

RELEASE DE RESULTADOS 2T26

“Diversificação fortalece o portfólio, preserva a posição de caixa líquido, reforça a resiliência da Companhia e a execução de sua estratégia com confiança e cautela”

DESTAQUES

- **Receita líquida** de R\$299,1 milhões (-3,9% vs. 2T25), com o crescimento de Agroindústrias (+17,9%) e Reposição & Serviços (+5,0%) compensando parcialmente a menor demanda em Fazendas, reprimida em virtude do ambiente macroeconômico, evidenciando a maior contribuição de segmentos com dinâmica de demanda distinta para a composição da receita líquida.
- **Posição de caixa líquido** de R\$29,3 milhões ao final do 2T26, mesmo diante de um cenário desafiador, preservando elevada flexibilidade financeira para apoiar a estratégia de crescimento, inclusive ao longo dos diferentes ciclos do agronegócio.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)** recuaram 4,7% no 2T26 e 2,0% no semestre, evidenciando disciplina na gestão de despesas e ganhos contínuos de eficiência operacional.
- **Receita de novos produtos representou 12% da Receita Líquida** nos últimos 12 meses, evidenciando a efetividade da estratégia de investimentos contínuos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e ampliação da oferta de soluções de maior valor agregado.

IDIVERSA B3

SMLL B3

ITAG B3

INDX B3

IAGRO-FFS B3

KEPL
B3 LISTED NM

IGC-NM B3

IDIV B3

IBRA B3

IGC B3

IGPTWB3



São Paulo, 12 de agosto 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 2º trimestre encerrado em 30 de junho de 2026 ("2T26"). 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 segundo trimestre de 2026 foi marcado pela continuidade de um ambiente desafiador para os investimentos no agronegócio brasileiro, especialmente no segmento de Fazendas. A manutenção de taxas de juros elevadas, crédito mais restritivo e margens pressionadas continuou impactando o ritmo de investimentos do produtor rural, especialmente no segmento de Fazendas. Em contrapartida, Agroindústrias manteve uma trajetória consistente de crescimento, impulsionada pelos investimentos na cadeia de processamento de grãos e biocombustíveis. A coexistência desses diferentes ciclos reforça a estratégia de diversificação da Companhia, sustentada por um portfólio com diferentes dinâmicas de mercado, perfis de rentabilidade e ciclos de investimento.

Nesse contexto, a Receita Líquida atingiu R\$299,1 milhões no segundo trimestre (-3,9% vs. 2T25), refletindo a menor demanda em Fazendas, parcialmente compensada pelo crescimento de Agroindústrias, que se consolidou como o principal segmento da Companhia no período, e pelo desempenho de Reposição e Serviços. A maior pressão sobre preços, volumes e a composição do mix de negócios resultou em uma redução mais significativa da rentabilidade no período. Nesse cenário, a rentabilidade permanece como um dos principais pontos de atenção da Companhia. No acumulado do semestre, essa dinâmica reforçou a evolução do mix de receitas, com Agroindústrias (+11,3%) e Negócios Internacionais (+7,0%) ampliando sua participação, enquanto Fazendas recuou 25,4%. Como resultado, Agroindústrias, Negócios Internacionais, Portos e Terminais e Reposição e Serviços passaram a representar 72% da Receita Líquida, ante 66% no primeiro semestre de 2025, evidenciando uma estrutura de receitas mais diversificada e menos dependente do segmento de Fazendas.

A estratégia de diversificação da Companhia também se reflete em sua capacidade de geração de caixa. A Kepler Weber encerrou o segundo trimestre com caixa líquido de R\$29,3 milhões, preservando flexibilidade financeira para executar sua estratégia de alocação de capital, priorizar oportunidades de investimento com adequado retorno e manter capacidade de resposta às diferentes condições de mercado. Adicionalmente, a gestão ativa da estrutura de capital contribuiu para a redução do custo médio da dívida de 16,83% no 1T26 para 15,77% no 2T26.

A disciplina operacional permaneceu como um importante diferencial competitivo. No segundo trimestre, as despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) foram reduzidas em 4,7% em relação ao 2T25 e em 2,0% no primeiro semestre frente ao mesmo período do ano anterior, resultado alcançado mesmo em um contexto de inflação acumulada de 4,64% nos últimos doze meses. As iniciativas de eficiência e gestão de custos contribuíram para mitigar parcialmente as pressões do período, embora não tenham sido suficientes para compensar integralmente seus efeitos sobre as margens.

A Companhia investiu R\$12,6 milhões no desenvolvimento de novos produtos e soluções para ampliar a oferta de tecnologias de maior valor agregado aos clientes. Como reflexo, a receita proveniente de novos produtos representou 12% da Receita Líquida nos últimos doze meses.

Nesse contexto, a Kepler Weber encerra o 2T26 combinando crescimento em segmentos estratégicos e evolução do portfólio, ainda que o ambiente de negócios exija cautela, especialmente no segmento de Fazendas. Apesar do crescimento em Agroindústrias, as margens permanecem em níveis desafiadores ao longo do ano, refletindo tanto as condições de mercado quanto a atual composição do mix de projetos. Diante desse cenário, a Companhia mantém o foco na disciplina comercial, eficiência operacional, geração de caixa e alocação criteriosa de capital, ao mesmo tempo em que avança na diversificação de seu portfólio. Mais do que antecipar uma recuperação do mercado, a Kepler Weber permanece concentrada na execução de sua estratégia e na preservação de uma estrutura financeira sólida, preservando sua capacidade de capturar oportunidades diante de diferentes condições de mercado.

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

	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	299,1	311,1	-3,9%	318,1	-6,0%	617,1	668,3	-7,7%
EBITDA	25,9	37,9	-31,7%	33,7	-23,0%	59,6	90,8	-34,4%
Margem EBITDA	8,7%	12,2%	-3,5 p.p.	10,6%	-1,9 p.p.	9,7%	13,6%	-3,9 p.p.
Lucro Líquido	6,3	14,4	-56,1%	17,1	-63,1%	23,4	39,9	-41,3%
Margem Líquida	2,1%	4,6%	-2,5 p.p.	5,4%	-3,3 p.p.	3,8%	6,0%	-2,2 p.p.
Lucro por Ação - básico (LPA)	0,0365	0,0831	-56,1%	0,0988	-63,1%	0,1353	0,2305	-41,3%
Retorno sobre o Capital Investido (*)	19,7%	24,5%	-4,8 p.p.	21,4%	-1,7 p.p.	19,7%	24,5%	-4,8 p.p.

(*) ROIC LTM dos últimos 12 meses

SOBRE A KEPLER WEBER

Fundada em 1925, a Kepler Weber é 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) e unidades fabris em Panambi (RS), Campo Grande (MS) e Criciúma (SC), a companhia atua em 54 países e cinco continentes.

Presente em toda a cadeia do agronegócio, a Kepler Weber atende produtores rurais, agroindústrias e operações logísticas, contribuindo para o beneficiamento, armazenamento, processamento e movimentação de produtos que abastecem mercados no Brasil e no exterior. A empresa oferece soluções que abrangem desde o planejamento e fabricação de equipamentos até a implantação da infraestrutura, treinamento de operadores e monitoramento das operações por meio de tecnologia.

Posicionada estrategicamente nas principais regiões agrícolas do Brasil, a Kepler Weber conta com nove centros de distribuição e mais de 150 agentes comerciais no país, incluindo a equipe nacional e representantes internacionais. Por meio da área de Reposição e Serviços (R&S), oferece peças, manutenção, assistência técnica e soluções para modernização das unidades instaladas, garantindo suporte contínuo aos clientes. A companhia também possui capacidade para administrar mais de 300 projetos simultaneamente e realiza treinamentos especializados para cerca de 3 mil clientes por ano, contribuindo para o aumento da eficiência operacional e a atualização tecnológica de seus clientes.

Reconhecida pela inovação e excelência operacional, a Kepler Weber investe continuamente em pesquisa e desenvolvimento para criar soluções que impulsionam a produtividade, a eficiência e a sustentabilidade do agronegócio. Sua estrutura industrial soma 89,5 mil m² de área construída e opera integralmente sob o sistema *lean manufacturing*, com certificações ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001.

VOLUME FINANCEIRO CONTRATADO (BACKLOG)

Em 30 de junho de 2026, a carteira contratada da Companhia (backlog financeiro) permaneceu em patamar consistente, refletindo a continuidade da estratégia de diversificação do portfólio e uma composição mais equilibrada entre os segmentos de atuação. Em relação ao trimestre anterior (1T26), o backlog apresentou crescimento de 9,3%, impulsionado principalmente pelo avanço de projetos de Agroindústrias, segmento caracterizado por contratos de maior porte e ciclos de execução mais longos. Na comparação com o mesmo período do ano anterior (2T25), registrou redução de 13,8%, refletindo principalmente a menor demanda do segmento de Fazendas, ainda impactado pelo ambiente de crédito mais restritivo e pela postura mais cautelosa dos produtores rurais.

A evolução da composição do backlog está alinhada à estratégia de diversificação da Companhia. O crescimento da participação de Agroindústrias reflete a continuidade dos investimentos em infraestrutura, principalmente para processamento de grãos e biocombustíveis, em um mercado com fundamentos estruturais favoráveis e menor dependência das decisões de investimento do produtor rural. Essa dinâmica contribui para uma composição mais equilibrada da carteira e reforça a capacidade da Companhia de capturar oportunidades em diferentes ciclos do agronegócio.

O backlog financeiro representa o valor contratual dos projetos firmados e ainda não executados, considerando a posição de 30 de junho de 2026. Seu montante poderá sofrer alterações em função do cronograma de execução das obras, condições climáticas, disponibilidade logística, revisões contratuais e demais fatores operacionais e de mercado, inclusive aqueles fora do controle da Companhia. Embora contribua para ampliar a visibilidade operacional dos próximos trimestres, o backlog não deve ser interpretado como projeção de receita, garantia de conversão em resultados ou indicação de desempenho futuro, especialmente em um ambiente que ainda exige prudência na avaliação dos próximos ciclos de reconhecimento de receitas.

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

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

Receita Operacional Líquida (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Fazendas	83,1	95,8	-13,2%	86,7	-4,1%	169,8	227,5	-25,4%
Agroindústrias	126,5	107,2	17,9%	105,1	20,4%	231,5	208,0	11,3%
Negócios Internacionais	16,6	30,9	-46,3%	60,2	-72,5%	76,8	71,8	7,0%
Portos e Terminais	7,3	14,7	-50,1%	4,9	51,0%	12,2	25,3	-51,9%
Reposição e Serviços	65,6	62,5	5,0%	61,2	7,1%	126,8	135,7	-6,5%
Total	299,1	311,1	-3,9%	318,1	-6,0%	617,1	668,3	-7,7%

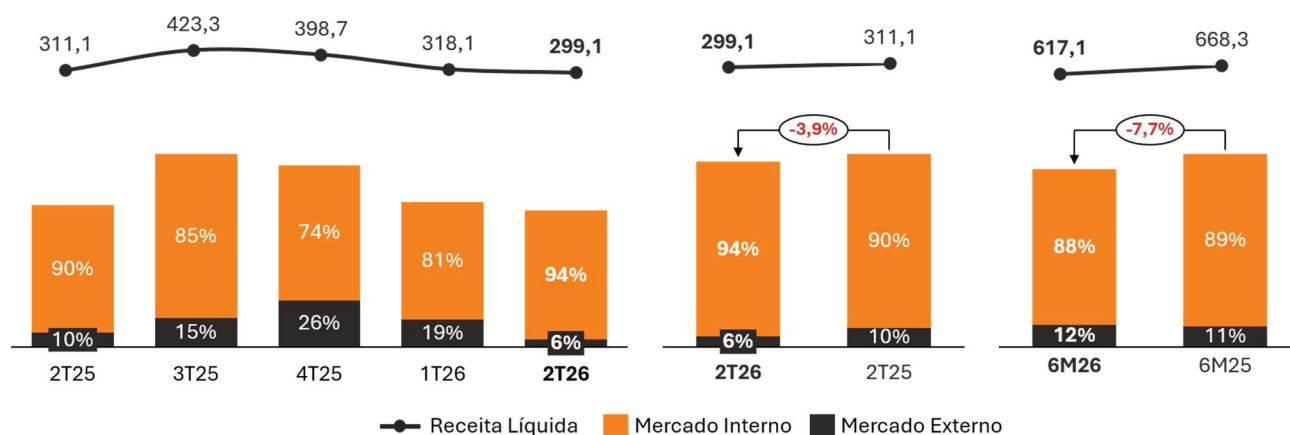
No 2T26, a **Receita Líquida consolidada** totalizou R\$299,1 milhões, retração de 3,9% em relação ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre de 2026, a Receita Líquida atingiu R\$617,1 milhões, redução de 7,7% frente ao mesmo período de 2025. O desempenho, ainda que inferior em termos consolidados, demonstrou maior equilíbrio na composição das receitas e confirmou a relevância dos segmentos menos dependentes do ciclo de investimento do produtor rural.

O desempenho em ambos os períodos refletiu, principalmente, a menor demanda do segmento de Fazendas, ainda impactado por um ambiente de crédito mais restritivo e por taxas de juros que, apesar da redução observada no 2T26, seguiram em níveis elevados, levando a uma maior seletividade de investimentos por parte dos clientes. Como consequência, a Receita Líquida de Fazendas recuou 13,2% no 2T26 e 25,4% no primeiro semestre, na comparação com os mesmos períodos de 2025.

Em linha com a estratégia de diversificação da Companhia, Agroindústrias seguiu apresentando crescimento consistente, com avanço de 17,9% no trimestre e 11,3% no primeiro semestre, impulsionado pela continuidade dos investimentos em cooperativas, infraestrutura para processamento de grãos e biocombustíveis. Reposição e Serviços também apresentou evolução positiva no trimestre (+5,0%), sustentada pela recorrência da base instalada. Já Negócios Internacionais, embora tenha registrado retração de 46,3% na comparação trimestral em função de uma base de comparação elevada no 2T25, manteve crescimento de 7,0% no primeiro semestre de 2026, reforçando sua contribuição para a diversificação das receitas da Companhia.

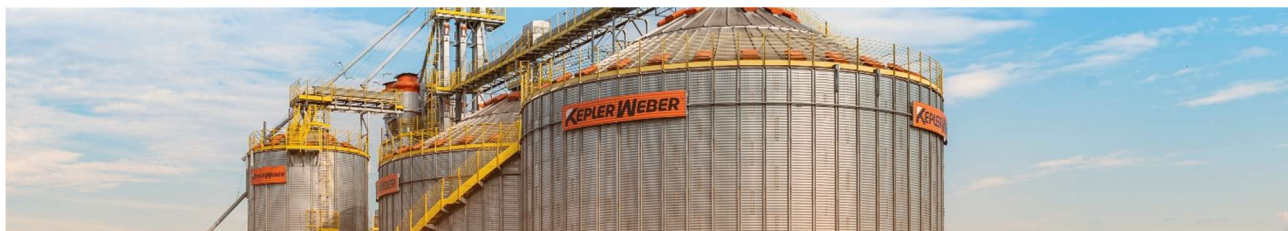
Do total da Receita Líquida, 94% no 2T26 e 88% no acumulado do primeiro semestre de 2026 foram provenientes do mercado interno, enquanto 6% e 12%, respectivamente, corresponderam ao mercado externo.

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)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	83,1	95,8	-13,2%	86,7	-4,1%	169,8	227,5	-25,4%
Participação na ROL	27,8%	30,8%	-3,0 p.p.	27,3%	0,5 p.p.	27,5%	34,0%	-6,5 p.p.
Margem Bruta	16,1%	19,8%	-3,7 p.p.	18,5%	-2,4 p.p.	17,3%	20,8%	-3,5 p.p.

O segmento de **Fazendas** oferece soluções completas para o beneficiamento, conservação e armazenamento de commodities agrícolas, atendendo pequenos, médios e grandes produtores rurais. Essas soluções envolvem o projeto, fabricação, instalação e treinamento operacional de silos, secadores, máquinas de limpeza, transportadores e sistemas digitais para gestão dos produtos armazenados. O objetivo é preservar 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 2T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$83,1 milhões, retração de 13,2% em relação ao 2T25. O desempenho refletiu a continuidade de um ambiente desafiador para o produtor rural, marcado por condições de crédito mais restritivas, taxas de juros elevadas, margens pressionadas e maior seletividade na realização de investimentos em infraestrutura de armazenagem. Em relação ao 1T26, a receita apresentou redução de 4,1%, refletindo a sazonalidade típica do setor, com os produtores concentrados nas etapas de colheita e plantio, o que naturalmente reduz o ritmo de contratação de novos projetos.

No primeiro semestre de 2026, a Receita Líquida atingiu R\$169,8 milhões, redução de 25,4% em relação ao mesmo período de 2025, refletindo a continuidade desse ambiente mais restritivo e a menor demanda observada ao longo do semestre.

A Margem Bruta do segmento foi de 16,1% no 2T26, redução de 3,7 p.p. em relação ao 2T25. No primeiro semestre de 2026, a margem atingiu 17,3%, ante 20,8% no mesmo período de 2025. A retração observada em ambos os períodos refletiu um ambiente competitivo mais intenso em um mercado de menor volume, exigindo maior flexibilidade nas condições comerciais e pressionando a rentabilidade dos projetos.

Durante o segundo trimestre, a Companhia registrou aproximadamente R\$74,5 milhões em novos contratos no segmento, com destaque para os Estados de Mato Grosso, Bahia e Goiás, contribuindo para a formação da carteira contratada e reforçando sua presença nas principais regiões produtoras do País. Embora esse desempenho demonstre a continuidade de oportunidades comerciais mesmo em um ambiente de demanda mais seletivo, a Companhia ainda não observa sinais suficientes para caracterizar esse movimento como uma mudança de tendência do mercado.

Nesse cenário, a dinâmica do segmento ao longo dos próximos meses seguirá condicionada à evolução das decisões de investimento dos produtores e às condições de financiamento. Historicamente, o segundo semestre de 2026 concentra maior atividade comercial no segmento, associada ao planejamento da próxima safra e às decisões de investimento em infraestrutura de armazenagem. Nesse sentido, o Plano Safra 2026/2027 manteve o Programa para Construção e Ampliação de Armazéns (PCA) como um importante instrumento de apoio aos investimentos em armazenagem, ainda que com menor volume de recursos em relação à safra anterior.

A Companhia acompanha a evolução das contratações dessas linhas e do ciclo agrícola, mantendo uma postura cautelosa quanto ao ritmo de recuperação da demanda. Nesse contexto, a Companhia mantém sua estratégia de disciplina comercial, preservação da rentabilidade e captura de oportunidades alinhadas à sua estratégia de longo prazo.

Agroindústrias



Agroindústrias (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	126,5	107,2	17,9%	105,1	20,4%	231,5	208,0	11,3%
Participação na ROL	42,3%	34,5%	7,8 p.p.	33,0%	9,3 p.p.	37,5%	31,1%	6,4 p.p.
Margem Bruta	17,9%	19,6%	-1,7 p.p.	16,0%	1,9 p.p.	17,0%	18,3%	-1,3 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 2T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$126,5 milhões, crescimento de 17,9% em relação ao 2T25 e de 20,4% frente ao 1T26, representando o melhor desempenho de receita entre os principais segmentos da Companhia no trimestre. No primeiro semestre de 2026, a Receita Líquida atingiu R\$231,5 milhões, avanço de 11,3% em comparação ao mesmo período de 2025. O desempenho refletiu a continuidade dos investimentos em infraestrutura industrial por parte de cooperativas, *tradings* e indústrias de processamento, com destaque para projetos ligados às cadeias de alimentos, rações e biocombustíveis, ampliando a participação de empreendimentos de maior porte e maior valor agregado no portfólio da Companhia.

A Margem Bruta do segmento foi de 17,9% no 2T26, redução de 1,7 p.p. em relação ao 2T25. No primeiro semestre de 2026, a margem atingiu 17,0%, ante 18,3% no mesmo período de 2025. A redução observada em ambos os períodos refletiu, principalmente, alterações no mix de projetos e um ambiente competitivo mais intenso, parcialmente compensados pela disciplina operacional e pela execução de projetos de maior escala.

