



RELEASE DE RESULTADOS

2T26



 **Priner**

Rio de Janeiro, 13 de agosto de 2026. A Priner S A. (B3: PRNR3), especializada em engenharia industrial, inspeção&integridade, infraestrutura, montagem industrial e operações minerárias, anuncia seus resultados do segundo trimestre de 2026 (2T26).



Destaques do 2T26:

Receita Líquida

R\$ 462,6 milhões: +27,8% vs 2T25

Lucro Operacional Aj.

R\$ 43,7 milhões: +57,0% vs 2T25

NOPAT Aj.

NOPAT Aj. LTM: R\$ 162,7 milhões
NOPAT Aj. 2T26: R\$ 42,2 milhões

Lucro Líquido Aj.

R\$ 8,0 milhões: +8,9% vs 2T25

ROIC

Pro forma¹: 14,6%
Ajustado²: 14,1%

Novos Contratos

R\$ 966,4 milhões em contratos fechados no 2T26

Principais Indicadores (em R\$ milhões)	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25	6M26	6M25	Var. 6M26/6M25
Receita Líquida	462,6	421,2	9,8%	361,9	27,8%	883,8	730,7	20,9%
Lucro Bruto	87,4	64,0	36,6%	71,8	21,8%	151,5	145,6	4,0%
Margem Bruta	18,9%	15,2%	3,7 p.p.	19,8%	-0,9 p.p.	17,1%	19,9%	-2,8 p.p.
EBITDA	71,0	109,3	-35,0%	40,0	77,5%	180,3	80,1	125,0%
Margem EBITDA	15,4%	25,9%	-10,6 p.p.	11,1%	4,3 p.p.	20,4%	11,0%	9,4 p.p.
EBITDA ajustado ⁽²⁾	72,2	60,8	18,7%	40,6	77,9%	133,0	82,1	-50,6%
Margem EBITDA Ajustada ⁽²⁾	15,6%	14,4%	1,2 p.p.	11,2%	4,4 p.p.	15,1%	11,2%	0,0 p.p.
Lucro Operacional	34,6	72,4	-52,2%	21,5	60,7%	107,1	43,2	147,9%
Margem Operacional	7,5%	17,2%	-9,7 p.p.	6,0%	1,5 p.p.	12,1%	5,9%	6,2 p.p.
Lucro Operacional Ajustado ⁽²⁾	43,7	31,0	40,8%	27,8	57,0%	74,7	49,5	51,0%
Margem Operacional Ajustada ⁽²⁾	9,4%	7,4%	2,1 p.p.	7,7%	1,8 p.p.	8,5%	6,8%	1,7 p.p.
NOPAT Ajustado (LTM)	162,7	153,7	5,9%	126,1	29,1%	162,7	153,7	5,9%
Margem NOPAT Ajustado (LTM)	35,2%	36,5%	-1,3 p.p.	34,8%	0,3 p.p.	18,4%	21,0%	-2,6 p.p.
NOPAT Ajustado (Trimestral)	42,2	28,5	48,1%	27,6	52,8%	70,6	53,5	32,0%
Margem NOPAT Ajustado (Trimestral)	9,1%	6,8%	2,4 p.p.	7,6%	1,5 p.p.	8,0%	7,3%	0,7 p.p.
Lucro Líquido	(1,0)	52,7	-102,0%	0,5	-302,8%	51,7	4,5	1042,2%
Margem líquida	-0,2%	12,5%	-12,7 p.p.	0,1%	-0,4 p.p.	5,8%	0,6%	5,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	8,0	1,2	596,3%	7,4	8,9%	9,2	18,9	-51,5%
Margem líquida Ajustada ⁽²⁾	1,7%	0,3%	1,5 p.p.	2,0%	-0,3 p.p.	1,0%	2,6%	-1,5 p.p.
ROIC pro forma ⁽¹⁾	14,6%	14,2%	0,4 p.p.	14,6%	0,0 p.p.	14,6%	14,6%	0,0 p.p.
ROIC Ajustado ⁽²⁾	14,1%	13,6%	0,5 p.p.	18,0%	-3,9 p.p.	14,1%	18,0%	-3,9 p.p.
CAPEX	22,3	51,0	-56,2%	10,6	109,9%	73,3	17,0	331,3%
Dívida Líquida/EBITDA LTM ⁽¹⁾	2,27	1,98	15,0%	2,43	-6,5%	2,27	2,43	-6,5%
Quantidade de colaboradores (final do trimestre)	7.990	7.741	3,2%	6.602	21,0%	7.990	6.602	21,0%
Quantidade de colaboradores (média mensal do trimestre)	8.010	7.818	2,5%	6.753	18,6%	7.914	6.840	15,7%
Receita Líquida por colaborador mensal (em R\$)	19.252	17.958	7,2%	17.863	7,8%	18.605	17.806	4,5%
Lucro Bruto por colaborador mensal (em R\$)	3.639	2.730	33,3%	3.544	2,7%	3.184	3.549	-10,3%
Lucro Operacional por colaborador mensal (em R\$)	1.441	3.088	-53,4%	1.063	35,5%	2.265	1.052	115,2%
Lucro Operacional por colaborador mensal ajustado ⁽²⁾ (em R\$)	1.817	1.323	37,4%	1.373	32,3%	1.570	1.207	30,0%
NOPAT por colaborador mensal ajustado ⁽²⁾ (em R\$)	1.754	1.213	44,6%	1.362	28,8%	1.484	1.304	13,8%

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

(2) Valores ajustados excluem impacto da amortização de intangíveis (carteira de clientes, marcas e mais valia de ativo fixo), *stock options* e *clawback* da Real no 1T26, incluindo os valores de atualização monetária no Lucro Líquido.

Mensagem da Administração

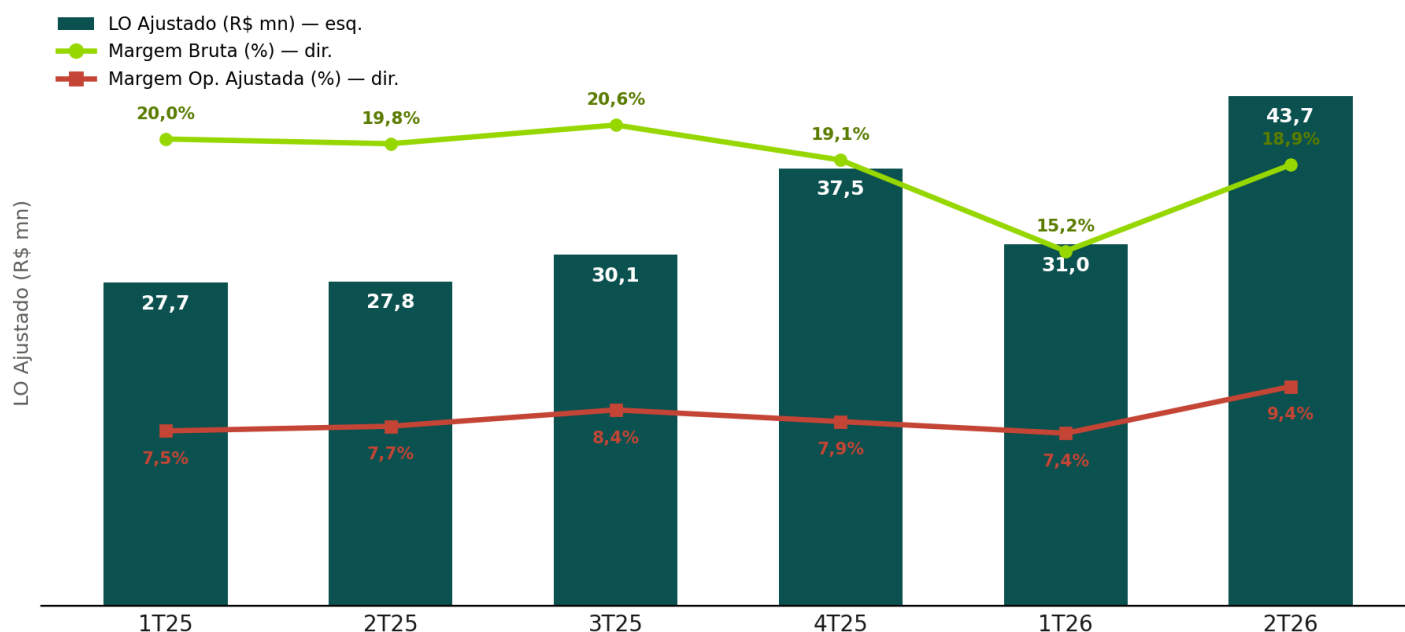


Sobre o Crescimento orgânico

O segundo trimestre de 2026 marcou a retomada da nossa trajetória de crescimento. A receita líquida alcançou R\$ 462,6 milhões, um avanço de 9,8% em relação ao 1T26. O lucro operacional (LOP) ajustado totalizou R\$ 43,7 milhões (margem de 9,4%), um expressivo salto de 40,8% na mesma base de comparação.

Na visão operacional, o trimestre foi marcado pela complexidade na retomada de projetos paralisados e pela interrupção de um contrato de operação minerária no mês de abril, decorrente de danos causados por fortes chuvas. Esse evento gerou uma perda de receita líquida de R\$ 6 milhões mensais e trouxe alta ociosidade de maquinário. Aproveitamos esse período para antecipar manutenções e estender a vida útil de diversos ativos (*rebuild*). Como resultado, todo o maquinário dessa obra já foi realocado para novos projetos, garantindo a plena reposição da receita equivalente anual desse contrato entre agosto e dezembro desse ano.

O crescimento do LOP ocorreu de forma majoritariamente orgânica, diversificada entre os segmentos que atuamos e acompanhado por uma consistente recomposição da nossa carteira de contratos. No âmbito inorgânico, a Unidade de Negócios (UN) Operações Minerárias iniciou sua recuperação plena apenas no mês de agosto. Apesar desse desafio atípico, nossos serviços no segmento de mineração demonstraram alta resiliência e trouxeram receita recorde no trimestre, superando, pela primeira vez, o faturamento do segmento de Óleo e Gás (O&G).



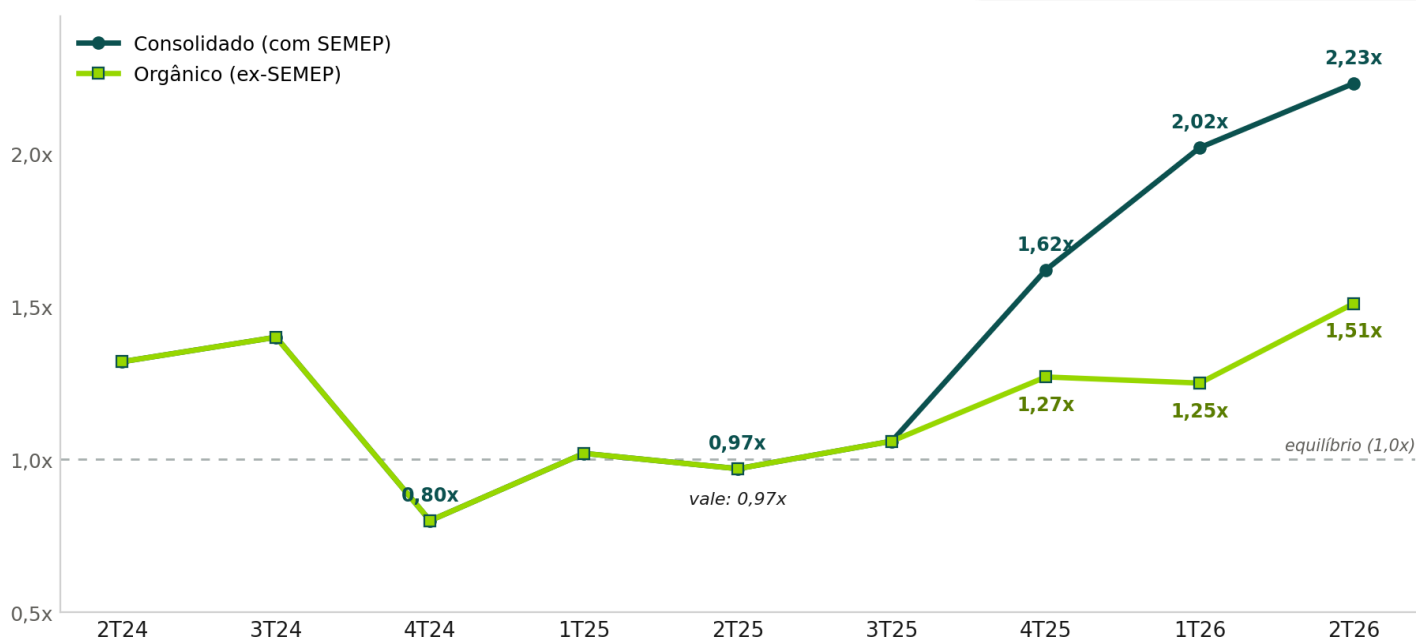
Margem bruta, lucro operacional ajustado e margem operacional ajustada por trimestre. Ajustes: exclusão de itens não operacionais e não recorrentes (amortização de intangíveis, clawback da Real Estruturas no 1T26 e stock options).

Mensagem da Administração



Na ótica comercial, encerramos o 1S26 com conquistas no valor de R\$ 2,39 bilhões, ou 85% do total de conquistas de 2025. O indicador book-to-bill (BtB) LTM consolidado atingiu patamar recorde de 2,23x. Excluindo-se a SEMEP, o BtB LTM atingiu 1,51x no final do 2T26. Nos últimos doze meses conquistamos R\$ 4,26 bilhões de novos contratos, sendo 57% em serviços orgânicos. A recomposição do backlog é o KPI mais importante para expressar o momento em que vivemos, estamos seguros de que encerraremos o ano com crescimento da relação BtB em ambos os trimestres.

Dado o bom momento comercial, destacamos que os desafios atuais estão voltados para a contratação de pessoas, gestão da entrega de equipamentos, conclusão de financiamentos e de contratos de locação, manutenção da excelência nos treinamentos de segurança.



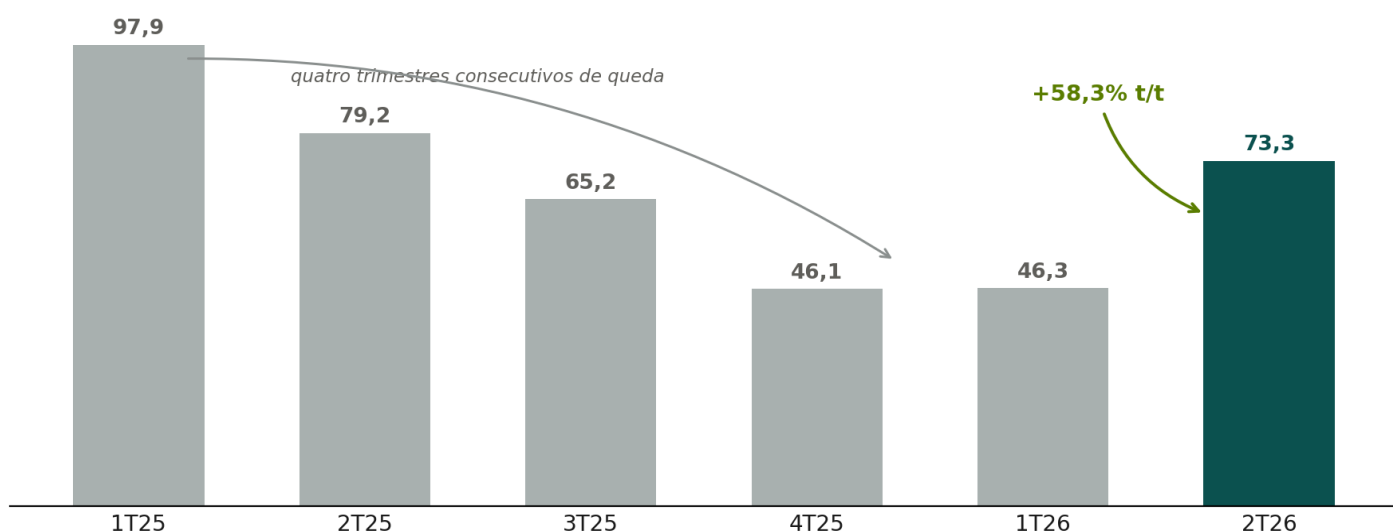
Book-to-bill LTM — conquistas de contratos LTM sobre receita bruta LTM. A SEMEP é consolidada a partir do 4T25.

Sobre os serviços de Montagem e de Inspeção

Ao longo de 2025, a receita dos serviços de montagem apresentou retração por quatro trimestres consecutivos, recuando de R\$ 97,9 milhões no 1T25 para o piso de R\$ 46,1 milhões no 4T25. O 2T26, no entanto, marcou um claro ponto de inflexão na retomada dessa frente de negócios. A receita alcançou R\$ 73,3 milhões, sustentada pela captação de projetos relevantes desde o final de 2025.

Embora as atividades de montagem estejam abaixo do patamar histórico, a trajetória de recuperação é uma realidade. Destacamos que 42% de todos os novos contratos conquistados no trimestre advieram de projetos de montagem eletromecânica e estamos seguros da plena recuperação desses serviços ao longo do ano. Serviços de montagem eletromecânica possuem comportamento equivalente a um motor de “alto torque”, podem mudar de baixa para alta velocidade em muito pouco tempo, puxando o giro do capital como nenhum outro seria capaz no mesmo período.

Mensagem da Administração



Receita líquida trimestral dos serviços de montagem (R\$ milhões). Série referente à unidade de Montagem anteriormente à unificação.

Também consolidamos uma importante mudança estrutural em nossa gestão: a unificação das **Unidades de Infraestrutura e de Montagem**. Esse movimento deu sequência à integração do backoffice iniciada no 1T26, que visa otimizar despesas de estrutura, capturar sinergias comerciais e concentrar as competências técnicas de ambos os legados sob um único time. Impulsionado pelo backlog conquistado e pelo ritmo atual de novas contratações, temos a expectativa de que a nova unidade, agora denominada Engenharia e Montagem, encerre 2026 com um EBITDA levemente superior à soma dos resultados das duas frentes em 2025. Faremos a publicação desses valores, separadamente, na publicação anual de 2026.

Em paralelo, a unidade de Inspeção & integridade passou por uma profunda reestruturação. Após atravessar 2025 com resultados operacionais negativos, cenário já acompanhado pelo mercado nos antigos formatos de divulgação, a gestão implementou o projeto "Transforma UNEII". A iniciativa englobou a readequação de despesas, revisão de contratos, capacitação de equipes, mudança de processos e o desenvolvimento de um software proprietário. A eficácia dessas medidas já era percebida pela redução sequencial do prejuízo operacional ao longo de 2025, mas os números do primeiro semestre de 2026 confirmam o completo *turnaround* da operação:

EII — 1º semestre (R\$ milhões)	1S25	1S26	Var.
Receita Líquida	75,3	112,4	+49,2%
Margem Bruta	13,7%	29,0%	+15,3 p.p.
Lucro Operacional	(4,6)	18,4	—
Margem Operacional	-6,1%	16,4%	+22,5 p.p.
Lucro Líquido	(6,4)	16,4	—

Unidade de Engenharia de Integridade e Inspeção — comparativo semestral. O lucro operacional do 1S26 mais que reverteu o resultado operacional negativo do ano de 2025 completo.

Mensagem da Administração



O primeiro trimestre refletiu a forte contribuição do contrato de inspeção submarina (*subsea*), concluído em março de 2026 e do período intenso de serviços na entressafra do setor sucroenergético. Em contrapartida, o 2T26 foi impulsionado por atividades em ambiente offshore e por serviços de tecnologias avançadas, frentes que manterão o dinamismo no segundo semestre.

Nesse cenário, o 2T26 representou um teste de resiliência. Mesmo operando sem o contrato *subsea* e sem a sazonalidade da entressafra, ou seja, sustentada apenas por sua base recorrente de serviços, a unidade entregou resultados robustos. A margem bruta saltou para 27,2%, em forte contraste com os 2,3% registrados no 2T25. Esse desempenho nos permite afirmar que os serviços de Inspeção & Integridade consolidaram sua rota estrutural de criação de valor.

Pela sua natureza intensiva em conhecimento técnico e leve em capital, os serviços de inspeção e de montagem desempenham um papel estratégico na recomposição do Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) da Companhia. São frentes que garantem crescimento do LOP com baixa necessidade de CAPEX, alto giro do capital empregado e boas margens NOPAT.

Sobre a criação de valor

A análise do ROIC ajustado, em comparativo anual, traz mais luz para a nossa leitura: enquanto o NOPAT cresceu 29,1% nos últimos doze meses, o capital investido expandiu 65,0%. Esse último, quase que totalmente atribuído ao M&A da SEMEP e ao CAPEX alocado nesses serviços desde então. Ressaltamos que esse descompasso de velocidades é temporário, pois decorre de externalidades incomuns no curso do nosso negócio. As atipicidades do 1T26 comprimiram o giro do capital (ociosidade), com obras que demoraram mais para ganharem tração, em paralelo a intensa manutenção de equipamentos. Ainda assim, a margem NOPAT expandiu na comparação anual.

