

Apresentação de Resultados 3T25

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

30 de outubro de 2025

Principais Destaques | 3T25 e 9M25

(em milhões de reais)



Receita Líquida

3T25

423,3

9M25

1.091,6

EBITDA

3T25

73,6

Margem EBITDA de 17,4%

9M25

164,4

Margem EBITDA de 15,1%

Lucro Líquido

3T25

51,6

Margem Líquida de 12,2%

9M25

91,5

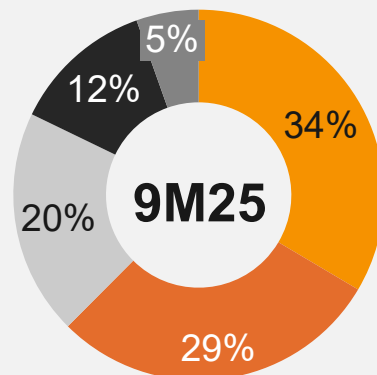
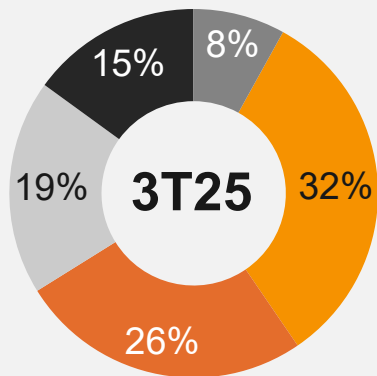
Margem Líquida de 8,4%

Áreas de Negócios

(em milhões de reais)



Desempenho da Receita Operacional Líquida



Fazendas	Agroindústrias	Negócios Internacionais	Portos e Terminais	Reposição e Serviços	
R\$ 137,1	R\$ 108,7	R\$ 63,3	R\$ 34,3	R\$ 79,9	R\$ 423,3
-3,2%	-30,6%	23,6%	97,4%	10,8%	-3,6%
Variação 3T25 x 3T24					
R\$ 364,7	R\$ 316,7	R\$ 135,1	R\$ 59,6	R\$ 215,5	R\$ 1.091,6
-3,3%	-12,2%	11,7%	-41,2%	15,5%	-4,8%
Variação 9M25 x 9M24					
					3



24,0 mil toneladas (04 Silos)

Cândido de Abreu (PR)

Entregue em agosto de 2025

Produto: **Soja e Milho**



16,5 mil toneladas (02 Silos)

Tapurah (MT)

Entregue em setembro de 2025

Produto: **Milho**



90,0 mil toneladas (03 silos)

Goiatuba (GO)

Entregue em setembro de 2025

Produto: **Soja e Milho**





9,0 mil toneladas (3 silos)

Perú (Ciudad de Díos)

Entregue em Julho 2025

Produto: **Arroz**



18,0 mil toneladas (4 silos)

Uruguai (Dolores)

Entregue em Setembro 2025

Produto: **Arroz**



Vendas relevantes negociadas no período



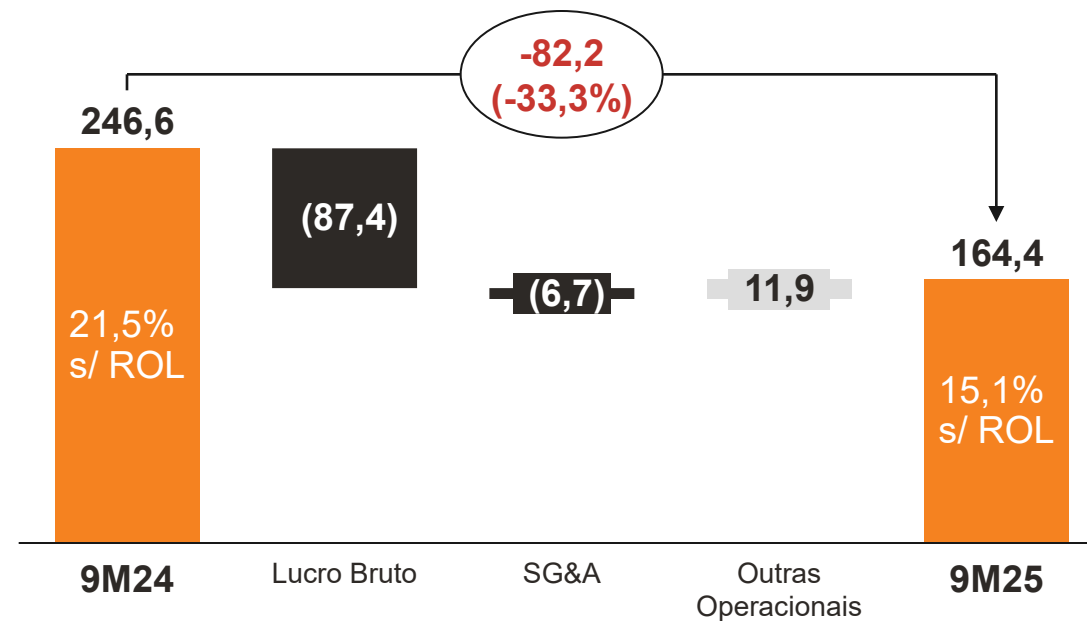
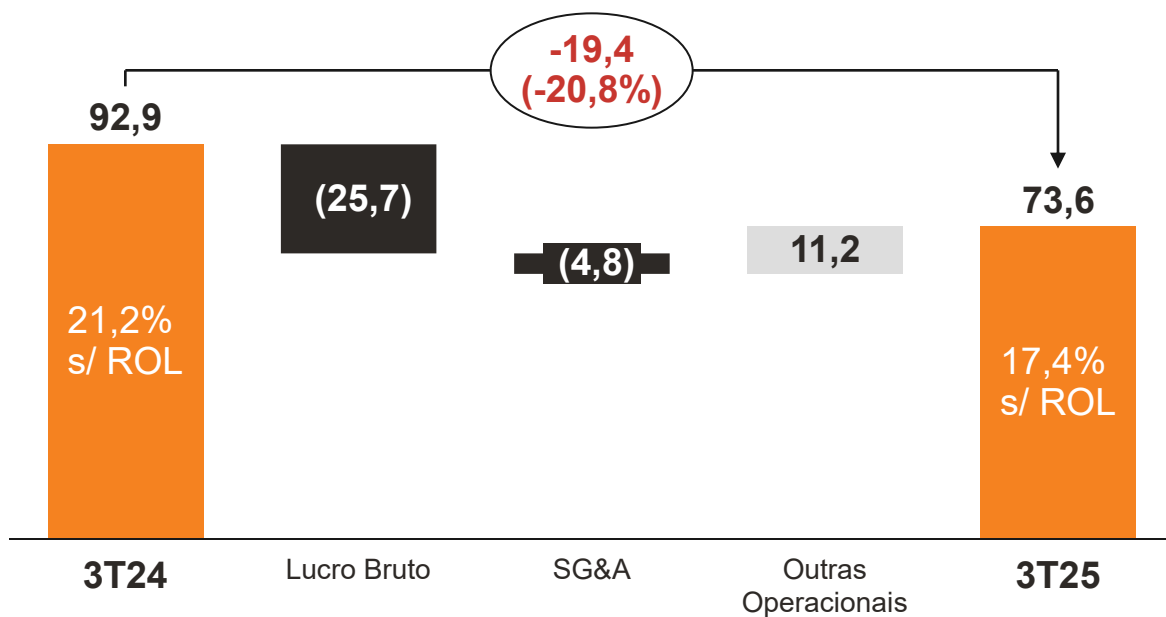
Resumo de vendas relevantes	Fazendas	Agroindústria	Negócios Internacionais	Portos e Terminais
Quantidade de vendas¹	22 Obras 05 Grandes produtores 06 Médio produtores 09 Empresas diversas 02 pequenos produtores	11 Obras 03 Indústrias 05 Cerealistas 03 Cooperativas	08 Obras 02 Indústrias 03 Cerealistas 03 Grandes produtores	02 Obras 01 Trading Company 01 Indústria
Valor das vendas¹	R\$94,4 MM	R\$67,8 MM	R\$89,7 MM	R\$5,3 MM
Produtos	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Ampliação de obras existentes para sistema de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas e ampliação de obras existentes, fornecendo transportadores, interligação digital, silos e secadores.
Setor	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Arroz, Soja e Milho	Indústria de Etanol de Milho e Portos

