

RELEASE DE RESULTADOS 1T26

“Kepler Weber avança na diversificação do portfólio com disciplina operacional em ambiente mais seletivo no 1T26”

DESTAQUES

- **Receita líquida de R\$318,1 milhões** (-10,9% vs. 1T25), refletindo menor volume no segmento de Fazendas, parcialmente compensado pelo desempenho de Negócios Internacionais (+47,1%) e Agroindústrias (+4,2%), evidenciando a contribuição da diversificação do portfólio.
- **Margem EBITDA de 10,6%**, refletindo a dinâmica de menor alavancagem operacional no período, com manutenção de disciplina na gestão de custos e controle da estrutura de despesas.
- **Sólida geração de caixa**, com posição de caixa líquido de R\$56,6 milhões, reforçando a flexibilidade financeira e a consistência na alocação de capital.
- **Inadimplência em níveis historicamente baixos, próxima a 1%** e significativamente inferior à média do agronegócio, estimada na faixa de 7% a 8%, refletindo a qualidade da carteira e a disciplina na gestão de crédito.
- **Evolução na estratégia de inovação**, com aumento da participação de novos produtos no mix de receita, de 5% no 1T26 (vs. 2% no 1T25, +3 p.p.), reforçando a captura de valor por meio de soluções de maior valor agregado.

IDIVERSA B3

SMLL B3

ITAG B3

INDX B3

IAGRO-FFS B3

KEPL

IGC-NM B3

IDIV B3

IBRA B3

IGCB3

IGPTWB3

B3 LISTED NM

Great
Place
To
Work.

São Paulo, 08 de maio de 2026 – A Kepler Weber S/A (B3: KEPL3), empresa controladora do Grupo Kepler Weber, líder em equipamentos para armazenagem e soluções em pós-colheita de grãos na América Latina anuncia os resultados consolidados do 1º trimestre encerrado em 31 de março de 2026 ("1T26"). As demonstrações financeiras intermediárias individuais e consolidadas foram preparadas conforme as práticas contábeis adotadas no Brasil (BR GAAP) e, também conforme as Normas Internacionais de Relatórios Financeiros ("IFRS") emitidas pelo *International Accounting Standards Board* ("IASB"). Informamos que a Ernst & Young Auditores Independentes é a auditoria responsável pelas nossas demonstrações financeiras. Ressaltamos que eventuais diferenças nas somas apresentadas decorrem de arredondamentos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O 1T26 reflete a continuidade de um cenário macroeconômico mais desafiador para o agronegócio, marcado por crédito mais restritivo, seletivo e oneroso, resultando em ciclos de decisão mais longos. Nesse contexto, a Companhia manteve volumes consistentes de atividade, mesmo diante de um ambiente adverso, ainda que a compressão das margens do produtor, pressionadas pelo aumento dos custos de insumos, especialmente fertilizantes, e por preços de commodities menos favoráveis, fatores que levaram a uma postura mais cautelosa nas decisões de investimento. Diante desse cenário, a Companhia atuou de forma proativa na adequação de sua estrutura operacional, com foco na eficiência e no rigor no controle de custos e despesas, sustentada por sua cultura Lean, que completa dez anos de implementação, reforçando disciplina e consistência na gestão.

No período a Companhia registrou Receita Líquida de R\$318,1 milhões no 1T26, com retração de 10,9% em relação ao 1T25, impactada pelo menor volume no segmento de Fazendas, além de dinâmicas específicas em Portos e Terminais e Reposição e Serviços. Esse movimento foi parcialmente mitigado pelo crescimento de 4,2% em Agroindústrias e de 47,1% em Negócios Internacionais, segmento que apresentou o melhor desempenho histórico para primeiros trimestres, tanto em Receita Líquida quanto em volume comercializado, evidenciando o avanço da estratégia de diversificação geográfica da Companhia, com menor dependência das dinâmicas do mercado doméstico.

No âmbito da rentabilidade, a margem EBITDA atingiu 10,6% no 1T26, refletindo principalmente a menor diluição de custos em função do nível de atividade. Em linha com sua disciplina de gestão e com a cultura Lean, implementada há uma década, a Companhia manteve rigor no controle de custos e despesas, com redução de 2,1% nas despesas com vendas, além da manutenção das despesas gerais e administrativas em patamar estável. Esse desempenho evidencia a flexibilidade da estrutura de custos e a capacidade de ajuste ao nível de atividade, preservando a eficiência.

Mesmo com menor nível de atividade, a Companhia encerrou o 1T26 com posição de caixa líquido positivo de R\$56,6 milhões, frente a R\$1,3 milhão no 4T25, evidenciando consistente geração de caixa no período. Esse desempenho evidencia a solidez da estrutura de capital e a capacidade da Companhia de preservar geração de caixa mesmo em um ambiente mais desafiador, conferindo maior flexibilidade financeira para atravessar o ciclo com resiliência e capturar oportunidades de forma seletiva ao longo do tempo. Esse posicionamento financeiro é complementado pela manutenção de níveis de inadimplência em patamares historicamente baixos, em torno de 1% no período, reforçando a qualidade da carteira e a adequada gestão de risco de crédito, mesmo em um ambiente de maior seletividade.

Apesar das pressões observadas no período, os fundamentos estruturais do setor permanecem preservados. O crescimento consistente da produção agrícola brasileira, aliado ao aumento do déficit de armazenagem, segue sustentando uma demanda estrutural relevante por soluções de armazenagem. Nesse contexto, a Companhia permanece bem-posicionada para capturar essas oportunidades de forma seletiva, amparada por uma posição competitiva diferenciada, um portfólio de maior valor agregado e pela execução consistente de sua estratégia de inovação.

Esse ambiente reforça a relevância da estratégia de inovação da Companhia que, no 1T26, avançou de forma consistente na execução de sua estratégia, com o lançamento de novas soluções voltadas ao aumento de eficiência e redução de custos operacionais dos clientes. Destacam-se o M75 KW, medidor portátil que permite a leitura instantânea da umidade da biomassa, contribuindo para a otimização do consumo de energia, e a nova linha de tubos, desenvolvida para maior durabilidade e resistência. Esse movimento se refletiu no aumento da participação dessas soluções no mix de receita, que atingiu 5% da Receita Líquida no 1T26 (vs. 2% no 1T25), evidenciando a evolução do portfólio em direção a produtos de maior valor agregado. Adicionalmente, o crescimento de 11% no volume de visitantes nas principais feiras do setor ao longo do período reforça a manutenção do interesse dos clientes por soluções que promovam ganhos de eficiência, mesmo em um ambiente mais desafiador.

A Kepler Weber segue avançando em sua estratégia de longo prazo, com foco na diversificação geográfica e na ampliação da oferta de soluções e serviços. Ao longo do ano, a dinâmica entre os segmentos tende a refletir maior contribuição de Agroindústrias e Reposição e Serviços, reforçando a resiliência do modelo de negócios. Em um ambiente que permanece mais seletivo, marcado por margens mais pressionadas nas commodities, juros elevados e menor disponibilidade de crédito, a Companhia mantém disciplina na gestão de custos e na alocação de capital, com foco em eficiência e na captura de oportunidades de forma criteriosa ao longo do ciclo, amparada por uma base de pedidos já contratados, que contribui para maior visibilidade da atividade e reforça a consistência na execução da estratégia.

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

	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	318,1	357,2	-10,9%	398,7	-20,2%
EBITDA	33,7	52,9	-36,4%	67,5	-50,1%
Margem EBITDA	10,6%	14,8%	-4,2 p.p.	16,9%	-6,3 p.p.
Lucro Líquido	17,1	25,6	-33,0%	64,8	-73,5%
Margem Líquida	5,4%	7,2%	-1,8 p.p.	16,2%	-10,8 p.p.
Lucro por Ação - básico (LPA)	0,0988	0,1475	-33,0%	0,3736	-73,6%
Retorno sobre o Capital Investido (*)	21,4%	28,8%	-7,4 p.p.	23,0%	-1,6 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 março de 2026, a carteira contratada da Companhia (backlog financeiro) **apresentou crescimento de um dígito percentual** em relação ao mesmo período de 2025, impulsionado pela evolução da carteira de Agroindústrias.

A composição da carteira evidencia uma mudança de mix, com redução de aproximadamente 26% no segmento de Fazendas, em função da maior cautela dos produtores e do acesso mais limitado a crédito, e crescimento de cerca de 56% em Agroindústrias, segmento que concentra projetos de maior porte e ciclos de execução mais longos. Adicionalmente, observa-se maior seletividade nas decisões de investimento também no segmento de Negócios Internacionais, refletindo um ambiente global mais incerto, com impactos observados na dinâmica de contratação e maior seletividade nas decisões de investimento desde o 4º trimestre de 2025.

Esse contexto, marcado por mudanças no mix e na dinâmica de contratação, 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 e ainda não executado, com base na posição de 31 de março de 2026, refletindo os contratos vigentes na referida data. Esse montante está sujeito a alterações ao longo do tempo, em função de cronogramas de execução, condições climáticas, logística de entrega, eventuais revisões contratuais e demais fatores operacionais e de mercado, inclusive fora do controle da Companhia. Ainda que sujeito à dinâmica natural de execução dos projetos, o backlog amplia a visibilidade operacional da Companhia para os próximos trimestres. Dessa forma, o backlog não deve ser interpretado como projeção de receita, garantia de conversão em resultado ou indicação de desempenho futuro.

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

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

Receita Operacional Líquida (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Fazendas	86,7	131,7	-34,2%	105,0	-17,5%
Agroindústrias	105,1	100,8	4,2%	88,4	18,8%
Negócios Internacionais	60,2	40,9	47,1%	102,6	-41,3%
Portos e Terminais	4,9	10,6	-54,2%	7,3	-33,6%
Reposição & Serviços	61,2	73,2	-16,4%	95,3	-35,8%
Total	318,1	357,2	-10,9%	398,7	-20,2%

No 1T26, a **Receita Líquida** consolidada da Companhia totalizou R\$318,1 milhões, representando retração de 10,9% em relação ao 1T25 e de 20,2% frente ao 4T25.

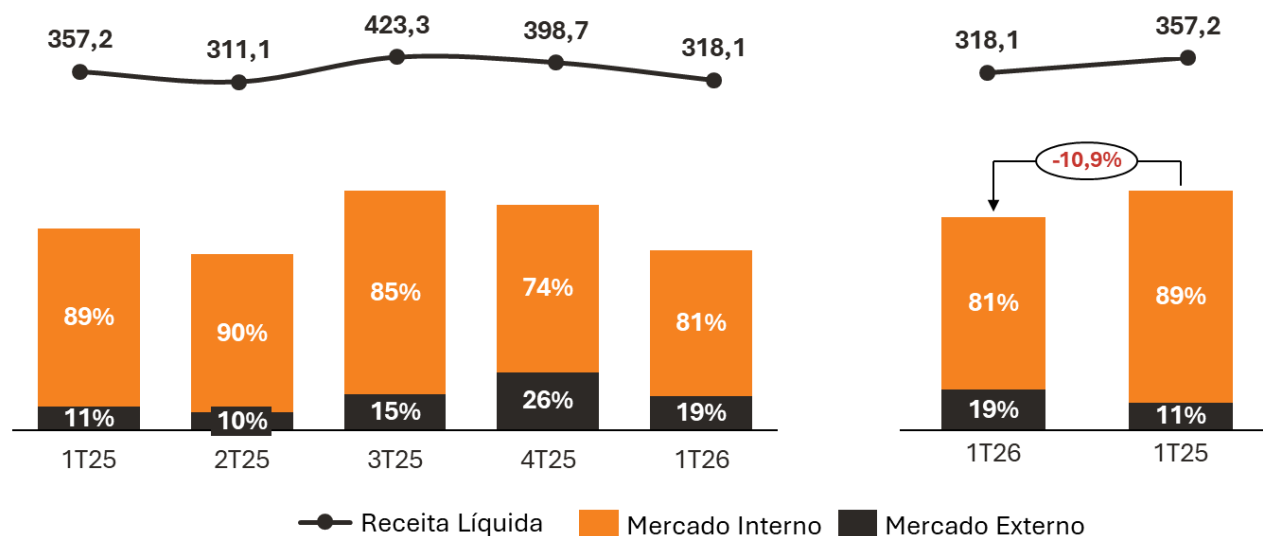
Na comparação anual, o desempenho reflete, principalmente, a menor contribuição dos segmentos de Fazendas, Portos e Terminais e Reposição e Serviços, em um contexto de menor rentabilidade setorial, pressionado por condições de crédito mais restritivas e com maior custo de financiamento.

Por outro lado, o crescimento expressivo de Negócios Internacionais e Agroindústrias contribuiu para atenuar parte dessas retrações. Esse desempenho foi impulsionado por novos projetos no mercado externo e, no segmento de Agroindústrias, pela expansão de cooperativas e de iniciativas ligadas à cadeia de biocombustíveis, evidenciando uma mudança no perfil da demanda.

Esse movimento sinaliza uma evolução do portfólio para uma composição mais equilibrada entre geografias e segmentos, contribuindo para maior estabilidade operacional ao longo dos ciclos do agronegócio, e menor exposição a dinâmicas específicas do mercado doméstico.

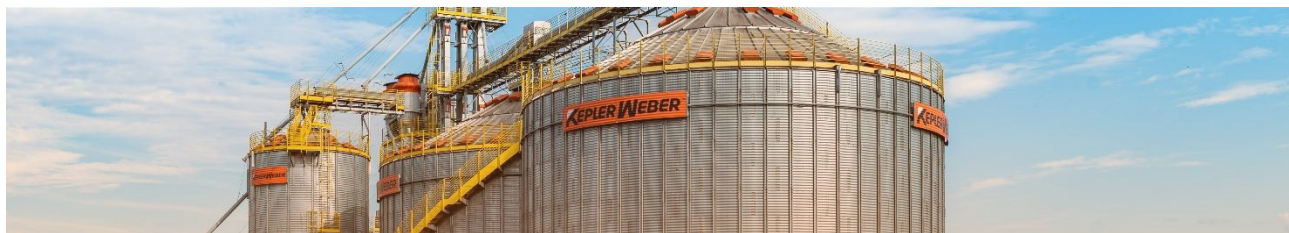
No período, 81% da Receita Líquida foi proveniente do mercado interno, enquanto 19% corresponderam ao mercado externo, em linha com a estratégia de diversificação geográfica e expansão internacional da Companhia.

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)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	86,6	131,7	-34,2%	105,0	-17,5%
Participação na ROL	27,3%	36,9%	-9,6 p.p.	26,3%	1,0 p.p.
Margem Bruta	18,5%	21,5%	-3,0 p.p.	20,5%	-2,0 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 1T26, a Receita Líquida do segmento de Fazendas totalizou R\$86,6 milhões, representando retração de 34,2% em relação ao 1T25 e de 17,5% frente ao 4T25. O desempenho do período reflete um ambiente de demanda mais seletiva, decorrente da menor rentabilidade do produtor, o que impactou tanto o ticket médio quanto o volume de projetos contratados.

Na comparação anual, a base do 1T25 foi marcada por um patamar mais elevado de demanda, com maior concentração de projetos de grande porte e ticket médio superior. Adicionalmente, no 1T26 observa-se uma mudança no mix regional, com menor contribuição das regiões Norte e Nordeste, que haviam concentrado negócios de maior porte no período anterior e maior participação do Centro-Oeste, além de avanços em outras regiões. Esse movimento evidencia a execução da estratégia de diversificação geográfica da Companhia, que contribui para mitigar a volatilidade associada a ciclos regionais e sustentar a presença comercial em diferentes mercados.

Na comparação com o 4T25, a retração reflete a sazonalidade típica do setor, com maior direcionamento dos produtores às atividades de colheita e plantio, impactando o ritmo de tomada de decisão e contratação de novos projetos.

A dinâmica de demanda ao longo do período também se refletiu na rentabilidade, com a margem bruta atingindo 18,5% no 1T26, redução de 3,0 p.p. em relação ao 1T25 e de 2,0 p.p. frente ao 4T25. Esse movimento está associado, principalmente, à compressão das margens do produtor, que tende a elevar a sensibilidade a preço e a alongar o ciclo de decisão de investimento.

Ao longo do trimestre, a Companhia registrou novos contratos no segmento que totalizaram aproximadamente R\$33,4 milhões, distribuídos em diferentes regiões do país, reforçando a capilaridade comercial e a capacidade de originação de negócios mesmo em um contexto mais desafiador, refletindo a continuidade da atuação comercial da Companhia no segmento.

Nesse cenário, para os próximos trimestres a Companhia mantém disciplina comercial e foco na alocação eficiente de recursos, preservando competitividade e proximidade com o cliente, ao mesmo tempo em que sustenta sua presença nos principais mercados de atuação.

Agroindústrias



Agroindustrias (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	105,1	100,8	4,2%	88,4	18,8%
Participação na ROL	33,0%	28,2%	4,8 p.p.	22,2%	10,8 p.p.
Margem Bruta	16,0%	16,9%	-0,9 p.p.	16,2%	-0,2 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 1T26, a Receita Líquida do segmento de Agroindústrias totalizou R\$105,1 milhões, representando crescimento de 4,2% em relação ao 1T25 e de 18,8% frente ao 4T25. O desempenho do período reflete a continuidade dos investimentos por parte de cooperativas e indústrias em cadeias ligadas à transformação e ao processamento de grãos, o que evidencia a relevância estrutural desse segmento e sua contribuição para uma composição de receitas menos exposta à volatilidade do produtor rural.

