

## **Operadora:**

Olá, senhoras e senhores, bom dia. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da Kepler Weber referente aos resultados do **4T25**.

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

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

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

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

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

A seguir, exibiremos uma breve retrospectiva de 2025, ano marcado pela celebração dos 100 anos da Kepler Weber, por encontros e eventos que reforçaram conexões com clientes e *stakeholders*, por inovações tecnológicas que impulsionam a transformação do agro e por premiações que reconhecem nossa excelência em todos os processos de trabalho. Na sequência, passaremos a palavra ao Sr. Bernardo Nogueira, que dará início à apresentação de resultados.

### ***[vídeo institucional]***

*2025 foi o ano em que a Kepler Weber celebrou seus 100 anos de história. Um marco vivido em encontros, eventos e momentos que reforçam o que sempre nos trouxe até aqui: Pessoas, conexões e gerações. Ao longo desses 100 anos, construímos nossa história lado a lado com quem move o agro. Em 2025, essa conexão se fortaleceu por meio de encontros, jornadas épicas, capacitações e eventos que nos aproximam dos clientes, compartilham conhecimento e impulsionam novos negócios.*

*Seguimos inovando com lançamentos, soluções digitais e tecnologias que aumentam a eficiência, a segurança e a performance das operações no campo e na agroindústria. Um trabalho reconhecido pelo mercado, refletindo nossa excelência em engenharia, inovação e qualidade.*

*Com 100 anos de história, seguimos olhando para frente, impulsionando a transformação do agro e construindo, juntos, os próximos capítulos dessa trajetória. Kepler Weber. Conectando gerações.*

**Operadora:** Agora, eu passo a palavra ao Sr. Bernardo Nogueira, que iniciará a apresentação de resultados.

### **Bernardo Nogueira:**

Bom dia, pessoal. É um prazer e uma honra estar aqui com vocês para compartilhar os nossos resultados de 2025, do 4T, e também falar um pouquinho das perspectivas que temos para a Kepler e para o nosso negócio em 2026.

Entrando aqui já nos números, fechamos o 4T com R\$ 398 milhões de receita líquida e o ano de 2025 com R\$ 1.490 bilhões de receita líquida, EBITDA de R\$ 67 milhões no 4T e R\$ 231 milhões no ano, e um lucro líquido de R\$ 64 milhões no 4T, e no ano fechando em R\$ 156 milhões. E 2025 foi um primeiro ano adverso para o agronegócio nos últimos cinco anos. Então, ficamos muito satisfeitos com esse resultado, resultado muito consistente. Nós vamos ter depois um momento que colocamos em perspectiva o ano de 25, o ano de 26 e como ele compara com os últimos cinco, dez anos. Então, ficamos muito orgulhosos do trabalho de toda a equipe Kepler pela entrega desses resultados.

Passando aqui já por segmentos, eu já vou usar aqui desse slide para falar do 25, mas também já pontuar o que conseguimos ver para 26. Nossa visão para 26 é muito clara já para o 1S, o 2S ainda vai ser construído nos próximos três, quatro meses.

Então, entrando aqui em Fazendas, o primeiro ano foi um ano ainda bastante satisfatório, teve uma queda de 9% na receita, mas ainda bastante satisfatório dado o ambiente que os agricultores, principalmente de soja, milho e arroz, se encontram. Mas nós já vimos no 4T uma queda de 26% na receita do segmento. E em Fazendas, esse é o cenário que enxergamos aqui por 1S: Nós enxergamos uma queda de receita em Fazendas, uma retração dos produtores rurais, mais ou menos nesse patamar, se não até um pouco maior do que isso.

Passando para Agroindústrias, vemos aqui ainda uma redução no ano mais importante de 17% comparado com Fazenda e uma redução no trimestre de 32%. Aqui a notícia é um pouco diferente: tivemos bons negócios fechados no 4T, então boas vendas para Agroindústria, muito pautado em biocombustíveis e grandes projetos, e a nossa carteira – vamos falar daqui a pouco dela – está bem recheada com Agroindústria, então esperamos aí um crescimento já no 1S26 para o segmento de Agroindústrias.

Negócios Internacionais é a estrela do ano, um crescimento muito importante em Negócios Internacionais no ano inteiro – no 4T, nem se fale –, e entregamos aqui 19% de crescimento em Negócios Internacionais. Olhando aqui de 23 para 25, foi 100% de crescimento, e Negócios Internacionais, se olharmos um pouco mais longe, de 19 para cá, cresceu mais de 250%. Então, disputa aí com a R&S, o segmento que mais cresceu na Kepler nesses últimos anos. E não é à toa, faz parte da nossa estratégia de diversificação, foi o que trabalhamos muito nos últimos anos para nos preparar para esse cenário mais adverso do mercado brasileiro e passar essa tempestade que estamos vivendo, passá-la bem. Então, Negócios Internacionais é um pilar muito importante e está aqui a entrega com bastante clareza.

O que enxergamos para 26 – eu até estive com o time de Negócios Internacionais, eles estão reunidos hoje – o que vem de Negócios Internacionais é um ambiente onde vemos Paraguai e Uruguai, que são países importantes para nós, muito parecidos com o cenário brasileiro, muito pautados em soja, milho e algodão, que estão com baixa rentabilidade, então com uma

certa dificuldade no Paraguai e no Uruguai. Mas, por outro lado, temos Argentina, Venezuela e Bolívia com cenário econômico, político, bastante favorável para os negócios.

Então, imaginamos que vamos começar o ano bem, no 1S, nosso *pipeline* é bom para Negócios Internacionais, mas eu estou bastante satisfeito se nós igualarmos o resultado de 25 em 26. Então, nós não esperamos, depois de crescer 100% em dois anos, se estabilizarmos nesse novo patamar, é bastante satisfatório aqui para Negócio Internacionais.

