



RELEASE DE RESULTADOS

2T25



Videoconferência de resultados do 2T25

Data: Sexta-feira, 8 de agosto de 2025

Horário: 9h30 (horário de Brasília)

Clique aqui para se inscrever.

PRNR
B3 LISTED NM

Rio de Janeiro, 7 de agosto de 2025. A Priner S.A. (B3: PRNR3), especializada em engenharia industrial, inspeção e integridade, infraestrutura e montagem industrial, anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2025 (2T25).

Destaques



Anúncio de aumento de capital em julho

com valor mínimo de R\$ 80 milhões e máximo de R\$ 150 milhões



Conquista de novos Contratos

R\$ 318,2 milhões em diversos segmentos



ROIC de 14,6% (alíquota efetiva)



Receita Líquida de R\$ 361,9 milhões:

+76,3% vs 2T24 e -1,9% vs 1T25



EBITDA de R\$ 40,0 milhões, com

margem de 11,1%: +126,2% vs 2T24 e -0,2% vs 1T25



Lucro Operacional de R\$ 21,5 milhões, com margem de 6,0%:

+226,9% vs 2T24 e -0,5% vs 1T25



Lucro Líquido de R\$ 0,5 milhão, com

margem de 0,1%: +118,8% vs 2T24 e -87,4% vs 1T25

Principais Indicadores (em R\$ milhões)	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24
Receita Líquida	361,9	368,8	-1,9%	205,3	76,3%	730,7	421,7	73,3%
Lucro Bruto	71,8	73,8	-2,8%	39,0	84,2%	145,6	82,5	76,5%
Margem Bruta	19,8%	20,0%	-0,2 p.p.	19,0%	0,8 p.p.	19,9%	19,6%	0,4 p.p.
EBITDA	40,0	40,1	-0,2%	17,7	126,2%	80,1	42,5	88,5%
Margem EBITDA	11,1%	10,9%	0,2 p.p.	8,6%	2,4 p.p.	11,0%	10,1%	0,9 p.p.
Lucro Operacional	21,5	21,6	-0,5%	6,6	226,9%	43,2	20,6	109,9%
Margem Operacional	6,0%	5,9%	0,1 p.p.	3,2%	2,7 p.p.	5,9%	4,9%	1,0 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	0,5	4,0	-87,4%	(2,7)	118,8%	4,5	0,1	3155,4%
Margem Líquida	0,1%	1,1%	-0,9 p.p.	-1,3%	1,5 p.p.	0,6%	0,0%	0,6 p.p.
ROIC (alíquota efetiva) ⁽¹⁾⁽²⁾	14,6%	13,9%	0,6 p.p.	13,4%	1,1 p.p.	14,6%	13,4%	1,1 p.p.
CAPEX	10,6	6,4	67,3%	13,4	-20,9%	17,0	33,2	-48,7%
Dívida Líquida/EBITDA LTM ⁽¹⁾	2,43	2,36	2,8%	2,17	11,9%	2,43	2,17	11,9%
Quantidade de colaboradores (final do trimestre)	6.602	6.967	-5,2%	4.796	37,7%	6.602	4.796	37,7%
Quantidade de colaboradores (média mensal do trimestre)	6.753	6.927	-2,5%	4.633	45,8%	6.840	4.457	53,5%
Receita Líquida por colaborador mensal (em R\$)	17.863	17.749	0,6%	14.769	21,0%	17.806	15.810	12,6%
Lucro Bruto por colaborador mensal (em R\$)	3.544	3.553	-0,3%	2.805	26,3%	3.549	3.097	14,6%
Lucro Operacional por colaborador mensal* (em R\$)	1.063	1.042	2,1%	474	124,3%	1.052	782	34,7%

- (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.
- (2) A partir da publicação do 1T25, passamos a divulgar o ROIC calculado com a alíquota efetiva de IR/CS. Os números foram recalculados retroativamente.

Mensagem da Administração

Sobre resultados operacionais

Haja vista a aquisição de duas empresas em 2024 (Real Estruturas e Welding Inspeções), é importante analisarmos o desempenho operacional isolando o efeito dessas aquisições no resultado. O EBITDA do 1º semestre de 2025, excluindo o resultado das empresas adquiridas, cresceu 25,7% e o valor de novos contratos aumentou 91,6% YoY. As receitas líquidas orgânicas cresceram 25,6% e as aquisições trouxeram uma adição de R\$ 204,2 milhões de receitas líquidas fazendo com que encerrássemos o semestre com um total de R\$ 730,7 milhões, o que implica em um crescimento anual de 73,3% (consolidado).

Resultados Operacionais 1S25 vs 1S24 Consolidados	Orgânico			Consolidado		
	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24
Receita Líquida	526,5	419,1	25,6%	730,7	421,7	73,3%
Lucro Bruto	106,2	81,9	29,6%	145,6	82,5	76,5%
Margem bruta	20,2%	19,6%	0,6 p.p.	19,9%	19,6%	0,4 p.p.
EBITDA	52,9	42,0	25,7%	80,1	42,5	88,6%
Margem EBITDA	10,0%	10,0%	0,0 p.p.	11,0%	10,1%	0,9 p.p.
Lucro Operacional	18,2	20,2	-9,9%	43,2	20,6	109,9%
Margem Operacional	3,5%	4,8%	-1,4 p.p.	5,9%	4,9%	1,0 p.p.
Lucro Operacional Ajustado (ex. Amort. Intangíveis)	28,5	21,2	34,3%	53,4	21,6	147,8%
Margem Operacional Ajustada	5,4%	5,1%	0,3 p.p.	7,3%	5,1%	2,2 p.p.
SG&A/Receita Líquida ⁽¹⁾	16,7%	14,7%	2,0 p.p.	14,0%	14,7%	-0,7 p.p.
Conquistas	688,4	359,3	91,6%	906,9	359,3	152,4%

Lucro operacional: O Lucro Operacional consolidado apresentou um incremento de 109,9%. Observou-se uma leve redução na razão SG&A/Receita Líquida, de 0,7 p.p. Muitas das sinergias obtidas em despesas foram compensadas pela reoneração da folha de pagamentos e pelo programa de *stock options*, que totalizaram R\$ 6,8 milhões. Reforçamos que mantemos uma trajetória descendente em SG&A/Receita Líquida.

Dado que o Lucro Operacional Ajustado — ou seja, sem amortização dos intangíveis das aquisições — cresceu 34,3% e o consolidado saltou 147,8%, enquanto as respectivas taxas de crescimento das receitas foram inferiores, conclui-se que houve uma melhoria na eficiência operacional. Ainda na leitura consolidada, obtivemos sucesso ao conquistar R\$ 906,9 milhões em novos contratos, representando um incremento de 152,4%.

Os resultados do segundo trimestre de 2025 foram semelhantes aos do primeiro, porém com leves ganhos nas margens operacionais e no EBITDA. O principal destaque fica para a variação 2T25 vs 2T24 do Lucro Operacional, o qual saltou 117,4% e 226,9% na leitura orgânica e consolidada, respectivamente.

¹ Inclui amortização de intangíveis.

Mensagem da Administração

Resultados Operacionais trimestrais 2025 vs 2024	Orgânico					Consolidado				
	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24
Receita Líquida	275,4	251,1	9,7%	202,6	35,9%	361,9	368,8	-1,9%	205,3	76,3%
Lucro Bruto	56,3	49,9	12,7%	38,4	46,5%	71,8	73,8	-2,8%	39,0	84,2%
Margem Bruta	20,4%	19,9%	0,6 p.p.	19,0%	1,5 p.p.	19,8%	20,0%	-0,2 p.p.	19,0%	0,8 p.p.
EBITDA	30,8	22,0	40,2%	17,2	79,1%	40,0	40,1	-0,2%	17,7	126,2%
Margem EBITDA	11,2%	8,8%	2,4 p.p.	8,5%	2,7 p.p.	11,1%	10,9%	0,2 p.p.	8,6%	2,4 p.p.
Lucro Operacional	13,5	4,7	186,0%	6,2	117,4%	21,5	21,6	-0,5%	6,6	226,9%
Margem Operacional	4,9%	1,9%	3,0 p.p.	3,1%	1,8 p.p.	6,0%	5,9%	0,1 p.p.	3,2%	2,7 p.p.
Lucro Operacional Ajustado (ex. Amort. Intangíveis)	18,5	9,9	87,0%	6,7	176,8%	26,6	26,8	-0,9%	7,1	275,3%
Margem Operacional Ajustada	6,7%	3,9%	2,8 p.p.	3,3%	3,4 p.p.	7,4%	7,3%	0,1 p.p.	3,5%	3,9 p.p.
SG&A/Receita Líquida⁽¹⁾	15,5%	18,0%	-2,5 p.p.	15,9%	-0,4 p.p.	13,9%	14,2%	-0,3 p.p.	15,8%	-1,9 p.p.

Lucro Operacional: Queda de 1,9% da ROL do 2T25 vs 1T25 foi compensada por menor despesa e estabilidade da margem bruta. Em relação ao 2T24, o EBITDA saltou 79,1% em leitura orgânica e 126,2% em valores consolidados.

Buscando uma maior granularidade da análise, os lucros brutos das unidades de negócios apresentaram velocidades e sentidos vetoriais diferentes, corroborando com a tese de diversificação.

Lucros Brutos trimestrais 2025 vs 2024/por UN	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24
UN S.I	41,7	40,4	3,3%	27,8	50,3%	82,1	59,4	38,2%
UN M.I	16,1	15,5	3,5%	N.A	N.A	31,6	N.A	N.A
UN Infra	13,3	8,3	59,5%	5,2	156,3%	21,6	10,9	98,7%
UN EII	0,7	9,6	-92,4%	6,0	-87,9%	10,3	12,2	-15,3%
Total	71,8	73,8	-2,8%	39,0	84,2%	145,6	82,5	76,5%

Lucro Bruto (LB): As UNs SI e Infra cresceram 50,3% e 156,3% YoY respectivamente. A UN EII apresentou regressão devido a muitos atrasos de embarques e queda de serviços no segmento de etanol. O crescimento orgânico do lucro bruto foi de 46,5% e incluindo-se o resultado das adquiridas o crescimento foi de 84,2%.

O ano de 2025 tem demonstrado vigor em licitações e negociações de novos contratos. No entanto, temos tido atrasos no início das atividades de contratos conquistados e dos resultados das licitações em curso, consequentemente ocasionando crescimento abaixo da nossa capacidade de trabalho. Embora tenhamos acumulado mais de R\$ 1 bilhão em conquistas até julho, estimamos que apenas metade desses tenha contribuído com receitas adicionais. O mercado de grandes projetos está aquecido em estudos, portanto esperamos encerrar o ano com expressivo valor de *backlog*.

¹ Inclui amortização de intangíveis.

Mensagem da Administração

Lucro Líquido, ROIC e Alavancagem

	Consolidado		
Lucro Líquido, ROIC e Alavancagem 1S25 vs 1S24	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24
Lucro Líquido	4,5	0,1	3155,4%
Dívida Líquida/EBITDA LTM	2,43	2,17	11,9%
ROIC	14,6%	13,4%	1,1 p.p.
Resultado Financeiro	(36,6)	(21,6)	69,4%
Dívida Líquida	(475,6)	(229,2)	107,5%

A empresa registrou crescimento no lucro líquido e no ROIC na comparação ano a ano (YoY). No entanto, o resultado financeiro piorou em 69,4%, acompanhadas de um leve incremento na relação Dívida Líquida/EBITDA.

Sobre M&As

Somos rigorosos com o tema de fusões & aquisições (M&A). Temos um modelo que abrange prospecção ativa, ótima avaliação de valor, profunda análise de mercado endereçável, mapeamento cultural da nova empresa e compromissos firmes com os fundadores.

O quadro abaixo ilustra o crescimento das ROL das UNs formadas apenas por empresas novas após o IPO. Todas as aquisições foram bem-sucedidas no binômio crescimento e geração de valor. Os números em azul destacam os anos quando a primeira aquisição dessa UN ocorreu. As receitas das UNs EII e Infra cresceram 90% e 174% respectivamente no LTM 1S25 em comparação com a Receita Líquida média dos 36 meses anteriores a aquisição.

O crescimento sustentável raramente segue uma linha reta ascendente, quase tudo oscila no tempo. Na Priner os resultados entre as UNs se complementam ao longo dos trimestres, alguns em vale outros em pico, e tornam a Companhia mais resiliente. Os processos de M&A contribuem com a redução da sazonalidade, o qual é um tema que ocupa boa parte dos nossos movimentos estratégicos, sermos mais previsíveis.

Receita Líquida - LTM	1S21	1S22	1S23	1S24	1S25	Σ Receita Líquida anual média 3 anos - M&As	CAGR
UN SI	307,7	515,0	731,6	732,8	786,5	190,0 Orgânico	26%
UM EII	5,1	22,4	69,9	98,4	153,6	81,0 6 M&As	90%
UN INFRA*		5,6	104,7	141,7	167,2	61,0 2 M&As	26%
UN MI					435,8	352 1 M&As	N.A
Total	312,9	543,0	906,2	972,9	1.543,1		

*Sem contratos pontuais.

Mensagem da Administração

Os aprendizados acumulados após 11 aquisições conferiram maior robustez e maturidade ao nosso modelo de integração, no qual hoje depositamos confiança para enfrentarmos desafios mais complexos e maiores. O nosso sucesso reside na simplicidade de nos orientarmos pela adaptação & aprendizado mútuo das culturas corporativas. Não existe ruptura do tecido corporativo que levou as empresas adquiridas a terem sucesso, existe uma adaptação e o fomento para ir além.

O processo em curso (conforme Comunicado ao Mercado publicado em 29/07) criará uma quinta vertical de serviços, representando um avanço significativo em direção ao nosso compromisso de nos consolidarmos como referência nacional em engenharia e geração de valor. Acreditamos que esse movimento trará oportunidades expressivas de *cross-selling*, otimização de custos fixos e expansão da presença nacional.

Estamos atentos e preparados para os desafios de 2025, entre os quais destacamos: a gestão da alavancagem financeira, o treinamento de pessoal, os projetos de M&A, o rigor na alocação de capital, a assertividade nos movimentos estratégicos, a captura de sinergias e a consolidação de uma cultura corporativa de alto desempenho, na qual se irradia segurança física e emocional.

Aos nossos colaboradores, expresso minha profunda admiração pela empresa excepcional que estão construindo; e aos investidores, meu sincero agradecimento pela confiança inabalável desde o dia em que definimos o que seríamos.

Boa leitura!

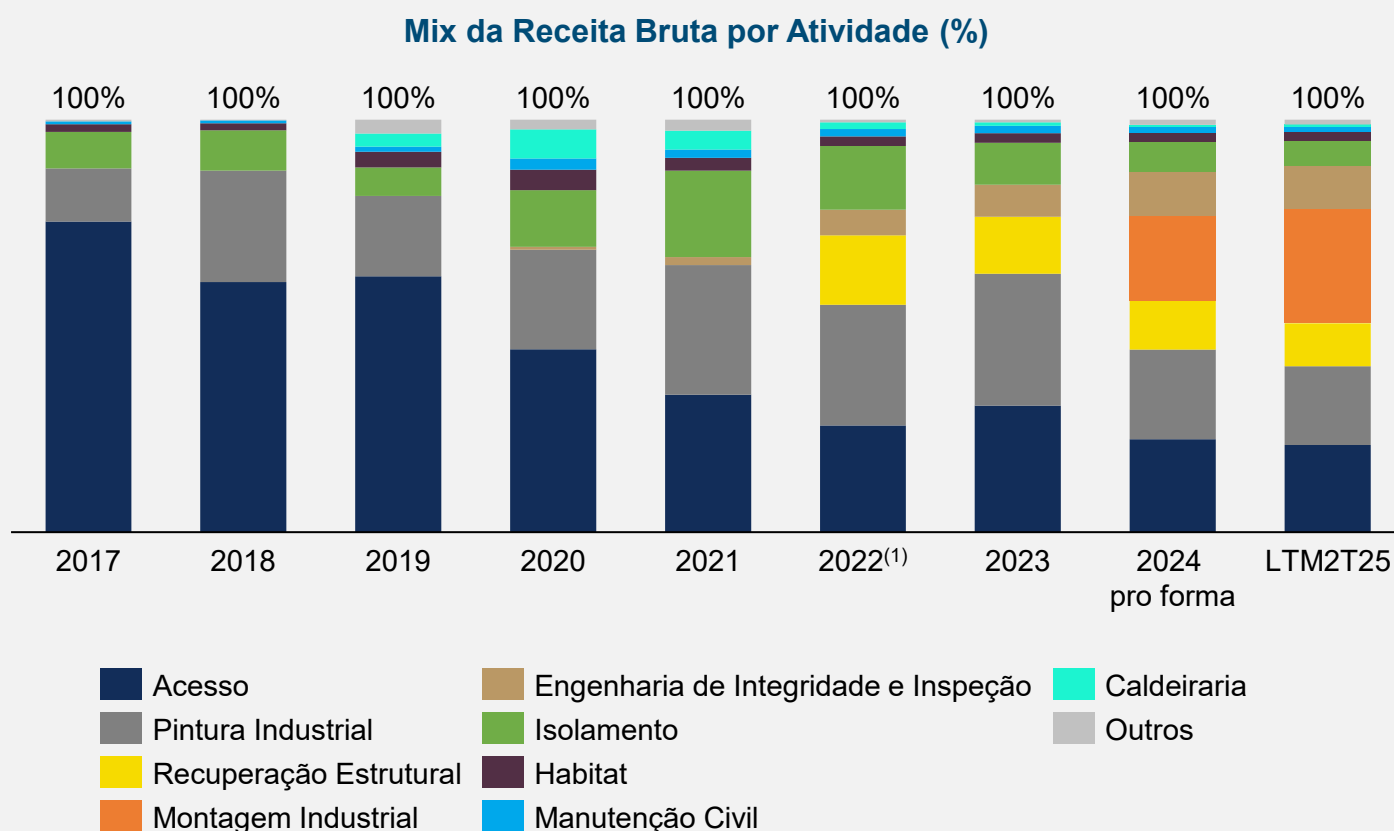


Desempenho Operacional

Evolução da Receita Bruta por Mix de Atividades

A diversificação tem ampliado a nossa carteira de conquistas e de propostas. No 2T25, atingimos um dos maiores valores de conquistas para esse período, além de um volume expressivo de projetos em estudo.

O lucro bruto LTM 1S22 da UN SI, com 3 serviços dominantes, trouxe um valor absoluto de R\$ 88,3 milhões e representou 91,4% do consolidado. Três anos depois, o lucro bruto LTM 1S25 dessa mesma UN foi de R\$ 153,7 milhões, entretanto com participação de 45,6% no lucro consolidado. Ou seja, mesmo a UN tendo crescido 70% em 3 anos o seu peso relativo é metade do que já foi, evidenciando a nossa velocidade de diversificação de serviços.