Para além disso, o lead time, período compreendido entre a compra e a alocação dos equipamentos nas frentes de obra é de aproximadamente seis meses. Para ilustrar esse fato, as aquisições desse ano, R\$ 51,9 milhões direcionados para operações minerárias, começaram a operar no mês de agosto. Isso demonstra, mais uma vez, a força dos serviços orgânicos na inversão da trajetória do ROIC, que vinha em queda desde o 2T25 e agora retoma a tendência de alta.

Construção do ROIC Ajustado	2T26	2T25	▲ V
NOPAT Ajustado LTM (R\$ mn)	162,7	126,1	+29,1%
(÷) Capital Investido (R\$ mn)	1.154,2	699,6	+65,0%
ROIC Ajustado	14,1%	18,0%	-3,9 p.p.
Margem NOPAT × Giro do Capital (base pró-forma)			
Margem NOPAT LTM	9,0%	8,2%	+0,8 p.p.
(×) Giro do Capital Investido	1,57x	2,21x	-0,64x

NOPAT ajustado LTM apurado pela alíquota efetiva de IR/CS incorporando os doze meses de resultados gerenciais das empresas adquiridas e com a exclusão da despesa de amortização de intangíveis. Decomposição em base proforma: receita LTM incorpora os doze meses da SEMEP.

Mensagem da Administração



Registramos, ainda, um marco econômico fundamental: o lucro operacional ajustado superou a soma das despesas financeiras líquidas, levando o lucro líquido ajustado de volta ao território positivo, atingindo R\$ 8,0 milhões. Este é o primeiro sinal concreto de que a estrutura de capital montada para alavancar esse ciclo de crescimento começou a ser absorvida pela geração de caixa dos ativos incorporados. Esse é mais um indicador importante, especialmente por ter ocorrido em um trimestre muito aquém do que faremos ainda.

Considerações Finais

As atividades em mineração estão novamente em movimento, temos muitos projetos em casa e tantos outros à porta. Nossas ações estão voltadas para contratação de pessoas, aquisição de equipamentos, redução de *lead time*, conclusão de financiamentos, muito recrutamento (*headcount* irá aumentar em 25% nos próximos 2 meses), treinamentos de segurança e a manutenção da excelência da nossa entrega.

Acreditamos que teremos mais um ano com resultados em formato de escada ascendente, em que o 3T26 ainda não refletirá nossa plena capacidade operacional, pois faremos ainda mais. Ainda há equipamentos para serem entregues e uma extensa lista de contratações para entrarmos em cenário de plena operação do que temos contratado. Parte dos nossos primeiros equipamentos *off-road* já está no porto de Santos, o que marca o início um novo negócio de muita geração de valor para a Companhia.

O mês de julho marcou uma inflexão importante. Em física chamamos de “iminência de movimento”: o instante em que as forças contrárias ao deslocamento estão prestes a ser vencidas e o objeto entra em movimento. Nosso arrasto reduziu-se drasticamente nos últimos meses e ganharemos velocidade de forma consistente do mês de agosto (inclusive) em diante.

O crescimento com geração de valor nunca é uma linha reta, a trajetória real é como um polinômio complexo e vivo, que sempre nos surpreende com um novo termo. Temos os contratos, os equipamentos, os processos, os clientes, a cultura da excelência e, principalmente, as pessoas certas: colaboradores e sócios. Esses têm nos orientado na melhor rota em todos os desafios e são a razão da nossa assertividade. Agradecemos a cada um que tem, de alguma forma, assentado um tijolo na construção da Priner S.A.

Boa leitura.

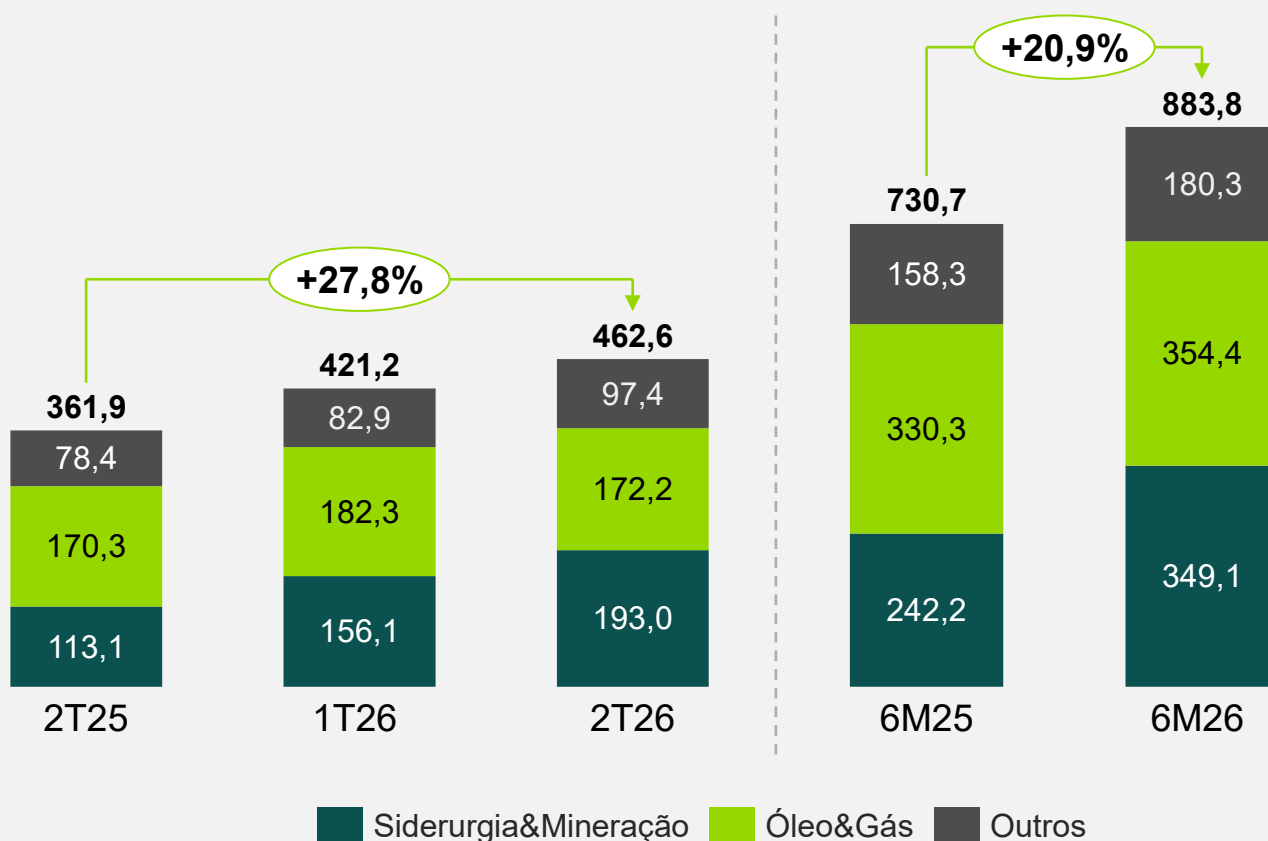
Desempenho Operacional



Receita Líquida

- ➔ A Priner encerrou o 2T26 com Receita Líquida de R\$ 462,6 milhões, alta de 27,8% sobre o 2T25. O resultado consolida a trajetória de crescimento das nossas operações e o avanço na diversificação do portfólio.
- ➔ Na comparação com o 1T26, apesar da receita ter avançado 9,8%, era um movimento esperado após um trimestre sazonalmente mais fraco, ficamos bem abaixo do planejado para esse período.
- ➔ Siderurgia & Mineração alcançou R\$ 193,0 milhões, crescimento de 70,6% sobre o 2T25, impulsionado pelo avanço das ações comerciais e pela entrada da Companhia em Operações Minerárias que não existia há um ano. Ante o 1T26, a alta de 23,7% acompanha a retomada dos contratos interrompidos pela sazonalidade das chuvas.
- ➔ Óleo & Gás somou R\$ 172,2 milhões, estável em relação ao 2T25 (+1,1%) e 5,5% abaixo do 1T26, reflexo da conclusão do contrato de inspeção submarina no 1T26. A estabilidade do segmento evidencia o efeito da estratégia de diversificação tomada 3 anos atrás: no 2T26, Óleo & Gás representou 37,2% da receita líquida, ante 47,1% no 2T25, e a Companhia cresceu 27,8% no período com praticamente todo o avanço originado em Mineração e Outros.
- ➔ A linha Outros alcançou R\$ 97,4 milhões, crescimento de 24,2% em relação ao 2T25 e 17,6% em relação ao 1T26, mostrando força no segmento de papel celulose que dobrou a sua presença nesse período.

Receita Líquida (R\$ milhões)

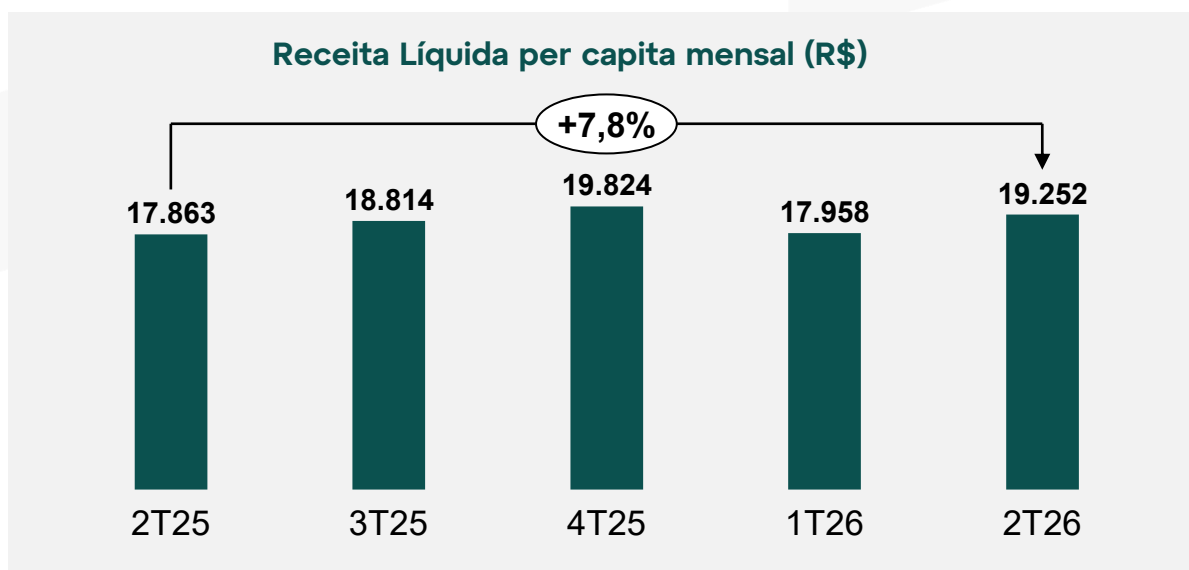


Desempenho Operacional



Indicadores per capita

- ➔ A receita líquida per capita mensal alcançou R\$ 19.252 no 2T26, alta de 7,2% sobre o 1T26 e de 7,8% sobre o 2T25. O avanço reflete a retomada das frentes de Operações Minerárias, Montagem Industrial e Infraestrutura.
- ➔ Tivemos pouco avanço das receitas inorgânicas no período, pois a mobilização plena dos ativos de carga & transporte tomou velocidade apenas no final de julho.
- ➔ Dado a mudança do perfil de capital empregado da Companhia, agora *asset heavy* devido ao serviços de Op. Minerárias, descontinuamos os comentários sobre lucro bruto per capita dando espaço para comentários sobre ROIC e NOPAT.
 - ➔ O NOPAT per capita cresceu 28,8%, enquanto o capital investido por colaborador avançou 39,1%, fazendo com que o ROIC recuasse no período de 12 meses.
 - ➔ Isso reflete o ciclo de investimentos que demos início no ano passado: o capital consolidado desde o 3T25 operou com um retorno incremental ainda baixo, isso é característicos de ativos em maturação. Essa rentabilidade tem avançado e convergirá para a nossa meta à medida que os ativos suarem mais.



Trimestre	NOPAT per capita mensal (R\$)	Capital Investido por colaborador mensal (R\$ mil)	ROIC ajustado LTM
2T25	1.362	104	18,0%
3T25	1.563	113	16,6%
4T25	1.810	140	14,3%
1T26	1.213	145	13,6%
2T26	1.754	144	14,1%
Δ a/a (2T26 vs 2T25)	28,8%	39,1%	

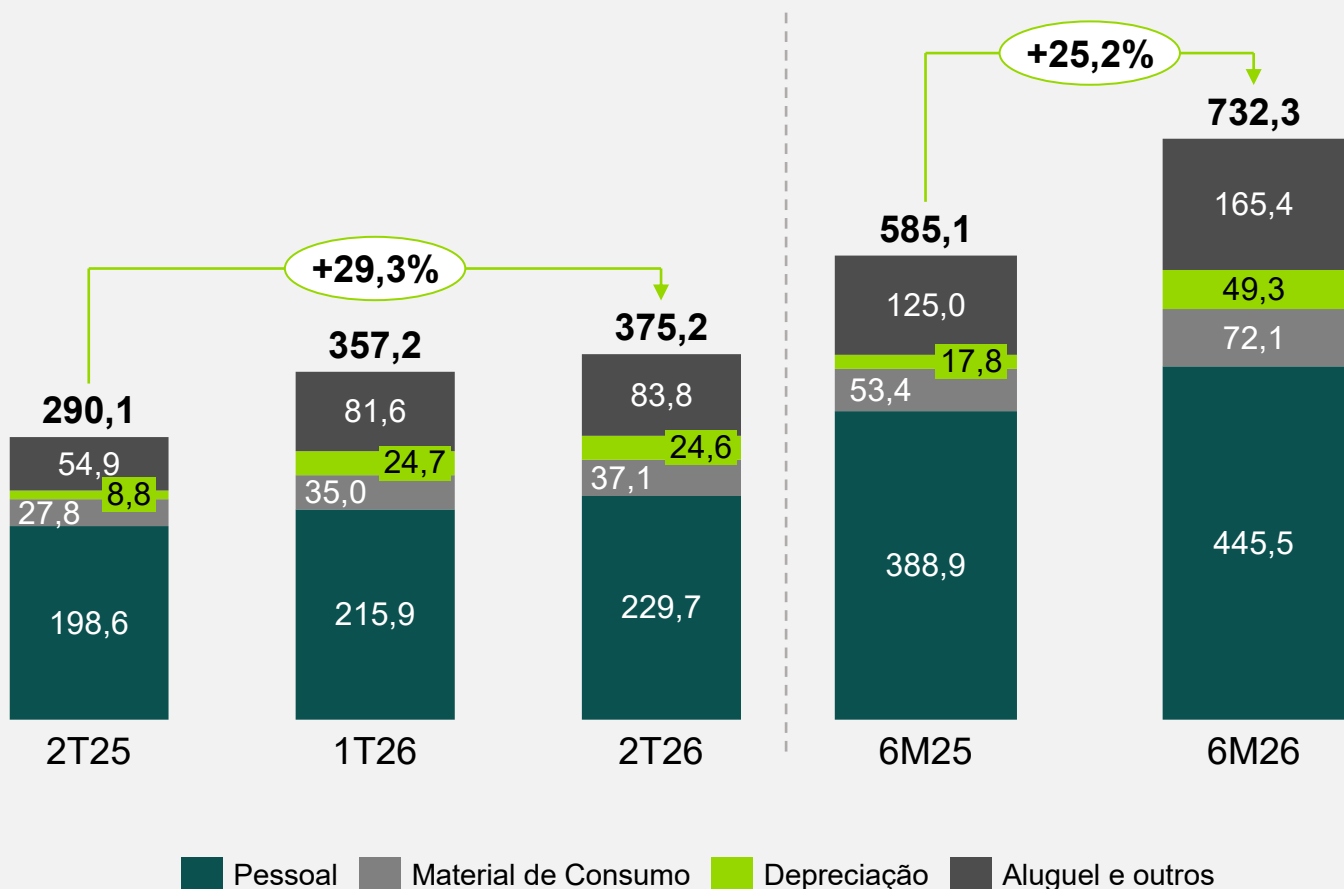
Desempenho Financeiro

Custo dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados



- ➔ O Custo dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados (CPV) totalizou R\$ 375,2 milhões no 2T26, incremento de +29,3% em relação ao 2T25, reflexo do crescimento orgânico das operações e da incorporação das atividades de Operações Minerárias. Na comparação com o 1T26 (R\$ 357,2 milhões), o incremento foi de 5,0%, avanço proporcionalmente inferior ao crescimento de 9,8% da receita líquida no período, resultando em um pequeno ganho de alavancagem operacional no 2T26.
- ➔ A razão Pessoal/CPV foi de 61,2% no 2T26, recuo de 7,3 p.p. na comparação anual (68,5% no 2T25), patamar estruturalmente inferior ao do ano anterior. A consolidação da UN de Operações Minerárias, intensiva em equipamentos pesados, segue reduzindo a participação do custo de pessoal no CPV. Esse movimento que se estende à razão Pessoal/ROL, hoje em 55,6% e que já foi 70% no passado.

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



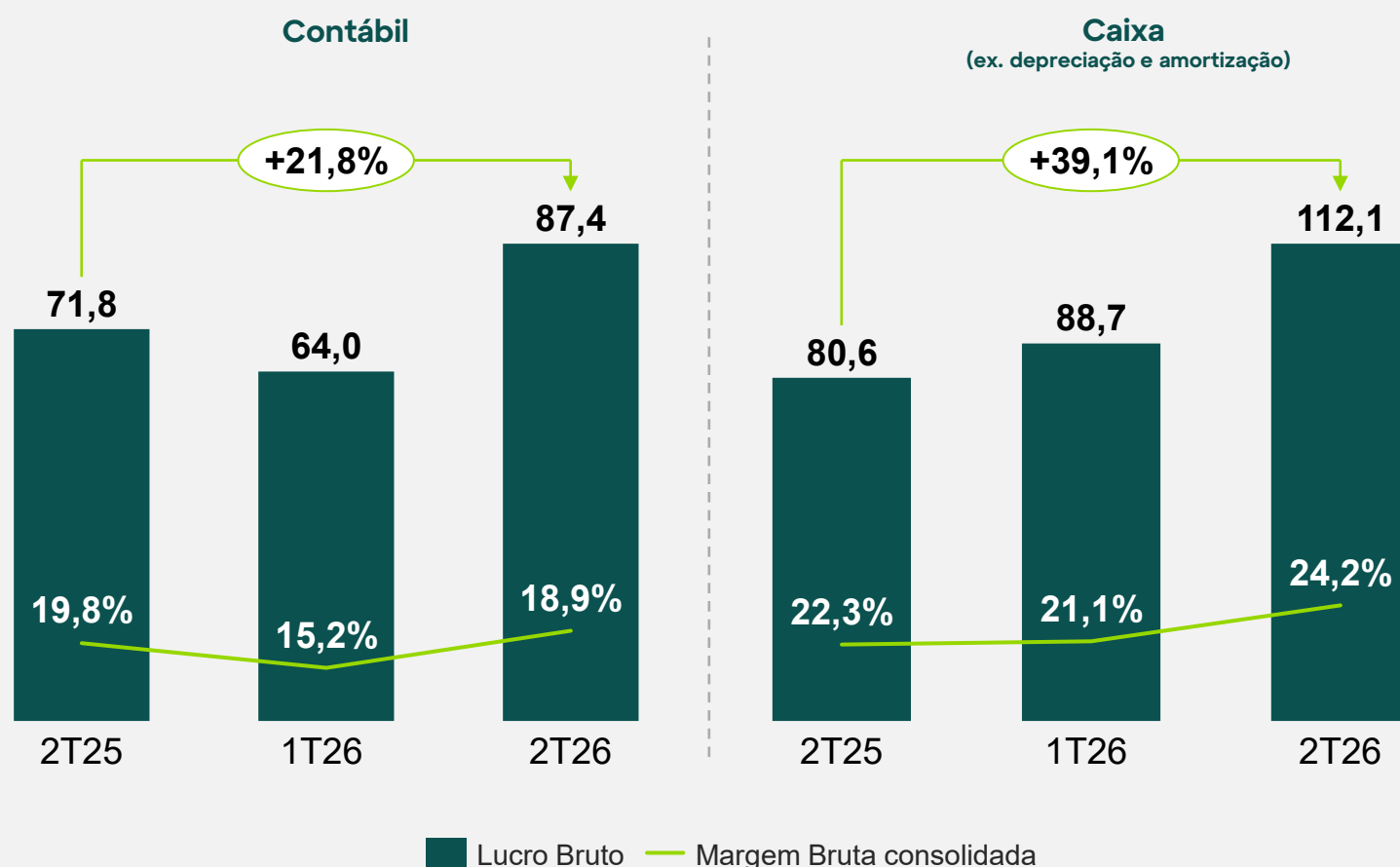
Desempenho Financeiro

Lucro Bruto



- ➔ O Lucro Bruto no 2T26 foi de R\$ 87,4 milhões, com Margem Bruta de 18,9%. Excluindo a depreciação e a amortização do Lucro Bruto no 2T26, temos R\$ 112,1 milhões, com Margem Bruta de 24,2% (+1,9 p.p. vs. 2T25). O crescimento foi liderado pelo segmento de Mineração, cujo Lucro Bruto avançou 24,0% em relação ao 2T25 e 239% em relação ao 1T26, reflexo direto da retomada das muitas frentes operacionais na região do quadrilátero ferrífero de MG.
- ➔ O segmento de Óleo & Gás manteve sua típica trajetória estável, com Lucro Bruto em linha com o 2T25 (+1,9%), reforçando seu papel de base recorrente de receita dentro do modelo de diversificação da Companhia. Já o segmento "Outros" registrou o maior crescimento relativo, de 83,4% vs. 2T25, com destaque para o segmento de Papel & Celulose.
- ➔ Em análise histórica, a margem bruta consolidada segue pressionada pela reoneração progressiva da folha de pagamentos, vigente desde janeiro de 2025, com efeito crescente sobre o CPV até 2027. Ainda assim, a recomposição do Lucro Bruto no trimestre, já com as condições operacionais normalizadas.