R\$257,2 MM de novos pedidos em **43 obras¹** estratégicas



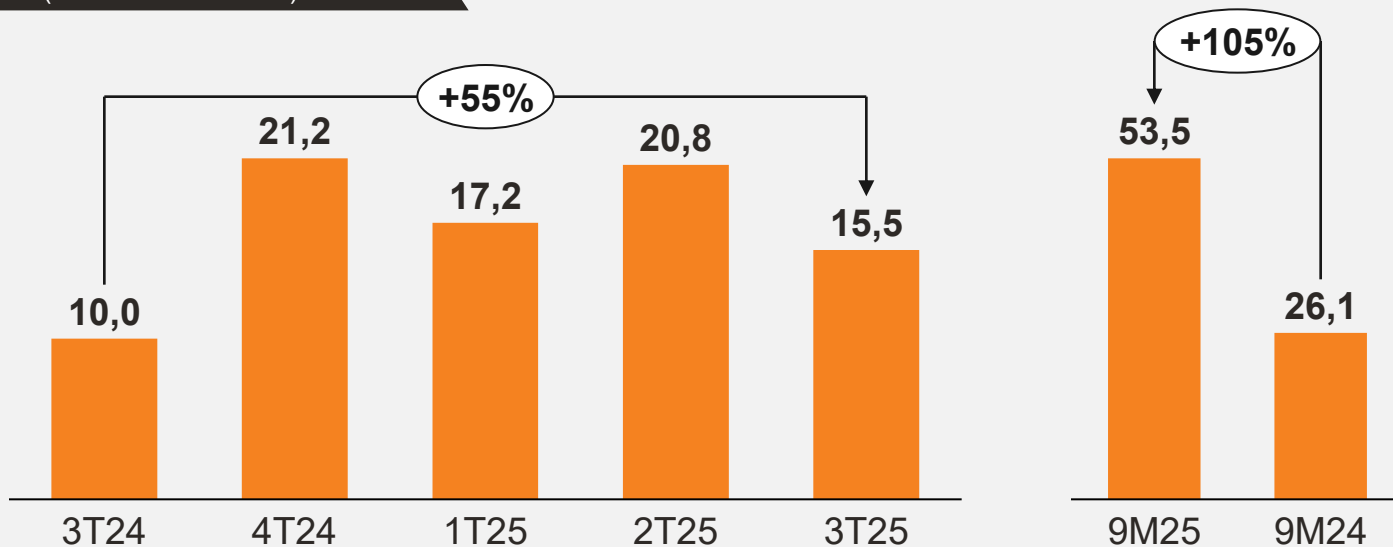
Notas: (1) Obras serão entregues nos próximos 12 meses.

