

RELEASE DE RESULTADOS 3T26

“Em um cenário que permanece desafiador, seguimos avançando em eficiência, com foco em lançamento de novos produtos e preservando nossa solidez”

DESTAQUES

- **Receita líquida de R$344,2 milhões no 3T26** (-18,7% vs. 3T25), com Agroindústrias avançando 38,0% e ampliando sua participação para 43,6% da receita, compensando parcialmente a menor contribuição dos demais segmentos.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A)** recuaram 17,2% no 3T26 e 7,4% nos primeiros nove meses de 2026, refletindo a adequação da estrutura ao atual nível de atividade, iniciativas de eficiência operacional e o efetivo controle de custos e despesas.
- **Receita de novos produtos representou 13% da Receita Líquida** nos últimos 12 meses, refletindo a maturação dos investimentos em P&D realizados nos últimos anos e a continuidade da estratégia de ampliação do portfólio, com Capex estratégico direcionado às oportunidades de crescimento.
- **Inadimplência de 3%,** aproximadamente 3x menor que a registrada no agronegócio (9%), reforçando a gestão criteriosa de crédito da Companhia.
- **Caixa líquido de R$27,4 milhões ao final do 3T26**, reforçando a solidez financeira da Companhia mesmo diante das pressões observadas sobre os resultados no período.

IDIVERSA B3 SMLL B3 ITAG B3 INDX B3 IAGRO-FFS B3 KEPL B3 LISTED NM
IGC-NM B3 IDIV B3 IBRA B3 IGC B3 IGPTW B3

São Paulo, 11 de novembro 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 3º trimestre encerrado em 30 de setembro de 2026 ("3T26"). 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 pela revisão das informações contábeis intermediárias individuais e consolidadas da Companhia. Ressaltamos que eventuais diferenças nas somas apresentadas decorrem de arredondamentos.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No terceiro trimestre de 2026, seguimos fortalecendo um dos pilares da atuação da Kepler Weber: a proximidade e o diálogo constante com nossos clientes. Nesse contexto, realizamos, em Campo Grande (MS), a quarta edição do Evento Portas Abertas, que reuniu 131 clientes para uma agenda de troca de experiências e apresentação de soluções. A iniciativa nos permitiu aprofundar o entendimento sobre as necessidades e os desafios enfrentados pelos clientes em suas operações, contribuindo para o desenvolvimento de soluções cada vez mais alinhadas às suas demandas. Essa proximidade nos permite acompanhar as transformações do setor, antecipar novas demandas e orientar a evolução de nossas soluções, fortalecendo a forma como a Kepler Weber atende e gera valor para seus clientes.

Do ponto de vista operacional, o 3T26 manteve o ambiente desafiador observado ao longo do ano, conforme salientado nas últimas mensagens. A Receita Líquida consolidada atingiu R$344,2 milhões, redução de 18,7% em relação ao 3T25, enquanto, nos primeiros nove meses de 2026, totalizou R$961,3 milhões, retração de 11,9% frente ao mesmo período de 2025. Nesse cenário, a diversificação do portfólio demonstrou sua relevância para a resiliência do negócio. Agroindústrias apresentou crescimento de 38,0% no trimestre e de 20,4% nos primeiros nove meses de 2026, ampliando sua participação na Receita Líquida de 25,7% no 3T25 para 43,6% no 3T26. Esse avanço, contudo, não foi suficiente para compensar a menor contribuição dos demais segmentos, principalmente de Fazendas, impactado pela menor rentabilidade dos produtores, pelas taxas de juros elevadas e pela maior restrição de crédito. O menor nível de atividade, associado à pressão competitiva e à composição dos projetos executados, também manteve as margens pressionadas.

Diante desse ambiente, avançamos na adequação da estrutura ao atual nível de atividade, com simplificação de processos e foco em produtividade, eficiência operacional e inovações tecnológicas. O redesenho organizacional implementado no período busca uma estrutura mais eficiente e ágil, preservando competências essenciais e fortalecendo a capacidade de adaptação da Companhia. Nesse contexto, as despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) recuaram 17,2% em relação ao 3T25 e 7,4% nos primeiros nove meses de 2026, mesmo diante das pressões inflacionárias. Paralelamente, a qualidade da carteira de crédito permaneceu preservada, com inadimplência de 3%, significativamente abaixo dos 9% observados no agronegócio, evidenciando a qualidade dos recebíveis mesmo em um ambiente de maior restrição financeira.

Mesmo em um ciclo de menor atividade, preservamos investimentos em iniciativas estratégicas, com a inovação sendo uma das principais frentes de desenvolvimento. No 3T26, destinamos R$2,9 milhões ao desenvolvimento de novos produtos e soluções, dando continuidade à evolução do portfólio. A maturação dos investimentos realizados nos últimos anos vem ampliando a contribuição dessas soluções, com novos produtos alcançando 13% da Receita Líquida dos últimos doze meses. Ao mesmo tempo, seguimos direcionando recursos à modernização e à transformação tecnológica da Companhia, apoiando ganhos de produtividade, capacidade analítica e eficiência operacional.

A disciplina na gestão do negócio e na alocação de capital também contribuiu para a preservação da solidez financeira da Kepler Weber. Mesmo diante do menor nível de atividade e das margens pressionadas, encerramos o 3T26 com caixa líquido de R$27,4 milhões, preservando flexibilidade financeira para executar nossas prioridades, manter os investimentos estratégicos e atravessar períodos de maior volatilidade sem comprometer a capacidade de alocação de capital da Companhia.

Conforme destacamos no segundo trimestre de 2026, o ambiente permanece desafiador e exige cautela. Embora existam perspectivas de melhora gradual na rentabilidade do produtor, uma recuperação mais consistente da demanda ainda dependerá de condições de financiamento mais favoráveis, maior disponibilidade de crédito, recuperação da confiança do produtor e de uma evolução mais favorável do cenário de juros, cuja trajetória permanece incerta. Esses fatores ainda limitam a visibilidade sobre o ritmo de recuperação do mercado. Nesse ambiente, seguimos concentrados nas variáveis sob nosso controle, combinando eficiência operacional, disciplina comercial e financeira, inovação, diversificação e geração de caixa, enquanto acompanhamos com cautela a evolução das condições de mercado.

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

	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	344,2	423,3	**-18,7%**	299,1	**15,1%**	961,3	1.091,6	**-11,9%**
EBITDA	26,1	73,6	**-64,6%**	25,9	**0,5%**	85,6	164,4	**-47,9%**
Margem EBITDA	7,6%	17,4%	**-9,8 p.p.**	8,7%	**-1,1 p.p.**	8,9%	15,1%	**-6,2 p.p.**
Lucro Líquido	13,4	51,6	**-74,0%**	6,3	**112,2%**	36,9	91,5	**-59,7%**
Margem Líquida	3,9%	12,2%	**-8,3 p.p.**	2,1%	**1,8 p.p.**	3,8%	8,4%	**-4,6 p.p.**
Lucro por Ação - básico (LPA)	0,0774	0,2975	**-74,0%**	0,0365	**112,0%**	0,2127	0,5281	**-59,7%**
Retorno sobre o Capital Investido (*)	14,2%	21,0%	**-6,7 p.p.**	19,7%	**-5,4 p.p.**	14,2%	21,0%	**-6,7 p.p.**

(*) ROIC 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 nossos 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. A estrutura industrial soma 89,5 mil m^2 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 setembro de 2026, a carteira contratada da Companhia (*backlog* financeiro) apresentou crescimento de 2,6% em relação ao 2T26 e redução de 13,8% frente ao 3T25. A comparação anual segue refletindo, principalmente, a menor demanda em Fazendas, diante de um ambiente ainda desafiador para os investimentos dos produtores rurais. Em relação ao 2T26, a redução da carteira de Fazendas ocorreu em ritmo significativamente menor, indicando uma evolução mais favorável do backlog do segmento. Esse movimento, contudo, ainda não caracteriza uma mudança no cenário de mercado, que permanece marcado pela cautela dos produtores nas decisões de investimento.

A composição do *backlog* segue refletindo a estratégia de diversificação da Companhia, com destaque para Agroindústrias, que permanece como principal vetor de crescimento da carteira e compensa parcialmente a menor demanda observada em Fazendas. O desempenho do segmento é sustentado pela continuidade dos investimentos em processamento e transformação de grãos, com destaque para projetos relacionados à expansão da cadeia de biocombustíveis.

O *backlog* financeiro representa o valor contratual dos projetos firmados e ainda não executados, considerando a posição de 30 de setembro 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)**

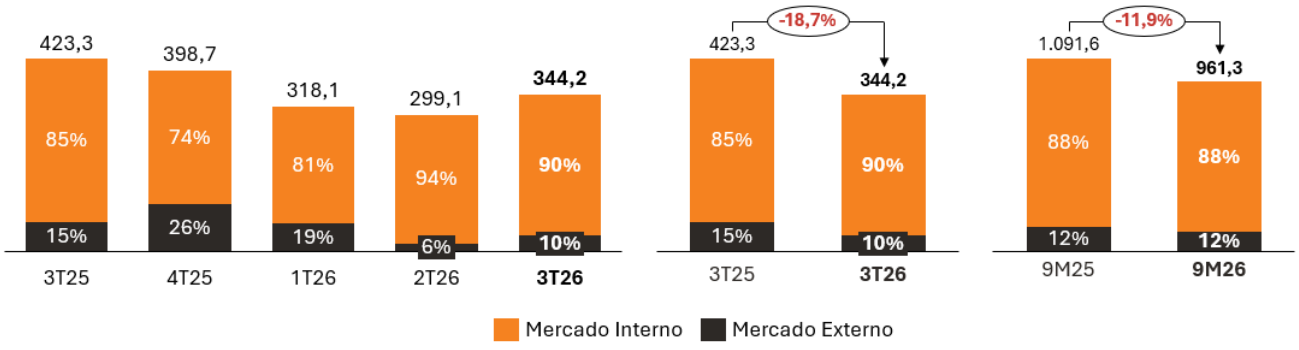
Receita Operacional Líquida (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Fazendas	73,4	137,1	**-46,5%**	83,1	**-11,7%**	243,2	364,7	**-33,3%**
Agroindústrias	149,9	108,7	**38,0%**	126,5	**18,6%**	381,4	316,7	**20,4%**
Negócios Internacionais	34,2	63,3	**-46,0%**	16,6	**106,3%**	111,0	135,1	**-17,9%**
Portos e Terminais	15,2	34,3	**-55,6%**	7,3	**107,8%**	27,4	59,6	**-54,0%**
Reposição e Serviços	71,5	79,9	**-10,5%**	65,6	**9,0%**	198,3	215,5	**-8,0%**
Total	**344,2**	**423,3**	**-18,7%**	**299,1**	**15,1%**	**961,3**	**1.091,6**	**-11,9%**

No 3T26, a **Receita Líquida consolidada** da Companhia totalizou R$344,2 milhões, retração de 18,7% em relação ao 3T25 e crescimento de 15,1% frente ao 2T26. Nos primeiros nove meses de 2026, a Receita Líquida atingiu R$961,3 milhões, redução de 11,9% em relação ao mesmo período de 2025.

Agroindústrias registrou crescimento de 38,0% no 3º trimestre e de 20,4% nos nove meses de 2026, elevando sua participação na Receita Líquida de 25,7% no 3T25 para 43,6% no 3T26. O desempenho foi impulsionado pela maior demanda por projetos de processamento e industrialização na cadeia do agronegócio, em contraste com a menor demanda por investimentos em armazenagem tradicional no segmento de Fazendas. A retração de 46,5% em Fazendas concentrou a maior parte da queda, em um cenário de menor rentabilidade e endividamento ainda elevado dos produtores, além de condições de financiamento restritivas e maior seletividade na concessão de crédito, postergando decisões de investimento em novas unidades armazenadoras. Negócios Internacionais recuou 46,0%, diante dos custos de produção elevados e das incertezas climáticas em mercados relevantes da América Latina. Portos e Terminais apresentou queda de 55,6%, decorrente dos diferentes estágios de execução e faturamento dos contratos de longo prazo. Já Reposição & Serviços recuou 10,5%, ainda refletindo o menor nível de atividade observado no início do ano, mas com maior demanda por reformas e modernizações e crescimento de algumas de suas principais linhas de produtos.

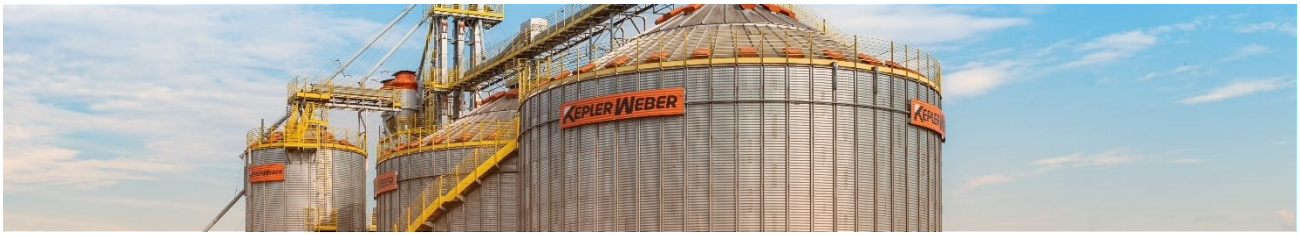
Do total da Receita Líquida, 90% no 3T26 e 88% nos primeiros nove meses de 2026 foram provenientes do mercado interno, enquanto 10% e 12%, respectivamente, corresponderam ao mercado externo.

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)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	73,4	137,1	**-46,5%**	83,1	**-11,7%**	243,2	364,7	**-33,3%**
Participação na ROL	21,3%	32,4%	**-11,1 p.p.**	27,8%	**-6,5 p.p.**	25,3%	33,4%	**-8,1 p.p.**
Margem Bruta	**9,7%**	**21,0%**	**-11,3 p.p.**	**16,1%**	**-6,4 p.p.**	**15,0%**	**20,8%**	**-5,8 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 3T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R$73,4 milhões, retração de 46,5% em relação ao 3T25. O desempenho refletiu a menor demanda por projetos em um ambiente ainda marcado pela pressão sobre a rentabilidade dos produtores e por condições de crédito mais restritivas, que seguem condicionando as decisões de investimento e postergando projetos de maior porte.

Nos primeiros nove meses de 2026, a Receita Líquida atingiu R$243,2 milhões, redução de 33,3% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho acumulado de 2026 refletiu a continuidade desse cenário ao longo do ano, com menor volume de projetos e decisões de investimento mais cautelosas por parte dos produtores, em linha com a menor rentabilidade da atividade agrícola e as condições mais restritivas de crédito.

A Margem Bruta foi de 9,7% no 3T26, redução de 11,3 p.p. em relação ao 3T25. Além dos efeitos sobre a demanda, o menor volume de projetos disponíveis intensificou a pressão competitiva, especialmente diante da maior exposição de alguns concorrentes ao segmento de Fazendas, ampliando a disputa pelos negócios e pressionando a rentabilidade dos contratos. Nos primeiros nove meses de 2026, a Margem Bruta atingiu 15,0%, redução de 5,8 p.p. frente ao mesmo período de 2025, refletindo a persistência do ambiente competitivo e seus efeitos sobre as condições comerciais e a rentabilidade dos contratos ao longo do ano.

Mesmo nesse contexto, durante o 3T26, os principais contratos firmados somaram aproximadamente R$134,9 milhões, concentrados principalmente no Centro-Oeste e no Sul do País. As contratações envolveram médios e grandes produtores rurais, com projetos destinados à ampliação da capacidade própria de armazenagem e à estruturação de unidades para recebimento, conservação e movimentação de grãos. Embora demonstrem a existência de oportunidades relevantes, essas contratações ainda ocorrem em um ambiente de menor volume de investimentos e maior cautela dos produtores.

Para os próximos períodos, a evolução do segmento poderá ser influenciada pela recuperação da rentabilidade dos produtores, pela normalização das condições de financiamento, pela evolução do cenário de juros, que permanece cercada de incertezas, e pelo desenvolvimento da safra. As irregularidades climáticas observadas no início do ciclo adicionam incerteza às decisões de investimento, especialmente diante dos possíveis impactos sobre produtividade e geração de caixa dos produtores. Nesse contexto, a Companhia mantém uma postura cautelosa quanto ao ritmo de recuperação do segmento, ao mesmo tempo em que segue atuando na captura das oportunidades disponíveis e monitorando a evolução dos fundamentos que possam favorecer uma retomada mais consistente dos investimentos em armazenagem.

Agroindústrias



Agroindústrias (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	149,9	108,7	**38,0%**	126,5	**18,6%**	381,4	316,7	**20,4%**
Participação na ROL	43,6%	25,7%	**17,9 p.p.**	42,3%	**1,3 p.p.**	39,7%	29,0%	**10,7 p.p.**
Margem Bruta	**17,0%**	**23,2%**	**-6,2 p.p.**	**17,9%**	**-0,9 p.p.**	**17,0%**	**20,0%**	**-3,0 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 3T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R$149,9 milhões, crescimento de 38,0% em relação ao 3T25. O desempenho refletiu o avanço do faturamento de projetos de maior porte em diferentes regiões do Brasil, envolvendo cooperativas e indústrias voltadas ao processamento e à transformação de grãos. Entre as principais aplicações estiveram estruturas de recebimento, armazenagem e processamento para alimentos e nutrição animal, além de projetos ligados à expansão da cadeia de biocombustíveis.

Nos primeiros nove meses de 2026, a Receita Líquida atingiu R$381,4 milhões, crescimento de 20,4% em relação ao mesmo período de 2025, refletindo a continuidade dos investimentos em agroindustrialização, com participação relevante de cooperativas e indústrias voltadas à transformação de soja e milho para alimentos e nutrição animal, além de projetos relacionados à expansão dos biocombustíveis, especialmente do etanol de milho.

A Margem Bruta foi de 17,0% no 3T26, redução de 6,2 p.p. em relação ao 3T25, influenciada pela composição do mix e pela menor rentabilidade dos projetos realizados no período, especialmente em contratos de grande porte. Em um ambiente de maior pressão competitiva, juros elevados e maior seletividade dos clientes, ajustes nas condições comerciais também pressionaram a rentabilidade. Nos primeiros nove meses de 2026, a Margem Bruta atingiu 17,0%, redução de 3,0 p.p. em relação ao mesmo período de 2025, refletindo essa dinâmica ao longo do ano.

Durante o 3T26, a Companhia registrou R$45,8 milhões em novos projetos, concentrados principalmente nas regiões Sul e Centro-Oeste. As contratações envolveram cooperativas e agroindústrias ligadas à armazenagem e transformação de grãos, com aplicações em beneficiamento de sementes, produção de rações e processamento de soja para óleo e farelo, reforçando a diversificação das frentes atendidas pelo segmento.

O desempenho de Agroindústrias reforça a diversificação do portfólio da Kepler Weber, contribuindo para compensar parcialmente a menor atividade observada em Fazendas ao longo de 2026. A continuidade dos investimentos em processamento de grãos, aliada à expansão da cadeia de biocombustíveis e às políticas de descarbonização, sustenta uma perspectiva de crescimento estrutural desse mercado. Nesse contexto, a maior exposição da Companhia a projetos agroindustriais amplia sua participação em diferentes etapas da cadeia de grãos e reduz a dependência do ciclo de investimentos em armazenagem nas fazendas.

