

RELEASE DE RESULTADOS 4T25

“Kepler Weber encerra o 4T25 com consistência estratégica e recorde de receita em Negócios Internacionais, no ano de seu centenário”

DESTAQUES

- **Receita Líquida** consolidada de R\$398,7 milhões no 4T25 e R\$1,5 bilhão em 2025, com o terceiro maior volume comercializado dos últimos dez anos, evidenciando a solidez da demanda mesmo em um ambiente mais adverso para investimentos.
- **Negócios Internacionais** alcançou recorde histórico de Receita Líquida no 4T25, totalizando R\$102,6 milhões, com crescimento de 31% em relação ao 4T24. A Argentina respondeu por 23% das receitas internacionais no acumulado de 2025, com crescimento de 16x em relação ao mesmo período do ano anterior, reforçando a relevância do mercado dentro da estratégia do segmento.
- **Disciplina de custos e eficiência operacional**, com redução de 5,1% nas despesas gerais e administrativas (G&A) no 4T25 e de 4,3% no acumulado de 2025, refletindo disciplina na gestão de custos e ganhos de eficiência operacional.
- **Lucro Líquido** cresceu 28,5% no 4T25, alcançando margem líquida de 16,2%, com expansão de 5,2 p.p. em relação ao 4T24, sendo o trimestre responsável por 41% do Lucro Líquido anual.
- **Retorno relevante aos acionistas**, com distribuição de R\$145 milhões em dividendos em 2025, correspondente a *payout* de 92,8% pelo regime de caixa, evidenciando a robustez da geração de caixa e o compromisso com a criação de valor.

São Paulo, 25 de fevereiro 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 4º trimestre encerrado em 31 de dezembro de 2025 ("4T25"). As demonstrações financeiras 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. Ressaltamos que eventuais diferenças nas somas apresentadas decorrem de arredondamentos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O 4T25 encerra um ano emblemático para a Kepler Weber, em que a celebração de seu centenário coincidiu com um ambiente macroeconômico mais desafiador para o agronegócio. Em um cenário de juros elevados e maior seletividade nas decisões de investimento, a Companhia demonstrou resiliência operacional e disciplina de execução, sustentadas por um portfólio diversificado e por uma estratégia consistente de longo prazo.

Nesse contexto, a Companhia também reforçou sua presença institucional ao longo do trimestre, com reconhecimentos relevantes, como os prêmios recebidos na 23ª Mostra de Comunicação do Agro da ABMRA e o 1º lugar em Inovação na categoria Mecânica e Metalúrgica no Época Negócios 360º, além do 5º lugar no ranking geral, bem como o Troféu Transparência concedido pela ANEFAC. Esses marcos se somam à realização da 5ª edição do Kepler Day e à celebração do centenário, com o toque de campanha na B3, reforçando a trajetória da Companhia, sua governança e o compromisso com o mercado de capitais.

No desempenho operacional do trimestre, a Receita Líquida consolidada apresentou retração de 13,3% em relação ao 4T24, refletindo principalmente o menor volume nos segmentos de Fazendas, Agroindústrias e Portos e Terminais, em função do perfil de execução dos contratos e da postergação de investimentos em um ambiente de maior cautela. Esse movimento foi parcialmente mitigado pelo crescimento de 31,4% em Negócios Internacionais, que registrou o maior nível de Receita Líquida e de volume comercializado da história do segmento em um trimestre, além da resiliência de Reposição e Serviços, que se manteve em patamar estável.

No acumulado de 2025, a Receita Líquida totalizou R\$1,5 bilhão, com retração de 7,3% em relação a 2024, refletindo a dinâmica mais cautelosa de investimentos. Ainda assim, o ano registrou o terceiro maior volume de toneladas embarcadas dos últimos dez anos, evidenciando a solidez da demanda. Nesse cenário, os avanços em Negócios Internacionais, com crescimento de 19,4% e a maior Receita Líquida da história do segmento, e em Reposição e Serviços, com alta de 10,1%, reforçam a efetividade da estratégia de diversificação, apoiada pelo desempenho de soluções de maior valor agregado.

Ao longo de 2025, a Companhia manteve disciplina na gestão de custos e despesas, ajustando a estrutura de gastos ao nível de atividade, postura reforçada no 4T25. Como resultado, o Lucro Líquido cresceu 28,5% no 4T25, com expansão de 5,2 pontos percentuais na margem líquida, refletindo avanços operacionais e efeitos pontuais de eficiência tributária. No acumulado do ano, o desempenho foi influenciado por um ambiente mais cauteloso para investimentos, evidenciando a capacidade da Companhia de preservar rentabilidade em um contexto mais desafiador.

Do ponto de vista da alocação de capital, em 2025 a Companhia adotou uma política mais intensa de retorno aos acionistas, em função da definição do novo regime de tributação de dividendos a partir de 2026, com a distribuição de aproximadamente R\$145 milhões em dividendos e juros sobre capital próprio. Essa decisão resultou na redução da posição de caixa líquido em relação a 2024, sem comprometer a solidez financeira, a liquidez operacional ou investimento.

No âmbito estratégico, o ano consolidou Negócios Internacionais como um dos principais vetores de diversificação da Companhia, impulsionado pela retomada do mercado argentino, pela expansão em países como Bolívia e Paraguai e pela execução de projetos de maior porte, reforçando o posicionamento da Kepler Weber na infraestrutura de armazenagem e logística do agronegócio na América do Sul. Em paralelo, o segmento de Reposição e Serviços apresentou estabilidade de receita e margens saudáveis, contribuindo para a sustentação dos resultados ao longo do período.

Para 2026, a Companhia considera a continuidade de um cenário macroeconômico ainda desafiador, marcado por maior restrição nas condições de crédito, com potenciais impactos sobre a rentabilidade e o ritmo de negócios, particularmente no segmento Fazendas. Nesse contexto, as condições de mercado podem influenciar a dinâmica entre os segmentos, com eventual redução relativa em Fazendas e maior participação de Agroindústrias, sem que isso represente projeção de desempenho.

Ao longo do ano, fatores como a evolução dos preços de commodities, especialmente soja, milho e arroz, e as condições financeiras devem influenciar o ambiente de negócios. Adicionalmente, a variação cambial pode gerar pressão adicional sobre as margens dos clientes, sobretudo em Negócios Internacionais, dependendo das condições de mercado. Diante desse cenário, a Companhia manterá foco em eficiência operacional, disciplina de custos e execução consistente, alinhada à cultura Lean e ao plano estratégico KW 2030, preservando flexibilidade operacional e a sustentabilidade dos resultados ao longo do ciclo.

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

	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	398.7	460.1	-13.3%	423.3	-5.8%	1,490.3	1,607.3	-7.3%
EBITDA	67.5	82.1	-17.7%	73.6	-8.2%	231.9	328.7	-29.4%
Margem EBITDA	16.9%	17.8%	-0.9 p.p.	17.4%	-0.5 p.p.	15.6%	20.4%	-4.8 p.p.
Lucro Líquido	64.8	50.4	28.5%	51.6	25.6%	156.3	199.2	-21.5%
Margem Líquida	16.2%	11.0%	5.2 p.p.	12.2%	4.0 p.p.	10.5%	12.4%	-1.9 p.p.
Lucro por Ação - básico (LPA)	0.3736	0.2855	30.9%	0.2975	25.6%	0.9017	1.1329	-20.4%
Retorno sobre o Capital Investido (*)	23.0%	34.2%	-11.1 p.p.	21.0%	2.1 p.p.	23.0%	34.2%	-11.1 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 54 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 3.000 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 100 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, ISO 14001 e ISO 45001.

VOLUME FINANCEIRO CONTRATADO (PIPELINE COMERCIAL)

Em 31 de dezembro de 2025, a carteira contratada da Companhia (*backlog* financeiro) apresentou crescimento de um dígito percentual em relação ao mesmo período de 2024, impulsionado pela evolução da carteira de Agroindústrias.

A composição da carteira evidencia uma mudança de mix, com redução de aproximadamente 40% no segmento de Fazendas, em função da maior cautela dos produtores e do acesso mais limitado a crédito, e crescimento de cerca de 55% em Agroindústrias, segmento que concentra projetos de maior porte e ciclos de execução mais longos. Esse perfil pode influenciar o ritmo de reconhecimento de receitas e margens, a depender das condições de execução dos projetos e do ambiente de mercado, não devendo ser interpretado como projeção de desempenho futuro.

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)

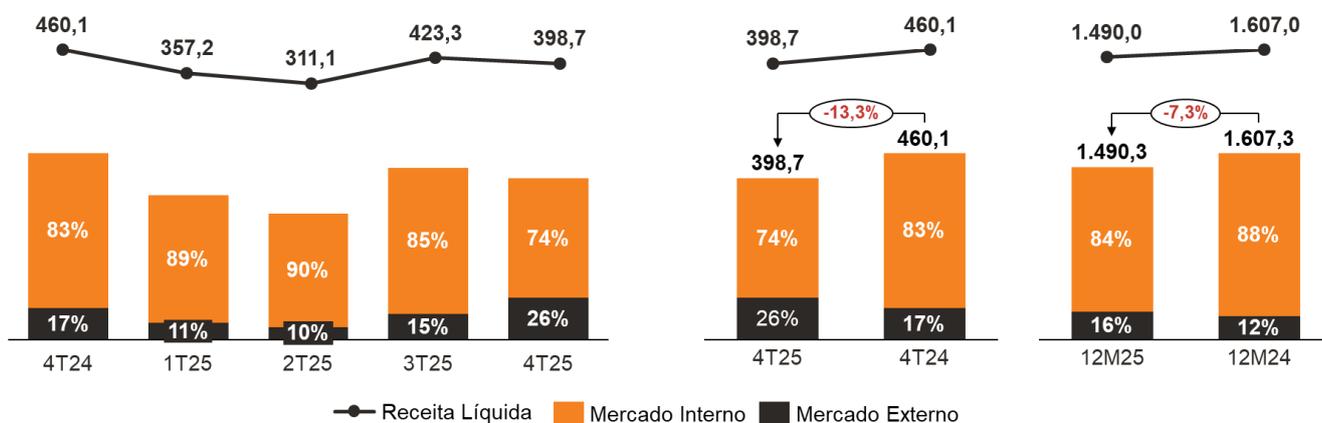
Receita Operacional Líquida (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Fazendas	105,0	142,6	-26,4%	137,1	-23,4%	469,7	519,9	-9,7%
Agroindústrias	88,4	131,7	-32,9%	108,7	-18,6%	405,1	492,6	-17,8%
Negócios Internacionais	102,6	78,0	31,4%	63,3	62,0%	237,7	199,0	19,4%
Portos e Terminais	7,3	12,0	-38,9%	34,3	-78,7%	66,9	113,4	-41,0%
Reposição & Serviços	95,3	95,8	-0,4%	79,9	19,4%	310,9	282,4	10,1%
Total	398,7	460,1	-13,3%	423,3	-5,8%	1.490,3	1.607,3	-7,3%

No 4T25, a **Receita Líquida** consolidada da Companhia totalizou R\$398,7 milhões, representando retração de 13,3% em relação ao 4T24. O desempenho reflete principalmente a menor contribuição dos segmentos de Fazendas, Agroindústrias e Portos e Terminais, parcialmente compensada pelo forte crescimento de Negócios Internacionais e pela estabilidade de Reposição e Serviços.

No acumulado de 2025, a Receita Líquida atingiu R\$1,5 bilhão, com retração de 7,3% em relação a 2024. O resultado evidencia a maior relevância de Negócios Internacionais e Reposição e Serviços, que mitigaram parcialmente as retrações observadas nos segmentos mais expostos ao ciclo de investimentos doméstico. Esse movimento reforça a evolução do portfólio para uma composição mais equilibrada e menos dependente do crédito rural.

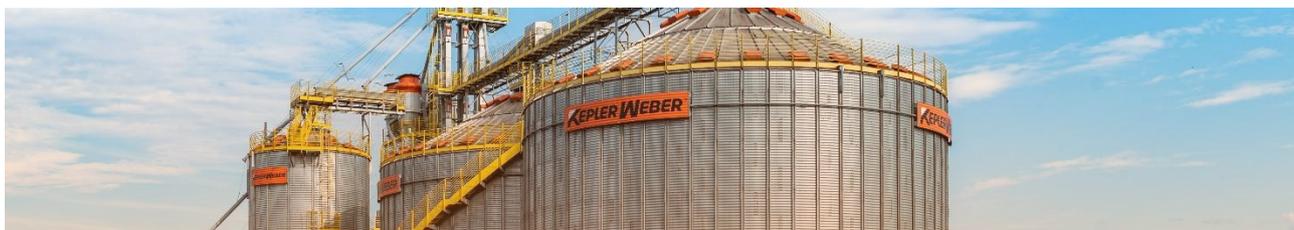
Do total da Receita Líquida, 74% no 4T25 e 84% em 2025 foram provenientes do mercado interno, enquanto 26% e 16%, respectivamente, corresponderam ao mercado externo, em linha com a estratégia de diversificação geográfica e expansão internacional da Companhia.

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)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	105,0	142,6	-26,4%	137,1	-23,4%	469,7	519,9	-9,7%
Participação na ROL	26,3%	31,0%	-4,7 p.p.	32,4%	-6,1 p.p.	31,5%	32,3%	-0,8 p.p.
Margem Bruta	20,5%	21,8%	-1,3 p.p.	21,0%	-0,5 p.p.	20,8%	28,7%	-7,9 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 e otimizar 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 4T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$105,0 milhões, com retração de 26,4% em relação ao 4T24 e de 23,4% frente ao 3T25. No acumulado do ano, a Receita Líquida atingiu R\$469,7 milhões, representando redução de 9,7% em relação a 2024.

Tanto no 4T25 quanto no acumulado de 2025, o desempenho do segmento de Fazendas foi impactado por um ambiente mais desafiador para o produtor rural, marcado por margens mais comprimidas, custo financeiro mais

elevado e maior seletividade nas decisões de investimento. Nesse contexto, parte dos clientes optou por postergar novos projetos, priorizando reformas e ampliações de estruturas existentes. Esse movimento contribuiu para a retração do segmento e influenciou a dinâmica de Reposição e Serviços, cuja receita permaneceu estável no trimestre e apresentou crescimento no acumulado do ano, sustentada, em especial, pelo avanço de aproximadamente 20% nas linhas de reformas e ampliações.

A margem bruta foi de 20,5% no 4T25, com retração de 1,3 p.p. em relação ao 4T24, e de 20,8% em 2025, com queda de 7,9 p.p. frente a 2024, refletindo o ambiente mais restritivo de investimentos e o perfil dos projetos contratados ao longo do período.

Durante o 4T25, a Companhia firmou contratos no segmento de Fazendas que totalizaram aproximadamente R\$90,2 milhões, distribuídos por diferentes regiões do país, ampliando a visibilidade do pipeline para os próximos períodos.

Para 2026, a Companhia seguirá monitorando atentamente o ambiente de investimentos no segmento de Fazendas, que permanece desafiador. O contexto atual aponta pressão sobre volumes e rentabilidade, parcialmente mitigada pela contribuição dos demais segmentos do portfólio, sem alteração da estratégia de longo prazo da Companhia.

Agroindústrias



Agroindústrias (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	88,4	131,7	-32,9%	108,7	-18,6%	405,2	492,6	-17,8%
Participação na ROL	22,2%	28,6%	-6,4 p.p.	25,7%	-3,5 p.p.	27,2%	30,6%	-3,4 p.p.
Margem Bruta	16,2%	23,6%	-7,4 p.p.	23,2%	-7,0 p.p.	19,2%	26,6%	-7,4 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 4T25, a Receita Líquida do segmento de Agroindústria totalizou R\$88,4 milhões, com retração de 32,9% em relação ao 4T24 e de 18,6% frente ao 3T25. No acumulado de 2025, a Receita Líquida atingiu R\$405,2 milhões, com redução de 17,8% em relação a 2024.

Tanto no trimestre quanto no acumulado do ano, o desempenho do segmento refletiu um ambiente mais desafiador para investimentos, custo elevado de capital e maior seletividade nas decisões de investimento. A industrialização do arroz foi especialmente impactada pela forte queda de preços observada no segundo semestre de 2025, reduzindo o apetite por novos projetos.

Em 2025, o Segmento de Agroindústrias teve a menor rentabilidade, em função, entre outros fatores, do aumento da capacidade instalada de produção de silos e máquinas agrícolas incorporada ao mercado no ciclo de alta das commodities entre 2020 e 2023, o que elevou a oferta e intensificou a pressão competitiva em um contexto de demanda mais restrita.

Nesse contexto, a receita do segmento manteve perfil pulverizado, com participação relevante de cooperativas agroindustriais, tradings e clientes com atuação integrada em biocombustíveis, exportação e projetos de etanol de cereais, reforçando a diversidade da base de clientes e o posicionamento da Companhia em cadeias produtivas estratégicas do agronegócio.

A margem bruta do segmento foi de 16,2% no 4T25, com retração de 7,4 p.p. em relação ao 4T24, e de 19,2% no acumulado de 2025, com redução de 7,4 p.p. frente a 2024. A compressão das margens reflete, principalmente, o menor volume de projetos, que limitou a diluição de custos fixos, além de um ambiente comercial mais competitivo e ajustes nas condições comerciais.

Durante o 4T25, a Companhia firmou contratos no segmento de Agroindústrias que totalizaram aproximadamente R\$151,4 milhões, abrangendo projetos de armazenagem, beneficiamento e transformação de grãos para cerealistas, cooperativas e indústrias nas regiões Sul e Centro-Oeste do Brasil, ampliando a visibilidade do pipeline para os próximos períodos.