Portos e Terminais, uma redução importante. Portos e Terminais é binário, então falamos aqui de cinco, seis grandes projetos no ano. Em 2025, nós não tivemos sucesso no fechamento desses grandes negócios de portos. Para 26, no 1S, nós não temos um *pipeline* importante de portos. Os negócios podem acontecer mais para o 2S. Então, ainda no 1S, devemos ver resultados parecidos com esse, e aí a ser construído um *pipeline* para o 2S.

E o Reposição e Serviços, que teve um excelente resultado aqui, com um crescimento no ano de 10%. Também, como eu falei, Negócios Internacionais é o segmento que mais cresce, é parte da nossa estratégia de diversificação e, no trimestre, igualou o resultado do ano passado, que já havia sido muito forte.

Aqui é um negócio que sofre com a crise também, mas ele sofre menos. Então, a analogia que o pessoal costuma dizer: “Ah, se o cliente não vai fazer uma unidade nova, ele renova a unidade existente?”. A resposta é sim. Mas se ele está com um ânimo econômico, por exemplo, costumo usar a analogia com carro, em vez de trocar um pneu, troca os quatro pneus, faz o balanceamento, alinhamento de todo o carro. E no caso, hoje ele vai trocar um pneu. Então, vemos um vento contra pelas questões macroeconômicas também no R&S, mas ele mostra uma resiliência maior do que o segmento de Fazendas, com certeza.

Descendo aqui para as Vendas do 4T, vemos aqui já claramente a Agroindústria essa aceleração. Então, fechamos 2025 com uma carteira superior à que fechamos em 24. Nós entramos em 26 com uma carteira com um crescimento, dizemos, de um dígito, mas um crescimento. E a composição dessa carteira é muito importante para entendermos o que esperar de receita e rentabilidade para 26.

Essa carteira está composta por um crescimento em Agroindústrias e uma redução em Fazendas, e isso tem, talvez, três impactos: O primeiro é muito bom ter essa estabilidade de receita. Se tivermos uma receita que vai se comportar muito em linha aqui no 1S, uma variação de um dígito, talvez negativo, porque os projetos de Agroindústria, apesar de estar entrando com uma carteira maior, os projetos de Agroindústria são mais longos, a execução dele é mais longa, de seis a 12 meses, comparado com Fazenda, que é de três a seis meses. Então, é uma carteira mais alongada e com uma pressão na rentabilidade.

Nós sabemos que quanto maior o projeto, maior a pressão, obviamente, do comprador, e imaginamos e enxergamos hoje uma pressão talvez de 2 p.p. na margem bruta dessa nossa carteira que está formada aqui para 26. Então, esse é o retrato que temos do momento.

Passo aqui para o Renato falar um pouquinho dos nossos resultados financeiros.

### **Renato Arroyo:**

Bom dia, pessoal. Primeiro, é um prazer estar aqui com vocês, falar do nosso 4T25 e também dos nossos 12 meses de 25.

Como vínhamos pontuando nos últimos *quarters* e nos *calls* que nós tivemos aqui, um ano bastante desafiador para o agro brasileiro, mas eu acho que entregamos aqui no ano um resultado super satisfatório dadas as condições macroeconômicas que nós fomos inseridos dentro desse ano.

Então, efetivamente, entregamos no 4T24 um EBITDA de R\$ 82 milhões, ou 17,8% quando comparamos ao 4T24. Nós temos uma queda de R\$ 31,6 milhões relativos ao lucro bruto – e aqui efetivamente vale mencionarmos que os nossos custos de produção, nosso CPV como um todo, custo fabril, eficiência fabril, está em níveis ótimos e aqui temos uma questão de preço, temos uma precificação que segue comprimida por conta das questões de juros, escassez de crédito como um todo, então tem pouco crédito e o crédito que tem é caro, e além disso, os preços de commodities caíram bastante ao longo do ano e seguem pressionados.

Então, acho que é mencionar que tudo que está dentro da Kepler, tudo que está trazendo eficiência, estamos buscando e está continuamente trazendo, só que efetivamente temos uma questão de preço, que esteve mais comprimido ao longo deste ano.

Algo que mencionamos ao longo de todos os trimestres é a nossa eficiência do SG&A. Então, vemos que no 4T tivemos uma eficiência em SG&A de R\$ 5,6 milhões. Então, efetivamente atenuamos os impactos inflacionários e ainda reduzimos em R\$ 5,6 milhões em relação ao 4T24.

Então, são ações inúmeras que estão sendo feitas. O Lean Office é algo muito vivo na Kepler, investimos em sistemas nos últimos anos e isso traz eficiência operacional como um todo e, além disso, temos trabalhado muito forte em custos de não qualidade e a redução desses custos bate na rubrica de vendas.

Nós também tivemos, no 4T, R\$ 11,4 milhões que veio de Outras Operacionais, compondo ali o benefício no EBITDA. E aqui acho que é importante mencionar que isso advém de créditos tributários recuperados de anos anteriores. E aqui acho que vale a dinâmica da Kepler, se formos olhar, em 23 tivemos algo parecido com isso, em 21 tivemos algo parecido com isso, em 20 tivemos algo parecido com isso. E isso é muito importante, demonstrar que a Companhia percebe oportunidades que temos, é uma Companhia superconservadora do ponto de vista tributário e efetivamente surgem oportunidades de se recuperar créditos extemporâneos ao longo dos períodos.

Olhando o ano, temos uma queda de R\$ 96,7 milhões quando comparamos os R\$ 328,7 milhões de EBITDA que tivemos em 2024 para os R\$ 232 milhões que temos esse ano. E aqui as explicações são muito similares ao que temos no 4T. Então, vemos um SG&A super comportado, se fossemos seguir a cadência de inflação isso provavelmente cresceria em torno de 15 a 16 milhões ao longo do ano. Nós estamos crescendo em 1.1, então demonstra que a rubrica de G&A como um todo ela cai e a rubrica de venda sobe um pouquinho pelos efeitos de investimentos que tivemos na PROCER.