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



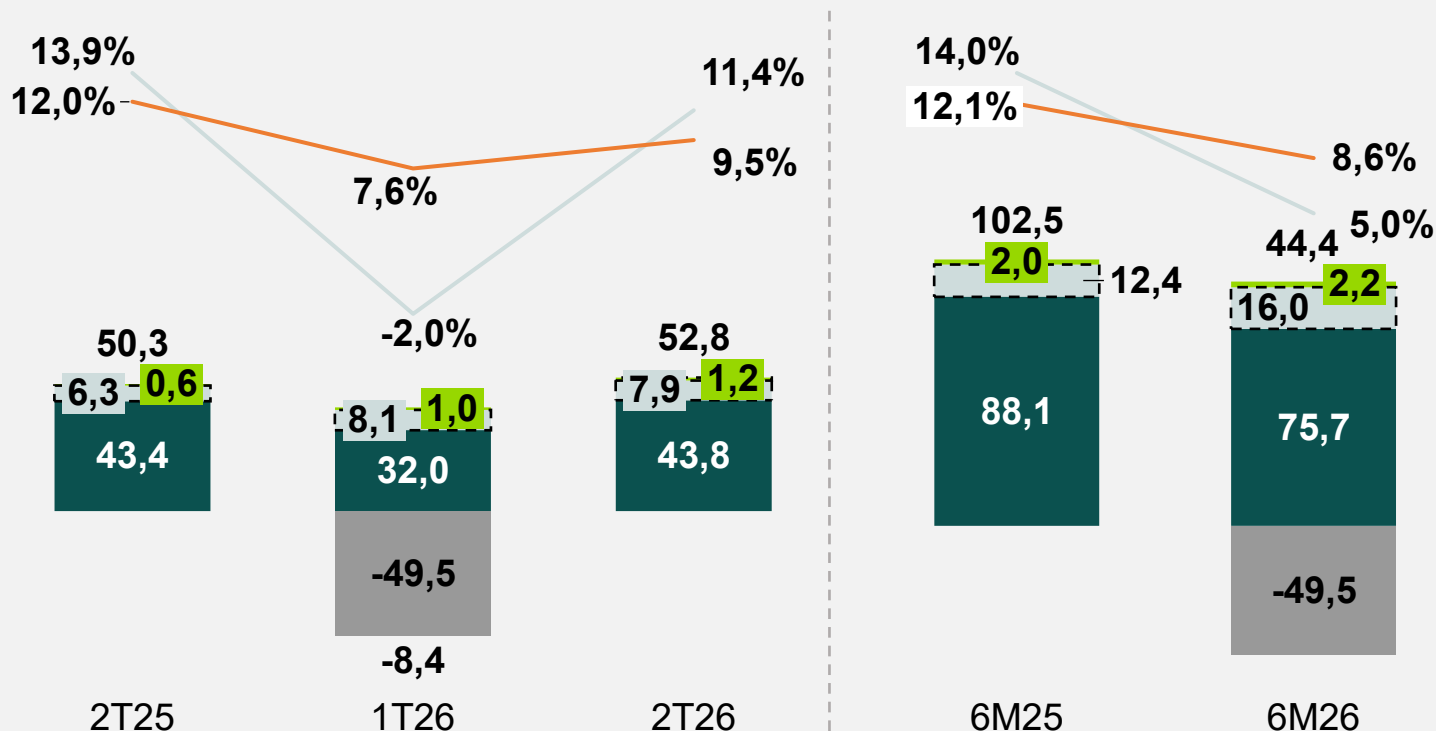
Desempenho Financeiro

Despesas Gerais e Administrativas



- No 2T26, a relação SG&A/ROL apresentou uma redução em comparação ao 2T25, reflexo da rigorosa estratégia de gestão de despesas iniciada em 2025 e da unificação das Unidades de Infraestrutura e Montagem Industrial.
- Para fins de comparabilidade, os principais itens não-operacionais com impacto no SG&A do 2T26 foram:
 - **Amortização de intangíveis** (carteira de clientes, marcas e mais valia de ativo fixo): R\$ 7,9 milhões no 2T26; e
 - **Stock options** (ILP): R\$ 1,2 milhão no 2T26.
- Excluído esse efeito, a relação SG&A ajustado/ROL atingiu 9,5% no 2T26, queda de 2,5 p.p. vs. 2T25. Na visão semestral, a razão ajustada recuou de 12,1% no 1S25 para 8,6% no 1S26, o menor patamar da série histórica da Companhia, evidenciando a diluição estrutural de despesas administrativas conforme a base de receita se expande. Temos a expectativa de concluir o ano em com a razão SG&A/ROL em 9,5%, bem abaixo do nosso histórico.

SG&A (R\$ milhões)



- SG&A Ajustado
- Amortização de intangíveis
- Stock Options
- Clawback Real
- SG&A sobre a Receita Líquida (%)
- SG&A Ajustado sobre a Receita Líquida (%)

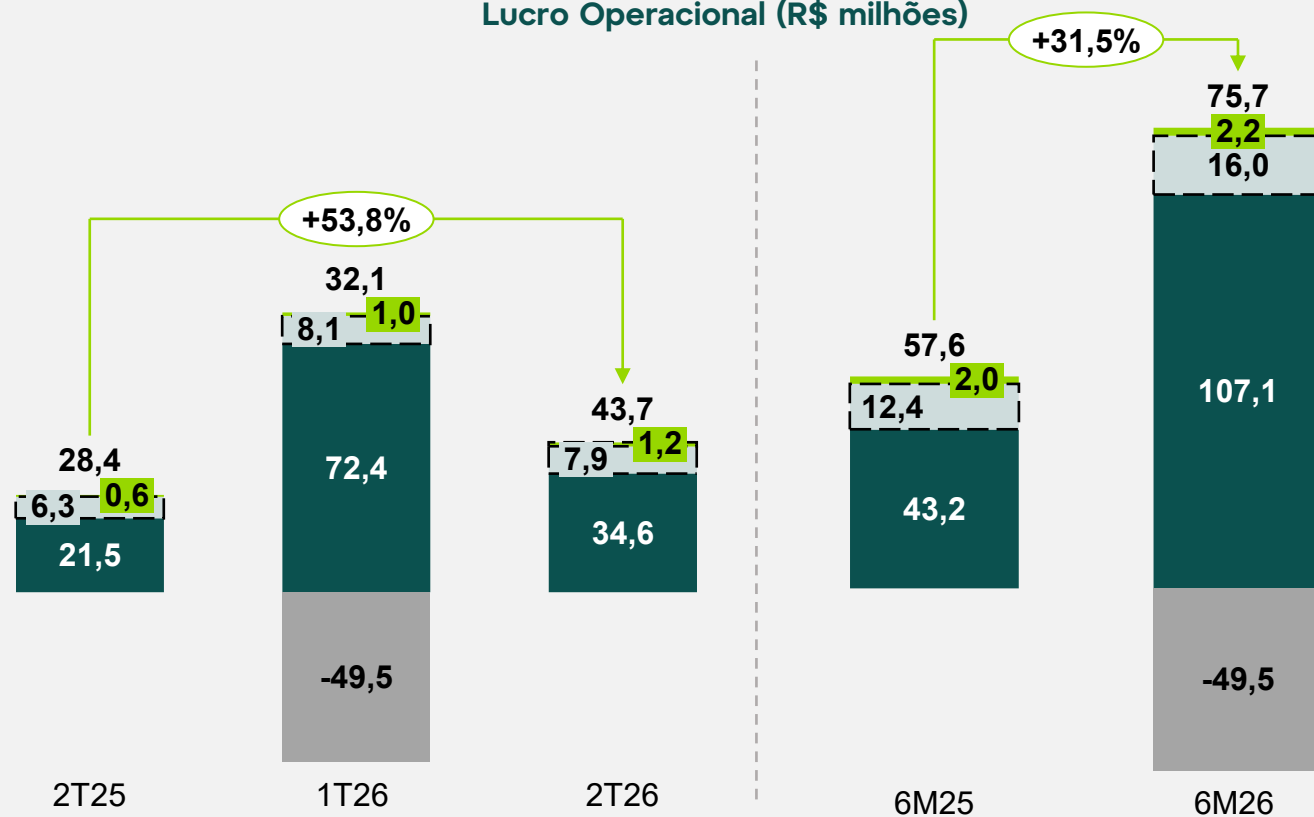
Desempenho Financeiro

Lucro Operacional



- ➔ O Lucro Operacional contábil no 2T26 avançou frente ao 2T25, totalizando R\$ 34,6 milhões. Em comparação ao 1T26 houve queda, devido a reversão não recorrente da cláusula de *clawback* da Real Estruturas (R\$ 49,5 MM) no mês de março.
- ➔ No 2T26, o Lucro Operacional ajustado foi impulsionado pela recomposição da Receita e do Lucro Bruto no trimestre, ainda que o resultado tenha seguido absorvendo a reoneração progressiva da folha de pagamentos, e uma interrupção pontual nas atividades da UN Operações Minerárias. A melhora da relação SG&A ajustado/ROL, de 12,0% no 2T25 e 7,6% no 1T26 para 9,5% no 2T26, reflete o crescimento das receitas e um intenso trabalho de redução de despesas.
- ➔ Para fins de comparabilidade, excluindo-se os efeitos não-operacionais da amortização de intangíveis (carteira de clientes, marcas e mais valia de ativo fixo) e *stock options* (ILP), o Lucro Operacional ajustado totalizou R\$ 43,7 milhões no 2T26, com expansão de +53,8% frente ao 2T25 e +36,3% vs. 1T26 ajustado, reflexo da retomada após os impactos climáticos no trimestre passado.

Lucro Operacional (R\$ milhões)



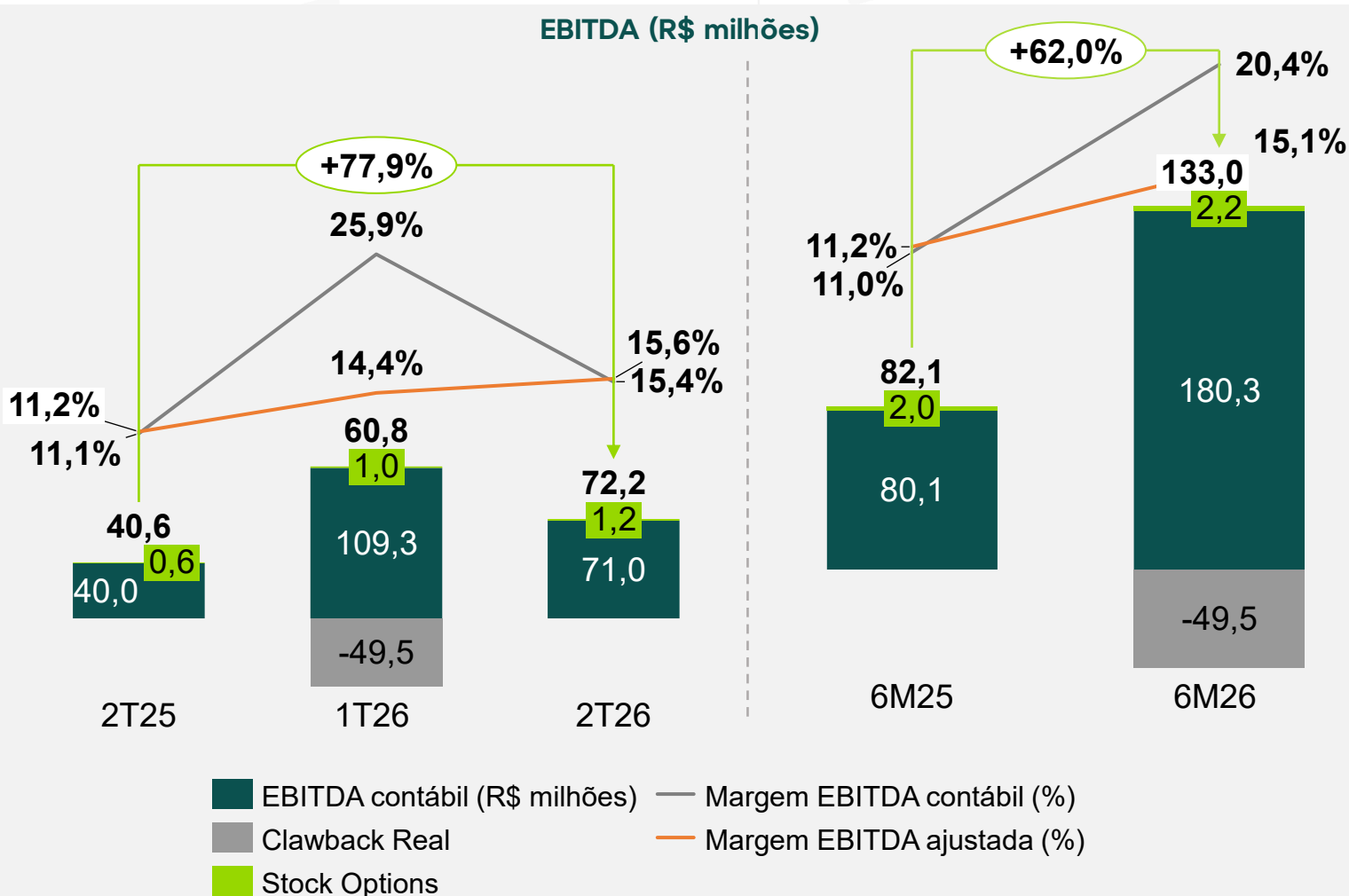
■ Lucro Operacional ■ Amortização de intangíveis ■ Stock Options ■ Clawback Real

Desempenho Financeiro

EBITDA



- ➔ O EBITDA ajustado no 2T26 totalizou R\$ 72,2 milhões, crescimento de 77,9% em relação ao 2T25. O principal vetor de expansão foi o avanço de contratos que haviam sido interrompidos no 1T26.
- ➔ A Companhia reitera que a transição para um modelo de maior intensidade de capital torna a análise do EBITDA, de forma isolada, menos representativa para análise de valor. Ainda assim, para fins de comparabilidade histórica, destaca-se a expansão da margem EBITDA ajustada, que avançou de 11,2% no 2T25 para 15,6% no 2T26 (de 11,2% para 15,1% na base semestral), desempenho relevante considerando que a UN Operações Minerárias não teve expansão desde a sua aquisição.



Desempenho Financeiro



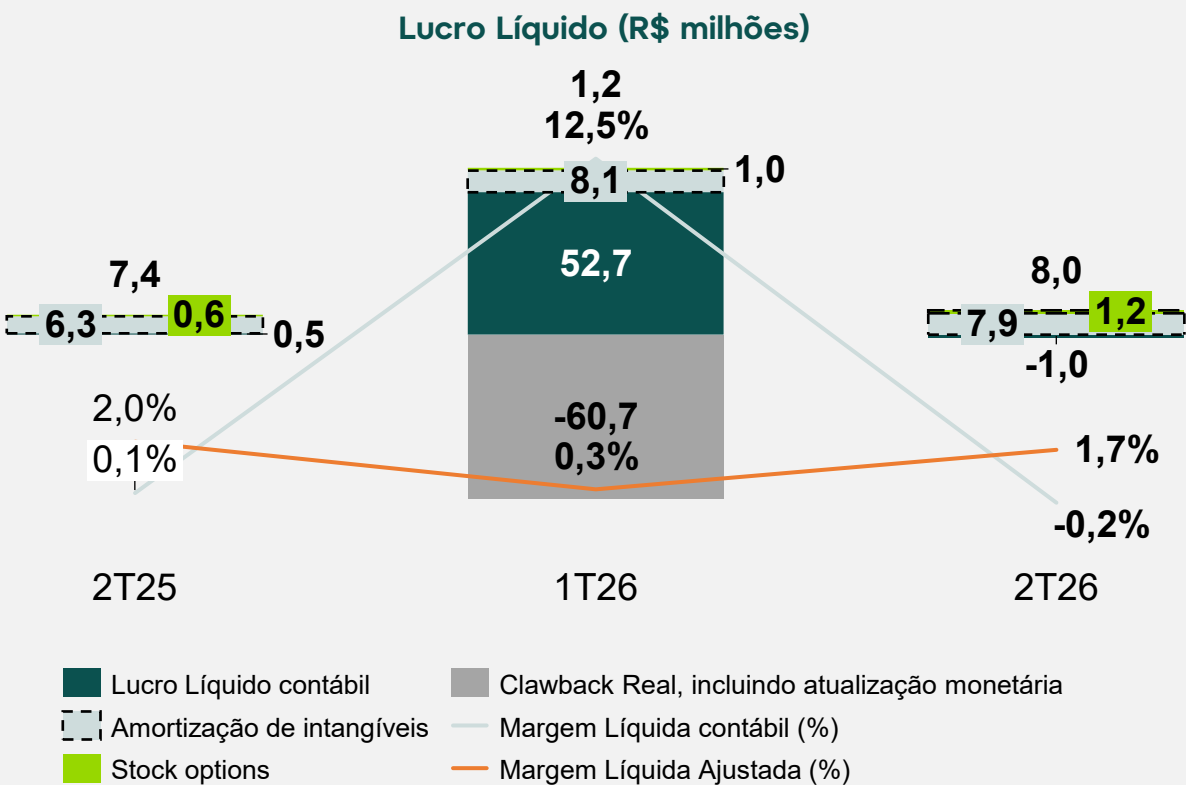
Resultados Financeiros

- O resultado financeiro líquido no 2T26 totalizou despesa de R\$ 35,3 milhões, crescimento de 105,8% em relação ao 1T26, explicado principalmente pelo aumento dos juros de debêntures, que saltaram de R\$ 8,3 milhões para R\$ 14,8 milhões no período, reflexo da 3ª e da 4ª emissões realizadas ao longo de 2026. Além disso, a base de comparação do 1T26 foi favorecida por um efeito na linha de *Sellers Finance*, decorrente da baixa de R\$ 11,2 MM de atualização monetária vinculada à cláusula de *clawback* da Real Estruturas.
- Na comparação com o 2T25, o incremento de 69,8% decorre, sobretudo, da expansão da dívida financeira ao longo de 2025.
- Em abril e maio, realizamos a 3ª e a 4ª emissões de debêntures, no valor total de R\$ 250 milhões.

Resultados financeiros	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25	6M26	6M25	Var. 6M26/6M25
Receitas de aplicações financeiras	7,2	10,4	-30,9%	9,5	-24,5%	17,6	15,0	17,8%
Juros de financiamentos (incluindo IOF)	(24,0)	(24,6)	-2,5%	(16,9)	42,5%	(48,6)	(31,6)	53,8%
Juros de debêntures	(14,8)	(8,3)	79,2%	(7,8)	89,3%	(23,1)	(8,0)	190,4%
Juros referentes a Sellers Finance (M&As)	(4,2)	5,2	-180,6%	(4,6)	-9,9%	1,0	(9,1)	-111,1%
Cessão de direitos creditórios	(1,5)	(0,7)	111,5%	(0,5)	196,0%	(2,3)	(0,7)	204,4%
Outros	2,0	0,9	136,6%	(0,5)	-523,3%	2,9	(2,2)	-233,9%
Total	(35,3)	(17,2)	105,8%	(20,8)	69,8%	(52,5)	(36,6)	43,4%

Lucro (Prejuízo) Líquido

- O Prejuízo Líquido contábil do 2T26 foi de R\$ 1,0 milhão, porém com o ajuste referente a amortização de intangíveis e *stock options* (ILP), tivemos um Lucro Líquido Ajustado de R\$ 8,0 milhões.



