

Resultados 1T25

AMBP
B3 LISTED NM



ambipar^a

ambipar^a

São Paulo, 15/05/2025 – Relatório de Administração da Ambipar Participações e Empreendimentos S.A. (“Ambipar” ou “Companhia”) referente ao primeiro trimestre de 2025 (1T25).

Este relatório apresenta as Demonstrações Contábeis elaboradas de acordo com as normas estabelecidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovadas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em conformidade também com as normas internacionais de relatórios financeiros (IFRS - International Financial Reporting Standards). Como companhia listada na B3 sob o ticker AMBP3, a Ambipar reafirma seu compromisso com a transparência e a excelência na divulgação de seus resultados financeiros e operacionais, refletindo a solidez e a sustentabilidade de sua atuação nos principais mercados em que opera.

AMBIPAR PARTICIPAÇÕES: RESUMO 1T25

Receita Líquida

R\$1.739,8 MM

(+37,3% vs. 1T24)

EBITDA

R\$552,0 MM

(+47,4% vs. 1T24)

Fluxo de Caixa Operacional

R\$ 341,6 MM¹

(+16,6% vs. 1T24)

F.C. antes de Financiamento

R\$179,3 MM

(-R\$175,3 MM no 1T24)

Prazo Médio da Dívida

5,5 anos

(5,0 anos no 4T24)

Dívida Líquida

R\$5.526,4 MM²

(R\$4.638,8 MM 4T24)

Alavancagem

Dívida Líquida / EBITDA Anualizado

2,50x

(2,47x 4T24)

CAPEX

% CAPEX sobre Receita Líquida

11,2%

(12,8% vs. 4T24)

Margem EBITDA

31,7%

(+2.2 p.p. vs 1T24)

Notas:

(1) EBITDA menos arredamento, capital de giro e impostos.

(2) Considera o montante principal de dívida, sem juros acruados

Ambipar Participações

Principais Indicadores Financeiros 1T25

R\$ MM	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida	1.266,9	1.610,6	1.739,8	37,3%	8,0%
EBITDA	374,5	468,8	552,0	47,4%	17,7%
Margem EBITDA	29,6%	29,1%	31,7%	2,2 p.p.	2,6 p.p.
Fluxo de Caixa Operacional	293,0	174,9	341,6	16,6%	95,3%
F.C. antes de Financiamento	(175,3)	271,5	179,3	N.M.	(34,0%)
Resultado Financeiro	(419,9)	(166,6)	(446,3)	6,3%	167,9%
Lucro Líquido	(202,1)	70,0	(165,8)	(18,0%)	N.M.
Lucro Líquido Recorrente ¹	15,5	70,0	(106,3)	N.M.	N.M.
Dívida Líquida	4.531,0	4.638,8	5.526,4	22,0%	19,1%
Alavancagem (x) ²	3,02x	2,47x	2,50x	(0,52x)	0,03x
CAPEX	124,2	205,9	195,5	57,4%	(5,1%)
CAPEX % Receita Líquida	9,8%	12,8%	11,2%	1,4 p.p.	(1,6 p.p.)
ROIC (%)	10,0%	9,6%	10,8%	0,9 p.p.	1,2 p.p.

1- Ao final do período, desconsiderando *penalty* por pré-pagamento e custos de emissão

2- Dívida Líquida / EBITDA anualizado

Destaques do 1T25

- ◆ Receita Líquida recorde de R\$1.739,8 milhões, crescimento de 37,3% na comparação com o 1T24 (+8,0% em relação ao 4T24);
- ◆ EBITDA recorde de R\$552,0 milhões, crescimento de 47,4% na comparação com o 1T24 e 17,7% em relação ao 4T24, com margem EBITDA de 31,7% no 1T25, igualando o nível máximo histórico;
- ◆ CAPEX como % da Receita líquida de 11,2%, com otimização da alocação de capital em projetos de expansão;
- ◆ Fluxo de Caixa Operacional de R\$341,6 milhões (+16,6% em relação ao 1T24) e Fluxo de Caixa antes de Financiamento de R\$179,3 milhões (-R\$175,3 milhões no 1T24);
- ◆ Alavancagem consolidada do grupo Ambipar estável em 2,50x com incremento de liquidez corrente e alongamento de prazo médio da dívida para 5,5 anos.

Índice

Resumo executivo do Índice Temático de Sustentabilidade

Ambipar Participações	3
Principais Indicadores Financeiros 1T25	3
Receita Líquida	8
Distribuição de Receita por Geografia	9
EBITDA e Margem	9
Resultado Financeiro	10
Lucro Líquido	11
Composição da Dívida Bruta	11
Cronograma de Amortização da Dívida Bruta	12
Indexador de Dívida	12
Composição da Dívida Líquida e Alavancagem	13
CAPEX	13
Cronograma de Pagamentos de Obrigações de M&A	14
Fluxo de Caixa	15
Ambipar Environment	16
Principais indicadores financeiros 1T25	17
Receita Líquida	18
EBITDA & Margem EBITDA	23
CAPEX Environment	23
Ambipar Response	24
Principais indicadores financeiros 1T25	25
Receita Líquida	26
EBITDA & Margem EBITDA	32
CAPEX Response	33
Anexos	34

Mensagem aos Acionistas e Investidores

Prezados acionistas e investidores,

Temos o prazer de apresentar os resultados do primeiro trimestre de 2025, dando continuidade à nossa trajetória de crescimento sustentável, conciliando economia e responsabilidade ambiental. Neste período, alcançamos um recorde histórico de receita líquida e EBITDA, mantendo o compromisso com a redução contínua da alavancagem.

Na Ambipar Environment, registramos avanços significativos nas indústrias de reciclagem, fomos bem sucedidos na comercialização de créditos de carbono oriundos de reflorestamento. Na Ambipar Response, a sólida performance foi impulsionada pelas operações no Brasil, América do Norte e Europa, com foco na gestão de custos, ganhos de eficiência e execução de serviços *premium*/complexos, que garantiram boas margens operacionais.

Nossa missão é entregar eficiência e sustentabilidade reais aos nossos clientes. Nesse contexto, celebramos uma parceria estratégica com a Scuderia Ferrari, que representa um marco importante para a Ambipar. Essa colaboração possibilitará a compensação das emissões de carbono, bem como a gestão de resíduos, o reuso de água e o tratamento de efluentes nas fábricas da equipe italiana. Além disso, fortalecemos nossa carteira de contratos com clientes dos setores de óleo e gás, mineração e infraestrutura, oferecendo soluções que reduzem o impacto ambiental com competitividade de custos.

Inovamos ao *tokenizar* nossos créditos de carbono, que agora serão comercializados na B3 Digitas, ampliando nossa presença no mercado digital de carbono. Outro importante passo foi a conquista da primeira concessão de gerenciamento resíduos em Fernando de Noronha, um cartão postal com grande potencial para descarbonização e práticas de reciclagem. Nosso objetivo é transformar a ilha em uma vitrine global de excelência ambiental, reforçando nosso compromisso com a sustentabilidade e a inovação.

A forte geração de caixa operacional nos permitiu alcançar uma alavancagem de 2,50x e acessar o mercado de *bonds* para estender o prazo de nossos vencimentos. Emitimos um *green bond* de US\$493 milhões com vencimento em 2033, reafirmando a confiança dos investidores internacionais na solidez do nosso negócio. Nesse processo, recebemos o upgrade de perspectiva de rating da S&P de estável para positiva, e realizamos o pré pagamento parcial dos *bonds* 2031 no valor de US\$200 milhões.

Demos passos importantes na integração das operações, especialmente na América do Norte, com a contratação de um presidente regional com mais de 20 anos de experiência no mercado norte-americano. No *front* comercial, estruturamos o atendimento aos grandes clientes através de *Key Accounts*, gerando oportunidades substanciais de *cross-sell* e sinergias entre áreas, além de otimizar processos internos.

O Projeto Conecta, que visa a integração dos *backoffices* e aprimoramento da gestão orçamentária implementou cortes de custo e integração importantes na América Latina, que até então contava com estruturas de suporte separadas para Response e Environment.

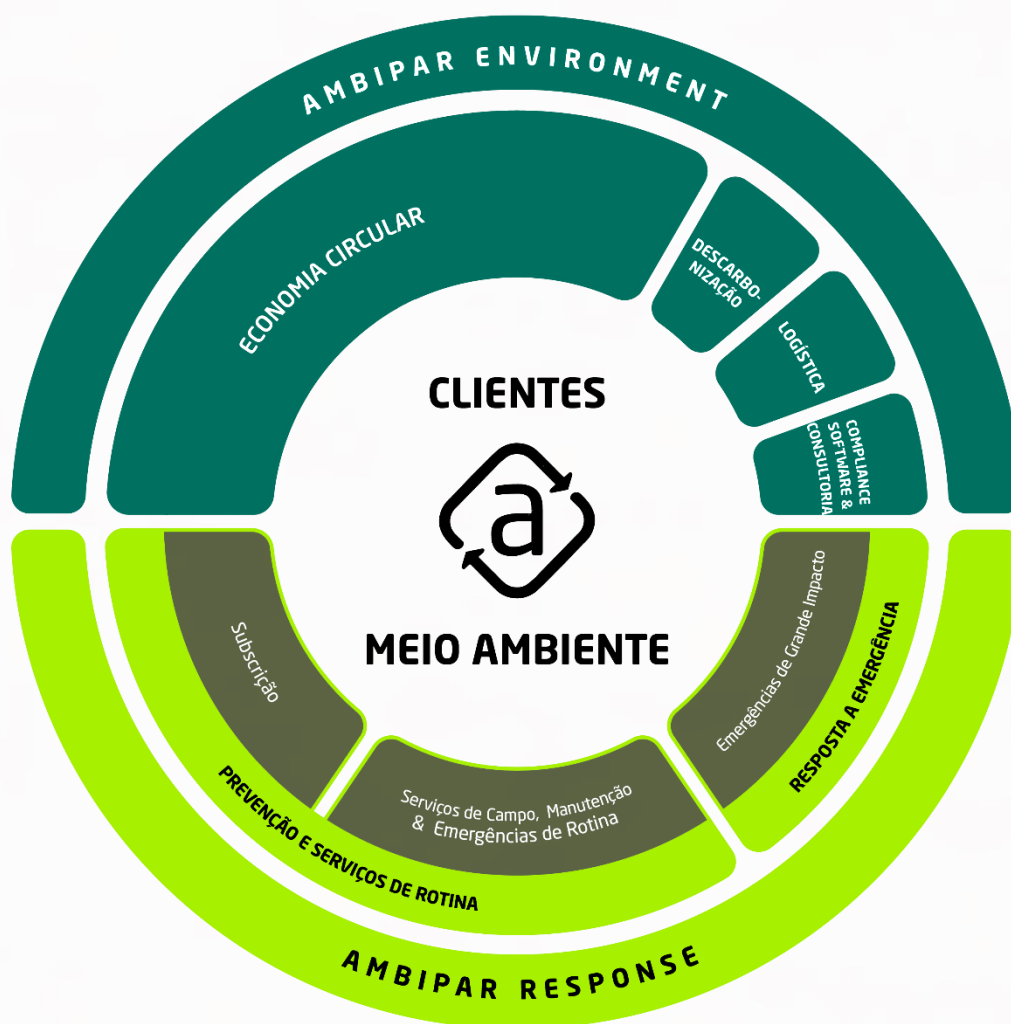
Na área de governança, mantivemos um conselho com maioria independente e realizamos a rotação do auditor para a Deloitte, mantendo as melhores práticas do mercado e reforçando nosso compromisso com a transparência e a integridade.

Nosso objetivo de longo prazo é consolidar nossa posição como líder global em soluções ambientais, firmando parcerias sólidas e perenes com investidores e credores. Agradecemos o contínuo apoio e confiança de nossos acionistas e parceiros nesta jornada de transformação e impacto positivo.

Atenciosamente,

CEO da Ambipar

Áreas de Negócio – Divulgação Resultado



Desde o 3T24, a Ambipar adotou um novo formato de divulgação de resultados, proporcionando aos investidores uma visão mais detalhada das operações e do desempenho da Companhia.

No segmento **Environment**, consolidamos as áreas de economia circular e gestão de resíduos sob um único pilar de economia circular. Essa mudança nos permite reportar a receita e os volumes por tipo de valorização de resíduo, em linha com nossa estratégia de maximizar o aproveitamento de resíduos industriais e urbanos.

Esse formato atualizado de divulgação reforça o compromisso da Ambipar com transparência e uma comunicação mais alinhada às expectativas dos investidores, destacando o valor gerado pelas nossas operações e sua contribuição para a sociedade e o meio ambiente. As valorizações ou tratamento de resíduos reportadas são:

- Orgânica: como compostagem e biodigestão;
- Tratamento de Água e efluentes: tratamento físico, químico, biológico para maximizar reuso de água em indústrias;
- Recicláveis: valorização consistindo em limpeza, triagem, separação, enfardamento e transformação de recicláveis (metais, papel e papelão, vidro, plástico entre outros) em matéria prima ou produto;
- Movimentação de resíduos: movimentação de materiais e resíduos dentro de plantas industriais e operações de clientes;

- Recuperação energética: transformação de resíduo em combustível para indústrias, seja pela mistura e trituração de resíduos (*blendagem*) para transformá-los em combustíveis derivados de resíduo (CDR), ou valorização de resíduo de biomassa para alimentação de caldeiras;
- Tratamento e Destinação Final: tratamento para disposição final ambientalmente adequado;

No segmento **Response**, passamos a apresentar dados financeiros regionalizados, além de indicadores operacionais e de receita mais específicos. Agora, a receita é segmentada conforme os principais componentes da nossa mandala de negócios, dividida da seguinte forma:

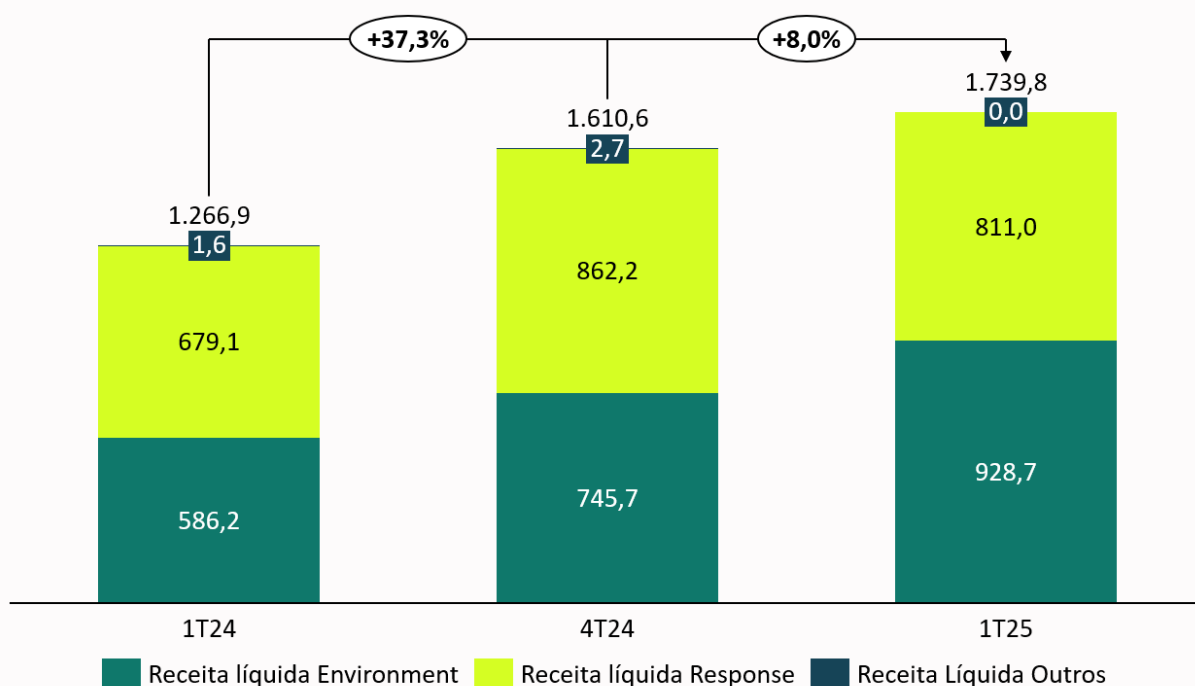
- **Subscrição:** inclui contratos de taxa fixa e recorrente, com preço acordado, duração definida e materiais especificados.
 - *Exemplos:* contratos de prontidão para empresas de transporte, em que nossas equipes permanecem disponíveis para intervenções; e contratos com a indústria de transporte marítimo que oferece suporte documental e assistência a embarcações.
- **Serviços de Campo, Manutenção e Emergências de Rotina:** serviços executados de forma recorrente e geralmente aprovados pelo cliente, com base em Acordos de Prestação de Serviços (MSAs).
 - *Exemplos:* manutenção de indústrias em paradas programadas, serviços de limpeza de tanques, jateamento e escavação, inspeção de instalações críticas, atendimentos emergenciais de pequena escala, como contenção de pequenos vazamentos ou incêndios.
- **Grandes Emergências:** inclui respostas a eventos de grande impacto, com faturas superiores a US\$1 milhão por ocorrência.
 - *Exemplos:* combate a incêndios florestais, vazamentos de óleo offshore, enchentes, furacões e incêndios industriais de larga escala.

Para facilitar o trabalho de análise dos nossos resultados por analistas, disponibilizamos no site de relações com investidores um guia de modelagem ([link](#)), uma nova apresentação de modelagem ([link](#)) e uma nova apresentação corporativa ([link](#)). Transparência é parte importante no nosso pilar de governança e queremos avançar continuamente nesta frente com os diferentes *stakeholders*.

Receita Líquida

(R\$ MM e %)

Receita Líquida por Segmento (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Environment	586,2	745,7	928,7	58,4%	24,6%
Response	679,1	862,2	811,0	19,4%	(5,9%)
Receita Líquida Outros	1,6	2,7	0,0	N.M.	N.M.
Receita Líquida Consolidada	1.266,9	1.610,6	1.739,8	37,3%	8,0%



A companhia atingiu receita líquida recorde no 1T25 de R\$1.739,8 milhões, crescimento de 37,3% versus 1T24 e 8,0% versus 4T24.

A divisão Environment se destacou com crescimento de 58,4% versus 1T24, com crescimento em movimentação especializada, recicláveis e água e efluentes.

A divisão Response cresceu 19,4% versus 1T24, fruto de crescimento em todas as regiões.

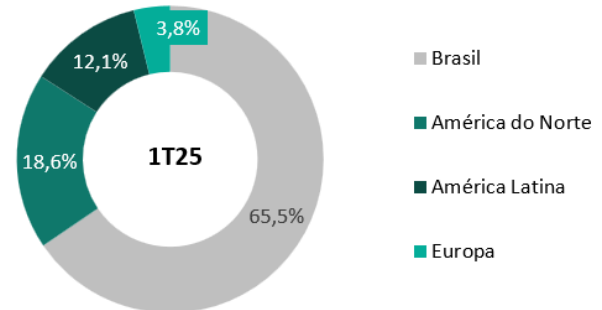
Entraremos em mais detalhes sobre cada operação nas seções por vertical.

Distribuição de Receita por Geografia

(%)

Com a contínua expansão internacional e atendimento a clientes em cadeias de valor globais, a exposição ao mercado internacional, principalmente a países com moeda forte, foi de 34,5% do faturamento do 1T25.

Environment contribui com maior presença no Brasil e América Latina, enquanto Response possui presença relevante no Brasil, América do Norte e Europa.

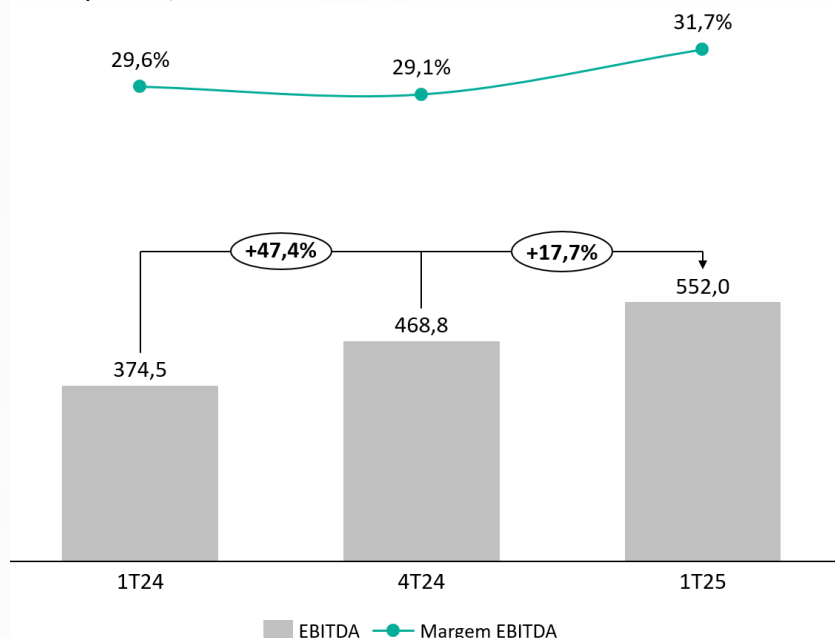


EBITDA e Margem

EBITDA (R\$ MM) ¹	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Lucro líquido	(202,1)	70,0	(165,8)	N.M.	N.M.
(+) IR e CSLL	35,3	12,8	22,6	(36,1%)	N.M.
(+) Resultado financeiro	419,9	166,6	446,3	6,3%	168,0%
(+) Deprec. e amortiz.	121,3	219,4	248,9	105,2%	13,4%
(=) EBITDA	374,5	468,8	552,0	47,4%	17,7%
Margem EBITDA	29,6%	29,1%	31,7%	2,2 p.p.	2,6 p.p.