EBITDA | 3T25 e 9M25



Evolução do Capex

(em milhões de reais)



Destaques de Investimentos 3T25

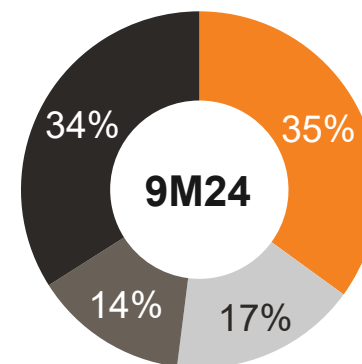
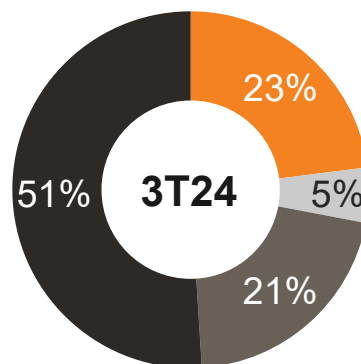
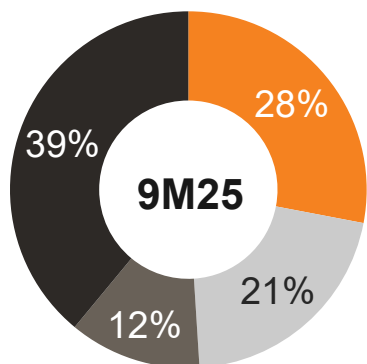
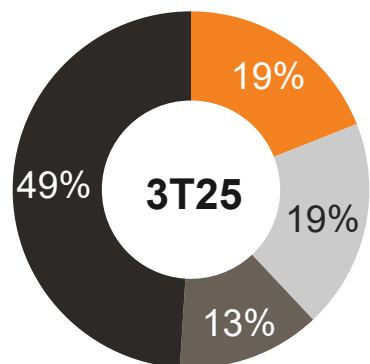


(1) Célula de Soldagem Robotizada;



(2) Célula de Soldagem Colaborativa (Robô colaborativo).

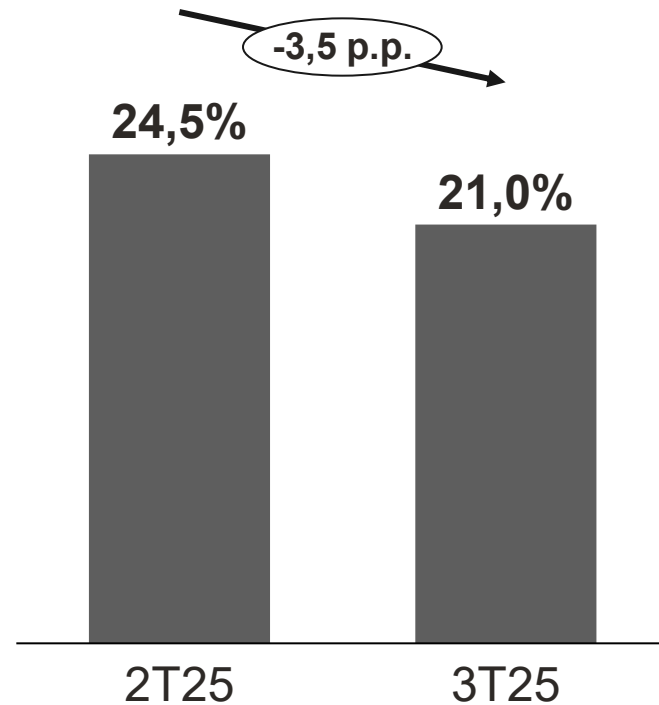
Distribuição de Capex



Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)



ROIC dos últimos 12 meses

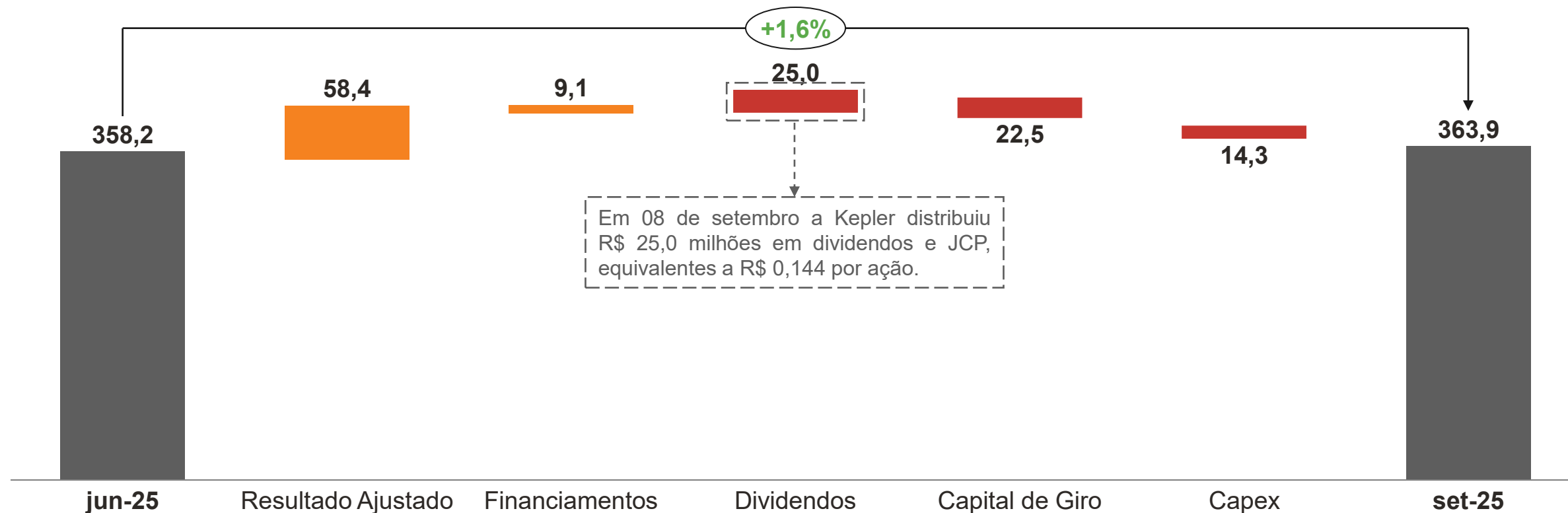


3T25 x 2T25:

-11,3% Lucro Operacional Após Impostos
+3,8% Capital Investido

ROIC = NOPAT/ Capital Investido (UDM)

Capital Investido = Necessidade de Capital de Giro + Capex + Imobilizado + Intangível



Caixa líquido de **R\$ 31,1 milhões** e saldo bruto de disponibilidades de **R\$ 363,9 milhões** no 3T25 demonstram a eficiência da Companhia em **gerar valor para seus stakeholders** mesmo em cenários desafiadores.

