

Operadora:

Olá, senhoras e senhores, bom dia. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da Kepler Weber referente aos resultados do **1T26**.

Estão presentes hoje conosco Bernardo Nogueira, Diretor Presidente, e Renato Arroyo, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Gostaríamos de informar que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A opção de tradução está disponível ao clicar no botão Interpretação. Para aqueles que acompanham a videoconferência em inglês, é possível silenciar o áudio original em português clicando em *Mute Original Audio*.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes terão seus microfones desabilitados. Posteriormente, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone *Raise Hand*. Ao ser anunciado, você receberá uma solicitação para ativar seu microfone e poderá fazer suas perguntas. Aos interessados em fazer perguntas por escrito, a função de perguntas e respostas está disponível na barra inferior do Zoom. Basta clicar no ícone Q&A, digitar sua pergunta e enviá-la.

É importante esclarecer que quaisquer declarações feitas durante esta teleconferência relacionadas às perspectivas de negócios da Kepler Weber, metas operacionais e financeiras, são projeções da diretoria da Companhia e podem ou não se concretizar.

Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem influenciar o futuro da Companhia e levar a resultados que diferem materialmente das expectativas expressas em tais considerações futuras.

Agora, passaremos a palavra ao Sr. Bernardo Nogueira, que dará início à apresentação de resultados.

Bernardo Nogueira:

Bom dia, pessoal. É um prazer estar aqui com vocês, compartilhando um pouquinho do que aconteceu no 1T26 e, como sempre, traçando um pouquinho do futuro.

Então, já mergulhando aqui nos resultados, tivemos um 1T com uma receita de R\$ 318 milhões, um EBITDA de R\$ 33,7 milhões e um lucro líquido de R\$ 17,1 milhões, que reforça a nossa estratégia de diversificação e de eficiência operacional, entregando resultados mesmo em um ambiente bastante difícil do agronegócio brasileiro.

Entrando aqui nos segmentos, eu gosto de usar esse slide para falar um pouquinho do que aconteceu e também dar um pouco de luz no que esperamos para 2T e para o ano de 2026. Então, vimos falando sobre fazendas, um aumento de crédito mais restritivo, margens bastante apertadas e está confirmando aqui numa queda de 34%. Nós esperamos esse segmento continuando com uma performance abaixo de 25% para todo ano. No 2T talvez suavize um pouco essa queda, mas nós ainda continuamos com dois dígitos de retração.

Em Agroindústrias é o contrário. Então aí um pouco da nossa diversificação. Nós crescemos 4% no 1T e esperamos crescer, talvez passar para a casa de 2 dígitos de crescimento já no 2T, bons negócios na nossa carteira já fechados, muito pautados – vamos falar depois – em biocombustíveis, numa agenda bastante positiva mesmo no cenário atual.

Negócios Internacionais teve o maior 1T da nossa história, então realmente excepcional esse crescimento é de quase 50% no 1T. Para o ano, vemos um Negócios Internacionais muito alinhado com 2025, por duas razões: primeiro, porque 2025 já foi um ano recorde em Negócios Internacionais. Para colocar em perspectiva, Negócios Internacionais cresceu 100% de 23 a 25, então está com uma barra bastante alta, e os nossos clientes nesses países são grandes produtores ou estão na logística de soja, milho e arroz, e as três commodities com bastante pressão de margens. Então, nós já vemos aqui no 2T uma redução versus 25, mas ao longo do ano vamos tentar buscar uma estabilidade do Negócios Internacionais num patamar bastante elevado.

Portos & Terminais, nós não vemos uma mudança nesse cenário aqui no 1S, mas estamos com algumas negociações que poderiam impactar no 2S.

Reposição e Serviços, que é um negócio com bastante estabilidade, ele apresenta essa queda de 16% no 1T, mas foi muito por conta do ano passado, que tivemos alguns bons negócios de reformas, no 1T do ano passado, mas nós já vemos aí uma retomada de crescimento no 2T, buscando estar na casa de dois dígitos de crescimento já no 2T em R&S, e no ano, também olhamos para um R&S que cresce frente a 2025.

Passando aqui já para o Renato falar um pouquinho dos resultados financeiros.

Renato Arroyo:

Bom dia a todos, é um prazer tê-los aqui conosco em mais um fechamento de trimestre, do 1T26. Um ano mais complicado para os fazendeiros, para o segmento de fazendas, que nós caímos um pouco mais em tempo.

Mas, me atendo ao *chart* aqui, vemos um EBITDA de R\$33,7 milhões. Se compararmos isso ao ano anterior, vemos uma queda, principalmente concentrada ali no lucro bruto, temos uma queda de R\$19 milhões no lucro bruto, que advém basicamente de uma queda na receita de vendas de cerca de 11% e, além disso, nós perdemos, nos nossos setores de negócios, algo como 2% de margem bruta.

