

# Apresentação de Resultados 1T26

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

# Principais Destaques

(Em milhões de reais)



Receita Líquida

**R\$ 318,1**

EBITDA

**R\$ 33,7**

Margem EBITDA de 10,6%

Lucro Líquido

**R\$ 17,1**

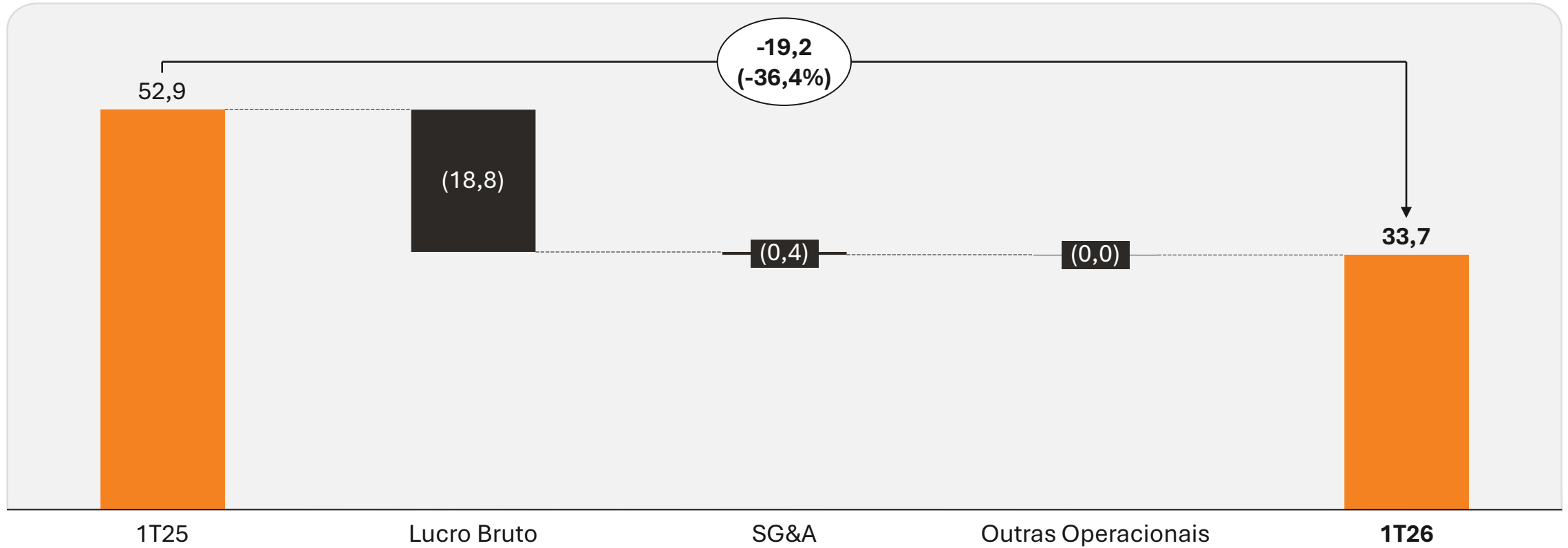
Margem Líquida de 5,4%

# Áreas de negócio

(Em milhões de reais)



	1T26	Var. (%) vs. 1T25	Desempenho (% do total)
 Fazendas	R\$ 86,7	-34,2%	 27%
 Agroindústrias	R\$ 105,1	+4,2%	 33%
 Neg. Internacionais	R\$ 60,2	+47,1%	 19%
 Portos e Terminais	R\$ 4,9	-54,2%	 2%
 Reposição & Serviços	R\$ 61,2	-16,4%	 19%
<b>Receita Líquida 1T26</b>	<b>R\$ 318,1</b>	<b>-10,9%</b>	



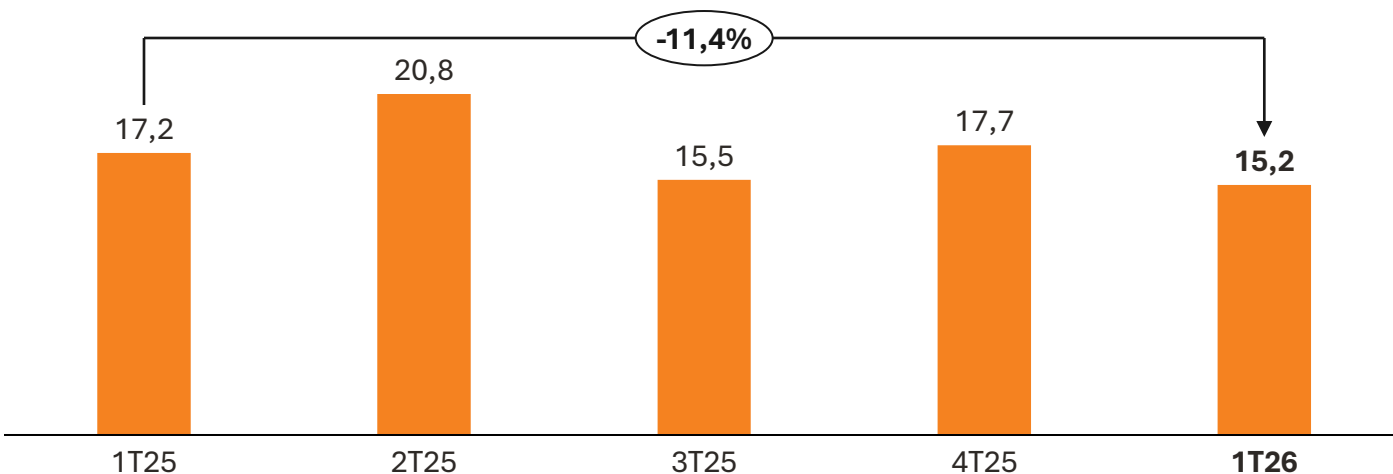
# Investimentos CAPEX

(Em milhões de reais)



## Evolução do Capex

(Em milhões de reais)



## Distribuição do Capex

Modernização

Novos Produtos

TI

Sustentação

1T26



1T25



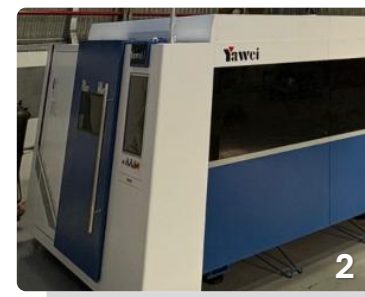
## Destaques de Investimentos 1T26

### Tecnologia da Transformação



Atualização de infraestrutura de Tecnologia da Informação  
(Migração SAP S/4 Hana, CRM Salesforce e Trend Micro Cybersecurity)