Para 2026, o segmento de Agroindústrias deve operar em um ambiente ainda desafiador, com crescimento nos níveis de atividade sustentados por uma retomada gradual dos investimentos em cadeias ligadas à bioenergia, ração animal e industrialização de grãos. Ainda assim, o contexto permanece pressionado do ponto de vista de margens, reforçando a necessidade de disciplina financeira e rigor na execução dos projetos.

Negócios Internacionais



Negócios Internacionais (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	102,6	78,0	31,4%	63,4	61,7%	237,7	199,0	19,4%
Participação na ROL	25,7%	17,0%	8,7 p.p.	15,0%	10,7 p.p.	15,9%	12,4%	3,5 p.p.
Margem Bruta	23,5%	33,8%	-10,2 p.p.	20,4%	3,1 p.p.	23,5%	34,4%	-10,9 p.p.

O segmento de **Negócios Internacionais** compreende a comercialização e entrega dos produtos da Companhia em cinco continentes, com exportações realizadas para 54 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 4T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$102,6 milhões, com crescimento de 31,4% em relação ao 4T24 e de 61,7% frente ao 3T25. No acumulado de 2025, a Receita Líquida atingiu R\$237,7 milhões, com avanço de 19,4% em relação a 2024, marcando o melhor desempenho anual da história do segmento nos últimos 10 anos, em valor, e em volume comercializado em toneladas, reforçando sua relevância estratégica para a Companhia.

Tanto no trimestre quanto no ano, o desempenho refletiu a combinação de fatores estruturais e conjunturais favoráveis nos mercados internacionais. Destaca-se o aumento da atividade na Argentina, Bolívia e Paraguai, além do avanço relevante das receitas em outros continentes, que concentraram as principais contribuições para o resultado do período. O fortalecimento das operações nesses mercados, aliado a ajustes competitivos de preços e ao maior volume contratado, sustentou a evolução do desempenho ao longo do período.

A margem bruta do segmento foi de 23,5% no 4T25, com retração de 10,2 p.p. em relação ao 4T24, e de 23,5% no acumulado de 2025, com queda de 10,9 p.p. frente a 2024. A compressão das margens refletiu um ambiente internacional mais competitivo, que demandou ajustes táticos de preços para preservação de competitividade, além de um mix de projetos com maior participação de contratos de maior porte, especialmente em mercados essenciais para presença regional.

Durante o 4T25, a Companhia firmou contratos relevantes no mercado internacional, totalizando aproximadamente R\$20,1 milhões, impulsionados pela oferta de soluções completas para soja e milho em países como Paraguai, Argentina e Venezuela, além de equipamentos para beneficiamento de arroz em Equador e Colômbia. Esses contratos reforçam a presença global da Kepler Weber e ampliam a visibilidade do pipeline para os próximos períodos.

Para 2026, o segmento de Negócios Internacionais opera em um contexto de maior competitividade, com concorrentes tradicionais buscando alternativas ao mercado brasileiro, além de um câmbio mais desafiador, que mantém pressão sobre as margens. Nesse cenário, a Companhia adota uma atuação mais seletiva na originação de projetos, com foco no equilíbrio entre volume e rentabilidade.

Portos e Terminais



Portos e Terminais (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	7,3	12,0	-38,9%	34,3	-78,7%	66,9	113,4	-41,0%
Participação na ROL	1,8%	2,6%	-0,8 p.p.	8,1%	-6,3 p.p.	4,5%	7,1%	-2,6 p.p.
Margem Bruta	38,9%	34,9%	4,0 p.p.	27,4%	11,5 p.p.	31,2%	27,0%	4,2 p.p.

O segmento de **Portos e Terminais** abrange projetos logísticos multimodais, oferecendo soluções completas para a movimentação de grânéis sólidos em terminais rododiferroviários, 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 4T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$7,3 milhões, com retração de 38,9% em relação ao 4T24, refletindo a dinâmica própria de projetos de longo prazo, com reconhecimento de receita concentrado em fases específicas de execução.

No acumulado de 2025, a receita esteve majoritariamente associada a contratos de grande porte e elevada complexidade técnica, reforçando o posicionamento da Companhia no fornecimento de soluções para a infraestrutura logística do agronegócio. A margem bruta do período ficou acima do perfil histórico do segmento, influenciada por efeitos pontuais associados à execução de reformas específicas, caracterizando um desempenho de margem acima do patamar histórico.

A Companhia manteve a execução dos contratos em andamento, que totalizam aproximadamente R\$52,5 milhões, e encerrou o 4T25 com um pipeline consistente, refletindo a dinâmica própria dos contratos de longo prazo do segmento de Portos e Terminais, com reconhecimento de receita distribuído ao longo das diferentes fases de execução. Esse pipeline reforça a visibilidade operacional sobre os contratos em andamento e compromissos já firmados, sem representar indicação de evolução do nível de atividade ou previsão de resultados futuros. À medida que os projetos avançam, as margens do segmento podem variar conforme o mix de projetos, podendo aproximar-se ou não dos níveis observados em períodos anteriores, sem constituir previsão de desempenho ou garantia de retorno a patamares históricos.

Reposição e Serviços (R&S)



Reposição e Serviços (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	95,3	95,8	-0,4%	79,9	19,4%	310,9	282,4	10,1%
Participação na ROL	23,9%	20,8%	3,1 p.p.	18,9%	5,0 p.p.	20,9%	17,6%	3,3 p.p.
Margem Bruta	38,3%	39,9%	-1,6 p.p.	36,5%	1,8 p.p.	35,5%	36,1%	-0,6 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 aquisição da Procer, empresa especializada em tecnologia e soluções de conectividade para o monitoramento remoto de sistemas de armazenagem, em março de 2023, fortaleceu 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 4T25, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$95,3 milhões, com leve retração de 0,4% em relação ao 4T24 e crescimento de 19,4% frente ao 3T25. O desempenho do trimestre refletiu, principalmente, a evolução do ticket médio, impulsionada por pedidos de maior valor agregado, além do crescimento das reformas, que avançaram 9% no período, fatores que contribuíram para mitigar a leve retração da receita.

No acumulado de 2025, a Receita Líquida atingiu R\$310,9 milhões, com crescimento de 10,1% em relação a 2024. O resultado foi sustentado pela expansão da base de clientes, que avançou 7% e, principalmente, pelas reformas, que registraram aumento de 11%. Esse movimento reflete a maior demanda por modernizações, melhorias de fluxo e soluções de maior valor agregado em unidades existentes, consolidando a estratégia de ampliar a atuação ao longo do ciclo de vida dos ativos dos clientes.

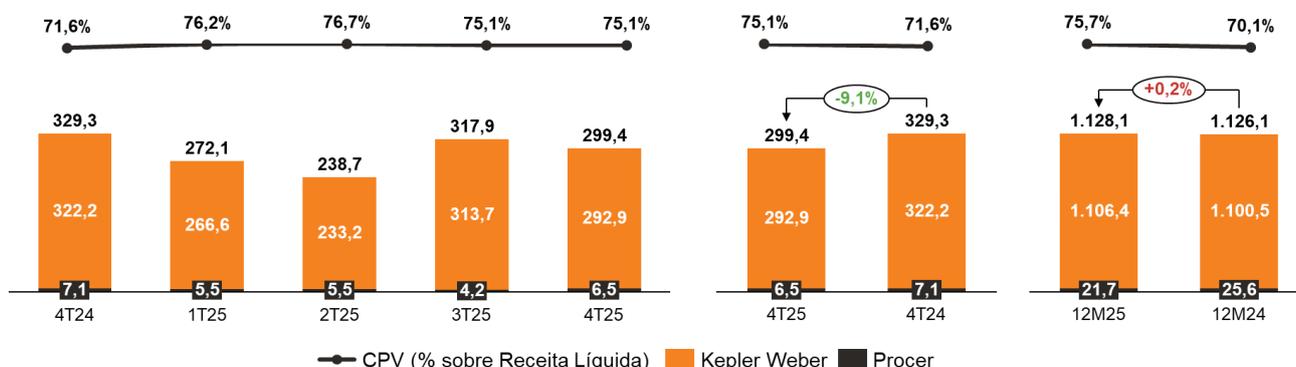
Durante o 4T25, o segmento manteve um ritmo consistente de vendas de soluções tecnológicas e equipamentos, com destaque para as máquinas Seletron, que encerraram 2025 com volume de vendas aproximadamente 50% superior ao de 2024, e para o SIG, equipamento auxiliar das linhas de limpeza, cujas vendas cresceram cerca de 4 vezes em relação ao ano anterior, reforçando a atratividade e a crescente demanda por soluções de maior valor agregado no portfólio do segmento.

A margem bruta foi de 38,3% no 4T25, com retração de 1,6 p.p. em relação ao 4T24, e de 35,5% no acumulado de 2025, com leve retração de 0,6 p.p. frente a 2024. A variação das margens reflete pressões pontuais no trimestre, parcialmente compensadas por um mix mais favorável de produtos e serviços, com maior participação de reformas, modernizações e equipamentos de maior valor agregado.

Para 2026, o segmento de Reposição e Serviços segue sustentado por fundamentos estruturais relevantes, como a ampliação do portfólio e a evolução das soluções tecnológicas, sem representar indicação de desempenho futuro. Esse conjunto de fatores contribui para a manutenção de um perfil de rentabilidade mais estável, reforçando a relevância do segmento na composição do resultado consolidado, especialmente em um contexto de maior pressão de margens observada nos demais segmentos do portfólio.

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (CPV)

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

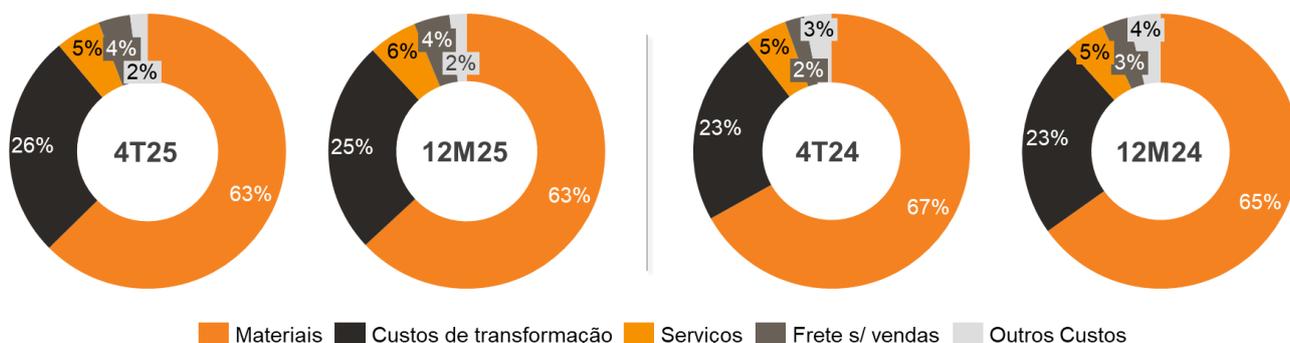


O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** totalizou R\$299,4 milhões no 4T25, correspondendo a 75,1% da Receita Líquida do período e na comparação com o 4T24, o CPV apresentou redução de 9,1%.

Esse movimento reflete, principalmente, a retração do nível de atividade, que reduziu a diluição de custos fixos, combinada a uma mudança no mix de produtos e segmentos. Ao longo do ano, houve maior participação de soluções de maior complexidade técnica e de Negócios Internacionais, tipicamente associados a projetos de maior porte.

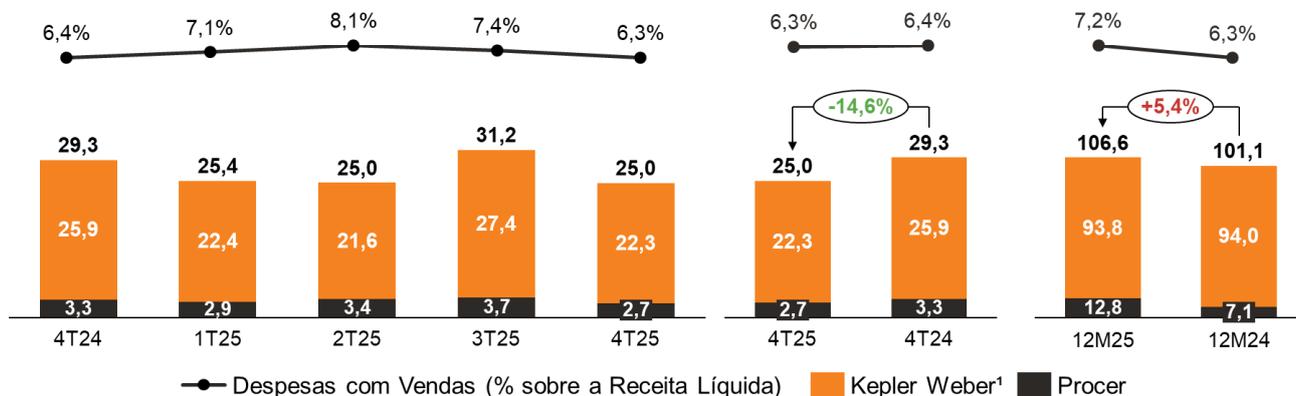
Esse comportamento evidencia a sensibilidade do CPV ao nível de atividade e ao mix, sem indicar perda de eficiência operacional ou alteração estrutural na base de custos da Companhia.

Figura 3 | Composição do CPV



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

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



As **Despesas com Vendas** totalizaram R\$25,0 milhões no 4T25, correspondendo a 6,3% da Receita Líquida do período, com redução de 14,6% em relação ao 4T24. No trimestre, o percentual das despesas sobre a receita manteve-se estável, refletindo a condução disciplinada dos gastos comerciais em um contexto de menor volume de vendas.

No acumulado de 2025, as Despesas com Vendas somaram R\$106,6 milhões, registrando crescimento de 5,4% em relação a 2024. Como percentual da Receita Líquida, as despesas totalizaram 7,2%, acima dos 6,3% observados no ano anterior, refletindo principalmente o ambiente de menor volume ao longo do exercício.

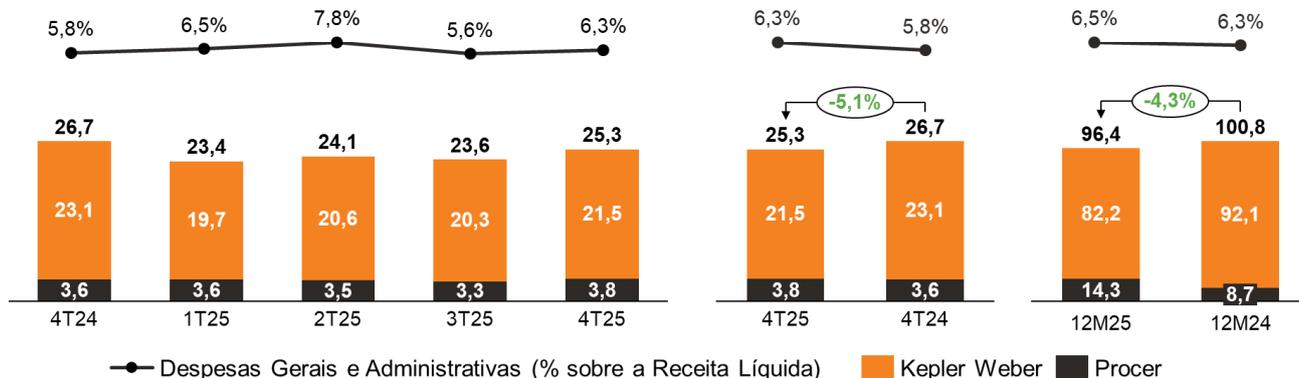
Essa dinâmica decorre da combinação entre disciplina na alocação de gastos e investimentos seletivos voltados à ampliação da atuação comercial, incluindo iniciativas relacionadas à Procer, além do aumento das despesas variáveis, como comissões, nos segmentos de Negócios Internacionais e de Reposição & Serviços, em linha com a maior participação desses segmentos na receita.

De forma consolidada, o comportamento das Despesas com Vendas evidencia a capacidade da Companhia de ajustar o nível de gastos ao ambiente de atividade, com controle do crescimento das despesas e

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.

direcionamento estratégico dos investimentos comerciais, sem comprometer a execução da estratégia de longo prazo.

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



As **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$25,3 milhões no 4T25, com redução de 5,1% em relação ao 4T24, correspondendo a 6,3% da Receita Líquida do período, 0,5 ponto percentual acima do registrado no trimestre anterior. No acumulado de 2025, essas despesas somaram R\$96,4 milhões, com redução de 4,3% em relação a 2024, equivalendo a 6,5% da Receita Líquida do ano, 0,2 ponto percentual acima do percentual observado no exercício anterior.

A redução das despesas em termos absolutos reflete a disciplina da Companhia na gestão das despesas administrativas, apoiada pelo fortalecimento dos processos de controle, acompanhamento e revisão de gastos, incluindo a utilização de ferramentas de gestão como o GMD (Gestão Matricial de Despesas), com foco em categorias viagens, veículos e serviços contratados.

A elevação do indicador como percentual da receita decorre, principalmente, da retração do faturamento no período, uma vez que parte relevante das despesas administrativas não varia proporcionalmente à receita no curto prazo. Ainda assim, o patamar de G&A permanece compatível com o porte e a complexidade da operação, com potencial de diluição à medida que a estrutura administrativa seja absorvida por um maior nível de atividade.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

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

	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	8,6	(2,7)	-413,9%	13,7	-37,0%	34,7	9,9	249,9%

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas** totalizaram R\$8,6 milhões de receita no 4T25 e R\$34,7 milhões no acumulado de 2025. Esses valores decorrem do reconhecimento de créditos tributários relacionados à recuperação de impostos, resultantes de revisões fiscais e da consolidação de entendimentos legais aplicáveis.

