



**Local Conference Call
OceanPact (OPCT3)
Transcrição dos Resultados do 4T25
5 de março de 2026**

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da OceanPact, durante a qual serão comentados os resultados do **4T25 e exercício de 2025**.

No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes. Mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando então serão dadas as instruções para participarem.

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e a gravação estará disponível no website de RI da Companhia, no endereço ri-oceanpact.com. A apresentação de slides que será utilizada está também disponível no site de Relações com Investidores da Companhia, assim como no site da CVM, www.gov.br/cvm.

Antes de prosseguir, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas dos negócios, constituem-se em previsões baseadas nas atuais expectativas da Administração. Essas expectativas estão sujeitas a mudanças em função das condições macroeconômicas, riscos de mercado e outros fatores.

Conosco hoje estão os senhores Flávio Andrade, Diretor-Presidente; CEO, Haroldo Solberg, Diretor-Vice-Presidente e Diretor-Geral do Segmento de Embarcações; Adriano Ranieri, Diretor-Geral do Segmento de Serviços; e Eduardo de Toledo, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Inicialmente, os executivos farão comentários sobre o desempenho da OceanPact e, em seguida, estarão disponíveis para responder às perguntas que eventualmente sejam formuladas.

Agora, gostaria de passar a palavra para o Flávio para dar início ao evento. Por favor, Flávio.

Flávio Andrade:

Obrigado, Doris. Bom dia a todos. Bom, bom rever a maioria aqui. Eu imagino que a grande parte tenha estado conosco aqui na segunda-feira, quando a gente anunciou a combinação de negócios da OceanPact com a CBO. Eu acho que a gente não tem como começar essa apresentação de hoje sem falar um pouquinho disso.

Eu acho que a apresentação teve uma receptividade muito boa tanto entre os nossos clientes – bem como com as nossas reuniões diretamente com eles assim que a gente pôde divulgar essa informação, então a receptividade foi muito boa – e a dos acionistas



também. Boa parte dos fundos, nossos acionistas, gostaram do anúncio, gostaram da operação em si. Então, acho que a gente deu um passo um passo acertado e está muito contente com o reconhecimento disso.

Eu acho que ninguém aqui deve não ter acompanhado isso, então eu não vou ficar repetindo a descrição da operação da combinação de negócio entre o OceanPact e CBO formando a frota de 73 embarcações da Companhia combinada e somando as competências da OceanPact no atendimento aos clientes, no empreendedorismo, inovação e muito focada em ter serviços que atendam às necessidades dos clientes com a capacidade reconhecida também da CBO na excelência na operação da sua frota, a frota de 45 navios, sendo que 31 dos quais ela mesma construiu. Então, acho que isso é muito forte e essa soma vai ser muito bacana mesmo.

Mas falando um pouquinho do ano de 25, foi um ano muito bom para o OceanPact. A gente entregou um EBITDA de R\$ 656 milhões, uma receita de R\$ 2.1 bilhões, os dois aí com um aumento cerca de 30% em relação a 2024 e, bom, então vamos aos resultados aí do último trimestre. Pode passar ao próximo slide, por favor.

Bom, a taxa de ocupação no último trimestre ficou em 71%. Claro, já sentindo o efeito da parada dos RSVs para os novos contratos, para a mobilização dos novos contratos com diárias bem superiores, como a gente já falou algumas vezes. E a taxa ficou em 82% no ano, em linha com o *guidance*. A receita líquida ficou em R\$ 552 milhões, um crescimento de 20% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. O EBITDA de R\$ 178 milhões no trimestre, um crescimento também de 22% em relação ao 4T24, e o lucro líquido ficou em R\$ 24 milhões, totalizando R\$ 105 milhões de lucro líquido no ano.