Então, como nós já falamos nos últimos trimestres aqui, temos uma estrutura de custos muito bem controlada, uma estrutura de custos variáveis muito bem controlada, o SG&A da Companhia vem performando, há quase dois anos, muito próximo do que teve nos anos anteriores, inclusive atenuando os efeitos inflacionários. Mas, nesse momento, nós temos um impacto de preço dos nossos produtos e dos nossos projetos advindo de uma situação macroeconômica de juros muito caros, de juros escassos e de uma situação de preço de commodities ainda bastante volátil e de preços e rentabilidade do produtor ainda muito baixa.

Então, quando olhamos todo esse retrato aqui, vemos que efetivamente as margens brutas que deterioraram o resultado em relação ao 1T do ano passado, mas, mesmo assim entregamos EBITDA de quase 11%, que é uma EBITDA bastante razoável frente à situação de mercado que estamos tendo nesse momento. A Empresa mais uma vez se mostra resiliente, entregando bons resultados, mesmo diante de um ambiente desfavorável.

Passando aqui para frente, falando de CAPEX, tivemos uma rotina de CAPEX o ano passado bastante alta, fizemos algo como R\$ 70 milhões em CAPEX no ano passado. Esse ano, a rotina de CAPEX está um pouco mais estabilizada e um pouco menor do que o ano passado. Mas acho que o ponto importante aqui, a Empresa fez R\$ 15,2 milhões de CAPEX dentro desse ano. Comparativamente ao ano passado, fizemos R\$ 17 milhões, então muito próximo a algo como 10% abaixo do ano passado.

Só que aqui acho que é importante mencionar que a Companhia continua fazendo o CAPEX necessário para crescer, o CAPEX necessário para o futuro da Companhia. A Companhia não vai se furtar de fazer os investimentos necessários nesse momento, mesmo um momento mais desafiador, porque sabemos que estamos desenvolvendo novos produtos, acho que vemos a rotina de novos produtos nossos cerca de 20%, por *quarter*, vemos que investimos 17% do nosso CAPEX em novos produtos. Nós já temos quase 5% da receita de produtos que foram lançados nos últimos cinco anos, então acho que isso é muito importante e isso deve ser um crescente daqui para frente, devemos querer crescer isso ao longo do ano.

Nós também investimos bastante em Tecnologia da Informação, mais de 20% dos nossos investimentos estão concentrados em Tecnologia de Informação, e fizemos a virada do SAP Four Hana agora no 1T26. Então, a Companhia vem se esforçando em automação, em gestão de dados, em melhoria de sistemas e em segurança. Isso tudo nos coloca em outro patamar, e que bom que a Kepler tem condição de fazer os investimentos necessários para o futuro mesmo diante de um momento mais desafiador.

Falando de ROIC, fechamos o trimestre com um ROIC de 21,4%. Olhando os últimos 12 meses, um ROIC muito acima dos *peers* de mercado e acima do custo de capital. Nós começamos a ter uma queda dos juros ainda muito incipiente, mas o diferencial de custo de capital que temos ainda é bastante alto, temos 7% mais ou menos em relação ao custo de capital das companhias brasileiras, então isso acho que é um importante ponto aqui, porque a Companhia, mesmo num momento em que tem resultados operacionais que caíram um pouco em relação ao ano passado, ainda assim mantém um bom nível de ROIC.

Isso também menciona a gestão de capital de giro que a Companhia tem e a gestão de CAPEX que a Companhia tem, que fazem com que mantenhamos esses bons níveis de ROIC mesmo em momentos um pouco mais desafiadores.

Indo à frente aqui, o *chart* de Caixa da Companhia – e aqui eu acho que vale dar uma luz bastante relativa aqui ao nosso caixa, que gerou bastante dentro do 1T –, nós geramos R\$ 55 milhões de caixas dentro do 1T. E temos uma parte do resultado operacional da Companhia, cerca de R\$ 28 milhões, que foram gerados pelo caixa operacional da Companhia. Nós temos a gestão de capital de giro da Companhia, que geralmente vemos num 3T e num 4T bastante fortes. O 1T e o 2T geralmente são, sazonalmente, os *quarters* mais fracos da Companhia. E aí efetivamente nós recompomos um pouco de capital de giro.

Então, vemos que essa recomposição de capital de giro continua viva. Nós temos a linha de adiantamento de clientes, que é uma linha que nos ajuda bastante a recompor esse capital de giro. Os estoques da Empresa estão super bem controlados e o Contas a Receber da Companhia está super bem controlado. Se formos olhar, nós mantemos um nível baixíssimo de Contas a Receber no longo prazo e reduzimos o Contas a Receber de curto prazo. Então, efetivamente, tem um ponto bastante importante aqui de controle de capital de giro operacional da Companhia, mesmo num momento um pouco mais de dificuldades dos nossos clientes e fornecedores.