Durante o trimestre, a Companhia registrou aproximadamente R\$169,7 milhões em novos contratos no segmento, abrangendo soluções de armazenagem, beneficiamento e processamento de grãos. Destaca-se a contratação de um projeto de grande porte associado à expansão de uma iniciativa cooperativista de integração agroindustrial, evidenciando a capacidade da Kepler Weber de atender investimentos estruturantes em processamento, armazenagem e logística da cadeia de grãos. As novas contratações reforçam a carteira do segmento e refletem a continuidade da demanda por infraestrutura agroindustrial.

O desempenho de Agroindústrias reforça o potencial do segmento como vetor de diversificação dos negócios da Companhia. Em um ambiente ainda desafiador para o segmento de Fazendas, a continuidade dos investimentos em infraestrutura para processamento de grãos e biocombustíveis vem ampliando a participação desse segmento na composição das receitas, contribuindo para uma estrutura de negócios mais equilibrada, resiliente e menos dependente do ciclo de investimento do produtor rural.

A Companhia entende que os fundamentos estruturais que sustentam os investimentos em Agroindústrias permanecem presentes, associados, entre outros fatores, pela expansão da cadeia brasileira de biocombustíveis e pela crescente demanda por agregação de valor ao processamento de grãos, ainda que a evolução desses investimentos permaneça condicionada ao ambiente macroeconômico e às decisões de alocação de capital de nossos clientes.

Negócios Internacionais



Negócios Internacionais (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	16,6	30,9	-46,3%	60,2	-72,5%	76,8	71,8	7,0%
Participação na ROL	5,5%	9,9%	-4,4 p.p.	18,9%	-13,4 p.p.	12,4%	10,7%	1,7 p.p.
Margem Bruta	21,8%	22,6%	-0,8 p.p.	17,1%	4,7 p.p.	18,1%	26,3%	-8,2 p.p.

O segmento de **Negócios Internacionais** compreende a comercialização e entrega dos produtos da Companhia em cinco continentes, com exportações realizadas para 54 países ao longo de toda a história. A maior parte das vendas é direcionada a produtores rurais e agroindústrias, com destaque para a América Latina, onde a Companhia mantém uma posição consolidada de liderança. Essa presença global reforça a competitividade das soluções, a adaptabilidade tecnológica frente às diversas realidades agrícolas e o compromisso com a entrega de eficiência em escala internacional.

No 2T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$16,6 milhões, retração de 46,3% em relação ao 2T25 e de 72,5% frente ao 1T26. Além da elevada base de comparação e de um cenário cambial menos favorável, que reduziu o efeito de conversão das receitas internacionais, a retração do período refletiu a concentração de embarques relevantes, especialmente para a Venezuela no 1T26, bem como a menor demanda observada em mercados como Argentina e Uruguai, particularmente no segmento arrozeiro.

No primeiro semestre de 2026, entretanto, a Receita Líquida atingiu R\$76,8 milhões, crescimento de 7,0% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho foi impulsionado pela retomada das operações na Venezuela, iniciada no final de 2025, e pela continuidade das vendas para mercados tradicionais, como Paraguai e Bolívia, demonstrando a capacidade da Companhia de capturar oportunidades em diferentes mercados, mesmo em um ambiente mais desafiador para determinados países.

A Margem Bruta do segmento foi de 21,8% no 2T26, redução de 0,8 p.p. em relação ao 2T25. No primeiro semestre de 2026, a margem atingiu 18,1%, ante 26,3% no mesmo período de 2025. A redução observada em ambos os períodos refletiu alterações na composição das vendas entre os diferentes mercados atendidos, um cenário cambial menos favorável e um ambiente competitivo mais intenso em determinados países.

Durante o segundo trimestre, a Companhia registrou aproximadamente R\$24,9 milhões em novos contratos no segmento, com destaque para clientes do Paraguai, Bolívia e Uruguai, reforçando a carteira contratada do segmento e ampliando a diversificação geográfica dos negócios internacionais.

O ambiente de negócios no exterior permaneceu marcado por maior seletividade nas decisões de investimento, refletindo as condições macroeconômicas, a volatilidade cambial e fatores climáticos. Diferentemente do mercado brasileiro, onde o avanço do segmento de biocombustíveis tem impulsionado os investimentos em Agroindústrias, a demanda internacional segue predominantemente concentrada em projetos tradicionais de armazenagem. Ainda assim, a Companhia mantém sua estratégia de ampliar sua presença geográfica e prospectar novas oportunidades, reforçando o papel de Negócios Internacionais na diversificação das receitas operacionais.

Portos e Terminais



Portos e Terminais (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	7,3	14,7	-50,1%	4,9	51,0%	12,2	25,3	-51,9%
Participação na ROL	2,5%	4,7%	-2,2 p.p.	1,5%	1,0 p.p.	2,0%	3,8%	-1,8 p.p.
Margem Bruta	16,8%	36,4%	-19,6 p.p.	5,9%	10,9 p.p.	12,4%	34,3%	-21,9 p.p.

O segmento de **Portos e Terminais** abrange projetos logísticos multimodais, oferecendo soluções completas para a movimentação de grãos 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.

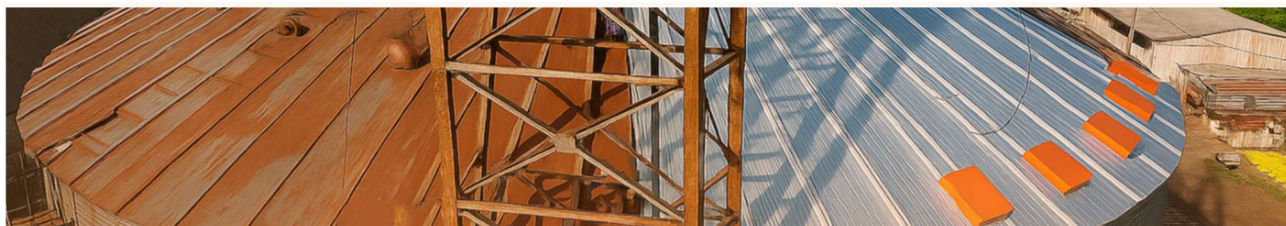
No 2T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$7,3 milhões, retração de 50,1% em relação ao 2T25 e alta de 51,0% frente ao 1T26. No primeiro semestre de 2026, a Receita Líquida atingiu R\$12,2 milhões, redução de 51,9% em comparação ao mesmo período de 2025. Em ambos os comparativos, o desempenho refletiu, principalmente, o estágio de execução dos projetos em carteira e seus respectivos cronogramas de reconhecimento de receita, reduzindo o volume reconhecido no período. A comparação também foi influenciada pela mudança na composição dos projetos em execução, com maior participação de empreendimentos destinados a tradings, operadores logísticos, indústrias e empresas da cadeia de grãos. Esse comportamento é característico da dinâmica operacional do segmento, tornando comparações entre trimestres, de forma isolada, menos representativas do desempenho do negócio.

Entre os principais projetos em execução destacam-se um empreendimento portuário estratégico para o escoamento da safra do Arco Norte e um terminal de transbordo rododiferroviário no Mato Grosso, com capacidade potencial de movimentação de até 10 milhões de toneladas por ano com destino ao Porto de Santos. A carteira permanece composta por projetos de elevada relevância para a infraestrutura logística do agronegócio brasileiro, desenvolvidos para importantes players dos segmentos de logística, tradings, indústria e armazenagem de grãos, reforçando o posicionamento da Companhia em empreendimentos de alta complexidade e elevado valor agregado.

A Margem Bruta do segmento foi de 16,8% no 2T26, ante 36,4% no 2T25. No primeiro semestre de 2026, a margem atingiu 12,4%, comparada a 34,3% no mesmo período de 2025. A redução observada em ambos os períodos refletiu, principalmente, o menor volume de receita reconhecida, reduzindo a diluição dos custos fixos da operação, característica inerente à dinâmica de execução dos projetos.

O mercado de Portos e Terminais permaneceu influenciado pelo ambiente de juros elevados e pelo alongamento dos prazos para obtenção de licenças, fatores que contribuíram para ciclos mais longos de contratação de novos projetos. Nesse contexto, a Companhia mantém disciplina na avaliação de oportunidades, priorizando empreendimentos de maior complexidade e elevado valor agregado. Em razão das características do segmento, a evolução dos resultados deve ser analisada em horizontes mais longos, refletindo o ciclo de execução dos projetos e o caráter estrutural dos investimentos em infraestrutura logística voltada ao agronegócio brasileiro.

Reposição e Serviços (R&S)



Reposição e Serviços (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	65,6	62,4	5,0%	61,2	7,1%	126,8	135,7	-6,5%
Participação na ROL	21,9%	20,1%	1,8 p.p.	19,3%	2,6 p.p.	20,5%	20,3%	0,2 p.p.
Margem Bruta	30,2%	32,2%	-2,0 p.p.	37,3%	-7,1 p.p.	33,7%	32,9%	0,8 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 ecossistema de soluções digitais da Companhia, ampliando a cobertura regional e acelerando a expansão da receita recorrente em mercados estratégicos. Como resultado, a Procer manteve a evolução consistente de seus indicadores operacionais no 2T26, alcançando mais de 2.905 unidades armazenadoras conectadas (+20% vs. 2T25) e uma base de 2.272 clientes (+18% vs. 2T25), evidenciando o avanço da estratégia de digitalização e o estreitamento do relacionamento com a base instalada.

No 2T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R\$65,6 milhões, crescimento de 5,0% em relação ao 2T25 e de 7,1% frente ao 1T26. O desempenho refletiu a evolução do mix para soluções de maior valor agregado, com destaque para as máquinas Seletron, cuja receita avançou 165% no período, além da expansão das atividades de modernização e ampliação de unidades armazenadoras, impulsionadas pela busca dos clientes por maior eficiência operacional, produtividade e atualização tecnológica. Na comparação com o 1T26, o crescimento também refletiu a continuidade dessa demanda, aliada à sazonalidade característica do segmento.

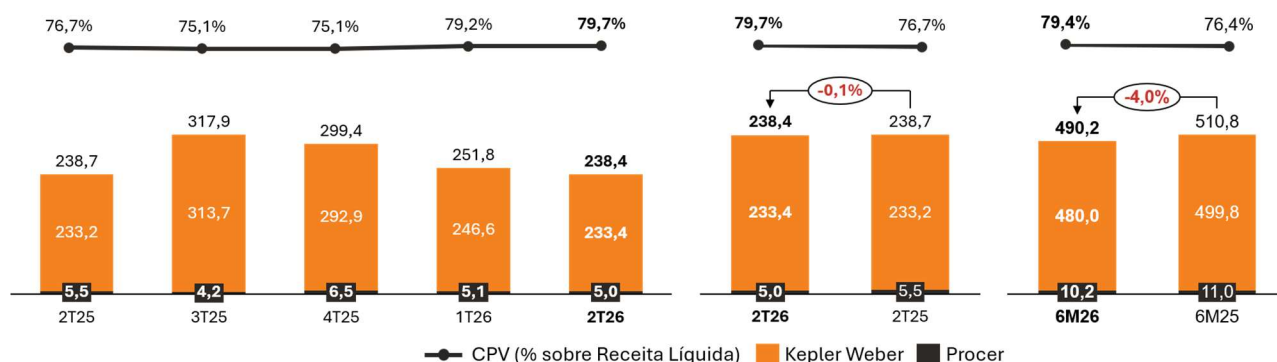
No primeiro semestre de 2026, a Receita Líquida de Reposição e Serviços atingiu R\$126,8 milhões, retração de 6,5% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho refletiu, principalmente, a menor base de pedidos observada no início do exercício, com impacto sobre o faturamento do primeiro trimestre. Ainda assim, a evolução do segundo trimestre evidencia a capacidade do segmento de ampliar sua participação por meio de soluções de maior valor agregado, ampliando o relacionamento com a base instalada e reforçando sua contribuição para a estratégia de diversificação da Companhia, mesmo em um ambiente mais seletivo para investimentos.

A Margem Bruta do segmento foi de 30,2% no 2T26, ante 32,2% no 2T25. A retração observada no segundo trimestre refletiu, principalmente, alterações no mix de receitas, além de pressões pontuais associadas à execução de determinados serviços. No primeiro semestre de 2026, a margem atingiu 33,7%, mantendo níveis consistentes de rentabilidade e refletindo a crescente participação de soluções tecnológicas e de maior valor agregado, como Procer e Seletron, além da ampliação do portfólio de serviços especializados, reformas e modernizações.

Mesmo em um ambiente mais seletivo para investimentos em novos empreendimentos, a demanda por manutenção, modernização e atualização tecnológica da base instalada permanece relevante, refletindo a busca contínua dos clientes por maior eficiência operacional e produtividade. A evolução de Reposição e Serviços e da Procer reforça, nesse contexto, a capacidade da Companhia de ampliar o relacionamento com sua base instalada e desenvolver receitas recorrentes e de maior valor agregado. A ampla presença nacional, por meio dos centros de distribuição, aliada à atuação na América Latina, consolida Reposição e Serviços como um importante vetor de recorrência de receitas, diversificação do modelo de negócios e sustentação da rentabilidade da Companhia.

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (CPV)

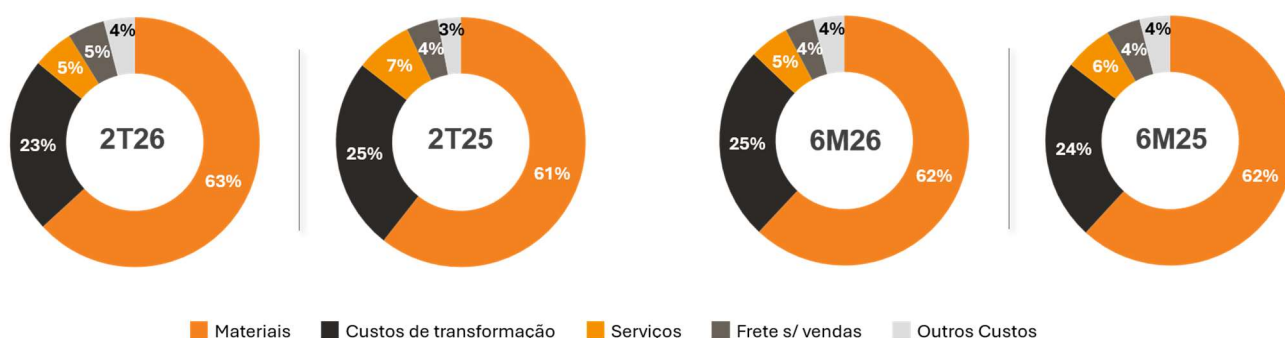
Figura 2 | Custo dos Produtos Vendidos (R\$ milhões)



O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** totalizou R\$238,4 milhões no 2T26, praticamente estável em relação ao 2T25 (-0,1%). Apesar da estabilidade em valores absolutos, o CPV passou a representar 79,7% da receita líquida, aumento de 3,0 p.p. na comparação anual, refletindo principalmente a retração da receita líquida no período, associada à redução dos preços de venda. Além disso, o mix de produtos embarcados no segundo trimestre alterou a composição dos custos, com maior participação de equipamentos, que demandam maior consumo de matéria-prima por quilograma produzido. Como consequência, houve aumento da representatividade da matéria-prima na composição do CPV. Esse efeito foi parcialmente compensado pela redução dos custos de transformação, não havendo impacto relevante decorrente da variação dos preços do aço ou de outras matérias-primas.

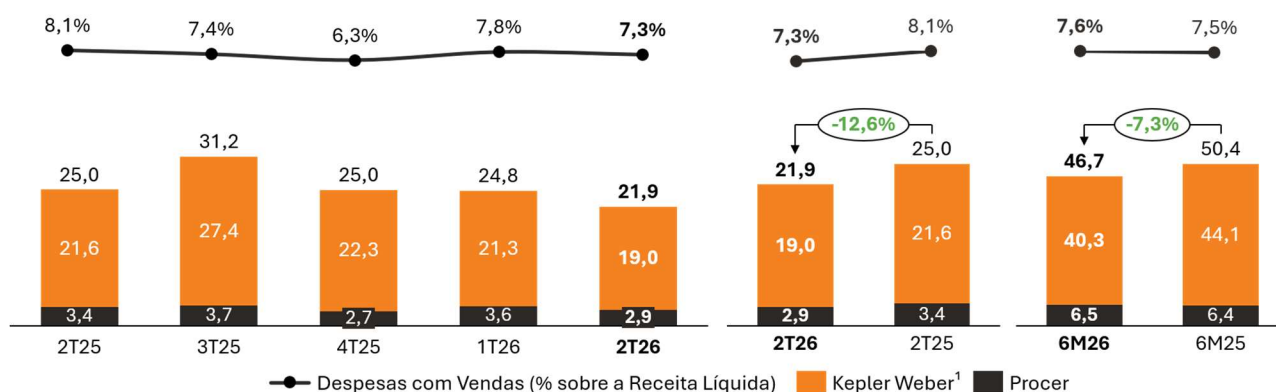
No primeiro semestre de 2026, o CPV somou R\$490,2 milhões, queda de 4,0% em relação ao mesmo período de 2025, acompanhando o menor volume embarcado. O indicador representou 79,4% da receita líquida, ante 76,4% no mesmo período do ano anterior, refletindo principalmente a retração de 7,7% da receita líquida, diante dos desafios de precificação por um cenário macroeconômico e setorial adverso. Os efeitos desse cenário foram parcialmente compensados pela melhoria do mix de produtos, especialmente pela maior participação de silos, e pelos ganhos obtidos com iniciativas de engenharia e eficiência operacional, como o versionamento de produtos, a revisão de projetos e a gestão de custos.

Figura 3 | Composição do CPV



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

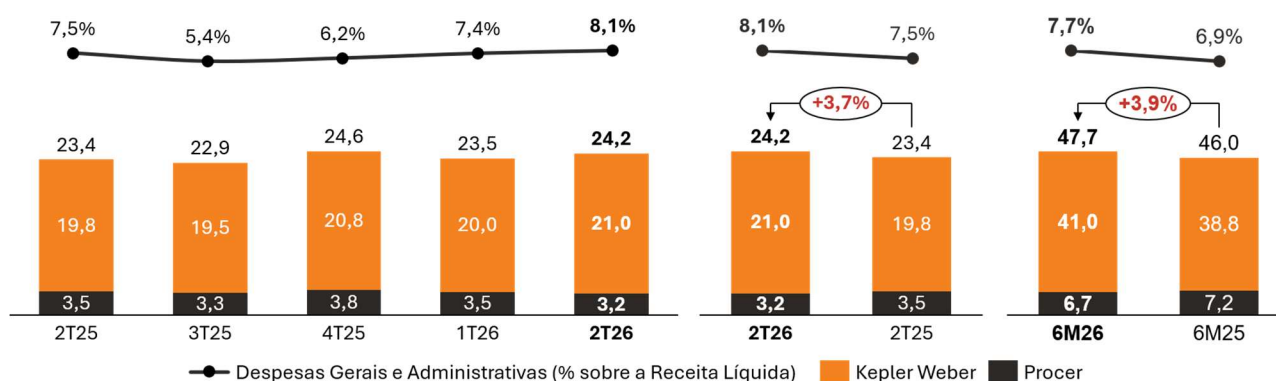
Figura 4 | Despesas com Vendas¹ (R\$ milhões)



As **Despesas com Vendas** totalizaram R\$21,9 milhões no 2T26, correspondendo a 7,3% da receita líquida do período, com redução de 0,8 p.p. na representatividade. Em relação ao 2T25, houve redução de 12,6%. No acumulado do primeiro semestre de 2026, as despesas com vendas somaram R\$46,7 milhões, queda de 7,3% em relação ao mesmo período de 2025. O indicador representou 7,6% da receita líquida, com redução de 0,7 p.p. na comparação anual.

O desempenho do segundo trimestre e do primeiro semestre de 2026 refletiu o menor nível de atividade comercial, aliado à disciplina na gestão das despesas variáveis e à estratégia de diversificação dos canais de vendas, com maior participação da estrutura comercial própria da Companhia. Esses fatores contribuíram para a redução das despesas com comissões e permitiram que as despesas com vendas recuassem em ritmo superior ao da receita líquida, reduzindo sua representatividade no período.

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



As **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R\$24,2 milhões no 2T26, representando 8,1% da receita líquida do período, com aumento de 0,6 p.p. na representatividade. Em relação ao 2T25, houve crescimento de 3,7%. No acumulado do 1º semestre de 2026, as despesas somaram R\$47,7 milhões, aumento de 3,9% em relação ao mesmo período de 2025. O indicador representou 7,7% da receita líquida, com elevação de 0,8 p.p. na comparação anual.