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

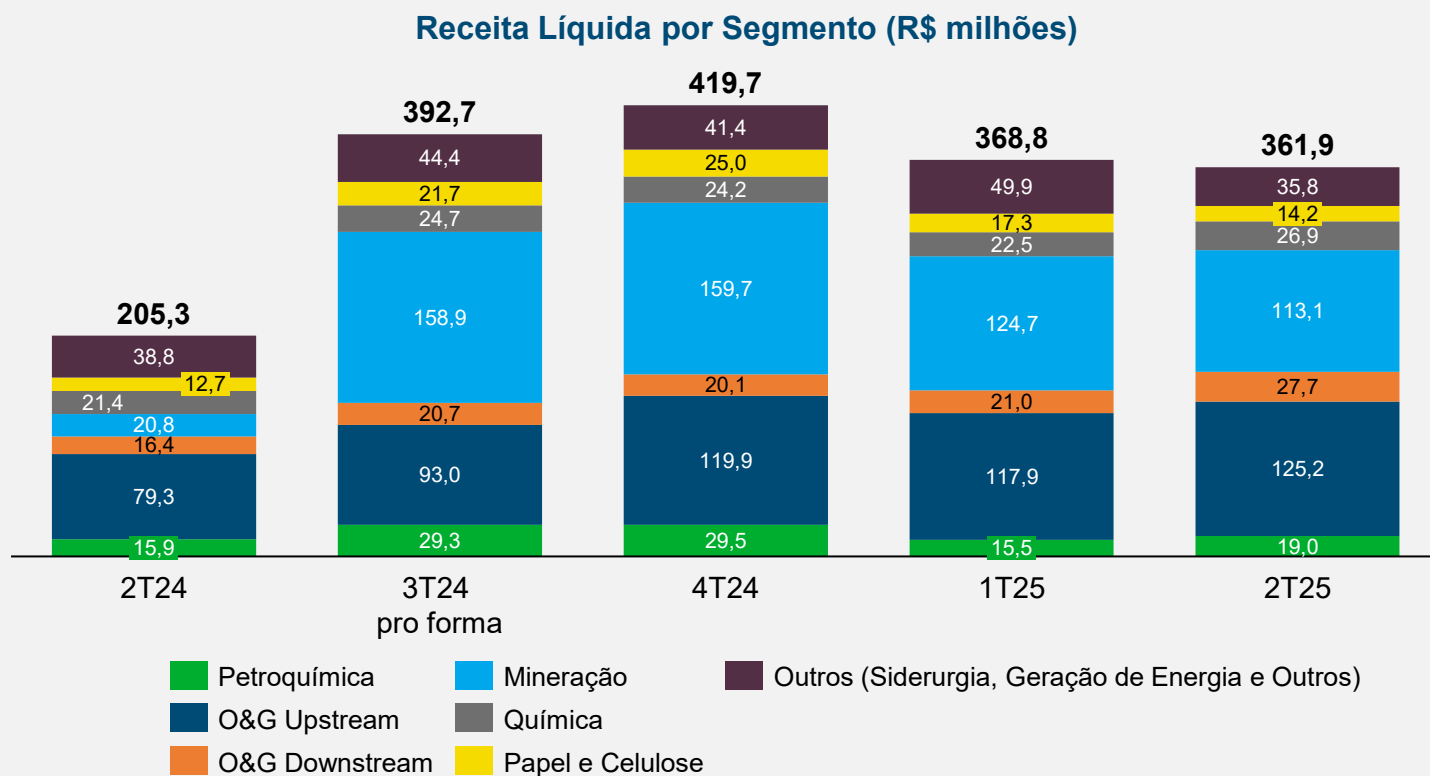
⁽¹⁾ Inclui R\$ 112,4 MM de receita bruta dos contratos pontuais da gmaia.

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 e O&G.
- No 2º trimestre de 2024, esses segmentos representavam 56,7% da receita operacional líquida (ROL) consolidada, enquanto no 2º trimestre de 2025, essa participação alcançou 73,5%. Nossa expectativa é que esses dois segmentos passem a ser ainda mais dominantes do 4T25 em diante.



- As receitas registraram um crescimento de 76,3% em comparação com o mesmo período do ano anterior, sendo 35,9% desse aumento de natureza orgânica (excluindo Real Estruturas e Welding Inspeções). Em relação ao 1º trimestre de 2025, houve uma redução de 1,9%, em função do atraso para o início de alguns contratos na UN de Montagem Industrial, que foi parcialmente compensada com o crescimento do segmento de O&G. Adicionalmente, na UN EII, observamos uma retração na demanda por serviços no segmento sucroenergético.
- A expansão de 76,3% veio da **1)** aquisição das empresas Real Estruturas e Welding Inspeções em 2024, e **2)** do crescimento de 62,6% das operações *offshore* da UN SI em relação ao mesmo período de 2024.

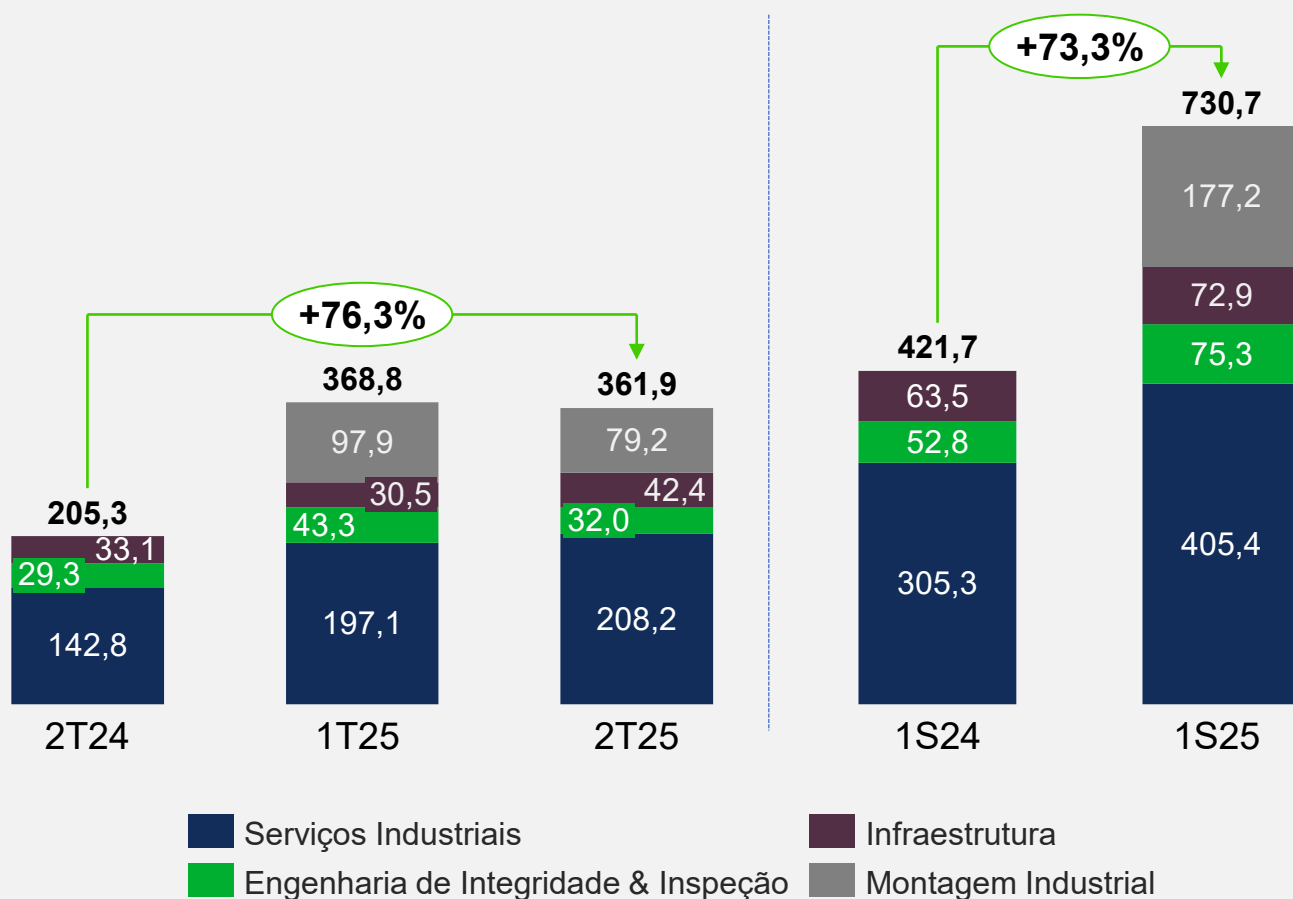
Nota: 3T24 refere-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Desempenho Financeiro

Receita Líquida

- A variação da Receita Líquida orgânica, excluindo a Real Estruturas e Welding Inspeções, foi de +35,9% em relação ao 2T24.
- Na UN SI, houve expansão e o início das operações de novos contratos *offshore* e a UN EII cresceu devido ao período da entressafra do segmento de etanol de cana.
- A UN Infra registrou 28,1% de crescimento da receita no 2T25 vs 2T24, impulsionado por contratos com soluções únicas de engenharia, os quais esperamos a continuidade do crescimento e ótima geração de valor ao longo do ano.
- Nossas receitas têm apresentado um perfil sazonal com aumento gradual ao longo do ano. A expectativa é que essa sazonalidade seja atenuada de 2026 em diante, devido à diversificação em novos segmentos e lançamento de serviços menos cíclicos.

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

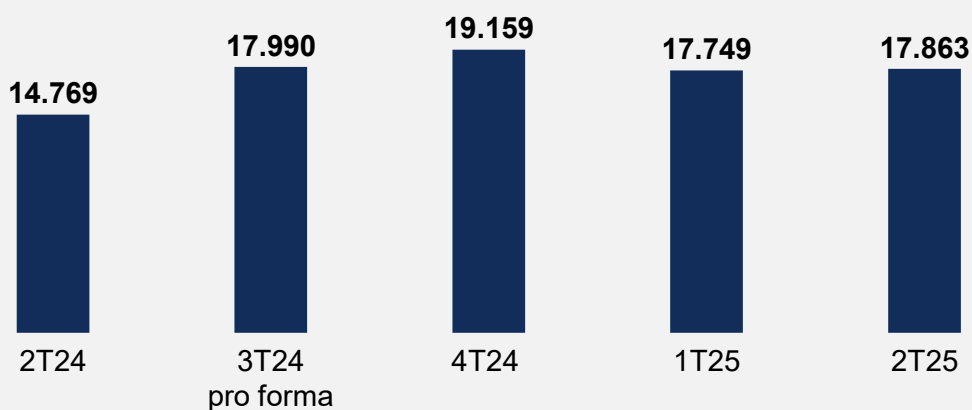


Desempenho Operacional

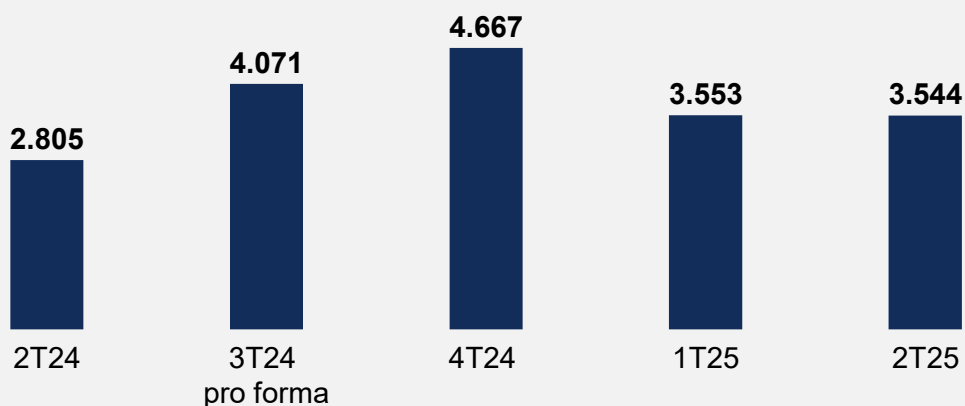
Indicadores per capita

- A tendência de crescimento da receita líquida per capita deve-se ao aumento da participação de serviços de maior valor agregado nos valores consolidados e ao avanço da digitalização nos serviços corporativos.
- Na comparação entre o 2T25 e o mesmo período de 2024, esse indicador apresentou uma melhoria significativa, devido ao maior peso dos serviços da Unidade de Montagem Industrial e à conquista de novos contratos na Unidade de Infraestrutura.

Receita Líquida per capita mensal (R\$)



Lucro Bruto per capita mensal (R\$)



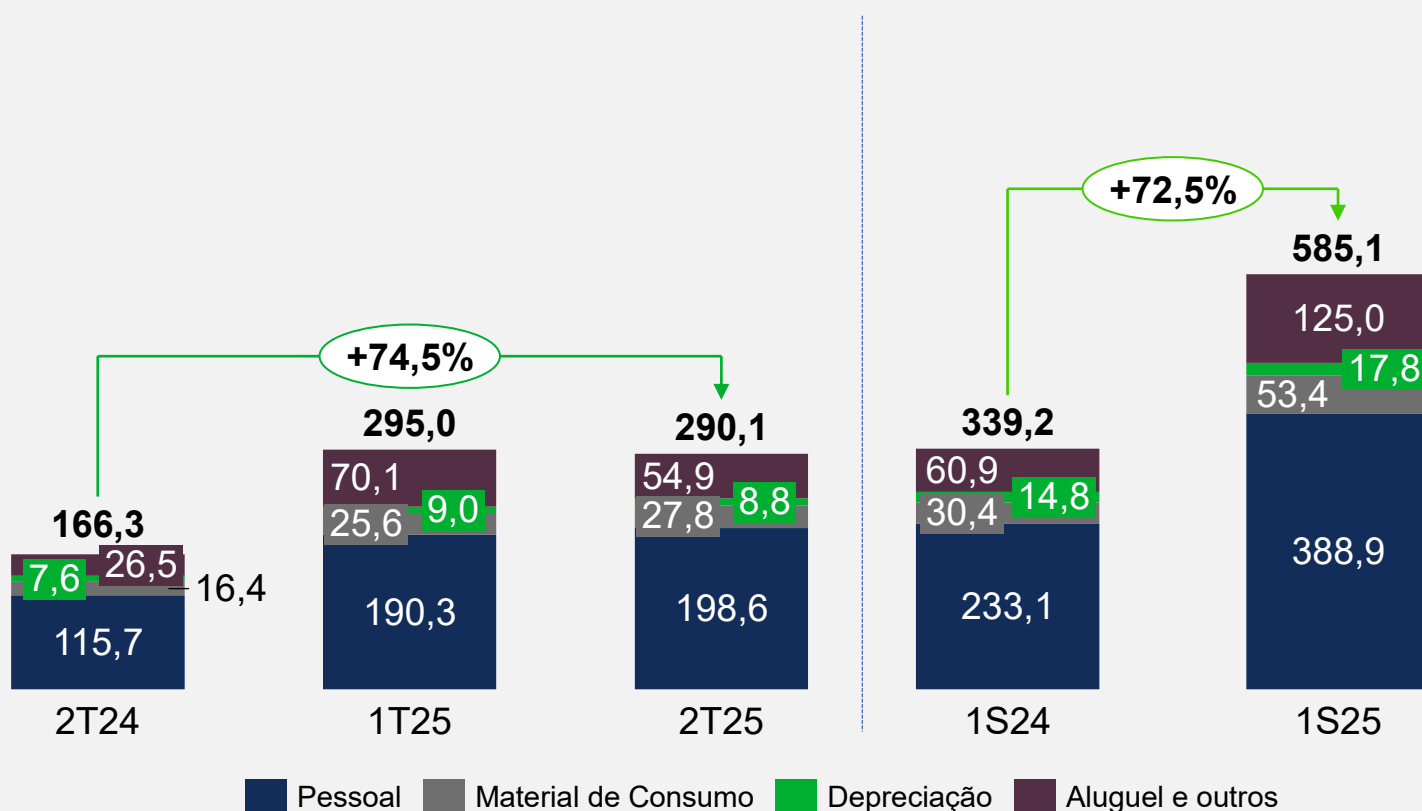
Nota: 3T24 refere-se a resultados consolidados pro forma não auditados (incluindo Real Estruturas a partir de julho/24).

Desempenho Financeiro

Custo dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados

- O Custo dos Produtos vendidos totalizou R\$ 290,1 milhões no 2T25, equivalente a um incremento de 74,5% vs 2T24 e acompanha o crescimento das receitas.
- Os custos da nova UN de Montagem Industrial no 2T25 totalizaram R\$ 63,2 milhões, representando 21,8% do custo consolidado.
- Apesar da sazonalidade, nota-se a redução da intensidade de mão de obra. A razão Custo Pessoal/ROL no 2T25 foi 54,9% contra 56,4% no mesmo período do ano passado.
- É esperado que os novos serviços a serem incorporados à Companhia contribuam para a continuidade da tendência da redução da participação do Custo de Pessoal/ROL.

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

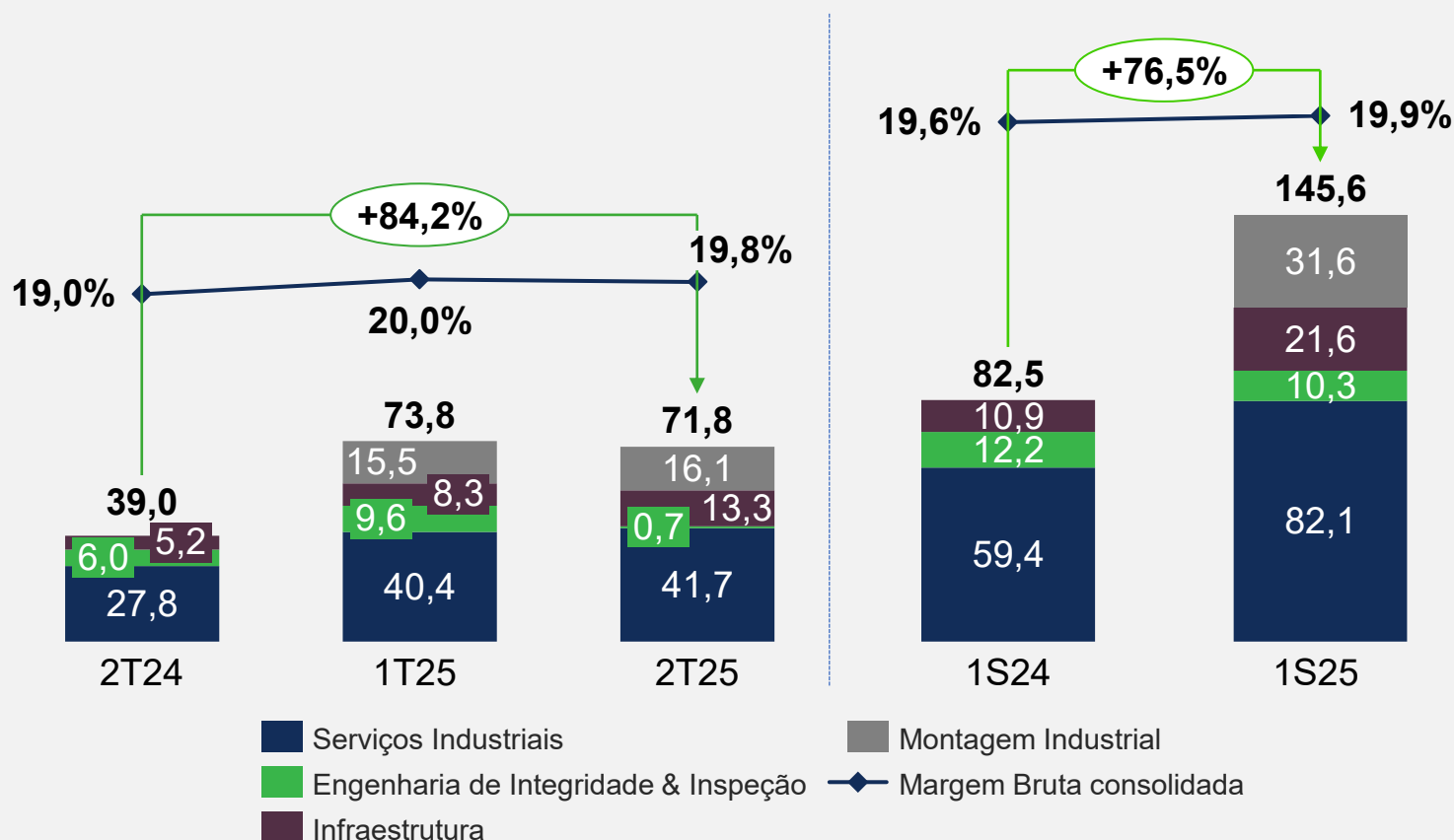


Desempenho Financeiro

Lucro Bruto

- Lucro Bruto no 2T25 foi de R\$ 71,8 milhões, um incremento de 84,2% em comparação ao mesmo período do ano anterior.
- O incremento no Lucro Bruto trimestral adveio dos seguintes motivos:
 - Aquisição da Real Estruturas e expansão da UN Infraestrutura.
 - Aceleração nas operações de novos contratos *offshore*;
- Desconsiderando a contribuição da Real Estruturas e da Welding Inspeções, o Lucro Bruto orgânico em 2T25 foi de R\$ 56,3 milhões, o que representa incremento de 46,5% frente ao 2T24.
- Houve queda nas margens brutas da Unidade de Engenharia de Integridade e Inspeção, em razão das dificuldade de embarque no *offshore* e da retração na demanda por serviços no segmento sucroenergético.
- Ainda seguimos com muitas iniciativas de inovação e treinamento na UN EII, elevando os seus gastos dedicados. Projetamos que essa unidade mostrará os benefícios dessas ações de outubro|25 em diante.
- As margens brutas deixaram de ser totalmente comparáveis, pois desde janeiro de 2025 deu-se início a reoneração da folha de pagamentos, a qual será incremental até 2027. A manutenção do indicador é sinal de ganho de eficiência ou repasse de preços.

Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%)

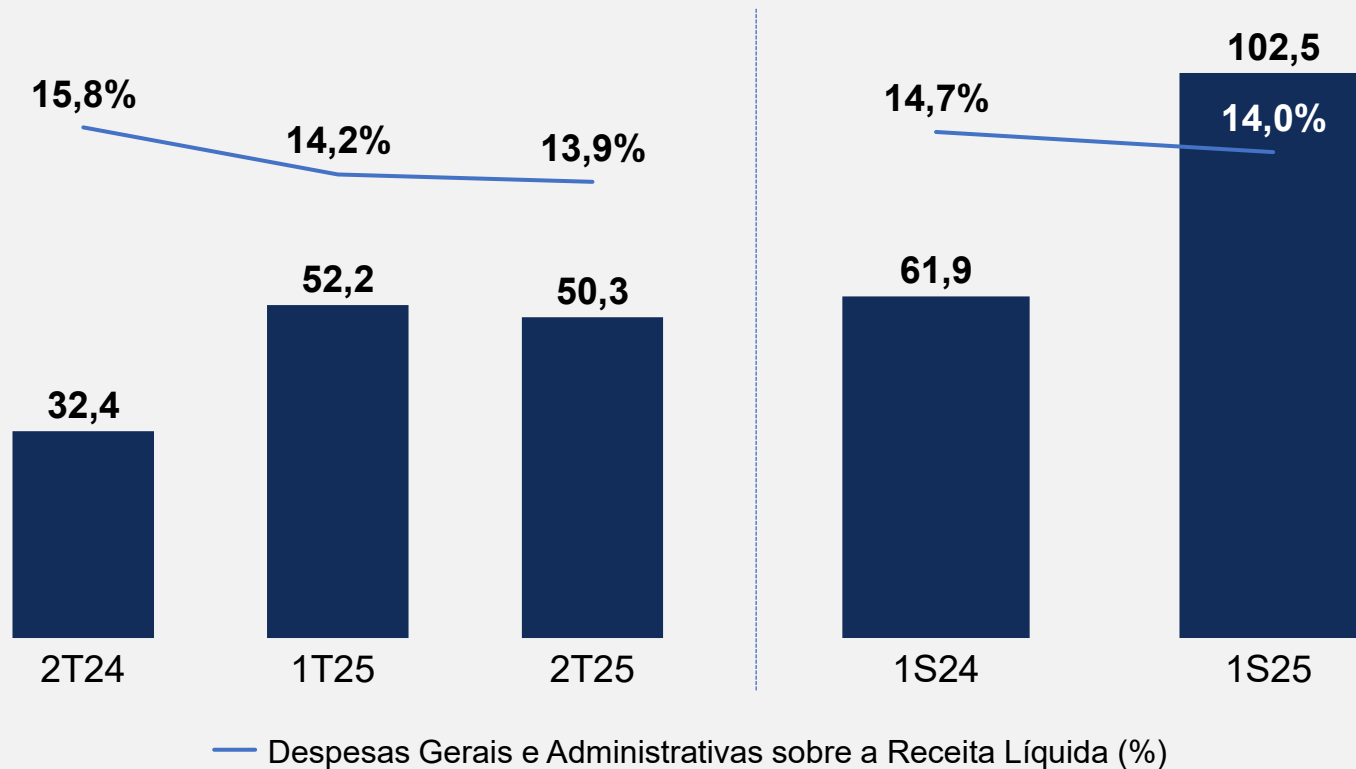


Desempenho Financeiro

Despesas Gerais e Administrativas

- No 2T25, a representatividade das despesas em relação à Receita Líquida reduziu 1,9 pp e 0,3 pp em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente.
- No acumulado do ano, houve uma redução de 0,7 pp em comparação ao mesmo período do ano anterior.
- Novas despesas de impacto no SG&A no 1S25: ILP de R\$ 2,1 milhões no semestre e depreciação adicional de intangível de empresas adquiridas (laudo PPA) de R\$ 9,7 milhões comparado ao 1S24.
- SG&A/ROL, ex-depreciação/amortização, foi de 11,2% vs 14,1% no 2T24. O que reforça a trajetória descendente do SG&A/ROL.

Despesas Gerais e Administrativas (R\$ milhões)

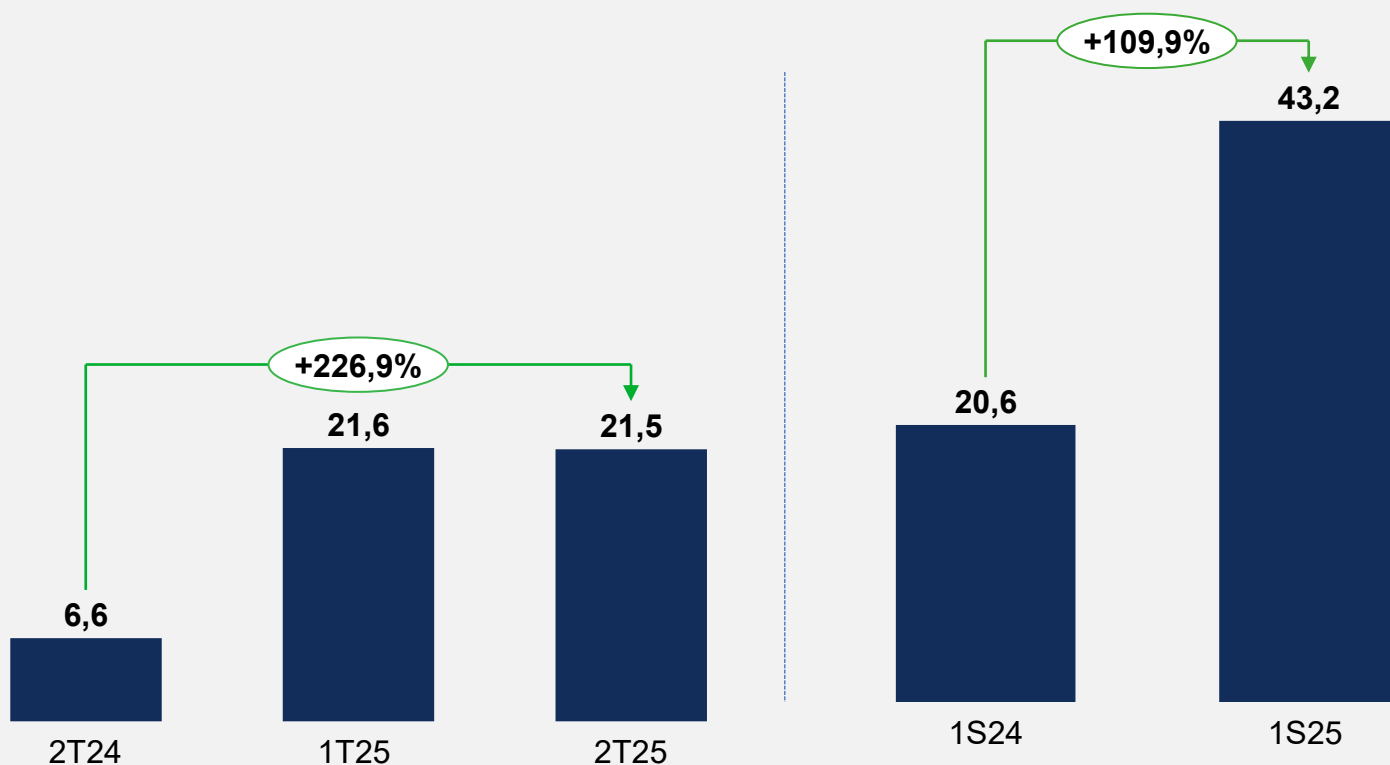


Desempenho Financeiro

Lucro Operacional

- O Lucro Operacional no 2T25 permaneceu estável em relação ao 1T25 e apresentou um aumento em relação ao 2T24 (+ 226,9%). No acumulado do ano, houve expansão de 109,9% em comparação ao mesmo período do ano anterior.
- Esse desempenho é devido ao incremento no volume de atividades e melhoria de margens das UNs.
- Desconsiderando a contribuição da Real Estruturas e Welding Inspeções, o Lucro Operacional no 2T25 foi de R\$ 13,5 milhões e apresentou incremento de 117,4% e 87,0% em relação ao 2T24 e 1T25, respectivamente.

Lucro Operacional (R\$ milhões)

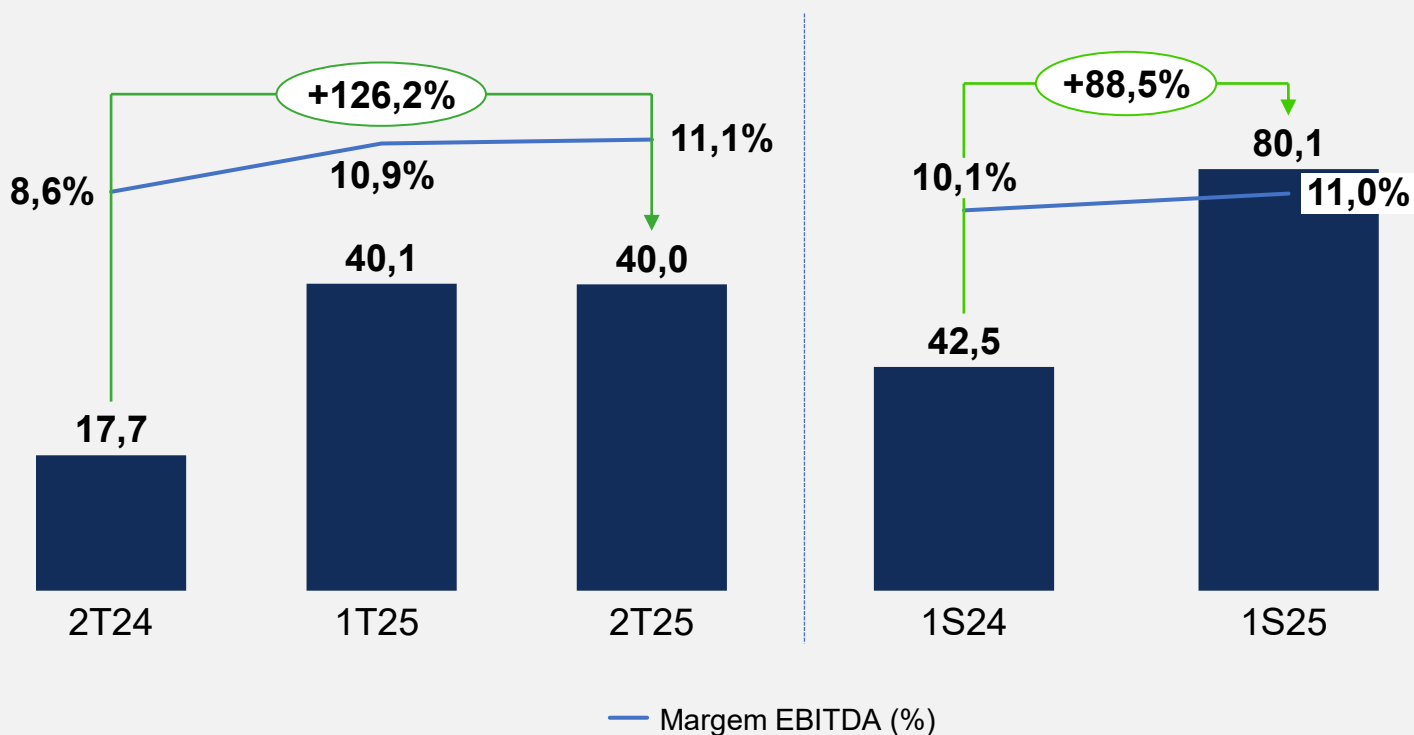


Desempenho Financeiro

EBITDA

- Registramos EBITDA de R\$ 40,0 milhões, o que representa incremento de 126,2% em relação a 2T24.
- Quando comparado ao 1T25, houve uma queda de 0,2%, porém com aumento de 0,2 pp na margem EBITDA.
- No acumulado do ano, houve um aumento de 88,5% no EBITDA e 0,9 pp na margem EBITDA em comparação com o mesmo período do ano anterior.
- A margem EBITDA do 2T25 foi abaixo do nosso orçamento devido postergação do início de projetos conquistados.

EBITDA (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

Resultados Financeiros

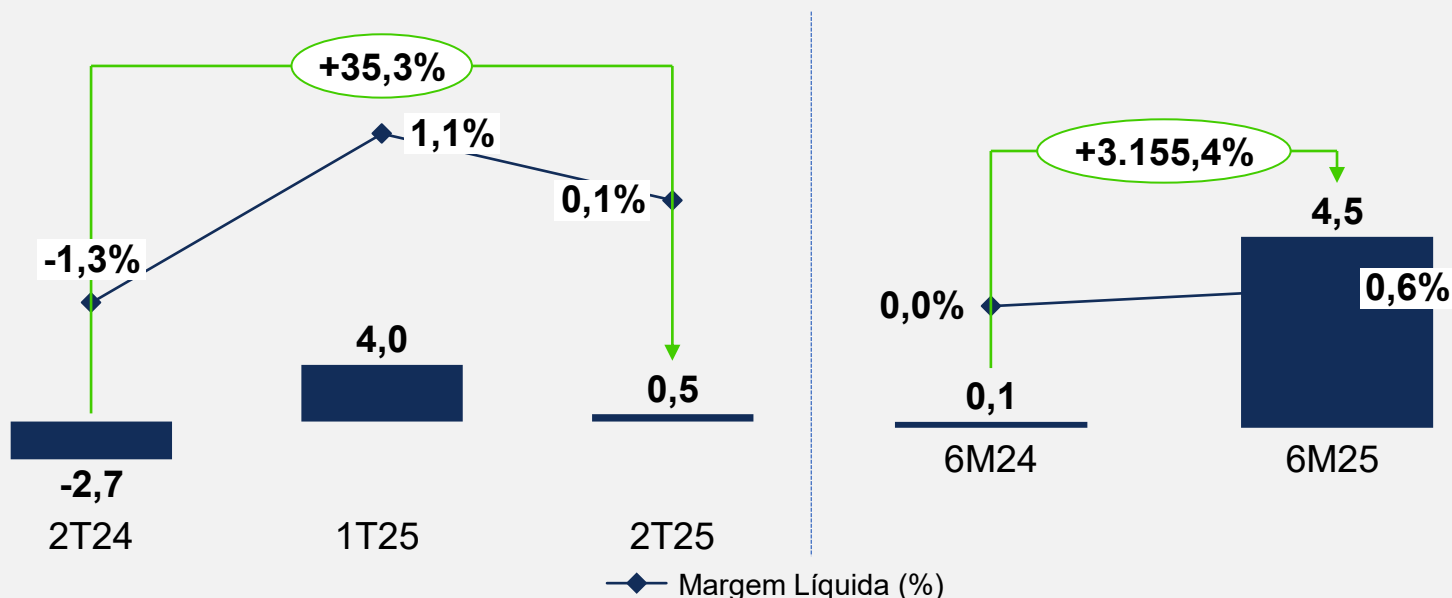
- O resultado financeiro líquido no 2T25 totalizou despesa de R\$ 20,8 milhões, o que representa aumento de R\$ 10,5 milhões em relação ao 2T24 e R\$ 5,0 milhões em relação ao 1T25;
- No 2T25, registramos aproximadamente R\$ 1,1 milhão em custos com antecipações de recebíveis e empréstimos liquidados;
- Por fim, a taxa Selic acumulou alta de quase 3 pontos percentuais desde janeiro, o que também contribuiu para o aumento da despesa financeira.

Resultados financeiros	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24
Receitas de aplicações financeiras	9,5	5,4	75,6%	3,2	194,5%	15,0	6,5	130,8%
Juros de financiamentos e debêntures (incluindo IOF)	(24,7)	(14,9)	65,8%	(10,7)	129,9%	(39,6)	(22,7)	74,4%
Juros referentes a Sellers Finance (M&As)	(4,6)	(4,4)	5,0%	(0,6)	693,0%	(9,1)	(1,4)	556,6%
Cessão de direitos creditórios	(0,5)	(0,2)	131,4%	(0,7)	-25,0%	(0,7)	(1,0)	-24,6%
Outros	(0,5)	(1,7)	-71,4%	(1,5)	-68,4%	(2,2)	(3,0)	-27,9%
Total	(20,8)	(15,8)	31,6%	(10,3)	101,6%	(36,6)	(21,6)	69,4%

Lucro (Prejuízo) Líquido

- Neste semestre o lucro operacional saltou 109,9% em relação ao ano anterior, entretanto o resultado financeiro dobrou, resultando em um lucro líquido de R\$ 4,5 milhões. Margem muito aquém das nossas metas.
- O Lucro (Prejuízo) Líquido apresentou incremento de 35,3% em relação ao 2T24. Em termos semestrais os 1S25 trouxe um lucro positivo vs prejuízo no ano anterior.