### Expansão Industrial



Equipamento de corte a laser de fibra para chapas metálicas



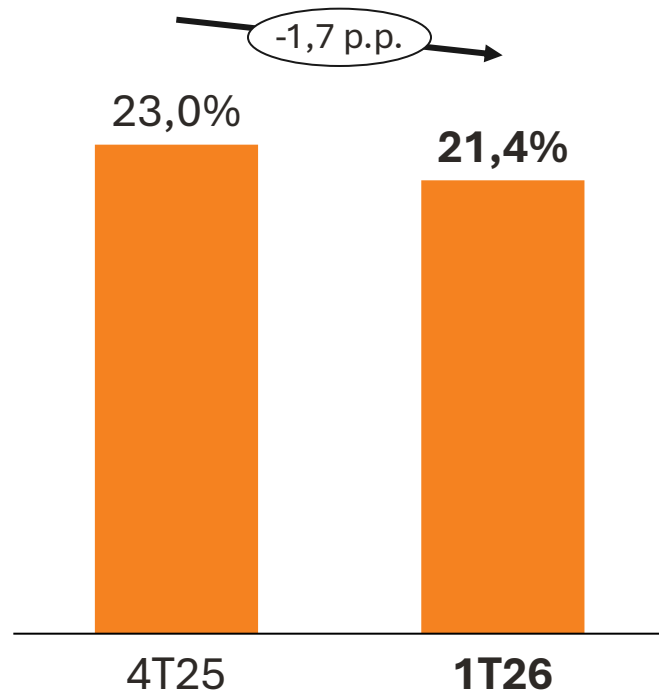
Equipamento de calandragem (conformação de chapas metálicas)

# Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)

(Em milhões de reais)



## ROIC dos últimos 12 meses



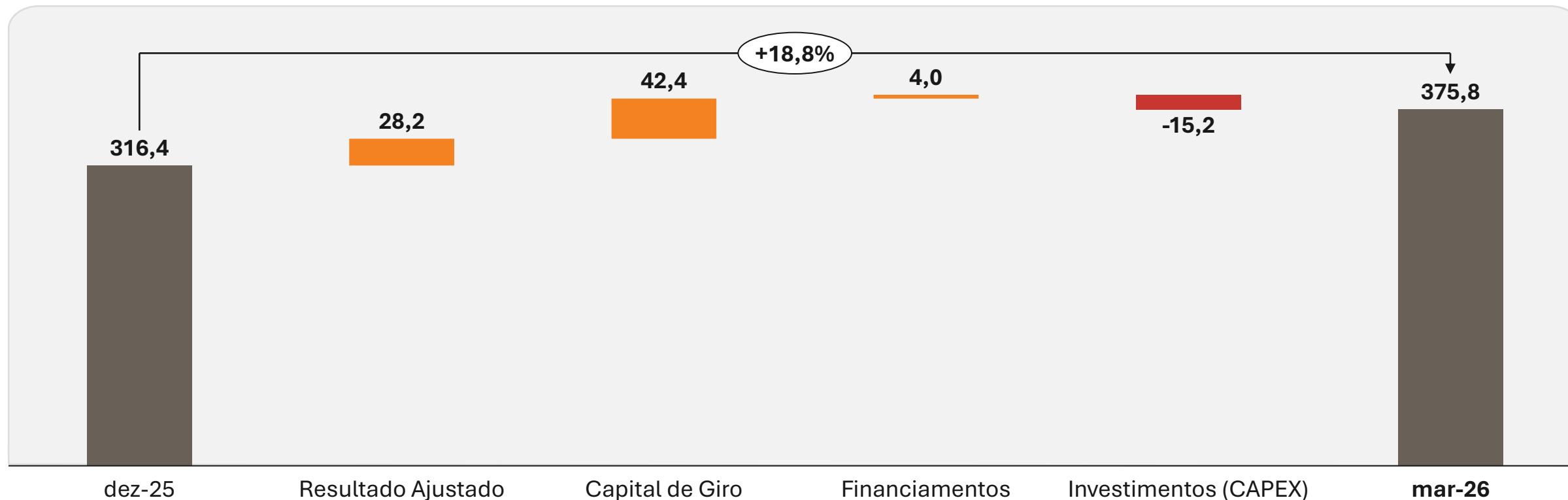
### 1T26 x 4T25:

-6,7% Lucro Operacional Após Impostos

+0,6% Capital Investido

$$ROIC = NOPAT / Capital Investido (UDM)$$

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

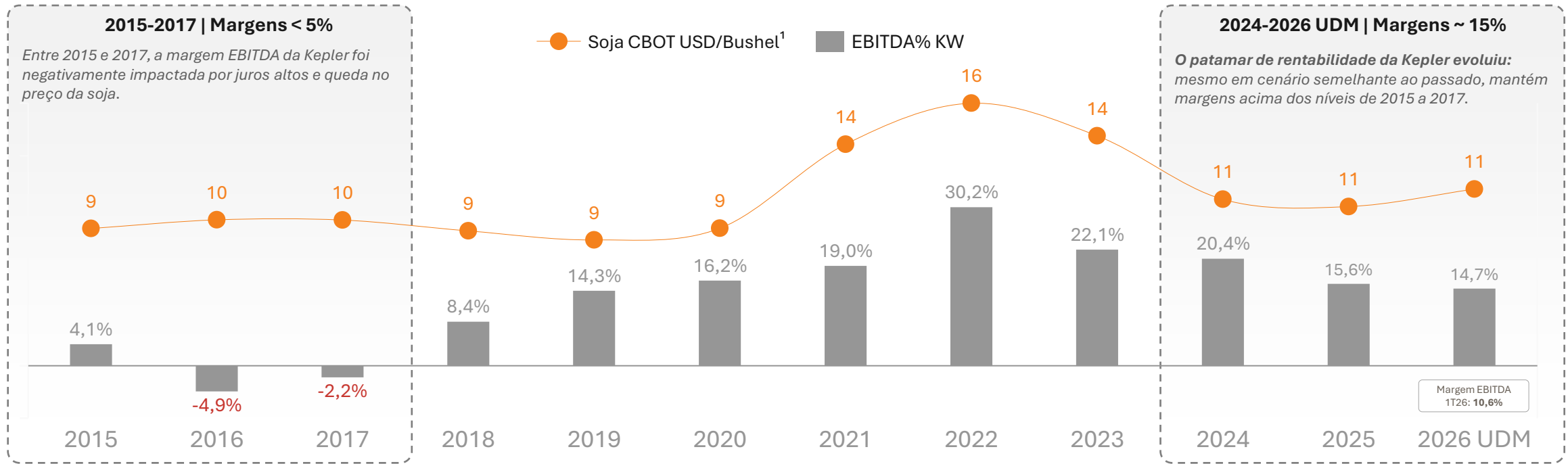


Forte geração de caixa no 1T26, **com caixa líquido de R\$56,6 milhões** e saldo bruto de disponibilidades de **R\$375,8 milhões**, demonstrando a eficiência da Companhia **em gerar valor para seus stakeholders** mesmo em cenários desafiadores.