Negócios Internacionais



Negócios Internacionais (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	34,2	63,3	**-46,0%**	16,6	**106,3%**	111,0	135,1	**-17,9%**
Participação na ROL	9,9%	15,0%	**-5,1 p.p.**	5,5%	**4,4 p.p.**	11,5%	12,4%	**-0,9 p.p.**
Margem Bruta	**5,9%**	**20,4%**	**-14,5 p.p.**	**21,8%**	**-15,9 p.p.**	**14,4%**	**23,5%**	**-9,1 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 3T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R$34,2 milhões, retração de 46,0% em relação ao 3T25. Na comparação anual, o desempenho refletiu a menor demanda no sul da América Latina, especialmente na Argentina e no Uruguai, além da menor atividade no segmento arrozeiro. Apesar da recuperação dos preços internacionais do arroz ao longo de 2026, os custos de produção ainda elevados e os impactos climáticos sobre as safras limitaram os investimentos, resultando em menores volumes e pedidos com menor *ticket* médio. A melhora observada nos preços do arroz contribui para uma recuperação gradual da rentabilidade dos produtores, favorecendo condições mais positivas para as decisões de investimento e para a dinâmica de negócios do segmento em 2027.

Nos primeiros nove meses de 2026, a Receita Líquida de Negócios Internacionais atingiu R$111,0 milhões, retração de 17,9% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho acumulado em 2026 refletiu a concentração de maiores volumes no início do ano, seguida por um segundo e terceiro trimestres mais moderados, especialmente em mercados como Argentina, Uruguai e Bolívia. A comparação também considera uma base de receita mais elevada em 2025, período marcado por volumes relevantes e projetos de maior porte no segmento.

A Margem Bruta foi de 5,9% no 3T26, redução de 14,5 p.p. em relação ao 3T25. A retração refletiu um cenário cambial menos favorável, combinado aos menores volumes e pedidos de menor *ticket* médio no período. Adicionalmente, os custos de produção ainda elevados nos mercados atendidos aumentaram a seletividade dos clientes nas decisões de investimento, intensificando o ambiente competitivo e a pressão sobre as condições comerciais. Nos primeiros nove meses de 2026, a Margem Bruta atingiu 14,4%, redução de 9,1 p.p. em relação ao mesmo período de 2025, refletindo a dinâmica cambial, o ambiente competitivo e a composição dos projetos e mercados atendidos ao longo do ano.

Mesmo nesse ambiente mais seletivo, durante o terceiro trimestre de 2026, a Companhia firmou R$38,8 milhões em novos projetos, com destaque para clientes do Paraguai, Angola e Colômbia, voltados à armazenagem, beneficiamento e processamento de grãos.

Após um 2025 de receita recorde para o segmento, o desempenho observado em 2026 representa uma normalização em relação à elevada base de comparação, com volumes mais próximos aos níveis registrados em 2023 e 2024. A demanda segue concentrada em soluções tradicionais de pós-colheita, diferentemente do mercado brasileiro, onde o avanço dos biocombustíveis tem impulsionado novos investimentos em Agroindústrias. Nesse contexto, Negócios Internacionais segue desempenhando papel relevante na ampliação da presença da Kepler Weber em diferentes mercados e na diversificação geográfica de suas receitas.

Portos e Terminais



Portos e Terminais (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	15,2	34,3	**-55,6%**	7,3	**107,8%**	27,4	59,6	**-54,0%**
Participação na ROL	4,4%	8,1%	**-3,7 p.p.**	2,5%	**1,9 p.p.**	2,9%	5,5%	**-2,6 p.p.**
Margem Bruta	**11,0%**	**27,4%**	**-16,4 p.p.**	**16,8%**	**-5,8 p.p.**	**11,6%**	**30,3%**	**-18,7 p.p.**

O segmento de **Portos e Terminais** abrange projetos logísticos multimodais, oferecendo soluções completas para a movimentação de granéis sólidos em terminais rodoferroviários, 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 3T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R$15,2 milhões, retração de 55,6% em relação ao 3T25. Nos primeiros nove meses de 2026, a Receita Líquida atingiu R$27,4 milhões, redução de 54,0% em relação ao mesmo período de 2025. Em ambos os comparativos, o desempenho refletiu, principalmente, os diferentes estágios de execução e faturamento dos contratos, com menor volume de receita reconhecida no período em relação a 2025.

A Margem Bruta foi de 11,0% no 3T26, redução de 16,4 p.p. em relação ao 3T25. A retração acompanhou o menor volume de receita reconhecida e a composição dos projetos em execução, reduzindo a diluição dos custos da operação. Nos primeiros nove meses de 2026, a Margem Bruta atingiu 11,6%, redução de 18,7 p.p. frente ao mesmo período de 2025, refletindo essa mesma dinâmica no acumulado de 2026.

Entre os principais projetos em execução, destaca-se a continuidade de um empreendimento portuário para o escoamento da safra pelo Arco Norte e de um terminal de transbordo rodoferroviário no Mato Grosso, com potencial de movimentação de até 10 milhões de toneladas por ano em direção ao Porto de Santos. No 3T26, a Companhia também foi contratada para projetos de ampliação de terminais no Centro-Oeste e na região Sul, com entregas previstas a partir dos próximos trimestres.

O mercado de Portos e Terminais permanece impactado pelo elevado custo de capital, que tem prolongado as decisões de investimento. Apesar desse cenário, a Companhia mantém um pipeline relevante de oportunidades, embora parte dos fechamentos inicialmente esperados para 2026 tenha sido postergada ao longo do ano. O pipeline inclui projetos vinculados a compromissos previstos em contratos junto às autoridades portuárias, cujos respectivos marcos contratuais tendem a reduzir o espaço para novos adiamentos. Nesse contexto, a Companhia segue acompanhando a conversão dessas oportunidades e mantendo disciplina na seleção dos projetos, considerando a natureza de longo prazo desses investimentos.

Reposição e Serviços (R&S)



Reposição e Serviços (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	71,5	79,9	**-10,5%**	65,6	**9,0%**	198,3	215,5	**-8,0%**
Participação na ROL	20,8%	18,9%	**1,9 p.p.**	21,9%	**-1,1 p.p.**	20,6%	19,7%	**0,9 p.p.**
Margem Bruta	**31,4%**	**36,5%**	**-5,1 p.p.**	**30,2%**	**1,2 p.p.**	**32,8%**	**34,2%**	**-1,4 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 para o monitoramento remoto de sistemas de armazenagem, em março de 2023, fortaleceu o ecossistema de soluções digitais da Companhia. Por meio de sensores e soluções de conectividade, a Procer permite o acompanhamento remoto das condições dos grãos armazenados, apoiando os clientes na gestão e conservação dos estoques. No 3T26, a Procer avançou na expansão de sua base conectada, alcançando mais de 2.860 unidades armazenadoras (+12% vs. 3T25) e 2.209 clientes (+9% vs. 3T25), reforçando a presença da Companhia na base instalada e ampliando o relacionamento com os clientes ao longo do ciclo de armazenagem.

No 3T26, a Receita Líquida do segmento totalizou R$71,5 milhões, redução de 10,5% em relação ao 3T25. Na comparação com o 3T25, o desempenho refletiu uma mudança no perfil dos negócios, com maior participação de reformas e modernizações ao longo do período. Mesmo nesse cenário, algumas linhas mantiveram desempenho positivo, com destaque para o Biocav, solução que utiliza cavacos de madeira como combustível para a geração de calor no processo de secagem de grãos, cujas unidades vendidas cresceram aproximadamente 40%, e para o Seletron, com crescimento de 20%, além da continuidade da demanda por reformas e modernizações.

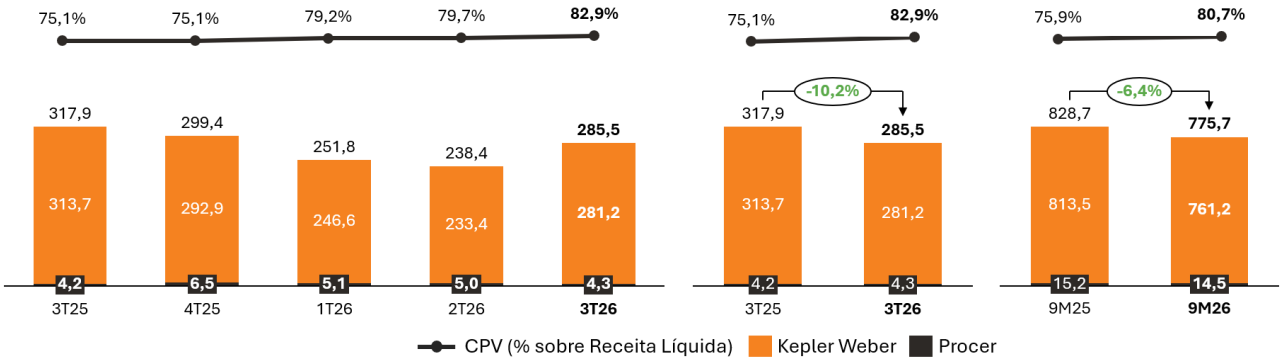
Nos primeiros nove meses de 2026, a Receita Líquida totalizou R$198,3 milhões, redução de 8,0% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho ainda reflete o menor nível de atividade observado no 1T26. Ao longo do ano, a atividade apresentou evolução frente ao início de 2026, apoiada pela maior demanda por reformas, modernizações e soluções de maior valor agregado.

A Margem Bruta foi de 31,4% no 3T26, redução de 5,1 p.p. em relação ao 3T25. Apesar da pressão na comparação anual, o segmento apresentou maior resiliência de rentabilidade em relação aos demais segmentos da Companhia, sustentada pela composição do portfólio, com maior contribuição de reformas e modernizações, serviços e soluções de maior valor agregado. Nos primeiros nove meses de 2026, essa resiliência se refletiu na maior estabilidade da rentabilidade, com Margem Bruta de 32,8%, praticamente estável em relação aos 34,2% registrados no mesmo período de 2025.

Ao longo de 2026, Reposição & Serviços vem apresentando uma mudança no perfil dos negócios, com maior participação de reformas e modernizações, que vêm ampliando a carteira do segmento e criando condições para uma contribuição mais relevante desses projetos no resultado do ano. Essa evolução também se reflete em sua crescente relevância no mix de negócios da Kepler Weber: R&S passou de 14% da Receita Líquida em 2021 para 22% nos últimos doze meses encerrados no 3T26. A maior representatividade do segmento, combinada à estabilidade das margens e à diversificação de suas linhas de atuação, fortalece a resiliência do negócio e reduz a exposição da Companhia aos ciclos do agronegócio. Nesse contexto, a amplitude do portfólio, a capilaridade dos nove Centros de Distribuição e as oportunidades de manutenção e modernização da base instalada sustentam uma trajetória de crescente relevância de R&S, consolidando o segmento como um componente cada vez mais representativo e resiliente no mix de receitas da Kepler Weber.

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (CPV)

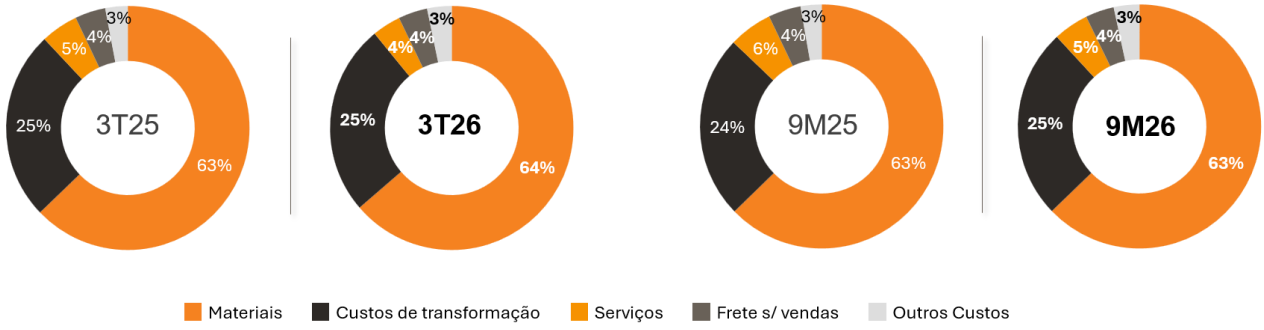
Figura 2 | **Custo dos Produtos Vendidos (R$ milhões)**



O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** totalizou R$285,5 milhões no 3T26, redução de 10,2% em relação ao 3T25, enquanto sua representatividade sobre a Receita Líquida aumentou 7,8 p.p. para 82,9%. Nos primeiros nove meses de 2026, o CPV somou R$775,7 milhões, queda de 6,4% em relação ao mesmo período de 2025, e representou 80,7% da Receita Líquida, ante 75,9% no mesmo período do ano anterior.

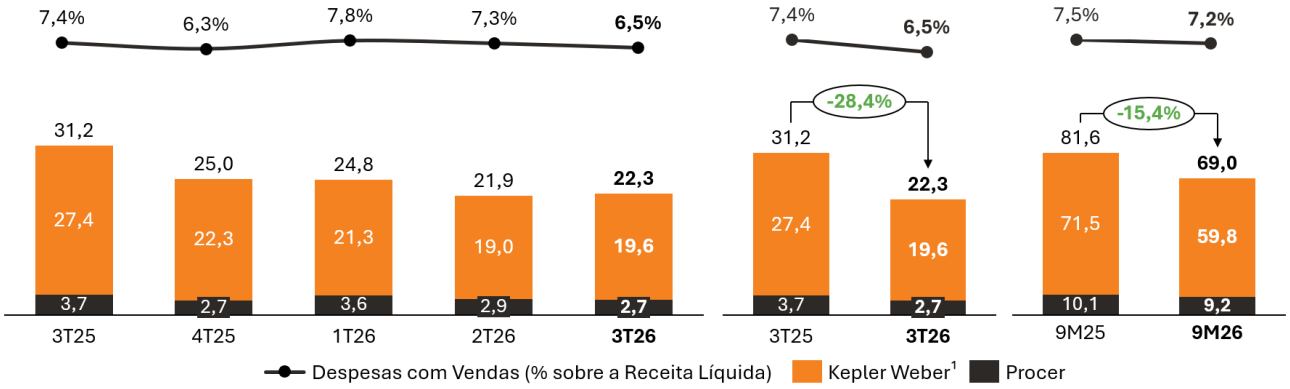
Tanto no 3T26 quanto nos primeiros nove meses de 2026, o CPV apresentou redução em valores absolutos, acompanhando a menor Receita Líquida nos respectivos períodos. Ainda assim, sua representatividade sobre a receita aumentou, principalmente em função dos menores preços de venda em relação ao ano anterior e dos efeitos do mix de vendas. Os custos industriais unitários permaneceram relativamente estáveis, mesmo diante das pressões inflacionárias e da maior participação de modelos de equipamentos com custos unitários mais elevados no faturamento. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela redução dos custos com matéria-prima e mão de obra direta, apoiada por iniciativas de engenharia, gestão de custos e eficiência operacional. Entre as principais ações, destacam-se o versionamento de produtos e a revisão de projetos, que proporcionaram ganhos de R$9,2 milhões no 3T26 e de R$24,8 milhões nos primeiros nove meses de 2026.

Figura 3 | **Composição do CPV**



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

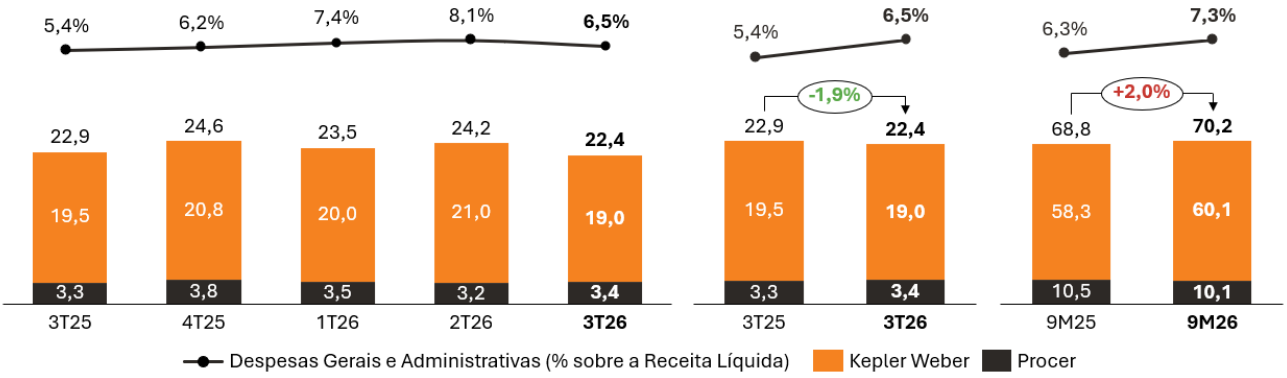
Figura 4 | **Despesas com Vendas[1] (R$ milhões)**



As **Despesas com Vendas** totalizaram R$22,3 milhões no 3T26, redução de 28,4% em relação ao 3T25. Como proporção da Receita Líquida, representaram 6,5%, redução de 0,9 p.p. na comparação anual. Nos nove meses de 2026, as despesas com vendas somaram R$69,0 milhões, queda de 15,4% em relação ao mesmo período de 2025. O indicador representou 7,2% da receita líquida, com redução de 0,3 p.p. na comparação anual.

A redução das Despesas com Vendas, tanto no 3T26 quanto nos primeiros nove meses de 2026, decorreu principalmente do menor nível de atividade comercial, que resultou em menores despesas variáveis, especialmente com comissões sobre vendas, adequadas ao menor nível de vendas no período. Em paralelo, a Companhia avançou em iniciativas de racionalização de despesas e ganhos de produtividade, contribuindo para maior eficiência da estrutura comercial. A comparação com os respectivos períodos de 2025 também foi beneficiada por uma base mais elevada, em função do reconhecimento de provisões para perdas de crédito (PDD) no 3T25 e nos primeiros nove meses de 2025. Como resultado, as Despesas com Vendas apresentaram redução superior à da Receita Líquida em ambos os períodos, diminuindo sua representatividade sobre a receita.

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



As **Despesas Gerais e Administrativas** totalizaram R$22,4 milhões no 3T26, redução de 1,9% em relação ao 3T25. Como proporção da Receita Líquida, representaram 6,5%, aumento de 1,1 p.p. na comparação anual, refletindo principalmente a menor receita registrada no período. Nos nove meses de 2026, as despesas somaram R$70,2 milhões, aumento de 2,0% em relação ao mesmo período de 2025. O indicador representou 7,3% da receita líquida, com elevação de 1,0 p.p. na comparação anual.

No 3T26, as Despesas Gerais e Administrativas refletiram as ações de otimização e adequação da estrutura ao atual nível de atividade, incluindo o redimensionamento organizacional e a revisão de processos, com foco em maior eficiência e preservação de competências essenciais. Nos primeiros nove meses de 2026, essas medidas, combinadas à gestão de despesas, permitiram absorver parte relevante das pressões inflacionárias, inclusive os reajustes em rubricas como informática e serviços de terceiros. Como resultado, as despesas cresceram 2,0%, abaixo da inflação acumulada de 4,58% no período, evidenciando os efeitos das medidas adotadas para mitigar as pressões sobre a rentabilidade.

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)**

	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	1,0	12,9	**-92,6%**	0,4	**163,3%**	6,0	23,8	**-74,9%**

As **Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas** totalizaram receita líquida de R$1,0 milhão no 3T26, redução de 92,6% em relação ao 3T25. Nos primeiros nove meses de 2026, o saldo foi positivo em R$6,0 milhões, 74,9% inferior ao registrado no mesmo período de 2025.

A redução das Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas no 3T26 e nos primeiros nove meses de 2026 decorreu, principalmente, da elevada base de comparação de 2025, impactada positivamente pelo reconhecimento de créditos tributários (R$10,1 milhões no 3T25 e R$15,0 milhões nos primeiros nove meses de 2025) e por reversões de provisões de natureza não recorrente. Adicionalmente, o resultado do 3T26 foi impactado por R$3,9 milhões em despesas não recorrentes relacionadas ao redesenho organizacional da Companhia, iniciativa voltada à adequação da estrutura ao atual ambiente de negócios, à simplificação de processos e a ganhos de produtividade, com benefícios esperados em termos de eficiência nos próximos períodos. Apesar do impacto pontual sobre o resultado do período, essas medidas buscam estabelecer uma estrutura mais eficiente, ágil e alinhada ao atual nível de atividade.

