambiental, prática esportiva e formação cultural, com impacto positivo em Panambi (RS) e Campo Grande (MS), com destaque para os projetos: Judô para a Vida (atendimento semanal de cerca de 140 crianças); Sapatilhas e Laços (aulas semanais para mais de 90 crianças em Panambi); e, ênfase para Semente Mágica, que teve suas atividades iniciadas neste trimestre (participação semanal de 120 crianças em 3 escolas municipais e estaduais), mas presente pelo segundo ano em Campo Grande; assim como, ativa há mais de 11 anos em Panambi (atendimento de 122 crianças em 3 escolas municipais).

Portas Abertas: Para Clientes e Estudantes

A celebração centenária da companhia ocorreu nos eventos do Portas Abertas 2025, contando com a participação de importantes *stakeholders*: clientes, parceiros, grandes nomes do Agro, universidades e instituições regionais e locais. Esses eventos reforçam a missão de conectar gerações, compartilhar conhecimento e construir o futuro do Agro, sendo estas oportunidades valiosas para aproximar a companhia às novas gerações, a partir da atração de talentos, compartilhamento de conhecimento e o desejo de pertencer.

Em primeira edição, o evento contou com mais de 150 pessoas, seguindo programação de palestras, painéis, visita às fábricas, atrações culturais, além de um grande festival de churrasco. Na segunda edição, voltada para estudantes, que conheceram a missão, os valores, as trilhas de carreira e as oportunidades, além de visitas às fábricas e a nova área administrativa da Kepler. A participação foi de 140 alunos de universidades e instituições regionais e locais, como UNIPAMPA, UNIJUÍ e IFFAR.

3ª edição do Fórum de Inovação

Em setembro de 2025, a cidade de Panambi (RS) tornou-se o cenário da inovação regional ao sediar a 3ª edição do Fórum de Inovação. O evento reuniu nomes relevantes do mercado nacional para debater temas como: tecnologia, inteligência artificial, inovação prática e estratégias de crescimento. Com uma programação de dois dias repleta de conteúdo, conexões e experiências transformadoras, voltado a empreendedores, gestores, lideranças e profissionais da nova economia. Promovido pelo Instituto Agregar – Hub de Inovação de Panambi, com apoio do Inova RS Noroeste Missões, o evento reuniu 600 pessoas em seu primeiro dia, sendo quase 15% desse público composto por colaboradores da Kepler Weber, reafirmando o propósito da companhia de conectar empresas, ideias e soluções voltadas à transformação do futuro da região.

O evento também reforçou a missão do Instituto Agregar, do qual a Kepler Weber é mantenedora e possui diretores atuantes, entre eles Fabiano Schneider, Diretor Industrial & Produto da companhia, que participou como palestrante e mediador de painel durante o 3º Fórum. A atuação dos representantes da Kepler no Instituto evidencia o compromisso da empresa em fomentar a inovação colaborativa e contribuir para o fortalecimento do ecossistema regional.

Meio ambiente

Em constante aprimoramento, o nosso sistema de gestão ambiental, com o objetivo de garantir robustez e eficiência aos processos de trabalho, a área está estruturada em quatro eixos temáticos estratégicos: Água e Efluentes, Resíduos Sólidos, Emissões Atmosféricas e Gases de Efeito Estufa (GEE) e Energia. Neste 3º trimestre, destacamos:

Água e efluentes

A empresa realiza o tratamento adequado de todos os efluentes gerados em suas atividades, garantindo o compromisso com a preservação ambiental e o cumprimento das normas legais vigentes. Tanto os efluentes industriais quanto os sanitários são direcionados para a Estação de Tratamento de Efluentes (ETE), onde passam por processos específicos que visam a remoção de contaminantes antes do descarte.

Até o mês de setembro de 2025, foram tratados aproximadamente 17 milhões litros de água, demonstrando o empenho contínuo da empresa em minimizar os impactos ambientais e promover a sustentabilidade em suas operações.

Resíduos Sólidos

Com o objetivo de promover a conscientização, a empresa tem promovido ações contínuas voltadas à gestão responsável de resíduos, com foco na redução de impactos ambientais e no engajamento social.

Os conteúdos incluem campanhas educativas, treinamentos sobre segregação e destinação adequada de resíduos e o uso seguro de produtos químicos. Essas iniciativas reforçam a importância da responsabilidade individual e coletiva na preservação ambiental.

Dentre as campanhas de sucesso, cita-se a campanha “Descarte Consciente”, focada em resíduos eletroeletrônicos. A partir do engajamento da comunidade e do esforço conjunto de diversos parceiros, conseguimos arrecadar 12 toneladas de equipamentos eletroeletrônicos fora de uso no 3T25, como celulares, computadores, televisores, cabos, carregadores e outros itens.

Emissões

A Kepler realiza anualmente o inventário de emissões de gases de efeito estufa (GEE). Os dados de emissões são publicados no Relatório de Sustentabilidade da Companhia, e os resultados desses monitoramentos e inventários servem como base para a estratégia de mitigação das emissões.

Reconhecendo a importância da transparência e da conformidade com as normativas vigentes, a empresa está se preparando para registrar seu inventário no Registro Público de Emissões de GEE. Essa iniciativa reforça o alinhamento com boas práticas de sustentabilidade, bem como com os compromissos voluntários e regulatórios que vêm ganhando relevância no cenário nacional e internacional.

Impacto no setor agroindustrial

Com foco em inovação e eficiência, a Kepler Weber tem investido em tecnologias que otimizam a armazenagem de grãos e reduzem perdas no pós-colheita. A companhia também prioriza a aquisição de insumos de fornecedores que seguem normas ambientais rigorosas, contribuindo para cadeias produtivas mais sustentáveis.

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 independente se substancia nos princípios que preservam a independência do auditor.

Em atendimento a Resolução CVM nº 162/22 no ano de 2025 informamos que a Ernst & Young Auditores Independentes S.S. Ltda, foi contratada para a execução de serviços de auditoria independente no montante de R\$421,6 mil.

Composição dos Órgãos de Governança

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

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 3T25

Videoconferência de Resultados

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

A Kepler realizará, no dia 30 de outubro de 2025 (quinta-feira), a sua videoconferência de resultados em português, com tradução simultânea para o inglês, no seguinte horário:

- 10h00 – Horário Brasil
- 09h00 – 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
- **Thalles Morelli** | Analista de RI

Contato: ri.kepler@kepler.com.br

A apresentação também estará disponível em nossa página na internet, na área de Relações com Investidores (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 | Trimestral

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	3T25 (A)	AV%	2T25 (B)	AV%	3T24 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	423.335	100,0%	311.073	100,0%	439.052	100,0%	-3,6%	36,1%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(317.915)	-75,1%	(238.690)	-76,7%	(307.958)	-70,1%	3,2%	33,2%
Lucro Bruto	105.420	24,9%	72.383	23,3%	131.094	29,9%	-19,6%	45,6%
Despesas com vendas	(26.732)	-6,3%	(24.975)	-8,0%	(25.590)	-5,8%	4,5%	7,0%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(4.429)	-1,0%	(68)	0,0%	(104)	0,0%	4158,7%	6413,2%
Despesas gerais e administrativas	(23.643)	-5,6%	(24.116)	-7,8%	(24.269)	-5,5%	-2,6%	-2,0%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	13.695	3,2%	5.520	1,8%	1.963	0,4%	597,7%	148,1%
Lucro (Prejuízo) Operacional	64.311	15,2%	28.744	9,2%	83.094	18,9%	-22,6%	123,7%
Despesas financeiras	(18.643)	-4,4%	(20.929)	-6,7%	(22.373)	-5,1%	-16,7%	-10,9%
Receitas financeiras	20.991	5,0%	15.384	4,9%	22.140	5,0%	-5,2%	36,4%
Resultado Antes do IR e da CSLL	66.659	15,7%	23.199	7,5%	82.861	18,9%	-19,6%	187,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(20.893)	-4,9%	(4.264)	-1,4%	(23.125)	-5,3%	-9,7%	390,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	5.804	1,4%	(4.539)	-1,5%	(95)	0,0%	-6209,5%	-227,9%
Imposto De Renda e Contribuição Social	(15.089)	-3,6%	(8.803)	-2,8%	(23.220)	-5,3%	-35,0%	71,4%
Lucro Líquido	51.570	12,2%	14.396	4,6%	59.641	13,6%	-13,5%	258,2%

ANEXO I DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS | Acumulado

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	9M25 (A)	AV%	9M24 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	1.091.638	100,0%	1.147.197	100,0%	-4,8%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(828.707)	-75,9%	(796.834)	-69,5%	4,0%
Lucro Bruto	262.931	24,1%	350.363	30,5%	-25,0%
Despesas com vendas	(77.075)	-7,1%	(72.035)	-6,3%	7,0%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(4.516)	-0,4%	153	0,0%	-3051,6%
Despesas gerais e administrativas	(71.114)	-6,5%	(74.119)	-6,5%	-4,1%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	26.100	2,4%	12.670	1,1%	106,0%
Lucro (Prejuízo) Operacional	136.326	12,5%	217.032	18,9%	-37,2%
Despesas financeiras	(61.795)	-5,7%	(44.163)	-3,8%	39,9%
Receitas financeiras	56.836	5,2%	44.644	3,9%	27,3%
Resultado Antes do IR e da CSLL	131.367	12,0%	217.513	19,0%	-39,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(28.825)	-2,6%	(52.061)	-4,5%	-44,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(11.024)	-1,0%	(16.651)	-1,5%	-33,8%
Imposto De Renda e Contribuição Social	(39.849)	-3,7%	(68.712)	-6,0%	-42,0%
Lucro Líquido	91.518	8,4%	148.801	13,0%	-38,5%