# /// Evolução Histórica da Rentabilidade da Kepler



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



Taxa Selic <sup>2</sup>	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 UDM
	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	9,25%	13,75%	11,75%	12,25%	15,00%	14,50%

Safra <sup>1</sup> (MM de tons)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 UDM
	208	187	238	228	247	257	257	272	320	301	352	358

% de Capacidade Estática de Armazenagem	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 UDM
	81%	93%	74%	79%	74%	73%	74%	71%	62%	70%	62%	63%

Notas: A capacidade de armazenagem do Brasil cobre 64% da sua produção total de grãos, enquanto, por exemplo, nos Estados Unidos ela chega a 108%.  
(1) Fonte: Cogo Inteligência; (2) Fonte: Banco Central do Brasil. Data base: 29/04/2026.

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

## Tese de Investimento

### Déficit de Armazenagem

O déficit de armazenagem sustenta a demanda por soluções da Kepler, contribuindo para maior **resiliência das receitas**, observadas as condições de mercado e execução.

#### Destaques:

- Mesmo em cenário adverso para o produtor, a safra brasileira mantém crescimento (358 mil ton em 25/26 e 359 mil ton em 26/27), reforçando a demanda estrutural observada no setor.
- Carteira de pedidos para 2026 e mar/26 cresceu um dígito vs. 2025 e mar/25, considerando contratos já firmados, sujeitos às condições usais de execução.

### Industrialização do Agro

A industrialização do setor aumenta a demanda por soluções completas e renovação de estruturas existentes, **fortalecendo a Kepler como parceira na modernização do campo**.

#### Destaques:

- Avanços em projetos de grande porte com clientes relevantes do agronegócio, incluindo cerealista (Norte) e cooperativa (Sul), reforçando atuação em contratos de maior escala.

## Estratégia

### Diversificação de Negócios

Ampliação e diversificação do portfólio de negócios da Kepler reforçam estratégia que busca **aumentar a resiliência** em ciclos mais desafiadores do Agronegócio.

#### Destaques:

- Mesmo com pressão na rentabilidade do produtor, a estratégia de diversificação impulsionou o crescimento da receita de Negócios Internacionais (+47,1% vs 1T25), com o segmento apresentando seu melhor desempenho histórico para um primeiro trimestre.

### Conexão e geração de valor no pós-colheita

Monetização de dados tornou-se uma alavanca estratégica, integrando soluções digitais ao agronegócio e **impulsionando a digitalização do setor**.

#### Destaques:

- No 1T26, a Procer alcançou mais de 2.800 unidades conectadas (+41% vs 1T25).

## Gestão Eficiente

### Controle de Custos e Despesas

Gestão eficiente **de custos e despesas** segue como pilar na preservação das margens.

#### Destaques:

- SG&A permanece controlado no 1T26 (+0,8% vs 1T25), refletindo a disciplina de gestão e o avanço contínuo da cultura Lean.

### Geração de Caixa e Inadimplência

**Destaques:** A Companhia apresentou forte geração de caixa no 1T26, encerrando o período com caixa líquido de R\$56,6 milhões, aliado à baixa inadimplência (~1%).

### Relacionamento com o Cliente

Relacionamento próximo com clientes e alto nível de satisfação com os serviços.

#### Destaques:

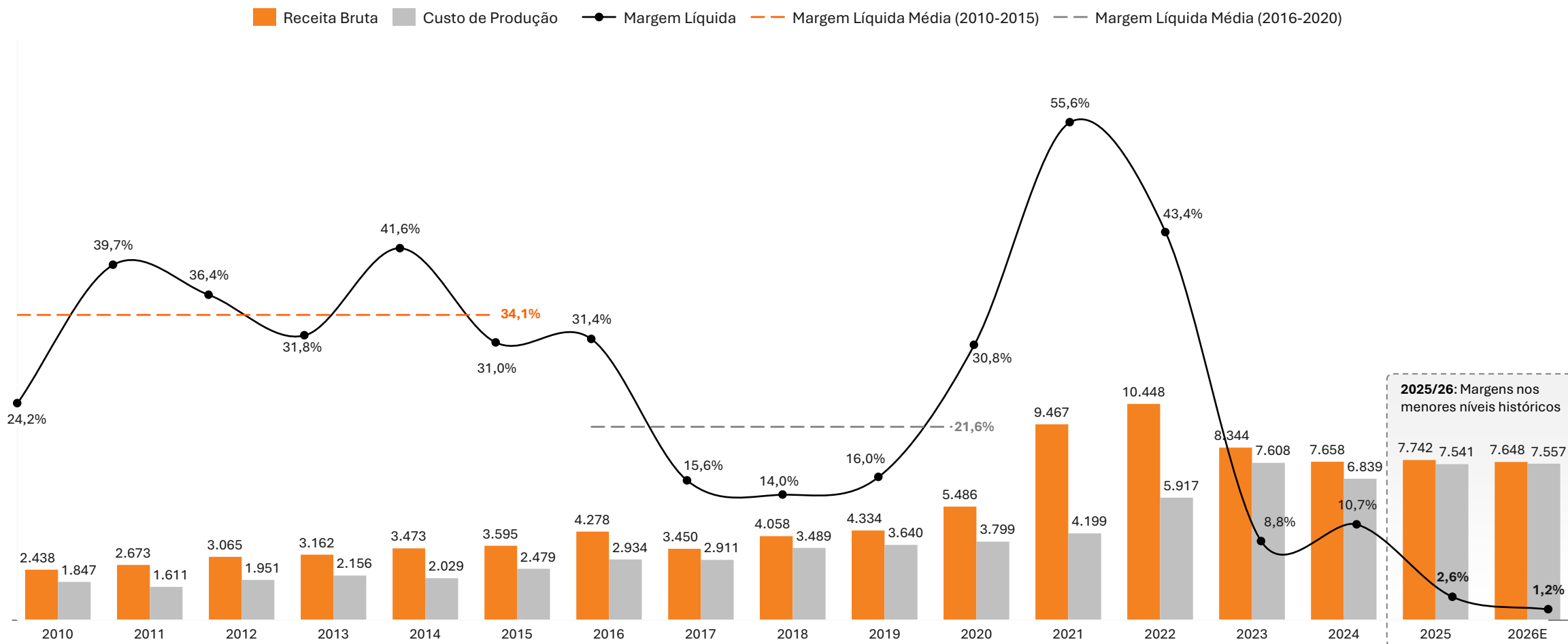
- NPS mantido em zona de confiança no 1T26.

# Margens do Produtor de Soja | Ciclo Pressionado



Período 25/26 com custos elevados e margens em baixa histórica

## Soja: Receita Bruta, Custo de Produção e Margem Bruta (R\$/HA Nominais) – Médio Norte/MT



Fontes: Conab; Cogo Inteligência.

Nota: 2026E: estimativas de mercado com base em fontes externas. Não constituem projeções ou guidance da Kepler Weber

# /// Como estamos atuando em um cenário mais desafiador



Disciplina operacional e foco na alocação eficiente de capital em um cenário mais seletivo.