RESULTADO FINANCEIRO

Tabela 4 | **Resultado Financeiro (R$ milhões)**

Resultado Financeiro (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receitas Financeiras	**16,9**	**21,0**	**-19,3%**	**11,9**	**42,5%**	**49,2**	**56,8**	**-13,4%**
% Receita Líquida	4,9%	5,0%	-0,1 p.p.	4,0%	0,9 p.p.	5,1%	5,2%	-0,1 p.p.
Despesas Financeiras	**(15,9)**	**(18,6)**	**-14,8%**	**(16,9)**	**-6,0%**	**(52,0)**	**(61,8)**	**-15,9%**
% Receita Líquida	4,6%	4,4%	0,2 p.p.	5,7%	-1,0 p.p.	5,4%	5,7%	-0,3 p.p.
Resultado Financeiro Total	**1,1**	**2,3**	**-55,1%**	**(5,0)**	**-79,0%**	**(2,8)**	**(5,0)**	**-44,4%**

O **Resultado Financeiro** foi positivo em R$1,1 milhão no 3T26, ante R$2,3 milhões no 3T25. Nos primeiros nove meses de 2026, o resultado financeiro foi negativo em R$2,8 milhões, comparado ao saldo negativo de R$5,0 milhões registrado no mesmo período de 2025, representando uma melhora de R$2,2 milhões.

A melhora do resultado financeiro no acumulado do ano refletiu, principalmente, a menor variação cambial passiva, favorecida pelo comportamento do câmbio nos períodos. Esse efeito contribuiu para reduzir as despesas financeiras e compensar parcialmente a retração observada nas receitas financeiras.

EBITDA

Tabela 5 | **EBITDA (R$ milhões)**

EBITDA (R$ MM)	3T26	3T25	Δ%	2T26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Receita Operacional Líquida	**344,2**	**423,3**	**-18,7%**	**299,1**	**15,1%**	**961,3**	**1.091,6**	**-11,9%**
Lucro Líquido	**13,4**	**51,6**	**-74,0%**	**6,3**	**112,2%**	**36,9**	**91,5**	**-59,7%**
(+) Provisão para IR e CS - Corrente e Diferido	2,6	15,1	-83,1%	3,5	-27,9%	12,8	39,8	-67,9%
(-) Receitas Financeiras	(16,9)	(21,0)	-19,3%	(11,9)	42,6%	(49,2)	(56,8)	-13,4%
(+) Despesas Financeiras	15,9	18,6	-14,8%	16,9	-6,0%	52,0	61,8	-15,9%
(+) Depreciações e Amortizações	11,1	9,3	20,5%	11,0	1,1%	33,2	28,1	18,4%
EBITDA	**26,1**	**73,6**	**-64,6%**	**25,9**	**0,5%**	**85,6**	**164,4**	**-47,9%**
Margem EBITDA	7,6%	17,4%	-9,8 p.p.	8,7%	-1,1 p.p.	8,9%	15,1%	-6,2 p.p.

O **EBITDA** totalizou R$26,1 milhões no 3T26, redução de 64,6% em relação ao 3T25, com margem EBITDA de 7,6%. Nos primeiros nove meses de 2026, o EBITDA alcançou R$85,6 milhões, 47,9% abaixo do registrado no mesmo período de 2025, com margem EBITDA de 8,9%.

O desempenho do 3T26 e dos primeiros nove meses de 2026 refletiu um ambiente de negócios ainda marcado por elevada competitividade, pressão sobre as condições comerciais e restrições de crédito. A combinação de menores volumes e preços médios de venda pressionados impactou a Receita Líquida e reduziu a diluição dos custos fixos, com efeitos sobre as margens e a rentabilidade operacional da Companhia.

Embora alguns fundamentos do setor apresentem sinais de melhora, a evolução da demanda permanece condicionada às condições de mercado, como a dinâmica da safra, a recuperação gradual da rentabilidade dos

produtores e melhores condições de financiamento, incluindo uma eventual redução dos juros, cuja trajetória permanece incerta. Nesse cenário, a visibilidade sobre o ritmo de recuperação da atividade ainda é limitada. A Companhia segue concentrada na adequação de sua estrutura ao atual nível de atividade, na gestão de custos e despesas e em iniciativas de produtividade e eficiência operacional.

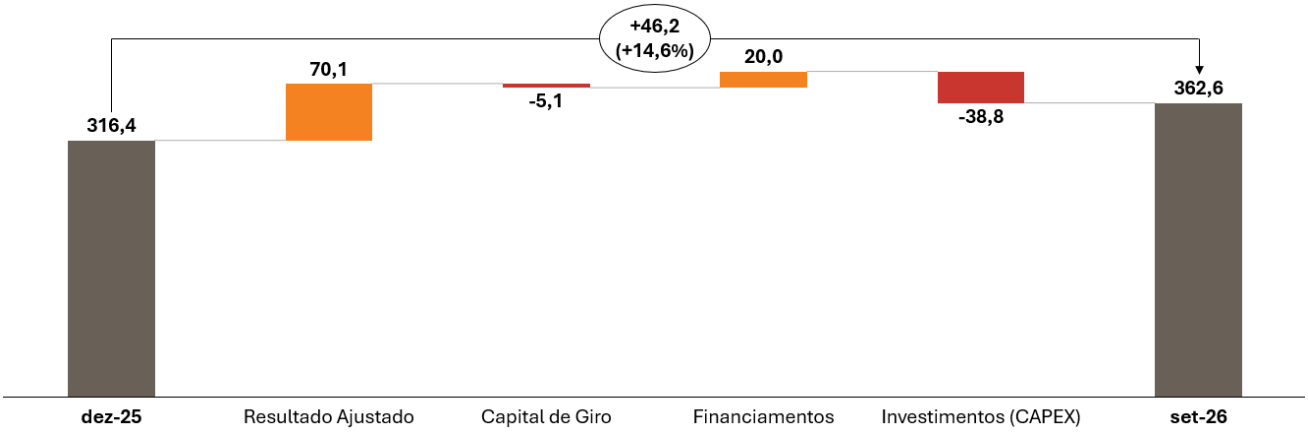
LUCRO LÍQUIDO

No 3T26, o **Lucro Líquido** totalizou R$13,4 milhões, com margem líquida de 3,9%, ante R$51,6 milhões e margem de 12,2% no 3T25. Nos primeiros nove meses de 2026, o Lucro Líquido somou R$36,9 milhões, comparado a R$91,5 milhões no mesmo período de 2025, com margem líquida de 3,8%.

A redução do Lucro Líquido refletiu, principalmente, o menor resultado operacional no período, impactado pela retração da receita e pela pressão sobre as margens. Mesmo diante de um ambiente de negócios mais desafiador, a Companhia manteve resultado líquido positivo, apoiada pelas iniciativas de adequação da estrutura, controle de custos e despesas e eficiência operacional. Adicionalmente, o resultado foi favorecido pela recuperação de tributos no montante de R$ 4,4 milhões, que contribuiu para uma menor despesa tributária no período, atenuando parcialmente os impactos do menor desempenho operacional.

FLUXO DE CAIXA

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



A Companhia encerrou setembro de 2026 com posição de caixa de R$362,6 milhões, ante R$316,4 milhões em dezembro de 2025, crescimento de 14,6% no período. O caixa líquido alcançou R$27,4 milhões, preservando a flexibilidade financeira da Companhia mesmo diante de um ambiente de mercado mais desafiador.

As variações de capital de giro resultaram em consumo de caixa de R$5,1 milhões no período, explicado principalmente pela redução dos adiantamentos de clientes. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo aumento de fornecedores e pela redução dos impostos a recuperar. As demais rubricas de capital de giro apresentaram impacto líquido pouco relevante no período.

No âmbito dos financiamentos, o período apresentou impacto positivo de R$20,0 milhões na conciliação do caixa, associado principalmente às movimentações do endividamento e aos efeitos da reestruturação da dívida realizada no 2T26. A operação contribuiu para otimizar o perfil das obrigações financeiras da Companhia, com redução do custo médio da dívida e melhor adequação de seu perfil de vencimentos.

Os investimentos totalizaram R$38,8 milhões nos primeiros nove meses de 2026, sendo R$34,4 milhões na Kepler Weber e R$4,4 milhões na Procer, direcionados principalmente à modernização das operações, ao desenvolvimento de novos produtos, à tecnologia da informação e à sustentação das operações.

Mesmo após os investimentos realizados no período e a gestão de sua estrutura de capital, a Companhia preservou uma posição de liquidez que reforça sua capacidade de conciliar a alocação de recursos no negócio com a manutenção de flexibilidade financeira.

RETORNO SOBRE O CAPITAL INVESTIDO (ROIC)

No 3T26, o **Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)** atingiu 14,2%, redução de 5,4 p.p. em relação ao 2T26. A retração do indicador decorreu principalmente da redução de 26,0% no Lucro Operacional após os Tributos (NOPAT), que totalizou R$104,5 milhões no período. Adicionalmente, o capital investido apresentou aumento de 2,1%, para R$733,6 milhões, contribuindo para a redução do indicador.

INVESTIMENTOS (CAPEX)

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

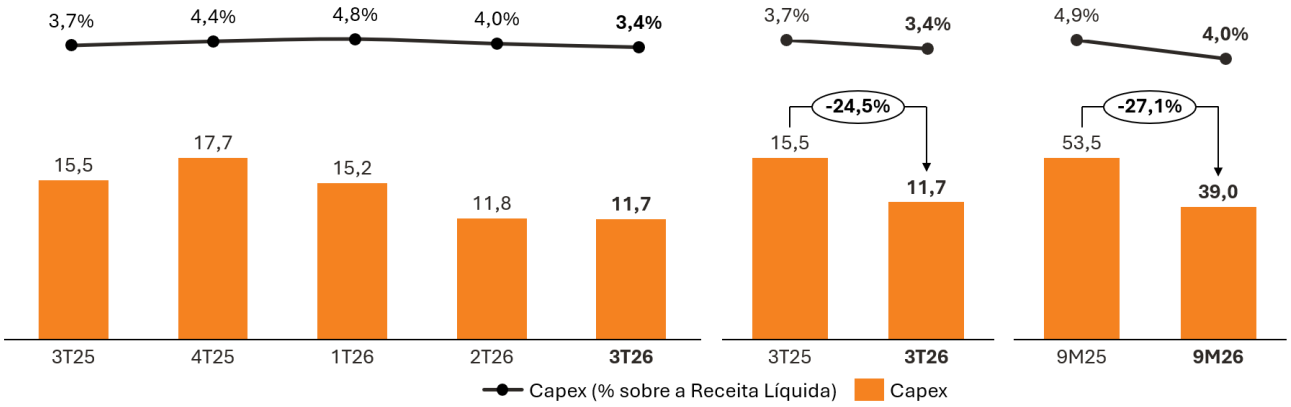
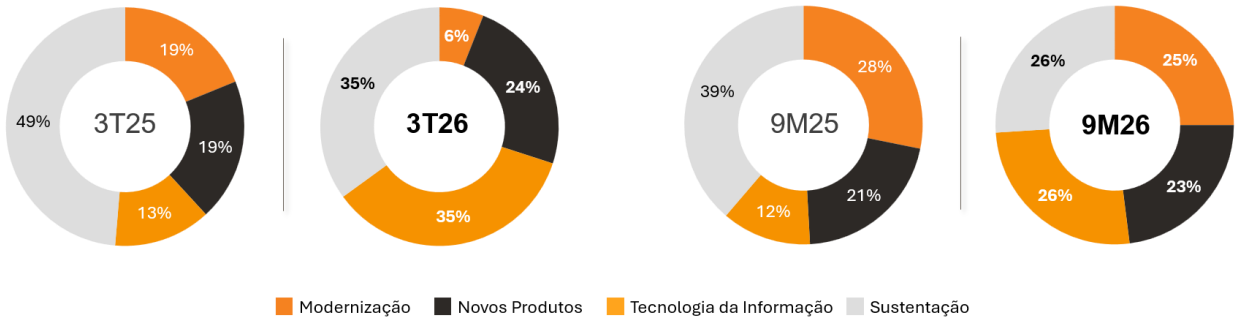


Figura 8 | **Distribuição de Capex**



No 3T26, os investimentos totalizaram R$11,7 milhões, equivalentes a 3,4% da Receita Líquida, redução de 24,5% em relação ao 3T25. Nos primeiros nove meses de 2026, o CAPEX somou R$38,8 milhões, 27,5% abaixo do mesmo período de 2025. A redução dos investimentos foi acompanhada por uma mudança em sua composição, com maior direcionamento de recursos para frentes estratégicas. No trimestre, Tecnologia da Informação ampliou sua participação de 13% para 35% e Novos Produtos, de 19% para 24%, enquanto Sustentação recuou de 49% para 35%, reforçando a alocação de capital em iniciativas que apoiam a evolução e a competitividade do negócio e apresentam maior potencial de geração de valor ao longo do tempo.

Modernização (Capacidade Fabril)

Os investimentos em modernização totalizaram R$723 mil no 3T26, redução de 75% em relação ao 3T25, representando 6% do CAPEX trimestral. Nos primeiros nove meses de 2026, essa frente respondeu por 25% do CAPEX total, com redução de 35% em relação ao mesmo período de 2025.

No 3T26, os investimentos em modernização foram direcionados principalmente à evolução da capacidade fabril, com destaque para a ampliação da capacidade de usinagem e o avanço do projeto da linha combinada de puncionadeira e dobra, destinada a etapas de conformação de componentes utilizados no processo produtivo. As iniciativas contribuem para modernizar a operação industrial, ampliar a produtividade e aumentar a eficiência dos processos.

Novos Produtos

Os investimentos em Novos Produtos totalizaram R$2,9 milhões no 3T26, redução de 5% em relação ao 3T25, enquanto sua participação no CAPEX aumentou 5,1 p.p., para 24%, reforçando o direcionamento de recursos para Capex estratégico. Nos primeiros nove meses de 2026, essa frente representou 23% do CAPEX total, avanço de 2,0 p.p. em relação ao mesmo período de 2025.

Os investimentos em Novos Produtos dão continuidade à estratégia de expansão e diversificação do portfólio, cuja contribuição para a receita vem aumentando ao longo dos últimos anos. No 3T26, os recursos foram direcionados à continuidade do desenvolvimento do gerador de calor e da linha agroindustrial, ampliando a oferta de soluções de maior valor agregado e as oportunidades de atuação da Companhia em diferentes etapas da cadeia do agronegócio.

Tecnologia da Informação (TI)

Os investimentos em Tecnologia da Informação totalizaram R$4,1 milhões no 3T26, representando 35% do CAPEX do trimestre, com aumento de 102% em relação ao 3T25. Nos primeiros nove meses de 2026, os investimentos somaram R$10,0 milhões, crescimento de 54% em relação ao mesmo período de 2025, ampliando sua participação no CAPEX total de 12% para 26%.

No 3T26, os investimentos em Tecnologia da Informação concentraram-se na continuidade dos projetos em andamento, com destaque para a evolução e estabilização do SAP S/4HANA, implantado em janeiro de 2026, desenvolvimento de soluções para a gestão comercial e o fortalecimento da infraestrutura tecnológica, com destaque para a segurança da informação e a segurança cibernética. Adicionalmente, foram iniciados projetos voltados à inovação e à otimização dos processos de engenharia, incluindo o uso de ferramentas avançadas de simulação computacional, como o EDEM, para analisar o comportamento de materiais e aprimorar o desenvolvimento de soluções. Essas iniciativas visam ampliar a integração entre as áreas, aprimorar a eficiência operacional e a capacidade analítica, além de fortalecer a governança e a escalabilidade dos processos, mantendo a evolução tecnológica alinhada à estratégia de longo prazo da Companhia.

Capex Sustentação

Os investimentos em Sustentação totalizaram R$4,0 milhões no 3T26, redução de 47% em relação ao 3T25, representando 35% do CAPEX do trimestre (-14 p.p. vs 3T25). Nos primeiros nove meses de 2026, os investimentos somaram R$10,0 milhões, redução de 52% em relação ao mesmo período de 2025, com participação de 26% no CAPEX total.

No 3T26, os investimentos de sustentação foram direcionados principalmente à adequação e melhoria da infraestrutura das unidades operacionais, incluindo projetos de revitalização e pavimentação, além de iniciativas voltadas ao atendimento de requisitos legais. Esses investimentos contribuem para a manutenção das condições operacionais, a segurança das instalações e a continuidade das operações.

DISPONIBILIDADE E ENDIVIDAMENTO

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

Endividamento (R$ MM)	Set/26		Dez/25		Set/25	
IFC	37,0		32,2		24,7	
CPR - Cédula de Produtor Rural	96,1		95,0		96,7	
CDCA - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio	16,0		21,1		20,3	
FINEX	38,1		5,0		4,8	
Curto Prazo	**187,2**	**56%**	**153,3**	**49%**	**146,5**	**44%**
IFC	108,3		121,6		135,2	
CPR - Cédula de Produtor Rural	12,0		12,0		24,0	
Cotas Seniores - FIDC KWI	27,6		28,2		27,1	
Longo Prazo	**147,9**	**44%**	**161,8**	**51%**	**186,3**	**56%**
Endividamento Total	**335,1**	**100%**	**315,2**	**100%**	**332,8**	**100%**
Disponibilidades (Circulante e Não circulante)	362,6		316,4		363,9	
Caixa Líquido	**27,4**		**1,2**		**31,1**	

O **Endividamento total** da Companhia encerrou o 3T26 em R$335,1 milhões, mantendo uma estrutura diversificada de fontes de financiamento e alinhada à sua estratégia financeira. Desse montante, 43,4% referem-se ao financiamento junto ao International Finance Corporation (IFC), 32,3% 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 11,4% ao FINEX (linha de financiamento à exportação).

A Companhia mantém um perfil de endividamento distribuído entre curto e longo prazo. No período, foi realizada a amortização de R$2,8 milhões de juros da CPR junto ao BBM Bocom, dando continuidade à gestão do passivo financeiro e das obrigações de curto prazo. O custo médio da dívida recuou de 15,77% no 2T26 para 15,27% no 3T26, beneficiado pela redução das taxas de referência, especialmente Selic e CDI, e pelas condições das operações contratadas, contribuindo para a redução do custo financeiro da Companhia.