A variação percentual negativa observada na comparação com o 4T24 decorre exclusivamente da base de comparação negativa naquele período, refletindo uma reversão de despesa para receita no 4T25, sem indicar deterioração operacional.

Os efeitos incluem créditos associados à Lei Complementar 160, relacionada à regularização de incentivos fiscais, além de PIS/COFINS e contribuição previdenciária, reconhecidos de acordo com o avanço dos procedimentos administrativos de compensação.

RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 4 | Resultado Financeiro (R\$ milhões)

Resultado Financeiro (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receitas Financeiras	19,8	18,5	6,9%	21,0	-5,8%	76,6	63,1	21,3%
% Receita Líquida	-5,0%	-4,0%	1,0 p.p.	-5,0%	0,0 p.p.	-5,1%	-3,9%	1,2 p.p.
Despesas Financeiras	(20,1)	(20,4)	-1,4%	(18,6)	7,8%	(81,9)	(64,5)	26,9%
% Receita Líquida	5,0%	4,4%	0,6 p.p.	4,4%	0,6 p.p.	5,5%	4,0%	1,5 p.p.
Resultado Financeiro Total	(0,3)	(1,9)	-82,7%	2,3	-113,9%	(5,3)	(1,4)	275,4%

O **Resultado Financeiro** foi negativo em R\$0,3 milhão no 4T25, frente ao resultado negativo de R\$1,9 milhão no 4T24. No acumulado de 2025, o resultado financeiro totalizou R\$5,3 milhões negativos, comparado a R\$1,4 milhão negativos em 2024.

No trimestre, a redução dos rendimentos das aplicações financeiras, em função do menor saldo médio aplicado, foi compensada pelo impacto positivo da variação cambial, relacionada principalmente à atualização monetária de créditos tributários reconhecidos no período.

No acumulado do ano, o resultado financeiro foi pressionado pelo aumento das despesas financeiras em um ambiente de juros elevados, efeito parcialmente compensado pelo crescimento das receitas financeiras e pela contribuição positiva da variação cambial. A Companhia mantém uma estrutura de capital equilibrada e conservadora, com endividamento diversificado e instrumentos de proteção cambial. Embora, ao final de 2025, a posição de caixa líquido tenha se mantido próxima do equilíbrio, a gestão financeira disciplinada contribuiu para mitigar os impactos do maior custo financeiro no período.

EBITDA

Tabela 5 | EBITDA (R\$ milhões)

EBITDA (R\$ MM)	4T25	4T24	Δ%	3T25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Receita Operacional Líquida	398,7	460,1	-13,4%	423,3	-5,8%	1.490,3	1.607,3	-7,3%
Lucro Líquido	64,8	50,4	28,5%	51,6	25,6%	156,3	199,2	-21,5%
(+) Provisão para IR e CS - Corrente e Diferido	(7,5)	19,9	-137,6%	15,1	-149,6%	32,4	88,6	-63,5%
(-) Receitas Financeiras	(19,8)	(18,5)	6,9%	(21,0)	-5,8%	(76,6)	(63,1)	21,3%
(+) Despesas Financeiras	20,1	20,4	-1,4%	18,6	7,8%	81,9	64,5	26,9%
(+) Depreciações e Amortizações	9,9	9,9	0,3%	9,3	7,3%	38,0	39,5	-3,7%
EBITDA	67,5	82,1	-17,7%	73,6	-8,2%	231,9	328,7	-29,4%
Margem EBITDA	16,9%	17,8%	-0,9 p.p.	17,4%	-0,5 p.p.	15,6%	20,4%	-4,8 p.p.

O **EBITDA** da Companhia totalizou R\$67,5 milhões no 4T25, representando uma redução de 17,7% em relação ao 4T24. Apesar da retração no resultado, a margem EBITDA manteve-se em patamar resiliente, atingindo 16,9% no período, uma redução de 0,9 p.p.

No acumulado de 2025, o EBITDA foi de R\$231,9 milhões, retração de 29,4% na comparação com 2024, com margem de 15,6%. Mesmo diante de um cenário de pressão inflacionária, com impacto negativo sobre a rentabilidade, e de leve retração no volume de embarques, a companhia manteve uma margem EBITDA resiliente. Esse desempenho foi sustentado, principalmente, pela composição do mix de equipamentos embarcados e pelo reconhecimento pontual de créditos tributários extemporâneos, que contribuíram para mitigar os efeitos adversos sobre o resultado operacional do período.

LUCRO LÍQUIDO

No 4T25, o **Lucro Líquido** da Companhia alcançou R\$64,8 milhões, com margem líquida de 16,2%, frente a R\$ 50,4 milhões e 11,0% no 4T24, o que representa expansão de 5,2 p.p. no comparativo trimestral. O avanço do resultado absoluto reflete a combinação de maior eficiência operacional no trimestre e a contribuição de outras receitas operacionais associadas a créditos tributários, de natureza não recorrente.

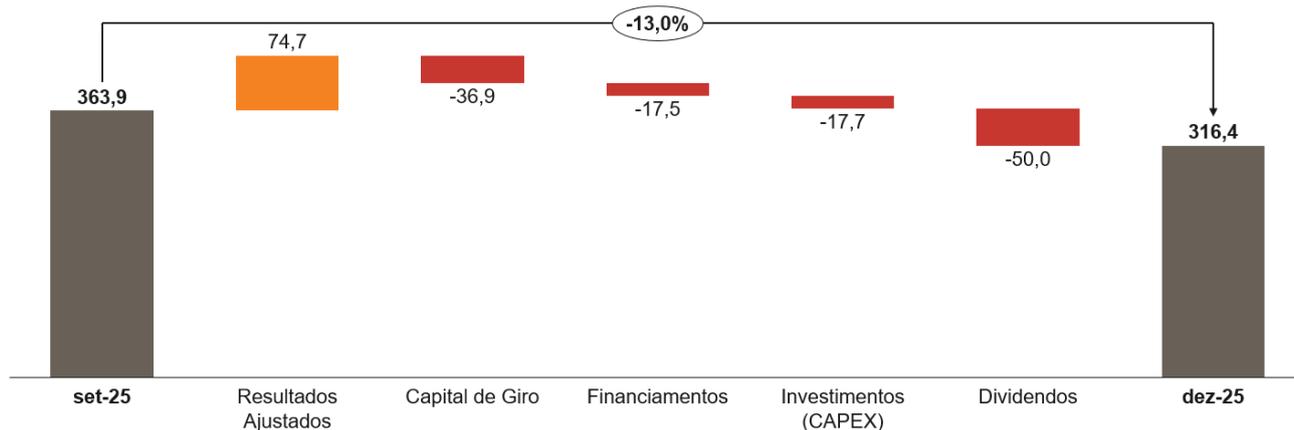
No acumulado de 2025, o Lucro Líquido somou R\$156,3 milhões, com margem líquida de 10,5%, ante R\$ 199,2 milhões e 12,4% em 2024, correspondendo a uma retração de 1,9 p.p.. A redução no comparativo anual

reflete um ambiente mais desafiador para investimentos, marcado por menor diluição de custos e pressão sobre margens, especialmente nos segmentos mais sensíveis ao ciclo de investimentos, como Fazendas e Agroindústrias, parcialmente compensado pela contribuição de outras receitas operacionais de natureza tributária.

A Companhia encerrou o período com lucro líquido positivo e margens operacionais preservadas, evidenciando disciplina financeira, resiliência operacional e capacidade de adaptação em um cenário de menor atividade, sem dependência estrutural de efeitos não recorrentes.

FLUXO DE CAIXA

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



A Companhia manteve uma posição de caixa em patamar saudável no 4T25, mesmo após o pagamento de R\$50,0 milhões em dividendos no período. A geração operacional de caixa, líquida de depreciações, amortizações e imposto de renda, totalizou R\$74,7 milhões, evidenciando a capacidade de geração de recursos em um ambiente mais desafiador.

O capital de giro apresentou posição negativa de R\$36,9 milhões, refletindo principalmente a redução na rubrica de fornecedores e um efeito pontual em tributos a recuperar, sem comprometer a liquidez operacional da Companhia.

No âmbito dos financiamentos, a Companhia realizou pagamentos de juros do International Finance Corporation (IFC) e da Cédula de Produto Rural (CPR) junto ao Banco BBM S.A., além da amortização de principal e juros da CPR contratada com o Itaú Unibanco, movimentos que contribuíram para a redução do endividamento ao longo do trimestre.

Os investimentos realizados no trimestre totalizaram R\$17,7 milhões, sendo R\$16,1 milhões na Kepler e R\$1,6 milhão na Procer, direcionados à manutenção e ao desenvolvimento das operações.

Esse conjunto de fatores reforça a disciplina financeira da Companhia e sua capacidade de geração de caixa, sustentando um modelo de negócios resiliente, com preservação da liquidez e fortalecimento contínuo da estrutura de capital, alinhado à criação de valor no longo prazo.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

No 4T25, o **Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)** atingiu 23,0%, representando um avanço de 2,1 pontos percentuais em relação ao 3T25. Esse movimento decorre, principalmente, do aumento do Lucro Operacional após impostos (NOPAT), que cresceu 15,7% no período, totalizando R\$160,6 milhões, combinado a variações no capital investido, que apresentou expansão de 5,3%, alcançando R\$697,2 milhões.

A evolução do ROIC no trimestre foi influenciada por fatores específicos, pelo lado do resultado, o NOPAT incorporou efeitos de natureza não recorrente, associados ao reconhecimento de créditos tributários. Pelo lado do capital investido, observaram-se movimentos temporários no capital de giro, incluindo variações atípicas em contas de fornecedores e tributos a recuperar. Dessa forma, o patamar observado no 4T25 reflete uma combinação de melhora do resultado do período com efeitos conjunturais, não caracterizando, por si só, uma alteração estrutural na rentabilidade do capital empregado.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

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

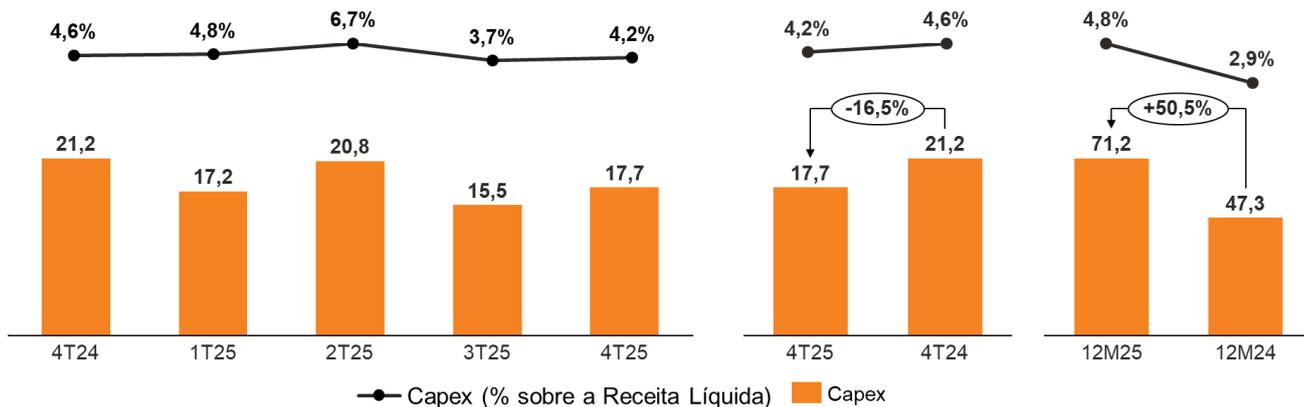
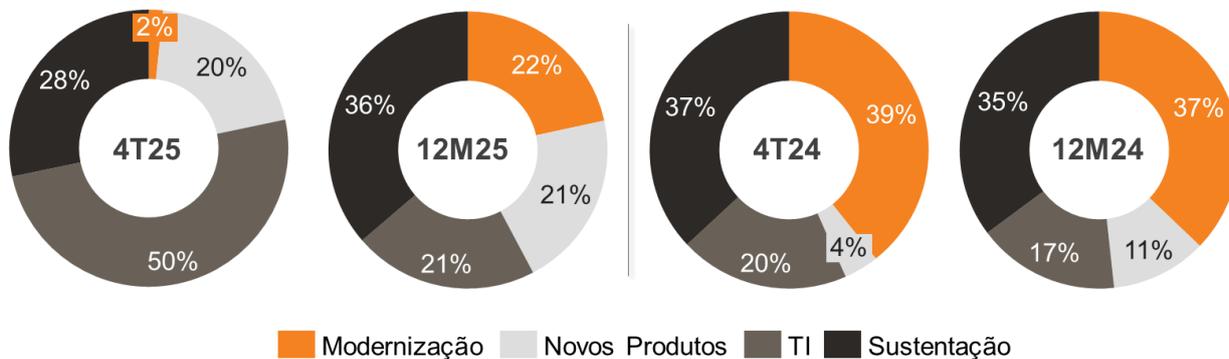


Figura 8 | Distribuição de Capex



No 4T25, os investimentos totalizaram R\$17,7 milhões, equivalentes a 4,2% da Receita Líquida, representando redução de 16,5% em relação ao 4T24. No acumulado de 2025, a Companhia destinou R\$71,2 milhões em CAPEX, um aumento de 50,5% frente a 2024, com elevação da participação sobre a Receita Líquida de 2,9% para 4,8%. Esse movimento reflete o foco da Companhia na expansão operacional, inovação e modernização de sua infraestrutura.

Modernização (Capacidade Fabril)

Os investimentos destinados à ampliação da capacidade fabril apresentaram redução no 4T25 em relação ao 4T24, passando a representar 2% do Capex total do trimestre, ante 39% no mesmo período do ano anterior.

No acumulado de 2025, a representatividade dessa rubrica no Capex total foi de 22%, abaixo dos 37% observados em 2024, refletindo a conclusão das etapas mais intensivas em capital dos projetos de expansão fabril realizados em períodos anteriores.

No 4T25, os desembolsos estiveram concentrados majoritariamente na continuidade de projetos já iniciados, incluindo a adequação do parque fabril às normas vigentes, a modernização da infraestrutura física e tecnológica e o fortalecimento da segurança da informação, com foco na resiliência operacional e digital da Companhia.

Ao longo de 2025, os investimentos estiveram direcionados à continuidade da expansão e modernização da estrutura produtiva, com destaque para os avanços na linha de produção BIOCAV, a implantação de célula de solda robotizada para rosca varredora, a estruturação da linha de montagem de corpos de transportadores e melhorias na infraestrutura industrial.

Novos Produtos

Os investimentos destinados ao desenvolvimento de novos produtos aumentaram no 4T25 em relação ao 4T24, passando a representar 20% do Capex total do trimestre, ante 4% no mesmo período do ano anterior.

No acumulado de 2025, a representatividade dessa rubrica no Capex total foi de 21%, acima dos 11% observados em 2024, refletindo a priorização de iniciativas voltadas à inovação e à diversificação do portfólio.

No 4T25, os investimentos estiveram concentrados principalmente na continuidade do desenvolvimento da nova máquina de limpeza ML Select, do gerador de calor e da linha agroindustrial. Ao longo de 2025, essas iniciativas estiveram direcionadas ao aumento da eficiência operacional e à melhoria do desempenho dos equipamentos.

Esse movimento está alinhado à estratégia de expansão da Companhia e reforça a inovação como pilar estratégico, contribuindo para o fortalecimento da competitividade e para a ampliação da oferta de soluções mais eficientes, sustentáveis e aderentes às necessidades do mercado.

Tecnologia da Informação (TI)

Os investimentos destinados à Tecnologia da Informação aumentaram 110% no 4T25 em relação ao 4T24, passando a representar 50% do Capex total do trimestre, ante 20% no mesmo período do ano anterior.

No acumulado de 2025, a representatividade dessa rubrica no Capex total foi de 21%, acima dos 17% observados em 2024, refletindo a continuidade dos investimentos em digitalização e modernização de processos.

No período, o avanço está associado principalmente à evolução do projeto de implementação do SAP S/4HANA, a aprimoramentos no sistema de CRM, à adoção de novas soluções de gestão e à aquisição de equipamentos de tecnologia da informação. Adicionalmente, foram realizados investimentos em cibersegurança e proteção de dados, fortalecendo a resiliência e a segurança do ambiente digital da Companhia.

Esses investimentos têm contribuído para maior agilidade operacional, aumento da confiabilidade das informações e aprimoramento do suporte à tomada de decisão, reforçando a competitividade da Companhia em um ambiente cada vez mais digital.

Capex Sustentação

Os investimentos destinados ao Capex de sustentação recuaram no 4T25 em relação ao 4T24, passando a representar 28% do Capex total do trimestre, ante 37% no mesmo período do ano anterior.

No acumulado de 2025, a representatividade dessa rubrica no Capex total foi de 35%, praticamente em linha com os 36% observados em 2024.

No período, os investimentos estiveram direcionados à continuidade das iniciativas de modernização e adequação do parque fabril iniciadas ao longo do ano, incluindo a revitalização da área administrativa de Panambi, pavimentação interna, melhorias na infraestrutura física e tecnológica, além do reforço em segurança da informação.

Esses investimentos contribuem para o fortalecimento da resiliência operacional e digital da Companhia, assegurando uma base estrutural mais robusta e preparada para sustentar o crescimento futuro.

