

Disclaimer

No decorrer desta apresentação poderão ser feitas declarações a respeito de expectativas de nossa Administração sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações, se realizadas, se basearão nas melhores crenças e premissas, com base em nossa experiência e informações disponíveis na data das referidas declarações.

Nossa Administração não pode garantir sua exatidão, visto elas incluírem riscos e incertezas diversos, relativos à economia brasileira, mercado de capitais, legislação e diversos outros, sujeitos a alterações sem aviso prévio.

Para maiores detalhes sobre fatores de risco relacionados às operações da Companhia, pedimos que consultem nossos relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM).



Quem somos



Empresa de serviços especializados de engenharia.

•	4 UNs		ROL 24 x MM
		Serviços Industriais	688
		Infraestrutura	158
		Integridade & Inspeção	132
		Montagem Industrial;	262 (6 meses).
•	Pessoas 24:		7.000
•	M&As:		9 desde IPO
	NPS consolidado 24 :		72

Nossos diferenciais:

- Complementariedade : 30 famílias de especializações.
- Diversificação: O&G (offshore), P&C, sucroenergético, etanol de milho, mineração, bens de manufatura, infraestrutura, petroquímica, refino, EPCistas.
- Alto nível em certificação no setor e referência técnica na maior parte dos serviços prestados.
- Líderes com ampla experiência em todas as fases de projetos.

Ampliar o mercado de atuação por meio de **um portfólio inovador**, tornando a Priner **uma escolha de valor** e de **confiabilidade para as partes relacionadas.**

Diretoria

Tulio Cintra*

Diretor-Presidente

Marcelo Costa*

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Yoshiro Sakaki Leal*

Diretor de Operações

Ricardo Viana*

Diretor de Engenharia de Integridade e Inspecão

Daniel Moraes Belém

Diretor de Montagem Industrial

Gustavo Maia

Diretor de Infraestrutura

Rose Dias

Diretora de Gente&Gestão

Conselho de AAA Administração

Pedro Chermont

Presidente

Bruno Pereira

Vice Presidente

Carla Barreto

Conselheira Independente

Eduardo Chalita

Conselheiro Independente

Roberto Carmelo

Conselheiro Independente

Visão

^{*}Diretores estatutários

Plataforma integrada multisserviços



Evolução do valor agregado em cada movimento.





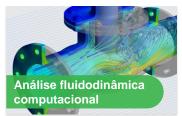








































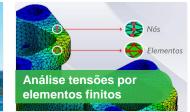












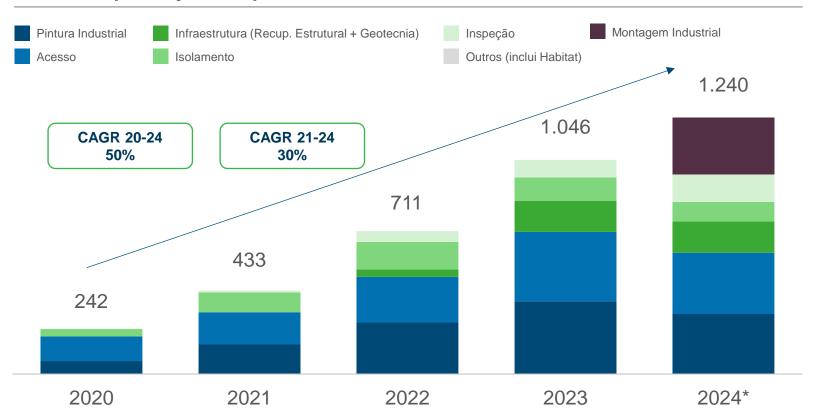




Diversificação de segmentos e atividades

Construindo um portfólio mais equilibrado e resiliente

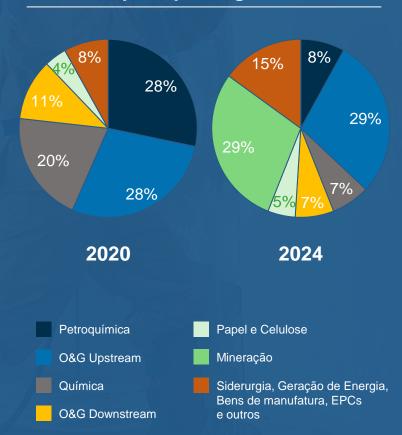
Receita Líquida ajustada por atividade



^{*}Receita líquida do 4T24 não auditada e preliminar.

