

APRESENTAÇÃO DE
RESULTADOS

1T25



Teleconferência de resultados do 1T25

Data: Quinta-feira, 15 de maio de 2025

Horário: 9h30 (horário de Brasília)

[Clique aqui](#) para se inscrever.

PRNR
B3 LISTED NM

Rio de Janeiro, 14 de maio de 2025. A Priner S.A. (B3: PRNR3), especializada em engenharia industrial, inspeção&integridade, infraestrutura e montagem industrial, anuncia seus resultados do primeiro trimestre de 2025 (1T25).

Destaques



Entrada no índice SMLL em janeiro



Receita Líquida de R\$ 368,8 milhões:
+70,4% vs 1T24 e -12,1% vs 4T24



2ª emissão de debêntures em março,
no valor total de R\$ 200 milhões



**EBITDA de R\$ 40,1 milhões, com
margem de 10,9%:** +61,7% vs 1T24 e
-33,1% vs 4T24



Conquista de novos Contratos
R\$ 588,7 milhões em vários segmentos



**Lucro Líquido R\$ 4,0 milhões, com
margem de 1,1%:** +41,7% vs 1T24 e
-81,2% vs 4T24



ROIC de 11,6% (alíquota teórica)
ROIC de 13,9% (alíquota efetiva)

Principais Indicadores (em R\$ milhões)	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Receita Líquida	368,8	419,7	-12,1%	216,4	70,4%
Lucro Bruto	73,8	102,2	-27,8%	43,5	69,7%
Margem Bruta	20,0%	24,4%	-4,3 p.p.	20,1%	-0,1 p.p.
EBITDA	40,1	60,0	-33,1%	24,8	61,7%
Margem EBITDA	10,9%	14,3%	-3,4 p.p.	11,5%	-0,6 p.p.
Lucro Líquido	4,0	21,3	-81,2%	2,8	41,7%
Margem Líquida	1,1%	5,1%	-4,0 p.p.	1,3%	-0,2 p.p.
ROIC⁽¹⁾	11,6%	14,3%	-2,7 p.p.	10,9%	0,6 p.p.
CAPEX	6,4	19,1	-66,6%	19,7	-67,7%
Dívida Líquida/EBITDA LTM⁽¹⁾	2,36	1,88	25,8%	1,57	50,8%
Quantidade de colaboradores (final do trimestre)	6.967	6.994	-0,4%	4.414	57,8%
Quantidade de colaboradores (média mensal do trimestre)	6.927	7.302	-5,1%	4.281	61,8%
Receita Líquida por colaborador mensal (em R\$)	17.749	19.159	-7,4%	16.851	5,3%
Lucro Bruto por colaborador mensal (em R\$)	3.553	4.667	-23,9%	3.388	4,9%
Lucro Operacional por colaborador mensal* (em R\$)	1.042	2.093	-50,2%	1.089	-4,4%

(1) A partir da publicação do 4T23, alteramos o cálculo da Relação Dívida Líquida/EBITDA LTM e ROIC, retroativamente. No novo conceito, incluímos os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelos resultados da Companhia), visto o balanço patrimonial (dívida líquida e capital empregado) ser impactado imediatamente (no mês da aquisição). Adicionalmente, para o cálculo da alavancagem, o EBITDA é reduzido pelos juros incidentes sobre as antecipações de recebíveis.

Mensagem da Administração

O ano de 2025 teve início com conquistas relevantes. Em janeiro, ingressamos no índice Small Caps (SMLL B3), um marco que reforçou nossa crescente visibilidade no mercado e impulsionou significativamente a liquidez de nossas ações. Em março, reforçamos nosso balanço com a 2ª emissão de debêntures simples captando R\$ 200 milhões, o que trouxe maior flexibilidade para investimentos estratégicos no curto prazo.

É amplamente reconhecido que nossas receitas e conquistas de contratos apresentam sazonalidade ao longo do ano. As receitas crescem de forma incremental e sempre com uma queda entre o 4º trimestre e o 1º trimestre do ano seguinte. Contudo, o 1º trimestre do ano subsequente tem sido superior ao mesmo período do ano anterior, ou seja, $ROL(1T \text{ ano } i+1) > ROL(1T \text{ ano } i)$. Por outro lado, as conquistas de contratos são mais voláteis e pouco expressivas no 1º trimestre de qualquer ano. Neste ano, porém, não apenas atingimos um marco excepcional para o período, com a conquista de R\$ 588 milhões em novos contratos, como estamos em um momento de volume recorde de projetos em orçamento e/ou negociação.

Destacam-se dois projetos emblemáticos: o primeiro, em parceria com a Concessionária RIOGaleão, utiliza a técnica PSI (*Priner Soil Injection*) para correção de recalques, uma inovação desenvolvida pelo nosso setor de P&D. O segundo, com a Petrobras, aplica Tomografia Magnética para detectar perdas metálicas em dutos rígidos submersos, marcando nossa estreia no segmento de *subsea*. Esses projetos destacam-se pela ambição e pioneirismo da nossa equipe, pois são soluções inéditas no mercado brasileiro.

Pela primeira vez, estamos executando projetos expressivos nas áreas de saneamento privado, concessões, *subsea* (O&G) e montagens de grande porte. Há um ano, essas áreas eram metas ambiciosas; hoje, são realidades consolidadas. Projetamos mais um ano de crescimento contínuo, com avanços trimestrais. Embora ainda distante, esperamos menor sazonalidade em 2026, pois diversos projetos a serem iniciados neste ano terão continuidade por prazos mais longos.

No 1T25, alcançamos uma receita líquida de R\$ 368,8 milhões, um crescimento robusto de 70,4% em relação ao 1T24, com a receita orgânica (excluindo Real Estruturas e Welding) crescendo 16%. As margens brutas permaneceram estáveis (20,0% vs. 20,1% no 1T24), enquanto o EBITDA atingiu R\$ 40,1 milhões (margem de 10,9%) e o lucro líquido foi de R\$ 4,0 milhões (margem de 1,1%).

Mensagem da Administração

A dívida líquida no 1T25 totalizou R\$ 438,3 milhões, ante R\$ 380,5 milhões no 4T24, resultando em uma alavancagem financeira (Dívida Líquida/EBITDA) de 2,36x. Com a emissão de debêntures, eliminamos integralmente as operações de risco sacado em dezembro de 2024 e não foi repetido desde então.

Com profundo pesar, registramos a perda de nosso querido Marcelo Costa, CFO desde o início da Priner. Seu legado de ética, precisão, organização e amor genuíno por todos que o cercavam será eternamente honrado. Somos imensamente gratos por termos convivido com essa pessoa extraordinária e nos comprometemos a realizar cada um dos grandes sonhos que ele compartilhava com a Priner.

Agradecemos a todos os *stakeholders* pelas mensagens de apoio nesse momento de transição. Seguiremos focados em nossa estratégia, tendo sempre o Marcelo como fonte de inspiração.



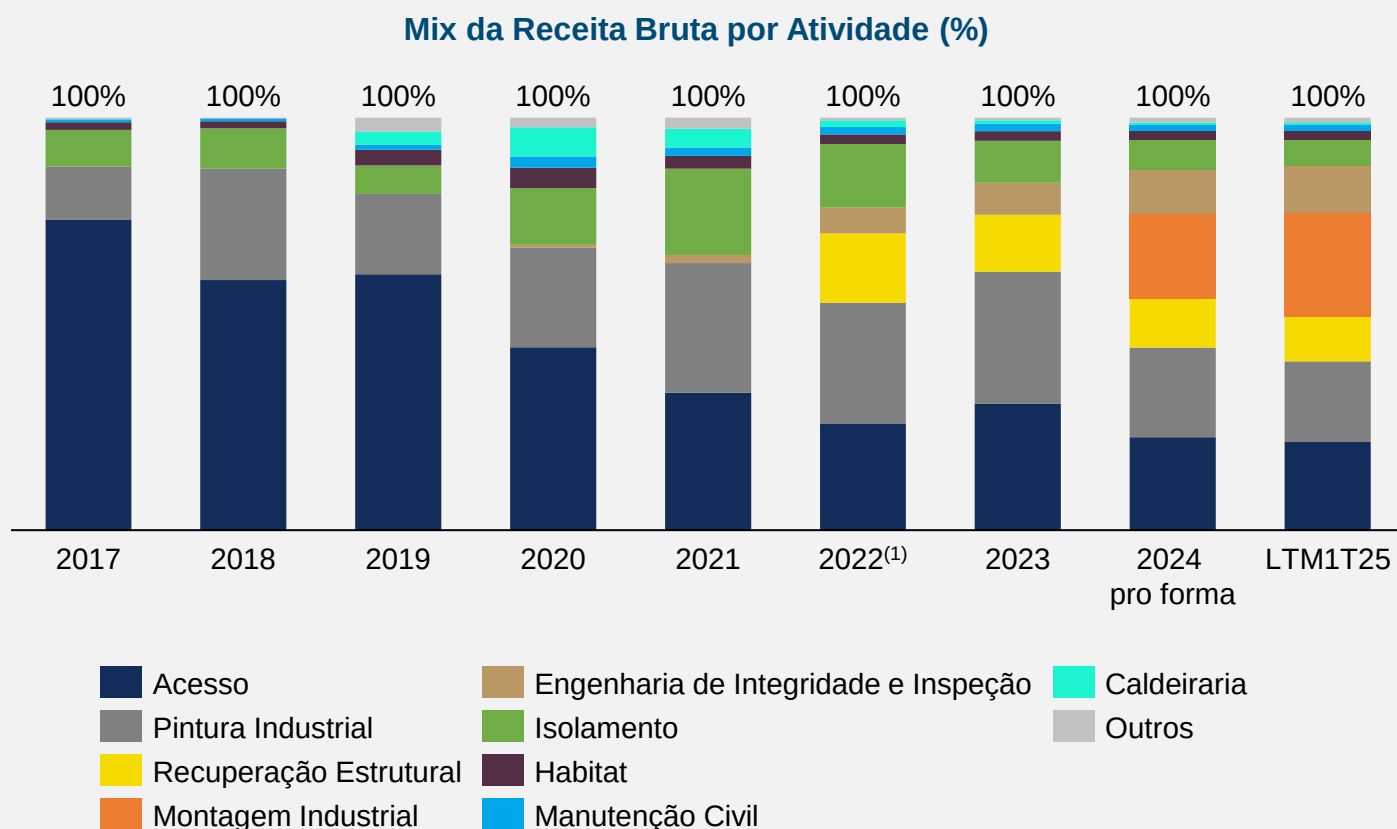
Desempenho Operacional

Evolução da Receita Bruta por Mix de Atividades

Um dos compromissos assumidos com os investidores foi a geração de valor por meio da incorporação de serviços de alto valor agregado e com menor intensidade de capital.

O gráfico abaixo mostra a queda da participação relativa dos serviços de acesso, o mais intensivo em capital entre todos que ofertamos, e o crescimento dos demais.

Essa diversificação tem ampliado significativamente nossa carteira de conquistas e de propostas. No 1T25, atingimos o maior valor de conquistas para esse período, assim como atingimos o maior volume de projetos em estudo da nossa série histórica.



Nota: Outros: Beneficiamento, Tapamento Lateral e Cobertura, Revenda, Venda de Ativo/Sucata, Treinamentos e Projetos.

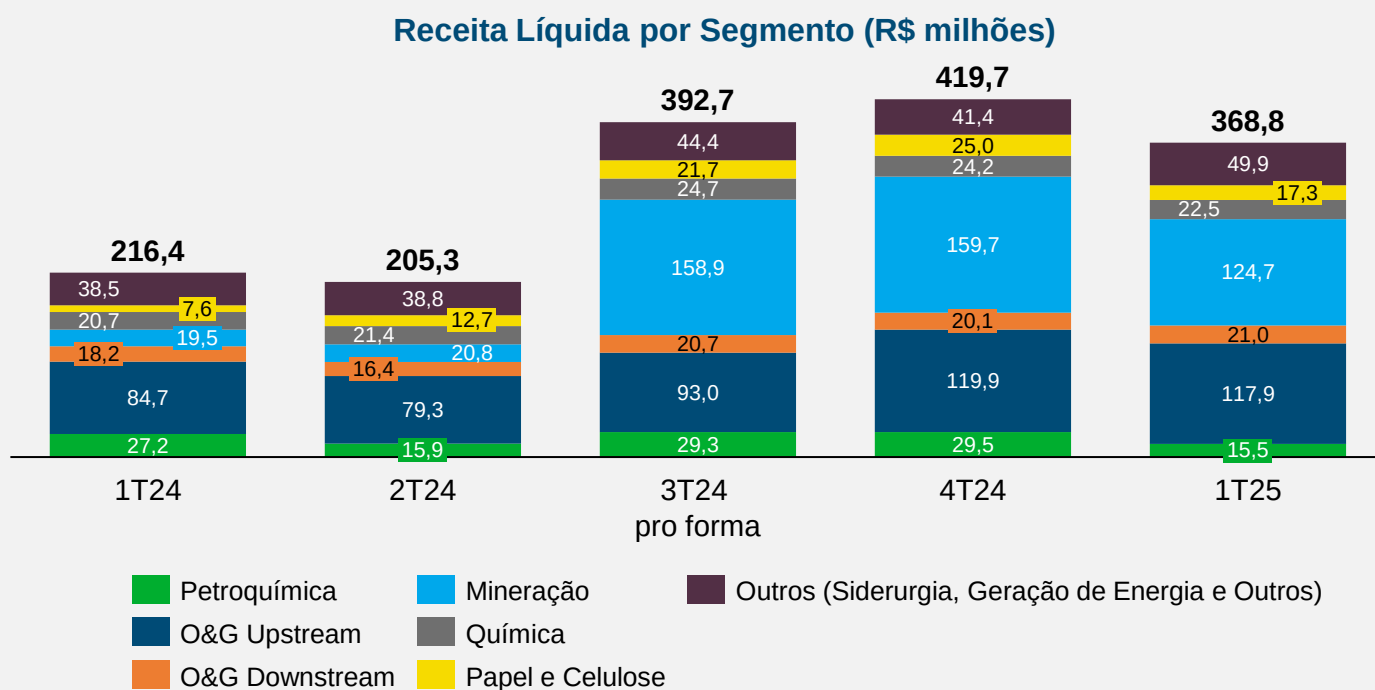
⁽¹⁾ Inclui R\$ 112,4 MM de receita bruta dos contratos pontuais da gmaia.

Nota: 2024 refere-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Desempenho Operacional

Evolução da Receita Líquida por Segmento

- Crescimento significativo nos segmentos de mineração, O&G e sucroenergético.
- No 1º trimestre de 2024, esses segmentos representavam 48,8% da receita operacional líquida (ROL) consolidada, enquanto no 1º trimestre de 2025, essa participação alcançou 70,5%.



- A queda de ROL no segmento de Papel & Celulose reflete a sazonalidade da rotina de paradas de manutenção desse setor, mais concentrado no 2º semestre.
- As receitas registraram um crescimento de 70,4% em comparação com o mesmo período do ano anterior, sendo 16,0% desse aumento de natureza orgânica. Em relação ao 4º trimestre de 2024, houve uma redução de 12,1%, refletindo o padrão sazonal da Companhia.
- A expansão de 70,4% veio da **1)** aquisição das empresas Real Estruturas e Welding Inspeções em 2024, e **2)** do crescimento de 34% das operações offshore em relação ao mesmo período de 2024.