Lucro Líquido (R\$ milhões)



Desempenho Financeiro

Investimentos

Investimentos (R\$ milhões)	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24	1S25	1S24	Var. 1S25/1S24
Produtivo	6,4	3,0	114,0%	8,9	-27,3%	9,4	23,4	-59,6%
Acesso	1,4	1,4	-1,4%	3,3	-59,2%	2,8	9,7	-71,5%
Pintura	2,3	1,7	34,4%	3,7	-37,6%	4,0	7,8	-48,9%
Inspeção	1,3	(0,2) ¹	-717,6%	1,1	16,1%	1,1	4,5	-76,5%
Isolamento	0,1	0,0	2200,0%	0,0	n/a	0,1	0,1	35,8%
Infraestrutura (hidrodemolição, perfuratrizes e outros)	1,4	0,1	1090,1%	0,8	89,5%	1,6	1,4	15,0%
Apoio	4,2	3,4	25,3%	4,6	-8,4%	7,6	9,8	-22,8%
Softwares	1,2	0,8	48,1%	0,5	143,8%	2,0	1,6	23,5%
Computadores e periféricos	0,5	0,7	-36,7%	0,2	93,3%	1,2	0,5	137,9%
Benfeitorias e Expansões Operacionais	2,4	1,5	58,4%	3,6	-33,6%	3,9	7,0	-44,4%
Móveis e utensílios	0,2	0,3	-40,9%	0,3	-32,4%	0,5	0,7	-27,8%
CAPEX TOTAL	10,6	6,4	67,3%	13,4	-20,8%	17,0	33,2	-48,7%

Disponibilidade de Caixa e Dívida

- Encerramos o 2T25 com Dívida Líquida de R\$ 475,6 milhões e Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$ 370,8 milhões.

Indicadores Financeiros	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24
Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	370,8	363,3	2,1%	193,6	91,6%
Empréstimos e financiamentos bancários, incluso debêntures	(703,1)	(643,0)	9,3%	(381,3)	84,4%
Dívidas Referentes a Aquisições (<i>Sellers Loan</i>)	(143,3)	(158,6)	-9,6%	(40,5)	254,2%
Empréstimos de Mútuo	0,0	0,0	n/a	(1,0)	-100,0%
Dívida Bruta	(846,4)	(801,6)	5,6%	(422,8)	100,2%
Dívida Líquida	(475,6)	(438,3)	8,5%	(229,2)	107,5%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	2,43	2,36	2,8%	2,17	11,9%

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

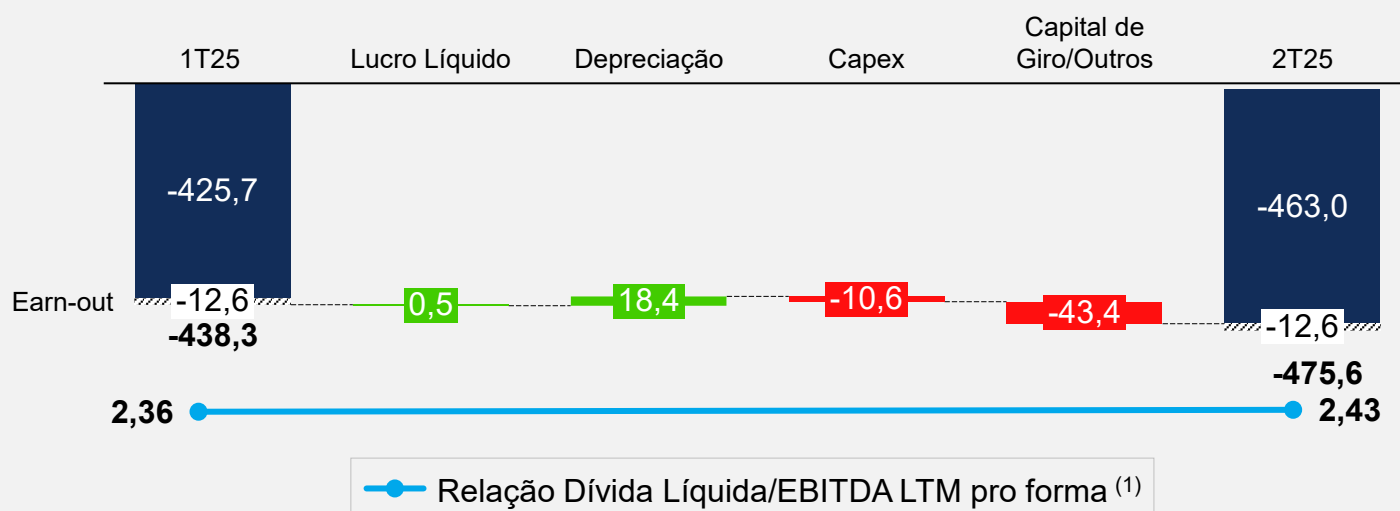
(2) A partir da publicação do 4T23, alteramos o cálculo da Relação Dívida Líquida/EBITDA LTM, retroativamente. No novo conceito, incluímos os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelos resultados da Companhia), visto o balanço patrimonial (dívida líquida) 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)

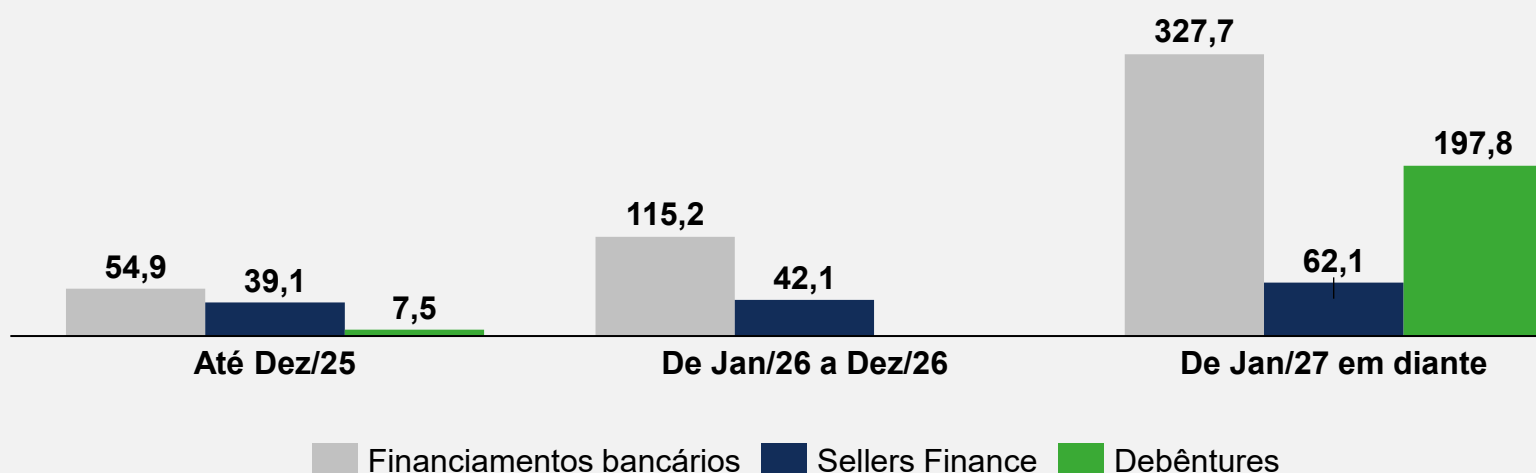
- No 2T25, alongamos o vencimento de R\$ 150 milhões da dívida da companhia. Além do alongamento, a nova operação apresentou custos inferiores ao spread médio vigente até então. Com esse movimento, a companhia reforça sua liquidez de curto prazo e reduz o custo da dívida.

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

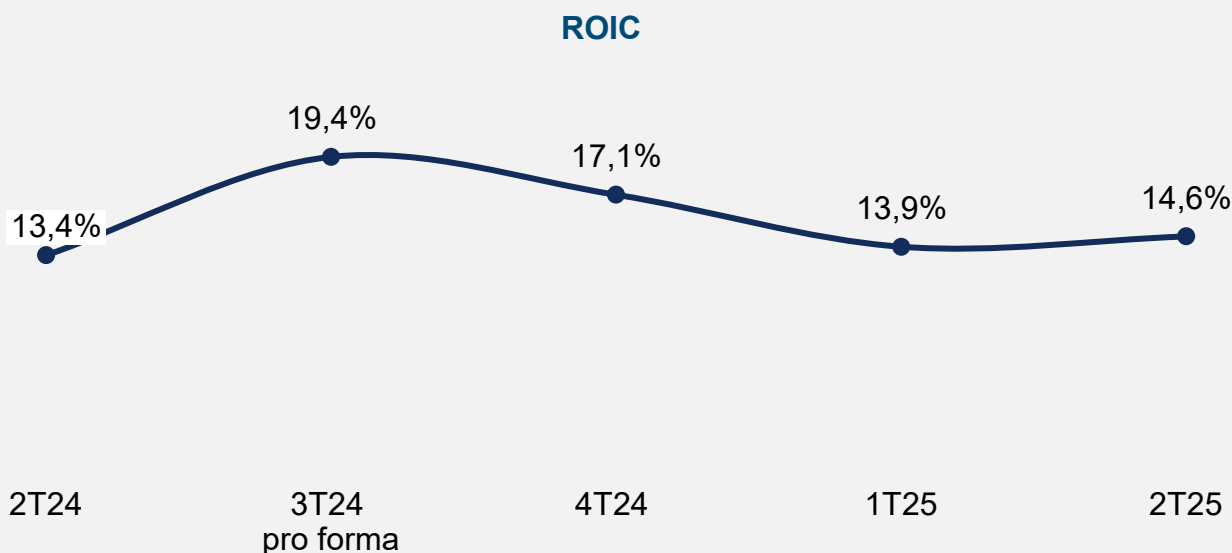
Capital de Giro

- O saldo do contas a receber no 2T25 superou o saldo de contas a pagar com fornecedores e funcionários em R\$ 226,9 milhões.
- O prazo médio de recebimento (PMR) no 2T25 permaneceu em linha quando comparado com o mesmo período do ano anterior e com o 1T25.

Indicadores Financeiros	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24
Contas a Receber (clientes)	375,7	380,2	-1,2%	223,5	68,1%
# dias	86	85	1,0%	89	-3,2%
Contas a Pagar (fornecedores e funcionários)	148,8	149,3	-0,3%	99,0	50,3%
# dias	34	33	1,9%	39	-13,5%
Capital de giro, considerando itens acima	226,9	231,0	-1,8%	124,5	82,2%
# dias	52	52	0,4%	49	4,9%

ROIC (alíquota efetiva)

- O ROIC do 2T25 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.
- 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).

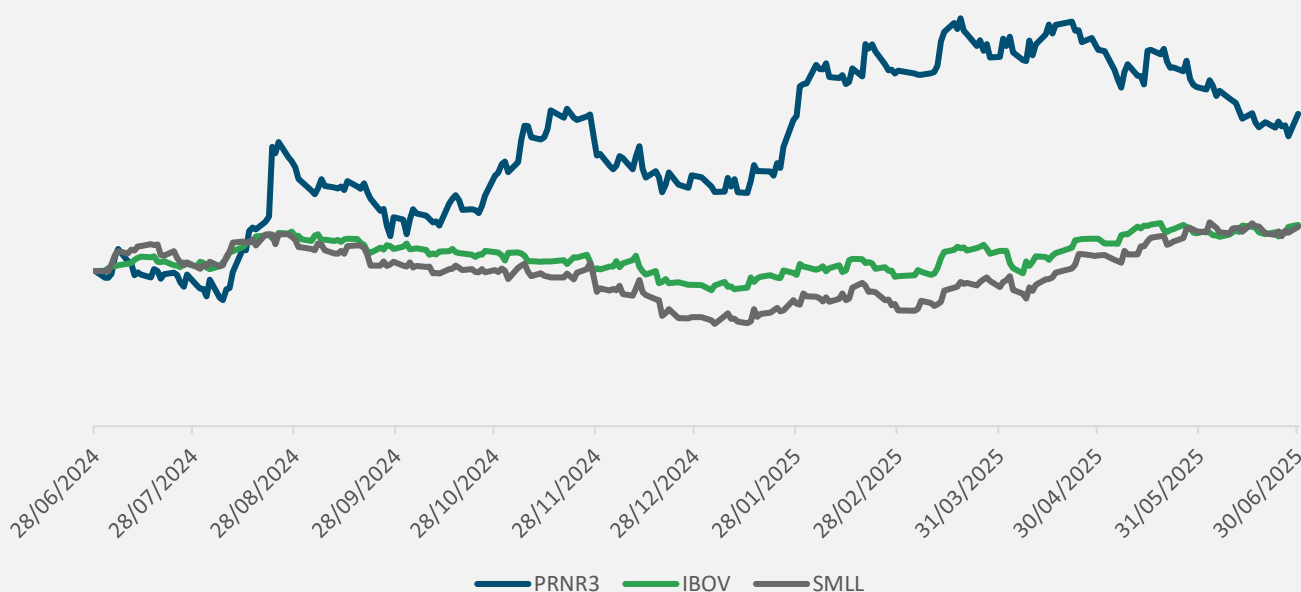


Mercado de Capitais

- Em 30 de junho de 2025, as ações ordinárias da Priner (B3: PRNR3) estavam cotadas a R\$ 15,18, o que representa incremento de 40,5% em relação ao preço de fechamento de 30 de junho de 2024. O índice Ibovespa, no mesmo período, registrou aumento de 11,9%.
- Em 2 de julho de 2025, anunciamos o aumento do capital da Priner, dentro do limite do capital autorizado, no montante mínimo de R\$ 80.000.010,00 e máximo de R\$ 150.000.000,00, ao preço unitário de R\$ 15,00. Para mais informações sobre os termos e condições do Aumento de Capital, incluindo o exercício do direito de preferência, acesse as Comunicações sobre o Aumento, que se encontram disponíveis nos websites da Companhia, da CVM e da B3.

Desempenho PRNR3	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24
Preço final da ação (R\$)	15,18	16,76	-9,5%	10,80	40,5%
Valor de mercado final de período (R\$ milhões)	709,0	783,0	-9,5%	504,6	40,5%
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	3,88	5,38	-28,0%	4,81	-19,4%
Quantidade de ações (milhões)	46,72	46,72	0,0%	46,72	0,0%

PRNR x IBOV x SMLL
Base 100 em 28/06/2024



Anexos

Anexos

Abertura ROIC

Abertura ROIC (alíquota efetiva) (R\$ milhões)	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
NOPAT (LTM)	53,7	62,2	65,5	71,3	68,3	66,1	135,7	123,2	104,3	113,7
EBIT (LTM)	76,7	86,6	88,1	88,6	77,8	68,5	163,1	155,9	131,3	134,1
IR/CS (LTM)	(23,0)	(24,4)	(22,6)	(17,3)	(9,5)	(2,4)	(27,4)	(32,8)	(26,9)	(20,4)
Capital Investido Médio	305,1	350,1	378,7	427,7	469,3	492,5	700,3	720,9	748,7	780,9
Capital de Giro (Média LTM)	105,4	123,8	126,3	147,9	170,2	170,3	196,6	204,9	229,1	261,5
Imob. e Intangível (Média LTM)	199,7	226,3	252,4	279,7	299,1	322,2	503,7	515,9	519,6	519,4
ROIC LTM	17,6%	17,8%	17,3%	16,7%	14,6%	13,4%	19,4%	17,1%	13,9%	14,6%

Nota 1: Alíquota efetiva.

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).

Anexos

Balanço Patrimonial

Ativo	30/06/2025	30/06/2024	31/12/2024
Ativo Circulante	806,8	463,5	609,8
Disponibilidades	367,9	191,6	243,7
Contas a receber	375,7	223,5	319,5
Estoques	6,0	5,7	5,8
Tributos a recuperar	33,6	27,1	20,1
Outros Ativos Circulantes	23,6	15,6	20,7
Ativo Não Circulante	622,5	451,5	633,8
Tributos diferidos	89,8	77,7	71,9
Títulos e valores mobiliários	2,9	2,0	2,8
Outros créditos	12,1	10,4	10,8
Investimentos	0,1	(0,0)	-
Imobilizado e ativos de direito de uso	296,7	272,1	301,8
Intangível	219,6	88,2	245,4
Outros ativos não circulantes	1,3	1,1	1,1
Total do Ativo	1.429,3	915,0	1.243,6

Passivo	30/06/2025	30/06/2024	31/12/2024
Passivo Circulante	391,2	264,7	546,8
Fornecedores	37,8	21,2	44,6
Empréstimos e financiamentos	121,8	95,5	267,4
Arrendamento financeiro a pagar - Direitos de uso CPC 06	6,4	4,0	5,8
Financiamento de Aquisições - Sellers Finance	79,7	24,7	67,0
Salários e Encargos	110,9	77,8	100,9
Impostos a pagar	14,7	13,4	16,4
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	0,2	4,4	13,6
Outras contas a pagar	19,7	23,7	31,1
Passivo Não Circulante	679,1	330,5	327,7
Empréstimos e financiamentos	581,4	284,1	196,2
Arrendamento financeiro a pagar - Direitos de uso CPC 06	20,6	17,7	19,1
Mútuo a pagar	0,0	1,0	0,0
Financiamento de Aquisições - Sellers Finance	67,1	19,0	102,5
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	7,8	8,4	7,5
Outros passivos	2,2	0,3	2,4
Patrimônio Líquido	359,0	319,8	369,1
Total Passivo e Patrimônio Líquido	1.429,3	915,0	1.243,6

Nota: valores de 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)	2T25	1T25	Var. 2T25/1T25	2T24	Var. 2T25/2T24
Receita Líquida	361,9	368,8	-1,9%	205,3	76,3%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(290,1)	(295,0)	-1,7%	(166,3)	74,5%
% da RL	-80,2%	-80,0%	-0,2 p.p.	-81,0%	0,8 p.p.
Custo com execução de obras	(177,0)	(166,4)	6,4%	(125,5)	41,1%
Depreciação de equipamentos operacionais	(8,8)	(9,0)	-2,5%	(7,6)	15,6%
Outros custos	(104,3)	(119,6)	-12,8%	(33,2)	214,4%
Lucro Bruto	71,8	73,8	-2,8%	39,0	84,2%
% da RL	19,8%	20,0%	-0,2 p.p.	19,0%	0,8 p.p.
Despesas operacionais, gerais e administrativas	(50,3)	(52,2)	-3,7%	(32,4)	55,1%
% da RL	-13,9%	-14,2%	0,3 p.p.	-15,8%	1,9 p.p.
Resultado Operacional	21,5	21,6	-0,5%	6,6	226,9%
% da RL	6,0%	5,9%	0,1 p.p.	3,2%	2,7 p.p.
Resultados Financeiros Líquidos	(20,8)	(15,8)	31,6%	(10,3)	101,6%
% da RL	-5,7%	-4,3%	-1,5 p.p.	-5,0%	-0,7 p.p.
Receitas financeiras	13,2	8,0	65,4%	4,6	189,8%
Despesas financeiras	(34,0)	(23,8)	43,0%	(14,9)	128,6%
Lucro Antes do Imposto de Renda	0,7	5,8	-87,3%	(3,7)	-119,9%
IR/CSLL	(0,2)	(1,8)	-87,2%	1,0	-122,7%
Lucro Líquido	0,5	4,0	-87,4%	(2,7)	-118,8%
% da RL	0,1%	1,1%	-0,9 p.p.	-1,3%	1,5 p.p.