Nota:

1- Reconciliação do EBITDA conforme Resolução CVM 156/22



No 1T25, a Ambipar apresentou forte resultado, atingindo EBITDA recorde de R\$552,0 milhões.

A margem EBITDA do 1T25 foi de 31,7%, o que representa incremento de 2.2 p.p. e de 2.6 p.p. em comparação ao 1T24 e 4T24, respectivamente.

A maior rentabilidade já começa a refletir as iniciativas de controle de custos e gestão de eficiência, refletidos em melhores margens em cada divisão de negócio, assim como um maior mix da receita na Environment.

Resultado Financeiro

Resultado Financeiro (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receitas Financeiras	88,7	309,8	199,2	124,6%	(35,7%)
Despesas Financeiras	(291,0)	(476,3)	(645,5)	121,8%	35,5%
Resultado Financeiro	(419,9)	(166,6)	(446,3)	6,3%	167,9%
Não Recorrentes ¹	217,5	0,0	59,5	(72,6%)	N.A.
Resultado Financeiro Recorrente	(202,4)	(166,6)	(386,8)	91,1%	132,2%

1 – No 1T24, refere-se a multas e fees de pré-pagamento de empréstimos e debêntures e carrego duplicado do bond antes de pagamento de dívidas. No 1T25, refere-se a baixa de custas por conta do Tender Offer de USD200 Milhões, relativo ao Green Bond 2031.

No primeiro trimestre de 2025, a Ambipar apresentou um resultado financeiro líquido recorrente negativo de R\$386,8 milhões, impactado pelo aumento das taxas de juros e pela maior dívida bruta desde a emissão dos *green bonds* 2031.

A companhia ampliou sua cobertura de fluxo de caixa operacional sobre juros em relação ao 4T24.

Lucro Líquido

Lucro Líquido (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Lucro Líquido Consolidado	(202,1)	70,0	(165,8)	N.M.	N.M.
LL Controlador	(253,4)	75,5	(190,5)	N.M.	N.M.
LL Minoritários	51,3	(5,5)	24,8	(51,7%)	N.M.
Não recorrentes ¹	217,5	0,0	59,5	(72,6%)	N.M.
Lucro Líquido Recorrente	15,5	70,0	(106,3)	N.M.	N.M.

Nota:

1 – No 1T24, refere-se a multas e fees de pré-pagamento de empréstimos e debêntures e carregos duplicados do *bond* antes de pagamento de dívidas. No 1T25, refere-se a baixa de custos por conta do *Tender Offer* de USD200 Milhões, relativo ao Green Bond 2031.

O resultado líquido contábil atingiu -R\$165,8 milhões no 1T25. O prejuízo líquido do controlador atingiu -R\$190,5 milhões e o lucro atribuído a não controladores foi de R\$24,8 milhões. Seguimos trabalhando na consolidação de CNPJs – tendo realizado 13 incorporações - com o objetivo de reduzir a carga tributária e reduzir custos indiretos, para assim aumentar o lucro líquido. Neste trimestre incorremos custos de pré-pagamento do *bond* 2031 de 59,5 milhões, logo, excluindo este efeito, o lucro líquido seria de -R\$106,3 milhões.

Composição da Dívida Bruta

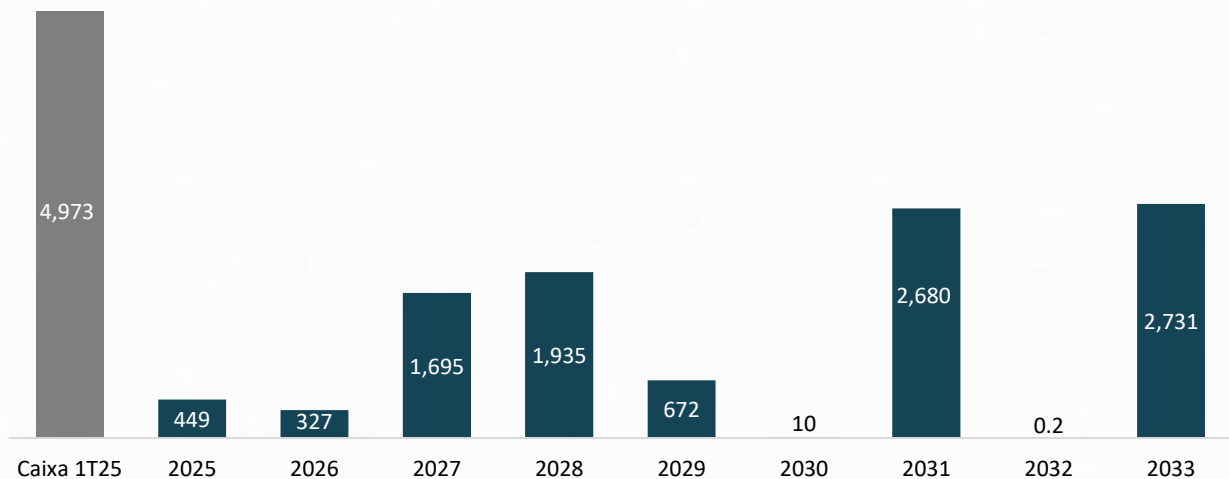
Composição da Dívida Bruta (R\$ MM)	31/12/2024	31/03/2025	Encargos financeiros (% a.a.)
Debêntures	2.864,6	2.869,8	CDI + 2,45% e 2,75%
Green Bond	3.559,0	5.738,4	9,875% e 10,875% (USD) (hedge CDI + 1,44% a 2,27%)
Capital de Giro	1.576,0	1.804,3	CDI+ 2,60% a 4,11%
Financiamento de Investimentos	350,8	307,9	11,80%
Arrendamento Mercantil Financeiro	187,4	185,9	13,38%
Dívida Bruta Principal	8.537,7	10.906,2	N.A.
SWAP	N.A.	(406,6)	N.A.
Dívida Bruta¹	8.537,7	10.499,5	N.A.

A companhia observou um incremento de R\$1,9 bilhão sua dívida bruta, principalmente por conta da emissão de *green bonds* 2033 no montante de US\$493 milhões. Desta emissão, US\$200 milhões foram utilizados para pagamento parcial antecipado dos *bonds* 2031, elevando a liquidez e prazo da dívida.

¹ Dívida Bruta considera *mark to market* positivo do hedge como redutor da dívida vide nota explicativa número 11

Cronograma de Amortização da Dívida Bruta

(R\$ MM)



O prazo médio de amortização chegou a 5,5 anos com 95% da dívida a longo prazo, seguindo a estratégia de manter vencimentos longos com margem de segurança, vinculados ao perfil de crescente geração de caixa do negócio. A Ambipar atingiu R\$5,0 bilhões em caixa e equivalentes, incrementado pelo EBITDA recorde no trimestre.

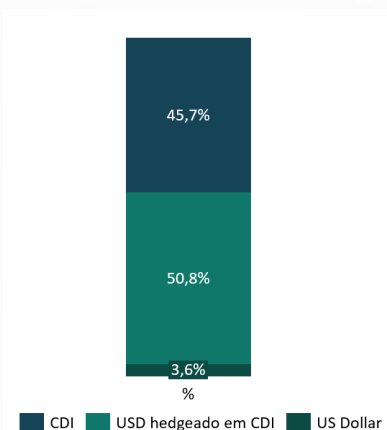
Indexador de Dívida

(%)

A maior parte da dívida continua em reais. As três principais emissões em dólar consistem em capital de giro de US\$90 milhões e *green bonds* com valor *outstanding* de US\$550 milhões para 2031 e US\$493 milhões para 2033.

Com o objetivo de manter o fluxo de caixa e o balanço protegidos, a Ambipar estabeleceu proteções com *swaps* do fluxo de caixa e principal da dívida em dólar.

Considerando a proteção do hedge, aproximadamente 96,4% da dívida está indexada a CDI, considerando que o *bond* é hedgeado de taxa dólar pré-fixado para CDI.



Composição da Dívida Líquida e Alavancagem

Dívida Líquida e Alavancagem (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Dívida Bruta	7.952,3	8.537,7	10.499,5	32,0%	23,0%
(-) Caixa e Aplicações Financeiras	3.421,3	3.898,9	4.973,1	45,4%	27,6%
(=) Dívida Líquida	4.531,0	4.638,8	5.526,4	22,0%	19,1%
EBITDA Anualizado	1.497,9	1.875,3	2.208,0	47,4%	17,7%
Alavancagem (X)	3,02x	2,47x	2,50x	(0,52x)	0,03x
EBITDA LTM Proforma Green Bond ¹	1.545,4	1.875,3	2.075,7	34,3%	10,7%
Alavancagem Green Bond (X)	2,93x	2,47x	2,66x	(0,27x)	0,19x

Alavancagem (x): dívida líquida / EBITDA do período anualizado. 1- Inclui o EBITDA não consolidado das empresas adquiridas nos últimos doze meses.

A companhia registrou um aumento na posição de caixa e aplicações financeiras em R\$1,1 bilhão. Paralelamente, o incremento da dívida bruta devido à 2ª emissão de Green Notes elevou a dívida líquida para R\$5,5 bilhões no trimestre, representando um aumento de R\$887,6 milhões em relação ao 4T24.

Considerando o EBITDA anualizado, a companhia atingiu o índice de alavancagem de 2,50x em linha com 4T24.

CAPEX

CAPEX (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Expansão	43,6	115,7	95,9	120,0%	(17,2%)
% Receita Líquida	3,4%	7,2%	5,5%	2,1 p.p.	(1,7 p.p.)
Manutenção	80,6	90,6	99,6	23,5%	9,9%
% Receita Líquida	6,4%	5,6%	5,7%	(0,6 p.p.)	0,1 p.p.
CAPEX Consolidado Total	124,2	205,9	195,5	57,4%	(5,1%)
% Receita Líquida	9,8%	12,8%	11,2%	1,4 p.p.	(1,6 p.p.)
% Do CAPEX					
% Environment	44,7%	61,9%	45,7%	1,0 p.p.	(16,2 p.p.)
% Response	49,8%	37,4%	40,3%	(9,6 p.p.)	2,9 p.p.
% Holding/Outros	5,5%	0,7%	14,1%	8,6 p.p.	13,3 p.p.

O CAPEX atingiu a marca de R\$195,5 milhões, representando 11,2% da receita líquida no 1T25. Houve maior representatividade de CAPEX de manutenção em Response no Brasil, que foi aplicado na renovação de contratos com grandes clientes e peças de reposição para aeronaves.

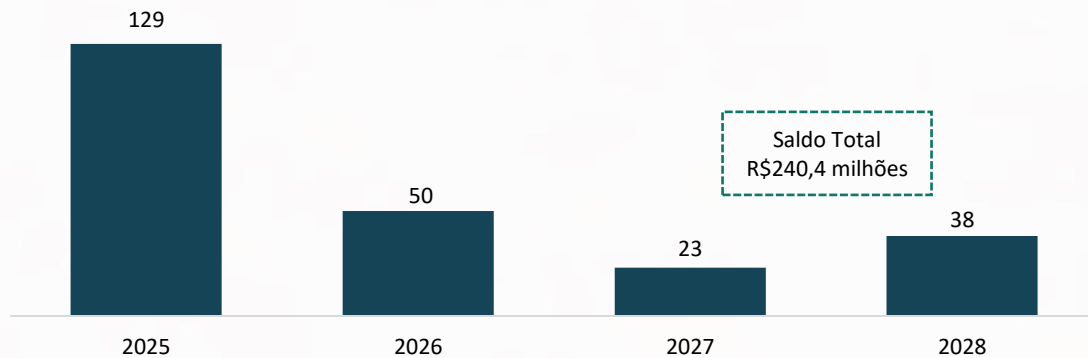
Em Environment, tivemos maior alocação de Capex de expansão para a conclusão de projetos de infraestrutura para indústria de transformação. Na indústria, temos CAPEX residual para conclusão das expansões, como injetoras de plástico PET reciclado no Nordeste e investimento para licenciamento ambiental de planta de lavagem e separação de resíduos de cacos e garrafas de vidro.

A holding concentrou aproximadamente 15% dos investimentos, mantendo a estratégia iniciada na desmobilização de frotas, de ter a holding como proprietária dos ativos. Montamos uma torre de controle de ativos para atender ao grupo, para que as unidades de negócio aluguem seu equipamento, garantindo maior controle, alocação correta de custos, compartilhamento de frota e por consequência maior eficiência.

No geral, tivemos redução de 17,2% no Capex de expansão em comparação 4T24, refletindo a maior disciplina em aprovação de projetos.

Cronograma de Pagamentos de Obrigações de M&A

(R\$ MM)



Neste trimestre a companhia elevou em R\$113,7 milhões as obrigações a pagar por M&A, devido a aquisição de duas companhias nos setores de gestão de resíduos para mineração e tratamento de águas e efluentes.

A companhia tem saldo de R\$240,4 milhões contabilizados a pagar, com a maior parte deste saldo pertencente a 2025.

M&A

Vertical	Empresa	Descrição e racional estratégico	País	Obrigação a Pagar	% ações
Environment	Alphenz	Líder no fornecimento de soluções customizadas para tratamento de água e efluentes há mais de 15 anos, destacando-se pela qualidade e inovação. Oferece uma variedade de serviços, incluindo BOT, BOO, AOT, AOO, O&M e a modalidade EPC.	Brasil	R\$23,0M	100%
Environment	Mecbrun	Especializada na gestão de resíduos e movimentação para mineração e siderurgia.	Brasil	R\$100,0M	100%

Na tabela apresentamos as aquisições da nota explicativa 8.1 “Combinações de Negócios” das Demonstrações Financeiras do 1T25. Ambas as aquisições nos posicionam num mercado onde temos sinergias de receita e custo a serem capturadas e contam com plano estruturado e veloz de integração.

Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa simplificado (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
EBITDA	374,5	468,8	552,0	47,4%	17,7%
Arrendamento	(57,9)	(174,7)	(186,3)	221,8%	6,6%
EBITDA - Arrendamento	316,6	294,1	365,7	15,5%	24,3%
Variação Capital Giro	(10,5)	(91,3)	(11,8)	12,4%	N.M.
Impostos Pagos	(13,1)	(27,9)	(12,3)	(6,1%)	N.M.
F.C. Operacional	293,0	174,9	341,6	16,6%	95,3%
CAPEX	(124,2)	(205,9)	(195,5)	57,4%	(5,1%)
Caixa (Pagamentos) Líquido de Aquisições	(0,4)	0,0	34,4	N.M.	N.M.
Aplicações Financeiras	(343,7)	302,5	(1,2)	N.M.	N.M.
F.C. de Investimentos	(468,3)	96,6	(162,2)	(65,4%)	N.M.
F.C. antes de Financiamento	(175,3)	271,5	179,3	N.M.	(34,0%)
Captação Empréstimos	3.668,0	74,5	3.038,5	(17,2%)	N.M.
Amortização de Empréstimos	(2.831,1)	(55,0)	(1.303,1)	(54,0%)	N.M.
Amortização de M&A	(151,3)	(5,6)	(134,8)	(10,9%)	N.M.
Resultado financeiro líquido ¹	(351,2)	(45,5)	(397,6)	13,2%	N.M.
Custos de Emissão e Multas	(51,0)	(2,6)	(143,1)	180,6%	N.M.
Variação Cambial	18,8	79,4	(40,9)	N.M.	N.M.
F.C. de Financiamento	302,2	45,2	1.019,1	237,2%	N.M.
F.C. Financiamento Recorrente²	353,2	47,8	1.162,2	229,0%	N.M.
Recompra de ações e dividendos	0,0	(124,4)	(57,1)	N.M.	(54,1%)
Aumento de capital líquido	0,0	0,0	0,0	N.M.	N.M.
Venda de Ativos	0,0	0,0	0,0	N.M.	N.M.
Outros	20,6	(39,6)	(69,4)	N.M.	75,3%
Variação do Caixa e Aplicações Financeiras	147,5	152,6	1.073,0	627,5%	603,1%

1-juros pagos, receita fin. e outras; 2-exclui custos de emissão e multas.

No 1T25, a Ambipar seguiu com foco em incrementar a geração de caixa, e obteve fluxo de caixa operacional positivo de R\$341,6 milhões, um crescimento de 95,3% versus 4T24 e 16,6% versus 1T24.

Novamente registramos geração de caixa operacional após investimentos, que atingiu R\$179,3 milhões consolida o comprometimento com disciplina financeira e marca uma virada positiva nesta métrica desde o 2T24.

Ambipar Environment

Relatório da Administração da Environmental ESG Participações S.A. ("Ambipar Environment" ou "Companhia") referente ao primeiro trimestre de 2025 (1T25)

Este relatório apresenta as Demonstrações Contábeis elaboradas de acordo com as normas estabelecidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovadas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em conformidade também com as normas internacionais de relatórios financeiros (IFRS - International Financial Reporting Standards). A Ambipar Environment reitera seu compromisso com a transparência e a excelência na divulgação de seus resultados financeiros e operacionais, refletindo sua atuação sólida e sustentável em seus principais mercados de atuação.

AMBIPAR ENVIRONMENT: RESUMO 1T25

Receita Líquida

R\$928,7 MM

(R\$586,2 MM no 1T24)

EBITDA

R\$340,9 MM

(R\$197,8 MM no 1T24)

Volume Total de Resíduos Tratados

11.704 mil tons

(9.011 mil tons 1T24)

Alavancagem Financeira

Dívida Líquida/EBITDA Anualizado

2,01x

(3,75x no 1T24)

Dívida Líquida

Incluindo partes relacionadas

R\$2.743,5 MM

(R\$2.966,7 MM 1T24)

CAPEX

% CAPEX sobre Receita Líquida

9,6%

(9,5% no 1T24)

Notas: (1) EBITDA excluindo arredamento, capital de giro e impostos.

Principais indicadores financeiros 1T25

R\$ Milhões	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita líquida	586,2	745,7	928,7	58,4%	24,6%
EBITDA	197,8	262,4	340,9	72,4%	29,9%
Margem EBITDA	33,7%	35,2%	36,7%	3,0 p.p.	1,5 p.p.
Resultado Financeiro	(111,5)	(9,5)	(179,4)	60,9%	1792,7%
Lucro Líquido	10,8	153,6	33,8	213,4%	N.M.
Dívida Líquida	2.966,7	2.201,9	2.743,5	(7,5%)	24,6%
Alavancagem (x) ¹	3,75x	2,10x	2,01x	(1,74x)	(0,09x)
CAPEX	55,5	127,4	89,3	60,8%	(29,9%)
CAPEX % Receita líquida	9,5%	17,1%	9,6%	0,1 p.p.	(7,5 p.p.)
ROIC (%)	10,2%	12,1%	15,3%	5,2 p.p.	3,2 p.p.

1- (x): dívida líquida incluindo partes relacionadas/ EBITDA do período anualizado

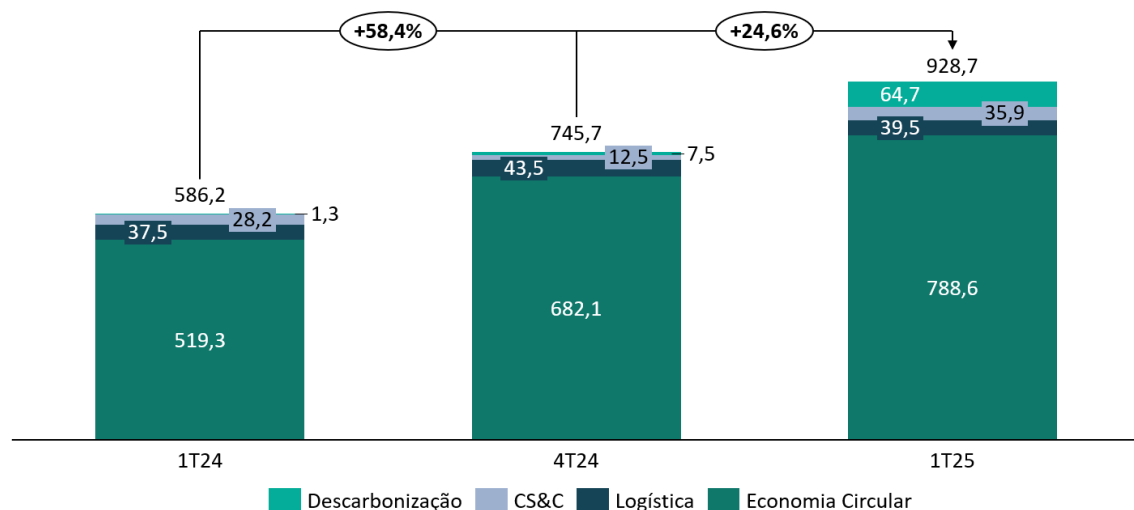
Destaques do 1T25

- ◆ Receita Líquida recorde de R\$928,7 milhões, crescimento de 58,4% versus 1T24 e 24,6% versus 4T24;
- ◆ EBITDA recorde de R\$340,9 milhões, crescimento de 72,4% versus 1T24 e de 29,9% versus 4T24;
- ◆ Margem EBITDA de 36,7%, crescendo 3,0 p.p. versus 1T24 e 1,5 p.p. versus 4T24;
- ◆ CAPEX de R\$89,3 milhões, representando 9,6% da receita líquida;
- ◆ Crescimento em movimentação especializada, águas e efluentes e recicláveis, continuando a desenvolver a plataforma *one stop shop*.