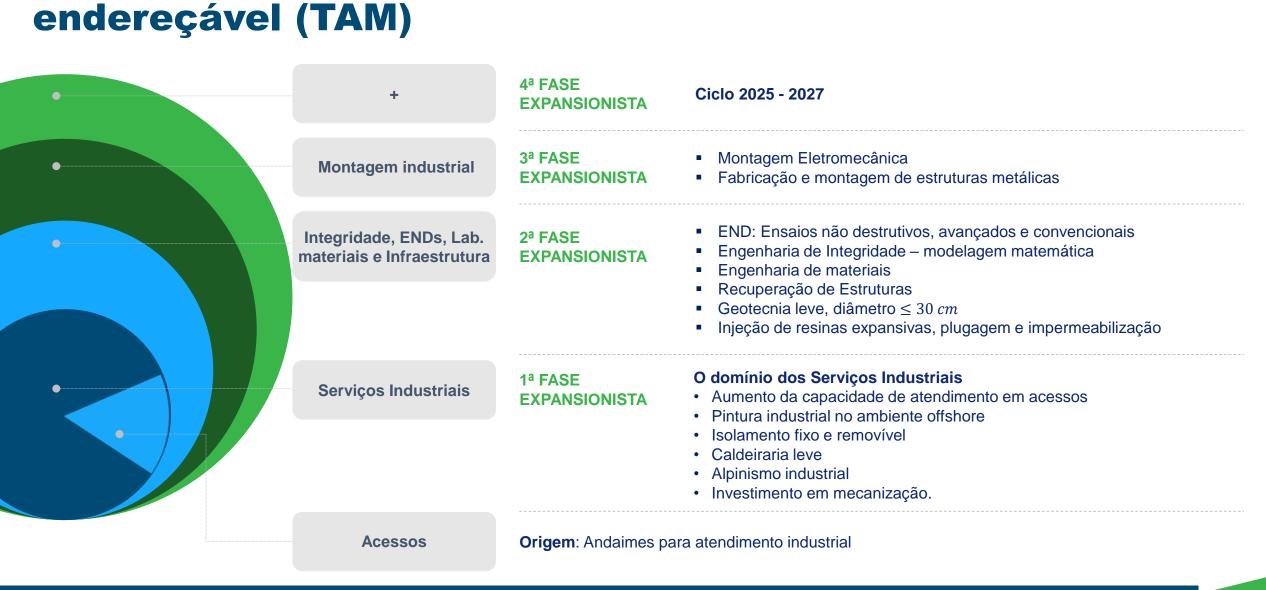


Receita líquida por segmento



A cada expansão há um salto no mercado total





Modelo de negócio.



Ter VANTAGEM COMPETITIVA

Qualidade, segurança, referência técnica e tecnologia.



Ter DEMANDA RECORRENTE

Opex e Capex



Atuar em múltiplos SEGMENTOS

Commodities, infraestrutura, onshore e offshore.



Ter ALTA RELEVÂNCIA

Serviços decisivos para o sucesso do cliente



INOVAÇÃO E SELETIVIDADE

Gerar valor para todos os stakeholders



LÍDERES EXPERIENTES

Líderes com longa jornada nas suas áreas de atuação

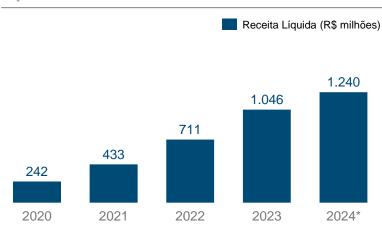


Performance financeira resiliente

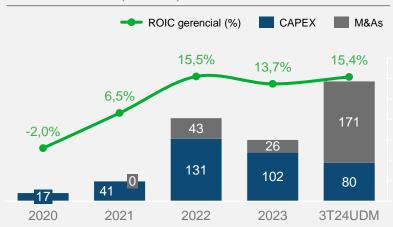


Receita Líquida pro forma¹

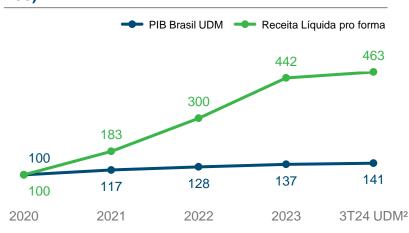
R\$ MM



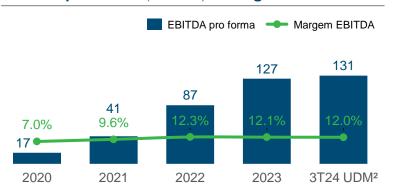
Investimentos (R\$ MM) e ROIC



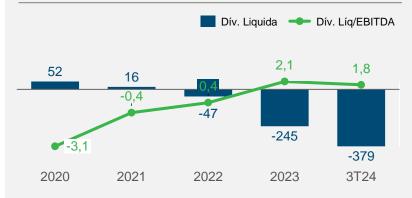
PIB Brasil vs. Receita Líquida pro forma (base 100)



EBITDA pro forma (R\$ MM) e Margem EBITDA



Dívida Líquida (R\$ MM) e Dívida Líquida/EBITDA UDM¹



Cronograma de Amortização da Dívida



Nota 1: Dados dos gráficos referem-se a valores desconsiderando contratos pontuais da gmaia do 2T22 ao 4T22 e considerando os resultados da Real no 3T24. Nota 2: 3T24 UDM considera os resultados do 4T23, 4T23, 1T24, 2T24 e 3T24.