Na comparação anual, o avanço no 1T26 foi impulsionado, principalmente, pelo maior volume de projetos de maior escala e valor agregado, com destaque para a atuação junto a clientes industriais e cooperativas, em iniciativas voltadas à ampliação de capacidade e ganho de eficiência operacional. Observa-se, ainda, evolução na atuação comercial em contas estratégicas, contribuindo para a elevação do ticket médio e maior visibilidade do *pipeline*. Do ponto de vista regional, o período contou com maior participação das regiões Centro-Oeste e Nordeste, refletindo a execução de projetos relevantes, enquanto as demais regiões apresentaram fluxo mais estável de negócios.

Em relação ao 4T25, o crescimento de 18,8% reflete uma recomposição do mix de projetos, com maior contribuição de cooperativas e avanço de iniciativas ligadas à cadeia de biocombustíveis, associadas a projetos industriais de maior porte. No trimestre anterior, o faturamento apresentou perfil mais distribuído entre segmentos, com menor participação dessas frentes. Esse movimento evidencia a diversificação do portfólio da Companhia e uma dinâmica mais favorável em cadeias associadas à industrialização do agronegócio.

Apesar do crescimento da receita, a rentabilidade permanece pressionada, com margem bruta de 16,0% no 1T26, representando redução de 0,9 p.p. em relação ao 1T25 e de 0,2 p.p. frente ao 4T25. O desempenho reflete um ambiente mais competitivo, combinado ao perfil dos projetos executados no período, com ajustes nas condições comerciais e menor diluição operacional, em um contexto ainda marcado por maior seletividade nas decisões de investimento.

No trimestre, a Companhia firmou novos contratos no segmento que totalizaram aproximadamente R\$60,7 milhões, abrangendo projetos de armazenagem, beneficiamento e transformação de grãos para cerealistas, cooperativas e indústrias, principalmente nas regiões Sul e Sudeste, refletindo a continuidade da atuação comercial da Companhia no segmento.

Para os próximos trimestres, o segmento de Agroindústrias deve seguir apresentando dinâmica mais resiliente, sustentada por tendências estruturais de industrialização do agronegócio. Ainda assim, o ambiente permanece marcado por seletividade nas decisões de investimento, com impactos sobre o ritmo de contratação e as condições comerciais, mantendo o foco em projetos de maior escala e valor agregado.

Negócios Internacionais



Negócios Internacionais (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	60,2	40,9	47,1%	102,6	-41,3%
Participação na ROL	18,9%	11,4%	7,5 p.p.	25,7%	-6,8 p.p.
Margem Bruta	17,1%	29,0%	-11,9 p.p.	23,5%	-6,4 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.

Importante destacar que o 1T26 representa o melhor desempenho histórico para primeiros trimestres e posiciona-se entre os quatro maiores resultados já registrados pelo segmento, consolidando a relevância estratégica do segmento e a crescente contribuição da diversificação internacional para a sustentação da atividade. A Receita Líquida do segmento totalizou R\$ 60,2 milhões, com crescimento de 47,1% em relação ao 1T25, impulsionado por novas obras e projetos de modernização, com destaque para o mercado venezuelano, além de Paraguai, Bolívia, Colômbia e Argentina.

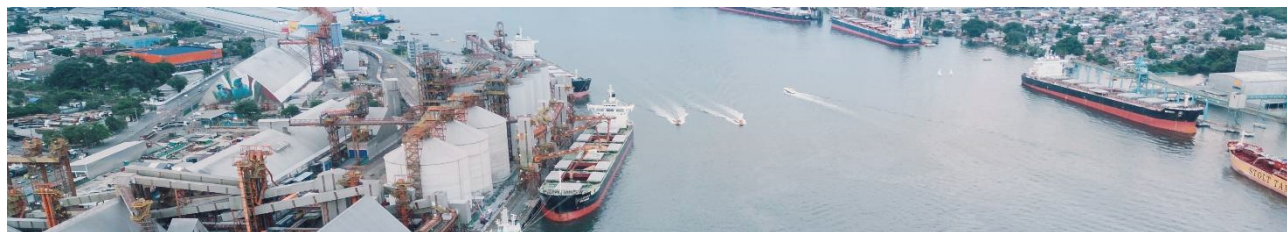
Já a retração de 41,3% em relação ao 4T25 reflete a sazonalidade inerente ao segmento, caracterizada pela concentração de entregas no último trimestre do ano, quando ocorre maior volume de faturamento após a colheita, período em que os clientes tradicionalmente realizam seus investimentos. Adicionalmente, o 4T25 apresentou uma base de comparação mais elevada, contribuindo para a dinâmica observada no trimestre.

A margem bruta do segmento foi de 17,1% no 1T26, com retração de 11,9 p.p. em relação ao 1T25 e de 6,4 p.p. frente ao 4T25. O movimento reflete, principalmente, a valorização do real ao longo do período, próxima a 10%, que impactou a dinâmica de formação de preços em contratos com exposição internacional. Adicionalmente, observa-se a maior participação de projetos de grande porte no trimestre, cujas condições comerciais foram estruturadas em linha com os níveis de rentabilidade praticados nos respectivos mercados. Esse efeito está associado ao perfil dos contratos firmados no período e a fatores de mercado, não refletindo uma mudança estrutural na rentabilidade do segmento.

Durante o 1T26, a Companhia firmou contratos relevantes no mercado internacional na América Latina, totalizando aproximadamente R\$37,4 milhões. As vendas foram impulsionadas, principalmente, pela oferta de soluções completas para grandes produtores e empresas agroindustriais, com projetos voltados à armazenagem, beneficiamento e processamento de grãos em países como Paraguai, Bolívia e Equador. Esses contratos refletem a atuação da Companhia em projetos de maior porte e complexidade, reforçando seu posicionamento como fornecedora de soluções integradas para a cadeia agroindustrial na região.

Para os próximos períodos, o ambiente segue competitivo e marcado por maior seletividade na demanda. Ao mesmo tempo, a Companhia segue avançando em sua estratégia de diversificação geográfica, com foco na ampliação da atuação em mercados internacionais. Nesse contexto, além das operações na Argentina, Paraguai, Uruguai, Bolívia e Venezuela, avaliamos oportunidades rentáveis em regiões como América Central, África, Oriente Médio e Ásia. Adicionalmente, a Companhia conta com contratos já firmados nessas regiões, que serão executados ao longo dos próximos trimestres, refletindo a continuidade de sua atuação operacional no segmento.

Portos e Terminais



Portos e Terminais (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	4,9	10,6	-54,2%	7,3	-33,6%
Participação na ROL	1,5%	3,0%	-1,5 p.p.	1,8%	-0,3 p.p.
Margem Bruta	5,9%	31,3%	-25,4 p.p.	38,9%	-33,0 p.p.

O segmento de **Portos e Terminais** abrange projetos logísticos multimodais, oferecendo soluções completas para a movimentação de granéis 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 1T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$4,9 milhões, com retração de 54,2% em relação ao 1T25 e de 33,6% em relação ao 4T25. Esse desempenho está associado à menor diluição de projetos no período, refletindo a concentração de faturamento em iniciativas específicas, característica típica desse segmento.

No trimestre, observa-se elevada concentração da receita em um projeto conduzido junto a um player relevante do setor florestal e de celulose na região Norte, evidenciando a capacidade da Companhia de atuar em diferentes projetos de elevada complexidade técnica. Em comparação, tanto o 1T25 quanto o 4T25 apresentaram bases de receita mais elevadas, ainda que com perfis distintos: no 1T25, a receita esteve distribuída entre três projetos relevantes, enquanto, no 4T25, houve concentração em dois projetos de grande porte conduzidos junto a operadores de infraestrutura portuária e logística de granéis.

A margem bruta do segmento foi de 5,9% no 1T26, com retração de 25,4 p.p. em relação ao 1T25 e de 33,0 p.p. frente ao 4T25. O desempenho reflete, principalmente, efeitos pontuais associados ao reconhecimento de itens não recorrentes, combinados a uma base de receita mais reduzida no período, com menor diluição de custos. Esse efeito está relacionado à dinâmica específica do trimestre e não caracteriza uma mudança estrutural na rentabilidade do segmento.

Nesse contexto, para os próximos trimestres, a Companhia deverá priorizar a originação de novos projetos, buscando maior diversificação da base de receitas e melhor diluição de custos, ao mesmo tempo em que mantém disciplina comercial na seleção de contratos e foco na execução de projetos de maior complexidade.

Reposição e Serviços (R&S)



Reposição e Serviços (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	61,2	73,2	-16,4%	95,3	-35,8%
Participação na ROL	19,3%	20,5%	-1,2 p.p.	23,9%	-4,6 p.p.
Margem Bruta	37,3%	33,6%	3,7 p.p.	38,3%	-1,0 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. Nesse contexto, a Procer registrou evolução relevante de seus indicadores operacionais no 1T26, com mais de 2.800 unidades armazenadoras conectadas (+41% vs. 1T25), além do crescimento de 30% no volume de toneladas monitoradas e de 24% na base de clientes, reforçando a estratégia de digitalização e maior proximidade com a base instalada.

No 1T26, a Receita Líquida do segmento de Reposição e Serviços totalizou R\$61,2 milhões, com retração de 16,4% em relação ao 1T25 e de 35,8% frente ao 4T25, refletindo um ambiente mais cauteloso por parte dos produtores, diante de margens pressionadas, queda nos preços da soja e incertezas no cenário externo. Ainda assim, observou-se incremento de investimentos por cooperativas e grandes clientes, principalmente em reformas e modernização. Esse movimento foi acompanhado por leve redução do ticket médio e menor número de clientes atendidos, evidenciando uma demanda mais concentrada em investimentos pontuais, voltadas à manutenção, melhorias e modernização de ativos existentes.

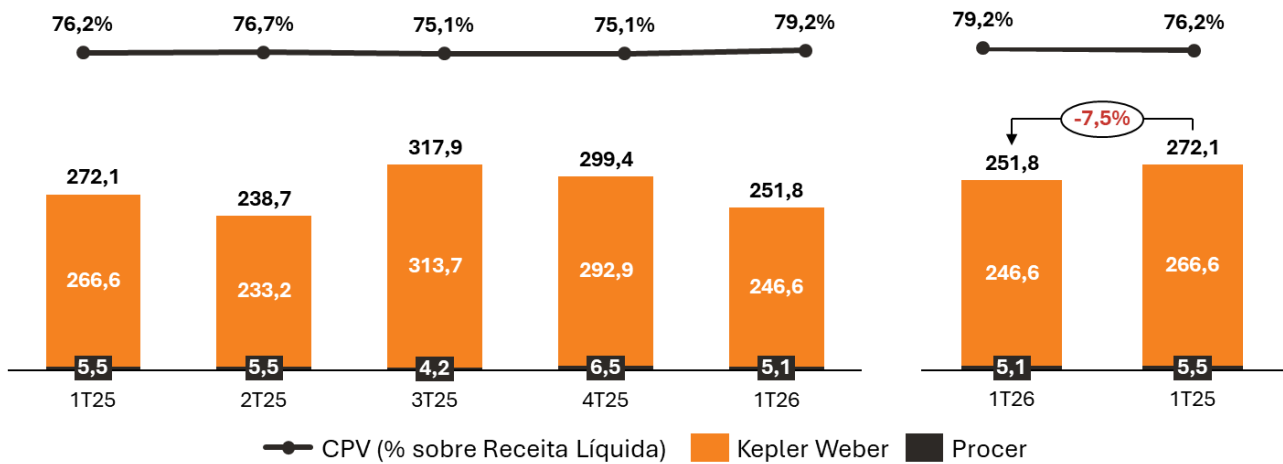
Já a queda em relação ao 4T25 está em linha com a sazonalidade do segmento, uma vez que o quarto trimestre concentra historicamente maior volume de faturamento, impulsionado pela antecipação de manutenções e atualizações no período pré-safra, enquanto o primeiro trimestre tende a refletir uma desaceleração natural após esse pico de demanda.

Nesse contexto, a margem bruta foi de 37,3% no 1T26, com aumento de 3,7 p.p. em relação ao 1T25 e queda de 1,0 p.p em relação ao 4T25. O desempenho reflete, principalmente, a mudança no perfil das receitas ao longo do trimestre, com maior participação de serviços e intervenções de menor escala, além de maior diluição operacional. Por outro lado, iniciativas comerciais, incluindo o fortalecimento da força de vendas e a ampliação da oferta de soluções tecnológicas, contribuíram para mitigar pressões adicionais de rentabilidade.

Para os próximos trimestres, o segmento de Reposição e Serviços segue apoiado em fundamentos estruturais relevantes, incluindo recorrência de receitas, ampliação da base instalada e crescente incorporação de 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)

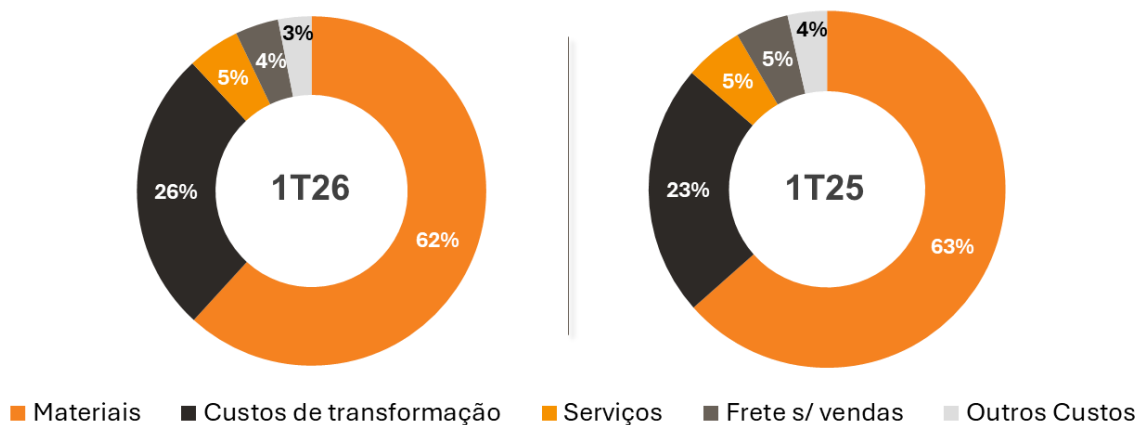


O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** totalizou R\$251,8 milhões no 1T26, equivalente a 79,2% da Receita Líquida, representando redução de 7,5% em relação ao 1T25.

A Companhia apresentou redução relevante do CPV no período, demonstrando capacidade de adaptação operacional e disciplina na gestão de custos mesmo em um cenário de menor atividade. A queda do CPV foi praticamente o dobro da retração do volume, evidenciando a capacidade da Companhia de adequar sua estrutura de custos mesmo em um cenário de menor atividade. Por outro lado, o aumento do CPV como percentual da receita evidencia maior pressão sobre as margens, decorrente do mix de projetos reconhecidos no trimestre, caracterizados por maior complexidade e margens mais competitivas.

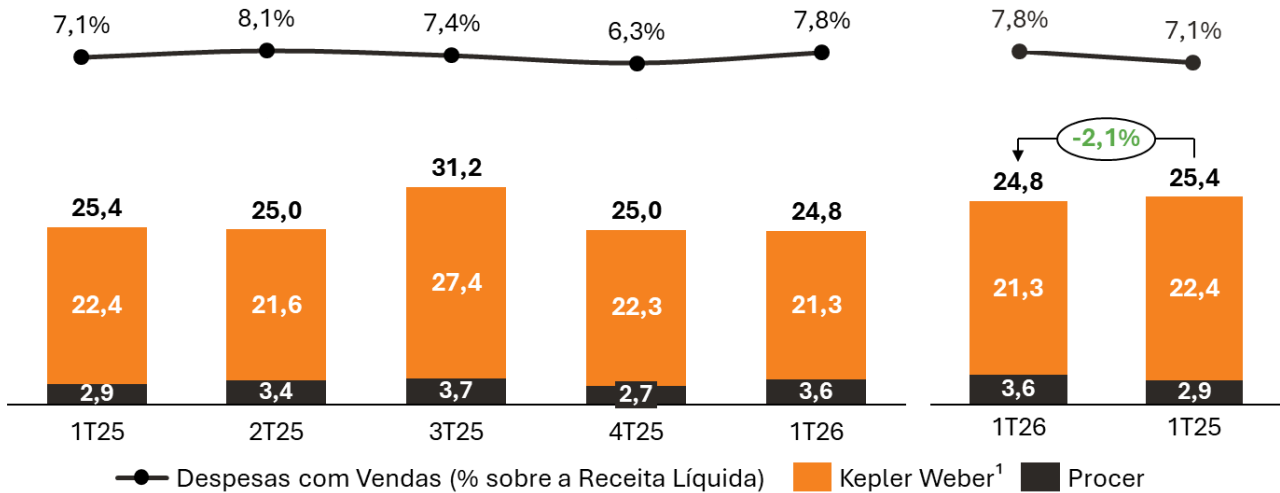
Nesse contexto, a variação do CPV está diretamente relacionada ao nível de atividade e ao mix de receita, não indicando deterioração de eficiência operacional ou mudança estrutural na base de custos da Companhia.