Tese, Estratégia e Gestão

Diversificação e gestão eficiente sustentam resultados consistentes mesmo em cenários desafiadores.



Tese de Investimento

Déficit de Armazenagem

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

Destaques:

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

Industrialização do Agro

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

Destaques:

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

Estratégia

Diversificação de Negócios

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

Destaques:

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

Conexão e geração de valor no pós-colheita

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

Destaques:

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

Gestão Eficiente

Controle de Despesas

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

Destaques:

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

Relacionamento com o Cliente

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

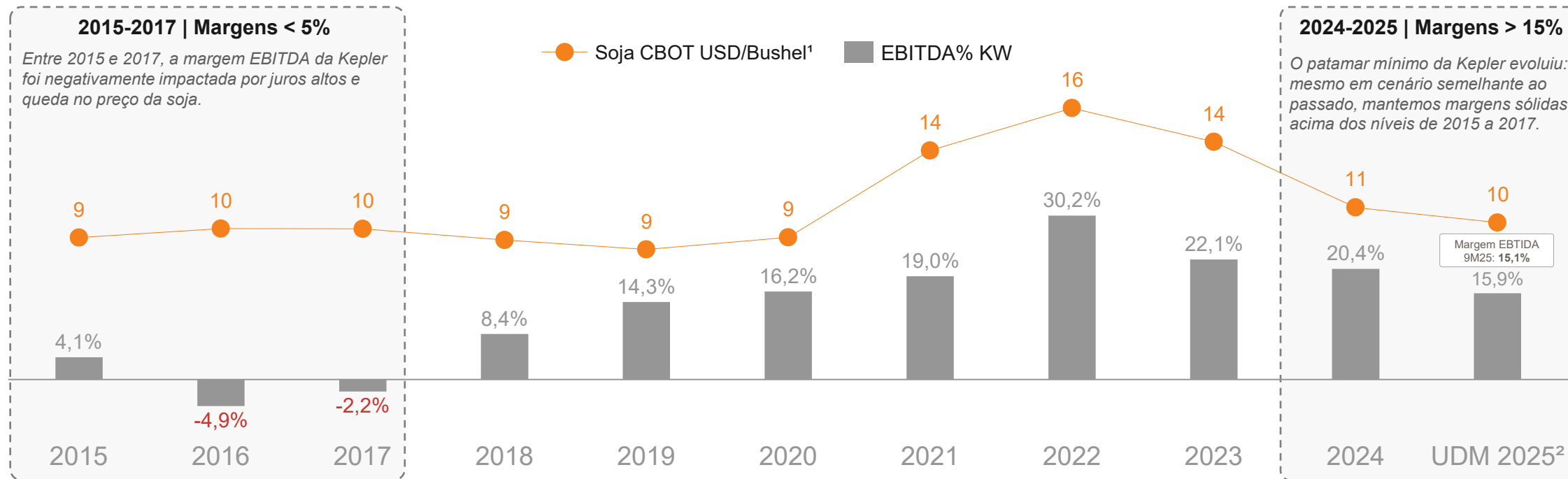
Destaques:

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

Patamar de rentabilidade da Kepler



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



SELIC ³	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	9,25%	13,75%	11,75%	12,25%	15,00%
Safra ¹ (MM de Tons)	208	187	238	228	247	257	257	272	320	299	354
% da Capacidade Estática de Armazenagem	81%	93%	74%	79%	74%	73%	74%	71%	62%	71%	61%

Notas: A capacidade de armazenagem do Brasil cobre 64% da sua produção total de grãos, enquanto, por exemplo, nos Estados Unidos ela chega a 108%.

(1) Fonte: Cogo Inteligência; (2) Considerando até 30/09/2025; (3) Fonte: Banco Central do Brasil. Data base: 17/09/2025.



Q&A 3T25

Utilize a plataforma para
realizar sua pergunta!

KEPLERWEBER®

**BERNARDO
NOGUEIRA**
Diretor Presidente



**RENATO
ARROYO**
Diretor Financeiro e RI



+55 11 4873.0310 | 4873.0302

ri@kepler.com.br

ri.kepler.com.br

KEPLERWEBER®



DISCLAIMER

Este é um documento de apoio para a videoconferência de resultados do terceiro trimestre de 2025 da Kepler Weber S/A.

- As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Kepler Weber são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da administração sobre o futuro dos negócios.
- Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas a mudanças sem aviso prévio.
- O presente relatório de desempenho inclui dados contábeis e não contábeis tais como, operacionais, financeiros pro forma e projeções, todos com base na expectativa da Administração da Companhia.
- Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

3Q25 Earnings Videoconference

“3Q25 EBITDA represents 45% of the year-to-date total, reinforcing the strength of the operation even in a challenging environment.”

October 30, 2025

Key Highlights | 3Q25 and 9M25

(in millions of Reais)



Net Revenue

3Q25

423.3

9M25

1,091.6

EBITDA

3Q25

73.6

17.4% EBITDA Margin

9M25

164.4

15.1% EBITDA Margin

Net Income

3Q25

51.6

12.2% Net Margin

9M25

91.5

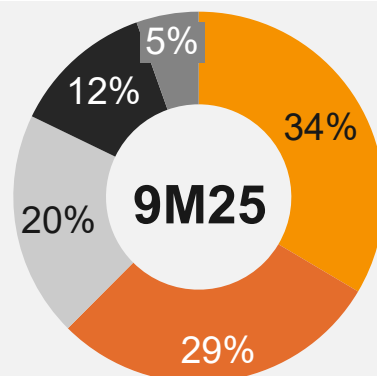
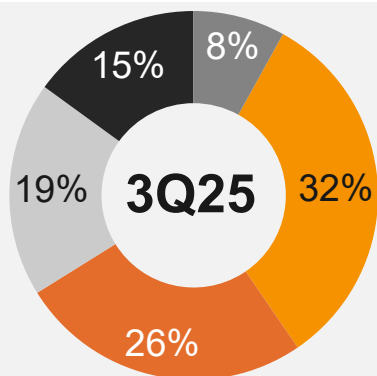
8.4% Net Margin