Receita Líquida

(R\$ MM e %)

R\$ milhões	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida	586,2	745,7	928,7	58,4%	24,6%
Economia Circular	519,3	682,1	788,6	51,9%	15,6%
CS&C	28,2	12,5	35,9	27,4%	186,7%
Descarbonização	1,3	7,5	64,7	N.M.	N.M.
Logística	37,5	43,5	39,5	5,5%	(9,2%)



A receita líquida do segmento de Environment no 1T25 atingiu R\$928,7 milhões, proveniente principalmente de atividades de valorização e tratamento de resíduos e de descarbonização. Em comparação ao 1T24, a receita líquida de Economia Circular cresceu 51,9%, Logística 5,5%, e Environment consolidado de 58,4%.

Tivemos crescimento de receita em todas as unidades de negócio na comparação ao 1T24. Neste trimestre, 46,4% da receita derivou de processos envolvendo a valorização de resíduos – aquelas que excluem movimentação e destinação – em linha com o objetivo da Companhia de se posicionar como uma alternativa de economia circular, valorizando resíduos e reduzindo custos de transporte e disposição final de nossos clientes.

O menor percentual de receita proveniente da valorização de resíduos em relação ao 4T24 se deve a incremento de receita proveniente de serviços de movimentação, os quais servirão de base para expandir novamente em valorização de resíduos.

Economia Circular

Volume (mil tons)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Volume total	9.011,3	7.487,7	11.704,0	29,9%	56,3%
Orgânicos	189,2	333,3	296,4	56,7%	(11,0%)
Águas e Efluentes	61,7	61,4	58,6	(5,1%)	(4,6%)
Recicláveis	102,8	163,2	150,4	46,3%	(7,8%)
Valorização Industrial	60,3	96,7	85,9	42,6%	(11,1%)
Comercialização	42,5	66,5	64,4	51,6%	(3,1%)
Recuperação Energética	48,1	54,9	47,5	(1,2%)	(13,5%)
Movimentação	8.437,9	6.771,9	11.008,6	30,5%	62,6%
Especializada	442,6	435,4	2.276,4	414,3%	422,8%
Não Especializada	7.995,3	6.336,5	8.732,2	9,2%	37,8%
Tratamento e Destinação Final	171,7	103,1	142,6	(17,0%)	38,3%
Outros Serviços	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Volume total ex Movimentação¹	573,4	715,8	695,4	21,3%	(2,8%)

Receita (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Bruta	599,4	779,8	906,8	51,3%	16,3%
Orgânicos	11,2	19,4	20,8	86,3%	7,2%
Águas e Efluentes	91,5	112,4	116,9	27,8%	4,0%
Recicláveis	195,7	232,0	220,4	12,6%	(5,0%)
Valorização Industrial	174,2	119,3	103,8	(40,5%)	(13,0%)
Comercialização	21,5	112,8	116,6	442,8%	3,4%
Recuperação Energética	22,8	28,4	30,8	35,3%	8,6%
Movimentação	180,0	183,4	401,1	122,8%	118,7%
Especializada	87,7	93,9	293,3	234,4%	212,3%
Não Especializada	92,3	89,4	107,7	16,8%	20,5%
Tratamento e Destinação Final	39,5	38,0	48,2	22,0%	26,8%
Outros Serviços	58,8	166,2	68,5	16,6%	(58,8%)
Receita Bruta ex Movimentação¹	360,7	430,3	437,2	21,2%	1,6%
Receita Líquida	519,3	682,1	788,6	51,9%	15,6%

Ticket Médio (R\$/ton)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Ticket médio resíduos	60,0	82,0	71,6	19,4%	(12,7%)
Orgânicos	59,0	58,3	70,2	19,0%	20,5%
Águas e Efluentes	1.482,3	1.830,4	1.996,4	34,7%	9,1%
Recicláveis	1.904,5	1.422,1	1.465,7	(23,0%)	3,1%
Valorização Industrial	2.891,1	1.233,9	1.207,2	(58,2%)	(2,2%)
Comercialização	505,6	1.695,8	1.810,6	258,1%	6,8%
Recuperação Energética	474,3	517,7	649,6	37,0%	25,5%
Movimentação	21,3	27,1	36,4	70,9%	34,6%
Especializada	198,2	215,7	128,9	(35,0%)	(40,3%)
Não Especializada	11,5	14,1	12,3	7,0%	(12,6%)
Tratamento e Destinação Final	230,3	369,0	338,4	46,9%	(8,3%)
Outros Serviços	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ticket Médio ex Movimentação¹	629,0	601,1	628,7	(0,0%)	4,6%

1-Desconsidera o segmento de Movimentação e Outros Serviços.

A receita líquida de economia circular cresceu 51,9% versus 1T24, oriunda de um crescimento em Movimentação Especializada, Águas e Efluentes e de Comercialização de Recicláveis. Tanto volume como ticket médio cresceram a duplo dígito, em parte por novos contratos, em parte pela bem-sucedida renovação - com reajustes de preço - de contratos em papel e celulose e óleo e gás.

O volume se destacou por processos de movimentação especializada e reciclagem. Especificamente em resíduos recicláveis, o crescimento de volume de 51,6% versus 1T24 ocorreu pela comercialização de recicláveis suportada pela contínua expansão de capacidade de captação, transporte e processamento básico de resíduos.

Já o ticket médio foi maior em 19,4% versus 1T24, principalmente por conta de um *mix* de receita mais concentrado em valorização e movimentação especializada, bem como crescimento de ticket médio por tipo de tratamento e/ou valorização de resíduo.

Compliance, Software e Consultoria (CS&C)

Compliance, Software e Consultoria	Unidade	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Bruta	R\$ mm	30,1	13,5	37,6	24,7%	178,2%
Receita Líquida	R\$ mm	28,2	12,5	35,9	27,4%	186,7%
Contratos	#	1.348	1.386	1.468	8,9%	5,9%
Ticket Médio	R\$ mil	22,4	9,7	25,6	14,3%	163,9%

A performance da área de Compliance, Software e Consultoria manteve-se sólida no 1T25, crescendo receita líquida em 27,4% versus 1T24, com crescimento do número de contratos e de *ticket* médio.

O atual patamar da receita bruta e *ticket* médio deve-se à ampliação dos serviços de consultoria voltados à governança. Tivemos renovação de contratos com grandes clientes, *upsell* de portfólio e conversão de contratos dentro do esperado do *backlog* do 4T24.

Tipicamente o primeiro trimestre tem maior ticket pela maior quantidade de serviços de consultoria e software vendidos e prestados neste período, em especial para indústria de mineração.

Descarbonização

Descarbonização	Unidade	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Bruta Total	R\$ MM	1,4	7,8	68,0	N.M.	N.M.
Receita Bruta Outros Serviços	R\$ MM	0,1	0,1	16,0	N.M.	N.M.
Receita Bruta Créditos REDD+	R\$ MM	1,3	7,7	5,2	296,7%	(32,9%)
Receita Bruta Créditos ARR	R\$ MM	0,0	0,0	46,8	N.M.	N.M.
Receita Líquida	R\$ MM	1,3	7,5	64,7	N.M.	N.M.
Tons REDD+	mil tons	28,6	45,6	60,9	113,2%	33,6%
Hectares ARR	mil ha	0,0	0,0	5,0	N.M.	N.M.
Ticket Médio Tons REDD+	R\$ mil	45,5	168,8	84,7	86,1%	(49,8%)
Ticket Médio Hectares	R\$ mil	N.A.	N.A.	9,4	N.A.	N.A.

O resultado da divisão de Descarbonização foi impulsionado por receitas advindas de um novo grande projeto de reflorestamento. Este projeto, em parceria com cliente internacional, compreende o reflorestamento de 5 mil hectares de área degradada, com potencial de originação de 300 toneladas por hectare de crédito de carbono ARR.

Ao longo do 1T25, a área de Descarbonização vendeu 60,9 mil toneladas de créditos REDD+, crescendo volume em 113,2% versus 1T24.

Já o ticket médio aumentou 86,1% na comparação com o 1T24, refletindo os preços de créditos REDD+ no mercado e a variação do dólar frente ao real.

Continuamos focados no desenvolvimento de projetos de reflorestamento e consultoria. Expandimos o escopo de atuação para atuar na intermediação de compra e venda de crédito de carbono, em serviços de consultoria – inventário GEE, plano descarbonização e serviço de campo -, e atividades de campo envolvendo gestão florestal e reflorestamento.

Logística

Logística	Unidade	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Bruta	R\$ mm	44,4	51,7	46,9	5,6%	(9,3%)
Receita Líquida	R\$ mm	37,5	43,5	39,5	5,5%	(9,2%)
Km rodados	mil km	4.364,9	4.930,5	5.992,1	37,3%	21,5%
Toneladas	mil tons	160,7	174,8	164,8	2,6%	(5,7%)
Ticket Médio	R\$/km	10,2	10,5	7,8	(23,5%)	(25,7%)

A área de logística entregou crescimento de 5,5% de receita líquida no 1T25 em comparação a igual período de 2024. O ticket médio por quilometro rodado apresentou redução de 23,5%, efeito de viagens realizadas com menor distância e carga de menor valor agregado. O comportamento observado em relação ao 4T24 reflete os efeitos da sazonalidade vinculada ao setor agroindustrial.

Decomposição de custo

Segmentação de custos (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Pessoal	187,6	226,5	291,5	55,4%	28,7%
Custo dos Produtos Vendidos ¹	35,0	39,0	48,8	39,3%	25,0%
Terceiros	56,3	69,4	80,1	42,3%	15,3%
Manutenção	18,7	39,2	45,8	145,1%	16,8%
Combustível	19,0	25,1	25,3	33,2%	1,1%
Frete	18,3	18,4	20,8	13,5%	13,0%
Impostos	3,1	7,1	7,5	144,7%	5,5%
Viagens	3,2	3,5	7,8	147,0%	122,7%
Materiais	5,1	5,5	3,1	(39,6%)	(43,7%)
Marketing	5,1	1,8	3,3	(35,1%)	87,6%
Aluguéis	0,4	0,3	1,3	188,6%	262,0%
Telecomunicações	0,7	0,5	0,8	18,1%	43,4%
Outros	5,8	11,0	4,3	(26,6%)	(61,1%)
Custo Total	358,2	447,3	540,3	50,8%	20,8%

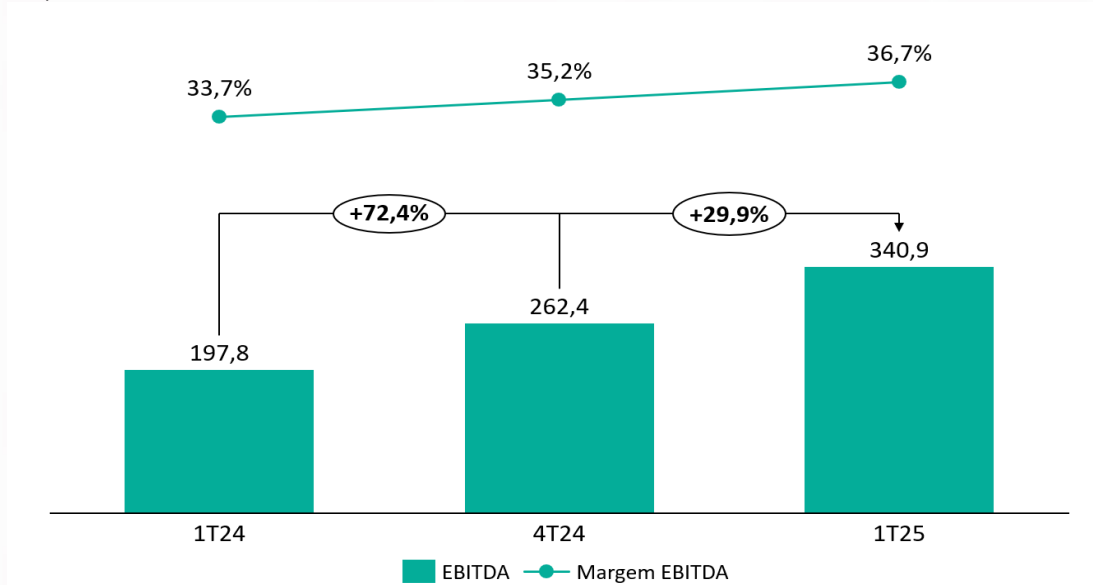
1- Derivado principalmente dos produtos vendidos na divisão de Economia Circular

Os custos totais do segmento Environment no primeiro trimestre de 2025 aumentaram 50,8% em relação ao mesmo período de 2024, crescendo proporcionalmente a receita do período. Destacaram-se as despesas com manutenção, pessoal e serviços de terceiros.

É importante destacar que continuamos avançando no Projeto Conecta, que tem como objetivo otimizar a integração, promover a gestão eficiente e, consequentemente, gerar economias de custo. Já começamos a observar os primeiros efeitos dessa iniciativa no Brasil e na América Latina, refletidos em uma redução do custo total em relação à receita. Seguimos empenhados em dar continuidade a esse processo de eficiência.

EBITDA & Margem EBITDA

(R\$ MM e %)



O EBITDA apresentou crescimento de 72,4% versus 1T24 e 29,9% versus 4T24. Os principais *drivers* para crescimento de EBITDA foram (i) crescimento do ticket médio de economia circular, (ii) disciplinada aprovação de projetos de crescimento ao longo de períodos anteriores, que se refletem em melhores margens neste resultado e (iii) captura das primeiras reduções de custo.

CAPEX Environment

CAPEX Environment (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Manutenção	26,7	36,6	22,5	(15,8%)	(38,6%)
% RL Environment	4,6%	4,9%	2,4%	(2,1 p.p.)	(2,5 p.p.)
Expansão	28,8	90,8	66,8	131,8%	(26,4%)
% RL Environment	4,9%	12,2%	7,2%	2,3 p.p.	(5,0 p.p.)
CAPEX Environment Total	55,5	127,4	89,3	60,8%	(29,9%)
% RL Environment	9,5%	17,1%	9,6%	0,1 p.p.	(7,5 p.p.)

% CAPEX da Receita Líquida por Segmento	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Economia Circular	9,8%	17,7%	11,0%	1,2 p.p.	(6,7 p.p.)
CS&C	0,6%	3,6%	1,5%	0,9 p.p.	(2,1 p.p.)
Descarbonização	183,8%	6,6%	0,5%	N.M.	(6,1 p.p.)
Logística	4,8%	12,6%	4,3%	(0,6 p.p.)	(8,3 p.p.)
% Receita Líquida	9,5%	17,1%	9,6%	0,1 p.p.	(7,5 p.p.)

No 1T25, os investimentos em imobilizado atingiram nível próximo da mínima histórica em relação à receita líquida, tendo sido observado redução em todas as linhas de negócio versus 4T24. Essa menor intensidade de investimentos reflete maior disciplina em maximizar a utilização de ativos existentes, utilizar aluguel de frota quando vantajoso, e a conclusão dos investimentos em infraestrutura, materiais e equipamentos demandados na implantação dos parques fabris das indústrias de transformação. Na indústria, temos CAPEX residual para conclusão das expansões que trazem resultado marginal expressivo, como injetoras de plástico PET reciclado no Nordeste e investimento para licenciamento ambiental de planta de lavagem e separação de cacos e garrafas de vidro.

Ambipar Response

Relatório da Administração da Ambipar Response S.A. (“Ambipar” ou “Companhia”) referente ao primeiro trimestre de 2025 (1T25)

Este relatório apresenta as Demonstrações Contábeis elaboradas de acordo com as normas estabelecidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) e aprovadas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), em conformidade também com as normas internacionais de relatórios financeiros (IFRS - International Financial Reporting Standards). Como empresa listada na NYSE sob o *ticker* AMBI, a Ambipar Response reitera seu compromisso com a transparência e a excelência na divulgação de seus resultados financeiros e operacionais, refletindo sua atuação sólida e sustentável em seus principais mercados de atuação.

AMBIPAR RESPONSE: RESUMO 1T25

Receita Líquida

R\$811,0 MM

(R\$679,1 MM 1T24)

EBITDA Recorde

R\$211,2 MM

(R\$175,4 MM 1T24)

Taxa de Utilização Recorde

80,7%

(72,6% no 1T24)

Alavancagem Financeira Ajustada¹

Dívida Líquida/EBITDA Anualizado

2,46x

(2,46x 4T24)

Dívida Líquida

Incluindo Partes Relacionadas

R\$2.078,3 MM

(R\$2.010,3 MM 4T24)

CAPEX

% CAPEX sobre Receita Líquida

9,7%

(9,1% no 1T24)

Notas: (1) EBITDA excluindo arrendamento, capital de giro e impostos.

Principais indicadores financeiros 1T25

R\$ milhões	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida	679,1	835,4	811,0	19,4%	(2,9%)
EBITDA	175,4	204,5	211,2	20,4%	3,3%
Margem EBITDA	25,8%	24,5%	26,0%	0,2 p.p.	1,6 p.p.
Resultado Financeiro	(61,9)	(140,6)	(77,9)	25,8%	(44,6%)
Lucro Líquido	33,2	(69,1)	(2,8)	(108,4%)	(95,9%)
Dívida Líquida	1.470,2	2.010,3	2.078,3	41,4%	3,4%
Alavancagem (x) ¹	2,10x	2,46x	2,46x	0,36x	0,00x
CAPEX	61,9	77,0	78,7	27,1%	2,2%
CAPEX % Receita Líquida	9,1%	9,2%	9,7%	0,6 p.p.	0,5 p.p.
ROIC (%)	11,7%	7,1%	7,8%	(3,8 p.p.)	0,7 p.p.

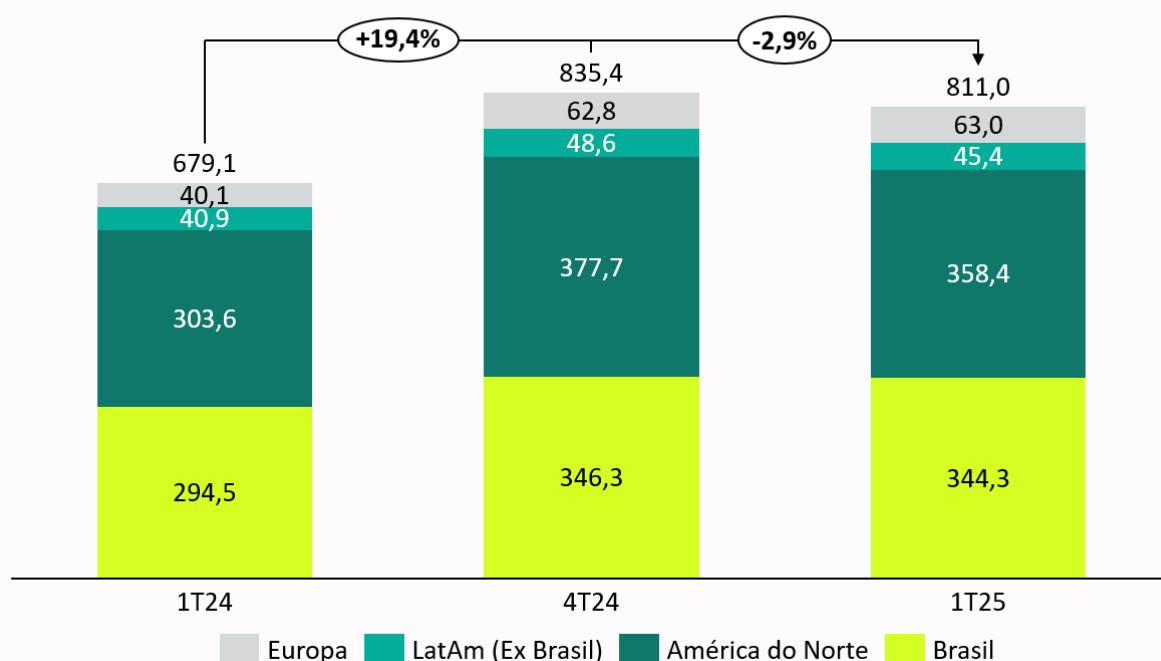
1- (x): dívida líquida incluindo partes relacionadas/ EBITDA do período anualizado

Destaques do 1T25

- ◆ Receita Líquida de R\$811,0 milhões, +19,4% em relação ao 1T24 e -2,9% em relação ao 4T24;
- ◆ EBITDA de R\$211,2 milhões representando aumento de 20,4% versus 1T24 e 3,3% versus 4T24;
- ◆ Margem EBITDA no 1T25 de 26,0%, atingindo o maior patamar desde 2023, aumentando 0,2p.p. em relação ao 1T24 e + 1,6 p.p. versus o 4T24, com destaque para Europa e retomada das operações na América do Norte;
- ◆ CAPEX atingiu R\$78,7 milhões, com redução do Capex de Manutenção como % da Receita Líquida;
- ◆ Geração de caixa garantiu estabilidade na alavancagem mesmo em meio a investimentos para crescimento no Brasil e exterior;
- ◆ Composição de 97,2% da receita por serviços de campo e rotineiros e assinaturas, demonstrando o incremento de relações de contrato de longo prazo com clientes.

Receita Líquida

(R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita líquida	679,1	835,4	811,0	19,4%	(2,9%)
Brasil	294,5	346,3	344,3	16,9%	(0,6%)
América do Norte	303,6	377,7	358,4	18,1%	(5,1%)
Europa	40,1	62,8	63,0	56,8%	0,3%
LatAm (Ex Brasil)	40,9	48,6	45,4	11,0%	(6,6%)



A receita líquida atingiu R\$811,0 milhões no 1T25, 19,4% superior ao 1T24, com destaque para a receita na Europa.

O segmento de Response continua a demonstrar sua capacidade de gerar receita em escala global, oferecendo serviços preventivos e emergenciais alinhados às demandas de clientes inseridos em cadeias de valor internacionais.

A oportunidade de replicar o modelo de negócios da Response em geografias internacionais, a despeito de desafiadora e de longo prazo, tem caminhado de forma bem-sucedida. Neste trimestre entregamos excelentes resultados em Europa e América do Norte.