Figura 3 | Composição do CPV



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

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



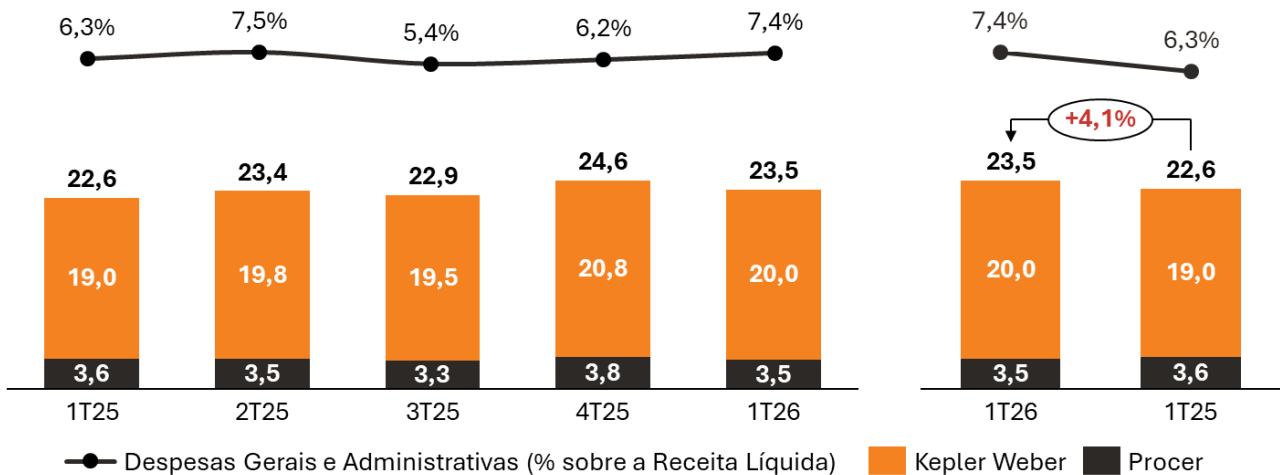
As **Despesas com Vendas** totalizaram R\$24,8 milhões no 1T26, equivalentes a 7,8% da Receita Líquida, representando redução de 2,1% em relação ao 1T25.

A redução no período está diretamente associada ao menor volume de vendas, com impacto sobre as despesas variáveis, especialmente comissões.

Por outro lado, a participação das despesas sobre a receita apresentou leve aumento (+0,7 p.p.), refletindo a menor diluição dos custos. Ainda assim, a Companhia manteve disciplina na gestão dos gastos comerciais, preservando o controle da estrutura de despesas.

Esse resultado também reflete o acompanhamento mais estruturado das despesas comerciais, que tem contribuído para a identificação de oportunidades de otimização e para a manutenção de uma operação mais eficiente e aderente ao nível de atividade.

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



As **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$23,5 milhões no 1T26, aumento de 4,1% em relação ao 1T25 em linha com os efeitos inflacionários, equivalentes a 7,4% da Receita Líquida, aumento de 1,1 p.p. na comparação anual

A elevação da participação das despesas sobre a receita reflete, principalmente, a menor diluição em um contexto de retração do faturamento, considerando a natureza majoritariamente fixa dessas despesas.

Notas: (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.

Ainda assim, a Companhia mantém disciplina na gestão de G&A, com acompanhamento recorrente e foco contínuo em eficiência e alocação racional de recursos, sem comprometer o suporte às operações e à estratégia de crescimento.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

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

	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	4,7	6,1	-23,9%	7,9	-40,8%

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas** totalizaram R\$4,7 milhões no 1T26, representando redução de 23,9% em relação ao 1T25 e equivalentes a 1,5% da Receita Líquida do período.

O resultado do 1T26 em Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi impactado, principalmente, pelo reconhecimento de créditos tributários de natureza não recorrente, contribuindo para a dinâmica da linha no período. Em contrapartida, o 1T25 apresentou uma base comparativa mais elevada, impactada por efeitos não recorrentes relacionados à reversão de provisões de remuneração variável, reduzindo a comparabilidade entre os períodos.

RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 4 | Resultado Financeiro (R\$ milhões)

Resultado Financeiro (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receitas Financeiras	20,4	20,5	-0,4%	19,8	3,1%
% Receita Líquida	-6,4%	-5,7%	0,7 p.p.	-5,0%	1,5 p.p.
Despesas Financeiras	(19,2)	(22,2)	-13,7%	(20,1)	-4,6%
% Receita Líquida	6,0%	6,2%	-0,2 p.p.	5,0%	1,0 p.p.
Resultado Financeiro Total	1,2	(1,8)	-169,0%	(0,3)	-472,7%

O **Resultado Financeiro** foi positivo em R\$1,2 milhão no 1T26, frente ao resultado negativo de R\$1,8 milhão no 1T25, refletindo, principalmente, a redução das despesas financeiras no período, com receitas financeiras praticamente estáveis.

As despesas financeiras apresentaram queda de 13,7% em relação ao 1T25, como resultado da melhoria do perfil de endividamento ao longo dos últimos 12 meses, com destaque para a amortização de principal, redução de *spreads* e otimização do mix de dívida, evidenciando a substituição gradual de passivos mais onerosos por linhas com condições mais competitivas.

No período, as receitas financeiras permaneceram estáveis, refletindo, por um lado, o menor saldo médio aplicado e, por outro, efeitos pontuais positivos, incluindo variações cambiais.

EBITDA

Tabela 5 | EBITDA (R\$ milhões)

EBITDA (R\$ MM)	1T26	1T25	Δ%	4T25	Δ%
Receita Operacional Líquida	318,1	357,2	-11,0%	398,7	-20,2%
Lucro Líquido	17,1	25,6	-33,0%	64,8	-73,5%
(+) Provisão para IR e CS - Corrente e Diferido	6,7	16,0	-58,0%	(7,5)	-189,5%
(-) Receitas Financeiras	(20,4)	(20,5)	-0,4%	(19,8)	3,1%
(+) Despesas Financeiras	19,2	22,2	-13,7%	20,1	-4,6%
(+) Depreciações e Amortizações	11,1	9,6	14,8%	9,9	11,3%
EBITDA	33,7	52,9	-36,4%	67,5	-50,1%
Margem EBITDA	10,6%	14,8%	-4,2 p.p.	16,9%	-6,3 p.p.

O **EBITDA** totalizou R\$33,7 milhões no 1T26, representando redução de 36,4% em relação ao 1T25. A margem EBITDA foi de 10,6%, com retração de 4,2 p.p. na mesma base de comparação.

O desempenho no período reflete, principalmente, o menor nível de atividade e a compressão de margens, com impacto na diluição de custos fixos. Adicionalmente, o mix de projetos reconhecidos no trimestre, com maior complexidade e margens mais competitivas, também contribuiu para esse efeito.

Adicionalmente, o ambiente mais competitivo ao longo do período demandou ajustes na precificação, contribuindo para a compressão das margens. Ainda assim, a Companhia manteve disciplina na gestão de custos e despesas, preservando o controle da estrutura operacional.

LUCRO LÍQUIDO

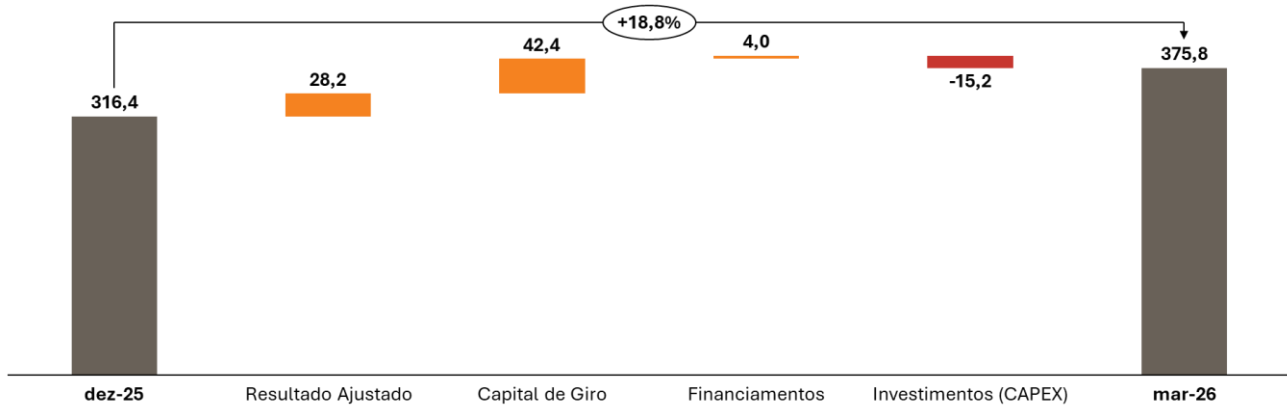
No 1T26, o **Lucro Líquido** da Companhia totalizou R\$17,1 milhões, com margem líquida de 5,4%, frente a R\$25,6 milhões e 7,2% no 1T25, refletindo retração de 1,8 p.p. na base anual.

A redução no período reflete, principalmente, a menor alavancagem operacional, em um contexto de menor volume nos segmentos mais expostos ao ciclo de investimento, como Fazendas e Portos e Terminais. Adicionalmente, o mix de receitas menos favorável, impactado pelo cenário adverso, contribuiu para a compressão das margens brutas.

Ainda assim, a Companhia manteve rentabilidade positiva no período, alcançando o 27º trimestre consecutivo de lucro, refletindo resiliência operacional e disciplina na gestão de custos, mesmo em um ambiente de menor atividade, sem dependência de efeitos não recorrentes para a sustentação dos resultados.

FLUXO DE CAIXA

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



A Companhia encerrou o período com posição de caixa fortalecida, totalizando R\$375,8 milhões em março de 2026, frente a R\$316,4 milhões em dezembro de 2025. A geração operacional de caixa permaneceu positiva em R\$28,2 milhões, evidenciando a resiliência da capacidade de geração de recursos, mesmo em um ambiente de negócios mais restritivo.

O capital de giro contribuiu positivamente em R\$42,3 milhões para o fluxo de caixa, com destaque para as rubricas de fornecedores, impostos a recuperar e estoques, refletindo a disciplina na gestão do ciclo financeiro e a eficiência na administração dos ativos e passivos operacionais.

No âmbito dos financiamentos, a Companhia realizou amortizações de principal, refletindo a gestão ativa do endividamento e a estratégia de otimização da estrutura de capital.

Os investimentos totalizaram R\$15,2 milhões no trimestre, sendo R\$13,7 milhões na Kepler e R\$1,5 milhão na Procer, direcionados principalmente a iniciativas de Tecnologia da Informação, em linha com a estratégia de longo prazo.

Esse conjunto de fatores reforça a consistência na geração de caixa, a disciplina financeira e o fortalecimento da posição de liquidez, sustentando uma estrutura de capital sólida mesmo em um cenário mais desafiador.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

No 1T26, o **Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)** foi de 21,4%, refletindo uma redução de 1,7 ponto percentual em relação ao 4T25. Esse movimento decorre, principalmente, da retração de 6,7% no Lucro Operacional após os tributos (NOPAT), que totalizou R\$149,8 milhões no período.

Ao mesmo tempo, o capital investido apresentou leve aumento de 0,6%, alcançando R\$701,7 milhões, contribuindo marginalmente para a redução do indicador.

A combinação entre menor resultado operacional e expansão da base de capital investido pressionou o indicador no trimestre. Ainda assim, o ROIC permanece em patamar elevado e superior ao custo de capital da Companhia, refletindo a disciplina na alocação de recursos e a capacidade de geração de valor ao longo do ciclo.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

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

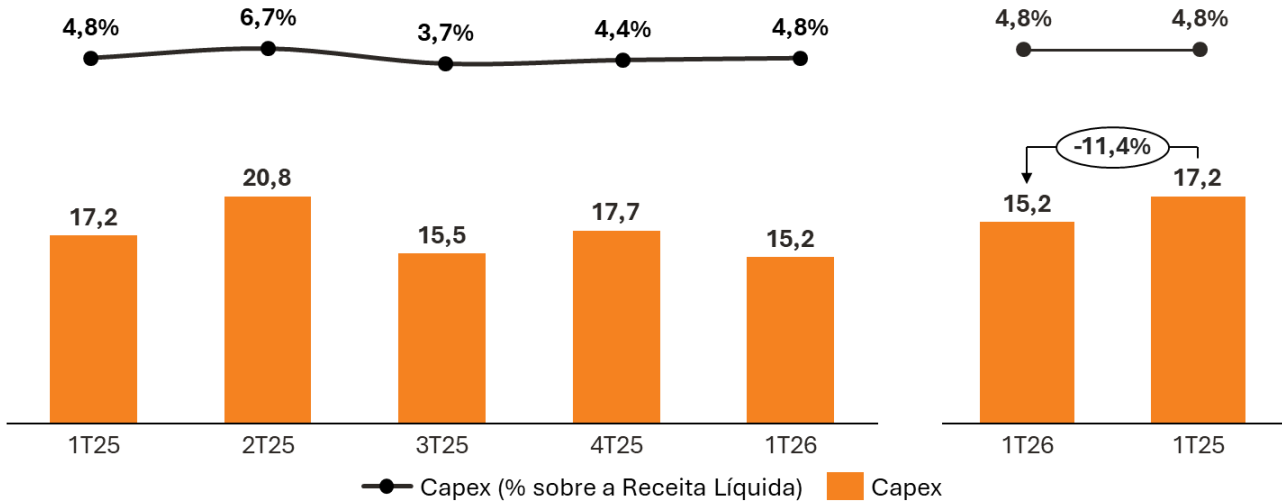
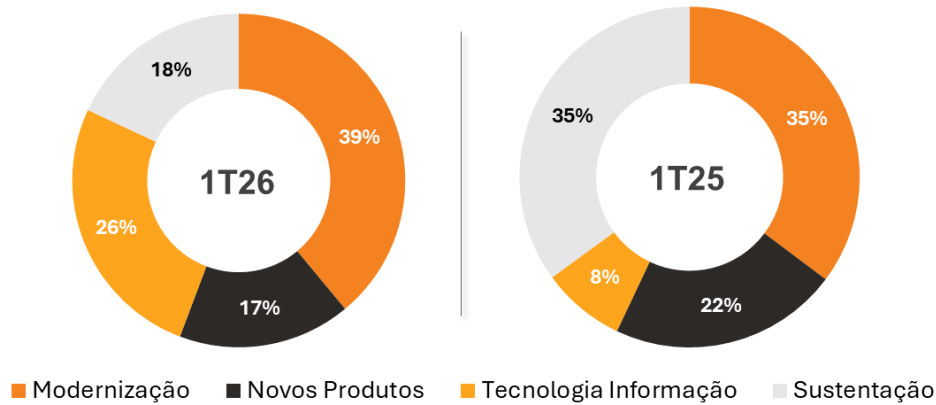


Figura 8 | Distribuição de Capex



No 1T26, os investimentos totalizaram R\$15,2 milhões, equivalentes a 4,8% da Receita Líquida, representando redução de 11,4% em relação ao 1T25. O movimento reflete uma mudança no perfil de alocação de capital, com maior direcionamento para iniciativas de Tecnologia da Informação com foco em digitalização e inovações, que ganharam relevância no período, em contraste com a redução dos investimentos voltados à sustentação das operações.

Modernização (Capacidade Fabril)

Os investimentos destinados à ampliação da capacidade fabril apresentaram redução nominal de 3,9% no 1T26 em relação ao 1T25, passando a representar 39% do Capex total no trimestre, frente a 36% no mesmo período do ano anterior.

No 1T26, os desembolsos foram direcionados, de forma estratégica, à continuidade de projetos já iniciados, alinhados às prioridades de longo prazo da Companhia. Os investimentos contemplaram a adequação do parque fabril às normas vigentes, a modernização da infraestrutura física e tecnológica e o fortalecimento da segurança da informação, reforçando a resiliência operacional, a robustez digital e a sustentabilidade do crescimento do negócio.

Novos Produtos

Os investimentos destinados ao desenvolvimento de novos produtos diminuíram 31% no 1T26 em relação ao mesmo período do ano anterior. Ainda assim, sua participação no Capex total do trimestre foi de 17%, frente a 22% no 1T25, refletindo mudanças no perfil de alocação de capital no período.

No 1T26, os investimentos foram direcionados de forma disciplinada ao avanço do desenvolvimento de novos produtos estratégicos, com destaque para a máquina de limpeza ML Select, o gerador de calor e a linha agroindustrial. Os aportes priorizaram melhorias técnicas e ganhos de eficiência operacional, alinhados à

estratégia de inovação e expansão da Companhia, com foco na geração de valor, fortalecimento da competitividade e ampliação de um portfólio de soluções mais eficientes e aderentes às demandas do mercado.

Tecnologia da Informação (TI)

Os investimentos em Tecnologia da Informação no 1T26 passaram a representar 26% do Capex total do trimestre, frente a 8% no mesmo período do ano anterior, refletindo a priorização de iniciativas voltadas à digitalização e eficiência operacional.

No período, os investimentos estiveram associados à implementação do SAP S/4HANA, aprimoramentos em CRM e adoção de novas soluções de gestão, além da modernização da infraestrutura tecnológica, incluindo cibersegurança e proteção de dados. Essas iniciativas têm contribuído para maior produtividade, integração de processos, confiabilidade das informações e suporte à tomada de decisão.

Alinhadas à estratégia de transformação digital, também têm impulsionado a evolução da engenharia, com maior foco em padronização, ganho de escala e eficiência, ampliando a capacidade de entrega e inovação.

Capex Sustentação

Os investimentos em Capex de sustentação totalizaram 18% do Capex no 1T26, abaixo dos 35% registrados no mesmo período do ano anterior, refletindo uma redução nominal de 54% em relação ao 1T25.

No período, os investimentos de Capex de sustentação concentraram-se na modernização e adequação do parque fabril, incluindo a revitalização da área administrativa de Panambi-RS, melhorias na infraestrutura física e tecnológica e o reforço da segurança da informação, visando preservar a eficiência operacional, mitigar riscos e sustentar a continuidade das operações da Companhia.

