

Apresentação de Resultados 1T26

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

Principais Destaques

(Em milhões de reais)



Receita Líquida

R\$ 318,1

EBITDA

R\$ 33,7

Margem EBITDA de 10,6%

Lucro Líquido

R\$ 17,1

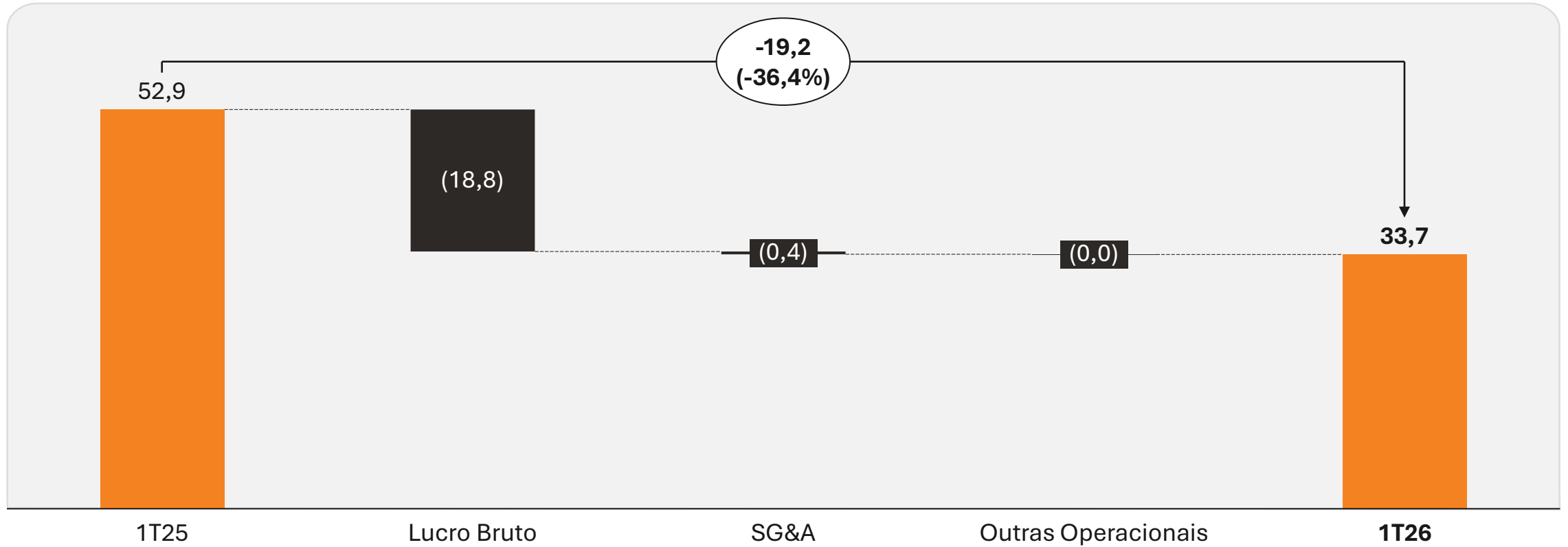
Margem Líquida de 5,4%

Áreas de negócio

(Em milhões de reais)