Financiamentos aqui, basicamente troca de movimentação de juros e o CAPEX que nós mencionamos no anterior. Então, temos R\$ 55 milhões de geração de caixa e fechamos o trimestre com R\$ 55 milhões de caixa líquido, que é uma dívida num momento como esse nós termos caixa, termos solidez, termos estrutura de balanço muito forte para seguirmos caminhando em frente.

Indo em frente aqui, eu passo para o Bernardo para dar continuidade aos seus *charts*. Obrigado a todos.

Bernardo Nogueira:

Muito obrigado, Renato. E esse slide aqui, pessoal, trazemos ele todo trimestre, porque ele ajuda a contextualizar um pouco de onde estamos dentro do ciclo. Então, para aqueles que estão vendo pela primeira vez, a linha laranja traz o preço da soja em dólares, então variava ali R\$ 9, R\$10, teve um pico de R\$ 16 e agora retornou aí na casa dos R\$ 11. Embaixo, em vermelho, verde, amarelo e depois vermelho de novo, são as taxas de juros. E as barrinhas dentro do gráfico são o percentual da nossa margem EBITDA.

E, em resumo, o que ele traz, o que enxergamos aqui? No último ciclo de baixa de resultado da Kepler, teve, obviamente, um contexto muito forte de juros altos e baixa das commodities, que é o que enxergamos agora. Só que a Kepler, por três grandes razões, performa de forma muito distinta do que foi no passado. Nós tivemos crises parecidas com essa de 2016, em 2006, em 96, então repetindo ciclos do agronegócio. O que nós enxergamos agora? Que conseguimos manter dois dígitos de margem mesmo num 1T que é um momento mais fraco da nossa sazonalidade junto com o 2T.

Nós vemos resultados ainda positivos, geração de caixa, que o Renato acabou de mencionar, por conta de três grandes fatores: o primeiro é estrutural, o déficit de armazenagem. Quando nós estávamos lá em 2016, o Brasil armazenava 93% da sua produção, e nós estamos hoje com 63% de capacidade estática. Então, existe aí uma priorização da armazenagem mesmo num momento mais difícil; o segundo é a estratégia. Então, há 10 anos que estamos com a estratégia de reposição de serviço, que nós reforçamos Negócios Internacionais, que nós entramos em portos. Então, esses três segmentos, quando nós comparamos, quando olhamos do pico, que foi 2022 para cá, eles crescem dois dígitos, com muita força. Apesar do vento contra em fazendas, principalmente, vemos esses outros segmentos numa crescente. De novo, coloco em perspectiva; e o terceiro é eficiência na gestão.

Eu ia falar um pouco mais para frente, mas a Kepler completa esse ano 10 anos de Lean e, dentro da metodologia Lean, sabemos que depois de tanto tempo, depois de 10 anos, ela passa a ser uma filosofia, então a metodologia Lean passa a ser uma filosofia e está dentro do nosso dia a dia, [14:55 – incompreensível] temos 100% dos colaboradores, 100% do time focado na melhoria contínua, que são os Kaizens. Nós tivemos 300 Kaizens protocolados apenas aqui no 1T e todos eles procuram redução de custos, maior eficiência operacional, segurança, melhor atendimento do cliente.

Então, a Kepler é uma Empresa que, nos últimos dez anos, dentro da filosofia Lean, está em constante evolução.

Aqui, nós também trazemos esse slide, que mostra bem a tese de investimento, a estratégia e um pouco da nossa eficiência. Então, tentamos trazer aqui alguns números e fatos que sustentam isso. Então, dentro da tese de investimento, nós falamos de déficit de armazenagem, nós vemos isso na nossa carteira, nosso *backlog*. A carteira de pedidos, então entramos em 26 com mais carteira do que entramos em 25, e nós entramos no 2T com uma carteira superior também a que entramos no 2T25. Então, isso mostra, sem dúvida nenhuma, essa priorização pela armazenagem em um momento mais difícil.

E a receita não acompanhou, no 1T, essa carteira maior, porque é uma carteira com mix diferente. Então, é uma carteira mais alongada, com projetos maiores. Então, no curto prazo, aqui no 1T, nós vimos essa redução de receita, isso já se equaliza aqui no 2T, nós trabalhamos para buscar uma estabilidade versus 2025, com volumes bastante saudáveis.

