

# Resultados 2T25

**AMBP**  
B3 LISTED NM



ambipar<sup>a</sup>

ambipar<sup>a</sup>

São Paulo, 14/08/2025 – Relatório de Administração da Ambipar Participações e Empreendimentos S.A. (“Ambipar” ou “Companhia”) referente ao segundo trimestre de 2025 (2T25).

Este relatório apresenta as Demonstrações Contábeis e Informações Financeiras Intermediárias 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 2T25

### Receita Líquida

**R\$1.770,7 MM**

(+25,2% vs. 2T24)

### EBITDA

**R\$585,7 MM**

(+34,2% vs. 2T24)

### Fluxo de Caixa Operacional

**R\$ 431,9 MM<sup>1</sup>**

(-1,6% vs. 2T24)

### F.C. antes de Financiamento

**R\$103,0 MM**

(R\$296,7 MM no 2T24)

### Prazo Médio da Dívida

**5,3 anos**

(5,5 anos no 1T25)

### Dívida Líquida

**R\$5.999,1 MM<sup>2</sup>**

(R\$5.526,5 MM 1T25)

### Alavancagem

Dívida Líquida / EBITDA Anualizado

**2,56x**

(2,50x 1T25)

### ROIC Operacional

**28,8%**

(28,2% vs. 2T24)

### Margem EBITDA

**33,1%**

(+2.2 p.p. vs 2T24)

Notas:

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

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

## Ambipar Participações

Principais Indicadores Financeiros 2T25<sup>1</sup>

| R\$ MM                                | 2T24    | 1T25    | 2T25    | 6M24    | 6M25    | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Receita Líquida                       | 1.414,3 | 1.739,8 | 1.770,7 | 2.681,1 | 3.510,5 | 25,2%             | 1,8%              | 30,9%             |
| EBITDA                                | 436,4   | 552,0   | 585,7   | 810,9   | 1.137,7 | 34,2%             | 6,1%              | 40,3%             |
| Margem EBITDA                         | 30,9%   | 31,7%   | 33,1%   | 30,2%   | 32,4%   | 2,2 p.p.          | 1,3 p.p.          | 2,2 p.p.          |
| F.C. operacional                      | 438,8   | 341,6   | 431,9   | 731,9   | 773,4   | (1,6%)            | 26,4%             | 5,7%              |
| F.C. antes de financiamento           | 296,7   | 179,3   | 103,0   | 121,4   | 282,3   | N.M.              | (42,6%)           | 132,5%            |
| Resultado Financeiro                  | (390,3) | (446,3) | (469,6) | (810,3) | (915,9) | 20,3%             | 5,2%              | 13,0%             |
| Lucro Líquido                         | (84,6)  | (165,8) | (134,1) | (286,7) | (299,9) | 58,5%             | N.M.              | N.M.              |
| Lucro Líquido Recorrente <sup>1</sup> | 45,5    | (106,3) | (134,1) | 61,0    | (240,4) | N.M.              | N.M.              | N.M.              |
| Dívida Líquida                        | 4.720,1 | 5.526,5 | 5.999,1 | 4.720,1 | 5.999,1 | 27,1%             | 8,6%              | 27,1%             |
| Alavancagem (x) <sup>2</sup>          | 2,70x   | 2,50x   | 2,56x   | 2,70x   | 2,56x   | (0,14x)           | 0,06x             | (0,14x)           |
| CAPEX                                 | 131,7   | 195,5   | 271,9   | 255,9   | 467,3   | 106,5%            | 39,1%             | 82,6%             |
| CAPEX % Receita Líquida               | 9,3%    | 11,2%   | 15,4%   | 9,5%    | 13,3%   | 6,0 p.p.          | 4,1 p.p.          | 3,8 p.p.          |
| ROIC (%)                              | 12,0%   | 11,1%   | 11,8%   | 11,3%   | 11,5%   | (0,2 p.p.)        | 0,6 p.p.          | 0,2 p.p.          |
| ROIC Operacional %                    | 28,2%   | 27,5%   | 28,8%   | 27,7%   | 28,5%   | 0,7 p.p.          | 1,3 p.p.          | 0,8 p.p.          |

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

2- Dívida Líquida / EBITDA anualizado

## Destaques do 2T25

- ◆ Receita Líquida trimestral de R\$1,8 bilhão, um crescimento de 25,2% vs 2T24, e de 1,8% vs. 1T25
- ◆ EBITDA de R\$585,7 milhões, crescimento de 34,2% na comparação com o 2T24 e 6,1% em relação ao 1T25, com margem EBITDA de 33,1% no 2T25;
- ◆ ROIC operacional (ex intangíveis) atingiu 28,8% versus 27,5% no 1T25, mantendo um nível positivo de retorno sobre o capital empregado;
- ◆ Fluxo de Caixa Operacional de R\$431,9 milhões (-1,6% em relação ao 2T24) e Fluxo de Caixa antes de Financiamento de R\$103,0 milhões (R\$296,7 milhões no 2T24);
- ◆ Alavancagem consolidada do grupo Ambipar estável em 2,56x, com prazo médio da dívida de 5,3 anos.
- ◆ Metas de alavancagem e margem anunciadas no Ambipar Day 2024 virtualmente atingidas<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Guidance de Maio 2024 de alavancagem de 2,5x e incremento de margem EBITDA de 3 p.p. ao final de 2T25 em comparação ao 1T24.

## Índice

Nenhuma entrada de índice remissivo foi exportada.

|                                                     |           |
|-----------------------------------------------------|-----------|
| <b>Ambipar Participações.....</b>                   | <b>3</b>  |
| Principais Indicadores Financeiros 2T25 .....       | 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        |
| M&A .....                                           | 14        |
| Fluxo de Caixa .....                                | 15        |
| <b>Ambipar Environment .....</b>                    | <b>16</b> |
| Principais indicadores financeiros 2T25 .....       | 17        |
| Receita Líquida .....                               | 18        |
| EBITDA & Margem EBITDA.....                         | 23        |
| CAPEX Environment .....                             | 24        |
| <b>Ambipar Response.....</b>                        | <b>25</b> |
| Principais indicadores financeiros 2T25 .....       | 26        |
| Receita Líquida .....                               | 27        |
| EBITDA & Margem EBITDA.....                         | 33        |
| CAPEX Response.....                                 | 34        |
| <b>Anexos.....</b>                                  | <b>35</b> |

## Mensagem aos Acionistas e Investidores

Prezados acionistas e investidores,

Temos a satisfação de apresentar os resultados do segundo trimestre de 2025, dando sequência à nossa trajetória de crescimento. No período, registramos avanços relevantes em receita líquida e EBITDA, ao mesmo tempo em que aceleramos processos de integração das companhias adquiridas.

Reforçamos nosso posicionamento como *one stop shop* de soluções ambientais, entregando eficiência e sustentabilidade concretas aos clientes. Expandimos internacionalmente a divisão *Water Solutions*, com projetos de dragagem de lodos e tratamento de efluentes em LatAm. Anunciamos uma parceria com a SABESP para transformar o a indústria de São Paulo em líder em soluções de reuso de água. Em resíduos sólidos, avançamos na implementação de nossa primeira concessão, com o projeto de gestão sustentável de resíduos sólidos em Fernando de Noronha, iniciativa que busca transformar a ilha em referência global ambiental. Também iniciamos os preparativos para estabelecer uma rede de proteção ambiental preventiva, com bases de defesa ambiental entre Pará e Amapá, para permitir a atuação responsável para o segmento de óleo e gás na Margem Equatorial, no Norte do Brasil.

O trimestre marcou a intensificação das iniciativas de integração voltadas à geração de caixa operacional. Fortalecemos o *pipeline* comercial para impulsionar o crescimento orgânico com rentabilidade, ganhos de margem e retorno sobre novas oportunidades, resultado da centralização da área de precificação e da atuação de comitês globais de CAPEX.

Na frente de despesas, implementamos um projeto abrangente de eficiência em pessoas, promovendo o compartilhamento de recursos humanos e a integração de operações no Brasil, América Latina e América do Norte. Essa estratégia almeja entregar mais com equipes mais enxutas, dando mais responsabilidade e treinamento aos times, integrando áreas de suporte, compartilhando equipes operacionais entre Response e Environment, e reduzindo posições de trabalho não faturáveis.

Os esforços para maior geração de caixa vêm acompanhado de melhorias na estrutura societária e na governança. Quanto à estrutura societária, a aceleração das integrações foi impulsionada pelos sócios minoritários, que estão mais alinhados aos resultados globais desde o anúncio da aquisição de participações minoritárias.

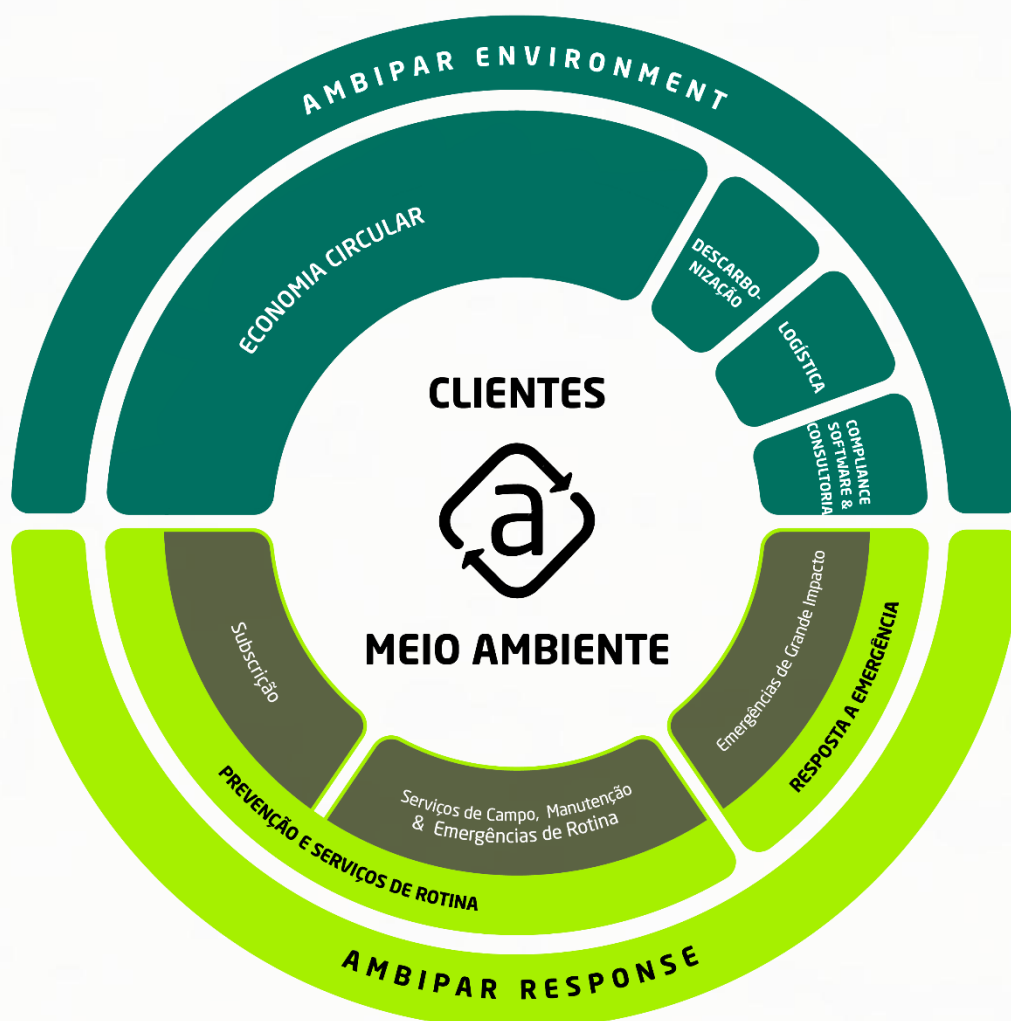
Evoluímos na criação e estruturação de uma área dedicada de governança interna, reforçando o time interno, rotacionando o auditor para a Deloitte, e robustecendo de canais de ética internos.

Nosso objetivo de longo prazo é consolidar a posição como líder global em soluções ambientais, estabelecendo parcerias sólidas e duradouras com investidores e credores. Seguiremos trabalhando em integrações, geração de caixa e na evolução da governança, três pilares chaves para vencermos a longo prazo. Agradecemos o apoio contínuo e a confiança nessa jornada de longo prazo.

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 adequada;

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:

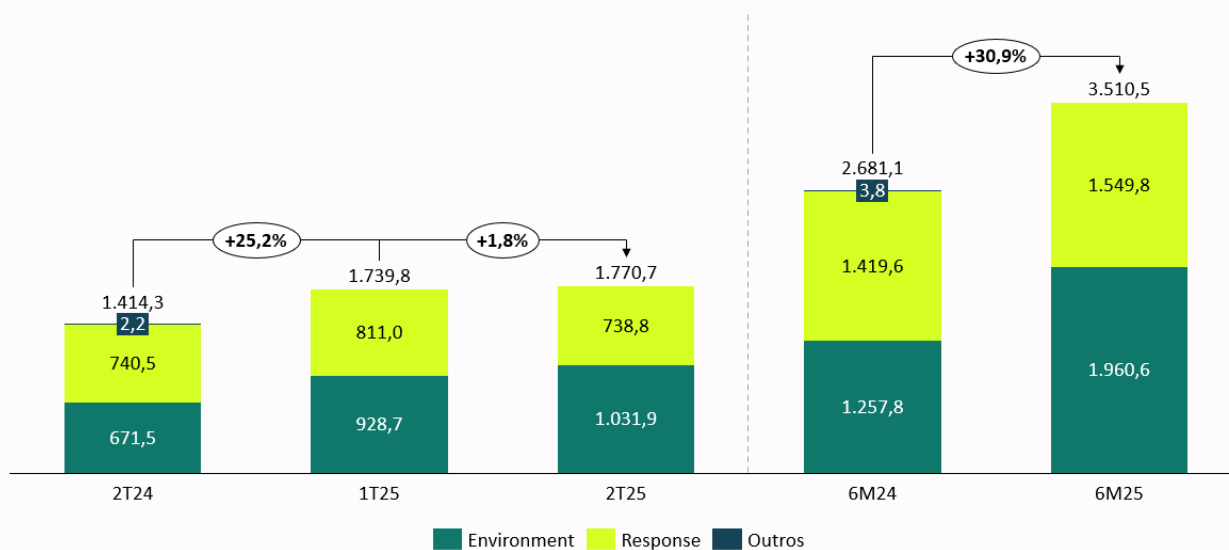
- **Subscrição:** inclui contratos de taxa fixa e recorrente, com preço acordado, duração definida e materiais especificados.
  - *Exemplos:* contratos de prontidão para empresas de transporte, em que nossas equipes permanecem disponíveis para intervenções; e contratos com a indústria de transporte marítimo 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) | 2T24           | 1T25           | 2T25           | 6M24           | 6M25           | Var. 2T25 2T24 | Var. 2T25 1T25 | Var. 6M25 6M24 |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Environment                           | 671,5          | 928,7          | 1.031,9        | 1.257,8        | 1.960,6        | 53,7%          | 11,1%          | 55,9%          |
| Response                              | 740,5          | 811,0          | 738,8          | 1.419,6        | 1.549,8        | (0,2%)         | (8,9%)         | 9,2%           |
| Receita Líquida Outros                | 2,2            | 0,0            | 0,0            | 3,8            | 0,0            | N.M.           | N.M.           | N.M.           |
| <b>Receita Líquida Consolidada</b>    | <b>1.414,3</b> | <b>1.739,8</b> | <b>1.770,7</b> | <b>2.681,1</b> | <b>3.510,5</b> | <b>25,2%</b>   | <b>1,8%</b>    | <b>30,9%</b>   |



No segundo trimestre de 2025, a Ambipar obteve receita líquida de R\$ 1.770,7 milhões, registrando um aumento de 25,2% versus o 2T24 e 1,8% quando comparado ao trimestre imediatamente anterior.

A divisão Environment se destacou com crescimento de 53,7% versus 2T24, com crescimento do faturamento em Movimentação Especializada, Orgânicos e Recicláveis.

A divisão Response ficou estável em relação ao 2T24, todavia apresentou crescimento de 9,2% no 6M25 versus o 6M24, demonstrando a resiliência do segmento dentro do grupo.

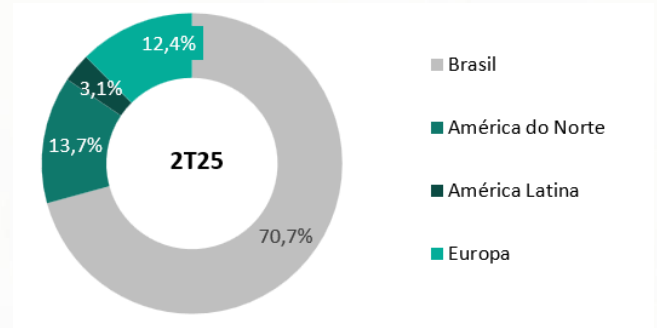
Entraremos em mais detalhes sobre cada operação nas seções por vertical.

## Distribuição de Receita por Geografia

(%)

Com a contínua expansão internacional e atendimento a clientes em cadeias de valor globais, a Ambipar apresenta uma positiva diversificação geográfica com relevantes contratos no exterior que representaram 29,3% do faturamento do 2T25.

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

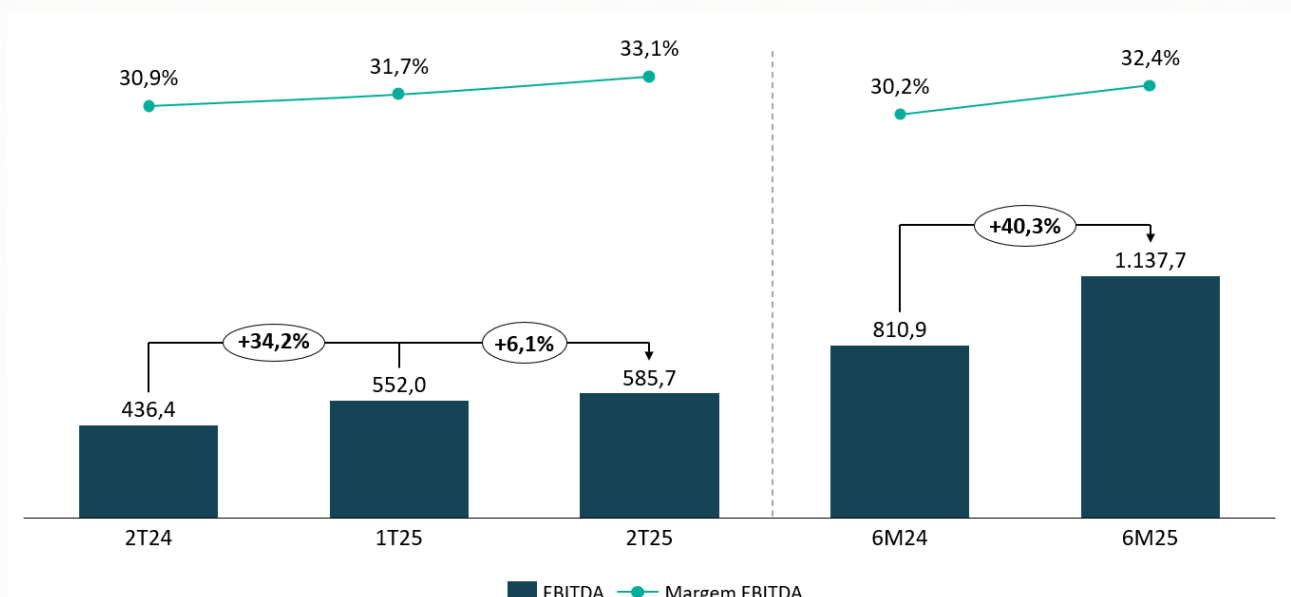


## EBITDA e Margem

| EBITDA (R\$ MM) <sup>1</sup> | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25           | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Lucro (Prejuízo) líquido     | (84,6)       | (165,8)      | (134,1)      | (286,7)      | (299,9)        | 58,4%             | 72,9%             | 4,6%              |
| (+) IR e CSLL                | (3,2)        | 22,6         | 1,9          | 32,1         | 24,5           | (158,1%)          | N.M.              | (23,8%)           |
| (+) Resultado financeiro     | 390,3        | 446,3        | 469,6        | 810,3        | 915,9          | 20,3%             | 5,2%              | 13,0%             |
| (+) D&A                      | 134,0        | 248,9        | 248,3        | 255,2        | 497,2          | 85,4%             | (0,2%)            | 94,8%             |
| <b>(=) EBITDA</b>            | <b>436,4</b> | <b>552,0</b> | <b>585,7</b> | <b>810,9</b> | <b>1.137,7</b> | <b>34,2%</b>      | <b>6,1%</b>       | <b>40,3%</b>      |
| Margem EBITDA                | 30,9%        | 31,7%        | 33,1%        | 30,2%        | 32,4%          | 2,2 p.p.          | 1,3 p.p.          | 2,2 p.p.          |

Nota:

1- Reconciliação do EBITDA conforme Resolução CVM 156/22



No 2T25, a Ambipar apresentou forte resultado, atingindo EBITDA de R\$585,7 milhões. A Ambipar demonstra seu comprometimento com uma operação mais eficiente e rentável.

A margem EBITDA do 2T25 foi de 33,1%, o que representa incremento de 2,2 p.p. e de 1,3 p.p. em comparação ao 2T24 e 1T25, respectivamente.

A melhora na rentabilidade da companhia tem sido impulsionada por iniciativas focadas na eficiência de seus recursos, eliminando redundâncias e exercitando disciplina na alocação de capital em projetos que retornem taxas atrativas e permitam mitigação de riscos financeiros e operacionais. Além disso, a forte performance de Environment no Brasil impulsionou positivamente o EBITDA do trimestre.

## Resultado Financeiro

| Resultado Financeiro<br>(R\$ MM)       | 2T24           | 1T25           | 2T25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Receitas Financeiras                   | 125,4          | 199,2          | 416,6          | 214,0          | 615,7          | 232,2%               | 109,1%               | 187,7%               |
| Despesas Financeiras                   | (385,6)        | (645,5)        | (886,1)        | (676,6)        | (1.531,7)      | 129,8%               | 37,3%                | 126,4%               |
| <b>Resultado Financeiro</b>            | <b>(390,3)</b> | <b>(446,3)</b> | <b>(469,6)</b> | <b>(810,3)</b> | <b>(915,9)</b> | <b>20,3%</b>         | <b>5,2%</b>          | <b>13,0%</b>         |
| Não Recorrentes <sup>1</sup>           | 130,1          | 59,5           | 0,0            | 347,6          | 59,5           | N.M.                 | N.M.                 | N.M.                 |
| <b>Resultado Financeiro Recorrente</b> | <b>(260,2)</b> | <b>(386,8)</b> | <b>(469,6)</b> | <b>(462,6)</b> | <b>(856,4)</b> | <b>80,5%</b>         | <b>21,4%</b>         | <b>85,1%</b>         |

1 – Multas e fees de pré pagamento de empréstimos e debêntures e carregos duplicados do *bond* antes de pagamento de dívidas no 1T24

No segundo trimestre de 2025, a Ambipar apresentou um resultado financeiro líquido negativo de R\$469,6 milhões, impactado pelo aumento das taxas de juros e pela maior dívida bruta bem como custos com derivativos.

Almejamos reduzir despesas financeiras através da geração de caixa e redução de endividamento.

## Lucro Líquido

| Lucro Líquido (R\$ MM)                      | 2T24          | 1T25           | 2T25           | 6M24           | 6M25           | Var. 2T25 2T24 | Var. 2T25 1T25 | Var. 6M25 6M24 |
|---------------------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Lucro (Prejuízo) Líquido Consolidado</b> | <b>(84,6)</b> | <b>(165,8)</b> | <b>(134,1)</b> | <b>(286,7)</b> | <b>(299,9)</b> | <b>58,5%</b>   | <b>N.M.</b>    | <b>4,6%</b>    |
| LL Controlador                              | (139,9)       | (190,5)        | (171,8)        | (393,3)        | (362,3)        | 22,8%          | N.M.           | N.M.           |
| LL Minoritários                             | 55,3          | 24,8           | 37,7           | 106,6          | 62,4           | (31,8%)        | N.M.           | N.M.           |
| Não recorrentes <sup>1</sup>                | 130,1         | 59,5           | 0,0            | 347,6          | 59,5           | N.M.           | N.M.           | (82,9%)        |
| <b>Lucro Líquido Recorrente</b>             | <b>45,5</b>   | <b>(106,3)</b> | <b>(134,1)</b> | <b>61,0</b>    | <b>(240,4)</b> | <b>N.M.</b>    | <b>N.M.</b>    | <b>N.M.</b>    |

1 – No 2T24, exclui custos de amortização, fee de pré-pagamentos de dívida e despesa maior de juros por conta do liability management. 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\$134,1 milhões no 2T25. O prejuízo líquido do controlador atingiu -R\$171,8 milhões e o lucro atribuído a não controladores foi de R\$37,7 milhões. Demos continuidade ao projeto de simplificação societária com a consolidação de CNPJs – foram realizadas 22 incorporações até final de junho/25 - com o objetivo de reduzir a carga tributária e reduzir custos indiretos, para assim aumentar o lucro líquido.

## Composição da Dívida Bruta

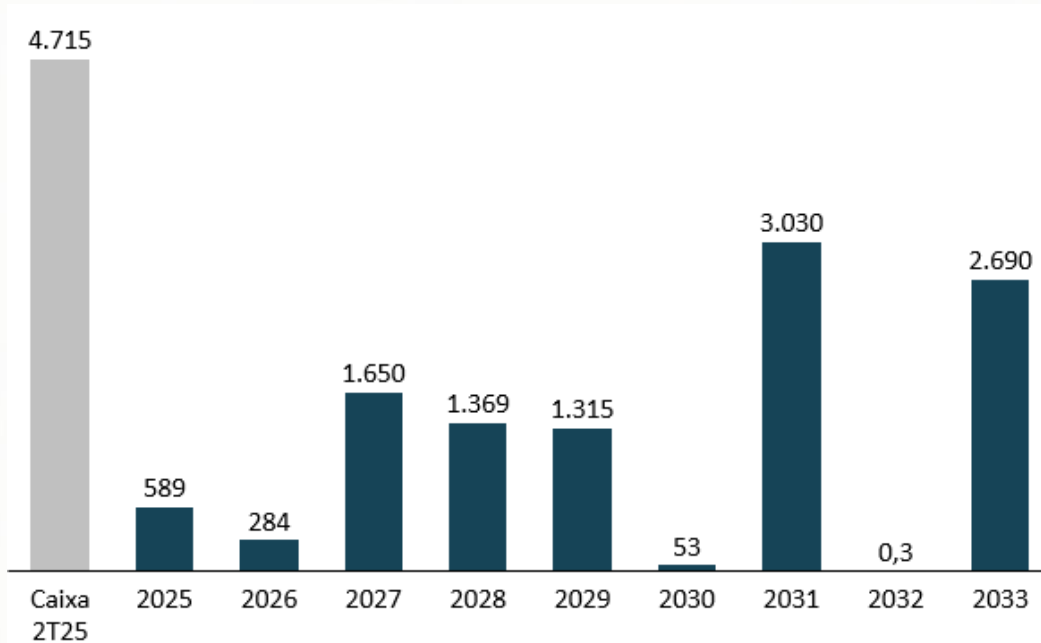
| Composição da Dívida Bruta (R\$ MM) | 31/03/2025      | 30/06/2025      | Encargos financeiros (% a.a.)                         |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------------------|
| Debêntures                          | 2.869,8         | 2.871,9         | CDI + 2,75% a 3,5%                                    |
| Green Bond                          | 5.738,4         | 5.461,8         | 9,875% e 10,875% (USD)<br>(hedge CDI + 1,44% a 2,27%) |
| Capital de Giro                     | 1.804,3         | 1.684,3         | CDI+ 3,09% a 3,84%                                    |
| Financiamento de Investimentos      | 307,9           | 494,6           | 14,41%                                                |
| Arrendamento Mercantil Financeiro   | 185,9           | 201,7           | 7,42%                                                 |
| <b>Dívida Bruta Principal</b>       | <b>10.906,2</b> | <b>10.714,4</b> | <b>N.A.</b>                                           |
| SWAP                                | (406,6)         | (61,7)          | N.A.                                                  |
| <b>Dívida Bruta<sup>2</sup></b>     | <b>10.499,6</b> | <b>10.652,7</b> | <b>N.A.</b>                                           |

A companhia observou um incremento de R\$153 milhões sua dívida bruta, principalmente por conta de novos financiamentos para investimentos e marcação a mercado do Swap das dívidas.

<sup>2</sup> 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)



A Ambipar atingiu R\$4,7 bilhões em caixa e aplicações financeiras e o prazo médio de amortização chegou a 5,3 anos com 94,2% da dívida a longo prazo, seguindo a estratégia de manter vencimentos longos com margem de segurança, vinculados à geração de caixa do negócio.