As variações observadas no trimestre e no primeiro semestre de 2026 refletem, principalmente, os efeitos inflacionários sobre a estrutura de despesas da Companhia, além de reajustes em despesas discricionárias, especialmente nas rubricas de informática e serviços de terceiros. Apesar desse cenário, o crescimento das despesas gerais e administrativas permaneceu inferior à inflação acumulada no período, refletindo a disciplina na gestão de custos e a efetividade das iniciativas de eficiência operacional. A Companhia mantém foco na alocação criteriosa de recursos e na captura contínua de ganhos de produtividade.

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.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS LÍQUIDAS

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

	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	0,4	4,8	-92,4%	4,7	-92,2%	5,0	10,9	-53,9%

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas** totalizaram R\$0,4 milhão no 2T26. Em relação ao 2T25, houve redução de 92,4%. No primeiro semestre de 2026, a linha somou R\$5,0 milhões, queda de 53,9% em relação ao mesmo período de 2025.

No 2T26, a variação das outras receitas e despesas operacionais líquidas reflete, principalmente, a elevada base de comparação do 2T25, impactada pelo reconhecimento de créditos tributários extraordinários de natureza não recorrente, relacionados à recuperação de PIS/COFINS e de contribuições previdenciárias.

No acumulado do primeiro semestre de 2026, embora também tenham sido reconhecidos créditos tributários de natureza não recorrente, seu montante foi inferior ao registrado no mesmo período de 2025. Dessa forma, a redução observada decorre da menor magnitude desses efeitos extraordinários na base comparativa, e não de alterações recorrentes no desempenho operacional da Companhia.

RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 4 | Resultado Financeiro (R\$ milhões)

Resultado Financeiro (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receitas Financeiras	11,9	15,4	-22,8%	20,4	-41,7%	32,3	35,8	-10,0%
% Receita Líquida	4,0%	4,9%	-1,0 p.p.	6,4%	-2,4 p.p.	5,2%	5,4%	-0,1 p.p.
Despesas Financeiras	(16,9)	(20,9)	-19,2%	(19,2)	-11,8%	(36,1)	(43,2)	-16,4%
% Receita Líquida	5,7%	6,7%	-1,1 p.p.	6,0%	-0,4 p.p.	5,8%	6,5%	-0,6 p.p.
Resultado Financeiro Total	(5,0)	(5,5)	-9,3%	1,2	-513,7%	(3,8)	(7,3)	-47,8%

O **Resultado Financeiro** foi negativo em R\$5,0 milhões no 2T26, frente ao resultado negativo de R\$5,5 milhões no 2T25, representando uma redução de 9,3%. No primeiro semestre de 2026, o resultado também ficou negativo em R\$3,8 milhões, frente ao resultado negativo de R\$7,3 milhões no mesmo período de 2025, representando uma redução de 47,8%.

A redução das receitas financeiras no 2T26 (vs. 2T25) reflete a menor remuneração das aplicações, em um ambiente de maior liquidez e consequente redução das taxas praticadas pelas instituições financeiras, além da menor contribuição da variação cambial e do menor caixa médio no período. Por outro lado, as despesas financeiras apresentaram redução mais significativa, refletindo a estratégia de contratação e renovação de operações em condições mais competitivas, aliada à queda da taxa média do CDI, que passou de 14,90% no 1T26 para 14,15% ao final do 2T26. Como resultado, o efeito positivo da redução das despesas financeiras mais do que compensou a menor contribuição das receitas financeiras, favorecendo a melhora do resultado financeiro da Companhia.

EBITDA

Tabela 5 | EBITDA (R\$ milhões)

EBITDA (R\$ MM)	2T26	2T25	Δ%	1T26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	299,1	311,1	-3,9%	318,1	-6,0%	617,1	668,3	-7,7%
Lucro Líquido	6,3	14,4	-56,1%	17,1	-63,1%	23,4	39,9	-41,3%
(+) Provisão para IR e CS - Corrente e Diferido	3,5	8,8	-59,8%	6,7	-47,1%	10,2	24,8	-58,6%
(-) Receitas Financeiras	(11,9)	(15,4)	-22,8%	(20,4)	-41,7%	(32,3)	(35,8)	-10,0%
(+) Despesas Financeiras	16,9	20,9	-19,2%	19,2	-11,8%	36,1	43,2	-16,4%
(+) Depreciações e Amortizações	11,0	9,2	19,9%	11,1	-0,2%	22,1	18,8	17,3%
EBITDA	25,9	37,9	-31,7%	33,7	-23,0%	59,6	90,8	-34,4%
Margem EBITDA	8,7%	12,2%	-3,5 p.p.	10,6%	-1,9 p.p.	9,7%	13,6%	-3,9 p.p.

O **EBITDA** totalizou R\$25,9 milhões no 2T26, com margem de 8,7%, resultado 31,7% inferior ao registrado no 2T25. No primeiro semestre de 2026, o EBITDA somou R\$59,6 milhões, redução de 34,4% em relação ao mesmo período de 2025, com margem de 9,7%. O desempenho do segundo trimestre e do primeiro semestre de 2026 refletiu, principalmente, o menor nível de atividade, que impactou a receita líquida e reduziu a diluição dos custos fixos,

além da continuidade da pressão sobre os preços de venda, fatores que pressionaram a margem bruta e, consequentemente, a geração operacional da Companhia.

Mesmo diante desse cenário, a Companhia manteve disciplina na gestão de custos e despesas, implementando iniciativas de eficiência operacional e captura de ganhos de produtividade que contribuíram para mitigar parte dos impactos sobre a rentabilidade. Esse conjunto de ações reforça a resiliência do modelo operacional da Companhia e sua capacidade de adaptação a diferentes ciclos de mercado, ainda que nos próximos períodos possam continuar refletindo um ambiente de demanda mais seletivo.

LUCRO LÍQUIDO

No 2T26, o **Lucro Líquido** totalizou R\$6,3 milhões, com margem líquida de 2,1%, redução de 2,5 p.p. em relação ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre de 2026, o Lucro Líquido somou R\$23,4 milhões, com margem líquida de 3,8%, retração de 2,2 p.p. frente ao mesmo período de 2025.

A redução do Lucro Líquido reflete, principalmente, o menor resultado operacional do período, decorrente do menor nível de atividade e do mix de projetos reconhecidos, que pressionaram as margens da Companhia. Adicionalmente, a apreciação do real frente ao dólar reduziu a conversão das receitas de exportação para moeda local. Apesar desse cenário, a Companhia manteve resultado líquido positivo, apoiado na disciplina da gestão de custos e despesas, na eficiência operacional e na melhora do resultado financeiro, preservando a solidez de sua estrutura financeira.

FLUXO DE CAIXA

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



A Companhia encerrou o período com posição de caixa fortalecida, totalizando R\$354,2 milhões em junho de 2026, frente a R\$316,4 milhões em dezembro de 2025. A Companhia encerrou o período mantendo uma posição de caixa líquido positiva de R\$29,3 milhões, evidenciando a capacidade da Companhia de gerar recursos mesmo em um ambiente de mercado mais desafiador.

O capital de giro contribuiu positivamente com R\$9,6 milhões para o fluxo de caixa, principalmente em função da redução da rubrica de impostos, que gerou impacto positivo de R\$18,6 milhões no período. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo aumento dos estoques, com impacto negativo de R\$9,5 milhões, refletindo a estratégia operacional da Companhia e a gestão do ciclo financeiro. Os demais componentes do capital de giro apresentaram efeito líquido pouco relevante no período.

No âmbito dos financiamentos, a Companhia gerou impacto positivo de R\$9,8 milhões no fluxo de caixa, mesmo realizando amortizações de principal, em linha com sua estratégia de gestão da estrutura de capital.

Os investimentos totalizaram R\$27,1 milhões no primeiro semestre de 2026, sendo R\$24,4 milhões na Kepler e R\$2,8 milhões na Procer, direcionados principalmente à modernização das operações e à ampliação da capacidade produtiva.

Mesmo após a realização dos investimentos e da gestão de sua estrutura de capital, a Companhia ampliou sua posição de caixa no primeiro semestre frente ao final do período anterior, reforçando sua elevada liquidez, disciplina financeira e capacidade de financiar suas operações e investimentos com uma estrutura de capital equilibrada.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

No 2T26, o **Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)** foi de 19,7%, redução de 1,7 ponto percentual em relação ao 1T26. Esse movimento refletiu, principalmente, a retração de 5,7% no Lucro Operacional após os Tributos (NOPAT), que totalizou R\$141,4 milhões no período.

Adicionalmente, o capital investido apresentou aumento de 2,4%, alcançando R\$718,3 milhões, influenciado pela elevação da Necessidade de Capital de Giro (NCG), decorrente da sazonalidade do setor. Esse movimento decorreu, principalmente, da recomposição dos estoques, para atendimento aos próximos trimestres e da redução das fontes espontâneas de financiamento operacional, especialmente dos adiantamentos de clientes, em linha com o atual ambiente de mercado.

Apesar da redução observada no segundo trimestre, o ROIC permaneceu em patamar elevado, demonstrando a capacidade da Companhia de gerar retornos consistentes sobre o capital investido, mesmo em um ambiente operacional mais desafiador. A evolução do indicador deve ser interpretada no contexto do atual ciclo de demanda, da recomposição do capital de giro e da disciplina na alocação de recursos.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

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

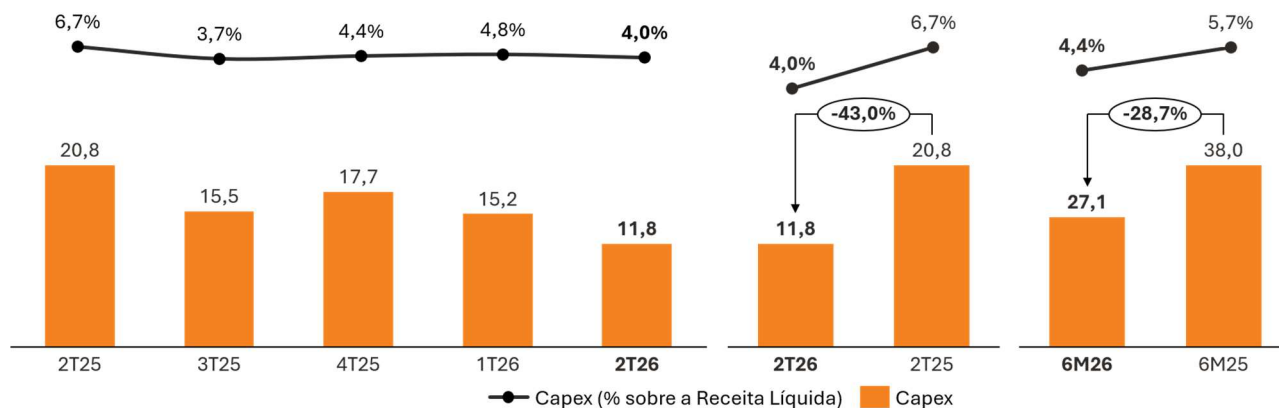
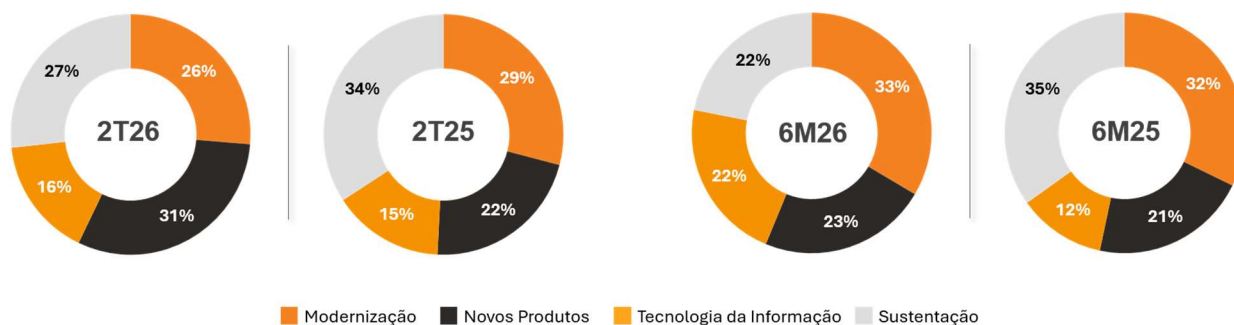


Figura 8 | Distribuição de Capex



No 2T26, os investimentos totalizaram R\$11,8 milhões, o equivalente a 4,0% da receita líquida, representando uma redução de 43,0% em relação ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre de 2026, a Companhia destinou R\$27,1 milhões em CAPEX, uma diminuição de 28,7% frente ao mesmo período de 2025, refletindo uma maior disciplina na alocação de capital, sem comprometer iniciativas estratégicas voltadas à expansão operacional, inovação e modernização da infraestrutura operacional e tecnológica, fortalecendo a segurança da informação.

Modernização (Capacidade Fabril)

Os investimentos voltados à ampliação da capacidade fabril reduziram 48% no 2T26 em relação ao 2T25, representando 26% do CAPEX total do trimestre. No acumulado do primeiro semestre de 2026, a redução foi de 25% frente ao mesmo período de 2025, correspondendo a 33% do CAPEX total.

No 2T26, a Companhia manteve sua disciplina na alocação de capital, concentrando os investimentos em iniciativas estratégicas voltadas à modernização da capacidade fabril. Os recursos foram direcionados principalmente à adequação do parque industrial, complementados por iniciativas de modernização da infraestrutura e fortalecimento da segurança da informação, contribuindo para ganhos de eficiência operacional, aumento da produtividade e manutenção da competitividade de longo prazo.

Novos Produtos

Os investimentos em novos produtos representaram 31% do CAPEX no 2T26, aumento de 8,9 p.p. em relação ao mesmo período de 2025. No acumulado do primeiro semestre de 2026, esses investimentos corresponderam a 23% do CAPEX total, em linha com os 22% registrados no mesmo período do ano anterior.

Esse movimento reforça a estratégia da Companhia de investimento contínuo em novos produtos, cuja participação na receita vem se ampliando ao longo dos últimos anos, evidenciando a assertividade dessa alocação de capital. No segundo trimestre de 2026, destacaram-se o gerador de calor e a linha agroindustrial, refletindo o avanço na expansão de um portfólio de maior valor agregado.

Tecnologia da Informação (TI)

Os investimentos em Tecnologia da Informação no 2T26 reduziram 38% em relação ao 2T25, passando a representar 16% do CAPEX total do trimestre, frente a 15% no mesmo período do ano anterior. No acumulado do primeiro semestre de 2026, os investimentos cresceram 32% em relação ao mesmo período de 2025, representando 22% do CAPEX total, ante 12% no primeiro semestre do ano anterior.

No período, os investimentos em Tecnologia da Informação foram direcionados à evolução da arquitetura tecnológica e à digitalização dos processos corporativos, contemplando a implantação do SAP S/4HANA, o desenvolvimento de soluções para a gestão comercial e o fortalecimento da infraestrutura de tecnologia e segurança cibernética. Essas iniciativas reforçam a eficiência operacional, ampliam a capacidade analítica e a integração entre as áreas, além de fortalecer a governança e a escalabilidade dos processos, consolidando uma base tecnológica alinhada à estratégia de longo prazo da Companhia.

Capex Sustentação

Os investimentos em Sustentação reduziram 56% no 2T26 e 55% no acumulado do primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2025, representando 27% do CAPEX total do trimestre e 22% no acumulado do ano.

No 2T26, a Companhia manteve uma alocação criteriosa de recursos em investimentos de sustentação, direcionando os desembolsos à modernização de instalações industriais, à revitalização de ambientes corporativos na unidade de Panambi (RS) e à atualização de recursos tecnológicos. Adicionalmente, foram realizadas iniciativas voltadas ao fortalecimento da segurança da informação e da infraestrutura de suporte às operações, contribuindo para a confiabilidade dos processos, a mitigação de riscos e a continuidade operacional do negócio.

DISPONIBILIDADE E ENDIVIDAMENTO

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

Endividamento (R\$ MM)	Jun/26		Dez/25		Jun/25	
IFC	31.4		32.2		18.0	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		-		10.8	
CPR - Cédula de Produtor Rural	95.0		95.0		95.1	
CDCA - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	15.5		21.1		-	
FINEX	36.4		5.0		4.6	
Curto Prazo	178.2	55%	153.3	49%	128.5	40%
IFC	108.2		121.6		135.0	
NCE - Nota de Crédito a exportação	-		-		10.0	
CPR - Cédula de Produtor Rural	12.0		12.0		24.0	
Cotas Seniores - FIDC KWI	26.5		28.2		26.0	
Longo Prazo	146.7	45%	161.9	51%	195.0	60%
Endividamento Total	325.0	100%	315.2	100%	323.5	100%
Disponibilidades (Circulante e Não circulante)	354.2		316.4		358.2	
Caixa Líquido	29.3		1.3		34.7	

O **Endividamento total** da Companhia encerrou o 2T26 em R\$325,0 milhões, mantendo uma estrutura diversificada de fontes de financiamento e alinhada à sua estratégia financeira. Desse montante, 43,0% referem-se ao financiamento junto ao *International Finance Corporation* (IFC), 32,9% à Cédula de Produto Rural Financeira (CPR), 8,2% às cotas seniores do FIDC KWI (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios), 4,8% ao Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA) e 11,2% ao FINEX (linha de financiamento à exportação).

A Companhia renovou a operação de CPR junto ao BBM Bocom, no montante de R\$80 milhões, com custo total de CDI + 0,62% a.a., em condições mais favoráveis. Adicionalmente, a operação de CDCA junto ao Safra, no montante de R\$21 milhões, foi liquidada e substituída por novas operações de FINEX junto ao Santander, no valor de R\$30 milhões, e de CDCA junto ao BV, no montante de R\$15 milhões, ambas contratadas ao custo de CDI + 0,60% a.a. O swap associado ao FINEX da Procer, no montante aproximado de R\$5 milhões, também foi renovado com redução do spread. No período, foi realizada ainda a amortização de R\$13 milhões do principal da dívida junto ao IFC.

Essas movimentações contribuíram para a redução do custo médio da dívida, que passou de 16,83% no 1T26 para 15,77% no 2T26, refletindo a contratação e a renovação de operações em condições mais competitivas. Adicionalmente, o comportamento mais favorável das taxas de juros ao longo do período também contribuiu para a redução do custo financeiro total da Companhia.

Em relação à posição de caixa, a liquidação do CDCA Safra, no montante de R\$21 milhões, e a amortização de R\$13 milhões do principal junto ao IFC foram compensadas pelas novas captações de R\$45 milhões e pela geração operacional de caixa. A renovação da CPR junto ao BBM Bocom e do swap associado ao FINEX da Procer permitiu a continuidade dessas operações sem a necessidade de liquidação integral de seus respectivos principais. Como resultado, a Companhia encerrou o período com posição de caixa líquido positiva de R\$29,3 milhões, reforçando sua flexibilidade financeira para suportar as operações e executar sua estratégia de crescimento.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP)*

Tabela 7 | Proventos (R\$ milhões)

Regime de Caixa (R\$ MM)	2026	2025	2024	Δ% 2026/2025
Dividendos obrigatórios	-	18,5	27,9	n.a
Juros sobre Capital Próprio	-	6,2	29,6	n.a
Dividendos Intercalares	-	43,4	-	n.a
Dividendos adicionais	-	51,5	47,0	n.a
Dividendos intermediários	-	25,4	44,2	n.a
Total Bruto	-	145,0	148,7	n.a
Lucro Líquido	23,4	156,3	199,2	-85,0%
Payout	0,0%	92,8%	74,7%	n.a

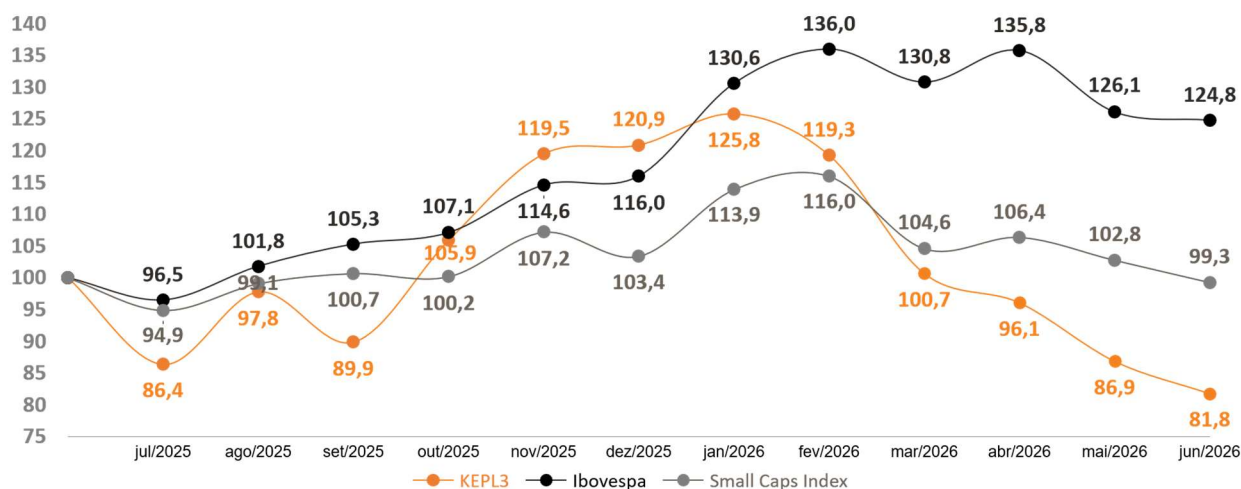
(*) Cálculo realizado com base no regime de caixa, considerando os dividendos e JCP efetivamente pagos em cada ano. **Nota:** Em 2026, não houve distribuição de dividendos ou juros sobre capital próprio até a data de divulgação deste relatório, em função da antecipação de R\$50 milhões realizada em dezembro de 2025.