## Eficiência operacional (1T26)

- ▼ Redução de R\$15,6 milhões no CPV, refletindo eficiência operacional, otimização dos projetos e disciplina na gestão de custos.
- ▼ Redução de 42% nos custos com garantias, refletindo eficiência operacional e qualidade de execução.
- ▼ Maior internalização operacional, com redução de 83% nas terceirizações extraordinárias e maior previsibilidade na execução



## O que estamos fortalecendo

- ▲ **10 anos de Lean:** filosofia de gestão que sustenta eficiência e disciplina operacional.
- ▲ **Expansão internacional:** com destaque para Argentina, Bolívia e Venezuela.
- ▲ **Atendimento e Relacionamento com clientes** como diferencial competitivo.



## Execução Comercial

- ▲ **Priorizar contas e segmentos resilientes:** biocombustíveis, proteínas e culturas emergentes (canola, sorgo e gergelim).
- ▲ **Foco em contas-chave e base instalada:** ampliação de negócios e recorrência com clientes estratégicos.
- ▲ **Ênfase em propostas de valor, não apenas em produto:** ROI rápido, redução de custos e eficiência operacional.
- ▲ **NPS de implantação de projetos** de 61% no 1T25 para 81% no 1T26.



## Mensagem Final

**Crises exigem disciplina e foco, não retração**

**Disciplina na alocação de capital hoje com foco no fortalecimento da Kepler Weber ao longo do ciclo**

# Q&A 1T26

Utilize a plataforma para realizar sua pergunta!

**BERNARDO  
NOGUEIRA**  
Diretor Presidente



**RENATO  
ARROYO**  
Diretor Financeiro e RI



+55 11 4873.0310 | 4873.0302

[ri@kepler.com.br](mailto:ri@kepler.com.br)

[ri.kepler.com.br](http://ri.kepler.com.br)

**KEPLERWEBER**



33,5 mil toneladas

## Brasnorte (MT)

Entregue em janeiro de 2026

Produto: **Soja e milho**



16,1 mil toneladas

## Trombudo Central (SC)

Entregue em março de 2026

Produto: **Soja, milho e trigo**



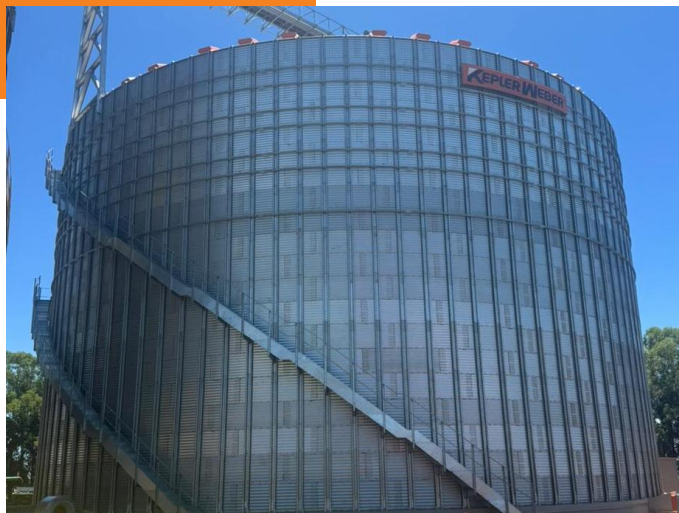
21,6 mil toneladas

## Tasso Fragoso (MA)

Entregue em março de 2026

Produto: **Soja e Milho**





13,4 mil toneladas

## Salto del Guairá (Paraguai)

Entregue em janeiro de 2026

Produto: **Milho**



12,0 mil toneladas

## Santa Fé Del Paraná (Paraguai)

Entregue em fevereiro de 2026

Produto: **Soja e Milho**



9,5 mil toneladas

## Fram (Paraguai)

Entregue em fevereiro de 2026

Produto: **Arroz**



# III Anexo III - Vendas relevantes negociadas no período

(Em milhões de reais)



Resumo de vendas relevantes	Fazendas	Agroindústria	Negócios Internacionais	Portos e Terminais
<b>Quantidade de vendas<sup>1</sup></b>	<b>19 Obras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>09 Grandes produtores</li> <li>05 Médio produtores</li> <li>02 Pequenos produtores</li> <li>03 Empresas diversas</li> </ul>	<b>14 Obras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>03 Indústrias</li> <li>05 Cerealistas</li> <li>03 Cooperativas</li> <li>03 Empresas diversas</li> </ul>	<b>16 Obras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>10 Cerealistas</li> <li>02 Grandes produtores</li> <li>03 Indústrias</li> <li>01 Cooperativa</li> </ul>	<b>03 Obras</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>03 Trading Companies</li> </ul>
<b>Valor das vendas<sup>1</sup></b>	<b>R\$33,4 MM</b>	<b>R\$60,7 MM</b>	<b>R\$37,4 MM</b>	<b>R\$3,3 MM</b>
<b>Produtos</b>	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Ampliação de obras existentes para sistema de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas e ampliação de obras existentes, fornecendo transportadores, interligação digital, silos e secadores.
<b>Setor</b>	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Arroz, Soja e Milho	Indústria de Etanol de Milho e Portos

**R\$134,9 MM** de novos pedidos em **52 obras<sup>1</sup>** estratégicas



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

# DISCLAIMER

Este é um documento de apoio para a videoconferência de resultados do primeiro trimestre de 2026 da Kepler Weber S/A.

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

# 1Q26 Earnings Videoconference

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

March 31, 2026

# Key Highlights

(In BRL million)



