

Apresentação 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”

Principais Destaques

(Em milhões de reais)



Receita Líquida

2T26

R\$ 299,1

6M26

R\$ 617,1

EBITDA

2T26

R\$ 25,9

Margem EBITDA de 8,7%

6M26

R\$ 59,6

Margem EBITDA de 9,7%

Lucro Líquido

2T26

R\$ 6,3

Margem Líquida de 2,1%

6M26

R\$ 23,4

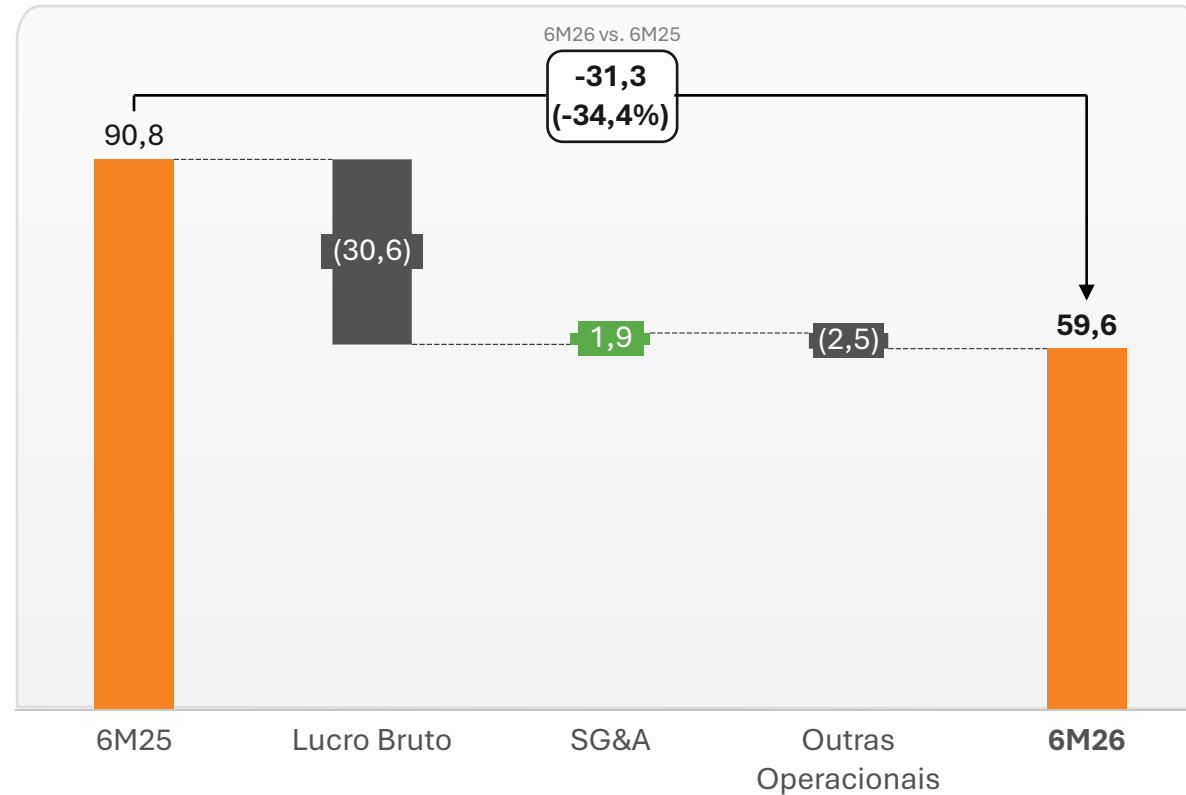
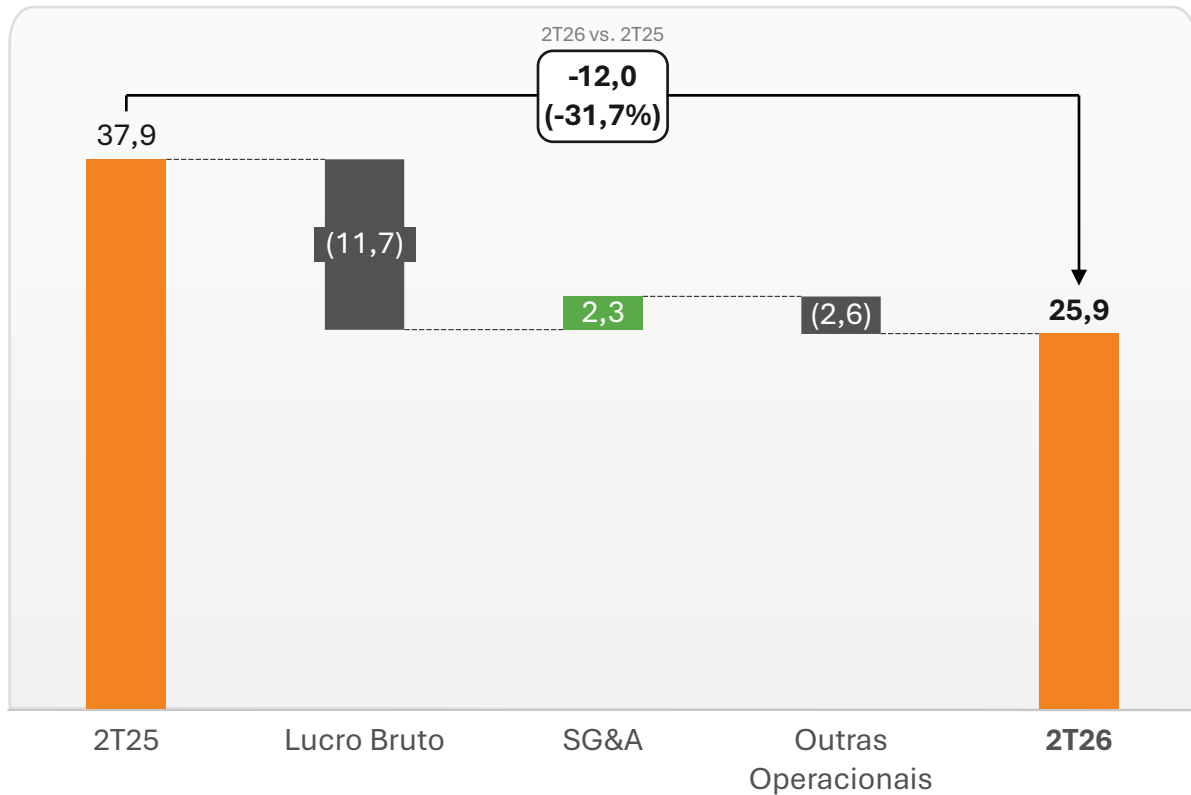
Margem Líquida de 3,8%

Áreas de negócio

(Em milhões de reais)



		2T26	Var. (%) vs. 2T25	6M26	Var. (%) vs. 6M25
	Fazendas	R\$ 83,1	↓ -13,2%	R\$ 169,8	↓ -25,4%
	Agroindústrias	R\$ 126,5	↑ +17,9%	R\$ 231,5	↑ +11,3%
	Neg. Internacionais	R\$ 16,6	↓ -46,3%	R\$ 76,8	↑ +7,0%
	Portos e Terminais	R\$ 7,3	↓ -50,1%	R\$ 12,2	↓ -51,9%
	Reposição & Serviços	R\$ 65,6	↑ +5,0%	R\$ 126,8	↓ -6,5%
	Receita Líquida Total	R\$ 299,1	↓ -3,9%	R\$ 617,1	↓ -7,7%