Em dezembro de 2025, a Companhia antecipou 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. Em função dessa antecipação, não houve distribuição de dividendos ou juros sobre capital próprio até a data de divulgação deste relatório, motivo pelo qual a coluna referente a 2026 na tabela acima não apresenta valores distribuídos.

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, uma vez que reflete, em parte, esse efeito pontual de antecipação. Dessa forma, até a data de divulgação deste release, em 12 de agosto de 2026, não houve distribuição de dividendos ou juros sobre capital próprio, em função da antecipação realizada em dezembro de 2025.

PERFORMANCE ACIONÁRIA

Figura 9 | Kepler versus Mercado | Base 100 | Data base: 30/06/2026



Até junho de 2026, as ações da Kepler Weber (KEPL3) acumularam retração de 18,2% em 12 meses, desempenho inferior ao Ibovespa (+24,8%) e ao Índice Small Caps (-0,7%). Esse comportamento refletiu, principalmente, o ambiente ainda desafiador para o agronegócio, marcado por juros elevados, restrições de crédito e maior cautela dos produtores na realização de investimentos, fatores que impactaram o nível de atividade da Companhia e influenciaram a percepção dos investidores ao longo do período.

Paralelamente, a liquidez das ações da Companhia permaneceu em trajetória de evolução. No 2T26, a liquidez média diária atingiu R\$8,7 milhões, crescimento de 21% em relação ao 2T25. No acumulado do primeiro semestre de 2026, a média diária negociada alcançou R\$19,4 milhões, alta de 170% frente ao mesmo período de 2025, refletindo a evolução dos níveis de negociação das ações ao longo do período.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

Figura 10 | Composição Acionária (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

No 2T26, 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



Gestão de Riscos e Controles Internos

No segundo trimestre de 2026, a Kepler Weber deu continuidade ao aprimoramento de seu processo de Gestão de Riscos Corporativos, reforçando sua integração à estratégia e à governança da Companhia. No período, avançou no monitoramento dos riscos prioritários, na atualização dos indicadores de acompanhamento e na manutenção da agenda periódica de reporte e discussão do tema junto à Diretoria e ao Comitê de Auditoria e Riscos.

Entre os principais avanços do segundo trimestre, destaca-se a conclusão da revisão dos indicadores associados à matriz de riscos, com o objetivo de fortalecer o monitoramento da exposição aos riscos e ampliar o suporte à tomada de decisão. Também foi iniciada a preparação do novo ciclo de revisão desta matriz, com uma agenda estruturada de interação com as lideranças das áreas de negócio para reavaliar o cenário de riscos, identificar potenciais riscos emergentes e validar a adequação das classificações atualmente adotadas.

As iniciativas desenvolvidas no período reforçam o compromisso da Companhia com a evolução contínua de seu modelo de governança, promovendo maior integração entre a gestão de riscos e as áreas de negócio. Esse processo contribui para o fortalecimento da cultura de prevenção, da gestão proativa de riscos e da geração de valor sustentável, em alinhamento aos objetivos estratégicos da Companhia.

Compliance e Cultura Corporativa

Dando continuidade ao fortalecimento de sua agenda de governança, a Kepler Weber promoveu iniciativas voltadas ao desenvolvimento de sua cultura de integridade, ética, respeito, transparência e proteção de dados, reforçando ações de conscientização e os mecanismos de governança e prevenção de desvios de conduta.

Entre os destaques do período, está a realização da **SIPATMA** (Semana Interna de Prevenção de Acidentes do Trabalho, Meio Ambiente e Assédio) + **Compliance**, cuja programação contou com ações conduzidas pela área de Compliance, por meio de palestras sobre diversidade, respeito e compliance; clima organizacional, tipos de assédio e importância da gestão; privacidade e proteção de dados; e ética e cuidado com as pessoas, temas que contribuíram para ampliar a conscientização dos colaboradores sobre comportamentos esperados, conformidade com as políticas internas e promoção de um ambiente de trabalho seguro, respeitoso e alinhado aos valores da Companhia.

Também manteve à disposição de seus públicos o **Canal de Ética e Privacidade**, ferramenta independente, administrada por um terceiro, segura e confidencial destinada ao recebimento de denúncias, dúvidas e sugestões, administrada de acordo com os procedimentos internos de apuração e governança, assegurando tratamento adequado as manifestações recebidas.

As iniciativas desenvolvidas no segundo trimestre reforçam o compromisso da Companhia com a consolidação de uma cultura organizacional baseada na integridade, na prevenção e na responsabilidade compartilhada, fortalecendo a efetividade do Programa de Compliance e sua aderência às melhores práticas de governança corporativa e aos compromissos ESG.

Certificações em Governança e Comércio Exterior

Em junho de 2026, a Kepler Weber conquistou duas importantes certificações que reforçam a solidez da sua estrutura de governança, conformidade regulatória e gestão de riscos.

A Companhia obteve a certificação CONFIA, reconhecimento concedido pela Receita Federal do Brasil às empresas que demonstram elevado nível de conformidade tributária e aduaneira, transparência na relação com o

Fisco e demais partes interessadas na adoção de boas práticas de governança corporativa. A certificação evidencia a maturidade dos controles internos da Companhia e o compromisso com uma atuação ética, responsável e alinhada às melhores práticas de governança corporativa, fortalecendo o princípio da transparência.

No mesmo período, a Kepler Weber também conquistou a certificação OEA-C Referência (Operador Econômico Autorizado em Conformidade Nível Referência), programa da Receita Federal do Brasil que reconhece empresas com elevado grau de conformidade tributária e aduaneira, sólida governança corporativa, processos internos robustos e histórico consistente de cumprimento das obrigações legais e regulatórias relacionadas ao comércio exterior.

A obtenção do OEA-C Referência posiciona a Companhia entre um grupo seletivo de organizações reconhecidas pelos mais elevados padrões de conformidade e confiabilidade em suas operações internacionais, contribuindo para maior previsibilidade operacional, mitigação de riscos regulatórios e fortalecimento do relacionamento com autoridades aduaneiras e parceiros comerciais.

A obtenção simultânea dessas certificações posiciona a Kepler Weber entre um grupo seletivo de empresas reconhecidas pelos elevados padrões de conformidade, gestão de riscos e governança corporativa. Além dos ganhos operacionais e regulatórios, esses reconhecimentos contribuem para a redução de riscos, o fortalecimento da reputação institucional e a geração sustentável de valor aos acionistas e às demais partes interessadas.

Compromisso ESG

No mês de maio de 2026, publicou seu **Relatório de Sustentabilidade 2024/2025**, com periodicidade bienal, reforçando seu compromisso com a transparência e a prestação de contas aos investidores e demais partes interessadas.

O relatório foi elaborado em conformidade com as Normas GRI (*Global Reporting Initiative*) e incorpora os requisitos do SASB (*Sustainability Accounting Standards Board*), com base na norma setorial para Máquinas e Bens Industriais. O documento apresenta os principais avanços, resultados e desafios da agenda ESG da Companhia no biênio 2024–2025.

O Relatório de Sustentabilidade está disponível no site de Relações com Investidores da Companhia: <https://ri.kepler.com.br/esg-sustentabilidade/>

SOCIAL



A Kepler Weber mantém seu compromisso com o desenvolvimento social, cultural e humano, reconhecendo o papel estratégico das pessoas. Ao final do segundo trimestre de 2026, seu quadro era composto por mais de 1.800 colaboradores, sendo 74% homens e 26% mulheres. A mesma distribuição é observada nos cargos de liderança, reforçando o compromisso da Companhia com a promoção da diversidade, equidade e inclusão.

Certificação EDGE, um novo marco na nossa jornada

Conquistou a certificação EDGE de Gênero, um dos principais reconhecimentos globais em equidade de gênero, diversidade e inclusão no ambiente de trabalho.

Além disso, a conquista ganha ainda mais relevância, pois atualmente apenas 10 empresas no país possuem essa certificação e a Kepler Weber **é a primeira empresa de capital nacional do setor industrial no Brasil a obter a certificação.**

Esse reconhecimento reforça o compromisso da Companhia com a construção de um ambiente cada vez mais inclusivo, diverso e equitativo, alinhado às melhores práticas globais de gestão de pessoas. A certificação avalia aspectos como equidade salarial, representatividade de gênero, políticas e práticas de desenvolvimento, e cultura organizacional inclusiva, temas que fazem parte de sua jornada de evolução contínua.

Reconhecimento Institucional

Certificada pela sexta vez consecutiva pelo Great Place to Work, com evolução de quatro pontos em relação à avaliação anterior, a Kepler Weber foi reconhecida como uma das Melhores Empresas para Trabalhar. O resultado reflete o compromisso contínuo com o clima organizacional e a experiência dos colaboradores, reforçando o posicionamento da Companhia no Índice GPTW da B3 (IGPTW B3) e sua aderência às melhores práticas de gestão de pessoas e cultura corporativa.

Saúde Mental

Neste período, implantou, em parceria com o SESI, a Estação de Atendimento em Saúde Mental, iniciativa pioneira no Brasil que amplia o acesso dos colaboradores ao atendimento psicológico especializado no ambiente de trabalho.

Na etapa inicial, 100 colaboradores participaram do rastreamento de saúde mental, permitindo a identificação de casos prioritários para acompanhamento. Como resultado, 25 colaboradores iniciaram atendimento psicológico, com monitoramento contínuo realizado por equipes multidisciplinares do SESI e sob acompanhamento da Kepler Weber.

A iniciativa reforça a atuação da companhia na promoção da saúde, na gestão de riscos psicossociais e na valorização do capital humano.

Investimento Social nas Comunidades

Em linha com seu propósito de Cuidado com a Vida, a Companhia manteve, no segundo trimestre de 2026, uma agenda contínua de investimentos sociais voltada à educação, cultura, esporte e desenvolvimento comunitário. No período, foram destinados aproximadamente R\$234 mil a iniciativas desenvolvidas nas regiões onde atua.

Os investimentos apoiam projetos de longo prazo em Panambi (RS) e Campo Grande (MS), com foco no desenvolvimento de crianças e adolescentes por meio da educação, do esporte, da cultura e da sustentabilidade. Entre os destaques estão os projetos: **Judô para a Vida**, que atende semanalmente cerca de 140 crianças. Em Panambi (RS), o **Sapatilhas e Laços**, que beneficia mais de 90 crianças, promovendo inclusão por meio da dança; e **Semente Mágica**, apoiado há mais de dez anos, que atende 139 estudantes da rede municipal com atividades voltadas à educação ambiental e à sustentabilidade.

Neste trimestre, o projeto **Semente Mágica** também realizou sua tradicional apresentação teatral anual em Panambi, reunindo 1.403 espectadores e envolvendo 10 instituições de ensino, ampliando o alcance das ações de conscientização socioambiental.

A manutenção desses investimentos reforça o compromisso com a geração de valor compartilhado, o fortalecimento das comunidades onde atua e a promoção do desenvolvimento local sustentável.

AMBIENTAL

Gestão Ambiental



A Kepler Weber concluiu as auditorias internas do Sistema de Gestão Ambiental, com foco na certificação ISO 14001 e na conformidade legal ambiental. As avaliações não identificaram desvios significativos, mantendo a Companhia apta para o processo de recertificação previsto para o terceiro trimestre de 2026.

A Companhia também deu continuidade às rotinas de gestão ambiental em suas unidades operacionais, mantendo os indicadores de desempenho previstos e avançando na execução dos projetos estratégicos definidos para o ano. Como parte das ações de fortalecimento da cultura ambiental, foram promovidas iniciativas de conscientização sobre gestão adequada de resíduos durante a SIPATMA + Compliance.

Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE)

Finalizou o Inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa referente ao exercício de 2025, abrangendo as unidades operacionais de Panambi (RS) e Campo Grande (MS), em conformidade com as diretrizes do Programa Brasileiro GHG Protocol e da ABNT NBR ISO 14064-1.

Com o objetivo de assegurar a confiabilidade, a rastreabilidade e a consistência metodológica das informações reportadas, o inventário foi submetido à verificação independente pela Bureau Veritas. Os resultados estão divulgados no Relatório de Sustentabilidade da Companhia.

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

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

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 2T26

Videoconferência de Resultados

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

A Kepler realizará, no dia 13 de agosto de 2026 (quinta-feira), a sua videoconferência de resultados em português, com tradução simultânea para o inglês, no seguinte horário:

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

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

[Inscrição no Webinar – 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 de resultado e ao potencial de crescimento da Companhia são meras previsões e foram baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Kepler Weber. Essas expectativas são altamente dependentes de mudanças no ambiente de negócios, incluindo condições de mercado, desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais, podendo sofrer alterações. Salvo quando expressamente indicado em conformidade com a regulamentação aplicável, nenhuma informação constante deste relatório deve ser interpretada como projeção, *guidance*, promessa de desempenho ou garantia de resultados futuros. Informações relativas ao *backlog*, tendências setoriais, oportunidades de mercado ou potencial capacidade operacional não constituem estimativas de receita, lucro, EBITDA, geração de caixa ou retorno aos acionistas.

ANEXO I DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS | Trimestral

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	2T26 (A)	AV%	1T26 (B)	AV%	2T25 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	(A)/(B)
Receita Operacional Líquida	299.071	100,0%	318.059	100,0%	311.073	100,0%	-3,9%	-6,0%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(238.429)	-79,7%	(251.751)	-79,2%	(238.690)	-76,7%	-0,1%	-5,3%
Lucro Bruto	60.642	20,3%	66.308	20,8%	72.383	23,3%	-16,2%	-8,5%
Despesas com vendas	(22.547)	-7,5%	(24.129)	-7,6%	(24.975)	-8,0%	-9,7%	-6,6%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	659	0,2%	(716)	-0,2%	(68)	0,0%	-1069,1%	-192,0%
Despesas gerais e administrativas	(24.229)	-8,1%	(23.509)	-7,4%	(23.357)	-7,5%	3,7%	3,1%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	362	0,1%	4.658	1,5%	4.761	1,5%	-92,4%	-92,2%
Lucro (Prejuízo) Operacional	14.887	5,0%	22.612	7,1%	28.744	9,2%	-48,2%	-34,2%
Despesas financeiras	(16.910)	-5,7%	(19.169)	-6,0%	(20.929)	-6,7%	-19,2%	-11,8%
Receitas financeiras	11.883	4,0%	20.384	6,4%	15.384	4,9%	-22,8%	-41,7%
Resultado Antes do IR e da CSLL	9.860	3,3%	23.827	7,5%	23.199	7,5%	-57,5%	-58,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(2.851)	-1,0%	(1.929)	-0,6%	(4.264)	-1,4%	-33,1%	47,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(691)	-0,2%	(4.770)	-1,5%	(4.539)	-1,5%	-84,8%	-85,5%
Imposto De Renda e Contribuição Social	(3.542)	-1,2%	(6.699)	-2,1%	(8.803)	-2,8%	-59,8%	-47,1%
Lucro Líquido	6.318	2,1%	17.128	5,4%	14.396	4,6%	-56,1%	-63,1%

ANEXO I DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS | Acumulado

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	6M26 (A)	AV%	6M25 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	617.130	100,0%	668.303	100,0%	-7,7%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	(490.180)	-79,4%	(510.792)	-76,4%	-4,0%
Lucro Bruto	126.950	20,6%	157.511	23,6%	-19,4%
Despesas com vendas	(46.676)	-7,6%	(50.343)	-7,5%	-7,3%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(57)	0,0%	(87)	0,0%	-34,5%
Despesas gerais e administrativas	(47.738)	-7,7%	(45.950)	-6,9%	3,9%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	5.020	0,8%	10.884	1,6%	-53,9%
Lucro (Prejuízo) Operacional	37.499	6,1%	72.015	10,8%	-47,9%
Despesas financeiras	(36.079)	-5,8%	(43.152)	-6,5%	-16,4%
Receitas financeiras	32.267	5,2%	35.845	5,4%	-10,0%
Resultado Antes do IR e da CSLL	33.687	5,5%	64.708	9,7%	-47,9%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(4.780)	-0,8%	(7.932)	-1,2%	-39,7%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(5.461)	-0,9%	(16.828)	-2,5%	-67,5%
Imposto De Renda e Contribuição Social	(10.241)	-1,7%	(24.760)	-3,7%	-58,6%
Lucro Líquido	23.446	3,8%	39.948	6,0%	-41,3%