Desempenho Financeiro



Investimentos

Investimentos (R\$ milhões)	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25	6M26	6M25	Var. 6M26/6M25
Produtivo	19,3	47,4	-59,3%	6,4	200,4%	66,3	9,4	602,3%
Acesso	3,8	1,3	198,9%	1,4	180,5%	5,1	2,8	85,9%
Pintura	0,0	3,9	-100,0%	2,3	-100,0%	3,5	4,0	-11,5%
Inspeção	0,6	2,3	-71,5%	1,3	-48,8%	2,9	1,1	175,5%
Isolamento	0,0	0,1	-76,7%	0,1	-79,7%	0,1	0,1	1,4%
Infraestrutura	2,0	0,7	197,1%	1,4	43,5%	2,7	1,6	75,0%
Mineração	12,7	39,2	-67,5%	0,0	n/a	52,0	0,0	n/a
Montagem	0,0	0,0	n/a	0,0	-100,0%	0,0	0,0	-100,0%
Apoio	3,0	3,5	-14,1%	4,2	-27,5%	6,6	7,6	-12,8%
Softwares	1,5	1,1	31,8%	1,2	26,1%	2,6	2,0	32,4%
Computadores e periféricos	0,7	1,2	-38,0%	0,5	55,2%	1,9	1,2	57,1%
Benfeitorias e Expansões Operacionais	0,6	1,0	-36,0%	2,4	-73,5%	1,6	3,9	-58,3%
Móveis e utensílios	0,2	0,3	-21,7%	0,2	13,1%	0,5	0,5	-4,3%
CAPEX TOTAL	22,3	51,0	-56,2%	10,6	110,2%	72,9	17,0	328,8%

Disponibilidade de Caixa e Dívida

- ➡ A Companhia encerrou o 2T26 com Dívida Líquida de R\$ 745,6 milhões e Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras de R\$ 316,4 milhões.

Indicadores Financeiros	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25
Caixa, Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras	316,4	315,3	0,3%	370,8	-14,7%
Empréstimos e financiamentos bancários, incluso debêntures	(946,6)	(808,7)	17,1%	(703,1)	34,6%
Dívidas Referentes a Aquisições (<i>Sellers Loan</i>)	(115,4)	(130,9)	-11,8%	(143,3)	-19,5%
Empréstimos de Mútuo	0,0	0,0	n/a	0,0	n/a
Dívida Bruta	(1.062,0)	(939,6)	13,0%	(846,4)	25,5%
Dívida Líquida	(745,6)	(624,3)	19,4%	(475,6)	56,8%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	2,27	1,98	15,0%	2,43	-6,5%

- (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.

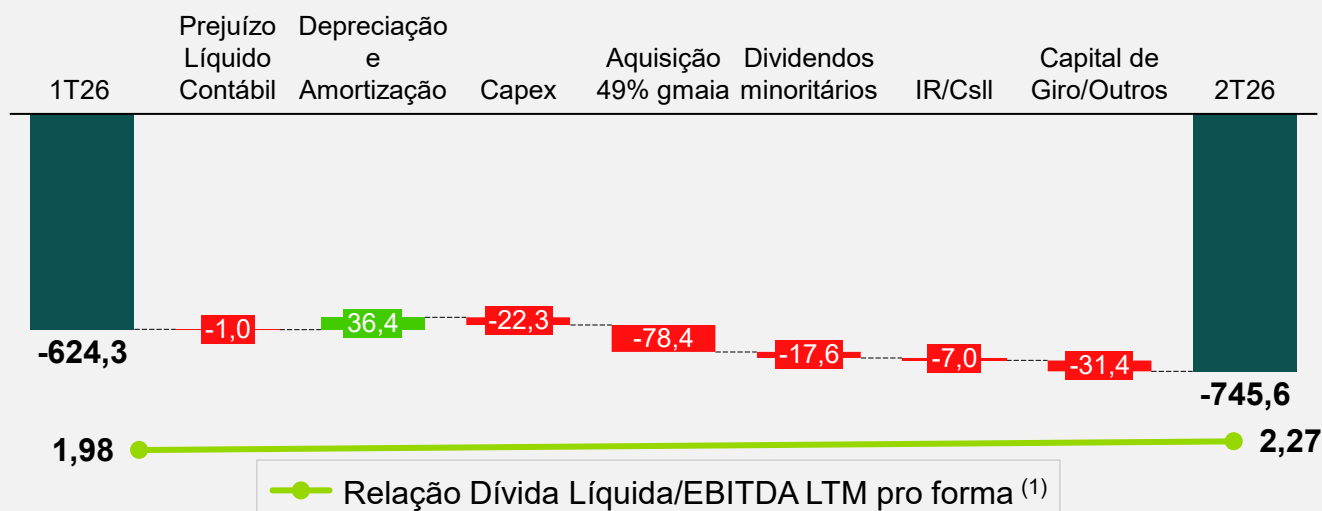
Desempenho Financeiro

Disponibilidade de Caixa e Dívida (continuação)



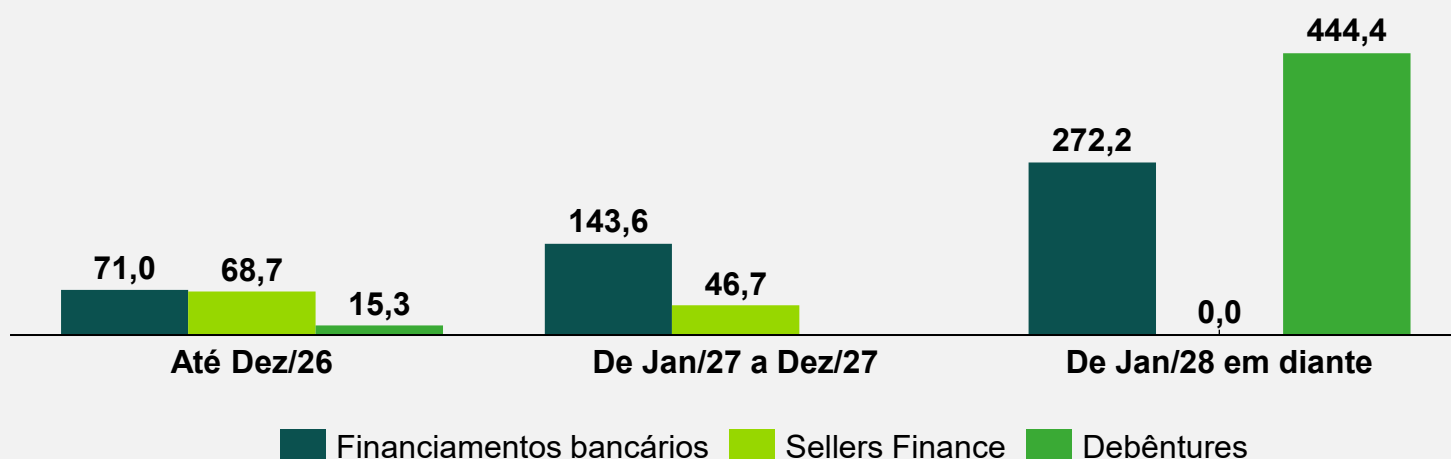
➔ No encerramento do 2T26, o indicador Dívida Líquida/EBITDA LTM **pro forma** foi de 2,27x.

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

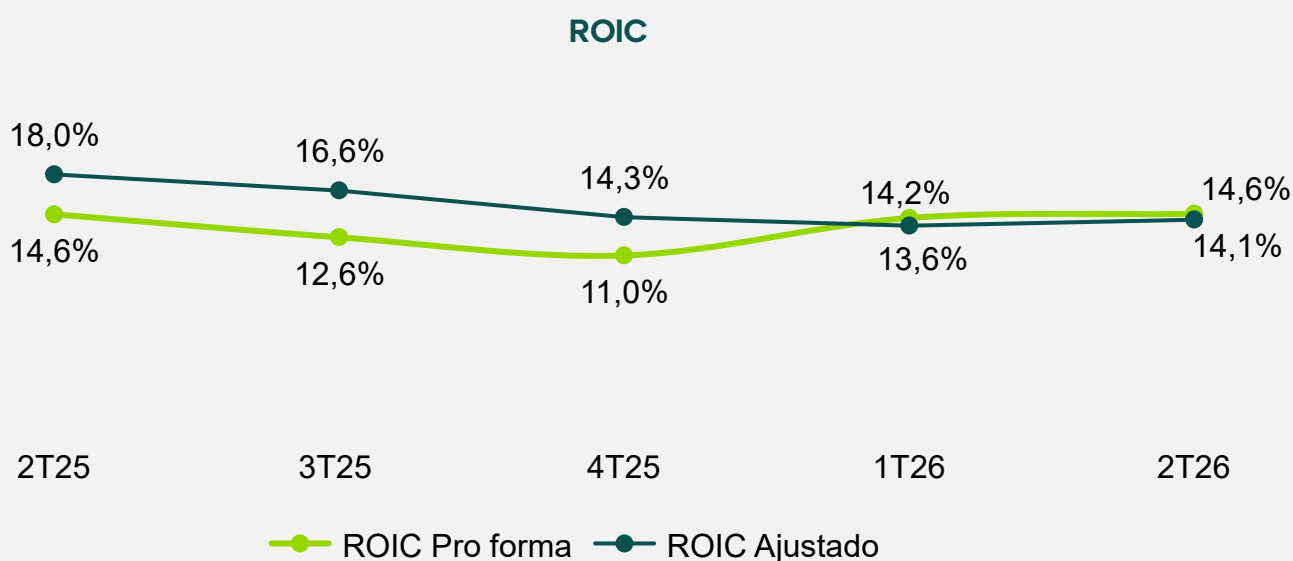


- ➔ O saldo do contas a receber no 2T26 superou o saldo de contas a pagar com fornecedores e funcionários em R\$ 277,6 milhões.
- ➔ O prazo médio de recebimento (PMR) no 2T26 apresentou uma leve queda quando comparado ao 2T25 e ao 1T26.

Indicadores Financeiros	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25
Contas a Receber (clientes)	464,6	439,8	5,6%	375,7	23,7%
# dias	82	84	-2,9%	86	-4,8%
Contas a Pagar (fornecedores e funcionários)	187,0	174,4	7,2%	148,8	25,7%
# dias	33	33	-1,4%	34	-3,3%
Capital de giro, considerando itens acima	277,6	265,4	4,6%	226,9	22,3%
# dias	49	51	-3,8%	52	-5,9%

ROIC (alíquota efetiva)

- ➔ O ROIC do 2T26 foi impactado, predominantemente, pelo descompasso temporário entre o crescimento do NOPAT ajustado, de 29,1% em doze meses, e a expansão do capital investido, de 65,0%, decorrente da aquisição da SEMEP.
- ➔ Desde o 4T23, o cálculo do ROIC passou a considerar os resultados gerenciais dos últimos 12 meses das empresas adquiridas (que não transitaram pelo resultado contábil da Companhia), uma vez que o balanço patrimonial (capital empregado) passa a refletir imediatamente os efeitos das aquisições a partir da data de aquisição.



Nota: Valores ajustados excluem impacto da amortização de intangíveis, impostos diferidos e clawback da Real.

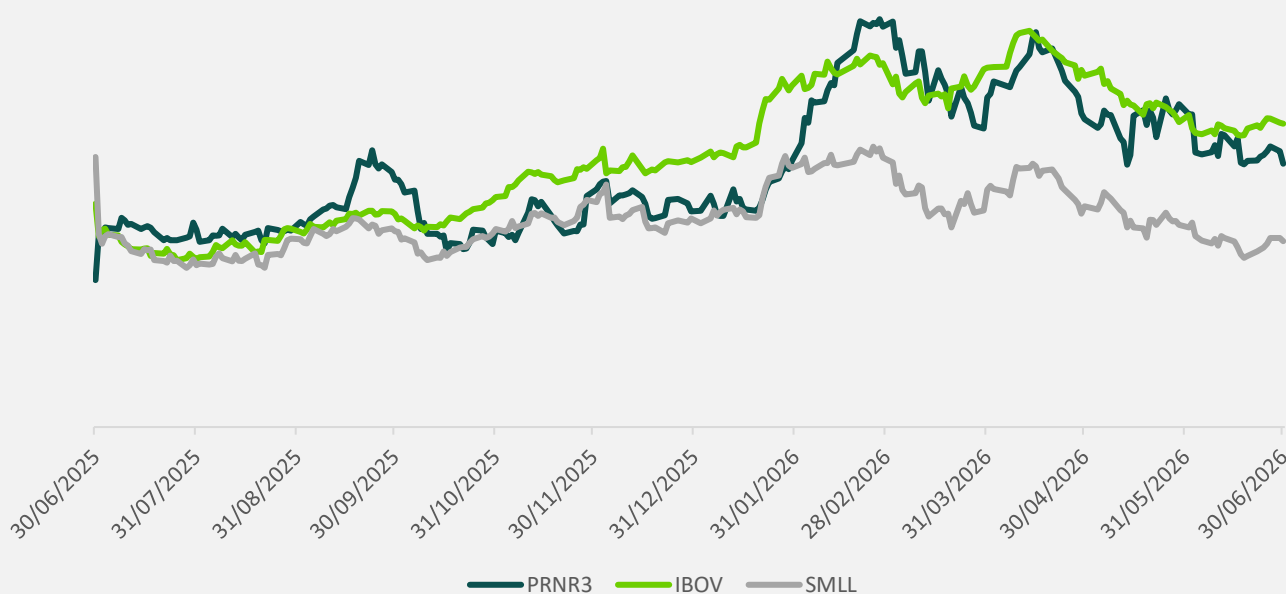
Mercado de Capitais



- ➔ Em 30 de junho de 2026, as ações ordinárias da Priner (B3: PRNR3) estavam cotadas a R\$ 17,41, o que representa incremento de 14,7% em relação ao preço de fechamento de 30 de junho de 2025. O índice Ibovespa, no mesmo período, registrou aumento de 23,0%.

Desempenho PRNR3	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25
Preço final da ação (R\$)	17,41	19,50	-10,7%	15,18	14,7%
Valor de mercado final de período (R\$ milhões)	992,1	1.106,1	-10,3%	709,0	39,9%
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	9,25	10,32	-10,3%	3,88	138,5%
Quantidade de ações (milhões)	56,99	56,72	0,5%	46,72	22,0%

PRNR x IBOV x SMLL
Base 100 em 30/06/2025





Anexos

Anexos

Abertura ROIC



Abertura ROIC (alíquota efetiva) (R\$ milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
NOPAT (LTM)	113,7	100,9	132,2	173,7	181,1
EBIT (LTM)	134,1	113,0	139,8	181,4	188,9
IR/CS (LTM)	(20,4)	(12,0)	(7,6)	(7,7)	(7,8)
Capital Investido Médio	780,9	803,3	1.202,9	1.219,5	1.240,1
Capital de Giro (Média LTM)	261,5	280,2	297,1	305,7	321,2
Imob. e Intangível (Média LTM)	519,4	523,1	905,8	913,7	918,9
ROIC LTM	14,6%	12,6%	11,0%	14,2%	14,6%

Abertura ROIC ajustado (alíquota efetiva) (R\$ milhões)	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
NOPAT (LTM)	126,1	119,5	159,8	153,7	162,7
EBIT (LTM)	146,5	131,6	167,3	161,4	170,5
IR/CS (LTM)	(20,4)	(12,0)	(7,6)	(7,7)	(7,8)
Capital Investido Médio	699,6	718,6	1.115,7	1.132,6	1.154,2
Capital de Giro (Média LTM)	180,2	195,5	209,8	218,8	235,3
Imob. e Intangível (Média LTM)	519,4	523,1	905,8	913,7	918,9
ROIC LTM	18,0%	16,6%	14,3%	13,6%	14,1%

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	30/06/2026	31/03/2026	31/12/2025
Ativo Circulante	870,1	835,6	847,0
Disponibilidades	313,4	312,4	354,6
Contas a receber	464,6	439,8	429,4
Estoques	18,9	9,6	8,9
Tributos a recuperar	43,3	37,1	28,2
Outros Ativos Circulantes	29,9	36,7	25,9
Ativo Não Circulante	1.032,4	1.042,5	1.043,7
Tributos diferidos	86,0	79,9	82,2
Títulos e valores mobiliários	3,0	3,0	2,9
Outros créditos	23,3	23,0	22,6
Investimentos	0,5	0,2	0,2
Imobilizado e ativos de direito de uso	573,1	582,4	572,1
Intangível	345,1	352,3	362,2
Outros ativos não circulantes	1,4	1,7	1,5
Total do Ativo	1.902,5	1.878,1	1.890,6

Passivo	30/06/2026	31/03/2026	31/12/2025
Passivo Circulante	470,5	570,3	573,9
Fornecedores	59,5	48,1	62,2
Empréstimos e financiamentos	141,8	203,5	202,7
Arrendamento financeiro a pagar - Direitos de uso CPC 06	6,9	7,2	7,5
Financiamento de Aquisições - Sellers Finance	68,8	85,8	83,3
Salários e Encargos	127,5	126,3	121,0
Impostos a pagar	17,2	20,9	18,3
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	15,7	41,0	41,0
Outras contas a pagar	33,1	37,5	37,9
Passivo Não Circulante	878,7	686,0	754,4
Empréstimos e financiamentos	796,2	603,9	607,9
Arrendamento financeiro a pagar - Direitos de uso CPC 06	21,4	22,0	23,3
Financiamento de Aquisições - Sellers Finance	50,5	48,9	112,8
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	10,3	9,3	8,4
Outros passivos	0,3	1,9	2,0
Patrimônio Líquido	553,2	621,8	562,3
Total Passivo e Patrimônio Líquido	1.902,5	1.878,1	1.890,6

Anexos

Demonstrativo de Resultados



Demonstrativo de Resultado (R\$ milhões)	2T26	1T26	Var. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25	6M26	6M25	Var. 6M26/6M25
Receita Líquida	462,6	421,2	9,8%	361,9	27,8%	883,8	730,7	20,9%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	(375,2)	(357,2)	5,0%	(290,1)	29,3%	(732,3)	(585,1)	25,2%
% da RL	-81,1%	-84,8%	3,7 p.p.	-80,2%	-0,9 p.p.	-82,9%	-80,1%	-2,8 p.p.
Custo com execução de obras	(235,4)	(211,2)	11,5%	(177,0)	33,0%	(446,6)	(343,5)	30,0%
Depreciação de equipamentos operacionais	(24,6)	(24,7)	-0,1%	(8,8)	180,2%	(49,3)	(17,8)	176,8%
Outros custos	(115,1)	(121,3)	-5,1%	(104,3)	10,4%	(236,5)	(223,8)	5,6%
Lucro Bruto	87,4	64,0	36,6%	71,8	21,8%	151,5	145,6	4,0%
% da RL	18,9%	15,2%	3,7 p.p.	19,8%	-0,9 p.p.	17,1%	19,9%	-2,8 p.p.
Despesas operacionais, gerais e administrativas	(52,8)	8,4	-727,8%	(50,3)	5,1%	(44,4)	(102,5)	-56,7%
Despesas ex. amortização de intangíveis	(43,8)	(32,0)	36,9%	(43,4)	0,9%	(75,7)	(88,1)	-14,0%
% da RL	-11,4%	2,0%	-13,4 p.p.	-13,9%	2,5 p.p.	-5,0%	-14,0%	9,0 p.p.
Resultado Operacional	34,6	72,4	-52,2%	21,5	60,7%	107,1	43,2	147,9%
% da RL	7,5%	17,2%	-9,7 p.p.	6,0%	1,5 p.p.	12,1%	5,9%	6,2 p.p.
Resultado Operacional Ajustado	43,7	32,1	36,3%	28,4	53,8%	75,7	57,6	31,5%
% da RL	9,4%	7,6%	1,8 p.p.	7,8%	20,3%	8,6%	7,9%	8,8%
Resultados Financeiros Líquidos	(35,3)	(17,2)	105,8%	(20,8)	69,8%	(52,5)	(36,6)	43,4%
% da RL	-7,6%	-4,1%	-3,6 p.p.	-5,7%	-1,9 p.p.	-5,9%	-5,0%	-0,9 p.p.
Receitas financeiras	14,0	23,0	-39,2%	13,2	6,0%	37,0	21,2	74,7%
Despesas financeiras	(49,3)	(40,2)	22,7%	(34,0)	45,0%	(89,5)	(57,8)	54,9%
Lucro Antes do Imposto de Renda	(0,7)	55,3	-101,2%	0,7	-192,3%	54,6	6,6	728,5%
IR/CSLL	(0,3)	(2,6)	-86,5%	(0,2)	47,4%	(2,9)	(2,1)	40,8%
Lucro Líquido	(1,0)	52,7	-102,0%	0,5	-302,8%	51,7	4,5	1042,1%
% da RL	-0,2%	12,5%	-12,7 p.p.	0,1%	-0,4 p.p.	5,8%	0,6%	5,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	8,0	1,2	596,3%	7,4	8,9%	67,6	16,9	300,1%
% da RL	1,7%	0,3%	1,5 p.p.	2,0%	-0,3 p.p.	7,7%	2,3%	230,8%

Anexos

Demonstrativo de Fluxo de Caixa



Fluxo de Caixa Consolidado (R\$ milhões)	2T26	1T26	2T25
Lucro/(Prejuízo) Líquido	(1,0)	52,7	0,5
Depreciação e Amortização	36,4	36,8	18,5
Reserva de capital (Stock Options)	1,2	1,0	0,6
Participação dos acionistas não controladores (PL)	(3,0)	0,0	0,0
Variações no Capital de Giro e Não Circulante:			
Contas a Receber	(24,6)	(10,4)	4,0
Contas a Pagar	(12,7)	(8,8)	(13,9)
Outras contas do Circulante e Não Circulante (exceto Imob. e Intang.)	(23,4)	(22,2)	(33,2)
Caixa gerado pela Operação	(27,2)	54,6	(23,4)
Aquisição de Ativo Fixo	(20,3)	(40,3)	(9,3)
Aquisição de direitos de uso (CPC 06) (líquido de baixas)	(0,9)	(0,3)	(3,7)
Adição por inclusão de controladas (ativo fixo e intangível)	1,2	3,4	0,0
Investimentos	(0,3)	0,0	(0,1)
Atividades Financeiras:			
Adiantamento para futuro aumento de capital	3,1	0,0	0,0
Variação em Financiamentos - Curto Prazo	(61,8)	7,2	(2,7)
Variação em Financiamentos - Longo Prazo	192,3	(4,1)	61,9
Variação na Dívida da Aquisição - Curto e Longo Prazos	(15,4)	(61,4)	(15,2)
Variação dos arrendamentos financeiros - Curto e Longo Prazo	(0,9)	(1,6)	2,1
Ajuste avaliação patrimonial	(65,7)	0,3	(2,2)
Juros sobre o Capital Próprio/dividendos propostos	(3,1)	0,0	0,0
Caixa gerado pelas Finanças	48,5	(59,5)	44,0
Variação no Caixa (vide nota)	1,1	(42,2)	7,5
Caixa Inicial	315,3	357,5	363,3
Caixa Final	316,4	315,3	370,8

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



Relações com Investidores:

 *Tel (21) 3544-3100*

 *ri@priner.com.br*





EARNINGS RELEASE

2Q26



 **Priner**

Rio de Janeiro, August 13, 2026. Priner S A. (B3: PRNR3), specialized in industrial engineering, integrity & inspection engineering, infrastructure, industrial assembly and mining operations, announces its results for the second quarter of 2026 (2Q26).