DISPONIBILIDADE E ENDIVIDAMENTO

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

Endividamento (R\$ MM)	Mar/26		Dez/25		Mar/25	
FINAME	-		-		-	
IFC	38,3		32,2		9,1	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		-		10,0	
CPR - Cédula de Produtor Rural	96,1		95,0		64,5	
CDCA - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	20,3		21,1		11,0	
FINEX	5,2		5,0		-	
Curto Prazo	159,9	50%	153,3	49%	94,7	31%
IFC	121,7		121,6		148,5	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		-		10,0	
CPR - Cédula de Produtor Rural	12,0		12,0		24,0	
Cotas Seniores - FIDC KWI	25,5		28,2		25,0	
Longo Prazo	159,3	50%	161,9	51%	207,6	69%
Endividamento Total	319,2	100%	315,2	100%	302,2	100%
Disponibilidades (Circulante e Não circulante)	375,8		316,4		356,8	
Caixa líquido positivo	56,6		1,3		54,6	

O **Endividamento total da Companhia** encerrou o 1T26 em R\$319,2 milhões, com uma estrutura diversificada e alinhada à estratégia financeira. Desse montante, 50,2% referem-se ao financiamento junto ao International Finance Corporation (IFC), 33,9% à Cédula de Produto Rural Financeira (CPR), 8,0% às cotas seniores do FIDC KWI (fundo de investimento em direitos creditórios), 6,4% ao Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA) e 1,6% ao Finex (linha de financiamento à exportação).

A Companhia mantém um perfil de endividamento equilibrado, com distribuição semelhante entre curto e longo prazo, refletindo a gestão ativa do passivo e o alinhamento ao ciclo operacional.

No período, foram realizadas amortizações relevantes, em linha com a estratégia de redução do custo da dívida e otimização do perfil de vencimentos, com continuidade na gestão das obrigações de curto prazo, suportada pela geração de caixa operacional e pelo uso eficiente das disponibilidades.

Como resultado, a Companhia encerrou o trimestre com posição de caixa líquido positivo de R\$56,6 milhões, reforçando a flexibilidade financeira e a capacidade de execução da estratégia de capital.

A Administração segue avaliando oportunidades de refinanciamento e alongamento do perfil da dívida, com foco na otimização do custo e na manutenção de uma estrutura de capital equilibrada.

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.

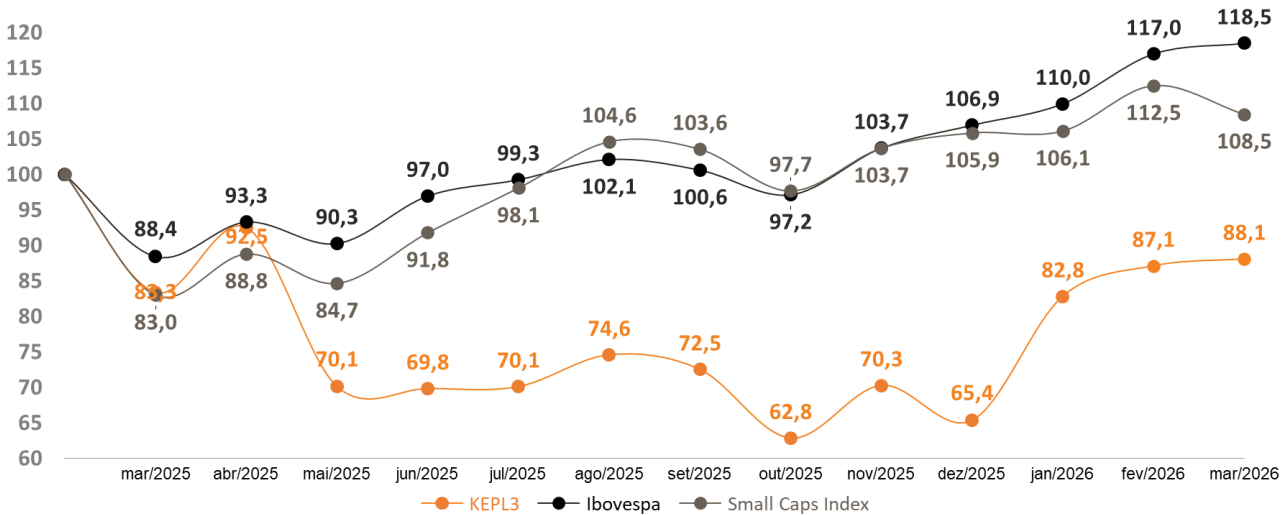
(*) Cálculo realizado com base no regime de caixa, considerando os dividendos e JCP efetivamente pagos em cada ano.

Em dezembro de 2025, a Companhia realizou a antecipação de parte dos proventos originalmente previstos para distribuição em 2026, no montante de R\$50 milhões. Essa decisão esteve associada às mudanças no regime de tributação de dividendos no Brasil, vigentes a partir de 2026, que passaram a prever a incidência de imposto de renda sobre a distribuição de lucros em determinadas condições.

Nesse contexto, a antecipação buscou otimizar a remuneração aos acionistas sob a ótica fiscal, aproveitando o regime vigente à época. Como resultado, o payout observado em 2025, calculado pelo regime de caixa, não deve ser interpretado como recorrente, refletindo, em parte, esse efeito pontual de antecipação. Dessa forma, até a data de divulgação deste *release*, em 08 de maio de 2026, não houve distribuição de dividendos, em função da antecipação realizada no exercício anterior.

PERFORMANCE ACIONÁRIA

Figura 9 | Kepler versus Mercado | Base 100 | Data base: 31/03/2026

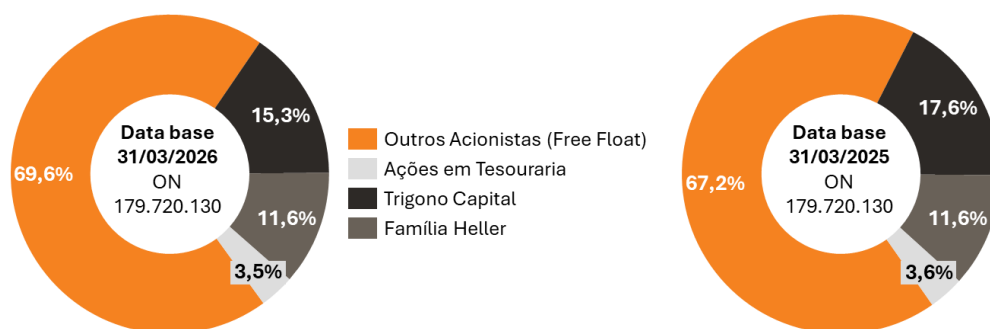


Até março de 2026, as ações da Kepler Weber (KEPL3) registraram retração de 11,9% na comparação anual. No mesmo período, o desempenho ficou aquém dos principais índices de referência, como o Ibovespa (+18,5%) e o índice Small Caps (+8,5%), refletindo a dinâmica específica do setor e do ciclo recente da Companhia.

Ainda assim, a liquidez do papel apresentou evolução relevante no período. No 1T26, a média diária negociada atingiu R\$30,1 milhões, com crescimento de 54,6% em relação ao 1T25. O volume negociado permaneceu em patamar elevado e consistente com os pares do segmento de *Small Caps*, indicando manutenção do interesse e acompanhamento por parte dos investidores.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Figura 10 | Composição Acionária (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

No 1T26, 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 integra o Novo Mercado da B3 desde junho de 2023, segmento que reúne companhias com os mais elevados padrões de governança corporativa. Em linha com esse posicionamento, em 2025 também foi reconhecida com o Troféu Transparência ANEFAC, na categoria de empresas com valor de mercado de até R\$ 5 bilhões, reforçando seu compromisso com qualidade, clareza e consistência das demonstrações financeiras.

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.

Em reunião do Conselho de Administração realizada em 25 de março de 2026, foi deliberada a reeleição do Sr. Bernardo Osborn Gomes Nogueira ao cargo de Diretor Presidente da Kepler Weber S.A., para mandato de 2 (dois) anos, com início em 04 de abril de 2026, nos termos do Estatuto Social. A reeleição reflete a confiança do Conselho de Administração na condução estratégica, na continuidade da gestão e na execução consistente das diretrizes de longo prazo da Companhia ao longo de seu mandato.

Adicionalmente, na Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária realizada em 30 de março de 2026, o Sr. Francisco Matturo foi eleito membro do Conselho de Administração da Kepler Weber S.A., com prazo de mandato de 1 (um) ano, até a Assembleia Geral Ordinária que apreciar as contas e as demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2026. O Sr. Francisco Matturo possui sólida experiência profissional e atuação relevante no setor do agronegócio.

Na mesma Assembleia, foi reeleita a então atual composição do Conselho Fiscal da Companhia, para mandato até a próxima Assembleia Geral Ordinária, composta por Reginaldo Ferreira Alexandre, Túlia Brugali e Francisco Eduardo de Queiroz Ferreira, como membros titulares, e Maria Elvira Lopes Gimenez, Rosângela Costa Süffert e Emílio Otranto Neto, como respectivos suplentes.

Gestão de Riscos e Controles Internos

Em 2025, a Kepler manteve uma atuação robusta e consistente no fortalecimento da gestão de riscos corporativos, consolidando a área como um pilar estratégico de suporte à tomada de decisão. Ao longo do período, avançamos na estruturação de práticas que reforçam a segurança, a conformidade regulatória e a eficiência operacional, com foco crescente na integração entre riscos, processos e pessoas.

Destaca-se, ainda, a revisão dos indicadores da matriz de riscos, com atenção especial aos riscos estratégicos classificados como prioritários. Esse movimento reforça nosso compromisso com o desenvolvimento contínuo da cultura de riscos, promovendo uma visão mais preventiva, colaborativa e alinhada aos objetivos estratégicos da Companhia, além de ampliar a proximidade da gestão de riscos com as áreas de negócio.

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, 26% são ocupados por mulheres, representando um avanço de 1 ponto percentual em relação ao trimestre anterior, 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 primeiro trimestre de 2026, a Kepler Weber reafirmou seu compromisso com o desenvolvimento sustentável e a transformação social ao dar continuidade a uma série de iniciativas voltadas ao fortalecimento das comunidades onde atua. Os projetos têm como foco principal crianças, promovendo valores como sustentabilidade, desenvolvimento humano, autonomia e acesso à educação, à cultura e ao esporte.

As ações apoiadas pela companhia abrangem áreas como educação ambiental, esporte e formação cultural, gerando impacto direto nos municípios de Panambi (RS) e Campo Grande (MS). Por meio dessas iniciativas, a Kepler Weber contribui para o desenvolvimento integral dos participantes, estimulando o protagonismo, a cidadania e a construção de novas oportunidades de futuro.

Entre os destaques estão os projetos de apoio fixo: o Judô para a Vida, que atende semanalmente cerca de 140 crianças (em Panambi-RS e em Campo Grande-MS), utilizando o esporte como ferramenta de inclusão social e formação de valores como disciplina, respeito e trabalho em equipe. Em Panambi, o projeto Sapatilhas e Laços também beneficia mais de 90 crianças na semana. Entre as participantes, estão bailarinas com síndrome de Down e outros diagnósticos, evidenciando que a dança é uma poderosa ferramenta de inclusão, desenvolvimento e pertencimento. O projeto também proporciona apresentações de Ballet Clássico abertas ao público, ampliando o acesso à cultura e fortalecendo o vínculo entre as crianças, suas famílias e a comunidade.

Outro projeto de grande relevância é o Semente Mágica, que atende semanalmente mais de 120 crianças e conta com o apoio da Kepler Weber há mais de 10 anos. A iniciativa é voltada ao desenvolvimento educacional de alunos da rede municipal de ensino fundamental, por meio de atividades lúdicas voltadas à sustentabilidade. No primeiro trimestre de 2026, os participantes receberam camisetas e bonés com a identidade visual do projeto, fortalecendo o vínculo com a iniciativa e promovendo o sentimento de pertencimento.

O conjunto dessas ações consolida a companhia como referência em transformação comunitária, reforçando sua atuação como agente de impacto social positivo e alinhando responsabilidade social e sustentabilidade.

Meio ambiente



No primeiro trimestre de 2026, as atividades estiveram concentradas no atendimento e cumprimento de obrigações legais decorrentes da legislação ambiental vigente, bem como elaboração e entrega de relatórios e documentos requeridos pelas condicionantes da Licença de Operação Ambiental de cada unidade operacional. No mês de março, foi realizada a auditoria interna de conformidade legal, que ocorre com frequência anual com a finalidade de verificar e garantir o atendimento às obrigações ambientais aplicáveis ao negócio e identificar eventuais não conformidades ou oportunidades de melhorias na gestão ambiental.

Emissões Atmosféricas e Gases de Efeito estufa (GEE)

No período, foi realizado o Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), referente ao ano de 2025, o qual foi elaborado em conformidade com as diretrizes do Programa Brasileiro GHG Protocol e com os princípios da norma ABNT NBR ISO 14064-1, contemplando as unidades de Panambi e Campo Grande. Para o mês de maio do corrente ano, está prevista a verificação do inventário por empresa acreditada, com o objetivo de assegurar a integridade, a consistência metodológica, a rastreabilidade dos dados e a confiabilidade das informações reportadas. Os dados consolidados do inventário serão divulgados junto ao Relatório de Sustentabilidade da companhia, com previsão de publicação no primeiro semestre de 2026.

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 à Resolução CVM nº 162/22, informamos que, no ano de 2026, a Ernst & Young Auditores Independentes S.S. Ltda. foi contratada para a execução de serviços de auditoria independente, no montante de R\$437,4 mil.

Composição dos Órgãos de Governança

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

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 1T26

Videoconferência de Resultados

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

A Kepler realizará, no dia 11 de maio de 2026 (segunda-feira), a sua videoconferência de resultados em português, com tradução simultânea para o inglês, no seguinte horário:

- 10h00 – Horário Brasil
- 09h00 – Horário Estados Unidos

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

[Inscrição no Webinar – Via Zoom](#)

Palestrantes:

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

Time de 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 ambiente de negócios, considerando mercado, 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)	1T26 (A)	AV%	4T25 (B)	AV%	1T25 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	(A)/(B)
Receita Operacional Líquida	318.059	100,0%	398.662	100,0%	357.230	100,0%	-11,0%	-20,2%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(251.751)	-79,2%	(299.382)	-75,1%	(272.102)	-76,2%	-7,5%	-15,9%
Lucro Bruto	66.308	20,8%	99.280	24,9%	85.128	23,8%	-22,1%	-33,2%
Despesas com vendas	(24.129)	-7,6%	(25.576)	-6,4%	(25.368)	-7,1%	-4,9%	-5,7%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(716)	-0,2%	583	0,1%	(19)	0,0%	3668,4%	-222,8%
Despesas gerais e administrativas	(23.509)	-7,4%	(24.560)	-6,2%	(22.593)	-6,3%	4,1%	-4,3%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	4.658	1,5%	7.867	2,0%	6.123	1,7%	-23,9%	-40,8%
Lucro (Prejuízo) Operacional	22.612	7,1%	57.594	14,4%	43.271	12,1%	-47,7%	-60,7%
Despesas financeiras	(19.169)	-6,0%	(20.090)	-5,0%	(22.223)	-6,2%	-13,7%	-4,6%
Receitas financeiras	20.384	6,4%	19.764	5,0%	20.461	5,7%	-0,4%	3,1%
Resultado Antes do IR e da CSLL	23.827	7,5%	57.268	14,4%	41.509	11,6%	-42,6%	-58,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(1.929)	-0,6%	1.488	0,4%	(3.668)	-1,0%	-47,4%	-229,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(4.770)	-1,5%	5.996	1,5%	(12.289)	-3,4%	-61,2%	-179,6%
Imposto De Renda e Contribuição Social	(6.699)	-2,1%	7.484	1,9%	(15.957)	-4,5%	-58,0%	-189,5%
Lucro Líquido	17.128	5,4%	64.752	16,2%	25.552	7,2%	-33,0%	-73,5%