Business Areas

(in millions of Reais)



Net Operating Revenue Performance



Farms	Agribusiness	International Business	Ports and Terminals	Replacement & Services	
					
R\$ 137.1	R\$ 108.7	R\$ 63.3	R\$ 34.3	R\$ 79.9	R\$ 423.3
-3.2%	-30.6%	23.6%	97.4%	10.8%	-3.6% 3Q25 x 3Q24 Variation
R\$ 364.7	R\$ 316.7	R\$ 135.1	R\$ 59.6	R\$ 215.5	R\$ 1,091.6
-3.3%	-12.2%	11.7%	-41.2%	15.5%	-4.8% 9M25 x 9M24 Variation
					3

Grain Storage | National Projects



24.0 thousand tons (04 Silos)

**Cândido de Abreu
(State of Paraná)**

Delivered in August, 2025

Product: **Soybean and Corn**



16.5 thousand tons (02 Silos)

**Tapurah
(State of Mato Grosso)**

Delivered in September, 2025

Product: **Corn**



90.0 thousand tons (03 silos)

**Goiatuba
(State of Goiás)**

Delivered in September, 2025

Product: **Soybean and Corn**



/// Grain Storage | International Projects



9.0 thousand tons (3 silos)

Perú (Ciudad de Díos)

Delivered in July, 2025

Product: **Rice**



18.0 thousand tons (4 silos)

Uruguai (Dolores)

Delivered in September, 2025

Product: **Rice**



Important sales negotiated in the period



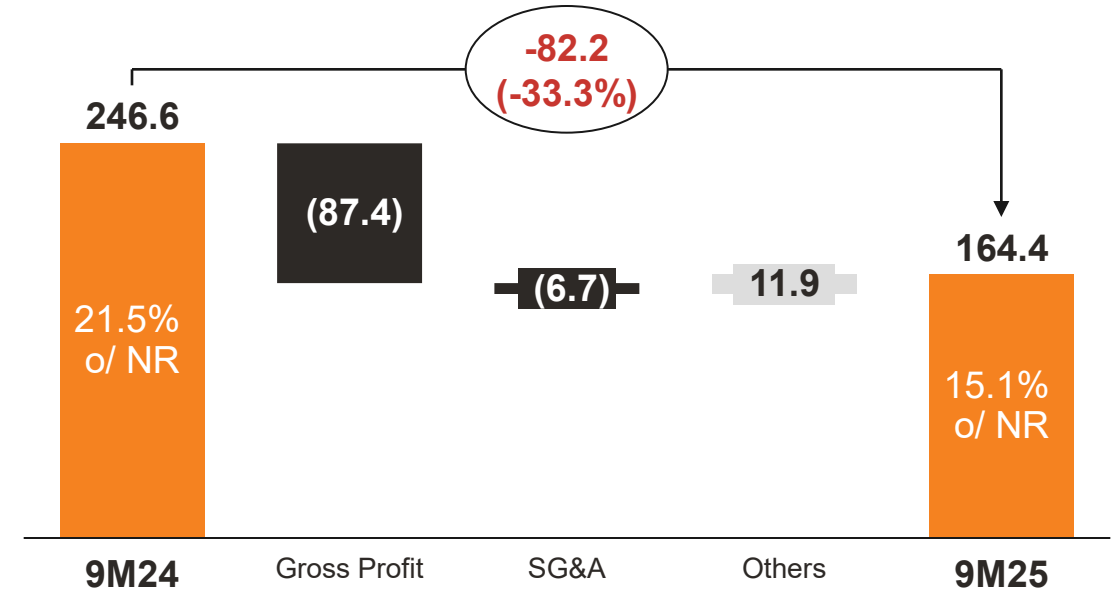
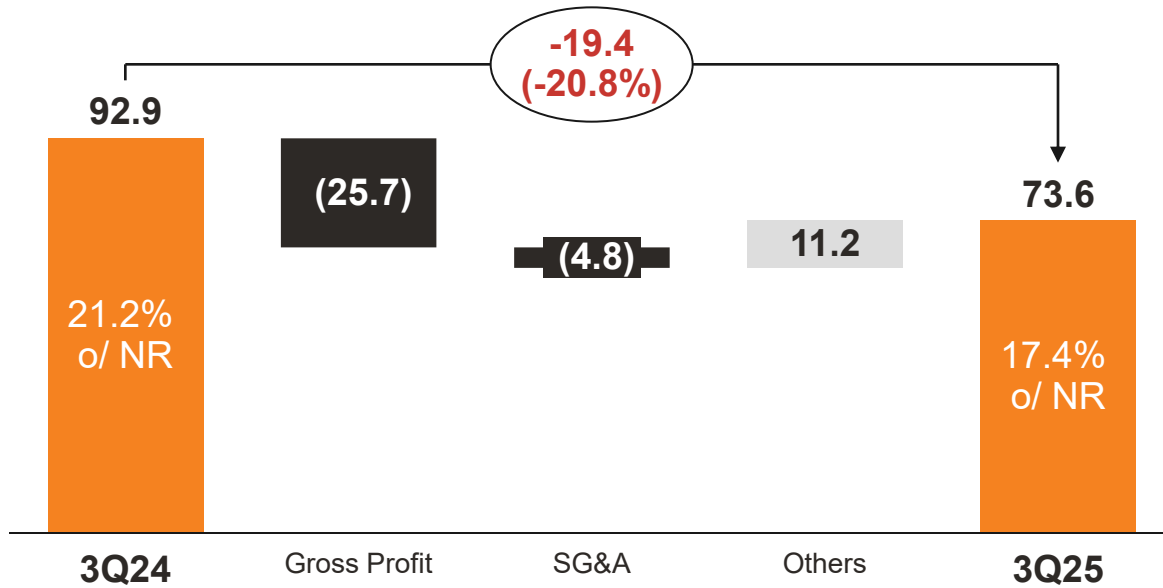
Summary of Important Sales	Farms	Agribusiness	International Business	Ports and Terminals
Quantity of Sales¹	22 Projects 05 Large producers 06 Medium producers 09 Miscellaneous 02 Small producers	11 Projects 03 Industries 05 Grain Merchants 03 Cooperatives	08 Projects 02 Industries 03 Grain Merchants 03 Large producers	02 Projects 01 Trading Company 01 Industrie
Value of sales¹	R\$94.4 million	R\$67.8 million	R\$89.7 million	R\$5.3 million
Products	New works with Full Storage Systems (Silos, Dryers, Cleaning Machines and Conveyors).	New works with Full Storage Systems (Silos, Dryers, Cleaning Machines and Conveyors).	Expansion of existing works for Storage Systems (Silos, Dryers, Cleaning Machines and Conveyors).	New works and expansion of existing works, supplying conveyors interconnexion, digital, silos and dryers.
Industry	Grain Storage Soybean and Corn	Grain Storage Soybean and Corn	Grain Storage Rice, Soybean and Corn	Corn Ethanol Industry and Ports