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



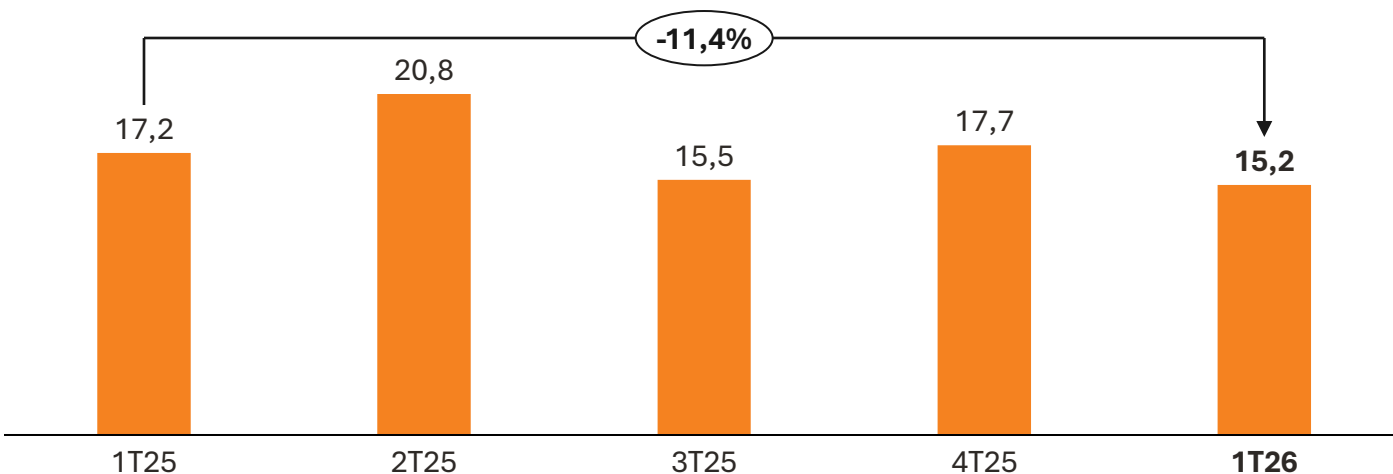
Investimentos CAPEX

(Em milhões de reais)



Evolução do Capex

(Em milhões de reais)



Distribuição do Capex

Modernização

Novos Produtos

TI

Sustentação

1T26



1T25



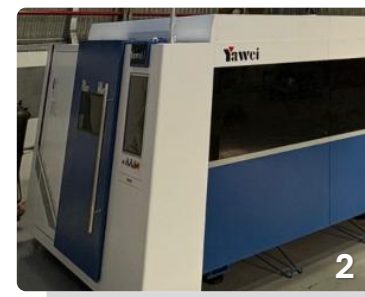
Destaques de Investimentos 1T26

Tecnologia da Transformação



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

Expansão Industrial



Equipamento de corte a laser de fibra para chapas metálicas



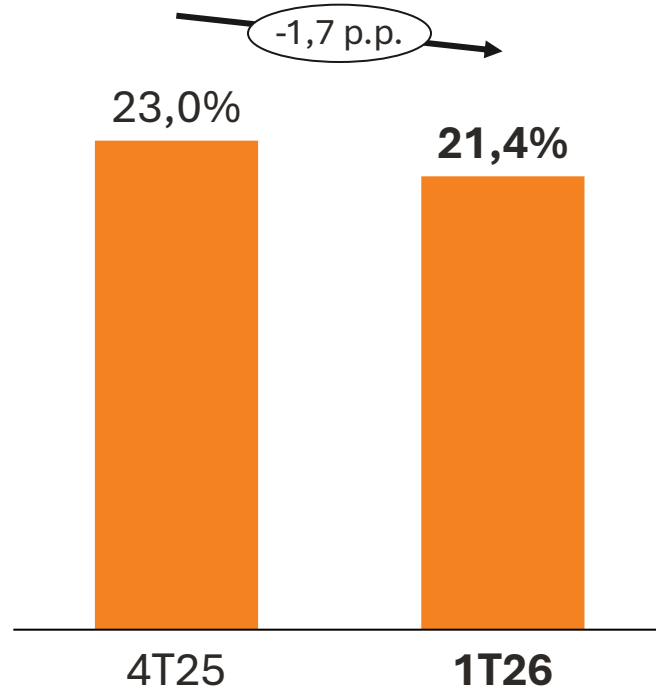
Equipamento de calandragem (conformação de chapas metálicas)

Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)

(Em milhões de reais)