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Em milhares de reais, exceto porcentagens	Set/25		Dez/24		Set/24		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ATIVO								
Circulante	1.016.654	65,5%	1.070.027	67,1%	1.078.166	69,53%	-5,0%	-5,7%
Caixa e equivalentes de caixa	363.862	23,4%	389.817	24,5%	427.067	27,54%	-6,7%	-14,8%
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	0,0%	31.683	2,0%	30.843	1,99%	-100,0%	-100,0%
Contas a receber de clientes	287.762	18,5%	277.679	17,4%	249.082	16,06%	3,6%	15,5%
Estoques	290.626	18,7%	296.377	18,6%	287.765	18,56%	-1,9%	1,0%
Tributos a recuperar	53.920	3,5%	48.599	3,1%	59.965	3,87%	10,9%	-10,1%
Instrumentos financeiros derivativos	859	0,1%	-	0,0%	-	0,00%	100,0%	100,0%
Outros ativos	19.625	1,3%	25.872	1,6%	23.444	1,51%	-24,1%	-16,3%
Não Circulante	536.107	34,5%	524.003	32,9%	472.504	30,47%	2,3%	13,5%
Contas a receber de clientes	40.041	2,6%	33.996	2,1%	5.966	0,4%	17,8%	571,2%
Tributos a recuperar	33.961	2,2%	33.460	2,1%	23.462	1,5%	1,5%	44,7%
Tributos diferidos	31.335	2,0%	42.359	2,7%	38.243	2,5%	-26,0%	-18,1%
Outros ativos	6.606	0,4%	11.100	0,7%	5.581	0,4%	-40,5%	18,4%
Investimentos	207	0,0%	110	0,0%	102	0,00	88,2%	102,9%
Propriedades para investimentos	1.277	0,1%	1.329	0,1%	1.346	0,1%	-3,9%	-5,1%
Imobilizado	276.793	17,8%	259.525	16,3%	257.941	16,6%	6,7%	7,3%
Intangível	128.841	8,3%	121.433	7,6%	117.970	7,6%	6,1%	9,2%
Direito de uso	17.046	1,1%	20.691	1,3%	21.893	1,4%	-17,6%	-22,1%
TOTAL DO ATIVO	1.552.761	100,0%	1.594.030	100,0%	1.550.670	100,0%	-2,6%	0,1%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO								
Circulante	524.915	33,8%	541.088	33,9%	504.140	32,5%	-3,0%	4,1%
Fornecedores	113.211	7,3%	100.100	6,3%	114.461	7,4%	13,1%	-1,1%
Financiamentos e empréstimos	146.468	9,4%	90.340	5,7%	90.536	5,8%	62,1%	61,8%
Obrigações sociais e trabalhistas	47.295	3,1%	49.743	3,1%	52.254	3,4%	-4,9%	-9,5%
Adiantamento de clientes	151.559	9,8%	195.642	12,3%	156.743	10,1%	-22,5%	-3,3%
Tributos a recolher	7.170	0,5%	6.823	0,4%	6.159	0,4%	5,1%	16,4%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	9.001	0,6%	4.039	0,3%	9.187	0,6%	122,9%	-2,0%
Comissões a pagar	15.519	1,0%	15.018	0,9%	12.079	0,8%	3,3%	28,5%
Juros sobre Capital Próprio e Dividendos a pagar	-	0,0%	21.881	1,4%	672	0,0%	-100,0%	-100,0%
Provisão para garantias	13.849	0,9%	30.759	1,9%	34.186	2,2%	-55,0%	-59,5%
Arrendamentos	4.484	0,3%	4.109	0,3%	3.954	0,3%	9,1%	13,4%
Outros passivos	16.359	1,1%	22.634	1,4%	23.909	1,5%	-27,7%	-31,6%
Não Circulante	271.927	17,5%	312.161	19,6%	337.485	21,76%	-12,9%	-19,4%
Fornecedores	3	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	100,0%	100,0%
Financiamentos e empréstimos	186.275	12,0%	216.787	13,6%	204.445	13,2%	-14,1%	-8,9%
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	11.725	0,8%	11.884	0,8%	11.974	0,8%	-1,3%	-2,1%
Opção de venda	57.691	3,7%	63.391	4,0%	54.960	3,5%	-9,0%	5,0%
Arrendamentos	14.608	0,9%	17.986	1,1%	19.051	1,2%	-18,8%	-23,3%
Outros passivos	1.625	0,1%	2.113	0,1%	1.620	0,1%	-23,1%	0,3%
Patrimônio Líquido	755.919	48,7%	740.781	46,5%	754.480	48,66%	2,0%	0,2%
Capital social	344.694	22,2%	344.694	21,6%	344.694	22,2%	0,0%	0,0%
Ações em Tesouraria	(59.084)	-3,8%	(58.748)	-3,7%	(49.958)	-3,2%	0,6%	18,3%
Reservas de capital	8.512	0,6%	8.079	0,5%	7.853	0,5%	5,4%	8,4%
Reservas de reavaliação	158	0,0%	158	0,0%	158	0,00	0,0%	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	21.451	1,4%	22.675	1,4%	23.090	1,5%	-5,4%	-7,1%
Reserva de lucros	353.664	22,8%	423.923	26,6%	294.821	19,0%	-16,6%	20,0%
Lucro acumulado do período	86.524	5,6%	-	0,0%	133.822	8,6%	100,0%	-35,3%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.552.761	100,0%	1.594.030	100,0%	1.550.670	100,0%	-2,6%	0,1%

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	9M25	9M24
<i>(Em milhares de reais)</i>		
Fluxos de caixas das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	131.367	217.513
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	28.072	29.579
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	269	174
Provisões de estoques	2.546	1.467
Provisões de garantias	(16.910)	7.243
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	4.516	(153)
Outras provisões	(3.164)	(497)
Custo do imobilizado/intangível baixados	2.026	3.788
Resultado financeiro	21.715	7.401
Juros incorridos s/arrendamentos	2.245	2.616
	172.682	269.131
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	(20.644)	65.010
Estoques	3.205	(35.085)
Tributos a recuperar	(5.822)	(1.809)
Outros ativos	21.718	4.916
Fornecedores nacionais e estrangeiros	13.141	(6.230)
Obrigações sociais e trabalhistas	(2.448)	7.410
Tributos a recolher	(1.595)	(3.825)
Adiantamento de clientes	(44.083)	(41.249)
Outros passivos	(2.507)	(2.792)
Fluxo de caixa gerado (utilizado) nas atividades operacionais	133.647	255.477
Juros pagos por financiamentos e empréstimos	(25.656)	(16.141)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(21.921)	(50.468)
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades operacionais	86.070	188.868
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(51.010)	(26.137)
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	31.683	2.312
Opção de venda	(5.700)	-
Caixa líquido gerado nas atividades investimentos	(25.027)	(23.825)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Ações em tesouraria	(923)	(29.835)
Amortização de financiamentos e empréstimos	(90.000)	(110.000)
Captação de financiamentos e empréstimos	104.500	210.000
Cotas seniores - FIDC KWI	2.920	-
Gastos de estruturação de financiamentos	198	(2.223)
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(98.384)	(123.604)
Contraprestação de arrendamentos	(5.309)	(5.237)
Caixa líquido utilizado nas atividades financiamento	(86.998)	(60.899)
Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	(25.955)	104.144
Demonstração do aumento do caixa e equivalentes de caixa		
Caixa no início do período	389.817	322.923
Caixa no final do período	363.862	427.067
Variação do caixa e equivalentes de caixa no período	(25.955)	104.144

Para 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.

3Q25 EARNINGS RELEASE

"EBITDA in 3Q25 represents 45% of the year-to-date figure, underlining the solidity of the operation even in a challenging scenario."

HIGHLIGHTS

- Growth in **Net Revenue** in Ports and Terminals (+97.4%), International Business (+23.6%), and Replacement and Services (+10.8%) compared to 3Q24 demonstrates the diversification and resilience of the Company's business model, partially offsetting the retraction observed in segments that are more sensitive to financing conditions in the domestic market.
- Contracted sales to Argentina in 3Q25 grew 30% compared to 3Q24. In 9M25, the country accounted for 17% of sales in International Business, compared to 3% in the same period of 2024.
- General and administrative expenses decreased by 3% in 3Q25 and 4% in 9M25, reflecting greater operational efficiency and discipline in expense management.
- EBITDA Margin in 3Q25 was 17.4%, 5.2 p.p. higher than in 2Q25, reflecting the resumption of the pace of sales and deliveries, combined with discipline in cost management, which contributed to the recovery of profitability in the period.
- **Net Income** grew 258.2% compared to 2Q25 and decreased 13.5% against 3Q24, reflecting the gradual resumption of the volume of deliveries in the quarter and the higher comparative basis of the previous year.

São Paulo, October 29, 2025 – Kepler Weber S/A (B3: KEPL3), the parent company of the Kepler Weber Group, a leader in grain storage equipment and post-harvest solutions in Latin America, announces its consolidated results for the 3rd quarter ended September 30, 2025 ("3Q25"). The individual and consolidated interim financial statements were prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP) and also in accordance with the International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the International Accounting Standards Board ("IASB"). Ernst & Young Auditores Independentes is responsible for our financial statements. Additionally, due to rounding, the sums may present small variations.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

As highlighted in 2Q25, the third quarter of 2025 marked a consistent advance in Kepler Weber's operating performance, consolidating the turnaround observed in the previous period. The quarter signals a gradual recovery and stabilization trend, reinforcing the Company's ability to anticipate scenarios, act with transparency and maintain execution discipline and operational efficiency, even in a challenging environment.

We ended 3Q25 with one of the best third-quarter Net Revenue performances in Kepler's history, behind only the records of 3Q22 and 3Q24, which had more favorable sector and macroeconomic scenarios. The EBITDA margin of 17.4%, which represented 45% of the accumulated result of 9M25, confirms the structural evolution of the business model and the ability to maintain consistent profitability even in an environment of high interest rates and restricted credit. The Company operates at a level of efficiency and balance significantly higher than in the 2015–2017 three-year period, when the macroeconomic context was similar (mainly interest rates and commodity prices), with margins below 5%, reflecting the solidity of the current model and the maturity achieved by the operation.

In 3Q25 and 9M25, consolidated Net Revenue was down by 3.6% and 4.8%, respectively, reflecting a more selective sector scenario, marked by greater caution in granting credit and more careful investment decisions by clients, as well as a robust comparison base in 2024. Even so, the Company expanded its customer base by 13% in 3Q25, evidencing the strength of our diversified commercial strategy, the expansion of market reach and its capacity of preserve profitability even in the face of the limitations imposed by the macroeconomic environment.

In the analysis by segment, International Business and Ports and Terminals stood out, with growth of 23.6% and 97.4% respectively, compared to 3Q24. In International Business, the advance reflects the expansion of commercial coverage and the project portfolio, with emphasis on Argentina. Ports and Terminals, on the other hand, recorded a strong increase in revenue, driven by major seaport and transshipment terminal projects, in the states of Bahia and Mato Grosso, respectively. Replacement and Services grew 10.8%, supported by the demand for modernization and expansion of storage units and the performance of the Seletron machines, which continue to drive the expansion of technological solutions.

In the Farms and Agribusiness segments, Net Revenue decreased 3.2% and 30.6%, respectively, reflecting the effects of droughts in the South region, more restrictive credit conditions and the higher comparative basis in 3Q24, when deliveries of large projects were concentrated. Even so, relevant revenues from cooperatives, trading and corn ethanol contributed to the 3Q25 result. These segments, as well as the others, continue to be supported by solid fundamentals, an active trading portfolio and a consistent pipeline. In the case of Agribusiness, sales have been showing a gradual recovery, with an upward trend in the first half of 2026, supported by the evolution of negotiations and signs of improvement in the sectoral environment.

Among the milestones of the quarter, the sale of a project to a large cooperative in Paraná, the largest soybean crusher in the country, stands out, reaffirming Kepler Weber's recognition as a reference in engineering and execution of large-scale projects.

The Company celebrated its 100th anniversary with important honors and recognitions, being honored in the Chamber of Deputies for its centennial contribution to Brazilian agribusiness, and receiving several outstanding awards in the market: the Gerdau Melhores da Terra Award (KeplerFlix innovation), 2nd place in Agribusiness in Exame Melhores & Maiores and 2nd place in the Mechanical category of Valor 1000; and for the first time in the company's history we received the Transparency Trophy from the National Association of Finance, Administration and Accounting Executives (ANEFAC), strengthening the principles of corporate governance. In addition, the Open Doors event that we held this quarter strengthened our relationship with agribusiness leaders, partners and employees.

The performance achieved in 3Q25 reinforces the Company's operational consistency and ability to sustain solid results in different market contexts. In relation to 2Q25, there was a positive evolution in all the main financial indicators, Net Revenue, EBITDA and Net Profit, reflecting the gradual resumption of the volume of deliveries and the efficiency of the commercial and operational actions implemented over the period. 4Q25 should maintain this trajectory of stability and balanced margins, sustained by the maturity of the operation and the solidity of Kepler Weber's business model.

Table 1 | Key Result Indicators (R\$ millions)

	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operating Revenue	423.3	439.1	-3.6%	311.1	36.1%	1,091.6	1,147.2	-4.8%
EBITDA	73.6	92.9	-20.8%	37.9	93.9%	164.4	246.6	-33.3%
EBITDA Margin	17.4%	21.2%	-3.8 p.p.	12.2%	5.2 p.p.	15.1%	21.5%	-6.4 p.p.
Net Income	51.6	59.6	-13.5%	14.4	258.2%	91.5	148.8	-38.5%
Net Margin	12.2%	13.6%	-1.4 p.p.	4.6%	7.6 p.p.	8.4%	13.0%	-4.6 p.p.
Earnings per Share (EPS)	0.2975	0.3394	-12.3%	0.0831	258.0%	0.5281	0.8433	-37.4%
Return on Invested Capital (*)	21.0%	42.1%	-21.1 p.p.	24.5%	-3.6 p.p.	21.0%	42.1%	-21.1 p.p.

(*) LTM ROIC

ABOUT KEPLER WEBER

Founded in 1925, Kepler Weber is a Brazilian company, leader in Latin America in complete solutions for processing, conservation, storage and handling of seeds, grains, biofuels, feed and food.