R\$257.2 million
new orders in
43 strategic projects¹

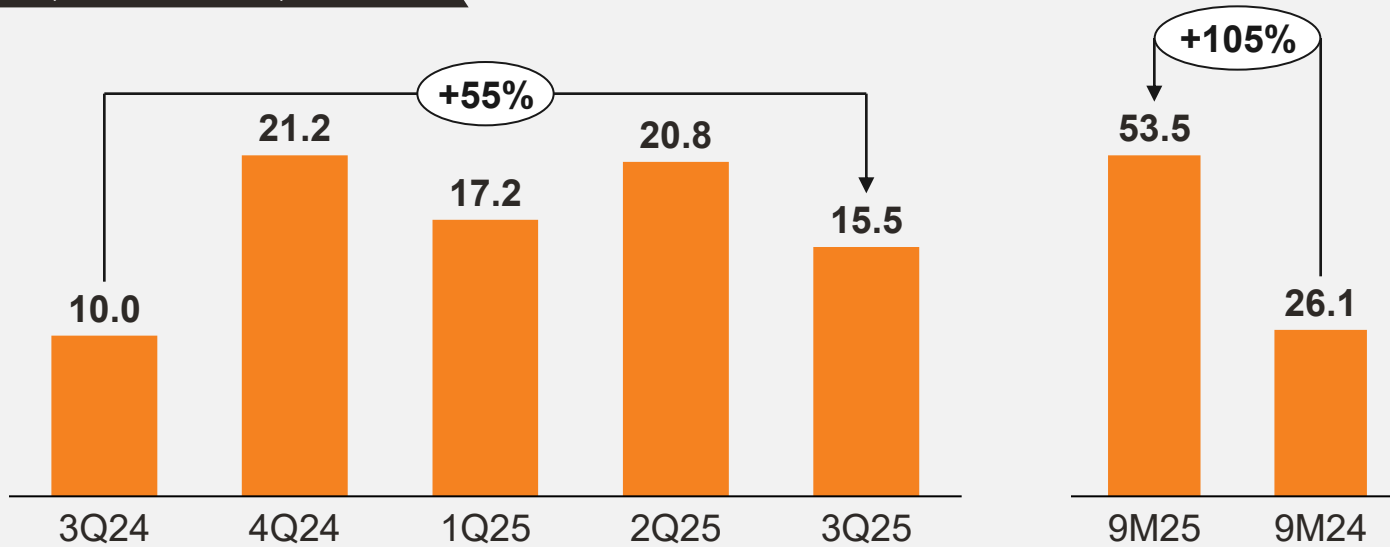


Notes: (1) Projects tot be delivered in the next 12 months.

EBITDA | 3Q25 and 9M25



Capex Evolution (in millions of Reals)



Investment Highlights 3Q25

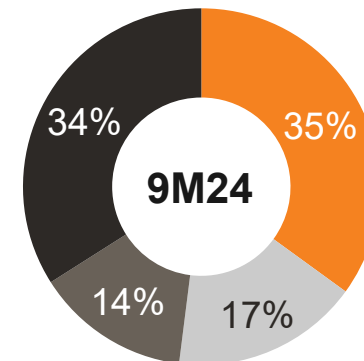
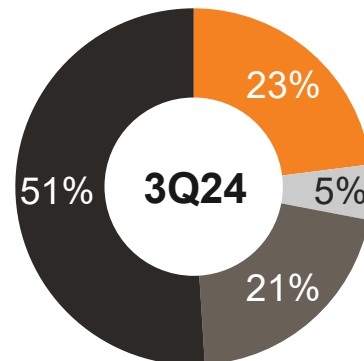
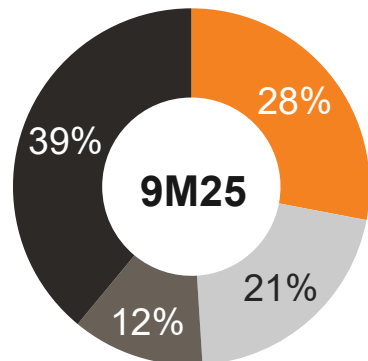
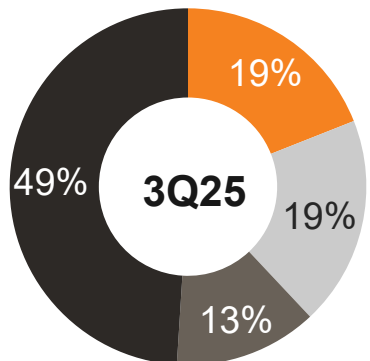


(1) Robotic Welding Cell;



(2) Collaborative Welding Cell (Collaborative Robots).