Aqui temos um impacto de lucro bruto também de R\$ 120 milhões, então efetivamente toda a queda está concentrada no lucro bruto que cai. E aqui mais uma vez menciono que os custos operacionais da Companhia, CPV, super bem trabalhado, super bem efetivado, temos uma pressão e uma compressão de preços que faz com que tenhamos essa queda no lucro bruto. E a hora que olhamos o retrato do ano, temos R\$ 23,3 milhões de recuperações em Outras Operacionais, também advindas de recuperações tributárias que tivemos ao longo do ano.

Olhando o CAPEX da Companhia, tivemos um crescimento dentro desse ano, quando olhamos o CAPEX, então saímos de níveis de R\$ 48 milhões para R\$ 71 milhões, então é um crescimento de 50% aqui. E aqui eu gostaria de fazer dois pontos: O primeiro ponto, é uma Companhia que tem o privilégio de ter uma boa geração de caixa operacional, que tem um negócio que gera caixa, tem um negócio que tem uma saúde e uma solidez de negócio que permite que a empresa, mesmo em momentos desafiadores, consiga investir em CAPEX que serão importantes para o futuro da Companhia; e acho que um outro ponto importante de mencionarmos é a qualidade do CAPEX que está sendo feito. Nós crescemos muito em Novos Produtos. Os Novos Produtos, hoje, representam 21% dos nossos investimentos. Ou seja, esses novos produtos serão receitas futuras da Companhia. É um CAPEX em que a Companhia está investindo no futuro.

Falando no 4T, investimos 50% em TI. Isso basicamente são sistemas que a Companhia vem investindo e basicamente mudamos agora em 1º de janeiro para o SAP 4/HANA, que vai trazer uma eficiência operacional ainda maior para a Companhia, além dos acessórios de TI que temos investido, como CRM, como estruturas de investimento que trarão grande relevância e eficiência para a Companhia no futuro.

Mas acho que aqui o ponto importante é: A Companhia não se furtou a investir no seu futuro, investindo em tecnologia e em novos produtos que serão ultra relevantes para o futuro da Companhia.

Falando do ROIC, verificamos aqui um crescimento do ROIC quando comparamos com o 3T25. Nós tínhamos um ROIC de 21% e temos um ROIC nesse momento de 23%. E acho que, hoje, se comparar a dinâmica de mercado no Brasil e principalmente no setor do agro, dificilmente vamos encontrar empresas que estejam retornando custo de capital, e a Kepler é uma delas que retorna o custo de capital. Nós temos um ROIC de 23%, claramente ele caiu em relação ao ano de 24, 25, mas é um ROIC mantido a um nível elevadíssimo quando comparamos com outros *peers* de mercado. Então, é algo que nos orgulhamos muito de poder manter um ROIC muito acima do custo de capital.

Falando do nosso caixa, saímos de um caixa de R\$ 364 milhões em setembro de 25, fechamos um ano com R\$ 316 milhões. Acho que aqui vale uma menção em relação ao ano todo antes de entrar aqui efetivamente no *quarter*: A Companhia pagou R\$ 145 milhões de dividendos ao longo desse ano, R\$ 70 milhões relativos ao ano de 24, R\$ 75 milhões praticamente em relação ao ano de 25. E notem que fizemos uma aceleração muito grande de pagamento de dividendos no 4T25.

Então, efetivamente, tínhamos um caixa de 364, tivemos um resultado ajustado de R\$ 75 milhões, investimos no capital de giro dado que o 4T é um semestre que, dada a sazonalidade, temos mais vendas concentradas no 4T. Fizemos os financiamentos necessários e efetivamente aqui com grande impacto em TI. Fizemos pagamento de financiamento da ordem de R\$ 17 milhões e conseguimos pagar R\$ 50 milhões de dividendos aos acionistas, pagando, ao longo do ano, olhando o regime de caixa, olhando o nosso lucro de R\$ 156 milhões, nós pagamos 93% de *payout*. É o maior *payout* dos últimos 10 anos da Companhia e nos orgulhamos muito disso, de ter esses números aqui. Nós pagamos 73% de *payout* no ano passado, 62% em 2023, e esse é o ano que pagamos, olhando o regime caixa, 94%.

Devolvo aqui ao Bernardo para continuar a apresentação. Obrigado.

## **Bernardo Nogueira:**

Excelente, Renato. Muito obrigado. Pessoal, essa ilustração aqui, sabemos que trabalhamos num mercado cíclico, o agronegócio é cíclico e isso é bíblico. A história da humanidade, sete anos de bonança, sete anos de seca. Então, gostamos de usar esse slide aqui para mostrar onde estamos com o ciclo e como estamos nos comportando dentro do ciclo.

Então, para quem é novo com esse gráfico aqui, em laranja, tem o preço da soja em Bushels em dólar. Os cinza aqui, as barrinhas cinzas, são a margem EBITDA da Kepler nos diferentes anos. Nós temos a Selic média do ano aqui embaixo, e obviamente vermelho é mais alto e verde mais baixo. Temos a safra brasileira de grãos, que é impressionante, quando olhamos em 10 anos, de 2015 para cá, saltou de 200 para 350 milhões de toneladas. E o déficit de armazenagem, que aqui é representado por qual percentual que o Brasil consegue armazenar da sua própria safra. Então, saímos de um lugar onde tínhamos 81, 93% de capacidade de armazenagem, estamos aqui em 60% de capacidade de armazenagem.