A Companhia encerrou o 3T26 com caixa líquido de R$27,4 milhões, preservando uma posição de liquidez que amplia sua flexibilidade na gestão das obrigações financeiras e na alocação de capital. A Administração mantém uma gestão ativa do passivo, avaliando alternativas de financiamento que contribuam para a otimização do custo e do perfil da dívida.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO (JCP)*

Tabela 7 | **Proventos (R$ milhões)**

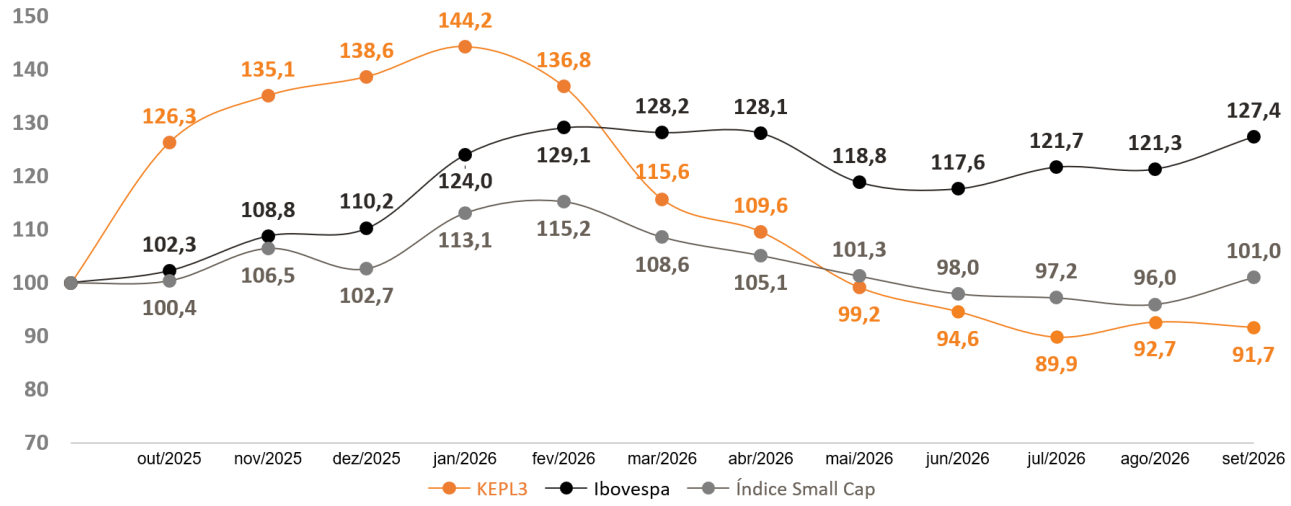
Regime de Caixa (R$ MM)	2026	2025	2024	Δ% 2026/2025
Dividendos obrigatórios	-	18,5	27,9	n.a
Juros sobre Capital Próprio	-	6,2	29,6	n.a
Dividendos Intercalares	-	43,4	-	n.a
Dividendos adicionais	-	51,5	47,0	n.a
Dividendos intermediários	-	25,4	44,2	n.a
Total Bruto	**-**	**145,0**	**148,7**	**n.a**
Lucro Líquido	36,9	156,3	199,2	-76,4%
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 R$50 milhões em proventos originalmente previstos para 2026, considerando as alterações legislativas relativas à tributação de dividendos aplicáveis às deliberações e aos pagamentos de proventos. Como resultado, até a data de divulgação deste relatório, não houve novas distribuições de dividendos ou juros sobre capital próprio em 2026. Eventuais novas distribuições de proventos dependerão de deliberação do órgão societário competente, considerando os resultados, a posição financeira, as necessidades de capital e investimento da Companhia e a legislação aplicável. Nesse contexto, o *payout* de 2025, calculado pelo regime de caixa, foi impactado pela antecipação realizada em dezembro e, portanto, não deve ser interpretado como referência recorrente para o nível de distribuição de proventos da Companhia.

PERFORMANCE ACIONÁRIA

Figura 9 | **Kepler *versus* Mercado | Base 100 | Data base: 30/09/2026**



Até setembro de 2026, as ações da Kepler Weber (KEPL3) acumularam retração de 8,3% em 12 meses, frente às altas de 27,4% do Ibovespa e de 1,0% do Índice Small Cap. O desempenho ocorreu em um período mais desafiador para a Companhia e para o agronegócio, marcado por juros elevados, restrições de crédito e maior seletividade dos clientes nas decisões de investimento. Nesse ambiente, a dinâmica das ações também reflete um momento de expectativa por uma melhora gradual das condições de mercado e do desempenho operacional da Companhia.

Apesar desse cenário, a liquidez das ações apresentou evolução positiva ao longo do ano. Em setembro de 2026, a média diária negociada permaneceu estável em relação ao mesmo mês de 2025, em R$8,1 milhões, enquanto, nos primeiros nove meses de 2026, alcançou R$15,4 milhões, crescimento de 43% frente ao mesmo período de 2025. Esse avanço, mesmo em um ambiente mais desafiador, reforça a resiliência da liquidez e o interesse dos investidores pelas ações da Companhia.

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA – DATA BASE: 30/09/2026

Figura 10 | **Composição Acionária (KEPL3)**



ESG (*ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE*)

No 3T26, 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 terceiro trimestre de 2026, a Kepler Weber avançou na evolução de seu modelo de Gestão de Riscos Corporativos, ampliando a integração entre governança, estratégia e tomada de decisão. As iniciativas desenvolvidas no período tiveram como foco fortalecer a capacidade da Companhia de identificar, avaliar e monitorar fatores que possam impactar seus objetivos estratégicos, contribuindo para a proteção dos negócios e a geração sustentável de valor. Como parte desse processo, a Companhia contratou a Baker Tilly, consultoria especializada, para apoiar a definição da estratégia de auditoria interna e contribuir para o fortalecimento do ambiente de controles internos.

Entre os principais avanços do trimestre, destaca-se o progresso da revisão da Matriz de Riscos Corporativos, conduzida a partir de uma abordagem estruturada que combina análise documental, avaliação dos controles existentes e participação das lideranças da organização. O trabalho contemplou o refinamento dos critérios utilizados no processo de avaliação de riscos, buscando ampliar a consistência, a transparência e a rastreabilidade das análises.

Outro marco relevante foi a conclusão da Escuta Estratégica junto às áreas da Companhia, ampliando a compreensão sobre o ambiente de riscos e trazendo novas perspectivas sobre temas relevantes ao negócio. As contribuições obtidas foram consolidadas e utilizadas como insumo para avaliar a aderência dos riscos atualmente monitorados, bem como para apoiar a análise de potenciais riscos emergentes, desafios e oportunidades estratégicas.

O trabalho desenvolvido ao longo do trimestre evidencia a evolução contínua da Companhia em seus mecanismos de governança, gestão de riscos e controles internos, alinhados às melhores práticas de mercado. Ao fortalecer a integração entre esses pilares e a estratégia corporativa, a Kepler Weber amplia sua capacidade de antecipar desafios, apoiar a tomada de decisão e promover a geração sustentável de valor para seus stakeholders no longo prazo.

Compliance e Cultura Corporativa

No terceiro trimestre de 2026, a Kepler Weber manteve o foco no fortalecimento de sua cultura de integridade, ética, respeito, transparência e proteção de dados, reforçando iniciativas de conscientização e os mecanismos de governança e prevenção de desvios de conduta.

Entre os destaques do período, esteve a elaboração e aprovação, pelo Conselho de Administração, da Política de Diversidade, Equidade e Inclusão, que estabelece diretrizes para a promoção de um ambiente cada vez mais inclusivo, respeitoso e alinhado aos valores da Companhia.

A Companhia também manteve à disposição de seus públicos o Canal de Ética e Privacidade, ferramenta independente, confidencial e administrada por terceiro especializado, destinada ao recebimento de denúncias, dúvidas e sugestões relacionadas a temas éticos, de compliance e privacidade, assegurando o adequado tratamento das manifestações recebidas. As iniciativas desenvolvidas no trimestre reforçam o compromisso da Kepler Weber com a evolução contínua de sua governança corporativa, o fortalecimento de uma cultura de integridade e a geração sustentável de valor para seus acionistas e demais *stakeholders*.

SOCIAL



A Kepler Weber mantém seu compromisso com o desenvolvimento social, cultural e humano, reconhecendo o papel estratégico das pessoas. Ao final do terceiro trimestre de 2026, seu quadro era composto por mais de 1.700 colaboradores, sendo 75% homens e 25% mulheres. Essa mesma proporção é observada nos cargos de liderança, nos quais as mulheres representam 25% das posições, reforçando o compromisso da Companhia com a promoção da diversidade, equidade e inclusão.

Estamos na carteira do IDIVERSA B3

Em setembro, a Kepler Weber passou a integrar a carteira 2026 do IDIVERSA B3, índice da B3 pioneiro na América Latina ao combinar critérios de gênero e raça em um único indicador. A presença entre as 85 empresas de 30 setores que compõem a carteira representa um reconhecimento dos avanços da Companhia na agenda de diversidade e inclusão e reforça a importância do tema em sua estratégia de gestão de pessoas e sustentabilidade do negócio.

A conquista reafirma o compromisso da Kepler Weber com a construção de um ambiente de trabalho mais diverso e inclusivo, pautado pelo respeito e pela valorização das pessoas. Ao fortalecer essa agenda, a Companhia avança na consolidação de uma cultura organizacional que reconhece a diversidade como parte de sua estratégia de longo prazo.

Saúde mental e bem-estar dos colaboradores

No terceiro trimestre de 2026, a Kepler Weber reforçou suas iniciativas de promoção da saúde mental e do bem-estar dos colaboradores, com ações de conscientização realizadas durante a campanha Setembro Amarelo. Entre os destaques, a Companhia promoveu uma Parada de Saúde direcionada a todos os colaboradores, com a participação de uma profissional especializada e do Grupo de Apoiadores de Saúde Mental.

A iniciativa proporcionou um espaço de diálogo e reflexão sobre saúde mental, acolhimento e apoio mútuo, incluindo uma dinâmica voltada à expressão de sentimentos e à reflexão sobre situações do cotidiano. A ação integra o conjunto de iniciativas permanentes da Companhia voltadas à prevenção, à promoção da saúde e ao bem-estar dos colaboradores, reforçando a importância do cuidado com as pessoas em sua agenda de gestão social.

Investimento social e desenvolvimento das comunidades

Em linha com seu propósito de Cuidado com a Vida, a Companhia manteve, no terceiro trimestre de 2026, uma agenda contínua de investimentos sociais voltada à educação, cultura, esporte e desenvolvimento comunitário. No período, foram destinados aproximadamente R$248 mil a iniciativas nas regiões onde atua.

Os investimentos sociais fortalecem iniciativas de longo prazo em Panambi (RS) e Campo Grande (MS), com foco no desenvolvimento integral 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, e Semente Mágica, apoiado há mais de dez anos, que beneficia 139 estudantes da rede municipal com atividades de educação ambiental e práticas sustentáveis. Ambas as iniciativas ampliam oportunidades de aprendizagem, incentivam hábitos saudáveis e fortalecem a consciência socioambiental. Em Panambi (RS), o projeto Sapatilhas e Laços complementa essas ações ao beneficiar mais de 90 crianças por meio da dança, promovendo inclusão social, expressão artística e desenvolvimento pessoal.

O projeto Histórias e Sentimentos, patrocinado sazonalmente pela Companhia nas duas cidades onde possui parques fabris, contribui para o desenvolvimento socioemocional de crianças e adolescentes por meio da literatura e de atividades educativas. Neste trimestre, foram realizadas ações de contação de histórias nas escolas municipais EMEF Dona Leopoldina e EMEF Princesa Isabel, em Panambi, e EMEF Prof. Antônio Lopes Lins, em Campo Grande, além da entrega de baús pedagógicos com livros e fantoches. A iniciativa amplia os recursos pedagógicos das escolas e contribui para a formação integral dos estudantes.

As iniciativas reforçam o compromisso da Kepler Weber com o desenvolvimento social, promovendo inclusão, educação e oportunidades para crianças e adolescentes e fortalecendo as comunidades onde atua.

AMBIENTAL



Gestão Ambiental

No terceiro trimestre de 2026, a Kepler Weber concluiu as auditorias externas de recertificação dos Sistemas de Gestão da Qualidade, Meio Ambiente e Saúde e Segurança Ocupacional nas unidades de Panambi (RS) e Campo Grande (MS), conduzidas pela certificadora BVQI. Realizadas em setembro, as auditorias avaliaram a conformidade com os requisitos das normas ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001. Em ambas as unidades, o resultado reforçou o compromisso da Companhia com a melhoria contínua, a qualidade de seus processos, a gestão dos aspectos ambientais e a promoção de ambientes de trabalho seguros e saudáveis, em alinhamento às melhores práticas de gestão e à agenda ESG.

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 à 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 Gustava 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

Jean Felizardo de Oliveira
Diretor Comercial

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

Daniel Alves Ferreira
Coordenador

Membros:

Maria Gustava Brochado Heller Britto
Ruy Flaks Schneider

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS 3T26
Videoconferência de Resultados

VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS

A Kepler realizará, no dia 12 de novembro de 2026 (quinta-feira), a sua videoconferência de resultados em português, com tradução simultânea para o inglês, no seguinte horário:

- 10h00 – Horário Brasil
- 08h00 – 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:

- **Rickson Ramalho** | Time de RI
- **Thalles Morelli** | Time 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)	3T26 (A)	AV%	2T26 (B)	AV%	3T25 (C)	AV%	AH% (A)/(C)	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	**344.212**	100,0%	**299.071**	100,0%	**423.335**	100,0%	-18,7%	15,1%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	**(285.503)**	-82,9%	**(238.429)**	-79,7%	**(317.915)**	-75,1%	-10,2%	19,7%
Lucro Bruto	**58.709**	17,1%	**60.642**	20,3%	**105.420**	24,9%	-44,3%	-3,2%
Despesas com vendas	(21.555)	-6,3%	(22.547)	-7,5%	(26.732)	-6,3%	-19,4%	-4,4%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(752)	-0,2%	659	0,2%	(4.429)	-1,0%	-83,0%	-214,1%
Despesas gerais e administrativas	(22.451)	-6,5%	(24.229)	-8,1%	(22.884)	-5,4%	-1,9%	-7,3%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	953	0,3%	362	0,1%	12.936	3,1%	-92,6%	163,3%
Lucro (Prejuízo) Operacional	**14.904**	4,3%	**14.887**	5,0%	**64.311**	15,2%	-76,8%	0,1%
Despesas financeiras	(15.888)	-4,6%	(16.910)	-5,7%	(18.643)	-4,4%	-14,8%	-6,0%
Receitas financeiras	16.942	4,9%	11.883	4,0%	20.991	5,0%	-19,3%	42,6%
Resultado Antes do IR e da CSLL	**15.958**	4,6%	**9.860**	3,3%	**66.659**	15,7%	-76,1%	61,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(4.300)	-1,2%	(2.851)	-1,0%	(20.893)	-4,9%	-79,4%	50,8%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.748	0,5%	(691)	-0,2%	5.804	1,4%	-69,9%	-353,0%
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(2.552)**	-0,7%	**(3.542)**	-1,2%	**(15.089)**	-3,6%	-83,1%	-28,0%
Lucro Líquido	**13.406**	3,9%	**6.318**	2,1%	**51.570**	12,2%	-74,0%	112,2%

ANEXO I DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS | Acumulado

(Em milhares de reais, exceto porcentagens)	9M26 (A)	AV%	9M25 (B)	AV%	AH% (A)/(B)
Receita Operacional Líquida	**961.342**	100,0%	**1.091.638**	100,0%	-11,9%
Custo dos Produtos Vendidos e dos Serviços Prestados	**(775.683)**	-80,7%	**(828.707)**	-75,9%	-6,4%
Lucro Bruto	**185.659**	19,3%	**262.931**	24,1%	-29,4%
Despesas com vendas	(68.231)	-7,1%	(77.075)	-7,1%	-11,5%
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(809)	-0,1%	(4.516)	-0,4%	-82,1%
Despesas gerais e administrativas	(70.189)	-7,3%	(68.834)	-6,3%	2,0%
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	5.973	0,6%	23.820	2,2%	-74,9%
Lucro (Prejuízo) Operacional	**52.403**	5,5%	**136.326**	12,5%	-61,6%
Despesas financeiras	(51.967)	-5,4%	(61.795)	-5,7%	-15,9%
Receitas financeiras	49.209	5,1%	56.836	5,2%	-13,4%
Resultado Antes do IR e da CSLL	**49.645**	5,2%	**131.367**	12,0%	-62,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Correntes	(9.080)	-0,9%	(28.825)	-2,6%	-68,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(3.713)	-0,4%	(11.024)	-1,0%	-66,3%
Imposto de Renda e Contribuição Social	**(12.793)**	-1,3%	**(39.849)**	-3,7%	-67,9%
Lucro Líquido	**36.852**	3,8%	**91.518**	8,4%	-59,7%

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL CONSOLIDADO

Em milhares de reais, exceto porcentagens	Set/26		Dez/25		Set/25		AH%	
	(A)	AV%	(B)	AV%	(C)	AV%	(A)/(B)	(A)/(C)
ATIVO								
Circulante	**1.007.649**	**65,9%**	**987.373**	**65,3%**	**1.016.654**	**65,5%**	**2,1%**	**-0,9%**
Caixa e equivalentes de caixa	362.588	23,7%	316.431	20,9%	363.862	23,4%	14,6%	-0,4%
Contas a receber de clientes	242.388	15,9%	258.235	17,1%	287.762	18,5%	-6,1%	-15,8%
Estoques	285.441	18,7%	279.302	18,5%	290.626	18,7%	2,2%	-1,8%
Tributos a recuperar	91.892	6,0%	108.389	7,2%	53.920	3,5%	-15,2%	70,4%
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	0,0%	859	0,1%	-	-
Outros ativos	25.340	1,7%	25.016	1,7%	19.625	1,3%	1,3%	29,1%
Não Circulante	**522.001**	**34,1%**	**525.033**	**34,7%**	**536.107**	**34,5%**	**-0,6%**	**-2,6%**
Contas a receber de clientes	40.862	2,7%	31.695	2,1%	40.041	2,6%	28,9%	2,1%
Tributos a recuperar	10.895	0,7%	22.100	1,5%	33.961	2,2%	-50,7%	-67,9%
Tributos diferidos	30.498	2,0%	34.212	2,3%	31.335	2,0%	-10,9%	-2,7%
Outros ativos	11.183	0,7%	5.115	0,3%	6.606	0,4%	118,6%	69,3%
Investimentos	316	0,0%	218	0,0%	207	0,0%	45,0%	52,7%
Propriedades para investimentos	1.208	0,1%	1.260	0,1%	1.277	0,1%	-4,1%	-5,4%
Imobilizado	272.211	17,8%	277.309	18,3%	276.793	17,8%	-1,8%	-1,7%
Intangível	142.339	9,3%	137.317	9,1%	128.841	8,3%	3,7%	10,5%
Direito de uso	12.489	0,8%	15.807	1,1%	17.046	1,1%	-21,0%	-26,7%
TOTAL DO ATIVO	**1.529.650**	**100,0%**	**1.512.406**	**100,0%**	**1.552.761**	**100,0%**	**1,1%**	**-1,5%**
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO								
Circulante	**515.077**	**33,7%**	**504.840**	**33,4%**	**524.915**	**33,8%**	**2,0%**	**-1,9%**
Fornecedores	133.156	8,7%	81.948	5,4%	113.211	7,3%	62,5%	17,6%
Financiamentos e empréstimos	187.238	12,2%	153.288	10,1%	146.468	9,4%	22,1%	27,8%
Obrigações sociais e trabalhistas	45.071	3,0%	42.096	2,8%	47.295	3,1%	7,1%	-4,7%
Adiantamento de clientes	86.884	5,7%	166.265	11,0%	151.559	9,8%	-47,7%	-42,7%
Tributos a recolher	8.541	0,6%	2.884	0,2%	7.170	0,5%	196,2%	19,1%
Imposto de renda e contribuição social a recolher	3.048	0,2%	2.206	0,2%	9.001	0,6%	38,2%	-66,1%
Comissões a pagar	10.113	0,7%	15.737	1,0%	15.519	1,0%	-35,7%	-34,8%
Juros sobre Capital Próprio e Dividendos a pagar	-	0,0%	2.100	0,1%	-	0,0%	-100,0%	-
Provisão para garantias	6.368	0,4%	11.406	0,8%	13.849	0,9%	-44,2%	-54,0%
Opção de venda	13.880	0,9%	4.819	0,3%	-	0,0%	2	-
Arrendamentos	4.469	0,3%	4.551	0,3%	4.484	0,3%	-1,8%	-0,3%
Outros passivos	16.309	1,1%	17.540	1,2%	16.359	1,1%	-7,0%	-0,3%
Não Circulante	**202.982**	**13,3%**	**233.335**	**15,4%**	**271.927**	**17,5%**	**-13,0%**	**-25,4%**
Fornecedores	-	0,0%	-	0,0%	3	0,0%	-	-100,0%
Financiamentos e empréstimos	147.909	9,7%	161.871	10,7%	186.275	12,0%	-8,6%	-20,6%
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	15.575	1,0%	12.497	0,8%	11.725	0,8%	24,6%	32,8%
Opção de venda	27.318	1,8%	43.696	2,9%	57.691	3,7%	-37,5%	-52,6%
Arrendamentos	10.478	0,7%	13.452	0,9%	14.608	0,9%	-22,1%	-28,3%
Outros passivos	1.702	0,1%	1.819	0,1%	1.625	0,1%	-6,4%	4,7%
Patrimônio Líquido	**811.591**	**53,1%**	**774.231**	**51,2%**	**755.919**	**48,7%**	**4,8%**	**7,4%**
Capital social	401.230	26,2%	344.694	22,8%	344.694	22,2%	16,4%	16,4%
Ações em Tesouraria	(59.350)	-3,9%	(59.084)	-3,9%	(59.084)	-3,8%	0,5%	0,5%
Reservas de capital	9.603	0,6%	8.926	0,6%	8.512	0,6%	7,6%	12,8%
Reservas de reavaliação	158	0,0%	158	0,0%	158	0,0%	0,0%	0,0%
Ajuste de avaliação patrimonial	19.853	1,3%	21.050	1,4%	21.451	1,4%	-5,7%	-7,4%
Reserva de lucros	401.957	26,3%	458.487	30,3%	353.664	22,8%	-12,3%	13,7%
Lucro acumulado do período	38.140	2,5%	-	0,0%	86.524	5,6%	-	-55,9%
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**1.529.650**	**100,0%**	**1.512.406**	**100,0%**	**1.552.761**	**100,0%**	**1,1%**	**-1,5%**