ROIC dos últimos 12 meses

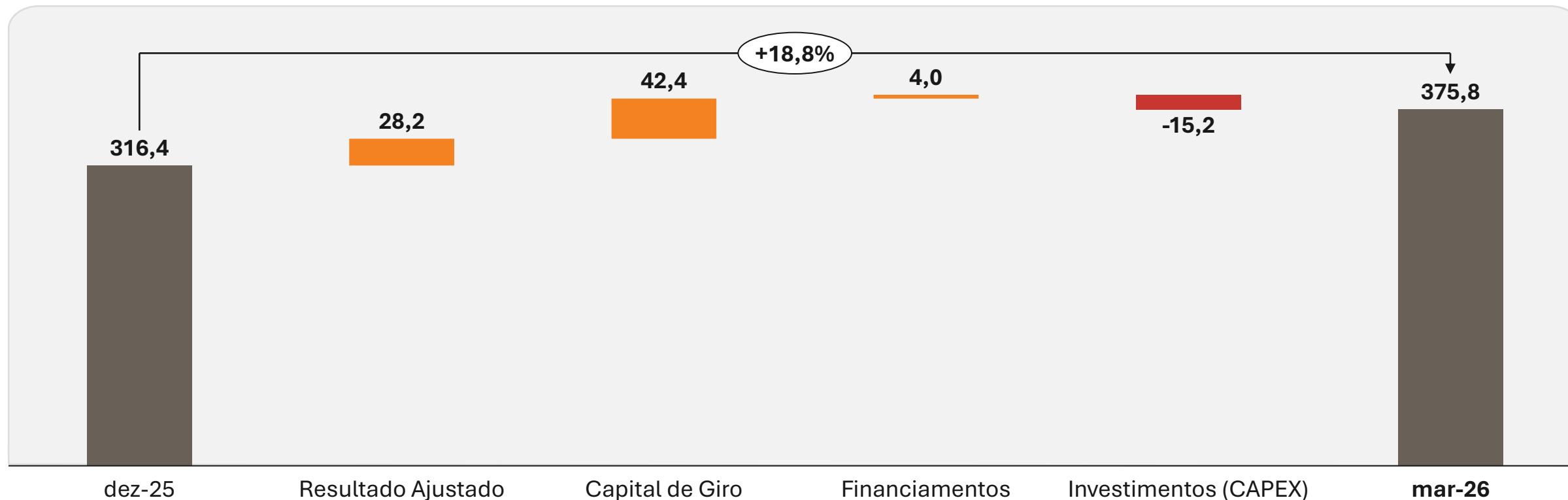


1T26 x 4T25:

-6,7% Lucro Operacional Após Impostos
+0,6% Capital Investido

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

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

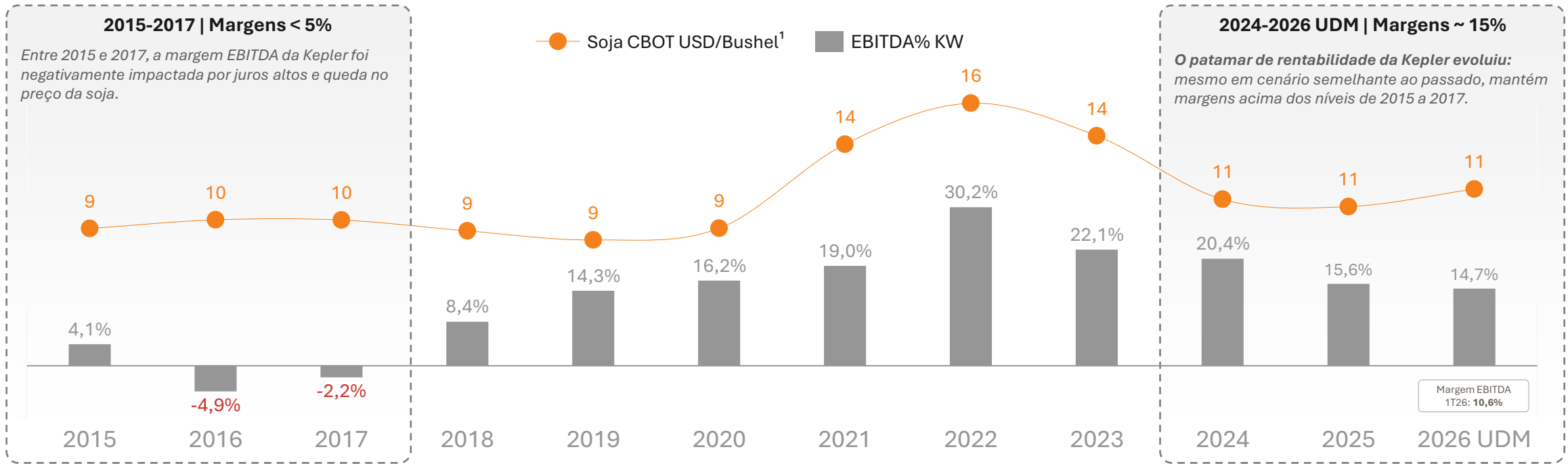


Forte geração de caixa no 1T26, com caixa líquido de R\$56,6 milhões e saldo bruto de disponibilidades de R\$375,8 milhões, demonstrando a eficiência da Companhia em gerar valor para seus stakeholders mesmo em cenários desafiadores.