E por que trazemos esse gráfico aqui? É para mostrar, compartilhar com vocês – e também para a nossa análise – como estamos nos comportando, comparando maçã com maçã. Se olharmos lá para trás, 2016, 2017, foi quando existiam condições de mercado parecidas em termos de juros. Em 2015 e 2016, os juros estavam parecidos com os que temos hoje, o preço de commodities estava parecido com os que temos hoje, e vemos aí uma Kepler que estava com margens negativas de EBITDA e hoje nós estamos aí na casa de 15%.

Então, aí mostra toda essa estratégia dos últimos 10 anos de diversificação, R&S, Negócios Internacionais, vemos aí uma gestão muito eficiente dentro do Lean, da cultura Lean e uma demanda por armazenagem que, apesar do mercado mais desafiador, ela não vai embora. A necessidade logística de infraestrutura de grãos no Brasil, ela vai se manter aqui, ela é constante, isso não é não é cíclico, isso é constante e ajuda aí a sustentar os nossos resultados mesmo num cenário mais adverso.

Nós vamos trazer outras perspectivas daqui a pouco, mas acho que essa é uma importante de compartilhar.

Descendo aqui, esse também é um slide que trazemos todo *call* com algumas atualizações, que ele reforça aqui o nosso *core*. Então, o primeiro ponto é a nossa tese de investimento, que é, apesar de o agro estar em dificuldade, sabemos que esse é o melhor negócio dentro de todo o Brasil, esse é o único negócio onde o Brasil é competitivo mundialmente, é o agronegócio, e temos uma empresa aqui com 100 anos inserida no ponto mais importante desse agronegócio. Então, estamos muito felizes de estar dentro desse agronegócio, que o déficit de armazenamento vai conviver e vai ajudar na demanda dos nossos produtos pelos próximos 20, 30 anos. Não há como, não existe outra alternativa aqui.

Dentro da nossa tese de investimento, vimos falando isso, compartilhando isso com vocês, essa industrialização do agronegócio brasileiro. O Brasil já é um campeão na produção, um protagonista em alimentar o mundo, e vemos essa transformação agora nos últimos anos na industrialização do agronegócio, muito pautado pelo biocombustível, pelo etanol de milho, pelo biodiesel da soja, e tivemos grandes negócios aqui fechados em 25, com a BH, com a São Martinho, com a Cocamar, em todo o Brasil, negócios importantes aqui dessa industrialização do agro.

Na estratégia, falamos muito da diversificação, então ter os ovos em várias cestas. E aqui o destaque é para Negócios Internacionais, já comentado aqui, crescendo 100% em dois anos, muito forte, trazendo essa resiliência para o nosso negócio. Então, se a soja, milho, algodão e arroz não estão tão bem, temos oportunidades na Venezuela, na Bolívia, no Peru. Então,

traz aí resiliência e nos torna mais fortes. E o R&S segue crescendo, cresceu 10% em 2025 e segue sendo uma engrenagem importantíssima para o nosso negócio.

Nós falamos também, dentro do R&S, falamos também da PROCER, e atingiu agora, em janeiro, 25% da capacidade estática brasileira conectada. Então, são mais de 75 milhões de toneladas que passam pelos nossos sensores, e vimos avançando e conectando com seguradoras, com empresas de logística, com tradings, e estamos começando esse universo de gerar valor aos dados provenientes dessa conectividade da PROCER.

Em gestão, o Renato falou bem, todo o G&A, conseguindo reduzir o G&A, olhando a eficiência máxima no momento de adversidade, como estamos vivendo. Muito importante olhar custos, olhar a eficiência em todos os processos e sem abrir mão desse relacionamento com os clientes – vamos falar um pouquinho mais daqui a pouco de todo o nosso esforço de estar próximos aos clientes, escutando eles e atendendo eles com excelência.

Pessoal, esse gráfico aqui é novo, é a primeira vez que trazemos ele em formato de gráfico. O Carlos Cogo – uma informação que é pertinente da consultoria do Carlos Cogo – a ilustração vale mil palavras. Então, o que ele mostra aqui? As barrinhas embaixo aqui têm a receita de um produtor médio de soja do Mato Grosso. A barrinha cinza são os custos de produção. A linha preta aqui é o que sobra, é o lucro líquido desse produtor.

E o que enxergamos, o que é interessante compartilhar com vocês? A primeira coisa que enxergamos imediatamente aqui é que é cíclico. Da mesma forma que tivemos nos anos 2010 a 2015, teve um momento de boa rentabilidade aqui, 34%, tivemos outro momento mais duro aqui, 2017 a 2019 com rentabilidade do agricultor de 15%, 16%, no histórico de cinco anos aqui 21%, tivemos esse momento que passamos mais recente pós-pandemia simplesmente espetacular para o agronegócio, e fica muito claro quando transforma os números aqui na ilustração, e vemos um cenário hoje que é realmente adverso, ele é realmente duro para o agricultor.

Então, estamos nesse lugar aqui de 2% de lucro líquido, que muita gente fala: “Ah, mas voltou para o pré-pandemia”. Não, está muito pior do que o pré-pandemia. No pré-pandemia, estávamos ali com 15, 16% de lucro líquido, estamos falando aqui de 2%. Então, está sobrando pouco para o agricultor investir, para toda a cadeia, para trazer oxigênio para toda a cadeia.

Mensagens aqui. Nós estamos diante de um cenário adverso. Nós vemos que 2025 e 2026 são cenários adversos. Nós estamos prontos para isso – nós vamos falar um pouco mais do que estamos fazendo –, mas também outra mensagem importante é que é cíclico. Nós sabemos que vai voltar. Eu estou no negócio há 40 anos, desde que meu pai decidiu ser agricultor, e vimos esses ciclos ao longo dos anos. Falamos muito disso no último Kepler Day. Nós sabemos que dias melhores virão. E, como vimos no slide anterior, mesmo num cenário adverso, estamos conseguindo gerar caixa e fazer investimentos importantes para a nossa Empresa.