Net Revenue

**R\$ 318.1**

EBITDA

**R\$ 33.7**

EBITDA Margin of 10.6%

Net Income











**R\$ 17.1**

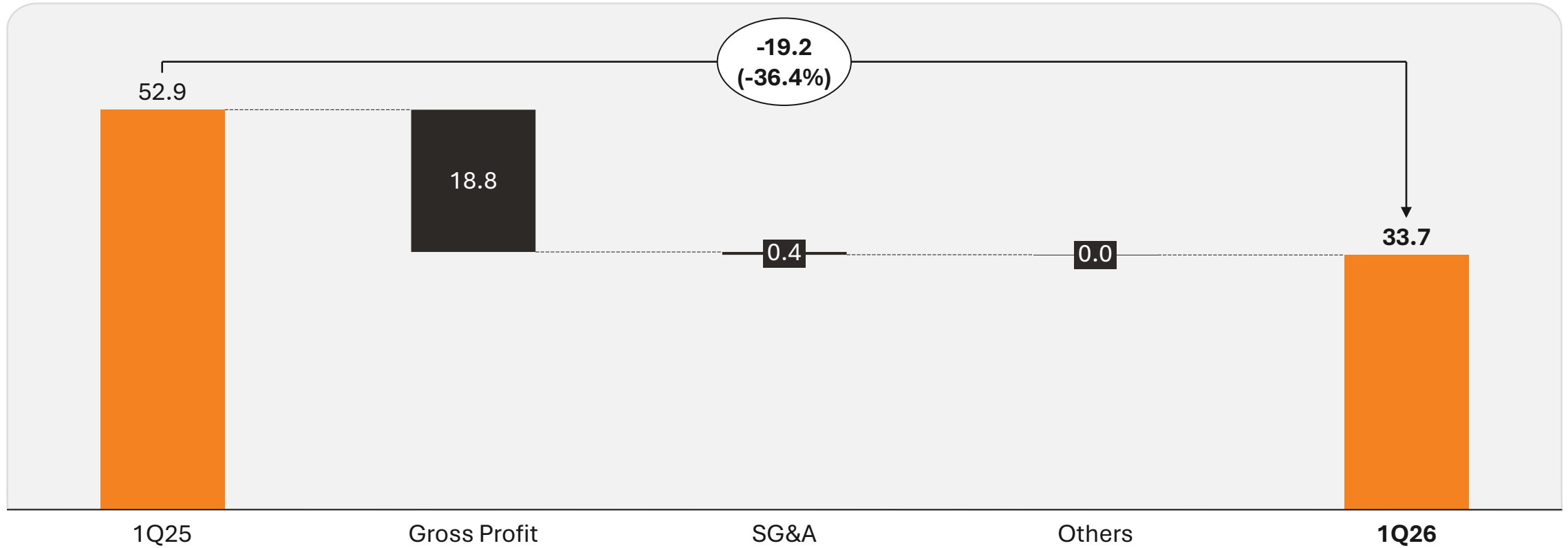
Net Margin of 5.4%

# Business Areas

(In BRL million)



	1Q26	Var. (%) vs. 1Q25	Performance (% of the total)
 Farms	R\$ 86.7	-34.2%	 27%
 Agribusiness	R\$ 105.1	+4.2%	 33%
 International Business	R\$ 60.2	+47.1%	 19%
 Ports and Terminals	R\$ 4.9	-54.2%	 2%
 Replacement & Services	R\$ 61.2	-16.4%	 19%
<b>1Q26 Net Revenue</b>	<b>R\$ 318.1</b>	<b>-10.9%</b>	



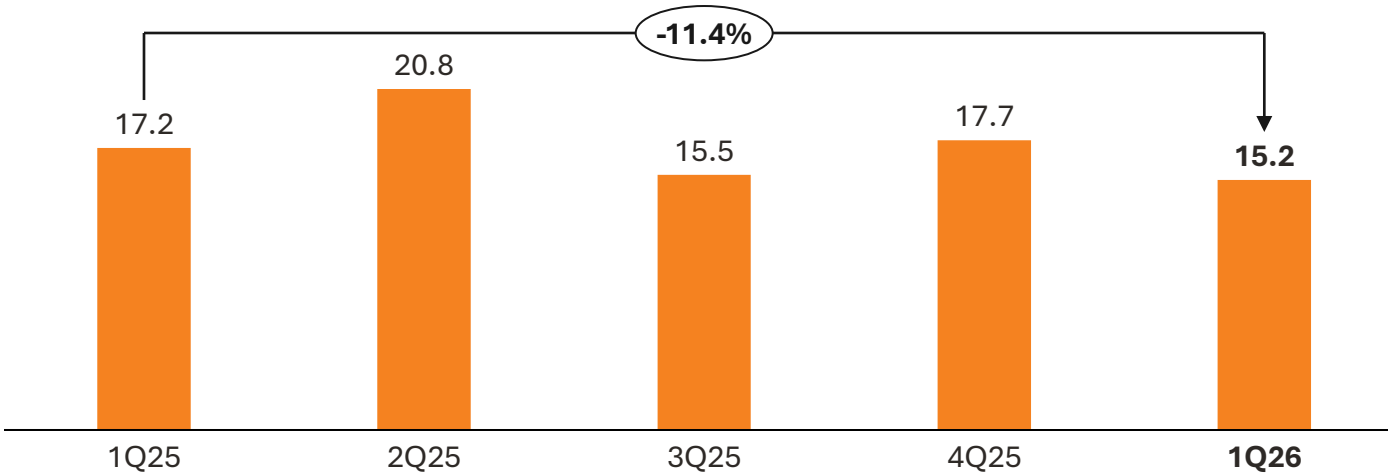
# CAPEX investments

(In BRL million)

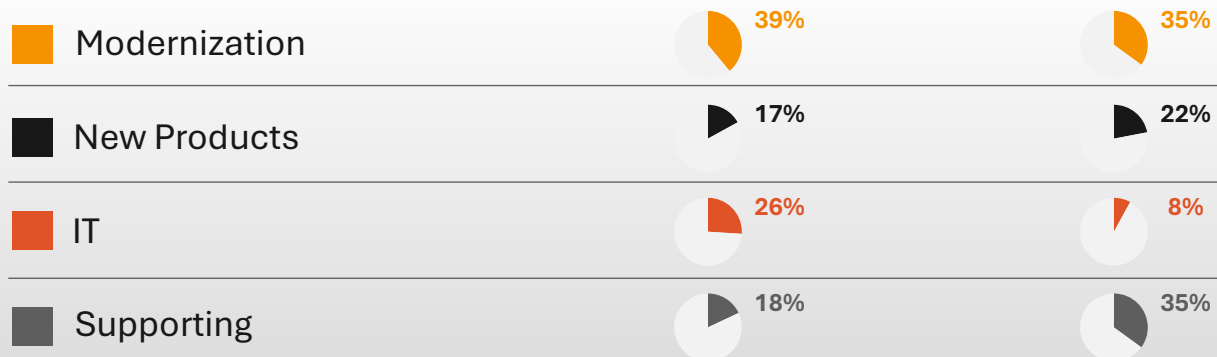


## CAPEX evolution

(In BRL million)



## Capex Distribution



## 1Q26 Investments Highlights

### Transformation Technology



IT Infrastructure Upgrade (SAP S/4HANA migration, Salesforce CRM, and Trend Micro Cybersecurity)

### Industrial Expansion



Fiber laser cutting equipment for sheet metal



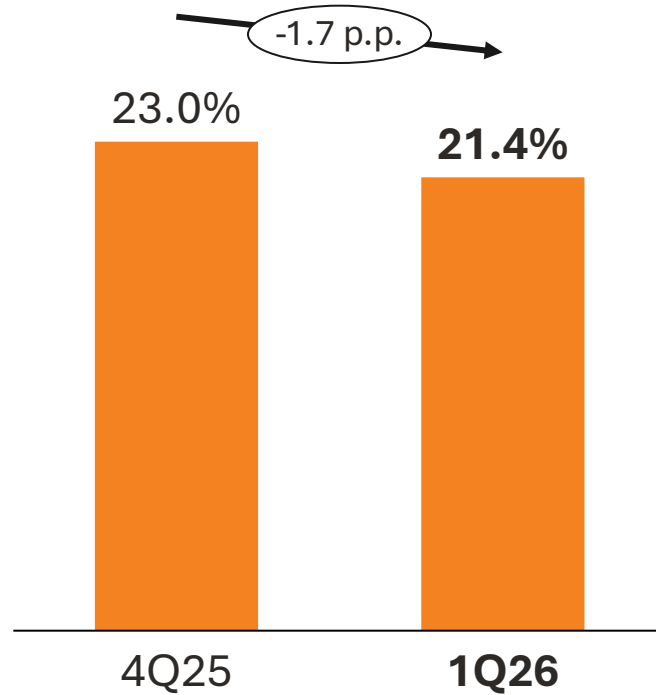
Roll forming equipment (sheet metal forming)