With administrative headquarters in São Paulo (SP), factories in Panambi (RS), Campo Grande (MS) and Criciúma (SC), the company has a highly qualified team to plan projects, manufacture equipment, implement complete infrastructure, train operators and monitor the operation of customers in units in 53 countries and on 5 continents using technology.

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, maritime and river terminals that move international productive logistics.

Strategically positioned in all agricultural regions of the market, with 9 distribution centers and more than 150 commercial agents in Brazil, in addition to 18 representatives abroad, the company stands out for its exclusive differentials. These include the ability to manage more than 300 simultaneous projects and provide specialized training to 2,000 clients annually. These training courses are aimed at updating, expanding and modernizing the installed units, with the aim of reducing labor, increasing efficiency and ensuring compliance with current legislation. In addition, the company offers continuous service and support, providing solutions that meet the specific needs of each client.

With an innovative DNA, the company has an engineering team composed of approximately 150 professionals capable of developing, testing, validating and launching products continuously, with 46% of revenues in the past year coming from new products or versions. These products are manufactured with the highest technology within the largest built area in the sector, with three factories that together measure 89,500 m², operating 100% in a lean manufacturing system, with ISO 9001 and OHSAS 14000 certifications.

CONTRACTED FINANCIAL VOLUME (COMMERCIAL PIPELINE)

On September 30, 2025, the Company's contracted portfolio (financial backlog) was less than 2 percent smaller than that for the same period in 2024, remaining at a level consistent with recent performance. However, there was a slight positive improvement compared to 2Q25, reflecting the expansion of the customer base and the strengthening of the Company's commercial initiatives.

The financial backlog corresponds to the contractual amount already signed up to the cut-off date, representing commercial commitments for future execution. This amount is subject to variations due to execution schedules, weather conditions, delivery logistics and other operational factors. As such, it should not be construed as a revenue forecast or a guarantee of future performance.

NET OPERATING REVENUE

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

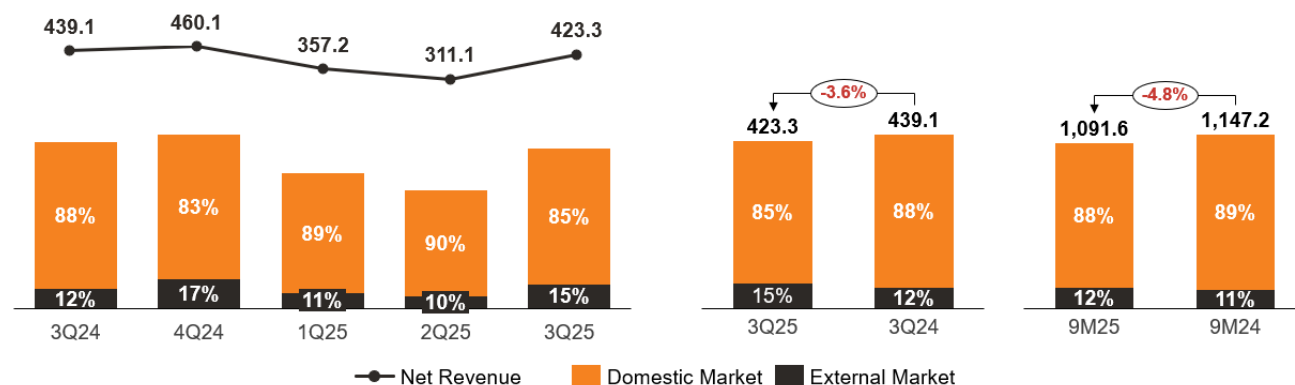
Net Operating Revenue (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Farms	137.1	141.8	-3.2%	95.8	43.1%	364.7	377.3	-3.3%
Agribusiness	108.7	156.6	-30.6%	107.2	1.3%	316.7	360.9	-12.2%
International Business	63.3	51.2	23.6%	30.9	105.3%	135.1	121.0	11.7%
Ports and Terminals	34.3	17.4	97.4%	14.7	133.3%	59.6	101.4	-41.2%
Replacement & Services	79.9	72.1	10.8%	62.5	27.9%	215.5	186.6	15.5%
Total	423.3	439.1	-3.6%	311.1	36.1%	1,091.6	1,147.2	-4.8%

Consolidated Net Revenue reached R\$423.3 million in 3Q25, a decrease of 3.6% compared to 3Q24 and an increase of 36.1% compared to 2Q25, reflecting the seasonal nature of the sector, where the highest volume of deliveries is concentrated in the third quarter, in line with the agricultural calendar and project execution planning. For 9M25, the total was R\$1.1 billion, a reduction of 4.8% against the same period in 2024, impacted by a shortfall crop production in the South and a more moderate investment environment in the face of high financial costs, although with double-digit growth in strategic segments such as International Business (+11.7%) and Aftermarket and Services (+15.5%).

The performance reflected the variation in behavior of the Company's operating segments, in a more challenging sector context and with a high comparative base. The comparison with 3Q24 shows advances in Ports and Terminals (97.4%), International Business (23.6%) and Replacement and Services (10.8%), while Farms (-3.2%) and Agribusiness (-30.6%) recorded a retraction. The result reflects the resilience of the business model and will be detailed later in the analysis by segment.

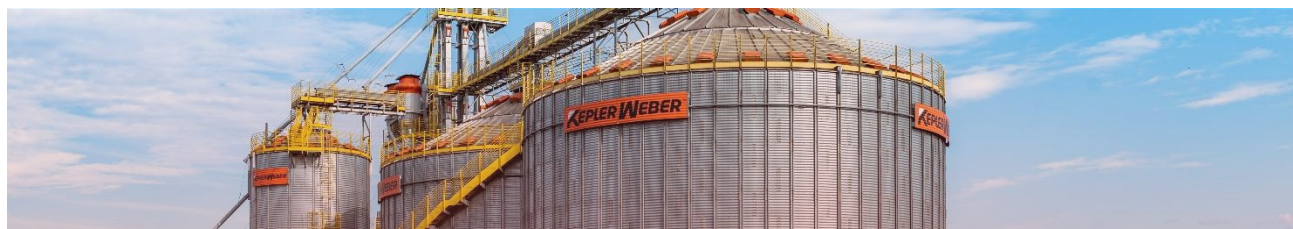
Of the total Net Revenue, 85% in 3Q25 and 88% in 9M25 came from the domestic market, while 15% and 12%, respectively, corresponded to the external market, in line with the Company's geographic diversification and international expansion strategy.

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



Below, we present the detailed performance of each of the Company's five segments.

Farms



Farms (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operating Revenue	137.1	141.8	-3.2%	95.8	43.1%	364.7	377.3	-3.3%
Participation in Net Operating Revenue	32.4%	32.3%	0.1 p.p.	30.8%	1.6 p.p.	33.4%	32.9%	0.5 p.p.
Gross Margin	21.0%	30.4%	-9.4 p.p.	19.8%	1.2 p.p.	20.8%	31.3%	-10.5 p.p.

The **Farms** segment offers complete solutions for the processing, conservation and storage of agricultural commodities, serving small, medium and large rural producers. These solutions involve the design, manufacture, installation and operational training of silos, dryers, cleaning machines, conveyors and digital systems for managing stored products. The aim is to preserve the quality of the grains and generate efficiency gains in production, allowing the producer to sell their crops at the most favorable time, in addition to reducing third party costs and freight charges in periods of high demand.

In 3Q25, Net Revenue from the Farms segment totaled R\$137.1 million, a decrease of 3.2% compared to 3Q24. For 9M25, the reduction was 3.3% compared to 9M24, reflecting the effects of droughts in the South and an environment of high interest rates, which continue to impact the profitability of producers. Even so, performance remained at a consistent level, considering the strong comparative base of the previous year and the leading role of Mato Grosso, which is expected to account for about 32% of the national grain harvest estimated at 357 million tons and 30% of soybean production, reinforcing its strategic importance for Brazilian agribusiness.

Compared to 2Q25, revenue advanced 43.1%, in line with the seasonal nature of the business, which concentrates a higher volume of deliveries in the second half of the year, when the agricultural cycle generates greater demand for storage projects. This behavior reinforces the resilience of the business model and the synergy between the harvest dynamics and the Company's value creation.

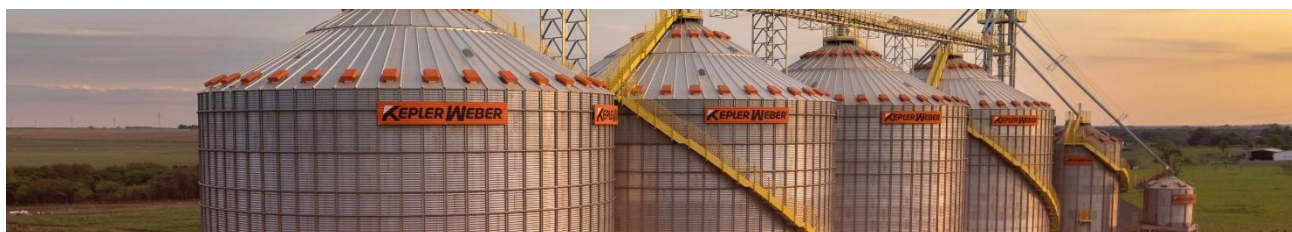
Gross margin ended the quarter at 21.0%, down 9.4 p.p. compared to 3Q24, reflecting the more challenging environment for producers, impacted by the drop in commodity prices, costs linked to the dollar, greater credit selectivity and high interest rates. Even so, the segment maintained a consistent and well-positioned portfolio, with 80% of sales made with own funds and 20% via financing (15% through the Program for the Construction and Expansion of Warehouses - PCA, the main agribusiness credit line), demonstrating the financial resilience of producers and the attractiveness of investments in storage.

Even in a more restrictive environment, the Farms segment expanded its customer base, with a 3.8% increase in the number of customers billed in 9M25 compared to 9M24. This advance demonstrates the effectiveness of prospecting and relationship initiatives and is in line with the Company's strategy to expand its presence in the field and strengthen commercial capillarity.

On the demand side, producers continue to seek new storage capacities, driven by logistical bottlenecks and the need for greater efficiency in periods when harvests are above average. This trend is corroborated by the increase in participation and interest in the events promoted by the Company and the sector, demonstrating the strength of the Kepler brand in Brazilian agribusiness.

During the quarter, the Company signed contracts for new projects totaling approximately R\$94.4 million, with deliveries and revenue recognition expected in the coming quarters. These contracts, distributed across several regions of the country, reinforce the producers' confidence in Kepler Weber's value proposition and the relevance of the Farms segment as a strategic pillar of sustainable growth.

Agribusiness



Agribusiness (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operating Revenue	108.7	156.6	-30.6%	107.2	1.3%	316.7	360.9	-12.2%
Participation in Net Operating Revenue	25.7%	35.7%	-10.0 p.p.	34.5%	-8.8 p.p.	29.0%	31.5%	-2.4 p.p.
Gross Margin	23.2%	25.1%	-1.9 p.p.	19.6%	3.6 p.p.	20.0%	27.7%	-7.7 p.p.

The **Agribusiness** segment covers grain dealers, cooperatives and grain processing industries, with a focus on project development, equipment manufacturing, implementation of complete infrastructure and operational support. The solutions are aimed at the production of food, feed, biofuels and flour, promoting industrialization in the field and contributing to the strengthening of production chains, increased logistics efficiency and value generation in the main agricultural regions of the country.

In 3Q25, the segment's Net Revenue totaled R\$108.7 million, a decrease of 30.6% compared to 3Q24 and an increase of 1.3% compared to 2Q25. As in the Farms segment, the result reflects the crop failure in strategic regions, especially in the South, and the cutback in investments in the face of a more challenging macroeconomic environment. It is important to highlight, however, the high comparative base in 3Q24, driven by large industrial projects in agribusiness in Mato Grosso, wheat mills in Paraná and Minas Gerais, and expansions of cooperative units in Paraná. In the quarter, sales were made for important national groups in the food, grain processing and biofuels sectors, reinforcing the Company's presence with the main agribusinesses in the country.