Olhando para a estratégia, um pouco na diversificação, com, nesse trimestre, Negócios Internacionais puxando a frente com muita força, mas também, dentro de estratégia ainda,

nós falamos bastante sobre conectividade, sobre conectar todo o pós-colheita através da Procer, e tivemos um crescimento, versus o ano passado, de 41% de unidades conectadas. Isso nos coloca na mesa, junto com seguradoras, tradings, bancos, para falar sobre qual o valor que conseguimos gerar uma vez que temos mais de 25% da capacidade estática, mais de 40% da soja e do milho brasileiro passando pelos nossos IOTs. Então, é um lugar bom de estar.

E aí, gestão eficiente. O Renato bem menciona aqui a disciplina, um G&A que cresce menos do que a inflação, um terço da inflação, e uma Empresa que está olhando para custos, olhando para eficiência operacional de forma muito profissional. Então, aqui entra toda a parte de eficiência e, ao mesmo tempo, cuidando do nosso cliente. Nós temos aí um NPS em zona de confiança, que é essencial. Como vocês sabem, os nossos clientes são fiéis, 70% da nossa receita é proveniente de clientes que já compraram com Kepler Weber no passado. Então, cuidar bem deles e da experiência deles com os nossos produtos é muito importante.

Esse gráfico aqui, pessoal, ele traz um pouco mais de detalhes sobre... quando falamos de soja, o que é? É o carro-chefe do Brasil, do agronegócio brasileiro, e ele traz um pouco de detalhe em como é que está a saúde financeira dos nossos clientes, ou talvez até o ânimo dos nossos clientes, e quando vemos aqui a linha, ela traça a margem bruta do cliente, vemos margens brutas que, lá entre 2010 e 2015, tangeavam aí 34%. Essa margem bruta caiu entre 2016 e 2020 para 21%. E nós passamos pelo momento histórico lá, que foi 21, 22, 23, e agora estamos vendo margens líquidas aí na casa de 2%, 1%, para a safra 25-26.

Então, estamos realmente num momento de baixa geração de caixa, e aí com juros altos, alta inadimplência, crédito mais restritivo, então é um ambiente, que eu diria, o mais desafiador que a Companhia viu nos últimos 20, 30 anos, E mesmo nesse ambiente, nós vemos essa geração de caixa em um lugar de continuidade e de melhora de eficiência gradual.

Meu último slide antes de abrirmos para perguntas e respostas, nós tentamos aqui também tangibilizar um pouco do que falamos. Então, quando falamos de eficiência operacional, vemos uma redução do CPV, vemos uma redução do custo com garantias. Então, nós trabalhamos com obras e obras acontecem atrasos e têm custos relacionados à execução dos negócios, conseguimos reduzir isso em 42%, então um ganho de eficiência muito grande.

E também buscando maior eficiência operacional, nós internalizamos muitos processos, então tivemos uma redução de terceirizações na casa de 83%. São mais de R\$ 4 milhões que deixamos de mandar para fora aqui somente no 1T. Tudo isso dentro de eficiência operacional.

E aí o que vemos em nosso foco? Sem dúvida nenhuma, está na filosofia, nós acreditamos muito e continuamos trabalhando muito baseado na filosofia Lean. Expansão internacional, hoje, vemos os nossos países vizinhos aqui, de novo, com soja, milho e arroz como principais commodities, com vento contra, mas, mesmo com esse vento contra, nós ainda temos alguns países que estão destoando com investimentos, e, entre eles, Argentina, Bolívia e Venezuela, muito por conta de um macroeconômico mais favorável.

Nós vemos, inclusive, a Argentina, que ficou muitos anos sem ter acesso a crédito, com linhas de crédito em dólar entre 7% e 10% ao ano, o que é bastante razoável.

Atendimento aos nossos clientes, eu falei um pouquinho no NPS e a importância de atender bem os nossos clientes que são recorrentes. Dentro de estrutura comercial, nosso foco está nas grandes contas. Nós vemos que quem está investindo hoje são as indústrias de

biocombustíveis e os clientes mais estruturados. Eles possuem aí gargalos logísticos importantes e possuem a habilidade de investir mesmo nesse momento, então nosso foco está todo nesse universo.

Dentro do nosso P&D, uma ênfase muito grande em geração, em criação de produtos trazem eficiência também para o nosso cliente. Nós sabemos que o cliente está comprando eficiência. Então, vemos aí o Biocav, um acelerador de vendas, a Seletron e outros lançamentos que trazem um ROI rápido e uma eficiência operacional para os nossos clientes com boas vendas. Então, estamos focados nisso. E o NPS aqui, já comentado, dentro de implantação, saltou de 61% no 1T25 para 81% no 1T26.