Brasil

Brasil		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Subscrição	R\$ mm	54,7	71,1	55,6	1,7%	(21,8%)
Serviços de Campo	R\$ mm	233,1	310,2	317,2	36,1%	2,2%
Grandes Emergências	R\$ mm	46,0	7,5	20,0	(56,4%)	167,2%
Receita Bruta	R\$ mm	333,7	388,9	392,8	17,7%	1,0%
Horas e Mão de Obra						
Mão de Obra	# pessoas	4.852	5.471	5.537	14,1%	1,2%
Horas Disponíveis	horas mil	3.202,3	3.610,9	3.654,6	14,1%	1,2%
Horas Trabalhadas	horas mil	2.302,6	2.780,2	2.971,6	29,1%	6,9%
Horas em Serviços de Campo	horas mil	2.295,3	2.776,1	2.961,9	29,0%	6,7%
Horas em Grandes Emergências	horas mil	7,3	4,1	9,8	34,5%	136,5%
Taxa Utilização Região	%	71,9%	77,0%	81,3%	9,4 p.p.	4,3 p.p.
Receita por Hora						
Serviços de Campo	R\$/h	101,5	111,8	107,1	5,5%	(4,2%)
Grandes Emergências	R\$/h	6.326,7	1.814,5	2.049,5	(67,6%)	12,9%
Receita Por Hora	R\$/h	144,9	139,9	132,2	(8,8%)	(5,5%)
Resultado Regional Brasil						
		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida		294,5	346,3	344,3	16,9%	(0,6%)
Lucro Bruto		131,7	103,3	106,7	(19,0%)	3,2%
SG&A		(8,6)	(8,7)	(10,3)	19,3%	17,8%
EBITDA		123,1	94,6	96,4	(21,7%)	1,9%
Margem EBITDA		41,8%	27,3%	28,0%	(13,8 p.p.)	0,7 p.p.

A receita líquida no Brasil cresceu 16,9% versus 1T24 e reduziu 0,6% versus 4T24. A região atingiu taxa de utilização de 81,3%, incremento de 9,4 p.p. em comparação ao 1T24 e 4,3 p.p. em relação ao 4T24.

No trimestre, observamos crescimento dos atendimentos a serviços de campo, enquanto ao principal atendimento a grandes emergências ocorreu para contenção de incêndio em planta do setor de Óleo e Gás no Rio de Janeiro utilizando tecnologia proprietária de robô de combate a incêndio.

O uso de tecnologia se destacou também para limpezas e manutenção de ambientes perigosos, onde temos implementado robôs que performam limpezas com maior velocidade, maior *ticket* médio, menor risco para operadores, e menor custo para clientes.

Iniciamos a mobilização de centros de defesa ambiental e reabilitação de fauna para grandes clientes, em especial na região Norte do país antecipando a demanda da Margem Equatorial. Em mineração, iniciamos a mobilização de contratos de *stand-by* provendo respondedores e bombeiros dedicados.

A região apresentou margem EBITDA de 28,0%, devido a incremento de contratos de *outsourcing*.

LatAm

LatAm		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Subscrição	R\$ mm	6,1	6,1	7,0	15,3%	14,6%
Serviços de Campo	R\$ mm	42,4	54,7	45,5	7,5%	(16,7%)
Grandes Emergências	R\$ mm	0,0	0,0	0,0	N.M.	N.M.
Receita Bruta	R\$ mm	48,5	60,8	52,6	8,5%	(13,5%)
Horas e Mão de Obra						
Mão de Obra	# pessoas	888	869	849	(4,4%)	(2,3%)
Horas Disponíveis	horas mil	586,1	573,5	560,3	(4,4%)	(2,3%)
Horas Trabalhadas	horas mil	470,1	440,9	476,9	1,4%	8,2%
Horas em Serviços de Campo	horas mil	470,1	440,9	476,9	1,4%	8,2%
Horas em Grandes Emergências	horas mil	0,0	0,0	0,0	N.M.	N.M.
Taxa Utilização	%	80,2%	76,9%	85,1%	4,9 p.p.	8,2 p.p.
Receita Por Hora						
Serviços de Campo	R\$/h	90,1	124,0	95,5	6,0%	(23,0%)
Grandes Emergências	R\$/h	0,0	0,0	0,0	N.M.	N.M.
Receita Por Hora	R\$/h	103,1	137,9	110,3	7,0%	(20,1%)
Resultado Regional Latam						
		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida		40,9	48,6	45,4	11,0%	(6,6%)
Lucro Bruto		8,5	8,2	7,6	(11,3%)	(7,1%)
SG&A		0,0	0,0	0,0	N.A	N.A
EBITDA		8,5	8,2	7,6	(11,3%)	(7,1%)
<i>Margem EBITDA</i>		<i>20,9%</i>	<i>16,8%</i>	<i>16,7%</i>	<i>(4,2 p.p.)</i>	<i>(0,1 p.p.)</i>

A receita líquida cresceu 11,0% em relação ao 1T24, demonstrando uma retomada do crescimento versus ano anterior. Atingimos aumento de 4,9 p.p. da taxa de utilização para 85,1% em relação ao 1T24.

Assim como no 4T24, a Companhia cresceu as receitas de serviços de campo ao performar serviços de maior valor agregado, refletido numa receita por hora superior em 7,0%. Além disso, tivemos assinatura de novos contratos de *stand-by*, principalmente na Colômbia, ampliando a receita de Subscrição.

Observamos uma margem EBITDA aquém do recorrente por conta de custos *one off* de desligamento de times vinculados ao Projeto Conecta que, em Março/25, iniciou reduções de quadro ao unificar os *backoffices* de Environment e Response na região.

Europa

Europa		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Subscrição	R\$ mm	2,1	1,1	1,0	(53,5%)	(10,1%)
Serviços de Campo	R\$ mm	27,0	62,7	68,7	153,9%	9,6%
Grandes Emergências	R\$ mm	21,0	14,7	4,4	(79,0%)	(69,9%)
Receita Bruta	R\$ mm	50,2	78,5	74,1	47,6%	(5,6%)
Horas e Mão de Obra						
Mão de Obra	# pessoas	130	131	139	6,7%	5,9%
Horas Disponíveis	horas mil	85,8	86,5	91,5	6,7%	5,9%
Horas Trabalhadas	horas mil	64,8	70,8	66,0	1,9%	(6,8%)
Horas em Serviços de Campo	horas mil	64,4	63,3	63,8	(1,0%)	0,7%
Horas em Grandes Emergências	horas mil	0,4	7,5	2,3	N.M.	(69,9%)
Taxa Utilização	%	75,5%	81,9%	72,1%	(3,4 p.p.)	(9,8 p.p.)
Receita por hora						
Serviços de Campo	R\$/h	419,9	990,3	1.077,2	156,5%	8,8%
Grandes Emergências	R\$/h	52.493,9	1.946,3	1.946,3	(96,3%)	N.M.
Receita Por Hora	R\$/h	774,3	1.107,8	1.122,1	44,9%	1,3%

Resultado regional Europa		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida		40,1	62,8	63,0	56,8%	0,3%
Lucro Bruto		12,3	26,6	27,2	121,6%	2,1%
SG&A		0,0	0,0	0,0	N.A	N.A
EBITDA		12,3	26,6	27,2	121,6%	2,1%
Margem EBITDA		30,6%	42,4%	43,2%	12,6 p.p.	0,7 p.p.

A receita líquida cresceu 56,8% versus 1T24, movida por incrementos em serviços de campo. A região tem aumentado sua capacidade de *cross sell* vendendo atendimento a emergências rotineiras e limpeza industrial, e tem sido referência para contenção de vazamentos de óleo em águas internacionais.

Em limpeza industrial nos destacamos com limpezas robóticas de tanques com químicos, entre outras manutenções críticas para a indústria.

Em grandes emergências, reconhecemos a fase final de atendimento a grande ocorrência para combate a incêndio e contenção de vazamento de óleo e combustíveis no Mar Vermelho e início de um atendimento a incidente no mar do Norte por colisão entre dois navios.

O novo incidente causou danos significativos em ambas as embarcações, levando a explosões e incêndio, visto que um dos navios transportava querosene de aviação. Após a contenção total do incêndio, todo o combustível restante foi removido com segurança da embarcação. Nossas equipes estão trabalhando a bordo do navio, conduzindo monitoramento HAZMAT e tratamento dos resíduos químicos. Esperamos continuar o faturamento deste serviço ao longo do segundo trimestre.

A margem EBITDA foi de 43,2% e cresceu 12,6 p.p versus 1T24 e 0,7 p.p versus 4T24, refletindo a maior complexidade dos serviços executados ao longo dos últimos dois trimestres.

América do Norte

América do Norte		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Subscrição	R\$ mm	24,5	28,4	24,2	(1,3%)	(14,9%)
Serviços de Campo	R\$ mm	279,3	356,0	336,2	20,4%	(5,6%)
Grandes Emergências	R\$ mm	0,9	5,0	0,0	N.M.	N.M.
Receita Bruta	R\$ mm	304,7	389,4	360,4	18,3%	(7,4%)
Horas e Mão de Obra						
Mão de Obra	# pessoas	1.296	1.346	1.311	1,2%	(2,6%)
Horas Disponíveis	horas mil	855,4	888,4	865,5	1,2%	(2,6%)
Horas Trabalhadas	horas mil	598,4	643,6	656,9	9,8%	2,1%
Horas em Serviços de Campo	horas mil	597,1	642,1	656,9	10,0%	2,3%
Horas em Grandes Emergências	horas mil	1,2	1,4	0,0	N.M.	N.M.
Taxa Utilização Região	%	70,0%	72,4%	75,9%	5,9 p.p.	3,5 p.p.
Receita por hora						
Serviços de Campo	R\$/h	467,8	554,4	511,9	9,4%	(7,7%)
Grandes Emergências	R\$/h	744,8	3.485,0	0,0	N.M.	N.M.
Receita Por Hora	R\$/h	509,2	605,0	548,7	7,7%	(9,3%)

Resultado regional América do Norte		1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Receita Líquida		303,6	377,7	358,4	18,1%	(5,1%)
Lucro Bruto		35,3	71,2	80,1	127,1%	12,5%
SG&A		0,0	0,0	0,0	N.A.	N.A.
EBITDA		35,3	71,2	80,1	127,1%	12,5%
<i>Margem EBITDA</i>		<i>11,6%</i>	<i>18,9%</i>	<i>22,3%</i>	<i>10,7 p.p.</i>	<i>3,5 p.p.</i>

O crescimento da receita líquida na América do Norte de 18,1% versus 1T24 reflete um desempenho positivo principalmente nos EUA em Serviços de Campo, uma modesta retomada no Canadá de serviços industriais, bem como ganho de receita pelo dólar mais apreciado em relação ao real.

A taxa de Utilização na região atingiu 75,9%, um aumento de 5,9 p.p. e 3,5 p.p. em comparação ao 1T24 e 4T24, em parte como consequência do desligamento de mão de obra com maior ociosidade, em parte pela maior ocorrência de serviços de campo sob demanda (*spot*).

O conjunto dos efeitos supracitados gerou importante recomposição de margem EBITDA, que atingiu 22,3%.

Ao final do trimestre, recrutamos um novo presidente para região com larga experiência industrial e há mais de 20 anos atua no mercado Norte Americano. Seu foco inicial está prospecção de grandes contratos de longo prazo, na otimização de custos, fortalecimento do time regional e evolução da governança na região.

Decomposição do custo

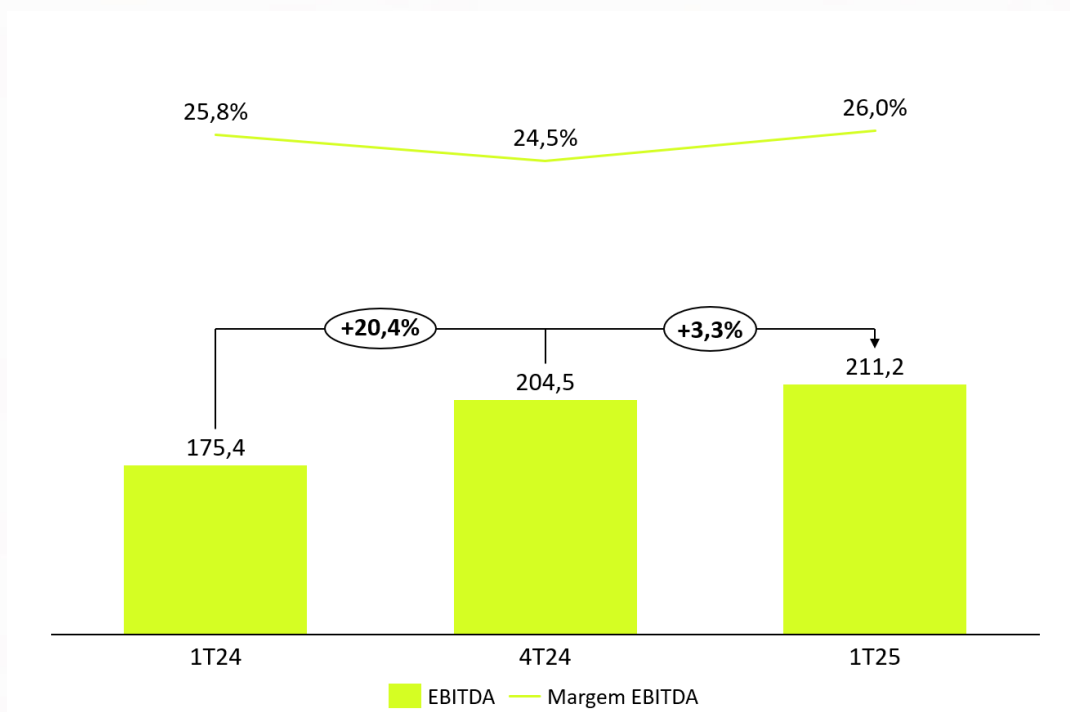
R\$ MM	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Pessoal	296,4	376,0	391,2	32,0%	4,0%
Terceiros	94,9	144,3	83,9	(11,6%)	(41,9%)
Manutenção	26,2	30,1	22,0	(16,2%)	(26,9%)
Viagens	13,0	21,4	18,5	42,5%	(13,5%)
Frete	1,0	0,6	1,3	31,7%	104,2%
Aluguéis	0,2	0,2	0,1	(34,3%)	(35,2%)
Combustível	18,3	27,9	25,3	38,3%	(9,4%)
Materiais	12,4	23,0	18,3	47,5%	(20,5%)
Telecomunicações	3,3	6,0	4,9	49,3%	(18,2%)
Marketing	2,9	6,2	2,7	(7,0%)	(56,9%)
Impostos	3,1	10,7	7,5	141,8%	(29,6%)
Outros	23,2	(24,4)	13,6	(41,4%)	(155,7%)
Custo Total	495,0	622,2	589,5	19,1%	(5,3%)

Neste trimestre os custos cresceram 19,1% versus 1T24. O custo se comportou de acordo com o *mix* de negócios e crescimento da operação, com incremento principalmente na linha de Pessoal devido ao aumento de 670 colaboradores principalmente para mobilização de novos contratos e abertura de 34 novas bases.

Em comparação ao 4T24, os custos reduziram 5,3%, fruto do início de trabalho de otimização de recursos e redução de custos.

EBITDA & Margem EBITDA

(R\$ MM e %)



A soma dos EBITDAs por região resultou num crescimento de 20,4% versus 1T24, impulsionado pelo crescimento no EBITDA de América do Norte e Europa. Atingimos o maior nível de margem na comparação com ano e trimestre anteriores.

CAPEX Response

CAPEX Response (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Manutenção	47,1	52,5	49,6	5,3%	(5,5%)
% RL Response	6,9%	6,3%	6,1%	(0,8 p.p.)	(0,2 p.p.)
Expansão	14,7	24,5	29,1	97,0%	18,6%
% RL Response	2,2%	2,9%	3,6%	1,4 p.p.	0,7 p.p.
Capex Response Total	61,9	77,0	78,7	27,2%	2,2%
% RL Response	9,1%	9,2%	9,7%	0,6 p.p.	0,5 p.p.

Segmentação regional	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
Brasil	33,3	40,9	66,2	98,8%	61,7%
Latam (ex Brasil)	3,2	1,5	1,9	(41,6%)	20,6%
Europa	3,9	5,9	3,7	(5,7%)	(37,1%)
América do Norte	21,4	28,6	6,9	(68,0%)	(76,0%)
% CAPEX da receita por segmento					
Brasil	11,3%	11,8%	19,2%	7,9 p.p.	7,4 p.p.
Latam (ex Brasil)	7,8%	3,2%	4,1%	(3,7 p.p.)	0,9 p.p.
Europa	9,8%	9,4%	5,9%	(3,9 p.p.)	(3,5 p.p.)
América do Norte	7,1%	7,6%	1,9%	(5,1 p.p.)	(5,7 p.p.)
% RL Response	9,1%	9,2%	9,7%	0,6 p.p.	0,5 p.p.

No 1T25, a adição de imobilizado em Response foi de R\$78,7 milhões.

O dispêndio de capital no Brasil em Capex de Expansão se direcionou para mobilização de contratos de stand by para Margem Equatorial, centros de defesa ambiental e centros de resposta para mineração. Já o Capex de Manutenção se no Brasil foi aplicado na renovação de contratos com grandes clientes e peças de reposição para aeronaves.

Nas demais regiões que operamos tivemos redução de CAPEX principalmente em América do Norte e Europa, utilizando ativos com maior ociosidade para realizar serviços.

A frota e centros de serviço da Response pode ser acompanhada no site de relações com investidores através da planilha Guia de Modelagem ([link](#)), com acompanhamento de aberturas e fechamentos de novos centros de serviço e compra ou venda de ativos.

Anexos

- Balanço Patrimonial
- Demonstração do Resultado
- Fluxo de Caixa

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (R\$ MM)	31/12/2024	31/03/2025
ATIVO TOTAL	14.655,3	17.179,6
ATIVO CIRCULANTE	6.243,5	7.591,9
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.293,1	3.385,4
Aplicações Financeiras	1.576,6	1.557,4
Contas a Receber	1.446,3	1.679,6
Impostos a Recuperar	249,0	209,3
Despesas Antecipadas	96,1	153,6
Estoques	162,0	175,3
Adiantamentos a Fornecedores	230,1	207,3
Outras Contas a Receber	190,4	224,1
ATIVO NÃO CIRCULANTE	8.411,7	9.587,6
Aplicações Financeiras	29,2	30,4
Contas a Receber	27,1	12,2
Impostos a Recuperar	40,7	124,3
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	132,5	254,8
Depósitos Judiciais	5,7	8,8
Instrumentos Financeiros	0,0	331,2
Outras Contas a Receber	171,5	181,7
Imobilizado	2.359,5	2.608,6
Bens de Direito de Uso	1.232,2	1.356,8
Intangível	4.413,3	4.678,8

BALANÇO PATRIMONIAL (continuação)

PASSIVO E PL (R\$ MM)	31/12/2024	31/03/2025
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.655,3	17.179,6
PASSIVO CIRCULANTE	2.144,5	2.631,7
Empréstimos e Financiamentos	372,6	508,8
Juros a pagar sobre empréstimos e financiamentos	240,9	163,5
Debêntures	60,8	40,8
Juros a pagar sobre debêntures	40,2	118,4
Fornecedores	362,8	414,4
Salários e Encargos Sociais a Pagar	186,5	246,9
Dividendos a Pagar	40,0	39,5
IRPJ e CSLL a Recolher	24,5	23,5
Impostos a Recolher	122,1	152,8
Obrigações por Conta de Aquisição De Investimento	112,5	179,3
Passivo de Arrendamento	74,9	107,3
Passivo de Arrendamento - Frotas	284,5	284,6
Outras Contas a Pagar	222,1	352,0
PASSIVO NÃO CIRCULANTE	9.778,2	12.184,6
Empréstimos e Financiamentos	5.300,5	7.527,6
Debêntures	2.803,7	2.829,0
Impostos a Recolher	45,0	49,6
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	379,3	484,0
Obrigações por Conta de Aquisição de Investimento	14,2	61,0
Provisão para Contingências	3,6	7,2
Passivo de Arrendamento	145,7	140,1
Passivo de Arrendamento - Frotas	696,1	824,8
Instrumento financeiro	277,8	0,0
Outras Contas a Pagar	112,3	261,1
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.732,6	2.363,3
Capital Social	1.868,5	1.868,5
Ações em Tesouraria	(37,7)	(65,7)
Stock Options	(46,6)	(46,6)
Gastos com Emissão de Ações	(152,7)	(152,7)
Transações de Capital	286,0	239,8
Reservas de Lucros	20,5	20,5
Ajuste de Avaliação Patrimonial	(261,3)	(309,5)
Resultados Acumulados	(48,3)	(238,9)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (R\$ MM)	1T24	4T24	1T25	Var. 1T25 1T24	Var. 1T25 4T24
RECEITA LÍQUIDA	1.266,9	1.610,6	1.739,8	37,3%	8,0%
Environment	586,2	745,7	928,7	58,4%	24,6%
Response	679,1	862,1	811,0	19,4%	(5,9%)
CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(853,5)	(1.097,1)	(1.129,9)	32,4%	3,0%
Environment	(358,2)	(447,3)	(540,3)	50,8%	20,8%
Response	(495,0)	(648,9)	(589,5)	19,1%	(9,2%)
LUCRO BRUTO	413,3	513,4	609,8	47,5%	18,8%
Environment	228,0	298,3	388,5	70,4%	30,2%
Response	184,0	213,2	221,5	20,4%	3,9%
MARGEM BRUTA	32,6%	31,9%	35,1%	2,4 p.p.	3,2 p.p.
Environment	38,9%	40,0%	41,8%	2,9 p.p.	1,8 p.p.
Response	27,1%	24,7%	27,3%	0,2 p.p.	2,6 p.p.
SG&A	(38,9)	(44,6)	(57,8)	48,8%	29,6%
Environment	(30,3)	(35,9)	(47,6)	57,2%	32,5%
Response	(8,6)	(8,7)	(10,3)	19,3%	17,8%
EBITDA	374,5	468,8	552,0	47,4%	17,7%
Environment	197,7	262,4	340,9	72,4%	29,9%
Response	175,4	204,5	211,2	20,4%	3,3%
MARGEM EBITDA	29,6%	29,1%	31,7%	2,2 p.p.	2,6 p.p.
Environment	33,7%	35,2%	36,7%	3,0 p.p.	1,5 p.p.
Response	25,8%	23,7%	26,0%	0,2 p.p.	2,3 p.p.
RESULTADO FINANCEIRO	(419,9)	(166,6)	(446,3)	6,3%	168,0%
Despesas financeiras	(508,6)	(476,3)	(645,5)	26,9%	35,5%
Receitas financeiras	88,7	309,8	199,2	124,7%	(35,7%)
IR e CSLL	(35,3)	(12,8)	(22,6)	(36,1%)	75,9%
Lucro Líquido	(202,1)	70,0	(165,8)	(18,0%)	N.M.
Lucro Líquido Controlador	(253,4)	75,5	(190,5)	(24,8%)	N.M.
Lucro Líquido Minoritários	51,3	(5,5)	24,8	(51,8%)	N.M.

