

Vídeoconferência de Resultados 2T25

Resultados de junho refletem avanço na execução da estratégia da Companhia e sustentam gradual melhoria para o segundo semestre

DISCLAIMER

Este é um documento de apoio para a videoconferência de resultados do segundo trimestre de 2025 da Kepler Weber S/A.

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

Principais Destaques | 2T25 e 6M25

(em milhões de reais)



Receita Líquida

2T25

311,1

6M25

668,3

EBITDA

2T25

37,9

Margem EBITDA de 12,2%

6M25

90,8

Margem EBITDA de 13,6%

Lucro Líquido

2T25

14,4

Margem Líquida de 4,6%

6M25

39,9

Margem Líquida de 6,0%

Áreas de Negócios

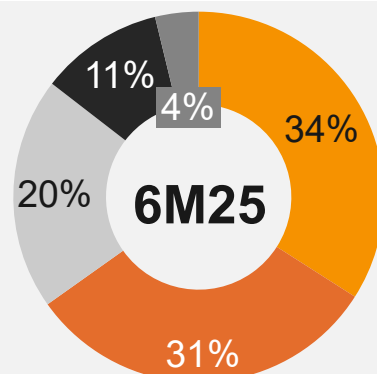
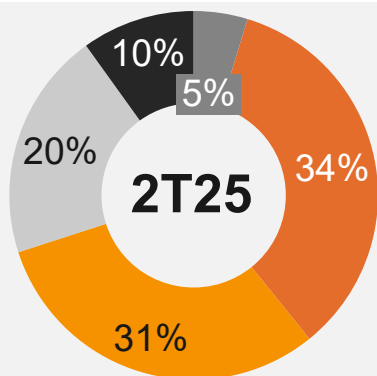
(em milhões de reais)



Fazendas • Agroindústrias • Negócios Internacionais • Portos e Terminais • Reposição e Serviços



Desempenho da Receita Operacional Líquida



Fazendas	Agroindústrias	Negócios Internacionais	Portos e Terminais	Reposição e Serviços	
R\$ 95,8	R\$ 107,2	R\$ 30,9	R\$ 14,7	R\$ 62,5	R\$ 311,1
-7,5%	+9,2%	-0,4%	-60,8%	+8,4%	-5,1%
Variação 2T25 x 2T24					
R\$ 227,5	R\$ 208,0	R\$ 71,8	R\$ 25,3	R\$ 135,7	R\$ 668,3
-3,4%	+1,9%	+2,9%	-69,9%	+18,4%	-5,6%
Variação 6M25 x 6M24					

Armazenagem de Grãos | Obras Nacionais



12,4 mil toneladas (03 Silos)

Baixa Grande do Ribeiro (PI)

Entregue em maio de 2025

Produto: **Soja e Milho**



5,4 mil toneladas (05 Silos)

Paraúna (GO)

Entregue em junho de 2025

Produto: **Café**



37,8 mil toneladas (04 silos)

Nova Mutum (MT)

Entregue em junho de 2025

Produto: **Milho**



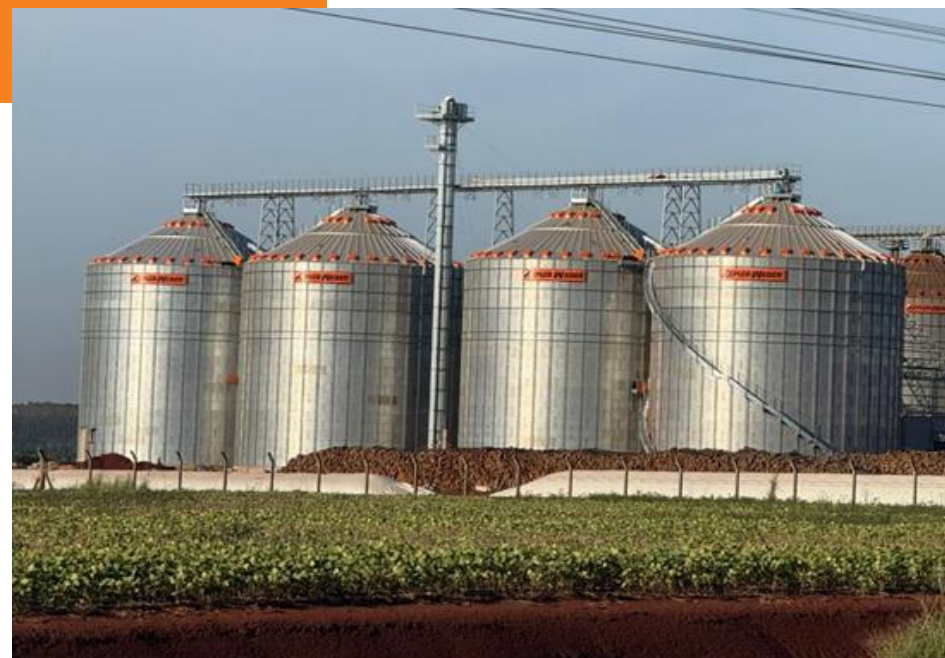


15 mil toneladas (03 silos)

Venezuela (Guárico)

Entregue em Maio de 2025

Produto: **Milho**



20 mil toneladas (04 silos)

Paraguai (Alto Paraná)