DISPONIBILIDADE E ENDIVIDAMENTO

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

Endividamento (R\$ MM)	Dez/25		Dez/24		Dez/23	
FINAME	-		-		52.2	
IFC	32.2		3.7		-	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		13.0		14.5	
CPR - Cédula de Produtor Rural	95.0		62.9		12.3	
CDCA - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	21.1		10.7		50.4	
FINEX	5.0		-		-	
Curto Prazo	153.3	49%	90.3	29%	129.5	66%
IFC	121.6		148.6		-	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		20.0		30.0	
CPR - Cédula de Produtor Rural	12.0		24.0		36.0	
Cotas Seniores - FIDC KWI	28.2		24.2		-	
Longo Prazo	161.9	51%	216.8	71%	66.0	34%
Endividamento Total	315.2	100%	307.1	100%	195.5	100%
Disponibilidades (Circulante e Não circulante)	316.4		421.5		355.2	
Caixa líquido positivo	1.3		114.4		159.7	

ENDIVIDAMENTO

O **Endividamento total da Companhia** encerrou o 4T25 em R\$315,2 milhões, mantendo uma composição diversificada e alinhada à estratégia financeira. Do total, 48,7% correspondem ao contrato de financiamento com o International Finance Corporation (IFC), 30,1% à Cédula de Produto Rural Financeira (CPR), 8,9% às cotas seniores do FIDC KWI, 6,1% ao Finex e 6,2% ao Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA).

No 4T25, foram realizados pagamentos de juros da International Finance Corporation (IFC), da Cédula de Produto Rural (CPR) junto ao Banco BBM S.A. (BBM Bocom), bem como a amortização de principal e juros da CPR contratada com o Itaú Unibanco, o que contribuiu para a redução do endividamento bruto no período.

A Companhia vem priorizando a liquidação programada das obrigações de curto prazo, combinando geração de caixa operacional e uso eficiente das disponibilidades, sem prejuízo à flexibilidade financeira. Como resultado dessa estratégia de gestão ativa do capital, a posição de caixa líquido apresentou redução ao final de 2025, aproximando-se do ponto de equilíbrio, refletindo a combinação entre amortizações de passivos financeiros e a política de alocação de capital adotada ao longo do período.

Adicionalmente, a Companhia avalia de forma contínua alternativas de refinanciamento e alongamento de prazos, especialmente para passivos com custo financeiro menos competitivo, sempre em linha com as condições de mercado, preservando uma estrutura de capital equilibrada e adequada para sustentar suas operações e planos estratégicos.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP)*

Tabela 7 | Proventos (R\$ milhões)

REGIME DE CAIXA	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 intercalares	43,4	-	-	0,0%
Dividendos adicionais	51,5	47,0	-	9,6%
Dividendos intermediários	25,4	44,2	42,3	-42,7%
Total Bruto	145,0	148,7	152,7	-2,5%
Lucro Líquido	156,3	199,2	245,2	-21,5%
Payout (*)	92,8%	74,7%	62,3%	18,1 p.p.

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

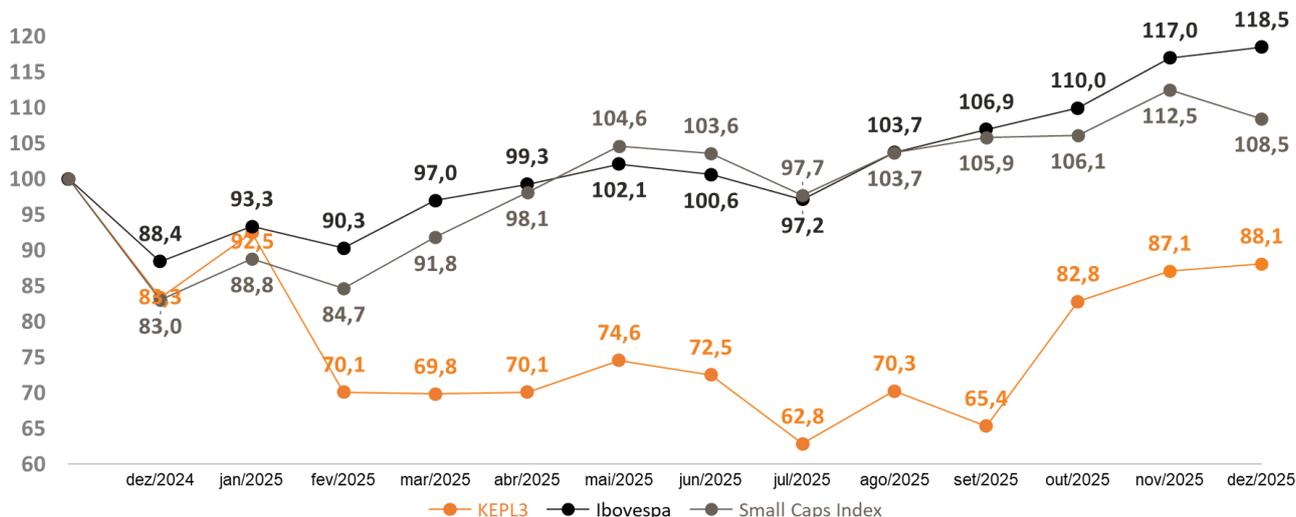
No 4T25, a Kepler Weber distribuiu R\$50,0 milhões em dividendos, o equivalente a R\$0,288464 por ação, reforçando o compromisso da Companhia com a remuneração aos acionistas.

Ao longo de 2025, os proventos totalizaram R\$145,0 milhões. Pelo critério de caixa, esse montante corresponde a um payout de 92,8%, representando um aumento de 18,1 pontos percentuais em relação a 2024. Pelo critério de competência, o payout foi de 48,0%.

O nível elevado de distribuição reflete a forte geração de caixa ao longo do período e a disciplina na alocação de capital, mesmo em um ambiente macroeconômico mais desafiador.

PERFORMANCE ACIONÁRIA

Figura 9 | Kepler versus Mercado | Base 100 | Data base: 31/12/2025



Em dezembro de 2025, as ações da Kepler Weber (KEPL3) registraram queda de 11,9% na comparação anual, desempenho inferior ao observado no Ibovespa (+18,5%) e no índice Small Cap (+8,5%) no mesmo período.

Apesar da desvalorização no comparativo anual, a liquidez média diária do papel atingiu R\$19,5 milhões em dezembro de 2025, representando um aumento de 175% em relação a dezembro de 2024. O volume negociado manteve-se em patamar elevado, em linha com os pares do segmento de Small Caps, indicando maior interesse e acompanhamento do mercado, mesmo em um ambiente de volatilidade.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Figura 10 | Composição Acionária (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

No 4T25, 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 ano de 2025, a Kepler avançou de forma consistente, fortalecendo a estrutura de gestão de riscos e consolidando práticas que ampliam a segurança, a conformidade regulatória e a eficiência operacional da Companhia.

Nesse período, também iniciamos a revisão dos indicadores da matriz de riscos, com foco especial nos riscos estratégicos classificados como prioritários, reforçando nosso compromisso com uma atuação mais preventiva, integrada e alinhada aos objetivos organizacionais.

Social

A Companhia reforça de forma contínua seu compromisso com o desenvolvimento social, cultural e humano, reconhecendo o papel estratégico de seus mais de 1.800 colaboradores. Atualmente, 73% do quadro é composto por homens e 27% por mulheres. Nos cargos de liderança, 25% são ocupados por mulheres, representando um avanço de 3 pontos percentuais em relação ao 3T25, o que evidencia a evolução gradual da diversidade em posições estratégicas.

Alinhada ao propósito de Cuidado com a Vida e a uma estratégia ESG integrada, a Companhia mantém uma agenda consistente de ações de impacto social, com foco em educação, cultura, esporte, bem-estar e fortalecimento do engajamento comunitário. No trimestre, os investimentos sociais totalizaram aproximadamente R\$200 mil, direcionados a projetos nas regiões onde a Companhia atua, reforçando sua contribuição para o desenvolvimento local sustentável.

Investimento social contínuo nas comunidades

No 4T25, a Kepler Weber deu continuidade às suas iniciativas sociais e sustentáveis voltadas à transformação das comunidades onde está presente. As ações têm como público prioritário crianças e adolescentes, promovendo valores como sustentabilidade, desenvolvimento humano, autonomia e acesso à cultura, ao esporte e à educação.

Entre os projetos contínuos, destacam-se iniciativas nas áreas de educação ambiental, esporte e formação cultural, com impacto direto nos municípios de Panambi (RS) e Campo Grande (MS). O projeto Judô para a Vida atende semanalmente cerca de 140 crianças. Já o Sapatilhas e Laços beneficiou mais de 90 crianças em Panambi, encerrando o trimestre com a apresentação “O Poder dos Desejos”, realizada no Parque Municipal da cidade, reunindo aproximadamente 300 pessoas.

O projeto Semente Mágica, que atende semanalmente mais de 240 crianças, foi reconhecido no período com o Prêmio Top Cidadania 2025 – ABRH-RS, reforçando sua relevância como iniciativa de alto impacto social. O conjunto dessas ações consolida a Kepler Weber como referência em transformação comunitária nos municípios onde atua, refletindo seu compromisso com a geração de valor compartilhado no longo prazo.

Futuro das Ações Sociais

Com o objetivo de ampliar ainda mais nosso impacto positivo na comunidade, a Kepler Weber aprovou em dezembro a destinação de mais de R\$1,4 milhão para novos projetos sociais. Esses recursos reforçam nosso compromisso com a criação de valor sustentável para a sociedade.

Reconhecimento em gestão de pessoas - Melhores Empresas para Trabalhar no Rio Grande do Sul

Reforçando sua cultura organizacional e o foco no bem-estar dos colaboradores, a Kepler Weber foi certificada, pelo quarto ano consecutivo, como uma das 20 Melhores Empresas para Trabalhar no Rio Grande do Sul, na categoria de grande porte, segundo o ranking *Great Place to Work* (GPTW).

Meio ambiente



Em constante aprimoramento, o Sistema de Gestão Ambiental da Companhia tem como objetivo assegurar a robustez, a eficiência operacional e a conformidade regulatória de seus processos. A estratégia ambiental está estruturada em quatro eixos temáticos prioritários: Água e Efluentes; Resíduos Sólidos; Emissões Atmosféricas e Gases de Efeito Estufa (GEE); e Energia, reforçando o compromisso com a sustentabilidade e a mitigação de impactos ambientais.

Água e efluentes

A Companhia realiza o tratamento de 100% dos efluentes gerados em suas operações, tanto industriais quanto sanitários, garantindo o atendimento integral à legislação ambiental vigente. Os efluentes são direcionados à Estação de Tratamento de Efluentes (ETE), onde passam por processos específicos de remoção de contaminantes antes do descarte.

Em 2025, foram tratados aproximadamente 22 milhões de litros de água, evidenciando o compromisso da Companhia com a preservação dos recursos hídricos, a gestão responsável e a redução dos impactos ambientais associados às suas atividades.

Resíduos Sólidos

No ano de 2025, a Companhia destinou 7.093 toneladas de resíduos, sendo 85% encaminhados para reciclagem. Essa prática contribui diretamente para o reaproveitamento de materiais, a redução do consumo de recursos naturais e a mitigação de impactos ambientais.

A minimização do envio de resíduos para aterros sanitários é uma diretriz estratégica da Companhia, alinhada aos princípios da economia circular e à adoção de práticas ambientalmente responsáveis em toda a cadeia de gestão de resíduos.

Emissões Atmosféricas e Gases de Efeito estufa (GEE)

A Kepler realiza anualmente o inventário de emissões de gases de efeito estufa (GEE). Os dados são divulgados no Relatório de Sustentabilidade bienal da Companhia e utilizados como base para o direcionamento da estratégia de mitigação e para a evolução contínua das práticas de gestão ambiental.

Energia

A Companhia monitora mensalmente o consumo de energia, utilizando essas informações como ferramenta de gestão para identificar oportunidades de redução e ganhos de eficiência energética. Projetos e melhorias

operacionais incorporam, sempre que possível, soluções sustentáveis voltadas à minimização do uso de recursos naturais.

Entre as iniciativas em andamento, destaca-se a substituição gradual de lâmpadas convencionais por tecnologia LED, mais eficiente e de menor consumo energético. Atualmente, não são utilizadas lâmpadas fluorescentes, reforçando o compromisso com práticas ambientalmente responsáveis e com a transição para soluções 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

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

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 4T25

Videoconferência de Resultados

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

A Kepler realizará, no dia 26 de fevereiro de 2026 (quinta-feira), a sua videoconferência de resultados em português, com tradução simultânea para o inglês, no seguinte horário:

- 11h00 – Horário Brasil
- 09h00 – Horário Estados Unidos

O link de acesso para a Videoconferência está disponível no website de Relações com Investidores:

[Inscrição no Webinar – Via 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)	4T25 (A)	AV%	3T25 (B)	AV%	4T24 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	398.662	100,0%	423.335	100,0%	460.100	100,0%	-13,4%	-5,8%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(299.382)	-75,1%	(317.915)	-75,1%	(329.258)	-71,6%	-9,1%	-5,8%
Lucro Bruto	99.280	24,9%	105.420	24,9%	130.842	28,4%	-24,1%	-5,8%
Despesas com vendas	(25.576)	-6,4%	(26.732)	-6,3%	(29.392)	-6,4%	-13,0%	-4,3%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	583	0,1%	(4.429)	-1,0%	137	0,0%	325,5%	-113,2%
Despesas gerais e administrativas	(25.315)	-6,3%	(23.643)	-5,6%	(26.688)	-5,8%	-5,1%	7,1%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	8.622	2,2%	13.695	3,2%	(2.747)	-0,6%	-413,9%	-37,0%
Lucro (Prejuízo) Operacional	57.594	14,4%	64.311	15,2%	72.152	15,7%	-20,2%	-10,4%
Despesas financeiras	(20.090)	-5,0%	(18.643)	-4,4%	(20.381)	-4,4%	-1,4%	7,8%
Receitas financeiras	19.764	5,0%	20.991	5,0%	18.492	4,0%	6,9%	-5,8%
Resultado Antes do IR e da CSLL	57.268	14,4%	66.659	15,7%	70.263	15,3%	-18,5%	-14,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	1.488	0,4%	(20.893)	-4,9%	(21.131)	-4,6%	-107,0%	-107,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	5.996	1,5%	5.804	1,4%	1.250	0,3%	379,7%	3,3%
Imposto De Renda e Contribuição Social	7.484	1,9%	(15.089)	-3,6%	(19.881)	-4,3%	-137,6%	-149,6%
Lucro Líquido	64.752	16,2%	51.570	12,2%	50.382	11,0%	28,5%	25,6%

ANEXO I DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS | Acumulado

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	12M25 (A)	AV%	12M24 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	1.490.300	100,0%	1.607.297	100,0%	-7,3%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(1.128.089)	-75,7%	(1.126.092)	-70,1%	0,2%
Lucro Bruto	362.211	24,3%	481.205	29,9%	-24,7%
Despesas com vendas	(102.651)	-6,9%	(101.427)	-6,3%	1,2%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(3.933)	-0,3%	290	0,0%	-1456,2%
Despesas gerais e administrativas	(96.429)	-6,5%	(100.807)	-6,3%	-4,3%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	34.722	2,3%	9.923	0,6%	249,9%
Lucro (Prejuízo) Operacional	193.920	13,0%	289.184	18,0%	-32,9%
Despesas financeiras	(81.885)	-5,5%	(64.544)	-4,0%	26,9%
Receitas financeiras	76.600	5,1%	63.136	3,9%	21,3%
Resultado Antes do IR e da CSLL	188.635	12,7%	287.776	17,9%	-34,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(27.337)	-1,8%	(73.192)	-4,6%	-62,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(5.028)	-0,3%	(15.401)	-1,0%	-67,4%
Imposto De Renda e Contribuição Social	(32.365)	-2,2%	(88.593)	-5,5%	-63,5%
Lucro Líquido	156.270	10,5%	199.183	12,4%	-21,5%