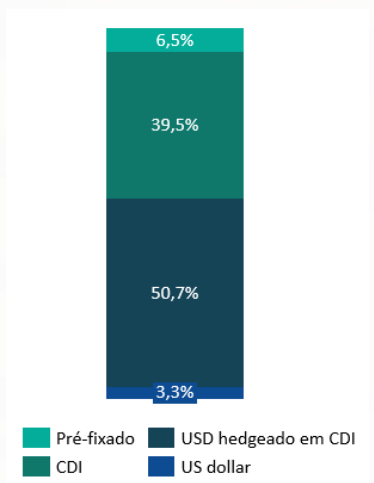
## Indexador de Dívida

(%)

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 90% 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)             | 2T24           | 1T25            | 2T25            | Var. 2T25 2T24 | Var. 2T25 1T25 |
|---------------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| <b>Dívida Bruta</b>                               | <b>8.598,0</b> | <b>10.499,6</b> | <b>10.714,4</b> | <b>24,6%</b>   | <b>2,0%</b>    |
| (-) Caixa e Equivalentes + Aplicações Financeiras | 3.877,9        | 4.973,1         | 4.715,3         | 21,6%          | (5,2%)         |
| <b>(=) Dívida Líquida</b>                         | <b>4.720,1</b> | <b>5.526,5</b>  | <b>5.999,1</b>  | <b>27,1%</b>   | <b>8,6%</b>    |
| EBITDA Anualizado                                 | 1.745,8        | 2.208,0         | 2.342,8         | 34,2%          | 6,1%           |
| Alavancagem (x)                                   | 2,70x          | 2,50x           | 2,56x           | (0,14x)        | 0,06x          |
| EBITDA LTM Proforma Green Bond <sup>1</sup>       | 1.581,6        | 2.075,7         | 2.191,5         | 38,6%          | 5,6%           |
| Alavancagem Green Bond (x)                        | 2,98x          | 2,66x           | 2,74x           | (0,25x)        | 0,07x          |

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

A companhia registrou uma redução na posição de caixa e aplicações financeiras em R\$258 milhões. Paralelamente, o incremento da dívida bruta devido principalmente às emissões de Financiamento para Investimentos.

Considerando o EBITDA anualizado, a companhia atingiu o índice de alavancagem de 2,56x, similar ao histórico dos últimos 12 meses.

## CAPEX

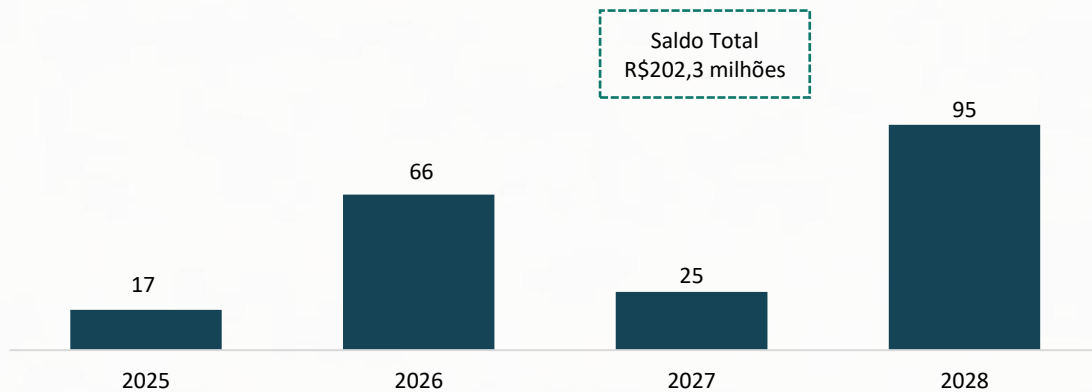
| CAPEX (R\$ MM)                 | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var. 2T25 2T24 | Var. 2T25 1T25 | Var. 6M25 6M24 |
|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|
| Expansão                       | 69,0         | 95,9         | 104,7        | 112,6        | 200,6        | 51,8%          | 9,2%           | 78,2%          |
| % Receita Líquida              | 4,9%         | 5,5%         | 5,9%         | 4,2%         | 5,7%         | 1,0 p.p.       | 0,4 p.p.       | 1,5 p.p.       |
| Manutenção                     | 62,7         | 99,6         | 167,1        | 143,3        | 266,7        | 166,7%         | 67,8%          | 86,2%          |
| % Receita Líquida              | 4,4%         | 5,7%         | 9,4%         | 5,3%         | 7,6%         | 5,0 p.p.       | 3,7 p.p.       | 2,3 p.p.       |
| <b>CAPEX Consolidado Total</b> | <b>131,7</b> | <b>195,5</b> | <b>271,9</b> | <b>255,9</b> | <b>467,3</b> | <b>106,5%</b>  | <b>39,1%</b>   | <b>82,6%</b>   |
| % Receita Líquida              | 9,3%         | 11,2%        | 15,4%        | 9,5%         | 13,3%        | 6,0 p.p.       | 4,1 p.p.       | 3,8 p.p.       |
| <b>% Do CAPEX</b>              |              |              |              |              |              |                |                |                |
| % Environment                  | 61,2%        | 45,7%        | 39,1%        | 53,2%        | 41,8%        | (22,1 p.p.)    | (6,6 p.p.)     | (11,3 p.p.)    |
| % Response                     | 37,6%        | 40,3%        | 18,8%        | 43,5%        | 27,8%        | (18,8 p.p.)    | (21,4 p.p.)    | (15,7 p.p.)    |
| % Holding/Outros               | 1,2%         | 14,1%        | 42,1%        | 3,3%         | 30,4%        | 40,9 p.p.      | 28,0 p.p.      | 27,1 p.p.      |

O CAPEX atingiu a marca de R\$271,9 milhões, representando 15,4% da receita líquida no 2T25. Houve maior representatividade de CAPEX a nível da Holding em aproximadamente 42% dos investimentos totais, seguindo a estratégia de ter a holding como proprietária dos ativos, locando ativos para as entidades operacionais do grupo.

Esta estrutura é mais eficiente fiscalmente e permite ter ganhos de escala na compra de ativos. Neste trimestre aproveitamos oportunidades de compra de ativos a preços atrativos, o que ocasionou um aumento da intensidade de CAPEX em relação à receita.

## Cronograma de Pagamentos de Obrigações de M&amp;A

(R\$ MM)



Neste trimestre a companhia reduziu em R\$38,1 milhões as obrigações a pagar por M&A, devido a pagamento de parcelas de aquisições passadas esperadas para o 2T25.

A companhia tem saldo de R\$202,3 milhões contabilizados a pagar, com a maior parte deste saldo devido em 2028.

## M&amp;A

| Vertical    | Empresa     | Descrição e racional estratégico                                                                                                                                                               | País   | Obrigação a Pagar | % Adquirido |
|-------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------------------|-------------|
| Environment | Magma       | Fundição metálica com foco em transformação de metais não ferrosos em lingotes, com objetivo de integrar com nossa unidade de mineração urbana.                                                | Brasil | R\$30,8M          | 100%        |
| Response    | Terra Drone | Atua na área de inspeção por meio de plataformas aéreas e terrestres não tripuladas, integrada com tecnologias de levantamento e inspeção, fornecendo captura e análise de dados aos clientes. | Brasil | R\$7,5MM          | 51%         |

Na tabela apresentamos as aquisições da nota explicativa 8.1 “Combinações de Negócios” das Demonstrações Financeiras do 2T25.

O foco da companhia continua a ser no crescimento orgânico, mas agimos oportunisticamente frente a oportunidades que ofereçam estrutura de aquisição baseada em ações e onde tenhamos sinergias claras com as operações que detemos.

Neste trimestre, a aquisição da Magma nos posiciona em um mercado onde temos sinergias com nossa operação de gestão de resíduos e mineração urbana. Expandimos nossa rede de captação de metais, bem como a capacidade de transformar sucata em lingotes permite sinergias de captação de resíduos e na transformação de metais da mineração urbana em produtos mais valorizados.

Fluxo de Caixa<sup>1</sup>

| Fluxo de caixa simplificado (R\$ MM)             | 2T24           | 1T25           | 2T25           | 6M24           | 6M25           | Var. 2T25 2T24     | Var. 2T25 1T25     | Var. 6M25 6M24  |
|--------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| <b>EBITDA</b>                                    | <b>436,4</b>   | <b>552,0</b>   | <b>585,7</b>   | <b>810,9</b>   | <b>1.137,7</b> | <b>34,2%</b>       | <b>6,1%</b>        | <b>40,3%</b>    |
| Arrendamento                                     | (72,3)         | (186,3)        | (186,9)        | (130,2)        | (373,2)        | 158,5%             | 0,3%               | 186,6%          |
| <b>EBITDA - Arrendamento</b>                     | <b>364,2</b>   | <b>365,7</b>   | <b>398,8</b>   | <b>680,7</b>   | <b>764,5</b>   | <b>9,5%</b>        | <b>9,1%</b>        | <b>12,3%</b>    |
| Variação Capital Giro                            | 105,3          | (11,8)         | 58,3           | 94,8           | 46,5           | (44,6%)            | N.M.               | (50,9%)         |
| Impostos Pagos                                   | (30,7)         | (12,3)         | (25,3)         | (43,7)         | (37,6)         | (17,6%)            | 105,7%             | (14,0%)         |
| <b>F.C. Operacional</b>                          | <b>438,8</b>   | <b>341,6</b>   | <b>431,9</b>   | <b>731,9</b>   | <b>773,4</b>   | <b>(1,6%)</b>      | <b>26,4%</b>       | <b>5,7%</b>     |
| CAPEX                                            | (131,7)        | (195,5)        | (271,9)        | (255,9)        | (467,3)        | <b>106,5%</b>      | <b>39,1%</b>       | 82,6%           |
| Pagamentos de Aquisições                         | (0,5)          | 34,4           | (57,0)         | (1,0)          | (22,6)         | N.M.               | N.M.               | N.M.            |
| Aplicações Financeiras                           | (9,9)          | (1,2)          | 0,0            | (353,6)        | (1,2)          | N.M.               | N.M.               | N.M.            |
| <b>F.C. de Investimentos</b>                     | <b>(142,1)</b> | <b>(162,2)</b> | <b>(328,9)</b> | <b>(610,5)</b> | <b>(491,1)</b> | <b>131,5%</b>      | <b>102,8%</b>      | <b>(19,6%)</b>  |
| <b>F.C. antes de Financiamento</b>               | <b>296,7</b>   | <b>179,3</b>   | <b>103,0</b>   | <b>121,4</b>   | <b>282,3</b>   | <b>(65,3%)</b>     | <b>(42,6%)</b>     | <b>132,5%</b>   |
| <b>F.C. antes de Financiamento / EBITDA</b>      | <b>68,0%</b>   | <b>32,5%</b>   | <b>17,6%</b>   | <b>15,0%</b>   | <b>24,8%</b>   | <b>(40,3 p.p.)</b> | <b>(14,9 p.p.)</b> | <b>9,8 p.p.</b> |
| Captação Empréstimos                             | 2.775,0        | 3.038,5        | 222,0          | 6.444,2        | 3.260,6        | (92,0%)            | (92,7%)            | (49,4%)         |
| Amortização de Empréstimos                       | (2.169,6)      | (1.303,1)      | (154,8)        | (5.000,6)      | (1.457,8)      | (92,9%)            | (88,1%)            | (70,8%)         |
| Amortização de M&A                               | (64,2)         | (134,8)        | (80,2)         | (215,5)        | (214,9)        | 24,9%              | (40,5%)            | (0,3%)          |
| Resultado financeiro líquido <sup>2</sup>        | (198,9)        | (397,6)        | (295,7)        | (550,1)        | (693,3)        | 48,7%              | (25,6%)            | 26,0%           |
| Custos de Emissão e Multas                       | (128,3)        | (143,1)        | (3,8)          | (179,3)        | (146,9)        | (97,0%)            | (97,3%)            | (18,1%)         |
| Variação Cambial                                 | 24,2           | (40,9)         | (17,4)         | 43,0           | (58,3)         | N.M.               | (57,5%)            | N.M.            |
| <b>F.C. de Financiamento</b>                     | <b>238,1</b>   | <b>1.019,1</b> | <b>(329,8)</b> | <b>541,6</b>   | <b>689,4</b>   | <b>(238,5%)</b>    | <b>N.M.</b>        | <b>27,3%</b>    |
| <b>F.C. Financiamento Recorrente<sup>3</sup></b> | <b>366,4</b>   | <b>1.162,2</b> | <b>(326,0)</b> | <b>720,9</b>   | <b>836,3</b>   | <b>(189,0%)</b>    | <b>N.M.</b>        | <b>16,0%</b>    |
| Recompra de ações e dividendos                   | (46,6)         | (57,1)         | 0,0            | (46,6)         | (57,1)         | N.M.               | N.M.               | 22,5%           |
| Outros                                           | (41,4)         | (68,4)         | (31,1)         | (22,1)         | (99,4)         | (24,9%)            | (54,5%)            | 349,8%          |
| <b>Var. do Caixa e Aplicações Finan.</b>         | <b>446,7</b>   | <b>1.073,0</b> | <b>(257,8)</b> | <b>594,2</b>   | <b>815,2</b>   | <b>N.M.</b>        | <b>N.M.</b>        | <b>37,2%</b>    |

1-Fluxo de caixa gerencial não idêntico ao contábil. 2-juros pagos, receita fin. e outras; 3-exclui custos de emissão e multas.

No 2T25, a Ambipar seguiu com foco em incrementar a geração de caixa, e obteve fluxo de caixa operacional positivo de R\$431,9 milhões, um crescimento de 26,4% versus 1T25 e uma redução de 1,6% versus 2T24.

Registramos fluxo de caixa antes de financiamento de R\$103,0 milhões. **Excluindo os efeitos de pagamento de aquisições, estaríamos com a métrica em R\$160 milhões, próxima a geração de caixa do 1T25.**

Esperamos crescer esta métrica de maneira substancial ao longo do tempo, no entanto oscilações de curto prazo podem ocorrer enquanto trabalhamos linhas de custo, terminamos de pagar aquisições passadas, e tratamos os arrendamentos e CAPEX.

## Ambipar Environment

**Relatório da Administração da Environmental ESG Participações S.A. ("Ambipar Environment" ou "Companhia") referente ao segundo trimestre de 2025 (2T25)**

Este relatório apresenta as Demonstrações Contábeis e Informações Financeiras Intermediárias 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 2T25

#### Receita Líquida

**R\$1.031,9 MM**

(R\$671,5 MM no 2T24)

#### EBITDA

**R\$359,0 MM**

(R\$242,8 MM no 2T24)

#### Volume Total de Resíduos Tratados

**11.537 mil tons**

(6.997 mil tons 2T24)

#### Alavancagem Financeira

Dívida Líquida/EBITDA Anualizado

**2,21x**

(3,03x no 2T24)

#### Dívida Líquida

Incluindo partes relacionadas

**R\$3.176,4 MM**

(R\$2.941,4 MM 2T24)

#### CAPEX

% CAPEX sobre Receita Líquida

**10,3%**

(12,0% no 2T24)

## Principais indicadores financeiros 2T25

| R\$ Milhões                  | 2T24    | 1T25    | 2T25    | 6M24    | 6M25    | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Receita líquida              | 671,5   | 928,7   | 1.031,9 | 1.257,8 | 1.960,6 | 53,7%             | 11,1%             | 55,9%             |
| EBITDA                       | 242,8   | 340,9   | 359,0   | 440,5   | 700,0   | 47,9%             | 5,3%              | 58,9%             |
| Margem EBITDA                | 36,2%   | 36,7%   | 34,8%   | 35,0%   | 35,7%   | (1,4 p.p.)        | (1,9 p.p.)        | 0,7 p.p.          |
| Fluxo de Caixa Operacional   | 393,7   | 285,2   | 9,5     | 551,6   | 294,6   | (97,6%)           | (96,7%)           | (46,6%)           |
| FC. Operacional – CAPEX      | 313,1   | 195,9   | (96,8)  | 415,5   | 99,0    | (130,9%)          | (149,4%)          | (76,2%)           |
| Resultado Financeiro         | (173,5) | (179,4) | (447,0) | (285,0) | (626,4) | 157,6%            | 149,2%            | 119,8%            |
| Lucro Líquido                | 0,3     | 33,8    | (230,9) | 11,1    | (197,1) | N.M.              | N.M.              | (1874,2%)         |
| Dívida Líquida               | 2.941,4 | 2.743,5 | 3.176,4 | 2.941,4 | 3.176,4 | 8,0%              | 15,8%             | 8,0%              |
| Alavancagem (x) <sup>1</sup> | 3,03x   | 2,01x   | 2,21x   | 3,03x   | 2,21x   | (0,82x)           | 0,20x             | (0,82x)           |
| CAPEX                        | 80,6    | 89,3    | 106,3   | 136,1   | 195,6   | 31,9%             | 19,1%             | 43,7%             |
| CAPEX % Receita Líquida      | 12,0%   | 9,6%    | 10,3%   | 10,8%   | 10,0%   | (1,7 p.p.)        | 0,7 p.p.          | (0,8 p.p.)        |
| ROIC (%)                     | 13,0%   | 15,3%   | 15,3%   | 11,6%   | 15,3%   | 2,2 p.p.          | (0,1 p.p.)        | 3,7 p.p.          |

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

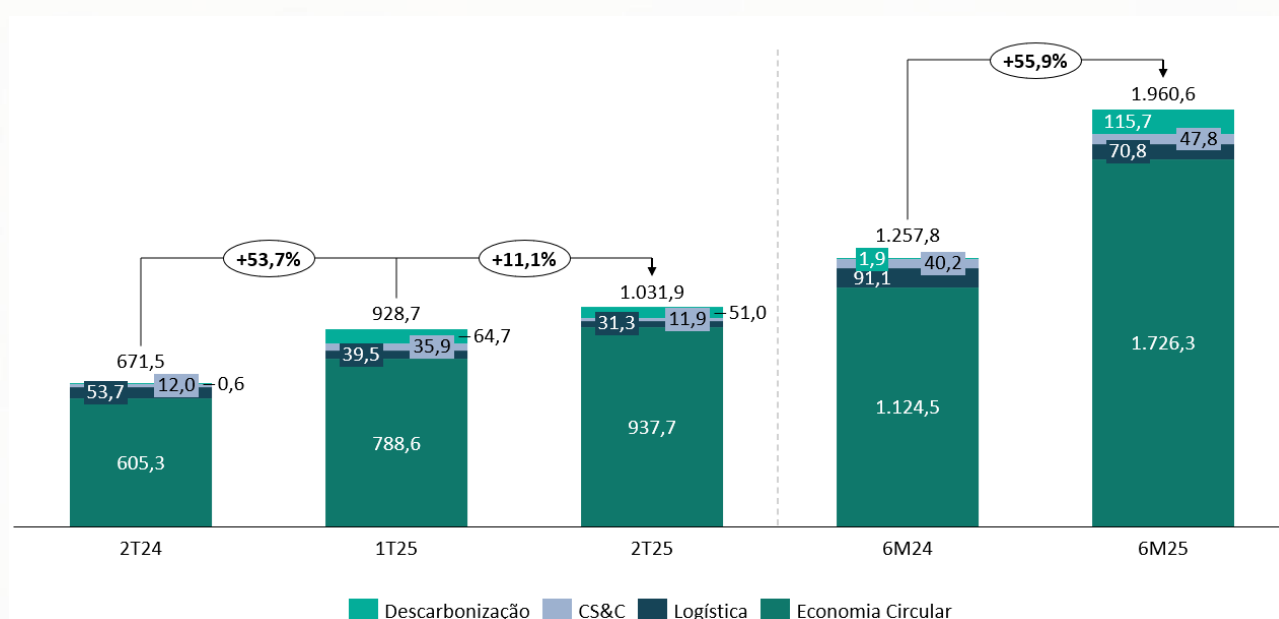
## Destaques do 2T25

- ◆ Receita Líquida de R\$1.031,9 milhões, crescimento de 53,7% versus 2T24 e 11,1% versus 1T25;
- ◆ EBITDA de R\$359,0 milhões, crescimento de 47,9% versus 2T24 e de 5,3% versus 1T25;
- ◆ Margem EBITDA de 34,8%, caindo 1,4 p.p. versus 2T24 e 1,9 p.p. versus 1T25;
- ◆ CAPEX de R\$106,3 milhões, representando 10,3% da receita líquida;
- ◆ Crescimento em movimentação especializada, orgânicos e recicláveis, continuando a desenvolver a plataforma *one stop shop*.

## Receita Líquida

(R\$ MM e %)

| R\$ milhões            | 2T24         | 1T25         | 2T25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Receita Líquida</b> | <b>671,5</b> | <b>928,7</b> | <b>1.031,9</b> | <b>1.257,8</b> | <b>1.960,6</b> | <b>53,7%</b>      | <b>11,1%</b>      | <b>55,9%</b>      |
| Economia Circular      | 605,3        | 788,6        | 937,7          | 1.124,5        | 1.726,3        | 54,9%             | 18,9%             | 53,5%             |
| CS&C                   | 12,0         | 35,9         | 11,9           | 40,2           | 47,8           | (1,1%)            | (66,8%)           | 18,9%             |
| Descarbonização        | 0,6          | 64,7         | 51,0           | 1,9            | 115,7          | N.M.              | (21,2%)           | N.M.              |
| Logística              | 53,7         | 39,5         | 31,3           | 91,1           | 70,8           | (41,7%)           | (20,8%)           | (22,3%)           |



A receita líquida do segmento de Environment no 2T25 atingiu R\$1.031,9 milhões, proveniente principalmente das atividades de Valorização e Tratamento de Resíduos. Em comparação ao 2T24, a receita líquida de Economia Circular cresceu 54,9%, e Environment consolidado de 53,7%.

Neste trimestre, 50,9% 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 sustentável, valorizando resíduos e reduzindo custos de transporte e disposição final de nossos clientes.

O maior percentual de receita proveniente da valorização de resíduos em relação ao 1T25 se deve a incremento de receita proveniente de indústria de transformação no tratamento de recicláveis, principalmente eletrônicos e metálicos.

## Economia Circular

| Volume (mil tons)                    | 2T24           | 1T25            | 2T25            | 6M24            | 6M25            | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Volume total</b>                  | <b>6.997,3</b> | <b>11.704,0</b> | <b>11.537,0</b> | <b>16.008,6</b> | <b>23.241,0</b> | <b>64,9%</b>         | <b>(1,4%)</b>        | <b>45,2%</b>         |
| Orgânicos                            | 185,8          | 296,4           | 336,5           | 375,0           | 632,9           | 81,1%                | 13,5%                | 68,8%                |
| Águas e Efluentes                    | 69,8           | 58,6            | 59,5            | 131,5           | 118,0           | (14,8%)              | 1,6%                 | (10,2%)              |
| Recicláveis                          | 120,9          | 150,4           | 168,5           | 223,7           | 318,8           | 39,3%                | 12,0%                | 42,5%                |
| Valorização Industrial               | 75,0           | 85,9            | 111,8           | 135,3           | 197,7           | 49,0%                | 30,0%                | 46,2%                |
| Comercialização                      | 45,9           | 64,4            | 56,7            | 88,4            | 121,1           | 23,5%                | (12,0%)              | 37,0%                |
| Recuperação Energética               | 53,2           | 47,5            | 47,4            | 101,2           | 94,9            | (10,9%)              | (0,2%)               | (6,3%)               |
| Movimentação                         | 6.321,0        | 11.008,6        | 10.779,9        | 14.759,0        | 21.788,5        | 70,5%                | (2,1%)               | 47,6%                |
| Especializada                        | 298,4          | 2.276,4         | 2.216,8         | 741,0           | 4.493,2         | 643,0%               | (2,6%)               | 506,4%               |
| Não Especializada                    | 6.022,7        | 8.732,2         | 8.563,1         | 14.017,9        | 17.295,3        | 42,2%                | (1,9%)               | 23,4%                |
| Tratamento e Destinação Final        | 246,5          | 142,6           | 145,3           | 418,2           | 287,9           | (41,1%)              | 1,9%                 | (31,2%)              |
| Outros Serviços                      | N.A.           | N.A.            | N.A.            | N.A.            | N.A.            | N.A.                 | N.A.                 | N.A.                 |
| <b>Volume total ex Movimentação¹</b> | <b>676,3</b>   | <b>695,4</b>    | <b>757,1</b>    | <b>1.249,7</b>  | <b>1.452,6</b>  | <b>12,0%</b>         | <b>8,9%</b>          | <b>16,2%</b>         |

| Receita (R\$ MM)               | 2T24         | 1T25         | 2T25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Receita Bruta</b>           | <b>686,8</b> | <b>906,8</b> | <b>1.166,7</b> | <b>1.286,2</b> | <b>2.073,5</b> | <b>69,9%</b>         | <b>28,7%</b>         | <b>61,2%</b>         |
| Orgânicos                      | 14,6         | 20,8         | 20,1           | 25,7           | 41,0           | 38,2%                | (3,3%)               | 59,1%                |
| Águas e Efluentes              | 115,5        | 116,9        | 121,8          | 207,0          | 238,7          | 5,4%                 | 4,2%                 | 15,3%                |
| Recicláveis                    | 226,3        | 220,4        | 456,5          | 422,0          | 676,9          | 101,8%               | 107,1%               | 60,4%                |
| Valorização Industrial         | 196,5        | 103,8        | 351,4          | 370,7          | 455,1          | 78,8%                | 238,7%               | 22,8%                |
| Comercialização                | 29,8         | 116,6        | 105,1          | 51,3           | 221,8          | 253,0%               | (9,9%)               | 332,5%               |
| Recuperação Energética         | 28,6         | 30,8         | 32,3           | 51,4           | 63,2           | 13,1%                | 4,8%                 | 22,9%                |
| Movimentação                   | 168,9        | 401,1        | 400,1          | 348,9          | 801,2          | 136,9%               | (0,2%)               | 129,6%               |
| Especializada                  | 84,7         | 293,3        | 309,7          | 172,4          | 603,0          | 265,7%               | 5,6%                 | 249,8%               |
| Não Especializada              | 84,2         | 107,7        | 90,4           | 176,5          | 198,1          | 7,3%                 | (16,1%)              | 12,3%                |
| Tratamento e Destinação Final  | 41,5         | 48,2         | 49,0           | 81,0           | 97,2           | 18,0%                | 1,5%                 | 19,9%                |
| Outros Serviços                | 91,4         | 68,5         | 86,9           | 150,2          | 155,4          | (5,0%)               | 26,7%                | 3,5%                 |
| Receita Bruta ex Movimentação¹ | 426,4        | 437,2        | 679,7          | 787,1          | 1.116,9        | 59,4%                | 55,5%                | 41,9%                |
| <b>Receita Líquida</b>         | <b>605,3</b> | <b>788,6</b> | <b>937,7</b>   | <b>2.021,0</b> | <b>2.757,7</b> | <b>54,9%</b>         | <b>18,9%</b>         | <b>36,5%</b>         |

| Ticket Médio (R\$/ton)               | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Ticket médio resíduos</b>         | <b>85,1</b>  | <b>71,6</b>  | <b>93,6</b>  | <b>71,0</b>  | <b>82,5</b>  | <b>10,0%</b>         | <b>30,7%</b>         | <b>16,2%</b>         |
| Orgânicos                            | 78,4         | 70,2         | 59,9         | 68,6         | 64,7         | (23,6%)              | (14,8%)              | (5,7%)               |
| Águas e Efluentes                    | 1.654,8      | 1.996,4      | 2.047,8      | 1.573,9      | 2.022,3      | 23,7%                | 2,6%                 | 28,5%                |
| Recicláveis                          | 1.871,1      | 1.465,7      | 2.709,7      | 1.886,5      | 2.123,0      | 44,8%                | 84,9%                | 12,5%                |
| Valorização Industrial               | 2.619,5      | 1.207,2      | 3.144,2      | 2.740,5      | 2.302,1      | 20,0%                | 160,5%               | (16,0%)              |
| Comercialização                      | 648,7        | 1.810,6      | 1.853,7      | 579,9        | 1.830,8      | 185,8%               | 2,4%                 | 215,7%               |
| Recuperação Energética               | 537,9        | 649,6        | 682,4        | 507,7        | 666,0        | 26,9%                | 5,1%                 | 31,2%                |
| Movimentação                         | 26,7         | 36,4         | 37,1         | 23,6         | 36,8         | 39,0%                | 1,9%                 | 55,5%                |
| Especializada                        | 283,8        | 128,9        | 139,7        | 232,7        | 134,2        | (50,8%)              | 8,4%                 | (42,3%)              |
| Não Especializada                    | 14,0         | 12,3         | 10,6         | 12,6         | 11,5         | (24,3%)              | (14,4%)              | (9,0%)               |
| Tratamento e Destinação Final        | 168,4        | 338,4        | 336,9        | 193,8        | 337,6        | 100,1%               | (0,4%)               | 74,2%                |
| Outros Serviços                      | N.A.         | N.A.         | N.A.         | N.A.         | N.A.         | N.A.                 | N.A.                 | N.A.                 |
| <b>Ticket Médio ex Movimentação¹</b> | <b>630,6</b> | <b>628,7</b> | <b>897,8</b> | <b>629,9</b> | <b>768,9</b> | <b>42,4%</b>         | <b>42,8%</b>         | <b>22,1%</b>         |

1-Desconsidera o segmento de Movimentação e Outros Serviços.

A receita líquida de economia circular cresceu 54,9% versus 2T24, oriunda de um crescimento em valorizados tanto em volume como em ticket médio.

O volume se destacou por processos de Valorização Industrial de Recicláveis. O crescimento de volume foi de 39,3% versus 2T24 ocorreu pela produção das indústrias de transformação, suportada pela contínua expansão de capacidade de captação, transporte e processamento de resíduos, com destaque para metálicos. Também crescemos nossa capacidade de transformação de resíduos em Combustível Derivado de Resíduo (CDR) em LatAm.

Já o ticket médio foi maior em 10,0% versus 2T24, principalmente por conta de um *mix* de receita mais concentrado em valorização de recicláveis, bem como crescimento de ticket médio por tipo de tratamento e/ou valorização de resíduo.