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Em milhares de reais, exceto porcentagens	Mar/26		Dez/25		Mar/25		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ATIVO								
Circulante	1.002.178	66,1%	987.373	65,3%	1.001.352	66,1%	1,5%	0,1%
Caixa e equivalentes de caixa	375.759	24,8%	316.431	20,9%	356.824	23,6%	18,7%	5,3%
Contas a receber de clientes	236.530	15,6%	258.235	17,1%	265.900	17,6%	-8,4%	-11,0%
Estoques	268.110	17,7%	279.302	18,5%	307.096	20,3%	-4,0%	-12,7%
Tributos a recuperar	101.258	6,7%	108.389	7,2%	47.800	3,2%	-6,6%	111,8%
Outros ativos	20.521	1,4%	25.016	1,7%	23.732	1,6%	-18,0%	-13,5%
Não Circulante	514.476	33,9%	525.033	34,7%	514.052	33,9%	-2,0%	0,1%
Contas a receber de clientes	26.269	1,7%	31.695	2,1%	36.151	2,4%	-17,1%	-27,3%
Tributos a recuperar	18.802	1,2%	22.100	1,5%	33.358	2,2%	-14,9%	-43,6%
Tributos diferidos	29.442	1,9%	34.212	2,3%	30.070	2,0%	-13,9%	-2,1%
Outros ativos	9.565	0,6%	5.115	0,3%	8.729	0,6%	87,0%	9,6%
Investimentos	218	0,0%	218	0,0%	110	0,0%	0,0%	98,2%
Propriedades para investimentos	1.243	0,1%	1.260	0,1%	1.312	0,1%	-1,3%	-5,3%
Imobilizado	274.347	18,1%	277.309	18,3%	262.237	17,3%	-1,1%	4,6%
Intangível	140.024	9,2%	137.317	9,1%	122.577	8,1%	2,0%	14,2%
Direito de uso	14.566	1,0%	15.807	1,1%	19.508	1,3%	-7,9%	-25,3%
TOTAL DO ATIVO	1.516.654	100,0%	1.512.406	100,0%	1.515.404	100,0%	0,3%	0,1%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO								
Circulante	494.789	32,6%	504.840	33,4%	498.986	32,9%	-2,0%	-0,8%
Fornecedores	123.145	8,1%	81.948	5,4%	113.015	7,5%	50,3%	9,0%
Financiamentos e empréstimos	159.911	10,5%	153.288	10,1%	94.652	6,3%	4,3%	68,9%
Obrigações sociais e trabalhistas	34.678	2,3%	42.096	2,8%	36.923	2,4%	-17,6%	-6,1%
Adiantamento de clientes	124.374	8,2%	166.265	11,0%	121.296	8,0%	-25,2%	2,5%
Tributos a recolher	5.278	0,4%	2.884	0,2%	4.484	0,3%	83,0%	17,7%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	1.004	0,1%	2.206	0,2%	804	0,1%	-54,5%	24,9%
Comissões a pagar	10.800	0,7%	15.737	1,0%	11.968	0,8%	-31,4%	-9,8%
Juros sobre Capital Próprio e Dividendos a pagar	2.100	0,1%	2.100	0,1%	70.000	4,6%	0,0%	-97,0%
Provisão para garantias	9.411	0,6%	11.406	0,8%	25.598	1,7%	-17,5%	-63,2%
Opção de venda	4.819	0,3%	4.819	-	-	0,0%	-	-
Arrendamentos	4.556	0,3%	4.551	0,3%	4.274	0,3%	0,1%	6,6%
Outros passivos	14.713	1,0%	17.540	1,2%	15.972	1,1%	-16,1%	-7,9%
Não Circulante	230.015	15,2%	233.335	15,4%	302.259	20,0%	-1,4%	-23,9%
Financiamentos e empréstimos	159.278	10,5%	161.871	10,7%	207.567	13,7%	-1,6%	-23,3%
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	12.675	0,8%	12.497	0,8%	12.229	0,8%	1,4%	3,6%
Opção de venda	43.696	2,9%	43.696	2,9%	63.391	4,2%	0,0%	-31,1%
Arrendamentos	12.318	0,8%	13.452	0,9%	16.873	1,1%	-8,4%	-27,0%
Outros passivos	2.048	0,1%	1.819	0,1%	2.188	0,1%	12,6%	-6,4%
Patrimônio Líquido	791.850	52,2%	774.231	51,2%	714.159	47,1%	2,3%	10,9%
Capital social	344.694	22,7%	344.694	22,8%	344.694	22,8%	0,0%	0,0%
Ações em Tesouraria	(59.084)	-3,9%	(59.084)	-3,9%	(59.671)	-3,9%	0,0%	-1,0%
Reservas de capital	9.341	0,6%	8.926	0,6%	8.305	0,6%	4,6%	12,5%
Reservas de reavaliação	158	0,0%	158	0,0%	158	0,0%	0,0%	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	20.649	1,4%	21.050	1,4%	22.266	1,5%	-1,9%	-7,3%
Reserva de lucros	458.487	30,2%	458.487	30,3%	372.419	24,6%	0,0%	23,1%
Lucro acumulado do período	17.605	1,2%	-	0,0%	25.988	1,7%	100,0%	-32,3%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.516.654	100,0%	1.512.406	100,0%	1.515.404	100,0%	0,3%	0,1%

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	1T26	1T25
<i>(Em milhares de reais)</i>		
Fluxos de caixas das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	23.827	41.509
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	11.052	9.625
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	178	395
Provisões de estoques	604	2.527
Provisões de garantias	(1.995)	(5.161)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	716	19
Outras provisões	(708)	(2.494)
Custo do imobilizado/intangível baixados	36	905
Resultado financeiro	4.746	904
Juros incorridos s/arrendamentos	637	769
	39.093	48.998
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	26.415	9.605
Estoques	10.588	(13.246)
Tributos a recuperar	10.429	901
Outros ativos	6.425	13.666
Fornecedores nacionais e estrangeiros	41.273	12.953
Obrigações sociais e trabalhistas	(7.418)	(12.820)
Tributos a recolher	2.362	(2.063)
Adiantamento de clientes	(41.891)	(74.346)
Outros passivos	(6.412)	(6.968)
Fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais	80.864	(23.320)
Juros pagos por financiamentos e empréstimos	(4.529)	(5.737)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.099)	(7.179)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	73.236	(36.236)
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(9.575)	(13.131)
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	31.683
Caixa líquido utilizado nas atividades investimentos	(9.575)	18.552
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Ações em tesouraria	-	(923)
Amortização de financiamentos e empréstimos	-	(10.000)
Cotas seniores - FIDC KWI	(2.702)	841
Gastos de estruturação de financiamentos	135	(73)
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	-	(3.384)
Contraprestação de arrendamentos	(1.766)	(1.770)
Caixa líquido utilizado nas atividades financiamento	(4.333)	(15.309)
Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	59.328	(32.993)
Demonstração do aumento do caixa e equivalentes de caixa		
Caixa no início do exercício	316.431	389.817
Caixa no final do exercício	375.759	356.824
Varição do caixa e equivalentes de caixa no exercício	59.328	(32.993)

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.

1Q26 EARNINGS RELEASE

“Kepler Weber advances in portfolio diversification with operational discipline in a more selective environment in 1Q26”

HIGHLIGHTS

- **Net revenue of R\$318.1 million** (-10.9% vs. 1Q25), reflecting lower volume in the Farms segment, partially offset by the performance of International Business (+47.1%) and Agribusiness (+4.2%), evidencing the contribution of portfolio diversification.
- **EBITDA margin of 10.6%**, reflecting the dynamics of lower operating leverage in the period, with the maintenance of discipline in cost management and control of the expense structure.
- **Solid cash generation**, with a net cash position of R\$56.6 million, reinforcing financial flexibility and consistency in capital allocation.
- **Delinquency at historically low levels, close to 1%** and significantly lower than the agribusiness average, estimated in the range of 7% to 8%, reflecting the quality of the portfolio and discipline in credit management.
- **Evolution in the innovation strategy**, with an increase in the share of new products in the revenue mix of 5% in 1Q26 (vs. 2% in 1Q25, +3 p.p.), reinforcing value capture through higher value-added solutions.

IDIVERSA B3

SMLL B3

ITAG B3

INDX B3

IAGRO-FFS B3

KEPL

IGC-NM B3

IDIV B3

IBRA B3

IGCB3

IGPTWB3

B3 LISTED NM

Great
Place
To
Work.

São Paulo, May 8, 2026 – 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 consolidated results for the 1st quarter, ended March 31, 2026 (“1Q26”). The individual and consolidated interim financial statements were prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP) and also in accordance with the International Financial Reporting Standards (“IFRS”) issued by the International Accounting Standards Board (“IASB”). We inform that Ernst & Young Auditores Independentes is responsible for the audit of our financial statements. We emphasize that any differences in the sums presented are due to rounding.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

1Q26 reflects the continuation of a more challenging macroeconomic scenario for agribusiness, marked by more restrictive, selective and burdensome credit, resulting in longer decision cycles. In this context, the Company maintained consistent volumes of activity, despite facing an adverse environment, even though the compression of producer margins, pressured by the increase in input costs, especially fertilizers, and by less favorable commodity prices led to a more cautious stance in investment decisions. In view of this scenario, the Company acted proactively in the adaptation of its operational structure, focusing on efficiency and rigor in controlling costs and expenses, supported by its Lean culture, which is completing ten years of implementation, reinforcing discipline and consistency in management.

In the period, the Company recorded Net Revenues of R\$318.1 million in 1Q26, a decrease of 10.9% compared to 1Q25, impacted by the lower volume in the Farms segment, in addition to specific dynamics in Ports and Terminals and Replacement and Services. This change was partially mitigated by the growth of 4.2% in Agribusiness and 47.1% in International Business, a segment that presented the best historical performance for the first quarters, both in Net Revenues and in volume sold, highlighting the progress of the Company’s geographic diversification strategy, with less reliance on domestic market dynamics.

In terms of profitability, the EBITDA margin reached 10.6% in 1Q26, mainly reflecting the lower cost dilution due to the level of activity. In line with its management discipline and the Lean culture, implemented a decade ago, the Company maintained rigor in the control of costs and expenses, with a 2.1% reduction in selling expenses, in addition to maintaining general and administrative expenses at a stable level. This performance highlights the flexibility of the cost structure and the ability to adjust to the level of activity, preserving efficiency.

Even with a lower level of activity, the Company ended 1Q26 with a positive net cash position of R\$56.6 million, compared to R\$1.3 million in 4Q25, showing consistent cash generation in the period. This performance highlights the strength of the Company’s capital structure and its ability to maintain cash flow even in a more challenging environment, providing greater financial flexibility to go through the cycle with resilience and selectively capture opportunities over time. This financial positioning is complemented by the maintenance of delinquency levels at historically low levels, around 1% in the period, reinforcing the quality of the portfolio and adequate credit risk management, even in an environment of greater selectivity.

Despite the pressures observed in the period, the structural fundamentals of the sector remain preserved. The consistent growth of Brazilian agricultural production, combined with the increase in the storage deficit, continues to sustain a relevant structural demand for storage solutions. In this context, the Company remains well positioned to capture these opportunities selectively, supported by a differentiated competitive position, a higher value-added portfolio and the consistent execution of its innovation strategy.

This environment reinforces the relevance of the Company’s innovation strategy, which, in 1Q26, made consistent progress in the execution of its strategy, with the launch of new solutions aimed at increasing efficiency and reducing customers’ operating costs. Highlights include the M75 KW, a portable meter that allows the instant reading of biomass moisture, contributing to the optimization of energy consumption, and the new line of tubes, developed for greater durability and resistance. This change was reflected in the increase in the share of these solutions in the revenue mix, which reached 5% of Net Revenues in 1Q26 (vs. 2% in 1Q25), evidencing the evolution of the portfolio towards higher value-added products. In addition, the 11% growth in the volume of visitors to the main trade fairs over the period reinforces the maintenance of customer interest in solutions that promote efficiency gains, even in a more challenging environment.

Kepler Weber continues to advance in its long-term strategy, focusing on geographic diversification and expanding the offer of solutions and services. Throughout the year, the dynamics between the segments tend to reflect a greater contribution from Agribusiness and Replacement and Services, reinforcing the resilience of the business model. In an environment that remains more selective, marked by more pressured margins on commodities, high interest rates and lower availability of credit, the Company maintains discipline in cost management and capital allocation, with a focus on efficiency and on capturing opportunities in a judicious manner throughout the cycle, supported by a base of orders already contracted, which contributes to greater visibility of the activity and reinforces consistency in the execution of the strategy.

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

	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	318.1	357.2	-10.9%	398.7	-20.2%
EBITDA	33.7	52.9	-36.4%	67.5	-50.1%
EBITDA Margin	10.6%	14.8%	-4.2 p.p.	16.9%	-6.3 p.p.
Net Income	17.1	25.6	-33.0%	64.8	-73.5%
Net Margin	5.4%	7.2%	-1.8 p.p.	16.2%	-10.8 p.p.
Earnings per Share (EPS)	0.0988	0.1475	-33.0%	0.3736	-73.6%
Return on Invested Capital (*)	21.4%	28.8%	-7.4 p.p.	23.0%	-1.6 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 March 31, 2026, the Company's contracted portfolio (financial backlog) **showed single-digit percentage growth** compared to the same period in 2025, driven by the evolution of the Agribusiness portfolio.

The composition of the portfolio shows a change in the mix, with a reduction of approximately 26% in the Farms segment, due to the greater caution of producers and more limited access to credit, and growth of about 56% in Agribusiness, a segment that concentrates larger projects and longer performance cycles. In addition, greater selectivity in investment decisions is also observed in the International Business segment, reflecting a more uncertain global environment, with impacts observed in contracting dynamics and greater selectivity in investment decisions since the 4th quarter of 2025.

This context, marked by changes in the mix and in the contracting dynamics, may influence the pace of recognition of revenues and margins, depending on the conditions of execution of the projects and the market environment, and should not be interpreted as a forecast of future performance.

We highlight that the financial backlog corresponds to the contractual amount already signed and not yet performed, based on the position as of March 31, 2026, reflecting the contracts in force on that date. This amount is subject to change over time, due to performance schedules, weather conditions, delivery logistics, any contractual revisions and other operational and market factors, including those beyond the Company's control. Although subject to the natural dynamics of project execution, the backlog enhances the Company's operational visibility for the coming quarters. Thus, the backlog should not be interpreted as a revenue forecast, a guarantee of conversion into a result, or an indication of future performance.

NET OPERATING REVENUES

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

Net Operating Revenue (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Farms	86.7	131.7	-34.2%	105.0	-17.5%
Agribusiness	105.1	100.8	4.2%	88.4	18.8%
International Business	60.2	40.9	47.1%	102.6	-41.3%
Ports and Terminals	4.9	10.6	-54.2%	7.3	-33.6%
Replacement & Services	61.2	73.2	-16.4%	95.3	-35.8%
Total	318.1	357.2	-10.9%	398.7	-20.2%

In 1Q26, the **Company's consolidated Net Revenues** totaled R\$318.1 million, representing a decrease of 10.9% compared to 1Q25 and 20.2% compared to 4Q25.

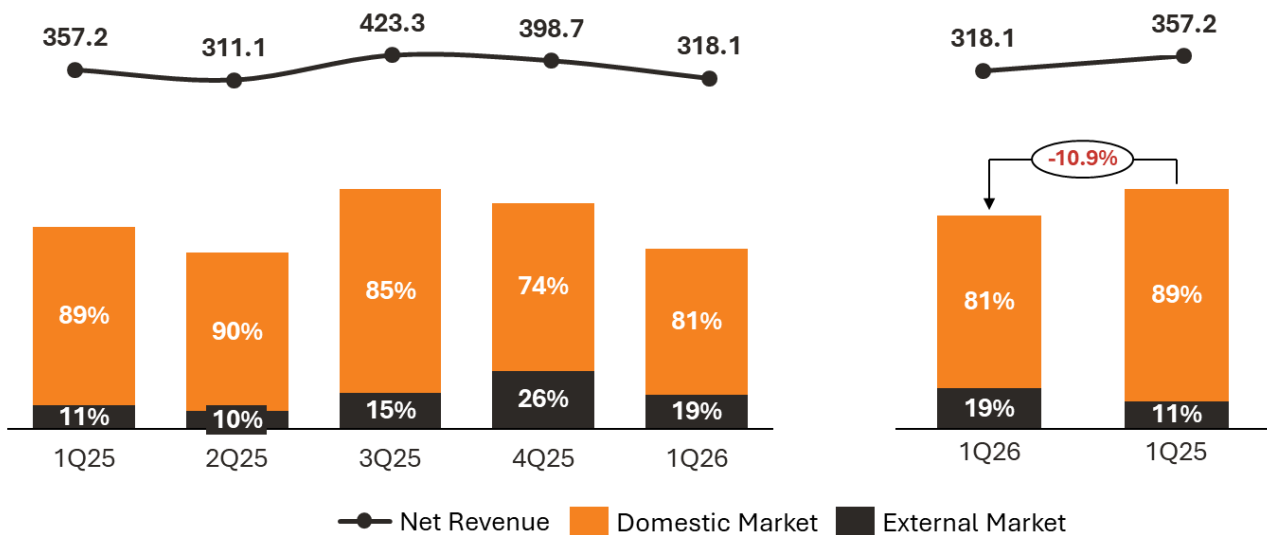
In the annual comparison, the performance mainly reflects the lower contribution of the Farms, Ports and Terminals and Replacement and Services segments, in a context of lower sectoral profitability, pressured by more restrictive credit conditions and higher financing costs.

On the other hand, the significant growth of International Business and Agribusiness contributed to partially attenuate these retractions. This performance was driven by new projects in the foreign market and, in the Agribusiness segment, by the expansion of cooperatives and initiatives related to the biofuel chain, showing a change in the demand profile.

This move signals a shift in the portfolio toward a more balanced mix across geographies and segments, contributing to greater operational stability throughout agribusiness cycles and reduced exposure to specific dynamics of the domestic market.

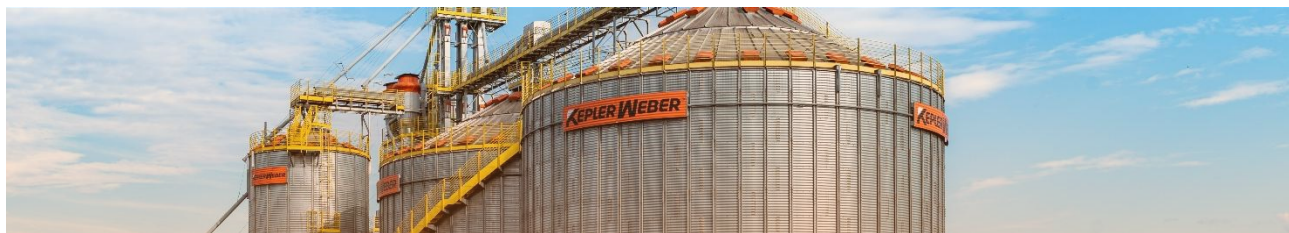
In the period, 81% of Net Revenues came from the domestic market, while 19% corresponded to the foreign market, in line with the Company's geographic diversification and international expansion strategy.

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



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

Farms



Farms (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	86.6	131.7	-34.2%	105.0	-17.5%
Participation in Net Operating Revenue	27.3%	36.9%	-9.6 p.p.	26.3%	1.0 p.p.
Gross Margin	18.5%	21.5%	-3.0 p.p.	20.5%	-2.0 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 1Q26, Net Revenues from the Farms segment totaled R\$86.6 million, representing a decrease of 34.2% compared to 1Q25 and 17.5% compared to 4Q25. The performance in the period reflects an environment of more selective demand, due to the lower profitability of producers, which impacted both the average ticket and the volume of contracted projects.