Nota: 3T24 refere-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

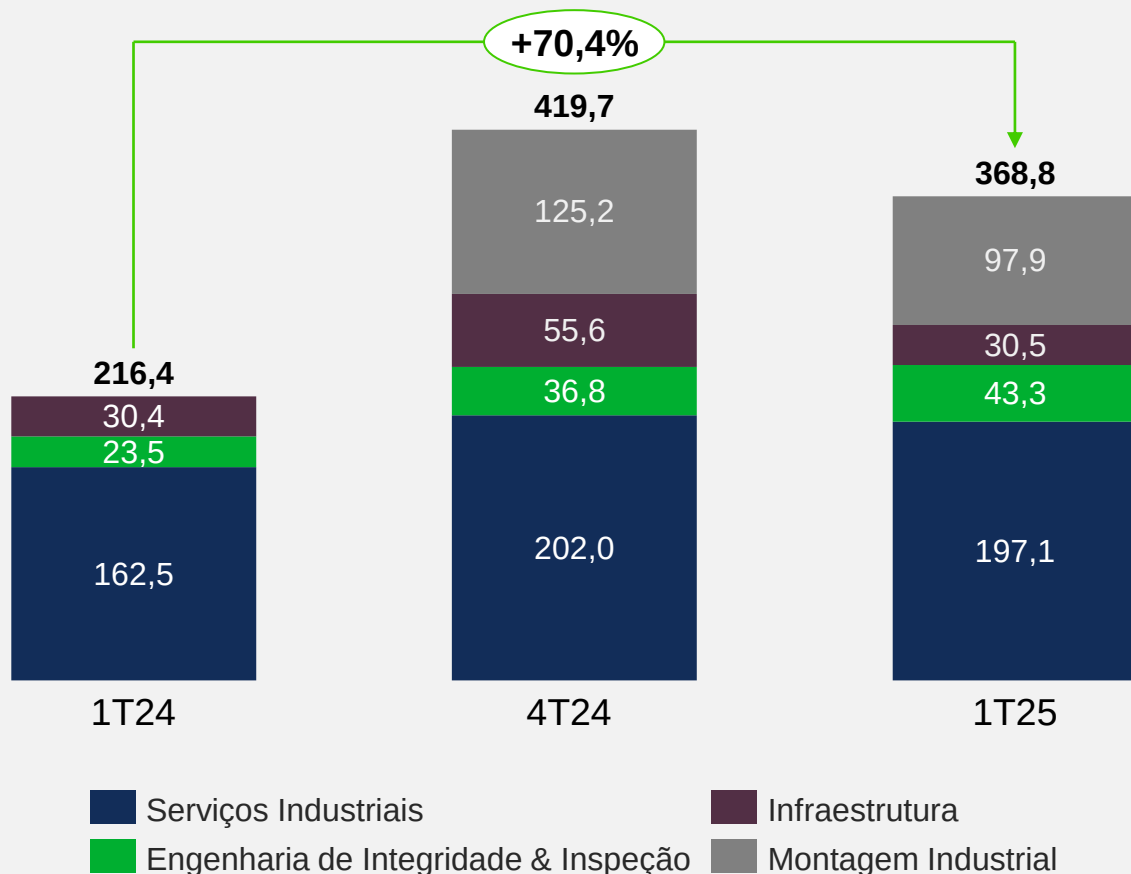
Desempenho Financeiro

Receita Líquida

- A variação da Receita Líquida orgânica, sem a Real Estruturas e Welding Inspeções, foi de +16,0% em relação ao 1T24.
- A UN SI trouxe menos volatilidade do que o usual e a UN EII cresceu devido à entressafra.
- A UN MI e UN Infra entregaram projetos no final de 2024 e recomeçaram novos ciclos em 2025.
- Nossas receitas têm apresentado perfil sazonal marcante ascendente ao longo do ano. Estimamos uma redução dessa sazonalidade de 2026 em diante, devido a diversificação em novos segmentos e lançamento de serviços contracíclicos.

Trimestres	2021	2022	2023	2024	Média
1º Trimestre	18,1%	↑ 18,2%	↑ 23,1%	↑ 17,5%	19,2%
2º Trimestre	25,7%	24,0%	24,3%	16,6%	22,7%
3º Trimestre	28,5%	26,9%	25,7%	31,8%	28,2%
4º Trimestre	27,6%	↓ 30,9%	↓ 27,0%	34,0%	29,9%
	100%	100%	100%	100%	100%

Receita Líquida por Unidade de Negócio (R\$ milhões)

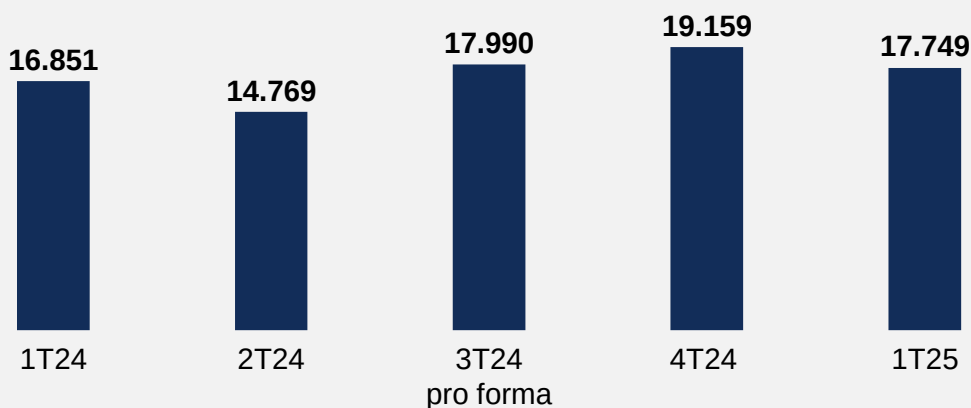


Desempenho Operacional

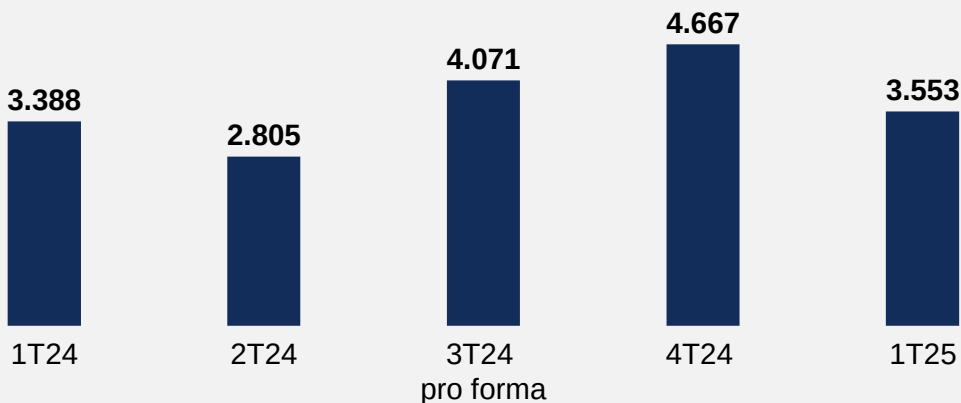
Indicadores per capita

- A tendência de crescimento da receita líquida *per capita* se deve ao crescimento da participação de serviços de maior valor agregado na receita consolidada e investimentos em tecnologias mais produtivas.
- Entre o 3º e o 4º trimestres de 2024, observou-se um expressivo aumento nesses indicadores, seguido por uma queda no 1º trimestre de 2025. Esse desempenho foi impulsionado por projetos de alta geração de valor na Unidade de Infraestrutura, a qual trouxe R\$ 38.800 de ROL/per capita no 4º trimestre, impactando positivamente o resultado consolidado.
- Destacamos que esses projetos não são considerados extraordinários, pois refletem o perfil de soluções de engenharia que buscamos continuamente e fazem parte do nosso orçamento anual para 2025.

Receita Líquida per capita mensal (R\$)



Lucro Bruto per capita mensal (R\$)



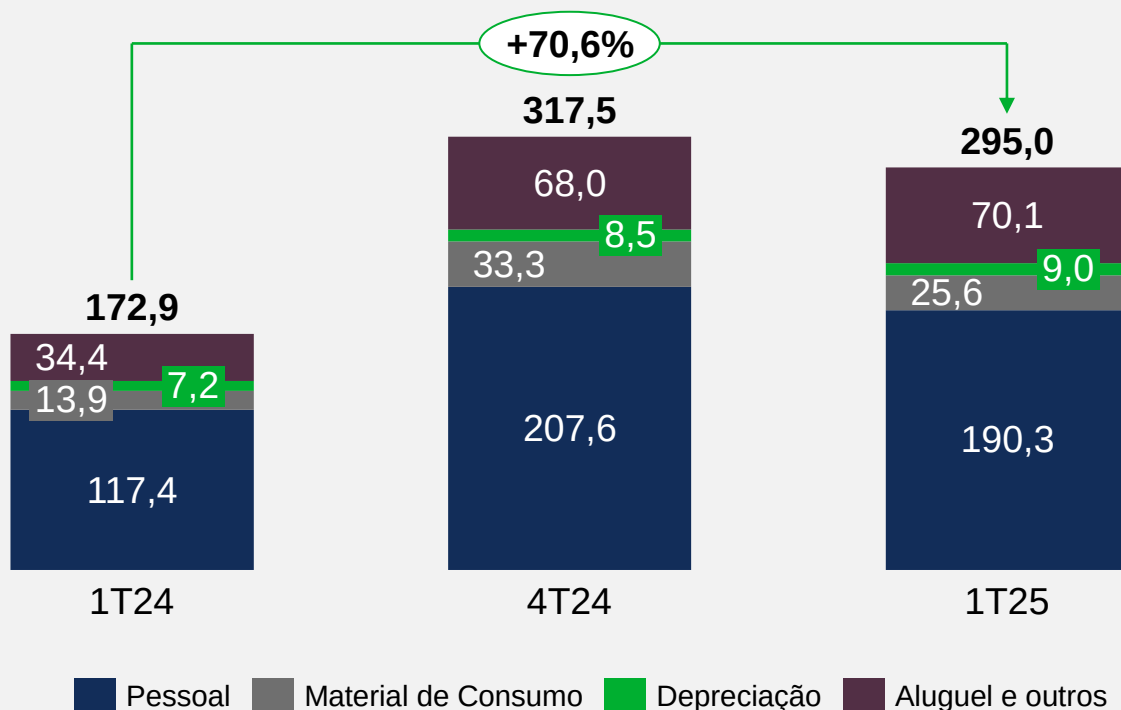
Nota: 3T24 refere-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Desempenho Financeiro

Custo dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados

- O Custo dos Produtos vendidos totalizou R\$ 295,0 milhões no 1T25, equivalente a um incremento de 70,6% vs 1T24 e acompanha o exato o crescimento das receitas.
- Os custos da nova UN de Montagem Industrial no 1T25 totalizou R\$ 82,4 milhões, representando 27,9% do custo consolidado.
- A despeito da sazonalidade, nota-se a redução da intensidade de mão de obra. A razão Custo Pessoal/ROL no 1T25 foi 64,5% contra 67,9% no mesmo período do ano passado. Importante observar que, mesmo comparando com o excelente 4T24, houve queda da razão Custo Pessoal/ROL, corroborando que temos ganhado produtividade.
- A linha de depreciação do SG&A foi impactado pelo recente laudo de PPA que aumentou o valor do intangível na Real Estruturas e outras adquiridas.

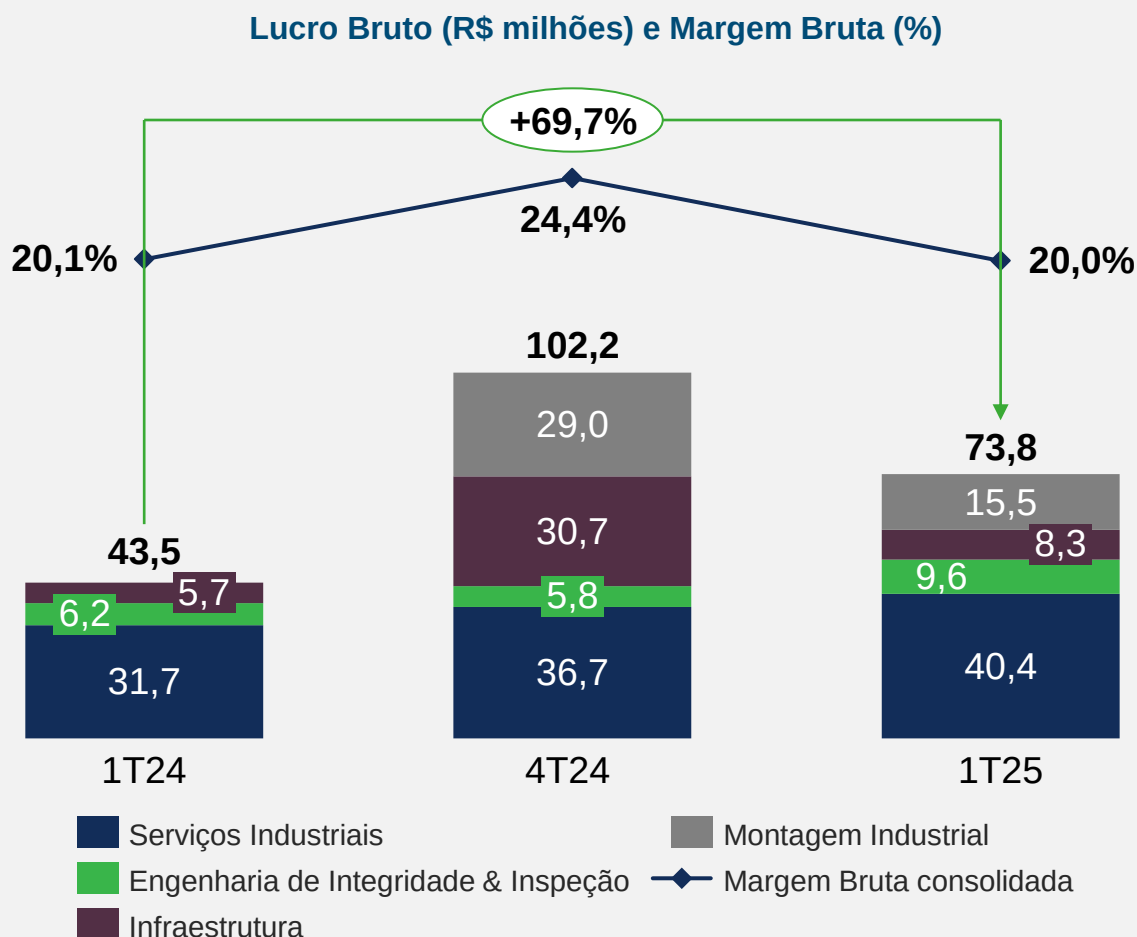
Custo dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

Lucro Bruto

- Lucro Bruto no 1T25 foi de R\$ 73,8 milhões, um incremento de 69,7% em comparação ao mesmo período do ano anterior.
- O incremento no Lucro Bruto trimestral adveio dos seguintes motivos:
 - Aquisição da Real Estruturas e a entressafra do segmento sucroenergético.
 - Aceleração nas operações de novos contratos *offshore*;
- Desconsiderando a contribuição da Real Estruturas e da Welding Inspeções, o Lucro Bruto orgânico em 1T25 foi de R\$ 49,9 milhões, o que representa incremento de 14,7% frente ao 1T24.
- Houve queda de 4,1% pp nas margens brutas da Unidade de Engenharia de Integridade e Inspeção devido ao incremento de despesas com desenvolvimento.
- Diversas iniciativas de inovação estão em andamento na UN EII, elevando as suas despesas dedicadas. Projetamos que, a partir de julho de 2025, essa unidade começará a obter os benefícios dessas ações.
- Nota-se o valor de projetos com soluções de engenharia personalizadas. O Lucro bruto da UN Infra respondeu por 30% do consolidado no 4T24 e 11% no 1T25. Reforçamos que não são contratos extraordinários do ponto de vista de recorrência.