In 9M25, revenue reached R\$316.7 million, representing a decrease of 12.2% compared to 9M24. The performance shows a more conservative investment stance in this cycle, reflecting the market's natural caution in the face of the sector (commodity prices) and financial conditions of the period. Even so, the forecasts for the 25/26 harvest point to a growing need for capacity adjustment and storage expansion, to allow for a more consistent resumption of demand in the coming quarters.

Gross margin ended 3Q25 at 23.2%, a decrease of 1.9 p.p. compared to 3Q24 and an increase of 3.6 p.p. compared to 2Q25, reflecting operational discipline and portfolio balance in a selective investment scenario. At the same time, the segment recorded 10.5% growth in the number of customers billed in 9M25 versus 9M24, underlining the commercial capillarity and competitive strength of Kepler Weber solutions.

Even in a context of greater selectivity in investments, the demand for expansion of industrial storage capacity remains with a positive tendency, evidencing the strategic role of Agribusiness in the diversification and

resilience of the Company's business matrix. In the quarter, major projects were signed in the states of Paraná, Goiás and Mato Grosso do Sul, totaling around R\$67.8 million. A highlight was the equipping of units of cooperatives in Paraná with the KW MAX Dryer, which has boosted new business and reinforced the pipeline of opportunities.

These initiatives consolidate Kepler Weber's leadership position as a provider of integrated solutions for post-harvest and reinforce the positive prospects for the gradual resumption of growth in the segment, sustaining the expansion cycle planned for the coming periods.

International Business



International Business (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operating Revenue	63.3	51.2	23.6%	30.9	105.3%	135.1	121.0	11.7%
Participation in Net Operating Revenue	15.0%	11.7%	3.3 p.p.	9.9%	5.1 p.p.	12.4%	10.5%	1.9 p.p.
Gross Margin	20.4%	38.2%	-17.8 p.p.	22.6%	-2.2 p.p.	23.5%	34.8%	-11.3 p.p.

The **International Business segment** comprises the sale and delivery of the Company's products on five continents, with exports to 53 countries. Most of the sales are directed to rural producers and agribusinesses, especially in Latin America, where the Company maintains a consolidated leadership position. This global presence reinforces the competitiveness of our solutions, our technological adaptability in the face of different agricultural realities and our commitment to delivering efficiency on an international scale.

In 3Q25, the segment's Net Revenue totaled R\$63.3 million, an increase of 23.6% compared to 3Q24 and 105.3% compared to 2Q25. In 9M25, revenue reached R\$135.1 million, an increase of 11.7% compared to 9M24, driven by an increase in sales to Argentina, Paraguay and Bolivia, in addition to the expansion to new markets, such as Angola on the African continent. This performance reflects the strengthening of the Company's international presence, as a result of a consistent commercial strategy and expansion into new markets.

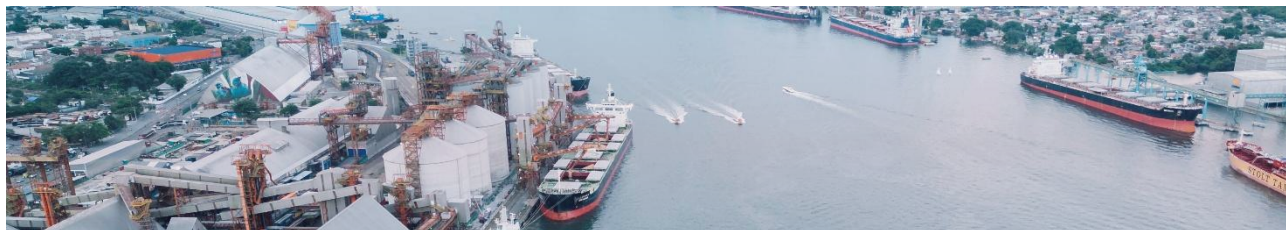
Another highlight was the increase in sales of complete solutions and equipment with higher added value, such as KW MAX drying systems and PROCER connectivity. In the quarter, 100% of the segment's silo sales had PROCER technology on board, reinforcing the Company's ability to deliver technological differentiation and operational efficiency.

The segment's gross margin in 3Q25 was 20.4%, down 17.8 p.p. compared to 3Q24, reflecting a more competitive international environment, especially in expansion projects and construction of new units, which required different commercial conditions. Shipped volumes, which represent physical deliveries of equipment to customers, measured in tons of steel, remained at historically high levels. This performance reflects the strong demand for the Company's products and the strategy of sustaining scale and international presence, even in a cycle of greater commercial selectivity and more pressure on margins, preserving Kepler Weber's competitiveness and relevance in foreign markets.

The quarter's performance, combined with margin recovery initiatives, reinforces Argentina's importance as a strategic vector for the coming periods. The country is going through a recovery cycle after years of import restrictions, with prospects for increased investments and demand for technological modernization. In this context, Kepler Weber has been expanding its commercial coverage and the offer of expansion projects, renovations and equipment upgrades, a trend that we expect to support the resumption of volumes and margins in the coming quarters.

During 3Q25, the Company signed important contracts in Argentina, Paraguay, Uruguay and Bolivia, covering grain processing, integrated agribusiness and grain dealers, totaling around R\$89.7 million. These projects strengthen the Company's strategic presence in the international market and increase the visibility of the global pipeline, which tends to accelerate the pace of sales and continuous expansion of the international portfolio.

Ports and Terminals



Ports and Terminals (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operating Revenue	34.3	17.4	97.4%	14.7	133.3%	59.6	101.4	-41.2%
Participation in Net Operating Revenue	8.1%	4.0%	4.1 p.p.	4.7%	3.4 p.p.	5.5%	8.8%	-3.3 p.p.
Gross Margin	27.4%	21.4%	6.0 p.p.	36.4%	-9.0 p.p.	30.3%	26.0%	4.3 p.p.

The **Ports and Terminals** segment encompasses multimodal ports and logistics terminals, offering complete solutions for the handling of solid bulk in road-rail, maritime and river terminals. Acting as an essential link in export logistics and in the flow of national agricultural production, the segment establishes Kepler Weber as a reference in engineering, manufacturing and implementation of highly complex enterprises. With more than 120 projects delivered since 1992, the Company reinforces its strategic importance for the competitiveness and integration of Brazilian agribusiness.

The dynamics of this market are characterized by longer sales cycles, high-value contracts, and execution on extended terms, which concentrate revenue recognition in specific quarters. This structure explains the variations in short-term comparisons, without representing a loss of commercial traction, and highlights the structurally predictable and resilient nature of the business.

In 3Q25, the segment's Net Revenue totaled R\$34.3 million, an increase of 97.4% compared to 3Q24, driven by the final stage of implementation of major projects with large logistics operators and port and railway infrastructure companies in states such as Bahia and Mato Grosso. Compared to 2Q25, the increase was 133.3%, reflecting the standardization of processes and the strengthening of the operational structure throughout 2025, which resulted in efficiency gains and greater predictability in deliveries.

In 9M25, Net Revenue totaled R\$59.6 million, representing a reduction of 41.2% compared to 9M24, a change explained by postponements of investments and the natural pace of execution of long-term contracts. Despite the variation in revenue recognition, the business environment remains strong, with advances in the negotiations of new projects and in the execution of contractual lease obligations, factors that support positive prospects for the coming quarters.

The Company will continue executing the contracts signed in 3Q25, which total approximately R\$5.3 million, covering strategic projects for the logistics and biofuels chains. This amount ensures greater revenue visibility for the coming periods and reinforces Kepler Weber's position as a long-term partner in the Brazilian agribusiness infrastructure, consistently contributing to the strengthening of logistics and efficiency in the country's exports.

Replacement and Services (R&S)



Replacement & Services (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operating Revenue	79.9	72.1	10.8%	62.5	27.9%	215.5	186.6	15.5%
Participation in Net Operating Revenue	18.9%	16.4%	2.5 p.p.	20.1%	-1.2 p.p.	19.7%	16.3%	3.4 p.p.
Gross Margin	36.5%	35.2%	1.3 p.p.	32.2%	4.3 p.p.	33.8%	34.2%	-0.4 p.p.

The **Replacement and Services** segment underpin the Company's strategy of generating recurring revenue and strengthening the long-term relationship with the installed base. The portfolio brings together parts, modernizations, capacity expansions, adjustments to safety standards and specialized services such as training, gauging, assisted operation (including digital thermometry monitoring) and technical support, forming a continuous value cycle that extends the useful life of assets in the field. The Company has nine Distribution Centers located in strategic regions, which optimizes logistics and ensures agility and excellence in service.

The merger of Procer, a company specializing in technology and connectivity solutions for the remote monitoring of storage systems, in March 2023, raised post sales technical standard and expanded regional coverage, driving the expansion of recurring revenue in strategic markets. This combination of capillarity and technological specialization has sustained a solid growth trajectory for the segment.

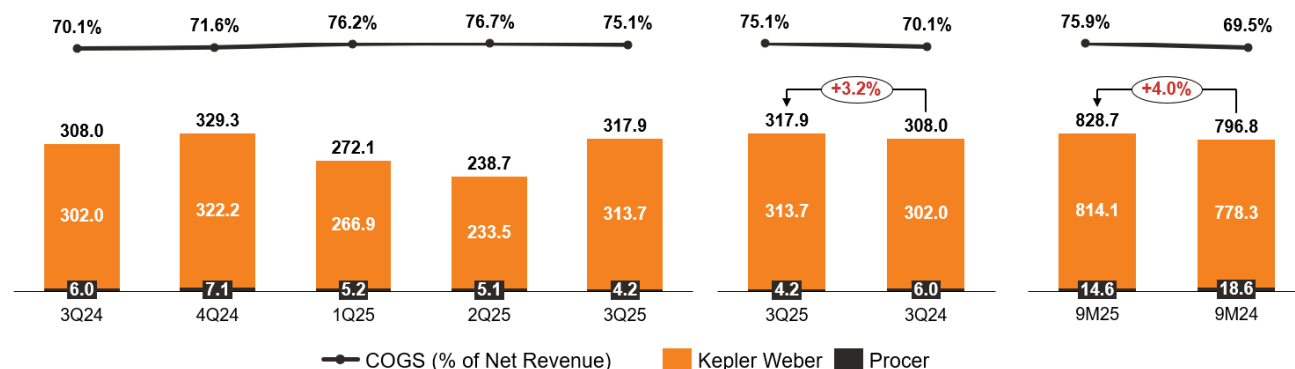
In 3Q25, Net Revenue totaled R\$79.9 million, representing a growth of 10.8% compared to 3Q24, while in 9M25 it reached R\$215.5 million, an increase of 15.5% compared to 9M24. The performance reflects the impact of the Distribution Centers as a competitive edge, the growth of renovations and expansions of storage units and the advancement of Seletron machines, which continue to drive the segment with high value-added solutions and strong adherence in the field.

Gross margin was 36.5% in 3Q25, an increase of 1.3 p.p. compared to 3Q24 and 4.3 p.p. compared to 2Q25, as a result of greater operational efficiency and better allocation of the mix of products and services, demonstrating the segment's ability to adapt to the competitive environment and sustain profitability.

Based on this performance, the Replacement and Services segment reaffirms its strategic relevance in the Company's business model, supported by the expansion of the customer base, the increase in the average ticket and the growing demand for technological and post-sales solutions, led by Seletron machines. The integration between the Distribution Centers, the increase in modernization revenues and international diversification reinforces the segment's ability to generate sustainable value and maintain margins at solid levels.