Highlights for 2Q26:

Net Revenue

R\$ 462.6 million: +27.8% vs 2Q25

Adj. Profit from Oper.

R\$ 43.7 million: +57.0% vs 2Q25

Adj. NOPAT

Adj. NOPAT LTM: R\$ 162.7 million
Adj. NOPAT 2Q26: R\$ 42.2 million

Adj. Net Income

R\$ 8.0 million: +8.9% vs 2Q25

ROIC

Pro forma¹: 14.6%
Adjusted²: 14.1%

New Contracts

R\$ 966.4 million in contracts signed in 2Q26

Main indicators (in R\$ million)	2Q26	1Q26	Chg. 2Q26/1Q26	2Q25	Var. 2Q26/2Q25	6M26	6M25	Chg. 6M26/6M25
Net Revenue	462.6	421.2	9.8%	361.9	27.8%	883.8	730.7	20.9%
Gross Profit	87.4	64.0	36.6%	71.8	21.8%	151.5	145.6	4.0%
Gross margin	18.9%	15.2%	3.7 p.p.	19.8%	-0.9 p.p.	17.1%	19.9%	-2.8 p.p.
EBITDA	71.0	109.3	-35.0%	40.0	77.5%	180.3	80.1	125.0%
EBITDA margin	15.4%	25.9%	-10.6 p.p.	11.1%	4.3 p.p.	20.4%	11.0%	9.4 p.p.
Adjusted EBITDA⁽²⁾	72.2	60.8	18.7%	40.6	77.9%	133.0	82.1	-50.6%
Adjusted EBITDA margin ⁽²⁾	15.6%	14.4%	1.2 p.p.	11.2%	4.4 p.p.	15.1%	11.2%	0.0 p.p.
Profit from Operations	34.6	72.4	-52.2%	21.5	60.7%	107.1	43.2	147.9%
Operating margin	7.5%	17.2%	-9.7 p.p.	6.0%	1.5 p.p.	12.1%	5.9%	6.2 p.p.
Adjusted Profit from Operations⁽²⁾	43.7	31.0	40.8%	27.8	57.0%	74.7	49.5	51.0%
Adjusted Operating margin ⁽²⁾	9.4%	7.4%	2.1 p.p.	7.7%	1.8 p.p.	8.5%	6.8%	1.7 p.p.
Adjusted NOPAT (LTM)⁽²⁾	162.7	153.7	5.9%	126.1	29.1%	162.7	153.7	5.9%
Adjusted NOPAT margin (LTM) ⁽²⁾	35.2%	36.5%	-1.3 p.p.	34.8%	0.3 p.p.	18.4%	21.0%	-2.6 p.p.
Adjusted NOPAT (Quarterly)⁽²⁾	42.2	28.5	48.1%	27.6	52.8%	70.6	53.5	32.0%
Margem NOPAT Ajustado (Trimestral) ⁽²⁾	9.1%	6.8%	2.4 p.p.	7.6%	1.5 p.p.	8.0%	7.3%	0.7 p.p.
Net income	(1.0)	52.7	-102.0%	0.5	-302.8%	51.7	4.5	1042.2%
Net income margin	-0.2%	12.5%	-12.7 p.p.	0.1%	-0.4 p.p.	5.8%	0.6%	5.2 p.p.
Adjusted Net income⁽²⁾	8.0	1.2	596.3%	7.4	8.9%	9.2	18.9	-51.5%
Net income margin ⁽²⁾	1.7%	0.3%	1.5 p.p.	2.0%	-0.3 p.p.	1.0%	2.6%	-1.5 p.p.
Pro forma ROIC⁽¹⁾	14.6%	14.2%	0.4 p.p.	14.6%	0.0 p.p.	14.6%	14.6%	0.0 p.p.
Adjusted ROIC⁽²⁾	14.1%	13.6%	0.5 p.p.	18.0%	-3.9 p.p.	14.1%	18.0%	-3.9 p.p.
CAPEX	22.3	51.0	-56.2%	10.6	109.9%	73.3	17.0	331.3%
Net Debt-to-LTM EBITDA⁽¹⁾	2.27	1.98	15.0%	2.43	-6.5%	2.27	2.43	-6.5%
Number of employees (end of quarter)	7,990	7,741	3.2%	6,602	21.0%	7,990	6,602	21.0%
Number of employees (monthly average for the quarter)	8,010	7,818	2.5%	6,753	18.6%	7,914	6,840	15.7%
Net revenue per employee per month (in R\$)	19,252	17,958	7.2%	17,863	7.8%	18,605	17,806	4.5%
Gross revenue per employee per month (in R\$)	3,639	2,730	33.3%	3,544	2.7%	3,184	3,549	-10.3%
Profit from operations per employee per month (in R\$)	1,441	3,088	-53.4%	1,063	35.5%	2,265	1,052	115.2%
Adjusted Profit from operations per employee per month ⁽²⁾ (in R\$)	1,817	1,323	37.4%	1,373	32.3%	1,570	1,207	30.0%
Adjusted NOPAT per employee per month ⁽²⁾ (in R\$)	1,754	1,213	44.6%	1,362	28.8%	1,484	1,304	13.8%

(1) Starting with the publication of the 4Q23 earnings release, we retroactively changed the calculation of the Net Debt-to-LTM EBITDA ratio and ROIC. In the new concept, we included the managerial results for the past 12 months of the acquirees (which were not recorded in the Company's results) since the balance sheet (net debt and invested capital) 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. Starting with the publication of the 1Q25 release, we began to disclose the ROIC calculated using the effective income tax/social contribution tax rate. The figures were recalculated retrospectively.

(2) Adjusted amounts exclude the impact of the amortization of intangible assets (client portfolio, brands, and fixed asset premium), stock options e clawback and the Real clawback in 1Q26, including monetary adjustment amounts in Net Income.

Message from Management

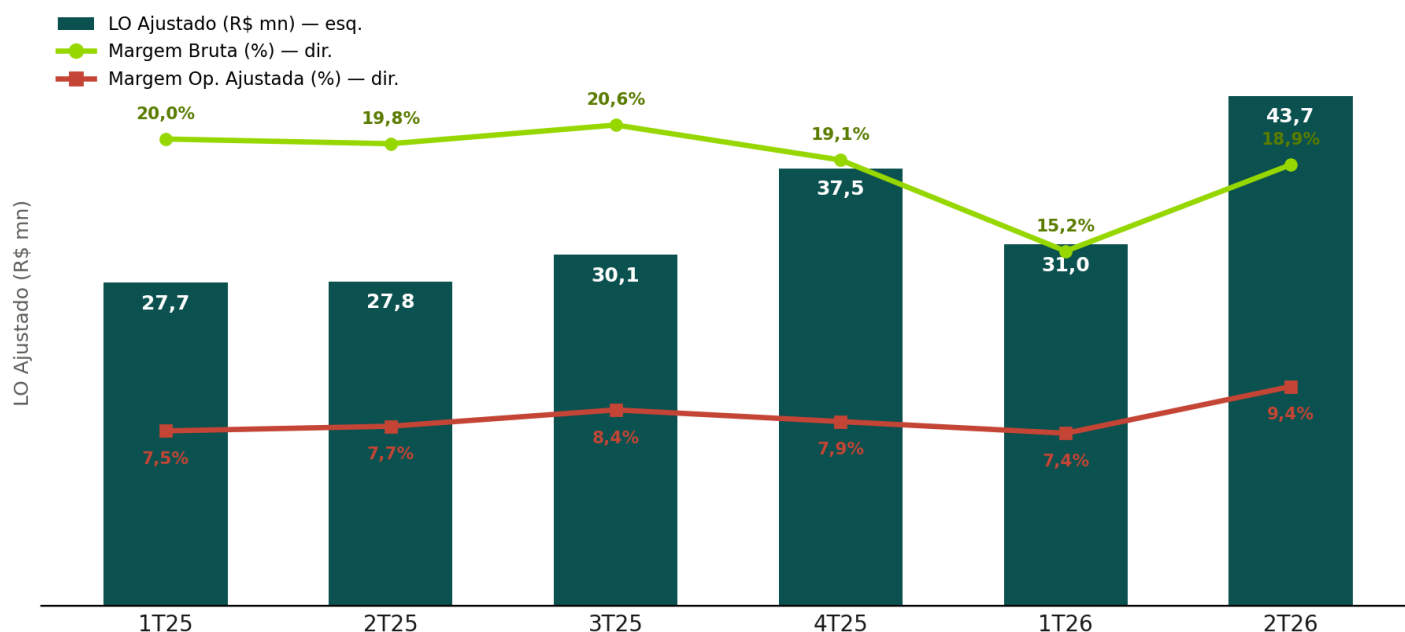


On Organic Growth

The second quarter of 2026 marked the resumption of our growth trajectory. Net revenue reached R\$ 462.6 million, a 9.8% increase over 1Q26. Adjusted operating income (OI) totaled R\$ 43.7 million (9.4% margin), a significant 40.8% jump on the same comparison basis.

From an operational perspective, the quarter was marked by the complexity in resuming stalled projects and the interruption of a mining operations contract in April, due to damage caused by heavy rains. This event generated a monthly net revenue loss of R\$ 6 million and brought high machinery idleness. We used this period to advance maintenance activities and extend the useful life of several assets (rebuild). As a result, all machinery from this project has already been reallocated to new projects, ensuring full replacement of this contract's annual equivalent revenue between August and December of this year.

OI growth was predominantly organic, diversified across the segments in which we operate, and accompanied by a consistent rebuild of our contract portfolio. On the inorganic side, the Mining Operations Business Unit (BU) only began its full recovery in August. Despite this atypical challenge, our mining segment services demonstrated high resilience and delivered record revenue for the quarter, surpassing Oil & Gas (O&G) segment revenue for the first time.



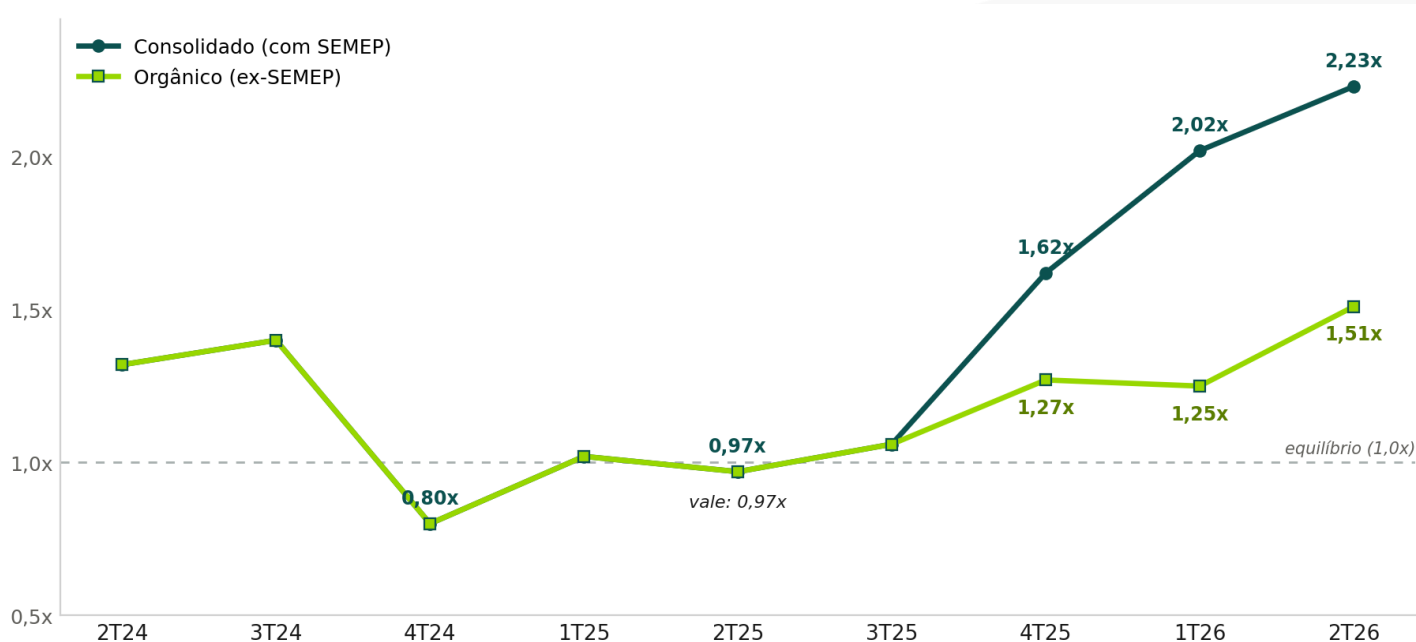
Gross margin, adjusted operating income and adjusted operating margin by quarter. Adjustments: exclusion of non-operating and non-recurring items (intangible amortization, Real Estruturas clawback in 1Q26 and stock options).

Message from Management



On the commercial front, we closed 1H26 with contract wins totaling R\$ 2.39 billion, or 85% of total 2025 wins. The book-to-bill (BtB) LTM consolidated atingiu patamar recorde de 2,23x. Excluindo-se a SEMEP, o BtB LTM reached 1.51x at the end of 2Q26. Over the last twelve months, we won R\$ 4.26 billion in new contracts, 57% in organic services. Backlog rebuilding is the most important KPI to express the moment we are living; we are confident we will close the year with growth in the BtB ratio BtB em ambos os trimestres.

Given the favorable commercial momentum, we highlight that current challenges are focused on hiring people, managing equipment delivery, closing financing agreements and lease contracts, and maintaining excellence in safety training.



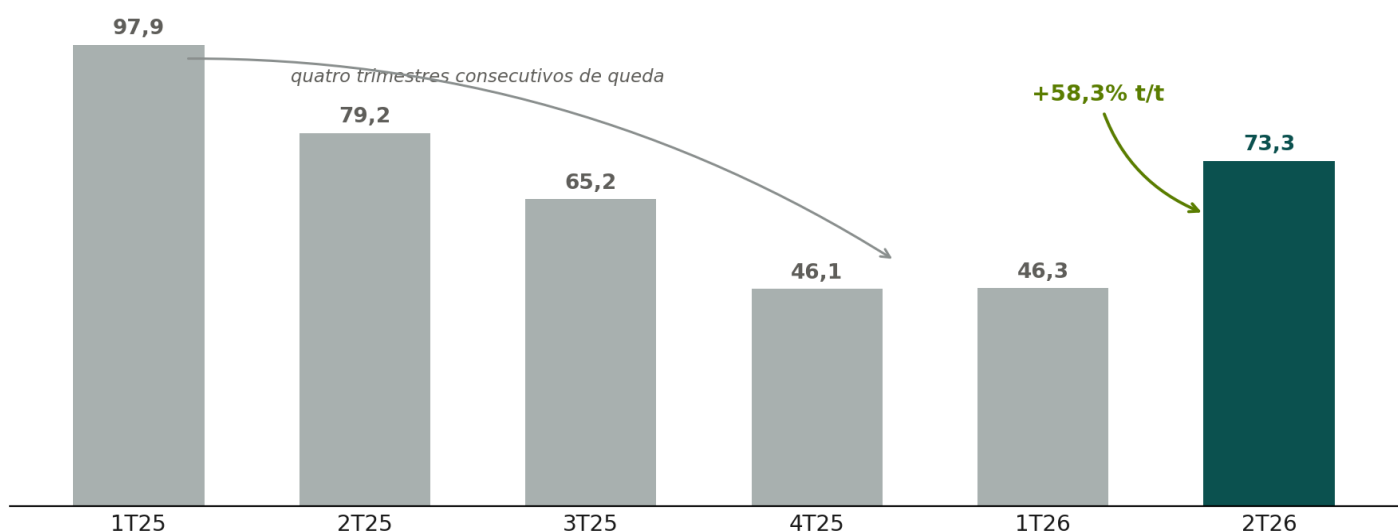
Book-to-bill LTM — LTM contract wins over LTM gross revenue. SEMEP is consolidated as of 4Q25.

On Assembly and Inspection Services

Throughout 2025, assembly services revenue contracted for four consecutive quarters, falling from R\$ 97.9 million in 1Q25 to a floor of R\$ 46.1 million in 4Q25. However, 2Q26 marked a clear inflection point in the recovery of this business line. Revenue reached R\$ 73.3 million, supported by the capture of relevant projects since late 2025.

Although assembly activities remain below historical levels, the recovery trajectory is real. We highlight that 42% of all new contracts won in the quarter came from electromechanical assembly projects, and we are confident in the full recovery of these services throughout the year. Electromechanical assembly services behave like a “high-torque” engine — they can shift from low to high speed very quickly, driving capital turnover like no other segment in the same timeframe.

Message from Management



Quarterly net revenue from assembly services (R\$ million). Series refers to the Assembly unit prior to unification.

We also consolidated an important structural change in our management: the unification of the **Business Units Infrastructure and Industrial Assembly**. This move followed the back-office integration initiated in 1Q26, aimed at optimizing structural expenses, capturing commercial synergies, and concentrating the technical expertise of both legacies under a single team. Driven by the captured backlog and current pace of new hires, we expect the new unit — now named Engineering & Assembly — to close 2026 with EBITDA slightly above the combined results of the two segments in 2025. We will publish these figures separately in the 2026 annual report.

In parallel, the Inspection & Integrity unit underwent a major restructuring. After navigating 2025 with negative operational results — a scenario already tracked by the market in previous reporting formats — management implemented the "Transforma UNEII" project. The initiative encompassed expense rationalization, contract revision, team training, process changes, and the development of proprietary software. The effectiveness of these measures was already reflected in the sequential reduction of operating losses throughout 2025, but the first-half 2026 figures confirm the complete turnaround turnaround of the operation:

IIE — 1st semestre (R\$ million)	1S25	1S26	Chg.
Net Revenue	75.3	112.4	+49.2%
Gross Margin	13.7%	29.0%	+15.3 p.p.
Operating Income	(4.6)	18.4	—
Operating Margin	-6.1%	16.4%	+22.5 p.p.
Net Income	(6.4)	16.4	—

Integrity and Inspection Engineering Unit — half-year comparison. The operating income for 1H26 more than reversed the full-year 2025 negative operating result.