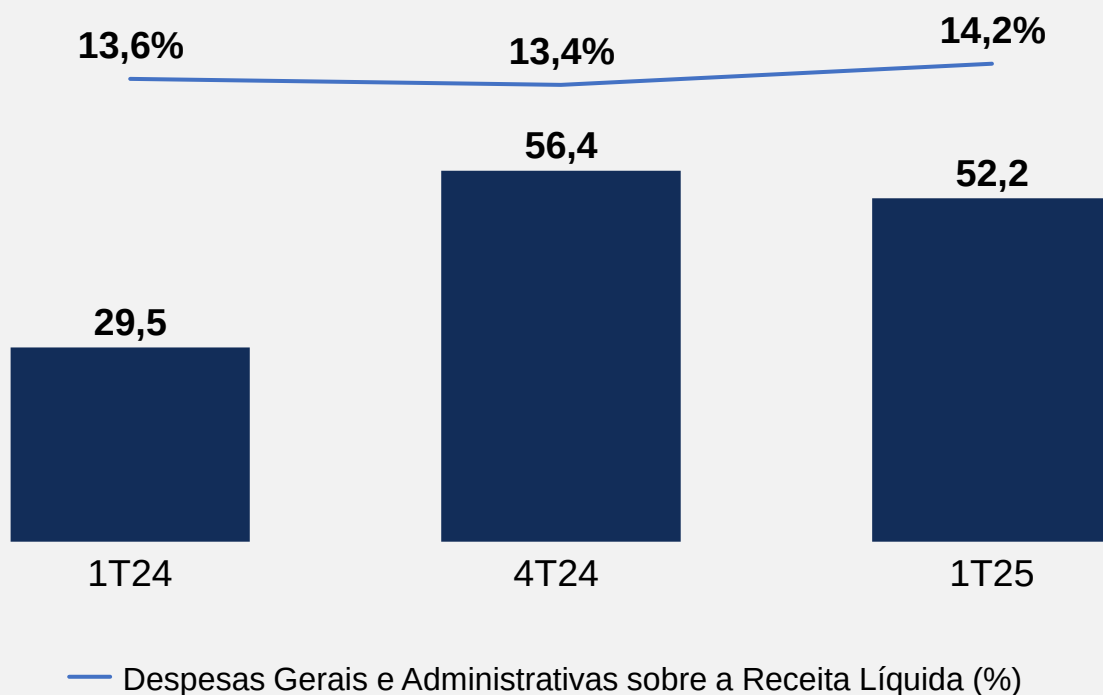


Desempenho Financeiro

Despesas Gerais e Administrativas

- No 1T25, a representatividade das despesas em relação à Receita Líquida aumentou 0,6 pp e 0,8 pp em relação ao 1T24 e 4T24, respectivamente.
- O incremento absoluto nas despesas do 1T25 foi impactado por novas despesas, recorrentes e não recorrentes.
- Novas despesas de impacto no SG&A: ILP de R\$ 1,4 MM, **Depreciação** adicional de intangível de empresas adquiridas (laudo PPA) de R\$ 5,5 MM vs 1T24
- Não recorrentes SG&A: Ajuste de preço de M&As de R\$ 501 mil, aluguel de equipamentos importados de R\$ 468 mil.
- SG&A/ROL, ex-depreciação, foi 11,6% vs 12,0% no 1T24. Removendo os efeitos não recorrentes seria de 10,9%. O que aponta que, a despeito do indicador alto do trimestre, o comportamento SG&A/ROL está em movimento de queda.

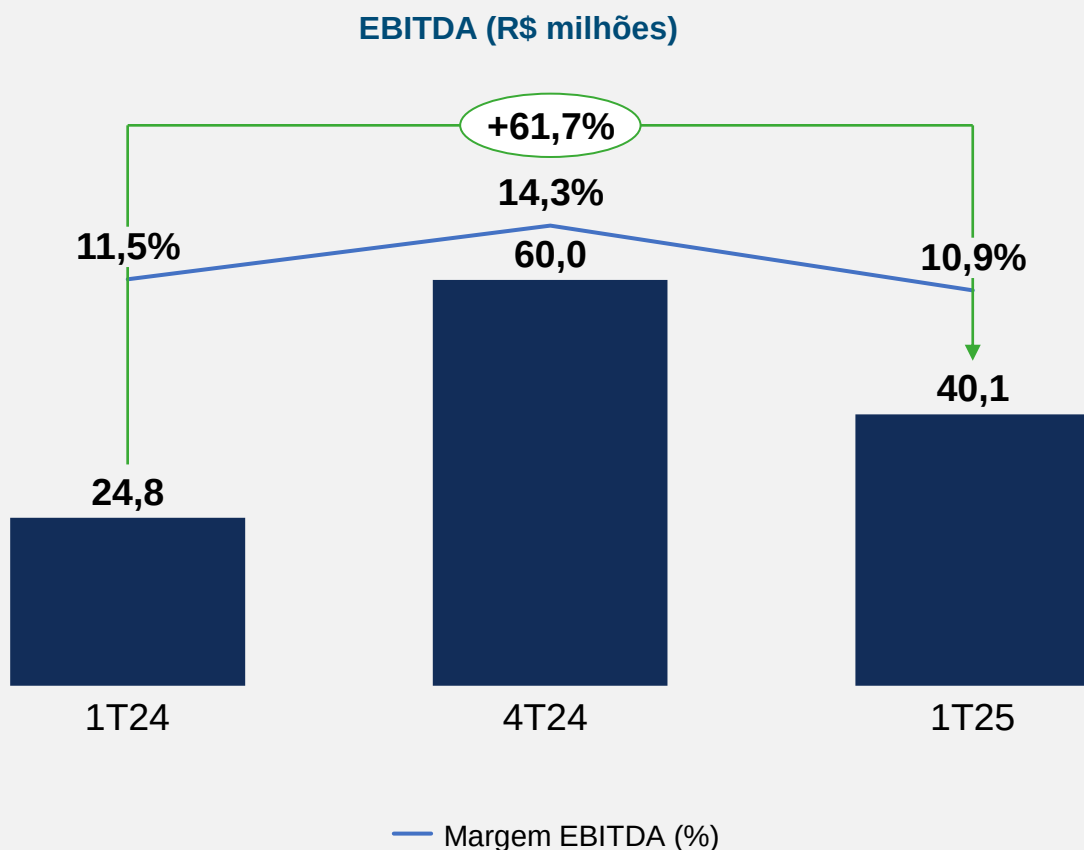
Despesas Gerais e Administrativas (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

EBITDA

- Registramos EBITDA de R\$ 40,1 milhões, o que representa incremento de 61,7% em relação a 1T24.
- Quando comparado ao 4T24, houve uma queda de 33%. A queda da margem EBITDA entre trimestres é efeito da nossa sazonalidade, entretanto a diferença foi exacerbada devido a força dos projetos de infraestrutura e entrega de *milestones* de montagem no 4T24.
- A margem EBITDA do 1T25 está em linha com o nosso orçamento, exceto por alguns itens que não recorrentes que não foram previstos: R\$ 1,5 MM de PDD, R\$ 501 mil em ajuste de preço de M&A e R\$ 468 mil de despesas com equipamentos importados em 2024.



Desempenho Financeiro

Resultados Financeiros

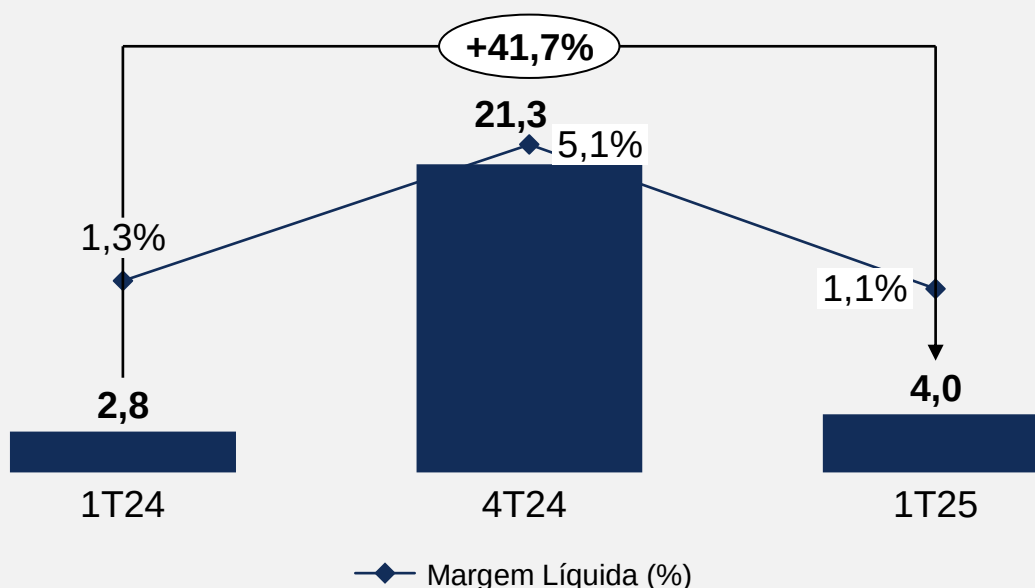
- O resultado financeiro líquido no 1T25 totalizou despesa de R\$ 15,8 milhões, o que representa aumento de R\$ 4,5 milhões em relação ao 1T24 e R\$ 1,0 milhão em relação ao 4T24.
- Na comparação entre 1T25 e o mesmo período do ano anterior, houve relativa estabilização no resultado líquido entre receitas de aplicações financeiras e juros de financiamentos. O pequeno aumento em 1T25 ocorreu principalmente devido ao aumento na taxa básica de juros do país.
- O aumento dos juros referentes a *sellers finance* em 1T25 (vs 1T24) foi consequência da aquisição da Real no final de setembro, o qual é reajustado por 100% do CDI.

Resultados financeiros	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Receitas de aplicações financeiras	5,4	4,1	33,6%	3,2	67,3%
Juros de financiamentos (incluindo IOF)	(14,9)	(11,3)	32,0%	(12,0)	24,5%
Juros referentes a Sellers Finance (M&As)	(4,4)	(4,1)	7,7%	(0,8)	456,2%
Cessão de direitos creditórios	(0,2)	(1,1)	-80,3%	(0,3)	-23,6%
Outros	(1,7)	(2,4)	-28,2%	(1,5)	13,9%
Total	(15,8)	(14,8)	6,6%	(11,3)	39,9%

Lucro Líquido

- Neste trimestre, apesar do atual nível de juros da economia brasileira, nosso lucro líquido cresceu em relação ao 1T24 devido ao incremento no volume de atividades, principalmente no *offshore*, e da Real Estruturas e Welding Inspeções.
- O Lucro Líquido apresentou incremento 41,7% em relação ao 1T24. A queda entre 4T24 e 1T25 era esperado devido à conclusão do ciclo de projetos da safra de 2024. A Despesa financeira subiu, principalmente, devido ao incremento da parcela de *seller's loan*.

Lucro Líquido (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

Investimentos

Investimentos (R\$ milhões)	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Produtivo	3,0	8,3	-63,7%	14,5	-79,3%
Acesso	1,4	2,0	-30,7%	6,3	-78,1%
Pintura	1,7	1,0	69,7%	4,1	-58,9%
Inspeção	(0,2) ⁽¹⁾	2,9	-107,2%	3,4	-106,0%
Isolamento	0,0	0,0	n/a	0,2	-98,4%
Infraestrutura (hidrodemolição, perfuratrizes e outros)	0,1	2,4	-95,0%	0,5	-73,5%
Montagem	0,0	0,0	25,0%	0,0	n/a
Apoio	3,4	10,8	-68,9%	5,2	-35,6%
Softwares	0,8	0,6	25,0%	1,1	-28,6%
Computadores e periféricos	0,7	0,6	32,7%	0,3	178,6%
Benfeitorias e Expansões Operacionais	1,5	9,2	-83,7%	3,4	-55,8%
Móveis e utensílios	0,3	0,4	-16,3%	0,4	-24,7%
CAPEX TOTAL	6,4	19,1	-66,6%	19,7	-67,7%

- A redução dos investimentos no 1T25 alinha-se à nossa estratégia de alocação de recursos. Priorizaremos recursos para aquisições e expansão de serviços com menor intensidade de capital.
- O ciclo de renovação dos ativos de acesso, bombas de UHP e outros equipamentos da unidade SI está próximo de sua conclusão.
- Os demais usos de CAPEX serão direcionados a equipamentos necessários para a expansão de outros serviços e manutenção do parque atual. Portanto, esperamos redução significativa na linha de CAPEX na leitura anual.
- A maior parte dos investimentos em benfeitorias não são recorrentes. O mais significativo é referente à nova unidade em Macaé, que ampliou a nossa capacidade para atender o setor offshore, que cresceu 300% desde 2020. Essa obra também está em fase final.
- O 1T25 marcou o nosso menor valor de CAPEX da série histórica.

Disponibilidade de Caixa e Dívida

- No 1T25 captamos R\$ 200,0 milhões, através da segunda emissão da Companhia no mercado de capitais. Essa captação apresentou custos inferiores ao *spread* médio da Companhia até então, bem como prazo médio superior.

Indicadores Financeiros	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	363,3	246,6	47,4%	187,2	94,1%
Empréstimos e financiamentos bancários, incluso debêntures	(643,0)	(460,9)	39,5%	(339,9)	89,2%
Dívidas Referentes a Aquisições (<i>Sellers Loan</i>)	(158,6)	(166,2)	-4,6%	(25,0)	535,4%
Dívida Bruta	(801,6)	(627,1)	27,8%	(364,8)	119,7%
Posição Financeira Líquida	(438,3)	(380,5)	15,2%	(177,6)	146,7%
Dívida Líquida / EBITDA LTM ⁽²⁾	2,36	1,88	25,8%	1,57	50,8%

(1) Valor negativo devido à recuperação de crédito tributário, referente às importações de bens nos exercícios de 2023 e 2024.

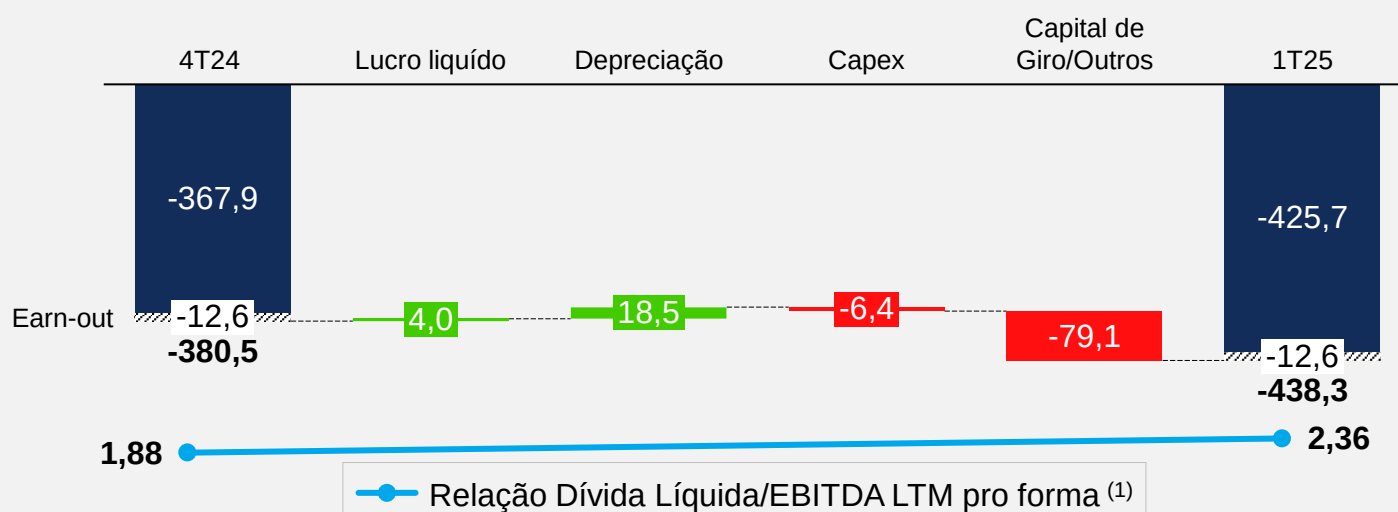
(2) A partir da publicação do 4T23, alteramos o cálculo da Relação Dívida Líquida/EBITDA LTM, retroativamente. No novo conceito, incluímos os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelos resultados da Companhia), visto o balanço patrimonial (dívida líquida) ser impactado imediatamente (no mês da aquisição). Adicionalmente, o EBITDA é reduzido pelos juros incidentes sobre as antecipações de recebíveis.