/// Evolução Histórica da Rentabilidade da Kepler



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



Taxa Selic²	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 UDM
	14,25%	13,75%	7,00%	6,50%	4,50%	2,00%	9,25%	13,75%	11,75%	12,25%	15,00%	14,50%

Safra¹ (MM de tons)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 UDM
	208	187	238	228	247	257	257	272	320	301	352	358

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

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

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

Tese de Investimento

Déficit de Armazenagem

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

Destaques:

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

Industrialização do Agro

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

Destaques:

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

Estratégia

Diversificação de Negócios

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

Destaques:

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

Conexão e geração de valor no pós-colheita

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

Destaques:

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

Gestão Eficiente

Controle de Custos e Despesas

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

Destaques:

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

Geração de Caixa e Inadimplência

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

Relacionamento com o Cliente

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

Destaques:

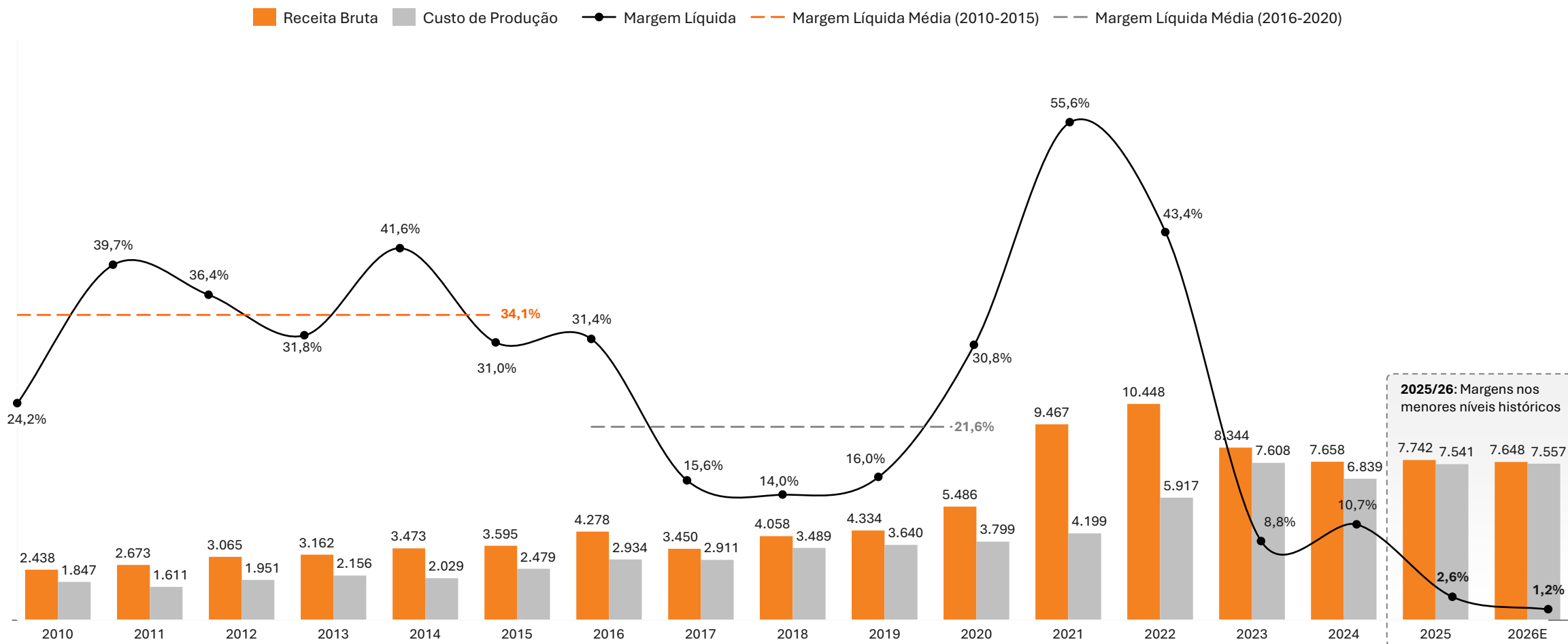
- NPS mantido em zona de confiança no 1T26.