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Em milhares de reais, exceto porcentagens	Jun/26		Dez/25		Jun/25		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ATIVO								
Circulante	965.447	65,2%	987.373	65,3%	1.007.161	66,0%	-2,2%	-4,1%
Caixa e equivalentes de caixa	354.218	23,9%	316.431	20,9%	358.239	23,5%	11,9%	-1,1%
Contas a receber de clientes	205.833	13,9%	258.235	17,1%	250.023	16,4%	-20,3%	-17,7%
Estoques	288.760	19,5%	279.302	18,5%	327.160	21,4%	3,4%	-11,7%
Tributos a recuperar	93.685	6,3%	108.389	7,2%	48.083	3,2%	-13,6%	94,8%
Outros ativos	22.951	1,6%	25.016	1,7%	23.656	1,6%	-8,3%	-3,0%
Não Circulante	516.309	34,8%	525.033	34,7%	518.864	34,0%	-1,7%	-0,5%
Contas a receber de clientes	32.512	2,2%	31.695	2,1%	37.716	2,5%	2,6%	-13,8%
Tributos a recuperar	15.670	1,1%	22.100	1,5%	30.279	2,0%	-29,1%	-48,2%
Tributos diferidos	28.751	1,9%	34.212	2,3%	25.531	1,7%	-16,0%	12,6%
Outros ativos	10.231	0,7%	5.115	0,3%	7.592	0,5%	100,0%	34,8%
Investimentos	316	0,0%	218	0,0%	207	0,0%	45,0%	52,7%
Propriedades para investimentos	1.226	0,1%	1.260	0,1%	1.294	0,1%	-2,7%	-5,3%
Imobilizado	272.716	18,4%	277.309	18,3%	271.223	17,8%	-1,7%	0,6%
Intangível	140.854	9,5%	137.317	9,1%	126.746	8,3%	2,6%	11,1%
Direito de uso	14.033	1,0%	15.807	1,1%	18.276	1,2%	-11,2%	-23,2%
TOTAL DO ATIVO	1.481.756	100,0%	1.512.406	100,0%	1.526.025	100,0%	-2,0%	-2,9%
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO								
Circulante	474.300	32,0%	504.840	33,4%	508.475	33,3%	-6,0%	-6,7%
Fornecedores	109.067	7,4%	81.948	5,4%	98.612	6,5%	33,1%	10,6%
Financiamentos e empréstimos	178.231	12,0%	153.288	10,1%	128.572	8,4%	16,3%	38,6%
Obrigações sociais e trabalhistas	40.943	2,8%	42.096	2,8%	40.112	2,6%	-2,7%	2,1%
Adiantamento de clientes	94.674	6,4%	166.265	11,0%	188.016	12,3%	-43,1%	-49,6%
Tributos a recolher	5.332	0,4%	2.884	0,2%	5.566	0,4%	84,9%	-4,2%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	2.276	0,2%	2.206	0,2%	798	0,1%	3,2%	185,2%
Comissões a pagar	10.075	0,7%	15.737	1,0%	12.446	0,8%	-36,0%	-19,1%
Juros sobre Capital Próprio e Dividendos a pagar	-	0,0%	2.100	0,1%	-	0,0%	-100,0%	-
Provisão para garantias	8.701	0,6%	11.406	0,8%	15.138	1,0%	-23,7%	-42,5%
Opção de venda	4.819	0,3%	4.819	-	-	0,0%	-	-
Arrendamentos	4.819	0,3%	4.551	0,3%	4.394	0,3%	5,9%	9,7%
Outros passivos	15.363	1,0%	17.540	1,2%	14.821	1,0%	-12,4%	3,7%
Não Circulante	209.787	14,2%	233.335	15,4%	288.667	18,9%	-10,1%	-27,3%
Fornecedores	-	0,0%	-	0,0%	7	0,0%	100,0%	100,0%
Financiamentos e empréstimos	146.723	9,9%	161.871	10,7%	195.010	12,8%	-9,4%	-24,8%
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	13.582	0,9%	12.497	0,8%	12.105	0,8%	8,7%	12,2%
Opção de venda	36.379	2,5%	43.696	2,9%	63.391	4,2%	-16,7%	-42,6%
Arrendamentos	11.617	0,8%	13.452	0,9%	15.744	1,0%	-13,6%	-26,2%
Outros passivos	1.486	0,1%	1.819	0,1%	2.410	0,2%	-18,3%	-38,3%
Patrimônio Líquido	797.669	53,8%	774.231	51,2%	728.883	47,8%	3,0%	9,4%
Capital social	401.230	27,1%	344.694	22,8%	344.694	22,6%	16,4%	16,4%
Ações em Tesouraria	(59.350)	-4,0%	(59.084)	-3,9%	(59.084)	-3,9%	0,5%	0,5%
Reservas de capital	9.108	0,6%	8.926	0,6%	8.046	0,5%	2,0%	13,2%
Reservas de reavaliação	158	0,0%	158	0,0%	158	0,0%	0,0%	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	20.248	1,4%	21.050	1,4%	21.858	1,4%	-3,8%	-7,4%
Reserva de lucros	401.951	27,1%	458.487	30,3%	372.419	24,4%	-12,3%	7,9%
Lucro acumulado do período	24.324	1,6%	-	0,0%	40.792	2,7%	100,0%	-40,4%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.481.756	100,0%	1.512.406	100,0%	1.526.025	100,0%	-2,0%	-2,9%

ANEXO III – DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA (MÉTODO INDIRETO)

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	6M26	6M25
<i>(Em milhares de reais)</i>		
Fluxos de caixas das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	33.687	64.708
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	22.078	18.821
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	1.112	313
Provisões de estoques	(1.210)	3.534
Provisões de garantias	(2.705)	(15.621)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	57	87
Outras provisões	(284)	(2.578)
Custo do imobilizado/intangível baixados	528	1.122
Resultado financeiro	15.047	9.919
Gastos de estruturação de financiamentos	263	56
Juros incorridos s/arrendamentos	1.265	1.525
	69.838	81.886
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	51.528	23.849
Estoques	(8.248)	(34.317)
Tributos a recuperar	21.134	3.697
Outros ativos	3.671	17.201
Fornecedores nacionais e estrangeiros	27.195	(1.454)
Cotas Seniores – FIDC KWI	(1.727)	1.794
Obrigações sociais e trabalhistas	(1.153)	(9.631)
Tributos a recolher	1.842	(2.957)
Adiantamento de clientes	(71.591)	(7.626)
Outros passivos	(6.854)	(7.049)
Fluxo de caixa gerado nas atividades operacionais	85.635	65.393
Juros pagos por financiamentos e empréstimos	(22.656)	(21.394)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(4.104)	(9.473)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	58.875	34.526
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(19.007)	(34.446)
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	31.683
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	(19.007)	(2.763)
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Ações em tesouraria	(967)	(923)
Amortização de financiamentos e empréstimos	(118.136)	(70.000)
Captação de financiamentos e empréstimos	130.000	84.500
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(2.100)	(73.384)
Contraprestação de arrendamentos	(3.561)	(3.534)
Opção de venda	(7.317)	-
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamentos	(2.081)	(63.341)
Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	37.787	(31.578)
Demonstração do aumento do caixa e equivalentes de caixa		
Caixa no início do exercício	316.431	389.817
Caixa no final do exercício	354.218	358.239
Variação do caixa e equivalentes de caixa no exercício	37.787	(31.578)

Para mais 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.

2Q26 EARNINGS RELEASE

“Diversification strengthens the portfolio, preserves the net cash position, and reinforces the Company’s resilience and its ability to execute its strategy with confidence and caution”

HIGHLIGHTS

- **Net revenues** of R\$299.1 million (-3.9% vs. 2Q25), with the growth in the Agribusiness (+17.9%) and Replacement & Services (+5.0%) segments partially offsetting the lower demand in Farms, which has been repressed due to the macroeconomic environment, evidencing the greater contribution of segments with different demand dynamics for the composition of net revenues.
- **Net cash position** of R\$29.3 million at the end of 2Q26, even in the face of a challenging scenario, preserving high financial flexibility to support the growth strategy, including throughout different agribusiness cycles.
- **Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)** decreased 4.7% in 2Q26 and 2.0% in the 1st half of the year, showing discipline in the management of expenses and continuous gains in operational efficiency.
- **Revenues from new products accounted for 12% of Net Revenues** in the last 12 months, showing the efficacy of the strategy of continuous investments in Research & Development (R&D) and the expansion in the offer of higher value-added solutions.

IDIVERSA B3

SMLL B3

ITAG B3

INDX B3

IAGRO-FFS B3

KEPL
B3 LISTED NM

Great
Place
To
Work.



IGC-NM B3

IDIV B3

IBRA B3

IGC B3

IGPTWB3

São Paulo, August 12, 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 its consolidated results for the 2nd quarter, ended June 30, 2026 ("2Q26"). The individual and consolidated interim financial statements were prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil (BR GAAP) and with the International Financial Reporting Standards ("IFRS") issued by the *International Accounting Standards Board* ("IASB"). Ernst & Young Auditores Independentes is the firm responsible for the audit of our financial statements. We emphasize that any discrepancies in the totals presented are due to rounding.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The 2nd quarter of 2026 was marked by the continued challenging environment for investments in the Brazilian agribusiness sector, particularly in the Farms segment. The maintenance of high interest rates, more restrictive credit, and pressured margins continued to impact the pace of investments made by rural producers, particularly in the Farms segment. On the other hand, the Agribusiness segment maintained consistent growth, driven by investments in the grain processing and biofuels chain. The coexistence of these different cycles reinforces the Company's diversification strategy, which is supported by a portfolio with different market dynamics, profitability profiles and investment cycles.

In this context, Net Revenue reached R\$299.1 million in the second quarter (-3.9% vs. 2Q25), reflecting lower demand in the Farms segment, partially offset by growth in Agribusiness, which consolidated its position as the Company's largest segment in the period, and by the performance of Replacement & Services. Greater pressure on prices, volumes, and the business mix resulted in a more significant decline in profitability during the period. Against this backdrop, profitability remains one of the Company's main points of attention. In the 1st half of the year, these dynamics reinforced the evolution in the revenues mix, with the Agribusiness (+11.3%) and International Business (+7.0%) segments increasing their share, while Farms retreated 25.4%. As a result, the Agribusiness, International Business, Ports & Terminals, and Replacement & Services segments now represent 72% of Net Revenues, compared to 66% in the 1st half of 2025, evidencing a more diversified revenue structure that is less dependent on the Farms segment.

The Company's diversification strategy is also reflected in its cash generation capacity. Kepler Weber ended the second quarter with net cash of R\$29.3 million, preserving financial flexibility to execute its capital allocation strategy, prioritize investment opportunities with adequate returns, and maintain its ability to respond to different market conditions. Additionally, active capital structure management contributed to reducing the average cost of debt from 16.83% in 1Q26 to 15.77% in 2Q26.

Operational discipline remained an important competitive advantage. In the 2nd quarter, selling, general and administrative expenses (SG&A) decreased by 4.7% compared to 2Q25, and by 2.0% in the 1st half compared to the same period of the previous year. This result was achieved despite a context of accumulated inflation of 4.64% in the last 12 months. Efficiency and cost management initiatives helped partially mitigate the pressures observed during the period, although they were not sufficient to fully offset their impact on margins.

The Company invested R\$12.6 million in the development of new products and solutions to expand the offer of higher value-added technologies to customers. As a result, revenues from new products accounted for 12% of Net Revenues in the last 12 months.

In this context, Kepler Weber ends 2Q26 combining growth in strategic segments and portfolio evolution, even though the business environment requires caution, especially in the Farms segment. Despite the growth in the Agribusiness segment, margins remain at challenging levels throughout the year, reflecting both market conditions and the current composition of the project mix. Against this backdrop, the Company remains focused on commercial discipline, operational efficiency, cash generation, and disciplined capital allocation, while continuing to advance the diversification of its portfolio. Rather than anticipating a market recovery, Kepler Weber remains focused on executing its strategy and preserving a solid financial structure, maintaining its ability to capture opportunities under different market conditions.

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

	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	299.1	311.1	-3.9%	318.1	-6.0%	617.1	668.3	-7.7%
EBITDA	25.9	37.9	-31.7%	33.7	-23.0%	59.6	90.8	-34.4%
EBITDA Margin	8.7%	12.2%	-3.5 p.p.	10.6%	-1.9 p.p.	9.7%	13.6%	-3.9 p.p.
Net Income	6.3	14.4	-56.1%	17.1	-63.1%	23.4	39.9	-41.3%
Net Margin	2.1%	4.6%	-2.5 p.p.	5.4%	-3.3 p.p.	3.8%	6.0%	-2.2 p.p.
Earnings per Share (EPS)	0.0365	0.0831	-56.1%	0.0988	-63.1%	0.1353	0.2305	-41.3%
Return on Invested Capital (*)	19.7%	24.5%	-4.8 p.p.	21.4%	-1.7 p.p.	19.7%	24.5%	-4.8 p.p.

(*) LTM ROIC for the last 12 months

ABOUT KEPLER WEBER

Founded in 1925, Kepler Weber is a 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) and manufacturing units in Panambi (RS), Campo Grande (MS) and Criciúma (SC), the company operates in 54 countries and five continents.

Present throughout the agribusiness chain, Kepler Weber serves rural producers, agroindustries and logistics operations, contributing to the improvement, storage, processing and handling of products that supply markets in Brazil and abroad. The company offers solutions that range from equipment planning and manufacturing, to infrastructure implementation, training of operators, and monitoring of operations using technology.

Strategically positioned in the main agricultural regions of Brazil, Kepler Weber has 9 distribution centers, more than 150 commercial agents in the country, including the local team and international representatives. Through the Replacement & Services (R&S) area, the company provides parts, maintenance, technical assistance and solutions for modernization of installed units, ensuring continuous support to customers. The company also has capacity to manage more than 300 projects simultaneously and conducts specialized training for about 3 thousand customers per year, contributing to the increase of operational efficiency and technological updating of its customers.

Recognized for innovation and operational excellence, Kepler Weber continuously invests in research and development to create solutions that drive productivity, efficiency and sustainability in agribusiness. Its industrial structure totals 89.5 thousand m² of built area, and it operates entirely under a lean manufacturing system, with ISO 9001, ISO 14001 and ISO 45001 certifications.

CONTRACTED FINANCIAL VOLUME (BACKLOG)

As of June 30, 2026, the Company's contracted portfolio (financial backlog) remained at a consistent level, reflecting the continuity of the portfolio diversification strategy and a more balanced composition among the segments in which it operates. Compared to the previous quarter (1Q26), the backlog grew by 9.3%, mainly driven by the advance in Agribusiness projects, a segment characterized by larger contracts and longer execution cycles. Compared to the same period of the previous year (2Q25), there was a reduction of 13.8%, mainly reflecting the lower demand from the Farms segment, still impacted by a more restrictive credit environment and a more cautious stance of rural producers.

The evolution of backlog composition is in line with the Company's diversification strategy. The growth in the share of the Agribusiness segment reflects the continuity of investments in infrastructure, mainly regarding grain processing and biofuels, in a market with favorable structural fundamentals and less dependence on the investment decisions of rural producers. This dynamic contributes to a more balanced composition of the portfolio and reinforces the Company's ability to capture opportunities in different agribusiness cycles.

The financial backlog represents the contractual value of the projects signed and not yet carried out, considering the position as of June 30, 2026. Its amount may change depending on the schedule of performance of works, weather conditions, logistical availability, contractual reviews and other operational and market factors, including those that are beyond the Company's control. In spite of contributing to increasing operational visibility in the coming quarters, the backlog should not be construed as a revenue forecast, a guarantee of results, or an indication of future performance, especially in an environment that still requires prudence in assessing future revenue recognition cycles.

NET OPERATING REVENUES

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

Net Operating Revenue (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Farms	83.1	95.8	-13.2%	86.7	-4.1%	169.8	227.5	-25.4%
Agribusiness	126.5	107.2	17.9%	105.1	20.4%	231.5	208.0	11.3%
International Business	16.6	30.9	-46.3%	60.2	-72.5%	76.8	71.8	7.0%
Ports and Terminals	7.3	14.7	-50.1%	4.9	51.0%	12.2	25.3	-51.9%
Replacement & Services	65.6	62.5	5.0%	61.2	7.1%	126.8	135.7	-6.5%
Total	299.1	311.1	-3.9%	318.1	-6.0%	617.1	668.3	-7.7%

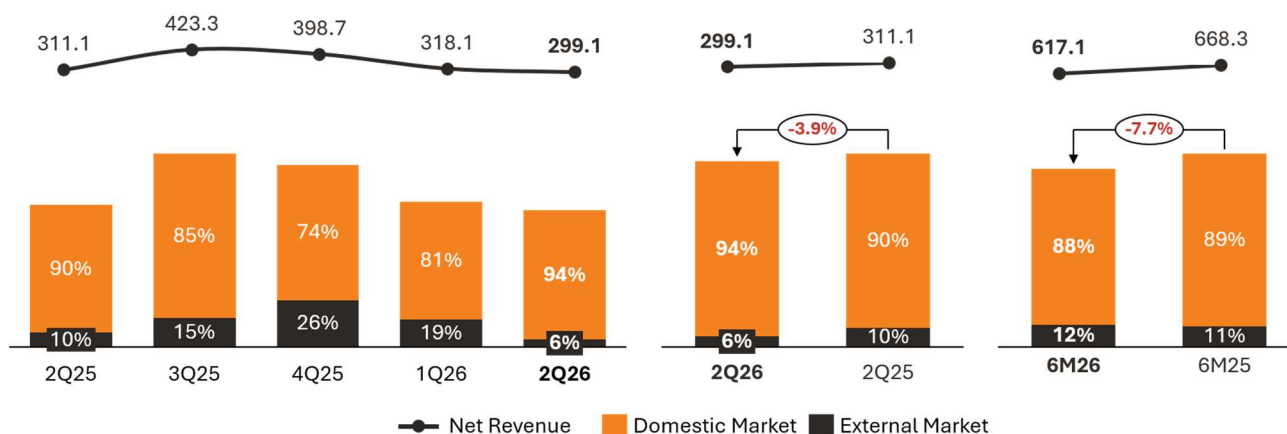
In 2Q26, **consolidated Net Revenues** amounted to R\$299.1 million, a decrease of 3.9% compared to 2Q25. In the 1st half of 2026, Net Revenues reached R\$617.1 million, a reduction of 7.7% compared to the same period in 2025. Although lower in consolidated terms, the performance showed greater balance in the composition of revenues and confirmed the importance of segments that are less dependent on the rural producers' investment cycle.

The performance in both periods mainly reflected the lower demand from the Farms segment, still impacted by a more restrictive credit environment and interest rates that, despite the reduction observed in 2Q26, remained at high levels, leading to greater investment selectivity by customers. As a result, Net Revenues from Farms fell 13.2% in 2Q26 and 25.4% in the 1st half of the year, compared to the same periods in 2025.

In line with the Company's diversification strategy, the Agribusiness segment continued to show consistent growth, with an increase of 17.9% in the quarter and 11.3% in the 1st half, driven by the continuity of investments in cooperatives, grain processing infrastructure and biofuels. Replacement & Services also recorded a positive evolution in the quarter (+5.0%), supported by the recurrence of the installed base. Despite recording a decrease of 46.3% in the quarterly comparison due to a high comparison base in 2Q25, International Business maintained a growth of 7.0% in the 1st half of 2026, reinforcing its contribution to the diversification of the Company's revenues.

Of total Net Revenues, 94% in 2Q26 and 88% in the 1st half of 2026 came from the domestic market, while 6% and 12%, respectively, corresponded to the foreign market.

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



See below the detailed performance of each of the Company's five segments.

Farms



Farms (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	83.1	95.8	-13.2%	86.7	-4.1%	169.8	227.5	-25.4%
Participation in Net Operating Revenue	27.8%	30.8%	-3.0 p.p.	27.3%	0.5 p.p.	27.5%	34.0%	-6.5 p.p.
Gross Margin	16.1%	19.8%	-3.7 p.p.	18.5%	-2.4 p.p.	17.3%	20.8%	-3.5 p.p.

The **Farms** segment offers complete solutions for the processing, conservation and storage of agricultural commodities, serving small, medium and large rural producers. These solutions involve the design, manufacture, installation and operational training 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 2Q26, the segment's Net Revenues amounted to R\$83.1 million, down 13.2% compared to 2Q25. The performance reflected the continuity of a challenging environment for rural producers, marked by tighter credit conditions, high interest rates, pressured margins and greater selectivity in investments in storage infrastructure. Compared to 1Q26, revenues decreased by 4.1%, reflecting the typical seasonality of the sector, with producers concentrated in the harvesting and planting stages, which naturally reduces the pace of contracting new projects.

In the 1st half of 2026, Net Revenues reached R\$169.8 million, a reduction of 25.4% compared to the same months in 2025, reflecting the continuity of this more restrictive environment and the lower demand observed throughout the period.

The segment's Gross Margin was 16.1% in 2Q26, down 3.7 p.p. compared to 2Q25. In the 1st half of 2026, the margin reached 17.3%, compared to 20.8% in the same period of 2025. The retraction observed in both periods reflected a more intense competitive environment in a market with lower volumes, requiring greater flexibility in commercial conditions and putting pressure on the profitability of projects.

During the second quarter, the Company recorded approximately R\$74.5 million in new contracts in the segment, particularly in the states of Mato Grosso, Bahia, and Goiás, contributing to the backlog and reinforcing its presence in Brazil's main producing regions. Although this performance demonstrates continued commercial opportunities even in a more selective demand environment, the Company does not yet see sufficient signs to characterize this movement as a change in market trends.

Against this backdrop, the segment's performance over the coming months will remain dependent on the evolution of producers' investment decisions and financing conditions.

Historically, the second half of the year concentrates a higher level of commercial activity in the segment, associated with planning for the upcoming crop season and investment decisions in storage infrastructure. In this context, the 2026/2027 Crop Plan maintained the Program for the Construction and Expansion of Storage Facilities (PCA) as an important instrument to support investments in storage, although with a lower volume of funds compared to the previous crop season.

The Company continues to monitor the availability of financing under these programs and the agricultural cycle, while maintaining a cautious stance regarding the pace of demand recovery. In this context, the Company remains focused on commercial discipline, preserving profitability, and capturing opportunities aligned with its long-term strategy.

Agribusiness



Agribusiness (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	126.5	107.2	17.9%	105.1	20.4%	231.5	208.0	11.3%
Participation in Net Operating Revenue	42.3%	34.5%	7.8 p.p.	33.0%	9.3 p.p.	37.5%	31.1%	6.4 p.p.
Gross Margin	17.9%	19.6%	-1.7 p.p.	16.0%	1.9 p.p.	17.0%	18.3%	-1.3 p.p.