Desempenho Financeiro

Disponibilidade de Caixa e Dívida (continuação)

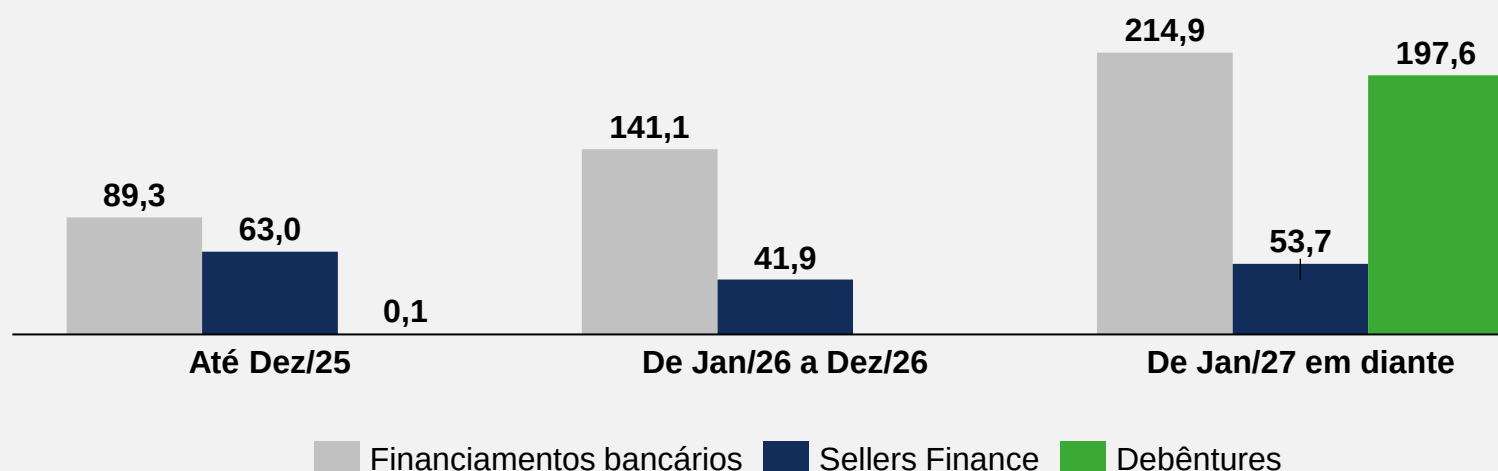
- A redução do caixa líquido é explicada pelo fato que houve muito menor uso da antecipação de recebíveis no trimestre. Devido à emissão das debêntures, passamos a operar com um maior prazo médio de vencimento e, portanto, interrompemos essa operação. Essa operação reduzia o contas a receber e aumentava o caixa, transitando apenas o deságio.
- Projetos de maior envergadura no *pipeline* da companhia possuem cláusulas de adiantamento, o que manterá nosso capital de giro em linha com nosso orçamento.

Reconciliação da Dívida Líquida



(1) A partir da publicação do 4T23, alteramos o cálculo da Relação Dívida Líquida/EBITDA LTM, retroativamente. No novo conceito, incluímos os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelos resultados da Companhia), visto o balanço patrimonial (dívida líquida) ser impactado imediatamente (no mês da aquisição). Adicionalmente, o EBITDA é reduzido pelos juros incidentes sobre as antecipações de recebíveis.

Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

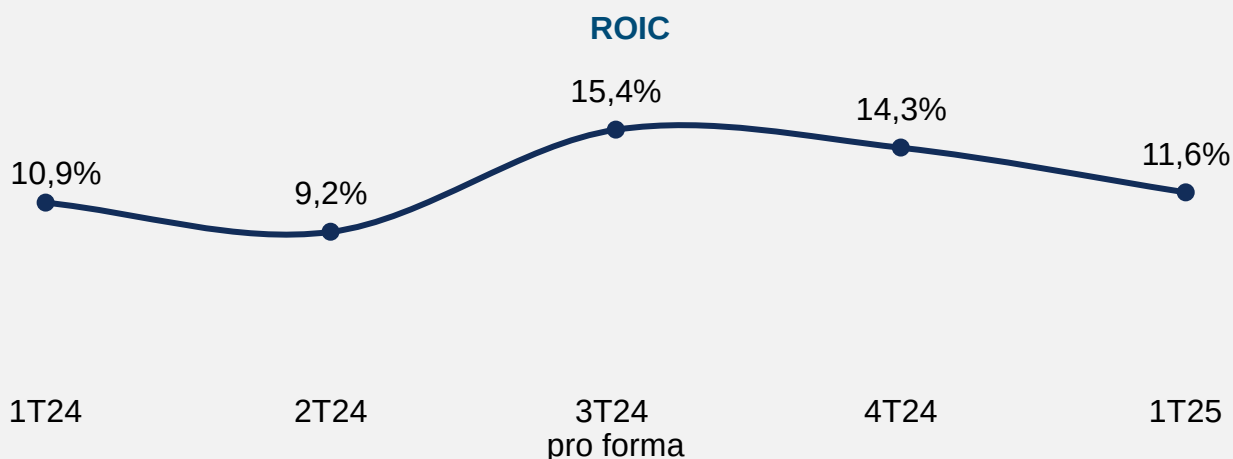
Capital de Giro

- O saldo do contas a receber no 1T25 superou o saldo de contas a pagar com fornecedores e funcionários em R\$ 231,0 milhões.
- O prazo médio de recebimento (PMR) no 1T25 permaneceu em linha quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

Indicadores Financeiros	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Contas a Receber (clientes)	380,2	319,5	19,0%	239,2	58,9%
# dias	85	63	35,2%	90	-6,1%
Contas a Pagar (fornecedores e funcionários)	149,3	145,5	2,6%	96,3	55,1%
# dias	33	29	16,5%	36	-8,4%
Capital de giro, considerando itens acima	231,0	174,0	32,7%	143,0	61,5%
# dias	52	34	50,8%	54	-4,5%

ROIC

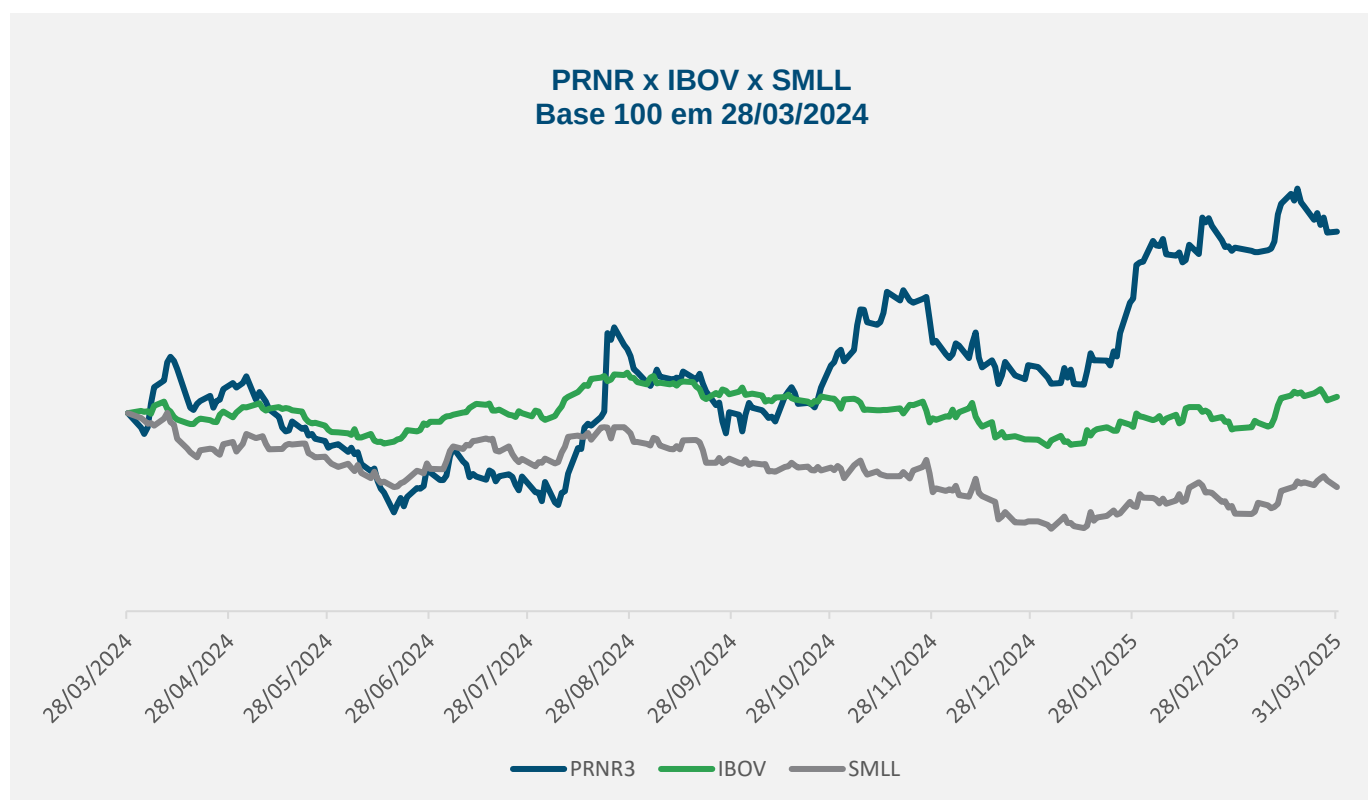
- O ROIC do 1T25 apresentou melhoria em relação ao mesmo período de 2024. O que comprova que o incremento do capital empregado ao longo do ano anterior foi positivo para a companhia. Essa leitura ficará ainda mais clara quando tivermos mais tempo de uso do CAPEX e do crescimento habitual dos M&As realizados.
- A queda desse indicador entre os 3T/4T de 2024 para 1T25 não é uma tendência, mas uma sazonalidade. Estamos trabalhando para incorporar as empresas Real Estruturas e Priner Rental ainda nesse ano.
- Desde o 4T23, o cálculo do ROIC inclui os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelos resultados da Companhia), visto o balanço patrimonial (capital empregado) ser impactado imediatamente (no mês da aquisição).



Mercado de Capitais

- O ano de 2025 começou com um marco significativo: nossa entrada na carteira do índice SMLL (Índice Small Caps) a partir de 6 de janeiro de 2025. A inclusão no índice é fruto do aumento gradual da liquidez das ações da Priner. Essa presença aumenta a visibilidade da Companhia, contribuindo para nova expansão da base de investidores e incremento de nossa liquidez.
- Em 31 de março de 2025, as ações ordinárias da Priner (B3: PRNR3) estavam cotadas a R\$ 16,76, o que representa incremento de 36,6% em relação ao preço de fechamento de 28 de março de 2024. O índice Ibovespa, no mesmo período, registrou aumento de 3,3%.

Desempenho PRNR3	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Preço final da ação (R\$)	16,76	13,41	25,0%	12,27	36,6%
Valor de mercado final de período (R\$ milhões)	783,0	626,5	25,0%	573,3	36,6%
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	5,38	5,09	5,8%	3,27	64,4%
Quantidade de ações (milhões)	46,72	46,72	0,0%	46,72	0,0%



Anexos

Anexos

Abertura ROIC

Abertura ROIC (R\$ milhões)	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
NOPAT (LTM)	50,6	57,2	58,2	58,5	51,4	45,2	107,6	102,9	86,6
EBIT (LTM)	76,7	86,6	88,1	88,6	77,8	68,5	163,1	155,9	131,3
IR/CS (LTM)	(26,1)	(29,5)	(30,0)	(30,1)	(26,5)	(23,3)	(55,5)	(53,0)	(44,6)
Capital Investido Médio	305,1	350,1	378,7	427,7	469,3	492,5	700,3	720,9	748,7
Capital de Giro (Média LTM)	105,4	123,8	126,3	147,9	170,2	170,3	196,6	204,9	229,1
Imob. e Intangível (Média LTM)	199,7	226,3	252,4	279,7	299,1	322,2	503,7	515,9	519,6
ROIC LTM	16,6%	16,3%	15,4%	13,7%	10,9%	9,2%	15,4%	14,3%	11,6%

Nota 1: Imposto de 34%.

Nota 2: Cálculo do ROIC = soma NOPAT últimos 12 meses / média Capital Investido últimos 12 meses.

Nota 3: Cálculo do ROIC gerencial inclui os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelos resultados da Companhia), visto o balanço patrimonial (capital empregado, incluindo valor pago pelas aquisições) ser impactado imediatamente (no mês da aquisição).

Nota: valores do 3T24 e 2024 referem-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Anexos

Balanço Patrimonial

Ativo	31/03/2025	31/03/2024	31/12/2024 Pro forma
Ativo Circulante	795,2	462,0	609,8
Disponibilidades	360,5	185,8	243,7
Contas a receber	380,2	239,3	319,5
Estoques	6,8	4,4	5,8
Tributos a recuperar	27,3	21,6	20,0
Outros Ativos Circulantes	20,4	10,9	20,8
Ativo Não Circulante	618,2	410,2	633,8
Tributos diferidos	81,2	71,5	71,9
Títulos e valores mobiliários	2,8	1,3	2,8
Outros créditos	11,1	12,3	10,8
Imobilizado e ativos de direito de uso	295,9	263,5	301,8
Intangível	225,8	60,6	245,4
Outros ativos não circulantes	1,4	1,0	1,1
Total do Ativo	1.413,4	872,2	1.243,6

Passivo	31/03/2025	31/03/2024	31/12/2024 Pro forma
Passivo Circulante	406,2	257,9	546,8
Fornecedores	38,5	21,0	44,6
Empréstimos e financiamentos	127,8	91,4	267,4
Arrendamento financeiro a pagar - Direitos de uso CPC 06	5,9	4,5	5,8
Financiamento de Aquisições - Sellers Finance	63,0	15,0	67,0
Salários e Encargos	110,8	75,3	100,9
Impostos a pagar	14,6	9,7	16,4
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	13,6	11,8	13,6
Outras contas a pagar	32,0	29,2	31,1
Passivo Não Circulante	647,1	287,7	327,7
Empréstimos e financiamentos	519,5	246,0	196,2
Arrendamento financeiro a pagar - Direitos de uso CPC 06	18,9	18,5	19,1
Financiamento de Aquisições - Sellers Finance	99,0	13,2	102,5
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	7,4	9,6	7,5
Outros passivos	2,3	0,4	2,4
Patrimônio Líquido	360,1	326,6	369,1
Total Passivo e Patrimônio Líquido	1.413,4	872,2	1.243,6

Nota: valores do 3T24 e 2024 referem-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Anexos

Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de Resultado (R\$ milhões)	1T25	4T24	Var. 1T25/4T24	1T24	Var. 1T25/1T24
Receita Líquida	368,8	419,7	-12,1%	216,4	70,4%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(295,0)	(317,5)	-7,1%	(172,9)	70,6%
% da RL	-80,0%	-75,6%	-4,3 p.p.	-79,9%	-0,1 p.p.
Custo com execução de obras	(166,4)	(178,3)	-6,7%	(138,3)	20,3%
Depreciação de equipamentos operacionais	(9,0)	(8,5)	5,6%	(7,2)	24,9%
Outros custos	(119,6)	(130,6)	-8,5%	(27,4)	336,4%
Lucro Bruto	73,8	102,2	-27,8%	43,5	69,7%
% da RL	20,0%	24,4%	-4,3 p.p.	20,1%	-0,1 p.p.
Despesas operacionais, gerais e administrativas	(52,2)	(56,4)	-7,4%	(29,5)	76,8%
% da RL	-14,2%	-13,4%	-0,7 p.p.	-13,6%	-0,5 p.p.
Resultado Operacional	21,6	45,9	-52,8%	14,0	54,8%
% da RL	5,9%	10,9%	-5,1 p.p.	6,5%	-0,6 p.p.
Resultados Financeiros Líquidos	(15,8)	(14,8)	6,6%	(11,3)	39,9%
% da RL	-4,3%	-3,5%	-0,8 p.p.	-5,2%	0,9 p.p.
Receitas financeiras	8,0	7,9	1,0%	4,5	77,2%
Despesas financeiras	(23,8)	(22,7)	4,7%	(15,8)	50,6%
Lucro Antes do Imposto de Renda	5,8	31,0	-81,2%	2,7	116,7%
IR/CSLL	(1,8)	(9,7)	-81,1%	0,1	-1435,8%
Lucro Líquido	4,0	21,3	-81,2%	2,8	41,7%
% da RL	1,1%	5,1%	-4,0 p.p.	1,3%	-0,2 p.p.