E aí, por fim, pessoal, crise exige disciplina e foco, não retração. Então, disciplina na alocação de capital fortalecendo a Kepler. Nós não estamos aqui pregando um milagre ou buscando uma solução mágica para o cenário atual. Nós estamos aqui focados em trabalhar e buscar eficiência, e não é só o Renato e eu, são 1.800 colaboradores aqui trabalhando fortemente para buscar essa eficiência e trazer os resultados que estamos apresentando aqui.

Muito obrigado e abrimos para perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Kiepher Kennedy, Citi: Pessoal, tudo bem? Bom dia, Bernardo, Renato e todo o time aí de RI. Obrigado mais uma vez pela oportunidade de perguntar.

São duas aqui do nosso lado. A primeira, com relação ao segmento de Portos & Terminais, eu sei que é um segmento mais volátil, vocês comentam sobre projetos e momentos de recebimento diferentes dependendo da fase de execução do projeto, esse 1T claramente afetado por toda essa dinâmica do segmento.

A pergunta aqui é o que vocês estão vendo de projeto para 26 no segmento? Esse que a Companhia está entregando agora, de floresta e celulose, ele é realmente menos rentável ou, enfim, esse resultado foi mais uma característica específica do trimestre? Qualquer ajuda aqui, nos ajuda bastante a entender um pouco mais do segmento.

E a segunda, um pouco mais acho que direcionada aqui ao Bernardo, pensando um pouco mais em estratégia, nós vimos ao longo dos últimos anos, muito fortes para a Companhia, 23, 24, fica nítido ali com o slide sobre a margem do produtor, que piorou bastante, e agora vemos esse período natural e cíclico pior.

Tem dois fatores que pioram um pouco essa situação, que é essa incerteza global, guerra de tarifa, e um outro fator é o aumento de competição, esse talvez um pouco mais estrutural. A pergunta aqui é se vocês acham que a rentabilidade estrutural do setor foi alterada de alguma forma. Quer dizer, o ROIC ainda é super saudável, acima dos 20%, mas se vocês enxergam que, estruturalmente, esse aumento concorrencial faz com que tenhamos um equilíbrio diferente do que tínhamos há dois, três anos, ou se é algo mais conjuntural, que as margens da Companhia estão aquém do que poderiam ser com esse mercado mais deteriorado? São essas duas, sobre Portos & Terminais e sobre rentabilidade estrutural do setor. Obrigado.

Bernardo Nogueira: Ótimo, Kiepher. Obrigado pelas perguntas. Sobre Portos & Terminais, é como você comentou mesmo. Nós temos, por exemplo, em Agroindústria, temos centenas de clientes. Em Portos & Terminais, por ano, temos uma dúzia de clientes. Em alguns anos,

meia dúzia de clientes. Então, é sim ou não, é bastante binário. Nós estamos vendo uma queda de 50%, no 2S podemos ver um crescimento de 50% em algum trimestre. Então, são poucos grandes projetos que acabam trazendo esse resultado.

Com relação à rentabilidade do segmento, ele é um segmento que traz uma rentabilidade mais apertada em comparação com fazendas. São projetos bastante engenheirados, com uma concorrência bastante forte e o time de suprimentos dos nossos clientes pressionam nesses momentos, principalmente de juros altos. Mas é um segmento que nós acreditamos bastante.

De novo, parte da nossa diversificação, quando nós colocamos em uma perspectiva um pouco maior, nós ainda assim vemos crescimento em portos e vamos seguir focados no segmento.

Com relação à rentabilidade do setor, eu vou usar até uma palavra que estava presente na sua pergunta, que é conjuntural. Então, vimos uma tempestade favorável em 21, 22, 23, que foi uma aceleração do preço da soja antes de uma aceleração dos custos. E aí trouxe uma rentabilidade extraordinária para os nossos clientes, e eles gostam de investir, precisam investir em armazenagem e investiram muito.

Eu lembro que nós tínhamos um *backlog* de 250 dias ali no final de 2021, início de 2022. Então, uma aceleração muito grande nos investimentos, pela necessidade e pela rentabilidade. Hoje, temos a necessidade, o que garante um *backlog* ainda robusto, mas a disponibilidade de caixa desapareceu. Então, a tempestade perfeita positiva lá de 21 a 23, ela se tornou uma tempestade perfeita invertida agora, que é baixa rentabilidade dos nossos clientes, juros altíssimos, patamares históricos de alta, e crédito restrito. Então, isso já estava posto antes da guerra do Irã. O que a guerra traz agora é uma pressão ainda maior na questão de rentabilidade, porque já escutamos adubo em alta, fertilizante em alta, e a soja ainda não acompanhou. Pode ser que isso mude, pode ser que a soja e o milho acelerem por conta dos biocombustíveis, mas isso ainda não aconteceu.