Entregue em Junho de 2025

Produto: **Soja e Milho**

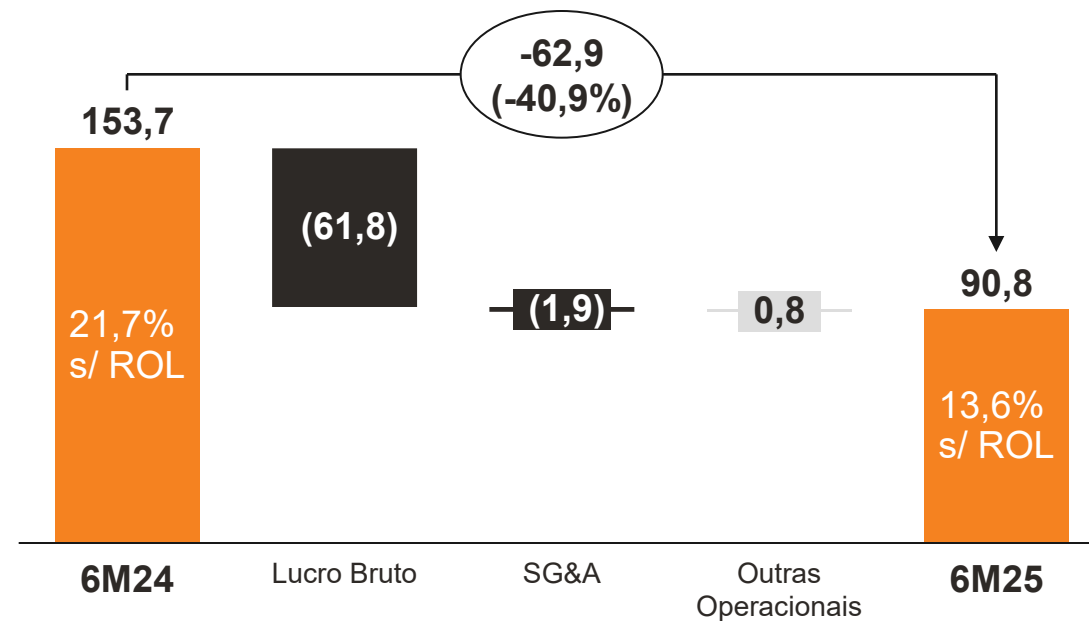
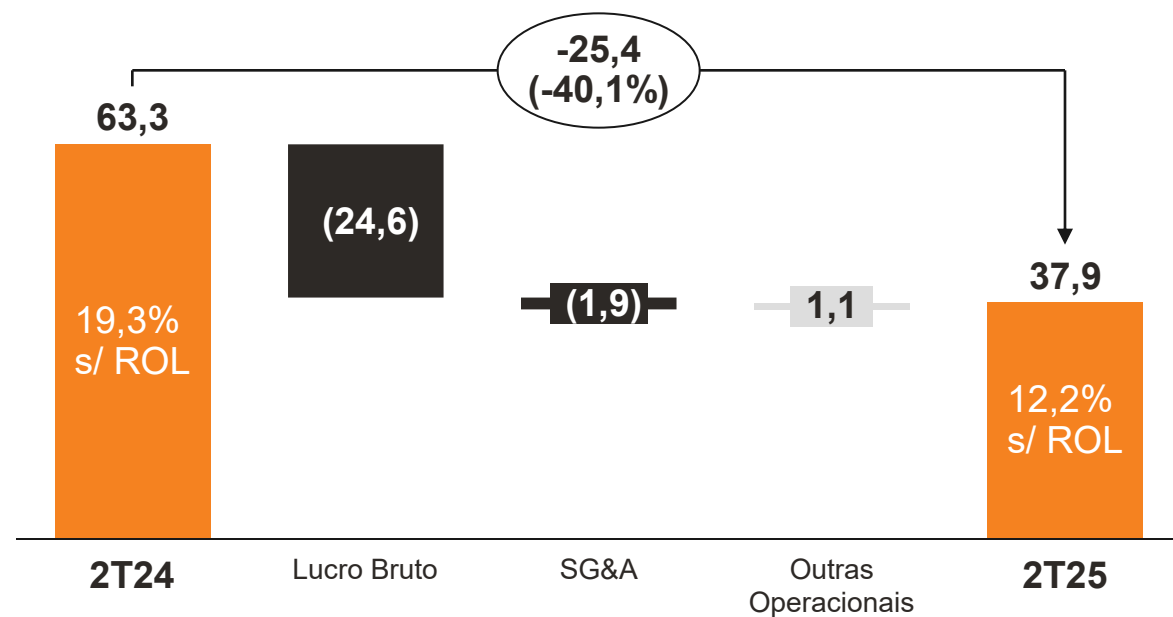


Vendas relevantes negociados no período

Resumo de vendas relevantes	Fazendas	Agroindústria	Negócios Internacionais	Portos e Terminais
	10 Obras	09 Obras	05 Obras	07 Obras
Quantidade de vendas	▪ 04 Grandes produtores ▪ 03 Cerealistas ▪ 03 Médios produtores	▪ 05 Cooperativas ▪ 04 Cerealistas	▪ 01 Agroindústria ▪ 02 Cerealistas ▪ 02 Grandes produtores	▪ 03 Agroindústrias ▪ 04 Cerealista
Valor das vendas	R\$ 73,0 MM	R\$ 58,2 MM	R\$ 42,4 MM	R\$ 80,2 MM
Produtos	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas com sistema completo de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Ampliação de obras existentes para sistema de Armazenagem (Silos, Secadores, Máquinas Limpeza e Transportadores).	Obras novas e ampliação de obras existentes, fornecendo transportadores, interligação digital, silos e secadores.
Setor	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Soja e Milho	Armazenagem de Grãos Arroz, Soja e Milho	Indústria de Etanol de Milho e Portos

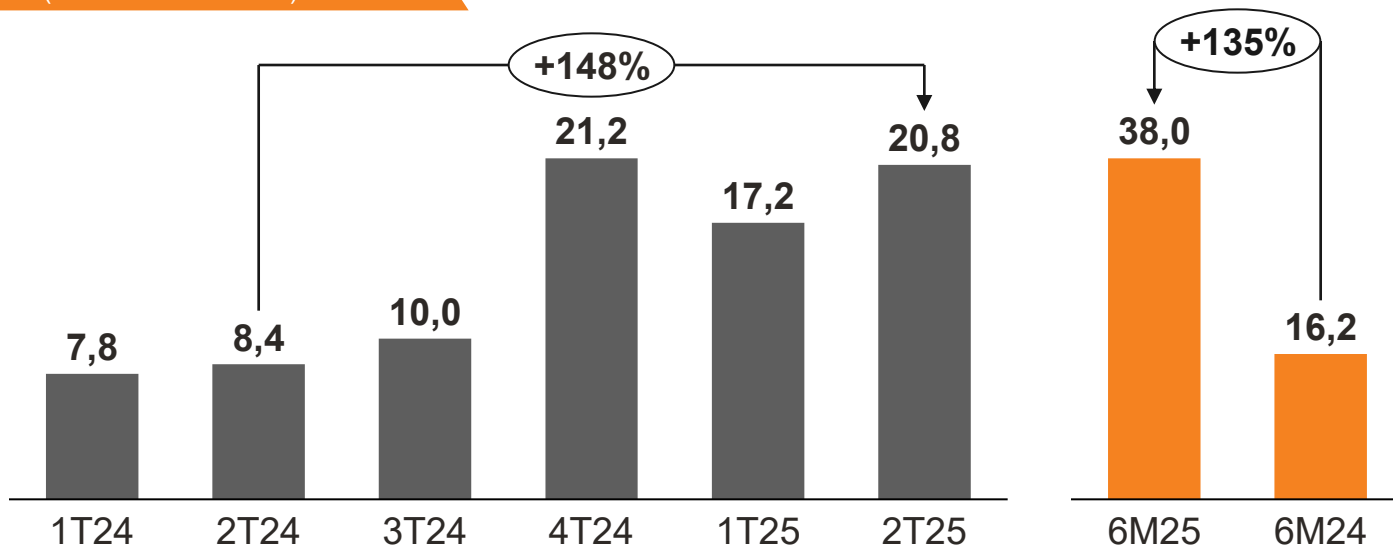
R\$254 MM de novos pedidos em 31 obras estratégicas

EBITDA | 2T25 e 6M25



Evolução do Capex

(em milhões de reais)