Aqui, pessoal, para quantificar também um pouco de onde estamos e o que esperar para 2026, nós fizemos um exercício aqui bem simples de pegar as principais culturas (que é soja, milho e arroz), estamos aqui com a produção, anual, então a soja aqui em 2021 eram 140 milhões, um preço médio do ano, então R\$ 170, a receita bruta e o lucro líquido, baseado nessa margem que vimos no slide anterior, então fazemos esse exercício aqui ao longo dos anos para as principais culturas e o resultado, quando vemos aqui, é realmente uma queda muito importante, de novo, do que vivemos lá em 2021, 2022, e inclusive do que vimos no passado.

Então, esse é o cenário hoje. Hoje a cadeia do agronegócio nas principais culturas (soja, milho e arroz) possuem aí um estimado para 2026 de R\$ 27 bilhões para fazer seus investimentos. E aqui inclui tudo, abertura diária, compra de tratores, colhedoras, irrigação e armazenagem. Então, o pote de investimento é menor, sem sombra de dúvida, mas o que entendemos? Vendo o déficit de armazenagem e os prejuízos que a falta de armazenagem causa, entendemos que, mesmo num cenário adverso, a priorização vai ser pela armazenagem. Então, devemos ver uma redução do crescimento diário, menos investimento em abertura diária, mas uma preservação do investimento em armazenagem.

E aí, esse é o meu último slide antes de abriremos para perguntas e respostas, um pouco do nosso foco. Então, sabemos que o jogo vai ser difícil, e estamos preparados para esse jogo difícil. Nós sabemos, como em qualquer *spot*, você sabe que você vai ter um adversário duro, como foi em 2025, vai ser em 2026, mas temos que elevar o seu jogo. E é isso que estamos fazendo aqui.

Quando você está passando por uma tempestade, você não desliga o motor, você corta a gordura. Então, mantemos o motor ligado para atravessar esse momento mais adverso e estamos cortando onde pode, onde é gordura. Então, já em 2025, tivemos iniciativas de redução de custos de produto e de processo, muito trabalho de engenharia para entender redução de solda, redução de parafuso, tudo o que é possível para reduzir custos de produto, e isso continuou aqui em 2026, já com resultados em janeiro e fevereiro. Redução do custo de garantias. Então, temos mais de 270 obras rodando simultaneamente no Brasil e nessas obras problemas acontecem, como é natural em qualquer obra, mas estamos conseguindo ser mais eficientes, mais organizados e, com isso, reduzir o custo com essas garantias na rubrica de R\$ 9 milhões em 2025. Em 2026, vamos continuar vendo essa redução aqui no 1S. E o G&A, que o Renato já bem colocou, estamos até conseguindo reduzir pressões inflacionárias.

Então, onde é possível cortar sem prejudicar o negócio, isso está encomendado, está feito. E aí fortalecer, fortalecer sempre o relacionamento com os clientes, uma proximidade muito grande com os clientes, projetos como internalização de parte da montagem, seguimos com esse projeto, ampliando a nossa receita e eficiência operacional, e um foco muito grande no P&D. Nós fizemos investimentos aqui em 2024, 2025, e já começamos a colher o resultado disso e está no CAPEX que o Renato apresentou aqui. Mas estamos usando aqui uma métrica da WEG, que é qual é o nosso faturamento de produtos lançados nos últimos cinco anos, e tivemos uma evolução de 3% para 12% nessa métrica no fim de 2023 para 2025.

Então, os Novos Produtos estão ajudando aí num momento onde existe uma retração natural dos agricultores, estamos conseguindo capturar mais valor dentro dos nossos clientes atuais com um portfólio expandido. Então, é uma área na qual seguimos acreditando e vamos seguir investindo aqui em 2026.

Dentro do Comercial, a nossa estratégia comercial está muito pautada em quais são os negócios. Mesmo com o agro, a manchete do jornal é “o agro está em crise”, mas mesmo com o agro em crise, existem bolsões de prosperidade. Nós falamos da industrialização, falamos de biocombustíveis, temos grandes projetos de biocombustíveis já vendidos e sendo executados, temos novos projetos para 26, então o nosso foco está aí. E o nosso foco está também, existem culturas emergentes dentro do agronegócio brasileiro, para citar algumas aqui: canola, sorgo e gergelim, mesmo que de uma base menor, são culturas que a produção no Brasil está crescendo entre 50% e 100% nesses últimos dois anos. Então, são novos projetos, novas demandas, novas unidades de processamento de gergelim, por exemplo, no Tocantins, que estamos executando agora e que são oportunidades de negócio.

Nós temos um foco, num momento mais adverso, nosso foco aqui no comercial está em defender antes de expandir. Então, defender a nossa base de clientes. Sabemos que temos os melhores e maiores agricultores, cooperativas e tradings do agronegócio brasileiro, então está muito próximo deles fazendo uma renovação de portfólio com *up-sell*, *cross-sell*, expandindo dentro de clientes atuais. Aproximadamente 70% da nossa venda vem de clientes que já compraram o Kepler, e esse é o nosso foco nesse momento.

E uma ênfase muito grande em propostas de valor. Então, num momento de crise, os nossos clientes querem também reduzir custos operacionais, também reduzir mão de obra dentro das unidades, e o nosso trabalho aqui, a nossa engenharia, o foco da nossa engenharia está em produtos que reduzam essa mão de obra. Então, por exemplo, no processo de secagem, conseguimos reduzir em 70% a mão de obra ou aumentar em 70% a eficiência dos operadores na secagem com os nossos equipamentos. Então, a pauta da nossa venda está muito no ROI rápido e redução de custo dos nossos clientes.