FLUXO DE CAIXA

FLUXO DE CAIXA (R\$ MM)	1T24	1T25
Prejuízo líquido do período	(202,1)	(165,8)
Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa das operações:		
Depreciações e amortizações	121,3	248,9
Provisão estimada para créditos de liquidação duvidosa	1,1	0,9
Valor residual de ativo imobilizado e intangível alienado	28,9	19,7
Provisão para contingências	(0,1)	3,5
Imposto de Renda e Contribuição Social - Diferido	(1,5)	(0,9)
Juros sobre empréstimos e financiamentos, debêntures, arrendamentos e variação cambial	343,7	225,0
Amortização de custas sobre empréstimos e financiamentos e debêntures	135,9	59,4
Variações nos ativos e passivos:		
Contas a receber	30,4	(221,0)
Impostos a recuperar	(8,7)	(29,6)
Despesas Antecipadas	(14,6)	(50,4)
Estoques	(20,7)	(8,2)
Adiantamento a Fornecedores	(31,2)	25,7
Outras contas a receber	(14,7)	72,3
Depósitos judiciais	(0,4)	(2,9)
Fornecedores	28,9	17,6
Salários e encargos sociais	(2,1)	49,9
Impostos a recolher	3,0	27,3
Outras contas a pagar	19,6	107,3
Caixa proveniente das (aplicado nas) operações	416,6	379,0
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	(113,7)	(273,6)
Juros pagos sobre debêntures	(270,9)	(31,2)
Juros pagos sobre arrendamento	(2,1)	(34,4)
Multas sobre empréstimos e financiamentos pagos	(1,2)	-
Multas sobre debêntures pagos	(49,8)	-
Imposto de renda e contribuição social pagos	(13,1)	(12,3)
Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais	(34,1)	27,5
Caixa despendido para aquisições de empresas, líquido do caixa recebido	(0,4)	34,4
Aquisição de bens do ativo imobilizado	(17,7)	(155,9)
Aquisição de bens do intangível	(4,1)	(0,9)
Aplicações Financeiras	(343,7)	18,0
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos	(365,9)	(104,4)
Distribuição de Lucros - períodos anteriores	-	(0,5)
Pagamento de obrigações por conta de aquisição de investimentos	(151,3)	(134,8)
Programa de Recompra	-	(56,6)
Pagamentos de arrendamentos	(55,8)	(151,9)
Captações de empréstimos e financiamentos	3.566,9	2.999,9
Custos na captação de debêntures e empréstimos	-	(143,1)
Amortização sobre empréstimos e financiamentos	(401,5)	(1.303,1)
Pagamentos de debêntures	(2.429,6)	-
Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos	528,7	1.209,9
Aumento líquido/(diminuição) de caixa e equivalentes de caixa	128,7	1.133,1
Variação Cambial de caixa e equivalentes de caixa	18,8	(40,9)
Caixa e equivalentes de caixa no início do Período	2.907,8	2.293,1
Caixa e equivalentes de caixa no final do Período	3.055,3	3.385,4

Results 1Q25

AMBP
B3 LISTED NM



ambipar^a

ambipar^a

São Paulo, May 15, 2025 – Management Report of Ambipar Participações e Impediments SA (“Ambipar” or “Company”) for the first quarter of 2025 (1Q25).

This report presents the Financial Statements prepared in accordance with the standards established by the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), also in compliance with the International Financial Reporting Standards (IFRS). As a company listed on B3 under the ticker AMBP3, Ambipar reaffirms its commitment to transparency and excellence in the disclosure of its financial and operational results, reflecting the solidity and sustainability of its performance in the main markets in which it operates.

AMBIPAR PARTICIPAÇÕES: 1Q25 SUMMARY

Net Revenue

R\$1,739.8 MM

(+37.3% vs. 1Q24)

EBITDA

R\$552.0 MM

(+47.4% vs. 1Q24)

Operating Cash Flow

R\$341.6 MM¹

(+16.6% vs. 1Q24)

Cash Flow before Financing

R\$179.3 MM

(-R\$175.3 MM in 1Q24)

Average Amortization Term

5.5 years

(5.0 years in 4Q24)

Net Debt

R\$5,526.4 MM²

(R\$4,638.8 MM 4Q24)

Adjusted Leverage

Net Debt / EBITDA Annualized

2.50x

(2.47x 4Q24)

CAPEX

% CAPEX on Net Revenue

11.2%

(12.8% vs. 4Q24)

EBITDA Margin

31.7%

(+2.2 p.p. vs 1Q24)

Notes:

(1) EBITDA minus lease, working capital and taxes

(2) Considers the principal amount of debt, without accrued interest

Ambipar Holdings

1Q25 Key Financial Indicators

R\$ MM	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net Revenue	1,266.9	1,610.6	1,739.8	37.3%	8.0%
EBITDA	374.5	468.8	552.0	47.4%	17.7%
EBITDA margin	29.6%	29.1%	31.7%	2.2 p.p.	2.6 p.p.
Operating Cash Flow	293.0	174.9	341.6	16.6%	95.3%
Cash Flow before Financing	(175.3)	271.5	179.3	NM	(34.0%)
Financial Result	(419.9)	(166.6)	(446.3)	6.3%	167.9%
Net Income	(202.1)	70.0	(165.8)	(18.0%)	NM
Recurring Net Income ¹	15.5	70.0	(106.3)	NM	NM
Net Debt	4,531.0	4,638.8	5,526.4	22.0%	19.1%
Leverage (x) ²	3.02x	2.47x	2.50x	(0.52x)	0.03x
CAPEX	124.2	205.9	195.5	57.4%	(5.1%)
CAPEX % Net Revenue	9.8%	12.8%	11.2%	1.4 p.p.	(1.6 p.p.)
ROIC (%)	10.0%	9.6%	10.8%	0.9 p.p.	1.2 p.p.

1- At the end of the period, excludes prepayment fees and issuance costs

2- Net Debt / Annualized EBITDA

1Q25 Highlights

- ◆ Record Net Revenue of R\$1,739.8 million, growth of 37.3% compared to 1Q24 (+8.0% compared to 4Q24);
- ◆ Record EBITDA of R\$552.0 million, growth of 47.4% compared to 1Q24 and 17.7% compared to 4Q24, with EBITDA margin of 31.7% in 1Q25, equaling the highest level in history;
- ◆ CAPEX as % of Net Revenue was 11.2%, with optimization of capital allocation in expansion projects;
- ◆ Operating Cash Flow of R\$341.6 million (+16.6% compared to 1Q24) and Cash Flow before Financing of R\$179.3 million (-R\$175.3 million in 1Q24);
- ◆ Consolidated leverage of the Ambipar group stable at 2.50x with an increase in current liquidity and an extension of the average amortization term to 5.5 years.

Index

Non-indexed entity (rounds)

Ambipar Holdings.....	3
1Q25 Key Financial Indicators	3
Net Revenue.....	8
Distribution by Geography	9
EBITDA and Margin	9
Financial Result	10
Net income.....	11
Composition of Gross Debt	11
Gross Debt Amortization Schedule	12
Debt Indexer.....	12
Composition of Net Debt and Leverage	13
CAPEX.....	13
M&A Obligation Payment Schedule.....	14
M&A.....	14
Cash flow.....	15
Ambipar Environment.....	16
1Q25 Key financial indicators.....	17
Net Revenue.....	18
EBITDA & EBITDA Margin	23
CAPEX Environment	23
Ambipar Response.....	24
1Q25 Key financial indicators.....	25
Net Revenue.....	26
EBITDA & EBITDA Margin	32
CAPEX Response.....	33
Annexes	34

Message to Shareholders and Investors

Dear Shareholders and Investors,

We are pleased to present our results for the first quarter of 2025, continuing our trajectory of sustainable growth, reconciling economic development and environmental responsibility. During this period, we achieved an all-time record in net revenue and EBITDA, maintaining our commitment to the continuous reduction of leverage.

In the Ambipar Environment vertical, we have seen significant progress in the recycling industries, and we successfully sold carbon credits from reforestation. In the Ambipar Response vertical, the solid performance was driven by operations in Brazil, North America and Europe, with a focus on cost management, efficiency gains and the execution of *premium*/complex services, which ensured good operating margins.

Our mission is to deliver real efficiency and sustainability to our customers. In this context, we have entered into a strategic partnership with Scuderia Ferrari, which represents an important milestone for Ambipar. This collaboration will enable the offset of carbon emissions, as well as waste management, water reuse and effluent treatment at the Italian team's industries. In addition, we have strengthened our portfolio of contracts with customers in the oil and gas, mining and infrastructure sectors, offering solutions that reduce environmental impact while remaining cost competitive.

We innovated by turning our carbon credits into tokens, which will now be traded on B3 Digitas, expanding our presence in the digital carbon market. Another important step was the achievement of the first waste management concession in Fernando de Noronha, a postcard with great potential for decarbonization and recycling practices. Our goal is to transform the island into a global showcase of environmental excellence, reinforcing our commitment to sustainability and innovation.

Strong operating cash flow allowed us to reach a leverage of 2.50x and access the bond market to extend the term of our maturities. We issued a USD 493 million green bond maturing in 2033, reaffirming the confidence of international investors in the solidity of our business. In this process, we received an upgrade of the S&P rating outlook from stable to positive, and carried out a partial Tender Offer for the 2031 Green Bonds in the amount of US\$200 million.

We have taken important steps in integrating our operations, especially in North America, by hiring a regional president with over 20 years of experience in the North American market. On the commercial front, we have structured our services to large clients through Key Accounts, generating substantial opportunities for cross-selling and synergies between areas, in addition to optimizing internal processes.

The Conecta Project, which aims to integrate back office and improve budget management, implemented important cost savings and integration in Latin America, which until then had separate support structures for Response and Environment.

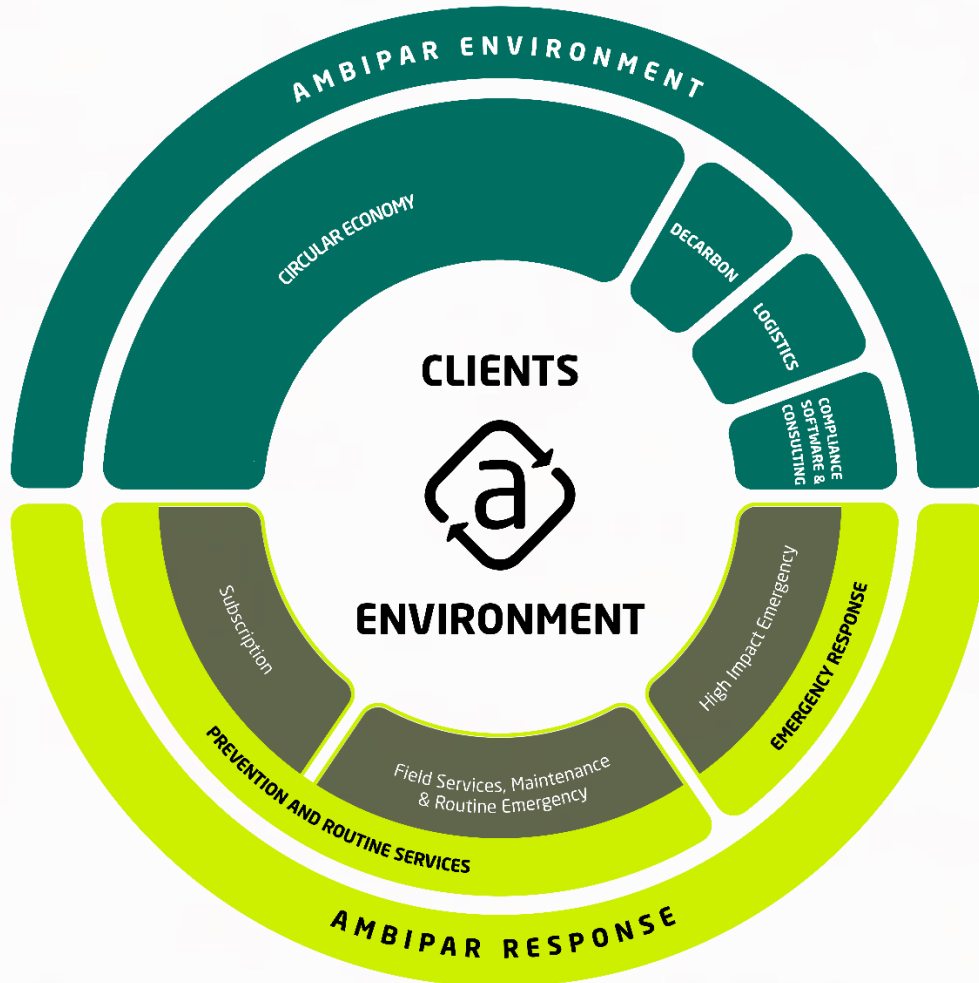
In the area of governance, we maintained a board with an independent majority and rotated the auditor to Deloitte, reinforcing our commitment to transparency and integrity.

Our long-term goal is to consolidate our position as a global leader in environmental solutions, establishing solid and lasting partnerships with investors and creditors. We are grateful for the continued support and trust of our shareholders and partners in this journey of transformation and positive impact.

Yours sincerely,

CEO of Ambipar

Business Areas – Disclosure of Results



Since 3Q24, Ambipar has adopted a new earnings disclosure format, providing investors with a more detailed view of the Company's operations and performance.

Environment segment, we have consolidated the circular economy and waste management areas under a single circular economy pillar. This change allows us to report revenue and volumes by type of waste recovery, in line with our strategy of maximizing the use of industrial and municipal waste.

This updated disclosure format reinforces Ambipar's commitment to transparency and communication that is more aligned with investor expectations, highlighting the value generated by our operations and their contribution to society and the environment. The reported waste valuations or treatment are:

- Organic: such as composting and biodigestion;
- Water and effluent treatment: physical, chemical, biological treatment to maximize water reuse in industries;
- Recyclables: valorization consisting of cleaning, sorting, separation, baling and transformation of recyclables (metals, paper and cardboard, glass, plastic, among others) into raw materials or products;
- Movement: movement of materials and waste within industrial plants and customer operations;
- Energy recovery: transformation of waste into fuel for industries, either by mixing and grinding waste (blending) to transform it into waste-derived fuels (RDF), or valorization of biomass waste to feed boilers;
- Treatment and Final Disposal: environmentally appropriate treatment for final disposal;

In the **Response** segment, we now present regionalized financial data, in addition to more specific operational and revenue indicators. Revenue is now segmented according to the main components of our business mandala, divided as follows:

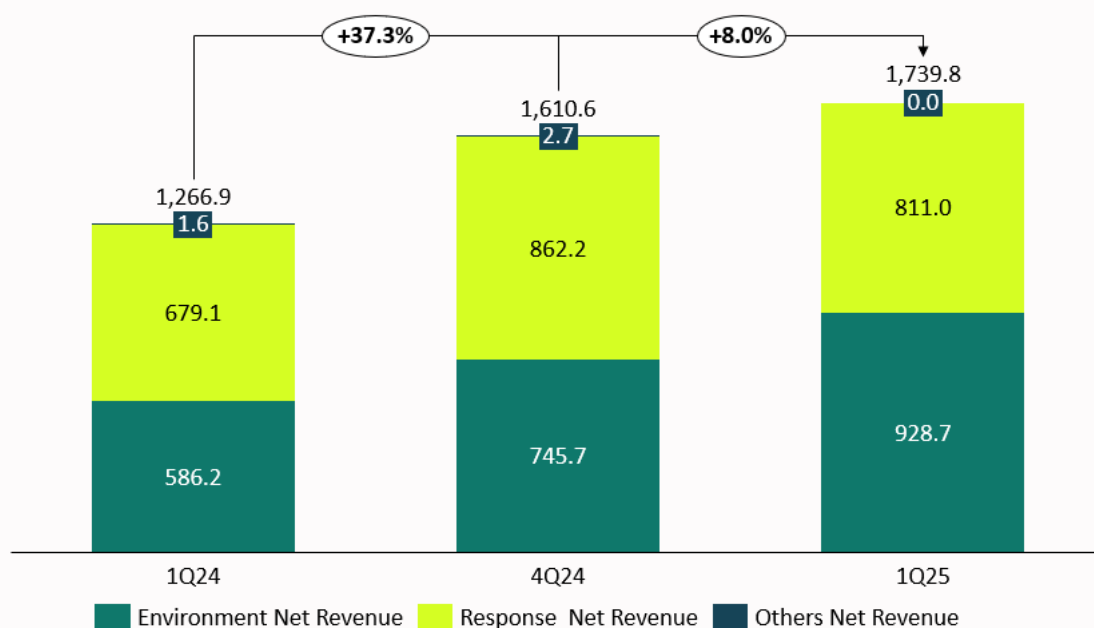
- **Subscription:** includes fixed-rate and recurring contracts, with agreed price, defined duration and specified materials.
 - *Examples:* standby contracts for shipping companies, where our teams remain available for interventions; and contracts with the shipping industry that offer documentary support and assistance to vessels.
- **Routine Field, Maintenance and Emergency Services:** services performed on a recurring basis and generally approved by the customer, based on Service Provision Agreements (MSAs).
 - *Examples:* maintenance of industries during scheduled shutdowns, tank cleaning services, blasting and excavation, inspection of critical facilities, small-scale emergency services, such as containing small leaks or fires.
- **High Impact Emergencies:** includes responses to high-impact events with bills exceeding US\$1 million per occurrence.
 - *Examples:* fighting wildfires, offshore oil spills, floods, hurricanes, and large-scale industrial fires.

To make it easier for analysts to analyze our results, we have made available on the investor relations website a modeling guide ([link](#)), a new modeling presentation ([link](#)) and a new corporate presentation ([link](#)). Transparency is an important part of our governance pillar and we want to continually advance on this front with the different *stakeholders*.

Net Revenue

(R\$ MM and %)

Net Revenue by Segment (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Environment	586.2	745.7	928.7	58.4%	24.6%
Response	679.1	862.2	811.0	19.4%	(5.9%)
Net Revenue Others	1.6	2.7	0.0	NM	NM
Net Revenue Consolidated	1,266.9	1,610.6	1,739.8	37.3%	8.0%



The company achieved record net revenue in 1Q25 of R\$1,739.8 million, growth of 37.3% versus 1Q24 and 8.0% versus 4Q24.

The Environment division stood out with growth of 58.4% versus 1Q24, with growth in specialized movement, recyclables and water and effluents.

The Response division grew 19.4% versus 1Q24, as a result of growth in all regions.

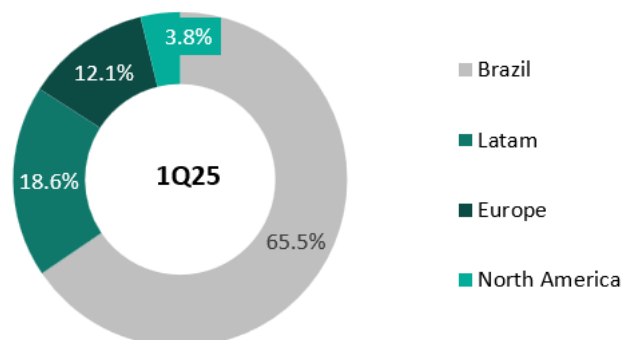
In the next pages, find more details about each operation in the vertical sections.

Distribution by Geography

(%)

With continued international expansion and service to customers in global value chains, exposure to the international market, mainly to countries with strong currencies, accounted for 34.5% of 1Q25 revenue.

Environment contributes with a greater presence in Brazil and Latin America, while Response has a relevant presence in Brazil, North America and Europe.