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Em milhares de reais, exceto porcentagens	Dez/25		Dez/24		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ATIVO						
Circulante	987.373	65,3%	1.070.027	67,1%	-7,7%	-7,7%
Caixa e equivalentes de caixa	316.431	20,9%	389.817	24,5%	-18,8%	-18,8%
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	-	31.683	2,0%	-100,0%	-100,0%
Contas a receber de clientes	258.235	17,1%	277.679	17,4%	-7,0%	-7,0%
Estoques	279.302	18,5%	296.377	18,6%	-5,8%	-5,8%
Tributos a recuperar	108.389	7,2%	48.599	3,1%	123,0%	123,0%
Outros ativos	25.016	1,7%	25.872	1,6%	-3,3%	-3,3%
Não Circulante	525.033	34,7%	524.003	32,9%	0,2%	0,2%
Contas a receber de clientes	31.695	2,1%	33.996	2,1%	-6,8%	-6,8%
Tributos a recuperar	22.100	1,5%	33.460	2,1%	-34,0%	-34,0%
Tributos diferidos	34.212	2,3%	42.359	2,7%	-19,2%	-19,2%
Outros ativos	5.115	0,3%	11.100	0,7%	-53,9%	-53,9%
Investimentos	218	0,0%	110	0,0%	98,2%	98,2%
Propriedades para investimentos	1.260	0,1%	1.329	0,1%	-5,2%	-5,2%
Imobilizado	277.309	18,3%	259.525	16,3%	6,9%	6,9%
Intangível	137.317	9,1%	121.433	7,6%	13,1%	13,1%
Direito de uso	15.807	1,1%	20.691	1,3%	-23,6%	-23,6%
TOTAL DO ATIVO	1.512.406	100,0%	1.594.030	100,0%	-5,1%	-5,1%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO						
Circulante	504.840	33,4%	541.088	33,9%	-6,7%	-6,7%
Fornecedores	81.948	5,4%	100.100	6,3%	-18,1%	-18,1%
Financiamentos e empréstimos	153.288	10,1%	90.340	5,7%	69,7%	69,7%
Obrigações sociais e trabalhistas	42.096	2,8%	49.743	3,1%	-15,4%	-15,4%
Adiantamento de clientes	166.265	11,0%	195.642	12,3%	-15,0%	-15,0%
Tributos a recolher	2.884	0,2%	6.823	0,4%	-57,7%	-57,7%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	2.206	0,2%	4.039	0,3%	-45,4%	-45,4%
Comissões a pagar	15.737	1,0%	15.018	0,9%	4,8%	4,8%
Juros sobre Capital Próprio e Dividendos a pagar	2.100	0,1%	21.881	1,4%	-90,4%	-90,4%
Provisão para garantias	11.406	0,8%	30.759	1,9%	-62,9%	-62,9%
Opção de venda	4.819	0,3%	-	-	-	-
Arrendamentos	4.551	0,3%	4.109	0,3%	10,8%	10,8%
Outros passivos	17.540	1,2%	22.634	1,4%	-22,5%	-22,5%
Não Circulante	233.335	15,4%	312.161	19,6%	-25,3%	-25,3%
Financiamentos e empréstimos	161.871	10,7%	216.787	13,6%	-25,3%	-25,3%
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	12.497	0,8%	11.884	0,8%	5,2%	5,2%
Opção de venda	43.696	2,9%	63.391	4,0%	-31,1%	-31,1%
Arrendamentos	13.452	0,9%	17.986	1,1%	-25,2%	-25,2%
Outros passivos	1.819	0,1%	2.113	0,1%	-13,9%	-13,9%
Patrimônio Líquido	774.231	51,2%	740.781	46,5%	4,5%	4,5%
Capital social	344.694	22,8%	344.694	21,6%	0,0%	0,0%
Ações em Tesouraria	(59.084)	-3,9%	(58.748)	-3,7%	0,6%	0,6%
Reservas de capital	8.926	0,6%	8.079	0,5%	10,5%	10,5%
Reservas de reavaliação	158	0,0%	158	0,0%	0,0%	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	21.050	1,4%	22.675	1,4%	-7,2%	-7,2%
Reserva de lucros	458.487	30,3%	423.923	26,6%	8,2%	8,2%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.512.406	100,0%	1.594.030	100,0%	-5,1%	-5,1%

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	2025	2024
<i>(Em milhares de reais)</i>		
Fluxos de caixas das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	188.635	287.776
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	38.000	39.479
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.711	92
Provisões de estoques	2.149	1.451
Provisões de garantias	(19.353)	3.816
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	3.933	(290)
Outras provisões	283	856
Custo do imobilizado/intangível baixados	2.595	4.951
Resultado financeiro	32.023	13.779
Juros incorridos s/arrendamentos	2.926	3.452
	252.902	355.362
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	17.812	8.520
Estoques	14.926	(43.681)
Tributos a recuperar	(48.430)	(441)
Outros ativos	20.199	(401)
Fornecedores nacionais e estrangeiros	(17.968)	(20.287)
Obrigações sociais e trabalhistas	(7.647)	4.899
Tributos a recolher	3.673	(5.058)
Adiantamento de clientes	(29.377)	(2.350)
Outros passivos	(4.616)	(1.533)
Fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais	201.474	295.030
Juros pagos por financiamentos e empréstimos	(44.342)	(26.315)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(36.782)	(74.815)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	120.350	193.900
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(69.242)	(41.009)
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	31.683	2.312
Opção de venda	(5.702)	-
Caixa líquido utilizado nas atividades investimentos	(43.261)	(38.697)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Ações em tesouraria	(923)	(38.625)
Amortização de financiamentos e empréstimos	(102.000)	(122.000)
Captação de financiamentos e empréstimos	104.500	210.000
Cotas seniores - FIDC KWI	4.031	24.200
Gastos de estruturação de financiamentos	340	(2.223)
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(149.351)	(152.651)
Contraprestação de arrendamentos	(7.072)	(7.010)
Caixa líquido utilizado nas atividades financiamento	(150.475)	(88.309)
Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	(73.386)	66.894
Demonstração do aumento do caixa e equivalentes de caixa		
Caixa no início do exercício	389.817	322.923
Caixa no final do exercício	316.431	389.817
Variação do caixa e equivalentes de caixa no exercício	(73.386)	66.894

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.



4Q25 EARNINGS RELEASE

"In its centennial year, Kepler Weber ends 4Q25 with strategic consistency and record-breaking revenues in International Business"

HIGHLIGHTS

- Consolidated **Net Revenues** of R\$398.7 million in 4Q25 and R\$1.5 billion in 2025, with the third highest volume sold in the last 10 years, evidencing the strength of demand, despite a more adverse environment for investments.
- **International Business** reached an all-time record in Net Revenues in 4Q25, of R\$102.6 million, up 31% from 4Q24. Argentina accounted for 23% of international revenues in 2025, with a growth of 16x compared to the same period of the previous year, reinforcing the importance of that market within the segment's strategy.
- **Discipline of costs and operating efficiency**, with a reduction of 5.1% in general and administrative expenses (G&A) in 4Q25 and 4.3% in 2025, reflecting our discipline in cost management and operational efficiency gains.
- **Net Income** grew 28.5% in 4Q25, reaching a net margin of 16.2%, an increase of 5.2 p.p. compared to 4Q24, with the quarter accounting for 41% of annual Net Income.
- **Significant return to shareholders**, with distribution of R\$145 million in dividends in 2025, corresponding to a payout of 92.8% on the cash basis, showing the strength of cash generation and our commitment to value creation.

São Paulo, February 25, 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 4th quarter, ended December 31, 2025 ("4Q25"). The individual and consolidated 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"). We inform that Ernst & Young Auditores Independentes is responsible for the audit of our financial statements. We emphasize that any discrepancies in the totals presented are due to rounding.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

4Q25 ends an emblematic year for Kepler Weber, in which the celebration of its centennial coincided with a more challenging macroeconomic environment for the agribusiness industry. In a scenario of high interest rates and greater selectivity in investment decisions, the Company showed its operational resilience and performance discipline, both supported by a diversified portfolio and a consistent long-term strategy.

In this context, the Company has also reinforced its institutional presence throughout the quarter with important recognitions, such as the awards received at the 23rd ABMRA - Agro Communication Exhibition; the 1st place in Innovation in the "Mechanical and Metallurgical" category of *Época Negócios 360º* and the 5th place in the general ranking; and the Transparency Trophy granted by ANEFAC. These milestones are in addition to the 5th edition of "Kepler Day" and the centennial celebration, with the bell ringing at B3, reinforcing the Company's trajectory, its governance and commitment to the capital market.

Regarding the quarter's operating performance, consolidated Net Revenues decreased by 13.3% compared to 4Q24, mainly reflecting the lower volume in the Farms, Agribusiness, and Ports and Terminals segments, due to the profile of contract performance, and the postponement of investments in an environment of greater caution. This movement was partially offset by the 31.4% growth in International Business, which recorded the highest Net Revenues and volume sold in the history of the segment for a quarter, in addition to the resilience of the Replacement & Services segment, which remained at a stable level.

In 2025, Net Revenues totaled R\$1.5 billion, a decrease of 7.3% compared to 2024, reflecting the more cautious dynamics of investments. Even so, the year recorded the third highest volume of tons shipped in the last 10 years, evidencing the strength of our demand. In this scenario, the advances in International Business, with growth of 19.4%; and the highest Net Revenues in the segment's history, as well as in the Replacement & Services segment, with an increase of 10.1%, reinforce the effectiveness of our diversification strategy, which is supported by the performance of higher value-added solutions.

Throughout 2025, the Company maintained discipline in the management of costs and expenses, adjusting the expense structure to the level of activities, a position reinforced in 4Q25. As a result, Net Income grew 28.5% in 4Q25, with an expansion of 5.2 percentage points in net margin, reflecting operational advances and one-off effects of tax efficiency. Year-to-date, our performance was influenced by a more cautious environment for investments, evidencing the Company's ability to preserve profitability in a more challenging context.

From the point of view of capital allocation, in 2025 the Company adopted a more intense policy of return to shareholders, due to the definition of the new dividend taxation regime in effect as from 2026, with distribution of approximately R\$145 million in dividends and interest on equity. This decision resulted in a reduction in net cash compared to 2024, without compromising our financial strength, operating liquidity or investment.

In the strategic scope, the year consolidated the International Business segment as one of the Company's main vectors of diversification, driven by the resumption of the Argentine market, expansion in countries such as Bolivia and Paraguay, and the performance of larger projects, reinforcing Kepler Weber's position in the storage and logistics infrastructure of the agribusiness industry in South America. Simultaneously, the Replacement & Services segment showed stable revenues and healthy margins, contributing to sustaining results throughout the period.

For 2026, the Company is considering the continuity of a still challenging macroeconomic scenario, marked by greater credit restrictions with potential impacts on profitability and trading, particularly in the Farms segment. In this context, market conditions may influence the dynamics among the segments, with possible reduction in Farms and greater participation of Agribusiness, without this representing a performance estimate.

Throughout the year, factors such as the evolution of commodity prices, especially soybeans, corn and rice, and financial conditions should influence the business environment. In addition, exchange rate fluctuations may generate additional pressure on clients' margins, especially in International Business, depending on market conditions. Given this scenario, the Company will maintain a focus on operational efficiency, consistent discipline of costs and performance, in line with the Lean culture and the KW 2030 strategic plan, preserving operational flexibility and the sustainability of results throughout the cycle.

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

	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operating Revenue	398.7	460.1	-13.3%	423.3	-5.8%	1,490.3	1,607.3	-7.3%
EBITDA	67.5	82.1	-17.7%	73.6	-8.2%	231.9	328.7	-29.4%
EBITDA Margin	16.9%	17.8%	-0.9 p.p.	17.4%	-0.5 p.p.	15.6%	20.4%	-4.8 p.p.
Net Income	64.8	50.4	28.5%	51.6	25.6%	156.3	199.2	-21.5%
Net Margin	16.2%	11.0%	5.2 p.p.	12.2%	4.0 p.p.	10.5%	12.4%	-1.9 p.p.
Earnings per Share (EPS)	0.3736	0.2855	30.9%	0.2975	25.6%	0.9017	1.1329	-20.4%
Return on Invested Capital (*)	23.0%	34.2%	-11.1 p.p.	21.0%	2.1 p.p.	23.0%	34.2%	-11.1 p.p.

(*) LTM ROIC for the last 12 months

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 54 countries and on 5 continents using technology.

The brand is present throughout the agribusiness chain, with projects implemented on farms that produce commodities, companies 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 advantages. These include the ability to manage more than 300 simultaneous projects and provide specialized training to 3,000 clients annually. These training courses are aimed at updating, expanding and modernizing the installed units, with the objective of reducing labor, increasing efficiency and ensuring compliance with current legislation. In addition, the company offers continuous services and support, providing solutions that meet the specific needs of each client.

With innovative DNA, the company has an engineering team made up by approximately 100 professionals capable of developing, testing, validating and launching products continuously, with 46% of revenues coming from new products or versions last year. These products are manufactured with the highest technology and within the largest built area in the sector, with three factories that together have 89,500 m², operating 100% under a lean manufacturing system, with ISO 9001, ISO 14001 and ISO 45001 certifications.

CONTRACTED FINANCIAL VOLUME (COMMERCIAL PIPELINE)

On December 31, 2025, the Company's contracted portfolio (financial backlog) showed single-digit percentage growth compared to the same period in 2024, driven by the evolution of the Agribusiness portfolio.

The composition of the portfolio shows a change in the mix, with a reduction of approximately 40% in the Farms segment, due to greater caution of producers and more limited access to credit, and growth of about 55% in the Agribusiness segment, which concentrates larger projects and longer performance cycles. This profile may influence the pace of recognition of revenues and margins, depending on project performance conditions and the market environment, and it should not be construed as an estimate of future performance.

We highlight that the financial backlog corresponds to the contractual amount already signed up to the cut-off date, expressing commercial commitments with future performance. This amount is subject to variations due to performance 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 REVENUES

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

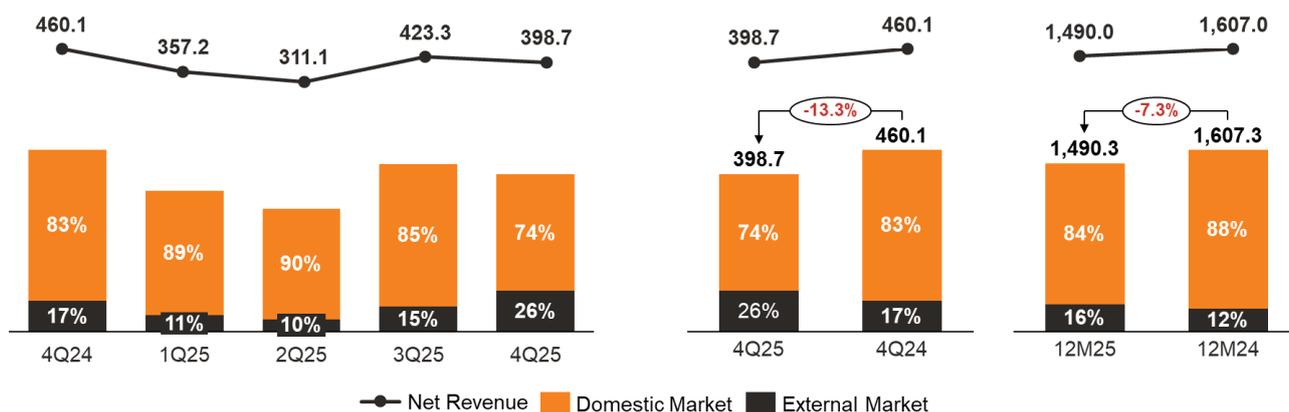
Net Operating Revenue (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Farms	105.0	142.6	-26.4%	137.1	-23.4%	469.7	519.9	-9.7%
Agribusiness	88.4	131.7	-32.9%	108.7	-18.6%	405.1	492.6	-17.8%
International Business	102.6	78.0	31.4%	63.3	62.0%	237.7	199.0	19.4%
Ports and Terminals	7.3	12.0	-38.9%	34.3	-78.7%	66.9	113.4	-41.0%
Replacement & Services	95.3	95.8	-0.4%	79.9	19.4%	310.9	282.4	10.1%
Total	398.7	460.1	-13.3%	423.3	-5.8%	1,490.3	1,607.3	-7.3%

In 4Q25, the Company's consolidated **Net Revenues** amounted to R\$398.7 million, representing a decrease of 13.3% compared to 4Q24. The performance mainly reflects the lower contribution of the Farms, Agribusiness, and Ports and Terminals segments, partially offset by the strong growth of International Business and the stability of Replacement & Services.

In 2025, Net Revenues reached R\$1.5 billion, a decrease of 7.3% compared to 2024. The result highlights the greater importance of International Business and Replacement & Services, which partially offset the retractions observed in the segments most exposed to the domestic investment cycle. This movement reinforces the evolution of the portfolio towards a more balanced composition and less dependent on rural credit.

Of the total Net Revenues, 74% in 4Q25 and 84% in 2025 came from the domestic market, while 26% and 16%, respectively, corresponded to the foreign market, in line with the Company's geographic diversification and international expansion strategy.

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



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

Farms



Farms (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operating Revenue	105.0	142.6	-26.4%	137.1	-23.4%	469.7	519.9	-9.7%
Participation in Net Operating Revenue	26.3%	31.0%	-4.7 p.p.	32.4%	-6.1 p.p.	31.5%	32.3%	-0.8 p.p.
Gross Margin	20.5%	21.8%	-1.3 p.p.	21.0%	-0.5 p.p.	20.8%	28.7%	-7.9 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 relating to silos, dryers, cleaning machines, conveyors and digital systems for managing stored products. The objective is to preserve and optimize the quality of grains and generate efficiency gains in production, allowing producers to market their crops at the most favorable time, in addition to reducing costs with third parties and freight in periods of high demand.

In 4Q25, the segment's Net Revenues amounted to R\$105.0 million, down 26.4% from 4Q24, and 23.4% from 3Q25. In the year, Net Revenues reached R\$469.7 million, representing a reduction of 9.7% compared to 2024.

Both in 4Q25 and in 2025, the performance of the Farms segment was impacted by a more challenging environment for rural producers, marked by more compressed margins, higher financial costs and greater selectivity in investment decisions. In this context, part of the clients chose to postpone new projects, giving priority to renewals and expansions of existing structures. This movement contributed to the segment's retraction and influenced the dynamics of Replacement & Services, whose revenues remained stable in the quarter and grew throughout the year, particularly supported by the increase of approximately 20% in the renewals and expansions lines.

Gross margin was 20.5% in 4Q25, down 1.3 p.p. from 4Q24, and 20.8% in 2025, down 7.9 p.p. from 2024, reflecting the more restrictive investment environment and the profile of the projects contracted over the period.

In 4Q25, the Company signed contracts in the Farms segment worth approximately R\$90.2 million, distributed across different regions of the country, increasing the visibility of the pipeline for the coming periods.

For 2026, the Company will continue to closely monitor the investment environment in the Farms segment, which remains challenging. The current context points to pressure on volumes and profitability, partially reduced by the contribution of the other segments of the portfolio, without changing the Company's long-term strategy.

Agribusiness



Agribusiness (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operating Revenue	88.4	131.7	-32.9%	108.7	-18.6%	405.2	492.6	-17.8%
Participation in Net Operating Revenue	22.2%	28.6%	-6.4 p.p.	25.7%	-3.5 p.p.	27.2%	30.6%	-3.4 p.p.
Gross Margin	16.2%	23.6%	-7.4 p.p.	23.2%	-7.0 p.p.	19.2%	26.6%	-7.4 p.p.