E como resumo e mensagem final aqui, crise é momento de disciplina e foco, não de retração e que essa disciplina na alocação de capital, hoje, vai tornar a Kepler ainda mais forte para o futuro. Muito obrigado. Agora podemos abrir para perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Kiefer Kennedy, do Citibank:** Oi, pessoal, Bernardo, Renato. Obrigado por tomarem a minha pergunta. São duas, na verdade. Queria explorar, primeiro, a questão aqui do segmento *core* da Companhia de Fazendas e Agroindústrias. Acho que ficou super claro pela explanação do Bernardo, os pontos, dificuldades e acertos que a Companhia teve ao longo de 2025, muita coisa macro.

Eu queria explorar um pouco o ponto da margem bruta, que, além de o volume estar pior, eu acho que a margem também sofreu nesse 4T. Quando somamos os dois, tanto Fazenda quanto Agroindústria, ela vai para 18,5 mais ou menos. Eu queria entender com vocês como é que tem sido a discussão de preço da Companhia com os clientes. Imagino que tenha sido ou esteja sendo uma variável importante aqui para segurar os volumes. Como é que deveríamos imaginar esse comportamento para 2026 dado esse *backlog* de pedidos que o Bernardo trouxe no início do *call*?

Eu acho que isso é importante para entendermos a trajetória tanto de receita quanto de margem, entender como tem sido a discussão de preço com os clientes.

E a segunda pergunta é, esse resultado do 4T, de alguma maneira, ele influencia, seja ajudando ou atrapalhando aqui de alguma forma as negociações ali com o GPT? Acho que a Companhia alongou o período de discussão para o final desse mês, não sei se necessariamente tendo relação direta com a data de divulgação dos resultados, mas só para entender se influencia, seja para melhor ou para pior, as discussões. Qualquer *update* aqui nos próximos passos do *agreement* também, dependendo obviamente do *output* das discussões, seria ótimo para nos atualizarmos sobre o tema. Obrigado. São sobre esses dois pontos aqui.

**Renato Arroyo:** Obrigado, Kiefer, pela pergunta. Bom dia. Respondendo à primeira pergunta em relação às margens brutas, principalmente em Fazendas e Agroindústrias, vimos com uma queda entre 5,5% e 6% ao longo do ano quando olhamos esses dois segmentos segmentados. E, basicamente como eu comentei, é muito decorrente do efeito do preço, não é nenhuma movimentação de CPV ou custo fabril ou produção inerte às nossas operações. Está muito focado em preço.

Então, basicamente, hoje temos uma pressão dos nossos clientes, que têm dificuldade de obtenção de crédito, muitas vezes esses créditos estão cada vez mais caros, as Agroindústrias tinham muito mais facilidade de permear operações estruturadas, CRAs ou LCAs, que hoje estão muito segmentadas e muito pouco disponíveis nas operações, e a Fazenda, como um todo, vemos uma pressão do IPCA com uma liberação muito baixa quando comparamos com os anos anteriores e, além disso, o juro *spot* de mercado está muito alto. Então, isso, efetivamente, faz com que os compradores tenham uma pressão adicional e algo implicado pela situação macroeconômica além dos preços commodities, que vem tentar, de certa maneira, reduzir os preços de suas aquisições. Então, isso é o ponto principal.

Olhando para 2026, entendemos que o cenário, principalmente para o 1S, ele é muito parecido com o que vivemos ao final de 25 em termos de margens, e entendemos até que talvez tenha uma pequena oscilação negativa entre 1% e 1 e pouquinho por cento, que poderia gerar um impacto, principalmente, por conta do mix.

Então, quando olhamos a participação de Agroindústrias, ela tende a ser maior, como o Bernardo falou. Então, efetivamente, esse mix penaliza um pouco a margem bruta da Companhia quando olhamos no cômputo geral.

Não sei se o Bernardo quer complementar algo. Fique à vontade, Bernardo.

**Bernardo Nogueira:** Kiefer, acho que tudo o que o Renato falou está perfeito. E um ambiente mais competitivo quando você tem menos negócios na mesa, você tem naturalmente uma concorrência maior, isso impacta inclusive Negócios Internacionais. Quando olhamos para o Paraguai, Uruguai e até a Argentina, os *players* brasileiros respondem por mais de 60-70% dos negócios de armazenagem do Paraguai são *players* brasileiros. Então, a mesma briga que temos aqui, acabamos tendo, inclusive, nos países vizinhos.

**Renato Arroyo:** E acho que só voltando a uma pergunta que eu acabei esquecendo de responder, se o 4T afetaria algo na transação e discussão, eu entendo que não. Acho que era um resultado, de certa maneira, esperado pelo mercado se tivesse alguma destruição ou apreciação frente ao que o mercado esperava. Mas acho que entregamos resultados muito consistentes e muito próximos do que o mercado esperava, então não seria uma mudança de diretriz aqui nas negociações entre as partes.

**Bernardo Nogueira:** Posso complementar aqui, Renato, também? Acho importante, Kiefer, que, desde o início que recebemos a proposta, as provocações com a GPT, nosso foco está na Empresa e na execução. Então, não estamos fazendo e não faríamos nada que diminuísse ou tirasse o nosso foco do dia a dia, dos clientes, da redução de custos. Então, estamos seguindo a vida normal. Fizemos o processo de forma muito criteriosa, transparente, profissional, preservando a Kepler durante a *due diligence*, que as negociações ainda estão acontecendo, mas sempre tivemos esse cuidado de ficar com foco na Empresa e nos negócios, para poder ter um 2026 o melhor possível.

**Kiefer Kennedy:** Super claro, pessoal. Obrigado pelas respostas e bom dia.

**Guilherme Nippes, da XP:** Bom dia, Bernardo. Bom dia, Renato e time. Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas aqui também. Sobre a minha primeira pergunta, vocês já explicaram um pouco a dinâmica dos dois segmentos de Agroindústria e do segmento de Fazendas, mas eu queria entender um pouco melhor se vocês pudessem tangibilizar um pouco melhor o crescimento e as perspectivas para os dois segmentos aqui ao longo de 2026.