COST OF GOODS SOLD (COGS)

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

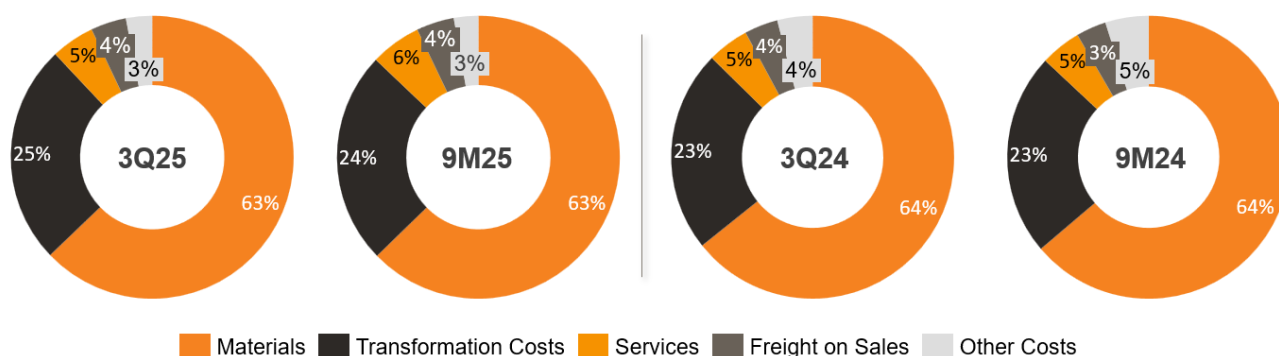


Cost of Goods Sold (COGS) totaled R\$317.9 million in 3Q25, corresponding to 75.1% of net revenue in the period. Compared to 3Q24, there was an increase of 3.2% (R\$10.0 million), influenced by the product mix, with a greater share of higher value-added items, such as Conveyor Belts and Cleaning Machines, which have higher unit costs.

Compared to 2Q25, COGS grew by 33.2%, following the increase of about 42% in the volume of shipments. Even so, there was a reduction of 1.6 p.p. in the share of net revenue, reflecting gains in operational efficiency in the quarter.

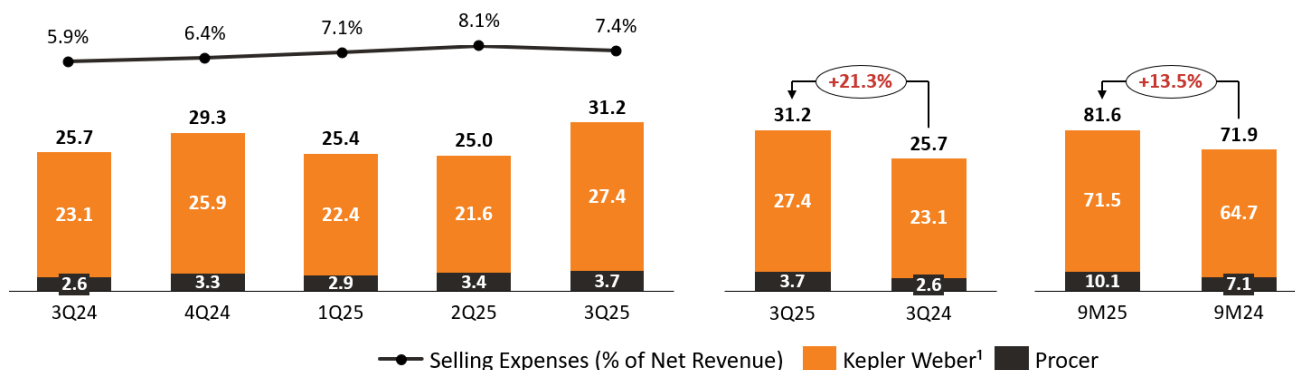
For 9M25, COGS reached R\$828.7 million, an increase of 4.0% (R\$31.9 million) compared to the same period in 2024. The indicator represented 75.9% of net revenue, an increase of 6.4 p.p. compared to 9M24, influenced by inflationary pressure on industrial costs and the increase in volumes shipped in the period.

Figure 3 | Composition of COGS



SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Figure 4 | Selling Expenses¹ (R\$ millions)

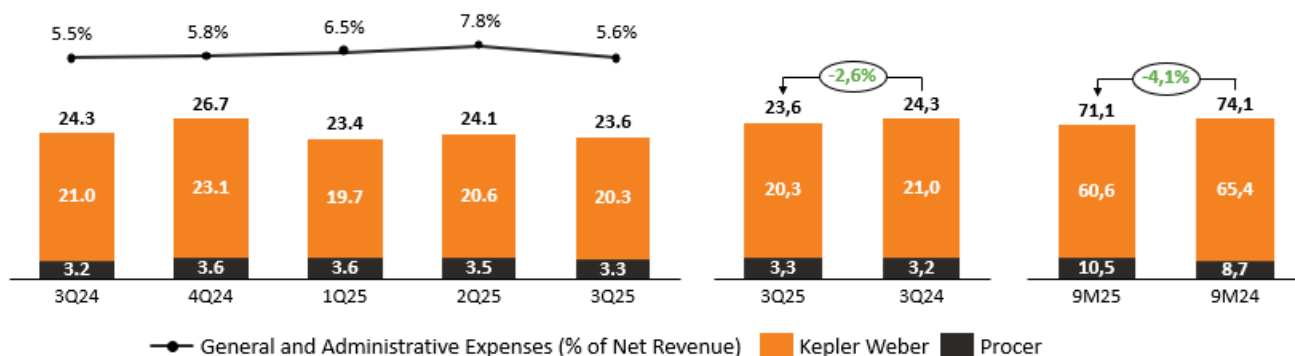


Selling Expenses totaled R\$31.2 million in 3Q25, corresponding to 7.4% of net revenue in the period, an increase of 21.3% compared to 3Q24. For 9M25, they totaled R\$81.6 million, an increase of 13.5% compared to the same period in 2024.

The increase reflects, in part, inflationary effects and investments aimed at the sustainable expansion of Procer, in addition to one-off adjustments related to portfolio review and higher commissions in the International Business and Replacement & Services segments.

The evolution of these expenses is in line with the consistent execution of our corporate strategy, with the strengthening of communication with customers, expansion of our commercial presence and consolidation of the brand in the markets in which we operate.

Figure 5 | General and Administrative Expenses (R\$ millions)



General and Administrative Expenses totaled R\$23.6 million in 3Q25, equivalent to 5.6% of net revenue, a percentage consistent with that recorded in 3Q24. In 9M25, they totaled R\$71.1 million, representing a reduction of 4.1% in absolute values and maintaining the ratio with net revenue in line with the same period in 2024.

The stability of expenses in relation to revenue reflects the Company's financial discipline and efficiency in adjusting its expense structure, including mitigating inflationary impacts. Among the initiatives that support this performance, the Matrix Management of Expenses (GMD) stands out. It is a methodology that distributes the responsibility for each item among corporate managers, promoting greater transparency, control and continuous search for efficiency.

In 2025, the focus remains on optimizing discretionary spending, especially for travel and third-party services, reinforcing the Company's commitment to a lean and sustainable operating structure.

¹ Selling expenses include amounts related to the allowance for doubtful accounts (PCLD), according to the line 'Losses due to the non-recoverability of financial assets' presented in the P&L.

OTHER NET OPERATING REVENUE AND EXPENSES

Table 3 | Other Net Operating Revenue and Expenses (R\$ millions)

	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Other Net Operating Revenues and Expenses	13.7	2.0	597.7%	5.5	148.1%	26.1	12.7	106.0%

Other Net Operating Revenue and Expenses totaled R\$13.7 million in 3Q25, and the performance was influenced by the recognition of extemporaneous tax credits, related to tax recovery (Complementary Law 160, PIS/COFINS and social security contribution), in addition to the partial reversal of the Profit Sharing (PLR) provision recorded in the first half of 2025.

These effects reflect the efficiency of the tax area and the Company's commitment to responsible fiscal management, aimed at identifying opportunities that generate value and optimize operating results.

FINANCIAL RESULT

Table 4 | Financial Result (R\$ millions)

Financial Result (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Financial Revenues	21.0	22.1	-5.2%	15.4	36.4%	56.8	44.6	27.3%
% Net Revenue	-5.0%	-5.0%	98.3 p.p.	-4.9%	0.0 p.p.	-5.2%	-3.9%	-1.3 p.p.
Financial Expenses	(18.6)	(22.4)	-16.7%	(20.9)	-10.9%	(61.8)	(44.2)	39.9%
% Net Revenue	4.4%	5.1%	86.4 p.p.	6.7%	-2.3 p.p.	5.7%	3.8%	1.8 p.p.
Total Financial Result	2.3	(0.2)	-1108%	(5.5)	-142%	(5.0)	0.5	-1131%

The **Financial Result** was positive at R\$2.3 million in 3Q25, reversing the negative result of R\$0.2 million recorded in 3Q24. For 9M25, the result was negative at R\$5.0 million, compared to the positive balance of R\$0.5 million in the same period of the previous year.

The variation mainly reflects the impact of the increase in interest rates, which have remained at a high level since June 2025, and changes in the exchange rate, which had a positive effect in the quarter, driven by significant growth in export revenues, which more than doubled compared to 2Q25. Year-to-date, the exchange rate effect was neutral, reflecting the natural balance between export revenues and expenses for imports and commissions in foreign currency.

The balanced management of debt and liquidity contributed to mitigating the adverse effects of the macroeconomic scenario, marked by high interest rates and exchange rate volatility. The negative variation in financial charges is associated with the capital structure and charges linked to raising financing from the International Finance Corporation (IFC), an institution of the World Bank Group, carried out under conditions compatible with the Company's long-term profile.

EBITDA

Table 5 | EBITDA (R\$ millions)

EBITDA (R\$ MM)	3Q25	3Q24	Δ%	2Q25	Δ%	9M25	9M24	Δ%
Net Operation Revenues	423.3	439.1	-3.6%	311.1	36.1%	1,091.6	1,147.2	-4.8%
Net Profit	51.6	59.6	-13.5%	14.4	258.2%	91.5	148.8	-38.5%
(+) Provision for current and deferred income and social contribution taxes	15.1	23.2	-35.0%	8.8	71.4%	39.8	68.7	-42.0%
(-) Financial Revenue	(21.0)	(22.1)	-5.2%	(15.4)	36.4%	(56.8)	(44.6)	27.3%
(+) Financial Expenses	18.6	22.4	-16.7%	20.9	-10.9%	61.8	44.2	39.9%
(+) Depreciation and Amortization	9.3	9.8	-5.8%	9.2	0.6%	28.1	29.6	-5.1%
EBITDA	73.6	92.9	-20.8%	37.9	93.9%	164.4	246.6	-33.3%
EBITDA Margin	17.4%	21.2%	-3.8 p.p.	12.2%	5.2 p.p.	15.1%	21.5%	-6.4 p.p.

The Company's EBITDA reached R\$73.6 million in 3Q25, with a margin of 17.4%, a result 20.8% lower than that recorded in 3Q24. The 5.2 p.p. increase in EBITDA margin compared to 2Q25 reflects the resumption of the pace of sales and deliveries, combined with cost discipline and portfolio balance that sustained margins at healthy levels.

For 9M25, EBITDA was R\$164.4 million, a decrease of 33.3% compared to the same period in 2024, with a margin of 15.1%.

Despite the high comparative base, 3Q25 demonstrated significant operational strengthening, representing 45% of year-to-date EBITDA. The performance reinforces the Company's ability to increase profitability and keep its operation resilient and sustainable, even in a more selective market environment.