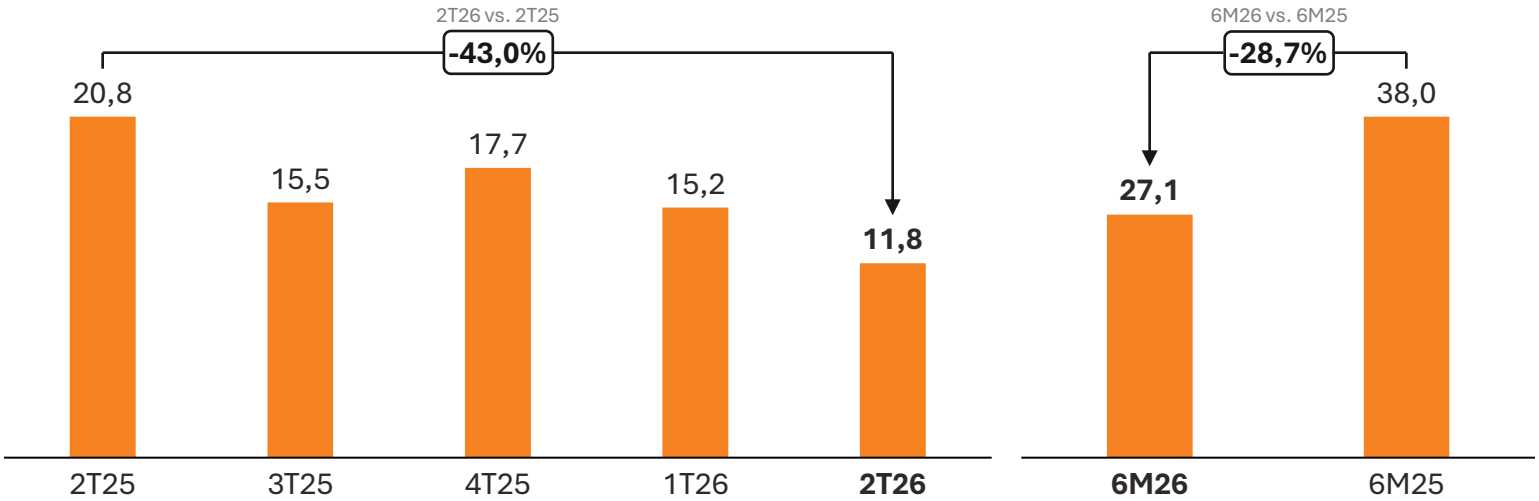


Investimentos - CAPEX

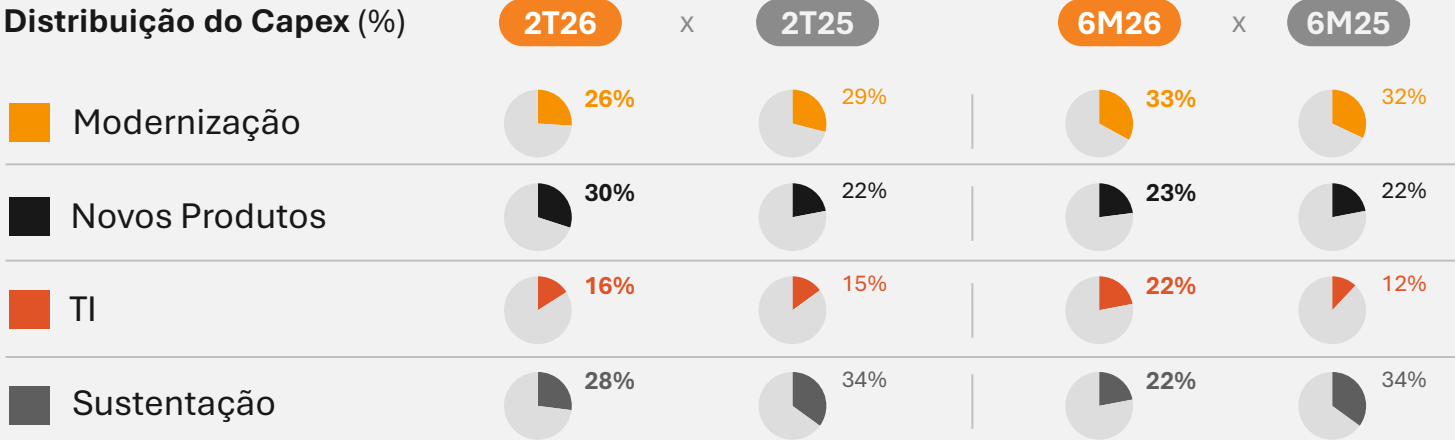


(Em milhões de reais)

Evolução do Capex



Distribuição do Capex (%)



Destaque de Investimento 2T26

Expansão Industrial



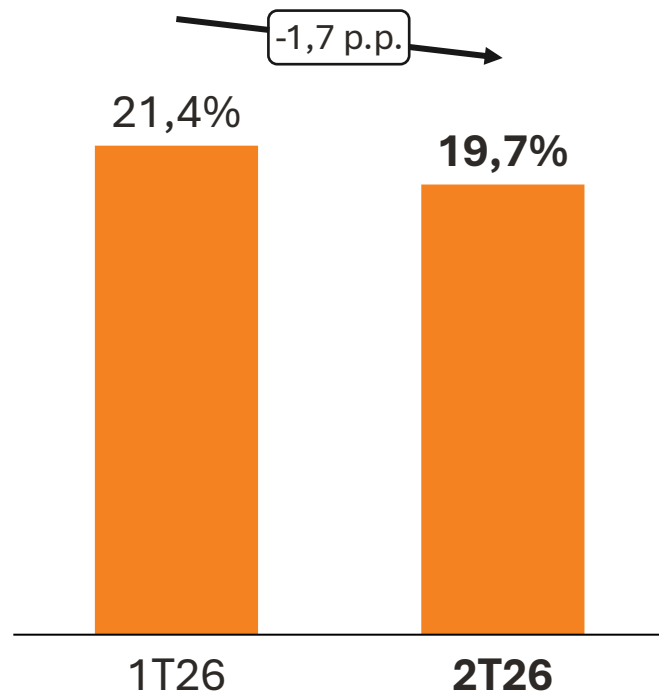
Equipamento robotizado para solda de canalização

Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)

(Em milhões de reais)



ROIC dos últimos 12 meses



2T26 x 1T26:

-5,7% Lucro Operacional Após Impostos

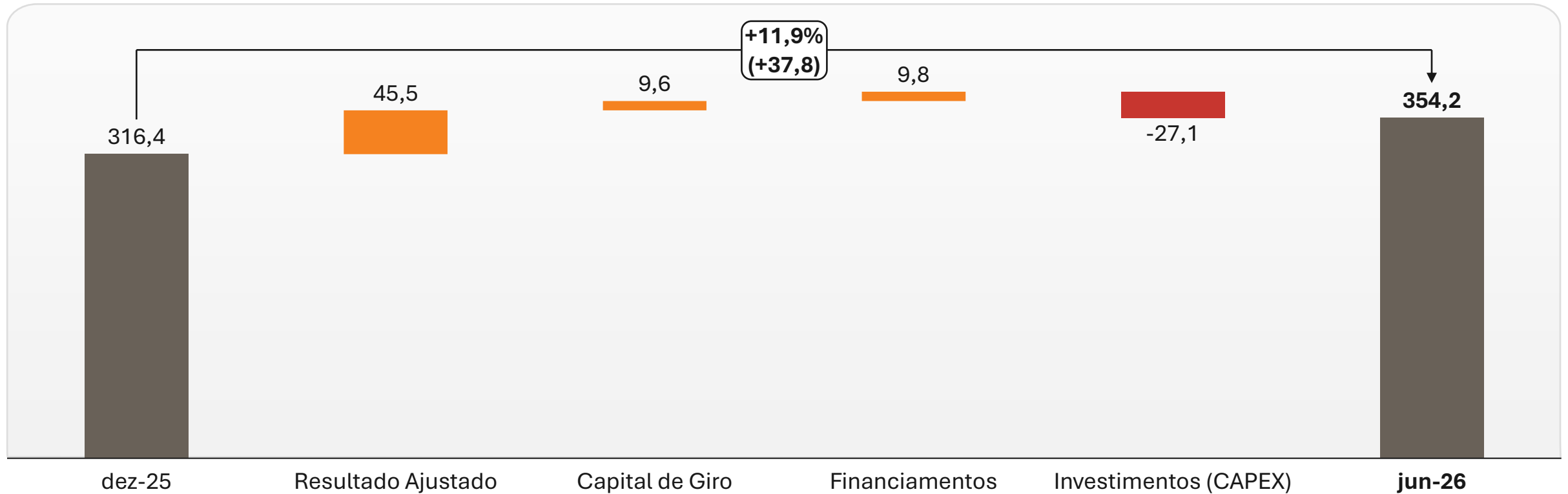
+2,4% Capital Investido

$$ROIC = NOPAT / \text{Capital Investido (UDM)}$$

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

Geração de Caixa e Solidez Financeira

(Em milhões de reais)

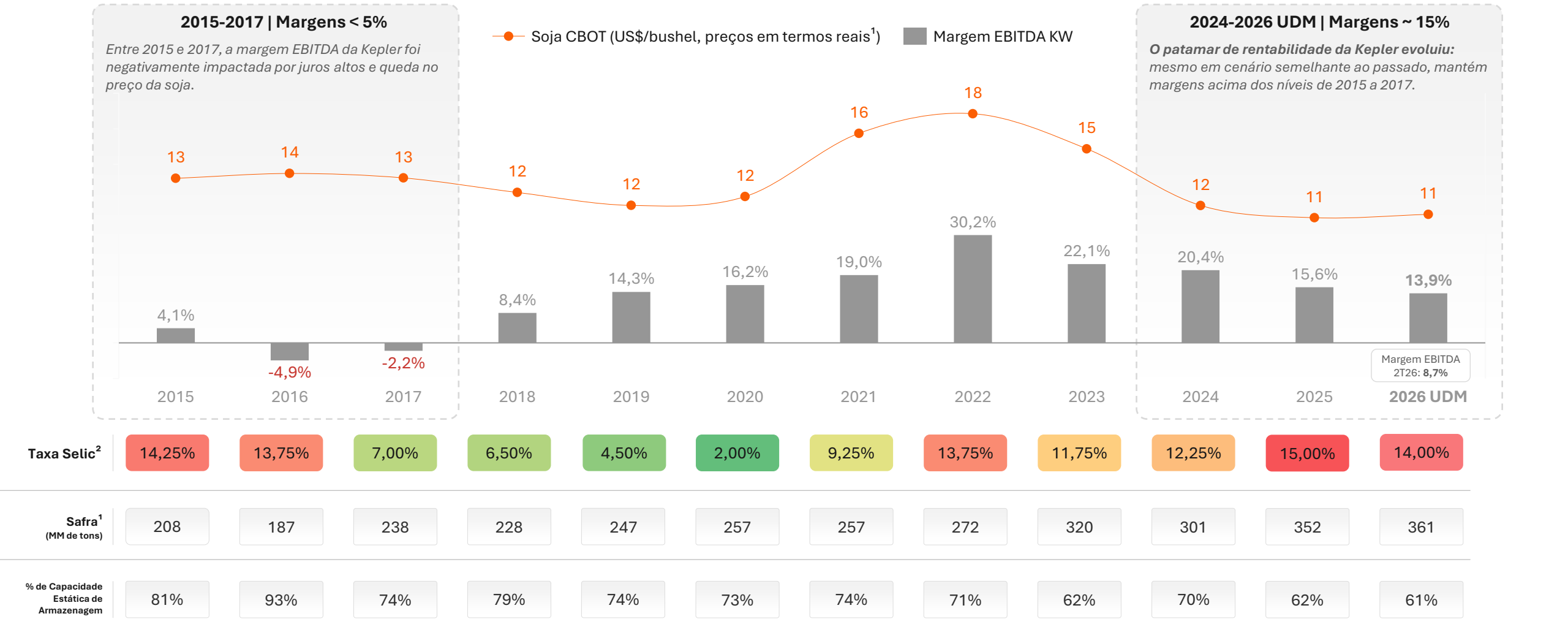


No 2T26 a Companhia manteve sólida geração de caixa, encerrando o período com **caixa líquido de R\$29,3 milhões** e saldo bruto de disponibilidades de **R\$354,2 milhões**. Mesmo em um cenário desafiador para o agronegócio, o resultado evidencia **a solidez financeira e disciplina na alocação de capital da Companhia**.