# Return on Invested Capital (ROIC)

(In BRL million)



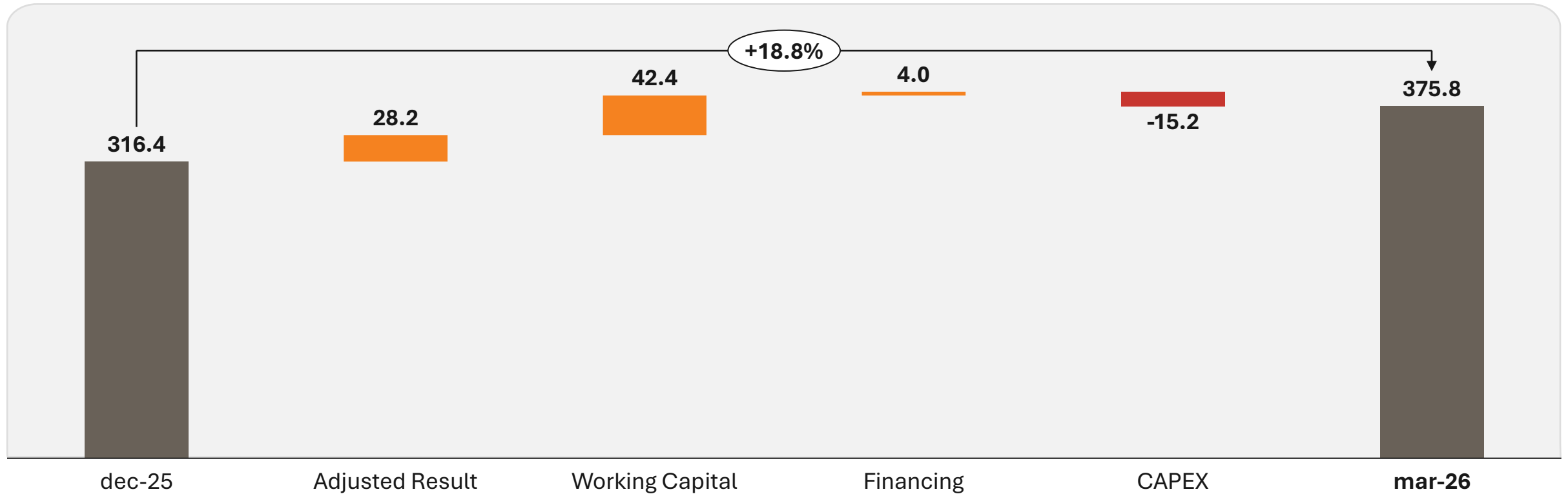
## ROIC for the last 12 months



**1Q26 x 4Q25:**  
-6,7% Operating Income After Taxes  
+0,6% Invested Capital

$$ROIC = NOPAT / Invested Capital (LTM)$$

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

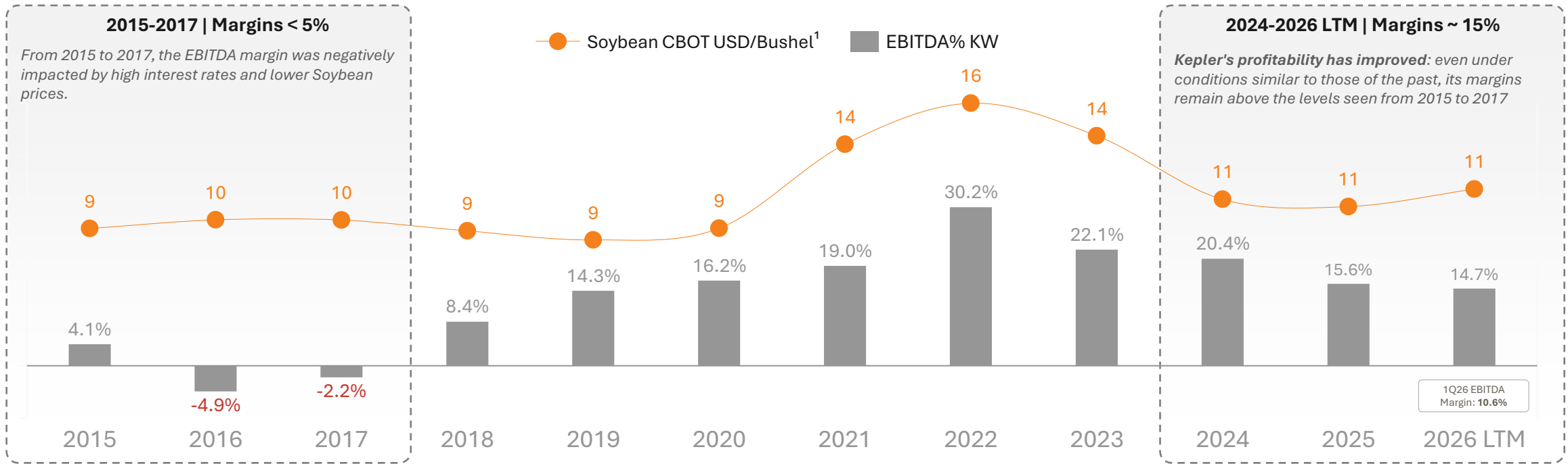


Strong cash generation in 1Q26, with net cash of R\$56.6 million and gross cash and cash equivalents of R\$375.8 million, demonstrating the Company's ability to generate value for its stakeholders even in challenging environments.

# Historical Profitability Level's of Kepler



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



Selic <sup>2</sup>	14.25%	13.75%	7.00%	6.50%	4.50%	2.00%	9.25%	13.75%	11.75%	12.25%	15.00%	14.50%
--------------------	--------	--------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------	--------

Harvest <sup>1</sup> (mm t)	208	187	238	228	247	257	257	272	320	301	352	358
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

% of Static Storage Capacity	81%	93%	74%	79%	74%	73%	74%	71%	62%	70%	62%	63%
------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Notes: Brazil's grain storage capacity covers 63% of its total grain production, whereas, for example, in the United States it reaches 108%.  
(1) Source: Cogo Inteligência; (2) Source: Central Bank of Brazil. Reference date: April 29, 2026.

Diversification and efficient management support consistent results even in challenging scenarios

## Investment Thesis

### Storage Deficit

The storage shortage is driving demand for Kepler's solutions, contributing to **greater revenue resilience**, subject to market conditions and execution

#### Highlights:

- Even amid adverse conditions for farmers, the Brazilian harvest continues to grow (358k tons in 25/26 and 359k tons in 26/27), **reinforcing the structural demand observed in the sector**.
- The order backlog for the 2026 and March 2026 seasons grew by single digits compared to 2025 and March 2025, respectively.