Message from Management



The first quarter reflected the strong contribution of the subsea inspection contract, concluded in March 2026, and the intense service period during the sugarcane-energy sector's off-season. In contrast, 2Q26 was driven by offshore activities and advanced technology services, fronts that will sustain momentum in the second half.

In this context, 2Q26 was a resilience test. Even operating without the subsea or off-season seasonality, sustained solely by its recurring service base, the unit delivered robust results. Gross margin jumped to 27.2%, in sharp contrast to the 2.3% recorded in 2Q25. This performance allows us to affirm that Inspection & Integrity services have consolidated their structural value creation trajectory.

Due to their technically knowledge-intensive and capital-light nature, inspection and assembly services play a strategic role in rebuilding the Company's Return on Invested Capital (ROIC). These are segments that ensure OI growth with low CAPEX requirements, high invested capital turnover, and strong NOPAT margins.

On Value Creation

The adjusted ROIC analysis, in annual comparison, sheds more light on our reading: while NOPAT grew 29.1% over the last twelve months, invested capital expanded 65.0%. The latter is almost entirely attributable to the SEMEP M&A and CAPEX allocated to these services since then. We emphasize that this speed mismatch is temporary, stemming from unusual externalities in our business. The atypicalities of 1Q26 compressed capital turnover (idleness), with projects that took longer to gain traction, concurrent with intense equipment maintenance. Even so, NOPAT margin expanded on an annual basis.

Furthermore, the lead time, the period between equipment purchase and allocation to job sites, is approximately six months. To illustrate this, this year's acquisitions, R\$ 51.9 million directed to mining operations, began operating in August. This once again demonstrates the strength of organic services in reversing the ROIC trajectory, which had been declining since 2Q25 and is now resuming an upward trend.

Adjusted ROIC Build-up	2Q26	2Q25	▲ V
Adjusted NOPAT LTM (R\$ mn)	162.7	126.1	+29.1%
(÷) Invested Capital (R\$ mn)	1,154.2	699.6	+65.0%
Adjusted ROIC	14.1%	18.0%	-3.9 p.p.
NOPAT Margin × Capital Turnover (Pro-forma basis)			
NOPAT Margin LTM	9.0%	8.2%	+0.8 p.p.
(×) Invested Capital Turnover	1.57x	2.21x	-0.64x

Adjusted NOPAT LTM calculated using the effective IR/CS tax rate, incorporating twelve months of managerial results from acquired companies and excluding intangible amortization expenses. Breakdown on a pro-forma basis: LTM revenue includes twelve months of SEMEP.

Message from Management



We also recorded a fundamental economic milestone: adjusted operating income exceeded the sum of net financial expenses, bringing adjusted net income back to positive territory at R\$ 8.0 million. This is the first concrete sign that the capital structure built to leverage this growth cycle has begun to be absorbed by the cash generation of the incorporated assets, all the more meaningful given that this occurred in a quarter far below what we will still deliver.

Final Remarks

Mining activities are moving again; we have many projects underway and many more at the door. Our efforts are focused on hiring people, acquiring equipment, reducing *lead time*, closing financing, extensive recruitment (*headcount* will increase 25% in the next 2 months), safety training, and maintaining the excellence of our delivery.

We believe we will have another year with results in an ascending staircase format, in which 3Q26 will not yet reflect our full operational capacity, as we will do even more. There are still equipment to be delivered and an extensive hiring list to reach full operational capacity for what we have contracted. Part of our first equipment *off-road* is already at the port of Santos, marking the start of a new business with strong value generation for the Company.

July marked an important inflection point. In physics, we call this “imminence of motion”: the instant when the forces opposing displacement are about to be overcome and the object enters motion. Our drag has reduced drastically in recent months, and we will gain speed consistently from August (inclusive) onwards.

Growth with value creation is never a straight line; the real trajectory is like a complex, living polynomial that always surprises us with a new term. We have the contracts, the equipment, the processes, the clients, the culture of excellence, and above all, the right people: employees and partners. They have guided us on the best path through every challenge and are the reason for our assertiveness. We thank each one who has, in some way, laid a brick in the construction of Priner S.A.

Enjoy your reading!

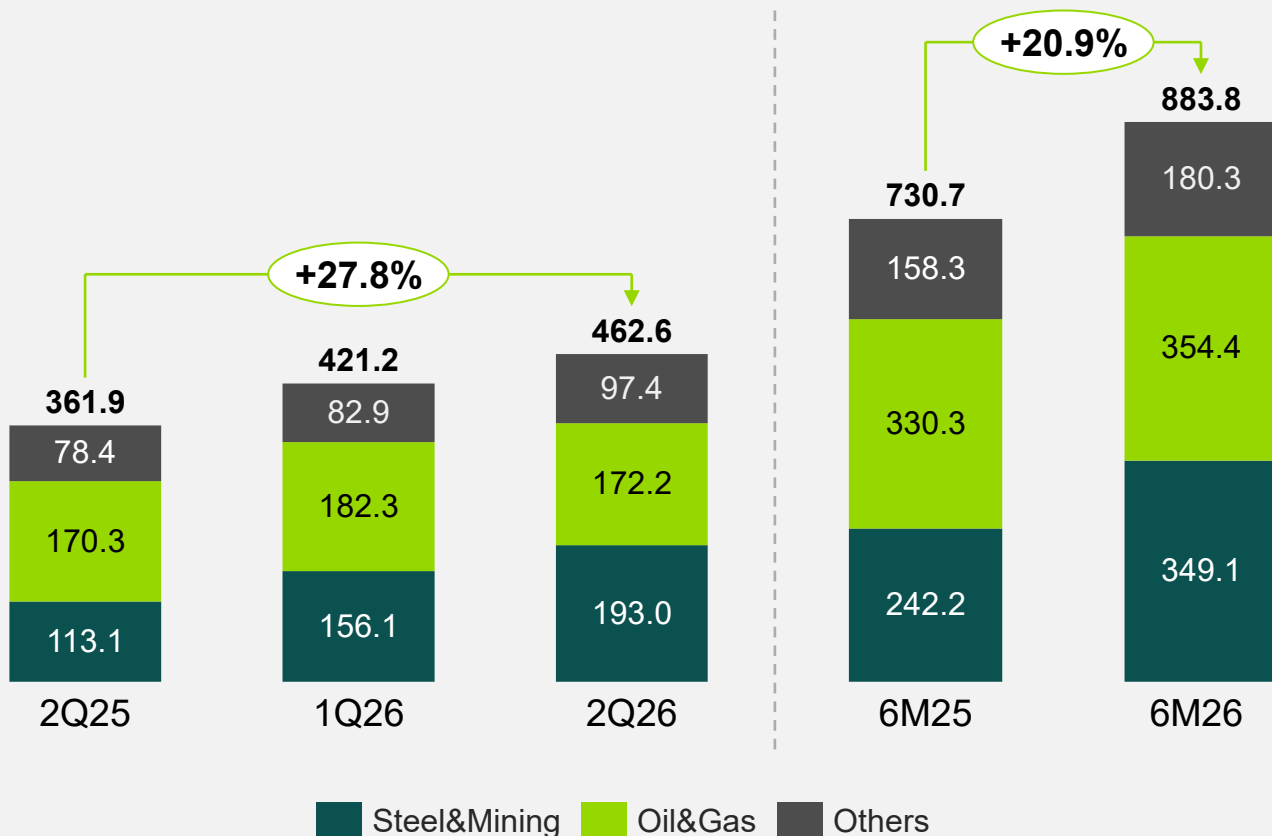
Operational Performance



Net Revenue

- ➔ A Priner closed 2Q26 with Net Revenue of R\$ 462.6 million, up 27.8% over 2Q25. The result consolidates the growth trajectory of our operations and the advance in portfolio diversification.
- ➔ Compared to 1Q26, despite revenue advancing 9.8%, an expected move after a seasonally weaker quarter, we came in well below plan for the period.
- ➔ Steel & Mining reached R\$ 193.0 million, up 70.6% over 2Q25, driven by commercial advances and the Company's entry into Mining Operations, a segment that did not exist a year ago. Versus 1Q26, the 23.7% increase accompanies the resumption of contracts interrupted by rain seasonality.
- ➔ Oil & Gas totaled R\$ 172.2 million, stable versus 2Q25 (+1.1%) and 5.5% below 1Q26, reflecting the completion of the subsea inspection contract in 1Q26. The segment's stability evidences the impact of the diversification strategy adopted 3 years ago: in 2Q26, Oil & Gas represented 37.2% of net revenue, versus 47.1% in 2Q25, while the Company grew 27.8% in the period with virtually all growth originating from Mining and Others.
- ➔ The Others line reached R\$ 97.4 million, up 24.2% from 2Q25 and 17.6% from 1Q26, showing strength in the pulp & paper segment, which doubled its presence in the period.

Net Revenue (R\$ million)

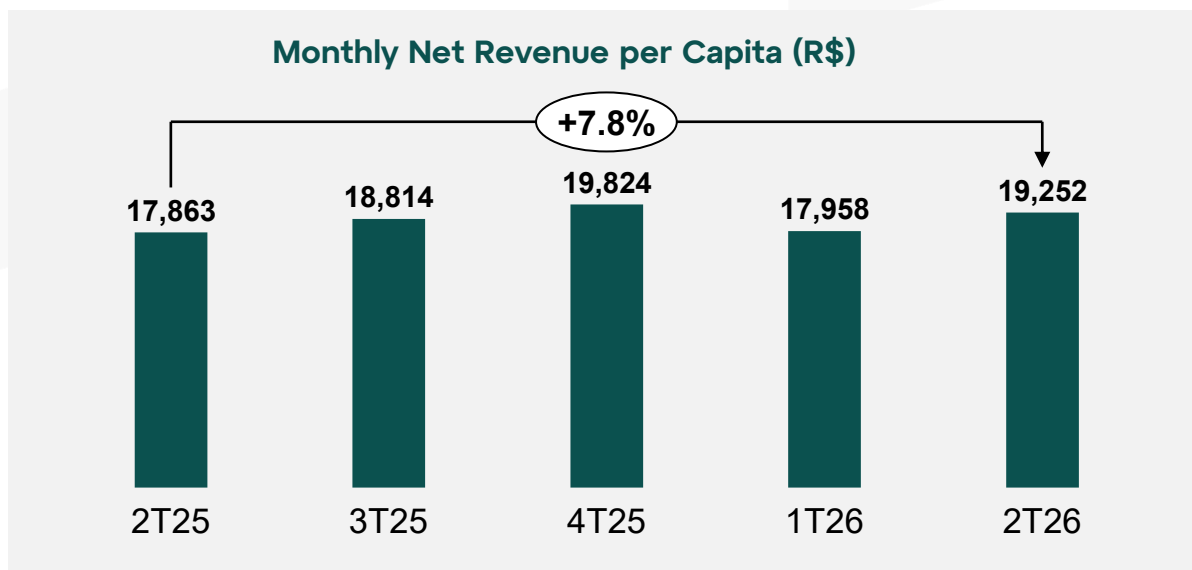


Operational Performance



Per Capita Indicators

- ➔ Monthly net revenue per capita reached R\$ 19,252 in 2Q26, up 7.2% versus 1Q26 and 7.8% versus 2Q25. The advance reflects the resumption of Mining Operations, Industrial Assembly, and Infrastructure fronts.
- ➔ We had little advance in inorganic revenues in the period, as the full mobilization of cargo & transport assets only gained speed in late July.
- ➔ Given the change in the Company's employed capital profile, now asset-heavy due to Mining Operations services, we discontinued comments on gross profit per capita, making room for ROIC and NOPAT commentary.
 - ➔ NOPAT per capita grew 28.8%, while invested capital per employee advanced 39.1%, fazendo com que o causing ROIC to decline over the 12-month period.
 - ➔ This reflects the investment cycle initiated last year: capital consolidated since 3Q25 operated with still-low incremental returns, characteristic of maturing assets. This profitability has been advancing and will converge to our target as the assets generate more returns.



Quarter	Monthly Adjusted NOPAT per capita (R\$)	Monthly Invested Capital per Employee (R\$ thousand)	LTM Adjusted ROIC
2Q25	1,362	104	18,0%
3Q25	1,563	113	16,6%
4Q25	1,810	140	14,3%
1Q26	1,213	145	13,6%
2Q26	1,754	144	14,1%
Δ y/y (2Q26 vs 2Q25)	28.8%	39.1%	

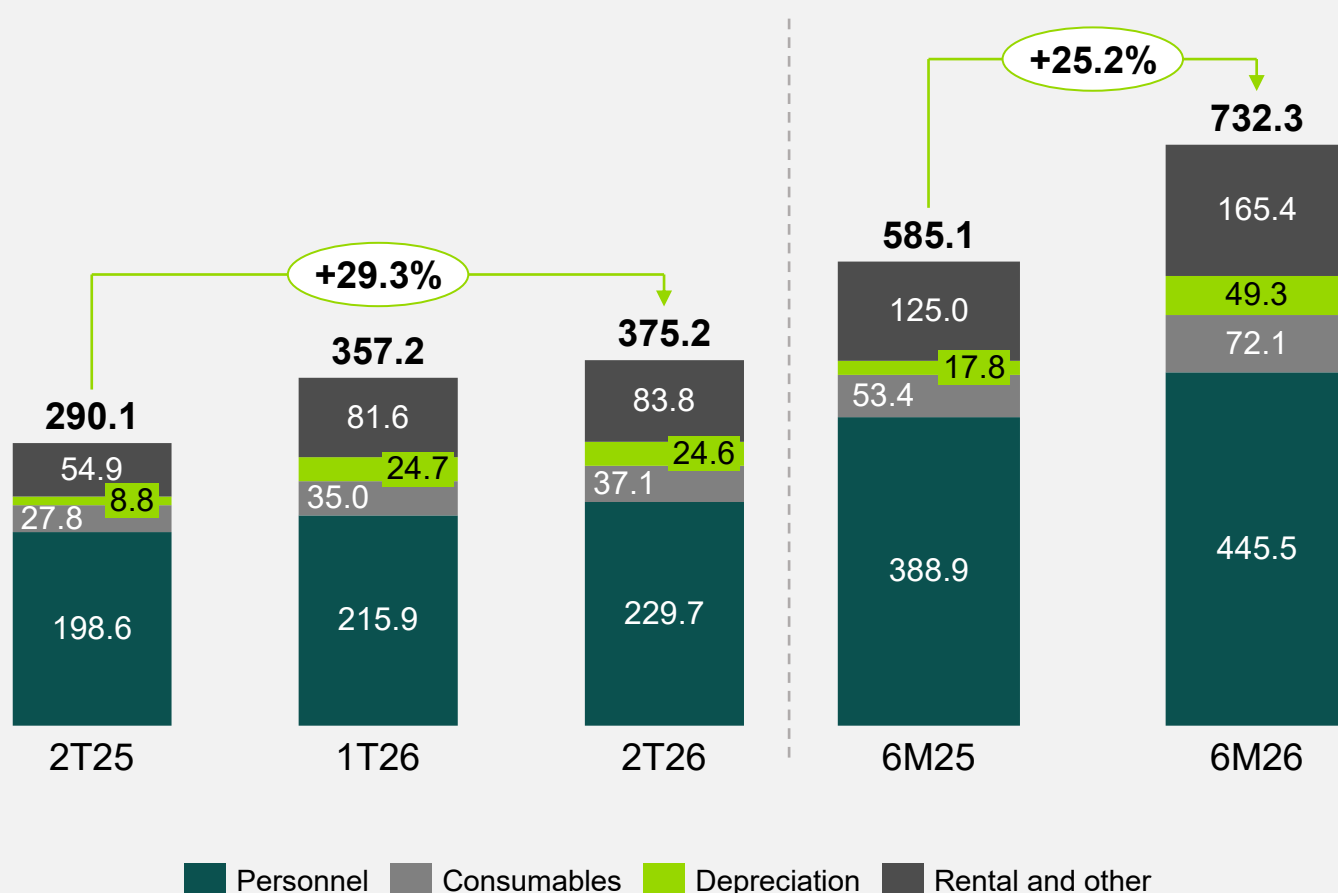
Financial Performance

Cost of Goods Sold and Services Provided



- ➔ The Cost of Products Sold and Services Provided (COGS) totaled R\$ 375.2 million in 2Q26, an increase of +29.3% versus 2Q25, reflecting organic operations growth and the incorporation of Mining Operations activities. Compared to 1Q26 (R\$ 357.2 million), the increase was 5.0%, proportionally lower than the 9.8% net revenue growth in the period, resulting in a small operating leverage gain in 2Q26.
- ➔ The Personnel/COGS ratio was 61.2% in 2Q26, a decline of 7.3 p.p. year-over-year (68.5% in 2Q25), a structurally lower level than the prior year. The consolidation of the Mining Operations BU, intensive in heavy equipment, continues to reduce the share of personnel cost in COGS. This dynamic extends to the Personnel/Net Revenue ratio, currently at 55.6%, which was once 70%.

Cost of Goods Sold and Services Provided (R\$ million)



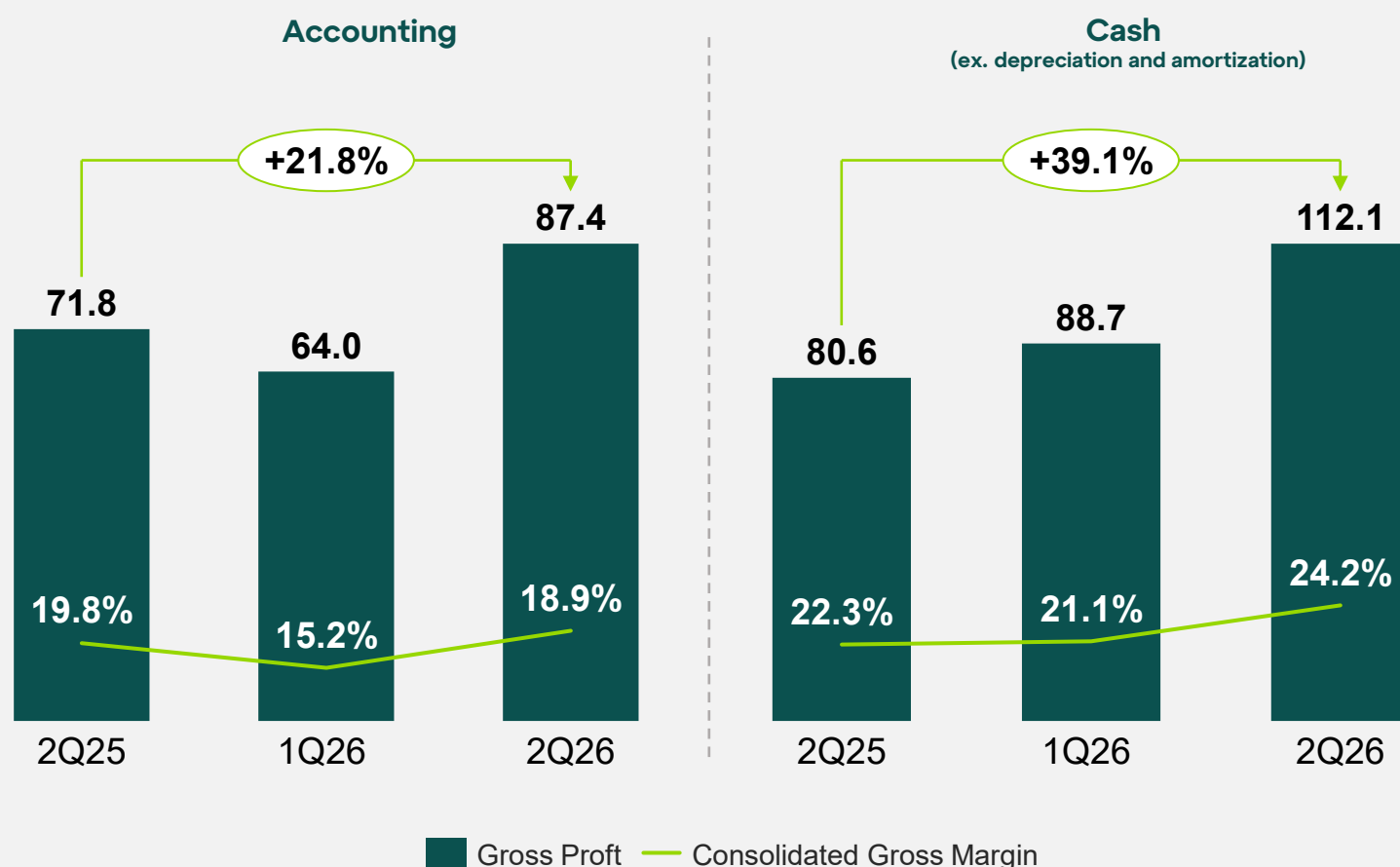
Financial Performance



Gross Profit

- ➔ Gross Profit in 2Q26 was R\$ 87.4 million, with a Gross Margin of 18.9%. Excluding depreciation and amortization from Gross Profit in 2Q26, we get R\$ 112.1 million, with a Gross Margin of 24.2% (+1.9 p.p. vs. 2Q25). Growth was led by the Mining segment, whose Gross Profit advanced 24.0% versus 2Q25 and 239% versus 1Q26, a direct reflection of the resumption of many operational fronts in the iron ore quadrangle region of Minas Gerais.
- ➔ The Oil & Gas segment maintained its typical stable trajectory, with Gross Profit in line with 2Q25 (+1.9%), reinforcing its role as a recurring revenue base within the Company's diversification model. The "Others" segment recorded the highest relative growth, of 83.4% vs. 2Q25, with Pulp & Paper standing out.
- ➔ In historical analysis, consolidated gross margin continues to be pressured by the progressive restoration of payroll taxes, in effect since January 2025, with increasing impact on COGS through 2027. Even so, Gross Profit recovered in the quarter with operational conditions normalized.