E aí outro fator que talvez a guerra traga, vocês entendem disso melhor do que eu, mas é uma postergação da queda dos juros por conta de uma inflação na parte de combustíveis.

Renato Arroyo: Queria só complementar um pouquinho essa segunda parte, e acho que vale a pena nós darmos luz aos resultados que a Companhia está entregando. O Kiepher falou de um cenário competitivo. Sim, é verdade. Existe um cenário competitivo e agressivo diante do momento, existe uma conjuntura negativa nos produtores rurais como um todo, uma conjuntura macroeconômica que não favorece, e mesmo assim a Companhia entrega resultados positivos, resultados resilientes.

E acho que aí temos que fazer a comparação com momentos similares a esse. E aí, se nós formos olhar 2016, 2015, quando as conjunturas eram similares a essa, ainda não tendo o efeito da guerra, a Companhia entregava um resultado muito mais ineficiente. Então aqui, efetivamente, a Companhia tem se traduzido em alavancar a eficiência, entendemos que é um momento conjuntural e que no momento que as alavancas sistêmicas do nosso setor voltarem a funcionar, temos capacidade de entregar resultados melhores.

Nesse momento, acho que entregamos resultados resilientes face ao momento mercadológico que temos.

Kiepher Kennedy: Está ótimo. Muito obrigado, pessoal.

Fernanda Urbano, XP: Bom dia, Renato, Bernardo. Obrigada pelo espaço. São duas perguntas aqui do nosso lado. Primeiro, sobre o segmento de Agroindústrias, chama a atenção o desempenho positivo do segmento nesse trimestre, mesmo em todos esses ambientes que vocês já comentaram ainda bastante desafiador de juros.

Então, queríamos entender melhor o que tem sustentado, na visão de vocês, a decisão de investimento por parte dessas indústrias nesse contexto e entender, dentro do mix, quais subsegmentos estão ganhando mais relevância. Acho que vocês já anteciparam um pouco sobre o setor de biocombustíveis, mas entender um pouco melhor dessa mudança de mix do segmento e também como vocês têm enxergado a evolução do *pipeline* para os próximos trimestres. Acho que vocês falaram também desse segmento ganhando *share* no *backlog* da Companhia. Então, essa seria a primeira pergunta, sobre o setor de agroindústrias.

E uma segunda, sobre alocação de capital, acho que a Companhia tem mantido uma postura um pouco mais conservadora em termos de balanço, está com caixa líquido e acho que isso tem se mostrado favorável pensando em resultado nesse contexto de juros talvez um pouco mais altos por mais tempo. Mas entendemos também que momentos como esse também abrem algumas oportunidades de *valuation* um pouco mais descontado, mais atrativo.

Então, eu queria entender as prioridades de alocação de capital de vocês daqui para frente, se eventuais M&As, aquisições, seguem na mesa e como vocês estão pensando também em projetos orgânicos e outras formas de remuneração aos acionistas. Obrigada.

Bernardo Nogueira: Ótimo, Fernanda. Obrigado pela pergunta. Eu vou começar com a agroindústria e passo para o Renato aqui falar sobre alocação de capital. Então, dentro de agroindústrias – e é interessante essa história de ovos em diversas cestas –, as margens mais apertadas que enxergamos em fazendas, elas não necessariamente se traduzem em margens mais apertadas para a indústria – e aí olhando aqui particularmente biocombustíveis e rações. Então, nós vemos os nossos clientes, que estão trabalhando com biodiesel e etanol de milho, com margens bastante saudáveis por conta dessas diferenças de commodities um pouco mais baixas e fazendo investimentos importantes.

Então, sem dúvida nenhuma, biocombustíveis está ajudando bastante, com uma demanda bastante forte e a tendência é de seguir dessa maneira – é o que enxergamos aqui para todo o ano de 26 e provavelmente entrando 27 com novos projetos sendo anunciados. E a segunda parte de agroindústria, são as cooperativas, e o racional da cooperativa é de atender bem o cliente dela, o cooperado dela, e com volumes crescentes. Nós estamos aqui com dificuldades de margens e rentabilidade estressada, mas com volumes muito saudáveis. O Brasil segue crescendo aqui na safra, sendo colhida em 26, nós percebemos um crescimento versus 25, e mesmo 2, nós ainda falamos de mais crescimento, de volumes ainda exuberantes, e, com isso, as cooperativas precisam investir, para seguir atendendo os seus clientes, elas precisam seguir fazendo esses investimentos.

E é o que vemos na nossa carteira; muitas dessas cooperativas, que têm muito sucesso, são muito eficientes, muito profissionais, principalmente na região do Paraná e que se expandem, as cooperativas do Paraná – já há anos estão no Mato Grosso do Sul e agora começam a entrar também no Mato Grosso – prestando excelente serviços aos agricultores, e elas têm um racional, nós percebemos, que, quando existe menos investimento por outros segmentos, é o momento em que elas entram fazendo seus investimentos de forma mais forte.