### Industrialization of Agribusiness

The sector's industrialization is driving demand for complete solutions and the renovation of existing infrastructure, strengthening Kepler's position as a **partner in the modernization of the field**.

#### Highlight:

- Progress on large-scale projects with major agribusiness clients, including a grain trader (North) and a cooperative (South), strengthening our presence in larger-scale contracts.

## Strategy

### Business Diversification

The expansion and diversification of Kepler's business portfolio reinforce a strategy aimed at **increasing resilience during more challenging cycles** in the agribusiness sector.

#### Highlight:

- Despite pressure on farmer profitability, the diversification strategy drove revenue growth in the International Business segment (+47.1% vs. Q1 2025), with the segment delivering its best-ever performance for a first quarter.

### Integration and Value Creation in the Post-Harvest Stage

Data monetization has become a strategic driver, integrating digital solutions into agribusiness and **accelerating the sector's digital transformation**.

#### Highlight:

- In 1Q26, Procer reached over 2,800 connected units (+41% vs. 1Q25).

## Efficient Management

### Cost and Expense Control

Efficient cost and expense management remains a **cornerstone of margin preservation**.

#### Highlight:

- SG&A remained under control in 1Q26 (up 0.8% from 1Q25), reflecting management discipline and the ongoing advancement of the Lean culture.

### Cash Generation and Delinquency

**Highlight:** The Company delivered strong cash generation in 1Q26, ending the period with net cash of R\$56.6 million, alongside low delinquency (~1%).

### Client Relationship

Close relationships with customers and high levels of satisfaction with our services.

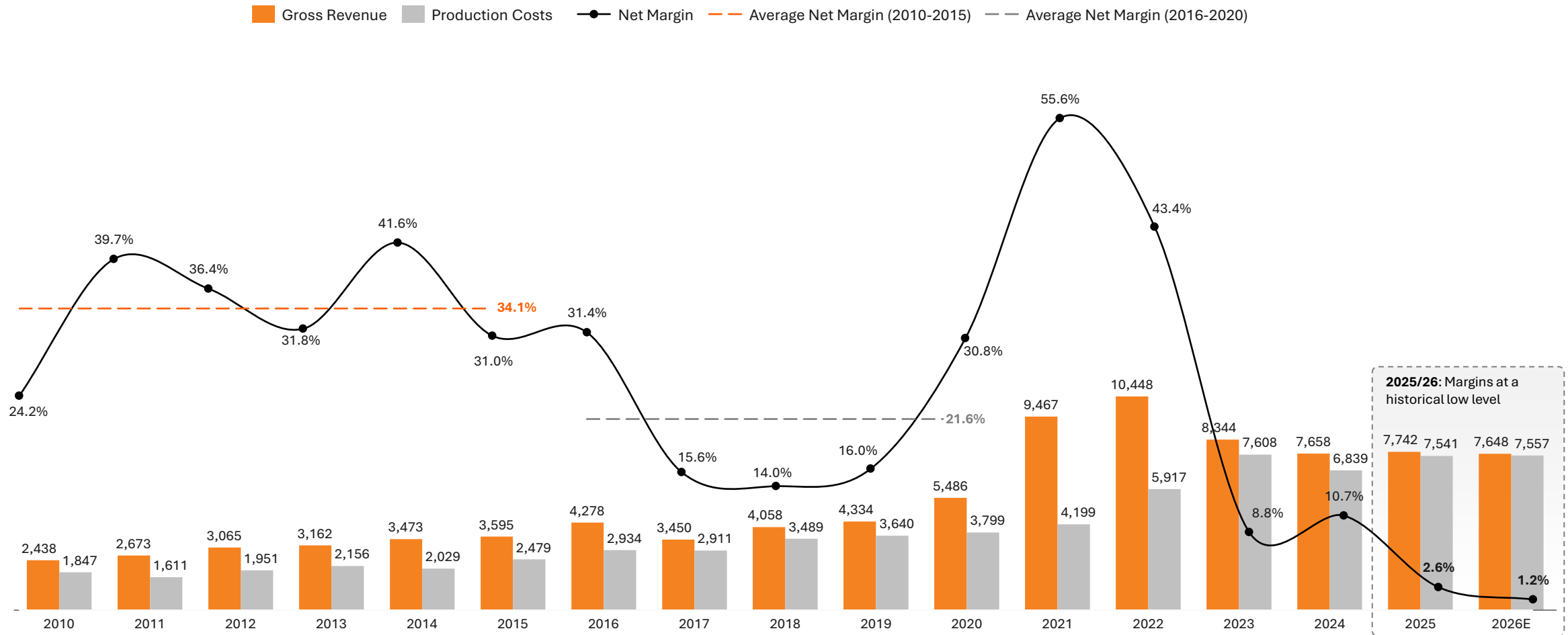
**Highlight:** NPS remained within the confidence zone in 1Q26.

# Soybean Farmer's Margins | Pressured Cycle



25/26 period with high costs and margins at a historical low

## Soybeans: Gross Revenue, Production Costs and Net Margin (Nominal R\$/HA) – Médio Norte/MT



Sources: Conab; Cogo Inteligência.

Note: 2026E: market estimates based on external sources. They do not constitute projections or guidance from Kepler Weber

# Our actions in a more challenging environment



Operational discipline and a focus on the efficient allocation of capital in a more selective environment.



## Operational Efficiency (1Q26 x 1Q25)

- ▼ A reduction of R\$15.6 million in COGS, reflecting operational efficiency, project optimization, and disciplined cost management.
- ▼ 42% reduction in warranty costs, reflecting operational efficiency and quality of execution.
- ▼ Greater operational in-sourcing, with an 83% reduction in one-time outsourcing and greater predictability in execution.



## Strengthening Actions

- ▲ **10 years of Lean:** a management philosophy that promotes efficiency and operational discipline.
- ▲ **International expansion:** highlighting Argentina, Bolivia, and Venezuela.
- ▲ **Customer service and relationship management** as a competitive advantage.