E pela primeira vez desde a abertura de capital, a gente já anunciou que a gente vai distribuir, então, todo o lucro, claro, abatendo os prejuízos acumulados, então a gente teve o lucro de R\$ 105 milhões vai abater os prejuízos acumulados e, do restante – claro, tem a reserva legal, mas – vai distribuir tudo para os acionistas. É a primeira distribuição de dividendos desde que a Companhia foi listada na B3.

Então, pediria agora ao Haroldo para apresentar os resultados do Segmento de Embarcações.

Haroldo Solberg:

Obrigado, Flávio. Bom dia a todos. Vou falar sobre os principais destaques operacionais do 4T25 do Segmento de Embarcações.

Começando pelo mapa de taxa de ocupação de 25, nós fechamos o 4T com 71%. O nível de ocupação deste trimestre abaixo dos outros trimestres do ano se explica principalmente pela concentração de mobilizações contratuais, como vocês podem ver em laranja no mapa. Ao todo, nós tivemos 5 RSVs em mobilização para novos contratos – o Bandolim, Paredes, Timbebas, Reis e Badejo. Além dessas mobilizações, tivemos 2 embarcações em docagem – Ilha da Trindade e o Macaé, destacadas em azul. Já em rosa, no mapa, tivemos 6 embarcações em manutenção ao longo do trimestre – o Abrolhos, Manuel Luís, Badejo, São Sebastião, Trindade e Marajó. Em amarelo, o Ilha do Tinharé apresentou um período sem contratos. Com isso, encerramos 25 com 82% de taxa de ocupação e está em linha com o *guidance* do ano.



Na sequência, vamos apresentar o nosso planejamento do mapa de taxa de ocupação de 2026. A taxa de ocupação projetada é de 78%, esse número é 4 p.p. menor que a estimativa apresentada no último *call*, que foi de 82%, devido principalmente ao aumento da duração dos testes de aceitação dos RSVs e à mudança de cenário do Tinharé, que agora está em *lay-up*. O 1T26 tem característica similar ao 4T25 em relação à concentração das mobilizações contratuais, principalmente por conta da continuidade das mobilizações iniciadas no final de 2025.

Ao todo, temos 7 embarcações mobilizando ao longo do 1T, sendo 5 RSVs – Parcel dos Meros, Paredes, Timbebas, Reis e Bandolim – e 2 AHTSs – o São Paulo e o São Pedro. Destaco aqui que, destes 5 RSVs, temos o Reis em operação, já sob o novo contrato com a Petrobras; e outros 3 RSVs, Bandolim, Paredes e Timbebas, estão em fase final dos testes de aceitação e com previsão de entrar em contrato nos próximos dias. A partir do 2T, com a entrada dos barcos em contrato e menor concentração de mobilizações e docagens, a perspectiva é de uma ocupação trimestral acima de 80%.

Vale lembrar que esses novos contratos dos RSVs e dos AHTSs tiveram aumentos relevantes nas taxas diárias.

Entrando no detalhamento da taxa de ocupação de 71% do 4T25, podemos ver no gráfico à esquerda que o impacto dos dias sem contrato na taxa de ocupação foi de 1 p.p.. As mobilizações representaram 14 p.p. e as docagens 4 p.p.. O *downtime* operacional ficou em 11 p.p. em função do volume de paradas para manutenção realizadas no período, como vimos no mapa anterior. E já no gráfico à direita, podemos observar uma redução do número de dias ocupados em relação ao 4T24, passando de 1.743 dias para 1.597 dias, muito em função das mobilizações contratuais e manutenções.

Também podemos ver que a diária líquida média cresceu de R\$ 165 mil no 4T24 para R\$ 203 mil no 4T25, um aumento de 23%, devido principalmente aos contratos de curta duração dos RSVs – Meros, Badejo e Bandolim – realizados no trimestre e ao contrato de longa duração do Ilha do Mosqueiro, iniciado em 2025, e também dos PSVs e OSRVs iniciados ainda em 2024.