Nota: valores do 3T24 e 2024 referem-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Anexos

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhões)	1T25	4T24	1T24
Lucro/(Prejuízo) Líquido	4,0	21,3	2,8
Depreciação e Amortização	18,5	14,1	10,8
Reserva de capital (Stock Options)	1,4	1,4	0,0
Participação dos acionistas não controladores (PL)	0,0	0,0	0,4
Ajuste proforma - aquisição Real (eliminação do efeito no PL do resultado reconhecido em 2024)	(14,4)	0,0	0,0
Variações no Capital de Giro e Não Circulante:			
Contas a Receber	(60,7)	37,0	37,5
Contas a Pagar	3,8	(33,7)	(21,0)
Outras contas do Circulante e Não Circulante (exceto Imob. e Intang.)	(19,0)	27,1	(25,5)
Caixa gerado pela Operação	(66,4)	67,2	5,0
Aquisição de Ativo Fixo	7,1	(18,5)	(19,6)
Aquisição de direitos de uso (CPC 06) (líquido de baixas)	0,0	(1,0)	0,9
Adição por inclusão de controladas (ativo fixo e intangível)	0,0	(49,5)	(1,0)
Atividades Financeiras:			
Aumento de Capital	0,0	0,0	89,4
Gastos com emissão de ações - Follow-on	0,0	0,0	(4,7)
Variação em Financiamentos - Curto Prazo	(139,5)	168,7	15,0
Variação em Financiamentos - Longo Prazo	323,3	(135,1)	(25,6)
Variação na Dívida da Aquisição - Curto e Longo Prazos	(7,5)	21,4	(8,2)
Variação dos arrendamentos financeiros - Curto e Longo Prazo	(0,2)	(0,5)	(2,3)
Juros sobre o Capital Próprio/dividendos propostos	0,0	(2,1)	0,0
Caixa gerado pelas Finanças	176,1	52,4	63,6
Variação no Caixa (vide nota)	116,8	50,6	48,9
Caixa Inicial	246,5	195,9	138,3
Caixa Final	363,3	246,5	187,2

Nota: "Caixa" inclui Caixa e equivalentes de caixa e títulos e valores mobiliários do ativo circulante e ativo não circulante.

Nota: valores do 3T24 e 2024 referem-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).



Priner

PRNR
B3 LISTED NM

Relações com Investidores:

 Tel (21) 3544-3100  ri@priner.com.br

EARNINGS RELEASE

1Q25



Teleconference on Earnings for 1Q25

Date: Thursday, May 15, 2025

Time: 9:30 a.m. (Brasília Time)

[Click here](#) to register.

PRNR
B3 LISTED NM

Rio de Janeiro, May 14, 2025. Priner Serviços Industriais S.A. (B3: PRNR3), specialized in industrial engineering, integrity & inspection engineering, infrastructure and industrial assembly, announces its results for the first quarter of 2025 (1Q25).

Highlights



Entry into the SMLL index in January



Net revenue of R\$ 368.8 million:

up 70.4% from 1Q24 and down 12.1% from 4Q24



Second issuance of debentures in March, in the total amount of R\$ 200 million



EBITDA of R\$ 40.1 million with an

EBITDA margin of 10.9%: up 61.7% from 1Q24 and down 33.1% from 4Q24



Conquista de novos Contratos

R\$ 588 MM em vários segmentos



Profit of R\$ 4 million, with a margin

of 1.1%: up 41.7% from 1Q24 and down 81.2% from 4Q24



ROIC of 11.6% (theoretical tax rate)

ROIC of 13.9% (effective tax rate)

Main Indicators (in R\$ millions)	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Net revenue	368,8	419,7	-12,1%	216,4	70,4%
Gross profit	73,8	102,2	-27,8%	43,5	69,7%
Gross margin	20,0%	24,4%	-4.3 p.p.	20,1%	-0.1 p.p.
EBITDA	40,1	60,0	-33,1%	24,8	61,7%
EBITDA margin	10,9%	14,3%	-3.4 p.p.	11,5%	-0.6 p.p.
Profit	4,0	21,3	-81,2%	2,8	41,7%
Net margin	1,1%	5,1%	-4.0 p.p.	1,3%	-0.2 p.p.
ROIC ⁽¹⁾	11,6%	14,3%	-2.7 p.p.	10,9%	0.6 p.p.
CAPEX	6,4	19,1	-66,6%	19,7	-67,7%
Net debt/LTM EBITDA ⁽¹⁾	2,36	1,88	25,8%	1,57	50,8%
Number of employees (end of quarter)	6.967	6.994	-0,4%	4.414	57,8%
Adjusted number of employees (monthly average for the quarter)	6.927	7.302	-5,1%	4.281	61,8%
Net revenue per employee per month (in R\$)	17.749	19.159	-7,4%	16.851	5,3%
Gross revenue per employee per month (in R\$)	3.553	4.667	-23,9%	3.388	4,9%
Profit from operations per employee per month* (in R\$)	1.042	2.093	-50,2%	1.089	-4,4%

(1) Starting with the publication of the 4Q23 release, we retroactively changed the calculation of the Net Debt/LTM EBITDA ratio and ROIC. In the new concept, we included the managerial results for the past 12 months of the acquired companies (which were not recorded in the Company's results) since the balance sheet (net debt and capital used) is immediately impacted (in the month of acquisition). Additionally, for the calculation of the gearing ratio, EBITDA is reduced by the interest on the advances of receivables.

Message from Management

The year 2025 began with significant achievements. In January we entered the Small Caps Index (SMLL B3), a milestone that strengthened our growing visibility in the market and significantly increased the liquidity of our shares. In March, we strengthened our balance sheet with the second issuance of simple debentures, raising R\$ 200 million, which brought more flexibility for strategic investments in the short term.

It is widely known that our revenue and the obtainment of contracts present seasonality over the year. Revenue grows on an incremental basis and always drops between the 4th quarter and the 1st quarter of the following year. However, in the 1st quarter of the subsequent year, revenue has been higher than in the same period of the previous year, that is, $NOI(1Q \text{ year } i+1) > NOI(1Q \text{ year } i)$. On the other hand, the obtainment of contracts is more volatile and inexpressive in the 1st quarter of any year. This year, however, not only did we reach an exceptional milestone for the period with the obtainment of R\$ 588 million in new contracts, but we also hit a record volume of projects that are at the quoting and/or negotiation stage.

We highlight two emblematic projects: the first, in partnership with the RIOGaleão Concessionaire, uses the PSI (Priner Soil Injection) technique for the correction of settlements, an innovation developed by our R&D Department. The second one, with Petrobras, applies Magnetic Induction Tomography to detect metallic losses in rigid subsea pipelines, marking our debut in the subsea segment. These projects stand out because of the ambition and pioneering spirit of our team because they are unprecedented solutions in the Brazilian market.

For the first time, we are performing expressive projects in the fields of private sanitation, concessions, subsea (O&G) and large-sized assemblies. A year ago, these fields were ambitious targets; today, they are established realities. We project another year of continuous growth, progressing every quarter. Although it is still distant, we expect less seasonality in 2026 because many projects to be started this year will continue for longer terms.

In 1Q25, our net revenue reached R\$ 368.8 million, a robust growth of 70.4% in relation to 1Q24, with organic revenue (excluding Real Estruturas and Welding) growing 16%. The gross margins remained stable (20.0% from 20.1% in 1Q24), whereas EBITDA reached R\$ 40.1 million (margin of 10.9%) and profit was R\$ 4 million (margin of 1.1%).

Message from Management

Net debt in 1Q24 totaled R\$ 438.3 million, compared with R\$ 380.5 million in 4Q24, resulting in a gearing ratio (Net Debt/EBITDA) of 2.36x. With the issue of the debentures, we fully eliminated the debtor risk operations in December 2024, which have not been carried out again since then.

With deep sorrow, we suffered the loss of our dear Mr. Marcelo Costa, CFO since the beginning of Priner. His legacy of ethics, precision, organization and genuine love for all of those around him will be eternally honored. We are immensely grateful for having spent time with this extraordinary person and we undertake to fulfill each of his big dreams that he shared with Priner.

We thank all stakeholders for the supporting messages at this time of transition. We will remain focused on our strategy, always having Marcelo as an inspiring source.



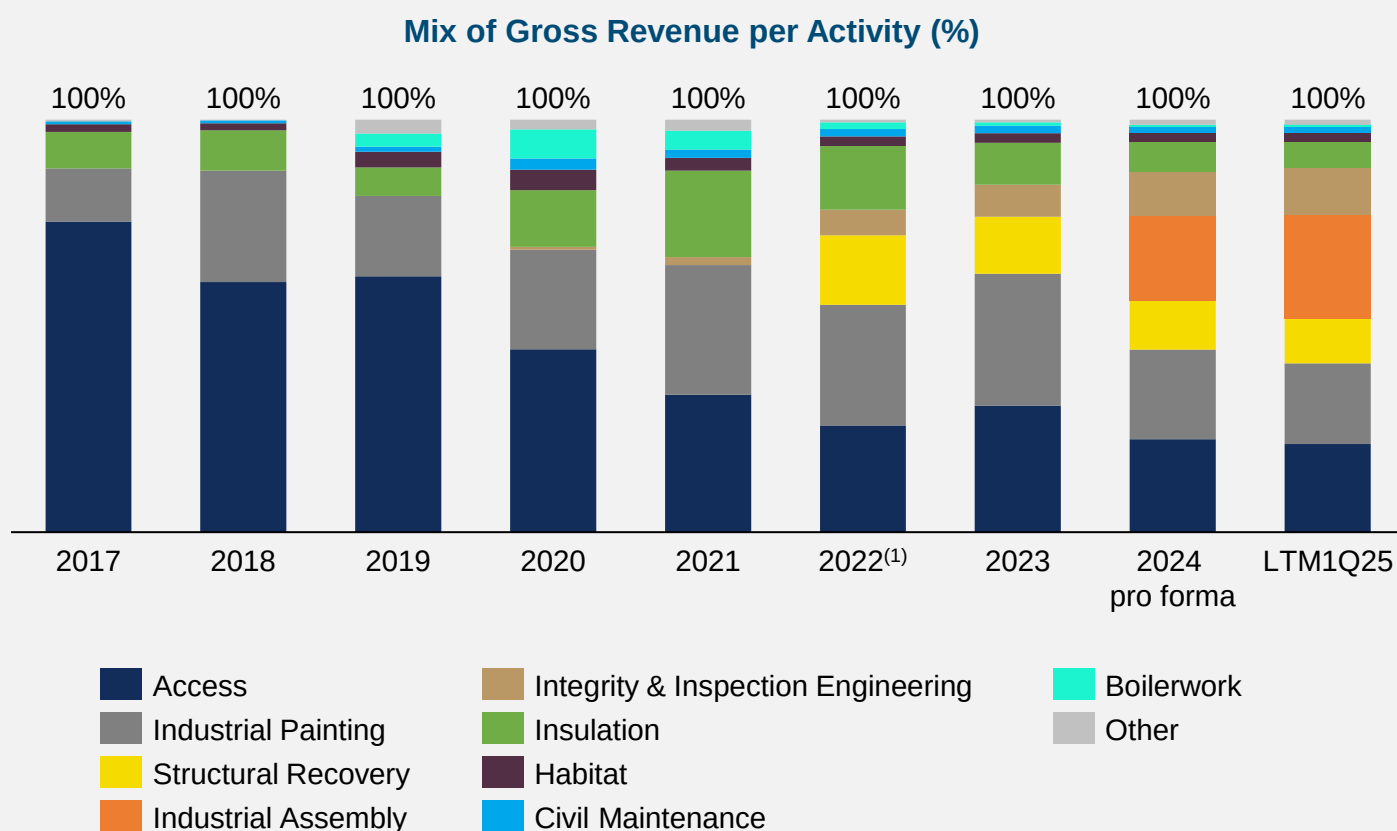
Operational Performance

Evolution of Gross Revenue per Mix of Activities

One of the commitments assumed with investors was the creation of value through the incorporation of services with high value added and less capital intensity.

The chart below shows the drop in the relative share of access services, the most capital-intensive among all of those that we offer and the growth of the other services.

This diversification has been significantly increasing our portfolio of achievements and proposals. In 1Q25, we reached the highest value of achievements for this period, as well as reaching the highest volume in projects under study in our historical series.



Note: Other: Processing, Cladding and Coverage, Resale, Sale of Assets/Scrap, Training and Projects.

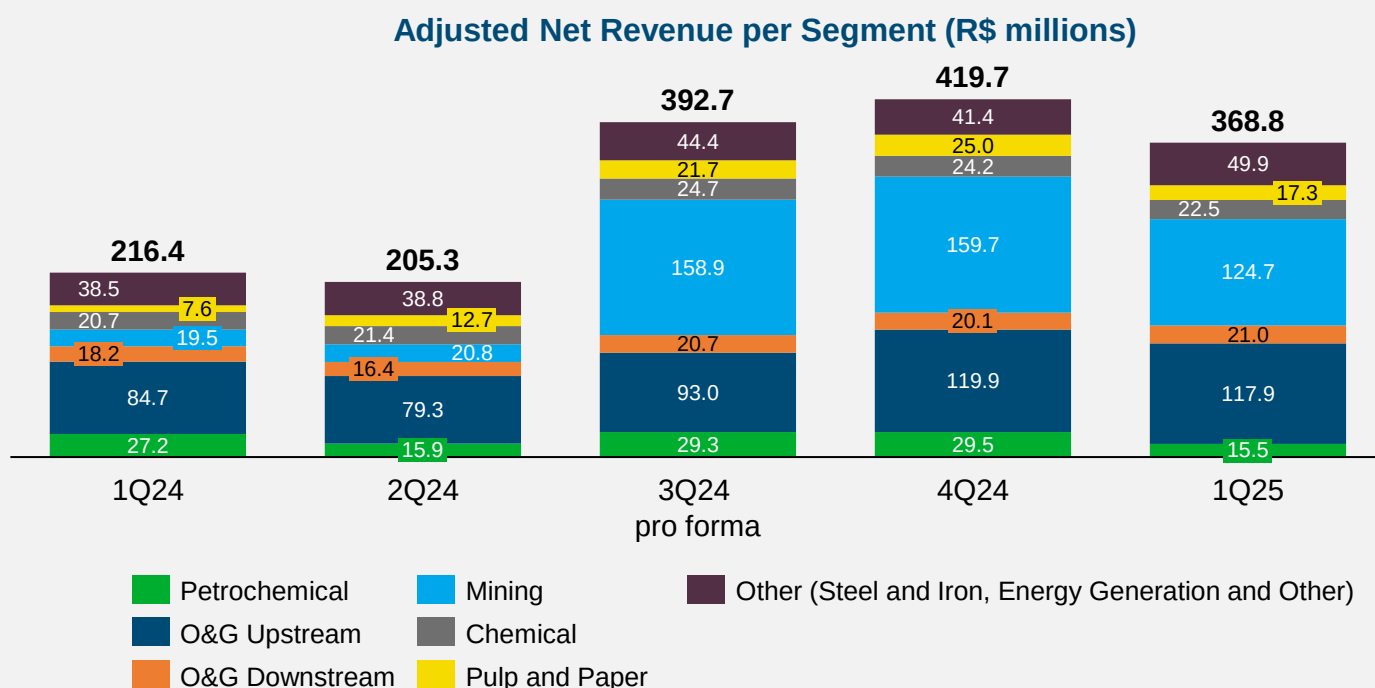
⁽¹⁾ Includes R\$ 112.4 million of gross revenue from gmaia's one-off contracts.

Note: 2024 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).

Operational Performance

Evolution of Net Revenue per Segment

- Significant growth in the mining, O&G and Sugar-Energy segments.
- In the 1st quarter of 2024, these segments represented 48.8% of the consolidated net operating income (NOI), whereas in the 1st quarter of 2025, this share reached 70.5%.



- The reduction in NOI in the Pulp & Paper segment reflects the seasonality of the maintenance stoppages routine in this segment, which are more concentrated in the second half of the year.
- Revenue recorded a growth of 70.4% in relation to the same period of the previous year and 16% of this increase was organic. In relation to the 4th quarter of 2024, there was a reduction of 12.1%, thus reflecting the Company's seasonal pattern.
- The increase of 70.4% was the result of **1)** acquisition of the companies Real Estruturas and Welding Inspeções in 2024, and **2)** growth of 34% of the offshore operations in relation to the same period of 2024.

Note: 3Q24 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).