The **Agribusiness** segment covers cereal producers, cooperatives and grain processing companies, 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 2Q26, the segment's Net Revenue totaled R\$126.5 million, up 17.9% compared to 2Q25 and 20.4% compared to 1Q26, representing the strongest revenue performance among the Company's main segments in the quarter. In the 1st half of 2026, Net Revenues reached R\$231.5 million, an increase of 11.3% compared to the same period in 2025. This performance reflected the continuity of investments in industrial infrastructure by cooperatives, tradings and processing companies, with focus on projects related to the food, feed and biofuel chains, expanding the share of larger developments with higher value-added in the Company's portfolio.

The segment's Gross Margin was 17.9% in 2Q26, down 1.7 p.p. compared to 2Q25. In the 1st half of 2026, the margin reached 17.0%, compared to 18.3% in the same period of 2025. The reduction observed in both periods mainly reflected changes in the mix of projects and a more intense competitive environment, partially offset by operational discipline and the performance of larger projects.

During the quarter, the Company recorded approximately R\$169.7 million in new contracts in the segment, covering grain storage, improvement and processing solutions. Of note is the contracting of a large project linked to the expansion of a cooperative initiative for agroindustrial integration, evidencing Kepler Weber's ability to meet structuring investments in processing, storage and logistics of the grain chain. The new contracts reinforce the segment's portfolio and reflect the continued demand for agroindustrial infrastructure.

The performance of the Agribusiness segment reinforces its potential as a driver of diversification for the Company's business. In an environment that remains challenging for the Farms segment, continued investments in grain processing and biofuels infrastructure have been increasing the segment's share of the Company's revenue mix, contributing to a more balanced and resilient business structure that is less dependent on the investment cycle of rural producers.

The Company understands that the structural fundamentals that support Agribusiness investments are still present due to, among other factors, the expansion of the Brazilian biofuels chain and the growing demand for adding value to grain processing, although the evolution of these investments still depends on the macroeconomic environment and the capital allocation decisions of our customers.

International Business



International Business (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	16.6	30.9	-46.3%	60.2	-72.5%	76.8	71.8	7.0%
Participation in Net Operating Revenue	5.5%	9.9%	-4.4 p.p.	18.9%	-13.4 p.p.	12.4%	10.7%	1.7 p.p.
Gross Margin	21.8%	22.6%	-0.8 p.p.	17.1%	4.7 p.p.	18.1%	26.3%	-8.2 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 the Agribusiness, especially in Latin America, where the Company maintains a consolidated leadership position. This global presence reinforces the competitiveness of our solutions, our technological adaptability in the face of different agricultural realities and our commitment to delivering efficiency on an international scale.

In 2Q26, the segment's Net Revenues reached R\$16.6 million, down 46.3% compared to 2Q25 and 72.5% compared to 1Q26. In addition to the high comparison basis and a less favorable exchange rate scenario, which reduced the conversion effect of international revenues, the retraction in the period reflected the concentration in important shipments in 1Q26, especially to Venezuela, as well as the lower demand from markets such as Argentina and Uruguay, particularly in the rice segment.

In the 1st half of 2026, however, Net Revenues reached R\$76.8 million, up 7.0% compared to the same period in 2025. The performance was driven by the resumption of operations in Venezuela, which began at the end of 2025, and by the continuity of sales to traditional markets, such as Paraguay and Bolivia, showing the Company's ability to capture opportunities in different markets, even in a more challenging environment for certain countries.

The segment's Gross Margin was 21.8% in 2Q26, down 0.8 p.p. compared to 2Q25. In the 1st half of 2026, the margin reached 18.1%, compared to 26.3% in the same period of 2025. The reduction observed in both periods reflected changes in the composition of sales among the different markets served, as well as a less favorable exchange rate scenario and a more intense competitive environment in certain countries.

In the 2nd quarter, the Company recorded approximately R\$24.9 million in new contracts in the segment, with emphasis on customers in Paraguay, Bolivia and Uruguay, reinforcing the segment's contracted portfolio and expanding the geographic diversification of international business.

The business environment abroad remained marked by greater selectivity in investment decisions, reflecting macroeconomic conditions, exchange rate volatility and climate factors. Unlike the Brazilian market, where the advance of the biofuels segment has boosted investments in the Agribusiness, the international demand remains predominantly concentrated on traditional storage projects. Even so, the Company maintains its strategy of expanding its geographic presence and prospecting for new opportunities, reinforcing the role of International Business in the diversification of operating revenues.

Ports & Terminals



Ports & Terminals (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	7.3	14.7	-50.1%	4.9	51.0%	12.2	25.3	-51.9%
Participation in Net Operating Revenue	2.5%	4.7%	-2.2 p.p.	1.5%	1.0 p.p.	2.0%	3.8%	-1.8 p.p.
Gross Margin	16.8%	36.4%	-19.6 p.p.	5.9%	10.9 p.p.	12.4%	34.3%	-21.9 p.p.

The **Ports & Terminals** segment encompasses multimodal logistics 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 benchmark in engineering, manufacturing and implementation of highly complex developments. With more than 120 projects delivered since 1992, the Company reinforces its strategic importance for the competitiveness and integration of Brazilian agribusiness.

The dynamics of this market are characterized by longer selling cycles, high-value contracts, and performance in extended terms, concentrating 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.

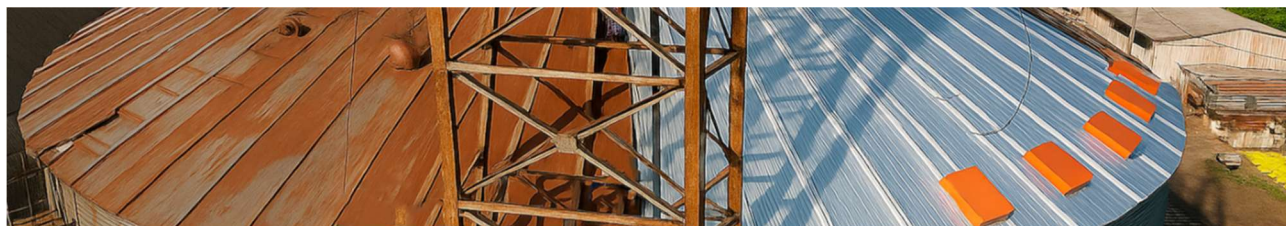
In 2Q26, the segment's Net Revenues totaled R\$7.3 million, down 50.1% compared to 2Q25 and up 51.0% compared to 1Q26. In the 1st half of 2026, Net Revenues reached R\$12.2 million, a reduction of 51.9% against the same period in 2025. In both comparisons, the performance mainly reflected the stage of performance of the projects in the portfolio and their respective revenue recognition schedules, reducing the volume recognized for the period. The comparison was also influenced by a change in the composition of the projects being performed, with greater participation of developments intended for trading companies, logistics operators, industries and companies in the grain chain. This behavior is characteristic of the segment's operational dynamics, making the comparisons between isolated quarters less representative of the performance of the business.

The main projects in progress include a strategic port development for the outflow of the *Arco Norte* harvest, and a road-rail transshipment terminal in Mato Grosso, with potential turnover capacity of up to 10 million tons per year to the Port of Santos. The portfolio still includes projects of high relevance for the logistics infrastructure of Brazil's agribusiness, created for important players in the logistics, trading, industry and grain storage segments, reinforcing the Company's position in highly complex and high value-added developments.

The segment's Gross Margin was 16.8% in 2Q26, compared to 36.4% in 2Q25, in the 1st half of 2026, the margin reached 12.4%, compared to 34.3% in the same period of 2025. The reduction seen in both periods mainly reflects the lower volume of recognized revenues, reducing the dilution of fixed operating costs, which is a characteristic inherent to the dynamics of project performance.

The Ports & Terminals market continued to be influenced by high interest rates and the lengthening of deadlines for getting licenses, which have contributed to longer cycles of hiring of new projects. In this context, the Company maintains discipline in the assessment of opportunities, focusing on projects of greater complexity and high value-added. Due to the characteristics of the segment, the evolution of results should be analyzed over longer horizons, reflecting the project's performance cycle and the structural nature of investments in logistics infrastructure aimed at Brazilian agribusiness.

Replacement & Services (R&S)



Replacement & Services (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	65.6	62.4	5.0%	61.2	7.1%	126.8	135.7	-6.5%
Participation in Net Operating Revenue	21.9%	20.1%	1.8 p.p.	19.3%	2.6 p.p.	20.5%	20.3%	0.2 p.p.
Gross Margin	30.2%	32.2%	-2.0 p.p.	37.3%	-7.1 p.p.	33.7%	32.9%	0.8 p.p.

The **Replacement & 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, gauging, assisted operation (including digital thermometry monitoring) and technical support, forming a continuous value cycle that extends the useful life of assets in the field. The Company has nine Distribution Centers located in strategic regions, which optimizes logistics, and ensures agility and excellence in services.

The acquisition of Procer, a company specializing in technology and connectivity solutions for remote monitoring of storage systems, in March 2023, strengthened the Company's ecosystem of digital solutions, expanding regional coverage and accelerating the expansion of recurring revenues in strategic markets. As a result, Procer maintained a consistent evolution of its operating indicators in 2Q26, reaching more than 2,905 connected storage units (+20% vs. 2Q25) and a customer base with 2,272 clients (+18% vs. 2Q25), evidencing advances in the digitalization strategy and strengthening of the relationship with the installed base.

In 2Q26, the segment's Net Revenues totaled R\$65.6 million, an increase of 5.0% compared to 2Q25 and 7.1% compared to 1Q26. The performance reflected the evolution of the mix towards higher value-added solutions, with focus on Seletron machines, whose revenues increased by 165% in the period, in addition to the expansion of modernization activities and increase in storage units, driven by customers' search for greater operational efficiency, productivity and technological updating. Compared to 1Q26, the growth also reflected the continuity of this demand, combined with the seasonality that characterizes the segment.

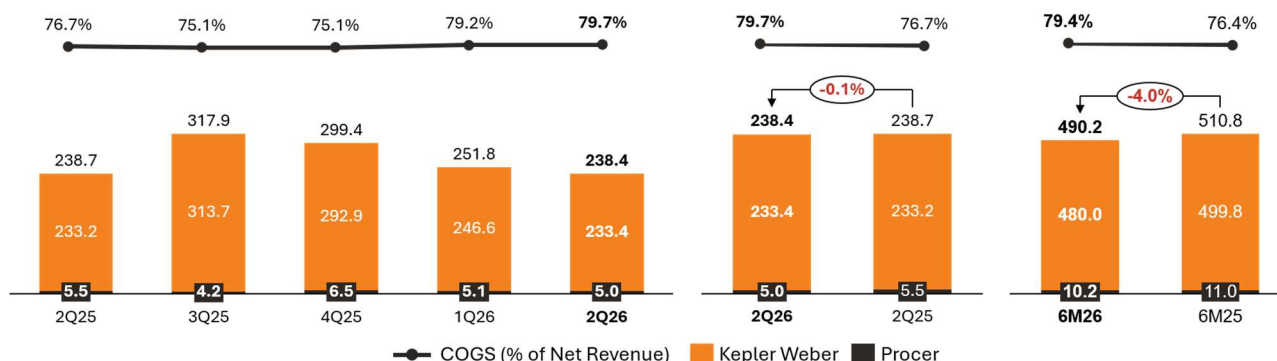
In the 1st half of 2026, Net Revenues from Replacement & Services reached R\$126.8 million, down 6.5% compared to the same period of 2025. Performance mainly reflected the lower order base at the beginning of the year, which impacted first-quarter revenues. Nevertheless, the improvement in the second quarter demonstrates the segment's ability to increase its share through higher value-added solutions, strengthening relationships with the installed base and reinforcing its contribution to the Company's diversification strategy, even in a more selective investment environment.

The segment's Gross Margin was 30.2% in 2Q26, compared to 32.2% in 2Q25. The retraction seen in the 2nd quarter mainly reflected changes in the revenues mix, in addition to specific pressures linked to the performance of certain services. In the 1st half of 2026, the margin reached 33.7%, keeping consistent levels of profitability and reflecting the growing share of technological and higher value-added solutions, such as Procer and Seletron, in addition to the expansion of the portfolio of specialized services, refurbishments and modernizations.

Even in a more selective environment for investments in new projects, demand for maintenance, modernization, and technological upgrades of the installed base remains relevant, reflecting customers' continued pursuit of greater operational efficiency and productivity. In this context, the performance of Replacement & Services and Procer reinforces the Company's ability to strengthen relationships with its installed base and develop recurring, higher value-added revenue streams. The Company's broad nationwide presence through its distribution centers, combined with its operations in Latin America, consolidates Replacement & Services as an important driver of recurring revenues, business model diversification, and sustained profitability.

COST OF GOODS SOLD (COGS)

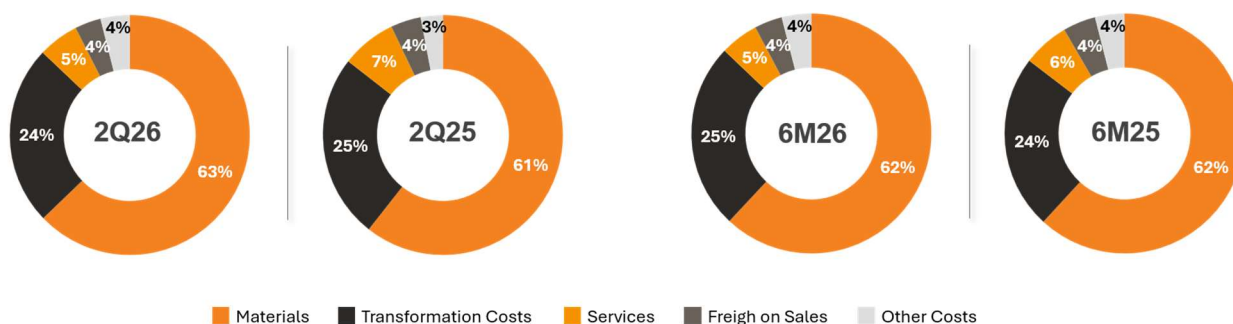
Figure 2 | Cost of Goods Sold (R\$ millions)



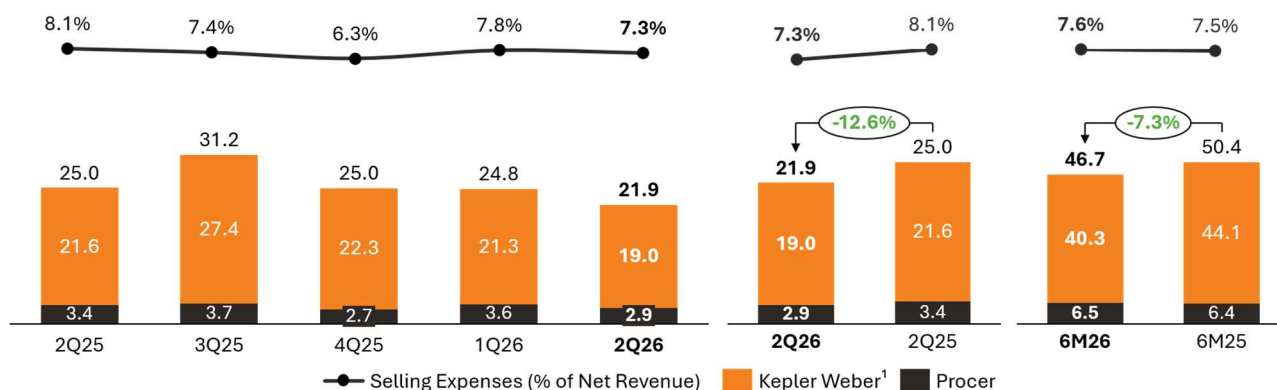
Cost of Goods Sold (COGS) totaled R\$238.4 million in 2Q26, remaining practically stable compared to 2Q25 (-0.1%). Despite the stability in absolute values, COGS now represents 79.7% of net revenues, an increase of 3.0 p.p. in the annual comparison, mainly reflecting the retraction of net revenues in the period, associated with a reduction in sales prices. Additionally, the mix of products shipped in the 2nd quarter changed the composition of costs, with a greater share of equipment, which requires higher consumption of raw materials per kilogram produced. As a result, there was an increase in the share of raw materials in the composition of COGS. This effect was partially offset by a reduction in transformation costs, with no significant impact from the variation in the prices of steel or other raw materials.

In the 1st half of 2026, COGS totaled R\$490.2 million, down 4.0% compared to the same period in 2025, following the lower volume shipped. The indicator represented 79.4% of net revenues, compared to 76.4% in the same period of the previous year, mainly reflecting a 7.7% retraction in net revenues, in the face of pricing challenges due to an adverse macroeconomic and sectoral scenario. The effects of this scenario were partially offset by the improvement in the product mix, especially by the greater share of silos, and by gains obtained from engineering and operational efficiency initiatives, such as product versioning, project review and cost management.

Figure 3 | Composition of COGS



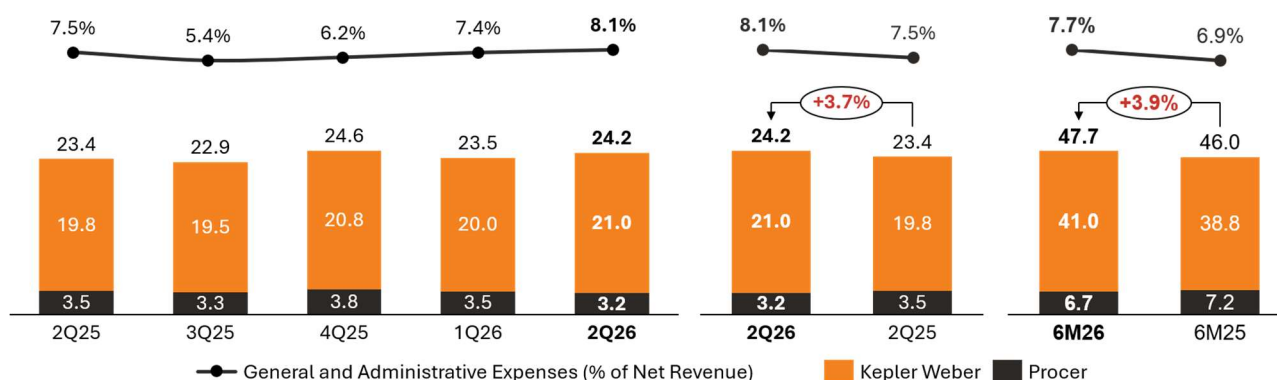
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Figure 4 | Selling Expenses¹ (R\$ millions)

Selling Expenses totaled R\$21.9 million in 2Q26, corresponding to 7.3% of net revenues for the period, down 0.8 p.p. in its share. Compared to 2Q25, there was a reduction of 12.6%. In the 1st half of 2026, selling expenses totaled R\$46.7 million, down 7.3% compared to the same period in 2025. The indicator represented 7.6% of net revenues, with a reduction of 0.7 p.p. in the annual comparison.

The performance in the 2nd quarter and 1st half of 2026 reflected the lower level of commercial activity, combined with discipline in the management of variable expenses and the strategy of diversification of sales channels, with a greater participation of the Company's own commercial structure. These factors contributed to a reduction in commission expenses, and allowed selling expenses to decline at a faster pace than net revenues, reducing its share in the period.

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



General and Administrative Expenses totaled R\$24.2 million in 2Q26, representing 8.1% of net revenues in the period, with an increase of 0.6 p.p. in representativeness. Compared to 2Q25, there was a growth of 3.7%. In the 1st half of 2026, expenses totaled R\$47.7 million, an increase of 3.9% compared to the same period in 2025. The indicator represented 7.7% of net revenues, with an increase of 0.8 p.p. in the annual comparison.

The variations seen in the quarter and in the 1st half of 2026 mainly reflect the inflationary effects on the Company's expense structure, in addition to adjustments in discretionary expenses, especially in the items of information technology and third-party services. Despite this scenario, the growth in general and administrative expenses remained below the inflation accumulated for the period, reflecting the discipline in cost management and the effectiveness of operational efficiency initiatives. The Company maintains a focus on the judicious allocation of resources and continuous capture of productivity gains.