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

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO	9M26	9M25
(Em milhares de reais)		
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social	**49.645**	**131.367**
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	33.225	28.072
Provisões para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	3.368	269
Provisões de estoques	(1.634)	2.546
Provisões de garantias	(5.038)	(16.910)
Perdas pela não recuperabilidade de ativos financeiros	(137)	4.516
Outras provisões	(194)	(3.164)
Custo do imobilizado/intangível baixados	1.625	2.026
Resultado financeiro	33.545	21.715
Gastos de estruturação de financiamentos	402	198
Juros incorridos s/arrendamentos	1.857	2.245
Acordo de Pagamento baseado em ações	1.378	1.120
Perdas para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	(290)	(428)
	117.752	**173.572**
Variações nos ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	6.817	(20.644)
Estoques	(4.505)	3.205
Tributos a recuperar	27.702	(5.822)
Outros ativos	(6.392)	21.718
Fornecedores nacionais e estrangeiros	51.208	13.141
Obrigações sociais e trabalhistas	2.975	(2.448)
Tributos a recolher	4.891	(1.595)
Adiantamento de clientes	(79.381)	(44.083)
Outros passivos	(854)	(3.700)
Comissões a pagar	(5.624)	501
Juros pagos por financiamentos e empréstimos	(25.478)	(25.656)
IRPJ e CSLL pagos	(7.472)	(21.921)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	**81.639**	**86.268**
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(30.963)	(51.010)
Aplicações financeiras de liquidez não imediata	-	31.683
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimentos	**(30.963)**	**(19.327)**
Ações em tesouraria	(967)	(923)
Amortização de financiamentos e empréstimos	(118.136)	(90.000)
Captação de financiamentos e empréstimos	130.000	104.500
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos	(2.100)	(98.384)
Contraprestação de arrendamentos	(5.348)	(5.309)
Opção de venda	(7.317)	(5.700)
Cotas seniores FIDC KWI	(651)	2.920
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamentos	**(4.519)**	**(92.896)**
Aumento (redução) líquida em caixa e equivalentes de caixa	**46.157**	**(25.955)**
Demonstração do aumento do caixa e equivalentes de caixa		
Caixa no início do exercício	316.431	389.817
Caixa no final do exercício	362.588	363.862
Variação do caixa e equivalentes de caixa no exercício	**46.157**	**(25.955)**

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.



3Q26 EARNINGS RELEASE

"In an environment that remains challenging, we continue to make progress in efficiency, focusing on launching new products and preserving our financial strength"

HIGHLIGHTS

- **Net revenues of R$344.2 million in 3Q26** (-18.7% vs. 3Q25), with the Agribusiness segment advancing 38.0% and increasing its share to 43.6% of revenues, partially offsetting the lower contribution from the other segments.
- **Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)** decreased 17.2% in 3Q26 and 7.5% in the first nine months of 2026, reflecting the adjustment of the structure to the current level of activity, operational efficiency initiatives and the effective control of costs and expenses.
- **Revenues from new products accounted for 13% of Net Revenues** in the last 12 months, reflecting the maturation of the investments in R&D made in recent years and the continuity of the portfolio expansion strategy, with strategic CAPEX directed to growth opportunities.
- **Default rate of 3%,** approximately 3x lower than that recorded in agriculture sector (9%), reinforcing the Company's prudent credit management.
- **Net cash of R$27.4 million at the end of 3Q26**, reinforcing the Company's financial strength even in the face of the pressures observed on results in the period.

IDIVERSA B3 | SMLL B3 | ITAG B3 | INDX B3 | IAGRO-FFS B3 | KEPL B3 LISTED NM

IGC-NM B3 | IDIV B3 | IBRA B3 | IGC B3 | IGPTW B3

São Paulo, November 11, 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 3rd quarter, ended September 30, 2026 ("3Q26"). 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 review of the Company's individual and consolidated interim financial information. We emphasize that any discrepancies in the totals presented are due to rounding.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

In the 3rd quarter of 2026, we continued to strengthen one of the pillars of Kepler Weber's operations: proximity and constant dialogue with our customers. In this context, we held the fourth edition of the "*Portas Abertas*" (Open Doors) event in Campo Grande (MS), which brought together 131 customers for an agenda of experience sharing and presentation of solutions. The initiative allowed us to deepen our understanding of the needs and challenges faced by customers in their operations, contributing to the development of solutions increasingly aligned with their requests. This proximity allows us to keep up with the transformations in the sector, anticipate new demands and guide the evolution of our solutions, strengthening the way Kepler Weber serves and generates value for its customers.

From an operational standpoint, 3Q26 maintained the challenging environment observed throughout the year, as highlighted in our previous messages. Consolidated Net Revenues reached R$344.2 million, a reduction of 18.7% compared to 3Q25, while in the first nine months of 2026 they totaled R$961.3 million, a decrease of 11.9% compared to the same period of 2025. In this scenario, the diversification of the portfolio demonstrated its importance for the resilience of the business. The Agribusiness segment grew 38.0% in the quarter and 20.4% in the first nine months of 2026, increasing its share in Net Revenues from 25.7% in 3Q25 to 43.6% in 3Q26. This growth, however, was not sufficient to offset the lower contribution from the other segments, mainly Farms, which was impacted by the lower profitability of producers, high interest rates and greater credit restrictions. The lower level of activity, combined with competitive pressure and the composition of the projects performed, also kept margins under pressure.

Given this environment, we advanced in adjusting our structure to the current level of activity by simplifying processes and focusing on productivity, operational efficiency and technological innovations. The organizational redesign implemented in the period seeks a more efficient and agile structure, preserving essential competencies and strengthening the Company's ability to adapt. In this context, selling, general and administrative expenses (SG&A) decreased by 17.2% compared to 3Q25, and by 7.5% in the first nine months of 2026, even in the face of inflationary pressures. At the same time, the quality of the credit portfolio remained preserved, with a default rate of 3%, significantly below the 9% observed in agricultural sector, evidencing the quality of receivables even in an environment of greater financial restrictions.

Even in a cycle of lower activity, we preserved investments in strategic initiatives, with innovation being one of our main development fronts. In 3Q26, we allocated R$2.9 million to the development of new products and solutions, continuing the evolution of our portfolio. The maturation of the investments made in recent years has been increasing the contribution of these solutions, with new products reaching 13% of Net Revenues in the last 12 months. At the same time, we continue to direct resources to the Company's modernization and technological transformation, supporting gains in productivity, analytical capacity and operational efficiency.

Discipline in business management and capital allocation also contributed to preserving Kepler Weber's financial strength. Even in the face of the lower level of activity and pressured margins, we ended 3Q26 with net cash of R$27.4 million, preserving the financial flexibility to carry out our priorities, maintain strategic investments and go through periods of greater volatility without compromising the Company's capital allocation capacity.

As we highlighted in the 2nd quarter of 2026, the environment remains challenging and requires caution. Although there are prospects of a gradual improvement in producers' profitability, a more consistent recovery in demand will still depend on more favorable financing conditions, greater credit availability, the recovery of producer confidence and a more favorable evolution of the interest rate scenario, whose trajectory remains uncertain. These factors still limit the visibility of the pace of market recovery. In this environment, we remain focused on the variables under our control, combining operational efficiency, commercial and financial discipline, innovation, diversification and cash generation, while cautiously monitoring the evolution of market conditions.

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

	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	344.2	423.3	**-18.7%**	299.1	**15.1%**	961.3	1,091.6	**-11.9%**
EBITDA	26.1	73.6	**-64.6%**	25.9	**0.5%**	85.6	164.4	**-47.9%**
EBITDA Margin	7.6%	17.4%	**-9.8 p.p.**	8.7%	**-1.1 p.p.**	8.9%	15.1%	**-6.2 p.p.**
Net Income	13.4	51.6	**-74.0%**	6.3	**112.2%**	36.9	91.5	**-59.7%**
Net Margin	3.9%	12.2%	**-8.3 p.p.**	2.1%	**1.8 p.p.**	3.8%	8.4%	**-4.6 p.p.**
Earnings per Share (EPS)	0.0774	0.2975	**-74.0%**	0.0365	**112.0%**	0.2127	0.5281	**-59.7%**
Return on Invested Capital (*)	14.2%	21.0%	**-6.7 p.p.**	19.7%	**-5.4 p.p.**	14.2%	21.0%	**-6.7 p.p.**

(*) 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 and 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 our 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 m^2 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 September 30, 2026, the Company's contracted portfolio (financial backlog) grew 2.6% compared to 2Q26 and decreased 13.8% compared to 3Q25. The annual comparison continues to mainly reflect the lower demand in the Farms segment, given a still challenging environment for investments by rural producers. Compared to 2Q26, the reduction in the Farms portfolio occurred at a significantly slower pace, indicating a more favorable evolution of the segment's backlog. This movement, however, does not yet characterize a change in the market scenario, which remains marked by producers' caution in their investment decisions.

The composition of the backlog continues to reflect the Company's diversification strategy, with emphasis on the Agroindustry segment, which remains the main growth driver of the portfolio and partially offsets the lower demand observed in the Farms segment. The segment's performance is supported by the continuity of investments in grain processing and transformation, with emphasis on projects related to the expansion of the biofuels chain.

The financial backlog represents the contractual value of the projects signed and not yet carried out, considering the position as of September 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)**

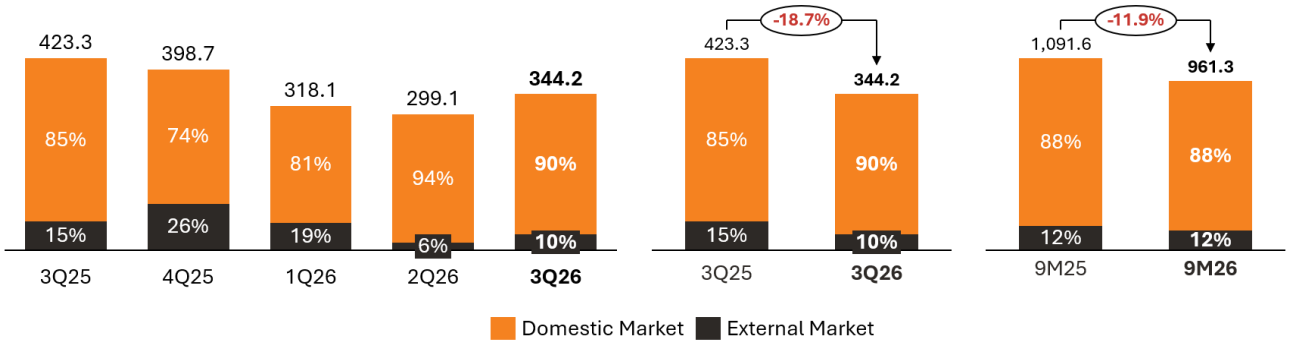
Net Operating Revenue (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Farms	73.4	137.1	**-46.5%**	83.1	**-11.7%**	243.2	364.7	**-33.3%**
Agribusiness	149.9	108.7	**38.0%**	126.5	**18.6%**	381.4	316.7	**20.4%**
International Business	34.2	63.3	**-46.0%**	16.6	**106.3%**	111.0	135.1	**-17.9%**
Ports and Terminals	15.2	34.3	**-55.6%**	7.3	**107.8%**	27.4	59.6	**-54.0%**
Replacement & Services	71.5	79.9	**-10.5%**	65.6	**9.0%**	198.3	215.5	**-8.0%**
Total	**344.2**	**423.3**	**-18.7%**	**299.1**	**15.1%**	**961.3**	**1,091.6**	**-11.9%**

In 3Q26, the Company's **consolidated Net Revenues** amounted to R$344.2 million, a decrease of 18.7% compared to 3Q25 and an increase of 15.1% compared to 2Q26. In the first nine months of 2026, Net Revenues reached R$961.3 million, a reduction of 11.9% compared to the same period in 2025.

The Agribusiness segment grew 38.0% in the 3rd quarter and 20.4% in the first nine months of 2026, increasing its share in Net Revenues from 25.7% in 3Q25 to 43.6% in 3Q26. This performance was driven by greater demand for processing and industrialization projects in the agriculture sector chain, in contrast to the lower demand for investments in traditional storage in the Farms segment. The 46.5% decrease in Farms accounted for most of the decline, in a scenario of lower profitability and still high indebtedness of producers, in addition to restrictive financing conditions and greater selectivity in granting credit, postponing investment decisions in new storage units. International Business fell 46.0%, in view of high production costs and climate uncertainties in important Latin American markets. Ports & Terminals posted a decrease of 55.6%, due to the different stages of performance and billing of long-term contracts. Replacement & Services, in turn, fell 10.5%, still reflecting the lower level of activity observed at the beginning of the year, but with greater demand for renovations and modernizations and growth in some of its main product lines.

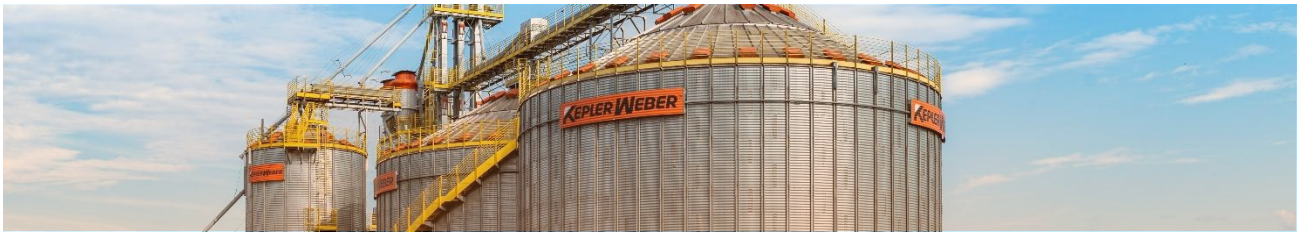
Of total Net Revenues, 90% in 3Q26 and 88% in the first nine months of 2026 came from the domestic market, while 10% and 12%, respectively, corresponded to the foreign market.

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)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	73.4	137.1	**-46.5%**	83.1	**-11.7%**	243.2	364.7	**-33.3%**
Participation in Net Operating Revenue	21.3%	32.4%	**-11.1 p.p.**	27.8%	**-6.5 p.p.**	25.3%	33.4%	**-8.1 p.p.**
Gross Margin	**9.7%**	**21.0%**	**-11.3 p.p.**	**16.1%**	**-6.4 p.p.**	**15.0%**	**20.8%**	**-5.8 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, manufacturing, 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 3Q26, the segment's Net Revenues amounted to R$73.4 million, down 46.5% compared to 3Q25. The performance reflected the lower demand for projects in an environment still marked by pressure on producers profitability and by tighter credit conditions, which continue to affect investment decisions and postpone larger projects.

In the first nine months of 2026, Net Revenues reached R$243.2 million, a reduction of 33.3% compared to the same period in 2025. The performance accumulated in 2026 reflected the continuity of this scenario throughout the year, with a lower volume of projects and more cautious investment decisions on the part of producers, in line with the lower profitability of agricultural activities and tighter credit conditions.

Gross Margin was 9.7% in 3Q26, down 11.3 p.p. against 3Q25. In addition to the effects on demand, the lower volume of available projects intensified competitive pressure, especially given the greater exposure of some competitors to the Farms segment, increasing the competition for business and putting pressure on the profitability of contracts. In the first nine months of 2026, Gross Margin reached 15.0%, down 5.8 p.p. compared to the same period of 2025, reflecting the persistence of the competitive environment, and its effects on commercial conditions and profitability of contracts throughout the year.

Even in this context, during 3Q26, the main contracts signed totaled approximately R$134.9 million, mainly concentrated in the Midwest and South regions of the country. The contracts involved medium and large rural producers, with projects aimed at expanding their own storage capacity and structuring units for receiving, conserving and handling grains. Although demonstrating the existence of important opportunities, these contracts still occur in an environment of lower investment volume and greater caution on the part of producers.

For the coming periods, the segment's evolution may be influenced by the recovery of producers' profitability, normalization of financing conditions, evolution of the interest rate scenario - which remains surrounded by uncertainty -, and development of the harvest. The irregular climate observed at the beginning of the cycle adds uncertainty to investment decisions, especially given the possible impacts on the productivity and cash generation of producers. In this context, the Company maintains a cautious stance regarding the pace of recovery of the segment, while continuing to work to capture the available opportunities, and monitoring the evolution of the fundamentals that may favor a more consistent recovery of investments in storage.

Agribusiness



Agribusiness (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	149.9	108.7	**38.0%**	126.5	**18.6%**	381.4	316.7	**20.4%**
Participation in Net Operating Revenue	43.6%	25.7%	**17.9 p.p.**	42.3%	**1.3 p.p.**	39.7%	29.0%	**10.7 p.p.**
Gross Margin	**17.0%**	**23.2%**	**-6.2 p.p.**	**17.9%**	**-0.9 p.p.**	**17.0%**	**20.0%**	**-3.0 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 aim 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 3Q26, the segment's Net Revenues amounted to R$149.9 million, an increase of 38.0% compared to 3Q25. The performance reflected the growth in the billing of larger projects in different regions of Brazil, involving cooperatives and industries focused on grain processing and transformation. The main applications included reception, storage and processing structures for food and animal nutrition, in addition to projects linked to the expansion of the biofuels chain.

In the first nine months of 2026, Net Revenues reached R$381.4 million, an increase of 20.4% compared to the same period in 2025, reflecting the continuity of investments in agroindustrialization, with a significant participation of cooperatives and industries focused on processing soybean and corn into food and animal nutrition, in addition to projects related to the expansion of biofuels, especially corn ethanol.

The Gross Margin was 17.0% in 3Q26, down 6.2 p.p. compared to 3Q25, influenced by the composition of the mix and the lower profitability of projects performed in the period, especially regarding large contracts. In an environment of greater competitive pressure, high interest rates and greater selectivity of customers, adjustments in commercial conditions have also put pressure on profitability. In the first nine months of 2026, the Gross Margin reached 17.0%, down 3.0 p.p. compared to the same period in 2025, reflecting this dynamic throughout the year.

During 3Q26, the Company recorded R$45.8 million in new projects, mainly concentrated in the South and Midwest regions. The contracts involved cooperatives and agroindustries linked to grain storage and processing, with applications in seed processing, feed production and soybean processing into oil and meal, reinforcing the diversification of fronts served by the segment.