NET INCOME

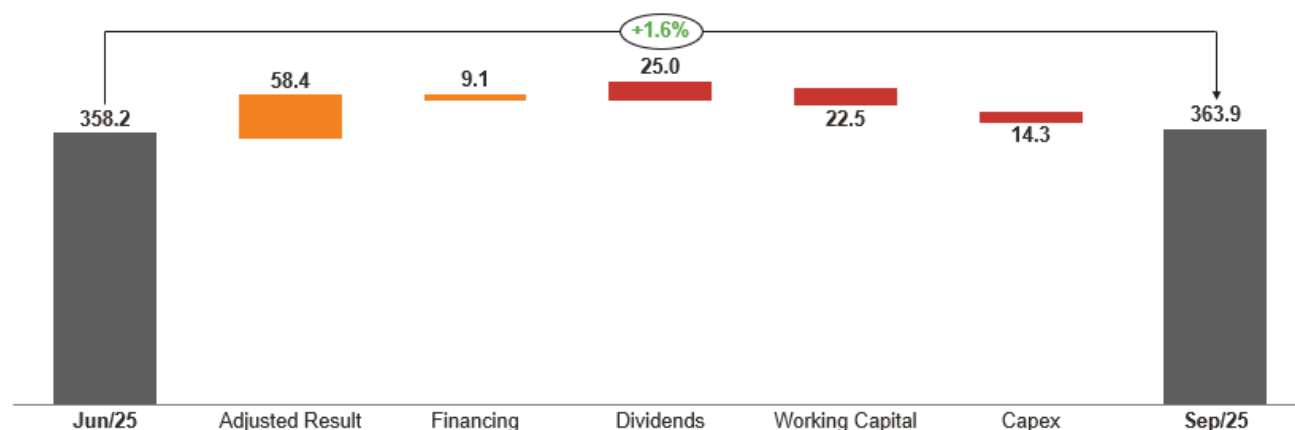
In 3Q25, **Net Income** totaled R\$51.6 million, with a net margin of 12.2%, a reduction of 1.4 percentage points compared to 3Q24. In the nine months, Net Income reached R\$91.5 million, with a net margin of 8.4%, and a decrease of 4.6 p.p. compared to the same period in 2024.

The quarter's performance reflects the materialization of the outlook for the second half of the year, with strengthening operating results and consistency in cash generation, even in the face of a more challenging macroeconomic environment.

The Company maintained its profitability trajectory and demonstrated operational resilience and financial discipline, sustaining margins at healthy levels and consolidating the foundations for a new cycle of growth and profitability in the coming periods.

CASH FLOW

Figure 6 | Cash flow reconciliation (R\$ millions)



In the third quarter of 2025, the Company once again expanded its cash position, even after the payment of R\$25.0 million in dividends and interest on equity in September 2025 and the partial acquisition of PROCER shares (R\$5.7 million). Operational generation, net of depreciation, amortization and income tax, totaled R\$58.4 million.

Within the scope of financing, the Company exchanged the Export Credit Note (NCE) debt for an Agribusiness Credit Rights Certificate (CDCA) in order to reduce the rate and optimize the average cost of debt. The accrual of interest refers mainly to the debt with the International Finance Corporation (IFC) where semiannual amortizations occur.

Working capital posted a negative position of R\$22.5 million, mainly reflecting the reduction in customer advances.

Investments totaled R\$15.5 million in the quarter, R\$14.3 million made by Kepler and R\$1.3 million by Procer. The amount invested by Procer is accounted for at the equity method and, therefore, is not part of Kepler Weber's consolidated cash flow, so the Capex charts reflect exclusively the investments made directly by the Company.

This performance reaffirms the Company's financial discipline and cash generation capacity, evidencing a resilient business model oriented to the creation of sustainable value, with preservation of liquidity and continuous strengthening of the capital structure.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

In 3Q25, **Return on Invested Capital (ROIC)** was 21.0%, reflecting a reduction of 3.6 percentage points compared to 2Q25. This change is mainly due to the 11.3% drop in Operating Income after taxes, which totaled R\$138.8 million, compared to R\$156.5 million recorded in 2Q25. At the same time, average invested capital increased 3.8% in the period, reaching R\$662.1 million, compared to R\$637.9 million in 2Q25.

The combination of higher invested capital base and lower operating income contributed to the reduction of the indicator, which remains at a healthy level and in line with the Company's capital allocation profile.

INVESTMENTS (CAPEX)

Figure 7 | Quarterly Evolution of CAPEX (R\$ millions)

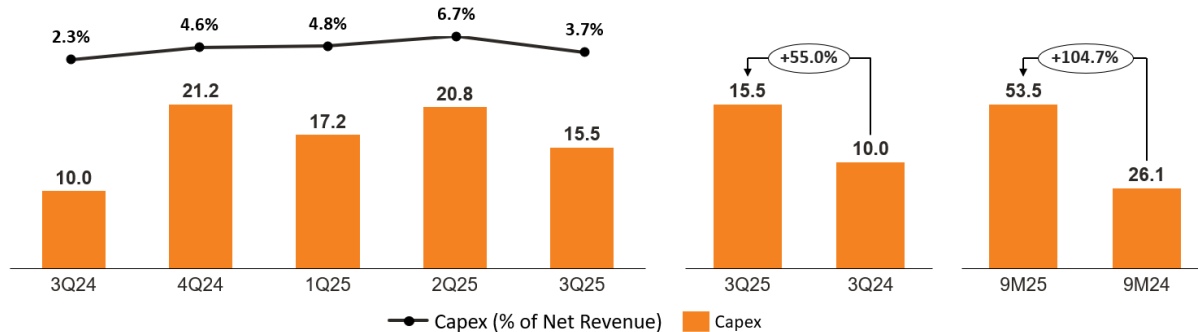
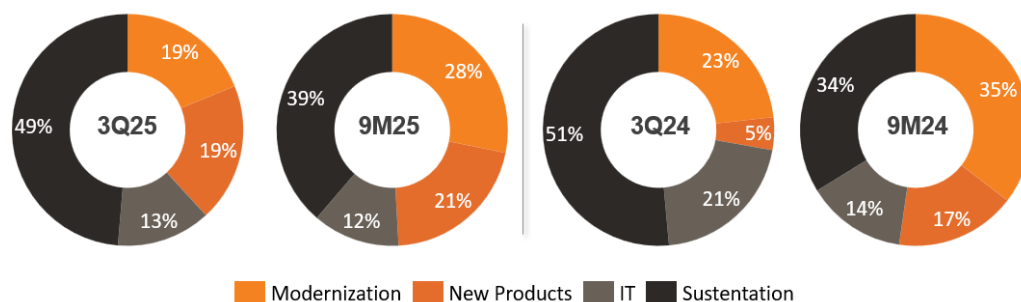


Figure 8 | Capex Distribution



In 3Q25, **Investments** totaled R\$15.5 million, equivalent to 3.7% of net revenue, representing growth compared to 3Q24. In the nine months of 2025, the Company allocated R\$53.5 million in CAPEX, an increase of 105% compared to the same period in 2024, reinforcing our commitment to operational expansion, innovation and infrastructure modernization.

Modernization (Manufacturing Capacity)

Investments aimed at expanding manufacturing capacity grew 27% in 3Q25 compared to the same period in 2024, representing 19% of the quarter's total Capex. For 9M25, the advance was 63% over 2024, corresponding to 28% of total Capex, reflecting the continuity of projects aimed at efficiency and expansion of production capacity.

Among the main initiatives, the advancement of the BIOCAV production line, the installation of a new robotic welding cell for sweep augers, an assembly line for conveyor bodies and investments in production infrastructure stand out.

These investments strengthen operational efficiency, modernize the industrial park and expand the Company's capacity to respond to market demands, consolidating its competitive and strategic positioning in the segments in which it operates.

New Products

Investments in new products grew sixfold compared to 3Q24, representing 19% of total Capex in the quarter, an increase of 14.8 percentage points compared to 3Q24. This growth reflects the Company's expansion trajectory and reinforces its commitment to innovation, portfolio diversification, and sustainability.

For 9M25, the growth was 155% over the same period in 2024, with a 21% share of total Capex. Among the main advances, the development of a new cleaning machine and heat generator stand out, aimed at efficiency and performance gains.

These results consolidate innovation as a strategic pillar and competitive differential, driving more efficient, sustainable solutions aligned with market demands.

Information Technology (IT)

Investments in IT have generated gains in agility, information reliability and decision support, strengthening the Company's competitiveness in an increasingly digital and secure environment.

Investments in Information Technology accounted for 13% of Capex in the quarter, maintaining a level similar to that of 3Q24. For 9M25, they registered growth of 79% compared to 2024, with a share of 12% of total Capex, reflecting the continuity of investments in digitalization and process modernization.

The advance reflects the evolution of the SAP S/4HANA project, improvements in CRM, implementation of management solutions and acquisition of new IT equipment, aimed at modernization and operational efficiency. There was also reinforcement in cybersecurity and data protection, expanding digital resilience.

Sustaining Capex

Investments in Sustaining Capex grew 48% in 3Q25 and 135% in 9M25, representing 49% of the quarter's Capex and 39% of the year-to-date.

The advance reflects actions to modernize and adapt the industrial park, such as revitalization of the administrative area of Panambi, internal paving, improvements in physical and technological infrastructure and reinforcement of information security.

These investments strengthen operational and digital resilience and ensure a solid foundation to sustain future growth.

CASH AND CASH EQUIVALENTS AND INDEBTEDNESS

Table 6 | Cash and Debt (R\$ millions)

Indebtedness (R\$ MM)	Sep/25	Dec/24	Sep/24
IFC	24.7	3.7	3.7
Export Credit Note	-	13.0	12.0
RPC - Rural Producer Certificate	96.7	62.9	64.5
Agribusiness Credit Rights Certificate	20.3	10.7	10.4
FINEX	4.8	-	-
Short Term	146.5 44%	90.3 29%	90.5 31%
IFC	135.2	148.6	148.4
Export Credit Note	-	20.0	20.0
RPC - Rural Producer Certificate	24.0	24.0	36.0
Senior Shares - FIDC KWI	27.1	24.2	-
Long Term	186.3 56%	216.8 71%	204.4 69%
Total Indebtedness	332.7 100%	307.1 100%	295.0 100%
Cash and Cash Equivalents	363.9	421.5	457.9
Net Debt	31.1	114.4	162.9

The composition of the Company's **Total Indebtedness** is diverse and has a strategic focus, of which 48% refers to the financing agreement with the International Finance Corporation (IFC), 36.3% to the Rural Financial Product Note (CPR), 8.2% to the senior shares of FIDC KWI, 0.1% to the Export Credit Note (NCE) and 6.1% to the Agribusiness Credit Rights Certificate (CDCA).

Over the course of 3Q25, NCE Safra's debt was exchanged for a CDCA with the same financial institution, with the aim of reducing the interest rate', in addition to the amortization of R\$2.8 million in interest relating to the CPR held with BOCOM BBM.

As of September 30, 2025, the positive net cash position totaled R\$31.1 million, compared to R\$162.9 million in the same period of 2024. The reduction mainly reflects the lower operating cash flow in 2025 and the distribution of R\$95 million in dividends. Even so, the Company maintained positive net cash, evidencing its financial strength even after the payment of dividends to shareholders.

Although there has been an increase in the share of short-term debt (from 29% in Dec/24 to 44% in Sep/25), due to the dynamics of maturities and active management of the capital structure, the company maintains positive net cash and a solid financial position, supported by a low level of leverage and a balanced ratio between debt and EBITDA.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (JCP)*

Table 7 | Earnings (R\$ millions)

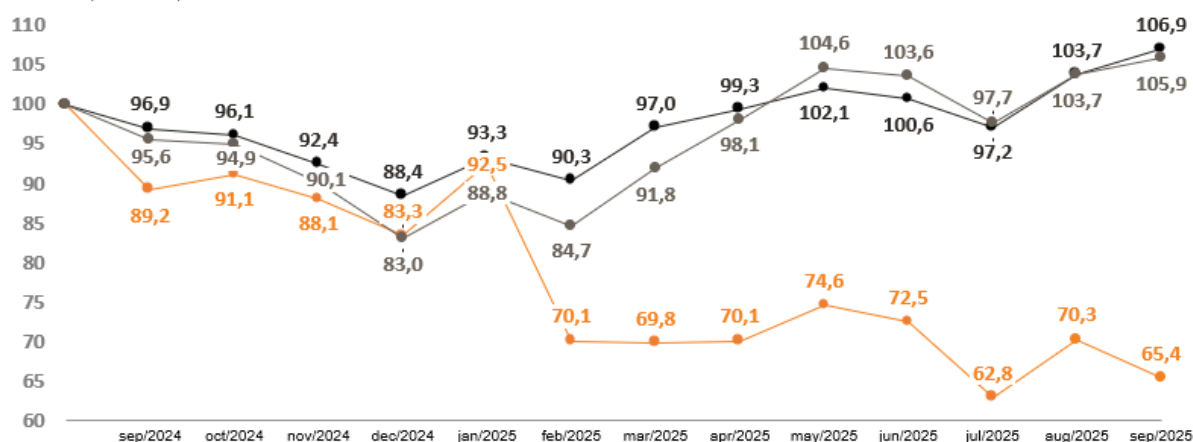
Cash Basis (R\$ MM)	2025	2024	2023	Δ% 2025/2024
Mandatory dividends	18.5	27.9	77.7	-33.6%
Interest on Equity	6.2	29.6	32.7	-78.9%
Additional dividends	51.5	47.0	-	9.6%
Interim Dividends	18.8	44.2	42.3	-57.6%
Gross Total	95.0	148.7	152.7	-36.1%
Net profit	91.5	199.2	245.2	-54.1%
Payout	103.8%	74.7%	62.3%	39.0%

(*) Calculated on a cash basis, considering the dividends and interest on equity actually paid each year.