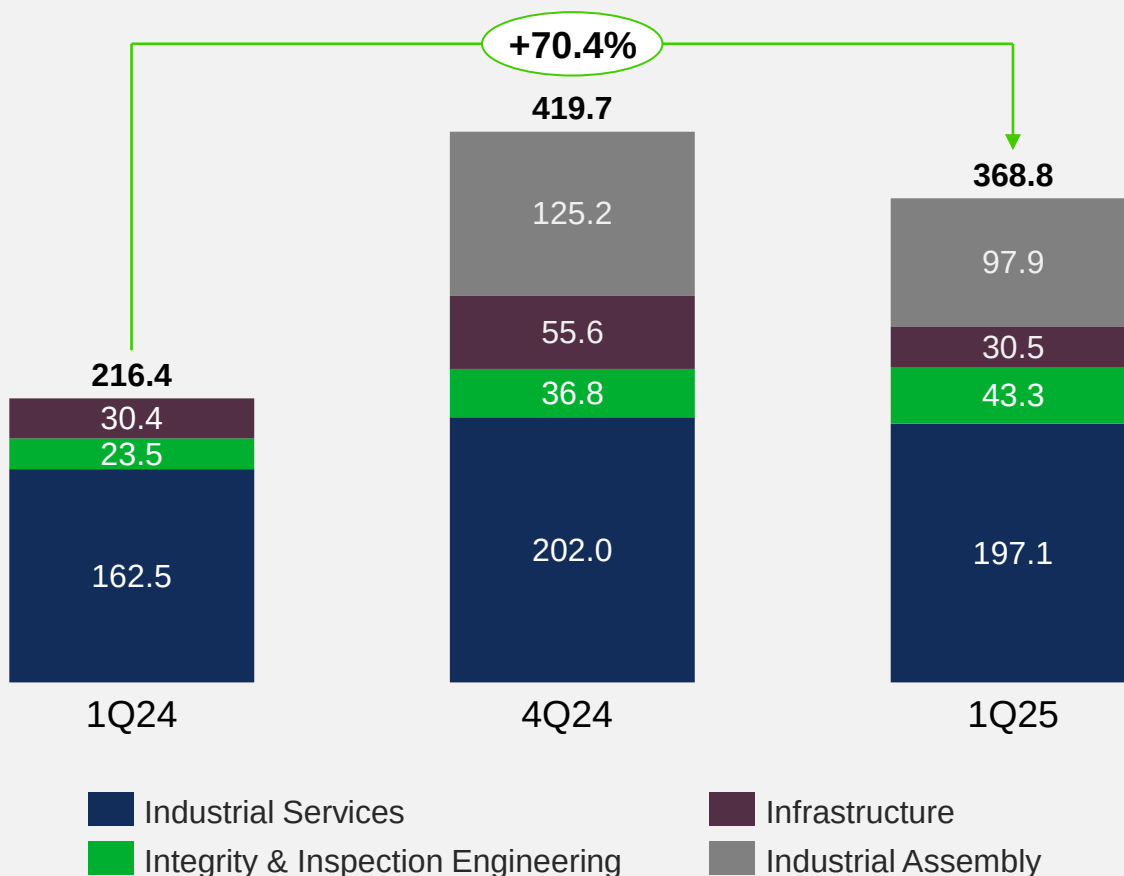
Operational Performance

Net Revenue

- The Industrial Services BU presented less volatility than usual and the Integrity & Inspection Engineering BU grew due to the off-season..
- The organic Net Revenue, excluding Real Estruturas and Welding Inspeções, was up 16% from 1Q24.
- The Industrial Services BU presented less volatility than usual and the Integrity & Inspection Engineering BU grew due to the off-season.

Quarters	2021	2022	2023	2024	Average
1 st Quarter	18.1%	18.2%	23.1%	17.5%	19.2%
2 nd Quarter	25.7%	24.0%	24.3%	16.6%	22.7%
3 rd Quarter	28.5%	26.9%	25.7%	31.8%	28.2%
4 th Quarter	27.6%	30.9%	27.0%	34.0%	29.9%
	100%	100%	100%	100%	100%

Net Revenue per Business Unit (R\$ millions)

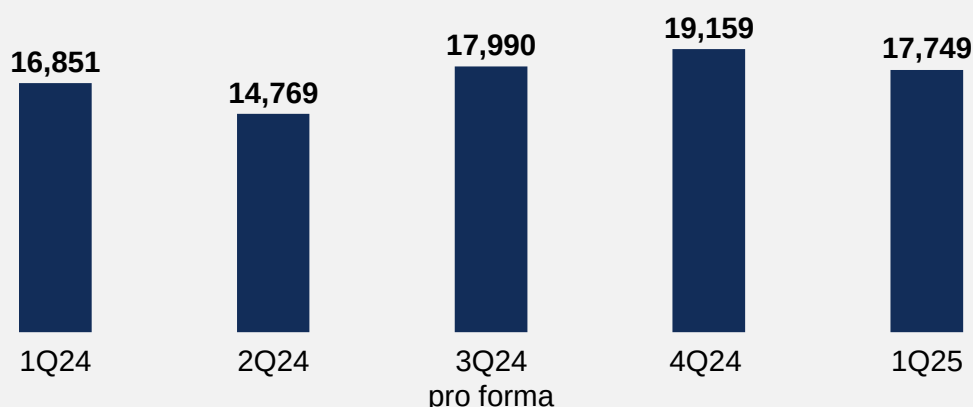


Operational Performance

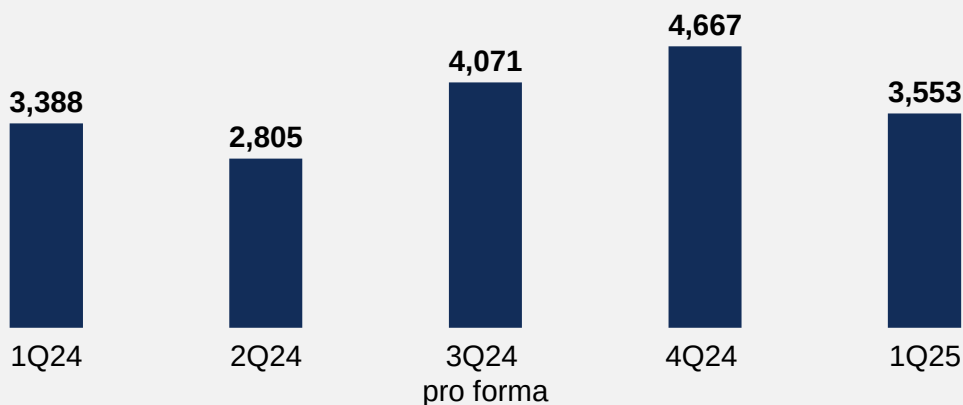
Per Capita Indicators

- The trend of growth of the per capita net revenue is due to the increase in the services with higher value added in the consolidated revenue and investments in more productive technologies.
- Between the third and the fourth quarters of 2024, an expressive increase in these indicators has been noted, followed by a drop in the first quarter of 2025. This performance was driven by projects with great creation of value in the Infrastructure BU, which added R\$ 38,800 in NOI/per capita in the fourth quarter, positively impacting the consolidated result.
- We note that these projects are not considered extraordinary because they reflect the profile of the engineering solution that we constantly seek and are part of our annual budget for 2025.

Monthly per Capita Net Revenue (R\$)



Monthly per Capita Gross Profit (R\$)



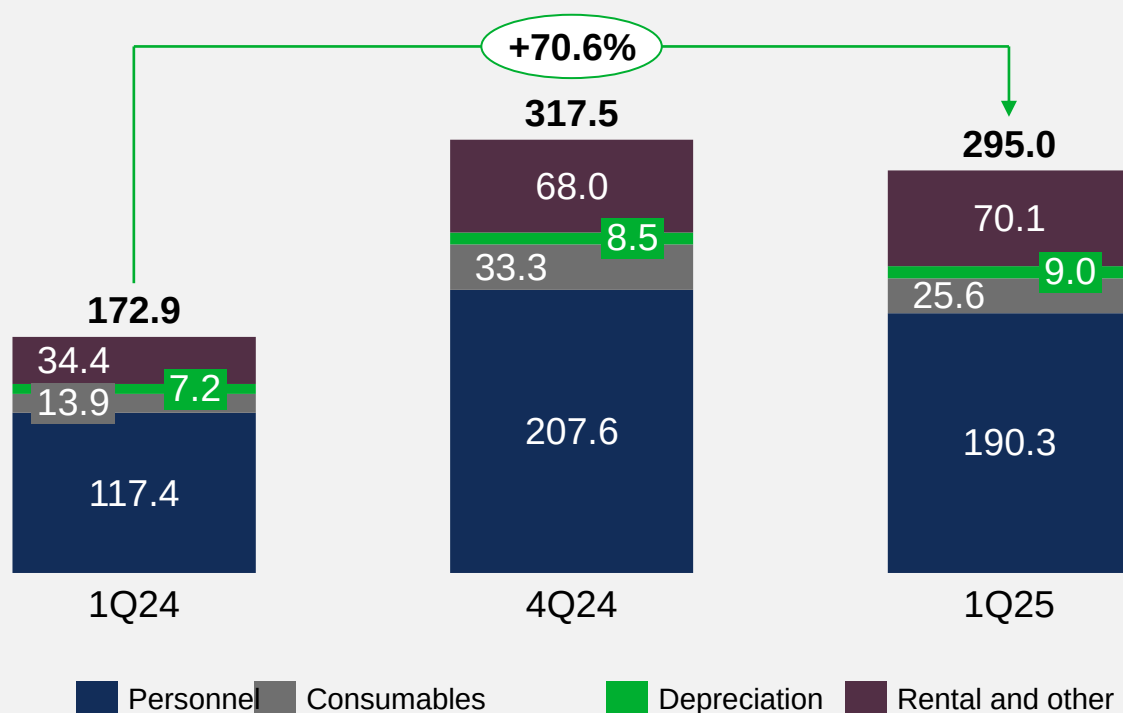
Note: 3Q24 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).

Financial Performance

Costs of Products Sold and Services Provided

- The Cost of Products Sold totaled R\$ 295.0 million in 1Q25 which is equivalent to a growth of 70.6% from 1Q24, which is exactly the same growth of revenue.
- The costs of the Industrial Assembly BU in 2Q25 totaled R\$ 82.4 million, representing 27.9% of the consolidated cost.
- Despite the seasonality, there was a reduction in the intensity of the use of labor. The Personnel Cost/NOI ratio in 1Q25 was 64.5% compared with 67.9% in the same period of the previous year. It is worth noting that, even if compared with the excellent result for 4Q24, there was a drop in the Personnel Cost/NOI ratio, showing that we have been increasing productivity.
- The depreciation line of the SG&A Expenses was impacted by the recent PPA (Purchase Price Allocation) report increased the value of the intangible assets at Real Estruturas and other acquirees.

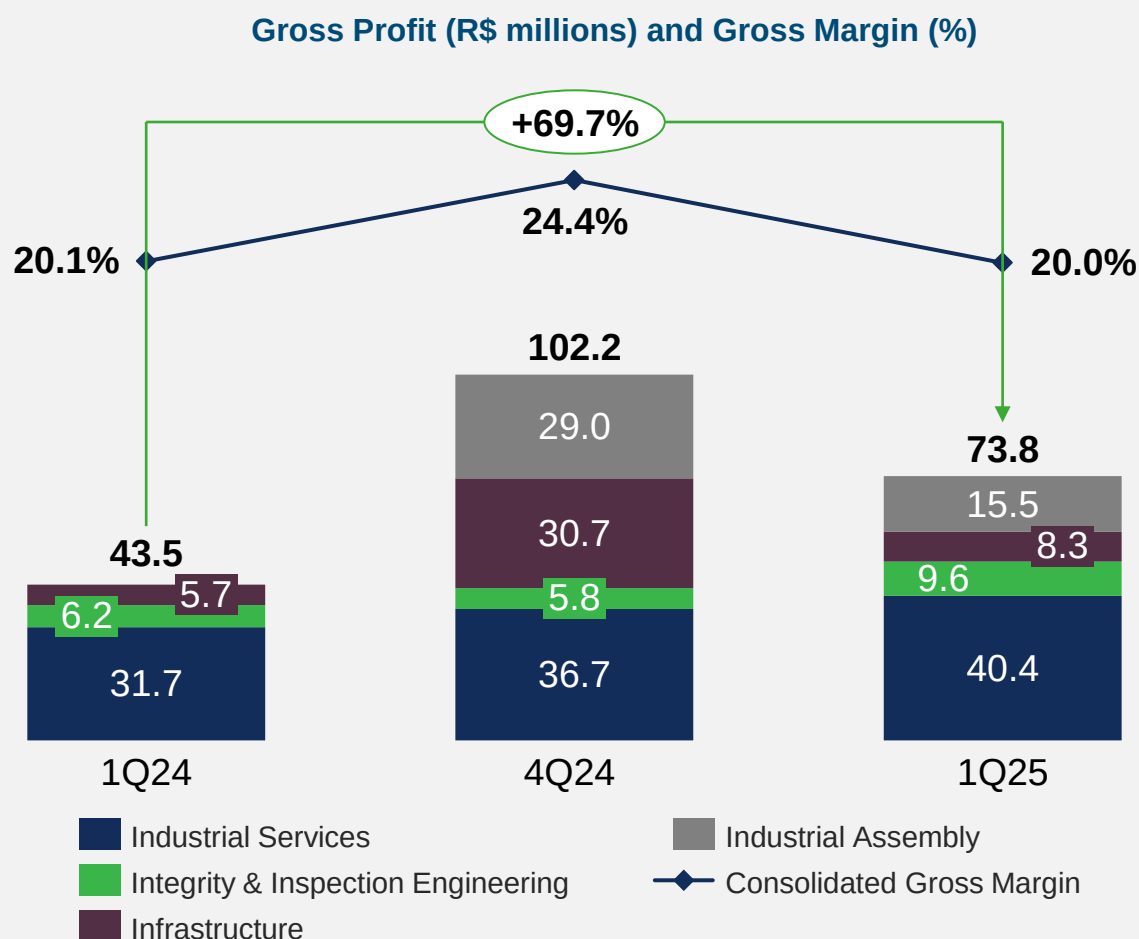
Costs of Products Sold and Services Provided (R\$ millions)



Financial Performance

Gross Profit

- Gross Profit in 1Q25 was R\$ 73.8 million, an increase of 69.7% from the same period of the previous year.
- The increase of the quarterly Gross Profit resulted from the following:
 - Acquisition of Real Estruturas and the off-season of the Sugar-Energy segment.
 - Acceleration of the operations of new offshore contracts.
- Excluding the contribution of Real Estruturas and Welding Inspeções, the organic Gross Profit in 1Q25 was R\$ 49.9 million, which represents an increase of 14.7% in relation to 1Q24.
- There was a drop of 4.1% p.p. in the gross margins of the Integrity & Inspection Engineering BU due to the increase in development expenses.
- Many innovation initiatives are in progress at the Integrity & Inspection Engineering BU, thus increasing its dedicated expenses. We project that, starting July 2025, this unit will begin to obtain the benefits from these actions.
- The amount of the projects with customized engineering solutions is noteworthy. The Gross Profit of the Infrastructure BU accounted for 30% of the consolidated amount in 4Q24 and 11% in 1Q25. We note that these are not extraordinary contracts as far as recurrence is concerned.