Destaques de Investimentos 2T25

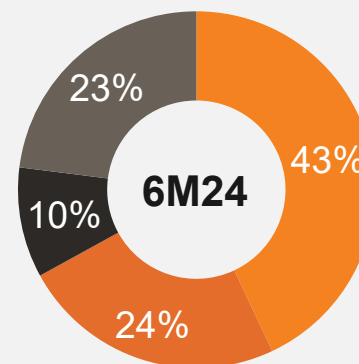
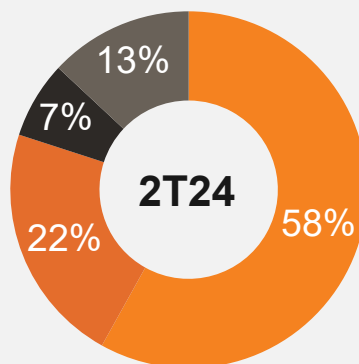
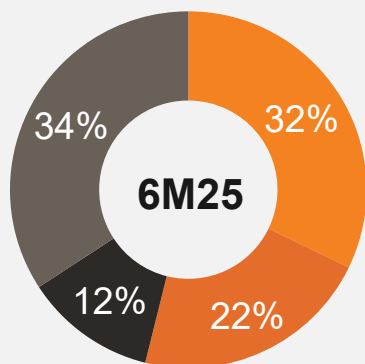
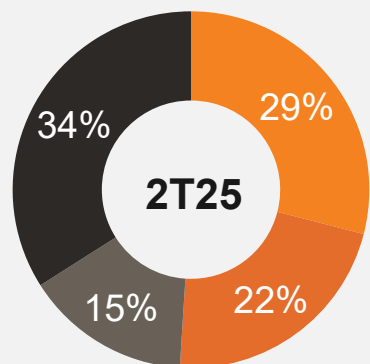


(1) Dobradeira na linha de produção Biocav



(2) Digitalização da Companhia com evolução no projeto SAP S/4HANA e melhorias no sistema de CRM

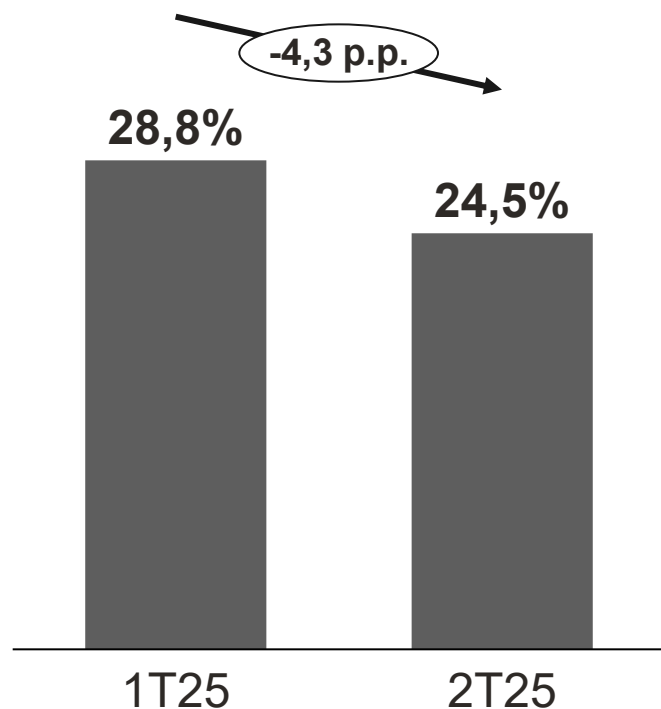
Distribuição de Capex



- Modernização
- Novos Produtos
- TI
- Sustentação

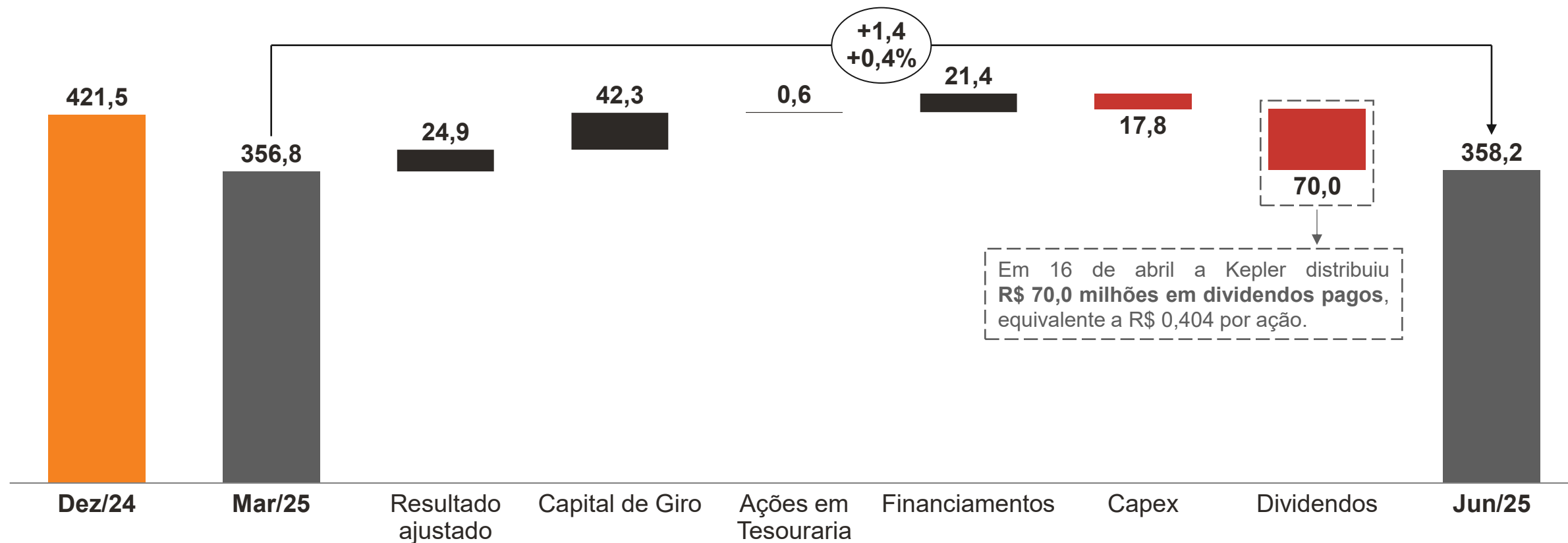
Retorno sobre o Capital Investido (ROIC)

ROIC dos últimos 12 meses



2T25 x 1T25:

-10,3% Lucro Operacional Após Impostos
+5,5% Capital Investido



Caixa líquido de **R\$ 34,7 milhões** e saldo bruto de disponibilidades de **R\$ 358,2 milhões** no 2T25 demonstram a eficiência da Companhia em **gerar valor para seus stakeholders** mesmo em cenários desafiadores.

Non-Deal Roadshow | Junho 2025



Buscando diversificar a carteira de acionistas KEPL3 e **ampliar a presença de investidores internacionais**, organizamos um NDR em Londres e Paris, apresentando a Kepler para gestores de portfólio de **grandes casas do mercado de capitais**.

16

Gestoras de investimentos

US\$ 7,6 trilhões

AUM consolidado

18

Portfolio Managers

BlackRock



NS PARTNERS
SINCE 1964

**CAPITAL
GROUP**™

SAGIL
CAPITAL

**Federated
Hermes**

BARINGS

SEPHIRA

**SULTANA
CAPITAL**

SCHONFELD

PICTET
1805
Asset Management

EFG

**EDMOND
DE ROTHSCHILD**

MARATHON
ASSET MANAGEMENT

CARMIGNAC
INVESTING IN YOUR INTEREST

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Destaques

- Taxa de juros competitiva em patamares abaixo da Selic;
- Aumento do limitador máximo para R\$ 200 milhões para cooperativas e manutenção de R\$ 50 milhões para armazenagem de grãos por CPF/CNPJ;
- Em 2024, 70% da Receita Líquida da Companhia foram provenientes de recursos próprios e 30% de financiamentos realizados pelos clientes. Do montante financiado, 39% é do PCA com a maior representatividade.



Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso | Entrega em Abril/25

Plano Safra

Programa para construção e ampliação de armazenagem (PCA)

	23/24	24/25	25/26*
	(Anterior)	(Anterior)	(Atual)
Taxa:	7% e 8,5% a.a.	7% e 8,5% a.a.	8,5% a 10% a.a.
Prazo:	12 anos	8 anos	8 anos
Carência:	2 anos	2 anos	2 anos
Montante:	R\$ 6,65 bilhões	R\$ 7,80 bilhões	R\$ 8,20 bilhões
Limitador:	50 milhões	200 milhões	200 milhões

No Plano Safra 25/26, o limite máximo de capacidade por projeto foi **dobrado**, passando de **6.000t para até 12.000t de armazenagem**, ampliando o acesso a produtores médios.

Tese, Estratégia e Gestão

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



Tese de Investimento

Déficit de Armazenagem

Safra recorde¹ em 2025 (343 milhões de toneladas) que ampliará o déficit de armazenagem sustenta a demanda por soluções da Kepler, garantindo resiliência de receitas e continuidade no pipeline comercial.

Destaques:

- Carteira contratada cresceu 13,8% no 2T25 frente ao 2T24, a ser faturada a partir do 4T25.
- 6M25 com a maior volumetria de embarques dos últimos 10 anos.

Industrialização do Agro

A industrialização do agro aumenta a demanda por soluções completas, fortalecendo a Kepler como parceira na modernização do campo.

Estratégia*

Diversificação de Negócios

Em Negócios Internacionais a Argentina manteve trajetória positiva, respondendo por 30% das vendas contratadas no segmento nestes 6M25, enquanto R&S cresceu +18,4% no mesmo período. Esses crescimentos reforçam a atual estratégia de diversificação da Companhia.

Monetização de Dados

A Kepler vê na monetização de dados uma alavanca estratégica, integrando soluções digitais ao agronegócio.

Destaques:

- A Companhia avança no desenvolvimento de soluções digitais próprias, visando agregar valor ao cliente e diversificar suas fontes de receita. Como exemplo, destaca-se o início de projetos pilotos com grandes membros da cadeia produtiva.

Gestão Eficiente

Controle de Despesas

Nos últimos anos, a gestão eficiente de custos e despesas têm garantido a preservação das margens e a resiliência da companhia em cenários desafiadores.

Destaques:

- Queda em G&A: Redução de 5% nos 6M25 em relação ao ano anterior reforça nosso compromisso e eficiência no controle de despesas da companhia.

Relacionamento com o Cliente

A Kepler mantém relacionamento próximo com seus clientes, que demonstram alto nível de satisfação com a qualidade dos serviços prestados.

Destaques:

- O número de clientes faturados cresceu 13,2% no 2T25 em relação ao 2T24.
- NPS cresceu 100%, de 36 em 2018 para 72 em 2024.

Novo patamar de rentabilidade da Kepler

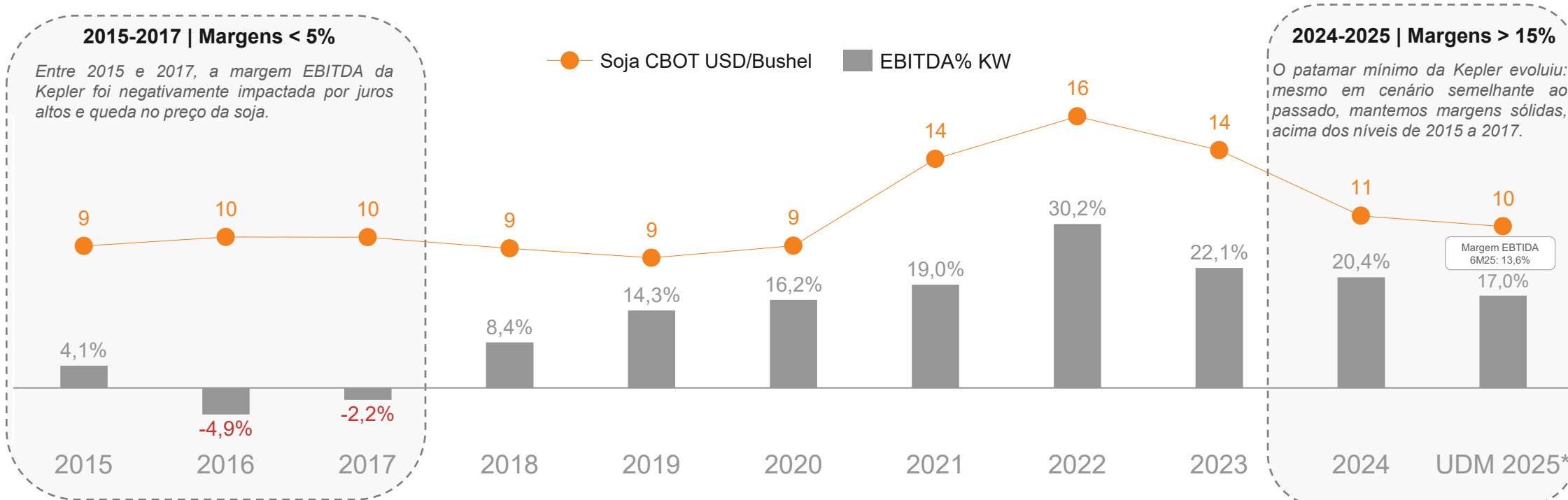


Demanda por armazenagem, estratégia e gestão elevam as margens atuais a níveis totalmente diferentes dos vistos no triênio 2015-2017

2015-2017 | Margens < 5%

Entre 2015 e 2017, a margem EBITDA da Kepler foi negativamente impactada por juros altos e queda no preço da soja.

● Soja CBOT USD/Bushel ■ EBITDA% KW



SELIC

14,25% 13,75% 7,00% 6,50% 4,50% 2,00% 9,25% 13,75% 11,75% 12,25% 15,00%



Safra
(MM de Tons)

208 187 238 228 247 257 257 272 320 299 343



% da Capacidade
Estática de
Armazenagem

81% 93% 74% 79% 74% 73% 74% 71% 62% 71% 59%

Notas: A capacidade de armazenagem do Brasil cobre 64% da sua produção total de grãos, enquanto, por exemplo, nos Estados Unidos ela chega a 108%.

(*) Considerando até 30/06/2025; Fontes: Banco Central do Brasil. Selic, data base: 18/06/2025; Cogo Inteligência (Soja CBOT).



Q&A 2T25

Utilize a plataforma para
realizar sua pergunta!

**BERNARDO
NOGUEIRA**
Diretor Presidente



**RENATO
ARROYO**
Diretor Financeiro e RI



+55 11 4873.0310 | 4873.0302

ri@kepler.com.br

ri.kepler.com.br



KEPLERWEBER®

2Q25 Earnings Videoconference

June's results reflect progress in the execution of the Company's strategy and support gradual improvement for the 2nd half of 2025

August 8, 2025

DISCLAIMER

This document supports the earnings videoconference of Kepler Weber S/A for the second quarter of 2025.