*Receita líquida do 4T24 não auditada e preliminar.

Performance financeira resiliente



ROIC e ROE

%

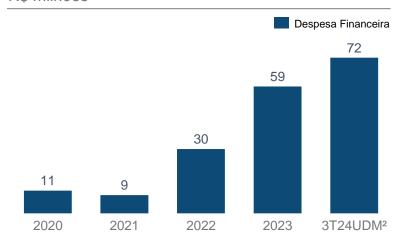


Lucro Líquido R\$ milhões

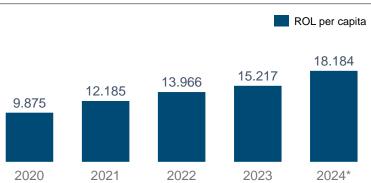


Despesa Financeira

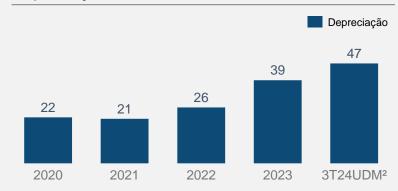
R\$ milhões



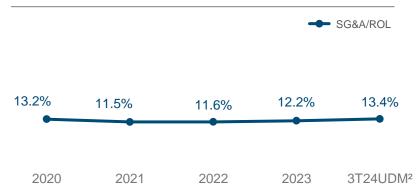
Receita Líquida per capita ajustada mensal média



Depreciação Anual R\$ MM



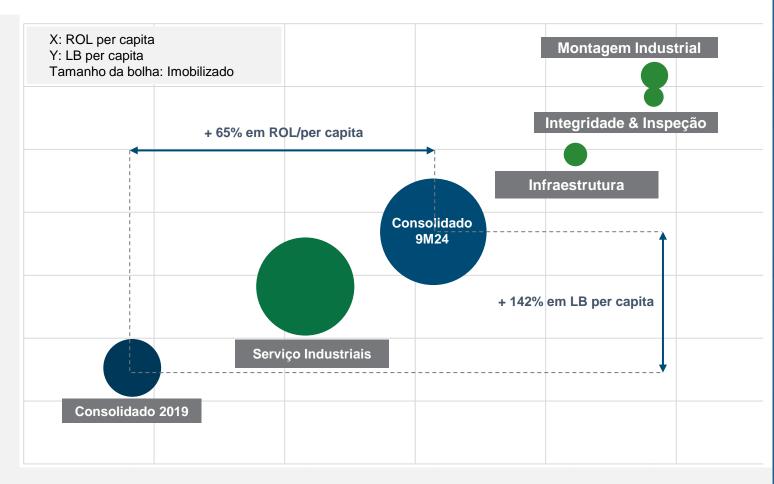
SG&A/ROL



Nota 1: Dados dos gráficos referem-se a valores desconsiderando contratos pontuais da gmaia do 2T22 ao 4T22 e considerando os resultados da Real no 3T24. Nota 2: 3T24 UDM considera os resultados do 4T23, 4T23, 1T24, 2T24 e 3T24.

*Receita líquida do 4T24 não auditada e preliminar.

Assertividade de alocação de capital



ROL per capita mensal (em R\$)



- Compromissos do IPO sendo entregues.
- Serviços em linha com o Investor day.
- Indicadores de eficiência em ascensão.
- Todos M&As geraram valor.
- Gestores do spin-off e fundadores das adquiridas seguem na companhia.
- Mais valor agregado em cada movimento

Modelo simples de geração de valor. Assertividade de decisões.



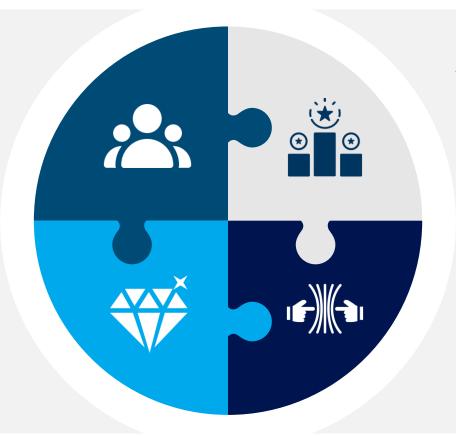
1

Força da equipe

Pessoas certas Cultura de decisões colegiadas

Crescimento em serviços de alto valor agregado

Diversificação por meio de mais serviços especializados e adição de tecnologia



o om sogmontos

Atuação em segmentos estruturalmente competitivos

O&G, Mineração, Papel & Celulose, Sucroenergético e Infraestrutura

Seletividade

- Maior especialização
- Nichos mais complexos
- · Mais valor e menos volume
- Líderes que fazem a diferença

3

4