Evolução Histórica da Rentabilidade da Kepler

K

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



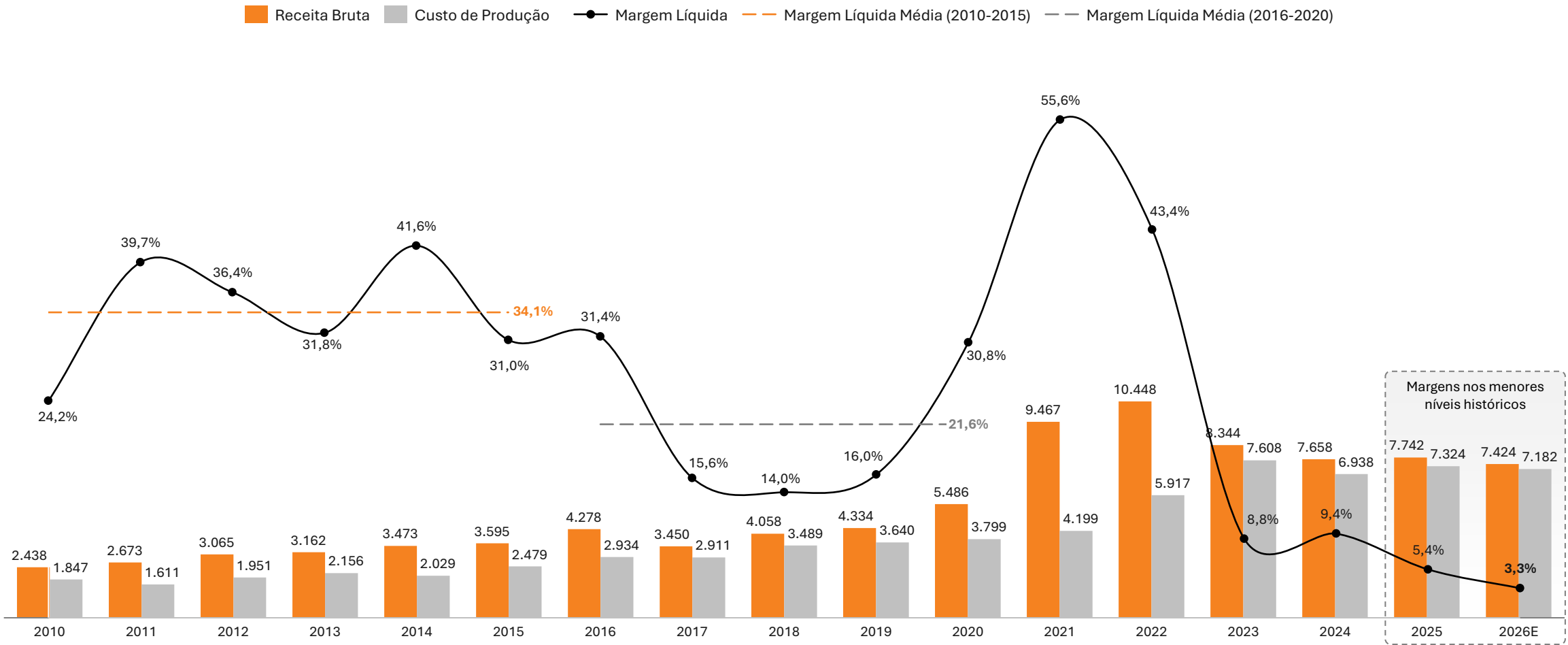
Nota: (1) Preços da soja ajustados pela inflação dos EUA (CPI), permitindo a comparação da série em termos reais.
Fontes: Cogo Inteligência; Bureau Of Labor Statistics; Banco Central do Brasil. Data base: 06/08/2026.

Margens do Produtor de Soja | Ciclo Pressionado



Período 25/26 e 26/27 com custos elevados e margens em baixa histórica

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



Nota: 2026E: Estimativas de mercado com base em fontes externas. Não constituem projeções ou guidance da Kepler Weber.
Fontes: Conab; Cogo Inteligência (Relatório 07/2026) .

Disciplina na Execução em um Cenário Desafiador

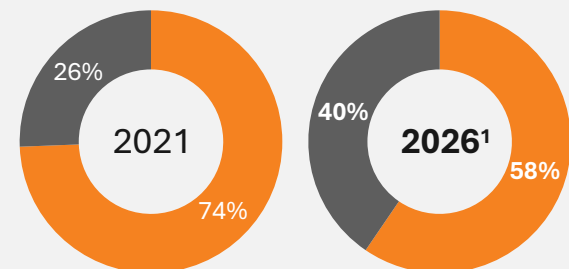


Diversificação: Motor da Nossa Resiliência

A forte geração de caixa é fruto da **diversificação** de receitas da Companhia

Representatividade da Receita Líquida (%)

Fazendas e Agroindústrias Diversificação



Δ Receita (2021 vs. 2026)

-7,8% +90,6%

Fazendas e Agroindústrias

Diversificação

CAGR (2021-2026)

-1,6% +13,8%

Fazendas e Agroindústrias

Diversificação

Caixa Líquido

R\$ 29,3 MM

Base 2T26

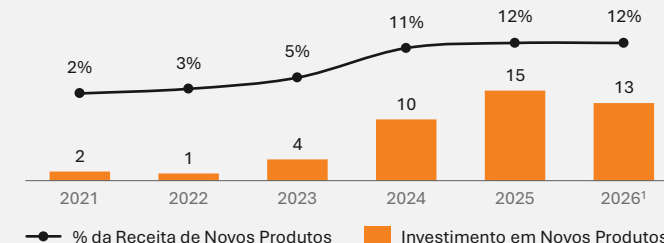
Mesmo em um momento desafiador, a companhia continua gerando caixa de forma consistente.

Solidez Financeira

Capex Estratégico

Caixa convertido em inovação: **investimentos em novos produtos cresceram cerca de 7x desde 2021**, gerando retornos crescentes na participação da Receita.

Investimento em Novos Produtos (R\$ MM)

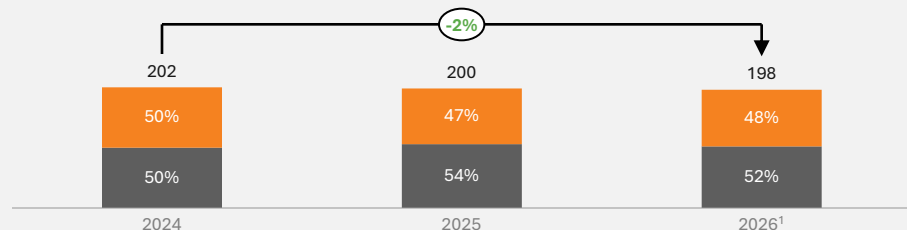


Gestão Eficiente das Despesas

Com **inflação acumulada de 13%** entre jan/24 e jun/26, manter as despesas controladas evidencia a **disciplina da gestão de custos**.

Despesas da Companhia (R\$ MM)

Vendas Gerais e Administrativas



Contratos Estratégicos

Carteira de pedidos de Agroindústrias segue em expansão, impulsionada pelo ciclo de investimentos nos segmentos de etanol e biodiesel.

Destaques comerciais²



Excelência & Pessoas



Em 2026 completamos **10 anos de Lean**. Era uma Metodologia. Virou Filosofia.

Mais um ano sendo GPTW



6º ano seguido sendo uma **Ótima Empresa para Trabalhar**.

Índice de Confiança foi de 82% (aumento de 4 p.p. em relação a 2025).

Seguiremos evoluindo nossa cultura para fazer da Kepler um lugar cada vez melhor para trabalhar.

KW2030

Diversificação e Gestão Eficiente

sustentam nossa performance

+

KW2030

Geração de Caixa

reforça nossa solidez

=

Excelência e Investimentos em Inovação

criam um caminho sustentável, alinhado às estratégias KW2030

Notas: (1) Os números de 2026 contemplam os últimos 12 meses (Jul/25-Jun/26). (2) Os contratos destacados foram selecionados por sua relevância comercial e estratégica para a Companhia e sua marca. Em razão do reconhecimento da receita ocorrer ao longo da execução das obras e de contemplarem contratos de diferentes períodos, a utilização neste quadro não deve ser interpretada como representativa da receita do trimestre, nem como um guidance futuro.

Q&A 2T26

Utilize a plataforma para realizar sua pergunta!

**BERNARDO
NOGUEIRA**

Diretor Presidente



**RENATO
ARROYO**

Diretor Financeiro e RI



Contatos RI:

+55 11 4873.0310 | 4873.0302

E-mail: ri.kepler@kepler.com.br

Site: ri.kepler.com.br

KEPLERWEBER

Programa para Construção e ampliação de Armazenagem (PCA)

	24/25 (Anterior)	25/26 (Anterior)	26/27 (Atual)	Comparativo vs. 25/26
Taxa (a.a)	7% a 8,5%	8,5 a 10%	8,0% a 9,5%	Taxas menores
Prazo	8 anos	8 anos	8 anos	-
Carência	2 anos	2 anos	2 anos	-
Montante	R\$ 7,8 bi	R\$ 8,2 bi	R\$ 5,90 bi	Montante -28%
Limitador	R\$200 mi	R\$200 mi	R\$ 200 mi	-

✓ Visão da Kepler Weber sobre o PCA²

- **Condições mais competitivas:**
Taxas inferiores às do ciclo anterior, mesmo com redução de 28% no orçamento do PCA.
- **Participação Complementar na Receita:**
No 6M26, o PCA representou aproximadamente 10% da Receita Líquida, reforçando a diversificação das fontes de demanda da Companhia.
- **Fundamentos preservados:**
O déficit estrutural de armazenagem continua refletindo a necessidade de expansão da capacidade instalada no País.
- **Diversificação**
Em um portfólio diversificado, o PCA representa apenas uma das diversas fontes de demanda da Companhia, reforçando a resiliência do modelo de negócios.