The performance of the Agribusiness segment reinforces the diversification of Kepler Weber's portfolio, contributing to partially offset the lower activity observed in the Farms segment throughout 2026. The continuity of investments in grain processing, combined with the expansion of the biofuels chain and decarbonization policies, support a perspective of structural growth for this market. In this context, the Company's greater exposure to agroindustrial projects expands its participation in different stages of the grain chain, and reduces its dependence on the cycle of investments in on-farm storage.

International Business



International Business (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	34.2	63.3	**-46.0%**	16.6	**106.3%**	111.0	135.1	**-17.9%**
Participation in Net Operating Revenue	9.9%	15.0%	**-5.1 p.p.**	5.5%	**4.4 p.p.**	11.5%	12.4%	**-0.9 p.p.**
Gross Margin	**5.9%**	**20.4%**	**-14.5 p.p.**	**21.8%**	**-15.9 p.p.**	**14.4%**	**23.5%**	**-9.1 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 agroindustry, 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 3Q26, the segment's Net Revenues reached R$34.2 million, down 46.0% compared to 3Q25. In the annual comparison, the performance reflected the lower demand in the southern part of Latin America, especially in Argentina and Uruguay, in addition to the lower activity in the rice segment. Despite the recovery in international rice prices throughout 2026, still high production costs and the climate impacts on crops limited investments, resulting in lower volumes and orders with lower average ticket. The improvement observed in rice prices contributes to a gradual recovery in the profitability of producers, favoring more positive conditions for investment decisions and for the segment's business dynamics in 2027.

In the first nine months of 2026, Net Revenues of the International Business segment reached R$111.0 million, down 17.9% compared to the same period in 2025. The accumulated performance in 2026 reflected the concentration of higher volumes at the beginning of the year, followed by more moderate 2nd and 3rd quarters, especially in markets such as Argentina, Uruguay and Bolivia. The comparison also takes into account a higher revenue base in 2025, a period marked by significant volumes and larger projects in the segment.

The Gross Margin was 5.9% in 3Q26, down 14.5 p.p. compared to 3Q25. The retraction reflected a less favorable exchange rate scenario, combined with lower volumes and orders with a lower average ticket in the period. Additionally, the still high production costs in the markets served increased the selectivity of customers in their investment decisions, intensifying the competitive environment and the pressure on commercial conditions. In the first nine months of 2026, Gross Margin reached 14.4%, down 9.1 p.p. compared to the same period in 2025, reflecting the exchange rate dynamics, the competitive environment, and the composition of projects and markets served throughout the year.

Even in this more selective environment, in the 3rd quarter of 2026, the Company signed R$38.8 million in new projects, with emphasis on customers in Paraguay, Angola and Colombia, focused on grain storage, improvement and processing.

After a record revenue year for the segment in 2025, the performance observed in 2026 represents a normalization in relation to the high comparison basis, with volumes closer to the levels recorded in 2023 and 2024. Demand remains concentrated on traditional post-harvest solutions, unlike the Brazilian market, where the advance of biofuels has boosted new investments in the Agroindustry. In this context, International Business continues to play an important role in expanding Kepler Weber's presence in different markets, and in the geographic diversification of its revenues.

Ports and Terminals



Ports & Terminals (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	15.2	34.3	**-55.6%**	7.3	**107.8%**	27.4	59.6	**-54.0%**
Participation in Net Operating Revenue	4.4%	8.1%	**-3.7 p.p.**	2.5%	**1.9 p.p.**	2.9%	5.5%	**-2.6 p.p.**
Gross Margin	**11.0%**	**27.4%**	**-16.4 p.p.**	**16.8%**	**-5.8 p.p.**	**11.6%**	**30.3%**	**-18.7 p.p.**

The **Ports and 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 3Q26, the segment's Net Revenues totaled R$15.2 million, down 55.6% compared to 3Q25. In the first nine months of 2026, Net Revenues reached R$27.4 million, a reduction of 54.0% against the same period in 2025. In both comparisons, the performance mainly reflected the different stages of performance and billing of contracts, with a lower volume of revenues recognized in the period compared to 2025.

The Gross Margin was 11.0% in 3Q26, down 16.4 p.p. compared to 3Q25. The retraction followed the lower volume of recognized revenues and the composition of projects being performed, reducing the dilution of operating costs. In the first nine months of 2026, Gross Margin reached 11.6%, down 18.7 p.p. compared to the same period in 2025, reflecting this same dynamic in the 2026 accumulated figures.

The main projects in progress include the continuity of a port development for outflow of the harvest through the Arco Norte, and of a road-rail transshipment terminal in the State of Mato Grosso, with potential turnover of up to 10 million tons per year to the Port of Santos. In 3Q26, the Company was also hired for terminal expansion projects in the Midwest and South regions, with deliveries expected as of the coming quarters.

The Ports and Terminals market remains impacted by the high cost of capital, which has postponed investment decisions. Despite this scenario, the Company maintains a significant pipeline of opportunities, although part of the deals initially expected for 2026 has been postponed throughout the year. The pipeline includes projects linked to commitments set forth in contracts with port authorities, whose respective contractual milestones tend to reduce the room for further postponements. In this context, the Company continues to monitor the conversion of these opportunities and to maintain discipline in the selection of projects, considering the long-term nature of these investments.

Replacement & Services (R&S)



Replacement & Services (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	71.5	79.9	**-10.5%**	65.6	**9.0%**	198.3	215.5	**-8.0%**
Participation in Net Operating Revenue	20.8%	18.9%	**1.9 p.p.**	21.9%	**-1.1 p.p.**	20.6%	19.7%	**0.9 p.p.**
Gross Margin	**31.4%**	**36.5%**	**-5.1 p.p.**	**30.2%**	**1.2 p.p.**	**32.8%**	**34.2%**	**-1.4 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. Our 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 for remote monitoring of storage systems, in March 2023, strengthened the Company's ecosystem of digital solutions. Through sensors and connectivity solutions, Procer enables the remote monitoring of the conditions of stored grains, supporting customers in the management and conservation of their inventories. In 3Q26, Procer advanced in the expansion of its connected base, reaching more than 2,860 storage units (+12% vs. 3Q25) and 2,209 clients (+9% vs. 3Q25), reinforcing the Company's presence in the installed base and expanding its relationship with customers throughout the storage cycle.

In 3Q26, the segment's Net Revenues totaled R$71.5 million, down 10.5% compared to 3Q25. Compared to 3Q25, the performance reflected a change in business profile, with a greater share of renewals and modernizations throughout the period. Even in this scenario, some lines maintained a positive performance, with emphasis on Biocav, a solution that uses wood chips as fuel to generate heat in the grain drying process, whose units sold grew by approximately 40%, and on Seletron, with growth of 20%, in addition to the continued demand for renewals and modernizations.

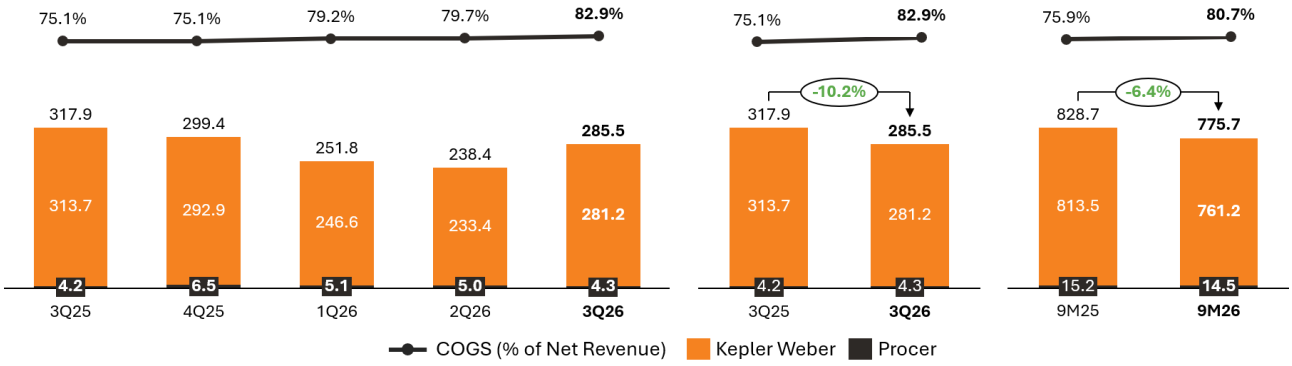
In the first nine months of 2026, Net Revenues totaled R$198.3 million, down 8.0% compared to the same period in 2025. The performance still reflects the lower level of activity observed in 1Q26. Throughout the year, activity evolved compared to the beginning of 2026, supported by the greater demand for renewals, modernizations and higher value-added solutions.

The Gross Margin was 31.4% in 3Q26, down 5.1 p.p. compared to 3Q25. Despite the pressure considering the annual comparison, the segment showed greater resilience in profitability than the Company's other segments, supported by the composition of the portfolio, with a greater contribution from renewals and modernizations, services and higher value-added solutions. In the first nine months of 2026, this resilience was reflected in greater stability of profitability, with Gross Margin of 32.8%, practically stable compared to the 34.2% recorded in the same period of 2025.

Throughout 2026, Replacement & Services has been showing a change in its business profile, with a greater share of renewals and modernizations, which have been expanding the segment's portfolio and creating conditions for a more significant contribution of these projects to the results for the year. This evolution is also reflected in its growing importance in Kepler Weber's business mix: R&S went from 14% of Net Revenues in 2021, to 22% in the last 12 months ended in 3Q26. The segment's greater share, combined with the stability of margins and diversification of its lines of operation, strengthens the resilience of the business and reduces the Company's exposure to agribusiness cycles. In this context, the breadth of the portfolio, the capillarity of our nine Distribution Centers, and the opportunities for maintenance and modernization of the installed base, support a trajectory of growing importance for R&S, consolidating the segment as an increasingly representative and resilient component of Kepler Weber's revenue mix.

COST OF GOODS SOLD (COGS)

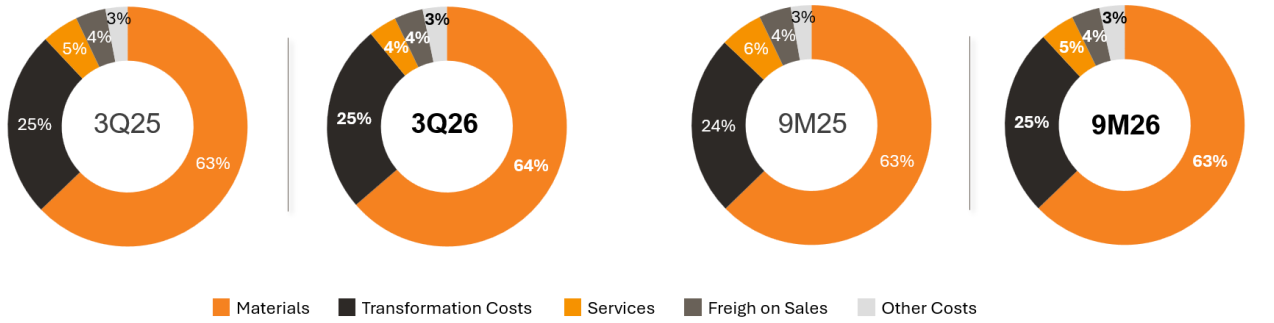
Figure 2 | **Cost of Goods Sold (R$ millions)**



The **Cost of Goods Sold (COGS)** totaled R$285.5 million in 3Q26, down 10.2% compared to 3Q25, while its share in Net Revenues increased by 7.8 p.p. to 82.9%. In the first nine months of 2026, COGS totaled R$775.7 million, down 6.4% compared to the same period in 2025, and represented 80.7% of Net Revenues, compared to 75.9% in the same period of the previous year.

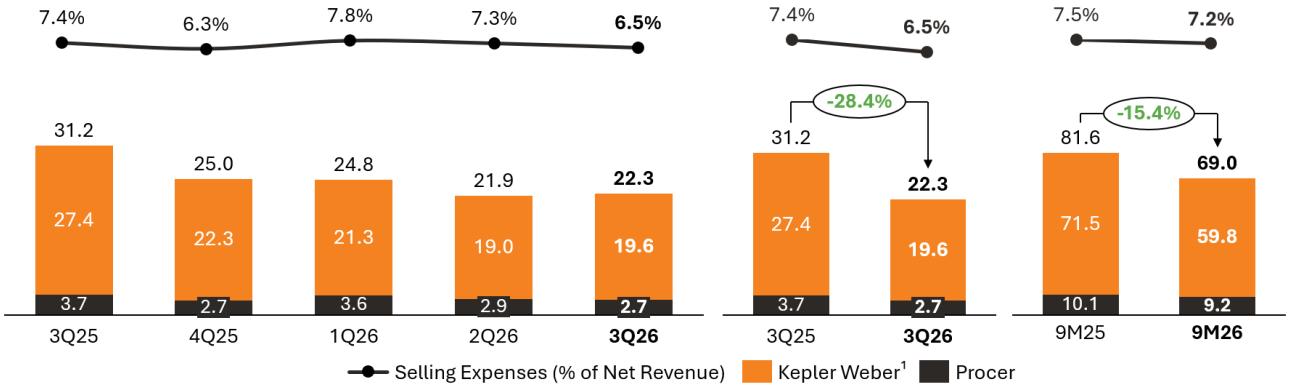
In both 3Q26 and the first nine months of 2026, COGS decreased in absolute values, following the lower Net Revenues in the respective periods. Even so, its share in revenues increased, mainly due to lower sales prices compared to the previous year and the effects of the sales mix. Unit industrial costs remained relatively stable, even in the face of inflationary pressures and the greater share in billing of equipment models with higher unit costs. These effects were partially offset by the reduction in raw material and direct labor costs, supported by engineering, cost management and operational efficiency initiatives. The main actions include product versioning and project review, which generated gains of R$9.2 million in 3Q26 and R$24.8 million in the first nine months of 2026.

Figure 3 | **Composition of COGS**



SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

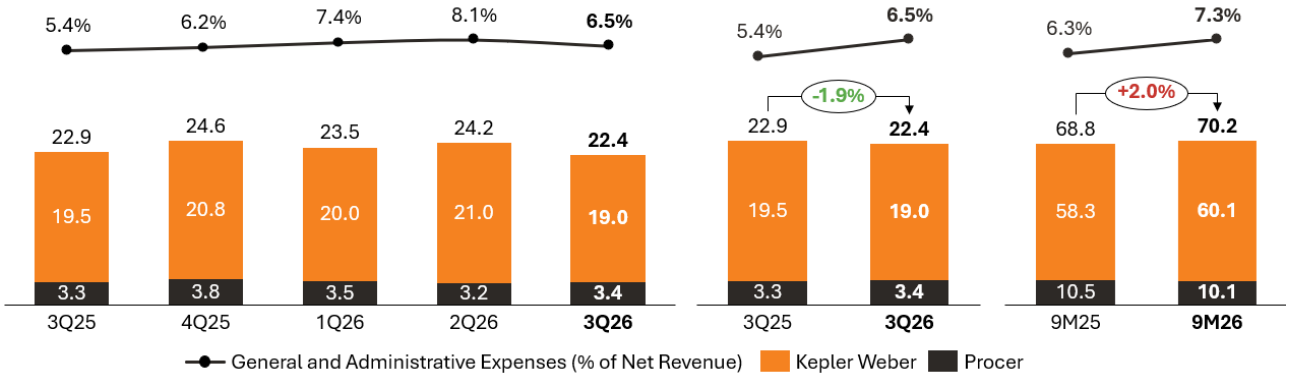
Figure 4 | **Selling Expenses[1] (R$ millions)**



In 3Q26, **Selling Expenses** totaled R$22.3 million, a reduction of 28.4% compared to 3Q25. As a proportion of Net Revenues, they represented 6.5%, a reduction of 0.9 p.p. in the annual comparison. In the first nine months of 2026, selling expenses totaled R$69.0 million, down 15.4% compared to the same period in 2025. The indicator represented 7.2% of net revenues, with a reduction of 0.3 p.p. in the annual comparison.

The reduction in Selling Expenses, both in 3Q26 and in the first nine months of 2026, was mainly due to the lower level of commercial activity, which resulted in lower variable expenses, especially sales commissions, in line with the lower level of sales in the period. At the same time, the Company advanced in expense rationalization and productivity gain initiatives, contributing to greater efficiency of its commercial structure. The comparison with the respective periods in 2025 also benefited from a higher basis, due to the recognition of provisions for credit losses (PDD) in 3Q25 and in the first nine months of 2025. As a result, Selling Expenses decreased more than Net Revenues in both periods, reducing their share in revenues.

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



In 3Q26, **General and Administrative Expenses** totaled R$22.4 million, a reduction of 1.9% compared to 3Q25. As a proportion of Net Revenues, they represented 6.5%, an increase of 1.1 p.p. in the annual comparison, mainly reflecting the lower revenues recorded in the period. In the first nine months of 2026, expenses totaled R$70.2 million, an increase of 2.0% compared to the same period in 2025. The indicator represented 7.3% of net revenues, with an increase of 1.0 p.p. in the annual comparison.

In 3Q26, General and Administrative Expenses reflected the actions to optimize and adapt the structure to the current level of activity, including organizational resizing and process review, focusing on greater efficiency and preservation of essential competencies. In the first nine months of 2026, these measures, combined with expense management, made it possible to absorb a significant portion of inflationary pressures, including adjustments in items such as information technology and third-party services. As a result, expenses grew 2.0%, below the inflation of 4.58% accumulated for the period, evidencing the effects of the measures adopted to reduce pressures on profitability.

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 INCOME (EXPENSES), NET EXPENSES

Table 3 | **Other Income (Expenses), Net Expenses (R$ millions)**

	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Other Income (Expenses), Net Expenses	1.0	12.9	**-92.6%**	0.4	**163.3%**	6.0	23.8	**-74.9%**

In 3Q26, **Other Net Operating Revenues and Expenses** totaled net revenues of R$1.0 million, a reduction of 92.6% compared to 3Q25. In the first nine months of 2026, the balance was positive by R$6.0 million, 74.9% lower than that recorded in the same period of 2025.

The reduction in Other Net Operating Revenues and Expenses in 3Q26 and in the first nine months of 2026 was mainly due to the high basis of comparison in 2025, positively impacted by the recognition of tax credits (R$10.1 million in 3Q25 and R$15.0 million in the first nine months of 2025) and by reversals of non-recurring provisions. In addition, the result for 3Q26 was impacted by R$3.9 million in non-recurring expenses related to the Company's organizational redesign, an initiative aimed at adapting its structure to the current business environment, simplifying processes and achieving productivity gains, with expected efficiency benefits in the coming periods. Despite the one-off impact on the result for the period, these measures seek to establish a more efficient and agile structure, aligned with the current level of activity.

FINANCIAL RESULT

Table 4 | **Financial Result (R$ millions)**

Financial Result (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Financial Revenues	**16.9**	**21.0**	**-19.3%**	**11.9**	**42.5%**	**49.2**	**56.8**	**-13.4%**
% Net Revenue	4.9%	5.0%	-0.1 p.p.	4.0%	0.9 p.p.	5.1%	5.2%	-0.1 p.p.
Financial Expenses	**(15.9)**	**(18.6)**	**-14.8%**	**(16.9)**	**-6.0%**	**(52.0)**	**(61.8)**	**-15.9%**
% Net Revenue	4.6%	4.4%	0.2 p.p.	5.7%	-1.0 p.p.	5.4%	5.7%	-0.3 p.p.
Total Financial Result	**1.1**	**2.3**	**-55.1%**	**(5.0)**	**-79.0%**	**(2.8)**	**(5.0)**	**-44.4%**

The Financial Result was positive by R$1.1 million in 3Q26, compared to R$2.3 million in 3Q25. In the first nine months of 2026, the financial result was negative by R$2.8 million, compared to the negative balance of R$5.0 million recorded in the same period of 2025, representing an improvement of R$2.2 million.