E do lado de Agroindústria, especificamente, se tem algum segmento específico que tem surpreendido do lado positivo ao longo desse ano que vocês esperam para o longo de 2026.

E a minha segunda pergunta é sobre o crescimento do *business* Internacional. Vocês comentaram sobre a parte de expansão de Bolívia, Paraguai, a execução dos projetos ali de maior porte também no *release* e do segmento de Reposição, então eu queria pegar um pouco melhor também a perspectiva de vocês para esse ano. Se vocês pudessem comentar um pouco mais em detalhes o que vocês esperam, se vocês pudessem tangibilizar um pouco melhor sobre esses projetos que devem seguir aí ao longo desses dois segmentos ao longo de 2026.

Então, é isso, pegar um pouco mais de detalhes sobre Agro e Fazendas e também do *business* Internacional e de Reposição. Obrigado.

**Bernardo Nogueira:** Maravilha, Guilherme. Obrigado. Depois, marca uma hora para falarmos em mais detalhes. Mas tentando trazer aqui uma resposta o mais breve possível, mas respondendo aos seus pontos, então Fazenda e Agroindústria, Ying e Yang. Nós estamos com uma carteira e *pipeline* de vendas que são completamente diferentes. Então, Fazenda segue essa retração que vimos no 4T, entra isso aí para o 1S, vemos uma retração importante no segmento de Fazendas, isso está dado. Quem está comprando hoje são grandes fazendas. Então, estamos falando aí dos nossos clientes SLC, Bom Futuro, Amaggi. Então, são os clientes mais estruturados que possuem outras formas de financiamento. Esses seguem comprando o que eles precisam.

O agricultor, que hoje chamamos de médio, menos de 5 mil hectares, entre 1.000 e 5.000 hectares, esse agricultor está neste momento mais retraído, de forma mais geral.

Aí olhando para a Agroindústria, a demanda está vindo muito forte de biocombustíveis, então leia-se aí etanol de milho, que é muito competitivo. Vemos aí um sucesso do etanol de milho mesmo em cima de um etanol de cana. Está muito competitivo o etanol de milho, etanol de trigo e outros cereais, como vemos nos projetos da BH, lá no Rio Grande do Sul, que é a Kepler também, que está em execução nesse momento. E biodiesel através da soja e da canola.

Então, nós vencemos aí o maior esmagador de soja do Brasil na cooperativa Cocamar, Projeto Kepler, com produtos novos lançados aqui em 2025. E temos aí um *pipeline* importante, no Sul do Brasil inclusive, para novos projetos de biocombustíveis, de biodiesel. Então, leia-se aí soja e canola. Então, talvez em Agroindústrias, o grande foco é biocombustíveis, mas existem também essas novas culturas, como eu mencionei, por exemplo, gergelim, que está com 100% de crescimento nos últimos dois anos, vemos aí uma oportunidade também para a indústria de processamento desse gergelim e exportação desse produto. Então, também, dentro desse pacote que estamos chamando de industrialização do agronegócio, entram essas novas culturas.

E aí, Negócios Internacionais, eu comentei um pouco, até estive com o time hoje cedo, vemos como fundamental na nossa estratégia, cresceu muito, subiu para um patamar recorde dentro das nossas receitas. Esperamos manter isso e vamos ter um foco muito grande nesses países que estão melhorando política economicamente. Então, leia-se aí Argentina, Bolívia e Venezuela. Um foco bastante grande, um otimismo quando conversamos com os nossos representantes do Paraguai e do Uruguai, eles estão com a cabeça meio parecida com o que estamos vendo aqui no Brasil, uma pressão por margens, mas quando você conversa com o nosso representante da Venezuela, da Bolívia e da Argentina, existe um levante no ânimo que advém de taxas de juros em queda, que advém de um ambiente econômico mais estável, mais favorável ao investimento.

Então, o resumo de Negócios Internacionais, a minha expectativa, eu vou estar feliz – falei para a turma hoje aqui – se mantivermos o patamar que atingimos em 25 em 26, que eu acho que é um bom resultado, é um desafio atingível.

Em Reposição e Serviços, como comentado, ele tem um vento contra. A crise econômica estabelecida no agro, esse mau humor, vamos dizer assim, ele retrai os investimentos por um lado, mas, por outro lado também, a natureza de Reposição e Serviços é mais constante. Então, existem problemas que acontecem, temos mais de 10 mil unidades armazenadoras Kepler Weber pelo Brasil e essas unidades precisam de manutenção e quando tem problema, a unidade não pode parar, então você precisa intervir e fazer a manutenção. Então, ele tem uma constância maior. Esse é o lado, vamos falar, defensivo do R&S.

E o lado que estamos bastante entusiasmados dentro do R&S, temos um equipamento que se chama Seletron, que foi uma aquisição que a Kepler fez há quatro anos e estamos entrando muito forte no segmento de sementes com a Seletron. Então, de novo, o agricultor buscando otimizar o seu produto, ele investe em qualidade, ele investe em equipamentos como a Seletron, que faz essa seleção óptica de grãos e melhora a qualidade do produto final. Então, esse é um pouco do mix.

No R&S, temos a ambição de um crescimento, a ambição com o time, se o time de R&A estiver conectado, ele sabe que a ambição é de dois dígitos, mas eu acredito que se nós também tivermos um dígito alto dentro do R&S, eu também estou bastante satisfeito. Obrigado, Guilherme.