A redução do orçamento do PCA não altera a demanda estrutural por investimentos em armazenagem.

Notes: (1) Novos pedidos poderão ser protocolados a partir de 16 de julho de 2026. (2) As avaliações apresentadas refletem a visão da Administração com base nas informações públicas disponíveis na data desta apresentação e não constituem projeções ou guidance.
Fontes: [BNDES.gov.br](https://bndes.gov.br) e gov.br. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento



42,0 mil toneladas

Santa Luzia (MA)

Entregue em maio de 2026

Produto: **Soja**



26,2 mil toneladas

Dom Pedrito (RS)

Entregue em junho de 2026

Produto: **Soja e arroz**



24,8 mil toneladas

Campo Novo dos Parecis (MT)

Entregue em junho de 2026

Produto: **Soja e Milho**





12,4 mil toneladas

**Naranjal
(Paraguai)**

Entregue em abril de 2026

Produto: **Soja e Milho**



16,6 mil toneladas

**Santa Cruz de La Sierra
(Bolívia)**

Entregue em maio de 2026

Produto: **Soja e Milho**



17,6 mil toneladas

**San José de los Arroyos
(Paraguai)**

Entregue em Junho de 2026

Produto: **Soja e Milho**



Anexo - Vendas relevantes negociadas no período

(Em milhões de reais)



Resumo de vendas relevantes	Fazendas	Agroindústria	Negócios Internacionais	Portos e Terminais
Quantidade de vendas relevantes¹	17 Obras 05 Grandes produtores 05 Médio produtores 07 Empresas diversas	9 Obras 05 Indústrias 02 Cerealistas 01 Cooperativa 01 Empresa diversa	8 Obras 06 Cerealistas 01 Médio produtor 01 Pequeno produtor	01 Obra 01 Trading Company
Valor das vendas¹	R\$74,5 MM	R\$169,7 MM	R\$24,9 MM	R\$2,9 MM
Produtos	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Ampliação de obras existentes para sistema de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas e ampliação de obras existentes, fornecendo transportadores, interligação digital, silos e secadores.
Setor	Armazenagem Geral de Grãos.	Indústrias (Biodiesel, Etanol, entre outras), Armazenagem Geral de Grãos.	Armazenagem Geral de Grãos.	Terminal de Granéis.

Nota: (1) Parte das obras possui previsão contratual de execução ao longo dos próximos 12 meses, sujeita a alterações por fatores contratuais, operacionais e comerciais, não representando guidance ou estimativa de reconhecimento de receita.

R\$272,0 MM de novos pedidos em **35 obras¹** estratégicas



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

Tese de Investimento

Déficit de Armazenagem

O déficit de armazenagem é um fator setorial relevante para o mercado de pós-colheita, podendo influenciar a demanda por soluções da Companhia, observadas as condições de mercado, crédito, execução e contratação pelos clientes.

Destaques:

- Mesmo em cenário adverso para o produtor, a safra brasileira mantém crescimento (355 mil ton em 25/26 e 361 mil ton em 26/27)¹, reforçando a demanda estrutural observada no setor.
- A carteira contratada (backlog financeiro) apresentou crescimento de 9,3% em relação ao 1T26.¹

Industrialização do Agro

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

Destaque:

- Contratos firmados com São Martinho, Be8 e Soli3 reafirmam a capacidade da companhia de atender projetos de grande porte e fortalecer seu posicionamento junto a clientes estratégicos.

Estratégia

Diversificação de Negócios

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

Destaques:

- Entre 2021 e 2026², as receitas de diversificação³ cresceram 90,6% (CAGR de 13,8%), ampliando sua participação na Receita Líquida de 26% para 40% e reforçando seu papel como um dos principais vetores de resiliência da Companhia.

Conexão e geração de valor no pós-colheita

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

Destaque:

- No 2T26 a Procer alcançou mais de 2.900 unidades armazenadoras conectadas (+20% vs. 2T25).

Gestão Eficiente

Controle de Custos e Despesas

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

Destaques:

- SG&A recuou 4,7% no 2T26 e 2,0% no semestre, evidenciando disciplina na gestão de despesas e ganhos contínuos de eficiência operacional.

Geração de Caixa

Destaques: Como resultado da resiliência financeira que a estratégia de diversificação de negócios possibilita, a Companhia registrou caixa líquido de R\$ 29,3 milhões.

Relacionamento com o Cliente

Relacionamento próximo com clientes e alto nível de satisfação, resultado de uma atuação contínua e colaborativa.

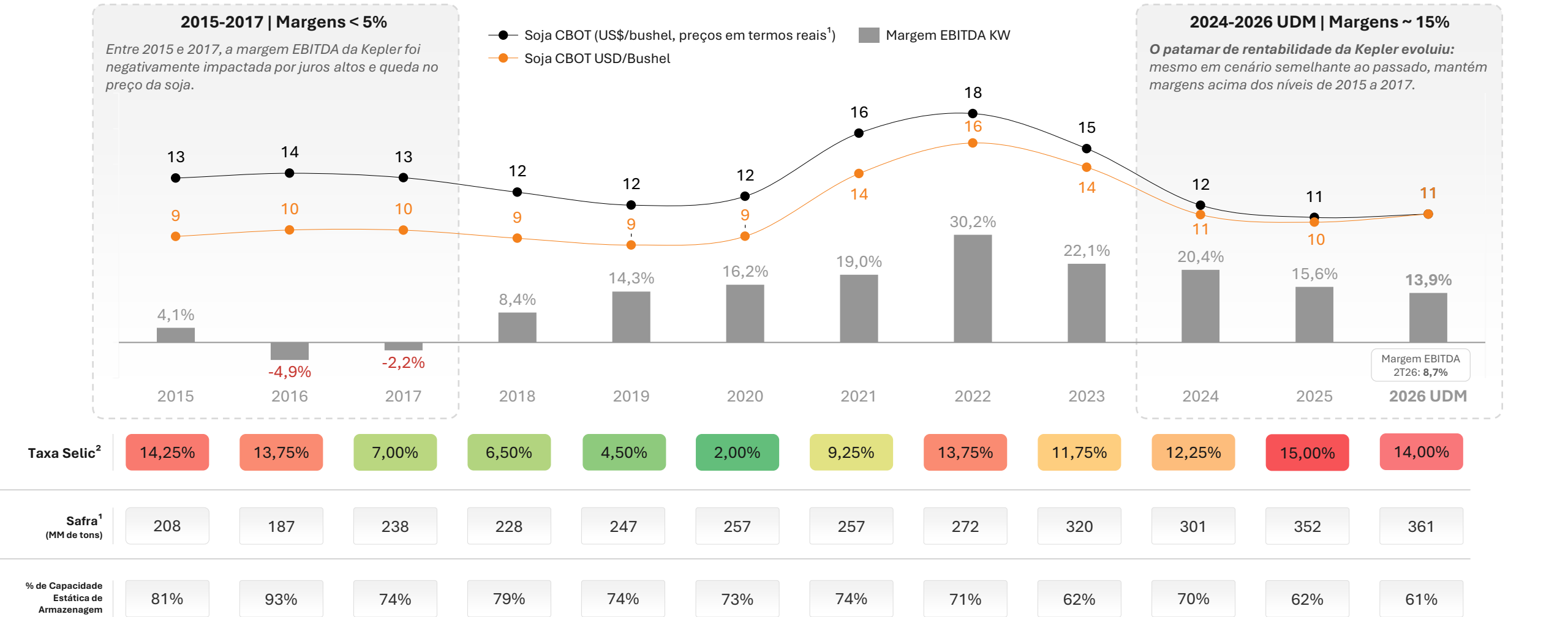
Destaques:

- No primeiro semestre de 2026, realizamos 24 feiras com clientes, reforçando parcerias e fortalecendo nossa presença comercial.

Anexo - Evolução Histórica da Rentabilidade da Kepler

K

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



Nota: (1) Preços da soja ajustados pela inflação dos EUA (CPI), permitindo a comparação da série em termos reais.
Fontes: Cogo Inteligência; Bareau Of Labor Statistics; Banco Central do Brasil. Data base: 06/08/2026.

DISCLAIMER

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

- Determinadas informações aqui contidas podem refletir percepções atuais da Administração sobre tendências de mercado, ambiente setorial, estratégia, carteira contratada, oportunidades comerciais e demais aspectos relacionados aos negócios da Companhia.
- Tais declarações estão sujeitas a riscos, incertezas e premissas que podem não se concretizar, incluindo condições macroeconômicas, disponibilidade de crédito, preços de commodities, condições climáticas, concorrência, custos, cronogramas de execução, condições contratuais e demais fatores fora do controle da Companhia.
- Salvo quando expressamente indicado nos termos da regulamentação aplicável, nenhuma informação constante deste material deve ser interpretada como projeção, *guidance*, promessa de desempenho ou garantia de resultados futuros. Informações sobre *backlog*, contratos, pedidos, vendas relevantes, oportunidades de mercado, capacidade operacional, tendências setoriais ou estratégia não constituem estimativa de receita, EBITDA, lucro, margem, geração de caixa, CAPEX, ROIC ou retorno aos acionistas.
- Indicadores não contábeis eventualmente apresentados devem ser lidos em conjunto com as demonstrações financeiras, o ITR e o release de resultados da Companhia.