- Statements contained herein concerning business prospects, estimated operational and financial results, and growth prospects for Kepler Weber are mere projections and, as such, are based exclusively on Management's expectations about the future of business.
- Such forward-looking statements substantially depend on the approvals and licenses needed for ratifying projects, market conditions, the performance of the Brazilian economy, the industry and international markets, and, thus, are subject to change without prior notice.
- This performance report includes accounting and non-accounting data, such as operational information, *pro forma* financial information and projections, which are all based on Management's expectations.
- Non-accounting data have not been reviewed by the Company's independent auditors.

Key Highlights | 2Q25 and 6M25

(in millions of Reais)



Net Revenue

2Q25

311.1

6M25

668.3

EBITDA

2Q25

37.9

12.2% EBITDA Margin

6M25

90.8

13.6% EBITDA Margin

Net Income

2Q25

14.4

4.6% Net Margin

6M25

39.9

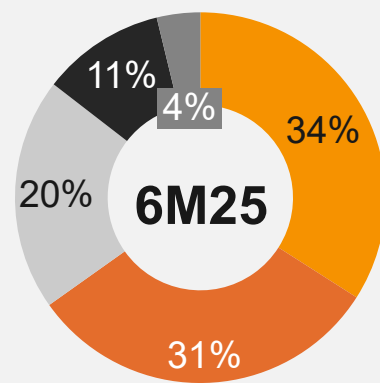
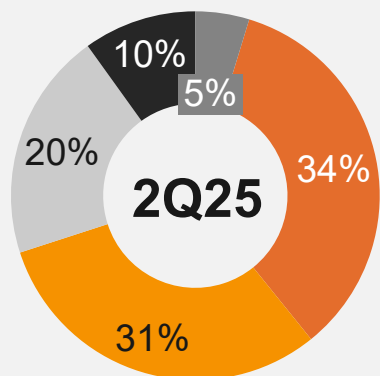
6.0% Net Margin

Business Areas

(in millions of Reais)



Net Operating Revenues Performance



Farms	Agribusiness	International Business	Ports and Terminals	Replacement & Services	
					
R\$ 95.8	R\$ 107.2	R\$ 30.9	R\$ 14.7	R\$ 62.5	R\$ 311.1
-7.5%	+9.2%	-0.4%	-60.8%	+8.4%	-5.1%
2Q25 x 2Q24 Variation					
R\$ 227.5	R\$ 208.0	R\$ 71.8	R\$ 25.3	R\$ 135.7	R\$ 668.3
-3.4%	+1.9%	+2.9%	-69.9%	+18.4%	-5.6%
6M25 x 6M24 Variation					
					4

Grain Storage | National Projects



12.4 thousand tons (3 silos)

Baixa Grande do Ribeiro
(State of Piauí)

Delivered in May 2025

Product: **Soy and Corn**



5.4 thousand tons (5 silos)

Paraúna
(State of Goiás)

Delivered in June 2025

Product: **Coffee**



37.8 thousand tons (4 silos)

Nova Mutum
(State of Mato Grosso)

Delivered in June 2025

Product: **Corn**



Grain Storage | National Projects

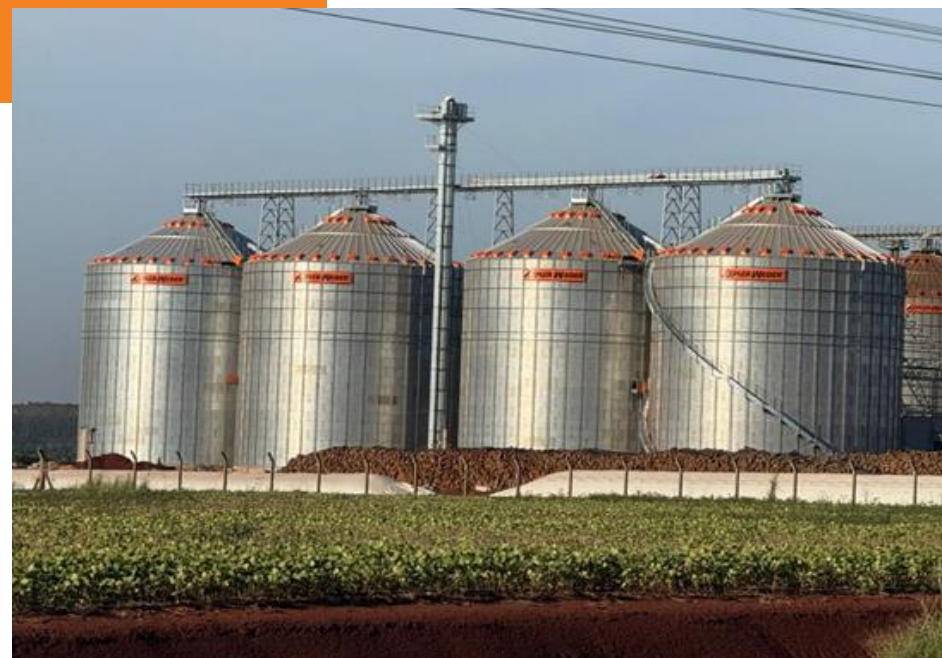


15 thousand tons (3 silos)

Venezuela (Guárico)

Delivered in May 2025

Product: **Corn**



20 thousand tons (4 silos)

Paraguay (Alto Paraná)