## Compliance, Software e Consultoria (CS&C)

| Compliance,<br>Software e<br>Consultoria | Unidade       | 2T24        | 1T25        | 2T25        | 6M24        | 6M25        | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Receita Bruta                            | R\$ mm        | 13,4        | 37,6        | 12,7        | 43,5        | 50,3        | (4,6%)               | (66,1%)              | 15,7%                |
| <b>Receita Líquida</b>                   | <b>R\$ mm</b> | <b>12,0</b> | <b>35,9</b> | <b>11,9</b> | <b>40,2</b> | <b>47,8</b> | <b>(1,1%)</b>        | <b>(66,8%)</b>       | <b>18,9%</b>         |
| Contratos                                | #             | 1.355       | 1.468       | 1.330       | 2.703       | 2.798       | (1,8%)               | (9,4%)               | 3,5%                 |
| Ticket Médio                             | R\$ mil       | 9,9         | 25,6        | 9,6         | 16,1        | 18,0        | (3,0%)               | (62,5%)              | 11,8%                |

No 2T25, a unidade de Compliance, Software e Consultoria manteve estabilidade de performance, em linha com o histórico e com recorrência de contratos e clientes. Tradicionalmente, o primeiro trimestre apresenta demanda sazonalmente mais elevada — especialmente para serviços de consultoria e governança destinados a empresas listadas e soluções de software voltadas à indústria de mineração — e o 2T25 reflete uma base sólida de manutenção e expansão de contratos.

No acumulado do primeiro semestre, a receita líquida apresentou crescimento de 18,9% em relação ao mesmo período de 2024, com destaque para renovações de contratos com grandes clientes, *upsell* de portfólio e conversão do *backlog* do 1T25.

No período, iniciamos atuação em dois novos mercados estratégicos — IFRS e Riscos Climáticos — com forte potencial de crescimento no segundo semestre de 2025. Nossas soluções de software e serviços de consultoria em ESG atualmente estão presentes em aproximadamente 31 países, com a adição recente de Portugal para empresa do setor de energia.

## Descarbonização

| Descarbonização               | Unidade       | 2T24       | 1T25        | 2T25        | 6M24       | 6M25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|-------------------------------|---------------|------------|-------------|-------------|------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Receita Bruta Total           | R\$ MM        | 0,6        | 68,0        | 52,4        | 1,9        | 120,4        | N.M.              | (22,9%)           | N.M.              |
| Receita Bruta Outros Serviços | R\$ MM        | 0,2        | 16,0        | 8,7         | 0,2        | 24,7         | N.M.              | (45,3%)           | N.M.              |
| Receita Bruta Créditos REDD+  | R\$ MM        | 0,4        | 5,2         | 0,0         | 1,7        | 5,2          | (97,0%)           | (99,8%)           | 203,8%            |
| Receita Bruta Créditos ARR    | R\$ MM        | 0,0        | 46,8        | 43,7        | 0,0        | 90,5         | N.M.              | (6,8%)            | N.M.              |
| <b>Receita Líquida</b>        | <b>R\$ MM</b> | <b>0,6</b> | <b>64,7</b> | <b>51,0</b> | <b>1,9</b> | <b>115,7</b> | <b>N.M.</b>       | <b>(21,2%)</b>    | <b>N.M.</b>       |
| Tons REDD+                    | mil tons      | 20,6       | 60,9        | 0,1         | 49,2       | 61,1         | N.M.              | N.M.              | 24,2%             |
| Hectares ARR                  | mil ha        | 0,0        | 5,0         | 4,7         | 0,0        | 9,7          | N.M.              | (6,8%)            | N.M.              |
| Ticket Médio Tons REDD+       | R\$           | 19,5       | 84,7        | 95,9        | 34,6       | 84,7         | 390,9%            | 13,2%             | 144,6%            |
| Ticket Médio Hectares         | R\$ mil       | N.A.       | 9,4         | 9,4         | N.A.       | 9,4          | N.M.              | 0,0%              | N.M.              |

O resultado da divisão de Descarbonização continuou a gerar receitas com projeto de reflorestamento. Este projeto, em parceria com cliente internacional, compreende o reflorestamento de 4,7 mil hectares de área degradada, com potencial de originação de 300 toneladas por hectare de crédito de carbono ARR.

O ticket médio por hectare ficou em mesmo patamar uma vez que é relacionado ao mesmo projeto iniciado no 1T25.

Continuaremos 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       | 2T24        | 1T25        | 2T25        | 6M24        | 6M25        | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|------------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Receita Bruta          | R\$ mm        | 61,7        | 46,9        | 50,0        | 106,1       | 96,9        | (36,5%)           | (16,5%)           | (18,9%)           |
| <b>Receita Líquida</b> | <b>R\$ mm</b> | <b>53,7</b> | <b>39,5</b> | <b>31,3</b> | <b>91,1</b> | <b>70,8</b> | <b>(41,7%)</b>    | <b>(20,8%)</b>    | <b>(22,3%)</b>    |
| Km rodados             | mil km        | 4.377,4     | 5.992,1     | 4.691,4     | 8.742,3     | 10.683,5    | 7,2%              | (21,7%)           | 22,2%             |
| Toneladas              | mil tons      | 182,5       | 164,8       | 139,5       | 343,1       | 304,3       | (23,6%)           | (15,4%)           | (11,3%)           |
| Ticket Médio           | R\$/km        | 14,1        | 7,8         | 10,7        | 12,1        | 8,1         | (24,1%)           | 37,2%             | (24,8%)           |

A área de logística registrou redução de receita líquida no 2T25 em comparação a igual período de 2024.

O ticket médio por quilômetro rodado apresentou aumento de 37,2% em comparação ao 1T25, e redução de 24,1% versus 2T24. Estas oscilações não refletem mudanças estruturais no negócio, mas efeitos pontuais do *mix* de fretes e atividade industrial química do período.

## Decomposição de custo

| Segmentação de custos<br>(R\$ MM)        | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25           | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Pessoal                                  | 213,2        | 291,5        | 305,5        | 400,8        | 597,0          | 43,3%                | 4,8%                 | 48,9%                |
| Custo dos Produtos Vendidos <sup>1</sup> | 34,6         | 48,8         | 68,9         | 69,6         | 117,7          | 99,4%                | 41,4%                | 69,2%                |
| Terceiros                                | 62,3         | 80,1         | 79,7         | 118,6        | 159,8          | 27,9%                | (0,4%)               | 34,7%                |
| Manutenção                               | 23,9         | 45,8         | 55,4         | 42,5         | 101,2          | 132,2%               | 21,0%                | 137,8%               |
| Combustível                              | 19,2         | 25,3         | 26,5         | 38,2         | 51,9           | 38,4%                | 4,7%                 | 35,8%                |
| Frete                                    | 18,1         | 20,8         | 33,8         | 36,3         | 54,6           | 87,3%                | 63,1%                | 50,2%                |
| Impostos                                 | 5,1          | 7,5          | 17,2         | 8,2          | 24,7           | 237,5%               | 129,0%               | 202,6%               |
| Viagens                                  | 5,0          | 7,8          | 8,6          | 8,1          | 16,5           | 74,1%                | 9,9%                 | 102,6%               |
| Materiais                                | 5,5          | 3,1          | 10,6         | 10,6         | 13,7           | 91,5%                | 244,2%               | 28,6%                |
| Marketing                                | 5,8          | 3,3          | 8,3          | 10,9         | 11,6           | 44,2%                | 150,4%               | 7,0%                 |
| Aluguéis                                 | 0,3          | 1,3          | 1,7          | 0,7          | 2,9            | N.M.                 | 31,9%                | N.M.                 |
| Telecomunicações                         | 0,6          | 0,8          | 0,8          | 1,3          | 1,5            | 16,4%                | (2,5%)               | 17,3%                |
| Outros                                   | 0,3          | 4,3          | 18,7         | 6,1          | 23,0           | N.M.                 | N.M.                 | N.M.                 |
| <b>Custo Total</b>                       | <b>393,8</b> | <b>540,3</b> | <b>635,8</b> | <b>752,0</b> | <b>1.176,0</b> | <b>61,5%</b>         | <b>17,7%</b>         | <b>56,4%</b>         |

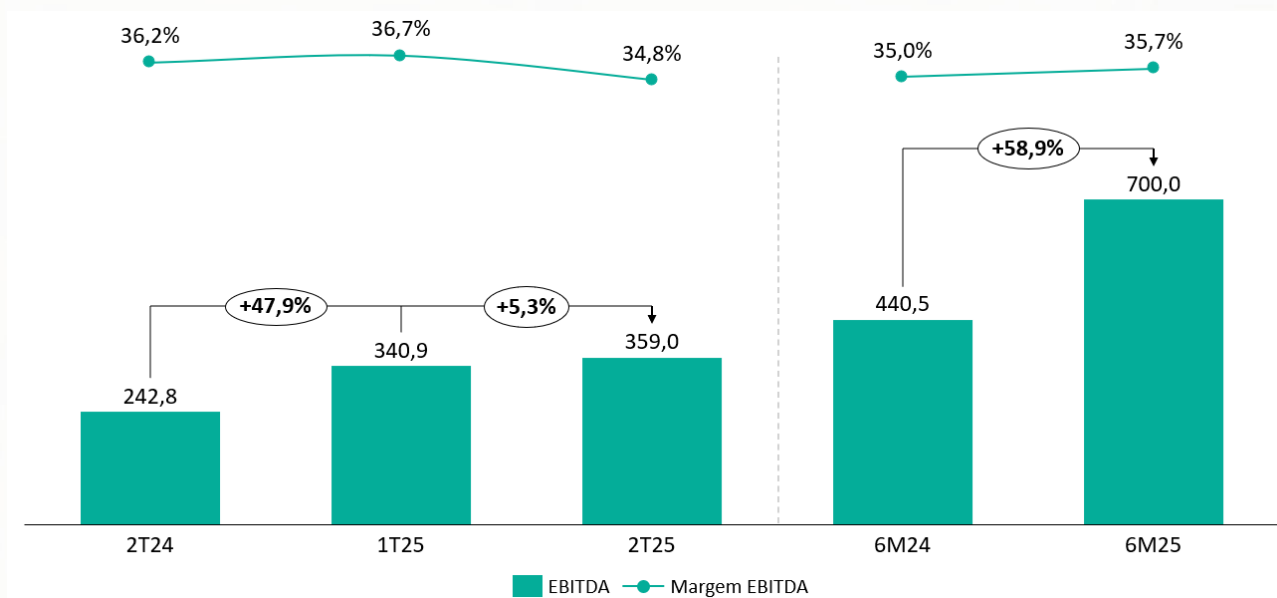
1- Derivado principalmente dos produtos vendidos na divisão de Economia Circular

Os custos totais do segmento Environment no segundo trimestre de 2025 aumentaram 61,5% em relação ao mesmo período de 2024. Destacaram-se as despesas com manutenção, pessoal e custos dos produtos vendidos.

É importante destacar que continuamos avançando nos projetos de economias de custo. A execução de tais iniciativas deve se estender ao longo do segundo semestre de 2025.

## EBITDA & Margem EBITDA

(R\$ MM e %)



O EBITDA apresentou crescimento de 47,9% versus 2T24 e 5,3% versus 1T25. Os principais *drivers* para crescimento de EBITDA foram: (i) crescimento do ticket médio de economia circular, (ii) disciplina da aprovação de investimentos em novos contratos, que se refletem em melhores margens neste resultado e (iii) otimizações de custo.

## CAPEX Environment

| CAPEX Environment (R\$ MM)     | 2T24        | 1T25        | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|--------------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Manutenção                     | 38,4        | 22,5        | 23,8         | 65,0         | 46,3         | (37,9%)           | 6,0%              | (28,9%)           |
| % RL Environment               | 5,7%        | 2,4%        | 2,3%         | 5,2%         | 2,4%         | (3,4 p.p.)        | (0,1 p.p.)        | (2,8 p.p.)        |
| Expansão                       | 42,2        | 66,8        | 82,5         | 71,1         | 149,3        | 95,3%             | 23,5%             | 110,1%            |
| % RL Environment               | 6,3%        | 7,2%        | 8,0%         | 5,6%         | 7,6%         | 1,7 p.p.          | 0,8 p.p.          | 2,0 p.p.          |
| <b>CAPEX Environment Total</b> | <b>80,6</b> | <b>89,3</b> | <b>106,3</b> | <b>136,1</b> | <b>195,6</b> | <b>31,9%</b>      | <b>19,1%</b>      | <b>43,7%</b>      |
| % RL Environment               | 12,0%       | 9,6%        | 10,3%        | 10,8%        | 10,0%        | (1,7 p.p.)        | 0,7 p.p.          | (0,8 p.p.)        |

| % CAPEX da Receita Líquida por Segmento | 2T24         | 1T25        | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|-----------------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Economia Circular                       | 12,6%        | 11,0%       | 10,6%        | 11,3%        | 10,8%        | (2,1 p.p.)        | (0,4 p.p.)        | (0,6 p.p.)        |
| CS&C                                    | 1,8%         | 1,5%        | 9,4%         | 1,0%         | 3,5%         | 7,6 p.p.          | 7,9 p.p.          | 2,5 p.p.          |
| Descarbonização                         | 221,6%       | 0,5%        | 6,0%         | 194,9%       | 2,9%         | N.M.              | 5,6 p.p.          | N.M.              |
| Logística                               | 5,2%         | 4,3%        | 9,9%         | 5,1%         | 6,7%         | 4,7 p.p.          | 5,6 p.p.          | 1,7 p.p.          |
| <b>% Receita Líquida</b>                | <b>12,0%</b> | <b>9,6%</b> | <b>10,3%</b> | <b>10,8%</b> | <b>10,0%</b> | <b>(1,7 p.p.)</b> | <b>0,7 p.p.</b>   | <b>(0,8 p.p.)</b> |

No 2T25, os investimentos em imobilizado permanecem em nível controlado, próximo da mínima histórica em relação à receita líquida. Essa menor intensidade de investimentos reflete estratégia de dispêndio de CAPEX pela holding, e a continuidade na disciplina de aprovação de investimentos.

## Ambipar Response

Relatório da Administração da Ambipar Response S.A. (“Ambipar” ou “Companhia”) referente ao segundo trimestre de 2025 (2T25)

Este relatório apresenta as Demonstrações Contábeis e Informações Financeiras Intermediárias 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 2T25

#### Receita Líquida

**R\$738,8 MM**

(R\$740,5 MM 2T24)

#### EBITDA

**R\$227,2 MM**

(R\$191,9 MM 2T24)

#### Taxa de Utilização

**81,3%**

(70,3% no 2T24)

#### Alavancagem Financeira

Dívida Líquida/EBITDA Anualizado

**2,13x**

(2,46x 1T25)

#### Dívida Líquida

Incluindo Partes Relacionadas

**R\$1.938,7 MM**

(R\$2.082,7 MM 1T25)

#### CAPEX

% CAPEX sobre Receita Líquida

**6,9%**

(6,7% no 2T24)

## Principais indicadores financeiros 2T25

| R\$ milhões                  | 2T24    | 1T25    | 2T25    | 6M24    | 6M25    | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|----------------------|
| Receita Líquida              | 740,5   | 811,0   | 738,8   | 1.419,6 | 1.549,8 | (0,2%)            | (8,9%)            | 9,2%                 |
| EBITDA                       | 191,9   | 211,2   | 227,2   | 367,3   | 438,5   | 18,4%             | 7,6%              | 19,4%                |
| Margem EBITDA                | 25,9%   | 26,0%   | 30,8%   | 25,9%   | 28,3%   | 4,8 p.p.          | 4,7 p.p.          | 2,4 p.p.             |
| Fluxo de Caixa Operacional   | 24,0    | 51,4    | 334,6   | 208,7   | 386,0   | N.M.              | N.M.              | 84,9%                |
| FC. Operacional – CAPEX      | (25,5)  | (27,3)  | 283,4   | 97,4    | 256,1   | N.M.              | N.M.              | 163,1%               |
| Resultado Financeiro         | (41,0)  | (77,9)  | (59,5)  | (251,3) | (343,7) | 45,1%             | (23,6%)           | 36,8%                |
| Lucro Líquido                | 89,2    | (2,8)   | 69,1    | 17,2    | 82,2    | (22,5%)           | N.M.              | N.M.                 |
| Dívida Líquida               | 1.599,7 | 2.082,7 | 1.938,7 | 1.599,7 | 1.938,7 | 21,2%             | (6,9%)            | 21,2%                |
| Alavancagem (x) <sup>1</sup> | 2,08x   | 2,46x   | 2,13x   | 2,08x   | 2,13x   | 0,05x             | (0,33x)           | 0,05x                |
| CAPEX                        | 49,5    | 78,7    | 51,2    | 111,4   | 129,9   | 3,4%              | (34,9%)           | 16,6%                |
| CAPEX % Receita Líquida      | 6,7%    | 9,7%    | 6,9%    | 7,8%    | 8,4%    | 0,2 p.p.          | (2,8 p.p.)        | 0,5 p.p.             |
| ROIC (%)                     | 11,3%   | 7,8%    | 9,5%    | 11,3%   | 8,6%    | (1,8 p.p.)        | 1,7 p.p.          | (2,6 p.p.)           |

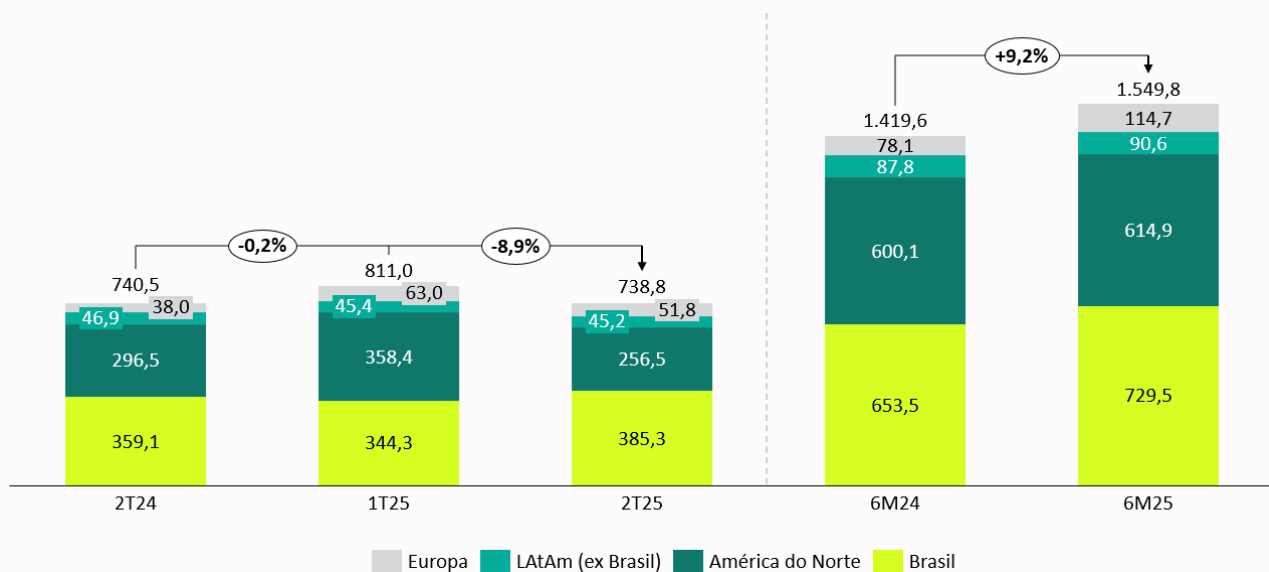
1- (x): dívida líquida incluindo partes relacionadas/ EBITDA do período anualizado

## Destaques do 2T25

- ◆ Receita Líquida de R\$738,8 milhões, -0,2% em relação ao 2T24 e -8,9% em relação ao 1T25;
- ◆ EBITDA de R\$227,2 milhões representando aumento de 18,4% versus 2T24 e 7,6% versus 1T25;
- ◆ Margem EBITDA no 2T25 de 30,8%, aumentando 4,8p.p. em relação ao 2T24 e + 4,7 p.p. versus o 1T25, com destaque para Europa e otimização das operações na América do Norte;
- ◆ CAPEX atingiu R\$51,2 milhões, com redução do Capex de Manutenção e Expansão como % da Receita Líquida;
- ◆ Geração de caixa garantiu estabilidade na alavancagem mesmo em meio a investimentos para crescimento no Brasil e exterior;
- ◆ Composição de 99,1% da receita por serviços de campo e rotineiros e assinaturas, demonstrando a pouca dependência de grandes eventos no segmento.

## Receita Líquida

| (R\$ MM)               | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| <b>Receita líquida</b> | <b>740,5</b> | <b>811,0</b> | <b>738,8</b> | <b>1.419,6</b> | <b>1.549,8</b> | <b>(0,2%)</b>     | <b>(8,9%)</b>     | <b>9,2%</b>          |
| Brasil                 | 359,1        | 344,3        | 385,3        | 653,5          | 729,5          | 7,3%              | 11,9%             | 11,6%                |
| América do Norte       | 296,5        | 358,4        | 256,5        | 600,1          | 614,9          | (13,5%)           | (28,4%)           | 2,5%                 |
| Europa                 | 38,0         | 63,0         | 51,8         | 78,1           | 114,7          | 36,3%             | (17,8%)           | 46,9%                |
| LatAm (Ex Brasil)      | 46,9         | 45,4         | 45,2         | 87,8           | 90,6           | (3,5%)            | (0,3%)            | 3,2%                 |



A receita líquida atingiu R\$738,8 milhões no 2T25, estável em comparação ao 2T24, com destaque para a receita de Brasil e 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. Na América do Norte estamos com um novo projeto de otimização das operações, custos e resultados.

A oportunidade de replicar o modelo de negócios da Response em geografias internacionais, a despeito de desafiadora e de longo prazo, tem progredido positivamente. Neste trimestre entregamos resultados consistentes no Brasil e LatAm.

## Brasil

| Brasil                       |               | 2T24         | 1T25         | 2T25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 |
|------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscrição                   | R\$ mm        | 71,8         | 55,6         | 56,7         | (21,0%)           | 2,0%              |
| Serviços de Campo            | R\$ mm        | 323,0        | 317,2        | 363,0        | 12,4%             | 14,4%             |
| Grandes Emergências          | R\$ mm        | 9,5          | 20,0         | 6,7          | (29,8%)           | (66,6%)           |
| <b>Receita Bruta</b>         | <b>R\$ mm</b> | <b>404,3</b> | <b>392,8</b> | <b>426,3</b> | <b>5,5%</b>       | <b>8,5%</b>       |
| <b>Horas e Mão de Obra</b>   |               |              |              |              |                   |                   |
| Mão de Obra                  | # pessoas     | 5.105        | 5.537        | 5.062        | (0,8%)            | (8,6%)            |
| Horas Disponíveis            | horas mil     | 3.369,3      | 3.654,6      | 3.340,9      | (0,8%)            | (8,6%)            |
| Horas Trabalhadas            | horas mil     | 2.361,8      | 2.971,6      | 2.830,5      | 19,8%             | (4,7%)            |
| Horas em Serviços de Campo   | horas mil     | 2.360,2      | 2.961,9      | 2.829,4      | 19,9%             | (4,5%)            |
| Horas em Grandes Emergências | horas mil     | 1,6          | 9,8          | 1,1          | (30,8%)           | (88,4%)           |
| <b>Taxa de Utilização</b>    | <b>%</b>      | <b>70,1%</b> | <b>81,3%</b> | <b>84,7%</b> | <b>14,6 p.p.</b>  | <b>3,4 p.p.</b>   |
| <b>Receita por Hora</b>      |               |              |              |              |                   |                   |
| Serviços de Campo            | R\$/h         | 136,8        | 107,1        | 128,3        | (6,3%)            | 19,8%             |
| Grandes Emergências          | R\$/h         | 5.839,0      | 2.049,5      | 5.923,4      | 1,4%              | 189,0%            |
| <b>Receita Por Hora</b>      | <b>R\$/h</b>  | <b>171,2</b> | <b>132,2</b> | <b>150,6</b> | <b>(12,0%)</b>    | <b>13,9%</b>      |

| Resultado Regional Brasil | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25 2T24  | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24  |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| <b>Receita Líquida</b>    | <b>359,1</b> | <b>344,3</b> | <b>385,3</b> | <b>653,5</b> | <b>729,5</b> | <b>7,3%</b>        | <b>11,9%</b>      | <b>11,6%</b>       |
| Lucro Bruto               | 167,0        | 106,7        | 125,9        | 392,1        | 552,1        | (24,6%)            | 18,1%             | 40,8%              |
| SG&A                      | (8,3)        | (10,3)       | (7,1)        | (28,4)       | (32,3)       | (13,5%)            | (30,4%)           | 13,8%              |
| <b>EBITDA</b>             | <b>158,7</b> | <b>96,4</b>  | <b>118,8</b> | <b>281,9</b> | <b>215,2</b> | <b>(25,2%)</b>     | <b>23,2%</b>      | <b>(23,7%)</b>     |
| <i>Margem EBITDA</i>      | <i>44,2%</i> | <i>28,0%</i> | <i>30,8%</i> | <i>43,1%</i> | <i>29,5%</i> | <i>(13,4 p.p.)</i> | <i>2,8 p.p.</i>   | <i>(13,6 p.p.)</i> |

A receita líquida no Brasil cresceu 7,3% e 11,9% versus 2T24 e 1T25, respectivamente. A região atingiu taxa de utilização de 84,7%, incremento de 3,4 p.p. em relação ao 1T25, aumentando margem EBITDA para 30,8%.

No trimestre, observamos crescimento dos atendimentos a serviços de campo, enquanto ao principal atendimento a grandes emergências ocorreu no setor de óleo e gás utilizando robô de combate a incêndio.

O uso de tecnologia se destacou também para limpezas e manutenção de ambientes perigosos, onde temos aumentado a implementação de drones e robôs que performam inspeção e limpezas com maior velocidade, maior *ticket* médio, menor risco para operadores, e menor custo para clientes. Nossos clientes que aplicaram esta solução têm concorrido a prêmios por boa performance em segurança do trabalho e ambiental.

## LatAm

| LatAm                        |               | 2T24         | 1T25         | 2T25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 |
|------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscrição                   | R\$ mm        | 7,3          | 7,0          | 7,2          | (2,1%)            | 1,9%              |
| Serviços de Campo            | R\$ mm        | 48,1         | 45,5         | 48,2         | 0,1%              | 5,8%              |
| Grandes Emergências          | R\$ mm        | 0,0          | 0,0          | 0,0          | N.M.              | N.M.              |
| <b>Receita Bruta</b>         | <b>R\$ mm</b> | <b>55,5</b>  | <b>52,6</b>  | <b>55,4</b>  | <b>(0,2%)</b>     | <b>5,3%</b>       |
| <b>Horas e Mão de Obra</b>   |               |              |              |              |                   |                   |
| Mão de Obra                  | # pessoas     | 844          | 849          | 840          | (0,5%)            | (1,1%)            |
| Horas Disponíveis            | horas mil     | 557,0        | 560,3        | 554,4        | (0,5%)            | (1,1%)            |
| Horas Trabalhadas            | horas mil     | 457,1        | 476,9        | 438,2        | (4,1%)            | (8,1%)            |
| Horas em Serviços de Campo   | horas mil     | 457,1        | 476,9        | 438,2        | (4,1%)            | (8,1%)            |
| Horas em Grandes Emergências | horas mil     | 0,0          | 0,0          | 0,0          | N.M.              | N.M.              |
| <b>Taxa de Utilização</b>    | <b>%</b>      | <b>82,1%</b> | <b>85,1%</b> | <b>79,0%</b> | <b>(3,0 p.p.)</b> | <b>(6,1 p.p.)</b> |
| <b>Receita Por Hora</b>      |               |              |              |              |                   |                   |
| Serviços de Campo            | R\$/h         | 105,3        | 95,5         | 110,0        | 4,4%              | 15,2%             |
| Grandes Emergências          | R\$/h         | 0,0          | 0,0          | 0,0          | N.M.              | N.M.              |
| <b>Receita Por Hora</b>      | <b>R\$/h</b>  | <b>121,4</b> | <b>110,3</b> | <b>126,4</b> | <b>4,1%</b>       | <b>14,6%</b>      |

| Resultado Regional Latam | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Receita Líquida</b>   | <b>46,9</b>  | <b>45,4</b>  | <b>45,2</b>  | <b>87,8</b>  | <b>90,6</b>  | <b>(3,5%)</b>        | <b>(0,3%)</b>        | <b>3,2%</b>          |
| Lucro Bruto              | 10,5         | 7,6          | 11,1         | 19,1         | 18,7         | 5,6%                 | 47,0%                | (1,9%)               |
| SG&A                     | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | N.A                  | N.A                  | N.A                  |
| <b>EBITDA</b>            | <b>10,5</b>  | <b>7,6</b>   | <b>11,1</b>  | <b>19,1</b>  | <b>18,7</b>  | <b>5,6%</b>          | <b>47,0%</b>         | <b>(1,9%)</b>        |
| <i>Margem EBITDA</i>     | <i>22,5%</i> | <i>16,7%</i> | <i>24,6%</i> | <i>21,7%</i> | <i>20,7%</i> | <i>2,1 p.p.</i>      | <i>7,9 p.p.</i>      | <i>(1,1 p.p.)</i>    |

A receita líquida reduziu 3,5% em relação ao 2T24 devido a menor taxa de utilização em 3,0 p.p. para 79,0% em relação ao 2T24.

Assim como no 1T25, a Companhia cresceu as receitas de serviços de campo ao performar serviços de maior valor agregado, refletido numa receita por hora superior em 4,1%.