2Q26 Earnings Presentation

“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”

August 13, 2026

Key Highlights

(In BRL million)



Net Revenue

2Q26

R\$ 299.1

6M26

R\$ 617.1

EBITDA

2Q26

R\$ 25.9

EBITDA Margin of 8.7%

6M26

R\$ 59.6

EBITDA Margin of 9.7%

Net Income

2Q26

R\$ 6.3

Net Margin of 2.1%

6M26

R\$ 23.4

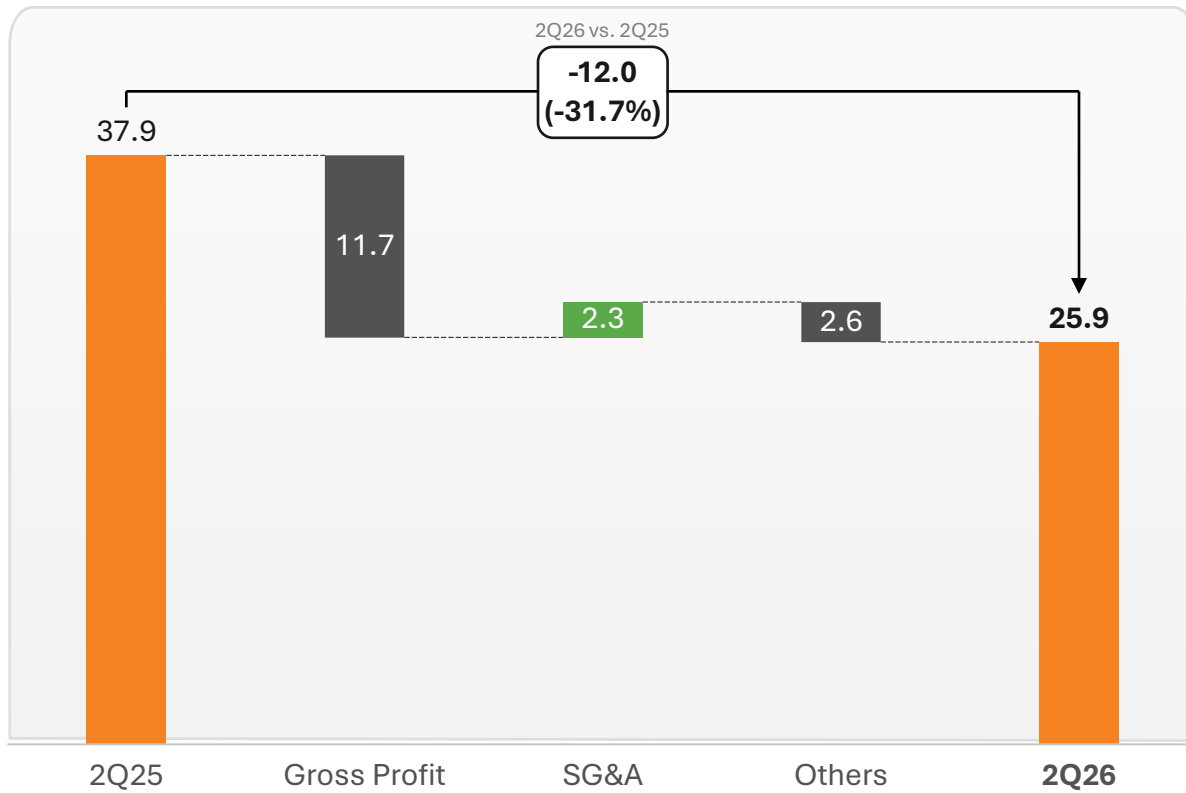
Net Margin of 3.8%

Business Areas

(In BRL million)



		2Q26	Var. (%) vs. 2Q25	6M26	Var. (%) vs. 6M25
	Farms	R\$ 83.1	↓ -13.2%	R\$ 169.8	↓ -25.4%
	Agribusiness	R\$ 126.5	↑ +17.9%	R\$ 231.5	↑ +11.3%
	International Business	R\$ 16.6	↓ -46.3%	R\$ 76.8	↑ +7.0%
	Ports and Terminals	R\$ 7.3	↓ -50.1%	R\$ 12.2	↓ -51.9%
	Replacement & Services	R\$ 65.6	↑ +5.0%	R\$ 126.8	↓ -6.5%
	Total Net Revenue	R\$ 299.1	↓ -3.9%	R\$ 617.1	↓ -7.7%

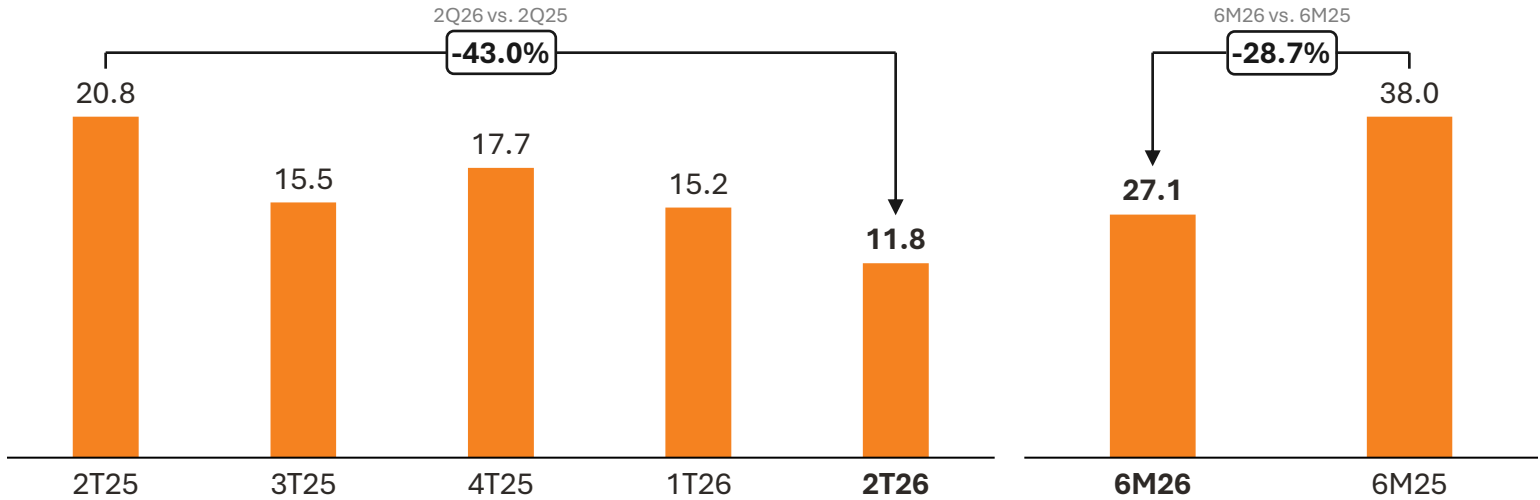


CAPEX Investments

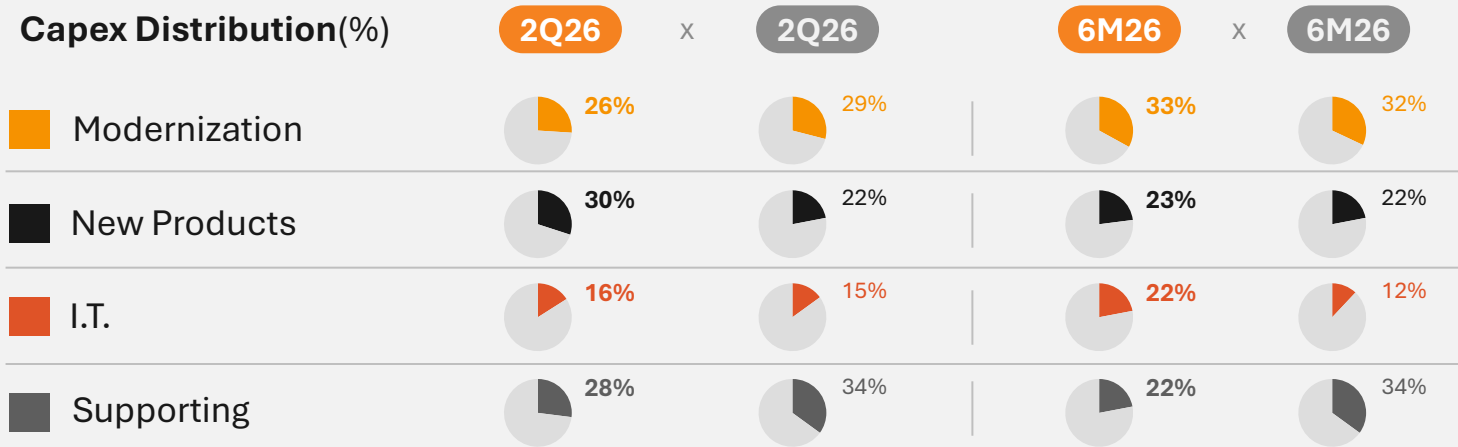
(In BRL million)



Capex Evolution



Capex Distribution(%)