Anexos

Demonstrativo de Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhões)	2T25	1T25	2T24
Lucro/(Prejuízo) Líquido	0,5	4,0	(2,7)
Depreciação e Amortização	18,5	18,4	11,1
Reserva de capital (Stock Options)	0,6	1,4	0,0
Ajuste proforma - aquisição Real (eliminação do efeito no PL do resultado reconhecido em 2024)	0,0	(14,4)	0,0
Variações no Capital de Giro e Não Circulante:			
Contas a Receber	4,0	(60,7)	15,7
Contas a Pagar	(13,9)	3,8	(4,6)
Outras contas do Circulante e Não Circulante (exceto Imob. e Intang.)	(33,1)	(18,9)	(18,5)
Caixa gerado pela Operação	(23,4)	(66,4)	1,0
Aquisição de Ativo Fixo	(9,3)	(6,1)	(14,2)
Aquisição de direitos de uso (CPC 06) (líquido de baixas)	(3,7)	(1,3)	0,0
Adição por inclusão de controladas (ativo fixo e intangível)	0,0	14,4	(33,0)
Investimentos	(0,1)	0,0	0,0
Atividades Financeiras:			
Variação em Financiamentos - Curto Prazo	(2,7)	(139,5)	3,4
Variação em Financiamentos - Longo Prazo	61,9	323,3	39,1
Variação na Dívida da Aquisição - Curto e Longo Prazos	(15,1)	(7,6)	15,5
Variação dos arrendamentos financeiros - Curto e Longo Prazo	2,1	(0,1)	(1,3)
Ajuste avaliação patrimonial	(2,2)	0,0	0,0
Juros sobre o Capital Próprio/dividendos propostos	0,0	0,0	(4,1)
Caixa gerado pelas Finanças	44,0	176,1	52,6
Variação no Caixa (vide nota)	7,5	116,7	6,4
Caixa Inicial	363,3	246,6	187,2
Caixa Final	370,8	363,3	193,6

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



Priner

PRNR
B3 LISTED NM

Relações com Investidores:

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



EARNINGS RELEASE

2Q25



Videoconference on Earnings for 2Q25

Date: Friday, August 8, 2025

Time: 9:30 a.m. (Brasília time)

[Click here](#) to register.

PRNR
B3 LISTED NM

Rio de Janeiro, August 7, 2025. Priner Serviços Industriais S.A. (B3: PRNR3), specialized in industrial engineering, integrity & inspection engineering, infrastructure and industrial assembly, announces its results for the second quarter of 2025 (2Q25).

Highlights



Announcement of a capital increase in July

at a minimum amount of R\$ 80 million and maximum amount of R\$ 150 million



Obtainment of new Contracts

R\$ 318.2 million in many segments



ROIC of 14.6% (effective rate)



Net revenue of R\$ 361.9 million:

up 76.3% from 2Q24 and down 1.9% from 1Q25



EBITDA of R\$ 40.0 million with an

EBITDA margin of 11.1%: up 126.2% from 2Q24 and down 0.2% from 1Q25



Profit from operations of R\$ 21.5

million, with a margin of 6.0%:

up 226.9% from 2Q24 and down 0.5% from 1Q25



Profit of R\$ 0.5 million, with a margin of

0.1%: up 118.8% from 2Q24 and down 87.4% from 1Q25

Main Indicators (in R\$ millions)	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24	6M25	6M24	Changes 1Q25/1Q24
Net revenue	361.9	368.8	-1.9%	205.3	76.3%	730.7	421.7	73.3%
Gross profit	71.8	73.8	-2.8%	39.0	84.2%	145.6	82.5	76.5%
Gross margin	19.8%	20.0%	-0.2 p.p.	19.0%	0.8 p.p.	19.9%	19.6%	0.4 p.p.
EBITDA	40.0	40.1	-0.2%	17.7	126.2%	80.1	42.5	88.5%
EBITDA margin	11.1%	10.9%	0.2 p.p.	8.6%	2.4 p.p.	11.0%	10.1%	0.9 p.p.
Profit from operations	21.5	21.6	-0.5%	6.6	226.9%	43.2	20.6	109.9%
Operating margin	6.0%	5.9%	0.1 p.p.	3.2%	2.7 p.p.	5.9%	4.9%	1.0 p.p.
Profit (loss)	0.5	4.0	-87.4%	(2.7)	118.8%	4.5	0.1	3155.4%
Net margin	0.1%	1.1%	-0.9 p.p.	-1.3%	1.5 p.p.	0.6%	0.0%	0.6 p.p.
ROIC (effective rate)⁽¹⁾	14.6%	13.9%	0.6 p.p.	13.4%	1.1 p.p.	14.6%	13.4%	1.1 p.p.
CAPEX	10.6	6.4	67.3%	13.4	-20.9%	17.0	33.2	-48.7%
Net debt/LTM EBITDA⁽¹⁾	2.43	2.36	2.8%	2.17	11.9%	2.43	2.17	11.9%
Number of employees (end of quarter)	6,602	6,967	-5.2%	4,796	37.7%	6,602	4,796	37.7%
Adjusted number of employees (monthly average for the quarter)	6,753	6,927	-2.5%	4,633	45.8%	6,840	4,457	53.5%
Net revenue per employee per month (in R\$)	17,863	17,749	0.6%	14,769	21.0%	17,806	15,810	12.6%
Gross revenue per employee per month (in R\$)	3,544	3,553	-0.3%	2,805	26.3%	3,549	3,097	14.6%
Profit from operations per employee per month* (in R\$)	1,063	1,042	2.1%	474	124.3%	1,052	782	34.7%

(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.

Mensagem da Administração

On results from operations

Due to the acquisition of two companies in 2024 (Real Estruturas and Welding Inspeções), it is important for us to analyze the operational performance excluding the effect of these acquisitions on profit or loss. EBITDA for the first quarter of 2025, excluding profit or loss of the acquirees, grew 25.7% and the amount of new contracts increased 91.6% year on year. The organic net revenue grew 25.6% and the acquisitions added R\$ 204.2 million to net revenue, leading to a total amount of R\$ 730.7 million, a growth of 73.3% year on year (consolidated).

Results from Operations 6M25 vs. 6M24 Consolidated	Organic			Consolidated		
	6M25	6M24	Changes 6M5/6M24	6M24	6M24	Changes 6M25/6M24
Net revenue	526.5	419.1	25.6%	730.7	421.7	73.3%
Gross profit	106.2	81.9	29.6%	145.6	82.5	76.5%
Gross margin	20.2%	19.6%	0.6 p.p.	19.9%	19.6%	0.4 p.p.
EBITDA	52.9	42.0	25.7%	80.1	42.5	88.6%
EBITDA margin	10.0%	10.0%	0.0 p.p.	11.0%	10.1%	0.9 p.p.
Profit from operations	18.2	20.2	-9.9%	43.2	20.6	109.9%
Operating margin	3.5%	4.8%	-1.4 p.p.	5.9%	4.9%	1.0 p.p.
Adjusted profit from operations (excluding the amortization of intangible assets)	28.5	21.2	34.3%	53.4	21.6	147.8%
Adjusted operating margin	5.4%	5.1%	0.3 p.p.	7.3%	5.1%	2.2 p.p.
SG&A/Net Revenue¹	16.7%	14.7%	2.0 p.p.	14.0%	14.7%	-0.7 p.p.
Obtainments of contracts	688.4	359.3	91.6%	906.9	359.3	152.4%

Profit from operations: Consolidated profit from operations posted an increase of 109.9%. A slight reduction of 0.7 p.p. was seen in the SG&A/Net Revenue ratio. Many of the synergies obtained regarding expenses were offset by the increase in payroll and the stock options program, which totaled R\$ 6.8 million. We note that our SG&A/Net Revenue ratio continues in a downward trajectory.

Since the Adjusted Profit from Operations – that is, excluding the amortization of the intangible assets from acquisitions – grew 34.3%, and the consolidated amount was up 147.8%, whereas the related growth rates of revenue were lower, we can conclude that there was an improvement of operational efficiency. Also based on the consolidated information, we were successful in the obtainment of new contracts worth R\$ 906.9 million, which represents an increase of 152.4%.

The results for the second quarter of 2025 were similar to those for the first quarter but with some gains in operating margins and EBITDA. The main highlight is the change in Profit from Operations from 2Q24 to 2Q25, which increased 117.4% and 226.9% in organic terms and in the consolidated information, respectively.

¹ Includes the amortization of intangible assets.

Mensagem da Administração

Quarterly Results from Operations 2025 vs. 2024	Organic					Consolidated				
	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24
Net revenue	275.4	251.1	9.7%	202.6	35.9%	361.9	368.8	-1.9%	205.3	76.3%
Gross profit	56.3	49.9	12.7%	38.4	46.5%	71.8	73.8	-2.8%	39.0	84.2%
Gross margin	20.4%	19.9%	0.6 p.p.	19.0%	1.5 p.p.	19.8%	20.0%	-0.2 p.p.	19.0%	0.8 p.p.
EBITDA	30.8	22.0	40.2%	17.2	79.1%	40.0	40.1	-0.2%	17.7	126.2%
EBITDA margin	11.2%	8.8%	2.4 p.p.	8.5%	2.7 p.p.	11.1%	10.9%	0.2 p.p.	8.6%	2.4 p.p.
Profit from operations	13.5	4.7	186.0%	6.2	117.4%	21.5	21.6	-0.5%	6.6	226.9%
Operating margin	4.9%	1.9%	3.0 p.p.	3.1%	1.8 p.p.	6.0%	5.9%	0.1 p.p.	3.2%	2.7 p.p.
Adjusted profit from operations (excluding the amortization of intangible assets)	18.5	9.9	87.0%	6.7	176.8%	26.6	26.8	-0.9%	7.1	275.3%
Adjusted operating margin	6.7%	3.9%	2.8 p.p.	3.3%	3.4 p.p.	7.4%	7.3%	0.1 p.p.	3.5%	3.9 p.p.
SG&A/Net Revenue¹	15.5%	18.0%	-2.5 p.p.	15.9%	-0.4 p.p.	13.9%	14.2%	-0.3 p.p.	15.8%	-1.9 p.p.

Profit from Operations: The drop of 1.9% of NOI from 2Q25 from 1Q25 was offset by reduced expenses and stability of the gross margin. In relation to 2Q24, EBITDA increased 79.1% in organic terms and 132.3% in the consolidated information.

In the search for greater granularity of the analysis, gross profit of the business units followed different vector speeds and directions, thus corroborating our diversification theory.

Quarterly Gross Profit 2025 vs. 2024/BU	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24	6M25	6M24	Changes 6M25/6M24
Industrial Services BU	41.7	40.4	3.3%	27.8	50.3%	82.1	59.4	38.2%
Industrial Assembly BU	16.1	15.5	3.5%	N/A	N/A	31.6	N/A	N/A
Infrastructure BU	13.3	8.3	59.5%	5.2	156.3%	21.6	10.9	98.7%
Integrity & Inspection Engineering BU	0.7	9.6	-92.4%	6.0	-87.9%	10.3	12.2	-15.3%
Total	71.8	73.8	-2.8%	39.0	84.2%	145.6	82.5	76.5%

Gross Profit: The Industrial Services and Infrastructure BUs grew 50.3% and 156.3% year on year, respectively. The Integrity & Inspection Engineering BU posted a decrease due to many delays in shipments and a drop in the ethanol segment. The organic growth of gross profit was 46.5% and, including the results of the acquirees, the growth was 84.2%.

The year 2025 has been showing strength in biddings and negotiations of new contracts. However, we have been facing delays in the beginning of activities for the contracts obtained and in the outcomes of the biddings, resulting in a growth that is below our work capacity. Although we have accumulated more than R\$ 1 billion in new contracts until July, we estimate that only half of them contributed with additional revenue. The market for large projects is booming with studies and, therefore, we expect to have an expressive backlog amount at the end of the year.

¹ Includes the amortization of intangible assets.

Mensagem da Administração

Profit, ROIC and Leverage

Profit, ROIC and Leverage 6M25 vs. 6M24	Consolidated		
	6M25	6M24	Changes 6M25/6M24
Profit	4.5	0.1	3155.4%
Net debt/LTM EBITDA	2.43	2.17	11.9%
ROIC	14.6%	13.4%	1.1 p.p.
Finance result	(36.6)	(21.6)	69.4%
Net debt	(475.6)	(229.2)	107.5%

The Company recorded a growth in profit and ROIC in relation to the previous year. However, the finance result increased 69.4%, accompanied by a slight increase in the Net Debt/EBITDA ratio.

On M&As

We are rigorous about mergers and acquisitions (M&As). We have a model that includes active prospection, optimal value appraisal, in-depth analysis of target markets, cultural mapping of the new company and firm commitments with their founders.

The table below presents the growth of the Net Revenue of BUs composed only of new companies after the IPO. All acquisitions were successful in the growth and value creation combination. The figures in blue indicate the year when the first acquisition by this BU took place. The revenue of the Integrity & Inspection Engineering and Infrastructure BUs grew 90% and 174%, respectively, in LTM 6M25 in relation to the average Net Revenue for the 36 months prior to the acquisition.

Sustainable growth rarely follows an ascending straight line. Almost everything varies with time. At Priner, the results among the BUs complement each other over the quarters, some rising and some declining, and make the Company more resilient. The M&A processes contribute to the reduction of the seasonality, which is a topic that directs a major part of our strategic moves so that we can be more predictable.

Net Revenue - LTM	6M21	6M22	6M23	6M24	6M25	Σ Annual average Net Revenue 3 years - M&As	CAGR
Industrial Services BU	307.7	515.0	731.6	732.8	786.5	190,0 Organic	26%
Integrity & Inspection Engineering BU	5.1	22.4	69.9	98.4	153.6	81,0 6 M&As	90%
Infrastructure BU*		5.6	104.7	141.7	167.2	61,0 2 M&As	26%
Industrial Assembly BU					435.8	352 1 M&A	N/A
Total	312.9	543.0	906.2	972.9	1.543.1		

*Excluding one-off contracts.

Mensagem da Administração

The lessons learned after 11 acquisitions provided increased robustness and maturity to our integration model, in which we place our total trust to face more complex and greater challenges. Our success lays in the simplicity to guide ourselves to adapt to and mutually learn corporate cultures. There is no rupture in the corporate material that led the acquirees to be successful. There is an adjustment and the promotion for them to move forward.

The process in progress (in accordance with the Announcement to the Market published on July 29) will create a fifth service segment, representing a significant progress towards our commitment to establishing ourselves as a national reference in engineering and value creation. We believe that this movement will pose expressive cross-selling opportunities, optimization of fixed costs and expansion of our presence nationwide.

We are alert and prepared for the challenges of 2025, including: financial gearing ratio management, personnel training, M&A projects, rigor in capital allocation, assertiveness in strategic moves, capture of synergies and consolidation of a high performance corporate culture, which disseminates physical and emotional safety.

To our employees, I express my deep admiration for the exceptional company that you are building; and to our investors, my sincere acknowledgment for the steadfast trust since the day we defined what we would be.

Enjoy your reading!



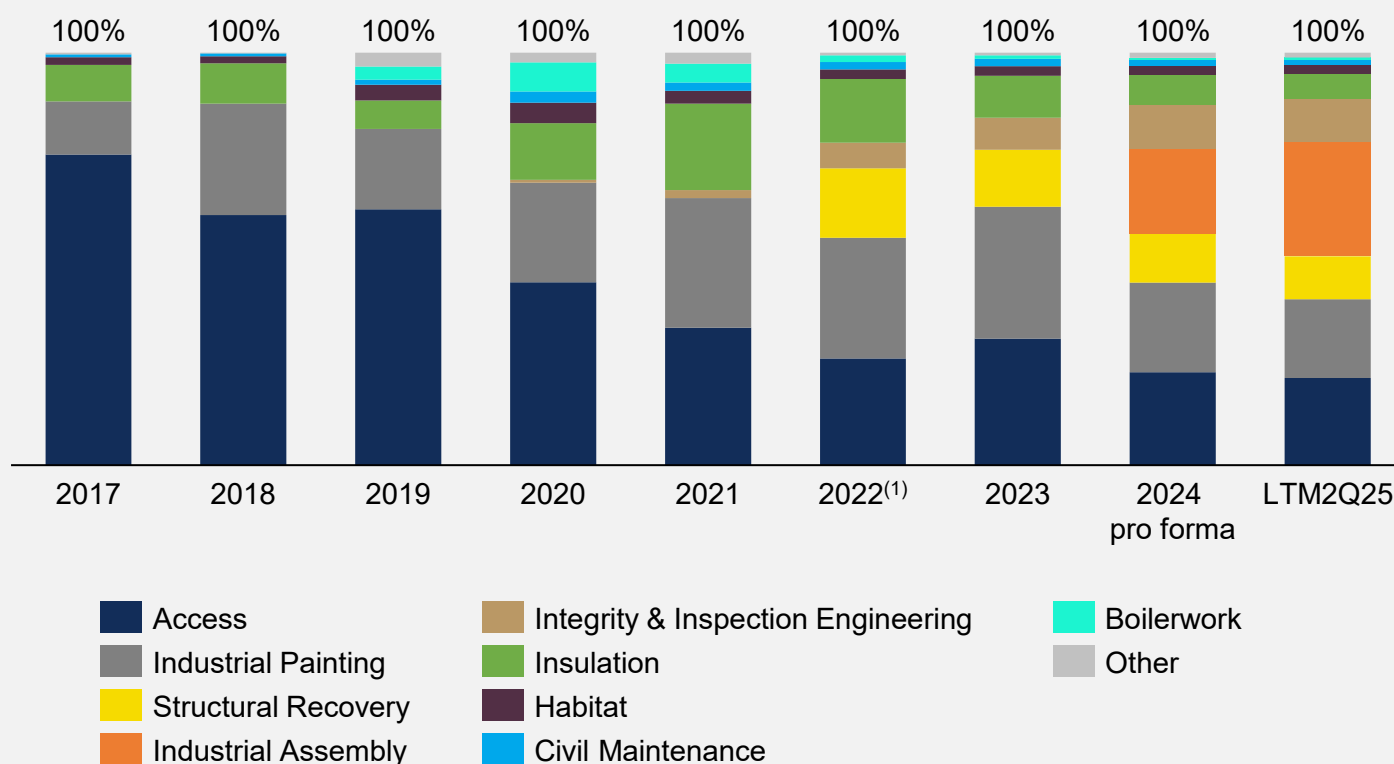
Operational Performance

Evolution of Gross Revenue per Mix of Activities

Diversification has been increasing our portfolio of new contracts and proposals. In 2Q25, we reached one of the highest values of new contracts for this period in our historical series, as well as an expressive volume of projects under study.

Total LTM profit for 6M22 of the Industrial Services BU, with three major services, was R\$ 88.3 million in absolute terms and represented 91.4% of the consolidated amount. Three years later, total LTM profit for 1M25 of the same BU was R\$ 153.7 million but represented 45.6% of consolidated profit. That is, the growth of the BU by 70% in three years and its relative share being half of what it was evidences our service diversification speed.