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



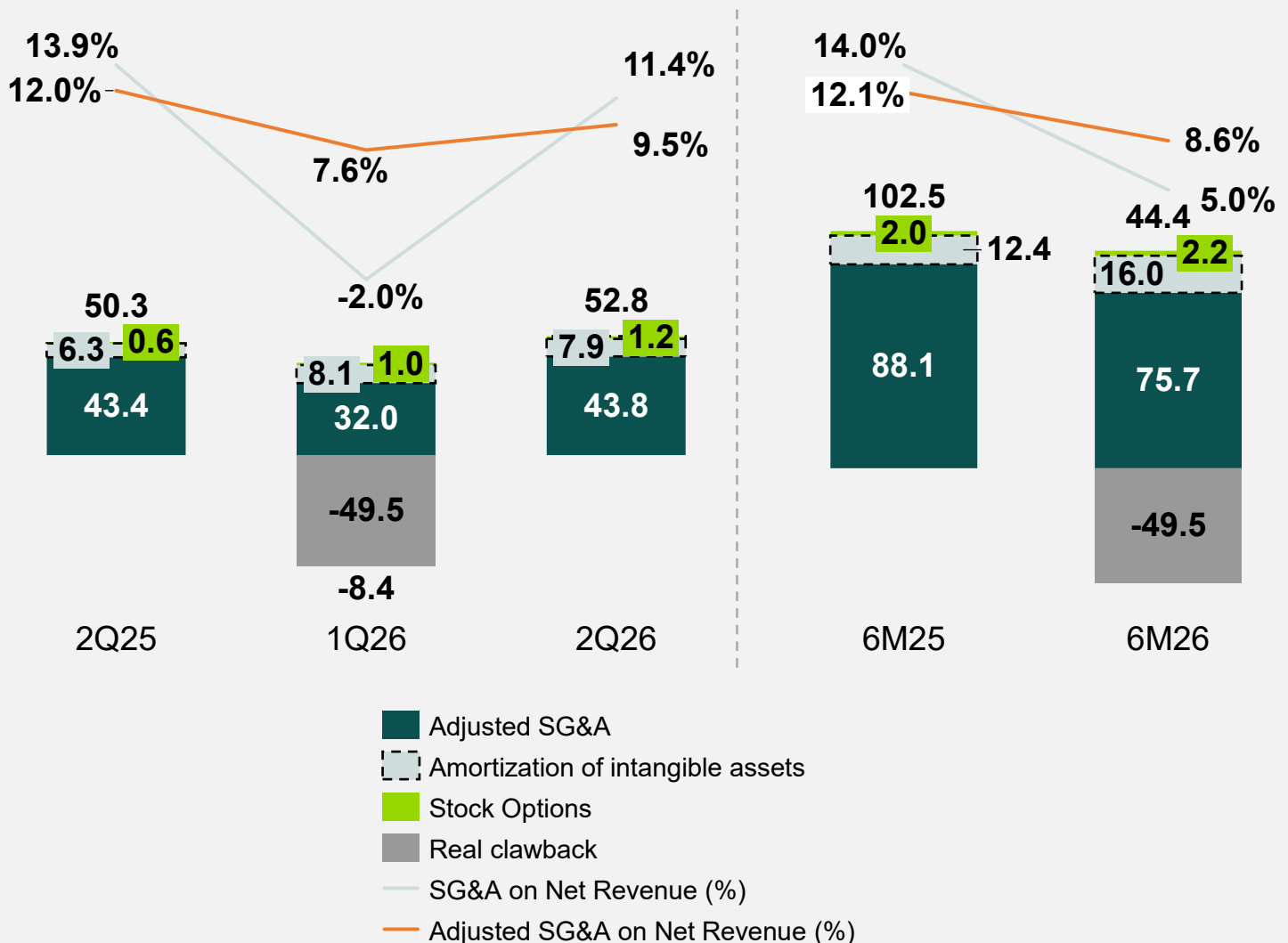
Financial Performance

General and Administrative Expenses



- ➔ In 2Q26, the SG&A/Net Revenue ratio showed a reduction compared to 2Q25, reflecting the rigorous expense management strategy initiated in 2025 and the unification of the Infrastructure and Industrial Assembly Business Units.
- ➔ For comparability purposes, the main non-operating items impacting SG&A in 2Q26 were:
 - ➔ **Intangible Amortization** (client portfolio, brands, and fixed asset premium): R\$ 7.9 million in 2Q26; and
 - ➔ **Stock options** (LTI): R\$ 1.2 million in 2Q26.
- ➔ Excluding this effect, the adjusted SG&A/Net Revenue ratio reached 9.5% in 2Q26, a decline of 2.5 p.p p.p. vs. 2Q25. On a half-year basis, the adjusted ratio declined from 12.1% in 1H25 to 8.6% in 1H26, the lowest in the Company's historical series, evidencing the structural dilution of administrative expenses as the revenue base expands. We expect to close the year with a SG&A/Net Revenue ratio of 9.5%, well below our historical levels.

SG&A (R\$ million)



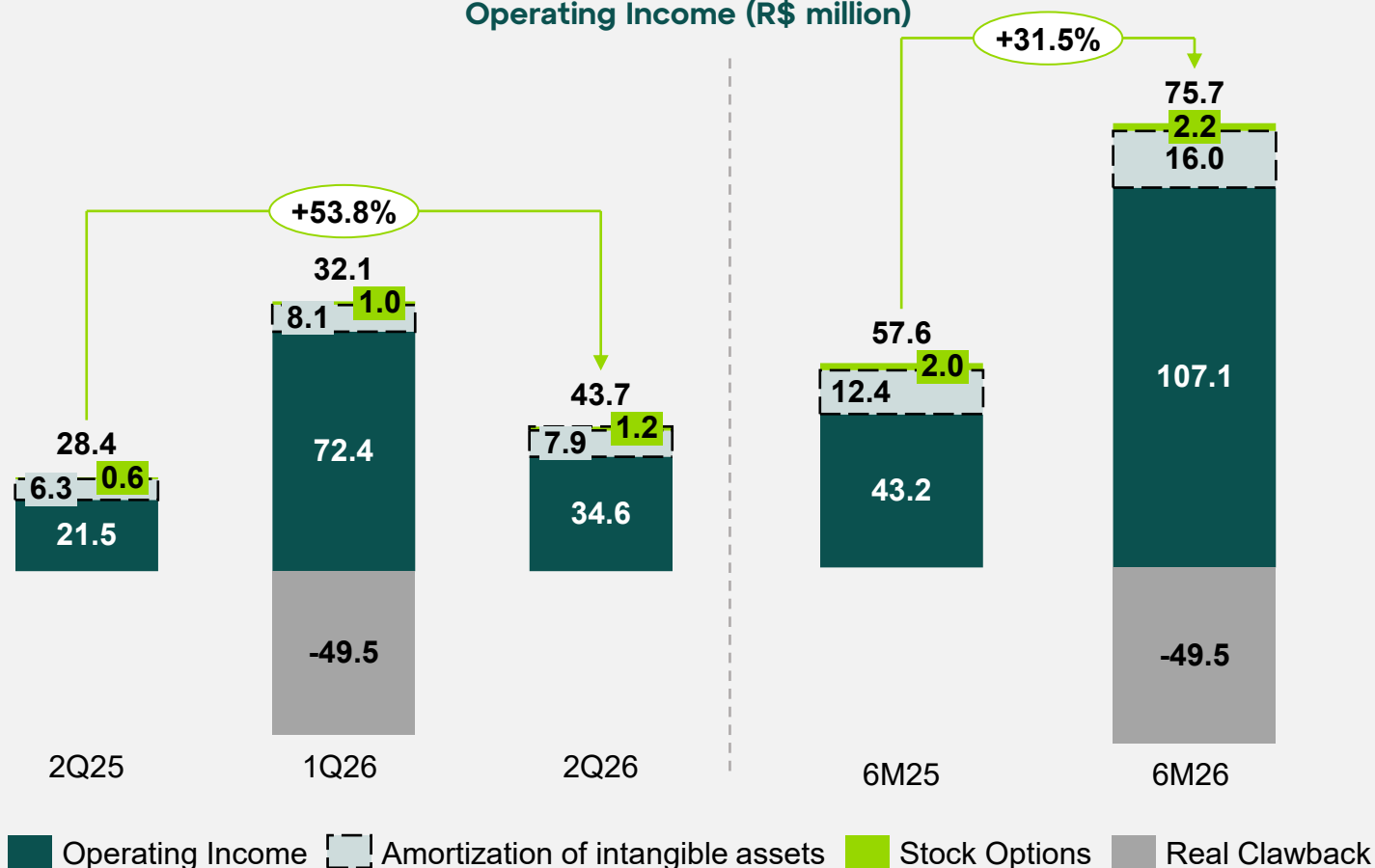
Financial Performance

Operating Income



- ➔ Accounting Operating Income in 2Q26 advanced versus 2Q25, totaling R\$ 34.6 million. Compared to 1Q26, there was a decline due to the non-recurring reversal of the *clawback* Real Estruturas clawback clause (R\$ 49.5 million) in March.
- ➔ In 2Q26, adjusted Operating Income was driven by the recovery of Revenue and Gross Profit in the quarter, even as the result continued to absorb the progressive payroll tax restoration and a temporary interruption in the Mining Operations BU. The improvement in the adjusted SG&A/Net Revenue ratio, from 12.0% in 2Q25 and 7.6% in 1Q26 to 9.5% in 2Q26, reflects revenue growth and an intensive expense reduction effort.
- ➔ For comparability purposes, excluding the non-operating effects of intangible amortization (client portfolio, brands, and fixed asset premium) and *stock options* (LTI), adjusted Operating Income totaled R\$ 43.7 million in 2Q26, with expansion of +53.8% versus 2Q25 and +36.3% vs. adjusted 1Q26, reflecting the recovery after weather-related impacts in the previous quarter.

Operating Income (R\$ million)

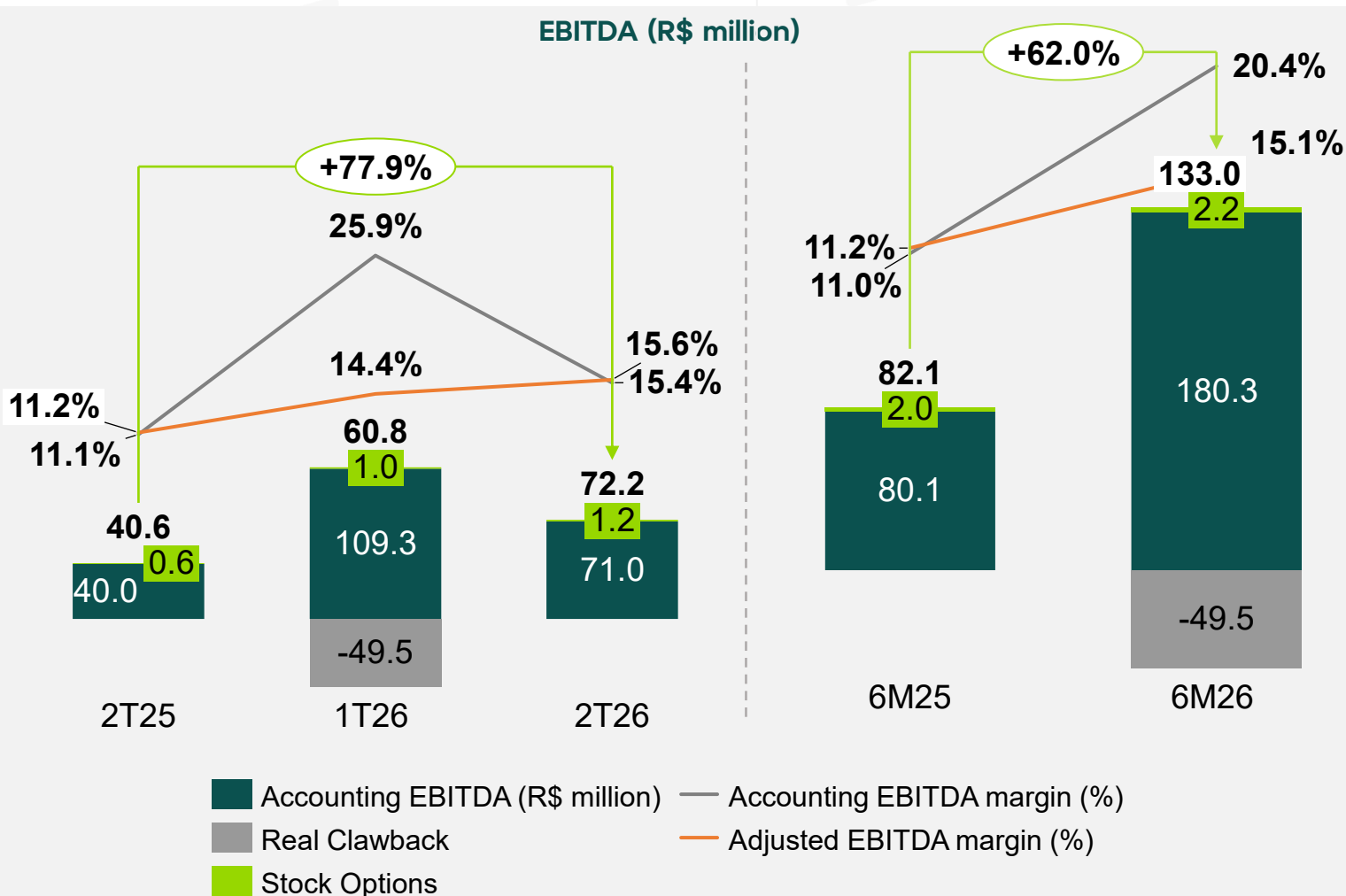


Financial Performance

EBITDA



- ➔ Adjusted EBITDA in 2Q26 totaled R\$ 72.2 million, up 77.9% versus 2Q25. The main driver of expansion was the advancement of contracts that had been interrupted in 1Q26.
- ➔ The Company reiterates that the transition to a more capital-intensive model makes standalone EBITDA analysis less representative for value assessment. Even so, for historical comparability, we highlight the expansion of the adjusted EBITDA margin, which advanced from 11.2% in 2Q25 to 15.6% in 2Q26 (from 11.2% to 15.1% on a half-year basis), a relevant performance considering that the Mining Operations BU has not expanded since its acquisition.



Financial Performance

Financial Results

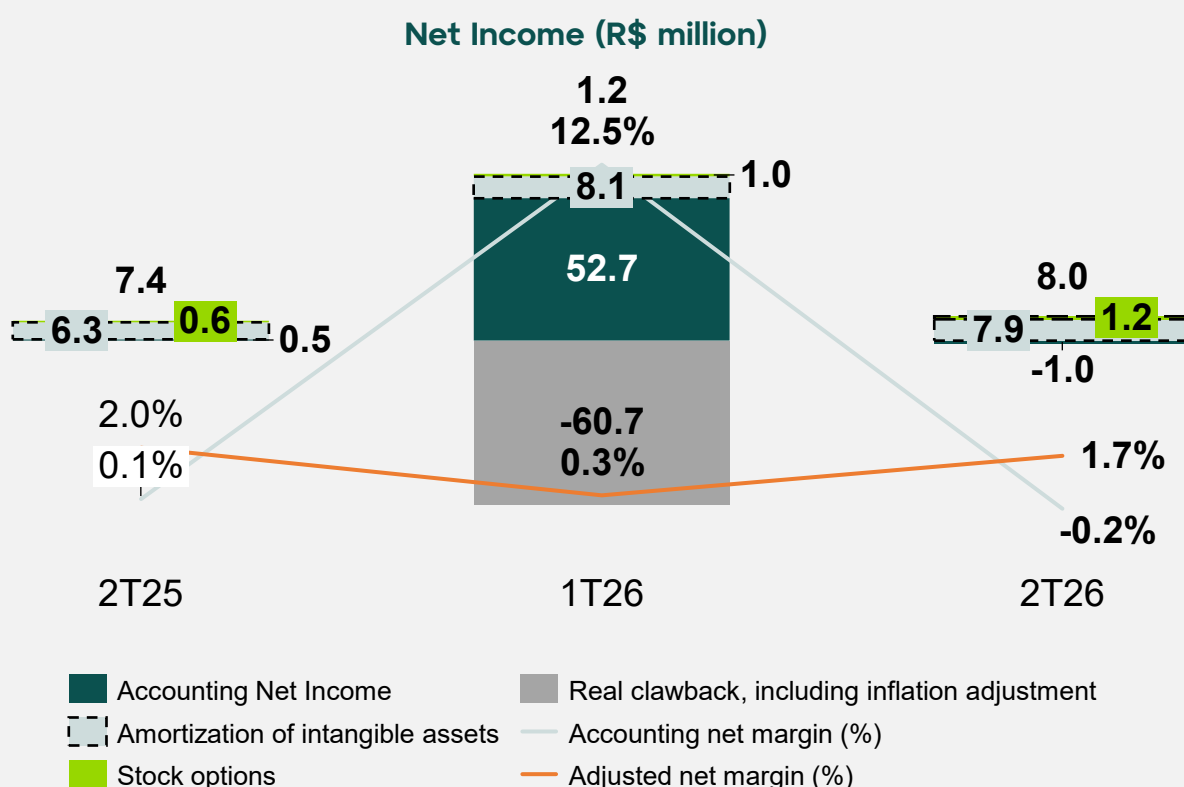


- ➔ Net financial results in 2Q26 totaled an expense of R\$ 35.3 million, up 105.8% versus 1Q26, explained mainly by the increase in debenture interest, which jumped from R\$ 8.3 million to R\$ 14.8 million in the period, reflecting the 3rd and 4th issuances completed throughout 2026. Additionally, the 1Q26 comparison base benefited from an effect in the *Sellers Finance*, stemming from the write-off of R\$ 11.2 million in monetary adjustment linked to the *clawback* da Real Estruturas.
- ➔ Compared to 2Q25, the 69.8% increase is primarily due to the expansion of financial debt throughout 2025.
- ➔ In April and May, we completed the 3rd and 4th debenture issuances, totaling R\$ 250 million.

Financial Results	2Q26	1Q26	Chg. 2Q26/1Q26	2Q25	Chg. 2Q26/2Q25	6M26	6M25	Chg. 6M26/6M25
Income from financial investments	7.2	10.4	-30.9%	9.5	-24.5%	17.6	15.0	17.8%
Interest on financing (including IOF)	(24.0)	(24.6)	-2.5%	(16.9)	42.5%	(48.6)	(31.6)	53.8%
Interest on debentures	(14.8)	(8.3)	79.2%	(7.8)	89.3%	(23.1)	(8.0)	190.4%
Interest related to Seller Financing (M&As)	(4.2)	5.2	-180.6%	(4.6)	-9.9%	1.0	(9.1)	-111.1%
Assignment of credit rights	(1.5)	(0.7)	111.5%	(0.5)	196.0%	(2.3)	(0.7)	204.4%
Others	2.0	0.9	136.6%	(0.5)	-523.3%	2.9	(2.2)	-233.9%
Total	(35.3)	(17.2)	105.8%	(20.8)	69.8%	(52.5)	(36.6)	43.4%

Net Income (Loss)

- ➔ The accounting Net Loss for 2Q26 was R\$ 1.0 million; however, after adjusting for intangible amortization and *stock options* (LTI), we had Adjusted Net Income of R\$ 8.0 million.