Observamos uma melhora de margem EBITDA reflexo da realização de otimização de *headcount* vinculados ao Projeto Conecta que, em Março/25, iniciou reduções de quadro ao unificar os *backoffices* de Environment e Response na região.

## Europa

| Europa                       |               | 2T24         | 1T25           | 2T25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 |
|------------------------------|---------------|--------------|----------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscrição                   | R\$ mm        | 3,1          | 1,0            | 0,9          | (69,2%)           | (5,0%)            |
| Serviços de Campo            | R\$ mm        | 42,2         | 68,7           | 63,0         | 49,3%             | (8,2%)            |
| Grandes Emergências          | R\$ mm        | 5,4          | 4,4            | 0,8          | (86,0%)           | (82,8%)           |
| <b>Receita Bruta</b>         | <b>R\$ mm</b> | <b>50,7</b>  | <b>74,1</b>    | <b>64,7</b>  | <b>27,6%</b>      | <b>(12,6%)</b>    |
| <b>Horas e Mão de Obra</b>   |               |              |                |              |                   |                   |
| Mão de Obra                  | # pessoas     | 132          | 139            | 132          | 0,0%              | (4,8%)            |
| Horas Disponíveis            | horas mil     | 87,1         | 91,5           | 87,1         | 0,0%              | (4,8%)            |
| Horas Trabalhadas            | horas mil     | 63,9         | 66,0           | 74,5         | 16,7%             | 12,8%             |
| Horas em Serviços de Campo   | horas mil     | 63,5         | 63,8           | 74,1         | 16,7%             | 16,3%             |
| Horas em Grandes Emergências | horas mil     | 0,3          | 2,3            | 0,4          | N.M.              | (82,8%)           |
| <b>Taxa de Utilização</b>    | <b>%</b>      | <b>73,3%</b> | <b>72,1%</b>   | <b>85,5%</b> | <b>12,2 p.p.</b>  | <b>13,4 p.p.</b>  |
| <b>Receita por hora</b>      |               |              |                |              |                   |                   |
| Serviços de Campo            | R\$/h         | 664,4        | 1.077,2        | 850,3        | 28,0%             | (21,1%)           |
| Grandes Emergências          | R\$/h         | 15.989,2     | 1.946,3        | 1.946,3      | (87,8%)           | N.M.              |
| <b>Receita Por Hora</b>      | <b>R\$/h</b>  | <b>794,0</b> | <b>1.122,1</b> | <b>868,7</b> | <b>9,4%</b>       | <b>(22,6%)</b>    |

| Resultado regional Europa | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Receita Líquida</b>    | <b>38,0</b>  | <b>63,0</b>  | <b>51,8</b>  | <b>78,1</b>  | <b>114,7</b> | <b>36,3%</b>         | <b>(17,8%)</b>       | <b>46,9%</b>         |
| Lucro Bruto               | 9,1          | 27,2         | 12,0         | 21,4         | 39,2         | 31,1%                | (55,9%)              | 82,9%                |
| SG&A                      | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | N.M.                 | N.M.                 | N.M.                 |
| <b>EBITDA</b>             | <b>9,1</b>   | <b>27,2</b>  | <b>12,0</b>  | <b>21,4</b>  | <b>39,2</b>  | <b>31,1%</b>         | <b>(55,9%)</b>       | <b>82,9%</b>         |
| <i>Margem EBITDA</i>      | <i>24,1%</i> | <i>43,2%</i> | <i>23,2%</i> | <i>27,4%</i> | <i>34,1%</i> | <i>(0,9 p.p.)</i>    | <i>(20,0 p.p.)</i>   | <i>6,7 p.p.</i>      |

A receita líquida cresceu 36,3% versus 2T24, 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, concluímos em maio o atendimento a incidente no mar do Norte por colisão entre dois navios que havia iniciado no final do 1T25. Após a contenção total do incêndio, nossas equipes trabalharam a bordo do navio, conduzindo monitoramento HAZMAT e tratamento dos resíduos químicos.

A margem EBITDA foi de 23,2%, redução de 0,9 p.p versus 2T24, em linha com os níveis históricos de trimestres com menor atendimento a grandes emergências. A taxa de utilização atingiu o patamar de 85,5%.

## América do Norte

| América do Norte             |               | 2T24         | 1T25         | 2T25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 |
|------------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscrição                   | R\$ mm        | 25,7         | 24,2         | 24,1         | (6,5%)            | (0,5%)            |
| Serviços de Campo            | R\$ mm        | 254,6        | 336,2        | 234,3        | (8,0%)            | (30,3%)           |
| Grandes Emergências          | R\$ mm        | 18,2         | 0,0          | 0,0          | N.M.              | N.M.              |
| <b>Receita Bruta</b>         | <b>R\$ mm</b> | <b>298,5</b> | <b>360,4</b> | <b>258,3</b> | <b>(13,5%)</b>    | <b>(28,3%)</b>    |
| <b>Horas e Mão de Obra</b>   |               |              |              |              |                   |                   |
| Mão de Obra                  | # pessoas     | 1.271        | 1.311        | 1.112        | (12,5%)           | (15,2%)           |
| Horas Disponíveis            | horas mil     | 838,9        | 865,5        | 733,9        | (12,5%)           | (15,2%)           |
| Horas Trabalhadas            | horas mil     | 527,6        | 656,9        | 491,5        | (6,8%)            | (25,2%)           |
| Horas em Serviços de Campo   | horas mil     | 512,7        | 656,9        | 491,5        | (4,1%)            | (25,2%)           |
| Horas em Grandes Emergências | horas mil     | 14,9         | 0,0          | 0,0          | N.M.              | N.M.              |
| <b>Taxa de Utilização</b>    | <b>%</b>      | <b>62,9%</b> | <b>75,9%</b> | <b>67,0%</b> | <b>4,1 p.p.</b>   | <b>(8,9 p.p.)</b> |
| <b>Receita por hora</b>      |               |              |              |              |                   |                   |
| Serviços de Campo            | R\$/h         | 496,5        | 511,9        | 476,6        | (4,0%)            | (6,9%)            |
| Grandes Emergências          | R\$/h         | 1.222,0      | 0,0          | 0,0          | N.M.              | N.M.              |
| <b>Receita Por Hora</b>      | <b>R\$/h</b>  | <b>565,7</b> | <b>548,7</b> | <b>525,5</b> | <b>(7,1%)</b>     | <b>(4,2%)</b>     |

| Resultado regional América do Norte | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Receita Líquida</b>              | <b>296,5</b> | <b>358,4</b> | <b>256,5</b> | <b>600,1</b> | <b>614,9</b> | <b>(13,5%)</b>    | <b>(28,4%)</b>    | <b>2,5%</b>       |
| Lucro Bruto                         | 13,6         | 80,1         | 85,3         | 48,9         | 165,4        | 527,6%            | 6,6%              | 238,6%            |
| SG&A                                | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | N.A.              | N.A.              | N.A.              |
| <b>EBITDA</b>                       | <b>13,6</b>  | <b>80,1</b>  | <b>85,3</b>  | <b>48,9</b>  | <b>165,4</b> | <b>527,6%</b>     | <b>6,6%</b>       | <b>238,6%</b>     |
| Margem EBITDA                       | 4,6%         | 22,3%        | 33,3%        | 8,1%         | 26,9%        | 28,7 p.p.         | 10,9 p.p.         | 18,8 p.p.         |

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

A receita líquida na América do Norte apresentou redução de 13,5% versus 2T24 refletindo um efeito misto, com desempenho positivo principalmente nos EUA em Serviços de Campo, por outro lado um arrefecimento das operações no Canadá de serviços industriais.

A taxa de Utilização na região atingiu 67,0%, aumento de 4,1 p.p. e redução de 8,9 p.p. em comparação ao 2T24 e 1T25, consequência de otimização de *headcount* e menor utilização no Canadá.

A maior diligência em custos, assim como efeitos de serviços pontuais tem mantido a margem saudável na região, que também foi beneficiada por reversão de despesas.

## Decomposição do custo

| R\$ MM             | 2T24         | 1T25         | 2T25         | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Pessoal            | 322,4        | 391,2        | 374,5        | 618,8          | 765,7          | 16,1%                | (4,3%)               | 23,7%                |
| Terceiros          | 106,9        | 83,9         | 80,2         | 201,8          | 164,1          | (25,0%)              | (4,4%)               | (18,7%)              |
| Manutenção         | 30,9         | 22,0         | 23,3         | 57,2           | 45,3           | (24,7%)              | 5,8%                 | (20,8%)              |
| Viagens            | 18,6         | 18,5         | 20,5         | 31,7           | 39,0           | 10,0%                | 10,5%                | 23,3%                |
| Frete              | 1,1          | 1,3          | 1,4          | 2,1            | 2,7            | 22,1%                | 4,3%                 | 26,6%                |
| Aluguéis           | 0,0          | 0,1          | 0,1          | 0,2            | 0,2            | N.M.                 | 11,0%                | 31,2%                |
| Combustível        | 17,7         | 25,3         | 22,6         | 36,0           | 47,9           | 27,6%                | (10,6%)              | 33,0%                |
| Materiais          | 11,2         | 18,3         | 17,3         | 23,6           | 35,6           | 54,8%                | (5,5%)               | 50,9%                |
| Telecomunicações   | 5,3          | 4,9          | 6,1          | 8,6            | 11,1           | 15,7%                | 23,5%                | 28,7%                |
| Marketing          | 7,5          | 2,7          | 2,9          | 10,4           | 5,5            | (62,0%)              | 6,7%                 | (46,7%)              |
| Impostos           | 6,7          | 7,5          | 8,3          | 9,8            | 15,9           | 24,8%                | 10,5%                | 62,1%                |
| Outros             | 11,9         | 13,6         | (52,8)       | 35,2           | (39,2)         | N.M.                 | N.M.                 | N.M.                 |
| <b>Custo Total</b> | <b>540,3</b> | <b>589,5</b> | <b>504,4</b> | <b>1.035,3</b> | <b>1.093,9</b> | <b>(6,6%)</b>        | <b>(14,4%)</b>       | <b>5,7%</b>          |

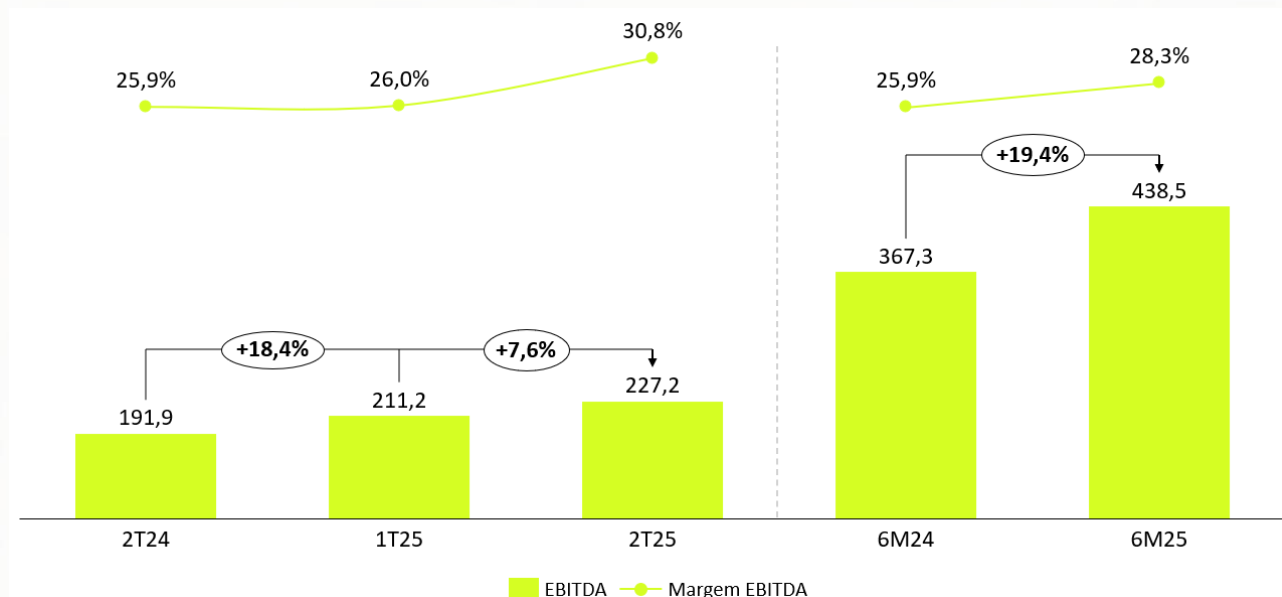
Neste trimestre os custos reduziram 6,6% versus 2T24. O custo se comportou de acordo com o *mix* de negócios e crescimento da operação, com incremento principalmente na linha de Pessoal devido ao crescimento das operações.

A variação da linha de Outros considera ganho no valor de R\$74 milhões, proveniente de uma renegociação de uma parcela devida de aquisição na América do Norte.

Em comparação ao 1T25, os custos reduziram 14,4%, fruto do início de trabalho de otimização de recursos e redução de custos.

## EBITDA & Margem EBITDA

(R\$ MM e %)



O EBITDA cresceu 18,4% versus 2T24, impulsionado principalmente pelo crescimento no EBITDA de América do Norte, Europa e LatAm. A diversificação é ajuda a manter estabilidade de performance da Response suavizando variações regionais.

## CAPEX Response

| CAPEX Response (R\$ MM)     | 2T24        | 1T25        | 2T25        | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2T25<br>2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Manutenção                  | 22,7        | 49,6        | 29,0        | 69,9         | 78,6         | 27,5%                | (41,6%)              | 12,5%                |
| % RL Response               | 3,1%        | 6,1%        | 3,9%        | 4,9%         | 5,1%         | 0,9 p.p.             | (2,2 p.p.)           | 0,2 p.p.             |
| Expansão                    | 26,7        | 29,1        | 22,2        | 41,5         | 51,3         | (16,9%)              | (23,5%)              | 23,6%                |
| % RL Response               | 3,6%        | 3,6%        | 3,0%        | 2,9%         | 3,3%         | (0,6 p.p.)           | (0,6 p.p.)           | 0,4 p.p.             |
| <b>Capex Response Total</b> | <b>49,5</b> | <b>78,7</b> | <b>51,2</b> | <b>111,4</b> | <b>129,9</b> | <b>3,5%</b>          | <b>(34,9%)</b>       | <b>16,6%</b>         |
| % RL Response               | 6,7%        | 9,7%        | 6,9%        | 7,8%         | 8,4%         | 0,2 p.p.             | (2,8 p.p.)           | 0,5 p.p.             |

| Segmentação regional                   | 2T24        | 1T25        | 2T25        | 6M24        | 6M25        | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25<br>1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|----------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------|----------------------|----------------------|
| Brasil                                 | 21,3        | 66,2        | 35,5        | 54,6        | 101,7       | 66,8%             | (46,5%)              | 86,3%                |
| Latam (ex Brasil)                      | 1,0         | 1,9         | 0,7         | 4,1         | 2,6         | (24,8%)           | (61,7%)              | (37,7%)              |
| Europa                                 | 2,3         | 3,7         | 2,5         | 6,3         | 6,2         | 6,1%              | (33,5%)              | (1,3%)               |
| América do Norte                       | 25,0        | 6,9         | 12,6        | 46,4        | 19,4        | (49,6%)           | 83,4%                | (58,1%)              |
| <b>% CAPEX da receita por segmento</b> |             |             |             |             |             |                   |                      |                      |
| Brasil                                 | 5,9%        | 19,2%       | 9,2%        | 8,3%        | 13,9%       | 3,3 p.p.          | (10,0 p.p.)          | 5,6 p.p.             |
| Latam (ex Brasil)                      | 2,0%        | 4,1%        | 1,6%        | 4,7%        | 2,8%        | (0,4 p.p.)        | (2,5 p.p.)           | (1,9 p.p.)           |
| Europa                                 | 6,1%        | 5,9%        | 4,8%        | 8,0%        | 5,4%        | (1,4 p.p.)        | (1,1 p.p.)           | (2,6 p.p.)           |
| América do Norte                       | 8,4%        | 1,9%        | 4,9%        | 7,7%        | 3,2%        | (3,5 p.p.)        | 3,0 p.p.             | (4,6 p.p.)           |
| <b>% RL Ajustada Response</b>          | <b>6,7%</b> | <b>9,7%</b> | <b>6,9%</b> | <b>7,8%</b> | <b>8,4%</b> | <b>0,2 p.p.</b>   | <b>(2,8 p.p.)</b>    | <b>0,5 p.p.</b>      |

No 2T25, a adição de imobilizado em Response foi de R\$51,2 milhões.

O dispêndio de capital no Brasil em Capex de Expansão se direcionou para mobilização de contratos em 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.

Aumentamos investimentos em Norte América para modernizar frota e preparar a região para ganhar novos contratos de longo prazo.

## Anexos

- Balanço Patrimonial
- Demonstração do Resultado
- Fluxo de Caixa

**BALANÇO PATRIMONIAL**

| <b>ATIVO</b><br><b>(R\$ MM)</b>                  | <b>31/12/2024</b> | <b>30/06/2025</b> |
|--------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>ATIVO TOTAL</b>                               | <b>14.655,3</b>   | <b>16.918,4</b>   |
| <b>ATIVO CIRCULANTE</b>                          | <b>6.243,5</b>    | <b>7.319,8</b>    |
| Caixa e Equivalentes de Caixa                    | 2.293,1           | 2.616,0           |
| Aplicações Financeiras                           | 1.576,6           | 2.068,8           |
| Contas a Receber                                 | 1.446,3           | 1.512,9           |
| Impostos a Recuperar                             | 249,0             | 252,4             |
| Despesas Antecipadas                             | 96,1              | 136,9             |
| Estoques                                         | 162,0             | 195,0             |
| Adiantamentos a Fornecedores                     | 230,1             | 283,4             |
| Outras Contas a Receber                          | 190,4             | 263,1             |
| <b>ATIVO NÃO CIRCULANTE</b>                      | <b>8.411,7</b>    | <b>9.589,9</b>    |
| Aplicações Financeiras                           | 29,2              | 30,4              |
| Contas a Receber                                 | 27,1              | 12,6              |
| Impostos a Recuperar                             | 40,7              | 92,5              |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos | 132,5             | 281,7             |
| Outras Contas a Receber                          | 177,2             | 178,2             |
| Imobilizado                                      | 2.359,5           | 2.792,6           |
| Bens de Direito de Uso                           | 1.232,2           | 1.314,0           |
| Ágio                                             | 3.724,4           | 4.287,3           |
| Intangível                                       | 688,9             | 600,5             |

**BALANÇO PATRIMONIAL (continuação)**

| <b>PASSIVO E PL<br/>(R\$ MM)</b>                  | <b>31/12/2024</b> | <b>30/06/2025</b> |
|---------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>               | <b>14.655,3</b>   | <b>16.918,4</b>   |
| <b>PASSIVO CIRCULANTE</b>                         | <b>2.144,5</b>    | <b>2.691,1</b>    |
| Empréstimos e Financiamentos                      | 372,6             | 556,2             |
| Juros a pagar sobre empréstimos e financiamentos  | 240,9             | 276,1             |
| Debêntures                                        | 60,8              | 60,2              |
| Juros a pagar sobre debêntures                    | 40,2              | 50,8              |
| Fornecedores                                      | 362,8             | 449,3             |
| Salários e Encargos Sociais a Pagar               | 186,5             | 268,9             |
| Dividendos a Pagar                                | 40,0              | 33,7              |
| IRPJ e CSLL a Recolher                            | 24,5              | 19,5              |
| Impostos a Recolher                               | 122,1             | 141,8             |
| Obrigações por Conta de Aquisição De Investimento | 112,5             | 82,6              |
| Passivo de Arrendamento                           | 74,9              | 96,1              |
| Passivo de Arrendamento - Frotas                  | 284,5             | 304,4             |
| Outras Contas a Pagar                             | 222,1             | 351,4             |
| <b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>                     | <b>9.778,2</b>    | <b>12.060,8</b>   |
| Empréstimos e Financiamentos                      | 5.300,5           | 7.286,3           |
| Debêntures                                        | 2.803,7           | 2.811,7           |
| Fornecedores                                      | 0,0               | 9,0               |
| Impostos a Recolher                               | 45,0              | 88,4              |
| Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido   | 379,3             | 482,5             |
| Obrigações por Conta de Aquisição de Investimento | 14,2              | 119,7             |
| Provisão para Riscos                              | 3,6               | 7,4               |
| Passivo de Arrendamento                           | 145,7             | 135,6             |
| Passivo de Arrendamento - Frotas                  | 696,1             | 787,5             |
| Instrumentos financeiros derivativos              | 277,8             | 40,7              |
| Outras Contas a Pagar                             | 112,3             | 292,1             |
| <b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>                         | <b>2.732,6</b>    | <b>2.166,5</b>    |
| Capital Social                                    | 1.868,5           | 1.868,5           |
| Ações em Tesouraria                               | (37,7)            | (40,1)            |
| Stock Options                                     | (46,6)            | (46,6)            |
| Gastos com Emissão de Ações                       | (152,7)           | (152,7)           |
| Transações de Capital                             | 286,0             | 247,6             |
| Reservas de Lucros                                | 20,5              | 20,5              |
| Ajuste de Avaliação Patrimonial                   | (261,3)           | (115,3)           |
| Resultados Acumulados                             | (48,3)            | (688,5)           |

## DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

| DEMONSTRAÇÃO DO<br>RESULTADO<br>(R\$ MM) | 2T24*          | 1T25             | 2T25             | 6M24*            | 6M25             | Var.<br>2T25 2T24 | Var.<br>2T25 1T25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| <b>RECEITA LÍQUIDA</b>                   | <b>1.414,3</b> | <b>1.739,8</b>   | <b>1.770,7</b>   | <b>2.681,1</b>   | <b>3.510,5</b>   | <b>25,2%</b>      | <b>1,8%</b>       | <b>30,9%</b>         |
| Environment                              | 671,5          | 928,7            | 1.031,9          | 1.257,8          | 1.960,6          | 53,7%             | 11,1%             | 55,9%                |
| Response                                 | 740,5          | 811,0            | 738,8            | 1.419,6          | 1.549,8          | (0,2%)            | (8,9%)            | 9,2%                 |
| <b>CUSTOS DOS SERVIÇOS<br/>PRESTADOS</b> | <b>(934,6)</b> | <b>(1.129,9)</b> | <b>(1.140,7)</b> | <b>(1.788,1)</b> | <b>(2.270,7)</b> | <b>22,1%</b>      | <b>1,0%</b>       | <b>27,0%</b>         |
| Environment                              | (393,8)        | (540,3)          | (635,8)          | (752,0)          | (1.176,0)        | 61,5%             | 17,7%             | 56,4%                |
| Response                                 | (540,3)        | (589,5)          | (504,4)          | (1.035,3)        | (1.093,9)        | (6,6%)            | (14,4%)           | 5,7%                 |
| <b>LUCRO BRUTO</b>                       | <b>479,7</b>   | <b>609,8</b>     | <b>630,0</b>     | <b>893,0</b>     | <b>1.239,8</b>   | <b>31,3%</b>      | <b>3,3%</b>       | <b>38,8%</b>         |
| Environment                              | 277,8          | 388,5            | 396,1            | 505,8            | 784,6            | 42,6%             | 2,0%              | 55,1%                |
| Response                                 | 200,2          | 221,5            | 234,4            | 384,2            | 455,9            | 17,1%             | 5,8%              | 18,7%                |
| <b>MARGEM BRUTA</b>                      | <b>33,9%</b>   | <b>35,1%</b>     | <b>35,6%</b>     | <b>33,3%</b>     | <b>35,3%</b>     | <b>1,7 p.p.</b>   | <b>0,5 p.p.</b>   | <b>2,0 p.p.</b>      |
| Environment                              | 41,4%          | 41,8%            | 38,4%            | 40,2%            | 40,0%            | (3,0 p.p.)        | (3,4 p.p.)        | (0,2 p.p.)           |
| Response                                 | 27,0%          | 27,3%            | 31,7%            | 27,1%            | 29,4%            | 4,7 p.p.          | 4,4 p.p.          | 2,4 p.p.             |
| <b>SG&amp;A</b>                          | <b>(43,3)</b>  | <b>(57,8)</b>    | <b>(44,3)</b>    | <b>(82,1)</b>    | <b>(102,1)</b>   | <b>2,3%</b>       | <b>(23,5%)</b>    | <b>24,3%</b>         |
| Environment                              | (35,0)         | (47,6)           | (37,1)           | (65,3)           | (84,7)           | 6,1%              | (21,9%)           | 29,8%                |
| Response                                 | (8,3)          | (10,3)           | (7,1)            | (16,9)           | (17,4)           | (13,6%)           | (30,4%)           | 3,2%                 |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>436,4</b>   | <b>552,0</b>     | <b>585,7</b>     | <b>810,9</b>     | <b>1.137,7</b>   | <b>34,2%</b>      | <b>6,1%</b>       | <b>40,3%</b>         |
| Environment                              | 242,8          | 340,9            | 359,0            | 440,5            | 700,0            | 47,9%             | 5,3%              | 58,9%                |
| Response                                 | 191,9          | 211,2            | 227,2            | 367,4            | 438,5            | 18,4%             | 7,6%              | 19,4%                |
| <b>MARGEM EBITDA</b>                     | <b>30,9%</b>   | <b>31,7%</b>     | <b>33,1%</b>     | <b>30,2%</b>     | <b>32,4%</b>     | <b>2,2 p.p.</b>   | <b>1,3 p.p.</b>   | <b>2,2 p.p.</b>      |
| Environment                              | 36,2%          | 36,7%            | 34,8%            | 35,0%            | 35,7%            | (1,4 p.p.)        | (1,9 p.p.)        | 0,7 p.p.             |
| Response                                 | 25,9%          | 26,0%            | 30,8%            | 25,9%            | 28,3%            | 4,8 p.p.          | 4,7 p.p.          | 2,4 p.p.             |
| <b>RESULTADO FINANCEIRO</b>              | <b>(390,3)</b> | <b>(446,3)</b>   | <b>(469,6)</b>   | <b>(810,3)</b>   | <b>(915,9)</b>   | <b>20,3%</b>      | <b>5,2%</b>       | <b>13,0%</b>         |
| Despesas financeiras                     | (515,7)        | (645,5)          | (886,1)          | (1.024,3)        | (1.531,7)        | 71,8%             | 37,3%             | 49,5%                |
| Receitas financeiras                     | 125,4          | 199,2            | 416,6            | 214,0            | 615,7            | 232,3%            | 109,2%            | 187,7%               |
| <b>IR e CSLL</b>                         | <b>3,2</b>     | <b>(22,6)</b>    | <b>(1,9)</b>     | <b>(32,1)</b>    | <b>(24,5)</b>    | <b>(158,1%)</b>   | <b>(91,7%)</b>    | <b>(23,8%)</b>       |
| <b>Lucro Líquido</b>                     | <b>(84,6)</b>  | <b>(165,8)</b>   | <b>(134,1)</b>   | <b>(286,7)</b>   | <b>(299,9)</b>   | <b>58,4%</b>      | <b>(19,1%)</b>    | <b>4,6%</b>          |
| Lucro Líquido Controlador                | (139,9)        | (190,5)          | (171,8)          | (393,3)          | (362,3)          | 22,7%             | (9,9%)            | (7,9%)               |
| Lucro Líquido Minoritários               | 55,3           | 24,8             | 37,7             | 106,6            | 62,4             | (31,9%)           | 52,3%             | (41,4%)              |

\*Saldos reapresentados conforme demonstração financeira intermediária.