Mix of Gross Revenue per Activity (%)



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

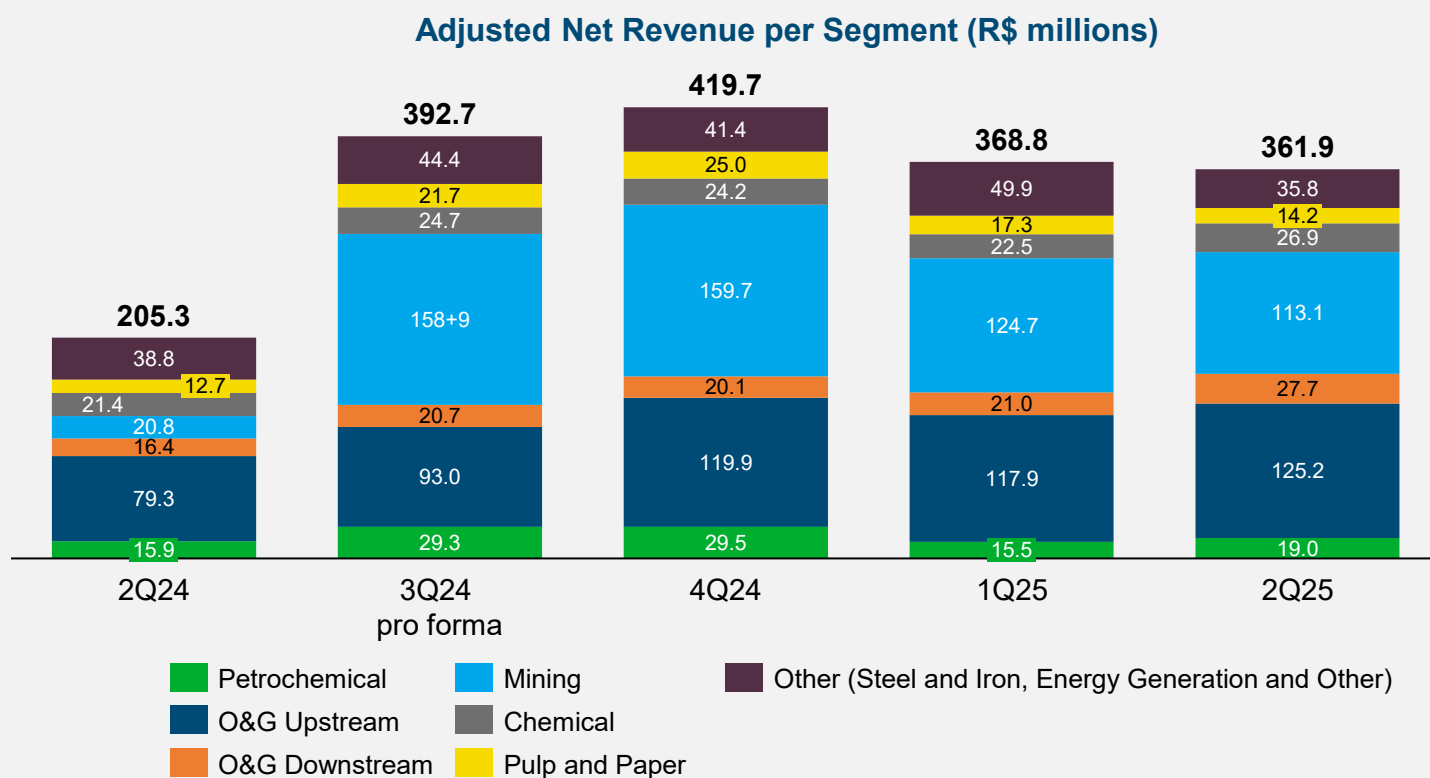
⁽¹⁾ Includes R\$ 112.4 million of gross revenue from gmaia's one-off contracts.

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 and O&G segments.
- In the 2nd quarter of 2024, these segments represented 56.7% of the consolidated net operating income (NOI), whereas in the 2nd quarter of 2025, this share reached 73.5%. We expect that these two segments further increase their shares as of 4Q25.



- Revenue recorded a growth of 76.3% in relation to the same period of the previous year and 35.9% of this increase was organic (excluding Real Estruturas and Welding Inspeções). In relation to the first quarter of 2025, there was a reduction of 1.9% as a result of the delay in the beginning of some contracts at the Industrial Assembly BU that was partially offset by the growth of the O&G segment. Additionally, at the Integrity and Inspection Engineering BU, we noted a decrease in the demand for services in the Sugar-Energy segment.
- The increase of 76.3% was the result of **1)** acquisition of the companies Real Estruturas and Welding Inspeções in 2024, and **2)** growth of 62.6% of the offshore operations in relation to the same period of 2024.

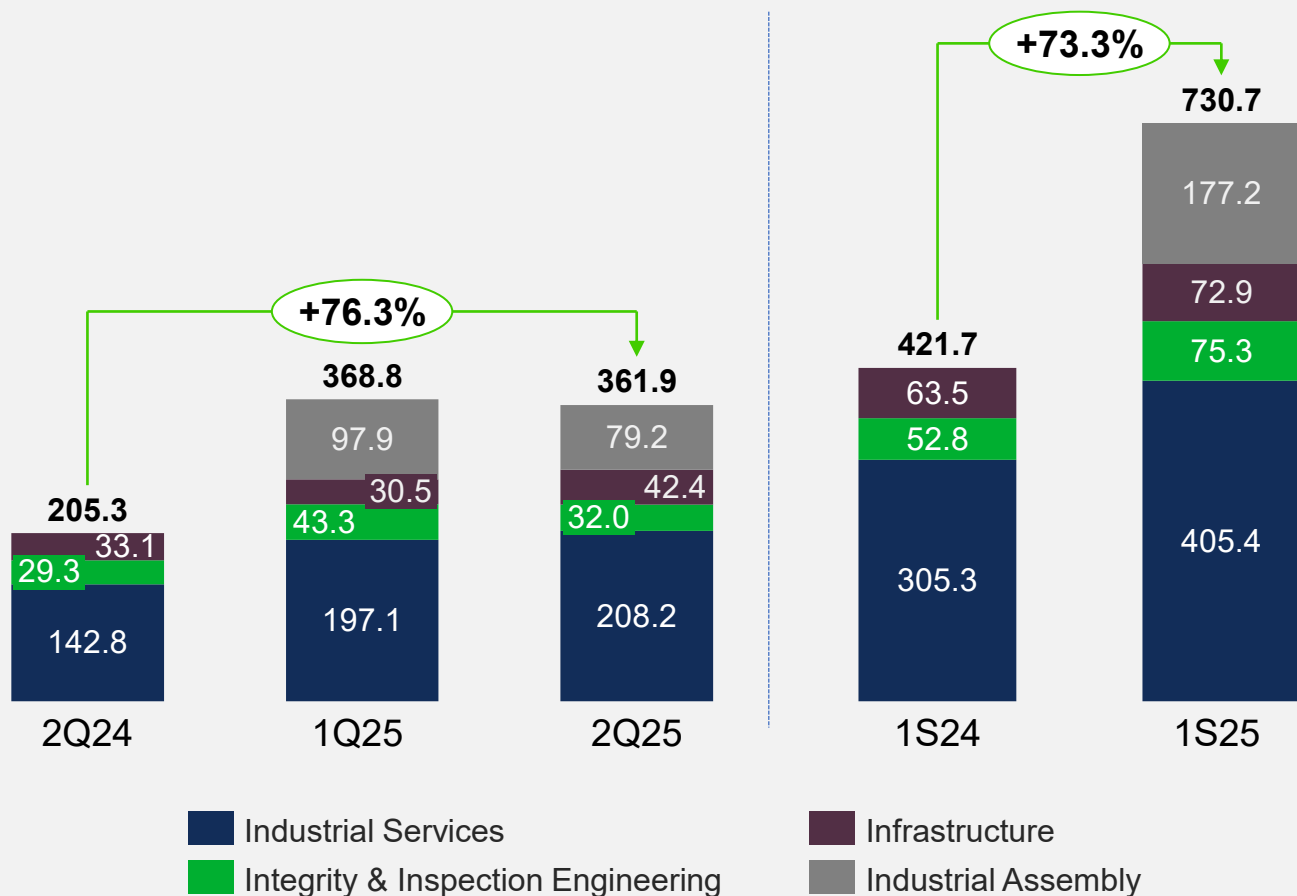
Note: 3Q24 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).

Financial Performance

Net Revenue

- The organic Net Revenue, excluding Real Estruturas and Welding Inspeções, was up 35.9% from 2Q24.
- In the Industrial Services BU, there was expansion and the start of operations of new offshore contracts and the EII BU grew due to the off-season period of the sugarcane ethanol segment.
- Infra BU recorded 28.1% revenue growth in 2Q25 vs 2Q24, driven by contracts with unique engineering solutions, which we expect to continue growth and generate great value throughout the year.
- Our revenues have shown a seasonal profile with a gradual increase throughout the year. The expectation is that this seasonality will be attenuated from 2026 onwards, due to diversification into new segments and the launch of less cyclical services.

Net Revenue per Business Unit (R\$ millions)

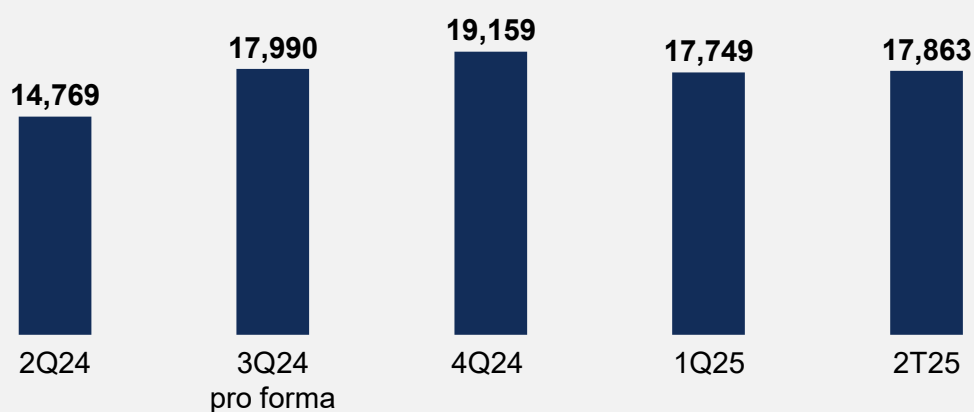


Operational Performance

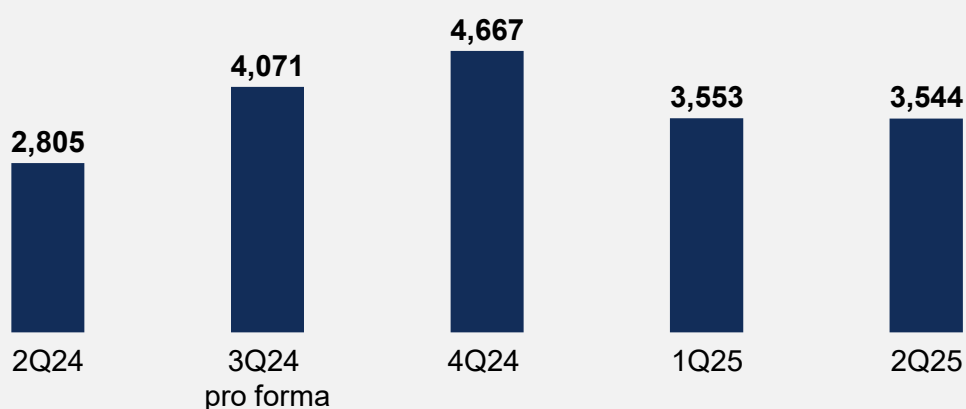
Per Capita Indicators

- The trend of growth of the per-capita net revenue is due to the increase of the share of services with higher value added in the consolidated amounts and the progress of digitalization in corporate services.
- In the comparison between 2Q25 and the same period of 2024, this indicator posted a significant increase thanks to the increased share of the services of the Industrial Assembly BU and the obtainment of new contracts at the Infrastructure BU.

Monthly per Capita Net Revenue (R\$)



Monthly per Capita Gross Profit (R\$)



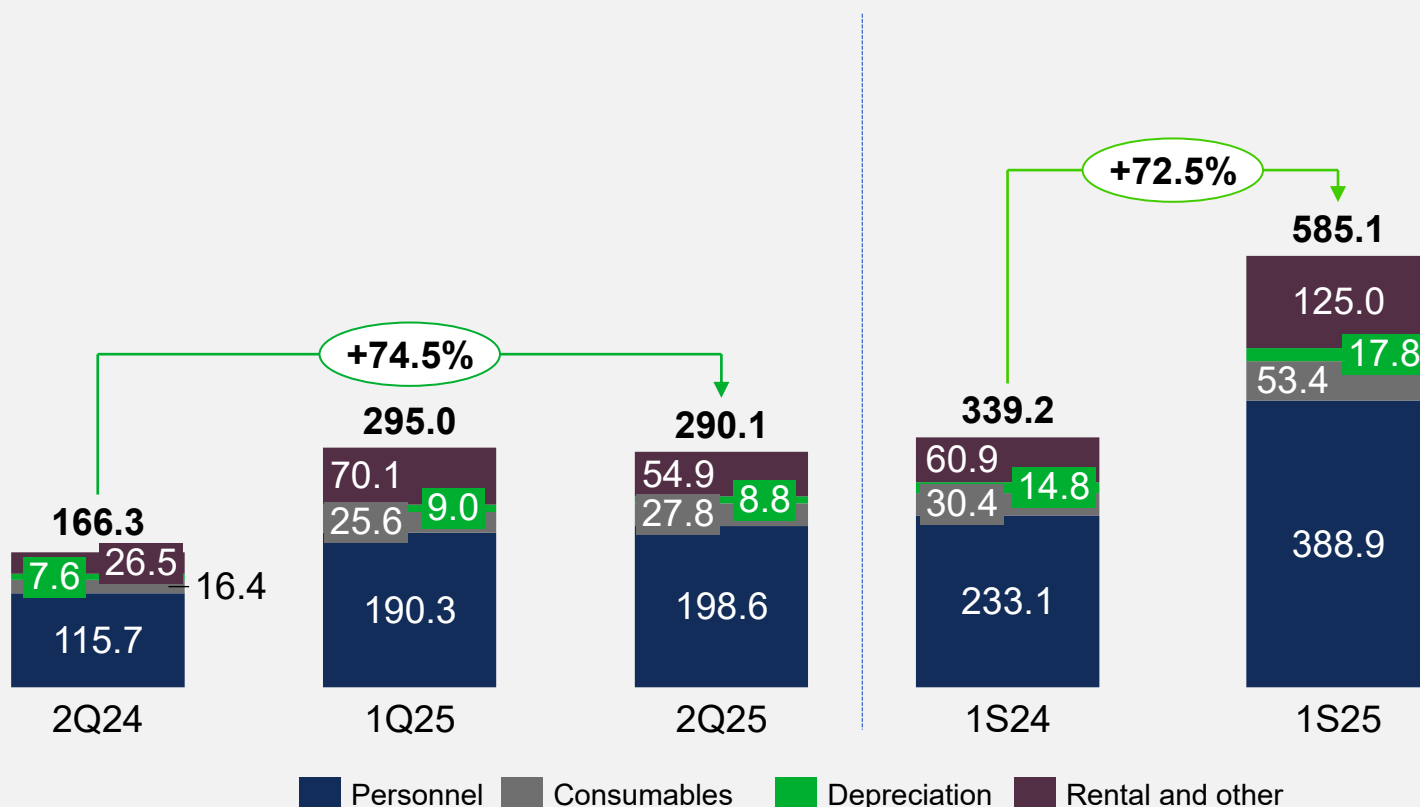
Note: 3Q24 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024).

Financial Performance

Costs of Products Sold and Services Provided

- The Cost of Products Sold totaled R\$ 290.1 million in 2Q25, which is equivalent to a growth of 74.5% from 2Q24 and follows the increase of revenue.
- The costs of the new Industrial Assembly BU in 2Q25 totaled R\$ 63.2 million, representing 21.8% 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 2Q25 was 54.9% compared with 56.4% in the same period of the previous year.
- The new services to be incorporated into the Company are expected to contribute to the continuation of the decrease trend of the share of the Personnel Cost/NOI ratio.

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

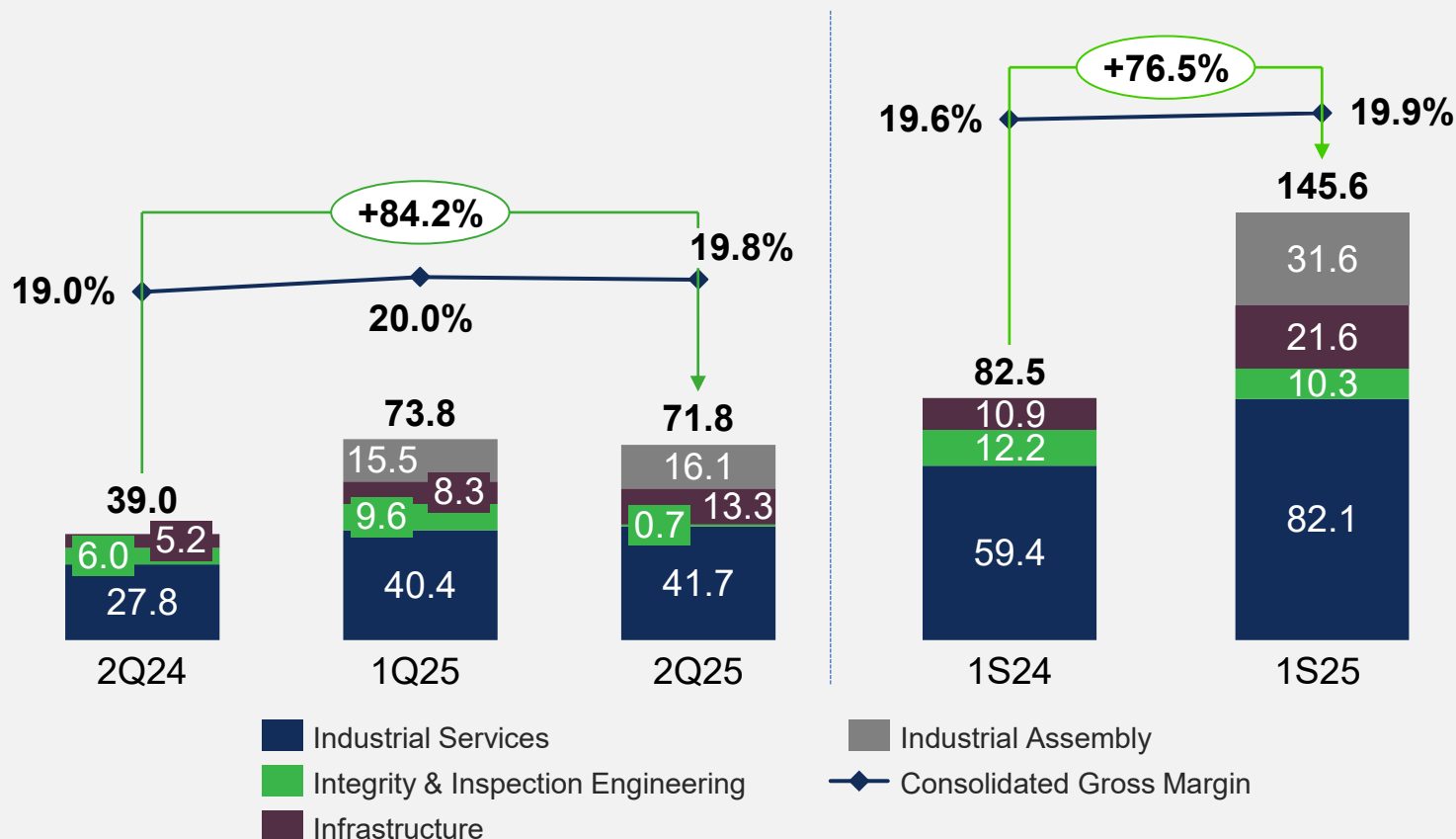


Financial Performance

Gross Profit

- Gross Profit in 2Q25 was R\$ 71.8 million, an increase of 84.2% from the same period of the previous year.
- The increase of the quarterly Gross Profit resulted from the following:
 - Acquisition of Real Estruturas and expansion of the Infrastructure BU.
 - Acceleration of the operations of new offshore contracts.
- Excluding the contribution of Real Estruturas and Welding Inspeções, the organic Gross Profit in 2Q25 was R\$ 56.3 million, which represents an increase of 46.6% in relation to 2Q24.
- There was a drop in the gross margins of the Integrity and Inspection Engineering BU due to shipment difficulties in the offshore segment and the reduction in the demand for services in the Sugar-Energy segment.
- We still have many innovation and training initiatives at the Integrity and Inspection Engineering BU, increasing its dedicated expenditures. This BU is expected to show the benefits of these actions as of October 2025.
- The gross margins were no longer fully comparable because payroll has been increasing since January 2025 and will continue to do so until 2027. The maintenance of the indicator indicates an efficiency gain or a transfer of costs.