Delivered in June 2025

Product: **Soy and Corn**

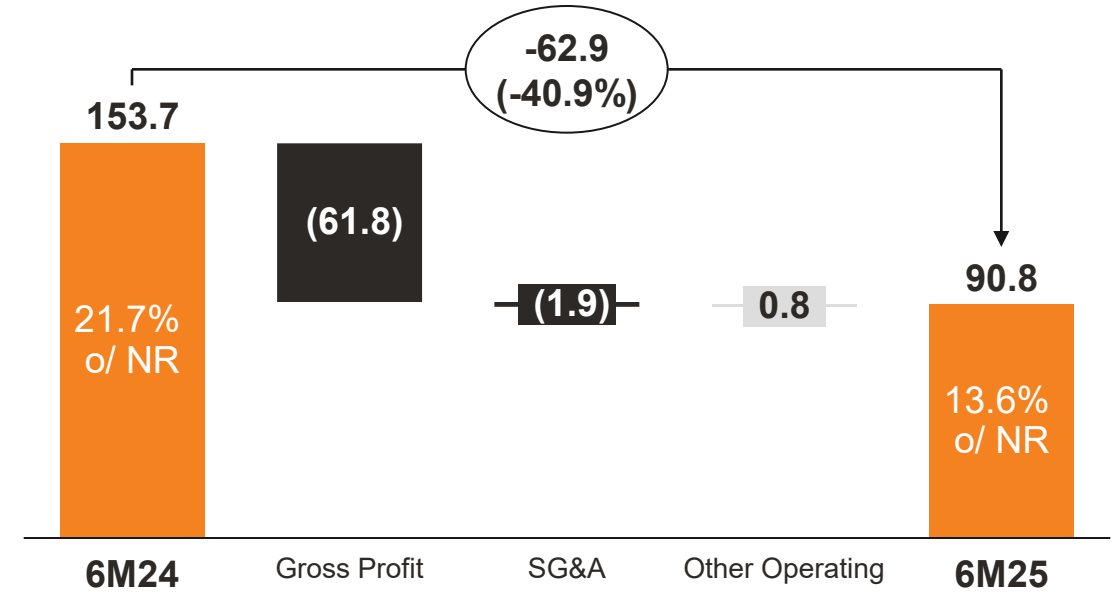
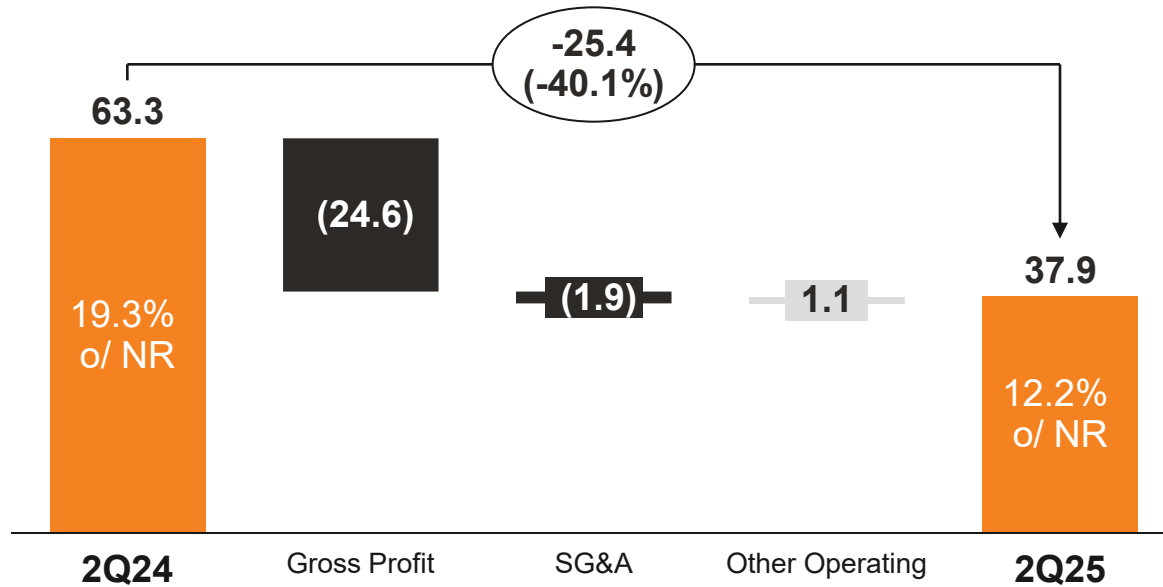


/// Important sales negotiated in the period

Summary of Important Sales	Farms	Agribusiness	International Business	Ports and Terminals
	10 Works	09 Works	05 Works	07 Works
Quantity of Sales	04 Large producers 03 Cereal producers 03 Medium producers	05 Cooperatives 04 Cereal producers	01 Agroindustry 02 Cereal producers 02 Large producers	03 Agroindustries 04 Cereal producers
Value of sales	R\$73.0 million	R\$58.2 million	R\$42.4 million	R\$80.2 million
Products	New works with full Storage system (Silos, Dryers, Cleaning Machines and Conveyors)	New works with full Storage system (Silos, Dryers, Cleaning Machines and Conveyors)	Expansion of existing works for Storage system (Silos, Dryers, Cleaning Machines and Conveyors)	New works and expansion of existing works, supplying conveyors interconnexion, digital, silos and dryers.
Industry	Grain Storage Soy and Corn	Grain Storage Soy and Corn	Grain Storage Rice, Soy and Corn	Corn Ethanol Industry and Ports

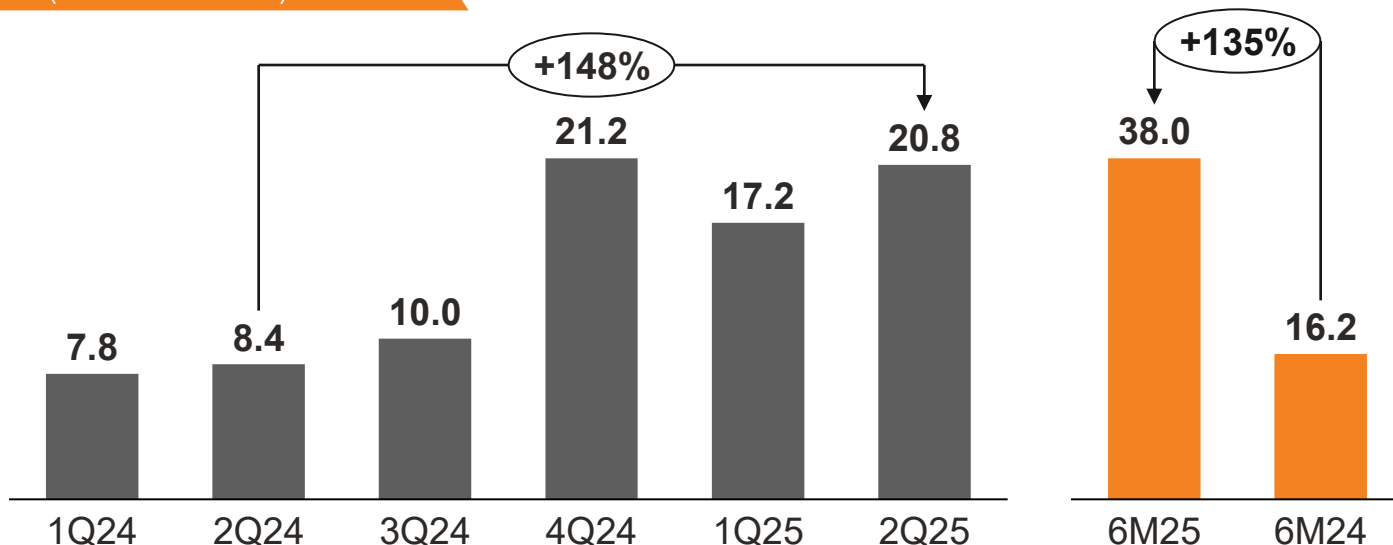
R\$254 million
new orders in
31 strategic projects

EBITDA | 2Q25 and 6M25



Capex Evolution

(in millions of Reals)



Investment Highlights 2Q25

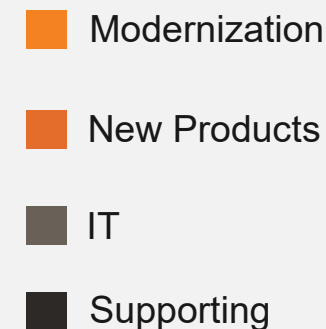
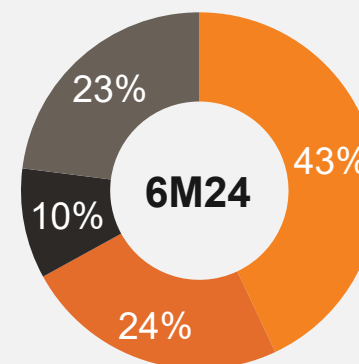
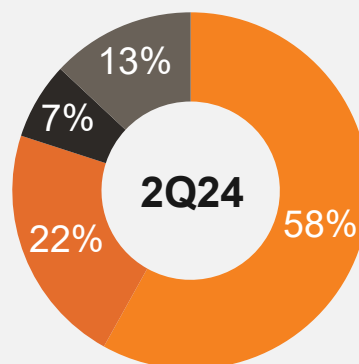
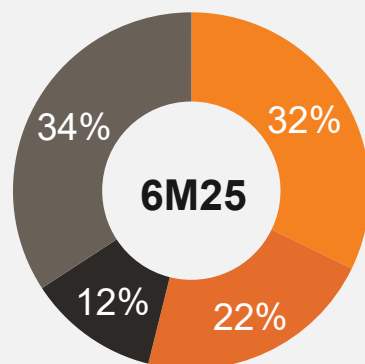
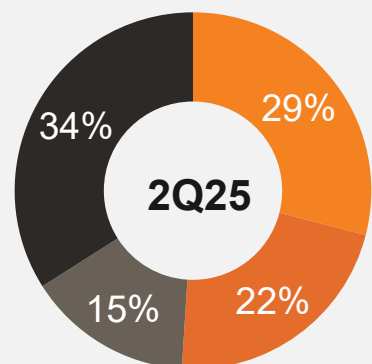