In 3Q25, the company paid R\$25 million in dividends and interest on equity, equivalent to 0.14423196 per share. In 9M25, the company paid R\$95 million in dividends, representing a payout of 103.8% on a cash basis, an increase of 29.1 p.p. compared to 2024.

PERFORMANCE OF SHARES

Figure 9 | Kepler vs. the Market | Base 100 | Base date: 09/30/2025



In September 2025, Kepler Weber (KEPL3) shares were down 26.7% year-on-year, while the Ibovespa and the Small Cap index were up +10.3% and +10.7%, respectively.

The more pronounced detachment from these indexes, noticeable from February 2025 onwards, reflects a movement in the sector and not specific to the company. During this period, the environment of greater risk aversion led to a more intense repricing of agribusiness assets, given the downturn in rural producers' income, the fall in commodity prices, the increase in the cost and restriction of rural credit, as well as the slowdown in investments in storage.

These factors had a greater impact on the companies most exposed to the agricultural cycle, widening the performance gap in relation to the main market indexes, driven by sectors less sensitive to these variables.

Even so, Kepler Weber maintains solid fundamentals, with a healthy financial structure, consistent operational efficiency and a diversification strategy that has expanded its international presence and strengthened its recurring revenue base.

The average daily liquidity of the shares reached R\$8.2 million in September 2025, down 8% on the same period in 2024. Even with the volatility observed in the period, the paper maintains a healthy level of trading, in line with the behavior of the Small Caps market, reflecting continued investor interest and the resilience of the Company's fundamentals.

SHAREHOLDING STRUCTURE

Figure 10 | Shareholding Structure (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

In 3Q25, Kepler Weber reaffirms its commitment to transparency, corporate governance and sustainability, conducting its operations with ethics, responsibility and integrity. The information presented in this release was selected based on criteria of relevance and materiality for the Company, reflecting its continuous effort to communicate clearly and consistently. For detailed historical data on performance and initiatives, please visit: <https://ri.kepler.com.br>.

Governance and Strategic Management



The Company is managed by two deliberative bodies: the Executive Board and the Board of Directors (BoD), which has three advisory committees, to strengthen decision-making and strategic supervision, in addition to the Fiscal Council, which is responsible for supervising the acts of management, according to Law 6404/76.

ESG Commitment

Since 2022, Kepler Weber has set up committees dedicated to governance, sustainability, and compliance. The ESG Commission, made up of representatives from different areas, works to define projects with a positive environmental and social impact, aligned with the UN Sustainable Development Goals (SDGs). The company also joined B3's *Novo Mercado* segment on June 26, 2023, reinforcing its commitment to the highest standards of corporate governance.

Corporate Governance Structure

It 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 performance of the officers.

Fiscal Council: Acts independently, examining the financial statements and promoting transparency and integrity in governance.

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

Thematic committees: Created to address specific and strategic topics, such as ESG, privacy, and disciplinary ethics, ensuring the development and application of best practices in these areas.

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

Risk Management and Internal Controls

In the third quarter of 2025, Kepler Weber made progress in strengthening risk management and internal controls, consolidating practices that promote greater safety, compliance, and operational efficiency. The main initiative implemented is related to the elaboration of a Policy to Prevent and Combat Moral and Sexual Harassment.

Social



The Company continuously reinforces its social, cultural and human legacy, recognizing the essential role of its more than 1,900 employees – 73% male and 27% female; in leadership, 78% are men and 22% women.

In line with its purpose of Caring for Life and an integrated ESG strategy, the company continues to promote social impact actions focused on education, culture, sports, well-being and community engagement. In this quarter, investments were close to R\$200 thousand, including project initiatives in the regions where the Company operates.

Continuous social investment in communities

In the third quarter of 2025, Kepler Weber continued its portfolio of sustainable social projects, with a focus on longevity and local transformation. The initiatives directly benefit children in the communities where the Company operates, promoting values such as sustainability, human development and access to art.

Among the fixed projects in progress are actions aimed at environmental education, sports and cultural training, with a positive impact in Panambi (RS) and Campo Grande (MS), in particular the following projects: *Judô para a Vida* (weekly attendance of about 140 children); *Sapatilhas e Laços* (weekly classes for more than 90 children in Panambi); and especially *Semente Mágica*, which started its activities for the year this quarter (weekly participation of 120 children in 3 municipal and state schools), but is now in its second year in Campo Grande; and has been active for more than 11 years in Panambi (serving 122 children in 3 municipal schools).

Open Doors: For Customers and Students

The company's centennial celebration took place at the Open Doors 2025 events, with the participation of important stakeholders: customers, partners, big names in agribusiness, universities and regional and local institutions. These events reinforce the mission of connecting generations, sharing knowledge and building the future of agribusiness, constituting valuable opportunities to bring the company closer to new generations, based on attracting talent, sharing knowledge and the desire of belonging.

In its first edition, the event was attended by more than 150 people, following a schedule of lectures, panels, visits to factories, cultural attractions, as well as a large barbecue festival. The second edition was aimed at students, who learned about the mission, values, career paths and opportunities, as well as visiting factories and the new administrative area of Kepler. 140 students took part, coming from universities and regional and local institutions, such as UNIPAMPA, UNIJUÍ and IFFAR.

3rd edition of the Innovation Forum

In September 2025, the city of Panambi (RS) became the scene of regional innovation by hosting the 3rd edition of the Innovation Forum. The event brought together outstanding names from the domestic market to discuss topics such as technology, artificial intelligence, practical innovation and growth strategies. It was a two-day program full of content, connections and transformative experiences, aimed at entrepreneurs, managers, leaders and professionals of the new economy. Promoted by Instituto Agregar – Panambi Innovation Hub, with the support of Inova RS Noroeste Missões, the event brought together 600 people on its first day, almost 15% of which were Kepler Weber employees, reaffirming the company's purpose of connecting companies, ideas and solutions aimed at transforming the future of the region.

The event also reinforced the mission of Instituto Agregar, of which Kepler Weber is a sponsoring organization and has active board members, including Fabiano Schneider, the company's Industrial & Product Director, who participated as a speaker and panel moderator during the 3rd Forum. The participation of Kepler's representatives in the Institute underscores the company's commitment to fostering collaborative innovation and contributing to the strengthening of the regional ecosystem.

Environment



In constant improvement, our environmental management system is aimed at ensuring robustness and efficiency in work processes. The area is structured on four strategic thematic axes: Water and Effluents, Solid Waste, Air Emissions and Greenhouse Gases (GHG), and Energy. In this 3rd quarter, we highlight:

Water and wastewater

The company carries out the proper treatment of all effluents generated in its activities, ensuring its commitment to environmental preservation and compliance with current legal standards. Both industrial and sanitary effluents are directed to the Effluent Treatment Plant (ETE), where they undergo specific processes aimed at removing contaminants before disposal.

By September 2025, approximately 17 million liters of water had been treated, demonstrating the company's continuous commitment to minimizing environmental impacts and promoting sustainability in its operations.

Solid Waste

In order to foster awareness, the company has been promoting continuous actions aimed at responsible waste management, with a focus on reducing environmental impacts and on social engagement.

The content includes educational campaigns, training on segregation and proper disposal of waste and the safe use of chemical products. These initiatives reinforce the importance of individual and collective responsibility in environmental preservation.

One of the successful campaigns, the "Conscious Disposal" campaign, was focused on electronic waste. Based on the engagement of the community and the joint effort of several partners, we were able to collect 12 tons of unused electrical and electronic equipment in 3Q25, such as cell phones, computers, televisions, cables, chargers and other items.

Emissions

Kepler conducts an annual inventory of greenhouse gas (GHG) emissions. Emissions data are published in the Company's Sustainability Report, and the results of the monitoring and inventories serve as the basis for the emissions mitigation strategy.

Recognizing the importance of transparency and compliance with current regulations, the company is preparing to register its inventory with the Public Registry of GHG Emissions. This initiative reinforces the alignment with good sustainability practices, as well as with voluntary and regulatory commitments that have been growing in importance in the national and international scenario.

Impact on the agribusiness sector

With a focus on innovation and efficiency, Kepler Weber has invested in technologies that optimize grain storage and reduce post-harvest losses. The company also prioritizes the acquisition of input from suppliers that follow strict environmental standards, contributing to more sustainable production chains.

For more information, visit: <https://ri.kepler.com.br/en/corporate-governance/sustainability-esg/>

RELATIONSHIP WITH INDEPENDENT AUDITORS

Pursuant to CVM Resolution No. 162, of July 13, 2022, the Company informs that its policy for contracting services not related to independent auditing is based on the principles that preserve the auditor's independence.

In compliance with CVM Resolution No. 162/22, we inform that in the year 2025, Ernst & Young Auditores Independentes S.S. Ltda, was hired to perform independent audit services in the amount of R\$421.6 thousand.

Composition of the Governance Bodies

BOARD OF DIRECTORS Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Chair Maria Gustavo Brochado Heller Britto Deputy Chair Sitting Members Arthur Heller Britto Daniel Alves Ferreira Doris Beatriz França Wilhelm Piero Abbondi Ricardo Doria Durazzo Ruy Flaks Schneider Werner Ferreira dos Santos	FISCAL COUNCIL Sitting Members Francisco Eduardo de Queiroz Ferreira Reginaldo Ferreira Alexandre Túlia Brugali Alternate Members Emílio Otranto Neto Maria Elvira Lopes Gimenez Rosângela Costa Süffert	EXECUTIVE BOARD Bernardo Osborn Gomes Nogueira Chief Executive Officer Renato Arroyo Barbeiro Chief Financial and Investor Relations Officer Fabiano Schneider Chief Industrial and Product Officer Diego Wenningkamp Chief Implementation of Digital Projects and Services Officer Jean Felizardo de Oliveira Chief Commercial Officer Simone dos Santos Lisboa Chief People & Management Officer Marcos Henrique Schwarz Supply Chain Officer
STRATEGY, INVESTMENT AND FINANCE COMMITTEE Ricardo Doria Durazzo Coordinator Members: Arthur Heller Britto Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Piero Abbondi Werner Ferreira dos Santos	AUDIT AND RISK COMMITTEE Antônio Edson Maciel dos Santos Coordinator Members: Doris Beatriz França Wilhelm Luiz Tarquínio Sardinha Ferro Valmir Pedro Rossi	PEOPLE, COMPLIANCE AND SUSTAINABILITY COMMITTEE Piero Abbondi Coordinator Members: Daniel Alves Ferreira Maria Gustavo Brochado Heller Brito Ruy Flaks Schneider

3Q25 FINANCIAL STATEMENTS

Earnings Videoconference

EARNINGS VIDEOCONFERENCE

On October 30, 2025 (Thursday), Kepler will hold its earnings videoconference in Portuguese, with simultaneous translation into English, at the following time:

- 10 a.m. – Brazil Time (Brasília)
- 9 a.m. – United States Time (EDT)

The access link for the Videoconference is available on the Investor Relations website:

[Webinar Registration - Zoom](#)

Participants:

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

Investor Relations:

- **Sandra Vieira** | IR Coordinator
- **Rickson Ramalho** | IR Analyst
- **Thalles Morelli** | IR Analyst

Contact: ri.kepler@kepler.com.br

The presentation will also be available on our website, in the Investor Relations (ri.kepler.com.br) area. Please connect approximately 10 minutes before the Videoconference time.