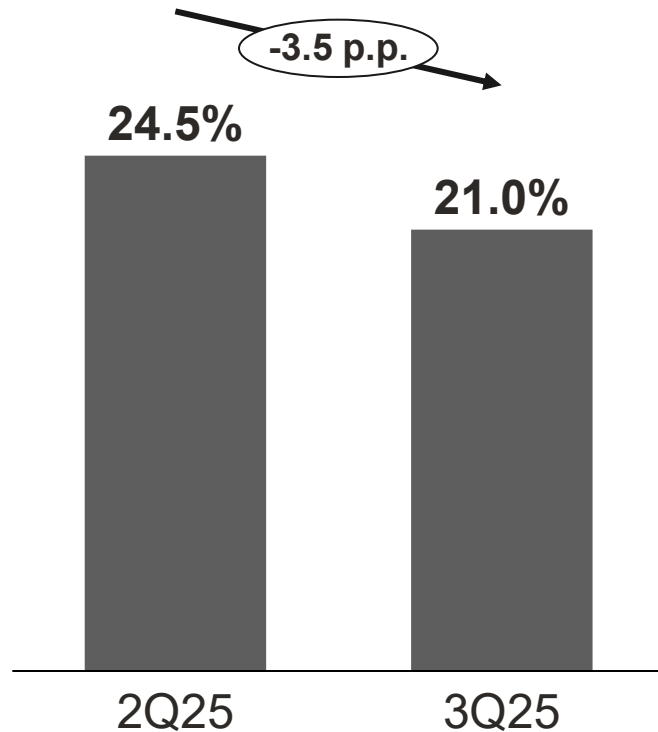
Capex Distribution



Return on Invested Capital (ROIC)



ROIC for the last 12 months

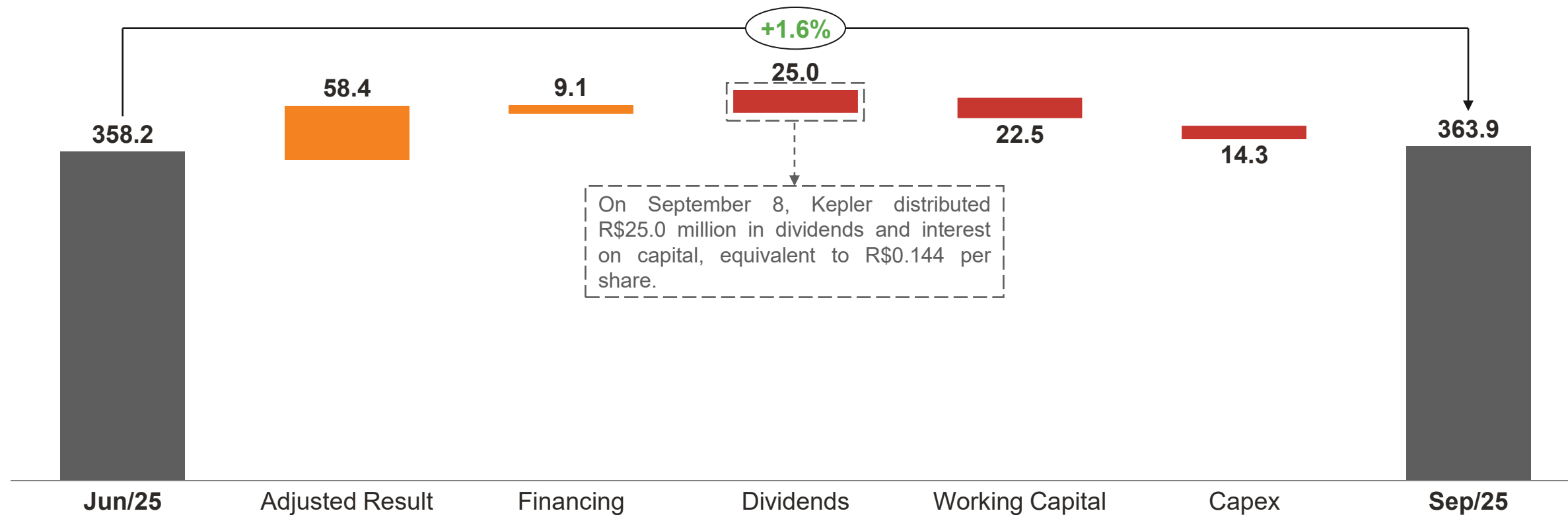


3Q25 vs. 2Q25:

-11.3% Operating Income After Taxes
+3.8% Invested Capital

ROIC = NOPAT / Invested Capital (LTM)

Invested Capital = Working Capital Requirement + Capex + Fixed Assets + Intangible Assets



Net cash of **R\$31.1 million** and a gross balance of availabilities of **R\$363.9 million** in 3Q25 demonstrate the company's efficiency in **generating value for its stakeholders**, even in challenging scenarios.

Thesis, Strategy and Management

Diversification and efficient management support consistent results even in challenging scenarios.



Investment Thesis

Storage Deficit

Storage deficit sustains demand for Kepler solutions, ensuring revenue resilience and continuity in the commercial pipeline.

Highlights:

- Expectation of record harvest¹ in 2025 (354 million tons).
- We ratify our order book in line with last year.

Industrialization of the Agribusiness

The industrialization of the agribusiness sector boosts the demand for complete solutions, strengthening the presence of Kepler as a partner in the modernization of the sector.

Highlight:

- Sale of an infrastructure project to a large cooperative in the State of Paraná, **the country's largest Soybean crusher.**

Strategy

Business Diversification

The expansion and diversification of Kepler's business portfolio reinforces a strategy that ensures resilience in more challenging cycles and prosperity in favorable scenarios.

Highlights:

- Expansion of commercial coverage in Argentina, with a 30% increase in sales in 3Q25 (vs. 3Q24).
- R&S grew 10.8% in the quarter and 15.5% in the 9M25 (vs. 9M24).