Então, essa combinação de biocombustíveis junto com as cooperativas é onde nós sustentamos esse crescimento de agroindústrias, que, de novo, foi tímido até no 1T, em 4%, e esperamos romper a barreira de dois dígitos já no 2T e ter um bom resultado para todo ano.

Passo aqui para o Renato falar sobre alocação de capital.

Renato Arroyo: Bom dia, Fernanda. Obrigado pela pergunta. Falando um pouco de alocação de capital, acho que, voltando um pouco, a Companhia no ano passado distribuiu dividendos antecipadamente relativos ao ano de 26 aos nossos acionistas, então é uma maneira de remunerar os nossos acionistas. Acho que um ponto positivo aqui da alocação de capital; a Kepler tem feito um CAPEX interno muito mais estratégico nos últimos anos, então temos investido em novos produtos, como eu mencionei, isso nos garante um crescimento futuro, nos agrega avenidas futuras de crescimento com novos produtos que vão permear resultados futuros. Além disso, vimos promovendo investimentos para gerar automação, para gerar eficiência para os nossos clientes, e acho que isso é muito importante.

A máquina Seletron tem crescido substancialmente em vendas, e isso faz com que nós acessemos um segmento de sementes. A Procer lançou uma comercialização de um robô recentemente, que foi apresentado na Agrishow. E todas essas alternativas que nós mencionamos, sementes, automação, algumas verticalizações, elas podem ser feitas ou através de CAPEX interno ou através de M&A. Então, nós verificamos e analisamos essas duas oportunidades continuamente.

Claro que, durante o período em que tivemos discussão com a GPT, isso de certa maneira ficou num segundo momento, agora nós voltamos desde março com toda a capacidade de analisar oportunidades estratégicas que a Companhia tem. Obrigado.

Fernanda Urbano: Obrigada pessoal, super claro. Bom dia.

Ricardo Amorim, Investidor Pessoa Física [via webcast]: “Com o *backlog* crescendo e mudando de composição, com menor participação de fazendas e maior peso de agroindústrias, como vocês enxergam os impactos desse novo mix sobre margens e geração de caixa ao longo de 2026? Em especial, quando essa carteira for executada, a expectativa é de sustentação da margem EBITDA em níveis próximos de 16%, 18%, ou o ambiente competitivo atual exige uma visão mais conservadora? Além disso, a forte geração de caixa do 1T26, impulsionada por capital de giro, deve ser vista como algo recorrente ao longo do ano ou houve efeitos mais pontuais de otimização em contas a receber estoques e fornecedores?”

Renato Arroyo: Obrigado, Ricardo, pela pergunta. Acho que é uma ótima pergunta. De certa maneira, como nós mencionou, o Bernardo mencionou, temos um segmento de fazendas um pouco mais pressionado e um segmento de agroindústrias onde concentra-se uma robustez um pouco mais financeira dos entes, uma capitalização um pouco maior através de instrumentos, esse é o *backlog*, que tem crescido um pouco mais.

Se nós for olharmos, existe uma diferenciação pequena hoje entre as margens de fazendas e as margens de agroindústrias, dado que ambas estão pressionadas, então efetivamente existe uma pressão, que vimos agora no 1T, da composição dessa carteira ter um mix mais pujante dentro de agroindústrias.

Olhando para futuro, como nós respondemos, entendemos que os alicerces da Companhia são muito sólidos, os investimentos que a Companhia tem feito são muito perenes e consistentes, a Companhia está demonstrando que, mesmo no momento de dificuldade, ela tem condição de entregar bons resultados, e entendemos que à medida que a conjuntura volte a patamares muito semelhantes ao que tivemos em 22, 23, 24, sabemos que é uma economia cíclica, temos condições de entregar melhores resultados.

Acho que, olhando o curto prazo, entendemos que existe uma conjuntura um pouco mais prejudicada, mas, para o longo prazo, temos possibilidade de entregar melhores resultados do que entregou até aqui.

Em relação à capital de giro, como eu mencionei, geralmente o 1T tem uma dinâmica de recomposição de capital de giro, porque você tem um 1T e um 2T um pouco mais fracos de volume. Nesse momento, você reduz um pouco o estoque, reduz um pouco o Contas a Receber e, a partir do 2T, você acelera, acelera novamente, porque você tem geralmente a sazonalidade muito mais concentrada e vendas muito mais concentradas no 3T e 4T.