Both in 3Q26 and in the first nine months of 2026, the improvement in the financial result mainly reflected the lower negative exchange rate variation, favored by the behavior of the exchange rate in the periods. This effect contributed to reducing financial expenses and partially offsetting the decline seen in financial revenues.

EBITDA

Table 5 | **EBITDA (R$ millions)**

EBITDA (R$ MM)	3Q26	3Q25	Δ%	2Q26	Δ%	9M26	9M25	Δ%
Net Operating Revenue	**344.2**	**423.3**	**-18.7%**	**299.1**	**15.1%**	**961.3**	**1,091.6**	**-11.9%**
Net Profit	**13.4**	**51.6**	**-74.0%**	**6.3**	**112.2%**	**36.9**	**91.5**	**-59.7%**
(+) Provision for current and deferred income and social contribution taxes	2.6	15.1	-83.1%	3.5	-28.0%	12.8	39.8	-67.9%
(-) Financial Revenue	(16.9)	(21.0)	-19.3%	(11.9)	42.6%	(49.2)	(56.8)	-13.4%
(+) Financial Expenses	15.9	18.6	-14.8%	16.9	-6.0%	52.0	61.8	-15.9%
(+) Depreciation and Amortization	11.1	9.3	20.5%	11.0	1.1%	33.2	28.1	18.4%
EBITDA	**26.1**	**73.6**	**-64.6%**	**25.9**	**0.5%**	**85.6**	**164.4**	**-47.9%**
EBITDA Margin	7.6%	17.4%	-9.8 p.p.	8.7%	-1.1 p.p.	8.9%	15.1%	-6.2 p.p.

In 3Q26, **EBITDA** totaled R$26.1 million, a reduction of 64.6% compared to 3Q25, with an EBITDA margin of 7.6%. In the first nine months of 2026, EBITDA reached R$85.6 million, 47.9% lower than that recorded in the same period of 2025, with an EBITDA margin of 8.9%.

The performance in 3Q26 and in the first nine months of 2026 reflected a business environment still marked by high competitiveness, pressure on commercial conditions and credit restrictions. The combination of lower volumes and pressured average selling prices impacted Net Revenues and reduced the dilution of fixed costs, with effects on the Company's margins and operating profitability.

Although some of the sector's fundamentals show signs of improvement, the evolution of demand remains subject to market conditions, such as the dynamics of the harvest, the gradual recovery of producers' profitability and better financing conditions, including a possible reduction in interest rates, whose trajectory remains uncertain. In this scenario, visibility regarding the pace of recovery in activity is still limited. The Company remains focused on adapting its structure to the current level of activity, managing costs and expenses, and on productivity and operational efficiency initiatives.

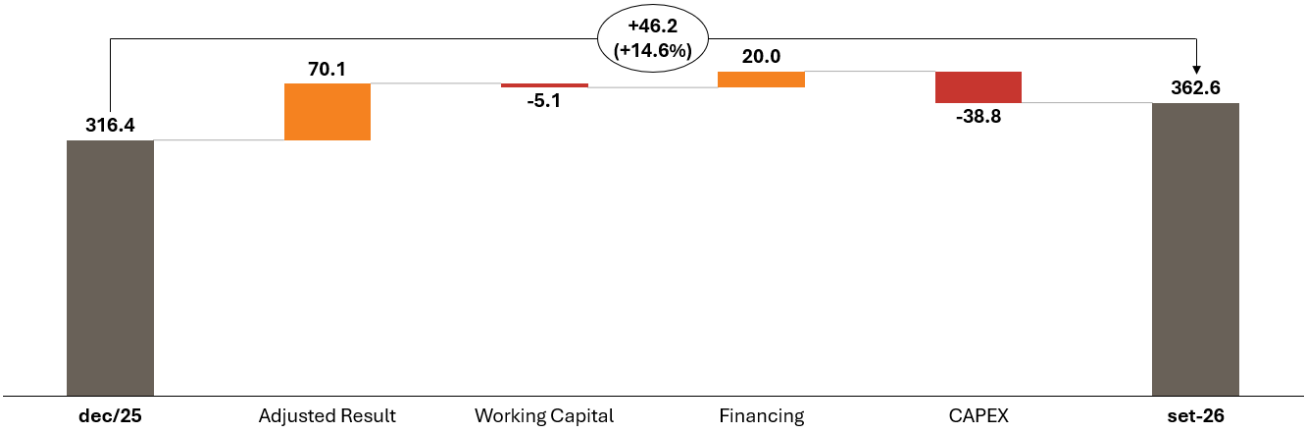
NET INCOME

In 3Q26, **Net Income** totaled R$13.4 million, with a net margin of 3.9%, compared to R$51.6 million and a margin of 12.2% in 3Q25. In the first nine months of 2026, Net Income totaled R$36.9 million, compared to R$91.5 million in the same period of 2025, with a net margin of 3.8%.

The reduction in Net Income mainly reflected the lower operating result in the period, impacted by the retraction in revenues and the pressure on margins. Even in a more challenging business environment, the Company maintained a positive net result, supported by initiatives to adapt its structure, control costs and expenses, and improve operational efficiency. In addition, the result was favored by the recovery of taxes in the amount of R$4.4 million, which contributed to lower tax expenses in the period, partially reducing the impacts of the weaker operating performance.

CASH FLOW

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



The Company ended September 2026 with a cash position of R$362.6 million, compared to R$316.4 million in December 2025, an increase of 14.6% in the period. Net cash reached R$27.4 million, preserving the Company's financial flexibility even in a more challenging market environment.

Working capital variations resulted in cash consumption of R$5.1 million in the period, mainly explained by the reduction in advances from customers. This effect was partially offset by the increase in suppliers and the reduction in recoverable taxes. The other working capital items had a minor net impact in the period.

In terms of financing, the period had a positive impact of R$20.0 million on cash flow reconciliation, mainly associated with changes in indebtedness and the effects of the debt restructuring carried out in 2Q26. The transaction contributed to optimizing the Company’s financial obligations profile, reducing the average cost of debt and improving its maturity profile.

Investments totaled R$38.8 million in the first nine months of 2026, of which R$34.4 million was allocated to Kepler Weber, and R$4.4 million to Procer, mainly aimed at modernizing operations, developing new products, information technology and sustaining operations.

Even after the investments made in the period and the management of its capital structure, the Company preserved a liquidity position that reinforces its ability to reconcile the allocation of resources to the business with the maintenance of financial flexibility.

RETURN ON INVESTED CAPITAL (ROIC)

In 3Q26, **Return on Invested Capital (ROIC)** reached 14.2%, a reduction of 5.4 p.p. compared to 2Q26. The decline in the indicator was mainly due to the 26.0% decrease in Operating Income after Taxes (NOPAT), which totaled R$104.5 million in the period. In addition, invested capital increased by 2.1%, to R$733.6 million, contributing to the reduction in this indicator.

INVESTMENTS (CAPEX)

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

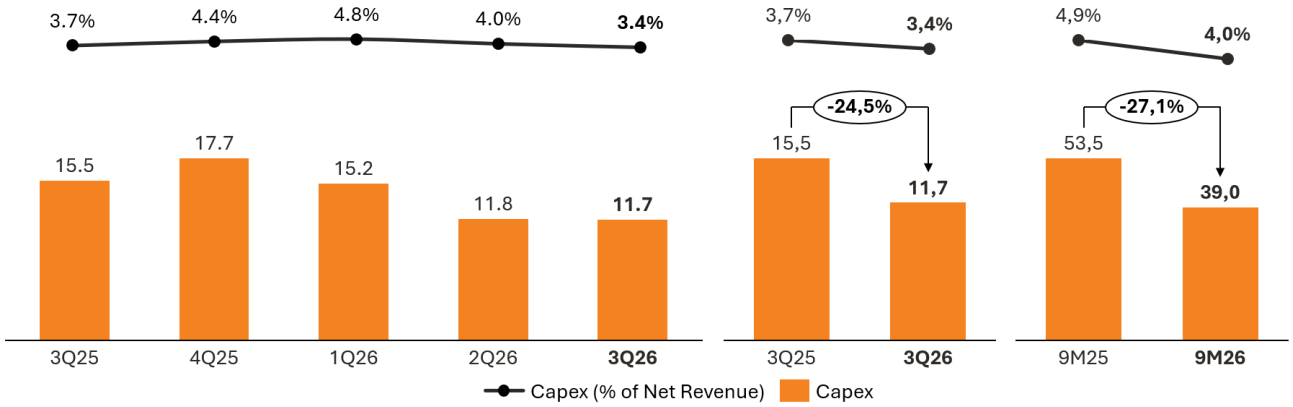
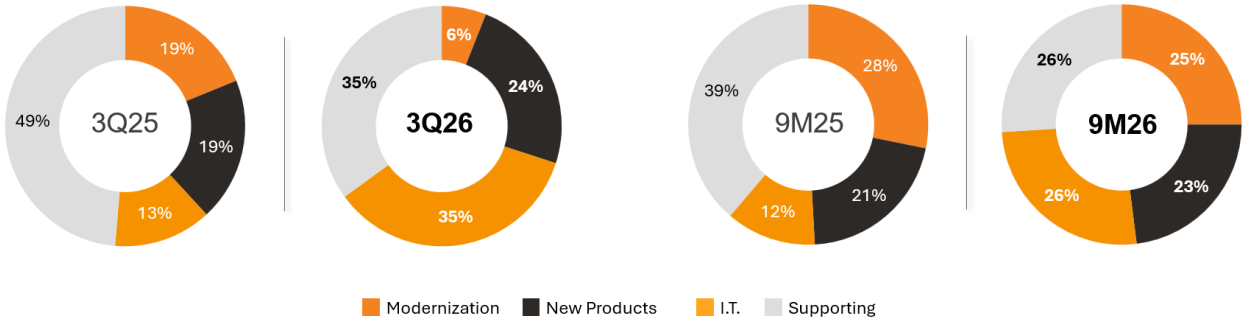


Figure 8 | **Capex Distribution**



In 3Q26, investments totaled R$11.7 million, or 3.4% of Net Revenues, down 24.5% compared to 3Q25. In the first nine months of 2026, CAPEX totaled R$38.8 million, 27.5% lower than in the same period of 2025. The reduction in investments was accompanied by a change in their composition, with a greater allocation of resources to strategic fronts. In the quarter, Information Technology increased its share from 13% to 35% and New Products, from 19% to 24%, while Sustaining fell from 49% to 35%, reinforcing capital allocation to initiatives that support the evolution and competitiveness of the business and have greater potential for value generation over time.

Modernization (Manufacturing Capacity)

Investments in modernization totaled R$723 thousand in 3Q26, a reduction of 75% compared to 3Q25, representing 6% of the quarter's CAPEX. In the first nine months of 2026, this front accounted for 25% of total CAPEX, a reduction of 35% compared to the same period in 2025.

In 3Q26, investments in modernization were mainly directed to the evolution of manufacturing capacity, with emphasis on the expansion of machining capacity and the progress of the combined punching and bending line project, intended for the forming stages of components used in the production process. These initiatives contribute to modernizing industrial operations, increasing productivity and improving process efficiency.

New Products

Investments in New Products totaled R$2.9 million in 3Q26, a reduction of 5% compared to 3Q25, while their share in CAPEX increased by 5.1 p.p., to 24%, reinforcing the allocation of resources to strategic Capex. In the first nine months of 2026, this front accounted for 23% of total CAPEX, an increase of 2.0 p.p. compared to the same period in 2025.

Investments in New Products continue the strategy of expanding and diversifying the portfolio, whose contribution to revenues has been increasing over the last few years. In 3Q26, resources were directed to the continued development of the heat generator and the agroindustrial line, expanding the offer of higher value-added solutions and the Company's opportunities to operate at different stages of the agribusiness chain.

Information Technology (IT)

Investments in Information Technology totaled R$4.1 million in 3Q26, representing 35% of the quarter's CAPEX, an increase of 102% compared to 3Q25. In the first nine months of 2026, investments totaled R$10.0 million, an increase of 54% compared to the same period in 2025, expanding their share in total CAPEX from 12% to 26%.

In 3Q26, investments in Information Technology focused on the continuity of ongoing projects, notably the evolution and stabilization of SAP S/4HANA, implemented in January 2026, the development of commercial management solutions and the strengthening of technology infrastructure, with emphasis on information security and cybersecurity. In addition, projects aimed at the innovation and optimization of engineering processes were started, including the use of advanced computer simulation tools, such as EDEM, to analyze the behavior of materials and improve the development of solutions. These initiatives aim to expand the integration between areas; improve operational efficiency and analytical capacity; and strengthen governance and process scalability, keeping technological evolution aligned with the Company's long-term strategy.

Sustaining Capex

Investments in Sustaining Capex totaled R$4.0 million in 3Q26, a reduction of 47% compared to 3Q25, representing 35% of the quarter's CAPEX (-14 p.p. vs. 3Q25). In the first nine months of 2026, investments totaled R$10.0 million, a reduction of 52% compared to the same period in 2025, accounting for 26% of total CAPEX.

In 3Q26, sustaining investments were mainly directed to the adaptation and improvement of the infrastructure of the operating units, including renewal and paving projects, in addition to initiatives aimed at meeting legal requirements. These investments contribute to maintaining operating conditions, the safety of facilities and the continuity of operations.

CASH AND CASH EQUIVALENTS, AND INDEBTEDNESS

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

Indebtedness (R$ MM)	Sep/26		Dec/25		Sep/25	
IFC	37.0		32.2		24.7	
CPR - Rural Producer Certificate	96.1		95.0		96.7	
Agribusiness Credit Rights Certificate	16.0		21.1		20.3	
FINEX	38.1		5.0		4.8	
Short Term	**187.2**	**56%**	**153.3**	**49%**	**146.5**	**44%**
IFC	108.3		121.6		135.2	
CPR - Rural Producer Certificate	12.0		12.0		24.0	
Senior Units - FIDC KWI	27.6		28.2		27.1	
Long Term	**147.9**	**44%**	**161.8**	**51%**	**186.3**	**56%**
Total Indebtedness	**335.1**	**100%**	**315.2**	**100%**	**332.8**	**100%**
Cash and Cash Equivalents	362.6		316.4		363.9	
Net Cash	**27.4**		**1.2**		**31.1**	

The Company's **total Indebtedness** ended 3Q26 at R$335.1 million, maintaining a diversified structure of financing sources, and in line with its financial strategy. Of this amount, 43.4% refers to the financing agreement entered into with the International Finance Corporation (IFC); 32.3%, 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 11.4%, to FINEX (export financing line).

The Company maintains a debt profile distributed between the short and long term. In the period, R$2.8 million of interest on the CPR with BBM Bocom was amortized, continuing the management of financial liabilities and short-term obligations. The average cost of debt decreased from 15.77% in 2Q26 to 15.27% in 3Q26, benefiting from the reduction in benchmark rates, especially the Selic and CDI, and from the conditions of contracted transactions, contributing to the reduction of the Company's financial cost.

The Company ended 3Q26 with net cash of R$27.4 million, preserving a liquidity position that expands its flexibility in managing financial obligations and allocating capital. Management maintains an active control of liabilities, assessing financing alternatives that contribute to optimizing the cost and profile of the debt.

DIVIDENDS AND INTEREST ON EQUITY (IoE)*

Table 7 | **Earnings (R$ millions)**

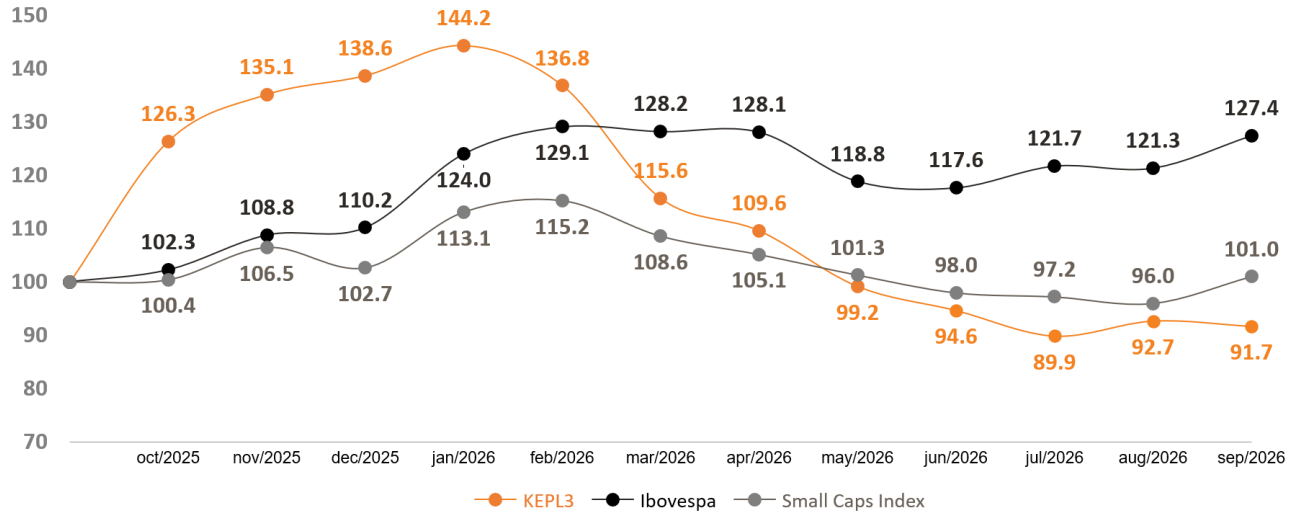
Cash Basis (R$ MM)	2026	2025	2024	Δ% 2026/2025
Mandatory dividends	-	18.5	27.9	n.a
Interest on Equity (IoE)	-	6.2	29.6	n.a
Interim Dividends	-	43.4	-	n.a
Additional dividends	-	51.5	47.0	n.a
Mid-Year Dividends	-	25.4	44.2	n.a
Gross Total	**-**	**145.0**	**148.7**	**n.a**
Net profit	36.9	156.3	199.2	-76.4%
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 R$50 million in proceeds originally scheduled for 2026, considering the legislative changes regarding the taxation of dividends applicable to resolutions on and payment of proceeds. As a result, until the date of disclosure of this report, there were no new distributions of dividends or interest on equity in 2026. Any new distributions of proceeds will depend on a resolution by the relevant corporate body, considering the Company's results, financial position, capital and investment needs, and the applicable legislation. In this context, the 2025 payout, calculated on a cash basis, was impacted by the advance made in December and, therefore, should not be construed as a recurring reference for the Company's level of distribution of earnings.

PERFORMANCE OF SHARES

Figure 9 | **Kepler *vs.* the Market | Base 100 | Base date: 09/30/2026**

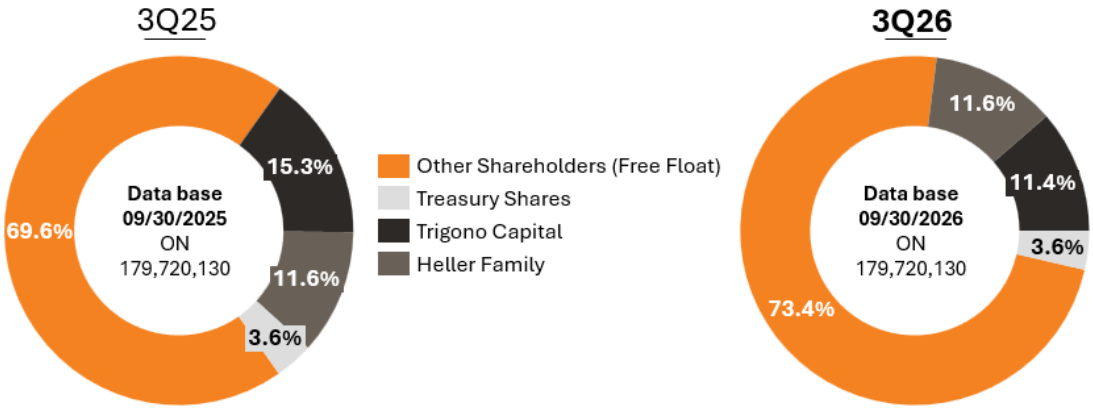


Until September 2026, Kepler Weber's shares (KEPL3) accumulated a retraction of 8.3% in 12 months, compared to increases of 27.4% in the Ibovespa index and 1.0% in the Small Cap Index. This performance occurred in a more challenging period for the Company and for agribusiness, marked by high interest rates, credit restrictions and greater selectivity by customers in their investment decisions. In this environment, the dynamics of the shares also reflect a moment of expectation for a gradual improvement in market conditions and in the Company's operating performance.