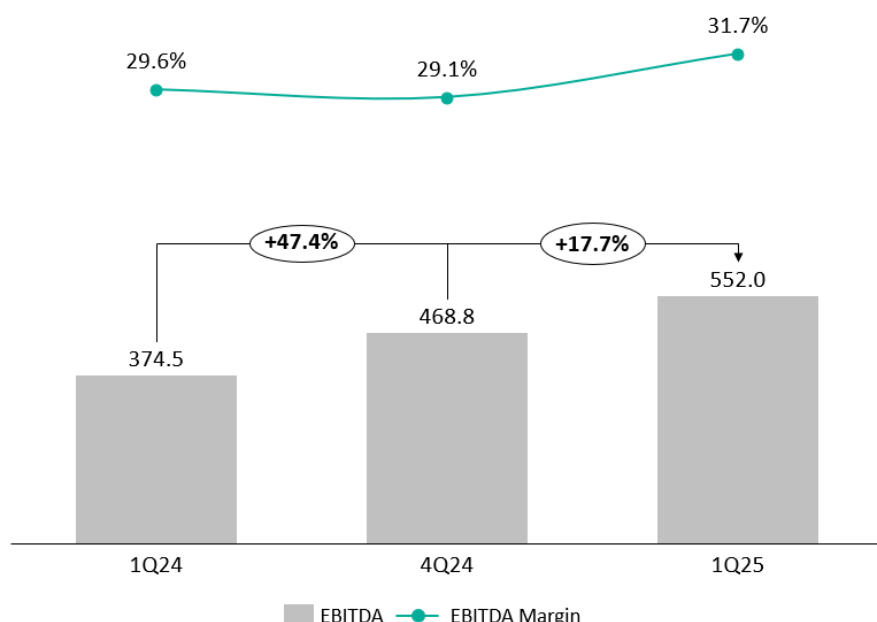


EBITDA and Margin

EBITDA (R\$ MM) ¹	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net income	(202.1)	70.0	(165.8)	NM	NM
(+) IR and CSLL	35.3	12.8	22.6	(36.1%)	NM
(+) Financial result	419.9	166.6	446.3	6.3%	168.0%
(+) Depreciation and amortization	121.3	219.4	248.9	105.2%	13.4%
(=) EBITDA	374.5	468.8	552.0	47.4%	17.7%
EBITDA margin	29.6%	29.1%	31.7%	2.2 p.p.	2.6 p.p.

Note:

1- EBITDA reconciliation according to CVM Resolution 156/22



In 1Q25, Ambipar presented strong results, reaching record EBITDA of R\$552.0 million.

The EBITDA margin for 1Q25 was 31.7%, which represents an increase of 2.2 p.p. and 2.6 p.p. compared to 1Q24 and 4Q24, respectively.

The higher profitability is already beginning to reflect cost control and efficiency management initiatives, reflected in better margins in each business division, as well as a higher revenue mix in Environment.

Financial Result

Financial Result (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Financial Income	88.7	309.8	199.2	124.6%	(35.7%)
Financial Expenses	(291.0)	(476.3)	(645.5)	121.8%	35.5%
Financial Result	(419.9)	(166.6)	(446.3)	6.3%	167.9%
Non-Recurring ¹	217.5	0.0	59.5	(72.6%)	NM
Recurring Financial Result	(202.4)	(166.6)	(386.8)	91.1%	132.2%

1 – In 1Q24, refers to fines and prepayment rates on loans and debentures and double bond carry before payment of debts. In 1Q25, it refers to the reduction of costs due to the Tender Offer of USD200 Million, for the Green Bond 2031.

In the first quarter of 2025, Ambipar reported a negative recurring net financial result of R\$386.8 million, impacted by the increase in interest rates and the higher gross debt since the issuance of the 2031 green bonds.

The company expanded its operating cash flow coverage over interest compared to 4Q24.

Net income

Net Profit (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Consolidated Net Income	(202.1)	70.0	(165.8)	NM	NM
Controller	(253.4)	75.5	(190.5)	NM	NM
Minority	51.3	(5.5)	24.8	(51.7%)	NM
Non-recurring ¹	217.5	0.0	59.5	(72.6%)	NM
Recurring Net Income	15.5	70.0	(106.3)	NM	NM

Note:

1 – In 1Q24, refers to fines and prepayment fees for loans and debentures and double bond carrying before debt repayment. In 1Q25, it refers to the reduction of costs due to the Tender Offer of USD200 Million, for the Green Bond 2031.

The net accounting result reached -R\$165.8 million in 1Q25. The net loss of the controlling shareholder reached -R\$190.5 million and the profit attributed to non-controlling interests was R\$24.8 million. We continue working on simplifying our corporate structure -13 subsidiary incorporations had already been concluded- with the objective of reducing the tax burden and reducing indirect costs, thus increasing net income. In this quarter we incurred prepayment costs for the 2031 bond of R\$59.5 million, therefore, excluding this effect, net income would be -R\$106.3 million.

Composition of Gross Debt

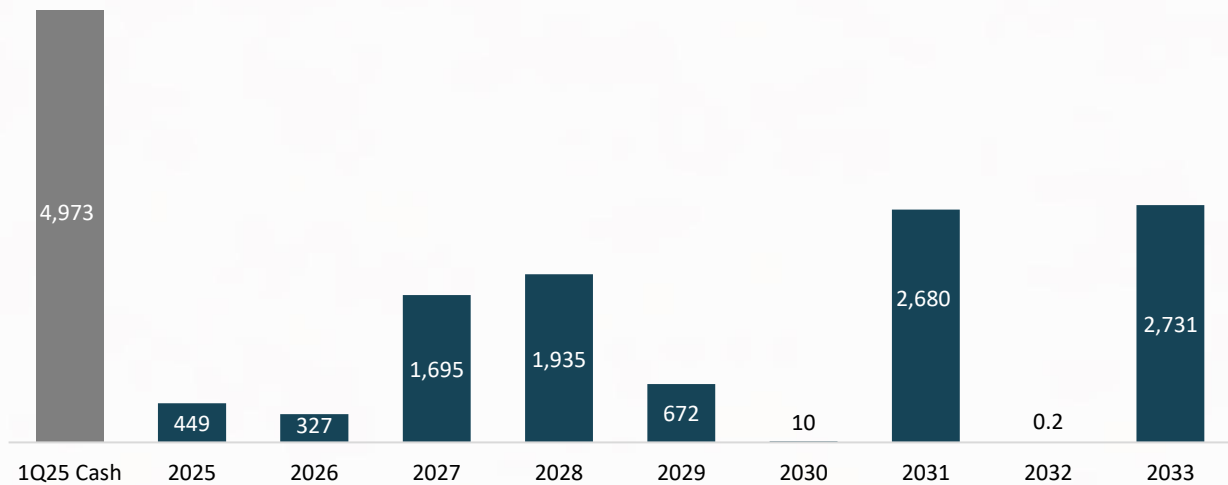
Composition of Gross Debt (R\$ MM)	12/31/2024	03/31/2025	Charges financial (% Per year)
Debentures	2,864.6	2,869.8	CDI + 2.45% and 2.75%
Green Bond	3,559.0	5,738.4	9.875% and 10.875% (USD) (CDI hedge + 1.44% to 2.27%)
Working capital	1,576.0	1,804.3	CDI+ 2.60% to 4.11%
Investment Financing	350.8	307.9	11.80%
Financial Lease	187.4	185.9	13.38%
Gross Debt Principal	8,537.7	10,906.2	N.A.
SWAP	N.A.	(406.6)	N.A.
Gross Debt¹	8,537.7	10,499.5	N.A.

The company saw an increase of R\$1.9 billion in its gross debt, mainly due to the issuance of *green bonds* 2033 in the amount of US\$493 million. Of this issuance, US\$200 million were used for early partial payment of the *bonds* 2031, increasing liquidity and term of the debt.

¹ Gross Debt considers positive mark to market of the hedge as a debt reducer, see explanatory note number 11

Gross Debt Amortization Schedule

(R\$ MM)



The average amortization term reached 5.5 years with 95% of the debt being long-term, following the strategy of maintaining long maturities with a safety margin, linked to the business's growing cash generation profile. Ambipar reached R\$5.0 billion in cash and equivalents, boosted by record EBITDA in the quarter.

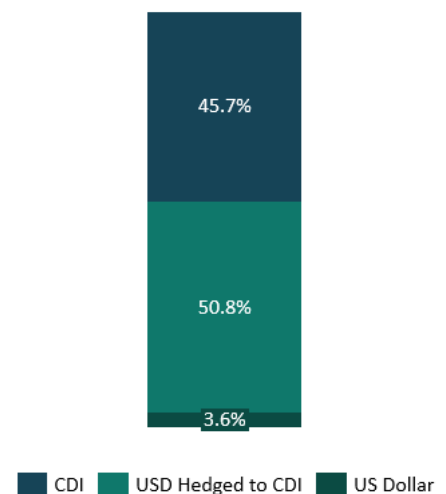
Debt Indexers

(%)

Major part of the debt remains in reais. The three main dollar issuances consist of working capital of US\$90 million and *green bonds* with an *outstanding value* of US\$550 million for 2031 and US\$493 million for 2033.

To keep cash flow and balance sheet protected, Ambipar established protections with *swaps* of cash flow and principal of debt in dollars.

Considering the hedge protection, approximately 96.4% of the debt is indexed to CDI, considering that the *bond* is hedged from a pre-fixed dollar rate to CDI.



Composition of Net Debt and Leverage

Net Debt and Leverage (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Gross Debt	7,952.3	8,537.7	10,499.5	32.0%	23.0%
(-) Cash and Financial Investments	3,421.3	3,898.9	4,973.1	45.4%	27.6%
(=) Net Debt	4,531.0	4,638.8	5,526.4	22.0%	19.1%
Annualized EBITDA	1,497.9	1,875.3	2,208.0	47.4%	17.7%
Leverage (X)	3.02x	2.47x	2.50x	(0.52x)	0.03x
EBITDA LTM Proforma Green Bond ¹	1,545.4	1,875.3	2,075.7	34.3%	10.7%
Green Bond Leverage (X)	2.93x	2.47x	2.66x	(0.27x)	0.19x

Leverage (x): net debt / EBITDA for the period annualized. 1- Includes the unconsolidated EBITDA of companies acquired in the last twelve months.

The company recorded an increase in its cash position and financial investments of R\$1.1 billion. At the same time, the increase in gross debt due to the 2nd issuance of Green Notes increased net debt to R\$5.5 billion in the quarter, representing an increase of R\$887.6 million compared to 4Q24.

Considering annualized EBITDA, the company reached a leverage ratio of 2.50x in line with 4Q24.

CAPEX

CAPEX (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Expansion	43.6	115.7	95.9	120.0%	(17.2%)
% Net Revenue	3.4%	7.2%	5.5%	2.1 p.p.	(1.7 p.p.)
Maintenance	80.6	90.6	99.6	23.5%	9.9%
% Net Revenue	6.4%	5.6%	5.7%	(0.6 p.p.)	0.1 p.p.
Total Consolidated CAPEX	124.2	205.9	195.5	57.4%	(5.1%)
% Net Revenue	9.8%	12.8%	11.2%	1.4 p.p.	(1.6 p.p.)
% of CAPEX					
% Environment	44.7%	61.9%	45.7%	1.0 p.p.	(16.2 p.p.)
% Response	49.8%	37.4%	40.3%	(9.6 p.p.)	2.9 p.p.
% Holding/Others	5.5%	0.7%	14.1%	8.6 p.p.	13.3 p.p.

Capex reached R\$195.5 million, representing 11.2% of net revenue in 1Q25. There was a higher concentration of maintenance CAPEX in Response in Brazil, which was allocated to the renewal of contracts with large customers and spare parts for aircraft.

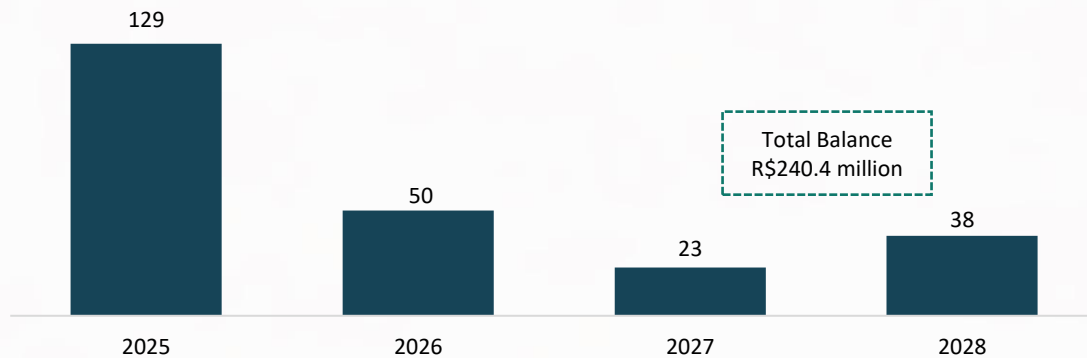
In Environment, we had a greater allocation of expansion Capex for the completion of infrastructure projects for the manufacturing sector. In industry transformation, we have residual CAPEX for the completion of expansions, such as injection molding machines for recycled PET plastic in the Northeast of Brazil and investment in environmental licensing for a plant for washing and separating glass shards and bottles.

The holding company concentrated approximately 15% of the investments, maintaining the strategy initiated in the fleet transaction, of having the holding company as the owner of the assets. We set up an asset control tower to serve the group, so that the business units can rent their equipment, ensuring greater control, correct allocation of costs, fleet sharing and, consequently, greater efficiency.

In general, we had a 17.2% reduction in expansion Capex compared to 4Q24, reflecting greater discipline in project approval.

M&A Obligation Payment Schedule

(R\$ MM)



In this quarter, the company increased its M&A obligations by R\$113.7 million, due to the acquisition of two companies, in the mining waste management and water and effluent treatment industries.

The company has a balance of R\$240.4 million accounted for payable, with the majority of this balance belonging to 2025.

M&A

Vertical	Company	Description and strategic rationale	Country	Obligation to be Paid	% shares
Environment	Alphenz	A leader in providing customized solutions for water and wastewater treatment for over 15 years, standing out for its quality and innovation. It offers a variety of services, including BOT, BOO, AOT, AOO, O&M and EPC.	Brazil	R\$23.0M	100%
Environment	Mecbrun	Specialized in waste management and movement for mining and steel industries.	Brazil	R\$100.0M	100%

The table shows summarizes the Explanatory Note 8.1 “Business Combinations” of the 1Q25 Financial Statements. Both acquisitions position us in a market where we have revenue and cost synergies to be captured and have a structured and fast integration plan.

Cash flow

Simplified cash flow (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
EBITDA	374.5	468.8	552.0	47.4%	17.7%
Lease	(57.9)	(174.7)	(186.3)	221.8%	6.6%
EBITDA - Lease	316.6	294.1	365.7	15.5%	24.3%
Variation in Working Capital	(10.5)	(91.3)	(11.8)	12.4%	NM
Taxes Paid	(13.1)	(27.9)	(12.3)	(6.1%)	NM
Operating Cash Flow	293.0	174.9	341.6	16.6%	95.3%
CAPEX	(124.2)	(205.9)	(195.5)	57.4%	(5.1%)
Cash (Payments) Net of Acquisitions	(0.4)	0.0	34.4	NM	NM
Financial Investments	(343.7)	302.5	(1,2)	NM	NM
Cash Flow from Investments	(468.3)	96.6	(162.2)	(65.4%)	NM
Cash Flow before Financing	(175.3)	271.5	179.3	NM	(34.0%)
Debt Issued	3,668.0	74.5	3,038.5	(17.2%)	N.M.
Debt Amortization	(2,831.1)	(55.0)	(1,303.1)	(54.0%)	N.M.
Amortization of M&A Obligations	(151.3)	(5.6)	(134.8)	(10.9%)	N.M.
Net Financial Result ¹	(351.2)	(45.5)	(397.6)	13.2%	N.M.
Issuance Costs and Fines	(51.0)	(2.6)	(143.1)	180.6%	N.M.
Exchange rate variation	18.8	79.4	(40.9)	N.M.	N.M.
Financing Cash Flow	302.2	45.2	1,019.1	237.2%	N.M.
Recurring Financing Cash Flow²	353.2	47.8	1,162.2	229.0%	N.M.
Share buybacks and dividends	0.0	(124.4)	(57.1)	N.M.	(54.1%)
Net capital increase	0.0	0.0	0.0	N.M.	N.M.
Sale of Assets	0.0	0.0	0.0	N.M.	N.M.
Others	20.6	(39.6)	(69.4)	N.M.	75.3%
Cash and Financial Investments Variation	147.5	152.6	1,073.0	627.5%	603.1%

1-interest paid, fin. revenue and others; 2-excludes issuance costs and fines.

In 1Q25, Ambipar continued to focus on increasing cash generation, and achieved positive operating cash flow of R\$341.6 million, a growth of 95.3% versus 4Q24 and 16.6% versus 1Q24.

We once again recorded operating cash generation after investments, which reached R\$179.3 million, consolidating our commitment to financial discipline and marking a positive turnaround in this metric since 2Q24.

Ambipar Environment

Management Report of Environmental ESG Participações SA (“Ambipar Environment” or “Company”) for the first quarter of 2025 (1Q25)

This report presents the Financial Statements prepared in accordance with the standards established by the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), also in compliance with international financial reporting standards (IFRS - International Financial Reporting Standards). Ambipar Environment reiterates its commitment to transparency and excellence in the disclosure of its financial and operating results, reflecting its solid and sustainable performance in its main markets.

AMBIPAR ENVIRONMENT: 1Q25 SUMMARY

Net Revenue

R\$928.7 MM

(R\$586.2 MM in 1Q24)

EBITDA

R\$340.9 MM

(R\$197.8 MM in 1Q24)

Total Volume of Waste Treated

11,704 k tons

(9,011 k tons in 1Q24)

Financial Leverage¹

Net Debt/Annualized EBITDA

2.01x

(3.75x in 1Q24)

Net Debt

Including related parties

R\$2,743.5 MM

(R\$2,966.7 MM in 1Q24)

CAPEX

% CAPEX on Net Revenue

9.6%

(9.5% in 1Q24)

Note: (1) EBITDA minus lease, working capital and taxes.

1Q25 Key financial indicators

R\$ Million	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net revenue	586.2	745.7	928.7	58.4%	24.6%
EBITDA	197.8	262.4	340.9	72.4%	29.9%
EBITDA margin	33.7%	35.2%	36.7%	3.0 p.p.	1.5 p.p.
Financial Result	(111.5)	(9.5)	(179.4)	60.9%	1792.7%
Net income	10.8	153.6	33.8	213.4%	NM
Net Debt	2,966.7	2,201.9	2,743.5	(7.5%)	24.6%
Leverage (x) ¹	3.75x	2,10x	2,01x	(1,74x)	(0,09x)
CAPEX	55,5	127,4	89,3	60,8%	(29,9%)
CAPEX % Net revenue	9,5%	17,1%	9,6%	0,1 p.p.	(7,5 p.p.)
ROIC (%)	10,2%	12,1%	15,3%	5,2 p.p.	3,2 p.p.

1- Net debt including related parties/ EBITDA for the period annualized

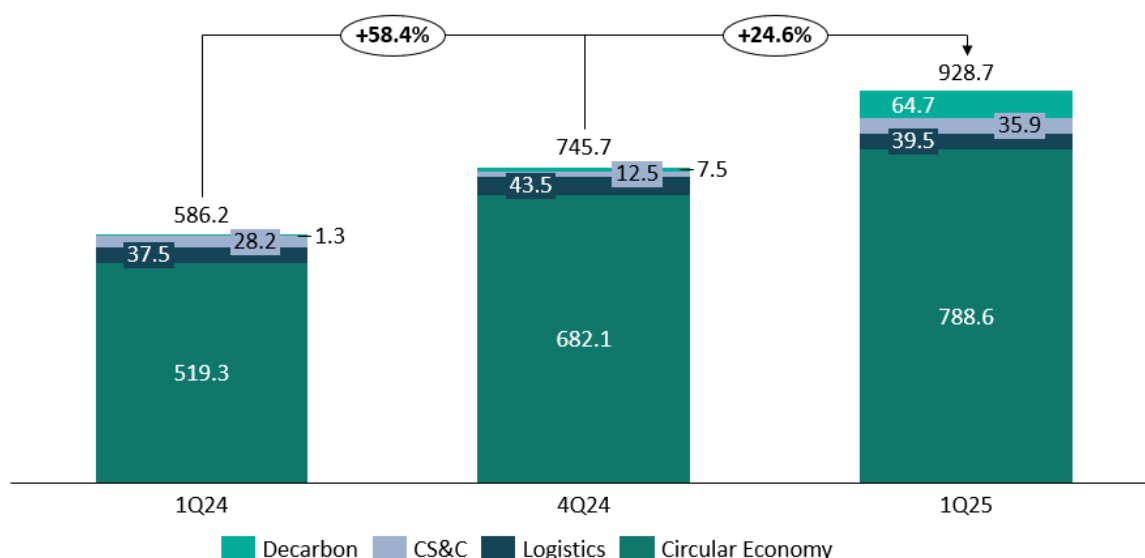
1Q25 Highlights

- ◆ Record net revenue of R\$928.7 million, growth of 58.4% versus 1Q24 and 24.6% versus 4Q24;
- ◆ Record EBITDA of R\$340.9 million, growth of 72.4% versus 1Q24 and 29.9% versus 4Q24;
- ◆ EBITDA margin of 36.7%, growing 3.0 p.p. versus 1Q24 and 1.5 p.p. versus 4Q24;
- ◆ CAPEX of R\$89.3 million, representing 9.6% of net revenue;
- ◆ Growth in specialized movement, water and effluent and recyclable treatment, continuing to develop the one-stop shop platform.

Net Revenue

(R\$ MM and %)

R\$ million	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net Revenue	586.2	745.7	928.7	58.4%	24.6%
Circular Economy	519.3	682.1	788.6	51.9%	15.6%
CS&C	28.2	12.5	35.9	27.4%	186.7%
Decarbon	1.3	7.5	64.7	N.M.	N.M.
Logistics	37.5	43.5	39.5	5.5%	(9.2%)



Net revenue from the Environment segment in 1Q25 reached R\$928.7 million, mainly from waste recovery and treatment and decarbonization activities. Compared to 1Q24, net revenue from Circular Economy grew 51.9%, Logistics 5.5%, and consolidated Environment 58.4%.