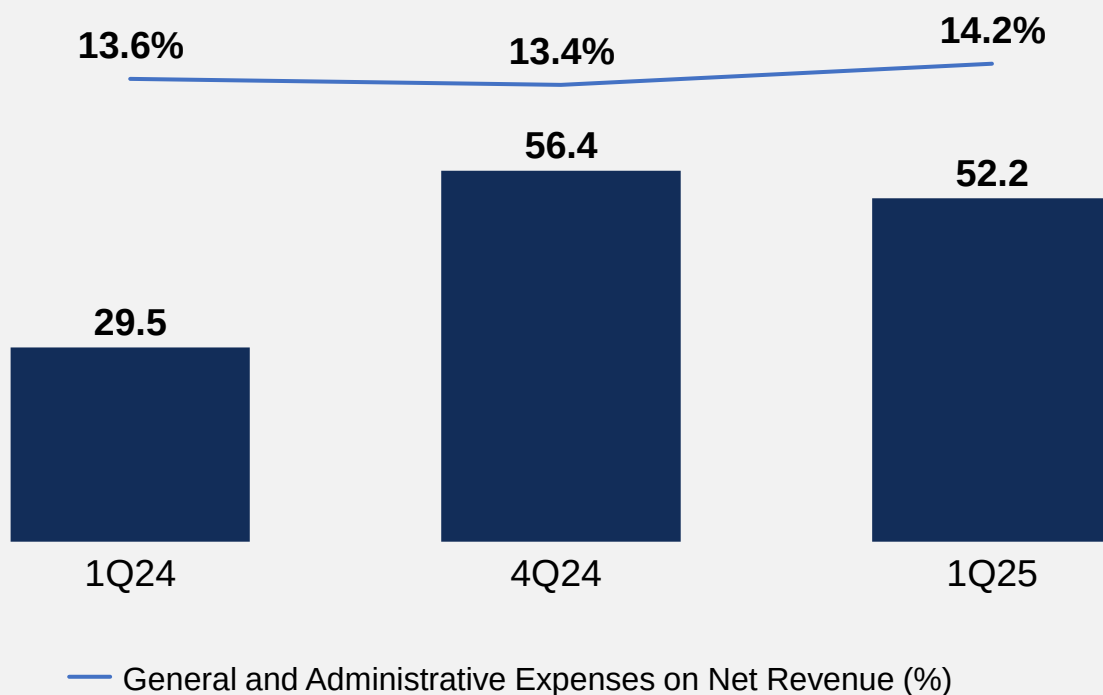


Financial Performance

General and Administrative Expenses

- In 1Q25, the share of expenses regarding the Net Revenue increased 0.6 p.p. and 0.8 p.p. in relation to 1Q24 and 4Q24, respectively.
- The absolute increase in expenses for 1Q25 was impacted by new expenses, both recurring and non-recurring.
- New impacting SG&A Expenses: Long-Term Incentives of R\$ 1.4 million, additional Depreciation of intangible assets in acquires (PPA report) of R\$ 5.5 million from 1Q24
- Non-recurring SG&A Expenses: Price adjustment of M&As of R\$ 501,000, rental of an imported piece of equipment of R\$ 468,000.
- SG&A Expenses/NOI ratio, ex-depreciation, was 11.6%, compared with 12.0% in 1Q24. Excluding the non-recurring effects, it would be 10.9%. This shows that, despite the high indicator in the quarter, the SG&A Expenses/NOI ratio is dropping.

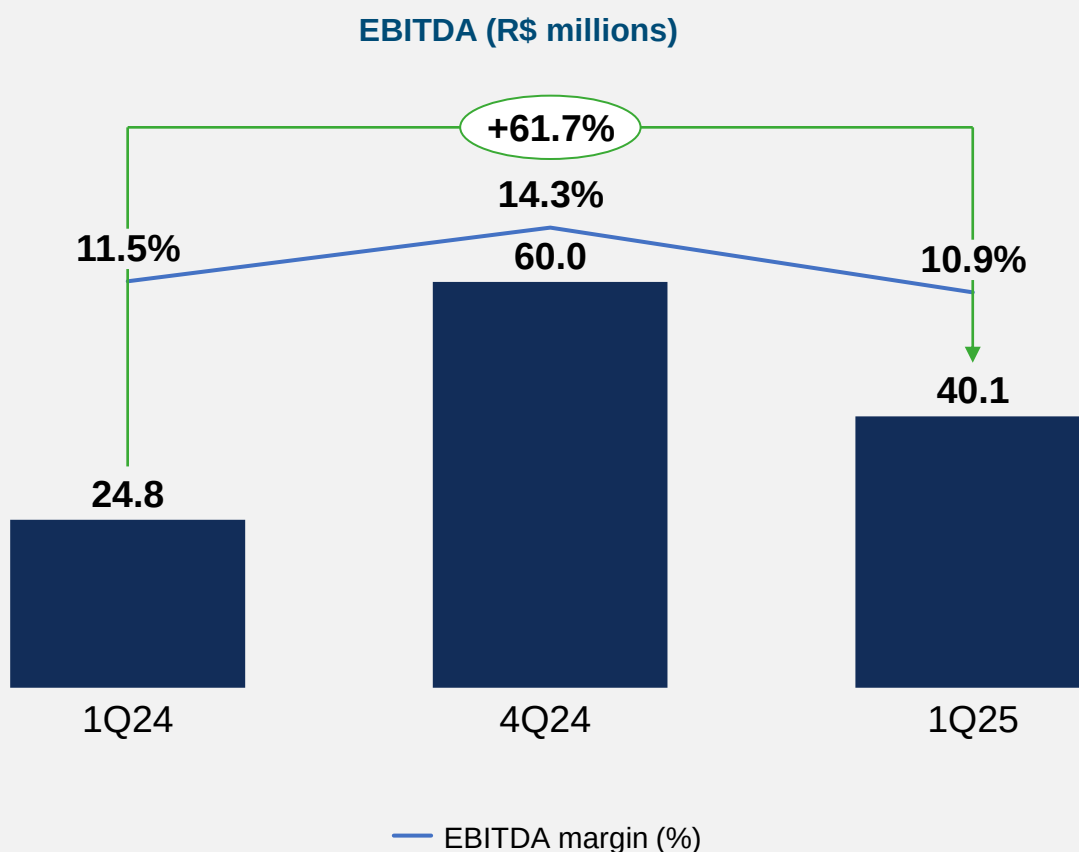
General and Administrative Expenses (R\$ millions)



Financial Performance

EBITDA

- We recorded an EBITDA in the amount of R\$ 40.1 million, representing an increase of 61.7% in relation to 1Q24.
- In relation to 4Q24, it dropped 33%. The drop of EBITDA between quarters is the effect of our seasonality; however, the difference was exacerbated due to the strength of the infrastructure projects and delivery of assembly milestones in 4Q24.
- The EBITDA margin for 1Q25 is in line with our budget, except for some items that are not recurring and were not expected: R\$ 1.5 million in Allowance for Credit Losses, R\$ 500,000 in price adjustment of M&As and R\$ 460,000 of expenses with equipment imported in 2024.



Financial Performance

Finance Result

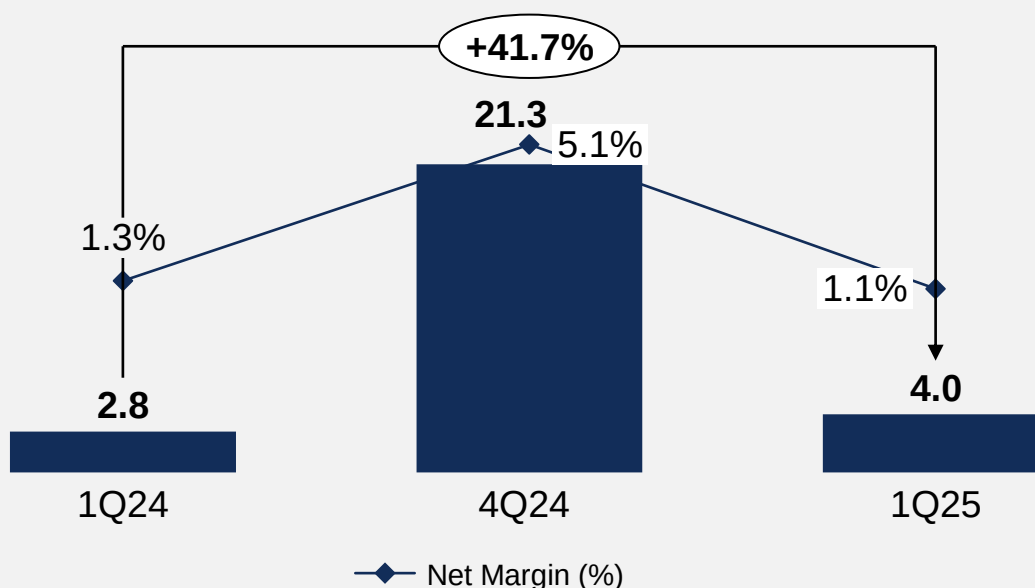
- Net finance cost in 1Q25 totaled R\$ 15.8 million, representing an increase of R\$ 4.5 million in relation to 1Q24 and R\$ 1.0 million in relation to 4Q24.
- In the comparison between 1Q25 and the same period of the previous year, there was a relative stabilization between interest income and interest costs. The small increase in 1Q25 was due mainly to the increase in Brazil's benchmark interest rate.
- The increase in interest related to Seller's Finance in 1Q25 (from 1Q24) was the result of the acquisition of Real Estruturas at the end of September, which is adjusted at 100% of the Interbank Deposit Certificate (CDI) rate.

Finance Result	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Income from financial investments	5.4	4.1	33.6%	3.2	67.3%
Interest on financing (including IOF)	(14.9)	(11.3)	32.0%	(12.0)	24.5%
Interest related to Seller's Finance (M&As)	(4.4)	(4.1)	7.7%	(0.8)	456.2%
Assignment of credit rights	(0.2)	(1.1)	-80.3%	(0.3)	-23.6%
Other	(1.7)	(2.4)	-28.2%	(1.5)	13.9%
Total	(15.8)	(14.8)	6.6%	(11.3)	39.9%

Profit

- This quarter, despite the current level of interest rates of Brazilian economy, our profit grew in relation to 1Q24 due to the increase in the volume of activities, in particular in the off-shore segment, and of Real Estruturas and Welding Inspeções.
- Profit increased 41.7% in relation to 1Q24. The drop between 4Q24 and 1Q25 was expected due to the completion of the project cycle of the 2024 season. Finance costs increased mainly as a result of the increase of the Seller's Finance installment.

Profit (R\$ millions)



Financial Performance

Investments

Investments (R\$ millions)	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Production	3.0	8.3	-63.7%	14.5	-79.3%
Access	1.4	2.0	-30.7%	6.3	-78.1%
Painting	1.7	1.0	69.7%	4.1	-58.9%
Inspection	(0.2) ⁽¹⁾	2.9	-107.2%	3.4	-106.0%
Insulation	0.0	0.0	n/a	0.2	-98.4%
Infrastructure (hydrodemolition, drilling rigs and other)	0.1	2.4	-95.0%	0.5	-73.5%
Assembly	0.0	0.0	25.0%	0.0	n/a
Support	3.4	10.8	-68.9%	5.2	-35.6%
Software	0.8	0.6	25.0%	1.1	-28.6%
Computers and peripherals	0.7	0.6	32.7%	0.3	178.6%
Improvements and operational expansions	1.5	9.2	-83.7%	3.4	-55.8%
Furniture and fixtures	0.3	0.4	-16.3%	0.4	-24.7%
TOTAL CAPEX	6.4	19.1	-66.6%	19.7	-67.7%

- The reduction of investments in 1Q25 is in line with our fund allocation strategy. We prioritize funds for acquisitions and expansion of services with lower capital intensity.
- The cycle of renewal of assets of access, UHP pumps and other equipment of the Industrial Services BU is close to its end.
- The other uses of CAPEX will be directed to the equipment necessary for the expansion of other services and maintenance of the current complex. Therefore, we expect a significant reduction in CAPEX year-on-year.
- The majority of the investments in improvements are non-recurring. The most significant investment relates to the new unit in Macaé, State of Rio de Janeiro, which increased our capacity to serve the offshore industry, which has grown 300% since 2020. This construction work is also at the final stage.
- 1Q25 was characterized by the lowest CAPEX of the historical series.

Cash and Cash Equivalents and Debts

- In 1Q25, we raised R\$ 200 million through the second issuance of the Company in the capital markets. The costs of this funding were lower than the Company's average spread until then, and its average term was longer.

Financial Indicators	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Cash and cash equivalents and financial investments	363.3	246.6	47.4%	187.2	94.1%
Bank loans and financing, including debentures	(643.0)	(460.9)	39.5%	(339.9)	89.2%
Acquisition-related debts (Seller's Finance)	(158.6)	(166.2)	-4.6%	(25.0)	535.4%
Gross debt	(801.6)	(627.1)	27.8%	(364.8)	119.7%
Net financial position	(438.3)	(380.5)	15.2%	(177.6)	146.7%
Net debt/ LTM EBITDA ⁽²⁾	2.36	1.88	25.8%	1.57	50.8%

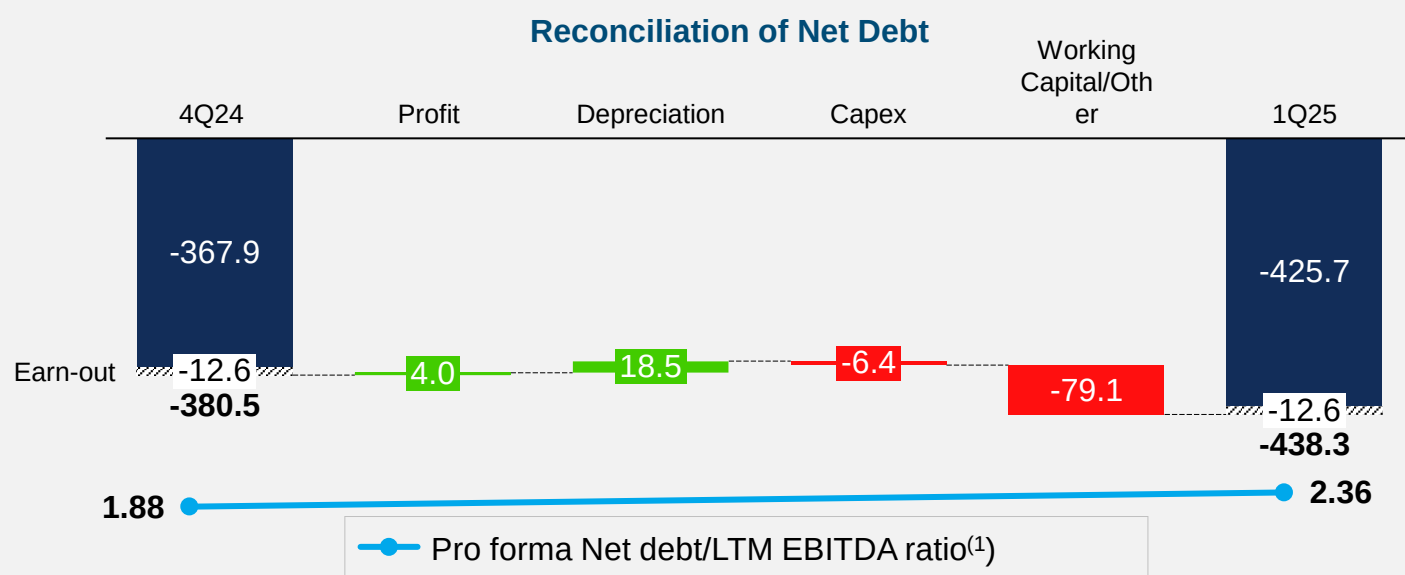
(1) Negative amount due to the recovery of a tax credit related to the imports of goods in 2023 and 2024.

(2) Starting with the publication of the 4Q23 release, we retroactively changed the calculation of the Net Debt/LTM EBITDA ratio. In the new concept, we included the managerial results for the past 12 months of the acquired companies (which were not recorded in the Company's results) since the balance sheet (net debt) is immediately impacted (in the month of acquisition). Additionally, EBITDA is reduced by the interest on receivables factoring transactions.

Financial Performance

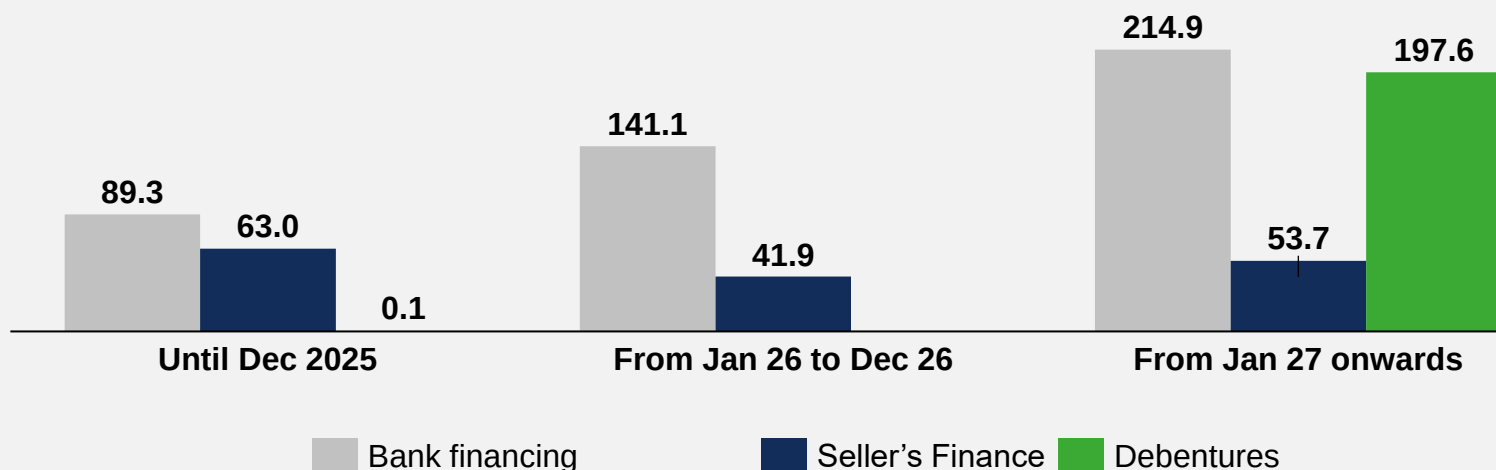
Cash and Cash Equivalents and Debts (continued)

- The reduction in net cash is explained by the fact that there was less use of the advance of receivables in the quarter. Due to the issuance of debentures, we started to operate with a longer average payment term and, therefore, we interrupted this operation. This operation reduced accounts receivable and increased cash, and only the negative goodwill was recorded.
- More sizable projects in the Company's pipeline have advance payment clauses, which will keep our working capital in line with our budget.