Gross Profit (R\$ millions) and Gross Margin (%)

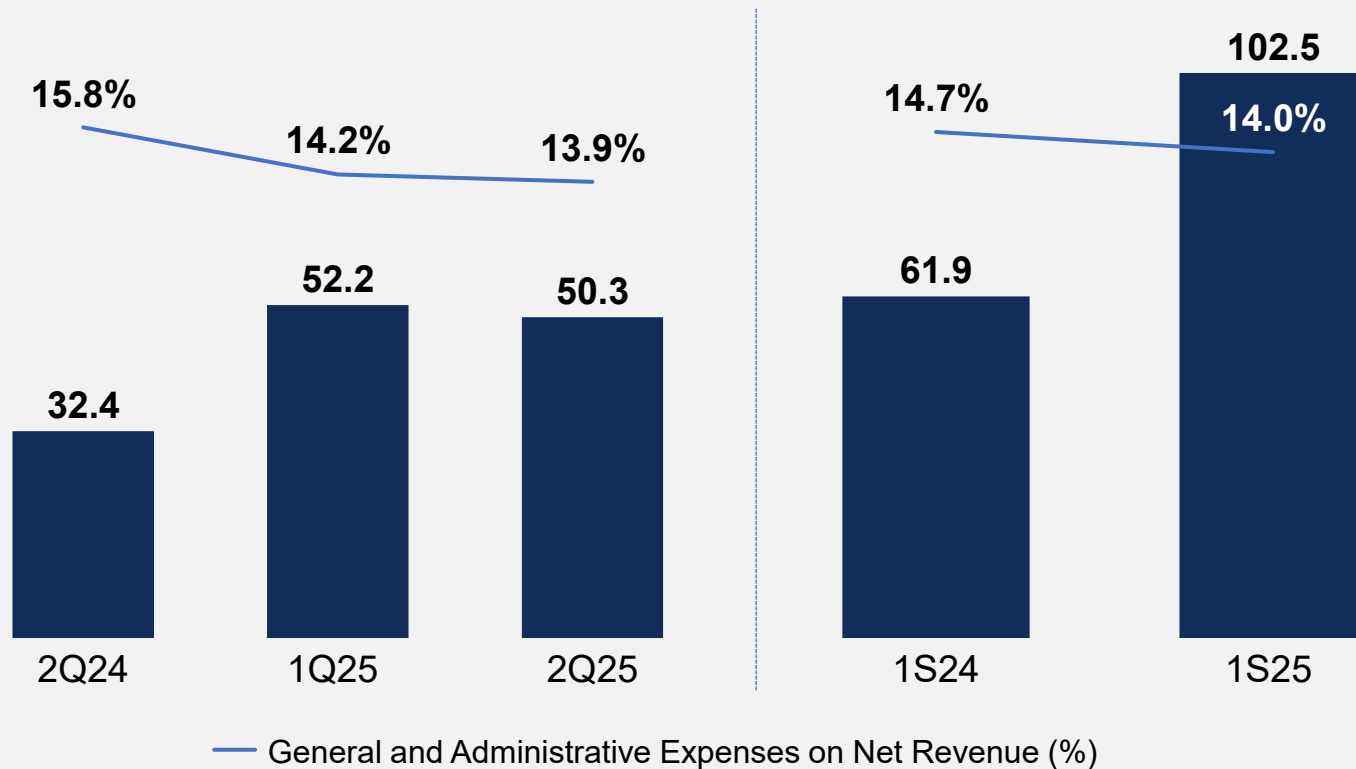


Financial Performance

General and Administrative Expenses

- In 2Q25, the share of expenses with respect to Net Revenue decreased 1.9 p.p. and 0.3 p.p. in relation to 2Q24 and 1Q25, respectively.
- In the first half, Net Revenue dropped 0.7 p.p. from the same period of the previous year.
- New impacting SG&A Expenses in 1S25: Long-Term Incentives of R\$ 2.1 million and additional Depreciation of intangible assets of acquirees (PPA report) of R\$ 9.7 million from 1S24.
- SG&A Expenses/NOI ratio, excluding depreciation, was 11.2%, compared with 14.1% in 2Q24. This show that the SG&A/NOI ratio is dropping.

General and Administrative Expenses (R\$ millions)

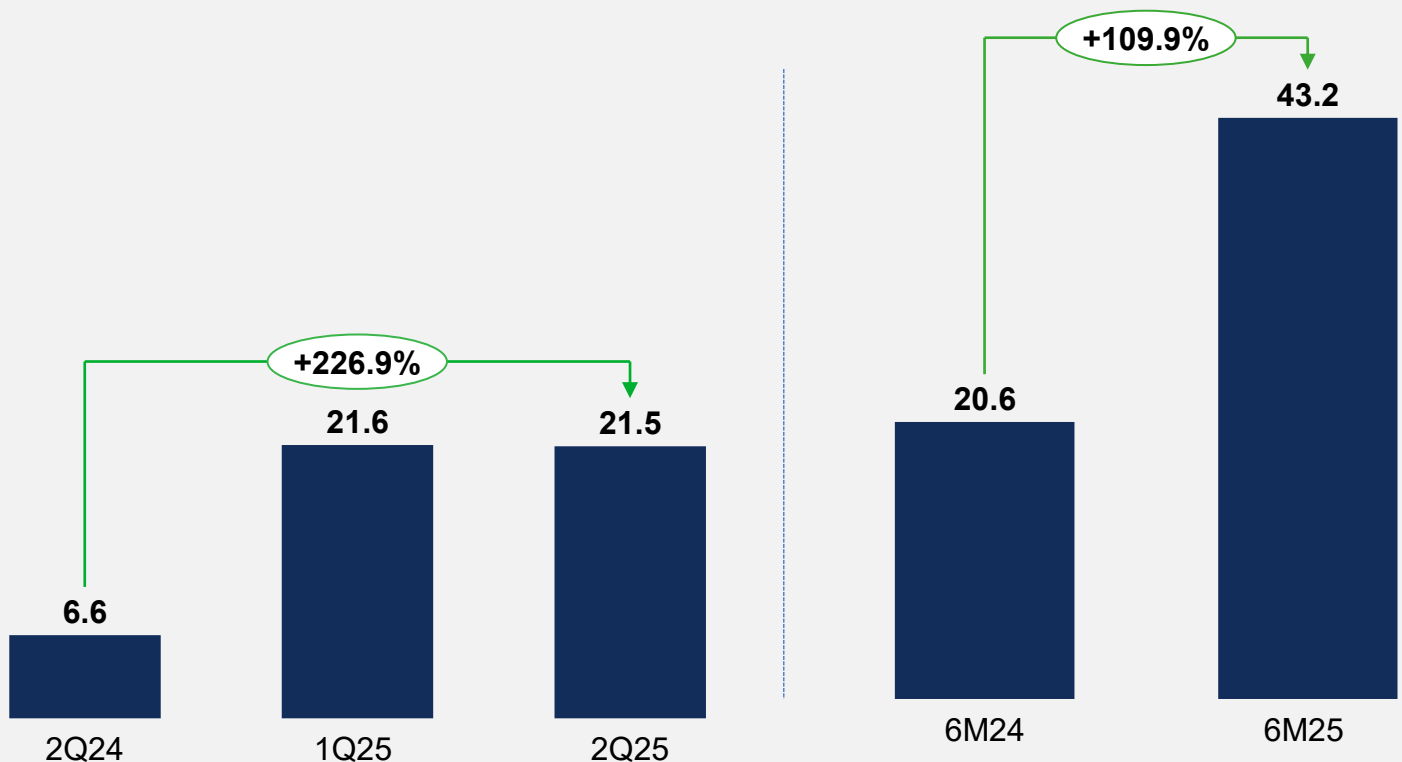


Financial Performance

Profit from Operations

- Profit from Operations in 2Q25 remained stable in relation to 1Q25 and posted an increase from 2Q24 (226.9%). In the first six-month period, Profit from Operations grew 109.9% from the same period of the previous year.
- This performance is due to an increase in the volume of activities and increase of the BUs' margins.
- Excluding the contribution of Real Estruturas and Welding Inspeções, Profit from Operations in 2Q25 was R\$ 13.5 million, representing an increase of 117.4% and 87.0% in relation to 2Q24 and 1Q25, respectively.

Profit from Operations (R\$ millions)



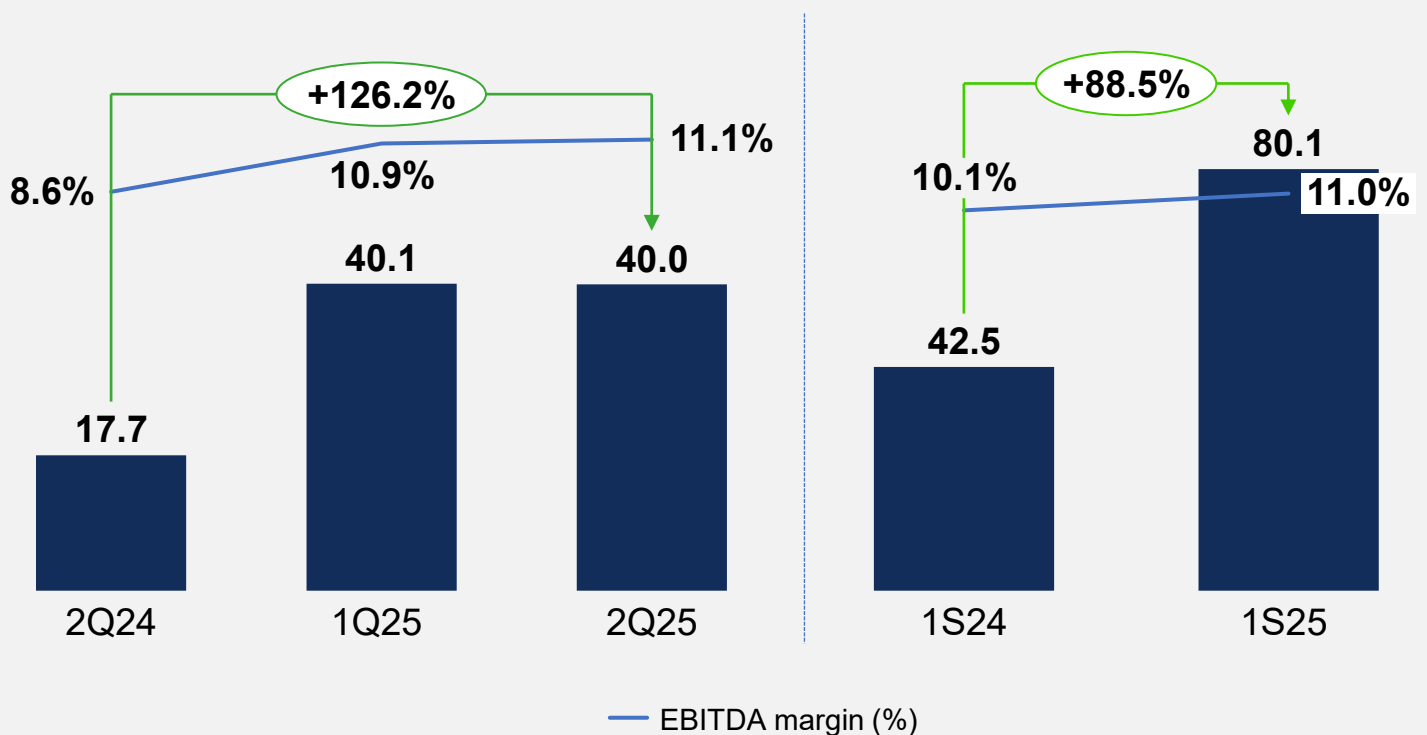
Note: 3Q24 and 2024 amounts refer to unaudited pro forma consolidated results (including the results of Real Estruturas as of July 2024). See Atta

Financial Performance

EBITDA

- We recorded an EBITDA of R\$ 40.0 million, representing an increase of 126.2% in relation to 2Q24.
- In relation to 1Q25, there was a drop of 0.2% but the EBITDA margin grew 0.2 p.p.
- In the first half, there was an increase of 88.5% in EBITDA and of 0.9 p.p. in the EBITDA margin in relation to the same period of the previous year.
- The EBITDA margin for 2Q25 was below our budget due to the postponement of the beginning of the projects of the contracts obtained.

EBITDA (R\$ millions)



Financial Performance

Finance Result

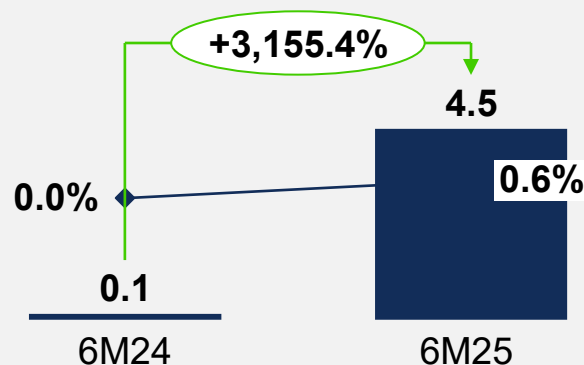
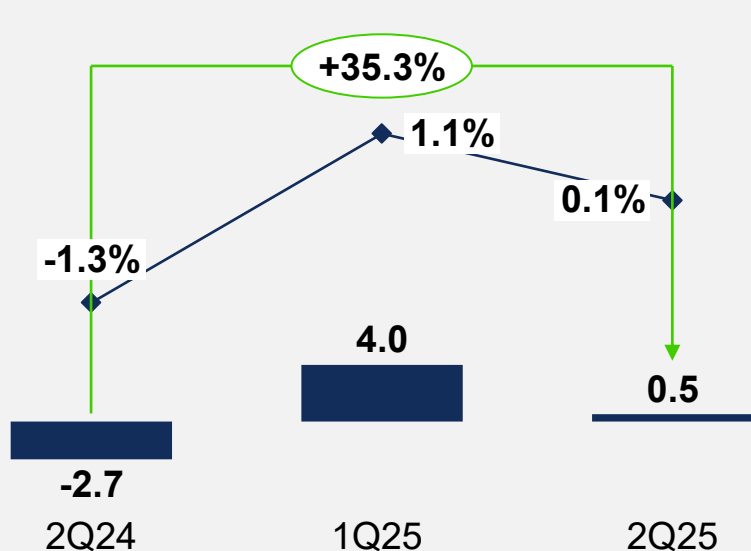
- Net finance cost in 2Q25 totaled R\$ 20.8 million, representing an increase of R\$ 10.5 million in relation to 2Q24 and of R\$ 5.0 million in relation to 1Q25.
- In 2Q25, we recorded approximately R\$ 1.1 million in costs with advances of receivables and settlement of loans.
- Finally, the Selic benchmark rate has increased almost 3 percentage points since January, which also contributed to the increase in finance costs.

Finance Result	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24	1S25	1S24	Changes 1S25/1S24
Income from financial investments	9.5	5.4	75.6%	3.2	194.5%	15.0	6.5	130.8%
Interest on financing and debentures (including IOF)	(24.7)	(14.9)	65.8%	(10.7)	129.9%	(39.6)	(22.7)	74.4%
Interest related to Seller's Finance (M&As)	(4.6)	(4.4)	5.0%	(0.6)	693.0%	(9.1)	(1.4)	556.6%
Assignment of credit rights	(0.5)	(0.2)	131.4%	(0.7)	-25.0%	(0.7)	(1.0)	-24.6%
Other	(0.5)	(1.7)	-71.4%	(1.5)	-68.4%	(2.2)	(3.0)	-27.9%
Total	(20.8)	(15.8)	31.6%	(10.3)	101.6%	(36.6)	(21.6)	69.4%

Profit (Loss)

- In this six-month period, profit from operations increased 109.9% in relation to the previous year but the finance result doubled, resulting in a R\$ 4.5 million profit. A margin that is far below our targets.
- Profit (loss) increased 35.3% in relation to 2Q24. In six-month terms, there was a profit in 1S25 and a loss in the previous year.

Profit (R\$ millions)



Financial Performance

Investments

Investments (R\$ million)	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24	6M25	6M24	Changes 6M25/6M24
Productive	6.4	3.0	114.0%	8.9	-27.3%	9.4	23.4	-59.6%
Access	1.4	1.4	-1.4%	3.3	-59.2%	2.8	9.7	-71.5%
Painting	2.3	1.7	34.4%	3.7	-37.6%	4.0	7.8	-48.9%
Inspection	1.3	(0.2) ¹	-717.6%	1.1	16.1%	1.1	4.5	-76.5%
Insulation	0.1	0.0	2200.0%	0.0	n/a	0.1	0.1	35.8%
Infrastructure (hydrodemolition, drilling rigs and other)	1.4	0.1	1090.1%	0.8	89.5%	1.6	1.4	15.0%
Support	4.2	3.4	25.3%	4.6	-8.4%	7.6	9.8	-22.8%
Software	1.2	0.8	48.1%	0.5	143.8%	2.0	1.6	23.5%
Computers and peripherals	0.5	0.7	-36.7%	0.2	93.3%	1.2	0.5	137.9%
Improvements and operational expansions	2.4	1.5	58.4%	3.6	-33.6%	3.9	7.0	-44.4%
Furniture and fixtures	0.2	0.3	-40.9%	0.3	-32.4%	0.5	0.7	-27.8%
TOTAL CAPEX	10.6	6.4	67.3%	13.4	-20.8%	17.0	33.2	-48.7%

Cash and Cash Equivalents and Debts

- At the end of 2Q25, Net Debt was R\$ 475.6 million and Cash and Cash Equivalents and Financial Investments were R\$ 370.8 million.