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

Statements contained in this report regarding Kepler's business prospects, earnings and projections and the Company's growth potential are mere forecasts and are based on management's expectations regarding Kepler's future. These expectations are highly dependent on changes in the market, the general economic performance of the country, the sector and international markets, and are subject to change.

EXHIBIT I CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | Quarterly

(In thousands of Reais, except for percentages)	3Q25 (A)	AV%	2Q25 (B)	AV%	3Q24 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	(A)/(B)
Net Operating Revenue	423,335	100.0%	311,073	100.0%	439,052	100.0%	-3.6%	36.1%
Cost of Goods Sold	(317,915)	-75.1%	(238,690)	-76.7%	(307,958)	-70.1%	3.2%	33.2%
Gross Profit	105,420	24.9%	72,383	23.3%	131,094	29.9%	-19.6%	45.6%
Selling Expenses	(26,732)	-6.3%	(24,975)	-8.0%	(25,590)	-5.8%	4.5%	7.0%
Losses on Impairment of Financial Assets	(4,429)	-1.0%	(68)	0.0%	(104)	0.0%	4158.7%	6413.2%
General and Administrative Expenses	(23,643)	-5.6%	(24,116)	-7.8%	(24,269)	-5.5%	-2.6%	-2.0%
Other Income (Expenses), Net Expenses	13,695	3.2%	5,520	1.8%	1,963	0.4%	597.7%	148.1%
Operating Income (Loss)	64,311	15.2%	28,744	9.2%	83,094	18.9%	-22.6%	123.7%
Financial Expenses	(18,643)	-4.4%	(20,929)	-6.7%	(22,373)	-5.1%	-16.7%	-10.9%
Financial Revenues	20,991	5.0%	15,384	4.9%	22,140	5.0%	-5.2%	36.4%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	66,659	15.7%	23,199	7.5%	82,861	18.9%	-19.6%	187.3%
Income And Social Contribution Taxes - Current	(20,893)	-4.9%	(4,264)	-1.4%	(23,125)	-5.3%	-9.7%	390.0%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	5,804	1.4%	(4,539)	-1.5%	(95)	0.0%	-6209.5%	-227.9%
Income And Social Contribution Taxes	(15,089)	-3.6%	(8,803)	-2.8%	(23,220)	-5.3%	-35.0%	71.4%
Net Income	51,570	12.2%	14,396	4.6%	59,641	13.6%	-13.5%	258.2%

EXHIBIT I CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | YTD

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	9M25 (A)	AV%	9M24 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Net Operating Revenue	1,091,638	100.0%	1,147,197	100.0%	-4.8%
Cost of Goods Sold	(828,707)	-75.9%	(796,834)	-69.5%	4.0%
Gross Profit	262,931	24.1%	350,363	30.5%	-25.0%
Selling Expenses	(77,075)	-7.1%	(72,035)	-6.3%	7.0%
Losses on Impairment of Financial Assets	(4,516)	-0.4%	153	0.0%	-3051.6%
General and Administrative Expenses	(71,114)	-6.5%	(74,119)	-6.5%	-4.1%
Other Income (Expenses), Net Expenses	26,100	2.4%	12,670	1.1%	106.0%
Operating Income (Loss)	136,326	12.5%	217,032	18.9%	-37.2%
Financial Expenses	(61,795)	-5.7%	(44,163)	-3.8%	39.9%
Financial Revenues	56,836	5.2%	44,644	3.9%	27.3%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	131,367	12.0%	217,513	19.0%	-39.6%
Income And Social Contribution Taxes - Current	(28,825)	-2.6%	(52,061)	-4.5%	-44.6%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	(11,024)	-1.0%	(16,651)	-1.5%	-33.8%
Income And Social Contribution Taxes	(39,849)	-3.7%	(68,712)	-6.0%	-42.0%
Net Income	91,518	8.4%	148,801	13.0%	-38.5%

EXHIBIT II – CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(In thousands of Reais, except for percentages)	Sep/25		Dec/24		Sep/24		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ASSETS								
Current assets	1,016,654	65.5%	1,070,027	67.1%	1,078,166	69.53%	-5.0%	-5.7%
Cash and cash equivalents	363,862	23.4%	389,817	24.5%	427,067	27.54%	-6.7%	-14.8%
Financial investments with no immediate liquidity	-	0.0%	31,683	2.0%	30,843	1.99%	-100.0%	-100.0%
Trade accounts receivable	287,762	18.5%	277,679	17.4%	249,082	16.06%	3.6%	15.5%
Inventories	290,626	18.7%	296,377	18.6%	287,765	18.56%	-1.9%	1.0%
Taxes recoverable	53,920	3.5%	48,599	3.1%	59,965	3.87%	10.9%	-10.1%
Instrumentos financeiros derivativos	859	0.1%	-	0.0%	-	0.00%	100.0%	100.0%
Other credits	19,625	1.3%	25,872	1.6%	23,444	1.51%	-24.1%	-16.3%
Non-current assets	536,107	34.5%	524,003	32.9%	472,504	30.47%	2.3%	13.5%
Trade accounts receivable	40,041	2.6%	33,996	2.1%	5,966	0.4%	17.8%	571.2%
Taxes recoverable	33,961	2.2%	33,460	2.1%	23,462	1.5%	1.5%	44.7%
Deferred taxes	31,335	2.0%	42,359	2.7%	38,243	2.5%	-26.0%	-18.1%
Other credits	6,606	0.4%	11,100	0.7%	5,581	0.4%	-40.5%	18.4%
Investments	207	0.0%	110	0.0%	102	0.00	88.2%	102.9%
Investment property	1,277	0.1%	1,329	0.1%	1,346	0.1%	-3.9%	-5.1%
Property, plant and equipment	276,793	17.8%	259,525	16.3%	257,941	16.6%	6.7%	7.3%
Intangible assets	128,841	8.3%	121,433	7.6%	117,970	7.6%	6.1%	9.2%
Right of use in progress	17,046	1.1%	20,691	1.3%	21,893	1.4%	-17.6%	-22.1%
TOTAL ASSETS	1,552,761	100.0%	1,594,030	100.0%	1,550,670	100.0%	-2.6%	0.1%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY								
Current liabilities	524,915	33.8%	541,088	33.9%	504,140	32.5%	-3.0%	4.1%
Suppliers	113,211	7.3%	100,100	6.3%	114,461	7.4%	13.1%	-1.1%
Financing and loans	146,468	9.4%	90,340	5.7%	90,536	5.8%	62.1%	61.8%
Social and labor obligations	47,295	3.1%	49,743	3.1%	52,254	3.4%	-4.9%	-9.5%
Advances from customers	151,559	9.8%	195,642	12.3%	156,743	10.1%	-22.5%	-3.3%
Taxes recoverable	7,170	0.5%	6,823	0.4%	6,159	0.4%	5.1%	16.4%
Recoverable income tax and social contribution	9,001	0.6%	4,039	0.3%	9,187	0.6%	122.9%	-2.0%
Commissions payable	15,519	1.0%	15,018	0.9%	12,079	0.8%	3.3%	28.5%
Dividends payable	-	0.0%	21,881	1.4%	672	0.0%	-100.0%	-100.0%
Provision for guarantees	13,849	0.9%	30,759	1.9%	34,186	2.2%	-55.0%	-59.5%
Lease Financing	4,484	0.3%	4,109	0.3%	3,954	0.3%	9.1%	13.4%
Other accounts payable	16,359	1.1%	22,634	1.4%	23,909	1.5%	-27.7%	-31.6%
Non-current liabilities	271,927	17.5%	312,161	19.6%	337,485	21.76%	-12.9%	-19.4%
Suppliers	3	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	100.0%	100.0%
Financing and loans	186,275	12.0%	216,787	13.6%	204,445	13.2%	-14.1%	-8.9%
Provisions	11,725	0.8%	11,884	0.8%	11,974	0.8%	-1.3%	-2.1%
Contingent consideration	57,691	3.7%	63,391	4.0%	54,960	3.5%	-9.0%	5.0%
Lease Financing	14,608	0.9%	17,986	1.1%	19,051	1.2%	-18.8%	-23.3%
Other accounts payable	1,625	0.1%	2,113	0.1%	1,620	0.1%	-23.1%	0.3%
Shareholders' Equity	755,919	48.7%	740,781	46.5%	754,480	48.66%	2.0%	0.2%
Capital stock	344,694	22.2%	344,694	21.6%	344,694	22.2%	0.0%	0.0%
Actions in treasury	(59,084)	-3.8%	(58,748)	-3.7%	(49,958)	-3.2%	0.6%	18.3%
Capital reserves	8,512	0.6%	8,079	0.5%	7,853	0.5%	5.4%	8.4%
Revaluation reserves	158	0.0%	158	0.0%	158	0.00	0.0%	0.0%
Equity valuation adjustments	21,451	1.4%	22,675	1.4%	23,090	1.5%	-5.4%	-7.1%
Profit reserve	353,664	22.8%	423,923	26.6%	294,821	19.0%	-16.6%	20.0%
Income for the period	86,524	5.6%	-	0.0%	133,822	8.6%	100.0%	-35.3%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,552,761	100.0%	1,594,030	100.0%	1,550,670	100.0%	-2.6%	0.1%

EXHIBIT III – STATEMENT OF CASH FLOWS

CONSOLIDATED CASH FLOW	9M25	9M24
<i>(In thousands of reais)</i>		
Cash flows from operating activities		
NET INCOME (LOSS)	131,367	217,513
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	28,072	29,579
Provisions for Tax, Civil, and Labor Risks	269	174
Inventory provisions	2,546	1,467
Guarantee provisions	(16,910)	7,243
Credit provisions for expected losses	4,516	(153)
Provisions	(3,164)	(497)
Cost of property, plant and equipment /intangible assets written off	2,026	3,788
Financial result	21,715	7,401
Interest incurred on leases	2,245	2,616
	172,682	269,131
Changes in assets and liabilities		
Trade accounts receivable	(20,644)	65,010
Inventories	3,205	(35,085)
Taxes recoverable	(5,822)	(1,809)
Other credits	21,718	4,916
Brazilian and foreign suppliers	13,141	(6,230)
Salaries and vacation pay	(2,448)	7,410
Taxes recoverable	(1,595)	(3,825)
Advances from customers	(44,083)	(41,249)
Other accounts payable	(2,507)	(2,792)
Cash flow from operating activities	133,647	255,477
Interest paid on loans	(25,656)	(16,141)
Income and social contribution taxes paid	(21,921)	(50,468)
Net cash provided by (used in) operating activities	86,070	188,868
Cash flow from investments		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(51,010)	(26,137)
Financial investments with non-immediate liquidity	31,683	2,312
Opção de venda	(5,700)	-
Net cash provided by investing activities	(25,027)	(23,825)
Cash flow from financing		
Treasury Shares	(923)	(29,835)
Loans repaid	(90,000)	(110,000)
Loans raised	104,500	210,000
Senior shares - FIDC KWI	2,920	-
Financing arrangement fees	198	(2,223)
Dividends and Interest on equity paid	(98,384)	(123,604)
Payment of operating leases	(5,309)	(5,237)
Net cash used in financing activities	(86,998)	(60,899)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(25,955)	104,144
Statement of cash and cash equivalents increase		
Cash at the beginning of the period	389,817	322,923
Cash at the end of the period	363,862	427,067
Variation in cash and cash equivalents in the period	(25,955)	104,144

For information, access our results center:

<https://ri.kepler.com.br/en/financial-information/results-center/>

The financial and operational information in this document, except when otherwise indicated, is presented on a consolidated basis, in thousands of reais (R\$ thousands), in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, including Corporate Law and convergence with IFRS international standards. Growth rates and other comparisons are, unless otherwise indicated, made in relation 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.