Notes: (1) "Selling expenses" include amounts related to the allowance for doubtful accounts (PCLD), according to the line 'Losses due to 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)

	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Other Net Operating Revenues and Expenses	0.4	4.8	-92.4%	4.7	-92.2%	5.0	10.9	-53.9%

Other Net Operating Revenues and Expenses totaled R\$0.4 million in 2Q26. Compared to 2Q25, there was a reduction of 92.4%. In the 1st half of 2026, the line totaled R\$5.0 million, down 53.9% compared to the same period in 2025.

In 2Q26, the variation in other net operating revenues and expenses mainly reflects the high basis of comparison in 2Q25, impacted by the recognition of extraordinary tax credits of a non-recurring nature, related to the recovery of PIS/COFINS and social security contributions.

In the 1st half of 2026, although non-recurring tax credits have also been recognized, their amount was lower than that recorded in the same period of 2025. Thus, the reduction observed is due to the lower reach of these extraordinary effects on the comparative basis, rather than to recurring changes in the Company's operating performance.

FINANCIAL RESULT

Table 4 | Financial Result (R\$ millions)

Financial Result (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Financial Revenues	11.9	15.4	-22.8%	20.4	-41.7%	32.3	35.8	-10.0%
% Net Revenue	4.0%	4.9%	-1.0 p.p.	6.4%	-2.4 p.p.	5.2%	5.4%	-0.1 p.p.
Financial Expenses	(16.9)	(20.9)	-19.2%	(19.2)	-11.8%	(36.1)	(43.2)	-16.4%
% Net Revenue	5.7%	6.7%	-1.1 p.p.	6.0%	-0.4 p.p.	5.8%	6.5%	-0.6 p.p.
Total Financial Result	(5.0)	(5.5)	-9.3%	1.2	-513.7%	(3.8)	(7.3)	-47.8%

The **Financial Result** was negative by R\$5.0 million in 2Q26, compared to the negative result of R\$5.5 million in 2Q25, representing a reduction of 9.3%. In the 1st half of 2026, the result was also negative by R\$3.8 million, compared to the negative result of R\$7.3 million in the same period of 2025, or a reduction of 47.8%.

The reduction in financial revenues in 2Q26 (vs. 2Q25) reflects the lower yields from investments, in an environment of greater liquidity and consequent reduction in the rates charged by financial institutions, in addition to the lower contribution of exchange rate variation and lower average cash for the period. On the other hand, financial expenses showed a more significant reduction, reflecting the strategy of contracting and renewing operations under more competitive conditions, combined with the drop in the average CDI rate, which went from 14.90% in 1Q26 to 14.15% at the end of 2Q26. As a result, the positive effect from the reduction in financial expenses more than offset the lower contribution of financial revenues, favoring the improvement of the Company's financial result.

EBITDA

Table 5 | EBITDA (R\$ millions)

EBITDA (R\$ MM)	2Q26	2Q25	Δ%	1Q26	Δ%	6M26	6M25	Δ%
Net Operating Revenue	299.1	311.1	-3.9%	318.1	-6.0%	617.1	668.3	-7.7%
Net Profit	6.3	14.4	-56.1%	17.1	-63.1%	23.4	39.9	-41.3%
(+) Provision for current and deferred income and social contribution taxes	3.5	8.8	-59.8%	6.7	-47.1%	10.2	24.8	-58.6%
(-) Financial Revenue	(11.9)	(15.4)	-22.8%	(20.4)	-41.7%	(32.3)	(35.8)	-10.0%
(+) Financial Expenses	16.9	20.9	-19.2%	19.2	-11.8%	36.1	43.2	-16.4%
(+) Depreciation and Amortization	11.0	9.2	19.9%	11.1	-0.2%	22.1	18.8	17.3%
EBITDA	25.9	37.9	-31.7%	33.7	-23.0%	59.6	90.8	-34.4%
EBITDA Margin	8.7%	12.2%	-3.5 p.p.	10.6%	-1.9 p.p.	9.7%	13.6%	-3.9 p.p.

EBITDA totaled R\$25.9 million in 2Q26, with a margin of 8.7%, a result 31.7% lower than that recorded in 2Q25. In the 1st half of 2026, EBITDA totaled R\$59.6 million, a reduction of 34.4% compared to the same period in 2025, with a margin of 9.7%. The performance in the 2nd quarter and the 1st half of 2026 mainly reflected the lower level of activity, which impacted net revenues and reduced the dilution of fixed costs, in addition to the continued pressure on selling prices, factors that have put pressure on the Company's gross margin and, consequently, its operating generation.

Despite this scenario, the Company maintained discipline in the management of costs and expenses, implementing operational efficiency initiatives and capturing productivity gains that contributed to reducing part of the impacts on profitability. This set of actions reinforces the resilience of the Company's operating model and its ability to adapt to different market cycles, although in the coming periods they may continue to reflect a more selective demand environment.

NET INCOME

In 2Q26, **Net Income** totaled R\$6.3 million, with a net margin of 2.1%, a reduction of 2.5 p.p. compared to 2Q25. In the 1st half of 2026, Net Income totaled R\$23.4 million, with a net margin of 3.8%, a decrease of 2.2 p.p. compared to the same period in 2025.

The reduction in Net Income mainly reflects the lower operating result in the period, due to the lower level of activity and the mix of recognized projects, which pressured the Company's margins. In addition, the appreciation of the real against the U.S. dollar reduced the translation of export revenues into local currency. Despite this scenario, the Company maintained a positive net result, supported by its discipline of cost and expense management, operational efficiency and the improvement of financial results, preserving the soundness of its financial structure.

CASH FLOW

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



The Company ended the period with a strengthened cash position, totaling R\$354.2 million in June 2026, compared to R\$316.4 million in December 2025. The Company ended the period maintaining a positive net cash position of R\$29.3 million, evidencing the Company's ability to generate funds even in a more challenging market environment.

Working capital contributed positively, with R\$9.6 million, to cash flow, mainly due to the reduction in taxes, which generated a positive impact of R\$18.6 million in the period. This effect was partially offset by the increase in inventories, with a negative impact of R\$9.5 million, reflecting the Company's operational strategy and the management of the financial cycle. The other components of working capital had a minor net effect in the period.

In terms of financing, the Company generated a positive impact of R\$9.8 million in cash flow, even though principal amortizations were made, in line with its capital structure management strategy.

Investments totaled R\$27.1 million in the 1st half of 2026, of which R\$24.4 million was allocated to Kepler, and R\$2.8 million to Procer, mainly aimed at modernizing operations and expanding production capacity.

Even after the investments made and the management of its capital structure, the Company increased its cash position in the 1st half of the year compared to the end of the previous period, reinforcing its high liquidity, financial discipline and ability to finance its operations and investments with a balanced capital structure.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

In 2Q26, **Return on Invested Capital (ROIC)** was 19.7%, a reduction of 1.7 percentage points compared to 1Q26. This movement was mainly due to the 5.7% decrease in Operating Income after Taxes (NOPAT), which totaled R\$141.4 million in the period.

In addition, invested capital increased by 2.4%, reaching R\$718.3 million, influenced by the increase in the Working Capital Requirement (NCG), due to the seasonality of the sector. This movement was mainly due to the recomposition of inventories to serve the next quarters, and the reduction of spontaneous sources of operating financing, especially customer advances, in line with the current market environment.

Despite the reduction observed in the 2nd quarter, ROIC remained at a high level, demonstrating the Company's ability to generate consistent returns on invested capital, even in a more challenging operating environment. The evolution of the indicator should be construed in the context of the current demand cycle, the recomposition of working capital and the discipline in the allocation of resources.

INVESTMENTS (CAPEX)

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

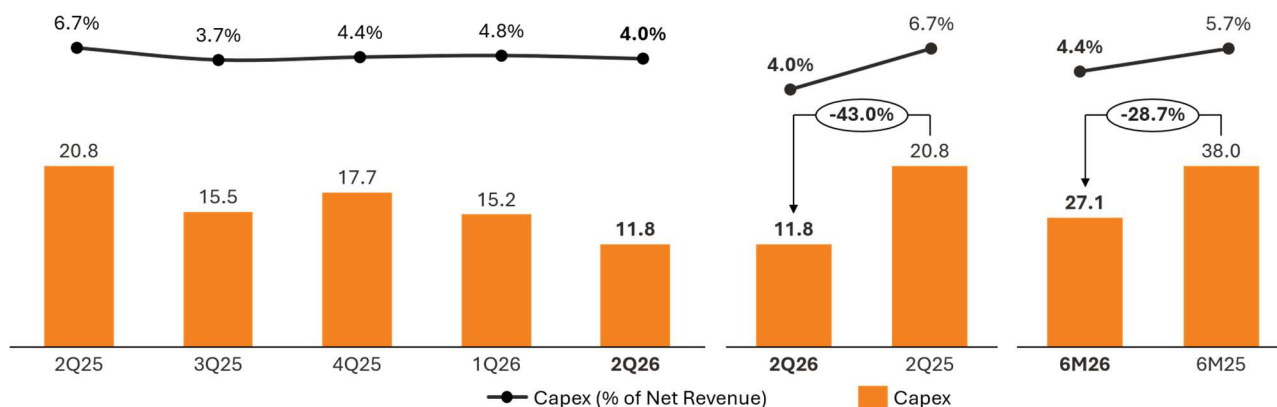
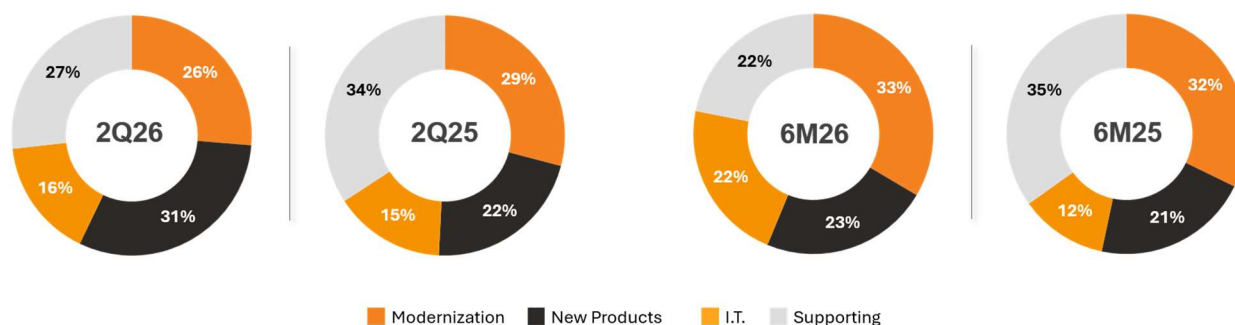


Figure 8 | Capex Distribution



In 2Q26, investments totaled R\$11.8 million, or 4.0% of net revenues, down 43.0% compared to 2Q25. In the 1st half of 2026, the Company allocated R\$27.1 million to CAPEX, a decrease of 28.7% against the same period in 2025, reflecting greater discipline in capital allocation, without compromising strategic initiatives aimed at operational expansion, innovation and modernization of operational and technological infrastructure, strengthening information security.

Modernization (Manufacturing Capacity)

Investments aimed at expanding manufacturing capacity decreased 48% in 2Q26 compared to 2Q25, representing 26% of total CAPEX for the quarter. In the 1st half of 2026, the reduction was 25% compared to the same period in 2025, corresponding to 33% of total CAPEX.

In 2Q26, the Company maintained its discipline in capital allocation, concentrating investments on strategic initiatives aimed at modernizing manufacturing capacity. The resources were mainly directed to the adaptation of the industrial complex, complemented by initiatives to modernize the infrastructure and strengthen information security, contributing to gains in operational efficiency, increased productivity and maintenance of long-term competitiveness.

New Products

Investments in new products accounted for 31% of CAPEX in 2Q26, an increase of 8.9 p.p. compared to the same period in 2025. In the 1st half of 2026, these investments corresponded to 23% of total CAPEX, against 22% recorded in the same period of the previous year.

This move reinforces the Company's strategy of continuous investment in new products, whose share in revenues has expanded over the last few years, evidencing the assertiveness of this capital allocation. In the 2nd quarter of

2026, the heat generator and the agroindustrial line stood out, reflecting the advance in the expansion of a higher value-added portfolio.

Information Technology (IT)

Investments in Information Technology in 2Q26 fell 38% compared to 2Q25, representing 16% of the quarter's total CAPEX, compared to 15% in the same period of the previous year. In the 1st half of 2026, investments grew 32% compared to the same period in 2025, representing 22% of total CAPEX, compared to 12% in the 1st half of the previous year.

During the period, investments in Information Technology were allocated to the evolution of technological architecture and digitalization of corporate processes, including the implementation of SAP S/4HANA, the development of commercial management solutions and the strengthening of technology and cybersecurity infrastructure. These initiatives reinforce operational efficiency; expand the analytical capacity and integration between areas; and strengthen governance and process scalability, consolidating a technological base aligned with the Company's long-term strategy.

Sustaining Capex

Investments in sustaining Capex decreased 56% in 2Q26 and 55% in the 1st half compared to the same period in 2025, representing 27% of total CAPEX for the quarter, and 22% for the year.

In 2Q26, the Company maintained a careful allocation of resources in sustaining investments, directing funds to the modernization of industrial facilities, the revitalization of corporate environments at the Panambi unit (RS) and the updating of technological resources. In addition, initiatives were carried out to strengthen information security and the infrastructure to support operations, contributing to the reliability of processes, risk mitigation and operational continuity of the business.

CASH AND CASH EQUIVALENTS, AND INDEBTEDNESS

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

Indebtedness (R\$ MM)	Jun/26		Dec/25		Jun/25	
IFC	31.4		32.2		18.0	
Export Credit Note	-		-		10.8	
CPR - Rural Producer Certificate	95.0		95.0		95.1	
Agribusiness Credit Rights Certificate	15.5		21.1		-	
FINEX	36.4		5.0		4.6	
Short Term	178.2	55%	153.3	49%	128.5	40%
IFC	108.2		121.6		135.0	
Export Credit Note	-		-		10.0	
RPC - Rural Producer Certificate	12.0		12.0		24.0	
Senior Units - FIDC KWI	26.5		28.2		26.0	
Long Term	146.7	45%	161.9	51%	195.0	60%
Total Indebtedness	325.0	100%	315.2	100%	323.5	100%
Cash and Cash Equivalents	354.2		316.4		358.2	
Net Cash	29.3		1.3		34.7	

The Company's **total indebtedness** ended 2Q26 at R\$325.0 million, maintaining a diversified structure of financing sources, and in line with its financial strategy. Of this amount, 43.0% refers to financing agreement entered into with the *International Finance Corporation* (IFC); 32.9%, to Financial Rural Product Notes (CPR); 8.2%, to senior shares in FIDC KWI (Credit Rights Investment Fund); 4.8%, to Agribusiness Credit Rights Certificates (CDCA); and 11.2%, to FINEX (export financing line).

The Company renewed the CPR transaction with BBM Bocom, in the amount of R\$80 million, with total cost of the CDI + 0.62% p.a., under more favorable conditions. In addition, the CDCA transaction with Safra, in the amount of R\$21 million, was settled and replaced by new FINEX transactions with Santander, in the amount of R\$30 million, and by CDCA transactions with BV, in the amount of R\$15 million, both contracted at a cost of CDI + 0.60% p.a. The swap associated with Procer's FINEX, in the approximate amount of R\$5 million, was also renewed with a reduction in the spread. In the period, the amortization of R\$13 million of the principal of the debt with the IFC was also made.

These movements contributed to the reduction in the average cost of debt, which went from 16.83% in 1Q26 to 15.77% in 2Q26, reflecting the contracting and renewal of transactions under more competitive conditions. In addition, a more favorable behavior of interest rates throughout the period also contributed to the reduction of the Company's total financial cost.

Regarding the cash position, the settlement of CDCA Safra, in the amount of R\$21 million, and the amortization of R\$13 million of the principal with the IFC were offset by new funding of R\$45 million and operating cash generation. The renewal of the CPR with BBM Bocom and the swap associated with Procer's FINEX allowed the continuity of these transactions without the need for full settlement of their respective principal amounts. As a result, the Company ended the period with a positive net cash position of R\$29.3 million, reinforcing its financial flexibility to support operations and perform its growth strategy.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (IoE)*

Table 7 | Earnings (R\$ millions)

Cash Basis (R\$ MM)	2026	2025	2024	Δ% 2026/2025
Mandatory dividends	-	18.5	27.9	n.a
Interest on Equity (IoE)	-	6.2	29.6	n.a
Interim Dividends	-	43.4	-	n.a
Additional dividends	-	51.5	47.0	n.a
Mid-Year Dividends	-	25.4	44.2	n.a
Gross Total	-	145.0	148.7	n.a
Net profit	23.4	156.3	199.2	-85.0%
Payout	0.0%	92.8%	74.7%	n.a

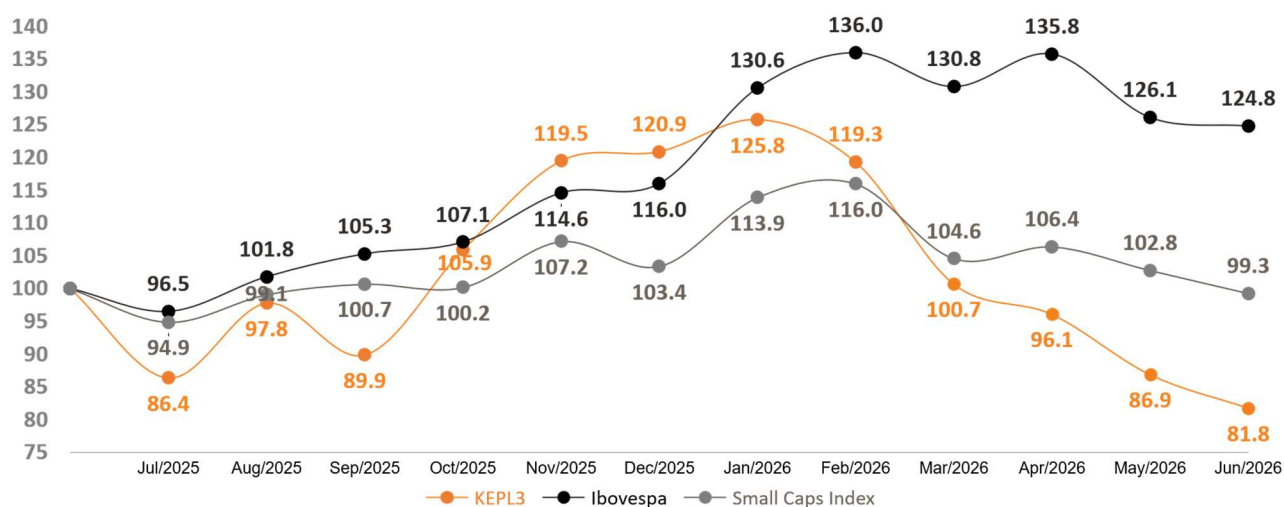
(*) Calculated on a cash basis, considering dividends and interest on equity actually paid each year. **Note:** In 2026, there was no distribution of dividends or interest on equity until the date of disclosure of this report, due to the advance of R\$50 million made in December 2025.

In December 2025, the Company advanced part of the proceeds originally scheduled for distribution in 2026, in the amount of R\$50 million. This decision was associated with changes in the dividend taxation system in Brazil, effective as of 2026, which now provides for the incidence of income tax on the distribution of income under certain conditions. As a result of this advance, there was no distribution of dividends or interest on equity until the date of publication of this report, which is why the column referring to 2026 in the table above does not show distributed amounts.

In this context, the advance sought to optimize shareholder yields from a tax perspective, taking advantage of the system in force at the time. As a result, the payout observed in 2025, calculated on a cash basis, should not be construed as recurring, since it reflects, in part, this one-off effect of anticipation. Thus, as of the date of disclosure of this release, on August 12, 2026, there was no distribution of dividends or interest on equity, due to the advance made in December 2025.

PERFORMANCE OF SHARES

Figure 9 | Kepler vs. the Market | Base 100 | Base date: 06/30/2026



Until June 2026, Kepler Weber's shares (KEPL3) accumulated a retraction of 18.2% in 12 months, a lower performance than the Ibovespa index (+24.8%) and the Small Caps Index (-0.7%). This behavior mainly reflected the still challenging environment for agribusiness, marked by high interest rates, credit restrictions and greater caution by producers in making investments, factors that impacted the Company's level of activity and influenced the perception of investors throughout the period.

At the same time, the liquidity of the Company's shares continued to improve. In 2Q26, average daily trading volume reached R\$8.7 million, up 21% compared to 2Q25. In the first half of 2026, average daily trading volume reached R\$19.4 million, an increase of 170% compared to the same period of 2025, reflecting higher trading activity in the Company's shares over the period.