**Guilherme Nippes:** Super, claro. Muito obrigado.

**Guilherme Cruz, da Verus Research [via Q&A escrito]:** *“Poderiam comentar sobre a evolução das iniciativas da Companhia para expandir a atuação nos segmentos de café e sementes e a visão da empresa atualmente para esses mercados? O CAPEX direcionado a Novos Produtos ao longo de 2025 vem contemplando essas iniciativas? Obrigado”.*

**Bernardo Nogueira:** Oi, Guilherme. Tudo joia? Eu acabei respondendo um pouquinho de sementes na resposta anterior com o R&S e com o equipamento Seletron. Então, vimos entrando no segmento de sementes com diferentes clientes, sejam eles mais industriais, seja no agricultor, com o beneficiamento dessa semente utilizando o equipamento Seletron – para quem não conhece, entre no nosso site e visite ali –, ele é um equipamento bastante moderno que usa inteligência artificial e capacidade de leitura de defeitos nas sementes.

Então, você tem um crescimento de mais de 150% na venda desse equipamento agora em 2025 muito puxado por sementes. Mais de 70% desse crescimento veio dentro do mercado de sementes. Então, já estamos entrando aqui e aí o P&D vai trabalhar para irmos desenvolvendo e crescendo aqui. Existe sempre o caminho do M&A também, que não está descartado. Nós tivemos uma pequena pausa aqui nos últimos três meses de discussões de M&A, mas é um tema que pode voltar para a mesa, sim, para as sementes e para café.

Em café, temos o que é a armazenagem clássica de café, que vem migrando de sacos para granel. Então, a maior cooperativa, o maior exportador de café do mundo é a Cooxupé, no interior de Minas Gerais, e temos o Silo Kepler presente lá. Nós vimos tentando colocar máquinas selecionadoras também dentro do café, mas, no momento, nós não estamos com iniciativas de M&A dentro do café.

E o último que você tinha perguntado era...

**Renato Arroyo:** Se o café estava incluído no...

**Bernardo Nogueira:** Ah! O CAPEX está, de forma mais geral, dentro dos nossos negócios mais clássicos. Então, hoje, nosso CAPEX está muito focado no processo de secagem, geração de calor e secagem de grãos, movimentação de grãos e otimização dos nossos silos. Então, está mais focado no nosso *core* nesse momento.

**Tadeu Heron Azevedo, investidor pessoa física [via Q&A escrito]:** *“Bom dia a todos. Parabéns pela resiliência nos resultados. Gostaria de saber da dinâmica de CAPEX para 2026 no que tange a nível e foco. Obrigado”.*

**Renato Arroyo:** Obrigado, Tadeu. Bom dia. Bom, fizemos um CAPEX desse ano de R\$ 71,2 milhões, algo em torno de 4,7-4,8 da nossa receita líquida, que foi em torno de R\$ 1,5 bilhão. O ano passado fizemos um CAPEX de R\$ 47 milhões, que corresponderia a algo como R\$ 3,1- 3,2. Nós entendemos que a dinâmica de CAPEX para o ano de 26 deve ficar entre 3 e 3,5 da nossa receita líquida, então acho que um pouquinho abaixo do que fizemos esse ano, muito por conta de... no ano de 25, tivemos um impacto bastante relevante dos gastos relativos à TI da migração do SAP, que é um *one-off*, então não devemos ter esse outro impacto.

E como é que isso vai estar segregado dentro do ano? A nossa dinâmica deve estar segregada nos três principais *layers* do nosso CAPEX, que seria a sustentação, a modernização e novos produtos. Como temos mencionado, vimos investindo bastante em novos produtos, que entendemos que é um investimento super necessário porque estamos investindo no futuro da Companhia.

Então, acho que vamos continuar mantendo, como o Bernardo mencionou, temos hoje 12% dos nossos produtos foram desenvolvidos nos últimos cinco anos. Nós tendemos a percorrer nesse caminho. Então, basicamente, o CAPEX deve ser um pouquinho menor do que o que foi feito dentro de 25 e as três principais rubricas que devemos ter são: Sustentação; modernização e Novos Produtos, dado que TI vamos ter um impacto importante, mas não na representatividade que tivemos dentro de 25 em 26.

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

**Bernardo Nogueira:** Bom, pessoal, muito obrigado pelo tempo. Acho que algumas considerações finais aqui. Nós vimos em 25 e vimos em 26 um ciclo mais adverso e sabíamos que esse ciclo ia vir e nos preparamos para ele. Acho que isso tem que estar muito claro.

Quando começamos com a R&S, há 10 anos atrás, quando reforçamos o nosso negócio internacional, quando focamos em desenvolver produtos que aumentem a receita, foi tudo pensando e sabendo que 2022, 2023 não ia ser para sempre. Nós sabíamos que esse ciclo adverso ia acontecer, inclusive muitos analistas nos perguntavam no Kepler Day de 2022: “Mas e quando a maré abaixar?”, e a nossa resposta é: “Vamos estar prontos”. E nós mostramos que em 2025 estávamos prontos para um ciclo mais adverso de negócios e a mesma coisa em 2026.

2026 vai ser um jogo duro, estamos prontos para ele e vamos subir a régua ainda mais em profissionalismo, eficiência e vamos conseguir, sem dúvida nenhuma, continuar investindo no futuro da Companhia e vamos atravessar esse momento de ciclo que vamos viver.

Nosso foco é muito grande na execução e na eficiência, sem sombra de dúvida, e na integração de toda a Companhia com foco no cliente. Então, desde o comercial, planejamento, suprimentos, fábrica, engenharia, logística, todo mundo muito alinhado, muito focado em atender bem o cliente e fazer tudo da forma mais eficiente possível.

Então, eu deixo aqui meu enorme obrigado, tenho orgulho muito grande do nosso time, então muito obrigado, gratidão. E um agradecimento à toda a equipe de Kepler pelos resultados de 25 e por estarem aí lado a lado, prontos para enfrentar o 2026.

Agradeço também a confiança de mais de 4 mil clientes que trabalharam conosco em 2025, em grandes projetos, projetos que são muito significativos para esses clientes. E agradeço também a confiança dos nossos 73 mil acionistas. Nós trabalhamos muito duro aqui para honrar o investimento de vocês. Então, muito obrigado e um ótimo dia para todos.

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

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