Financial Indicators	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24
Cash and cash equivalents and financial investments	370.8	363.3	2.1%	193.6	91.6%
Bank loans and financing, including debentures	(703.1)	(643.0)	9.3%	(381.3)	84.4%
Acquisition-related debts (Seller's Finance)	(143.3)	(158.6)	-9.6%	(40.5)	254.2%
Intercompany loans	0.0	0.0	n/a	(1.0)	-100.0%
Gross debt	(846.4)	(801.6)	5.6%	(422.8)	100.2%
Net financial position	(475.6)	(438.3)	8.5%	(229.2)	107.5%
Net debt/LTM EBITDA	2.43	2.36	2.8%	2.17	11.9%

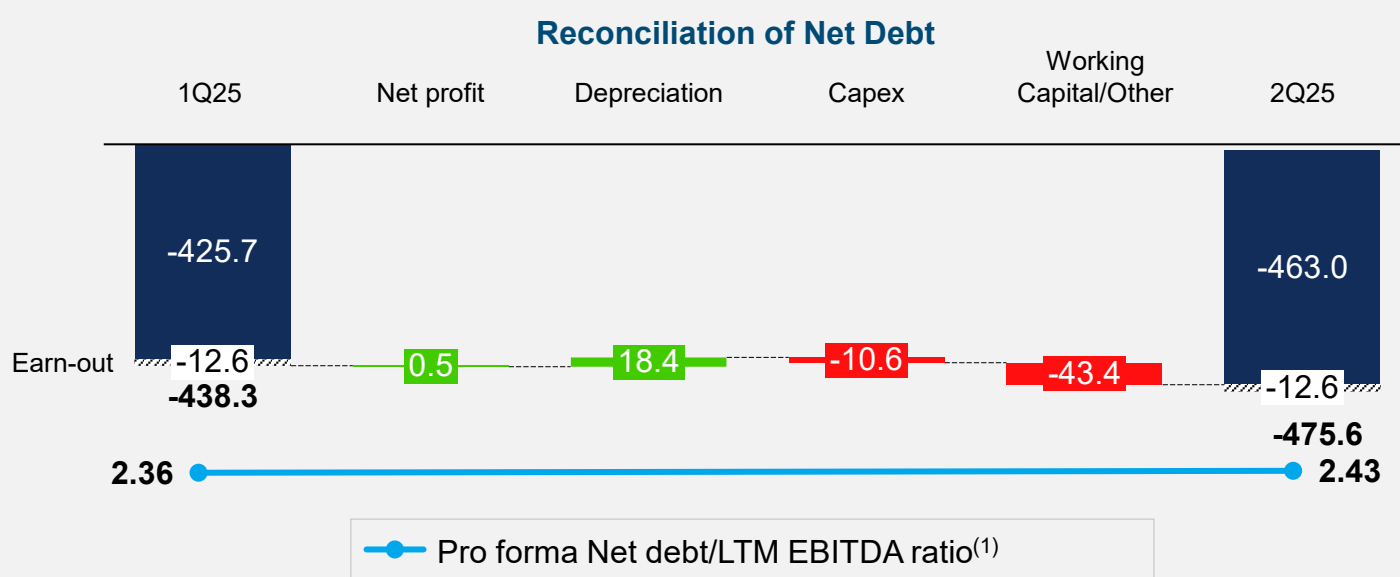
(1) Negative amount due to the recovery of a tax credit related to the imports of goods in 2023 and 2024.

(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

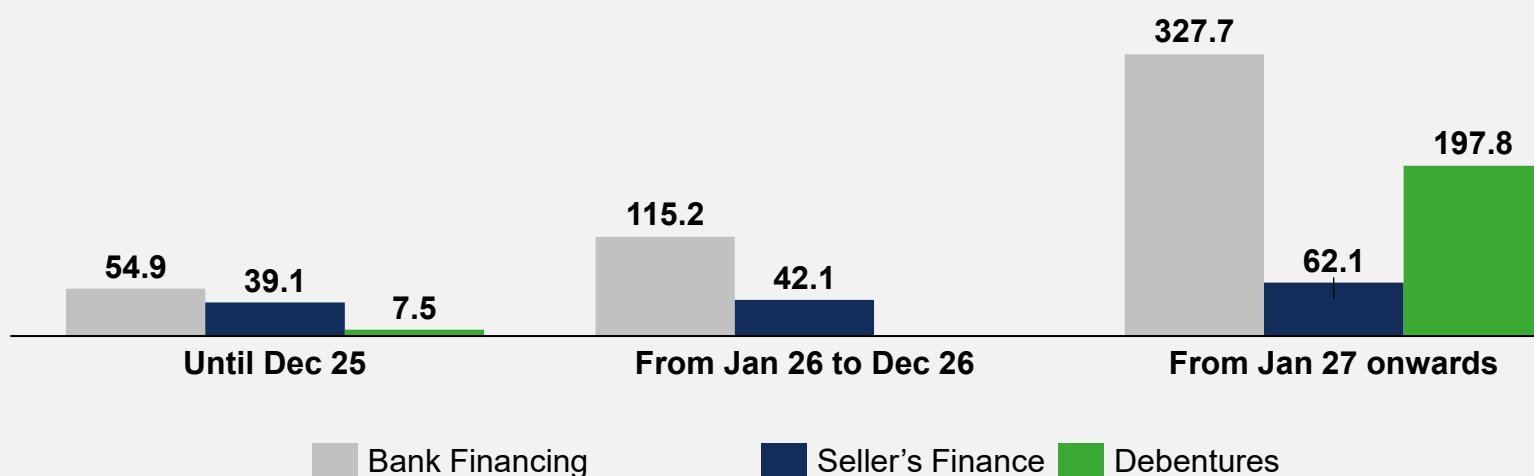
Cash and Cash Equivalents and Debts (continued)

- In 2Q25, we extended the maturity of R\$ 150 million of the Company's debt. In addition to the extension, the new operation presented costs that are lower than the average spread that was in effect until then. With this move, the Company's strengthens its short-term liquidity and reduces the cost of the debt.



(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

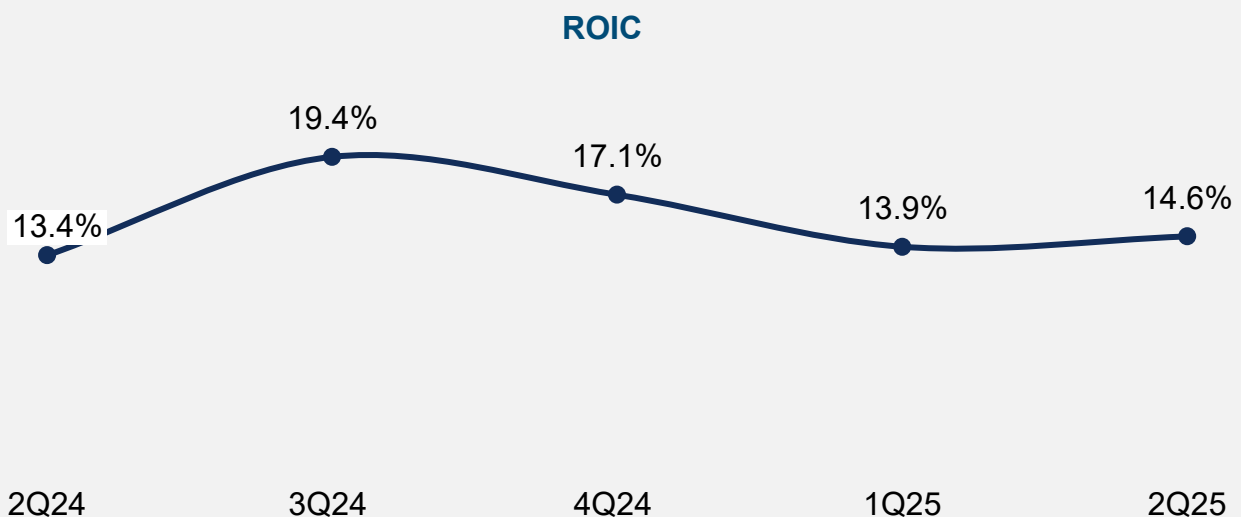
Working Capital

- In 2Q25, the balance of trade accounts receivable exceeded the balance of accounts payable to suppliers and employees by R\$ 226.9 million.
- The average receipt term in 2Q25 was stable when compared with the same period of the previous year and with 1Q25.

Financial Indicators	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24
Trade accounts receivable	375.7	380.2	-1.2%	223.5	68.1%
Number of days	86	85	1.0%	89	-3.2%
Accounts payable (suppliers and employees)	148.8	149.3	-0.3%	99.0	50.3%
Number of days	34	33	1.9%	39	-13.5%
Working capital, taking into consideration the items above	226.9	231.0	-1.8%	124.5	82.2%
Number of days	52	52	0.4%	49	4.9%

ROIC (effective rate)

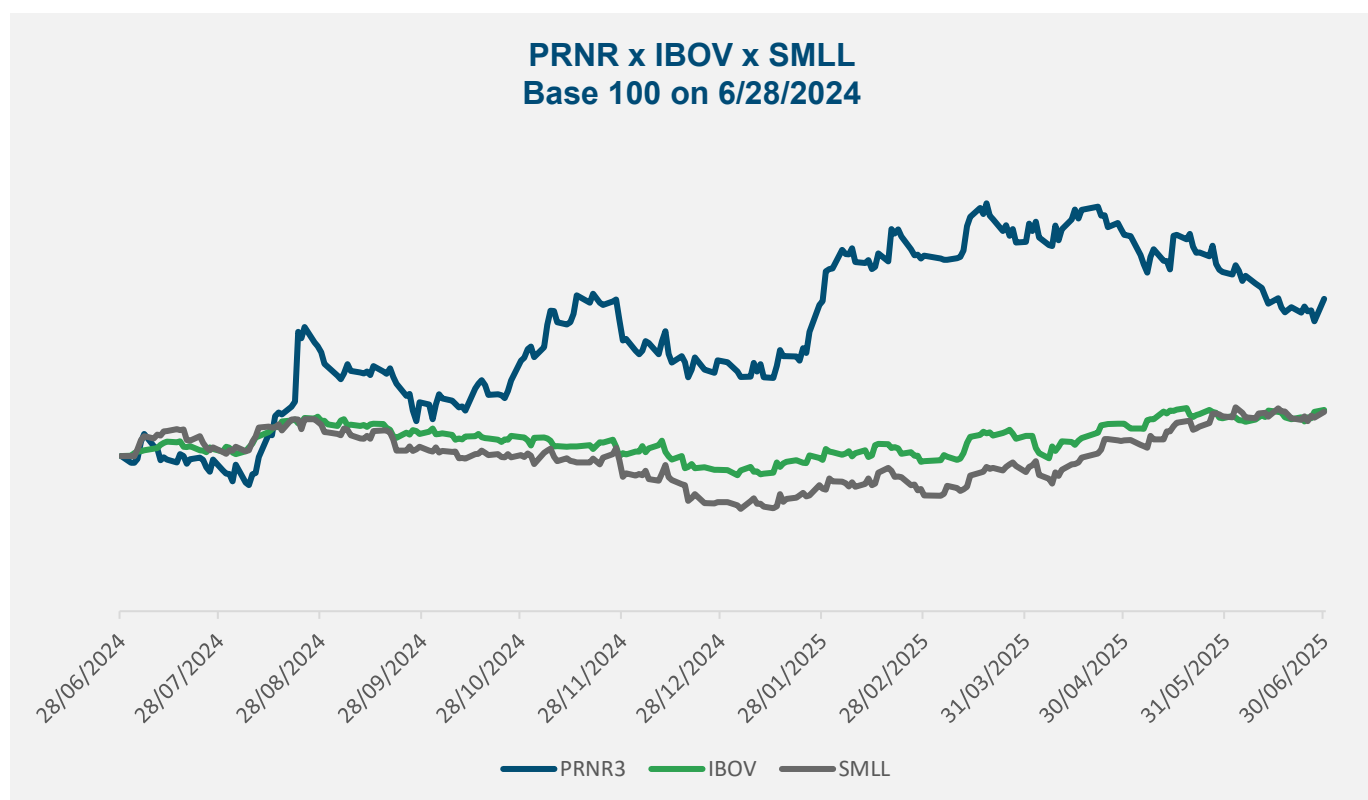
- ROIC for 2Q25 posted an increase in relation to the same period of 2024. This shows that the additional capital employed over the course of the previous year was positive for the Company. This perception will become even clearer when we have more time of use of CAPEX and the usual growth of the M&As that were carried out.
- Since 4Q23, the calculation of ROIC has been including the managerial results for the past 12 months of the acquirees (which were not recorded in the Company's results) because the balance sheet (capital employed) is immediately impacted (in the month of acquisition).



Capital Markets

- On June 30, 2025, Priner's common shares (B3: PRNR3) were priced at R\$ 15.18, an appreciation of 40.5% in relation to the closing price of June 30, 2024. The Ibovespa index, in the same period, recorded an increase of 11.9%.
- On July 2, 2025, we announced an increase of Priner's capital within the authorized capital limit in the minimum amount of R\$ 80,000,010.00 and maximum amount of R\$ 150,000,000.00 at the unit price of R\$ 15.00. For further information on the terms and conditions of the capital increase, including the exercise of the preemptive right, please access the announcements on the increase that are available on the websites of the Company, the Brazilian Securities Commission (CVM) and B3 (São Paulo Stock Exchange).

PRNR3 Performance	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24
Closing price of the share (R\$)	15.18	16.76	-9.5%	10.80	40.5%
Market value at the end of the period (R\$ millions)	709.0	783.0	-9.5%	504.6	40.5%
Daily average traded volume (R\$ millions)	3.88	5.38	-28.0%	4.81	-19.4%
Number of shares (millions)	46.72	46.72	0.0%	46.72	0.0%





Attachments

Attachments

ROIC Breakdown

ROIC breakdown (effective rate) (R\$ millions)	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
NOPAT (LTM)	53.7	62.2	65.5	71.3	68.3	66.1	135.7	123.2	104.3	113.7
EBIT (LTM)	76.7	86.6	88.1	88.6	77.8	68.5	163.1	155.9	131.3	134.1
Income tax/Social contribution (LTM)	(23.0)	(24.4)	(22.6)	(17.3)	(9.5)	(2.4)	(27.4)	(32.8)	(26.9)	(20.4)
Average Invested Capital	305.1	350.1	378.7	427.7	469.3	492.5	700.3	720.9	748.7	780.9
Working capital (Average LTM)	105.4	123.8	126.3	147.9	170.2	170.3	196.6	204.9	229.1	261.5
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	519.4
LTM ROIC	17.6%	17.8%	17.3%	16.7%	14.6%	13.4%	19.4%	17.1%	13.9%	14.6%

Note 1: Effective rate.

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).

Attachments

Balance Sheets

Assets	06/30/2025	06/30/2024	12/31/2024
Current assets	806.8	463.5	609.8
Available funds	367.9	191.6	243.7
Trade accounts receivable	375.7	223.5	319.5
Inventories	6.0	5.7	5.8
Taxes recoverable	33.6	27.1	20.1
Other current assets	23.6	15.6	20.7
Non-current assets	622.5	451.5	633.8
Deferred taxes	89.8	77.7	71.9
Marketable securities	2.9	2.0	2.8
Other assets	12.1	10.4	10.8
Investments	0.1	(0.0)	-
Property, plant and equipment and right-of-use assets	296.7	272.1	301.8
Intangible assets	219.6	88.2	245.4
Other non-current assets	1.3	1.1	1.1
Total assets	1,429.3	915.0	1,243.6

Liabilities and equity	06/30/2025	06/30/2024	12/31/2024
Current liabilities	391.2	264.7	546.8
Trade payables	37.8	21.2	44.6
Debts	121.8	95.5	267.4
Finance lease payable – Rights of use CPC 06	6.4	4.0	5.8
Financing of acquisitions – Seller's Finance	79.7	24.7	67.0
Salaries and payroll charges	110.9	77.8	100.9
Taxes payable	14.7	13.4	16.4
Interest on capital and dividends payable	0.2	4.4	13.6
Other payables	19.7	23.7	31.1
Non-current liabilities	679.1	330.5	327.7
Debts	581.4	284.1	196.2
Finance lease payable – Rights of use CPC 06	20.6	17.7	19.1
Intercompany loans payable	0.0	1.0	0.0
Financing of acquisitions – Seller's Finance	67.1	19.0	102.5
Provision for tax, civil and labor risks	7.8	8.4	7.5
Other liabilities	2.2	0.3	2.4
Equity	359.0	319.8	369.1
Total liabilities and equity	1,429.3	915.0	1,243.6

Note: values of 2024 refer to unaudited pro forma consolidated results (including Real Estruturas as of July/24).

Attachments

Statements of Income (Operations)

Statements of Income (Operations) (R\$ millions)	2Q25	1Q25	Changes 2Q25/1Q25	2Q24	Changes 2Q25/2Q24
Net revenue	361.9	368.8	-1.9%	205.3	76.3%
Cost of products and/or services sold	(290.1)	(295.0)	-1.7%	(166.3)	74.5%
% of net revenue	-80.2%	-80.0%	-0.2 p.p.	-81.0%	0.8 p.p.
Construction costs	(177.0)	(166.4)	6.4%	(125.5)	41.1%
Depreciation of operational equipment	(8.8)	(9.0)	-2.5%	(7.6)	15.6%
Other costs	(104.3)	(119.6)	-12.8%	(33.2)	214.4%
Gross profit	71.8	73.8	-2.8%	39.0	84.2%
% of net revenue	19.8%	20.0%	-0.2 p.p.	19.0%	0.8 p.p.
Operating and general and administrative expenses	(50.3)	(52.2)	-3.7%	(32.4)	55.1%
% of net revenue	-13.9%	-14.2%	0.3 p.p.	-15.8%	1.9 p.p.
Profit from operations	21.5	21.6	-0.5%	6.6	226.9%
% of net revenue	6.0%	5.9%	0.1 p.p.	3.2%	2.7 p.p.
Finance result, net	(20.8)	(15.8)	31.6%	(10.3)	101.6%
% of net revenue	-5.7%	-4.3%	-1.5 p.p.	-5.0%	-0.7 p.p.
Finance income	13.2	8.0	65.4%	4.6	189.8%
Finance costs	(34.0)	(23.8)	43.0%	(14.9)	128.6%
Profit before income tax	0.7	5.8	-87.3%	(3.7)	-119.9%
Income tax/Social contribution	(0.2)	(1.8)	-87.2%	1.0	-122.7%
Profit (loss)	0.5	4.0	-87.4%	(2.7)	-118.8%
% of net revenue	0.1%	1.1%	-0.9 p.p.	-1.3%	1.5 p.p.

Attachments

Statements of Cash Flows

Consolidated Cash Flows (R\$ millions)	2Q25	1Q25	2Q24
Profit (loss)	0.5	4.0	(2.7)
Depreciation and amortization	18.5	18.4	11.1
Capital reserve (Stock Options)	0.6	1.4	0.0
Pro forma adjustment - acquisition of Real Estruturas (elimination of the effect of the result recognized in 2024 on equity)	0.0	(14.4)	0.0
Changes in working capital and non-current assets and liabilities:			
Trade accounts receivable	4.0	(60.7)	15.7
Accounts payable	(13.9)	3.8	(4.6)
Other current and non-current accounts (except Property, plant and equipment and Intangible assets)	(33.1)	(18.9)	(18.5)
Cash from operations	(23.4)	(66.4)	1.0
Acquisition of fixed assets	(9.3)	(6.1)	(14.2)
Acquisition of rights of use (CPC 06) (net of write-offs)	(3.7)	(1.3)	0.0
Addition due to the inclusion of subsidiaries (fixed and intangible assets)	0.0	14.4	(33.0)
Investments	(0.1)	0.0	0.0
Financing activities:			
Changes in short-term financing	(2.7)	(139.5)	3.4
Changes in long-term financing	61.9	323.3	39.1
Changes in short and long-term acquisition-related debt	(15.1)	(7.6)	15.5
Changes in short and long-term finance leases	2.1	(0.1)	(1.3)
Carrying value adjustments	(2.2)	0.0	0.0
Interest on capital/dividends proposed	0.0	0.0	(4.1)
Cash from financing activities	44.0	176.1	52.6
Changes in cash (see Note below)	7.5	116.7	6.4
Opening balance	363.3	246.6	187.2
Closing balance	370.8	363.3	193.6

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



Priner

PRNR
B3 LISTED NM

Investor Relations:

☎ Phone +55 21 3544-3100 ✉ ri@priner.com.br