We had revenue growth in all business units compared to 1Q24. In this quarter, 46.4% of revenue came from processes involving waste recovery – those that exclude movement and disposal – in line with the Company's objective of positioning itself as an alternative to the circular economy, valorizing waste and reducing transportation and final disposal costs for our customers.

The lower percentage of revenue from waste recovery compared to 4Q24 is due to the increase in revenue from Movement services, which will serve as a basis for expanding again in waste recovery.

Circular Economy

Volume (thousand tons)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Total volume	9,011.3	7,487.7	11,704.0	29.9%	56.3%
Organics	189.2	333.3	296.4	56.7%	(11.0%)
Water and Effluents	61.7	61.4	58.6	(5.1%)	(4.6%)
Recyclables	102.8	163.2	150.4	46.3%	(7.8%)
Industrial Valorization	60.3	96.7	85.9	42.6%	(11.1%)
Trading	42.5	66.5	64.4	51.6%	(3.1%)
Energy Recovery	48.1	54.9	47.5	(1.2%)	(13.5%)
Movement	8,437.9	6,771.9	11,008.6	30.5%	62.6%
Specialized	442.6	435.4	2,276.4	414.3%	422.8%
Non-Specialized	7,995.3	6,336.5	8,732.2	9.2%	37.8%
Treatment and Final Destination	171.7	103.1	142.6	(17.0%)	38.3%
Other Services	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Total volume ex Movement¹	573.4	715.8	695.4	21.3%	(2.8%)

Revenue (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Gross Revenue	599.4	779.8	906.8	51.3%	16.3%
Organics	11.2	19.4	20.8	86.3%	7.2%
Water and Effluents	91.5	112.4	116.9	27.8%	4.0%
Recyclables	195.7	232.0	220.4	12.6%	(5.0%)
Industrial Valorization	174.2	119.3	103.8	(40.5%)	(13.0%)
Trading	21.5	112.8	116.6	442.8%	3.4%
Energy Recovery	22.8	28.4	30.8	35.3%	8.6%
Movement	180.0	183.4	401.1	122.8%	118.7%
Specialized	87.7	93.9	293.3	234.4%	212.3%
Non-Specialized	92.3	89.4	107.7	16.8%	20.5%
Treatment and Final Destination	39.5	38.0	48.2	22.0%	26.8%
Other Services	58.8	166.2	68.5	16.6%	(58.8%)
Gross Revenue ex Movement ¹	360.7	430.3	437.2	21.2%	1.6%
Net Revenue	519.3	682.1	788.6	51.9%	15.6%

Average Ticket (R\$/ton)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Average ticket waste	60.0	82.0	71.6	19.4%	(12.7%)
Organics	59.0	58.3	70.2	19.0%	20.5%
Water and Effluents	1,482.3	1,830.4	1,996.4	34.7%	9.1%
Recyclables	1,904.5	1,422.1	1,465.7	(23.0%)	3.1%
Industrial Valorization	2,891.1	1,233.9	1,207.2	(58.2%)	(2.2%)
Trading	505.6	1,695.8	1,810.6	258.1%	6.8%
Energy Recovery	474.3	517.7	649.6	37.0%	25.5%
Movement	21.3	27.1	36.4	70.9%	34.6%
Specialized	198.2	215.7	128.9	(35.0%)	(40.3%)
Non-Specialized	11.5	14.1	12.3	7.0%	(12.6%)
Treatment and Final Destination	230.3	369.0	338.4	46.9%	(8.3%)
Other Services	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Average Ticket ex Movement¹	629.0	601.1	628.7	(0.0%)	4.6%

¹-Excludes Movement segment and Other Services.

Net revenue from the circular economy grew 51.9% versus 1Q24, driven by growth in Specialized Movement, Water and Effluents and Recyclables Sales. Both volume and average ticket grew in double digits, partly due to new contracts and partly due to the successful renewal - with price adjustments - of contracts in pulp and paper and oil and gas.

The volume stood out due to specialized movement and recycling processes.

Specifically in recyclable waste, the 51.6% volume growth versus 1Q24 was due to the sale of recyclables supported by the continuous expansion of waste collection, transportation and basic processing capacity.

The average ticket was 19.4% higher versus 1Q24, mainly due to a revenue mix concentrated on recovery and specialized movement, as well as growth in the average ticket by type of treatment and/or recovery of waste.

Compliance, Software and Consulting (CS&C)

Compliance, Software and Consulting	Unit	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Gross Revenue	R\$ mm	30.1	13.5	37.6	24.7%	178.2%
Net Revenue	R\$ mm	28.2	12.5	35.9	27.4%	186.7%
Contracts	#	1,348	1,386	1,468	8.9%	5.9%
Average Ticket	R\$ thousand	22.4	9.7	25.6	14.3%	163.9%

The performance of the Compliance, Software and Consulting remained solid during 1Q25, with net revenue growing by 27.4% versus 1Q24, with growth in the number of contracts and average ticket.

The current level of gross revenue and average ticket is due to the expansion of consulting services focused on governance. We had renewal of contracts with large clients, portfolio upsell and conversion of contracts within the expected 4Q24 backlog.

Typically, the first quarter has higher ticket due to the greater amount of consulting and software services sold and provided in this period, especially for the mining industry.

Decarbon

Decarbon	Unit	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Total Gross Revenue	R\$ MM	1.4	7.8	68.0	NM	NM
Gross Revenue Other Services	R\$ MM	0.1	0.1	16.0	NM	NM
Gross Revenue REDD+ Credits	R\$ MM	1.3	7.7	5.2	296.7%	(32.9%)
Gross Revenue ARR Credits	R\$ MM	0.0	0.0	46.8	NM	NM
Net Revenue	R\$ MM	1.3	7.5	64.7	NM	NM
REDD+ Tones	thousand ton	28.6	45.6	60.9	113.2%	33.6%
ARR Hectares	thousand ha	0.0	0.0	5.0	NM	NM
Average Ticket REDD+ Tones	R\$ thousand	45.5	168.8	84.7	86.1%	(49.8%)
Average Ticket Hectares	R\$ thousand	N.A.	N.A.	9.4	N.A.	N.A.

The Decarbon division's results were boosted by revenues from a new major reforestation project. This project, in partnership with an international client, involves the reforestation of 5,000 hectares of degraded land, with the potential to generate 300 tons per hectare of ARR carbon credit.

Throughout 1Q25, Decarbon sold 60.9 thousand tons of REDD+ credits, increasing volume by 113.2% versus 1Q24.

The average ticket increased 86.1% compared to 1Q24, reflecting the prices of REDD+ credits on the market and the variation of the dollar against the real.

We continue to focus on developing reforestation and consulting projects. We have expanded our scope of action to act as an intermediary in the purchase and sale of carbon credits, in consultancy services – GHG inventory, decarbonization plan and field service – and field activities involving forest management and reforestation.

Logistics

Logistics	Unit	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Gross Revenue	R\$ mm	44.4	51.7	46.9	5.6%	(9.3%)
Net Revenue	R\$ mm	37.5	43.5	39.5	5.5%	(9.2%)
Distance driven	thousand km	4,364.9	4,930.5	5,992.1	37.3%	21.5%
Tons	thousand tons	160.7	174.8	164.8	2.6%	(5.7%)
Average Ticket	R\$/km	10.2	10.5	7.8	(23.5%)	(25.7%)

The Logistics business unit delivered a 5.5% growth in net revenue in 1Q25 compared to the same period in 2024. The average ticket per kilometer traveled decreased by 23.5%, as a result of routes made over shorter distances and less loaded trucks with lower value added. The behavior observed in relation to 4Q24 reflects the effects of seasonality linked to the agro-industrial sector.

Cost breakdown

Costs by Segment (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Personnel	187.6	226.5	291.5	55.4%	28.7%
Cost of Goods Sold ¹	35.0	39.0	48.8	39.3%	25.0%
Third parties	56.3	69.4	80.1	42.3%	15.3%
Maintenance	18.7	39.2	45.8	145.1%	16.8%
Fuel	19.0	25.1	25.3	33.2%	1.1%
Freight	18.3	18.4	20.8	13.5%	13.0%
Taxes	3.1	7.1	7.5	144.7%	5.5%
Travels	3.2	3.5	7.8	147.0%	122.7%
Materials	5.1	5.5	3.1	(39.6%)	(43.7%)
Marketing	5.1	1.8	3.3	(35.1%)	87.6%
Rentals	0.4	0.3	1.3	188.6%	262.0%
Telecommunications	0.7	0.5	0.8	18.1%	43.4%
Others	5.8	11.0	4.3	(26.6%)	(61.1%)
Total Cost	358.2	447.3	540.3	50.8%	20.8%

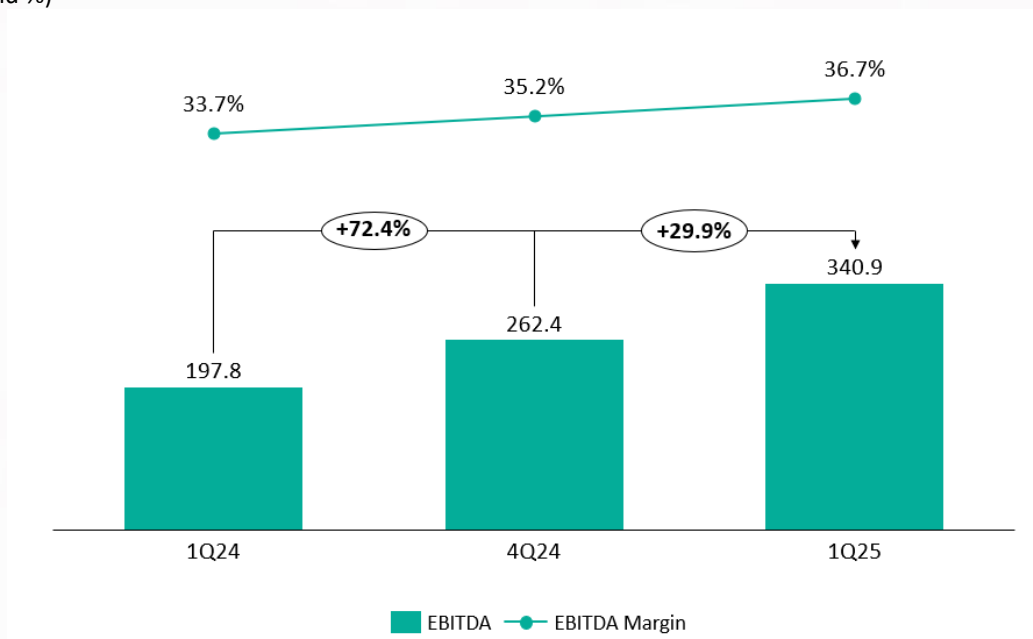
1- Mainly derived from products sold in the Circular Economy division

Total costs for the Environment segment in the first quarter of 2025 increased by 50.8% compared to the same period in 2024, with revenue growing in proportion to the period. Expenses for maintenance, personnel and third-party services stood out.

It is important to highlight that we continue to advance in the Conecta Project, which aims to optimize integration, promote efficient management and, consequently, generate cost savings. We have already begun to observe the first effects of this initiative in Brazil and Latin America, reflected in a reduction in total cost in relation to revenue. We remain committed to continuing this efficiency process.

EBITDA & EBITDA Margin

(R\$ MM and %)



EBITDA grew by 72.4% versus 1Q24 and 29.9% versus 4Q24. The main drivers for EBITDA growth were (i) growth in the average circular economy ticket, (ii) disciplined approval of growth projects over previous periods, which are reflected in better margins in this result and (iii) capture of the first cost reductions.

CAPEX Environment

CAPEX Environment (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Maintenance	26.7	36.6	22.5	(15.8%)	(38.6%)
% Environment Net Revenue	4.6%	4.9%	2.4%	(2.1 p.p.)	(2.5 p.p.)
Expansion	28.8	90.8	66.8	131.8%	(26.4%)
% Environment Net Revenue	4.9%	12.2%	7.2%	2.3 p.p.	(5.0 p.p.)
CAPEX Environment Total	55.5	127.4	89.3	60.8%	(29.9%)
% Environment Net Revenue	9.5%	17.1%	9.6%	0.1 p.p.	(7.5 p.p.)

% CAPEX of Net Revenue by Segment	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Circular Economy	9.8%	17.7%	11.0%	1.2 p.p.	(6.7 p.p.)
CS&C	0.6%	3.6%	1.5%	0.9 p.p.	(2.1 p.p.)
Decarbon	183.8%	6.6%	0.5%	NM	(6.1 p.p.)
Logistics	4.8%	12.6%	4.3%	(0.6 p.p.)	(8.3 p.p.)
% Net Revenue	9.5%	17.1%	9.6%	0.1 p.p.	(7.5 p.p.)

In 1Q25, investments in property, plant and equipment reached a level close to the historical low in relation to net revenue, with a reduction observed in all business lines versus 4Q24. This lower investment intensity reflects greater discipline in maximizing the use of existing assets, using fleet rental when advantageous, and the completion of investments in infrastructure, materials and equipment required in the implementation of manufacturing parks in transformation industries. In the industry, we have residual CAPEX only for the completion of expansions that bring marginal significant results, such as injection molding machines for recycled PET plastic in the Northeast of Brazil and investment in environmental licensing of a plant for washing and separating glass shards and bottles.

Ambipar Response

Management Report of Ambipar Response SA (“Ambipar” or “Company”) for the first quarter of 2025 (1Q25)

This report presents the Financial Statements prepared in accordance with the standards established by the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), also in compliance with the International Financial Reporting Standards (IFRS). As a company listed on the NYSE under the *ticker* AMBI, Ambipar Response reiterates its commitment to transparency and excellence in the disclosure of its financial and operating results, reflecting its solid and sustainable performance in its main markets.

AMBIPAR RESPONSE: 1Q25 SUMMARY

Net Revenue

R\$811.0 MM

(R\$679.1 MM 1Q24)

Record EBITDA

R\$211.2 MM

(R\$175.4 MM 1Q24)

Record Utilization Rate

80.7%

(72.6% in 1Q24)

Adjusted Financial Leverage¹

Net Debt/Annualized EBITDA

2.46x

(2.46x 4Q24)

Net Debt

Including Related Parties

R\$2,078.3 MM

(R\$2,010.3 MM 4Q24)

CAPEX

% CAPEX on Net Revenue

9.7%

(9.1% in 1Q24)

Note: (1) EBITDA excluding lease, working capital and taxes.

1Q25 Key financial indicators

R\$ million	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net revenue	679.1	835.4	811.0	19.4%	(2.9%)
EBITDA	175.4	204.5	211.2	20.4%	3.3%
<i>EBITDA margin</i>	25.8%	24.5%	26.0%	0.2 p.p.	1.6 p.p.
Financial Result	(61.9)	(140.6)	(77.9)	25.8%	(44.6%)
Net income	33.2	(69.1)	(2.8)	(108.4%)	(95.9%)
Net Debt	1,470.2	2,010.3	2,078.3	41.4%	3.4%
<i>Leverage (x)¹</i>	2.10x	2.46x	2.46x	0.36x	0.00x
CAPEX	61.9	77.0	78.7	27.1%	2.2%
CAPEX % Net revenue	9.1%	9.2%	9.7%	0.6 p.p.	0.5 p.p.
ROIC (%)	11.7%	7.1%	7.8%	(3.8 p.p.)	0.7 p.p.

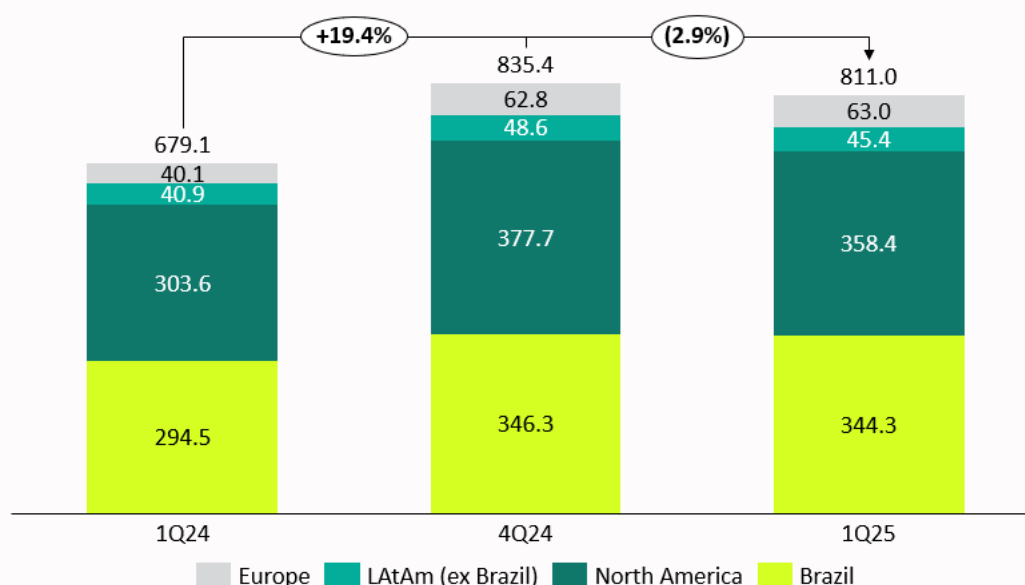
1- (x): net debt including related parties/ EBITDA for the period annualized

1Q25 Highlights

- ◆ Net revenue of R\$811.0 million, +19.4% compared to 1Q24 and -2.9% compared to 4Q24;
- ◆ EBITDA of R\$211.2 million, representing an increase of 20.4% versus 1Q24 and 3.3% versus 4Q24;
- ◆ EBITDA margin in 1Q25 of 26.0%, reaching the highest level since 2023, increasing 0.2 p.p. compared to 1Q24 and +1.6 p.p. versus 4Q24, with emphasis on Europe and the resumption of operations in North America;
- ◆ CAPEX reached R\$78.7 million, with a reduction in Maintenance Capex as a % of Net Revenue;
- ◆ Cash generation ensured stability in leverage even amid investments for growth in Brazil and abroad;
- ◆ Composition of 97.2% of revenue from field and routine services and subscriptions, demonstrating the increase in long-term contract relationships with customers.

Net Revenue

(R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net revenue	679.1	835.4	811.0	19.4%	(2.9%)
Brazil	294.5	346.3	344.3	16.9%	(0.6%)
North America	303.6	377.7	358.4	18.1%	(5.1%)
Europe	40.1	62.8	63.0	56.8%	0.3%
LatAm (Ex Brazil)	40.9	48.6	45.4	11.0%	(6.6%)



Net revenue reached R\$811.0 million in 1Q25, 19.4% higher than 1Q24, with emphasis on revenue in Europe.

The Response segment continues to demonstrate its ability to generate revenue on a global scale, offering preventive and emergency services aligned with the demands of customers in international value chains.

The opportunity to replicate Response's business model in international geographies, despite being challenging and long-term, has been successfully pursued. This quarter we delivered excellent results in Europe and North America.

Brazil

Brazil		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Subscription	R\$ mm	54.7	71.1	55.6	1.7%	(21.8%)
Field Services	R\$ mm	233.1	310.2	317.2	36.1%	2.2%
High Impact Emergencies	R\$ mm	46.0	7.5	20.0	(56.4%)	167.2%
Gross Revenue	R\$ mm	333.7	388.9	392.8	17.7%	1.0%
Hours and Labor						
Workforce	# people	4,852	5,471	5,537	14.1%	1.2%
Available Hours	thousand hours	3,202.3	3,610.9	3,654.6	14.1%	1.2%
Hours Worked	thousand hours	2,302.6	2,780.2	2,971.6	29.1%	6.9%
Field Service Hours	thousand hours	2,295.3	2,776.1	2,961.9	29.0%	6.7%
Hours in High Impact Emergencies	thousand hours	7.3	4.1	9.8	34.5%	136.5%
Region Utilization Rate	%	71.9%	77.0%	81.3%	9.4 p.p.	4.3 p.p.
Revenue Per Hour						
Field Services	R\$/h	101.5	111.8	107.1	5.5%	(4.2%)
High Impact Emergencies	R\$/h	6,326.7	1,814.5	2,049.5	(67.6%)	12.9%
Revenue Per Hour	R\$/h	144.9	139.9	132.2	(8.8%)	(5.5%)

Regional Result Brazil	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net Revenue	294.5	346.3	344.3	16.9%	(0.6%)
Gross Profit	131.7	103.3	106.7	(19.0%)	3.2%
SG&A	(8.6)	(8.7)	(10.3)	19.3%	17.8%
EBITDA	123.1	94.6	96.4	(21.7%)	1.9%
<i>EBITDA margin</i>	<i>41.8%</i>	<i>27.3%</i>	<i>28.0%</i>	<i>(13.8 p.p.)</i>	<i>0.7 p.p.</i>

Net revenue in Brazil grew 16.9% versus 1Q24 and decreased 0.6% versus 4Q24. The region reached a utilization rate of 81.3%, an increase of 9.4 p.p. compared to 1Q24 and 4.3 p.p. compared to 4Q24.

In the quarter, we saw an increase in field service calls, while the main response to High Impact Emergencies was to contain a fire at an Oil and Gas plant in Rio de Janeiro using proprietary fire-fighting robot technology.

The use of technology also stood out for cleaning and maintenance of hazardous environments, where we have implemented robots that perform cleaning with greater speed, higher average ticket, lower risk to the operators, and lower cost for customers.

We began mobilizing environmental protection and wildlife rehabilitation centers for large clients, especially in the northern region of the country, anticipating demand from the Equatorial Margin. In mining, we began mobilizing stand-by contracts providing dedicated responders and firefighters.

The region had an EBITDA margin of 28.0%, due to the higher mix of outsourcing contracts.