2Q26 Investment Highlight

Industrial Expansion



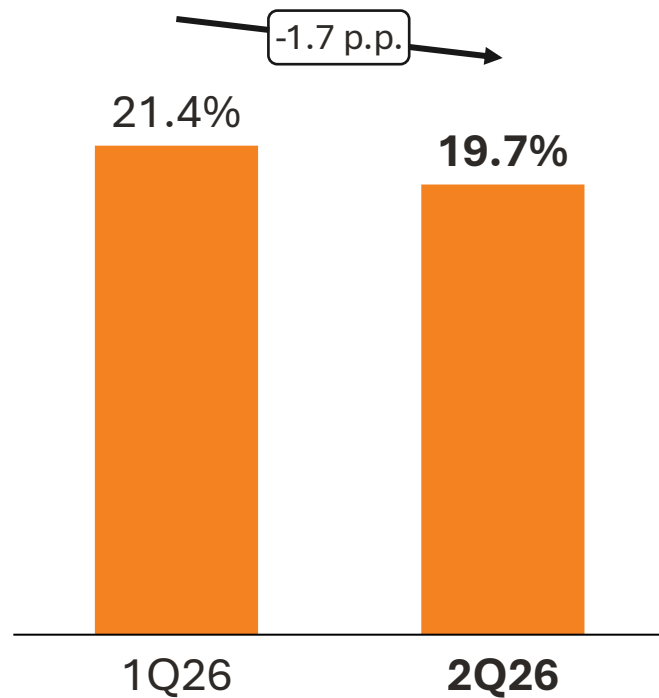
Robotic equipment for pipe welding

Return on Invested Capital (ROIC)

(In BRL million)



ROIC last 12 months



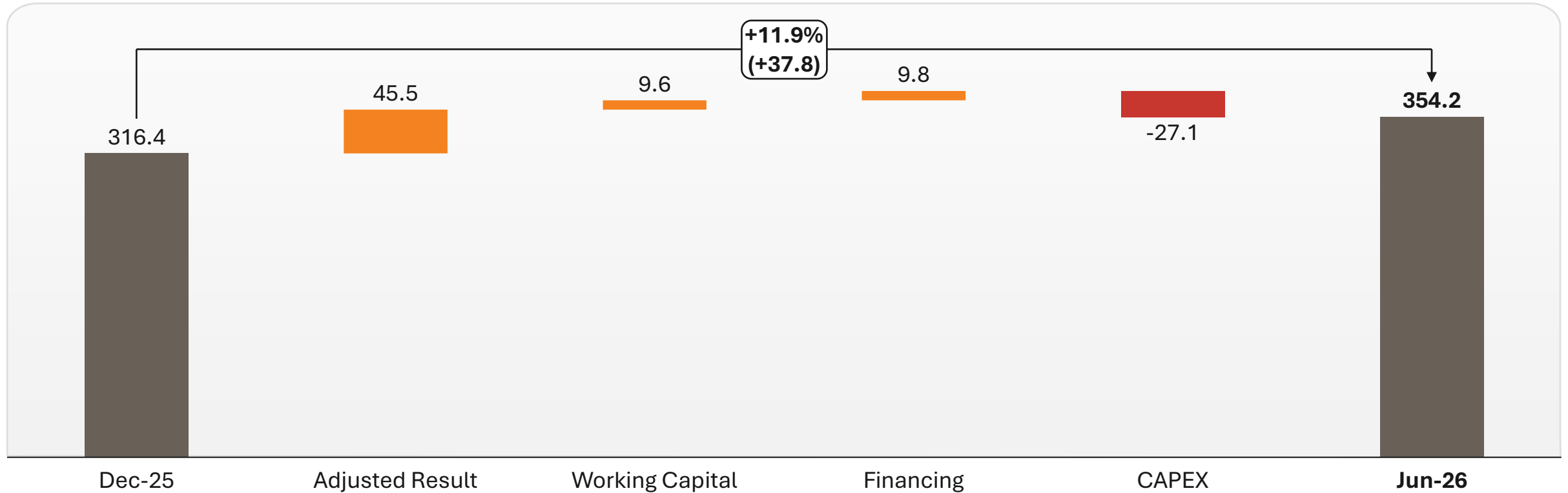
2Q26 x 1Q26:
-5.7% Operating income after taxes
+2.4% Invested Capital

ROIC = NOPAT / Invested Capital (LTM)

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

Cash Flow and Financial Strength

(In BRL million)

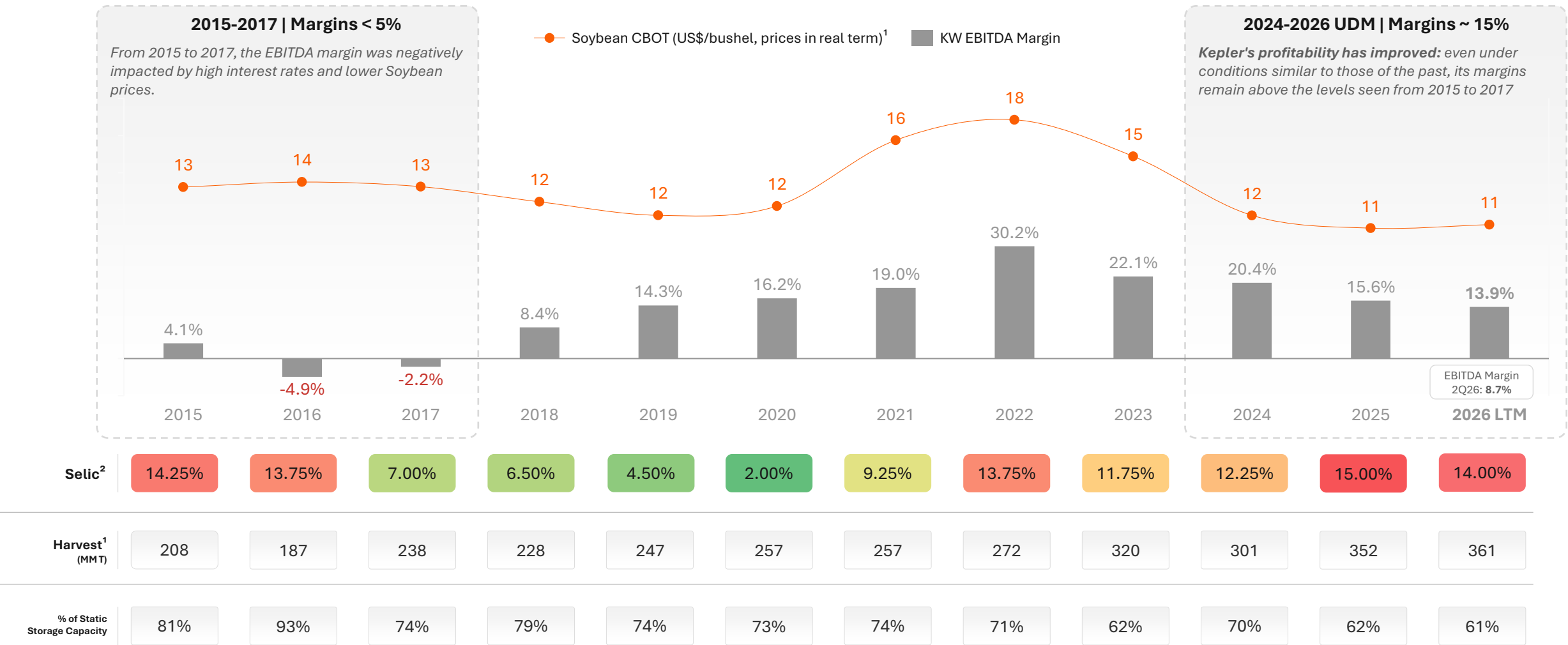


In 2Q26, the Company maintained strong cash generation, ending the period with **net cash of R\$29.3 million** and a gross cash balance of **R\$354.2 million**. Even amid a challenging environment for agribusiness, these results underscore the **Company's financial strength and discipline in capital allocation**.

Historical Performance of Kepler's Returns



Demand for storage, strategy, and efficient management are driving current margins to levels far beyond those seen in the 2015–2017 period



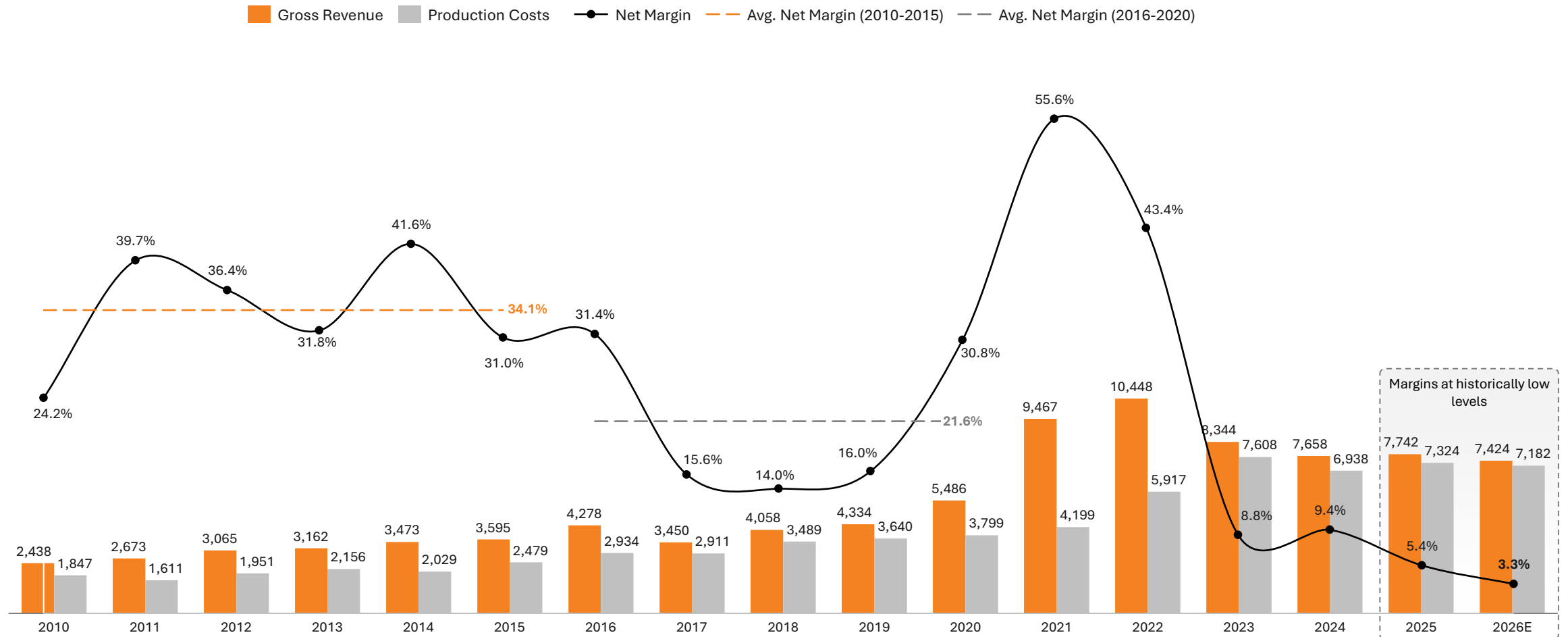
Note: (1) Soybean prices adjusted for U.S. inflation (CPI), allowing for a comparison of the trend in real terms
Sources: Cogo Inteligência; Bureau of Labor Statistics; Central Bank of Brazil. Base date: August 6, 2026.