The **Agribusiness** segment covers cereals, 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 4Q25, Net Revenues from the Agribusiness segment amounted to R\$88.4 million, down 32.9% from 4Q24, and 18.6% from 3Q25. In 2025, Net Revenues reached R\$405.2 million, a reduction of 17.8% compared to 2024.

Both in the quarter and in the year, the segment's performance reflected a more challenging environment for investments, high cost of capital and greater selectivity in investment decisions. The industrialization of rice was especially impacted by the sharp drop in prices observed in the second half of 2025, reducing the appetite for new projects.

In 2025, the Agribusiness Segment had the lowest profitability, due, among other factors, to the increase in the installed production capacity of silos and agricultural machinery incorporated into the market during the commodity boom cycle between 2020 and 2023, which increased supply and intensified competitive pressure in a context of more restricted demand.

In this context, the segment's revenues maintained a dispersed profile, with a significant participation of agro-industrial cooperatives, trading companies and customers with integrated operations in biofuels, exports and cereal ethanol projects, reinforcing the diversity of the customer base and the Company's positioning in strategic agribusiness production chains.

The segment's gross margin was 16.2% in 4Q25, a decrease of 7.4 p.p. compared to 4Q24, and 19.2% in 2025, a reduction of 7.4 p.p. compared to 2024. The compression of margins mainly reflects the lower volume of projects, which limited the dilution of fixed costs, in addition to a more competitive commercial environment and adjustments in commercial conditions.

In 4Q25, the Company signed contracts in the Agribusiness segment worth approximately R\$151.4 million, covering grain storage, processing and transformation projects for grain dealers, cooperatives and industries in the South and Midwest regions of Brazil, increasing the visibility of the pipeline for the coming periods.

For 2026, the Agribusiness segment should operate in a still challenging environment, with growth in activity levels supported by a gradual resumption of investments in chains related to bioenergy, animal feed and grain industrialization. Even so, the context remains pressured from the point of view of margins, reinforcing the need for financial discipline and rigor in the performance of projects.

International Business



International Business (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operating Revenue	102.6	78.0	31.4%	63.4	61.7%	237.7	199.0	19.4%
Participation in Net Operating Revenue	25.7%	17.0%	8.7 p.p.	15.0%	10.7 p.p.	15.9%	12.4%	3.5 p.p.
Gross Margin	23.5%	33.8%	-10.2 p.p.	20.4%	3.1 p.p.	23.5%	34.4%	-10.9 p.p.

The **International Business** segment comprises the sale and delivery of the Company's products on five continents, with exports to 54 countries throughout its history. 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 4Q25, the segment's Net Revenues amounted to R\$102.6 million, up 31.4% from 4Q24, and 61.7% from 3Q25. In 2025, Net Revenues reached R\$237.7 million, an increase of 19.4% compared to 2024, marking the best annual performance in the history of the segment in the last 10 years, in value, and in volume sold in tons, reinforcing its strategic importance for the Company.

Both in the quarter and in the year, the performance reflected the combination of favorable structural and cyclical factors in international markets. The increase in activity in Argentina, Bolivia and Paraguay stands out, in addition to the significant increase in revenues in other continents, which concentrated the main contributions to the result of the period. The strengthening of operations in these markets, combined with competitive price adjustments and the higher volume contracted, supported the evolution of performance throughout the period.

The segment's gross margin was 23.5% in 4Q25, down 10.2 p.p. from 4Q24, and 23.5% in 2025, down 10.9 p.p. from 2024. The margin compression reflected a more competitive international environment, which required tactical price adjustments to preserve competitiveness, in addition to a mix of projects with a greater share of larger contracts, especially in markets essential for our regional presence.

In 4Q25, the Company signed important contracts in the international market, totaling approximately R\$20.1 million, driven by the offer of complete solutions for soybeans and corn in countries such as Paraguay, Argentina and Venezuela, as well as rice processing equipment in Ecuador and Colombia. These contracts reinforce Kepler Weber's global footprint and extend pipeline visibility for the coming periods.

For 2026, the International Business segment operates in a context of greater competitiveness, with traditional competitors looking for alternatives to the Brazilian market, in addition to a more challenging exchange rate, which maintains pressure on margins. In this scenario, the Company adopts a more selective performance in the origination of projects, focusing on the balance between volume and profitability.

Ports and Terminals



Ports and Terminals (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operating Revenue	7.3	12.0	-38.9%	34.3	-78.7%	66.9	113.4	-41.0%
Participation in Net Operating Revenue	1.8%	2.6%	-0.8 p.p.	8.1%	-6.3 p.p.	4.5%	7.1%	-2.6 p.p.
Gross Margin	38.9%	34.9%	4.0 p.p.	27.4%	11.5 p.p.	31.2%	27.0%	4.2 p.p.

The **Ports and Terminals** segment encompasses multimodal logistic projects, offering complete solutions for solid bulk handling 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 consolidates 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 relevance for the competitiveness and integration of Brazilian agribusiness.

The dynamics of this market are characterized by longer sales cycles, high-value contracts, and performance in extended terms, which concentrates the recognition of revenues 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 4Q25, the segment's Net Revenues was R\$7.3 million, a decrease of 38.9% compared to 4Q24, reflecting the dynamics of long-term projects, with revenue recognition concentrated in specific performance phases.

In 2025, revenues were mostly associated with large contracts and high technical complexity, reinforcing the Company's position in providing solutions for agribusiness logistics infrastructure. The gross margin in the period was above the historical profile of the segment, influenced by one-off effects associated with the performance of specific renewals, characterizing a margin performance above the historical level.

The Company maintained the performance of ongoing contracts, which amounted to approximately R\$52.5 million, and ended 4Q25 with a consistent pipeline, reflecting the dynamics of long-term contracts in the Ports and Terminals segment, with revenues recognition distributed throughout the different phases of performance. This pipeline reinforces operational visibility over ongoing contracts and commitments already signed, without indicating evolution in the level of activity or forecast of future results. As the projects progress, segment margins may vary according to the project mix, and may or may not reach the levels observed in previous periods, without constituting a performance forecast or a guarantee of return to historical levels.

Replacement & Services (R&S)



Replacement & Services (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operating Revenue	95.3	95.8	-0.4%	79.9	19.4%	310.9	282.4	10.1%
Participation in Net Operating Revenue	23.9%	20.8%	3.1 p.p.	18.9%	5.0 p.p.	20.9%	17.6%	3.3 p.p.
Gross Margin	38.3%	39.9%	-1.6 p.p.	36.5%	1.8 p.p.	35.5%	36.1%	-0.6 p.p.

The **Replacement & Services** segment consolidate the Company's strategy of generating recurring revenues 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, ensures agility and excellence in services.

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

In 4Q25, the segment's Net Revenues amounted to R\$95.3 million, with a slight decrease of 0.4% compared to 4Q24, and growth of 19.4% compared to 3Q25. The quarter's performance mainly reflected the evolution of the average ticket, driven by higher value-added orders, in addition to the growth of renewals, which increased 9% in the period. These factors contributed to reduce the slight retraction in revenues.

In 2025, Net Revenues reached R\$310.9 million, a growth of 10.1% compared to 2024. The result was supported by the expansion of the customer base, which increased 7% and, mainly, by renewals, which registered an increase of 11%. This movement reflects the greater demand for modernization, flow improvements and higher value-added solutions at the existing units, consolidating the strategy of expanding performance throughout the life cycle of customers' assets.

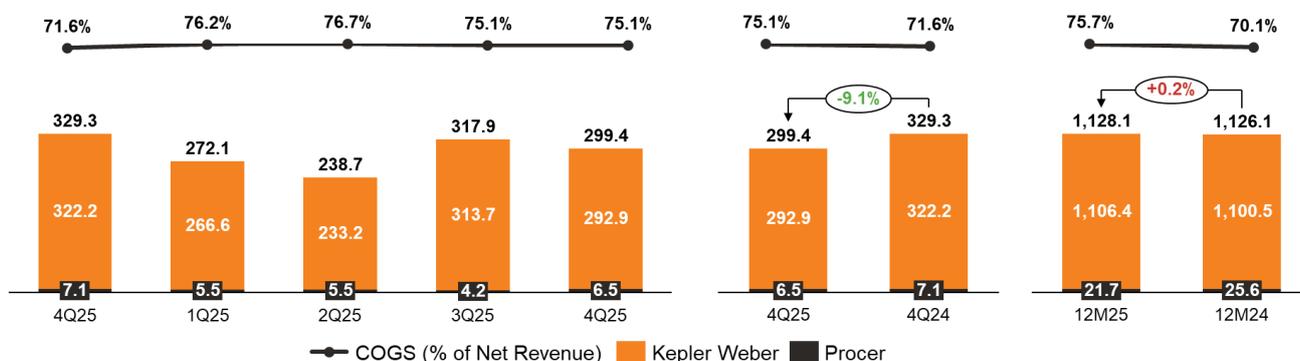
In 4Q25, the segment maintained a consistent pace of sales of technological solutions and equipment, with emphasis on Seletron machines, which ended 2025 with a sales volume approximately 50% higher than in 2024, and SIG, an auxiliary equipment for cleaning lines, whose sales grew about 4 times compared to the previous year, reinforcing the attractiveness and growing demand for higher value-added solutions in the segment's portfolio.

Gross margin was 38.3% in 4Q25, down 1.6 p.p. compared to 4Q24, and 35.5% in 2025, down 0.6 p.p. compared to 2024. The variation in margins reflects one-off pressures in the quarter, partially offset by a more favorable mix of products and services, with a greater share of renewals, modernizations and higher value-added equipment.

For 2026, the Replacement & Services segment continues to be supported by important structural fundamentals, such as the expansion of the portfolio and the evolution of technology solutions, without representing an indication of future performance. This set of factors contributes to the maintenance of a more stable profitability profile, reinforcing the importance of the segment in the composition of consolidated results, especially in a context of greater margin pressure observed in the other segments of the portfolio.

COST OF GOODS SOLD (COGS)

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

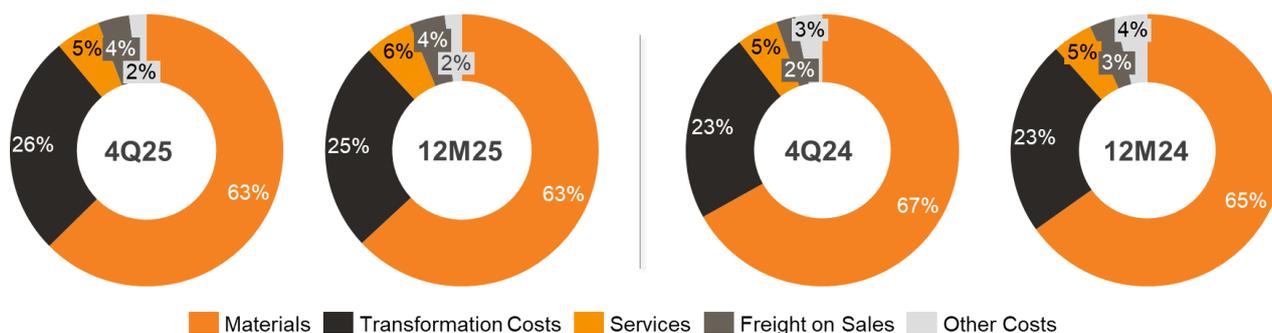


Cost of Goods Sold (COGS) totaled R\$299.4 million in 4Q25, corresponding to 75.1% of Net Revenues for the period. Compared to 4Q24, COGS recorded a decrease of 9.1%.

This movement mainly reflects a retraction in the level of activities, which reduced the dilution of fixed costs, combined with a change in the mix of products and segments. Throughout the year, there was a greater share of solutions of higher technical complexity and International Business, typically associated with larger projects.

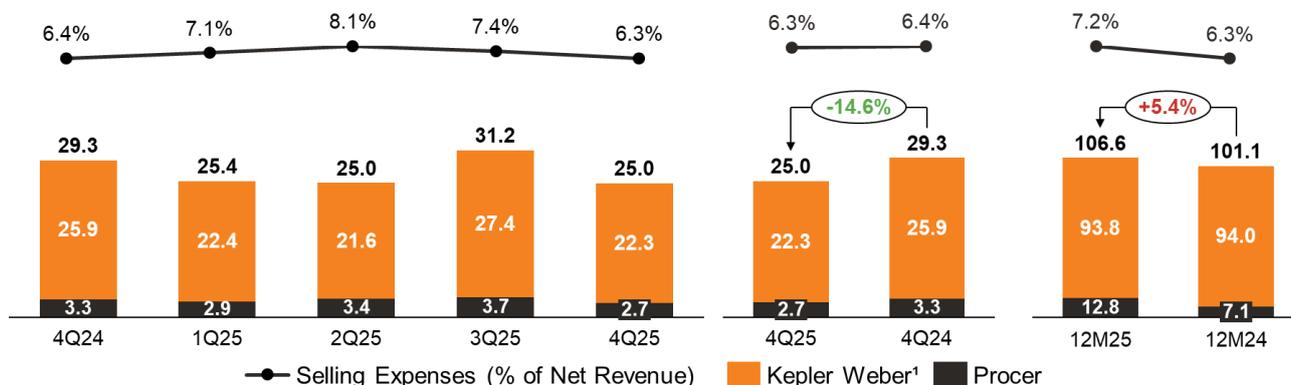
This behavior shows the sensitivity of COGS to the level of activity and the mix, without indicating a loss of operational efficiency or structural changes in the Company's cost base.

Figure 3 | Composition of COGS



SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Figure 4 | Selling Expenses¹ (R\$ million)



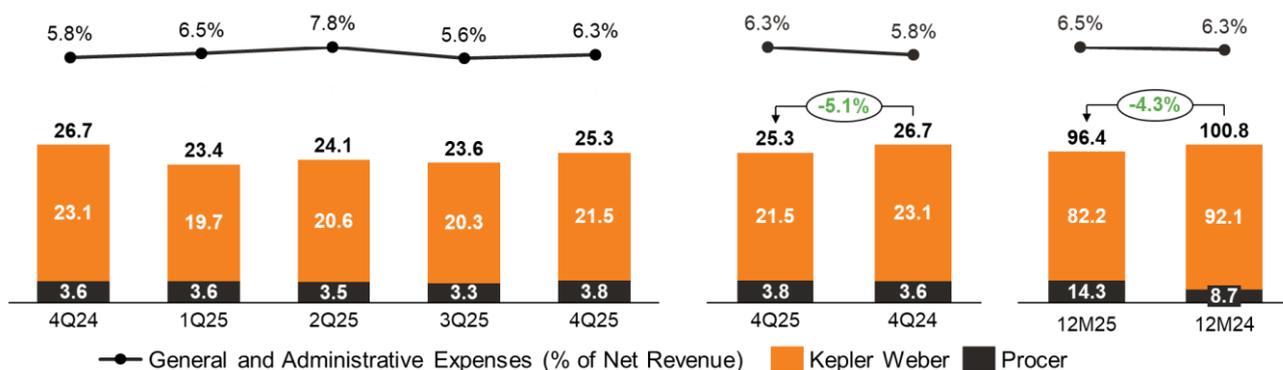
Selling Expenses totaled R\$25.0 million in 4Q25, corresponding to 6.3% of Net Revenues for the period, down 14.6% compared to 4Q24. In the quarter, the share of expenses in revenues remained stable, reflecting the disciplined conduct of commercial spending in a context of lower sales volume.

In 2025, Selling Expenses totaled R\$106.6 million, registering a growth of 5.4% compared to 2024. As a percentage of Net Revenues, expenses totaled 7.2%, up from 6.3% in the previous year, mainly reflecting the lower volumes recorded throughout the year.

This dynamic is due to the combination of discipline in the allocation of expenses, and selective investments aimed at expanding commercial operations, including initiatives relating to Procer, in addition to the increase in variable expenses, such as commissions, in the International Business and Replacement and Services segments, in line with the greater participation of these segments in revenues.

On a consolidated basis, the behavior of Selling Expenses shows the Company's ability to adjust the level of expenses to the activity environment, with control of the growth of expenses and strategic direction of commercial investments, without compromising the performance of the long-term strategy.

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



General and Administrative Expenses totaled R\$25.3 million in 4Q25, down 5.1% compared to 4Q24, corresponding to 6.3% of Net Revenues in the period, or 0.5 percentage point higher than in the previous quarter. In 2025, these expenses totaled R\$96.4 million, down 4.3% compared to 2024, equivalent to 6.5% of the year's Net Revenues, or 0.2 percentage point above the percentage recorded in the previous year.

¹Selling 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 Income Statement.

The reduction in expenses in absolute terms reflects the Company's discipline in the management of administrative expenses, supported by the strengthening of the control, monitoring and review of expenses, including the use of management tools such as GMD (Matrix Management of Expenses), with a focus on travel, vehicles and contracted services categories.

The increase in this indicator as a percentage of revenues is mainly due to the retraction of revenues in the period, since a significant part of administrative expenses does not vary proportionally to revenues in the short term. Even so, the level of G&A remains compatible with the size and complexity of operations, with potential for dilution as the administrative structure is absorbed by a higher level of activities.

OTHER NET OPERATING REVENUES AND EXPENSES

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

	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Other Net Operating Revenues and Expenses	8.6	(2.7)	-413.9%	13.7	-37.0%	34.7	9.9	249.9%

Other Net Operating Revenues and Expenses amounted to R\$8.6 million in revenues in 4Q25 and R\$34.7 million in 2025. These amounts arise from the recognition of tax credits relating to recoverable taxes as a result of tax reviews and the consolidation of applicable legal understandings.

Compared to 4Q24, the negative percentage variation is exclusively due to the negative basis of comparison in that period, reflecting a reversal of expenses to revenues in 4Q25, without indicating operational deterioration.