Connection and Value Creation in the Post-Harvest Stage

Kepler sees the monetization of data as a strategic lever, integrating digital solutions to the agribusiness sector.

Highlight:

- The company is advancing in the development of its own digital solutions, with PROCER as a strategic vector for data monetization and revenue diversification.

Efficient Management

Control of Expenses

In recent years, the efficient management of costs and expenses has ensured the preservation of margins.

Highlight:

- Drop in G&A: 3% reduction in 3Q25 (vs. 3Q24) and 4% in 9M25 compared to the previous year.

Relationship with Clients

Kepler maintains a close relationship with its clients, who demonstrate high levels of satisfaction with the quality of services provided.

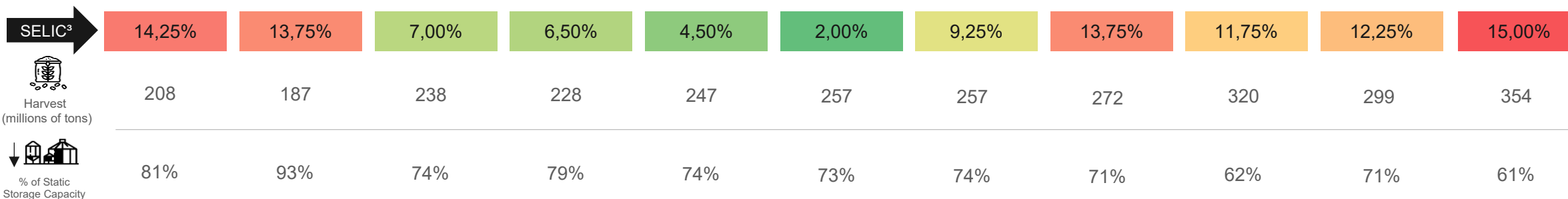
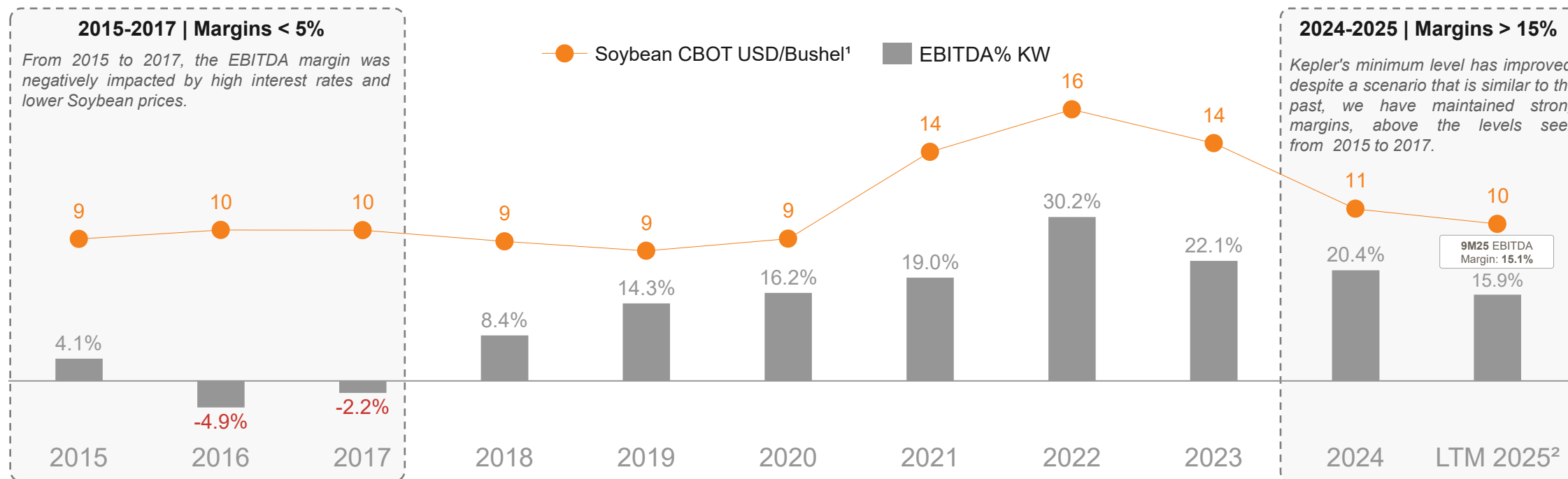
Highlights :

- 13% increase in the invoiced customer base in 3Q25 (vs. 3Q24).
- NPS remained in the Trust Zone for the fifth consecutive year, reflecting the consistency of our customer satisfaction and loyalty.

Kepler's profitability level



Demand for storage, strategy and management are increasing the current margins to levels totally different from those seen in the 3-year period from 2015 to 2017



Notes: Brazil's storage capacity covers 64% of its total grain production, while in the United States, for example, it reaches 108%.

(1) Source: Cogo Inteligência; (2) Considering up to 09/30/2025; (3) Source: Central Bank of Brazil. Base date: 09/17/2025.



Q&A 3Q25

Use the platform to make
your question!

KEPLERWEBER®

**BERNARDO
NOGUEIRA**
Chief Executive Officer



**RENATO
ARROYO**
Chief Financial and IR Officer



+55 11 4873.0310 | 4873.0302

ri@kepler.com.br

ri.kepler.com.br

KEPLERWEBER

DISCLAIMER

This is a support document to the earnings videoconference of Kepler Weber S/A for the third quarter of 2025.

- Statements contained herein concerning business prospects, estimated operational and financial results, and growth prospects for Kepler Weber are mere projections and, as such, are based exclusively on Management's expectations about the future of business.
- Such forward-looking statements substantially depend on the approvals and licenses needed for ratifying projects, market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets, and, thus, are subject to change without prior notice.
- This performance report includes accounting and non-accounting data, such as operational information, *pro forma* financial information and projections, which are all based on Management's expectations.
- Non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.