## Commercial

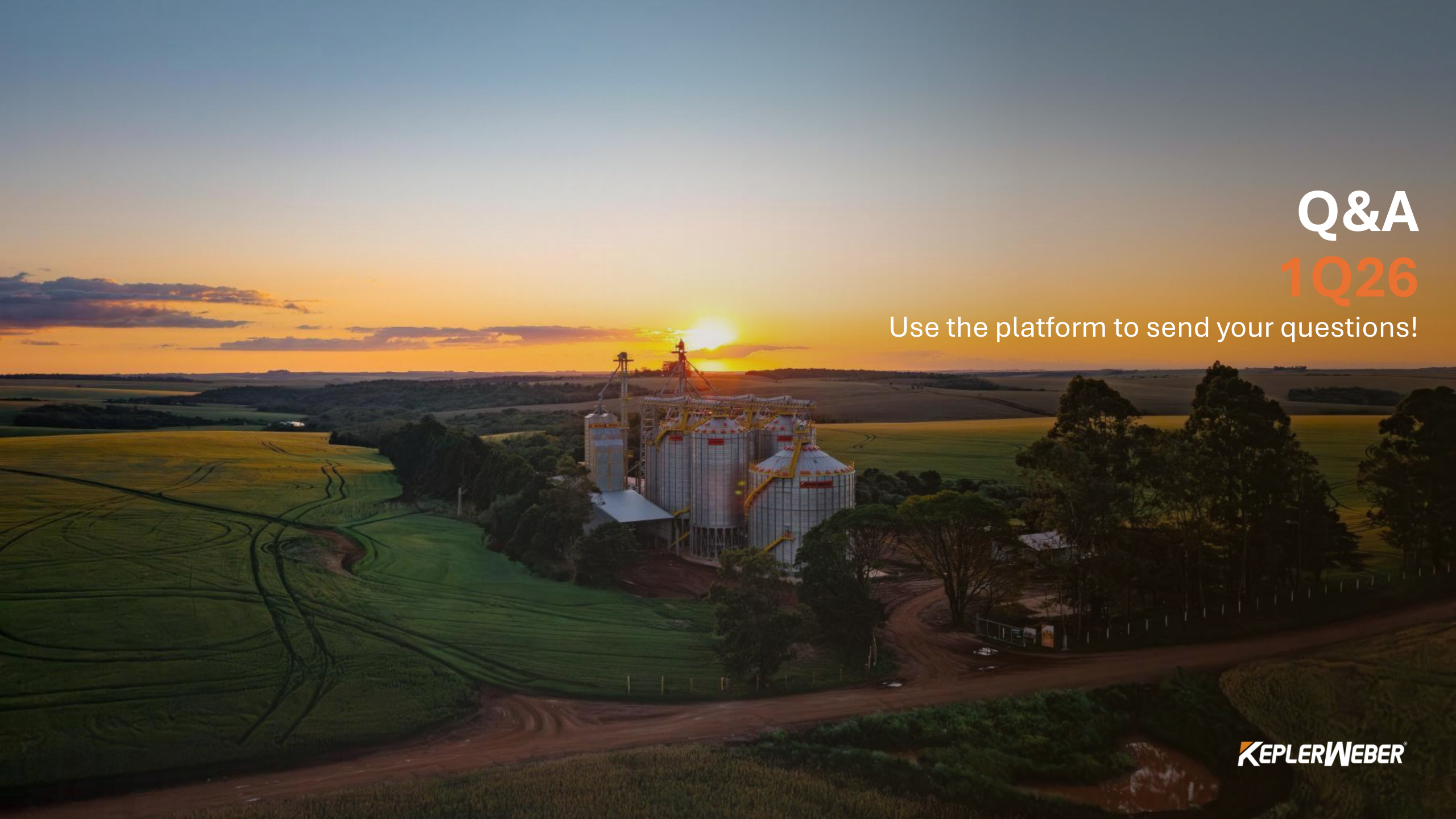
- ▲ **Prioritize resilient accounts and segments:** biofuels, proteins, and emerging crops (canola, sorghum, and sesame).
- ▲ **Focus on key accounts and the installed base:** business expansion and recurring revenue with strategic clients.
- ▲ **Emphasis on value propositions, not just products:** rapid ROI, cost reduction, and operational efficiency.
- ▲ **Project implementation NPS** from 61% in 1Q25 to 81% in 1Q26.



## Final Message

**Crisis is a moment for discipline and focus, not retraction.**

**Disciplined capital allocation today, with a focus on strengthening Kepler Weber over the course of the cycle.**

An aerial photograph of a farm at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm orange glow over the landscape. In the center, there are several large, cylindrical metal grain silos with yellow ladders and walkways. The surrounding area is a mix of green fields, trees, and a dirt road. The sky is a gradient of blue and orange.

# Q&A 1Q26

Use the platform to send your questions!

**BERNARDO  
NOGUEIRA**  
Chief Executive Officer



**RENATO  
ARROYO**  
Chief Financial and IR Officer



+55 11 4873.0310 | 4873.0302

[ri@kepler.com.br](mailto:ri@kepler.com.br)

[ri.kepler.com.br](http://ri.kepler.com.br)

**KEPLERWEBER**



33.5 thousand tons

## Brasnorte (MT)

Delivered in January, 2026

Product: **Soybean** and **corn**



16.1 thousand tons

## Trombudo Central (SC)

Delivered in March, 2026

Product : **Soybean**, **corn** and **wheat**



21.6 thousand tons

## Tasso Fragoso (MA)

Delivered in March, 2026

Product : **Soybean** and **corn**





13.4 thousand tons

## Salto del Guairá (Paraguay)

Delivered in January, 2026

Product: **Corn**



12.0 thousand tons

## Santa Fé Del Paraná (Paraguay)

Delivered in February, 2026

Product: **Soybean and corn**



9.5 thousand tons

## Fram (Paraguay)

Delivered in February, 2026

Product: **Rice**



# Annex III – Relevant sales negotiated in the period

(In BRL million)



Summary of Important Sales	Farms	Agribusiness	International Business	Ports and Terminals
<b>Quantity of Sales<sup>1</sup></b>	<b>19 Projects</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>09 Large farmers</li> <li>05 Medium farmers</li> <li>02 Small farmers</li> <li>03 Miscellaneous</li> </ul>	<b>14 Projects</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>03 Industries</li> <li>05 Grain merchants</li> <li>03 Cooperatives</li> <li>03 Miscellaneous</li> </ul>	<b>16 Projects</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>10 Grain merchants</li> <li>02 Large farmers</li> <li>03 Industries</li> <li>01 Cooperative</li> </ul>	<b>03 Projects</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>03 Trading Companies</li> </ul>
<b>Value of Sales<sup>1</sup></b>	<b>R\$33.4 MM</b>	<b>R\$60.7 MM</b>	<b>R\$37.4 MM</b>	<b>R\$3.3 MM</b>
<b>Products</b>	New construction projects featuring complete storage system (silos, dryers, cleaning machines, and conveyors).	New construction projects featuring complete storage system (silos, dryers, cleaning machines, and conveyors).	Expansion of existing facilities for the storage system (silos, dryers, cleaning machines, and conveyors).	New construction and expansion of existing facilities, including the supply of conveyors, digital interconnectivity, silos, and dryers.
<b>Industry</b>	Grain Storage: Soybeans and Corn	Grain Storage: Soybeans and Corn	Grain Storage: Soybeans, Corn and Rice	Corn Ethanol Industry and Ports



**R\$134.9 MM**  
new orders in  
**52 strategic projects<sup>1</sup>**

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

# DISCLAIMER

This is a support document to the earnings videoconference of Kepler Weber S/A for the first quarter of 2026.

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