The effects include credits relating to Complementary Law 160, regarding the regularization of tax incentives, in addition to PIS/COFINS and social security contributions recognized according to the progress of administrative offsetting procedures.

FINANCIAL RESULT

Table 4 | Financial Result (R\$ million)

Financial Result (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Financial Revenues	19.8	18.5	6.9%	21.0	-5.8%	76.6	63.1	21.3%
% Net Revenue	-5.0%	-4.0%	1.0 p.p.	-5.0%	0.0 p.p.	-5.1%	-3.9%	1.2 p.p.
Financial Expenses	(20.1)	(20.4)	-1.4%	(18.6)	7.8%	(81.9)	(64.5)	26.9%
% Net Revenue	5.0%	4.4%	0.6 p.p.	4.4%	0.6 p.p.	5.5%	4.0%	1.5 p.p.
Total Financial Result	(0.3)	(1.9)	-82.7%	2.3	-113.9%	(5.3)	(1.4)	275.4%

The **Financial Result** was negative by R\$0.3 million in 4Q25, compared to a negative result of R\$1.9 million in 4Q24. In 2025, the financial result was negative by R\$5.3 million, compared to negative R\$1.4 million in 2024.

In the quarter, the reduction in income from financial investments due to the lower average balance invested, was offset by the positive impact of the exchange rate variation, mainly related to the monetary adjustment of tax credits recognized in the period.

In the year, the financial result was pressured by the increase in financial expenses in an environment of high interest rates. This effect was partially offset by the growth in financial revenues and the positive contribution of the exchange rate variation. The Company maintains a balanced and conservative capital structure, with diversified indebtedness and exchange rate hedging instruments. Although the net cash position has remained close to balance at the end of 2025, a disciplined financial management has contributed to reduce the impacts of higher financial costs in the period.

EBITDA

Table 5 | EBITDA (R\$ million)

EBITDA (R\$ MM)	4Q25	4Q24	Δ%	3Q25	Δ%	12M25	12M24	Δ%
Net Operation Revenues	398.7	460.1	-13.4%	423.3	-5.8%	1,490.3	1,607.3	-7.3%
Net Profit	64.8	50.4	28.5%	51.6	25.6%	156.3	199.2	-21.5%
(+) Provision for current and deferred income and social contribution taxes	(7.5)	19.9	-137.6%	15.1	-149.6%	32.4	88.6	-63.5%
(-) Financial Revenue	(19.8)	(18.5)	6.9%	(21.0)	-5.8%	(76.6)	(63.1)	21.3%
(+) Financial Expenses	20.1	20.4	-1.4%	18.6	7.8%	81.9	64.5	26.9%
(+) Depreciation and Amortization	9.9	9.9	0.3%	9.3	7.3%	38.0	39.5	-3.7%
EBITDA	67.5	82.1	-17.7%	73.6	-8.2%	231.9	328.7	-29.4%
EBITDA Margin	16.9%	17.8%	-0.9 p.p.	17.4%	-0.5 p.p.	15.6%	20.4%	-4.8 p.p.

The **Company's EBITDA** totaled R\$67.5 million in 4Q25, down 17.7% compared to 4Q24. Despite the retraction in results, the EBITDA margin remained at a resilient level, reaching 16.9% in the period, a reduction of 0.9 p.p.

In 2025, EBITDA was R\$231.9 million, down 29.4% compared to 2024, with a margin of 15.6%. Even in the face of a scenario of inflationary pressure, with a negative impact on profitability and a slight retraction in the volume of shipments, the Company maintained a resilient EBITDA margin. This performance was mainly supported by the composition of the mix of embedded equipment and the timely recognition of extemporaneous tax credits, which contributed to reduce the adverse effects on operating results for the period.

NET INCOME

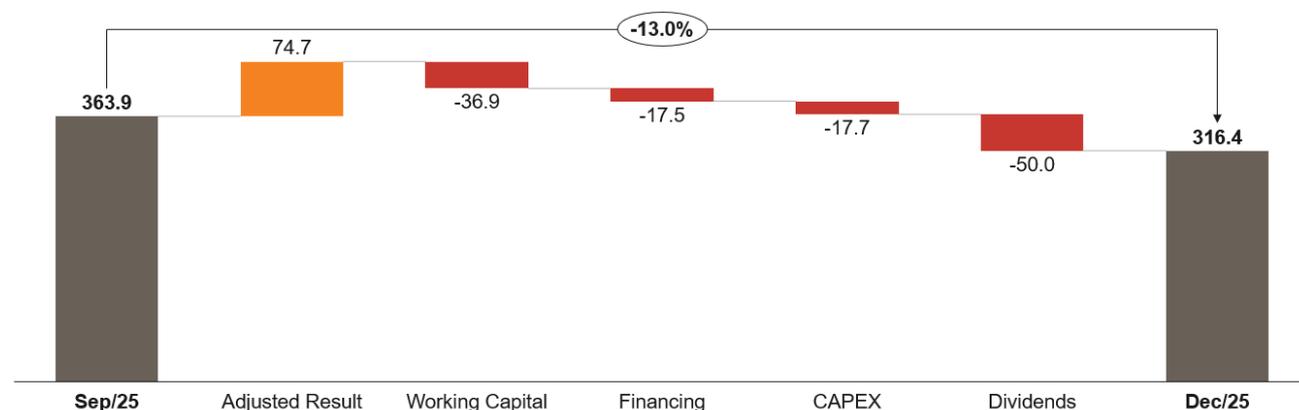
In 4Q25, the Company's **Net Income** reached R\$64.8 million, with net margin of 16.2%, compared to R\$50.4 million and 11.0% in 4Q24, which represents an increase of 5.2 p.p. in the quarterly comparison. The increase in the absolute result reflects the combination of higher operational efficiency in the quarter and the contribution of other operating revenues linked to tax credits of a non-recurring nature.

In 2025, Net Income totaled R\$156.3 million, with net margin of 10.5%, compared to R\$199.2 million and 12.4% in 2024, corresponding to a decrease of 1.9 p.p. The year-on-year reduction reflects a more challenging environment for investments, marked by lower cost dilution and pressure on margins, especially in the segments most sensitive to the investment cycle, such as Farms and Agribusiness, partially offset by the contribution of other operating revenues of a tax nature.

The Company ended the period with positive net income and preserved operating margins, showing financial discipline, operational resilience and the ability to adapt in a scenario of lower activity, without structural dependence on non-recurring effects.

CASH FLOW

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



The Company maintained a healthy cash position in 4Q25, even after the payment of R\$50.0 million in dividends in the period. Operating cash generation, net of depreciation, amortization and income tax, totaled R\$74.7 million, evidencing the capacity to generate earnings in a more challenging environment.

Working capital posted a negative position of R\$36.9 million, mainly reflecting a reduction in the “Suppliers” item and the one-off effect on recoverable taxes, without compromising the Company’s operating liquidity.

Within the scope of financing, the Company made interest payments regarding the International Finance Corporation (IFC) and Rural Product Notes (CPRs) to Banco BBM S.A., in addition to the amortization of CPR principal and interest contracted with Itaú Unibanco, which have contributed to the reduction of indebtedness throughout the quarter.

Investments made in the quarter totaled R\$17.7 million, of which R\$16.1 million was allocated to Kepler and R\$1.6 million to Procer. Investments were allocated to maintenance and development of operations.

This set of factors reinforces the Company’s financial discipline and its capacity to generate cash, supporting a resilient business model with preservation of liquidity and continuous strengthening of the capital structure, in line with long-term value creation.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

In 4Q25, **Return on Invested Capital (ROIC)** reached 23.0%, representing an increase of 2.1 percentage points compared to 3Q25. This movement is mainly due to the increase in Operating Income after taxes (NOPAT), which grew 15.7% in the period, totaling R\$160.6 million, combined with variations in invested capital, which expanded 5.3%, reaching R\$697.2 million.

The evolution of ROIC in the quarter was influenced by specific factors. On the results side, NOPAT incorporated non-recurring effects from the recognition of tax credits. On the invested capital side, temporary movements in working capital were observed, including atypical variations in supplier accounts and recoverable taxes. Thus, the level observed in 4Q25 reflects a combination of improvement in the results for the period with cyclical effects, not characterizing, by itself, a structural change in the profitability of capital invested.

INVESTMENTS (CAPEX)

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

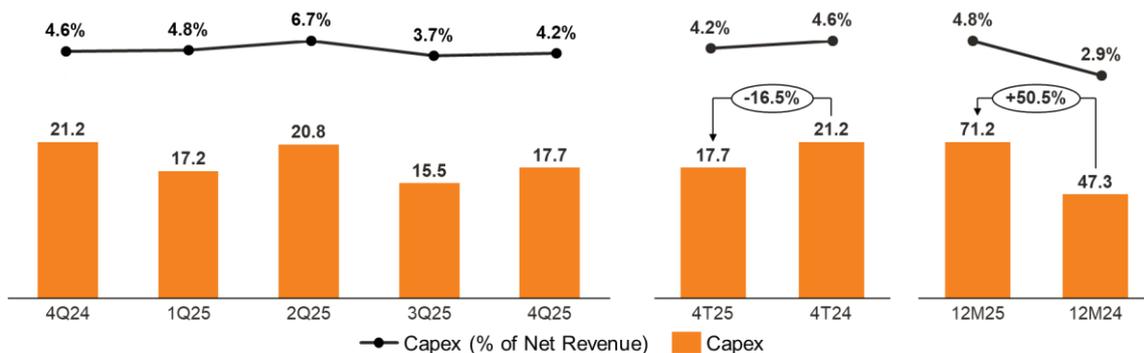
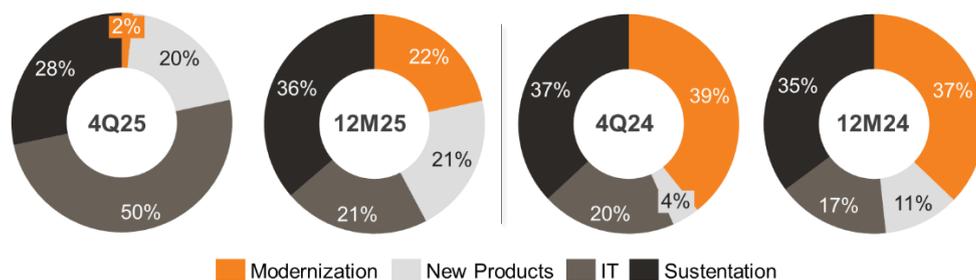


Figure 8 | Capex Distribution



In 4Q25, investments totaled R\$17.7 million, or 4.2% of Net Revenues, down 16.5% compared to 4Q24. In 2025, the Company allocated R\$71.2 million to CAPEX, an increase of 50.5% compared to 2024, with an increase in the share of Net Revenues from 2.9% to 4.8%. This move reflects the Company's focus on operational expansion, innovation and modernization of its infrastructure.

Modernization (Manufacturing Capacity)

Investments aimed at expanding manufacturing capacity decreased in 4Q25 compared to 4Q24, representing 2% of total Capex for the quarter, compared to 39% in the same period of the previous year.

In 2025, the share of this item in total Capex was 22%, down from 37% recorded in 2024, reflecting the completion of the most capital-intensive stages of plant expansion projects carried out in previous periods.

In 4Q25, disbursements were mainly concentrated on the continuity of projects already started, including the adaptation of the industrial complex to current regulations, the modernization of physical and technological infrastructure and the strengthening of information security, with a focus on the Company's operational and digital resilience.

In 2025, investments were directed to the continuity of the expansion and modernization of the production structure, with emphasis on advances in the BIOCAV production line, implementation of a robotic welding cell for sweeping threads, structuring of the assembly line for conveyor bodies, and improvements in industrial infrastructure.

New Products

Investments in the development of new products increased in Q4 2025 compared to Q4 2024, now representing 20% of the total Capex for the quarter, compared to 4% in the same period of the previous year.

In 2025, the share of this item in total Capex was 21%, up from 11% recorded in 2024, reflecting the prioritization of initiatives aimed at innovation and portfolio diversification.

In 4Q25, investments were mainly focused on continuing the development of the new ML Select cleaning machine, the heat generator and the agro-industrial line. Throughout 2025, these initiatives aimed at increasing operational efficiency and improving equipment performance.

This move is in line with the Company's expansion strategy and reinforces innovation as a strategic pillar, contributing to strengthening competitiveness and expanding the offer of more efficient and sustainable solutions to meet market needs.

Information Technology (IT)

IT investments increased 110% in 4Q25 compared to 4Q24, representing 50% of the quarter's total Capex, compared to 20% in the same period of the previous year.

In 2025, the share of this item in total Capex was 21%, compared to 17% in 2024, reflecting the continuity of investments in digitalization and modernization of processes.

In the period, the increase is mainly associated with the evolution of the SAP S/4HANA implementation project, improvements in the CRM system, adoption of new management solutions and purchase of information technology equipment. In addition, investments were made in cybersecurity and data protection, strengthening the resilience and security of the Company's digital environment.

These investments have contributed to greater operational agility, increased information reliability and improved decision-making support, reinforcing the Company's competitiveness in an increasingly digital environment.

Sustaining Capex

Investments in sustaining Capex decreased in 4Q25 compared to 4Q24, representing 28% of the quarter's total Capex, compared to 37% in the same period of the previous year.

In 2025, the share of this item in total Capex was 35%, practically in line with the 36% recorded in 2024.

In the period, investments were allocated to the continuity of the initiatives to modernize and adapt the industrial complex started throughout the year, including the revitalization of the administrative area of Panambi, internal paving, improvements in physical and technological infrastructure, in addition to the reinforcement of information security.

These investments contribute to strengthening the Company's operational and digital resilience, ensuring a more robust structural foundation prepared to support future growth.

CASH AND CASH EQUIVALENTS, AND INDEBTEDNESS

Table 6 | Cash and Cash Equivalents, and Indebtedness (R\$ million)

Indebtedness (R\$ MM)	Dec/25		Dec/24		Dec/23	
FINAME	-		-		52.2	
IFC	32.2		3.7		-	
Export Credit Note	-		13.0		14.5	
RPC - Rural Producer Certificate	95.0		62.9		12.3	
Agribusiness Credit Rights Certificate	21.1		10.7		50.4	
FINEX	5.0		-		-	
Short Term	153.3	49%	90.3	29%	129.5	66%
IFC	121.6		148.6		-	
Export Credit Note	-		20.0		30.0	
RPC - Rural Producer Certificate	12.0		24.0		36.0	
Senior Shares - FIDC KWI	28.2		24.2		-	
Long Term	161.9	51%	216.8	71%	66.0	34%
Total Indebtedness	315.2	100%	307.1	100%	195.5	100%
Cash and Cash Equivalents	316.4		421.5		355.2	
Net Debt	1.3		114.4		159.7	

INDEBTEDNESS

The **Company's total indebtedness** ended 4Q25 at R\$315.2 million, maintaining a diversified composition in line with the financial strategy. Of the total, 48.7% corresponds to the financing agreement with the International Finance Corporation (IFC), 30.1% to the Financial Rural Product Note (CPR), 8.9% to senior shares in FIDC KWI, 6.1% to Finex, and 6.2% to Agribusiness Credit Rights Certificates (CDCA).

In 4Q25, interest payments were made to the International Finance Corporation (IFC), the Rural Product Note (CPR) with Banco BBM S.A. (BBM Bocom), as well as the amortization of principal and interest regarding the CPR contracted with Itaú Unibanco, which contributed to the reduction of gross debt in the period.

The Company has been giving priority to the scheduled settlement of short-term obligations, combining operating cash generation and efficient use of cash equivalents, without prejudice to financial flexibility. As a result of this active capital management strategy, the net cash position decreased at the end of 2025, getting closer to the break-even point, reflecting the combination of amortizations of financial liabilities and the capital allocation policy adopted throughout the period.

In addition, the Company continuously analyzes alternatives for refinancing and extending maturities, especially regarding liabilities with less competitive financial costs, always in line with market conditions, preserving a balanced and adequate capital structure to support its operations and strategic plans.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (JCP)*

Table 7 | Earnings (R\$ million)

Cash Basis	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%
Interim dividend (from current-year profits)	43.4	-	-	0.0%
Additional dividends	51.5	47.0	-	9.6%
Interim dividend (from retained earnings / profit reserves)	25.4	44.2	42.3	-42.7%
Total Bruto	145.0	148.7	152.7	-2.5%
Net Profit	156.3	199.2	245.2	-21.5%
Payout (*)	92.8%	74.7%	62.3%	18.1 p.p.