Despite this scenario, the liquidity of shares showed a positive evolution throughout the year. In September 2026, the daily average traded remained stable compared to the same month in 2025, at R$8.1 million, while, in the first nine months of 2026, it reached R$15.4 million, an increase of 43% compared to the same period in 2025. This advance, even in a more challenging environment, reinforces the resilience of liquidity and investor interest in the Company's shares.

OWNERSHIP STRUCTURE – BASE DATE: 09/30/2026

Figure 10 | **Ownership Structure (KEPL3)**



ESG (ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE)

In 3Q26, Kepler Weber has reaffirmed its commitment to transparency, corporate governance and sustainability by 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 3rd quarter of 2026, Kepler Weber made progress in the evolution of its Corporate Risk Management model, expanding the integration between governance, strategy and decision-making. The initiatives developed in the period focused on strengthening the Company's ability to identify, assess and monitor factors that may impact its strategic objectives, contributing to the protection of the business and the sustainable generation of value. As part of this process, the Company engaged Baker Tilly, a specialized consulting firm, to support the definition of its internal audit strategy and contribute to strengthening its internal control environment.

Among the main advances made in the quarter, the progress in the review of the Corporate Risk Matrix stands out, which was conducted based on a structured approach that combines document analysis, assessment of existing controls and participation of the organization's leaders. The work included the refinement of the criteria used in the risk assessment process, seeking to increase the consistency, transparency and traceability of the analyses.

Another relevant milestone was the conclusion of the Strategic Listening process with the Company's areas, expanding the understanding of the risk environment and bringing new perspectives on topics relevant to the business. The contributions obtained were consolidated and used as input to assess the adherence of the risks currently monitored, as well as to support the analysis of potential emerging risks, challenges and strategic opportunities.

The work developed throughout the quarter evidences the continuous evolution in the Company's governance, risk management and internal control mechanisms, in line with the best market practices. By strengthening the integration between these pillars and the corporate strategy, Kepler Weber expands its ability to anticipate challenges, support decision-making, and promote the sustainable generation of long-term value for its stakeholders.

Compliance and Corporate Culture

In the 3rd quarter of 2026, Kepler Weber maintained its focus on strengthening its culture of integrity, ethics, respect, transparency and data protection, reinforcing awareness initiatives, and governance and misconduct prevention mechanisms.

The highlights for the period include the preparation and approval, by the Board of Directors, of the Diversity, Equity and Inclusion Policy, which establishes guidelines for promoting an increasingly inclusive and respectful environment, in line with the Company's values.

The Company has also kept available to its audiences the Ethics and Privacy Channel, an independent and confidential tool managed by a specialized third party, and intended for receiving complaints, doubts and suggestions related to ethics, compliance and privacy matters, ensuring adequate treatment of the reports received. The initiatives that were developed in the quarter reinforce Kepler Weber's commitment to the continuous evolution of its corporate governance, the strengthening of a culture of integrity and the sustainable generation of value for its shareholders and other stakeholders.

SOCIAL



Kepler Weber maintains its commitment to social, cultural and human development, recognizing the strategic role of people. At the end of the 3rd quarter of 2026, our staff consisted of more than 1,700 employees, of which 75% were men and 25% women. The same proportion is seen in leadership positions, in which women hold 25% of the positions, reinforcing the Company's commitment to promoting diversity, equity and inclusion.

We are part of the IDIVERSA B3 portfolio

In September, Kepler Weber joined the 2026 portfolio of IDIVERSA B3, a B3 index that is a pioneer in Latin America in combining gender and race criteria in a single indicator. Its presence among the 85 companies from 30 sectors that make up the portfolio represents recognition of the Company's progress in the diversity and inclusion agenda and reinforces the importance of this topic in its people management and business sustainability strategy.

This achievement reaffirms Kepler Weber's commitment to building a more diverse and inclusive work environment, guided by respect and the appreciation of people. By strengthening this agenda, the Company advances in consolidating an organizational culture that recognizes diversity as part of its long-term strategy.

Employee mental health and well-being

In the 3rd quarter of 2026, Kepler Weber reinforced its initiatives to promote employees' mental health and well-being, with awareness actions carried out during the "*Setembro Amarelo*" campaign. Among the highlights, the Company held the "*Parada de Saúde*" campaign for all employees, with the participation of a specialized professional and the Mental Health Supporters Group.

The initiative provided a space for dialogue and reflection on mental health, emotional support and mutual help, including an activity focused on expressing feelings and reflecting on everyday situations. The action is part of the Company's set of permanent initiatives aimed at prevention, health promotion and employee well-being, reinforcing the importance of caring for people in its social management agenda.

Social investment and community development

In line with its purpose of Caring for Life, the Company maintained, in the 3rd quarter of 2026, a continuous agenda of social investments focused on education, culture, sports and community development. In the period, approximately R$248 thousand was allocated to initiatives in the regions where the Company operates.

The social investments strengthen long-term initiatives in Panambi (RS) and Campo Grande (MS), focusing on the comprehensive development of children and adolescents through education, sports, culture and sustainability. The highlights include the "*Judô para a Vida*" project, which serves about 140 children weekly, and the "*Semente Mágica*" project, supported for more than 10 years, which benefits 139 students from municipal schools with environmental education activities and sustainable practices. Both initiatives expand learning opportunities, encourage healthy habits, and strengthen social and environmental awareness. In Panambi (RS), the "*Sapatilhas e Laços*" project complements these actions by benefiting more than 90 children through dance, promoting social inclusion, artistic expression and personal development.

The "*Histórias e Sentimentos*" project, seasonally sponsored by the Company in the two cities where it has manufacturing plants, contributes to the social and emotional development of children and adolescents through literature and educational activities. This quarter, storytelling activities were held at the municipal schools EMEF Dona Leopoldina and EMEF Princesa Isabel, in Panambi, and EMEF Prof. Antônio Lopes Lins, in Campo Grande, in addition to the delivery of educational chests with books and puppets. The initiative expands the schools' teaching resources and contributes to the comprehensive education of students.

These initiatives reinforce Kepler Weber's commitment to social development by promoting inclusion, education and opportunities for children and adolescents, and strengthening the communities where the Company operates.

ENVIRONMENT



Environmental Management

In the 3rd quarter of 2026, Kepler Weber completed the external recertification audits of its Quality, Environmental, and Occupational Health and Safety Management Systems at the Panambi (RS) and Campo Grande (MS) units, which were conducted by the certification body BVQI. Carried out in September, the audits assessed compliance with the requirements of the ISO 9001, ISO 14001 and ISO 45001 standards. In both units, the results reinforced the Company's commitment to continuous improvement, the quality of its processes, the management of environmental aspects, and the promotion of safe and healthy work environments, in line with the best management practices and the ESG agenda.

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 Gustava 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

Jean Felizardo de Oliveira
Chief Commercial 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

Daniel Alves Ferreira
Coordinator

Members:

Maria Gustava Brochado Heller Britto
Ruy Flaks Schneider

3Q26 FINANCIAL STATEMENTS
Earnings Videoconference

EARNINGS VIDEOCONFERENCE

On November 12, 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
- 08:00 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:

- **Rickson Ramalho** | IR Team
- **Thalles Morelli** | IR Team

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.

EXHIBIT I CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | Quarterly

(In thousands of Reais, except for percentages)	3Q26 (A)	VA%	2Q26 (B)	VA%	3Q25 (C)	VA%	HA% (A)/(C)	HA% (A)/(B)
Net Operating Revenue	**344,212**	100.0%	**299,071**	100.0%	**423,335**	100.0%	-18.7%	15.1%
Cost of Goods Sold	**(285,503)**	-82.9%	**(238,429)**	-79.7%	**(317,915)**	-75.1%	-10.2%	19.7%
Gross Profit	**58,709**	17.1%	**60,642**	20.3%	**105,420**	24.9%	-44.3%	-3.2%
Selling Expenses	(21,555)	-6.3%	(22,547)	-7.5%	(26,732)	-6.3%	-19.4%	-4.4%
Losses on Impairment of Financial Assets	(752)	-0.2%	659	0.2%	(4,429)	-1.0%	-83.0%	-214.1%
General and Administrative Expenses	(22,451)	-6.5%	(24,229)	-8.1%	(22,884)	-5.4%	-1.9%	-7.3%
Other Income (Expenses), Net Expenses	953	0.3%	362	0.1%	12,936	3.1%	-92.6%	163.3%
Operating Income (Loss)	**14,904**	4.3%	**14,887**	5.0%	**64,311**	15.2%	-76.8%	0.1%
Financial Expenses	(15,888)	-4.6%	(16,910)	-5.7%	(18,643)	-4.4%	-14.8%	-6.0%
Financial Revenues	16,942	4.9%	11,883	4.0%	20,991	5.0%	-19.3%	42.6%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	**15,958**	4.6%	**9,860**	3.3%	**66,659**	15.7%	-76.1%	61.8%
Income and Social Contribution Taxes - Current	(4,300)	-1.2%	(2,851)	-1.0%	(20,893)	-4.9%	-79.4%	50.8%
Income and Social Contribution Taxes - Deferred	1,748	0.5%	(691)	-0.2%	5,804	1.4%	-69.9%	-353.0%
Income and Social Contribution Taxes	**(2,552)**	-0.7%	**(3,542)**	-1.2%	**(15,089)**	-3.6%	-83.1%	-28.0%
Net Income	**13,406**	3.9%	**6,318**	2.1%	**51,570**	12.2%	-74.0%	112.2%

EXHIBIT I CONSOLIDATED INCOME STATEMENT | YTD

(In thousands of Reais, except for percentages)	9M26 (A)	VA%	9M25 (B)	VA%	HA% (A)/(B)
Net Operating Revenue	**961,342**	100.0%	**1,091,638**	100.0%	-11.9%
Cost of Goods Sold	**(775,683)**	-80.7%	**(828,707)**	-75.9%	-6.4%
Gross Profit	**185,659**	19.3%	**262,931**	24.1%	-29.4%
Selling Expenses	(68,231)	-7.1%	(77,075)	-7.1%	-11.5%
Losses on Impairment of Financial Assets	(809)	-0.1%	(4,516)	-0.4%	-82.1%
General and Administrative Expenses	(70,189)	-7.3%	(68,834)	-6.3%	2.0%
Other Income (Expenses), Net Expenses	5,973	0.6%	23,820	2.2%	-74.9%
Operating Income (Loss)	**52,403**	5.5%	**136,326**	12.5%	-61.6%
Financial Expenses	(51,967)	-5.4%	(61,795)	-5.7%	-15.9%
Financial Revenues	49,209	5.1%	56,836	5.2%	-13.4%
Profit Before Income Tax and Social Contribution	**49,645**	5.2%	**131,367**	12.0%	-62.2%
Income and Social Contribution Taxes - Current	(9,080)	-0.9%	(28,825)	-2.6%	-68.5%
Income and Social Contribution Taxes - Deferred	(3,713)	-0.4%	(11,024)	-1.0%	-66.3%
Income and Social Contribution Taxes	**(12,793)**	-1.3%	**(39,849)**	-3.7%	-67.9%
Net Income	**36,852**	3.8%	**91,518**	8.4%	-59.7%

EXHIBIT II – CONSOLIDATED BALANCE SHEET

(In thousands of Reais, except for percentages)	Sep/26		Dec/25		Sep/25		HA%	
	(A)	VA%	(B)	VA%	(C)	VA%	(A)/(B)	(A)/(C)
ASSETS								
Current assets	**1,007,649**	**65.9%**	**987,373**	**65.3%**	**1,016,654**	**65.5%**	**2.1%**	**-0.9%**
Cash and cash equivalents	362,588	23.7%	316,431	20.9%	363,862	23.4%	14.6%	-0.4%
Trade accounts receivable	242,388	15.9%	258,235	17.1%	287,762	18.5%	-6.1%	-15.8%
Inventories	285,441	18.7%	279,302	18.5%	290,626	18.7%	2.2%	-1.8%
Taxes recoverable	91,892	6.0%	108,389	7.2%	53,920	3.5%	-15.2%	70.4%
Derivative financial instruments	-	-	-	-	859	0.1%	-	-
Other credits	25,340	1.7%	25,016	1.7%	19,625	1.3%	1.3%	29.1%
Non-current assets	**522,001**	**34.1%**	**525,033**	**34.7%**	**536,107**	**34.5%**	**-0.6%**	**-2.6%**
Trade accounts receivable	40,862	2.7%	31,695	2.1%	40,041	2.6%	28.9%	2.1%
Taxes recoverable	10,895	0.7%	22,100	1.5%	33,961	2.2%	-50.7%	-67.9%
Deferred taxes	30,498	2.0%	34,212	2.3%	31,335	2.0%	-10.9%	-2.7%
Other credits	11,183	0.7%	5,115	0.3%	6,606	0.4%	118.6%	69.3%
Investments	316	0.0%	218	0.0%	207	0.0%	45.0%	52.7%
Investment property	1,208	0.1%	1,260	0.1%	1,277	0.1%	-4.1%	-5.4%
Property, plant and equipment	272,211	17.8%	277,309	18.3%	276,793	17.8%	-1.8%	-1.7%
Intangible assets	142,339	9.3%	137,317	9.1%	128,841	8.3%	3.7%	10.5%
Right of Use	12,489	0.8%	15,807	1.1%	17,046	1.1%	-21.0%	-26.7%
TOTAL ASSETS	**1,529,650**	**100.0%**	**1,512,406**	**100.0%**	**1,552,761**	**100.0%**	**1.1%**	**-1.5%**
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY								
Current liabilities	**515,077**	**33.7%**	**504,840**	**33.4%**	**524,915**	**33.8%**	**2.0%**	**-1.9%**
Suppliers	133,156	8.7%	81,948	5.4%	113,211	7.3%	62.5%	17.6%
Financing and loans	187,238	12.2%	153,288	10.1%	146,468	9.4%	22.1%	27.8%
Social and labor obligations	45,071	3.0%	42,096	2.8%	47,295	3.1%	7.1%	-4.7%
Advances from customers	86,884	5.7%	166,265	11.0%	151,559	9.8%	-47.7%	-42.7%
Taxes recoverable	8,541	0.6%	2,884	0.2%	7,170	0.5%	196.2%	19.1%
Recoverable income tax and social contribution	3,048	0.2%	2,206	0.2%	9,001	0.6%	38.2%	-66.1%
Commissions payable	10,113	0.7%	15,737	1.0%	15,519	1.0%	-35.7%	-34.8%
Interest on Equity and Dividends Payable	-	-	2,100	0.1%	-	-	-100.0%	-
Provision for guarantees	6,368	0.4%	11,406	0.8%	13,849	0.9%	-44.2%	-54.0%
Put option	13,880	0.9%	4,819	0.3%	-	-	2	-
Lease liabilities	4,469	0.3%	4,551	0.3%	4,484	0.3%	-1.8%	-0.3%
Other accounts payable	16,309	1.1%	17,540	1.2%	16,359	1.1%	-7.0%	-0.3%
Non-current liabilities	**202,982**	**13.3%**	**233,335**	**15.4%**	**271,927**	**17.5%**	**-13.0%**	**-25.4%**
Suppliers	-	-	-	-	3	0.0%	-	-100.0%
Financing and loans	147,909	9.7%	161,871	10.7%	186,275	12.0%	-8.6%	-20.6%
Provisions for tax, civil and labor risks	15,575	1.0%	12,497	0.8%	11,725	0.8%	24.6%	32.8%
Put option	27,318	1.8%	43,696	2.9%	57,691	3.7%	-37.5%	-52.6%
Lease liabilities	10,478	0.7%	13,452	0.9%	14,608	0.9%	-22.1%	-28.3%
Other accounts payable	1,702	0.1%	1,819	0.1%	1,625	0.1%	-6.4%	4.7%
Shareholders' Equity	**811,591**	**53.1%**	**774,231**	**51.2%**	**755,919**	**48.7%**	**4.8%**	**7.4%**
Capital stock	401,230	26.2%	344,694	22.8%	344,694	22.2%	16.4%	16.4%
Treasury Shares	(59,350)	-3.9%	(59,084)	-3.9%	(59,084)	-3.8%	0.5%	0.5%
Capital reserves	9,603	0.6%	8,926	0.6%	8,512	0.6%	7.6%	12.8%
Revaluation reserves	158	0.0%	158	0.0%	158	0.0%	0.0%	0.0%
Equity valuation adjustments	19,853	1.3%	21,050	1.4%	21,451	1.4%	-5.7%	-7.4%
Profit reserve	401,957	26.3%	458,487	30.3%	353,664	22.8%	-12.3%	13.7%
Income for the period	38,140	2.5%	-	-	86,524	5.6%	-	-55.9%
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	**1,529,650**	**100.0%**	**1,512,406**	**100.0%**	**1,552,761**	**100.0%**	**1.1%**	**-1.5%**

EXHIBIT III – STATEMENT OF CASH FLOWS (INDIRECT METHOD)

CONSOLIDATED CASH FLOW	9M26	9M25
(In thousands of reais)		
Cash flows from operating activities		
Profit Before Income Tax and Social Contribution	**49,645**	**131,367**
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	33,225	28,072
Provisions for tax, civil and labor risks	3,368	269
Inventory provisions	(1,634)	2,546
Warranty provisions	(5,038)	(16,910)
Impairment losses on financial assets	(137)	4,516
Other provisions	(194)	(3,164)
Cost of property, plant and equipment and intangible assets written off	1,625	2,026
Financial result	33,545	21,715
Financing arrangement fees	402	198
Interest incurred on leases	1,857	2,245
Share-based payment agreement	1,378	1,120
Losses from tax, civil and labor risks	(290)	(428)
	117,752	**173,572**
Changes in assets and liabilities		
Trade accounts receivable	6,817	(20,644)
Inventories	(4,505)	3,205
Taxes recoverable	27,702	(5,822)
Other assets	(6,392)	21,718
Domestic and foreign suppliers	51,208	13,141
Social and labor obligations	2,975	(2,448)
Taxes recoverable	4,891	(1,595)
Advances from customers	(79,381)	(44,083)
Other liabilities	(854)	(3,700)
Commissions payable	(5,624)	501
Interest paid on financing and loans	(25,478)	(25,656)
Income tax and social contribution paid	(7,472)	(21,921)
Net cash generated from operating activities	**81,639**	**86,268**
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(30,963)	(51,010)
Financial investments with non-immediate liquidity	-	31,683
Net cash used in investing activities	**(30,963)**	**(19,327)**
Treasury Shares	(967)	(923)
Repayment of financing and loans	(118,136)	(90,000)
Proceeds from financing and loans	130,000	104,500
Dividends and Interest on equity paid	(2,100)	(98,384)
Lease payments	(5,348)	(5,309)
Put option	(7,317)	(5,700)
FIDC KWI senior quotas	(651)	2,920
Net cash used in financing activities	**(4,519)**	**(92,896)**
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	**46,157**	**(25,955)**
Reconciliation of the increase in cash and cash equivalents		
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	316,431	389,817
Cash and cash equivalents at the end of the period	362,588	363,862
Change in cash and cash equivalents during the period	**46,157**	**(25,955)**

For more information, access our results center:

https://ri.kepler.com.br/en/financial-information/results-center/

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 auditors.