Soybean Farmer's Margins | Pressured Cycle



Periods 25/26 and 26/27, with high costs and historically low margins

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



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

Sources: Conab; Cogo Inteligência (July/26 report).

Discipline in Execution in a Challenging Environment

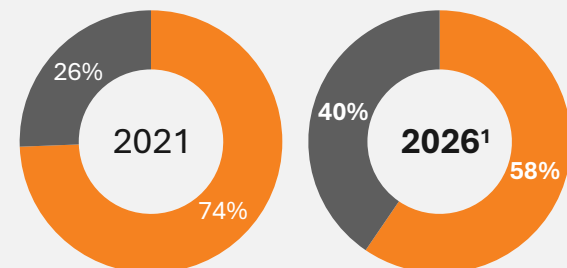


Diversification: The Driving Force Behind Our Resilience

The Company's strong cash generation is driven by **revenue diversification**

Share of Net Revenue (%)

Farms and Agribusiness Diversification



Δ Revenue (2021 vs. 2026)

-7.8%

Farms and Agribusiness

+90.6%

Diversification

CAGR (2021-2026)

-1.6%

Farms and Agribusiness

+13.8%

Diversification

Net Cash

R\$ 29.3 MM

2Q26

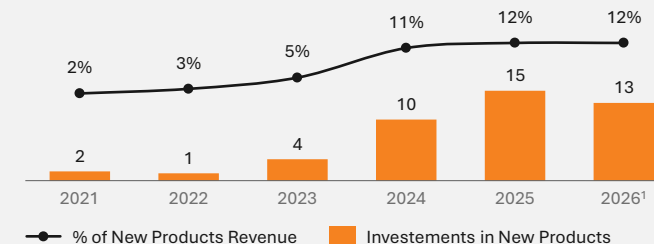
Even during challenging times, the company continues to **generate cash consistently**.

Financial Strength

Strategic Capex

Cash converted into innovation: **investments in new products have grown 7x since 2021**, yielding increasing returns in terms of revenue share.

Investments in New Products (R\$ MM)

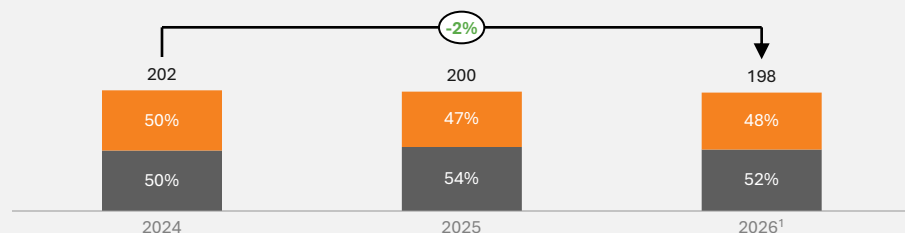


Efficient Expense Management

With **cumulative inflation of 13%** between Jan. 2024 and June 2026, keeping expenses under control demonstrates **disciplined cost management**.

Company Expenses (R\$ MM)

Selling General and Administrative



Strategic Contracts

The **order backlog for agribusinesses continues to grow**, driven by the investment cycle in the ethanol and biodiesel sectors.

Commercial highlights²



Excellence & People



In 2026 we have completed **10 years of Lean**. It was a methodology. Became a philosophy.

One more year as a GPTW



6th consecutive year being a **Great Place to Work**.

The **Confidence Index stood at 82%** (a 4 p.p. increase compared to 2025).

We will continue to evolve our culture to make Kepler an even better place to work.

KW2030

Diversification and Efficient Management

support our performance

+

KW2030

Cash Generation

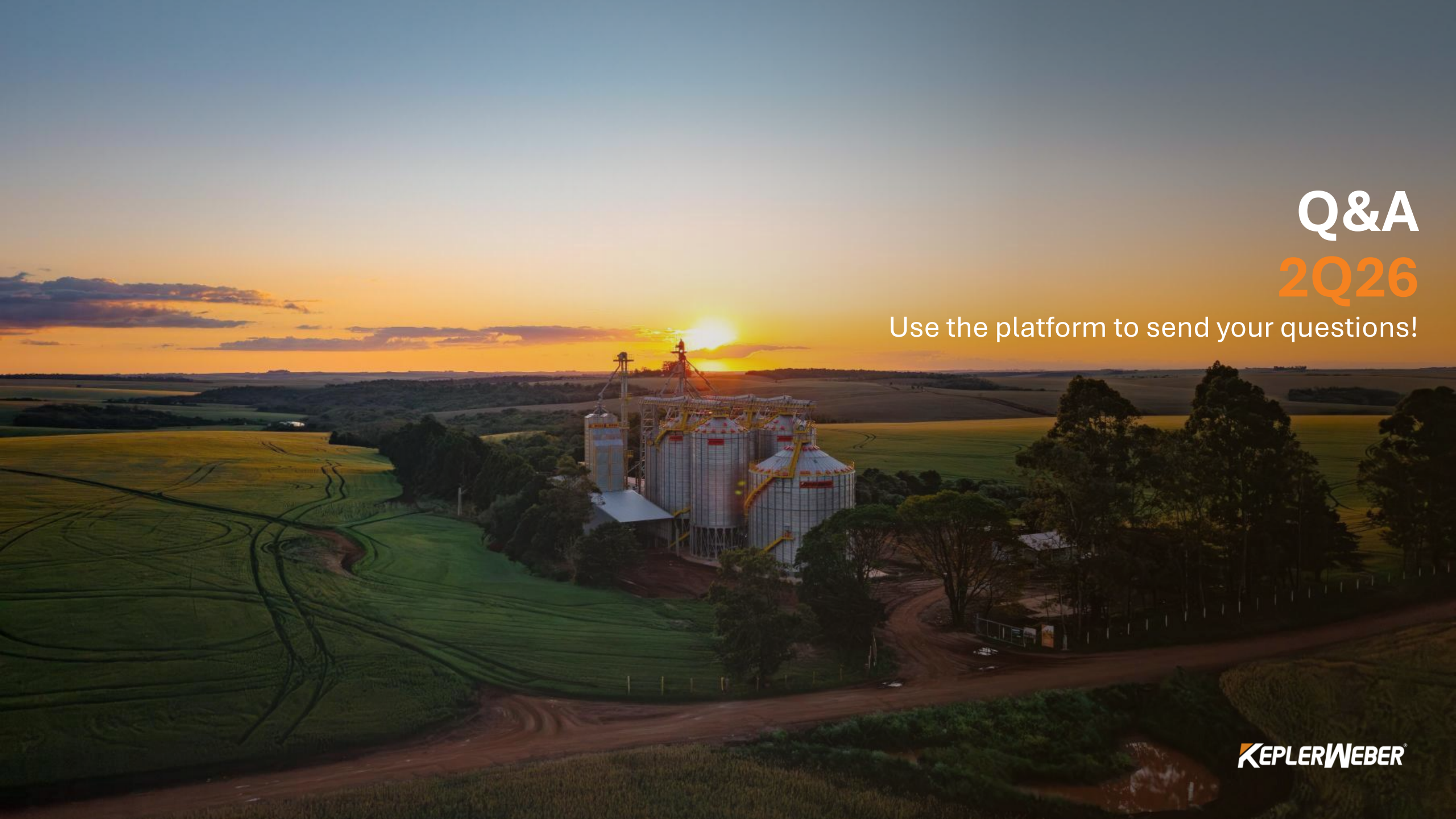
strengthens our resilience

=

Excellence and Investments in Innovation

pave the way for a sustainable future, in line with the KW2030 strategies

Notes: (1) The figures for 2026 cover the last 12 months (Jul/25–Jun/26). (2) The highlighted contracts were selected based on their commercial and strategic importance to the Company and its brand. Because revenue is recognized as the projects are carried out and because the contracts cover different time periods, the information presented in this table should not be interpreted as representative of the quarter's revenue or as forward-looking guidance.

An aerial photograph of a farm at sunset. In the center, there are several large, cylindrical metal grain silos with yellow ladders and walkways. The silos are surrounded by green fields with visible tire tracks. A dirt road curves around the silos. In the background, the sun is setting over a horizon line, creating a warm orange and yellow glow in the sky. The overall scene is peaceful and rural.

Q&A 2Q26

Use the platform to send your questions!