(1) Starting with the publication of the 4Q23 release, we retroactively changed the calculation of the Net Debt/LTM EBITDA ratio. In the new concept, we included the managerial results for the past 12 months of the acquired companies (which were not recorded in the Company's results) since the balance sheet (net debt) is immediately impacted (in the month of acquisition). Additionally, EBITDA is reduced by the interest on receivables factoring transactions.

Debt Repayment Schedule (R\$ millions)



Financial Performance

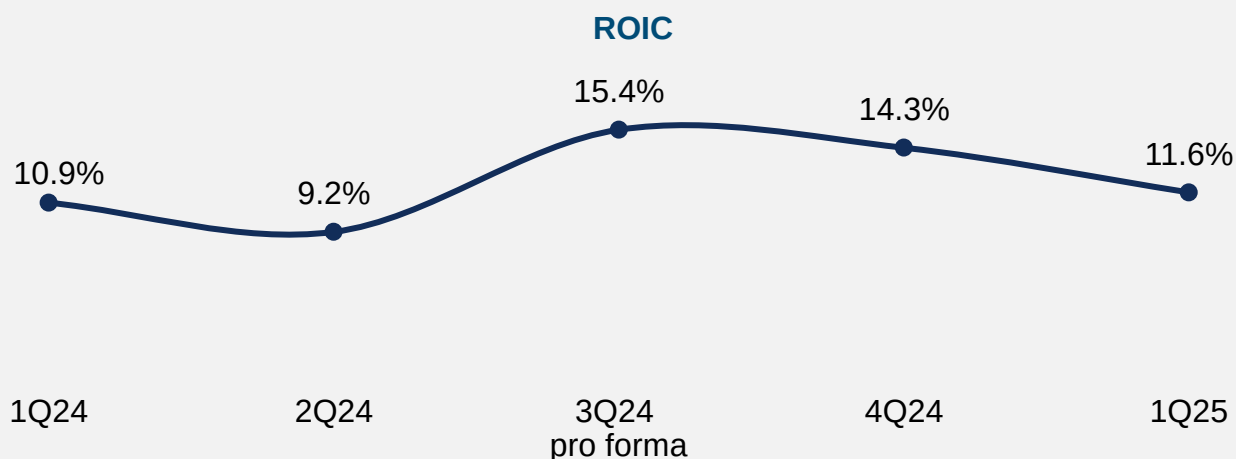
Working Capital

- In 1Q25, the balance of trade accounts receivable exceeded the balance of accounts payable to suppliers and employees by R\$ 231.0 million.
- The average receipt term in 1Q25 was stable when compared with the same period of the previous year.

Financial Indicators	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Trade accounts receivable	380.2	319.5	19.0%	239.2	58.9%
Number of days	85	63	35.2%	90	-6.1%
Accounts payable (suppliers and employees)	149.3	145.5	2.6%	96.3	55.1%
Number of days	33	29	16.5%	36	-8.4%
Working capital, taking into consideration the items above	231.0	174.0	32.7%	143.0	61.5%
Number of days	52	34	50.8%	54	-4.5%

ROIC

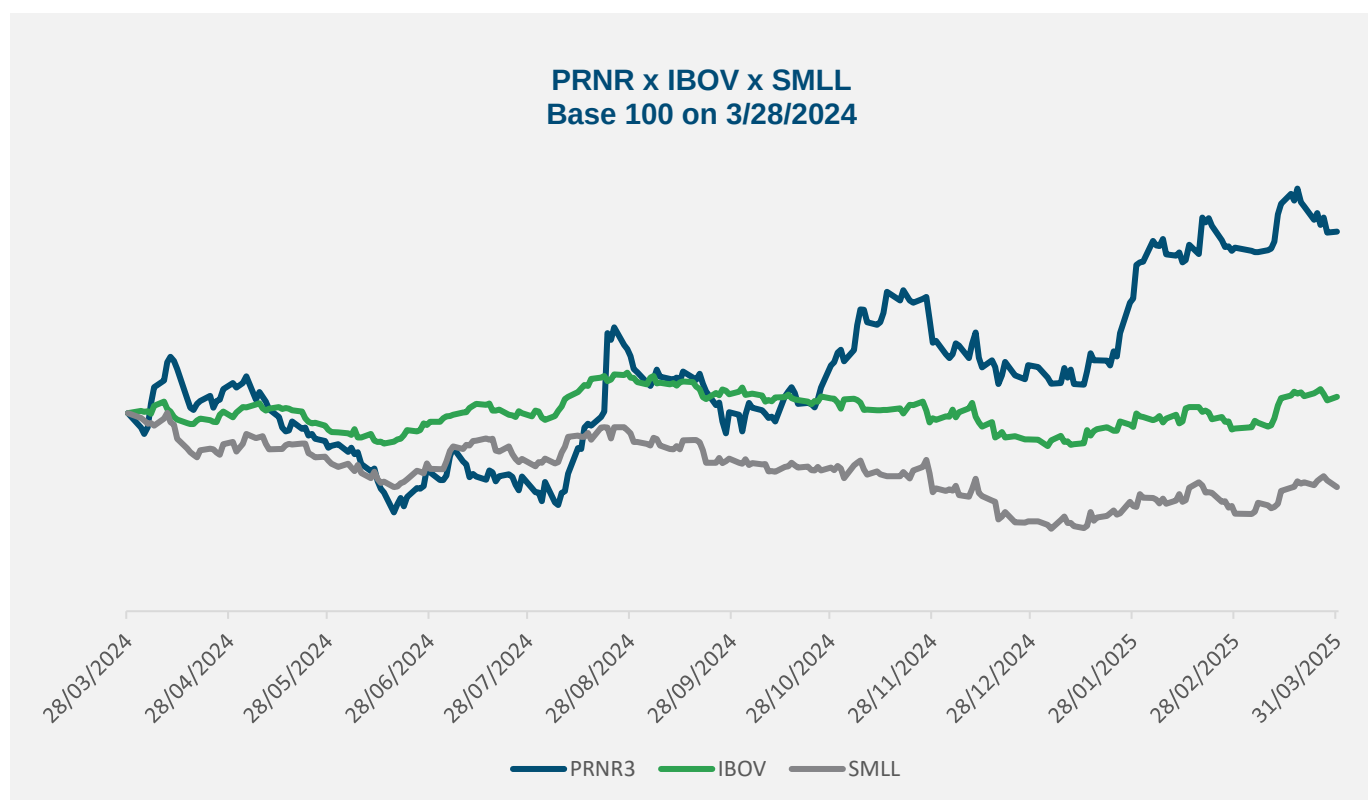
- ROIC for 1Q25 posted an increase in relation to the same period of 2024. This shows that the additional capital employed over the course of the previous year was positive for the Company. This perception will become even clearer when we have more time of use of CAPEX and the usual growth of the M&As that were carried out.
- The drop in this indicator between 3Q/4Q of 2024 to 1T25 is not a trend, but seasonality. We are working to incorporate the companies Real Estruturas and Priner Rental later this year.
- Since 4Q23, the calculation of ROIC has been including the managerial results for the past 12 months of the acquired companies (which were not recorded in the Company's results) because the balance sheet (capital used) is immediately impacted (in the month of acquisition).



Capital Markets

- The year 2025 began with an important milestone: Our entry into the portfolio of SMLL (Small Caps Index) on January 6, 2025. The inclusion in the index is the result of the gradual increase of the liquidity of Priner's shares. This presence increases the Company's visibility, thus contributing to a new expansion of the investor base and an increase of our liquidity.
- On March 31, 2025, Priner's common shares (B3: PRNR3) were priced at R\$ 16.76, an appreciation of 36.6% in relation to the closing price of March 28, 2024. The Ibovespa index, in the same period, recorded an increase of 3.3%.

PRNR3 Performance	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Closing price of the share (R\$)	16.76	13.41	25.0%	12.27	36.6%
Market value at the end of the period (R\$ millions)	783.0	626.5	25.0%	573.3	36.6%
Daily average traded volume (R\$ millions)	5.38	5.09	5.8%	3.27	64.4%
Number of shares (millions)	46.72	46.72	0.0%	46.72	0.0%



Attachments

Attachments

Abertura ROIC

ROIC breakdown (R\$ millions)	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
NOPAT (LTM)	50.6	57.2	58.2	58.5	51.4	45.2	107.6	102.9	86.6
EBIT (LTM)	76.7	86.6	88.1	88.6	77.8	68.5	163.1	155.9	131.3
Income tax/Social contribution (LTM)	(26.1)	(29.5)	(30.0)	(30.1)	(26.5)	(23.3)	(55.5)	(53.0)	(44.6)
Average Invested Capital	305.1	350.1	378.7	427.7	469.3	492.5	700.3	720.9	748.7
Working capital (Average LTM)	105.4	123.8	126.3	147.9	170.2	170.3	196.6	204.9	229.1
Property, plant and equipment and intangible assets (Average LTM)	199.7	226.3	252.4	279.7	299.1	322.2	503.7	515.9	519.6
ROIC LTM	16.6%	16.3%	15.4%	13.7%	10.9%	9.2%	15.4%	14.3%	11.6%

Note 1: Tax of 34%.

Note 2: Calculation of ROIC = sum of NOPAT for the past 12 months/average Capital Invested in the past 12 months.

Note 3: The calculation of the managerial ROIC includes the managerial results for the past 12 months of the acquired companies (which were not recorded in the Company's results) since the balance sheet (capital used, including the amount paid for the acquisitions) is immediately impacted (in the month of acquisition).

Nota: valores do 3T24 e 2024 referem-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Attachments

Balance Sheets

Assets	3/31/2025	3/31/2024	12/31/2024 Pro forma
Current assets	795.2	462.0	609.8
Available funds	360.5	185.8	243.7
Trade accounts receivable	380.2	239.3	319.5
Inventories	6.8	4.4	5.8
Taxes recoverable	27.3	21.6	20.0
Other current assets	20.4	10.9	20.8
Non-current assets	618.2	410.2	633.8
Deferred taxes	81.2	71.5	71.9
Marketable securities	2.8	1.3	2.8
Other assets	11.1	12.3	10.8
Property, plant and equipment and right-of-use assets	295.9	263.5	301.8
Intangible assets	225.8	60.6	245.4
Other non-current assets	1.4	1.0	1.1
Total assets	1,413.4	872.2	1,243.6

Liabilities	3/31/2025	3/31/2024	12/31/2024 Pro forma
Current liabilities	406.2	257.9	546.8
Trade payables	38.5	21.0	44.6
Debts	127.8	91.4	267.4
Finance lease payable – Rights of use CPC 06	5.9	4.5	5.8
Financing of acquisitions – Seller's Finance	63.0	15.0	67.0
Salaries and payroll charges	110.8	75.3	100.9
Taxes payable	14.6	9.7	16.4
Interest on capital and dividends payable	13.6	11.8	13.6
Other payables	32.0	29.2	31.1
Non-current liabilities	647.1	287.7	327.7
Debts	519.5	246.0	196.2
Finance lease payable – Rights of use CPC 06	18.9	18.5	19.1
Financing of acquisitions – Seller's Finance	99.0	13.2	102.5
Provision for tax, civil and labor risks	7.4	9.6	7.5
Other liabilities	2.3	0.4	2.4
Equity	360.1	326.6	369.1
Total liabilities and equity	1,413.4	872.2	1,243.6

Note: 2024 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).

Attachments

Statements of Income

Statements of Income (R\$ millions)	1Q25	4Q24	Changes 1Q25/4Q24	1Q24	Changes 1Q25/1Q24
Net Revenue	368.8	419.7	-12.1%	216.4	70.4%
Cost of products and/or services sold	(295.0)	(317.5)	-7.1%	(172.9)	70.6%
% of net revenue	-80.0%	-75.6%	-4,3 p.p.	-79.9%	-0,1 p.p.
Construction costs	(166.4)	(178.3)	-6.7%	(138.3)	20.3%
Depreciation of operational equipment	(9.0)	(8.5)	5.6%	(7.2)	24.9%
Other costs	(119.6)	(130.6)	-8.5%	(27.4)	336.4%
Gross profit	73.8	102.2	-27.8%	43.5	69.7%
% of net revenue	20.0%	24.4%	-4,3 p.p.	20.1%	-0,1 p.p.
Operating and general and administrative expenses	(52.2)	(56.4)	-7.4%	(29.5)	76.8%
% of net revenue	-14.2%	-13.4%	-0,7 p.p.	-13.6%	-0,5 p.p.
Profit from operations	21.6	45.9	-52.8%	14.0	54.8%
% of net revenue	5.9%	10.9%	-5,1 p.p.	6.5%	-0,6 p.p.
Finance result, net	(15.8)	(14.8)	6.6%	(11.3)	39.9%
% of net revenue	-4.3%	-3.5%	-0,8 p.p.	-5.2%	0,9 p.p.
Finance income	8.0	7.9	1.0%	4.5	77.2%
Finance costs	(23.8)	(22.7)	4.7%	(15.8)	50.6%
Profit before income tax	5.8	31.0	-81.2%	2.7	116.7%
Income tax/Social contribution	(1.8)	(9.7)	-81.1%	0.1	-1435.8%
Profit	4.0	21.3	-81.2%	2.8	41.7%
% of net revenue	1.1%	5.1%	-4,0 p.p.	1.3%	-0,2 p.p.

Attachments

Statements of Cash Flows

Consolidated Cash Flows (R\$ millions)	1Q25	4Q24	1Q24
Profit (loss)	4,0	21,3	2,8
Depreciation and amortization	18,5	14,1	10,8
Capital reserve (Stock Options)	1,4	1,4	0,0
Non-controlling interests (Equity)	0,0	0,0	0,4
Pro forma adjustment - Real acquisition (Elimination of the effect on Equity of the result recognized in 2024)	(14,4)	0,0	0,0
Changes in working capital and non-current assets and liabilities:			
Trade accounts receivable	(60,7)	37,0	37,5
Accounts payable	3,8	(33,7)	(21,0)
Other current and non-current accounts (except Property, plant and equipment and Intangible assets)	(19,0)	27,1	(25,5)
Cash from operations	(66,4)	67,2	5,0
Acquisition of fixed assets	7,1	(18,5)	(19,6)
Acquisition of rights of use (CPC 06) (net of write-offs)	0,0	(1,0)	0,9
Addition due to the inclusion of subsidiaries (fixed and intangible assets)	0,0	(49,5)	(1,0)
Financing activities:			
Capital increase	0,0	0,0	89,4
Expenditures with the issue of shares - Follow-on	0,0	0,0	(4,7)
Changes in short-term financing	(139,5)	168,7	15,0
Changes in long-term financing	323,3	(135,1)	(25,6)
Changes in short and long-term acquisition-related debt	(7,5)	21,4	(8,2)
Changes in short and long-term finance leases	(0,2)	(0,5)	(2,3)
Interest on capital/dividends proposed	0,0	(2,1)	0,0
Cash from financing activities	176,1	52,4	63,6
Changes in cash (see Note below)	116,8	50,6	48,9
Opening balance	246,5	195,9	138,3
Closing balance	363,3	246,5	187,2

Note: "Cash" includes Cash and cash equivalents and Marketable securities in current and non-current assets.

Note: 3Q24 and 2024 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).



Priner

PRNR
B3 LISTED NM

Investor Relations:

 Phone +55 21 3544-3150  ri@priner.com.br