## FLUXO DE CAIXA

| FLUXO DE CAIXA (R\$ MM)                                                                      | 6M24           | 6M25           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Prejuízo líquido do período                                                                  | (440,4)        | (299,9)        |
| Ajustes para reconciliar o lucro líquido ao caixa das operações:                             |                |                |
| Depreciações e amortizações                                                                  | 255,2          | 497,2          |
| Provisão estimada para créditos de liquidação duvidosa                                       | 2,5            | 0,6            |
| Valor residual de ativo imobilizado e intangível alienado                                    | 43,5           | 30,2           |
| Provisão para riscos                                                                         | 0,3            | 3,7            |
| Imposto de Renda e Contribuição Social - Diferido                                            | (33,8)         | (19,8)         |
| Juros sobre empréstimos e financiamentos, debentures, arrendamentos, variação cambial e swap | 704,6          | 608,7          |
| Amortização de custas sobre empréstimos e financiamentos e debêntures                        | 185,5          | 76,8           |
| Resultado SWAP - Green bonds                                                                 | (300,3)        | 0,0            |
| Variação cambial sobre mútuo - Green bonds                                                   | 425,9          | 0,0            |
| Variações nos ativos e passivos:                                                             |                |                |
| Contas a receber                                                                             | 195,2          | 14,4           |
| Impostos a recuperar                                                                         | (47,4)         | (35,2)         |
| Despesas Antecipadas                                                                         | (23,5)         | (156,3)        |
| Estoques                                                                                     | (46,8)         | (2,6)          |
| Adiantamento a Fornecedores                                                                  | (44,0)         | (48,6)         |
| Outras contas a receber                                                                      | (17,8)         | 105,1          |
| Fornecedores                                                                                 | (1,8)          | 49,1           |
| Salários e encargos sociais                                                                  | 10,1           | 66,9           |
| Impostos a recolher                                                                          | 35,1           | 45,3           |
| Outras contas a pagar                                                                        | 35,7           | 8,5            |
| <b>Caixa proveniente das (aplicado nas) operações</b>                                        | <b>937,8</b>   | <b>944,1</b>   |
| Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos                                               | (189,6)        | (349,0)        |
| Juros pagos sobre debêntures                                                                 | (404,8)        | (218,9)        |
| Juros pagos sobre arrendamento                                                               | (3,9)          | (76,4)         |
| Multas sobre empréstimos e financiamentos pagos                                              | (1,2)          | 0,0            |
| Multas sobre debentures pagos                                                                | (128,5)        | 0,0            |
| Imposto de renda e contribuição social pagos                                                 | (43,7)         | (37,6)         |
| <b>Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades operacionais</b>                  | <b>166,1</b>   | <b>262,1</b>   |
| Caixa despendido para aquisições de empresas, líquido do caixa recebido                      | (1,0)          | (22,6)         |
| Aquisição de bens do ativo imobilizado                                                       | (51,9)         | (379,1)        |
| Aquisição de bens do intangível                                                              | (4,8)          | (1,1)          |
| Aplicações Financeiras                                                                       | 0,0            | (493,5)        |
| <b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos</b>                                | <b>(57,6)</b>  | <b>(896,2)</b> |
| Distribuição de Lucros - períodos anteriores                                                 | -              | (6,3)          |
| Pagamento de obrigações por conta de aquisição de investimentos                              | (215,5)        | (214,9)        |
| Recompra de ações Próprias                                                                   | (46,6)         | (28,0)         |
| Pagamentos de arrendamentos                                                                  | (126,3)        | (296,8)        |
| Captações de empréstimos e financiamentos                                                    | 4.214,3        | 3.173,2        |
| Captações de debentures                                                                      | 2.200,0        | 0,0            |
| Custos na captação de debêntures e empréstimos                                               | (196,1)        | (146,9)        |
| Pagamentos de empréstimos e financiamentos                                                   | (571,1)        | (1.457,8)      |
| Pagamentos de debêntures                                                                     | (4.429,6)      | -              |
| <b>Caixa líquido proveniente das atividades de financiamentos</b>                            | <b>829,1</b>   | <b>1.022,6</b> |
| <b>Aumento líquido/(diminuição) de caixa e equivalentes de caixa</b>                         | <b>937,6</b>   | <b>388,4</b>   |
| Variação Cambial de caixa e equivalentes de caixa                                            | 10,3           | (65,5)         |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do Período                                           | 2.930,1        | 2.293,1        |
| <b>Caixa e equivalentes de caixa no final do Período</b>                                     | <b>3.877,9</b> | <b>2.616,0</b> |

# Results 2Q25

**AMBP**  
B3 LISTED NM



ambipar<sup>a</sup>

ambipar<sup>a</sup>

São Paulo, August 14, 2025 – Management Report of Ambipar Participações e Empreendimentos SA (“Ambipar” or “Company”) for the second quarter of 2025 (2Q25).

This report presents the Financial Statements and Interim Financial Information 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). As a company listed on the B3 stock exchange under the ticker AMBP3, Ambipar reaffirms its commitment to transparency and excellence in the disclosure of its financial and operating results, reflecting the solidity and sustainability of its performance in the main markets in which it operates.

## AMBIPAR PARTICIPAÇÕES: 2Q25 SUMMARY

### Net Revenue

**R\$1,770.7 MM**

(+25.2% vs. 2Q24)

### EBITDA

**R\$585.7 MM**

(+34.2% vs. 2Q24)

### Operating Cash Flow

**R\$ 431.9 MM<sup>1</sup>**

(-1.6% vs. 2Q24)

### Cash Flow before Financing

**R\$103.0 MM**

(R\$296.7 MM in 2Q24)

### Average Amortization Term

**5.3 years**

(5.5 years in 1Q25)

### Net Debt

**R\$5,999.1 MM<sup>2</sup>**

(R\$5,526.5 MM 1Q25)

### Adjusted Leverage

Net Debt / EBITDA Annualized

**2.56x**

(2.50x 1Q25)

### Operational ROIC

**28.8%**

(28.2% vs. 2Q24)

### EBITDA Margin

**33.1%**

(+2.2 p.p. vs. 2Q24)

Notes:

(1) EBITDA minus lease, working capital and taxes

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

## Ambipar Holdings

### 2Q25 Key Financial Indicators<sup>1</sup>

| R\$ MM                            | 2Q24    | 1Q25    | 2Q25    | 6M24    | 6M25    | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|-------------------|
| Net Revenue                       | 1,414.3 | 1,739.8 | 1,770.7 | 2,681.1 | 3,510.5 | 25.2%                | 1.8%                 | 30.9%             |
| EBITDA                            | 436.4   | 552.0   | 585.7   | 810.9   | 1,137.7 | 34.2%                | 6.1%                 | 40.3%             |
| EBITDA margin                     | 30.9%   | 31.7%   | 33.1%   | 30.2%   | 32.4%   | 2.2 pp .             | 1.3 pp .             | 2.2 pp .          |
| Operating Cash Flow               | 438.8   | 341.6   | 431.9   | 731.9   | 773.4   | (1.6%)               | 26.4%                | 5.7%              |
| Cash Flow before financing        | 296.7   | 179.3   | 103.0   | 121.4   | 282.3   | NM                   | (42.6%)              | 132.5%            |
| Financial Result                  | (390.3) | (446.3) | (469.6) | (810.3) | (915.9) | 20.3%                | 5.2%                 | 13.0%             |
| Net profit                        | (84.6)  | (165.8) | (134.1) | (286.7) | (299.9) | 58.5%                | NM                   | NM                |
| Recurring Net Income <sup>1</sup> | 45.5    | (106.3) | (134.1) | 61.0    | (240.4) | NM                   | NM                   | NM                |
| Net Debt                          | 4,720.1 | 5,526.5 | 5,999.1 | 4,720.1 | 5,999.1 | 27.1%                | 8.6%                 | 27.1%             |
| Leverage (x) <sup>2</sup>         | 2.70x   | 2.50x   | 2.56x   | 2.70x   | 2.56x   | (0.14x)              | 0.06x                | (0.14x)           |
| CAPEX                             | 131.7   | 195.5   | 271.9   | 255.9   | 467.3   | 106.5%               | 39.1%                | 82.6%             |
| CAPEX % Net Revenue               | 9.3%    | 11.2%   | 15.4%   | 9.5%    | 13.3%   | 6.0 pp .             | 4.1 pp .             | 3.8 pp .          |
| ROIC (%)                          | 12.0%   | 11.1%   | 11.8%   | 11.3%   | 11.5%   | (0.2 pp .)           | 0.6 pp .             | 0.2 pp .          |
| Operating ROIC %                  | 28.2%   | 27.5%   | 28.8%   | 27.7%   | 28.5%   | 0.7 pp .             | 1.3 pp .             | 0.8 pp .          |

1- At the end of the period, excluding prepayment penalties and issuance costs

2- Net Debt / Annualized EBITDA

## 2Q25 Highlights

- ◆ Quarterly Net Revenue of R\$1.8 billion, a growth of 25.2% vs. 2Q24 and 1.8% vs. 1Q25
- ◆ Quarterly EBITDA of R\$585.7 million, up +34.2% vs. 2Q24, and up 6.1% vs. 1Q25, with EBITDA margin of 33.1% in the 2Q25
- ◆ Operating ROIC (ex intangibles) reached 28.8% vs. 27.5% in 1Q25, maintaining a positive level of return on capital employed
- ◆ Operating Cash Flow of R\$431.9 million (-1.6% compared to 2Q24) and Cash Flow before Financing of R\$103.0 million (R\$296.7 million in 2Q24);
- ◆ Ambipar Group's consolidated leverage remained stable at 2.56x, with an average debt maturity of 5.3 years;
- ◆ Leverage and margin targets announced at Ambipar Day 2024 virtually achieved<sup>1</sup>

<sup>1</sup>May 2024 guidance of 2.5x leverage and 3 pp increase in EBITDA margin by the end of 2Q25 compared to 1Q24.

## Index

No index entry found.

|                                         |    |
|-----------------------------------------|----|
| Ambipar Holdings.....                   | 3  |
| 2Q25 Key Financial Indicators .....     | 3  |
| Net Revenue.....                        | 8  |
| Distribution by Geography .....         | 9  |
| EBITDA and Margin .....                 | 9  |
| Financial Result .....                  | 10 |
| Net profit.....                         | 11 |
| Composition of Gross Debt .....         | 11 |
| Gross Debt Amortization Schedule .....  | 12 |
| Debt Indexer.....                       | 12 |
| Net Debt Composition and Leverage ..... | 13 |
| CAPEX.....                              | 13 |
| M&A Obligation Payment Schedule.....    | 14 |
| M&A.....                                | 14 |
| Cash Flow <sup>1</sup> .....            | 15 |
| Ambipar Environment.....                | 16 |
| 2Q25 Key Financial Indicators .....     | 17 |
| Net Revenue.....                        | 18 |
| EBITDA & EBITDA Margin .....            | 23 |
| CAPEX Environment .....                 | 24 |
| Ambipar Response.....                   | 25 |
| 2Q25 Key Financial Indicators .....     | 26 |
| Net Revenue.....                        | 27 |
| EBITDA & EBITDA Margin .....            | 33 |
| CAPEX Response.....                     | 34 |
| Annexes .....                           | 35 |

## Message to Shareholders and Investors

Dear shareholders and investors,

We are pleased to present our results for the second quarter of 2025, continuing our growth trajectory. During this period, we recorded significant gains in net revenue and EBITDA, while accelerating the integration of acquired companies.

We strengthened our position as a one-stop-shop for environmental solutions, delivering concrete efficiency and sustainability to our clients. We have expanded our Water Solutions division internationally, with sludge dredging and effluent treatment projects in Latin America. We announced a partnership with SABESP to transform the state into a leader in industrial water reuse solutions. In solid waste, we advanced the implementation of our first concession, with the solid waste management project in Fernando de Noronha, an initiative that seeks to transform the island into a global environmental benchmark. We also began preparations to establish a preventive environmental protection network, with environmental defense bases between Pará and Amapá, to enable responsible action for the oil and gas sector on the Equatorial Margin, in Northern Brazil.

The quarter marked the intensification of integration initiatives aimed at generating operating cash flow. We strengthened the sales pipeline to drive organic growth with profitability, margin expansion, and returns on new opportunities, resulting from the centralization of the pricing area and the work of global CAPEX committees.

Regarding expenses, we implemented a comprehensive people efficiency project, promoting the sharing of human resources and the integration of operations in Brazil, Latin America, and North America. This strategy aims to deliver more with leaner teams, giving teams more responsibility and training, integrating support areas, sharing operational teams between Response and Environment, and reducing non-billable positions.

Efforts to increase cash generation are accompanied by improvements in the shareholder structure and governance. Regarding the corporate structure, the ramp-up of integrations was driven by minority shareholders, who now serve as executives, aligned with the overall results since the announcement of the acquisition of minority stakes.

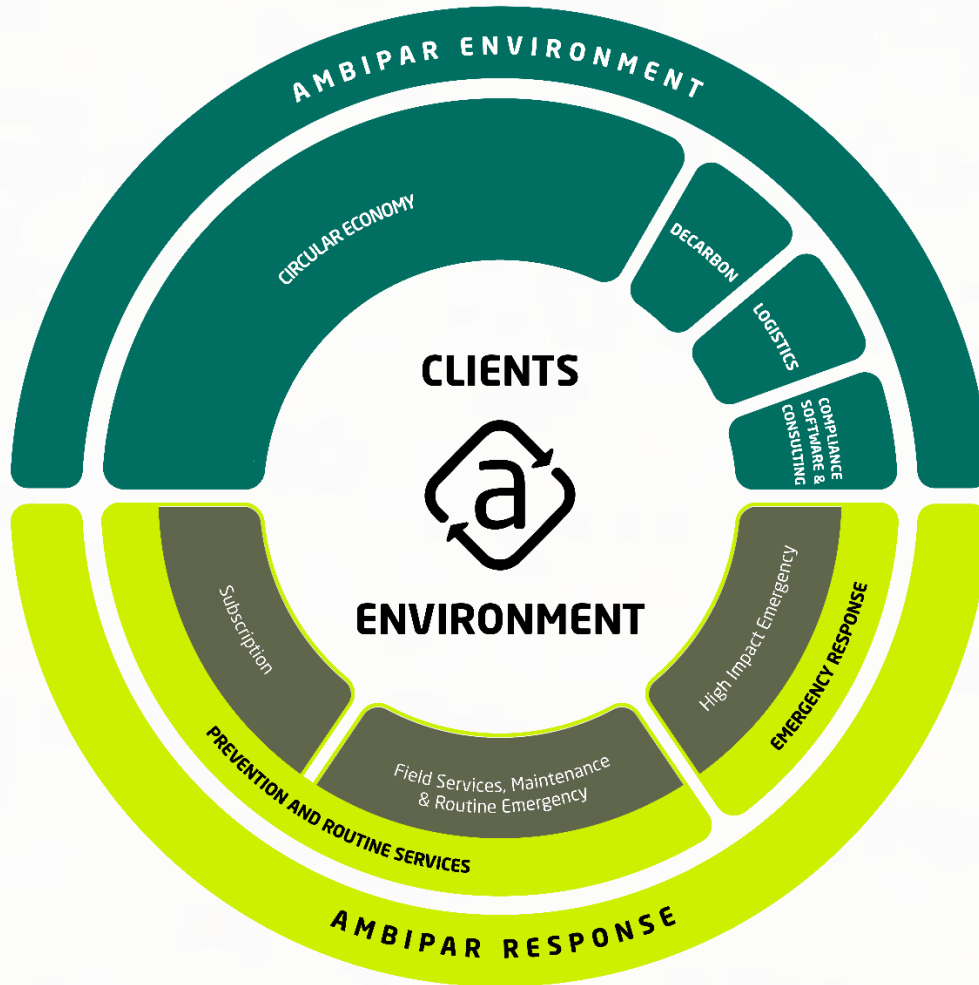
We have made progress in creating and structuring a dedicated internal governance area, reinforcing recent initiatives such as rotating the auditor to Deloitte, strengthening internal ethics channels, and health & safety practices.

Our long-term goal is to consolidate our position as a global leader in environmental solutions, establishing strong and lasting partnerships with investors and lenders. We will continue working on integrations, cash generation, and evolving our governance — three key pillars for long-term success. We appreciate your continued support and trust in this long-term journey.

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:

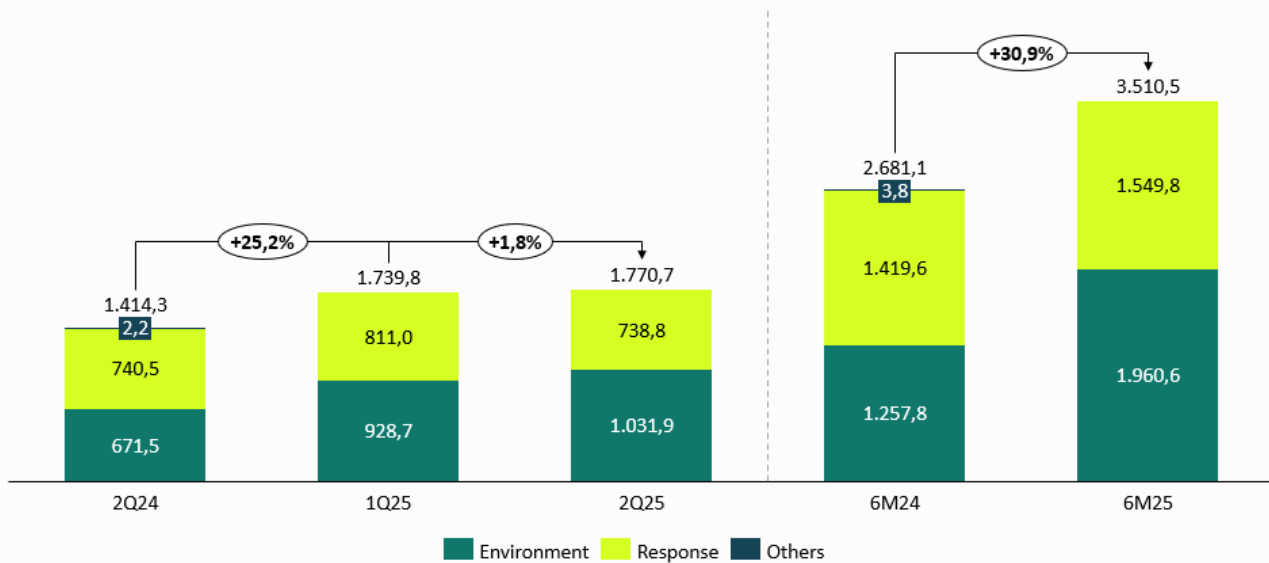
- **Subscription:** includes fixed-rate and recurring contracts, with agreed price, defined duration and specified materials.
  - *Examples:* standby contracts for shipping companies, where our teams remain available for interventions; and contracts with the shipping industry that offer documentary support 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) | 2Q24           | 1Q25           | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var. 2Q25 2Q24 | Var. 2Q25 1Q25 | Var. 6M25 6M24 |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Environment                     | 671.5          | 928.7          | 1,031.9        | 1,257.8        | 1,960.6        | 53.7%          | 11.1%          | 55.9%          |
| Response                        | 740.5          | 811.0          | 738.8          | 1,419.6        | 1,549.8        | (0.2%)         | (8.9%)         | 9.2%           |
| Net Revenue Others              | 2.2            | 0.0            | 0.0            | 3.8            | 0.0            | NM             | NM             | NM             |
| <b>Net Revenue Consolidated</b> | <b>1,414.3</b> | <b>1,739.8</b> | <b>1,770.7</b> | <b>2,681.1</b> | <b>3,510.5</b> | <b>25.2%</b>   | <b>1.8%</b>    | <b>30.9%</b>   |



In the second quarter of 2025, Ambipar obtained net revenue of R\$ 1,770.7 million, registering an increase of 25.2% versus 2Q24 and 1.8% when compared to the immediately previous quarter.

The Environment division stood out with growth of 53.7% versus 2Q24, with revenue growth in Specialized Movement, Organics and Recyclables.

The Response division remained stable compared to 2Q24, however, it showed growth of 9.2% in 6M25 versus 6M24, demonstrating the resilience of the segment within the group.

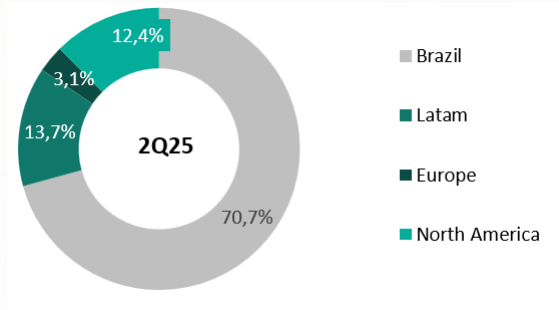
In the next pages, find more details about each operation in the vertical sections.

## Distribution by Geography

(%)

With continued international expansion and service to customers in global value chains, Ambipar boasts positive geographic diversification with significant overseas contracts that accounted for 29.3% of 2Q25 revenue.

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

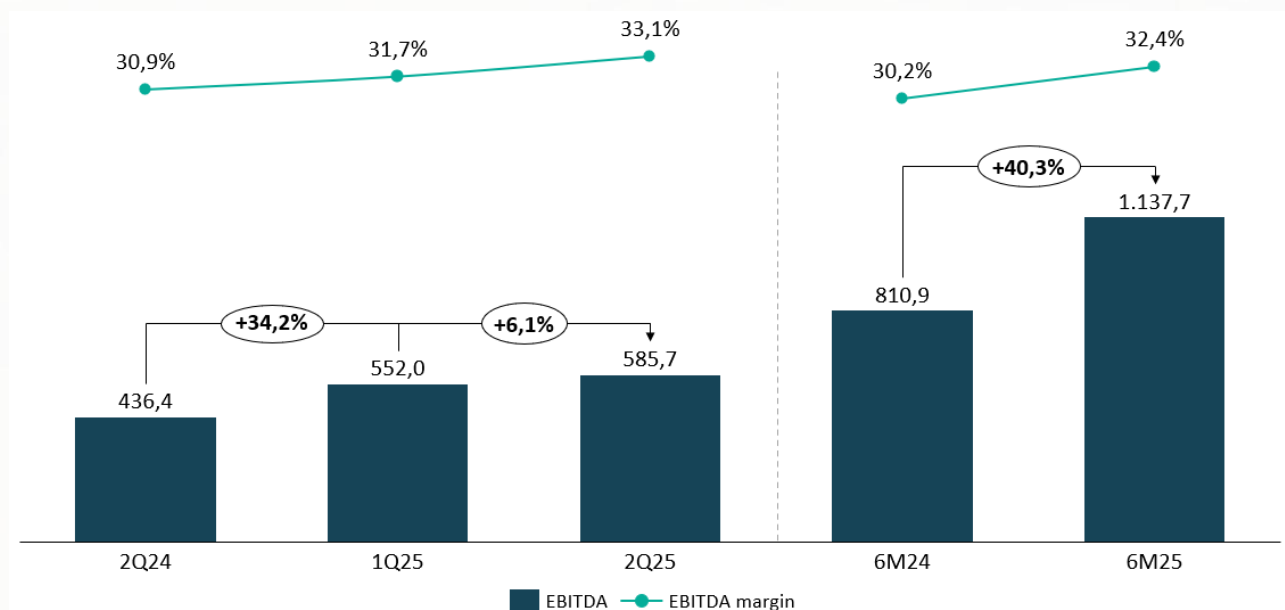


## EBITDA and Margin

| EBITDA (R\$ MM) <sup>1</sup> | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------------|-------------------|-------------------|
| Net income (loss)            | (84.6)       | (165.8)      | (134.1)      | (286.7)      | (299.9)        | 58.4%                | 72.9%             | 4.6%              |
| (+) IR and CSLL              | (3.2)        | 22.6         | 1.9          | 32.1         | 24.5           | (158.1%)             | N.M.              | (23.8%)           |
| (+) Financial result         | 390.3        | 446.3        | 469.6        | 810.3        | 915.9          | 20.3%                | 5.2%              | 13.0%             |
| (+) D&A                      | 134.0        | 248.9        | 248.3        | 255.2        | 497.2          | 85.4%                | (0.2%)            | 94.8%             |
| <b>(=) EBITDA</b>            | <b>436.4</b> | <b>552.0</b> | <b>585.7</b> | <b>810.9</b> | <b>1,137.7</b> | <b>34.2%</b>         | <b>6.1%</b>       | <b>40.3%</b>      |
| EBITDA margin                | 30.9%        | 31.7%        | 33.1%        | 30.2%        | 32.4%          | 2.2 p.p.             | 1.3 p.p.          | 2.2 p.p.          |

Notice:

1- EBITDA reconciliation according to CVM Resolution 156/22



In 2Q25, Ambipar delivered strong results, reaching EBITDA of R\$585.7 million. Ambipar demonstrates its commitment to a more efficient and profitable operation.

The EBITDA margin in 2Q25 was 33.1%, which represents an increase of 2.2 p.p. and 1.3 p.p. compared to 2Q24 and 1Q25, respectively.

The improvement in the company's profitability has been driven by initiatives focused on optimizing resources, eliminating redundancies, and exercising discipline in allocating capital toward projects that deliver attractive returns and mitigate financial and operational risks. In addition, the strong performance of Environment in Brazil positively contributed to the quarter's EBITDA.

## Financial Result

| Result Financial<br>(R\$ MM)      | 2Q24           | 1Q25           | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Financial Income                  | 125.4          | 199.2          | 416.6          | 214.0          | 615.7          | 232.2%               | 109.1%               | 187.7%               |
| Financial Expenses                | (385.6)        | (645.5)        | (886.1)        | (676.6)        | (1,531.7)      | 129.8%               | 37.3%                | 126.4%               |
| <b>Financial Result</b>           | <b>(390.3)</b> | <b>(446.3)</b> | <b>(469.6)</b> | <b>(810.3)</b> | <b>(915.9)</b> | <b>20.3%</b>         | <b>5.2%</b>          | <b>13.0%</b>         |
| Non-Recurring <sup>1</sup>        | 130.1          | 59.5           | 0.0            | 347.6          | 59.5           | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>Recurring Financial Result</b> | <b>(260.2)</b> | <b>(386.8)</b> | <b>(469.6)</b> | <b>(462.6)</b> | <b>(856.4)</b> | <b>80.5%</b>         | <b>21.4%</b>         | <b>85.1%</b>         |

1 – Fines and fees for prepayment of loans and debentures and duplicate bond loading before debt repayment in 1Q24

In the second quarter of 2025, Ambipar reported a negative net financial result of R\$469.6 million, impacted by rising interest rates and higher gross debt, as well as derivative costs.

We aim to reduce financial expenses through cash generation and debt reduction.

## Net profit

| Net Profit<br>(R\$ MM)                | 2Q24          | 1Q25           | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Consolidated Net Income (Loss)</b> | <b>(84.6)</b> | <b>(165.8)</b> | <b>(134.1)</b> | <b>(286.7)</b> | <b>(299.9)</b> | <b>58.5%</b>         | <b>NM</b>            | <b>4.6%</b>          |
| Controller                            | (139.9)       | (190.5)        | (171.8)        | (393.3)        | (362.3)        | 22.8%                | NM                   | NM                   |
| Minority                              | 55.3          | 24.8           | 37.7           | 106.6          | 62.4           | (31.8%)              | NM                   | NM                   |
| Non- recurring <sup>1</sup>           | 130.1         | 59.5           | 0.0            | 347.6          | 59.5           | NM                   | NM                   | (82.9%)              |
| <b>Recurring Net Income</b>           | <b>45.5</b>   | <b>(106.3)</b> | <b>(134.1)</b> | <b>61.0</b>    | <b>(240.4)</b> | <b>NM</b>            | <b>NM</b>            | <b>NM</b>            |

1 – In 2Q24, it excludes amortization costs, debt prepayment fees, and higher interest expense due to liability management. In 1Q25, it refers to the reduction of costs due to the USD200 million *Tender Offer* related to the 2031 Green Bond.

Accounting Net income reached -R\$134.1 million in 2Q25. The controlling shareholder's net loss reached -R\$171.8 million, and profit attributed to non-controlling interests was R\$37.7 million. Continuing the corporate simplification project with the consolidation of CNPJs – 22 incorporations were carried out by the end of June 2025 – aimed at reducing the tax burden and indirect costs, while enhancing net income.

## Composition of Gross Debt

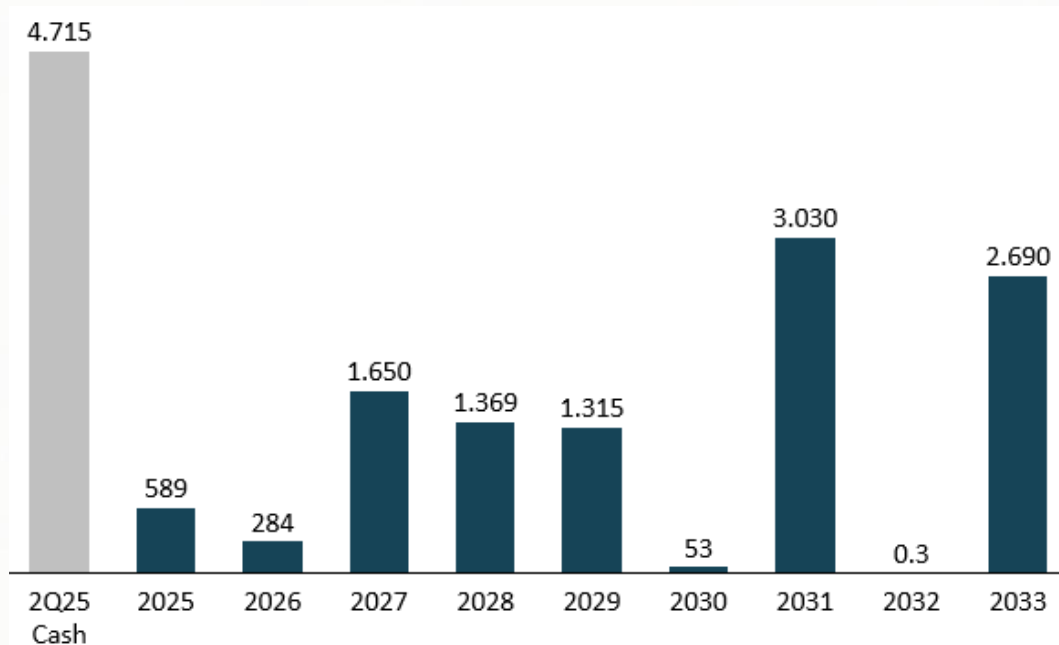
| Gross Debt Composition<br>(R\$ MM) | March 31, 2025  | June 30, 2025   | Financial charges<br>(% per year)                        |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------------------------------------------------|
| Debentures                         | 2,869.8         | 2,871.9         | CDI + 2.75% to 3.5%                                      |
| Green Bond                         | 5,738.4         | 5,461.8         | 9.875% and 10.875% (USD)<br>(CDI hedge + 1.44% to 2.27%) |
| Working capital                    | 1,804.3         | 1,684.3         | CDI+ 3.09% to 3.84%                                      |
| Investment Financing               | 307.9           | 494.6           | 14.41%                                                   |
| Financial Lease                    | 185.9           | 201.7           | 7.42%                                                    |
| <b>Principal Gross Debt</b>        | <b>10,906.2</b> | <b>10,714.4</b> | <b>N.M.</b>                                              |
| SWAP                               | (406.6)         | (61.7)          | N.M.                                                     |
| <b>Gross <sup>2</sup>Debt</b>      | <b>10,499.6</b> | <b>10,652.7</b> | <b>N.M.</b>                                              |

The company saw an increase of R\$153 million in its gross debt, mainly due to new financing for investments and the marking to market of the debt *swap*.