Financial Performance



Investments

Investments (R\$ million)	2Q26	1Q26	Chg. 2Q26/1Q26	2Q25	Chg. 2Q26/2Q25	6M26	6M25	Chg. 6M26/6M25
Productive	19.3	47.4	-59.3%	6.4	200.4%	66.3	9.4	602.3%
Access	3.8	1.3	198.9%	1.4	180.5%	5.1	2.8	85.9%
Painting	0.0	3.9	-100.0%	2.3	-100.0%	3.5	4.0	-11.5%
Inspection	0.6	2.3	-71.5%	1.3	-48.8%	2.9	1.1	175.5%
Insulation	0.0	0.1	-76.7%	0.1	-79.7%	0.1	0.1	1.4%
Infrastructure	2.0	0.7	197.1%	1.4	43.5%	2.7	1.6	75.0%
Mining	12.7	39.2	-67.5%	0.0	n/a	52.0	0.0	n/a
Support	3.0	3.5	-14.1%	4.2	-27.5%	6.6	7.6	-12.8%
Software	1.5	1.1	31.8%	1.2	26.1%	2.6	2.0	32.4%
Computers and Peripherals	0.7	1.2	-38.0%	0.5	55.2%	1.9	1.2	57.1%
Improvements and Operational Expansions	0.6	1.0	-36.0%	2.4	-73.5%	1.6	3.9	-58.3%
Furniture and Utensils	0.2	0.3	-21.7%	0.2	13.1%	0.5	0.5	-4.3%
TOTAL CAPEX	22.3	51.0	-56.2%	10.6	110.2%	72.9	17.0	328.8%

Cash and Cash Equivalents and Debts

- ➡ The Company closed 2Q26 with Net Debt of R\$ 745.6 million and Cash, Cash Equivalents and Financial Investments of R\$ 316.4 million.

Financial Indicators	2Q26	1Q26	Chg. 2T26/1T26	2T25	Var. 2T26/2T25
Cash, Cash Equivalents and Financial Investments	316,4	315,3	0,3%	370,8	-14,7%
Bank Loans and Financing, including Debentures	(946,6)	(808,7)	17,1%	(703,1)	34,6%
Acquisition-Related Debt (<i>Sellers Loan</i>)	(115,4)	(130,9)	-11,8%	(143,3)	-19,5%
Intercompany Loans	0,0	0,0	n/a	0,0	n/a
Gross Debt	(1.062,0)	(939,6)	13,0%	(846,4)	25,5%
Net Debt	(745,6)	(624,3)	19,4%	(475,6)	56,8%
Net Debt / EBITDA LTM	2,27	1,98	15,0%	2,43	-6,5%

- (1) Starting from the 4Q23 publication, we changed the calculation of the Net Debt/EBITDA LTM ratio, retroactively. Under the new concept, we include the managerial results of the last 12 months of acquired companies (which did not flow through the Company's results), since the balance sheet (net debt) is immediately impacted (in the month of acquisition). Additionally, EBITDA is reduced by interest on receivables advances.

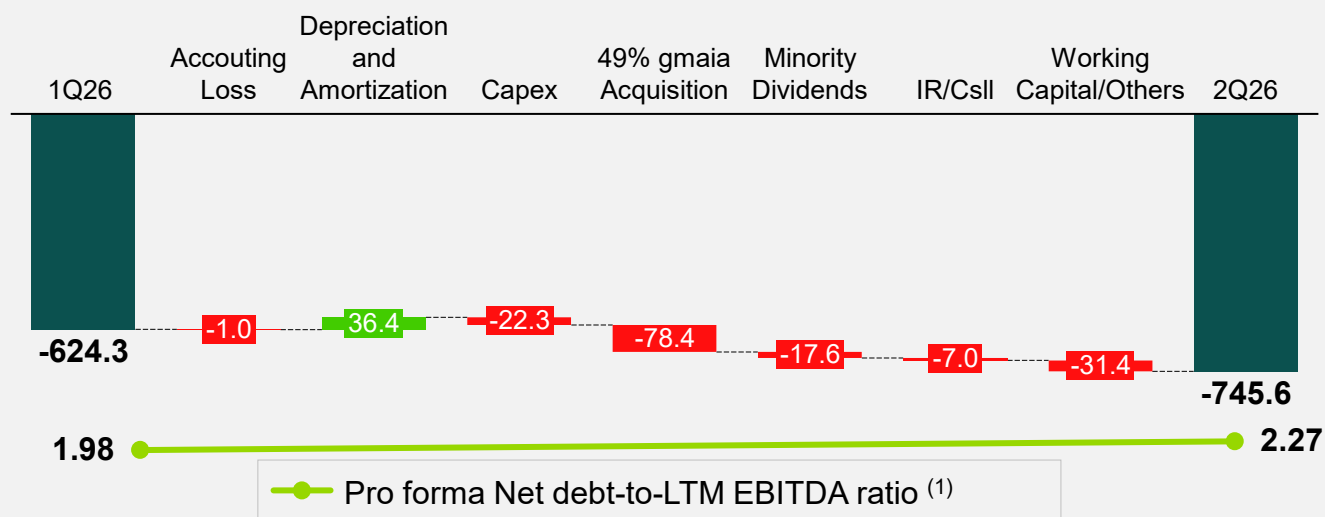
Financial Performance



Cash and Cash Equivalents and Debts (continued)

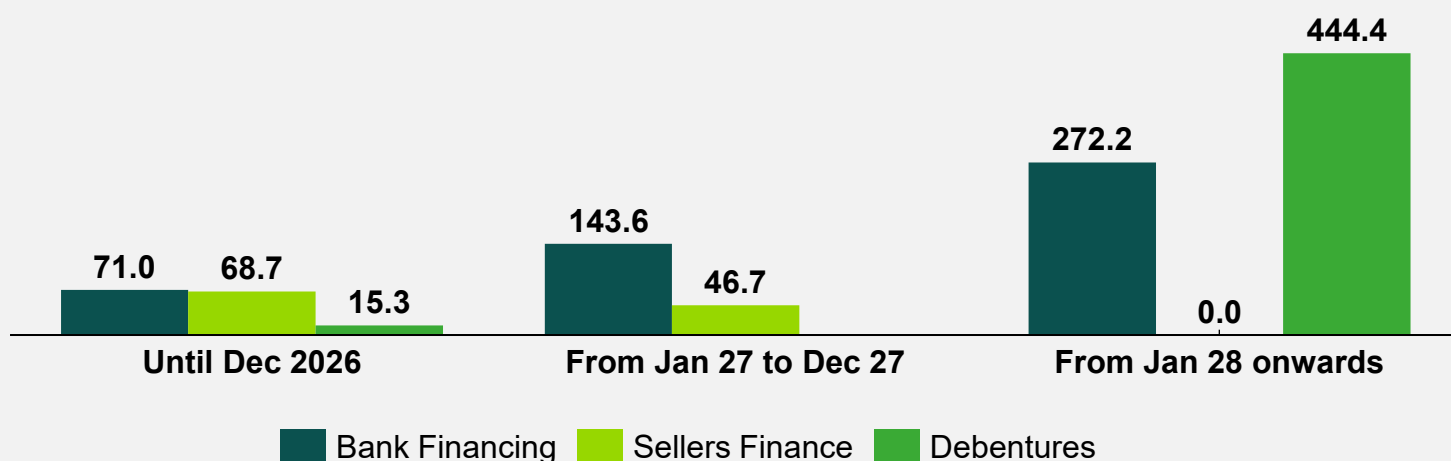
➔ At the end of 2Q26, the pro forma Net Debt-to-LTM EBITDA ratio was 2.27x.

Reconciliation of Net Debt



(1) Starting from the 4Q23 publication, we changed the calculation of the Net Debt/EBITDA LTM ratio, retroactively. Under the new concept, we include the managerial results of the last 12 months of acquired companies (which did not flow through the Company's results), since the balance sheet (net debt) is immediately impacted (in the month of acquisition). Additionally, EBITDA is reduced by interest on receivables advances.

Debt Amortization Schedule (R\$ million)



Financial Performance

Working Capital

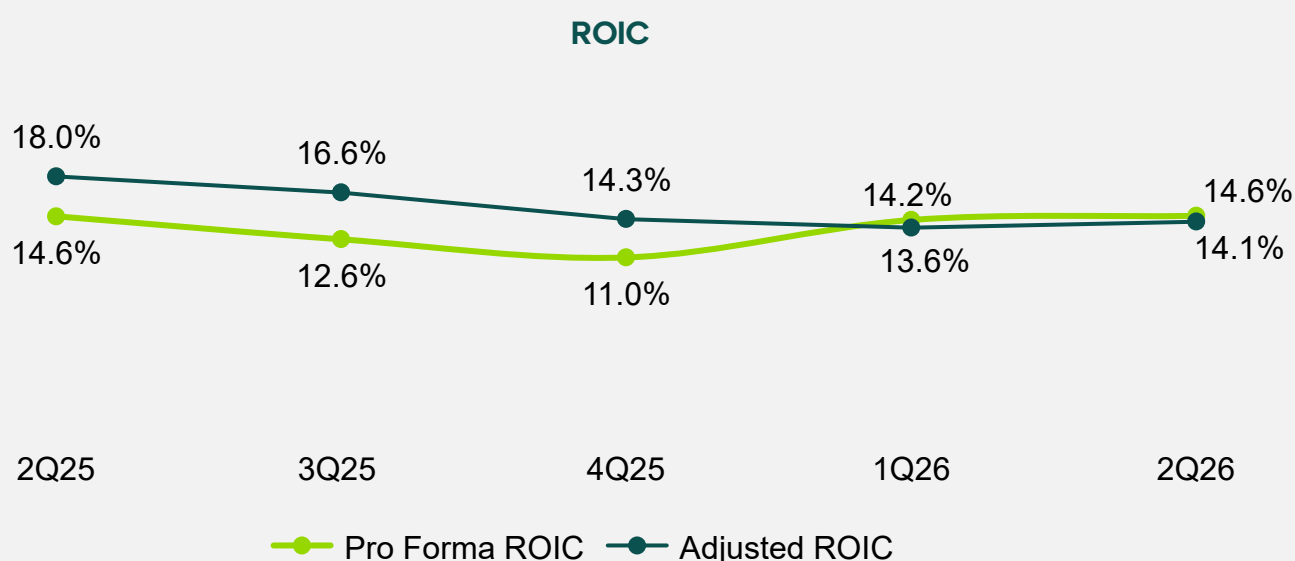


- ➔ The accounts receivable balance in 2Q26 exceeded the accounts payable balance with suppliers and employees by R\$ 277.6 million.
- ➔ The average collection period (ACP) in 2Q26 showed a slight decline compared to 2Q25 and 1Q26.

Indicadores Financeiros	2Q26	1Q26	Chg. 2Q26/1Q26	2Q25	Chg. 2Q26/2Q25
Accounts Receivable (clients)	464.6	439.8	5.6%	375.7	23.7%
# days	82	84	-2.9%	86	-4.8%
Accounts Payable (suppliers and employees)	187.0	174.4	7.2%	148.8	25.7%
# days	33	33	-1.4%	34	-3.3%
Working capital, considering items above	277.6	265.4	4.6%	226.9	22.3%
# days	49	51	-3.8%	52	-5.9%

ROIC (Effective Tax Rate)

- ➔ 2Q26 ROIC was predominantly impacted by the temporary mismatch between adjusted NOPAT growth of 29.1% over twelve months and the expansion of invested capital by 65.0%, resulting from the SEMEP acquisition.
- ➔ Since 4Q23, the ROIC calculation has included the managerial results of the last 12 months of acquired companies (which did not flow through the Company's accounting results), since the balance sheet (invested capital) immediately reflects the effects of acquisitions from the acquisition date.



Note: Adjusted figures exclude the impact of intangible amortization, deferred taxes, and the Real clawback.

Mercado de Capitais



- ➔ On June 30, 2026, Priner's common shares (B3: PRNR3) were quoted at R\$ 17.41, representing an increase of 14.7% relative to the closing price on June 30, 2025. The Ibovespa index, over the same period, recorded an increase of 23.0%.

PRNR3 Performance	2Q26	1Q26	Chg. 2Q26/1Q26	2Q25	Chg. 2Q26/2Q25
Share Price at Period End (R\$)	17.41	19.50	-10.7%	15.18	14.7%
Market Cap at Period End (R\$ million)	992.1	1,106.1	-10.3%	709.0	39.9%
Average Daily Trading Volume (R\$ million)	9.25	10.32	-10.3%	3.88	138.5%
Number of Shares (million)	56.99	56.72	0.5%	46.72	22.0%

PRNR x IBOV x SMLL
Base 100 as of 06/30/2025





Attachments

Attachments

ROIC Breakdown



ROIC Breakdown (Effective Tax Rate) (R\$ million)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
NOPAT (LTM)	113.7	100.9	132.2	173.7	181.1
EBIT (LTM)	134.1	113.0	139.8	181.4	188.9
IR/CS (LTM)	(20.4)	(12.0)	(7.6)	(7.7)	(7.8)
Average Invested Capital	780.9	803.3	1,202.9	1,219.5	1,240.1
Working Capital (LTM Average)	261.5	280.2	297.1	305.7	321.2
PP&E and Intangibles (LTM Average)	519.4	523.1	905.8	913.7	918.9
LTM ROIC	14.6%	12.6%	11.0%	14.2%	14.6%

Adjusted ROIC Breakdown (Effective Tax Rate) (R\$ million)	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
NOPAT (LTM)	126.1	119.5	159.8	153.7	162.7
EBIT (LTM)	146.5	131.6	167.3	161.4	170.5
IR/CS (LTM)	(20.4)	(12.0)	(7.6)	(7.7)	(7.8)
Average Invested Capital	699.6	718.6	1,115.7	1,132.6	1,154.2
Working Capital (LTM Average)	180.2	195.5	209.8	218.8	235.3
PP&E and Intangibles (LTM Average)	519.4	523.1	905.8	913.7	918.9
LTM ROIC	18.0%	16.6%	14.3%	13.6%	14.1%

Note 1: Effective tax rate.

Note 2: ROIC calculation = sum of NOPAT for the last 12 months / average Invested Capital for the last 12 months.

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

Attachments

Balance Sheet



Ativo	6/30/2026	3/31/2026	12/31/2025
Current Assets	870.1	835.6	847.0
Cash and Cash Equivalents	313.4	312.4	354.6
Accounts Receivable	464.6	439.8	429.4
Inventories	18.9	9.6	8.9
Taxes Recoverable	43.3	37.1	28.2
Other Current Assets	29.9	36.7	25.9
Non-Current Assets	1,032.4	1,042.5	1,043.7
Deferred Taxes	86.0	79.9	82.2
Marketable Securities	3.0	3.0	2.9
Other Receivables	23.3	23.0	22.6
Investments	0.5	0.2	0.2
Property, Equipment and Right-of-Use Assets	573.1	582.4	572.1
Intangible Assets	345.1	352.3	362.2
Other Non-Current Assets	1.4	1.7	1.5
Total Assets	1,902.5	1,878.1	1,890.6
Liabilities	6/30/2026	3/31/2026	12/31/2025
Current Liabilities	470.5	570.3	573.9
Suppliers	59.5	48.1	62.2
Loans and Financing	141.8	203.5	202.7
Finance Lease Payable – Right-of-Use CPC 06	6.9	7.2	7.5
Acquisition Financing – Sellers Finance	68.8	85.8	83.3
Salaries and Payroll Charges	127.5	126.3	121.0
Taxes Payable	17.2	20.9	18.3
Interest on Equity and Dividends Payable	15.7	41.0	41.0
Other Payables	33.1	37.5	37.9
Non-Current Liabilities	878.7	686.0	754.4
Loans and Financing	796.2	603.9	607.9
Finance Lease Payable – Right-of-Use CPC 06	21.4	22.0	23.3
Acquisition Financing – Sellers Finance	50.5	48.9	112.8
Provisions for Tax, Civil and Labor Risks	10.3	9.3	8.4
Other Liabilities	0.3	1.9	2.0
Shareholders' Equity	553.2	621.8	562.3
Total Liabilities and Shareholders' Equity	1,902.5	1,878.1	1,890.6

Attachments

Income Statement



Demonstrativo de Resultado (R\$ milhões)	2Q26	1Q26	Chg. 2Q26/1Q26	2Q25	Chg. 2Q26/2Q25	6M26	6M25	Chg. 6M26/6M25
Net Revenue	462.6	421.2	9.8%	361.9	27.8%	883.8	730.7	20.9%
Cost of Goods and/or Services Rendered	(375.2)	(357.2)	5.0%	(290.1)	29.3%	(732.3)	(585.1)	25.2%
% of NR	-81.1%	-84.8%	3.7 p.p.	-80.2%	-0.9 p.p.	-82.9%	-80.1%	-2.8 p.p.
Project Execution Costs	(235.4)	(211.2)	11.5%	(177.0)	33.0%	(446.6)	(343.5)	30.0%
Depreciation of Operating Equipment	(24.6)	(24.7)	-0.1%	(8.8)	180.2%	(49.3)	(17.8)	176.8%
Other Costs	(115.1)	(121.3)	-5.1%	(104.3)	10.4%	(236.5)	(223.8)	5.6%
Gross Income	87.4	64.0	36.6%	71.8	21.8%	151.5	145.6	4.0%
% of NR	18.9%	15.2%	3.7 p.p.	19.8%	-0.9 p.p.	17.1%	19.9%	-2.8 p.p.
Operating, General and Administrative Expenses	(52.8)	8.4	-727.8%	(50.3)	5.1%	(44.4)	(102.5)	-56.7%
Expenses ex. Intangible Amortization	(43.8)	(32.0)	36.9%	(43.4)	0.9%	(75.7)	(88.1)	-14.0%
% da RL	-11.4%	2.0%	-13.4 p.p.	-13.9%	2.5 p.p.	-5.0%	-14.0%	9.0 p.p.
Operating Income	34.6	72.4	-52.2%	21.5	60.7%	107.1	43.2	147.9%
% of NR	7.5%	17.2%	-9.7 p.p.	6.0%	1.5 p.p.	12.1%	5.9%	6.2 p.p.
Adjusted Operating Income	43.7	32.1	36.3%	28.4	53.8%	75.7	57.6	31.5%
% of NR	9.4%	7.6%	1.8 p.p.	7.8%	20.3%	8.6%	7.9%	8.8%
Net Financial Results	(35.3)	(17.2)	105.8%	(20.8)	69.8%	(52.5)	(36.6)	43.4%
% of NR	-7.6%	-4.1%	-3.6 p.p.	-5.7%	-1.9 p.p.	-5.9%	-5.0%	-0.9 p.p.
Financial Revenues	14.0	23.0	-39.2%	13.2	6.0%	37.0	21.2	74.7%
Financial Expenses	(49.3)	(40.2)	22.7%	(34.0)	45.0%	(89.5)	(57.8)	54.9%
Income Before Income Tax	(0.7)	55.3	-101.2%	0.7	-192.3%	54.6	6.6	728.5%
Income tax/ Social contribution(IR/CSLL)	(0.3)	(2.6)	-86.5%	(0.2)	47.4%	(2.9)	(2.1)	40.8%
Net Income	(1.0)	52.7	-102.0%	0.5	-302.8%	51.7	4.5	1042.1%
% of NR	-0.2%	12.5%	-12.7 p.p.	0.1%	-0.4 p.p.	5.8%	0.6%	5.2 p.p.
Adjusted Net Income	8.0	1.2	596.3%	7.4	8.9%	67.6	16.9	300.1%
% of NR	1.7%	0.3%	1.5 p.p.	2.0%	-0.3 p.p.	7.7%	2.3%	230.8%

Attachments

Cash Flow Statement



Consolidated Cash Flow (R\$ million)	2Q26	1Q26	2Q25
Net Income/(Loss)	(1.0)	52.7	0.5
Depreciation and Amortization	36.4	36.8	18.5
Capital Reserve (Stock Options)	1.2	1.0	0.6
Non-controlling Shareholders' Interest (Equity)	(3.0)	0.0	0.0
Changes in Working Capital and Non-Current:			
Accounts Receivable	(24.6)	(10.4)	4.0
Accounts Payable	(12.7)	(8.8)	(13.9)
Other Current and Non-Current Accounts (excl. PP&E and Intangibles)	(23.4)	(22.2)	(33.2)
Cash Generated from Operations	(27.2)	54.6	(23.4)
Acquisition of Fixed Assets	(20.3)	(40.3)	(9.3)
Acquisition of Right-of-Use Assets (CPC 06) (net of disposals)	(0.9)	(0.3)	(3.7)
Additions from Subsidiaries (fixed assets and intangibles)	1.2	3.4	0.0
Investments	(0.3)	0.0	(0.1)
Financing Activities:			
Advance for Future Capital Increase	3.1	0.0	0.0
Change in Short-Term Financing	(61.8)	7.2	(2.7)
Change in Long-Term Financing	192.3	(4.1)	61.9
Change in Acquisition Debt – Short and Long Term	(15.4)	(61.4)	(15.2)
Change in Finance Leases – Short and Long Term	(0.9)	(1.6)	2.1
Equity Valuation Adjustment	(65.7)	0.3	(2.2)
Interest on Equity/Proposed Dividends	(3.1)	0.0	0.0
Cash Generated from Financing	48.5	(59.5)	44.0
Change in Cash (see note)	1.1	(42.2)	7.5
Opening Cash	315.3	357.5	363.3
Closing Cash	316.4	315.3	370.8

Note: "Cash" includes Cash and cash equivalents and marketable securities from current and non-current assets.



Investor Relations:

 Tel +55 (21) 3544-3100

 ri@priner.com.br