In the annual comparison, the base of 1Q25 was marked by a higher level of demand, with a higher concentration of large projects and a higher average ticket. In addition, in 1Q26 there was a change in the regional mix, with a smaller contribution from the North and Northeast regions, which had concentrated larger businesses in the previous period and a greater share from the Midwest, in addition to advances in other regions. This move shows the execution of the Company's geographic diversification strategy, which contributes to mitigating the volatility associated with regional cycles and sustaining the commercial presence in different markets.

Compared to 4Q25, the retraction reflects the typical seasonality of the sector, with producers being more directed to harvesting and planting activities, impacting the pace of decision-making and contracting of new projects.

The dynamics of demand throughout the period were also reflected in profitability, with gross margin reaching 18.5% in 1Q26, a reduction of 3.0 p.p. compared to 1Q25 and 2.0 p.p. compared to 4Q25. This change is mainly associated with the compression of producers' margins, which tends to increase price sensitivity and lengthen the investment decision cycle.

Throughout the quarter, the Company recorded new contracts in the segment totaling approximately R\$33.4 million, across different regions of the country, reinforcing the commercial capillarity and the ability to originate business even in a more challenging context, which reflects the continuity of the Company's commercial operations in the segment.

In this scenario, for the coming quarters, the Company maintains commercial discipline and focuses on the efficient allocation of resources, preserving competitiveness and proximity to the customer, while sustaining its presence in the main markets in which it operates.

Agribusiness



Agribusiness (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	105.1	100.8	4.2%	88.4	18.8%
Participation in Net Operating Revenue	33.0%	28.2%	4.8 p.p.	22.2%	10.8 p.p.
Gross Margin	16.0%	16.9%	-0.9 p.p.	16.2%	-0.2 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 1Q26, Net Revenues from the Agribusiness segment totaled R\$105.1 million, representing growth of 4.2% compared to 1Q25 and 18.8% compared to 4Q25. The performance in the period reflects the continuity of investments by cooperatives and industries in chains linked to the transformation and processing of grains, which highlights the structural importance of this sector and its contribution to a revenue mix that is less exposed to volatility in the agricultural sector.

In the annual comparison, the advance in 1Q26 was mainly driven by the higher volume of larger-scale and higher-value-added projects, with emphasis on the work with industrial customers and cooperatives, in initiatives aimed at expanding capacity and gaining operational efficiency. There is also an evolution in the commercial performance in strategic accounts, contributing to the increase of the average ticket and greater visibility of the pipeline. From a regional point of view, the period had a greater participation of the Midwest and Northeast regions, reflecting the execution of relevant projects, while the other regions presented a more stable flow of business.

Compared to 4Q25, the growth of 18.8% reflects a rearrangement of the project mix, with a greater contribution from cooperatives and progress in initiatives related to the biofuel chain, associated with larger industrial projects. In the previous quarter, revenues were more distributed among segments, with a lower share of these fronts. This change shows the diversification of the Company's portfolio and a more favorable dynamic in chains associated with the industrialization of agribusiness.

Despite the growth in revenues, profitability remains pressured, with gross margin of 16.0% in 1Q26, representing a reduction of 0.9 p.p. compared to 1Q25 and 0.2 p.p. compared to 4Q25. The performance reflects a more competitive environment, combined with the profile of the projects executed in the period, with adjustments in commercial conditions and lower operational dilution, in a context still marked by greater selectivity in investment decisions.

In the quarter, the Company signed new contracts in the segment totaling approximately R\$60.7 million, covering grain storage, processing and transformation projects for grain dealers, cooperatives and industries, mainly in the South and Southeast regions, reflecting the continuity of the Company's commercial operations in the segment.

For the coming quarters, the Agribusiness segment should continue to show more resilient dynamics, supported by structural trends of agribusiness industrialization. Even so, the environment remains marked by selectivity in investment decisions, with impacts on the pace of contracting and commercial conditions, keeping the focus on larger-scale and higher-value-added projects.

International Business



International Business (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	60.2	40.9	47.1%	102.6	-41.3%
Participation in Net Operating Revenue	18.9%	11.4%	7.5 p.p.	25.7%	-6.8 p.p.
Gross Margin	17.1%	29.0%	-11.9 p.p.	23.5%	-6.4 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.

It is important to highlight that 1Q26 represents the best historical performance for first quarters and is among the four highest results ever recorded by the segment, consolidating the strategic importance of the segment and the growing contribution of international diversification to sustaining the business. The segment's Net Revenues totaled R\$60.2 million, an increase of 47.1% compared to 1Q25, driven by new projects and modernization projects, with emphasis on the Venezuelan market, as well as Paraguay, Bolivia, Colombia and Argentina.

The 41.3% retraction compared to 4Q25 reflects the seasonality inherent to the segment, characterized by the concentration of deliveries in the last quarter of the year, when there is a higher volume of revenues after the harvest, a period in which customers traditionally make their investments. In addition, 4Q25 presented a higher basis of comparison, contributing to the dynamics observed in the quarter.

The segment's gross margin was 17.1% in 1Q26, a retraction of 11.9 p.p. from 1Q25 and 6.4 p.p. from 4Q25. The change mainly reflects the appreciation of the real over the period, close to 10%, which impacted the dynamics of price formation in contracts with international exposure. In addition, there was a higher share of large-scale projects in the quarter, whose commercial conditions were structured in line with the profitability levels practiced in the respective markets. This effect is associated with the profile of the contracts signed in the period and market factors and does not reflect a structural change in the profitability of the segment.

During 1Q26, the Company signed relevant contracts in the international market in Latin America, totaling approximately R\$37.4 million. Sales were mainly driven by the offer of complete solutions for large producers and agribusiness companies, with projects aimed at the storage, processing and processing of grains in countries such as Paraguay, Bolivia and Ecuador. These contracts reflect the Company's performance in larger and more complex projects, reinforcing its position as a provider of integrated solutions for the agribusiness chain in the region.

For the coming periods, the environment remains competitive and marked by greater selectivity in demand. At the same time, the Company continues to advance in its geographic diversification strategy, focusing on expanding operations in international markets. In this context, in addition to operations in Argentina, Paraguay, Uruguay, Bolivia and Venezuela, we evaluate profitable opportunities in regions such as Central America, Africa, the Middle East and Asia. In addition, the Company has contracts already signed in these regions, which will be performed over the next few quarters, reflecting the continuity of its operational operations in the segment.

Ports and Terminals



Ports and Terminals (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	4.9	10.6	-54.2%	7.3	-33.6%
Participation in Net Operating Revenue	1.5%	3.0%	-1.5 p.p.	1.8%	-0.3 p.p.
Gross Margin	5.9%	31.3%	-25.4 p.p.	38.9%	-33.0 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 1Q26, the segment's Net Revenues totaled R\$4.9 million, a retraction of 54.2% compared to 1Q25 and 33.6% compared to 4Q25. This performance is associated with the lower dilution of projects in the period, reflecting the concentration of revenues in specific initiatives, a typical characteristic of this segment.

In the quarter, there was a high concentration of revenues in a project conducted with a relevant player in the forestry and pulp sector in the North region, evidencing the Company's ability to work on different projects of high technical complexity. In comparison, both 1Q25 and 4Q25 had higher revenue bases, although with different profiles: in 1Q25, revenues were distributed among three relevant projects, while in 4Q25, there was a concentration in two large projects conducted with port infrastructure and bulk logistics operators.

The segment's gross margin was 5.9% in 1Q26, a retraction of 25.4 p.p. from 1Q25 and 33.0 p.p. from 4Q25. The performance mainly reflects one-off effects associated with the recognition of non-recurring items, combined with a lower revenue base in the period, with lower cost dilution. This effect is related to the specific dynamics of the quarter and does not characterize a structural change in the segment's profitability.

In this context, for the coming quarters, the Company will prioritize the origination of new projects, seeking greater diversification of the revenue base and better cost dilution, while maintaining commercial discipline in the selection of contracts and focus on the execution of more complex projects.

Replacement & Services (R&S)



Replacement & Services (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	61.2	73.2	-16.4%	95.3	-35.8%
Participation in Net Operating Revenue	19.3%	20.5%	-1.2 p.p.	23.9%	-4.6 p.p.
Gross Margin	37.3%	33.6%	3.7 p.p.	38.3%	-1.0 p.p.

The **Replacement and Services** segment consolidates 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, inspection services, 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. In this context, Procer recorded a relevant evolution in its operational indicators in 1Q26, with more than 2,800 connected storage units (+41% vs. 1Q25), in addition to a 30% growth in the volume of tons monitored and a 24% growth in the customer base, reinforcing the digitalization strategy and greater proximity to the installed base.

In 1Q26, Net Revenues from the Replacement and Services segment totaled R\$61.2 million, a retraction of 16.4% from 1Q25 and 35.8% from 4Q25, reflecting a more cautious environment on the part of producers, in the face of pressured margins, lower soybean prices and uncertainties in the external scenario. Even so, there was an increase in investments by cooperatives and large customers, especially in renovations and modernization. This change was accompanied by a slight reduction in the average ticket and a lower number of customers served, evidencing a demand more concentrated in one-off investments, aimed at the maintenance, improvements, and modernization of existing assets.

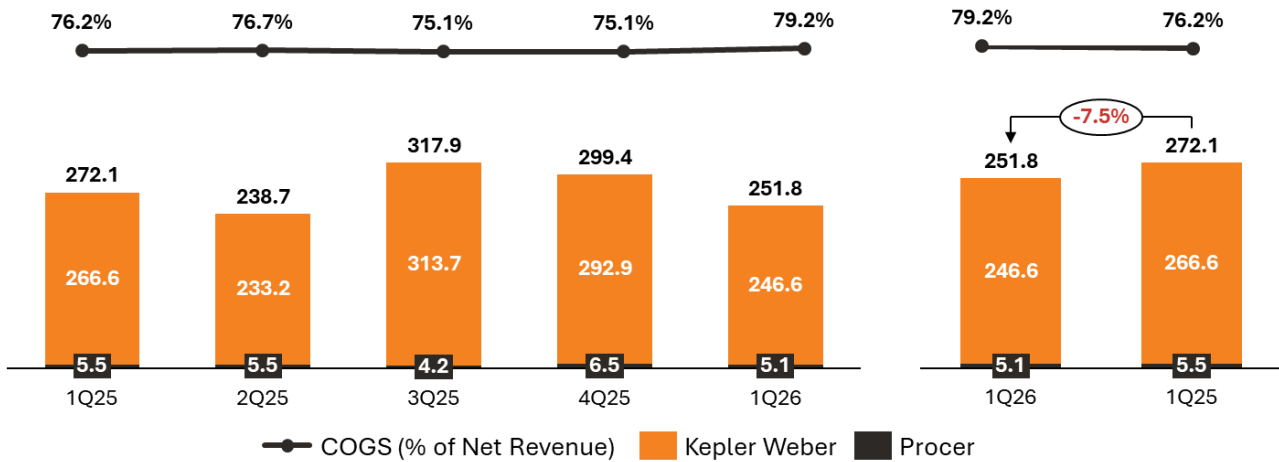
The drop compared to 4Q25 is in line with the seasonality of the segment, since the fourth quarter historically concentrates higher revenue volume, driven by the anticipation of maintenance and updates in the pre-harvest period, while the first quarter tends to reflect a natural slowdown after this peak in demand.

In this context, gross margin was 37.3% in 1Q26, an increase of 3.7 p.p. compared to 1Q25 and a decrease of 1.0 p.p. compared to 4Q25. The performance mainly reflects the change in the revenue profile throughout the quarter, with a greater share of services and smaller-scale interventions, in addition to greater operational dilution. On the other hand, commercial initiatives, including strengthening the sales force and expanding the offer of technological solutions, contributed to mitigating additional profitability pressures.

For the coming quarters, the Replacement and Services segment continues to be underpinned by strong structural fundamentals, including recurring revenue, expansion of the installed base, and the growing adoption of technological solutions, without representing an indication of future performance. This set of factors contributes to the maintenance of a more stable profitability profile, reinforcing the relevance of the segment in the composition of the consolidated result, 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\$ millions)

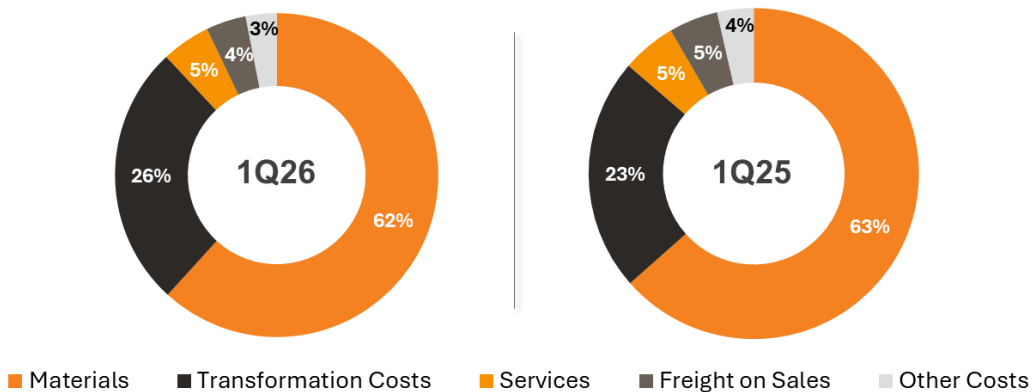


Cost of Goods Sold (COGS) totaled R\$251.8 million in 1Q26, equivalent to 79.2% of Net Revenues, representing a reduction of 7.5% compared to 1Q25.

The Company reported a significant reduction in COGS during the period, demonstrating its ability to adapt operations and its discipline in cost management even amid reduced activity. The decrease in COGS was practically double the decrease in volume, evidencing the Company’s ability to adjust its cost structure even in a scenario of lower activity. On the other hand, the increase in COGS as a percentage of revenues shows greater pressure on margins, due to the mix of projects recognized in the quarter, characterized by greater complexity and more competitive margins.

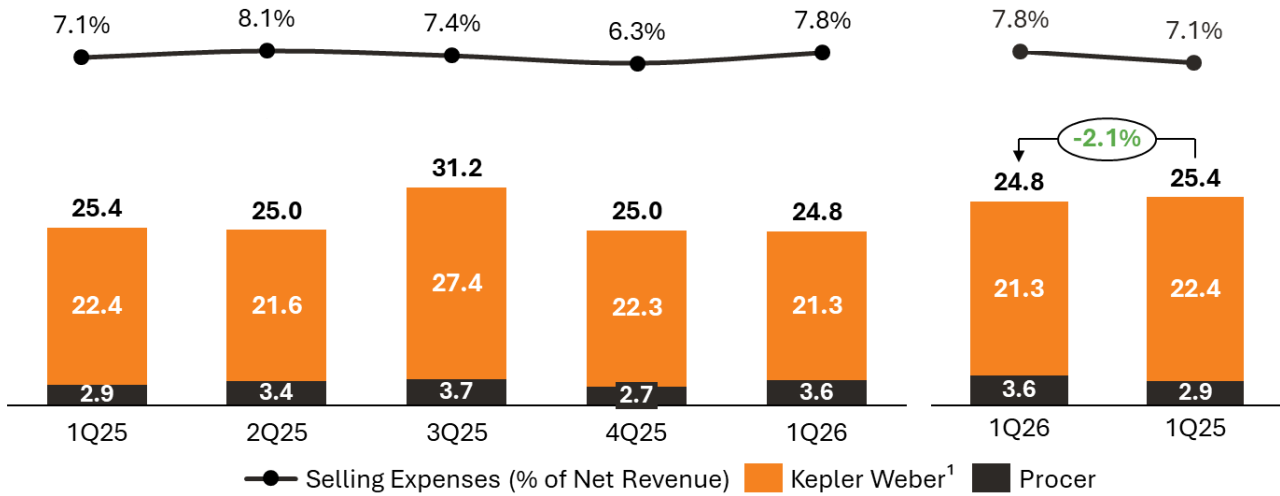
In this context, the variation in COGS is directly related to the level of activity and to the revenue mix and does not indicate a deterioration in operational efficiency or a structural change in the Company’s cost base.

Figure 3 | Composition of COGS



SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Figure 4 | Selling Expenses¹ (R\$ millions)



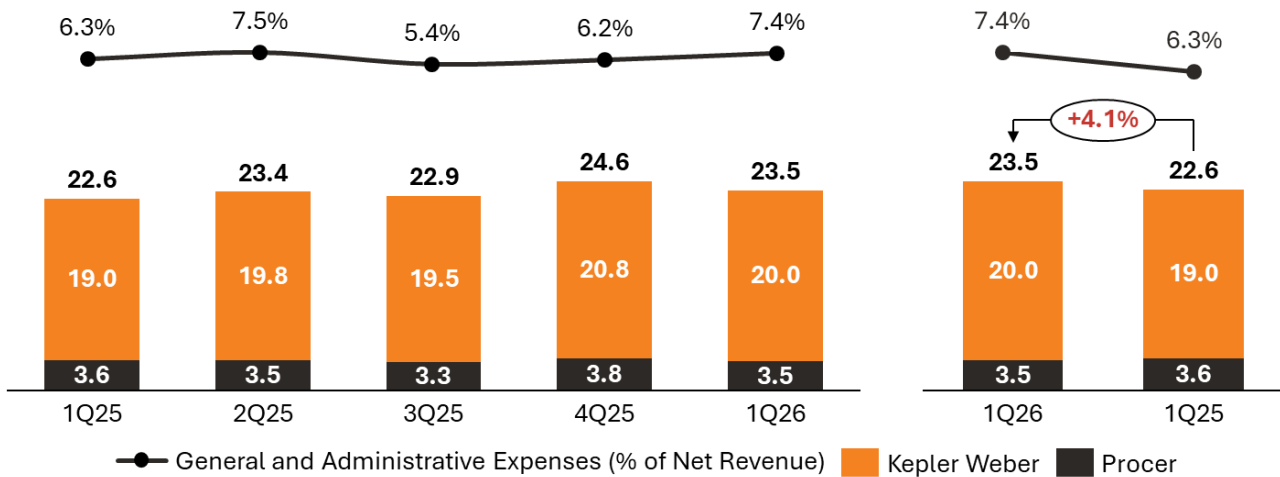
Selling Expenses totaled R\$24.8 million in 1Q26, equivalent to 7.8% of Net Revenues, representing a reduction of 2.1% compared to 1Q25.