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

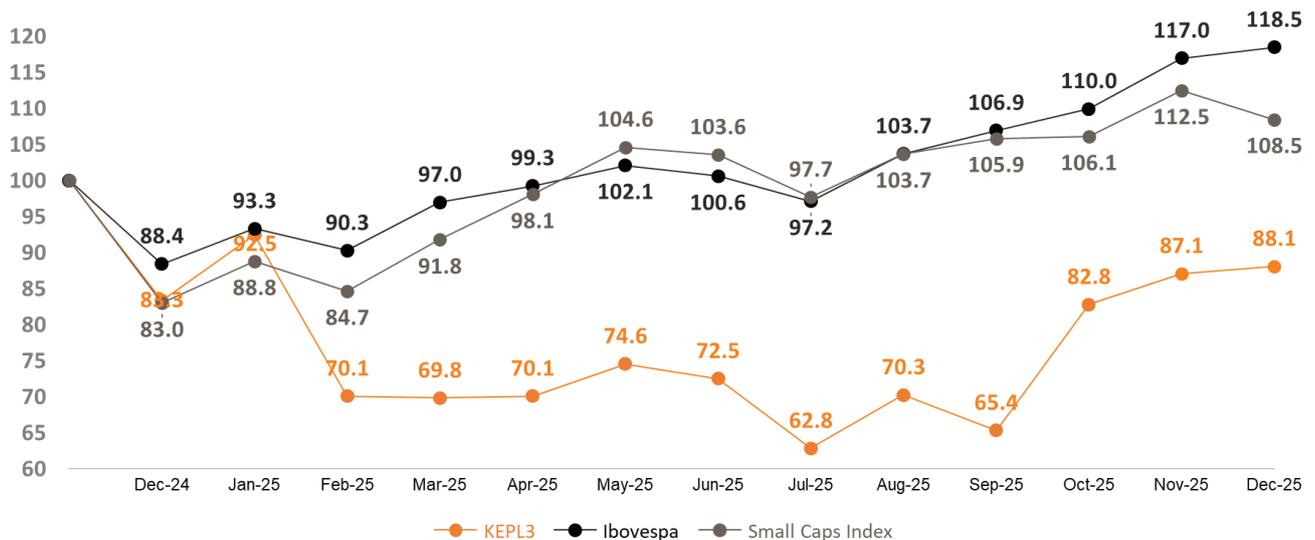
In 4Q25, Kepler Weber distributed R\$50.0 million in dividends, equivalent to R\$0.288464 per share, reinforcing the Company's commitment to shareholder returns.

In 2025, dividends totaled R\$145.0 million. According to the cash criterion, this amount corresponds to a payout of 92.8%, representing an increase of 18.1 percentage points compared to 2024. On an accrual basis, the payout was 48.0%.

The high level of distribution reflects the strong cash generation over the period and the discipline in capital allocation, even in a more challenging macroeconomic environment.

PERFORMANCE OF SHARES

Figure 9 | Kepler vs. Market | Base 100 | Base date: 12/31/2025



In December 2025, Kepler Weber's shares (KEPL3) fell 11.9% year-on-year, a lower performance compared to the Ibovespa index (+18.5%) and the Small Cap index (+8.5%) in the same period.

Despite the devaluation in the annual comparison, the average daily liquidity of shares reached R\$19.5 million in December 2025, or an increase of 175% compared to December 2024. The traded volume remained at a high level, in line with peers of the Small Caps segment, indicating greater interest and monitoring of the market, even in an environment of volatility.

OWNERSHIP STRUCTURE

Figure 10 | Ownership Structure (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

In 4Q25, 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, the Board of Directors (BoD), which has three advisory committees that strengthen decision-making and strategic supervision, in addition to the Fiscal Council, which is responsible for supervising the actions 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 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 made up by the following bodies and instances:

Board of Directors: This body is responsible for the long-term planning strategy and oversight of the performance of executive officers.

Fiscal Council: Acts independently, inspecting the financial statements and promoting transparency and integrity in management.

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 deepening and application of best practices in these topics.

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

Risk Management and Internal Controls

In 2025, Kepler made consistent progress by strengthening its risk management structure and consolidating practices that increase the Company's safety, regulatory compliance, and operational efficiency.

During this period, we also began reviewing the indicators of the risk matrix, with a special focus on strategic risks classified as priorities, reinforcing our commitment to more preventive and integrated actions in line with our organizational objectives.

Social



The Company continuously reinforces its commitment to social, cultural and human development, recognizing the strategic role of its more than 1,800 employees. Currently, 73% of the staff is made up of men, and 27% of women. In leadership positions, 25% are held by women, representing an increase of 3 percentage points compared to 3Q25, which shows the gradual evolution of diversity in strategic positions.

In line with the purpose of Caring for Life and an integrated ESG strategy, the Company maintains a consistent agenda of social impact actions, focusing on education, culture, sports, well-being and community engagement. In the quarter, social investments totaled approximately R\$200 thousand, allocated to projects carried out in regions where the Company operates, reinforcing its contribution to sustainable local development.

Continuous social investment in communities

In 4Q25, Kepler Weber continued its social and sustainable initiatives aimed at transforming the communities where it operates. The actions have children and adolescents as a priority audience, promoting values such as sustainability, human development, independence and access to culture, sports and education.

The ongoing projects include initiatives in the areas of environmental education, sports and cultural education, with direct impact on the municipalities of Panambi (RS) and Campo Grande (MS). The “Judô para a Vida” project serves about 140 children weekly. “Sapatilhas e Laços” benefited more than 90 children in Panambi, ending the quarter with the presentation “The Power of Desires”, held in the city’s Municipal Park, bringing together approximately 300 people.

The “Semente Mágica” project, which serves more than 240 children weekly, was recognized in the period with the Top Citizenship 2025 Award – ABRH-RS, reinforcing its importance as an initiative with high social impact. The set of these actions consolidates Kepler Weber as a reference in community transformation in the municipalities where it operates, reflecting its commitment to the generation of shared value in the long term.

Future of Social Actions

In order to further expand our positive impact on the communities, Kepler Weber approved in December the allocation of more than R\$1.4 million for new social projects. These funds reinforce our commitment to creating sustainable value for society.

People management recognition - Best Companies to Work for in Rio Grande do Sul

Reinforcing its organizational culture and focus on employee well-being, Kepler Weber was certified, for the fourth consecutive year, as one of the 20 Best Companies to Work for in Rio Grande do Sul, in the “large companies” category, according to the Great Place to Work (GPTW) ranking.

Environment



Constantly improving, the Company's Environmental Management System aims to ensure the robustness, operational efficiency and regulatory compliance of its processes. The environmental strategy is structured around four priority thematic axes: Water and Effluents; Solid Waste; Atmospheric Emissions and Greenhouse Gases (GHG); and Energy, reinforcing our commitment to sustainability and reduction of environmental impacts.

Water and wastewater

The Company treats 100% of the effluents generated in its operations, both industrial and sanitary, ensuring full compliance with the current environmental legislation. The effluents are directed to the Effluent Treatment Plant (ETE), where they undergo specific processes to remove contaminants before disposal.

In 2025, approximately 22 million liters of water were treated, evidencing the Company's commitment to the preservation of water resources, responsible management and reduction of environmental impacts associated with its activities

Solid Waste

In 2025, the Company disposed of 7,093 tons of waste, 85% of which was sent for recycling. This practice directly contributes to the reuse of materials, reduction in consumption of natural resources, and reduction of environmental impacts.

Reducing the sending of waste to landfills is a strategic guideline of the Company, in line with the principles of circular economy and the adoption of environmentally responsible practices throughout the waste management chain.

Atmospheric Emissions and Greenhouse Gases (GHG)

Kepler conducts an annual inventory of greenhouse gas (GHG) emissions. The data are disclosed in the Company's biennial Sustainability Report, being used as basis for guiding the mitigation strategy and continuous evolution of environmental management practices.

Energy

The Company monitors energy consumption on a monthly basis, using this information as a management tool to identify opportunities for reduction and gains in energy efficiency. Projects and operational improvements consider, whenever possible, sustainable solutions aimed at reducing the use of natural resources.

The initiatives in progress include the gradual replacement of conventional lamps with LED technology, which is more efficient and has lower energy consumption. Currently, no fluorescent lamps are used, reinforcing the commitment to environmentally responsible practices and the transition to more sustainable solutions.

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

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

4Q25 FINANCIAL STATEMENTS

Earnings Videoconference

EARNINGS VIDEOCONFERENCE

On February 26, 2026 (Thursday), Kepler will hold its earnings videoconference in Portuguese, with simultaneous translation into English, at the following time:

- 11:00 a.m. – Brazil Time
- 09:00 a.m. – United States Time

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

[Webinar Registration – Zoom](#)

Participants:

- **Bernardo Nogueira** | Chief Executive Officer
- **Renato Arroyo** | 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

The statements contained in this report regarding Kepler's business prospects, earnings and estimates, as well as the Company's growth potential, are mere forecasts and have been based on management's expectations regarding Kepler's future. These expectations are highly dependent on market changes, 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)	4Q25 (A)	AV%	3Q25 (B)	AV%	4Q24 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	AH% (A)/(B)
Net Operating Revenue	398,662	100.0%	423,335	100.0%	460,100	100.0%	-13.4%	-5.8%
Cost of Goods Sold	(299,382)	-75.1%	(317,915)	-75.1%	(329,258)	-71.6%	-9.1%	-5.8%
Gross Profit	99,280	24.9%	105,420	24.9%	130,842	28.4%	-24.1%	-5.8%
Selling Expenses	(25,576)	-6.4%	(26,732)	-6.3%	(29,392)	-6.4%	-13.0%	-4.3%
Losses on Impairment of Financial Assets	583	0.1%	(4,429)	-1.0%	137	0.0%	325.5%	-113.2%
General and Administrative Expenses	(25,315)	-6.3%	(23,643)	-5.6%	(26,688)	-5.8%	-5.1%	7.1%
Other Income (Expenses), Net Expenses	8,622	2.2%	13,695	3.2%	(2,747)	-0.6%	-413.9%	-37.0%
Operating Income (Loss)	57,594	14.4%	64,311	15.2%	72,152	15.7%	-20.2%	-10.4%
Financial Expenses	(20,090)	-5.0%	(18,643)	-4.4%	(20,381)	-4.4%	-1.4%	7.8%
Financial Revenues	19,764	5.0%	20,991	5.0%	18,492	4.0%	6.9%	-5.8%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	57,268	14.4%	66,659	15.7%	70,263	15.3%	-18.5%	-14.1%
Income And Social Contribution Taxes - Current	1,488	0.4%	(20,893)	-4.9%	(21,131)	-4.6%	-107.0%	-107.1%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	5,996	1.5%	5,804	1.4%	1,250	0.3%	379.7%	3.3%
Income And Social Contribution Taxes	7,484	1.9%	(15,089)	-3.6%	(19,881)	-4.3%	-137.6%	-149.6%
Net Income	64,752	16.2%	51,570	12.2%	50,382	11.0%	28.5%	25.6%

EXHIBIT I - CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | YTD

(In thousands of Reais, except for percentages)	12M25 (A)	AV%	12M24 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Net Operating Revenue	1,490,300	100.0%	1,607,297	100.0%	-7.3%
Cost of Goods Sold	(1,128,089)	-75.7%	(1,126,092)	-70.1%	0.2%
Gross Profit	362,211	24.3%	481,205	29.9%	-24.7%
Selling Expenses	(102,651)	-6.9%	(101,427)	-6.3%	1.2%
Losses on Impairment of Financial Assets	(3,933)	-0.3%	290	0.0%	-1456.2%
General and Administrative Expenses	(96,429)	-6.5%	(100,807)	-6.3%	-4.3%
Other Income (Expenses), Net Expenses	34,722	2.3%	9,923	0.6%	249.9%
Operating Income (Loss)	193,920	13.0%	289,184	18.0%	-32.9%
Financial Expenses	(81,885)	-5.5%	(64,544)	-4.0%	26.9%
Financial Revenues	76,600	5.1%	63,136	3.9%	21.3%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	188,635	12.7%	287,776	17.9%	-34.5%
Income And Social Contribution Taxes - Current	(27,337)	-1.8%	(73,192)	-4.6%	-62.7%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	(5,028)	-0.3%	(15,401)	-1.0%	-67.4%
Income And Social Contribution Taxes	(32,365)	-2.2%	(88,593)	-5.5%	-63.5%
Net Income	156,270	10.5%	199,183	12.4%	-21.5%

EXHIBIT II – CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(In thousands of Reais, except for percentages)	Dec/25		Dec/24		HA%	
	(A)	VA%	(B)	VA%	(A)/(B)	(A)/(C)
ASSETS						
Current assets	987,373	65.3%	1,070,027	67.1%	-7.7%	-7.7%
Cash and cash equivalents	316,431	20.9%	389,817	24.5%	-18.8%	-18.8%
Financial investments with no immediate liquidity	-	-	31,683	2.0%	-100.0%	-100.0%
Trade accounts receivable	258,235	17.1%	277,679	17.4%	-7.0%	-7.0%
Inventories	279,302	18.5%	296,377	18.6%	-5.8%	-5.8%
Taxes recoverable	108,389	7.2%	48,599	3.1%	123.0%	123.0%
Other credits	25,016	1.7%	25,872	1.6%	-3.3%	-3.3%
Non-current assets	525,033	34.7%	524,003	32.9%	0.2%	0.2%
Trade accounts receivable	31,695	2.1%	33,996	2.1%	-6.8%	-6.8%
Taxes recoverable	22,100	1.5%	33,460	2.1%	-34.0%	-34.0%
Deferred taxes	34,212	2.3%	42,359	2.7%	-19.2%	-19.2%
Other credits	5,115	0.3%	11,100	0.7%	-53.9%	-53.9%
Investments	218	0.0%	110	0.0%	98.2%	98.2%
Investment property	1,260	0.1%	1,329	0.1%	-5.2%	-5.2%
Property, plant and equipment	277,309	18.3%	259,525	16.3%	6.9%	6.9%
Intangible assets	137,317	9.1%	121,433	7.6%	13.1%	13.1%
Right of use in progress	15,807	1.1%	20,691	1.3%	-23.6%	-23.6%
TOTAL ASSETS	1,512,406	100.0%	1,594,030	100.0%	-5.1%	-5.1%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY						
Current liabilities	504,840	33.4%	541,088	33.9%	-6.7%	-6.7%
Suppliers	81,948	5.4%	100,100	6.3%	-18.1%	-18.1%
Financing and loans	153,288	10.1%	90,340	5.7%	69.7%	69.7%
Social and labor obligations	42,096	2.8%	49,743	3.1%	-15.4%	-15.4%
Advances from customers	166,265	11.0%	195,642	12.3%	-15.0%	-15.0%
Taxes recoverable	2,884	0.2%	6,823	0.4%	-57.7%	-57.7%
Recoverable income tax and social contribution	2,206	0.2%	4,039	0.3%	-45.4%	-45.4%
Commissions payable	15,737	1.0%	15,018	0.9%	4.8%	4.8%
Dividends payable	2,100	0.1%	21,881	1.4%	-90.4%	-90.4%
Provision for guarantees	11,406	0.8%	30,759	1.9%	-62.9%	-62.9%
Put option	4,819	0.3%	-	-	-	-
Lease Financing	4,551	0.3%	4,109	0.3%	10.8%	10.8%
Other accounts payable	17,540	1.2%	22,634	1.4%	-22.5%	-22.5%
Non-current liabilities	233,335	15.4%	312,161	19.6%	-25.3%	-25.3%
Financing and loans	161,871	10.7%	216,787	13.6%	-25.3%	-25.3%
Provisions	12,497	0.8%	11,884	0.8%	5.2%	5.2%
Put option	43,696	2.9%	63,391	4.0%	-31.1%	-31.1%
Lease Financing	13,452	0.9%	17,986	1.1%	-25.2%	-25.2%
Other accounts payable	1,819	0.1%	2,113	0.1%	-13.9%	-13.9%
Shareholders' Equity	774,231	51.2%	740,781	46.5%	4.5%	4.5%
Capital stock	344,694	22.8%	344,694	21.6%	0.0%	0.0%
Actions in treasury	(59,084)	-3.9%	(58,748)	-3.7%	0.6%	0.6%
Capital reserves	8,926	0.6%	8,079	0.5%	10.5%	10.5%
Revaluation reserves	158	0.0%	158	0.0%	0.0%	0.0%
Equity valuation adjustments	21,050	1.4%	22,675	1.4%	-7.2%	-7.2%
Profit reserve	458,487	30.3%	423,923	26.6%	8.2%	8.2%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,512,406	100.0%	1,594,030	100.0%	-5.1%	-5.1%

EXHIBIT III – STATEMENT OF CASH FLOWS

CONSOLIDATED CASH FLOW	2025	2024
<i>(In thousands of reais)</i>		
Cash flows from operating activities		
NET INCOME (LOSS)	188,635	287,776
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	38,000	39,479
Provisions for Tax, Civil, and Labor Risks	1,711	92
Inventory provisions	2,149	1,451
Guarantee provisions	(19,353)	3,816
Credit provisions for expected losses	3,933	(290)
Provisions	283	856
Cost of property, plant and equipment /intangible assets written off	2,595	4,951
Financial result	32,023	13,779
Interest incurred on leases	2,926	3,452
	252,902	355,362
Changes in assets and liabilities		
Trade accounts receivable	17,812	8,520
Inventories	14,926	(43,681)
Taxes recoverable	(48,430)	(441)
Other credits	20,199	(401)
Brazilian and foreign suppliers	(17,968)	(20,287)
Salaries and vacation pay	(7,647)	4,899
Taxes recoverable	3,673	(5,058)
Advances from customers	(29,377)	(2,350)
Other accounts payable	(4,616)	(1,533)
Cash flow from operating activities	201,474	295,030
Interest paid on loans	(44,342)	(26,315)
Income and social contribution taxes paid	(36,782)	(74,815)
Net cash provided by (used in) operating activities	120,350	193,900
Cash flow from investments		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(69,242)	(41,009)
Financial investments with non-immediate liquidity	31,683	2,312
Opção de venda	(5,702)	-
Net cash provided by investing activities	(43,261)	(38,697)
Cash flow from financing		
Treasury Shares	(923)	(38,625)
Loans repaid	(102,000)	(122,000)
Loans raised	104,500	210,000
Senior shares - FIDC KWI	4,031	24,200
Financing arrangement fees	340	(2,223)
Dividends and Interest on equity paid	(149,351)	(152,651)
Payment of operating leases	(7,072)	(7,010)
Net cash used in financing activities	(150,475)	(88,309)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(73,386)	66,894
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	316,431	389,817
Variation in cash and cash equivalents in the period	(73,386)	66,894

For more information, access our results center:

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

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 auditors.