(1) Folding Machine of Biocav's production line



(2) Company digitalization with progress in the SAP S/4HANA project and improvements to the CRM system

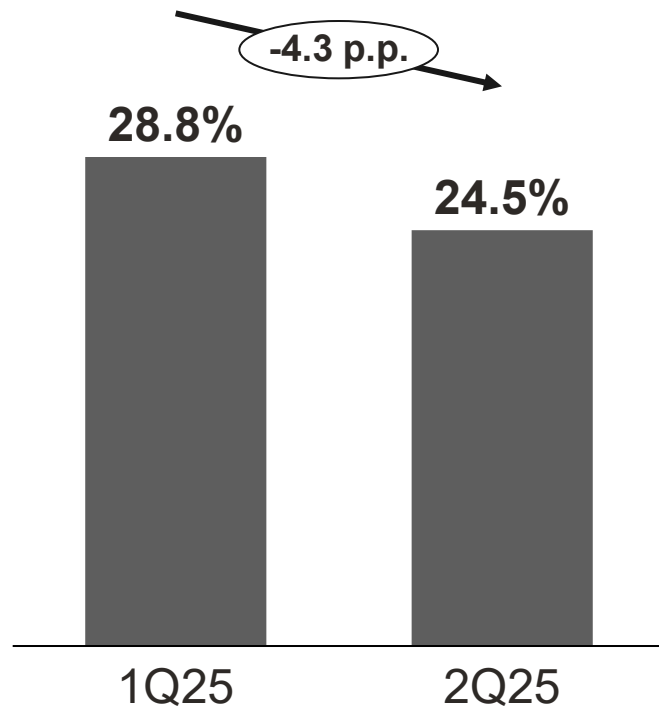
Capex Distribution



Return on Invested Capital (ROIC)



ROIC for the last 12 months

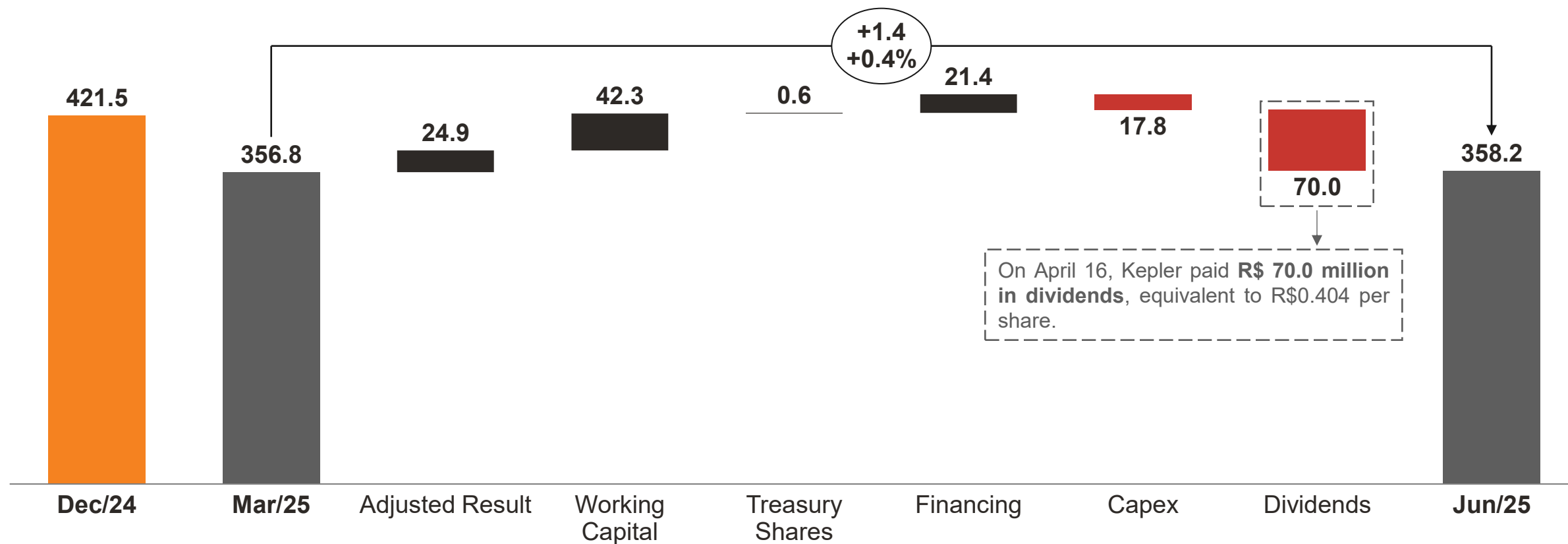


2Q25 vs. 1Q25:

-10.3% Operating Income After Taxes
+5.5% Invested Capital

Cash | 2Q25

(in millions of Reais)



Net cash of **R\$34.7 million** and gross balance of availabilities **R\$358.2 million** in 2Q25 show the Company's efficiency in **generating value to its stakeholders**, even in challenging scenarios.

Non-Deal Roadshow | June 2025



Seeking to diversify KEPL3 shareholders portfolio and **increase the presence of international investors**, we have organized an "NDR" in London and Paris to introduce Kepler to portfolio managers of **large capital market companies**.

16

Asset Management Firms

US\$ 7.6 trillion

Consolidated AUM

18

Portfolio Managers

BlackRock



NS PARTNERS
SINCE 1964

**CAPITAL
GROUP™**

SAGIL
CAPITAL

**Federated
Hermes**

BARINGS

SEPHIRA

**SULTANA
CAPITAL**

SCHONFELD

PICTET
1805
Asset Management

EFG

**EDMOND
DE ROTHSCHILD**

MARATHON
ASSET MANAGEMENT

CARMIGNAC
INVESTING IN YOUR INTEREST

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Program for Construction and Expansion of Warehouses (PCA)



Highlights

- Competitive interest rate, lower than the Selic rate;
- Increase of the maximum limit to R\$200 million for cooperatives, and maintenance at R\$50 million for grain storage per CPF/CNPJ [Individual/Corporate Taxpayer ID];
- In 2024, 70% of Net Revenue came from the Company's own resources, while 30% came from financing carried out by clients. Of the amount financed, 39% came from PCA, with the largest share.