<sup>2</sup>Gross Debt considers the positive *mark-to-market* of the hedge as a debt reducer, see explanatory note number 11

## Gross Debt Amortization Schedule

(R\$ MM)



Ambipar reached R\$4.7 billion in cash and equivalents and financial investments and the average amortization term reached 5.3 years with 94.2% of the debt being long-term, following the strategy of maintaining long maturities with a safety margin, linked to the business's cash generation.

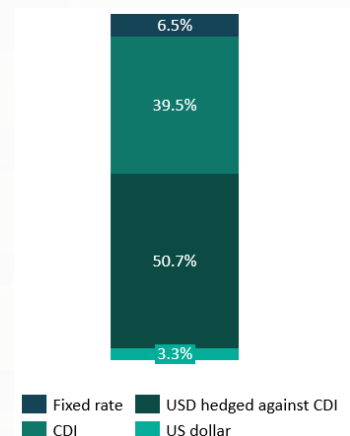
## Debt Indexer

(%)

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.

In order to maintain cash flow and balance sheet protection, Ambipar established protections with *swaps* of cash flow and principal of debt in dollars.

Considering the hedge protection, approximately 90% of the debt is indexed to CDI, considering that the *bond* is hedged from a pre-fixed dollar rate to CDI.



## Net Debt Composition and Leverage

| Net Debt and Leverage<br>(R\$ MM)                | 2Q24           | 1Q25            | 2Q25            | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 |
|--------------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-------------------|-------------------|
| <b>Gross Debt</b>                                | <b>8,598.0</b> | <b>10,499.6</b> | <b>10,714.4</b> | <b>24.6%</b>      | <b>2.0%</b>       |
| (-) Cash and Equivalents + Financial Investments | 3,877.9        | 4,973.1         | 4,715.3         | 21.6%             | (5.2%)            |
| <b>(=) Net Debt</b>                              | <b>4,720.1</b> | <b>5,526.5</b>  | <b>5,999.1</b>  | <b>27.1%</b>      | <b>8.6%</b>       |
| Annualized EBITDA                                | 1,745.8        | 2,208.0         | 2,342.8         | 34.2%             | 6.1%              |
| Leverage (x)                                     | 2.70x          | 2.50x           | 2.56x           | (0.14x)           | 0.06x             |
| EBITDA LTM Proforma Green Bond <sup>1</sup>      | 1,581.6        | 2,075.7         | 2,191.5         | 38.6%             | 5.6%              |
| Green Bond Leverage (x)                          | 2.98x          | 2.66x           | 2.74x           | (0.25x)           | 0.07x             |

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 a R\$258 million reduction in its cash and financial investments. At the same time, gross debt increased primarily due to Investment Financing issues.

Considering annualized EBITDA, the company reached a leverage ratio of 2.56x, similar to the history of the last 12 months.

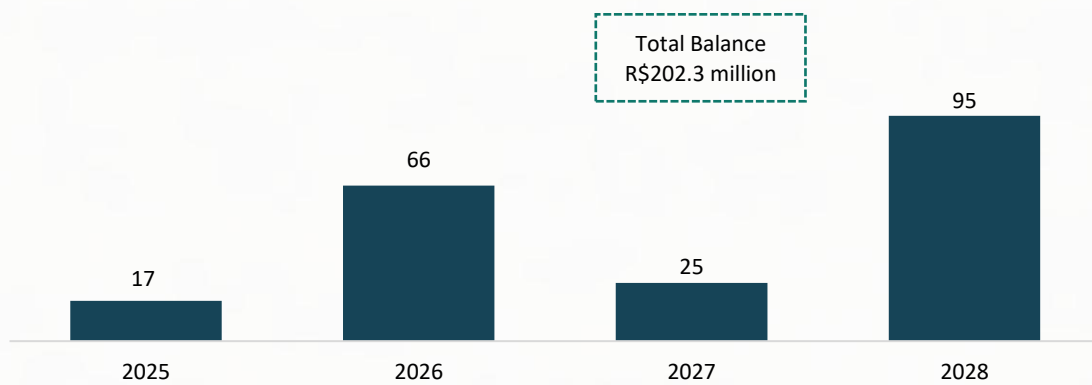
## CAPEX

| CAPEX (R\$ MM)                  | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Expansion                       | 69.0         | 95.9         | 104.7        | 112.6        | 200.6        | 51.8%                | 9.2%                 | 78.2%                |
| % Net Revenue                   | 4.9%         | 5.5%         | 5.9%         | 4.2%         | 5.7%         | 1.0 p.p.             | 0.4 p.p.             | 1.5 p.p.             |
| Maintenance                     | 62.7         | 99.6         | 167.1        | 143.3        | 266.7        | 166.7%               | 67.8%                | 86.2%                |
| % Net Revenue                   | 4.4%         | 5.7%         | 9.4%         | 5.3%         | 7.6%         | 5.0 p.p.             | 3.7 p.p.             | 2.3 p.p.             |
| <b>Total Consolidated CAPEX</b> | <b>131.7</b> | <b>195.5</b> | <b>271.9</b> | <b>255.9</b> | <b>467.3</b> | <b>106.5%</b>        | <b>39.1%</b>         | <b>82.6%</b>         |
| % Net Revenue                   | 9.3%         | 11.2%        | 15.4%        | 9.5%         | 13.3%        | 6.0 p.p.             | 4.1 p.p.             | 3.8 p.p.             |
| <b>% of CAPEX</b>               |              |              |              |              |              |                      |                      |                      |
| % Environment                   | 61.2%        | 45.7%        | 39.1%        | 53.2%        | 41.8%        | (22.1 p.p.)          | (6.6 p.p.)           | (11.3 p.p.)          |
| % Response                      | 37.6%        | 40.3%        | 18.8%        | 43.5%        | 27.8%        | (18.8 p.p.)          | (21.4 p.p.)          | (15.7 p.p.)          |
| % Holding/Others                | 1.2%         | 14.1%        | 42.1%        | 3.3%         | 30.4%        | 40.9 p.p.            | 28.0 p.p.            | 27.1 p.p.            |

CAPEX reached R\$271.9 million, representing 15.4% of net revenue in 2Q25. The Holding Company accounted for approximately 42% of total investments, following the strategy of having the holding company own the assets and leasing them to the group's operating entities. This structure is more tax-efficient and allows for economies of scale in asset acquisitions. This quarter, we seized opportunities to purchase assets at attractive prices, which led to an increase in CAPEX intensity relative to revenue.

## M&A Obligation Payment Schedule

(R\$ MM)



This quarter, the company reduced its M&A obligations by R\$38.1 million, due to the payment of installments for past acquisitions expected for 2Q25.

The company has a balance of R\$202.3 million accounted for payable, with the majority of this balance due in 2028.

## M&A

| Vertical    | Company     | Description and strategic rationale                                                                                                                                                       | Country | Obligation to Pay | % Acquired |
|-------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------|------------|
| Environment | Magma       | Metal foundry focused on transforming non-ferrous metals into ingots, with the aim of integrating with our urban mining unit.                                                             | Brazil  | R\$30.8M          | 100%       |
| Response    | Terra Drone | It operates in the inspection area through unmanned aerial and ground platforms, integrated with surveying and inspection technologies, providing data capture and analysis to customers. | Brazil  | R\$7.5MM          | 51%        |

The table shows the acquisitions in Explanatory Note 8.1 “Business Combinations” of the 2Q25 Financial Statements.

The company's focus continues to be on organic growth, but we act opportunistically in specific acquisitions that offer a share-based acquisition structure and where we have clear synergies with the operations we have integrated.

This quarter, the acquisition of Magma positions us in a market where we have synergies with our waste management and urban mining operations. The metal collection network, as well as the ability to transform scrap into ingots, allows for synergies in waste collection and the transformation of urban mining metals into higher-value products. We have already been studying opportunities in the sanitation sector for equipment recycling.

Cash Flow<sup>1</sup>

| Cash flow<br>(R\$ MM)                      | 2Q24           | 1Q25           | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>EBITDA</b>                              | <b>436.4</b>   | <b>552.0</b>   | <b>585.7</b>   | <b>810.9</b>   | <b>1,137.7</b> | <b>34.2%</b>         | <b>6.1%</b>          | <b>40.3%</b>         |
| Lease                                      | (72.3)         | (186.3)        | (186.9)        | (130.2)        | (373.2)        | 158.5%               | 0.3%                 | 186.6%               |
| <b>EBITDA - Lease</b>                      | <b>364.2</b>   | <b>365.7</b>   | <b>398.8</b>   | <b>680.7</b>   | <b>764.5</b>   | <b>9.5%</b>          | <b>9.1%</b>          | <b>12.3%</b>         |
| Variation in Working Capital               | 105.3          | (11.8)         | 58.3           | 94.8           | 46.5           | (44.6%)              | NM                   | (50.9%)              |
| Taxes Paid                                 | (30.7)         | (12.3)         | (25.3)         | (43.7)         | (37.6)         | (17.6%)              | 105.7%               | (14.0%)              |
| <b>Operating Cash Flow</b>                 | <b>438.8</b>   | <b>341.6</b>   | <b>431.9</b>   | <b>731.9</b>   | <b>773.4</b>   | <b>(1.6%)</b>        | <b>26.4%</b>         | <b>5.7%</b>          |
| CAPEX                                      | (131.7)        | (195.5)        | (271.9)        | (255.9)        | (467.3)        | <b>106.5%</b>        | <b>39.1%</b>         | 82.6%                |
| Acquisition Payments                       | (0.5)          | 34.4           | (57.0)         | (1.0)          | (22.6)         | NM                   | NM                   | NM                   |
| Applications Financial                     | (9.9)          | (1,2)          | 0.0            | (353.6)        | (1,2)          | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>Investment Cash Flow</b>                | <b>(142.1)</b> | <b>(162.2)</b> | <b>(328.9)</b> | <b>(610.5)</b> | <b>(491.1)</b> | <b>131.5%</b>        | <b>102.8%</b>        | <b>(19.6%)</b>       |
| <b>Cash Flow before Financing</b>          | <b>296.7</b>   | <b>179.3</b>   | <b>103.0</b>   | <b>121.4</b>   | <b>282.3</b>   | <b>(65.3%)</b>       | <b>(42.6%)</b>       | <b>132.5%</b>        |
| <b>Cash Flow before Financing / EBITDA</b> | <b>68.0%</b>   | <b>32.5%</b>   | <b>17.6%</b>   | <b>15.0%</b>   | <b>24.8%</b>   | <b>(40.3 p.p.)</b>   | <b>(14.9 p.p.)</b>   | <b>9.8 p.p.</b>      |
| Collection Loans                           | 2,775.0        | 3,038.5        | 222.0          | 6,444.2        | 3,260.6        | (92.0%)              | (92.7%)              | (49.4%)              |
| Loan Amortization                          | (2,169.6)      | (1,303.1)      | (154.8)        | (5,000.6)      | (1,457.8)      | (92.9%)              | (88.1%)              | (70.8%)              |
| M&A Amortization                           | (64.2)         | (134.8)        | (80.2)         | (215.5)        | (214.9)        | 24.9%                | (40.5%)              | (0.3%)               |
| Result net financial <sup>2</sup>          | (198.9)        | (397.6)        | (295.7)        | (550.1)        | (693.3)        | 48.7%                | (25.6%)              | 26.0%                |
| Issuance Costs and Fines                   | (128.3)        | (143.1)        | (3.8)          | (179.3)        | (146.9)        | (97.0%)              | (97.3%)              | (18.1%)              |
| Exchange Rate Variation                    | 24.2           | (40.9)         | (17.4)         | 43.0           | (58.3)         | NM                   | (57.5%)              | NM                   |
| <b>Financing FC</b>                        | <b>238.1</b>   | <b>1,019.1</b> | <b>(329.8)</b> | <b>541.6</b>   | <b>689.4</b>   | <b>(238.5%)</b>      | <b>NM</b>            | <b>27.3%</b>         |
| <b>FC Recurring Financing<sup>3</sup></b>  | <b>366.4</b>   | <b>1,162.2</b> | <b>(326.0)</b> | <b>720.9</b>   | <b>836.3</b>   | <b>(189.0%)</b>      | <b>NM</b>            | <b>16.0%</b>         |
| Share buybacks and dividends               | (46.6)         | (57.1)         | 0.0            | (46.6)         | (57.1)         | NM                   | NM                   | 22.5%                |
| Others                                     | (41.4)         | (68.4)         | (31.1)         | (22.1)         | (99.4)         | (24.9%)              | (54.5%)              | 349.8%               |
| <b>Cash and Financial Investgts Var.</b>   | <b>446.7</b>   | <b>1,073.0</b> | <b>(257.8)</b> | <b>594.2</b>   | <b>815.2</b>   | <b>NM</b>            | <b>NM</b>            | <b>37.2%</b>         |

1-Management cash flow not identical to accounting cash flow. 2-Interest paid, financial income, and others; 3-Excludes issuance costs and fines.

In 2Q25, Ambipar continued to focus on increasing cash generation and achieved positive operating cash flow of R\$431.9 million, a 26.4% increase versus 1Q25 and a 1.6% decrease versus 2Q24.

We recorded cash flow before financing of R\$103.0 million. **Excluding the effects of acquisition payments, we would have the metric at R\$160 million, close to the cash generation in 1Q25.**

We expect to grow this metric substantially over time, however short-term fluctuations may occur as we work through cost lines, finish paying off past acquisitions, and address leases and CAPEX.

## Ambipar Environment

**Management Report of Environmental ESG Participações SA (“Ambipar Environment” or “Company”) for the second quarter of 2025 (2Q25)**

This report presents the Financial Statements and Interim Financial Information prepared in accordance with the standards established by the Accounting Pronouncements Committee (CPC) and approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM), and also in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS). 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: 2Q25 SUMMARY

#### Net Revenue

**R\$1,031.9 MM**

(R\$671.5 MM in 2Q24)

#### EBITDA

**R\$359.0 MM**

(R\$242.8 MM in 2Q24)

#### Total Volume of Waste Treated

**11,537 k tons**

(6,997 k tons in 2Q24)

#### Financial Leverage<sup>1</sup>

Net Debt/Annualized EBITDA

**2.21x**

(3.03x in 2Q24)

#### Net Debt

Including related parties

**R\$3,176.4 MM**

(R\$2,941.4 MM in 2Q24)

#### CAPEX

% CAPEX on Net Revenue

**10.3%**

(12.0% in 2Q24)

Note: (1) Considers the principal amount of debt, without accrued interest

## 2Q25 Key Financial Indicators

| R\$ Million                 | 2Q24    | 1Q25    | 2Q25    | 6M24    | 6M25    | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Net revenue                 | 671.5   | 928.7   | 1,031.9 | 1,257.8 | 1,960.6 | 53.7%             | 11.1%             | 55.9%             |
| EBITDA                      | 242.8   | 340.9   | 359.0   | 440.5   | 700.0   | 47.9%             | 5.3%              | 58.9%             |
| EBITDA margin               | 36.2%   | 36.7%   | 34.8%   | 35.0%   | 35.7%   | (1.4 p.p.)        | (1.9 p.p.)        | 0.7 p.p.          |
| Operating Cash Flow         | 393.7   | 285.2   | 9.5     | 551.6   | 294.6   | (97.6%)           | (96.7%)           | (46.6%)           |
| Operating Cash Flow - CAPEX | 313.1   | 195.9   | (96.8)  | 415.5   | 99.0    | (130.9%)          | (149.4%)          | (76.2%)           |
| Financial Result            | (173.5) | (179.4) | (447.0) | (285.0) | (626.4) | 157.6%            | 149.2%            | 119.8%            |
| Net profit                  | 0.3     | 33.8    | (230.9) | 11.1    | (197.1) | NM                | NM                | (1874.2%)         |
| Net Debt                    | 2,941.4 | 2,743.5 | 3,176.4 | 2,941.4 | 3,176.4 | 8.0%              | 15.8%             | 8.0%              |
| Leverage (x) <sup>1</sup>   | 3.03x   | 2.01x   | 2.21x   | 3.03x   | 2.21x   | (0.82x)           | 0.20x             | (0.82x)           |
| CAPEX                       | 80.6    | 89.3    | 106.3   | 136.1   | 195.6   | 31.9%             | 19.1%             | 43.7%             |
| CAPEX % Net Revenue         | 12.0%   | 9.6%    | 10.3%   | 10.8%   | 10.0%   | (1.7 p.p.)        | 0.7 p.p.          | (0.8 pp.)         |
| ROIC (%)                    | 13.0%   | 15.3%   | 15.3%   | 11.6%   | 15.3%   | 2.2 pp.           | (0.1 pp.)         | 3.7 pp.           |

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

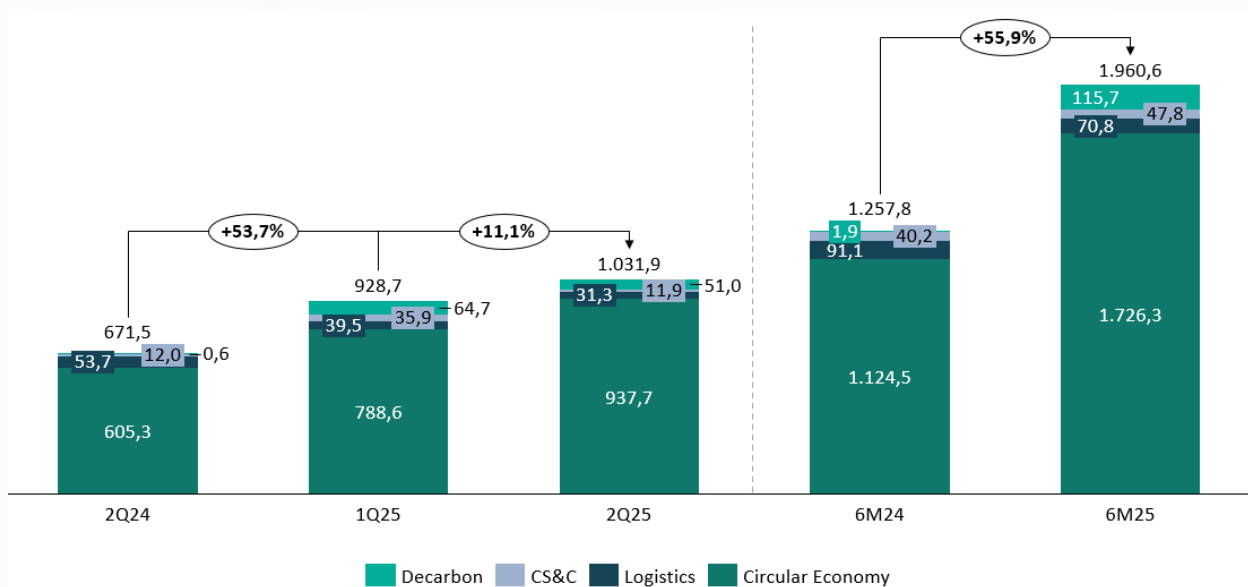
## 2Q25 Highlights

- ◆ Net Revenue of R\$1,031.9 million, growth of 53.7% versus 2Q24 and 11.1% versus 1Q25;
- ◆ EBITDA of R\$359.0 million, growth of 47.9% versus 2Q24 and 5.3% versus 1Q25;
- ◆ EBITDA Margin of 34.8%, representing a reduction of 1.4 p.p. versus 2Q24 and 1.9 p.p. versus 1Q25;
- ◆ CAPEX of R\$106.3 million, accounting for 10.3% of Net Revenue;
- ◆ Growth in Specialized Movement, Organic and Recyclables, further developing Ambipar's strategy to be a one stop shop solution

## Net Revenue

(R\$ MM and %)

| R\$ Million        | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Net Revenue</b> | <b>671.5</b> | <b>928.7</b> | <b>1,031.9</b> | <b>1,257.8</b> | <b>1,960.6</b> | <b>53.7%</b>         | <b>11.1%</b>         | <b>55.9%</b>         |
| Circular Economy   | 605.3        | 788.6        | 937.7          | 1,124.5        | 1,726.3        | 54.9%                | 18.9%                | 53.5%                |
| CS&C               | 12.0         | 35.9         | 11.9           | 40.2           | 47.8           | (1.1%)               | (66.8%)              | 18.9%                |
| Decarbonization    | 0.6          | 64.7         | 51.0           | 1.9            | 115.7          | NM                   | (21.2%)              | NM                   |
| Logistics          | 53.7         | 39.5         | 31.3           | 91.1           | 70.8           | (41.7%)              | (20.8%)              | (22.3%)              |



Net revenue for the Environment segment reached R\$1,031.9 million in 2Q25, primarily from Waste Recovery and Treatment activities. Compared to 2Q24, net revenue from the Circular Economy segment grew 54.9%, and consolidated Environment revenue grew 53.7%.

In this quarter, 50.9% 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 a sustainable alternative, valuing waste and reducing transportation and final disposal costs for our customers.

The higher percentage of revenue from Waste Recovery compared to 1Q25 is due to the increase in revenue from the processing industry in the treatment of recyclables, mainly electronic and non-ferrous materials.

## Circular Economy

| Volume (thousand tons)                      | 2Q24           | 1Q25            | 2Q25            | 6M24            | 6M25            | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Total volume</b>                         | <b>6,997.3</b> | <b>11,704.0</b> | <b>11,537.0</b> | <b>16,008.6</b> | <b>23,241.0</b> | <b>64.9%</b>         | <b>(1.4%)</b>        | <b>45.2%</b>         |
| Organics                                    | 185.8          | 296.4           | 336.5           | 375.0           | 632.9           | 81.1%                | 13.5%                | 68.8%                |
| Water and Effluents                         | 69.8           | 58.6            | 59.5            | 131.5           | 118.0           | (14.8%)              | 1.6%                 | (10.2%)              |
| Recyclables                                 | 120.9          | 150.4           | 168.5           | 223.7           | 318.8           | 39.3%                | 12.0%                | 42.5%                |
| Industrial Valorization                     | 75.0           | 85.9            | 111.8           | 135.3           | 197.7           | 49.0%                | 30.0%                | 46.2%                |
| Trading                                     | 45.9           | 64.4            | 56.7            | 88.4            | 121.1           | 23.5%                | (12.0%)              | 37.0%                |
| Energy Recovery                             | 53.2           | 47.5            | 47.4            | 101.2           | 94.9            | (10.9%)              | (0.2%)               | (6.3%)               |
| Movement                                    | 6,321.0        | 11,008.6        | 10,779.9        | 14,759.0        | 21,788.5        | 70.5%                | (2.1%)               | 47.6%                |
| Specialized                                 | 298.4          | 2,276.4         | 2,216.8         | 741.0           | 4,493.2         | 643.0%               | (2.6%)               | 506.4%               |
| Non-Specialized                             | 6,022.7        | 8,732.2         | 8,563.1         | 14,017.9        | 17,295.3        | 42.2%                | (1.9%)               | 23.4%                |
| Treatment and Final Destination             | 246.5          | 142.6           | 145.3           | 418.2           | 287.9           | (41.1%)              | 1.9%                 | (31.2%)              |
| Other Services                              | N.A            | N.A             | N.A             | N.A             | N.A             | N.A                  | N.A                  | N.A                  |
| <b>Total volume ex Movement<sup>1</sup></b> | <b>676.3</b>   | <b>695.4</b>    | <b>757.1</b>    | <b>1,249.7</b>  | <b>1,452.6</b>  | <b>12.0%</b>         | <b>8.9%</b>          | <b>16.2%</b>         |

| Revenue (R\$ MM)                       | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|----------------------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Gross Revenue</b>                   | <b>686.8</b> | <b>906.8</b> | <b>1,166.7</b> | <b>1,286.2</b> | <b>2,073.5</b> | <b>69.9%</b>         | <b>28.7%</b>         | <b>61.2%</b>         |
| Organics                               | 14.6         | 20.8         | 20.1           | 25.7           | 41.0           | 38.2%                | (3.3%)               | 59.1%                |
| Water and Effluents                    | 115.5        | 116.9        | 121.8          | 207.0          | 238.7          | 5.4%                 | 4.2%                 | 15.3%                |
| Recyclables                            | 226.3        | 220.4        | 456.5          | 422.0          | 676.9          | 101.8%               | 107.1%               | 60.4%                |
| Industrial Valorization                | 196.5        | 103.8        | 351.4          | 370.7          | 455.1          | 78.8%                | 238.7%               | 22.8%                |
| Trading                                | 29.8         | 116.6        | 105.1          | 51.3           | 221.8          | 253.0%               | (9.9%)               | 332.5%               |
| Energy Recovery                        | 28.6         | 30.8         | 32.3           | 51.4           | 63.2           | 13.1%                | 4.8%                 | 22.9%                |
| Movement                               | 168.9        | 401.1        | 400.1          | 348.9          | 801.2          | 136.9%               | (0.2%)               | 129.6%               |
| Specialized                            | 84.7         | 293.3        | 309.7          | 172.4          | 603.0          | 265.7%               | 5.6%                 | 249.8%               |
| Non-Specialized                        | 84.2         | 107.7        | 90.4           | 176.5          | 198.1          | 7.3%                 | (16.1%)              | 12.3%                |
| Treatment and Final Destination        | 41.5         | 48.2         | 49.0           | 81.0           | 97.2           | 18.0%                | 1.5%                 | 19.9%                |
| Other Services                         | 91.4         | 68.5         | 86.9           | 150.2          | 155.4          | (5.0%)               | 26.7%                | 3.5%                 |
| Gross Revenue ex Movement <sup>1</sup> | 426.4        | 437.2        | 679.7          | 787.1          | 1,116.9        | 59.4%                | 55.5%                | 41.9%                |
| <b>Net Revenue</b>                     | <b>605.3</b> | <b>788.6</b> | <b>937.7</b>   | <b>2,021.0</b> | <b>2,757.7</b> | <b>54.9%</b>         | <b>18.9%</b>         | <b>36.5%</b>         |

| Revenue (R\$ MM)                       | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25           | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|----------------------------------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Gross Revenue</b>                   | <b>686.8</b> | <b>906.8</b> | <b>1,166.7</b> | <b>1,286.2</b> | <b>2,073.5</b> | <b>69.9%</b>         | <b>28.7%</b>         | <b>61.2%</b>         |
| Organics                               | 14.6         | 20.8         | 20.1           | 25.7           | 41.0           | 38.2%                | (3.3%)               | 59.1%                |
| Water and Effluents                    | 115.5        | 116.9        | 121.8          | 207.0          | 238.7          | 5.4%                 | 4.2%                 | 15.3%                |
| Recyclables                            | 226.3        | 220.4        | 456.5          | 422.0          | 676.9          | 101.8%               | 107.1%               | 60.4%                |
| Industrial Valorization                | 196.5        | 103.8        | 351.4          | 370.7          | 455.1          | 78.8%                | 238.7%               | 22.8%                |
| Trading                                | 29.8         | 116.6        | 105.1          | 51.3           | 221.8          | 253.0%               | (9.9%)               | 332.5%               |
| Energy Recovery                        | 28.6         | 30.8         | 32.3           | 51.4           | 63.2           | 13.1%                | 4.8%                 | 22.9%                |
| Movement                               | 168.9        | 401.1        | 400.1          | 348.9          | 801.2          | 136.9%               | (0.2%)               | 129.6%               |
| Specialized                            | 84.7         | 293.3        | 309.7          | 172.4          | 603.0          | 265.7%               | 5.6%                 | 249.8%               |
| Non-Specialized                        | 84.2         | 107.7        | 90.4           | 176.5          | 198.1          | 7.3%                 | (16.1%)              | 12.3%                |
| Treatment and Final Destination        | 41.5         | 48.2         | 49.0           | 81.0           | 97.2           | 18.0%                | 1.5%                 | 19.9%                |
| Other Services                         | 91.4         | 68.5         | 86.9           | 150.2          | 155.4          | (5.0%)               | 26.7%                | 3.5%                 |
| Gross Revenue ex Movement <sup>1</sup> | 426.4        | 437.2        | 679.7          | 787.1          | 1,116.9        | 59.4%                | 55.5%                | 41.9%                |

<sup>1</sup>-Disregards the Movement and Other Services segment.

Net revenue from circular economy grew 54.9% versus 2Q24, driven by growth in both volume and average ticket.

The volume was driven by Industrial Recyclables Recovery processes. The 39.3% volume growth compared to 2Q24 was driven by our valorization plants, supported by the continued expansion of waste collection, transportation, and processing capacity, particularly for non-ferrous waste.

The average ticket was 10.0% higher compared to 2Q24, mainly due to a revenue mix more concentrated on the recovery of recyclables, as well as growth in the average ticket by type of treatment and/or recovery of waste.

## Compliance, Software and Consulting (CS&C)

| Compliance,<br>Software and<br>Consulting | Unit          | 2Q24        | 1Q25        | 2Q25        | 6M24        | 6M25        | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|-------------------------------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Gross Revenue                             | R\$ mm        | 13.4        | 37.6        | 12.7        | 43.5        | 50.3        | (4.6%)               | (66.1%)              | 15.7%                |
| <b>Net Revenue</b>                        | <b>R\$ mm</b> | <b>12.0</b> | <b>35.9</b> | <b>11.9</b> | <b>40.2</b> | <b>47.8</b> | <b>(1.1%)</b>        | <b>(66.8%)</b>       | <b>18.9%</b>         |
| Contracts                                 | #             | 1,355       | 1,468       | 1,330       | 2,703       | 2,798       | (1.8%)               | (9.4%)               | 3.5%                 |
| Average Ticket                            | R\$ thousand  | 9.9         | 25.6        | 9.6         | 16.1        | 18.0        | (3.0%)               | (62.5%)              | 11.8%                |

Compliance, Software and Consulting unit maintained stable performance, in line with its historical record and with recurring contracts and clients. Traditionally, the first quarter features a seasonally higher demand—especially for consulting and governance services for listed companies and software solutions for the mining industry—and 2Q25 reflects a solid foundation of contract maintenance and expansion.