Margens do Produtor de Soja | Ciclo Pressionado



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

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



Fontes: Conab; Cogo Inteligência.

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

/// Como estamos atuando em um cenário mais desafiador



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



Eficiência operacional (1T26)

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



O que estamos fortalecendo

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



Execução Comercial

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



Mensagem Final

Crises exigem disciplina e foco, não retração

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

Q&A 1T26

Utilize a plataforma para realizar sua pergunta!

**BERNARDO
NOGUEIRA**
Diretor Presidente



**RENATO
ARROYO**
Diretor Financeiro e RI



Contatos RI:

+55 11 4873.0310 | 4873.0302

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

Site: ri.kepler.com.br

KEPLERWEBER



33,5 mil toneladas

Brasnorte (MT)

Entregue em janeiro de 2026

Produto: **Soja e milho**



16,1 mil toneladas

Trombudo Central (SC)

Entregue em março de 2026

Produto: **Soja, milho e trigo**



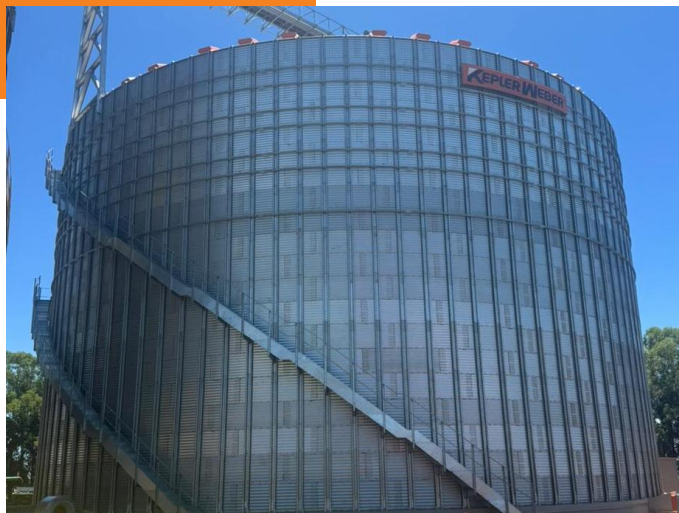
21,6 mil toneladas

Tasso Fragoso (MA)

Entregue em março de 2026

Produto: **Soja e Milho**





13,4 mil toneladas

Salto del Guairá (Paraguai)

Entregue em janeiro de 2026

Produto: **Milho**



12,0 mil toneladas

Santa Fé Del Paraná (Paraguai)

Entregue em fevereiro de 2026

Produto: **Soja e Milho**



9,5 mil toneladas

Fram (Paraguai)

Entregue em fevereiro de 2026

Produto: **Arroz**



III Anexo III - Vendas relevantes negociadas no período

(Em milhões de reais)



Resumo de vendas relevantes	Fazendas	Agroindústria	Negócios Internacionais	Portos e Terminais
Quantidade de vendas¹	19 Obras <ul style="list-style-type: none"> 09 Grandes produtores 05 Médio produtores 02 Pequenos produtores 03 Empresas diversas 	14 Obras <ul style="list-style-type: none"> 03 Indústrias 05 Cerealistas 03 Cooperativas 03 Empresas diversas 	16 Obras <ul style="list-style-type: none"> 10 Cerealistas 02 Grandes produtores 03 Indústrias 01 Cooperativa 	03 Obras <ul style="list-style-type: none"> 03 Trading Companies
Valor das vendas¹	R\$33,4 MM	R\$60,7 MM	R\$37,4 MM	R\$3,3 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 de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Arroz, Soja e Milho	Indústria de Etanol de Milho e Portos

R\$134,9 MM de novos pedidos em **52 obras¹** estratégicas



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

DISCLAIMER

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

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