Eficientemente, vimos gerando capital de giro nos últimos *quarters*, então vamos continuar com esse trabalho, temos um trabalho muito bem feito da nossa área de *supply chain* em relação ao inventário, temos uma área comercial também focando em trabalhar junto aos clientes em redução de prazo. Então, nós não devemos ter o mesmo impacto que teve no 1T nos *quarters* à frente em capital de giro dada a dinâmica de negócio, mas entendemos que temos um capital de giro muito semelhante, talvez até um pouquinho melhor do que tivemos no ano passado.

Werner Roger, Trígono Capital: Em relação aos custos, vocês poderiam comentar como está se comportando o aço e outros insumos, especialmente em relação aos concorrentes menos capitalizados, que não têm condições de construir estoques antecipadamente? Poderá haver uma pressão dos custos, especialmente do aço, com toda a questão energética das commodities, com as pressões realmente que vêm lá da China, e logística principalmente?

Isso pode ser favorável à Companhia, que sempre trabalha com estoques já preventivos no aço, e para os próprios contratos de andamento? Obrigado.

Bernardo Nogueira: Oi, Werner, obrigado pela pergunta. Com certeza. Acho que, começando com o final da sua pergunta, a Kepler trabalha de forma bastante conservadora com relação a estoques, então temos uma visibilidade do nosso *backlog* e compromissos ou já alguns itens comprados para esse *backlog*. Então, nós nunca estamos expostos à uma grande variação do aço, seja ele para cima ou para baixo. A Companhia está sempre naturalmente *hedged*.

Então, fazemos isso de forma conservadora e prudente, mas tem garantido bons resultados, independentemente do ciclo, de subida ou queda, do preço do aço.

Aí, o início da sua pergunta, sobre competitividade, é interessante observar aqui que a Kepler, pelo seu volume, tem relacionamento e compra direto das usinas, dos principais fornecedores do Brasil, enquanto alguns dos nossos concorrentes compram através de distribuidores ou fazem importações da China. E o que vemos nesse momento, tanto pelo *antidumping*, então importar da China está mais complicado, quanto por questões de fretes mais caros, fretes marítimos mais caros, uma competitividade menor de quem tem um fornecimento maior através da China.

Então estamos, de novo, bem-posicionados no cenário de suprimentos.

Werner Roger: Obrigado.

Operadora: A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos a palavra ao Sr. Bernardo, para que ele faça suas considerações finais. as considerações finais.

Bernardo Nogueira: Pessoal, muito obrigado pelo tempo. Queria, nas considerações finais, começar com uma nota um pouco triste: Nós tivemos o falecimento da Doris Wilhelm, que é uma das nossas conselheiras, e queria expressar aqui os nossos sentimentos para familiares e amigos.

A Doris sempre foi uma parceira muito grande dentro do Conselho, trazendo profissionalismo, ajudando bastante toda a comunicação, e vamos sentir muita falta dela. Então, de novo, aos familiares e amigos, os nossos profundos sentimentos.

Com relação aos resultados e ao ano de 26, pessoal, eu venho aqui e faço essa menção final com otimismo, não que milagrosamente os juros vão cair ou o preço da soja vai subir, isso está completamente fora do nosso controle, mas com otimismo quando eu vejo o engajamento do nosso time, com o engajamento de todos os funcionários em buscar maior eficiência, em buscar melhorias, seja em redução de custos, aumento de eficiência, em formas alternativas de melhorar o atendimento do nosso cliente. Nossa engenharia é muito focada em desenvolver produtos que estão tendo bastante adesão por parte dos nossos clientes. Então, vejo uma organização muito focada em passar por esse momento adverso da melhor maneira possível. Isso está claríssimo, por um lado.

Por outro lado, é muito bom ver que o Brasil é um gigante do agronegócio. Está, sim, menos popular, não está tão “pop” quanto talvez tenha sido há dois, três anos, mas o Brasil segue sendo um gigante do agronegócio, o país mais competitivo na produção de proteínas, de biocombustíveis, e vamos continuar dessa maneira. Nada tira o Brasil dessa jogada, seja pelo território, pelo empreendedorismo dos nossos clientes, por marcos regulatórios bem estabelecidos. Então, o Brasil vai continuar sendo o grande protagonista em alimentar, investir e fornecer combustíveis sustentáveis para o planeta, e a Kepler está completamente inserida nesse ambiente.

Então, eu vejo aí, de novo, muito otimismo no que está no nosso controle e em estar onde estamos. Então, de novo, muito obrigado pela confiança, seguimos aqui trabalhando e nos vemos no call do 2T. Um abraço grande!

Operadora: A videoconferência de resultados da Kepler Weber foi concluída. Em caso de dúvidas, por favor, envie sua pergunta para o time de relações com investidores pelo e-mail ri.kepler@kepler.com.br. Agradecemos a participação de todos e desejamos um excelente dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”