The reduction in the period is directly associated with the lower sales volume, with an impact on variable expenses, especially commissions.

On the other hand, the share of expenses over revenues increased slightly (+0.7 p.p.), reflecting the lower dilution of costs. Even so, the Company maintained discipline in the management of commercial expenses, preserving control of the expense structure.

This result also reflects the more structured monitoring of commercial expenses, which has contributed to the identification of optimization opportunities and to the maintenance of a more efficient operation that adheres to the level of activity.

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



General and Administrative Expenses totaled R\$23.5 million in 1Q26, an increase of 4.1% compared to 1Q25 in line with inflationary effects, equivalent to 7.4% of Net Revenues, an increase of 1.1 p.p. in the annual comparison.

The increase in the share of expenses over revenues mainly reflects the lower dilution in a context of revenue retraction, considering the mostly fixed nature of these expenses.

Even so, the Company maintains discipline in G&A management, with recurring monitoring and continuous focus on efficiency and rational allocation of resources, without compromising the support of operations and growth strategy.

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

OTHER NET OPERATING REVENUES AND EXPENSES

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

	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Other Net Operating Revenues and Expenses	4.7	6.1	-23.9%	7.9	-40.8%

Other Net Operating Revenues and Expenses totaled R\$4.7 million in 1Q26, representing a reduction of 23.9% compared to 1Q25 and equivalent to 1.5% of Net Revenues in the period.

The 1Q26 result in Other Net Operating Revenues and Expenses was mainly impacted by the recognition of non-recurring tax credits, contributing to the dynamics of the line in the period. On the other hand, 1Q25 presented a higher comparative basis, impacted by non-recurring effects related to the reversal of variable compensation provisions, reducing comparability between periods.

FINANCIAL RESULT

Table 4 | Financial Result (R\$ millions)

Financial Result (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Financial Revenues	20.4	20.5	-0.4%	19.8	3.1%
% Net Revenue	-6.4%	-5.7%	0.7 p.p.	-5.0%	1.5 p.p.
Financial Expenses	(19.2)	(22.2)	-13.7%	(20.1)	-4.6%
% Net Revenue	6.0%	6.2%	-0.2 p.p.	5.0%	1.0 p.p.
Total Financial Result	1.2	(1.8)	-169.0%	(0.3)	-472.7%

The **Financial Result** was positive at R\$1.2 million in 1Q26, compared to the negative result of R\$1.8 million in 1Q25, mainly reflecting the reduction in financial expenses in the period, with practically stable financial revenues.

Financial expenses decreased by 13.7% compared to 1Q25, as a result of the improvement in the debt profile over the last 12 months, with emphasis on principal amortization, reduction of spreads and optimization of the debt mix, evidencing the gradual replacement of more burdensome liabilities with lines with more competitive conditions.

In the period, financial revenues remained stable, reflecting, on the one hand, the lower average balance applied and, on the other hand, positive one-off effects, including exchange rate variations.

EBITDA

Table 5 | EBITDA (R\$ millions)

EBITDA (R\$ MM)	1Q26	1Q25	Δ%	4Q25	Δ%
Net Operating Revenue	318.1	357.2	-11.0%	398.7	-20.2%
Net Profit	17.1	25.6	-33.0%	64.8	-73.5%
(+) Provision for current and deferred income and social contribution taxes	6.7	16.0	-58.0%	(7.5)	-189.5%
(-) Financial Revenue	(20.4)	(20.5)	-0.4%	(19.8)	3.1%
(+) Financial Expenses	19.2	22.2	-13.7%	20.1	-4.6%
(+) Depreciation and Amortization	11.1	9.6	14.8%	9.9	11.3%
EBITDA	33.7	52.9	-36.4%	67.5	-50.1%
EBITDA Margin	10.6%	14.8%	-4.2 p.p.	16.9%	-6.3 p.p.

EBITDA totaled R\$33.7 million in 1Q26, representing a reduction of 36.4% compared to 1Q25. The EBITDA margin was 10.6%, with a decrease of 4.2 p.p. on the same basis of comparison.

The performance in the period mainly reflects the lower level of activity and margin compression, with an impact on the dilution of fixed costs. In addition, the mix of projects recognized in the quarter, with greater complexity and more competitive margins, also contributed to this effect.

In addition, the more competitive environment throughout the period required adjustments in pricing, contributing to the compression of margins. Even so, the Company maintained discipline in the management of costs and expenses, preserving control of the operational structure.

NET INCOME

In 1Q26, the Company's **Net Income** totaled R\$17.1 million, with a net margin of 5.4%, compared to R\$25.6 million and 7.2% in 1Q25, reflecting a decrease of 1.8 p.p. on an annual basis.

The reduction in the period mainly reflects the lower operating leverage, in a context of lower volume in the segments most exposed to the investment cycle, such as Farms and Ports and Terminals. In addition, the less favorable revenue mix, impacted by the adverse scenario, contributed to the compression of gross margins.

Even so, the Company maintained positive profitability in the period, achieving the 27th consecutive quarter of profit, reflecting operational resilience and discipline in cost management, even in an environment of lower activity, without dependence on non-recurring effects to sustain results.

CASH FLOW

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



The Company ended the period with a strengthened cash position, totaling R\$375.8 million in March 2026, compared to R\$316.4 million in December 2025. Operating cash generation remained positive at R\$28.2 million, evidencing the resilience of the capacity to generate resources, even in a more restrictive business environment.

Working capital contributed positively by R\$42.3 million to cash flow, with emphasis on suppliers, recoverable taxes and inventories, reflecting the discipline in the management of the financial cycle and the efficiency in the management of operating assets and liabilities.

In terms of financing, the Company made principal amortizations, reflecting the active management of debt and the strategy of optimizing the capital structure.

Investments totaled R\$15.2 million in the quarter, of which R\$13.7 million at Kepler and R\$1.5 million at Procer, mainly directed to Information Technology initiatives, in line with the long-term strategy.

This set of factors reinforces consistency in cash generation, financial discipline and the strengthening of the liquidity position, sustaining a solid capital structure even in a more challenging scenario.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

In 1Q26, **Return on Invested Capital (ROIC)** was 21.4%, reflecting a reduction of 1.7 percentage points compared to 4Q25. This change is mainly due to the 6.7% decrease in Net Operating Profit After Tax (NOPAT), which totaled R\$149.8 million in the period.

At the same time, invested capital increased slightly by 0.6%, reaching R\$701.7 million, contributing marginally to the reduction in the indicator.

The combination of lower operating income and expansion of the invested capital base pressured the indicator in the quarter. Even so, ROIC remains at a high level and higher than the Company's cost of capital, reflecting the discipline in the allocation of resources and the ability to generate value throughout the cycle.

INVESTMENTS (CAPEX)

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

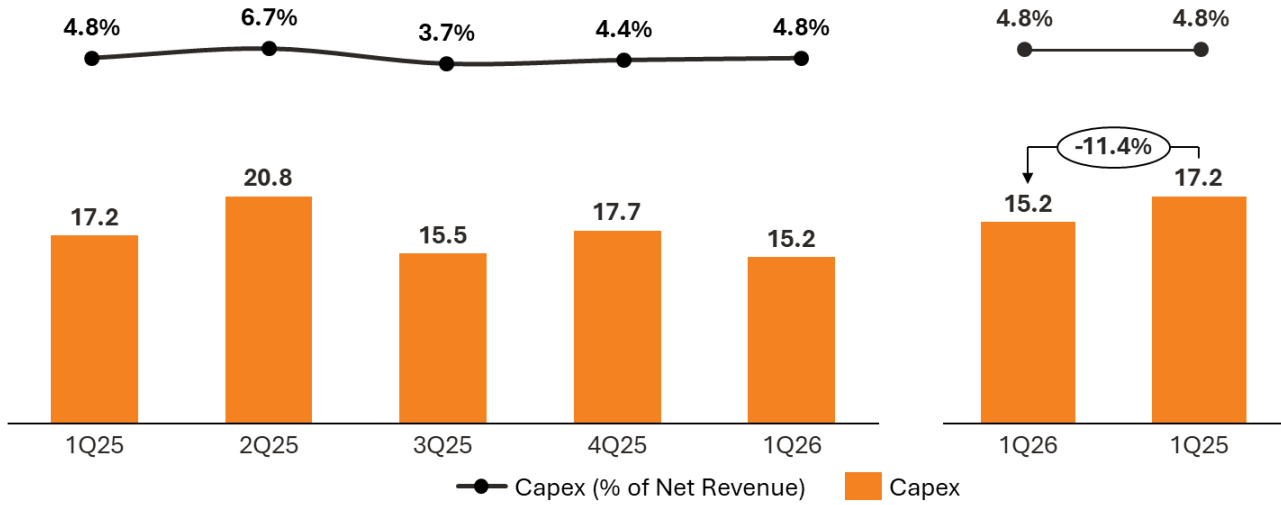
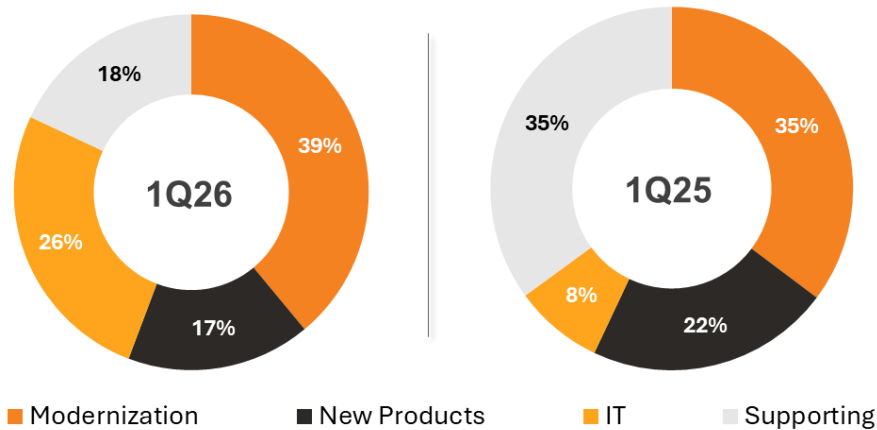


Figure 8 | CAPEX Distribution



In 1Q26, investments totaled R\$15.2 million, equivalent to 4.8% of Net Revenues, representing a reduction of 11.4% compared to 1Q25. The variation reflects a change in the profile of capital allocation, with greater direction towards Information Technology initiatives focused on digitalization and innovations, which gained relevance in the period, in contrast to the reduction in investments aimed at sustaining operations.

Modernization (Manufacturing Capacity)

Investments aimed at expanding manufacturing capacity showed a nominal reduction of 3.9% in 1Q26 compared to 1Q25, representing 39% of total CAPEX in the quarter, compared to 36% in the same period of the previous year.

In 1Q26, disbursements were strategically directed to the continuity of projects already started, in line with the Company's long-term priorities. The investments included the adaptation of the industrial park to current regulations, the modernization of physical and technological infrastructure and the strengthening of information security, reinforcing operational resilience, digital robustness and the sustainability of business growth.

New Products

Investments in the development of new products decreased 31% in 1Q26 compared to the same period of the previous year. Even so, its share in total CAPEX for the quarter was 17%, compared to 22% in 1Q25, reflecting changes in the capital allocation profile in the period.

In 1Q26, investments were directed in a disciplined manner to advance the development of new strategic products, with emphasis on the ML Select cleaning machine, the heat generator and the agribusiness line. The investments prioritized technical improvements and operational efficiency gains, in line with the Company's innovation and expansion strategy, with a focus on generating value, strengthening competitiveness and expanding a portfolio of more efficient solutions that adhere to market demands.

Information Technology (IT)

Investments in Information Technology in 1Q26 accounted for 26% of the quarter's total CAPEX, compared to 8% in the same period of the previous year, reflecting the prioritization of initiatives aimed at digitalization and operational efficiency.

In the period, investments were associated with the implementation of SAP S/4HANA, improvements in the CRM system and adoption of new management solutions, in addition to the modernization of technological infrastructure, including cybersecurity and data protection. These initiatives have contributed to greater productivity, process integration, information reliability, and decision-making support.

In line with the digital transformation strategy, they have also driven the evolution of engineering, with a greater focus on standardization, gains in scale and efficiency, expanding the capacity for delivery and innovation.

Sustaining CAPEX

Investments in sustaining CAPEX totaled 18% of CAPEX in 1Q26, down from 35% in the same period of the previous year, reflecting a nominal reduction of 54% compared to 1Q25.

In the period, the CAPEX investments focused on the modernization and adaptation of the industrial park, including the revitalization of the administrative area of Panambi, RS, improvements in physical and technological infrastructure and the reinforcement of information security, aiming to preserve operational efficiency, mitigate risks and sustain the continuity of the Company's operations.

CASH AND CASH EQUIVALENTS, AND INDEBTEDNESS

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

Indebtedness (R\$ MM)	Mar/26		Dec/25		Mar/25	
FINAME	-		-		-	
IFC	38.3		32.2		9.1	
Export Credit Note	-		-		10.0	
RPC - Rural Producer Certificate	96.1		95.0		64.5	
Agribusiness Credit Rights Certificate	20.3		21.1		11.0	
FINEX	5.2		5.0		-	
Short Term	159.9	50%	153.3	49%	94.7	31%
IFC	121.7		121.6		148.5	
Export Credit Note	-		-		10.0	
RPC - Rural Producer Certificate	12.0		12.0		24.0	
Senior Quotes - FIDC KWI	25.5		28.2		25.0	
Long Term	159.3	50%	161.9	51%	207.6	69%
Total Indebtedness	319.2	100%	315.2	100%	302.2	100%
Cash and Cash Equivalents	375.8		316.4		356.8	
Net Debt	56.6		1.3		54.6	

The **Company's total indebtedness** ended 1Q26 at R\$319.2 million, with a diversified structure in line with the financial strategy. Of this amount, 50.2% refer to financing with the International Finance Corporation (IFC), 33.9% to the Financial Rural Product Note (CPR), 8.0% to the senior quotas of the FIDC KWI (a credit rights investment fund), 6.4% to the Agribusiness Credit Rights Certificate (CDCA) and 1.6% to Finex (an export financing line).

The Company maintains a balanced debt profile, with similar distribution between the short and long term, reflecting the active management of liabilities and alignment with the operating cycle.

In the period, relevant amortizations were made, in line with the strategy of reducing the cost of debt and optimizing the maturity profile, with continuity in the management of short-term obligations, supported by the generation of operating cash and the efficient use of cash and cash equivalents.

As a result, the Company ended the quarter with a positive net cash position of R\$56.6 million, reinforcing financial flexibility and the ability to execute the capital strategy.

Management continues to evaluate opportunities for refinancing and lengthening the debt profile, with a focus on cost optimization and maintaining a balanced capital structure.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (JCP)*

Table 7 | Earnings (R\$ millions)

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 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%
Gross Total	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.

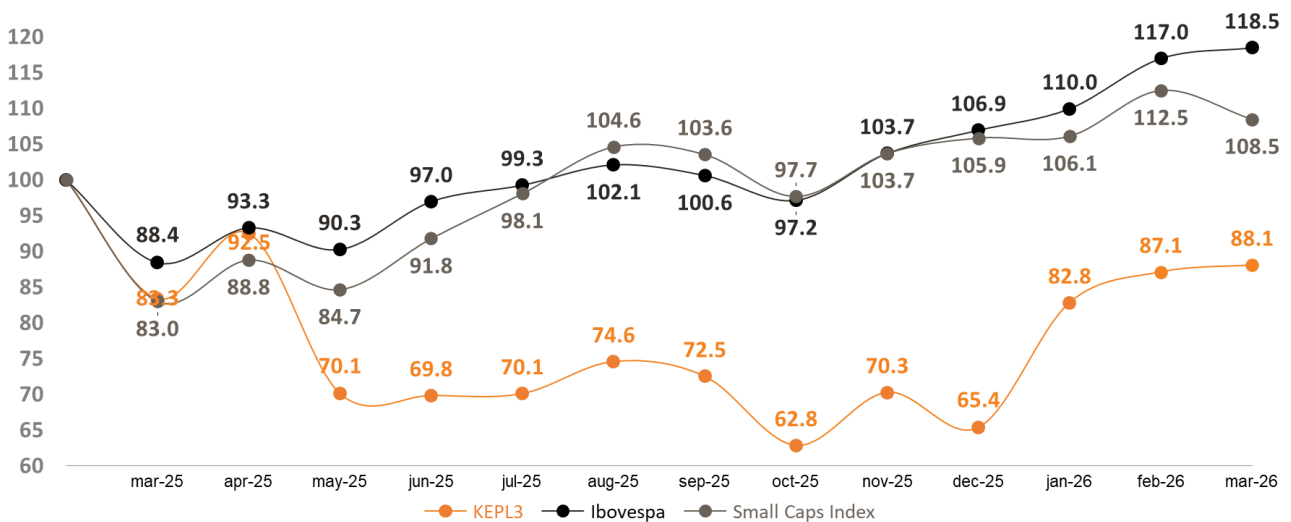
(*) Calculated on a cash basis, considering dividends and interest on equity actually paid each year.