Passando agora para os resultados do Segmento de Embarcações, vemos no gráfico à esquerda que a receita líquida do 3T25 ficou em R\$ 323 milhões, um aumento de 11% em relação ao mesmo trimestre de 24. E no gráfico à direita vemos que o EBITDA do trimestre saiu de R\$ 90 milhões para R\$ 85 milhões e a margem EBITDA do período passou de 31% para 26% em virtude do maior *downtime* operacional do período e do efeito pontual de uma provisão de perda estimada por um cliente de R\$ 12 milhões. Assim, fechamos o ano de 2025 com uma receita de R\$ 1,3 bilhão, um EBITDA de R\$ 375 milhões e uma margem EBITDA de 28%.

Passo a palavra agora para o Adriano Ranieri, o Diretor do Segmento de Serviços.

Adriano Ranieri:

Obrigado, Haroldo. Bom dia a todos. Agora apresentarei os números do trimestre do Segmento de Serviços.

Começando pela unidade de Subsea & Geociência, a gente atingiu R\$ 166 milhões de receita líquida no trimestre, um crescimento de 47% em relação ao mesmo trimestre do



ano passado. Esse crescimento ocorreu principalmente pelo início dos nossos projetos de descomissionamento, dado os eventos de mobilização e recolhimento de ânodo no projeto da Trident.

Aqui cabe ressaltar que, devido à natureza dos projetos de descomissionamento, é esperada uma maior flutuação das demonstrações trimestrais futuras nessa unidade.

A nossa unidade de Oil Spill Response teve receita de R\$ 34 milhões no trimestre, um crescimento de 19% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ressaltando-se aqui os avanços que a gente teve nas nossas bases portuárias. Já a unidade de Consultoria e Demais UNs, a gente teve um avanço significativo, atingindo R\$ 48 milhões de faturamento no trimestre, um crescimento de 34%. Aqui a gente ressalta principalmente os avanços da nossa área de consultoria, maiores faturamentos da nossa área logística e também a incorporação das receitas da empresa Aiuká, empresa que a gente adquiriu em janeiro do ano passado.

Bom, no consolidado do Segmento de Serviços, a gente teve receita de R\$ 248 milhões no 4T, um crescimento de 47% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, uma EBITDA de R\$ 93 milhões, crescimento de 67% em relação ao 4T24, com margem de 38%. Ele seguiu os mesmos *drivers* da receita, principalmente o início dos nossos projetos de descomissionamento e o crescimento da nossa área de consultoria, logística e prontidão de emergência.

Passo a palavra para o Edu.

Eduardo de Toledo:

Obrigado Adriano. Bom dia a todos. Prazer estar com vocês novamente. Vamos agora falar dos números consolidados referentes ao 4T25.

Começando pela receita líquida, ela atingiu R\$ 552 milhões no 4T25, um crescimento de 20% em relação aos meus trimestres do ano anterior. Já em relação ao EBITDA, ele foi de R\$ 178 milhões no trimestre, crescimento de 22% em relação ao mesmo período do ano anterior e em linha com a expectativa que tínhamos para esse trimestre, que, quando a gente falou, no trimestre passado, a gente falou que poderíamos ter algumas campanhas e mobilizações que poderiam trazer um resultado adicional para o trimestre, e é exatamente isso que observamos nesse trimestre.

Passando agora para os nossos custos operacionais, eles foram de R\$ 297 milhões no 4T25, com crescimento em bases comparáveis de 12%. Tem uma ressalva aqui nesse número: nesse trimestre, nós tivemos o afretamento de 2 embarcações e o uso de ROV de terceiro, então isso afeta um pouco essa comparabilidade.

Falando agora do G&A, o crescimento é muito expressivo no trimestre, de 48%, atingindo R\$ 74 milhões. Mas aqui, basicamente, é uma questão de ajuste de provisões, tanto de incentivos de curto como de longo prazo. Esse valor, desses ajustes de provisões, causa um impacto de R\$ 17 milhões nessa comparação. Então, acho que isso explica fortemente o que aconteceu nesse trimestre.