In the first half of the year, net revenue grew by 18.9% compared to the same period in 2024, highlighted by contract renewals with major clients, portfolio *upsells* and *consistent conversion of the 1Q25 backlog*.

During this period, we began operating in two new strategic markets — IFRS and Climate Risks — with strong growth potential in the second half of 2025. Our software solutions and ESG consulting services are currently present in approximately 31 countries, with the recent addition of Portugal, through delivery to a company in the energy sector in the area of implementation services for internal controls over financial reporting, supporting the SICFR (System of Internal Controls over Financial Reporting).

## Decarbonization

| Decarbonization              | Unit          | 2Q24       | 1Q25        | 2Q25        | 6M24       | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|------------------------------|---------------|------------|-------------|-------------|------------|--------------|----------------------|----------------------|-------------------|
| Total Gross Revenue          | R\$ MM        | 0.6        | 68.0        | 52.4        | 1.9        | 120.4        | NM                   | (22.9%)              | NM                |
| Gross Revenue Other Services | R\$ MM        | 0.2        | 16.0        | 8.7         | 0.2        | 24.7         | NM                   | (45.3%)              | NM                |
| Gross Revenue REDD+ Credits  | R\$ MM        | 0.4        | 5.2         | 0.0         | 1.7        | 5.2          | (97.0%)              | (99.8%)              | 203.8%            |
| Gross Revenue ARR Credits    | R\$ MM        | 0.0        | 46.8        | 43.7        | 0.0        | 90.5         | NM                   | (6.8%)               | NM                |
| <b>Net Revenue</b>           | <b>R\$ MM</b> | <b>0.6</b> | <b>64.7</b> | <b>51.0</b> | <b>1.9</b> | <b>115.7</b> | <b>NM</b>            | <b>(21.2%)</b>       | <b>NM</b>         |
| REDD+ Tons                   | thousand ton  | 20.6       | 60.9        | 0.1         | 49.2       | 61.1         | NM                   | NM                   | 24.2%             |
| ARR Hectares                 | thousand ha   | 0.0        | 5.0         | 4.7         | 0.0        | 9.7          | NM                   | (6.8%)               | NM                |
| Average Ticket REDD+ Tons    | R\$ thousand  | 19.5       | 84.7        | 95.9        | 34.6       | 84.7         | 390.9%               | 13.2%                | 144.6%            |
| Average Ticket Hectares      | R\$ thousand  | N.A        | 9.4         | 9.4         | N.A        | 9.4          | NM                   | 0.0%                 | NM                |

The Decarbonization division continued to generate revenue from a reforestation project. This specific project, in partnership with an international client, involves reforesting 4,700 hectares of degraded land, with the potential to generate 300 tons of ARR carbon credits per hectare.

The average hectare ticket remained at the same level since it belongs to the same project started in 1Q25.

We will continue to focus on developing reforestation and consulting projects. We have expanded our scope of operations to include intermediation in the purchase and sale of carbon credits, consulting services (GHG inventory, decarbonization plans, and field services), and field activities involving forest management and reforestation.

## Logistics

| Logistics          | Unit          | 2Q24        | 1Q25        | 2Q25        | 6M24        | 6M25        | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Gross Revenue      | R\$ mm        | 61.7        | 46.9        | 50.0        | 106.1       | 96.9        | (36.5%)              | (16.5%)              | (18.9%)              |
| <b>Net Revenue</b> | <b>R\$ mm</b> | <b>53.7</b> | <b>39.5</b> | <b>31.3</b> | <b>91.1</b> | <b>70.8</b> | <b>(41.7%)</b>       | <b>(20.8%)</b>       | <b>(22.3%)</b>       |
| Distance driven    | thousand km   | 4,377.4     | 5,992.1     | 4,691.4     | 8,742.3     | 10,683.5    | 7.2%                 | (21.7%)              | 22.2%                |
| Tons               | thousand tons | 182.5       | 164.8       | 139.5       | 343.1       | 304.3       | (23.6%)              | (15.4%)              | (11.3%)              |
| Average Ticket     | R\$/km        | 14.1        | 7.8         | 10.7        | 12.1        | 8.1         | (24.1%)              | 37.2%                | (24.8%)              |

The Logistics business suffered a reduction in net revenue in 2Q25 compared to the same period in 2024.

The average ticket per kilometer increased by 37.2% compared to 1Q25, and decreased by 24.1% compared to 2Q24. These fluctuations do not reflect structural changes in the business, but rather specific effects of the freight mix and chemical industrial activity during the period.

## Cost decomposition

| Cost segmentation<br>(R\$ MM)   | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Personnel                       | 213.2        | 291.5        | 305.5        | 400.8        | 597.0          | 43.3%                | 4.8%                 | 48.9%                |
| Cost of Goods Sold <sup>1</sup> | 34.6         | 48.8         | 68.9         | 69.6         | 117.7          | 99.4%                | 41.4%                | 69.2%                |
| Third parties                   | 62.3         | 80.1         | 79.7         | 118.6        | 159.8          | 27.9%                | (0.4%)               | 34.7%                |
| Maintenance                     | 23.9         | 45.8         | 55.4         | 42.5         | 101.2          | 132.2%               | 21.0%                | 137.8%               |
| Fuel                            | 19.2         | 25.3         | 26.5         | 38.2         | 51.9           | 38.4%                | 4.7%                 | 35.8%                |
| Freight                         | 18.1         | 20.8         | 33.8         | 36.3         | 54.6           | 87.3%                | 63.1%                | 50.2%                |
| Taxes                           | 5.1          | 7.5          | 17.2         | 8.2          | 24.7           | 237.5%               | 129.0%               | 202.6%               |
| Travels                         | 5.0          | 7.8          | 8.6          | 8.1          | 16.5           | 74.1%                | 9.9%                 | 102.6%               |
| Materials                       | 5.5          | 3.1          | 10.6         | 10.6         | 13.7           | 91.5%                | 244.2%               | 28.6%                |
| Marketing                       | 5.8          | 3.3          | 8.3          | 10.9         | 11.6           | 44.2%                | 150.4%               | 7.0%                 |
| Rentals                         | 0.3          | 1.3          | 1.7          | 0.7          | 2.9            | NM                   | 31.9%                | NM                   |
| Telecommunications              | 0.6          | 0.8          | 0.8          | 1.3          | 1.5            | 16.4%                | (2.5%)               | 17.3%                |
| Others                          | 0.3          | 4.3          | 18.7         | 6.1          | 23.0           | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>Total Cost</b>               | <b>393.8</b> | <b>540.3</b> | <b>635.8</b> | <b>752.0</b> | <b>1,176.0</b> | <b>61.5%</b>         | <b>17.7%</b>         | <b>56.4%</b>         |

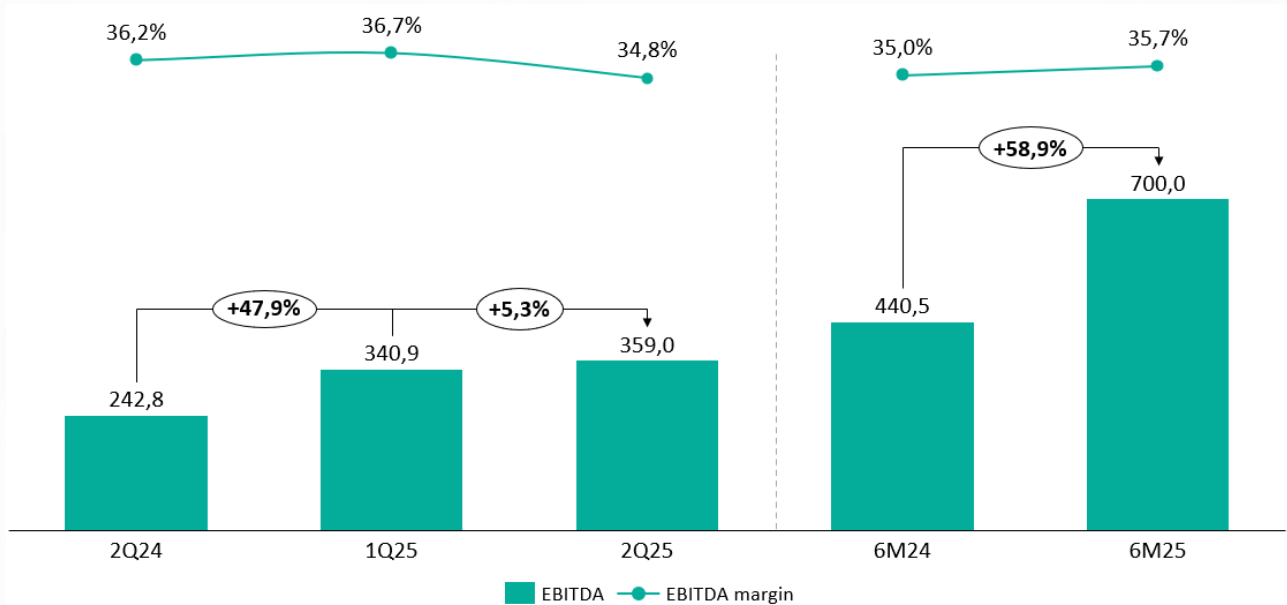
1- Derived primarily from products sold in the Circular Economy division

Total costs for the Environment segment in the second quarter of 2025 increased by 61.5% compared to the same period in 2024. Expenses for maintenance, personnel and costs of goods sold were the main items.

It's important to emphasize that we continue to advance in our cost-efficiency projects. These initiatives are expected to be rolled out throughout the second half of 2025.

## EBITDA & EBITDA Margin

(R\$ MM and %)



EBITDA grew 47.9% compared to 2Q24 and 5.3% compared to 1Q25. The main *drivers* for EBITDA growth were: (i) growth in the average circular economy ticket, (ii) discipline in the approval of projects, which reflected in better margins in this quarter and (iii) cost optimizations.

## CAPEX Environment

| CAPEX Environment (R\$ MM)     | 2Q24        | 1Q25        | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Maintenance                    | 38.4        | 22.5        | 23.8         | 65.0         | 46.3         | (37.9%)              | 6.0%                 | (28.9%)              |
| % Environment Net Revenue      | 5.7%        | 2.4%        | 2.3%         | 5.2%         | 2.4%         | (3.4 pp)             | (0.1 pp)             | (2.8 pp)             |
| Expansion                      | 42.2        | 66.8        | 82.5         | 71.1         | 149.3        | 95.3%                | 23.5%                | 110.1%               |
| % Environment Net Revenue      | 6.3%        | 7.2%        | 8.0%         | 5.6%         | 7.6%         | 1.7 pp               | 0.8 pp               | 2.0 pp               |
| <b>CAPEX Environment Total</b> | <b>80.6</b> | <b>89.3</b> | <b>106.3</b> | <b>136.1</b> | <b>195.6</b> | <b>31.9%</b>         | <b>19.1%</b>         | <b>43.7%</b>         |
| % Environment Net Revenue      | 12.0%       | 9.6%        | 10.3%        | 10.8%        | 10.0%        | (1.7 pp)             | 0.7 pp               | (0.8 pp)             |

| % CAPEX of Net Revenue<br>by Segment | 2Q24         | 1Q25        | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|----------------------|----------------------|
| Circular Economy                     | 12.6%        | 11.0%       | 10.6%        | 11.3%        | 10.8%        | (2.1 pp)          | (0.4 pp)             | (0.6 pp)             |
| CS&C                                 | 1.8%         | 1.5%        | 9.4%         | 1.0%         | 3.5%         | 7.6 pp            | 7.9 pp               | 2.5 pp               |
| Decarbonization                      | 221.6%       | 0.5%        | 6.0%         | 194.9%       | 2.9%         | N.M.              | 5.6 pp               | N.M.                 |
| Logistics                            | 5.2%         | 4.3%        | 9.9%         | 5.1%         | 6.7%         | 4.7 pp            | 5.6 pp               | 1.7 pp               |
| <b>% Net Revenue</b>                 | <b>12.0%</b> | <b>9.6%</b> | <b>10.3%</b> | <b>10.8%</b> | <b>10.0%</b> | <b>(1.7 pp)</b>   | <b>0.7 pp</b>        | <b>(0.8 pp)</b>      |

In 2Q25, investments in property, plant and equipment remained at a controlled level, close to the historic low relative to net revenue. This lower investment intensity reflects the holding company's CAPEX spending strategy and continued discipline in investment approval.

## Ambipar Response

Management Report of Ambipar Response SA (“Ambipar” or “Company”) for the second quarter of 2025 (2Q25)

This report presents the Financial Statements and Interim Financial Information 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). 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: 2Q25 SUMMARY

#### Net Revenue

**R\$738.8 MM**

(R\$740.5 MM 2Q24)

#### EBITDA

**R\$227.2 MM**

(R\$191.9 MM 2Q24)

#### Utilization Rate

**81.3%**

(70.3% in 2Q24)

#### Financial Leverage

Net Debt/Annualized EBITDA

**2.13x**

(2.46x 1Q25)

#### Net Debt

Including Related Parties

**R\$1,938.7 MM**

(R\$2,082.7 MM 1Q25)

#### CAPEX

% CAPEX on Net Revenue

**6.9%**

(6.7% in 2Q24)

## 2Q25 Key Financial Indicators

| R\$ million                     | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| Net revenue                     | 740.5        | 811.0        | 738.8        | 1,419.6      | 1,549.8      | (0.2%)            | (8.9%)            | 9.2%                 |
| EBITDA                          | 191.9        | 211.2        | 227.2        | 367.3        | 438.5        | 18.4%             | 7.6%              | 19.4%                |
| <i>EBITDA margin</i>            | <i>25.9%</i> | <i>26.0%</i> | <i>30.8%</i> | <i>25.9%</i> | <i>28.3%</i> | <i>4.8 p.p.</i>   | <i>4.7 p.p.</i>   | <i>2.4 p.p.</i>      |
| Operating Cash Flow             | 24.0         | 51.4         | 334.6        | 208.7        | 386.0        | NM                | NM                | 84.9%                |
| Operating Cash Flow – CAPEX     | (25.5)       | (27.3)       | 283.4        | 97.4         | 256.1        | NM                | NM                | 163.1%               |
| Financial Result                | (41.0)       | (77.9)       | (59.5)       | (251.3)      | (343.7)      | 45.1%             | (23.6%)           | 36.8%                |
| Net profit                      | 89.2         | (2.8)        | 69.1         | 17.2         | 82.2         | (22.5%)           | NM                | NM                   |
| Net Debt                        | 1,599.7      | 2,082.7      | 1,938.7      | 1,599.7      | 1,938.7      | 21.2%             | (6.9%)            | 21.2%                |
| <i>Leverage (x)<sup>1</sup></i> | <i>2.08x</i> | <i>2.46x</i> | <i>2.13x</i> | <i>2.08x</i> | <i>2.13x</i> | <i>0.05x</i>      | <i>(0.33x)</i>    | <i>0.05x</i>         |
| CAPEX                           | 49.5         | 78.7         | 51.2         | 111.4        | 129.9        | 3.4%              | (34.9%)           | 16.6%                |
| CAPEX % Net Revenue             | 6.7%         | 9.7%         | 6.9%         | 7.8%         | 8.4%         | <i>0.2 p.p.</i>   | <i>(2.8 p.p.)</i> | <i>0.5 p.p.</i>      |
| ROIC (%)                        | 11.3%        | 7.8%         | 9.5%         | 11.3%        | 8.6%         | <i>(1.8 p.p.)</i> | <i>1.7 p.p.</i>   | <i>(2.6 p.p.)</i>    |

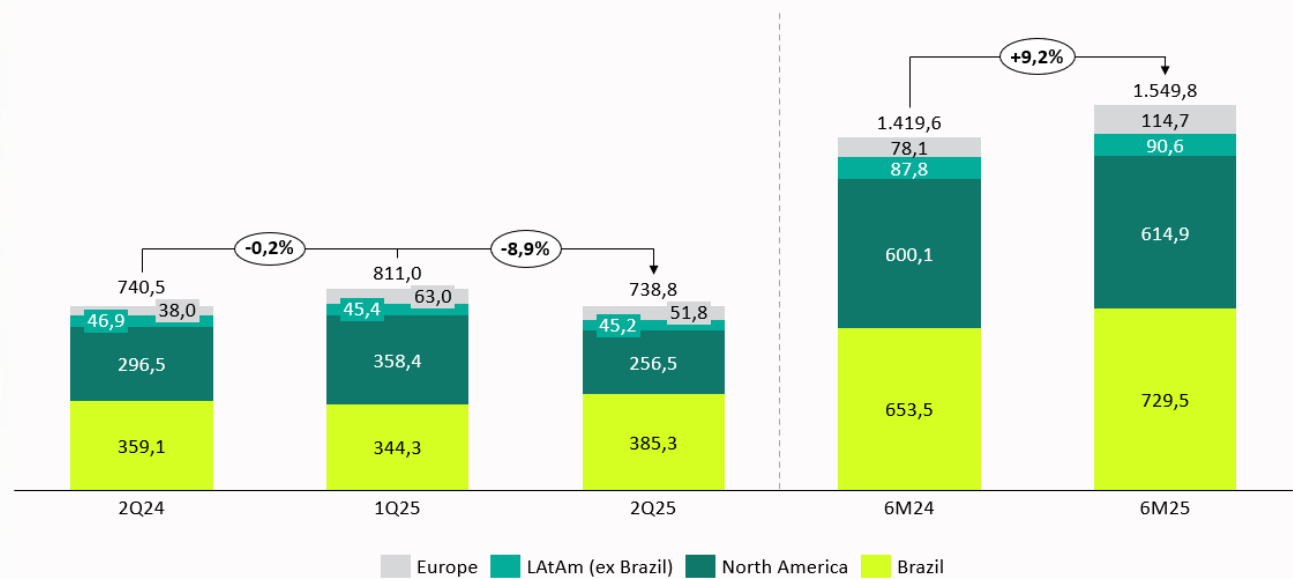
1- (x): net debt including related parties/ EBITDA for the period annualized

## Highlights 2Q25

- ◆ Net revenue of R\$738.8 million, down 0.2% compared to 2Q24 and up 8.9% compared to 1Q25;
- ◆ EBITDA of R\$227.2 million, representing an increase of 18.4% compared to 2Q24 and 7.6% compared to 1Q25;
- ◆ EBITDA margin in 2Q25 of 30.8%, increasing 4.8 percentage points compared to 2Q24 and +4.7 percentage points compared to 1Q25, with a focus on Europe and the optimization of operations in North America;
- ◆ CAPEX reached R\$51.2 million, with a reduction in Maintenance and Expansion Capex as a percentage of Net Revenue;
- ◆ Cash generation ensured leverage security even amid investments for growth in Brazil and abroad;
- ◆ Composition of 99.1% of revenue from field and routine services and subscriptions, demonstrating the increase in long-term contract relationships with customers.

## Net Revenue

| (R\$ MM)           | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Net revenue</b> | <b>740.5</b> | <b>811.0</b> | <b>738.8</b> | <b>1,419.6</b> | <b>1,549.8</b> | <b>(0.2%)</b>        | <b>(8.9%)</b>        | <b>9.2%</b>          |
| Brazil             | 359.1        | 344.3        | 385.3        | 653.5          | 729.5          | 7.3%                 | 11.9%                | 11.6%                |
| North America      | 296.5        | 358.4        | 256.5        | 600.1          | 614.9          | (13.5%)              | (28.4%)              | 2.5%                 |
| Europe             | 38.0         | 63.0         | 51.8         | 78.1           | 114.7          | 36.3%                | (17.8%)              | 46.9%                |
| LatAm ( Ex Brazil) | 46.9         | 45.4         | 45.2         | 87.8           | 90.6           | (3.5%)               | (0.3%)               | 3.2%                 |



Net revenue reached R\$738.8 million in 2Q25, stable compared to 2Q24, with good performance by Brazil and 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 clients operating in international value chains. In North America, we are implementing a new project to optimize operations, costs, and results.

The opportunity to replicate Response's business model in international geographies, while challenging and long-term, has progressed positively. This quarter, we delivered consistent results in Brazil and LatAm.

## Brazil

| Brazil                           |                | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 |
|----------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscription                     | R\$ mm         | 71.8         | 55.6         | 56.7         | (21.0%)           | 2.0%              |
| Field Services                   | R\$ mm         | 323.0        | 317.2        | 363.0        | 12.4%             | 14.4%             |
| High Impact Emergencies          | R\$ mm         | 9.5          | 20.0         | 6.7          | (29.8%)           | (66.6%)           |
| <b>Gross Revenue</b>             | <b>R\$ mm</b>  | <b>404.3</b> | <b>392.8</b> | <b>426.3</b> | <b>5.5%</b>       | <b>8.5%</b>       |
| <b>Hours and Labor</b>           |                |              |              |              |                   |                   |
| Labor                            | # people       | 5,105        | 5,537        | 5,062        | (0.8%)            | (8.6%)            |
| Available Hours                  | thousand hours | 3,369.3      | 3,654.6      | 3,340.9      | (0.8%)            | (8.6%)            |
| Hours Worked                     | thousand hours | 2,361.8      | 2,971.6      | 2,830.5      | 19.8%             | (4.7%)            |
| Field Service Hours              | thousand hours | 2,360.2      | 2,961.9      | 2,829.4      | 19.9%             | (4.5%)            |
| Hours in High Impact Emergencies | thousand hours | 1.6          | 9.8          | 1.1          | (30.8%)           | (88.4%)           |
| <b>Utilization Rate</b>          | <b>%</b>       | <b>70.1%</b> | <b>81.3%</b> | <b>84.7%</b> | <b>14.6 p.p.</b>  | <b>3.4 p.p.</b>   |
| <b>Revenue per Hour</b>          |                |              |              |              |                   |                   |
| Field Services                   | R\$/h          | 136.8        | 107.1        | 128.3        | (6.3%)            | 19.8%             |
| High Impact Emergencies          | R\$/h          | 5,839.0      | 2,049.5      | 5,923.4      | 1.4%              | 189.0%            |
| <b>Revenue Per Hour</b>          | <b>R\$/h</b>   | <b>171.2</b> | <b>132.2</b> | <b>150.6</b> | <b>(12.0%)</b>    | <b>13.9%</b>      |

| Regional Result Brazil | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Net Revenue</b>     | <b>359.1</b> | <b>344.3</b> | <b>385.3</b> | <b>653.5</b> | <b>729.5</b> | <b>7.3%</b>          | <b>11.9%</b>         | <b>11.6%</b>         |
| Gross Profit           | 167.0        | 106.7        | 125.9        | 392.1        | 552.1        | (24.6%)              | 18.1%                | 40.8%                |
| SG&A                   | (8.3)        | (10.3)       | (7.1)        | (28.4)       | (32.3)       | (13.5%)              | (30.4%)              | 13.8%                |
| <b>EBITDA</b>          | <b>158.7</b> | <b>96.4</b>  | <b>118.8</b> | <b>281.9</b> | <b>215.2</b> | <b>(25.2%)</b>       | <b>23.2%</b>         | <b>(23.7%)</b>       |
| <i>EBITDA margin</i>   | <i>44.2%</i> | <i>28.0%</i> | <i>30.8%</i> | <i>43.1%</i> | <i>29.5%</i> | <i>(13.4 p.p.)</i>   | <i>2.8 p.p.</i>      | <i>(13.6 p.p.)</i>   |

Net revenue in Brazil grew 7.3% and 11.9% compared to 2Q24 and 1Q25, respectively. The region reached a utilization rate of 84.7%, an increase of 3.4 pp compared to 1Q25, increasing EBITDA margin to 30.8%.

During the quarter, we observed growth in field service calls, while the main response to High Impact Emergencies occurred in the Oil and Gas sector using a fire-fighting robot.

The use of technology has also been highlighted for cleaning and maintenance of hazardous environments, where we have increased the implementation of drones and robots that perform inspection and cleaning with greater speed, higher average *ticket*, lower risk for operators, and lower costs for customers. Our customers have competed for safety awards for this solution.

## LatAm

| LatAm                            |                | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 |
|----------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscription                     | R\$ mm         | 7.3          | 7.0          | 7.2          | (2.1%)            | 1.9%              |
| Field Services                   | R\$ mm         | 48.1         | 45.5         | 48.2         | 0.1%              | 5.8%              |
| High Impact Emergencies          | R\$ mm         | 0.0          | 0.0          | 0.0          | NM                | NM                |
| <b>Gross Revenue</b>             | <b>R\$ mm</b>  | <b>55.5</b>  | <b>52.6</b>  | <b>55.4</b>  | <b>(0.2%)</b>     | <b>5.3%</b>       |
| <b>Hours and Labor</b>           |                |              |              |              |                   |                   |
| Labor                            | # people       | 844          | 849          | 840          | (0.5%)            | (1.1%)            |
| Available Hours                  | thousand hours | 557.0        | 560.3        | 554.4        | (0.5%)            | (1.1%)            |
| Hours Worked                     | thousand hours | 457.1        | 476.9        | 438.2        | (4.1%)            | (8.1%)            |
| Field Service Hours              | thousand hours | 457.1        | 476.9        | 438.2        | (4.1%)            | (8.1%)            |
| Hours in High Impact Emergencies | thousand hours | 0.0          | 0.0          | 0.0          | NM                | NM                |
| <b>Utilization Rate</b>          | <b>%</b>       | <b>82.1%</b> | <b>85.1%</b> | <b>79.0%</b> | <b>(3.0 p.p.)</b> | <b>(6.1 p.p.)</b> |
| <b>Revenue Per Hour</b>          |                |              |              |              |                   |                   |
| Field Services                   | R\$/h          | 105.3        | 95.5         | 110.0        | 4.4%              | 15.2%             |
| High Impact Emergencies          | R\$/h          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | NM                | NM                |
| <b>Revenue Per Hour</b>          | <b>R\$/h</b>   | <b>121.4</b> | <b>110.3</b> | <b>126.4</b> | <b>4.1%</b>       | <b>14.6%</b>      |

| Latam Regional Result | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Net Revenue</b>    | <b>46.9</b>  | <b>45.4</b>  | <b>45.2</b>  | <b>87.8</b>  | <b>90.6</b>  | <b>(3.5%)</b>        | <b>(0.3%)</b>        | <b>3.2%</b>          |
| Gross Profit          | 10.5         | 7.6          | 11.1         | 19.1         | 18.7         | 5.6%                 | 47.0%                | (1.9%)               |
| SG&A                  | 0.0          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>EBITDA</b>         | <b>10.5</b>  | <b>7.6</b>   | <b>11.1</b>  | <b>19.1</b>  | <b>18.7</b>  | <b>5.6%</b>          | <b>47.0%</b>         | <b>(1.9%)</b>        |
| <i>EBITDA margin</i>  | <i>22.5%</i> | <i>16.7%</i> | <i>24.6%</i> | <i>21.7%</i> | <i>20.7%</i> | <i>2.1 p.p.</i>      | <i>7.9 p.p.</i>      | <i>(1.1 pp.)</i>     |

Net revenue decreased 3.5% compared to 2Q24 due to a lower utilization rate of 3.0 p.p., to 79.0% compared to 2Q24.

As in 1Q25, the Company increased field service revenues by performing higher value-added services, reflected in a 4.1% higher revenue per hour.

*headcount* optimization process linked to the Conecta Project, which, in March 2025, began reducing staff by unifying the Environment and Response *back offices* in the region.

## Europe

| Europe                           |                | 2Q24         | 1Q25           | 2Q25         | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 |
|----------------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscription                     | R\$ mm         | 3.1          | 1.0            | 0.9          | (69.2%)           | (5.0%)            |
| Field Services                   | R\$ mm         | 42.2         | 68.7           | 63.0         | 49.3%             | (8.2%)            |
| High Impact Emergencies          | R\$ mm         | 5.4          | 4.4            | 0.8          | (86.0%)           | (82.8%)           |
| <b>Gross Revenue</b>             | <b>R\$ mm</b>  | <b>50.7</b>  | <b>74.1</b>    | <b>64.7</b>  | <b>27.6%</b>      | <b>(12.6%)</b>    |
| <b>Hours and Labor</b>           |                |              |                |              |                   |                   |
| Labor                            | # people       | 132          | 139            | 132          | 0.0%              | (4.8%)            |
| Available Hours                  | thousand hours | 87.1         | 91.5           | 87.1         | 0.0%              | (4.8%)            |
| Hours Worked                     | thousand hours | 63.9         | 66.0           | 74.5         | 16.7%             | 12.8%             |
| Field Service Hours              | thousand hours | 63.5         | 63.8           | 74.1         | 16.7%             | 16.3%             |
| Hours in High Impact Emergencies | thousand hours | 0.3          | 2.3            | 0.4          | NM                | (82.8%)           |
| <b>Utilization Rate</b>          | <b>%</b>       | <b>73.3%</b> | <b>72.1%</b>   | <b>85.5%</b> | <b>12.2 p.p.</b>  | <b>13.4 p.p.</b>  |
| <b>Revenue per hour</b>          |                |              |                |              |                   |                   |
| Field Services                   | R\$/h          | 664.4        | 1,077.2        | 850.3        | 28.0%             | (21.1%)           |
| High Impact Emergencies          | R\$/h          | 15,989.2     | 1,946.3        | 1,946.3      | (87.8%)           | NM                |
| <b>Revenue Per Hour</b>          | <b>R\$/h</b>   | <b>794.0</b> | <b>1,122.1</b> | <b>868.7</b> | <b>9.4%</b>       | <b>(22.6%)</b>    |

| Regional result Europe | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Net Revenue</b>     | <b>38.0</b>  | <b>63.0</b>  | <b>51.8</b>  | <b>78.1</b>  | <b>114.7</b> | <b>36.3%</b>         | <b>(17.8%)</b>       | <b>46.9%</b>         |
| Gross Profit           | 9.1          | 27.2         | 12.0         | 21.4         | 39.2         | 31.1%                | (55.9%)              | 82.9%                |
| SG&A                   | 0.0          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>EBITDA</b>          | <b>9.1</b>   | <b>27.2</b>  | <b>12.0</b>  | <b>21.4</b>  | <b>39.2</b>  | <b>31.1%</b>         | <b>(55.9%)</b>       | <b>82.9%</b>         |
| <i>EBITDA margin</i>   | <i>24.1%</i> | <i>43.2%</i> | <i>23.2%</i> | <i>27.4%</i> | <i>34.1%</i> | <i>(0.9 p.p.)</i>    | <i>(20.0 p.p.)</i>   | <i>6.7 p.p.</i>      |

Net revenue grew 36.3% compared to 2Q24, driven by increases in field services and a utilization rate of 85.5%. The region has increased its *cross-selling capacity* by selling routine emergency response and industrial cleaning services and continues to work on international waters for oil spill containment.