In December 2025, the Company paid in advance a portion of the earnings originally scheduled for distribution in 2026, in the amount of R\$50 million. This decision was associated with changes in the dividend taxation regime in Brazil, effective as of 2026, which now provide for the levy of income tax on the distribution of profits under certain conditions.

In this context, the anticipation sought to optimize shareholder remuneration from a tax perspective, taking advantage of the regime in force at the time. As a result, the payout observed in 2025, calculated on a cash basis, should not be interpreted as recurring, reflecting, in part, this one-off anticipation effect. Thus, until the date of disclosure of this release, on May 8, 2026, there was no distribution of dividends due to the advance payment made in the previous year.

PERFORMANCE OF SHARES

Figure 9 | Kepler vs. the Market | Base 100 | Base date: 03/31/2026



As of March 2026, Kepler Weber (KEPL3) shares recorded an 11.9% year-on-year retraction. In the same period, the performance fell short of the main benchmark indexes, such as the Ibovespa (+18.5%) and the Small Caps index (+8.5%), reflecting the specific dynamics of the sector and the Company's recent cycle.

Even so, the liquidity of the stock showed a relevant evolution in the period. In 1Q26, the daily average traded reached R\$30.1 million, an increase of 54.6% compared to 1Q25. The traded volume remained at a high level and consistent with peers in the Small Caps segment, indicating continued interest and monitoring by investors.

OWNERSHIP STRUCTURE

Figure 10 | Ownership Structure (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

In 1Q26, 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 has been part of B3's Novo Mercado segment since June 2023, a segment that brings together companies with the highest standards of corporate governance. In line with this positioning, in 2025 it was also recognized with the ANEFAC Transparency Trophy, in the category of companies with a market value of up to R\$5 billion, reinforcing its commitment to quality, clarity and consistency of financial statements.

Corporate Governance Structure

It is made up of the following bodies and instances:

Board of Directors: The 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.

At a meeting of the Board of Directors held on March 25, 2026, it was decided to reelect Mr. Bernardo Osborn Gomes Nogueira to the position of Chief Executive Officer of Kepler Weber S.A. for a term of two (2) years, starting on April 4, 2026, pursuant to the Bylaws. The reelection reflects the confidence of the Board of Directors in the

strategic conduct, continuity of management and consistent execution of the Company's long-term guidelines throughout his term of office.

Additionally, at the Annual and Extraordinary Shareholders' Meeting held on March 30, 2026, Mr. Francisco Matturro was elected a member of the Board of Directors of Kepler Weber S.A., with a term of office of one (1) year, until the Annual Shareholders' Meeting that assesses the accounts and financial statements for the fiscal year ended December 31, 2026. Mr. Francisco Matturro has solid professional experience and relevant performance in the agribusiness sector.

At the same Meeting, the current members of the Company's Fiscal Council were reelected for a term of office until the next Annual Shareholders' Meeting, consisting of Reginaldo Ferreira Alexandre, Túlia Brugali and Francisco Eduardo de Queiroz Ferreira as sitting members and Maria Elvira Lopes Gimenez, Rosângela Costa Süffert and Emílio Otranto Neto as their respective alternates.

Risk Management and Internal Controls

In 2025, Kepler maintained a robust and consistent performance in strengthening corporate risk management, consolidating the area as a strategic pillar to support decision-making. Throughout the period, we made progress in structuring practices that strengthen safety, regulatory compliance, and operational efficiency, with an increasing focus on the integration between risks, processes, and people.

Also noteworthy is the review of the indicators of the risk matrix, with special attention to strategic risks classified as priorities. This move reinforces our commitment to the continuous development of the risk culture, promoting a more preventive, collaborative vision aligned with the Company's strategic objectives, in addition to expanding the proximity of risk management to the business areas.

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, 26% are held by women, representing an increase of 1 percentage point compared to the previous quarter, 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 the first quarter of 2026, Kepler Weber reaffirmed its commitment to sustainable development and social transformation by continuing a series of initiatives aimed at strengthening the communities where it operates. The projects are mainly focused on children, promoting values such as sustainability, human development, autonomy and access to education, culture and sports.

The actions supported by the company cover areas such as environmental education, sports and cultural training, generating a direct impact on the municipalities of Panambi (RS) and Campo Grande (MS). Through these initiatives, Kepler Weber contributes to the integral development of participants, stimulating protagonism, citizenship and the construction of new opportunities for the future.

Among the highlights are the fixed support projects: Judô para a Vida, which serves about 140 children weekly (in Panambi, RS and Campo Grande, MS), using sport as a tool for social inclusion and formation of values such as discipline, respect and teamwork. In Panambi, the Sapatilhas e Laços project also benefits over 90 children weekly. Among the participants are dancers with Down syndrome and other diagnoses, showing that dance is a powerful tool for inclusion, development and belonging. The project also provides Classical Ballet performances open to the public, expanding access to culture and strengthening the bond between children, their families and the community.

Another project of great relevance is Semente Mágica, which serves more than 120 children weekly and has had the support of Kepler Weber for more than 10 years. The initiative is aimed at the educational development of students from the municipal elementary school network, through playful activities aimed at sustainability. In the first quarter of 2026, participants received t-shirts and caps with the project's visual identity, strengthening the bond with the initiative and promoting a sense of belonging.

The set of these actions consolidates the company as a reference in community transformation, reinforcing its performance as an agent of positive social impact and aligning social responsibility and sustainability.

Environment



In the first quarter of 2026, activities were focused on meeting and complying with legal obligations arising from current environmental legislation, as well as the preparation and delivery of reports and documents required by the conditions of the Environmental Operating License of each operating unit. In March, an internal audit of legal compliance was carried out, which takes place annually in order to verify and ensure compliance with the environmental obligations applicable to the business and identify any non-conformities or opportunities for improvement in environmental management.

Atmospheric Emissions and Greenhouse Gases (GHG)

During the period, the Inventory of Greenhouse Gas (GHG) Emissions referring to the year 2025 was carried out, prepared in accordance with the guidelines of the Brazilian GHG Protocol Program and the principles of the ABNT NBR ISO 14064-1 standard, covering the Panambi and Campo Grande units. For the month of May of this year, the verification of the inventory by an accredited company is planned, with the aim of ensuring the integrity, methodological consistency, traceability of data and reliability of the information reported. The consolidated inventory data will be disclosed along with the company's Sustainability Report, expected to be published in the first half of 2026.

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 2026, Ernst & Young Auditores Independentes S.S. Ltda. was hired to perform independent audit services in the amount of R\$437.4 thousand.

Composition of Governance Bodies

<p style="text-align: center;">BOARD OF DIRECTORS</p> <p style="text-align: center;">Luiz Tarquínio Sardinha Ferro President</p> <p style="text-align: center;">Maria Gustavo Brochado Heller Britto Vice-President</p> <p style="text-align: center;">Full Members</p> <p style="text-align: center;">Arthur Heller Britto Daniel Alves Ferreira Ricardo Doria Durazzo Ruy Flaks Schneider Werner Ferreira dos Santos Francisco Matturro</p>	<p style="text-align: center;">FISCAL COUNCIL</p> <p style="text-align: center;">Full 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;">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 Industrial and Product Director</p> <p style="text-align: center;">Diego Wenningkamp Director of Implementation of Digital Projects and Services</p> <p style="text-align: center;">Jean Felizardo de Oliveira Commercial Director</p> <p style="text-align: center;">Simone dos Santos Lisboa People & Management Director</p> <p style="text-align: center;">Marcos Henrique Schwarz Supply Chain Director</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;">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 Britto Ruy Flaks Schneider</p>

1Q26 FINANCIAL STATEMENTS

Results Videoconference

EARNINGS VIDEOCONFERENCE

On May 11, 2026 (Monday), Kepler will hold its results videoconference in Portuguese, with simultaneous translation into English, at the following time:

- 10:00 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](#)

Speakers:

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

Investor Relations Team:

- **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 changes in the business environment, considering the market, the general economic performance of the country, the sector and international markets, and are subject to change.



EXHIBIT I – CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | Quarterly

(In thousands of Reais, except for percentages)	1Q26 (A)	AV%	4Q25 (B)	AV%	1Q25 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	AH% (A)/(B)
Net Operating Revenue	318,059	100.0%	398,662	100.0%	357,230	100.0%	-11.0%	-20.2%
Cost of Goods Sold	(251,751)	-79.2%	(299,382)	-75.1%	(272,102)	-76.2%	-7.5%	-15.9%
Gross Profit	66,308	20.8%	99,280	24.9%	85,128	23.8%	-22.1%	-33.2%
Selling Expenses	(24,129)	-7.6%	(25,576)	-6.4%	(25,368)	-7.1%	-4.9%	-5.7%
Losses on Impairment of Financial Assets	(716)	-0.2%	583	0.1%	(19)	0.0%	3668.4%	-222.8%
General and Administrative Expenses	(23,509)	-7.4%	(24,560)	-6.2%	(22,593)	-6.3%	4.1%	-4.3%
Other Income (Expenses), Net Expenses	4,658	1.5%	7,867	2.0%	6,123	1.7%	-23.9%	-40.8%
Operating Income (Loss)	22,612	7.1%	57,594	14.4%	43,271	12.1%	-47.7%	-60.7%
Financial Expenses	(19,169)	-6.0%	(20,090)	-5.0%	(22,223)	-6.2%	-13.7%	-4.6%
Financial Revenues	20,384	6.4%	19,764	5.0%	20,461	5.7%	-0.4%	3.1%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	23,827	7.5%	57,268	14.4%	41,509	11.6%	-42.6%	-58.4%
Income And Social Contribution Taxes - Current	(1,929)	-0.6%	1,488	0.4%	(3,668)	-1.0%	-47.4%	-229.6%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	(4,770)	-1.5%	5,996	1.5%	(12,289)	-3.4%	-61.2%	-179.6%
Income And Social Contribution Taxes	(6,699)	-2.1%	7,484	1.9%	(15,957)	-4.5%	-58.0%	-189.5%
Net Income	17,128	5.4%	64,752	16.2%	25,552	7.2%	-33.0%	-73.5%

EXHIBIT II – CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(In thousands of Reais, except for percentages)	Mar/26		Dec/25		Mar/25		HA%	
	(A)	VA%	(B)	VA%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ASSETS								
Current assets	1,002,178	66.1%	987,373	65.3%	1,001,352	66.1%	1.5%	0.1%
Cash and cash equivalents	375,759	24.8%	316,431	20.9%	356,824	23.6%	18.7%	5.3%
Trade accounts receivable	236,530	15.6%	258,235	17.1%	265,900	17.6%	-8.4%	-11.0%
Inventories	268,110	17.7%	279,302	18.5%	307,096	20.3%	-4.0%	-12.7%
Taxes recoverable	101,258	6.7%	108,389	7.2%	47,800	3.2%	-6.6%	111.8%
Other credits	20,521	1.4%	25,016	1.7%	23,732	1.6%	-18.0%	-13.5%
Non-current assets	514,476	33.9%	525,033	34.7%	514,052	33.9%	-2.0%	0.1%
Trade accounts receivable	26,269	1.7%	31,695	2.1%	36,151	2.4%	-17.1%	-27.3%
Taxes recoverable	18,802	1.2%	22,100	1.5%	33,358	2.2%	-14.9%	-43.6%
Deferred taxes	29,442	1.9%	34,212	2.3%	30,070	2.0%	-13.9%	-2.1%
Other credits	9,565	0.6%	5,115	0.3%	8,729	0.6%	87.0%	9.6%
Investments	218	0.0%	218	0.0%	110	0.0%	0.0%	98.2%
Investment property	1,243	0.1%	1,260	0.1%	1,312	0.1%	-1.3%	-5.3%
Property, plant and equipment	274,347	18.1%	277,309	18.3%	262,237	17.3%	-1.1%	4.6%
Intangible assets	140,024	9.2%	137,317	9.1%	122,577	8.1%	2.0%	14.2%
Right of use in progress	14,566	1.0%	15,807	1.1%	19,508	1.3%	-7.9%	-25.3%
TOTAL ASSETS	1,516,654	100.0%	1,512,406	100.0%	1,515,404	100.0%	0.3%	0.1%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY								
Current liabilities	494,789	32.6%	504,840	33.4%	498,986	32.9%	-2.0%	-0.8%
Suppliers	123,145	8.1%	81,948	5.4%	113,015	7.5%	50.3%	9.0%
Financing and loans	159,911	10.5%	153,288	10.1%	94,652	6.3%	4.3%	68.9%
Social and labor obligations	34,678	2.3%	42,096	2.8%	36,923	2.4%	-17.6%	-6.1%
Advances from customers	124,374	8.2%	166,265	11.0%	121,296	8.0%	-25.2%	2.5%
Taxes recoverable	5,278	0.4%	2,884	0.2%	4,484	0.3%	83.0%	17.7%
Recoverable income tax and social contribution	1,004	0.1%	2,206	0.2%	804	0.1%	-54.5%	24.9%
Commissions payable	10,800	0.7%	15,737	1.0%	11,968	0.8%	-31.4%	-9.8%
Dividends payable	2,100	0.1%	2,100	0.1%	70,000	4.6%	0.0%	-97.0%
Provision for guarantees	9,411	0.6%	11,406	0.8%	25,598	1.7%	-17.5%	-63.2%
Put option	4,819	0.3%	4,819	-	-	0.0%	-	-
Lease Financing	4,556	0.3%	4,551	0.3%	4,274	0.3%	0.1%	6.6%
Other accounts payable	14,713	1.0%	17,540	1.2%	15,972	1.1%	-16.1%	-7.9%
Non-current liabilities	230,015	15.2%	233,335	15.4%	302,259	20.0%	-1.4%	-23.9%
Financing and loans	159,278	10.5%	161,871	10.7%	207,567	13.7%	-1.6%	-23.3%
Provisions	12,675	0.8%	12,497	0.8%	12,229	0.8%	1.4%	3.6%
Put option	43,696	2.9%	43,696	2.9%	63,391	4.2%	0.0%	-31.1%
Lease Financing	12,318	0.8%	13,452	0.9%	16,873	1.1%	-8.4%	-27.0%
Other accounts payable	2,048	0.1%	1,819	0.1%	2,188	0.1%	12.6%	-6.4%
Shareholders' Equity	791,850	52.2%	774,231	51.2%	714,159	47.1%	2.3%	10.9%
Capital stock	344,694	22.7%	344,694	22.8%	344,694	22.8%	0.0%	0.0%
Actions in treasury	(59,084)	-3.9%	(59,084)	-3.9%	(59,671)	-3.9%	0.0%	-1.0%
Capital reserves	9,341	0.6%	8,926	0.6%	8,305	0.6%	4.6%	12.5%
Revaluation reserves	158	0.0%	158	0.0%	158	0.0%	0.0%	0.0%
Equity valuation adjustments	20,649	1.4%	21,050	1.4%	22,266	1.5%	-1.9%	-7.3%
Profit reserve	458,487	30.2%	458,487	30.3%	372,419	24.6%	0.0%	23.1%
Income for the period	17,605	1.2%	-	0.0%	25,988	1.7%	100.0%	-32.3%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,516,654	100.0%	1,512,406	100.0%	1,515,404	100.0%	0.3%	0.1%

EXHIBIT III – STATEMENT OF CASH FLOWS

CONSOLIDATED CASH FLOW	1T26	1T25
<i>(In thousands of reais)</i>		
Cash flows from operating activities		
NET INCOME (LOSS)	23,827	41,509
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	11,052	9,625
Provisions for Tax, Civil, and Labor Risks	178	395
Inventory provisions	604	2,527
Guarantee provisions	(1,995)	(5,161)
Credit provisions for expected losses	716	19
Provisions	(708)	(2,494)
Cost of property, plant and equipment /intangible assets written off	36	905
Financial result	4,746	904
Interest incurred on leases	637	769
	39,093	48,998
Changes in assets and liabilities		
Trade accounts receivable	26,415	9,605
Inventories	10,588	(13,246)
Taxes recoverable	10,429	901
Other credits	6,425	13,666
Brazilian and foreign suppliers	41,273	12,953
Salaries and vacation pay	(7,418)	(12,820)
Taxes recoverable	2,362	(2,063)
Advances from customers	(41,891)	(74,346)
Other accounts payable	(6,412)	(6,968)
Cash flow from operating activities	80,864	(23,320)
Interest paid on loans	(4,529)	(5,737)
Income and social contribution taxes paid	(3,099)	(7,179)
Net cash provided by (used in) operating activities	73,236	(36,236)
Cash flow from investments		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(9,575)	(13,131)
Financial investments with non-immediate liquidity	-	31,683
Net cash provided by investing activities	(9,575)	18,552
Cash flow from financing		
Treasury Shares	-	(923)
Loans repaid	-	(10,000)
Senior Quotes - FIDC KWI	(2,702)	841
Financing arrangement fees	135	(73)
Dividends and Interest on equity paid	-	(3,384)
Payment of operating leases	(1,766)	(1,770)
Net cash used in financing activities	(4,333)	(15,309)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	59,328	(32,993)
Statement of cash and cash equivalents increase		
Cash at the beginning of the period	316,431	389,817
Cash at the end of the period	375,759	356,824
Variation in cash and cash equivalents in the period	59,328	(32,993)

For 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.