LatAm

LatAm		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Subscription	R\$ mm	6.1	6.1	7.0	15.3%	14.6%
Field Services	R\$ mm	42.4	54.7	45.5	7.5%	(16.7%)
High Impact Emergencies	R\$ mm	0.0	0.0	0.0	NM	NM
Gross Revenue	R\$ mm	48.5	60.8	52.6	8.5%	(13.5%)
Hours and Labor						
Workforce	# people	888	869	849	(4.4%)	(2.3%)
Available Hours	thousand hours	586.1	573.5	560.3	(4.4%)	(2.3%)
Hours Worked	thousand hours	470.1	440.9	476.9	1.4%	8.2%
Field Service Hours	thousand hours	470.1	440.9	476.9	1.4%	8.2%
Hours in High Impact Emergencies	thousand hours	0.0	0.0	0.0	NM	NM
Region Utilization Rate	%	80.2%	76.9%	85.1%	4.9 p.p.	8.2 p.p.
Revenue Per Hour						
Field Services	R\$/h	90.1	124.0	95.5	6.0%	(23.0%)
High Impact Emergencies	R\$/h	0.0	0.0	0.0	NM	NM
Revenue Per Hour	R\$/h	103.1	137.9	110.3	7.0%	(20.1%)
Latam Regional Result		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net Revenue		40.9	48.6	45.4	11.0%	(6.6%)
Gross Profit		8.5	8.2	7.6	(11.3%)	(7.1%)
SG&A		0.0	0.0	0.0	NM	NM
EBITDA		8.5	8.2	7.6	(11.3%)	(7.1%)
<i>EBITDA margin</i>		<i>20.9%</i>	<i>16.8%</i>	<i>16.7%</i>	<i>(4.2 p.p.)</i>	<i>(0.1 p.p.)</i>

Net revenue grew 11.0% compared to 1Q24, demonstrating a resumption of growth versus the previous year. We achieved an increase of 4.9 p.p. utilization rate to 85.1% compared to 1Q24.

As in 4Q24, the Company grew field service revenues by performing higher value-added services, reflected in a 7.0% higher revenue per hour. In addition, we signed new stand-by contracts, mainly in Colombia, increasing Subscription revenue.

We observed an EBITDA margin below the recurring one due to one-off costs of laying off teams linked to the Conecta Project, which, in March /25, began reducing staff by unifying the Environment and Response back offices in the region.

Europe

Europe		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Subscription	R\$ mm	2.1	1.1	1.0	(53.5%)	(10.1%)
Field Services	R\$ mm	27.0	62.7	68.7	153.9%	9.6%
High Impact Emergencies	R\$ mm	21.0	14.7	4.4	(79.0%)	(69.9%)
Gross Revenue	R\$ mm	50.2	78.5	74.1	47.6%	(5.6%)
Hours and Labor						
Workforce	# people	130	131	139	6.7%	5.9%
Available Hours	thousand hours	85.8	86.5	91.5	6.7%	5.9%
Hours Worked	thousand hours	64.8	70.8	66.0	1.9%	(6.8%)
Field Service Hours	thousand hours	64.4	63.3	63.8	(1.0%)	0.7%
Hours in High Impact Emergencies	thousand hours	0.4	7.5	2.3	NM	(69.9%)
Region Utilization Rate	%	75.5%	81.9%	72.1%	(3.4 p.p.)	(9.8 p.p.)
Revenue per hour						
Field Services	R\$/h	419.9	990.3	1,077.2	156.5%	8.8%
High Impact Emergencies	R\$/h	52,493.9	1,946.3	1,946.3	(96.3%)	NM
Revenue Per Hour	R\$/h	774.3	1,107.8	1,122.1	44.9%	1.3%

Regional result Europe		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net Revenue		40.1	62.8	63.0	56.8%	0.3%
Gross Profit		12.3	26.6	27.2	121.6%	2.1%
SG&A		0.0	0.0	0.0	N.M.	N.M.
EBITDA		12.3	26.6	27.2	121.6%	2.1%
<i>EBITDA Margin</i>		<i>30.6%</i>	<i>42.4%</i>	<i>43.2%</i>	<i>12.6 p.p.</i>	<i>0.7 p.p.</i>

Net revenue grew 56.8% versus 1Q24, driven by increases in field services. The region has increased its cross-selling capacity offering routine emergency services and industrial cleaning, and has been a reference for containing oil spills in international waters.

In industrial cleaning, we stand out with robotic cleaning of chemical tanks, among other critical maintenance for the industry.

In High Impact Emergencies, we recognized the final phase of responding to a major firefighting and containment incident involving an oil and fuel spill in the Red Sea and began responding to an incident in the North Sea involving a collision between two vessels.

The new incident caused significant damage to both vessels, leading to explosions and fire, as one of the vessels was carrying jet fuel. After the fire was fully contained, all remaining fuel was safely removed from the vessel. Our teams are working onboard the vessel, conducting HAZMAT monitoring and treating chemical waste. We expect to continue to generate revenue from this service throughout the second quarter.

The EBITDA margin was 43.2% and grew 12.6 p.p. versus 1Q24 and 0.7 p.p. versus 4Q24, reflecting the higher complexity of the services performed over the last two quarters.

North America

North America		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Subscription	R\$ mm	24.5	28.4	24.2	(1.3%)	(14.9%)
Field Services	R\$ mm	279.3	356.0	336.2	20.4%	(5.6%)
High Impact Emergencies	R\$ mm	0.9	5.0	0.0	NM	NM
Gross Revenue	R\$ mm	304.7	389.4	360.4	18.3%	(7.4%)
Hours and Labor						
Workforce	# people	1,296	1,346	1,311	1.2%	(2.6%)
Available Hours	thousand hours	855.4	888.4	865.5	1.2%	(2.6%)
Hours Worked	thousand hours	598.4	643.6	656.9	9.8%	2.1%
Field Service Hours	thousand hours	597.1	642.1	656.9	10.0%	2.3%
Hours in High Impact Emergencies	thousand hours	1.2	1.4	0.0	NM	NM
Region Utilization Rate	%	70.0%	72.4%	75.9%	5.9 p.p.	3.5 p.p.
Revenue per hour						
Field Services	R\$/h	467.8	554.4	511.9	9.4%	(7.7%)
High Impact Emergencies	R\$/h	744.8	3,485.0	0.0	NM	NM
Revenue Per Hour	R\$/h	509.2	605.0	548.7	7.7%	(9.3%)

Regional result North America		1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Net Revenue		303.6	377.7	358.4	18.1%	(5.1%)
Gross Profit		35.3	71.2	80.1	127.1%	12.5%
SG&A		0.0	0.0	0.0	NM	NM
EBITDA		35.3	71.2	80.1	127.1%	12.5%
<i>EBITDA margin</i>		<i>11.6%</i>	<i>18.9%</i>	<i>22.3%</i>	<i>10.7 p.p.</i>	<i>3.5 p.p.</i>

Net revenue growth in North America of 18.1% versus 1Q24 reflects a positive performance mainly in the US in Field Services, a modest recovery in Canada in industrial services, as well as revenue gains due to the stronger dollar against the real.

The utilization rate in the region reached 75.9%, an increase of 5.9 p.p. and 3.5 p.p. compared to 1Q24 and 4Q24, partly as a consequence of the layoff of workforce with greater idleness, partly due to the greater occurrence of on-demand field services (spot).

The set of effects mentioned above generated a significant recovery of the EBITDA margin, which reached 22.3%.

At the end of the quarter, we hired a new president for the region with extensive industrial experience and over 20 years of experience in the North American market. His initial focus is on prospecting large long-term contracts, optimizing costs, strengthening the regional team and governance improvements in the region.

Cost breakdown

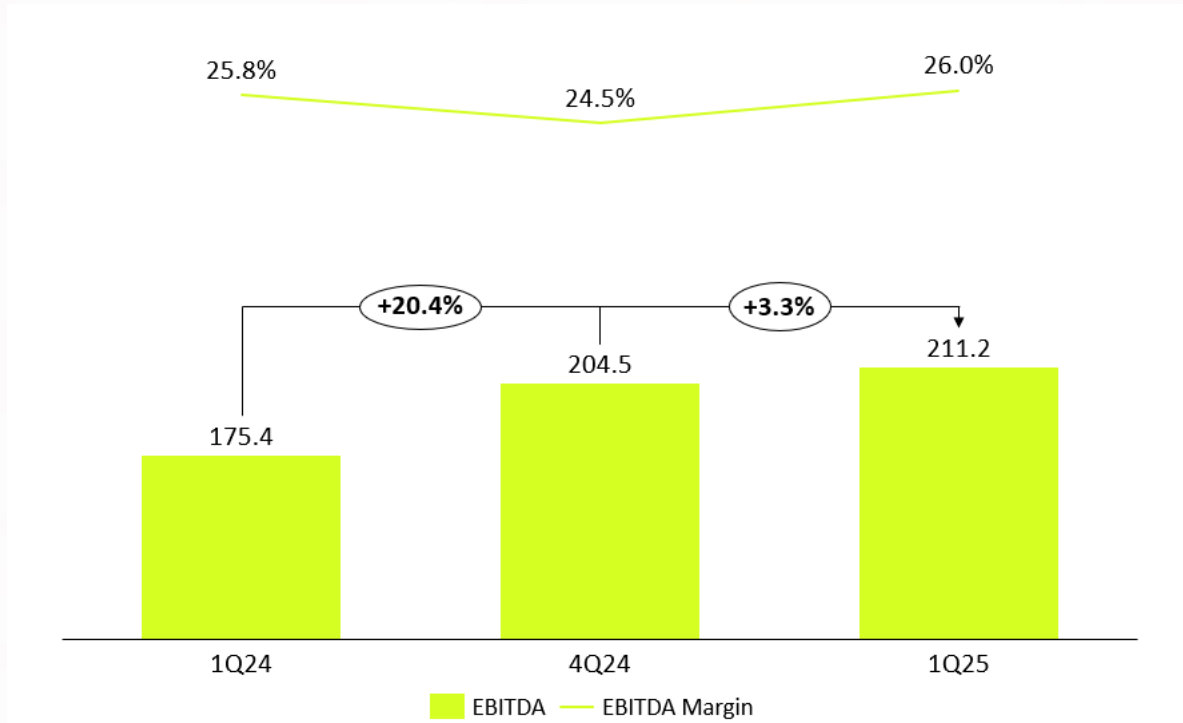
R\$ MM	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Personnel	296.4	376.0	391.2	32.0%	4.0%
Third parties	94.9	144.3	83.9	(11.6%)	(41.9%)
Maintenance	26.2	30.1	22.0	(16.2%)	(26.9%)
Travels	13.0	21.4	18.5	42.5%	(13.5%)
Freight	1.0	0.6	1.3	31.7%	104.2%
Rentals	0.2	0.2	0.1	(34.3%)	(35.2%)
Fuel	18.3	27.9	25.3	38.3%	(9.4%)
Materials	12.4	23.0	18.3	47.5%	(20.5%)
Telecommunications	3.3	6.0	4.9	49.3%	(18.2%)
Marketing	2.9	6.2	2.7	(7.0%)	(56.9%)
Taxes	3.1	10.7	7.5	141.8%	(29.6%)
Others	23.2	(24.4)	13.6	(41.4%)	(155.7%)
Total Cost	495.0	622.2	589.5	19.1%	(5.3%)

In this quarter, costs grew 19.1% versus 1Q24. Costs behaved in accordance with the business mix and growth of the operation, with an increase mainly in the Personnel line due to the increase of 670 employees mainly to mobilize new contracts and open 34 new bases.

Compared to 4Q24, costs reduced by 5.3%, as a result of the beginning of work to optimize resources and reduce costs.

EBITDA & EBITDA Margin

(R\$ MM and %)



The sum of EBITDAs by region resulted in a growth of 20.4% versus 1Q24, driven by the growth in EBITDA in North America and Europe. We reached the highest margin level in comparison with previous year and quarter.

CAPEX Response

CAPEX Response (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Maintenance	47.1	52.5	49.6	5.3%	(5.5%)
%Response Net Revenue	6.9%	6.3%	6.1%	(0.8 p.p.)	(0.2 p.p.)
Expansion	14.7	24.5	29.1	97.0%	18.6%
% Response Net Revenue	2.2%	2.9%	3.6%	1.4 p.p.	0.7 p.p.
Capex Response Total	61.9	77.0	78.7	27.2%	2.2%
% Response Net Revenue	9.1%	9.2%	9.7%	0.6 p.p.	0.5 p.p.

Regional segmentation	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
Brazil	33.3	40.9	66.2	98.8%	61.7%
Latam (ex Brazil)	3.2	1.5	1.9	(41.6%)	20.6%
Europe	3.9	5.9	3.7	(5.7%)	(37.1%)
North America	21.4	28.6	6.9	(68.0%)	(76.0%)
% CAPEX of revenue by segment					
Brazil	11.3%	11.8%	19.2%	7.9 p.p.	7.4 p.p.
Latam (ex Brazil)	7.8%	3.2%	4.1%	(3.7 p.p.)	0.9 p.p.
Europe	9.8%	9.4%	5.9%	(3.9 p.p.)	(3.5 p.p.)
North America	7.1%	7.6%	1.9%	(5.1 p.p.)	(5.7 p.p.)
% Response Net Revenue	9.1%	9.2%	9.7%	0.6 p.p.	0.5 p.p.

In 1Q25, the addition of fixed assets in Response was R\$78.7 million.

Capital expenditure in Brazil in Expansion Capex was directed towards mobilizing standby contracts for the Equatorial Margin, environmental defense centers and mining response centers. Maintenance Capex in Brazil was allocated to the renewal of contracts with large customers and spare parts for aircraft.

In the other regions where we operate, we had a reduction in CAPEX, mainly in North America and Europe, using assets with greater idleness to perform services.

Response's fleet and service centers can be tracked on the investor relations website through the Modeling Guide spreadsheet ([link](#)), with tracking of openings and closings of new service centers and purchase or sale of assets.

Annexes

- Balance Sheet
- Income Statement
- Cash flow

BALANCE SHEET

ASSETS (R\$ MM)	12/31/2024	03/31/2025
TOTAL ASSETS	14,655.3	17,179.6
CURRENT ASSETS	6,243.5	7,591.9
Cash and Cash Equivalents	2,293.1	3,385.4
Financial Investments	1,576.6	1,557.4
Accounts receivable	1,446.3	1,679.6
Taxes to be Recovered	249.0	209.3
Advance Expenses	96.1	153.6
Inventories	162.0	175.3
Advances to Suppliers	230.1	207.3
Other Accounts Receivable	190.4	224.1
NON-CURRENT ASSETS	8,411.7	9,587.6
Financial Investments	29.2	30.4
Accounts receivable	27.1	12.2
Taxes to be Recovered	40.7	124.3
Deferred Income Tax and Social Contribution	132.5	254.8
Legal Deposits	5.7	8.8
Financial Instruments	0.0	331.2
Other Accounts Receivable	171.5	181.7
Fixed assets	2,359.5	2,608.6
Right of Use - Assets	1,232.2	1,356.8
Intangible	4,413.3	4,678.8

BALANCE SHEET (continued)

LIABILITIES AND EQUITY (R\$ MM)	12/31/2024	03/31/2025
LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	14,655.3	17,179.6
CURRENT LIABILITIES	2,144.5	2,631.7
Loans and Financing	372.6	508.8
Interest payable on loans and financing	240.9	163.5
Debentures	60.8	40.8
Interest payable on debentures	40.2	118.4
Suppliers	362.8	414.4
Salaries and Social Security Contributions Payable	186.5	246.9
Dividends Payable	40.0	39.5
IRPJ and CSLL to be Paid	24.5	23.5
Taxes to be Paid	122.1	152.8
Obligations on Account of Investment Acquisition	112.5	179.3
Lease Liabilities	74.9	107.3
Lease Liabilities - Fleet	284.5	284.6
Other Accounts Payable	222.1	352.0
NON-CURRENT LIABILITIES	9,778.2	12,184.6
Loans and Financing	5,300.5	7,527.6
Debentures	2,803.7	2,829.0
Taxes to be Paid	45.0	49.6
Deferred Income Tax and Social Contribution	379.3	484.0
Obligations on Account of Investment Acquisition	14.2	61.0
Provision for Contingencies	3.6	7.2
Lease Liabilities	145.7	140.1
Lease Liabilities - Fleet	696.1	824.8
Financial instrument	277.8	0.0
Other Accounts Payable	112.3	261.1
Shareholder's Equity	2,732.6	2,363.3
Share Capital	1,868.5	1,868.5
Treasury Shares	(37.7)	(65.7)
Stock Options	(46.6)	(46.6)
Share Issuance Expenses	(152.7)	(152.7)
Capital Transactions	286.0	239.8
Profit Reserves	20.5	20.5
Adjustment of Asset Valuation	(261.3)	(309.5)
Accumulated Results	(48.3)	(238.9)

INCOME STATEMENT

INCOME STATEMENT (R\$ MM)	1Q24	4Q24	1Q25	Var. 1Q25 1Q24	Var. 1Q25 4Q24
NET REVENUE	1,266.9	1,610.6	1,739.8	37.3%	8.0%
Environment	586.2	745.7	928.7	58.4%	24.6%
Response	679.1	862.1	811.0	19.4%	(5.9%)
COSTS OF SERVICES PROVIDED	(853.5)	(1,097.1)	(1,129.9)	32.4%	3.0%
Environment	(358.2)	(447.3)	(540.3)	50.8%	20.8%
Response	(495.0)	(648.9)	(589.5)	19.1%	(9.2%)
GROSS PROFIT	413.3	513.4	609.8	47.5%	18.8%
Environment	228.0	298.3	388.5	70.4%	30.2%
Response	184.0	213.2	221.5	20.4%	3.9%
GROSS MARGIN	32.6%	31.9%	35.1%	2.4 p.p.	3.2 p.p.
Environment	38.9%	40.0%	41.8%	2.9 p.p.	1.8 p.p.
Response	27.1%	24.7%	27.3%	0.2 p.p.	2.6 p.p.
SG&A	(38.9)	(44.6)	(57.8)	48.8%	29.6%
Environment	(30.3)	(35.9)	(47.6)	57.2%	32.5%
Response	(8.6)	(8.7)	(10.3)	19.3%	17.8%
EBITDA	374.5	468.8	552.0	47.4%	17.7%
Environment	197.7	262.4	340.9	72.4%	29.9%
Response	175.4	204.5	211.2	20.4%	3.3%
EBITDA MARGIN	29.6%	29.1%	31.7%	2.2 p.p.	2.6 p.p.
Environment	33.7%	35.2%	36.7%	3.0 p.p.	1.5 p.p.
Response	25.8%	23.7%	26.0%	0.2 p.p.	2.3 p.p.
FINANCIAL RESULT	(419.9)	(166.6)	(446.3)	6.3%	168.0%
Financial expenses	(508.6)	(476.3)	(645.5)	26.9%	35.5%
Financial income	88.7	309.8	199.2	124.7%	(35.7%)
IR and CSLL	(35.3)	(12.8)	(22.6)	(36.1%)	75.9%
Net Income	(202.1)	70.0	(165.8)	(18.0%)	NM
Controlling Net Income	(253.4)	75.5	(190.5)	(24.8%)	NM
Minority Net Income	51.3	(5.5)	24.8	(51.8%)	NM

CASH FLOW

CASH FLOW (R\$ MM)	1Q24	1Q25
Net loss for the period	(202.1)	(165.8)
Adjustments to reconcile net income to cash from operations:		
Depreciation and amortization	121.3	248.9
Estimated provision for doubtful accounts	1.1	0.9
Residual value of fixed and intangible assets sold	28.9	19.7
Provision for contingencies	(0.1)	3.5
Income Tax and Social Contribution - Deferred	(1.5)	(0.9)
Interest on loans and financing, debentures, leases and exchange rate variations	343.7	225.0
Amortization of costs on loans, financing and debentures	135.9	59.4
Changes in assets and liabilities:		
Accounts receivable	30.4	(221.0)
Taxes to be recovered	(8.7)	(29.6)
Advance Expenses	(14.6)	(50.4)
Inventories	(20.7)	(8.2)
Advance to Suppliers	(31.2)	25.7
Other accounts receivable	(14.7)	72.3
Legal deposits	(0.4)	(2.9)
Suppliers	28.9	17.6
Salaries and social security contributions	(2.1)	49.9
Taxes to be paid	3.0	27.3
Other accounts payable	19.6	107.3
Cash from (invested in) operations	416.6	379.0
Interest paid on loans and financing	(113.7)	(273.6)
Interest paid on debentures	(270.9)	(31.2)
Interest paid on lease	(2.1)	(34.4)
Fines on loans and financing paid	(1.2)	-
Fines on debentures paid	(49.8)	-
Income tax and social security contributions paid	(13.1)	(12.3)
Net cash provided by (invested in) operating activities	(34.1)	27.5
Cash spent on business acquisitions, net of cash received	(0.4)	34.4
Acquisition of property, plant and equipment	(17.7)	(155.9)
Acquisition of intangible assets	(4.1)	(0.9)
Financial Investments	(343.7)	18.0
Net cash from investing activities	(365.9)	(104.4)
Profit Distribution - previous periods	-	(0.5)
Payment of obligations on account of acquisition of investments	(151.3)	(134.8)
Buyback Program	-	(56.6)
Lease payments	(55.8)	(151.9)
Loan and financing raised	3,566.9	2,999.9
Costs of raising debentures and loans	-	(143.1)
Amortization on loans and financing	(401.5)	(1,303.1)
Debenture payments	(2,429.6)	-
Net cash from financing activities	528.7	1,209.9
Net increase in cash and cash equivalents	128.7	1,133.1
Exchange rate variation on cash and cash equivalents	18.8	(40.9)
Cash and cash equivalents at beginning of period	2,907.8	2,293.1
Cash and cash equivalents at the end of the period	3,055.3	3,385.4