In industrial cleaning, we are enhancing our capabilities on robotic cleaning, among other industrial services.

In High Impact Emergencies, we concluded our response in May to an incident in the North Sea involving a collision between two ships that began in late 1Q25. After the fire was fully contained, our teams worked onboard the vessel, conducting HAZMAT monitoring and treating chemical waste.

The EBITDA margin was 23.2%, a reduction of 0.9 pp versus 2Q24, in line with historical levels for quarters with fewer major emergency services.

## North America

| North America                    |                | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 |
|----------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------------------|
| Subscription                     | R\$ mm         | 25.7         | 24.2         | 24.1         | (6.5%)            | (0.5%)            |
| Field Services                   | R\$ mm         | 254.6        | 336.2        | 234.3        | (8.0%)            | (30.3%)           |
| High Impact Emergencies          | R\$ mm         | 18.2         | 0.0          | 0.0          | NM                | NM                |
| <b>Gross Revenue</b>             | <b>R\$ mm</b>  | <b>298.5</b> | <b>360.4</b> | <b>258.3</b> | <b>(13.5%)</b>    | <b>(28.3%)</b>    |
| <b>Hours and Labor</b>           |                |              |              |              |                   |                   |
| Labor                            | # people       | 1,271        | 1,311        | 1,112        | (12.5%)           | (15.2%)           |
| Available Hours                  | thousand hours | 838.9        | 865.5        | 733.9        | (12.5%)           | (15.2%)           |
| Hours Worked                     | thousand hours | 527.6        | 656.9        | 491.5        | (6.8%)            | (25.2%)           |
| Field Service Hours              | thousand hours | 512.7        | 656.9        | 491.5        | (4.1%)            | (25.2%)           |
| Hours in High Impact Emergencies | thousand hours | 14.9         | 0.0          | 0.0          | NM                | NM                |
| <b>Utilization Rate</b>          | <b>%</b>       | <b>62.9%</b> | <b>75.9%</b> | <b>67.0%</b> | <b>4.1 p.p.</b>   | <b>(8.9 p.p.)</b> |
| <b>Revenue per hour</b>          |                |              |              |              |                   |                   |
| Field Services                   | R\$/h          | 496.5        | 511.9        | 476.6        | (4.0%)            | (6.9%)            |
| High Impact Emergencies          | R\$/h          | 1,222.0      | 0.0          | 0.0          | NM                | NM                |
| <b>Revenue Per Hour</b>          | <b>R\$/h</b>   | <b>565.7</b> | <b>548.7</b> | <b>525.5</b> | <b>(7.1%)</b>     | <b>(4.2%)</b>     |

| Regional result North America | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>Net Revenue</b>            | <b>296.5</b> | <b>358.4</b> | <b>256.5</b> | <b>600.1</b> | <b>614.9</b> | <b>(13.5%)</b>       | <b>(28.4%)</b>       | <b>2.5%</b>          |
| Gross Profit                  | 13.6         | 80.1         | 85.3         | 48.9         | 165.4        | 527.6%               | 6.6%                 | 238.6%               |
| SG&A                          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | 0.0          | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>EBITDA</b>                 | <b>13.6</b>  | <b>80.1</b>  | <b>85.3</b>  | <b>48.9</b>  | <b>165.4</b> | <b>527.6%</b>        | <b>6.6%</b>          | <b>238.6%</b>        |
| <i>EBITDA margin</i>          | <i>4.6%</i>  | <i>22.3%</i> | <i>33.3%</i> | <i>8.1%</i>  | <i>26.9%</i> | <i>28.7 p.p.</i>     | <i>10.9 p.p.</i>     | <i>18.8 p.p.</i>     |

As we announced last quarter, we've recruited a new president for the region with extensive industrial experience and over 20 years of experience in the North American market. His focus is on prospecting large, long-term contracts, optimizing costs, strengthening the regional team, and evolving governance in the region.

Net revenue in North America decreased by 13.5% versus 2Q24, reflecting a mixed effect, with positive performance mainly in the USA in Field Services, on the other hand, a cooling of operations in Canada for industrial services.

The utilization rate in the region reached 67.0%, an increase of 4.1 p.p. and a reduction of 8.9 p.p. compared to 2Q24 and 1Q25, due to a mixed impacts of headcount optimization and lower utilization in Canada.

Greater diligence in costs, as well as the effects of specific services, has maintained a healthy margin in the region, which also benefited from the reversal of certain expenses.

## Cost breakdown

| R\$ MM             | 2Q24         | 1Q25         | 2Q25         | 6M24           | 6M25           | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Personnel          | 322.4        | 391.2        | 374.5        | 618.8          | 765.7          | 16.1%                | (4.3%)               | 23.7%                |
| Third parties      | 106.9        | 83.9         | 80.2         | 201.8          | 164.1          | (25.0%)              | (4.4%)               | (18.7%)              |
| Maintenance        | 30.9         | 22.0         | 23.3         | 57.2           | 45.3           | (24.7%)              | 5.8%                 | (20.8%)              |
| Travels            | 18.6         | 18.5         | 20.5         | 31.7           | 39.0           | 10.0%                | 10.5%                | 23.3%                |
| Freight            | 1.1          | 1.3          | 1.4          | 2.1            | 2.7            | 22.1%                | 4.3%                 | 26.6%                |
| Rentals            | 0.0          | 0.1          | 0.1          | 0.2            | 0.2            | NM                   | 11.0%                | 31.2%                |
| Fuel               | 17.7         | 25.3         | 22.6         | 36.0           | 47.9           | 27.6%                | (10.6%)              | 33.0%                |
| Materials          | 11.2         | 18.3         | 17.3         | 23.6           | 35.6           | 54.8%                | (5.5%)               | 50.9%                |
| Telecommunications | 5.3          | 4.9          | 6.1          | 8.6            | 11.1           | 15.7%                | 23.5%                | 28.7%                |
| Marketing          | 7.5          | 2.7          | 2.9          | 10.4           | 5.5            | (62.0%)              | 6.7%                 | (46.7%)              |
| Taxes              | 6.7          | 7.5          | 8.3          | 9.8            | 15.9           | 24.8%                | 10.5%                | 62.1%                |
| Others             | 11.9         | 13.6         | (52.8)       | 35.2           | (39.2)         | NM                   | NM                   | NM                   |
| <b>Total Cost</b>  | <b>540.3</b> | <b>589.5</b> | <b>504.4</b> | <b>1,035.3</b> | <b>1,093.9</b> | <b>(6.6%)</b>        | <b>(14.4%)</b>       | <b>5.7%</b>          |

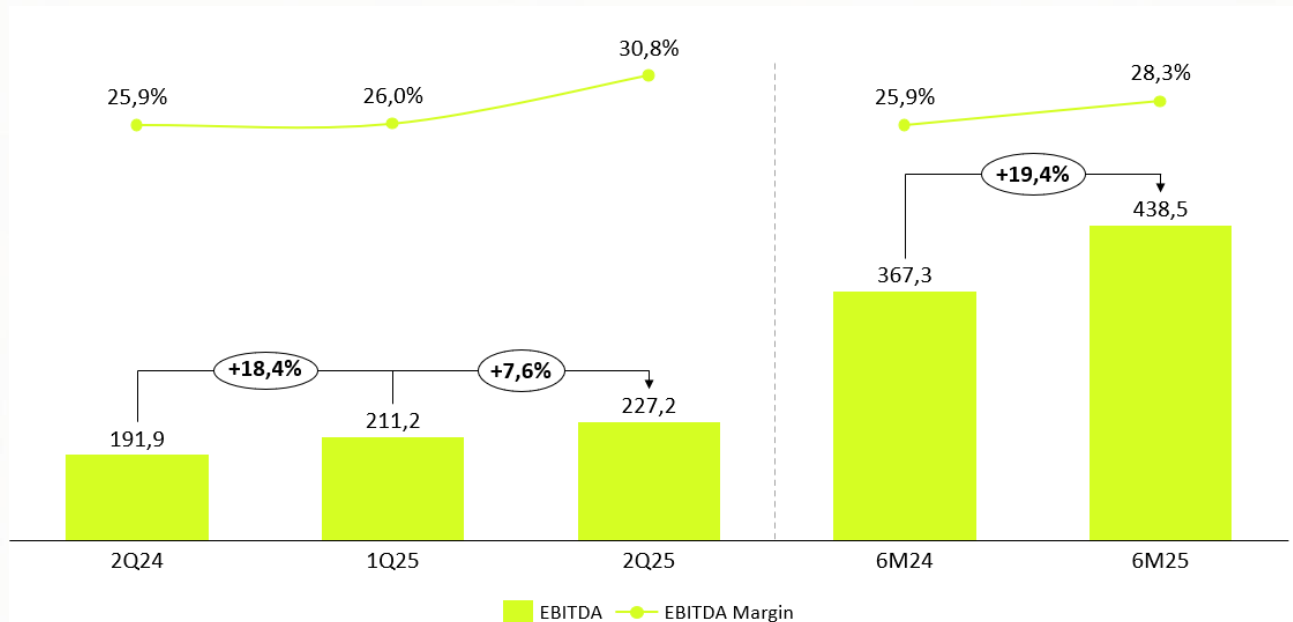
This quarter, costs fell 6.6% compared to 2Q24. Costs behaved in line with the business mix and operational growth, with an increase mainly in the Personnel line due to the growth in operations.

The variation in the Others line considers a gain of R\$74 million, arising from a renegotiation of a portion due to an acquisition in North America.

Compared to 1Q25, costs went down by 14.4%, because of the start of work optimizing resources and reducing costs.

## EBITDA & EBITDA Margin

(R\$ MM and %)



The consolidated EBITDA grew by 18.4% versus 2Q24, driven mainly by growth in EBITDA in North America, LatAm and Europe. Diversification helps to maintain resiliency of results, smoothing variations within regions.

## CAPEX Response

| CAPEX Response (R\$ MM)     | 2Q24        | 1Q25        | 2Q25        | 6M24         | 6M25         | Var.<br>2Q25<br>2Q24 | Var.<br>2Q25<br>1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Maintenance                 | 22.7        | 49.6        | 29.0        | 69.9         | 78.6         | 27.5%                | (41.6%)              | 12.5%                |
| % Net Revenue Response      | 3.1%        | 6.1%        | 3.9%        | 4.9%         | 5.1%         | 0.9 p.p.             | (2.2 p.p.)           | 0.2 p.p.             |
| Expansion                   | 26.7        | 29.1        | 22.2        | 41.5         | 51.3         | (16.9%)              | (23.5%)              | 23.6%                |
| % Net Revenue Response      | 3.6%        | 3.6%        | 3.0%        | 2.9%         | 3.3%         | (0.6 p.p.)           | (0.6 p.p.)           | 0.4 p.p.             |
| <b>Capex Response Total</b> | <b>49.5</b> | <b>78.7</b> | <b>51.2</b> | <b>111.4</b> | <b>129.9</b> | <b>3.5%</b>          | <b>(34.9%)</b>       | <b>16.6%</b>         |
| % Net Revenue Response      | 6.7%        | 9.7%        | 6.9%        | 7.8%         | 8.4%         | 0.2 p.p.             | (2.8 p.p.)           | 0.5 p.p.             |

| Regional segmentation                | 2Q24        | 1Q25        | 2Q25        | 6M24        | 6M25        | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 | Var.<br>6M25 6M24 |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Brazil                               | 21.3        | 66.2        | 35.5        | 54.6        | 101.7       | 66.8%             | (46.5%)           | 86.3%             |
| Latam (ex Brazil)                    | 1.0         | 1.9         | 0.7         | 4.1         | 2.6         | (24.8%)           | (61.7%)           | (37.7%)           |
| Europe                               | 2.3         | 3.7         | 2.5         | 6.3         | 6.2         | 6.1%              | (33.5%)           | (1.3%)            |
| North America                        | 25.0        | 6.9         | 12.6        | 46.4        | 19.4        | (49.6%)           | 83.4%             | (58.1%)           |
| <b>% CAPEX of revenue by segment</b> |             |             |             |             |             |                   |                   |                   |
| Brazil                               | 5.9%        | 19.2%       | 9.2%        | 8.3%        | 13.9%       | 3.3 p.p.          | (10.0 p.p.)       | 5.6 p.p.          |
| Latam (ex Brazil)                    | 2.0%        | 4.1%        | 1.6%        | 4.7%        | 2.8%        | (0.4 p.p.)        | (2.5 p.p.)        | (1.9 p.p.)        |
| Europe                               | 6.1%        | 5.9%        | 4.8%        | 8.0%        | 5.4%        | (1.4 p.p.)        | (1.1 p.p.)        | (2.6 p.p.)        |
| North America                        | 8.4%        | 1.9%        | 4.9%        | 7.7%        | 3.2%        | (3.5 p.p.)        | 3.0 p.p.          | (4.6 p.p.)        |
| <b>% Net Revenue Response</b>        | <b>6.7%</b> | <b>9.7%</b> | <b>6.9%</b> | <b>7.8%</b> | <b>8.4%</b> | <b>0.2 p.p.</b>   | <b>(2.8 p.p.)</b> | <b>0.5 p.p.</b>   |

In 2Q25, the addition of fixed assets in Response was R\$51.2 million.

Capital expenditures in Brazil for Expansion Capex were directed toward mobilizing contracts in mining response centers. Maintenance Capex in Brazil was used to renew contracts with major customers and purchase aircraft spare parts.

We increased investments in North America to modernize the fleet and prepare the region to win new long-term contracts.

## Annexes

- Balance Sheet
- Income Statement
- Cash flow

### BALANCE SHEET

| ASSETS<br>(R\$ MM)                          | December 31, 2024 | June 30, 2025   |
|---------------------------------------------|-------------------|-----------------|
| <b>TOTAL ASSETS</b>                         | <b>14,655.3</b>   | <b>16,918.4</b> |
| <b>CURRENT ASSETS</b>                       | <b>6,243.5</b>    | <b>7,319.8</b>  |
| Cash and Cash Equivalents                   | 2,293.1           | 2,616.0         |
| Financial Investments                       | 1,576.6           | 2,068.8         |
| Accounts receivable                         | 1,446.3           | 1,512.9         |
| Taxes to be Recovered                       | 249.0             | 252.4           |
| Advance Expenses                            | 96.1              | 136.9           |
| Inventories                                 | 162.0             | 195.0           |
| Advances to Suppliers                       | 230.1             | 283.4           |
| Other Accounts Receivable                   | 190.4             | 263.1           |
| <b>NON-CURRENT ASSETS</b>                   | <b>8,411.7</b>    | <b>9,589.9</b>  |
| Financial Investments                       | 29.2              | 30.4            |
| Accounts receivable                         | 27.1              | 12.6            |
| Taxes to be Recovered                       | 40.7              | 92.5            |
| Deferred Income Tax and Social Contribution | 132.5             | 281.7           |
| Other Accounts Receivable                   | 177.2             | 178.2           |
| Fixed assets                                | 2,359.5           | 2,792.6         |
| Right-of-Use Assets                         | 1,232.2           | 1,314.0         |
| Goodwill                                    | 3,724.4           | 4,287.3         |
| Intangible                                  | 688.9             | 600.5           |

**BALANCE SHEET (continued)**

| <b>LIABILITIES AND EQUITY<br/>(R\$ MM)</b>         | <b>December 31, 2024</b> | <b>June 30, 2025</b> |
|----------------------------------------------------|--------------------------|----------------------|
| <b>LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY</b>        | <b>14,655.3</b>          | <b>16,918.4</b>      |
| <b>CURRENT LIABILITIES</b>                         | <b>2,144.5</b>           | <b>2,691.1</b>       |
| Loans and Financing                                | 372.6                    | 556.2                |
| Interest payable on loans and financing            | 240.9                    | 276.1                |
| Debentures                                         | 60.8                     | 60.2                 |
| Interest payable on debentures                     | 40.2                     | 50.8                 |
| Suppliers                                          | 362.8                    | 449.3                |
| Salaries and Social Security Contributions Payable | 186.5                    | 268.9                |
| Dividends Payable                                  | 40.0                     | 33.7                 |
| IRPJ and CSLL to be Paid                           | 24.5                     | 19.5                 |
| Taxes to be Paid                                   | 122.1                    | 141.8                |
| Obligations on Account of Investment Acquisition   | 112.5                    | 82.6                 |
| Lease Liabilities                                  | 74.9                     | 96.1                 |
| Lease Liabilities - Fleets                         | 284.5                    | 304.4                |
| Other Accounts Payable                             | 222.1                    | 351.4                |
| <b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>                     | <b>9,778.2</b>           | <b>12,060.8</b>      |
| Loans and Financing                                | 5,300.5                  | 7,286.3              |
| Debentures                                         | 2,803.7                  | 2,811.7              |
| Suppliers                                          | 0.0                      | 9.0                  |
| Taxes to be Paid                                   | 45.0                     | 88.4                 |
| Deferred Income Tax and Social Contribution        | 379.3                    | 482.5                |
| Obligations on Account of Investment Acquisition   | 14.2                     | 119.7                |
| Risks Provision                                    | 3.6                      | 7.4                  |
| Lease Liabilities                                  | 145.7                    | 135.6                |
| Lease Liabilities - Fleets                         | 696.1                    | 787.5                |
| Financial instruments                              | 277.8                    | 40.7                 |
| Other Accounts Payable                             | 112.3                    | 292.1                |
| <b>Shareholder's Equity</b>                        | <b>2,732.6</b>           | <b>2,166.5</b>       |
| Share Capital                                      | 1,868.5                  | 1,868.5              |
| Treasury Shares                                    | (37.7)                   | (40.1)               |
| Stock Options                                      | (46.6)                   | (46.6)               |
| Share Issuance Expenses                            | (152.7)                  | (152.7)              |
| Capital Transactions                               | 286.0                    | 247.6                |
| Profit Reserves                                    | 20.5                     | 20.5                 |
| Adjustment of Asset Valuation                      | (261.3)                  | (115.3)              |
| Accumulated Results                                | (48.3)                   | (688.5)              |

## INCOME STATEMENT

| INCOME<br>STATEMENT<br>(R\$ MM)       | 2Q24*          | 1Q25             | 2Q25             | 6M24*            | 6M25             | Var.<br>2Q25 2Q24 | Var.<br>2Q25 1Q25 | Var.<br>6M25<br>6M24 |
|---------------------------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|----------------------|
| <b>NET REVENUE</b>                    | <b>1,414.3</b> | <b>1,739.8</b>   | <b>1,770.7</b>   | <b>2,681.1</b>   | <b>3,510.5</b>   | <b>25.2%</b>      | <b>1.8%</b>       | <b>30.9%</b>         |
| Environment                           | 671.5          | 928.7            | 1,031.9          | 1,257.8          | 1,960.6          | 53.7%             | 11.1%             | 55.9%                |
| Response                              | 740.5          | 811.0            | 738.8            | 1,419.6          | 1,549.8          | (0.2%)            | (8.9%)            | 9.2%                 |
| <b>COSTS OF SERVICES<br/>PROVIDED</b> | <b>(934.6)</b> | <b>(1,129.9)</b> | <b>(1,140.7)</b> | <b>(1,788.1)</b> | <b>(2,270.7)</b> | <b>22.1%</b>      | <b>1.0%</b>       | <b>27.0%</b>         |
| Environment                           | (393.8)        | (540.3)          | (635.8)          | (752.0)          | (1,176.0)        | 61.5%             | 17.7%             | 56.4%                |
| Response                              | (540.3)        | (589.5)          | (504.4)          | (1,035.3)        | (1,093.9)        | (6.6%)            | (14.4%)           | 5.7%                 |
| <b>GROSS PROFIT</b>                   | <b>479.7</b>   | <b>609.8</b>     | <b>630.0</b>     | <b>893.0</b>     | <b>1,239.8</b>   | <b>31.3%</b>      | <b>3.3%</b>       | <b>38.8%</b>         |
| Environment                           | 277.8          | 388.5            | 396.1            | 505.8            | 784.6            | 42.6%             | 2.0%              | 55.1%                |
| Response                              | 200.2          | 221.5            | 234.4            | 384.2            | 455.9            | 17.1%             | 5.8%              | 18.7%                |
| <b>GROSS MARGIN</b>                   | <b>33.9%</b>   | <b>35.1%</b>     | <b>35.6%</b>     | <b>33.3%</b>     | <b>35.3%</b>     | <b>1.7 p.p.</b>   | <b>0.5 p.p.</b>   | <b>2.0 p.p.</b>      |
| Environment                           | 41.4%          | 41.8%            | 38.4%            | 40.2%            | 40.0%            | (3.0 p.p.)        | (3.4 pp.)         | (0.2 p.p.)           |
| Response                              | 27.0%          | 27.3%            | 31.7%            | 27.1%            | 29.4%            | 4.7 p.p.          | 4.4 p.p.          | 2.4 p.p.             |
| <b>SG&amp;A</b>                       | <b>(43.3)</b>  | <b>(57.8)</b>    | <b>(44.3)</b>    | <b>(82.1)</b>    | <b>(102.1)</b>   | <b>2.3%</b>       | <b>(23.5%)</b>    | <b>24.3%</b>         |
| Environment                           | (35.0)         | (47.6)           | (37.1)           | (65.3)           | (84.7)           | 6.1%              | (21.9%)           | 29.8%                |
| Response                              | (8.3)          | (10.3)           | (7.1)            | (16.9)           | (17.4)           | (13.6%)           | (30.4%)           | 3.2%                 |
| <b>EBITDA</b>                         | <b>436.4</b>   | <b>552.0</b>     | <b>585.7</b>     | <b>810.9</b>     | <b>1,137.7</b>   | <b>34.2%</b>      | <b>6.1%</b>       | <b>40.3%</b>         |
| Environment                           | 242.8          | 340.9            | 359.0            | 440.5            | 700.0            | 47.9%             | 5.3%              | 58.9%                |
| Response                              | 191.9          | 211.2            | 227.2            | 367.4            | 438.5            | 18.4%             | 7.6%              | 19.4%                |
| <b>EBITDA MARGIN</b>                  | <b>30.9%</b>   | <b>31.7%</b>     | <b>33.1%</b>     | <b>30.2%</b>     | <b>32.4%</b>     | <b>2.2 p.p.</b>   | <b>1.3 p.p.</b>   | <b>2.2 p.p.</b>      |
| Environment                           | 36.2%          | 36.7%            | 34.8%            | 35.0%            | 35.7%            | (1.4 p.p.)        | (1.9 p.p.)        | 0.7 p.p.             |
| Response                              | 25.9%          | 26.0%            | 30.8%            | 25.9%            | 28.3%            | 4.8 p.p.          | 4.7 p.p.          | 2.4 p.p.             |
| <b>FINANCIAL RESULT</b>               | <b>(390.3)</b> | <b>(446.3)</b>   | <b>(469.6)</b>   | <b>(810.3)</b>   | <b>(915.9)</b>   | <b>20.3%</b>      | <b>5.2%</b>       | <b>13.0%</b>         |
| Financial expenses                    | (515.7)        | (645.5)          | (886.1)          | (1,024.3)        | (1,531.7)        | 71.8%             | 37.3%             | 49.5%                |
| Financial income                      | 125.4          | 199.2            | 416.6            | 214.0            | 615.7            | 232.3%            | 109.2%            | 187.7%               |
| <b>IR and CSLL</b>                    | <b>3.2</b>     | <b>(22.6)</b>    | <b>(1.9)</b>     | <b>(32.1)</b>    | <b>(24.5)</b>    | <b>(158.1%)</b>   | <b>(91.7%)</b>    | <b>(23.8%)</b>       |
| <b>Net Income</b>                     | <b>(84.6)</b>  | <b>(165.8)</b>   | <b>(134.1)</b>   | <b>(286.7)</b>   | <b>(299.9)</b>   | <b>58.4%</b>      | <b>(19.1%)</b>    | <b>4.6%</b>          |
| Controlling Net Income                | (139.9)        | (190.5)          | (171.8)          | (393.3)          | (362.3)          | 22.7%             | (9.9%)            | (7.9%)               |
| Minority Net Income                   | 55.3           | 24.8             | 37.7             | 106.6            | 62.4             | (31.9%)           | 52.3%             | (41.4%)              |

\* Balances restated as per interim financial statement.

## CASH FLOW

| CASH FLOW (R\$ MM)                                                                      | 6M24           | 6M25           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| Net loss for the period                                                                 | (440.4)        | (299.9)        |
| Adjustments to reconcile net income to cash from operations:                            |                |                |
| Depreciation and amortization                                                           | 255.2          | 497.2          |
| Estimated provision for doubtful accounts                                               | 2.5            | 0.6            |
| Residual value of fixed and intangible assets disposed of                               | 43.5           | 30.2           |
| Provision for risks                                                                     | 0.3            | 3.7            |
| Income Tax and Social Contribution - Deferred                                           | (33.8)         | (19.8)         |
| Interest on loans and financing, debentures, leases, exchange rate variations and swaps | 704.6          | 608.7          |
| Amortization of costs on loans, financing and debentures                                | 185.5          | 76.8           |
| SWAP Result - <i>Green Bonds</i>                                                        | (300.3)        | 0.0            |
| Exchange rate variation on loans - <i>Green bonds</i>                                   | 425.9          | 0.0            |
| Changes in assets and liabilities:                                                      |                |                |
| Accounts receivable                                                                     | 195.2          | 14.4           |
| Taxes to be recovered                                                                   | (47.4)         | (35.2)         |
| Advance Expenses                                                                        | (23.5)         | (156.3)        |
| Stocks                                                                                  | (46.8)         | (2.6)          |
| Advance to Suppliers                                                                    | (44.0)         | (48.6)         |
| Other accounts receivable                                                               | (17.8)         | 105.1          |
| Suppliers                                                                               | (1.8)          | 49.1           |
| Salaries and social security contributions                                              | 10.1           | 66.9           |
| Taxes to be collected                                                                   | 35.1           | 45.3           |
| Other accounts payable                                                                  | 35.7           | 8.5            |
| <b>Cash from (applied to) operations</b>                                                | <b>937.8</b>   | <b>944.1</b>   |
| Interest paid on loans and financing                                                    | (189.6)        | (349.0)        |
| Interest paid on debentures                                                             | (404.8)        | (218.9)        |
| Interest paid on lease                                                                  | (3.9)          | (76.4)         |
| Fines on paid loans and financing                                                       | (1.2)          | 0.0            |
| Fines on paid debentures                                                                | (128.5)        | 0.0            |
| Income tax and social security contributions paid                                       | (43.7)         | (37.6)         |
| <b>Net cash provided by (applied to) operating activities</b>                           | <b>166.1</b>   | <b>262.1</b>   |
| Cash spent on business acquisitions, net of cash received                               | (1.0)          | (22.6)         |
| Acquisition of fixed assets                                                             | (51.9)         | (379.1)        |
| Acquisition of intangible assets                                                        | (4.8)          | (1.1)          |
| Financial Applications                                                                  | 0.0            | (493.5)        |
| <b>Net cash used in investing activities</b>                                            | <b>(57.6)</b>  | <b>(896.2)</b> |
| Profit Distribution - previous periods                                                  | 0.0            | (6.3)          |
| Payment of obligations on account of acquisition of investments                         | (215.5)        | (214.9)        |
| Buyback of Own Shares                                                                   | (46.6)         | (28.0)         |
| Lease payments                                                                          | (126.3)        | (296.8)        |
| Loan and financing acquisitions                                                         | 4,214.3        | 3,173.2        |
| Debenture collections                                                                   | 2,200.0        | 0.0            |
| Costs of raising debentures and loans                                                   | (196.1)        | (146.9)        |
| Loan and financing payments                                                             | (571.1)        | (1,457.8)      |
| Debenture payments                                                                      | (4,429.6)      | 0.0            |
| <b>Net cash from financing activities</b>                                               | <b>829.1</b>   | <b>1,022.6</b> |
| <b>Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents</b>                             | <b>937.6</b>   | <b>388.4</b>   |
| Exchange rate variation on cash and cash equivalents                                    | 10.3           | (65.5)         |
| Cash and cash equivalents at beginning of period                                        | 2,930.1        | 2,293.1        |
| <b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>                               | <b>3,877.9</b> | <b>2,616.0</b> |