OWNERSHIP STRUCTURE

Figure 10 | Ownership Structure (KEPL3)



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

In 2Q26, 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



Risk Management and Internal Controls

In the 2nd quarter of 2026, Kepler Weber continued to improve its Corporate Risk Management process, reinforcing its integration into the Company's strategy and governance. During the period, the Company made progress in monitoring priority risks, updating monitoring indicators, and maintaining the periodic agenda for reporting and discussing the topic with the Executive Board and the Audit and Risk Committee.

Among the main advances made in the 2nd quarter, the conclusion of the review of the indicators associated with the risk matrix stands out, with the objective of strengthening the monitoring of exposure to risks and expanding support for decision-making. The preparation of the new review cycle of this matrix has also begun, with a structured agenda of interaction with leaders of business areas to reassess the risk scenario, identify potential emerging risks, and validate the adequacy of the classifications currently adopted.

The initiatives developed in the period reinforce the Company's commitment to the continuous evolution of its governance model, fostering greater integration between risk management and the business areas. This process contributes to strengthening a culture of prevention, proactive risk management and the generation of sustainable value, in line with the Company's strategic objectives.

Compliance and Corporate Culture

Continuing to strengthen its governance agenda, Kepler Weber promoted initiatives aimed at developing a culture of integrity, ethics, respect, transparency and data protection, reinforcing awareness actions, and governance and misconduct prevention mechanisms.

The highlights for the period include the realization of **SIPATMA** (Internal Week for the Prevention of Occupational Accidents, Environment and Harassment) + **Compliance**, whose program included actions conducted by the Compliance area, through lectures on diversity, respect and compliance; organizational climate, types of harassment and the importance of management; privacy and data protection; and ethics and care for people, topics that contributed to increasing employees' awareness of expected behaviors, compliance with internal policies, and the promotion of a safe, respectful work environment in line with the Company's values.

The Company has also kept available to its audiences the **Ethics and Privacy Channel**, an independent, secure and confidential tool managed by a third party, intended for receiving complaints, doubts and suggestions, and managed in accordance with internal investigation and governance procedures, ensuring adequate treatment of the manifestations received.

The initiatives developed in the 2nd quarter reinforce the Company's commitment to the consolidation of an organizational culture based on integrity, prevention and shared responsibility, strengthening the effectiveness of the Compliance Program and its adherence to the best corporate governance practices and ESG commitments.

Governance and Foreign Trade Certifications

In June 2026, Kepler Weber achieved two important certifications that reinforce the strength of its governance, regulatory compliance and risk management structure.

The Company was granted the CONFIA certification, a recognition granted by the Brazilian Federal Revenue Service to companies showing a high level of tax and customs compliance, and transparency in the relationship with Tax Authorities and other stakeholders in the adoption of good corporate governance practices. The certification evidences the maturity of the Company's internal controls and commitment to ethical, responsible performance in line with the best corporate governance practices, strengthening the principle of transparency.

In the same period, Kepler Weber also achieved the OEA-C Reference (Authorized Economic Operator in Reference Level Compliance) certification, a program of the Brazilian Federal Revenue Service that recognizes companies with a high degree of tax and customs compliance, solid corporate governance, robust internal processes and a consistent track record of compliance with legal and regulatory obligations relating to foreign trade.

The OEA-C Reference certification places the Company among a select group of organizations recognized for the highest standards of compliance and reliability in their international operations, contributing to greater operational predictability, reduction in regulatory risks and strengthening of the relationship with customs authorities and business partners.

The simultaneous granting of these certifications places Kepler Weber among a select group of companies recognized for high standards of compliance, risk management and corporate governance. In addition to operational and regulatory gains, these recognitions contribute to the reduction of risks, the strengthening of institutional reputation, and the sustainable generation of value for shareholders and other stakeholders.

ESG Commitment

In May 2026, the Company issued its **2024/2025 Sustainability Report**, published on a biennial basis, reinforcing its commitment to transparency and accountability to investors and other stakeholders.

The report was prepared in accordance with the GRI (Global Reporting Initiative) Standards and incorporates the requirements issued by the SASB (Sustainability Accounting Standards Board), based on the sectoral standards for Machinery and Industrial Goods. The document presents the main advances, results and challenges of the Company's ESG agenda in the 2024–2025 biennium.

The Sustainability Report is available on the Company's Investor Relations website: <https://ri.kepler.com.br/esg-sustentabilidade/>

SOCIAL



Kepler Weber maintains its commitment to social, cultural and human development, recognizing the strategic role of people. At the end of the 2nd quarter of 2026, its staff consisted of more than 1,800 employees, of which 74% were men and 26% women. The same distribution is seen in leadership positions, reinforcing the Company's commitment to promoting diversity, equity and inclusion.

EDGE certification, a new milestone in our journey

The Company was awarded the EDGE Gender certification, one of the main global recognitions in gender equity, diversity and inclusion at the workplace.

In addition, the award gains even more importance, as currently only 10 companies in the country have this certification, and Kepler Weber **is the 1st company with domestic capital in Brazil's industrial sector to get this certification.**

This recognition reinforces the Company's commitment to building an increasingly inclusive, diverse, and equitable environment, aligned with the best global people management practices. The certification considers aspects such as salary equity, gender representation, development policies and practices, and inclusive organizational culture, topics that are part of the Company's continuous evolution journey.

Institutional Recognition

Certified for the sixth consecutive time by Great Place to Work, with an evolution of four points in relation to the previous survey, Kepler Weber was recognized as one of the Best Companies to Work For. The result reflects its continuous commitment to organizational climate and employee experience, reinforcing the Company's position in B3's GPTW Index (IGPTW B3) and its adherence to the best people management and corporate culture practices.

Mental Health

During the period, in partnership with SESI, the Company implemented the Mental Healthcare Desk, a pioneering initiative in Brazil that expands employees' access to specialized psychological care at the workplace.

In the initial stage, 100 employees participated in mental health screening, allowing the identification of priority cases for follow-up. As a result, 25 employees started psychological care, with continuous monitoring carried out by multidisciplinary teams from SESI and under the supervision of Kepler Weber.

The initiative reinforces the Company's actions in promoting health, managing psychosocial risks and valuing human capital.

Social Investment in Communities

In line with its purpose of Caring for Life, the Company maintained, in the 2nd quarter of 2026, a continuous agenda of social investments focused on education, culture, sports and community development. In the period, approximately R\$234 thousand was allocated to initiatives developed in the regions where the Company operates.

The investments support long-term projects in Panambi (RS) and Campo Grande (MS), focusing on the development of children and adolescents through education, sports, culture and sustainability. The main actions include the **“Judô para a Vida”** project, which serves about 140 children weekly. In Panambi (RS), the **“Sapatilhas e Laços”** project benefits more than 90 children, promoting inclusion through dance. The **“Semente Mágica”** project has been supported for more than 10 years, serving 139 students from municipal schools, with activities focused on environmental education and sustainability.

This quarter, the **“Semente Mágica”** project also held its traditional annual theatrical presentation in Panambi, bringing together 1,403 spectators and involving 10 educational institutions, expanding the reach of social and environmental awareness actions.

The maintenance of these investments reinforces the commitment to generating shared value, strengthening the communities where we operate and promoting sustainable local development.

ENVIRONMENT



Environmental Management

Kepler Weber has completed internal audits on the Environmental Management System, with a focus on ISO 14001 certification and environmental legal compliance. The audits did not identify significant deviations, keeping the Company qualified for the recertification process scheduled for the third quarter of 2026.

The Company also continued its environmental management routines at its operating units, maintaining the expected performance indicators and advancing in the performance of the strategic projects defined for the year. As part of the actions to strengthen the environmental culture, awareness initiatives on proper waste management were promoted during SIPATMA + Compliance.

Greenhouse Gas (GHG) Emissions Inventory

The Greenhouse Gas Emissions Inventory was completed for the year 2025, covering the operational units of Panambi (RS) and Campo Grande (MS), in accordance with the guidelines of the Brazilian GHG Protocol Program and ABNT NBR ISO 14064-1.

In order to ensure the reliability, traceability and methodological consistency of the information reported, the inventory was submitted to independent verification by Bureau Veritas. The results are disclosed in the Company's Sustainability Report.

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 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

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



2Q26 FINANCIAL STATEMENTS Earnings Videoconference

EARNINGS VIDEOCONFERENCE

On August 13, 2026 (Thursday), Kepler will hold its earnings 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 – Via 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, estimated earnings and the Company's growth potential are mere forecasts and have been based on management's expectations regarding the future of Kepler Weber. These expectations are highly dependent on changes in the business environment, including market conditions, overall economic performance of the country, the industry and international markets, and thus, they are subject to changes. Except as expressly stated in accordance with the applicable regulations, nothing contained in this report should be construed as an estimate, guidance, promise of performance or guarantee of future results. Information regarding the backlog, industry trends, market opportunities or potential operating capacity does not constitute an estimate of revenues, income, EBITDA, cash generation or return to shareholders.



2Q26 Earnings Release

EXHIBIT I CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | Quarterly

(In thousands of Reais, except for percentages)	2Q26 (A)	AV%	1Q26 (B)	AV%	2Q25 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	(A)/(B)
Net Operating Revenue	299,071	100.0%	318,059	100.0%	311,073	100.0%	-3.9%	-6.0%
Cost of Goods Sold	(238,429)	-79.7%	(251,751)	-79.2%	(238,690)	-76.7%	-0.1%	-5.3%
Gross Profit	60,642	20.3%	66,308	20.8%	72,383	23.3%	-16.2%	-8.5%
Selling Expenses	(22,547)	-7.5%	(24,129)	-7.6%	(24,975)	-8.0%	-9.7%	-6.6%
Losses on Impairment of Financial Assets	659	0.2%	(716)	-0.2%	(68)	0.0%	-1069.1%	-192.0%
General and Administrative Expenses	(24,229)	-8.1%	(23,509)	-7.4%	(23,357)	-7.5%	3.7%	3.1%
Other Income (Expenses), Net Expenses	362	0.1%	4,658	1.5%	4,761	1.5%	-92.4%	-92.2%
Operating Income (Loss)	14,887	5.0%	22,612	7.1%	28,744	9.2%	-48.2%	-34.2%
Financial Expenses	(16,910)	-5.7%	(19,169)	-6.0%	(20,929)	-6.7%	-19.2%	-11.8%
Financial Revenues	11,883	4.0%	20,384	6.4%	15,384	4.9%	-22.8%	-41.7%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	9,860	3.3%	23,827	7.5%	23,199	7.5%	-57.5%	-58.6%
Income And Social Contribution Taxes - Current	(2,851)	-1.0%	(1,929)	-0.6%	(4,264)	-1.4%	-33.1%	47.8%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	(691)	-0.2%	(4,770)	-1.5%	(4,539)	-1.5%	-84.8%	-85.5%
Income And Social Contribution Taxes	(3,542)	-1.2%	(6,699)	-2.1%	(8,803)	-2.8%	-59.8%	-47.1%
Net Income	6,318	2.1%	17,128	5.4%	14,396	4.6%	-56.1%	-63.1%

EXHIBIT I CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | YTD

(In thousands of Reais, except for percentages)	6M26 (A)	AV%	6M25 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Net Operating Revenue	617,130	100.0%	668,303	100.0%	-7.7%
Cost of Goods Sold	(490,180)	-79.4%	(510,792)	-76.4%	-4.0%
Gross Profit	126,950	20.6%	157,511	23.6%	-19.4%
Selling Expenses	(46,676)	-7.6%	(50,343)	-7.5%	-7.3%
Losses on Impairment of Financial Assets	(57)	0.0%	(87)	0.0%	-34.5%
General and Administrative Expenses	(47,738)	-7.7%	(45,950)	-6.9%	3.9%
Other Income (Expenses), Net Expenses	5,020	0.8%	10,884	1.6%	-53.9%
Operating Income (Loss)	37,499	6.1%	72,015	10.8%	-47.9%
Financial Expenses	(36,079)	-5.8%	(43,152)	-6.5%	-16.4%
Financial Revenues	32,267	5.2%	35,845	5.4%	-10.0%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	33,687	5.5%	64,708	9.7%	-47.9%
Income And Social Contribution Taxes - Current	(4,780)	-0.8%	(7,932)	-1.2%	-39.7%
Income And Social Contribution Taxes - Deferred	(5,461)	-0.9%	(16,828)	-2.5%	-67.5%
Income And Social Contribution Taxes	(10,241)	-1.7%	(24,760)	-3.7%	-58.6%
Net Income	23,446	3.8%	39,948	6.0%	-41.3%



EXHIBIT II – CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(In thousands of Reais, except for percentages)	Jun/26		Dec/25		Jun/25		HA%	
	(A)	VA%	(B)	VA%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ASSETS								
Current assets	965,447	65.2%	987,373	65.3%	1,007,161	66.0%	-2.2%	-4.1%
Cash and cash equivalents	354,218	23.9%	316,431	20.9%	358,239	23.5%	11.9%	-1.1%
Trade accounts receivable	205,833	13.9%	258,235	17.1%	250,023	16.4%	-20.3%	-17.7%
Inventories	288,760	19.5%	279,302	18.5%	327,160	21.4%	3.4%	-11.7%
Taxes recoverable	93,685	6.3%	108,389	7.2%	48,083	3.2%	-13.6%	94.8%
Other credits	22,951	1.6%	25,016	1.7%	23,656	1.6%	-8.3%	-3.0%
Non-current assets	516,309	34.8%	525,033	34.7%	518,864	34.0%	-1.7%	-0.5%
Trade accounts receivable	32,512	2.2%	31,695	2.1%	37,716	2.5%	2.6%	-13.8%
Taxes recoverable	15,670	1.1%	22,100	1.5%	30,279	2.0%	-29.1%	-48.2%
Deferred taxes	28,751	1.9%	34,212	2.3%	25,531	1.7%	-16.0%	12.6%
Other credits	10,231	0.7%	5,115	0.3%	7,592	0.5%	100.0%	34.8%
Investments	316	0.0%	218	0.0%	207	0.0%	45.0%	52.7%
Investment property	1,226	0.1%	1,260	0.1%	1,294	0.1%	-2.7%	-5.3%
Property, plant and equipment	272,716	18.4%	277,309	18.3%	271,223	17.8%	-1.7%	0.6%
Intangible assets	140,854	9.5%	137,317	9.1%	126,746	8.3%	2.6%	11.1%
Right of Use	14,033	1.0%	15,807	1.1%	18,276	1.2%	-11.2%	-23.2%
TOTAL ASSETS	1,481,756	100.0%	1,512,406	100.0%	1,526,025	100.0%	-2.0%	-2.9%
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY								
Current liabilities	474,300	32.0%	504,840	33.4%	508,475	33.3%	-6.0%	-6.7%
Suppliers	109,067	7.4%	81,948	5.4%	98,612	6.5%	33.1%	10.6%
Financing and loans	178,231	12.0%	153,288	10.1%	128,572	8.4%	16.3%	38.6%
Social and labor obligations	40,943	2.8%	42,096	2.8%	40,112	2.6%	-2.7%	2.1%
Advances from customers	94,674	6.4%	166,265	11.0%	188,016	12.3%	-43.1%	-49.6%
Taxes recoverable	5,332	0.4%	2,884	0.2%	5,566	0.4%	84.9%	-4.2%
Recoverable income tax and social contribution	2,276	0.2%	2,206	0.2%	798	0.1%	3.2%	185.2%
Commissions payable	10,075	0.7%	15,737	1.0%	12,446	0.8%	-36.0%	-19.1%
Interest on Equity and Dividends Payable	-	0.0%	2,100	0.1%	-	0.0%	-100.0%	-
Provision for guarantees	8,701	0.6%	11,406	0.8%	15,138	1.0%	-23.7%	-42.5%
Put option	4,819	0.3%	4,819	-	-	0.0%	-	-
Lease Financing	4,819	0.3%	4,551	0.3%	4,394	0.3%	5.9%	9.7%
Other accounts payable	15,363	1.0%	17,540	1.2%	14,821	1.0%	-12.4%	3.7%
Non-current liabilities	209,787	14.2%	233,335	15.4%	288,667	18.9%	-10.1%	-27.3%
Suppliers	-	0.0%	-	0.0%	7	0.0%	100.0%	100.0%
Financing and loans	146,723	9.9%	161,871	10.7%	195,010	12.8%	-9.4%	-24.8%
Provisions	13,582	0.9%	12,497	0.8%	12,105	0.8%	8.7%	12.2%
Put option	36,379	2.5%	43,696	2.9%	63,391	4.2%	-16.7%	-42.6%
Lease Financing	11,617	0.8%	13,452	0.9%	15,744	1.0%	-13.6%	-26.2%
Other accounts payable	1,486	0.1%	1,819	0.1%	2,410	0.2%	-18.3%	-38.3%
Shareholders' Equity	797,669	53.8%	774,231	51.2%	728,883	47.8%	3.0%	9.4%
Capital stock	401,230	27.1%	344,694	22.8%	344,694	22.6%	16.4%	16.4%
Treasury Shares	(59,350)	-4.0%	(59,084)	-3.9%	(59,084)	-3.9%	0.5%	0.5%
Capital reserves	9,108	0.6%	8,926	0.6%	8,046	0.5%	2.0%	13.2%
Revaluation reserves	158	0.0%	158	0.0%	158	0.0%	0.0%	0.0%
Equity valuation adjustments	20,248	1.4%	21,050	1.4%	21,858	1.4%	-3.8%	-7.4%
Profit reserve	401,951	27.1%	458,487	30.3%	372,419	24.4%	-12.3%	7.9%
Income for the period	24,324	1.6%	-	0.0%	40,792	2.7%	100.0%	-40.4%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	1,481,756	100.0%	1,512,406	100.0%	1,526,025	100.0%	-2.0%	-2.9%

EXHIBIT III – STATEMENT OF CASH FLOWS (INDIRECT METHOD)

CONSOLIDATED CASH FLOW	6M26	6M25
<i>(In thousands of reais)</i>		
Cash flows from operating activities		
Profit Before Income Tax and Social Contribution	33,687	64,708
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	22,078	18,821
Provisions for Tax, Civil, and Labor Risks	1,112	313
Inventory provisions	(1,210)	3,534
Guarantee provisions	(2,705)	(15,621)
Credit provisions for expected losses	57	87
Provisions	(284)	(2,578)
Cost of property, plant and equipment /intangible assets written off	528	1,122
Financial result	15,047	9,919
Financing arrangement fees	263	56
Interest incurred on leases	1,265	1,525
	69,838	81,886
Changes in assets and liabilities		
Trade accounts receivable	51,528	23,849
Inventories	(8,248)	(34,317)
Taxes recoverable	21,134	3,697
Other credits	3,671	17,201
Brazilian and foreign suppliers	27,195	(1,454)
Senior Units - FIDC KWI	(1,727)	1,794
Salaries and vacation pay	(1,153)	(9,631)
Taxes recoverable	1,842	(2,957)
Advances from customers	(71,591)	(7,626)
Other accounts payable	(6,854)	(7,049)
Cash flow from operating activities	85,635	65,393
Interest paid on loans	(22,656)	(21,394)
Income and social contribution taxes paid	(4,104)	(9,473)
Net cash provided by (used in) operating activities	58,875	34,526
Cash flow from investments		
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(19,007)	(34,446)
Financial investments with non-immediate liquidity	-	31,683
Net cash used in investing activities	(19,007)	(2,763)
Cash flow from financing		
Treasury Shares	(967)	(923)
Loans repaid	(118,136)	(70,000)
Loans raised	130,000	84,500
Dividends and Interest on equity paid	(2,100)	(73,384)
Payment of operating leases	(3,561)	(3,534)
Put option	(7,317)	-
Net cash used in financing activities	(2,081)	(63,341)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	37,787	(31,578)
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	354,218	358,239
Variation in cash and cash equivalents in the period	37,787	(31,578)

For more information, access our results center:

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

The financial and operational information in this document, except when otherwise indicated, is presented on a consolidated basis, in thousands of Reais (R\$ thousands), in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, including the Corporate Law and convergence with IFRS international standards. Unless otherwise indicated, growth rates and other comparisons are made in relation to the same period of the previous year. It is important to note that non-financial and non-accounting figures were not reviewed by the independent auditor.