Lucas do Rio Verde, State of Mato Grosso | Delivered in April/25

Safra Plan

Program for construction and expansion of warehouses (PCA)

	23/24	24/25	25/26*
	(Previous)	(Previous)	(Current)
Rate:	7% and 8,5% p.a.	7% and 8,5% p.a.	8,5% to 10% p.a.
Term:	12 years	8 years	8 years
Grace Period:	2 years	2 years	2 years
Amount:	R\$ 6.65 billions	R\$ 7.80 billions	R\$ 8.20 billions
Limit:	50 millions	200 millions	200 millions

In the 2025/26 Safra Plan, the maximum capacity limit per project was **doubled**, increasing from **6,000t to up to 12,000t of storage**, expanding access for mid-sized producers.

Thesis, Strategy and Management



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

Investment Thesis

Storage Deficit

Record harvest¹ in 2025 (343 million tons) will increase the storage deficit and support the demand for Kepler's solutions, ensuring revenue resilience and continuity in the commercial pipeline.

Destaques:

- The contracted portfolio grew 13.8% in 2Q25 compared to 2Q24, to be billed starting in 4Q25.
- 6M25 had the highest shipment volume in the last 10 years.

Industrialization of the Agribusiness

The industrialization of the agribusiness sector boosts the demand for complete solutions, strengthening the presence of Kepler as a partner in the modernization of the sector.

Strategy*

Business Diversification

In International Business, Argentina maintained a positive trajectory, accounting for 30% of contracted sales in the segment in 6M25, while R&S grew +18.4% in the same period. These growth rates reinforce the Company's current diversification strategy.

Monetization of Data

Kepler sees the monetization of data as a strategic lever, integrating digital solutions to the agribusiness sector.

Highlight:

- The Company is advancing in the development of its own digital solutions, aiming at providing value to clients and diversifying its revenue sources. One notable example is the launch of pilot projects with major members of the production chain.

Efficient Management

Control of Expenses

In the past years, the efficient management of costs and expenses has guaranteed the preservation of margins and the company's resilience in challenging scenarios.

Highlight:

- Decrease in G&A: a reduction of 5% in 6M25 against the previous year reinforces our commitment to and efficiency in controlling our expenses.

Relationship with Clients

Kepler maintains a close relationship with its clients, who demonstrate high levels of satisfaction with the quality of services provided.

Highlights:

- The number of served clients increased by 13.2% in 2Q25 against 2Q24.
- NPS increased by 100%, from 36 in 2018 to 72 in 2024.

Kepler's new profitability level

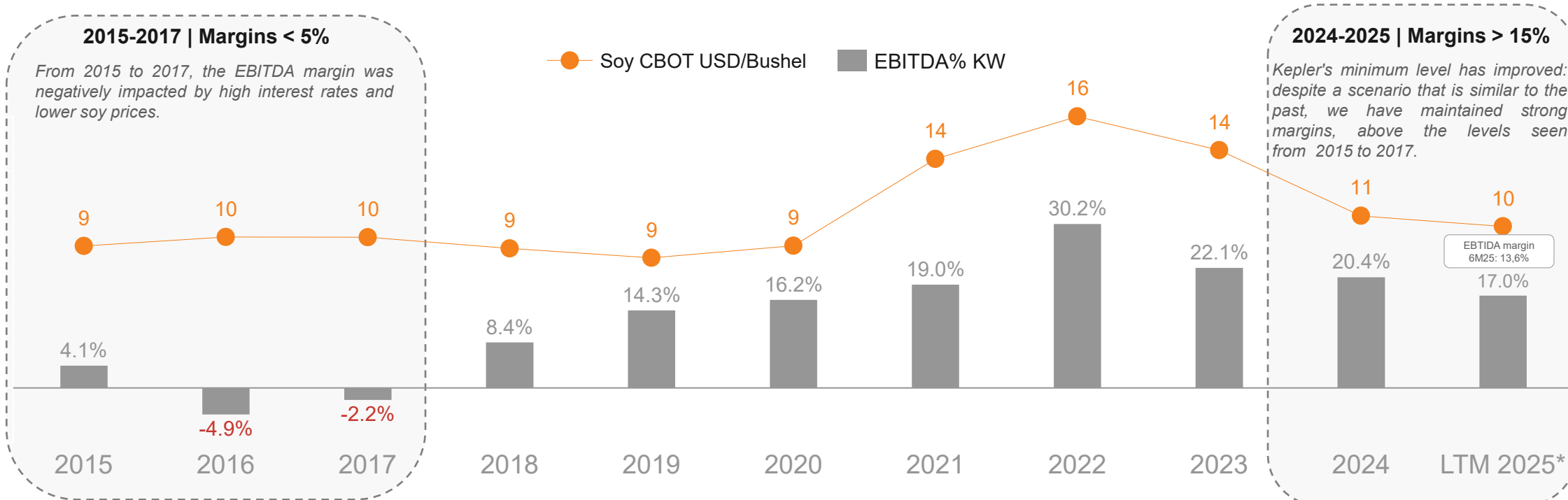


Demand for storage, strategy and management are increasing the current margins to levels totally different from those seen in the 3-year period from 2015 to 2017

2015-2017 | Margins < 5%

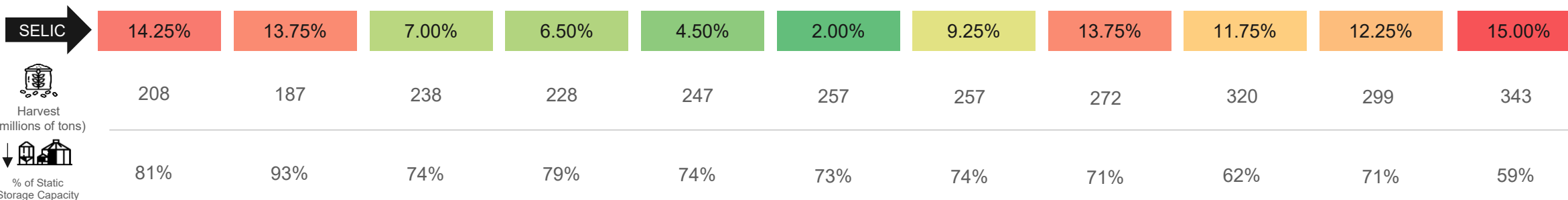
From 2015 to 2017, the EBITDA margin was negatively impacted by high interest rates and lower soy prices.

● Soy CBOT USD/Bushel ■ EBITDA% KW



2024-2025 | Margins > 15%

Kepler's minimum level has improved: despite a scenario that is similar to the past, we have maintained strong margins, above the levels seen from 2015 to 2017.



Notes: Storage capacity in Brazil covers 64% of the country's total grain production, while, for example, in the United States, it reaches 108%.

(*) Until June 30, 2025; Sources: Central Bank of Brazil. Selic, base date: June 18, 2025; Cogo Inteligência (Soy CBOT).

Q&A 2Q25

Use the platform to make
your question!



KEPLERWEBER®

**BERNARDO
NOGUEIRA**
Chief Executive Officer



**RENATO
ARROYO**
Chief Financial and IR Officer



+55 11 4873.0310 | 4873.0302

ri@kepler.com.br

ri.kepler.com.br



KEPLERWEBER®