**BERNARDO
NOGUEIRA**
Chief Executive Officer



**RENATO
ARROYO**
Chief Financial and IR Officer



IR Contacts:

+55 11 4873.0310 | 4873.0302

E-mail: ri.kepler@kepler.com.br

Website: ri.kepler.com.br/en

Program for the Construction and Expansion of Storage Facilities (PCA)

	24/25 (Previous)	25/26 (Previous)	26/27 (Current)	Comparativo vs. 25/26
Rate (per year)	7% to 8.5%	8.5 to 10%	8.0% to 9.5%	 Lower Rates
Term	8 years	8 years	8 years	-
Grace-period	2 years	2 years	2 years	-
Amount	R\$ 7.8 bi	R\$ 8.2 bi	R\$ 5.90 bi	 -28% Amount
Limiter	R\$200 mm	R\$200 mm	R\$ 200 mm	-

✓ Kepler's Perspective on the PCA²

- More competitive conditions:
Rates lower than those of the previous cycle, even with a 28% reduction in the PCA budget.
- Supplementary Share of Revenue:
In 6M26, the PCA accounted for approximately 10% of Net Revenue, reinforcing the diversification of the Company's sources of demand.
- Preserved foundations:
The structural storage deficit continues to underscore the need to expand installed capacity in Brazil.
- Diversification:
In a diversified portfolio, PCA represents just one of the Company's many sources of demand, reinforcing the resilience of its business model.



The reduction in the PCA's budget does not alter the structural demand for investments in storage.



42.0 thousand tons

Santa Luzia (MA)

Delivered in May, 2026

Product: **Soybean**



26.2 thousand tons

Dom Pedrito (RS)

Delivered in June, 2026

Product: **Soybean** and **Rice**



24.8 thousand tons

Campo Novo dos Parecís (MT)

Delivered in June, 2026

Product: **Soybean** and **Corn**





Naranjal (Paraguay)

Delivered in April, 2026

Product: **Soybean** and **Corn**



Santa Cruz de La Sierra (Bolivia)

Delivered in May, 2026

Product: **Soybean** and **Corn**



San José de los Arroyos (Paraguay)

Delivered in June, 2026

Product: **Soybean** and **Corn**



Exhibit – Key sales negotiated in the period

(In BRL million)



Summary of key sales	Farms	Agribusiness	International Projects	Ports and Terminals
Quantity of Key Sales¹	17 Projects 05 Large Farmers 05 Medium Farmers 07 Other Companies	9 Projects 05 Industries 02 Grain merchants 01 Cooperatives 01 Other Company	8 Projects 06 Grain Merchants 01 Medium Farmer 01 Small Farmer	01 Project 01 Trading Company
Value of Sales¹	R\$74.5 MM	R\$169.7 MM	R\$24.9 MM	R\$2.9 MM
Products	New construction projects featuring a complete storage system (silos, dryers, cleaning machines, and conveyors).	New construction projects featuring a complete storage system (silos, dryers, cleaning machines, and conveyors).	Expansion of existing facilities for the storage system (silos, dryers, cleaning machines, and conveyors).	New construction and expansion of existing facilities, including the supply of conveyors, digital interconnectivity, silos, and dryers.
Sector	General Grain Storage.	Industries (biodiesel, ethanol, and others), General Grain Storage.	General Grain Storage.	Bulk Cargo Terminal.

Note: (1) Some of the projects are contractually scheduled for completion over the next 12 months, subject to changes due to contractual, operational, and commercial factors; this does not constitute guidance or an estimate of revenue recognition.

R\$272.0 MM
new orders in **35**
strategic
projects¹



Exhibit - Thesis, Strategy and Management



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

Investment Thesis

Storage Deficit

The storage shortage is a significant industry factor for the post-harvest market and may influence demand for the Company's solutions, subject to market conditions, credit, execution, and customer contracts.

Highlights:

- Even amid adverse conditions for farmers, the Brazilian harvest continues to grow (355k tons in 25/26 and 361k tons in 26/27), reinforcing the structural demand observed in the sector.
- The contracted portfolio (financial backlog) showed a 9.3% increase compared to 1Q26.

Industrialization of Agribusiness

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

Highlight:

- Contracts signed with São Martinho, Be8, and Soli3 reaffirm the company's ability to handle large-scale projects and strengthen its position with strategic clients.

Strategy

Business Diversification

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

Highlight:

- Between 2021 and 2026², diversification revenue³ grew by 90.6% (CAGR of 13.8%), increasing its share of net revenue from 26% to 40% and reinforcing its role as one of the Company's key drivers of resilience.

Connectivity and Value Creation in the Post-Harvest Stage

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

Highlight:

- In 2Q26, Procer reached more than 2,900 connected storage units (+20% vs. Q2 2025).

Efficient Management

Cost and Expense Control

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

Highlight:

- SG&A expenses declined by 4.7% in 2Q26 and by 2.0% in 6M26, reflecting disciplined expense management and continued gains in operational efficiency.

Cash Generation

Highlight: As a result of the financial resilience made possible by its business diversification strategy, the Company reported net cash of R\$ 29.3 million.

Client Relationship

Close relationships with customers and a high level of satisfaction, resulting from ongoing, collaborative efforts.

Highlight:

- In the first half of 2026, we held 24 trade shows with customers, reinforcing partnerships and strengthening our commercial presence.

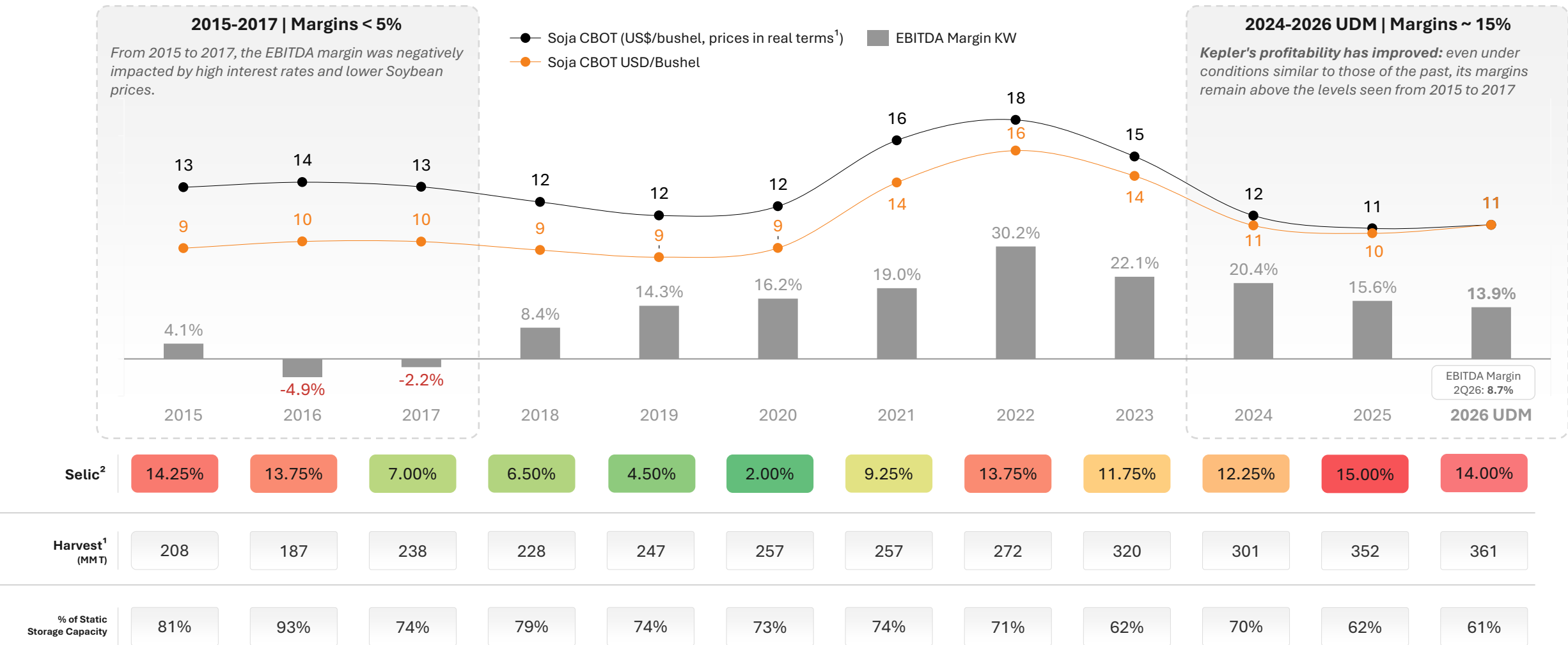
Notes: (1) The backlog is subject to contractual terms and does not constitute a projection of future revenue or results. (2) The 2026 figures cover the last 12 months (Jul/25–Jun/26); (3) Diversification Revenue includes revenue from International Business, Ports and Terminals, and Replacement & Services.

Fontes: Cogo Inteligência; Company Data.

Exhibit - Historical Performance of Kepler's Returns



Demand for storage, strategy, and efficient management are driving current margins to levels far beyond those seen in the 2015–2017 period



Note: (1) Soybean prices adjusted for U.S. inflation (CPI), allowing for a comparison of the trend in real terms
Sources: Cogo Inteligência; Bureau of Labor Statistics; Central Bank of Brazil. Base date: August 6, 2026.

DISCLAIMER

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

- Certain information contained herein may reflect Management's current views regarding market trends, industry conditions, strategy, backlog, commercial opportunities, and other matters related to the Company's business.
- Such statements are subject to risks, uncertainties, and assumptions that may not materialize, including macroeconomic conditions, availability of credit, commodity prices, weather conditions, competition, costs, execution schedules, contractual conditions, and other factors beyond the Company's control.
- Unless expressly indicated in accordance with applicable regulations, no information contained in this material should be construed as a projection, guidance, promise of performance, or guarantee of future results. Information regarding backlog, contracts, orders, relevant sales, market opportunities, operating capacity, industry trends, or strategy does not constitute an estimate of revenue, EBITDA, net income, margins, cash generation, CAPEX, ROIC, or shareholder returns.
- Any non-accounting indicators presented herein should be read in conjunction with the Company's financial statements, quarterly financial information (ITR), and earnings release.