Em relação ao CAPEX, atingimos R\$ 187 milhões e esse número está bastante em linha e compatível com essa com esse grande número de embarcações sendo mobilizadas para os seus novos contratos.



Falando agora da performance financeira, terminamos o 4T com um caixa de R\$ 720 milhões. Queria destacar aqui a captação de R\$ 170 milhões de recursos do BNDES, originários do Fundo de Marinha Mercante, que ajudam aí para melhorar o perfil da nossa dívida.

Em relação à nossa dívida líquida, encerramos o ano de 2025 com uma posição de R\$ 1,219 bilhão e a nossa relação dívida líquida/EBITDA ficou ligeiramente abaixo de 2.0. Aí, esse crescimento do 3T para o 4T, que chama um pouco a atenção, na verdade, ele se deve, em boa medida, à questão do Meros. No Meros, nós agora firmamos um contrato que nos dá o direito de permanecer com ele por mais 3 anos, e esse é o nosso plano, porque ele é o barco que vai ser usado no descomissionamento da Trident, em especial. E aí, em função disso e como funcionam os nossos *covenants*, quando você tem esses afretamentos de embarcação de longo prazo, você precisa refletir isso, todo o valor do afretamento, com o aumento da dívida. Então, isso explica um pouco esse salto que teve um pouco aí do 3T para o 4T.

Isso que eu queria destacar. Devolvo agora a palavra para o Flávio para continuar a apresentação.

Flávio Andrade:

Obrigado, Eduardo. Bom, comentando aqui do *backlog*, o nosso *backlog* teve a adição dos contratos do Rochedo de São Paulo, R\$ 389 milhões, a renovação do Ilha de São Sebastião, mais R\$ 159 milhões, e outros, como um contrato com a SBM, onde a gente está trazendo um flotel com um parceiro estrangeiro (Technip) e clientes, como o Adriano mencionou, na área portuária, também engrossaram esse *backlog*, que está em R\$ 6.9 bilhões. É um *backlog* bem forte. Possivelmente, quando a gente anunciar mesmo o fechamento da operação com a CBO, aquele *backlog* tem essas adições e consumos normais, mas vai estar mais ou menos garantido naquela faixa dos R\$ 14 bilhões que a gente mencionou.

Então, vamos no próximo, por favor. Bom aqui nos destaques das áreas de Sustentabilidade & Inovação, a gente teve uma participação muito bacana – eu estava lá também – na COP30, onde, junto com a HUB Ocean, que é uma *non-profit* que a gente apoia, ela é uma entidade norueguesa que visa agregar dados sobre o oceano de diversas fontes e colocá-los disponíveis gratuitamente para quem queira estudá-los, usá-los em suas projeções e pesquisas, universidades, governos, organismos multilaterais. Então, é um projeto muito bacana dessa *non-profit* lá, que tem o pessoal da Aker como grande apoiador, tem Microsoft, tem um monte de gente boa apoiando, a gente apoia aqui no Brasil, e teve esse evento reunindo esses parceiros para a gente reforçar a agenda de conhecimento do oceano.

Isso, indiretamente, é o que beneficia o nosso serviço de aquisição de dados e tudo mais, mas por que não contribuir para que esses dados sejam mais bem usados no mundo inteiro? Então, isso é a HUB Ocean, isso é o que a gente faz e a gente já integrou dados públicos de bases brasileiras públicas nessa plataforma dele. E o próximo passo é conversar com nossos clientes, para aqueles dados que não são estratégicos, eles não precisam ter exclusividade, se a gente vai poder contribuir também para essa plataforma com esse tipo de informação. Então, é um projeto muito bacana.

Bom, tivemos avanços também no MangueLab, que é aquele projeto de aferição e medição do carbono capturado em projetos de reflorestamento de mangue. E o



OceanPact Digital recebeu mais uma presença em eventos internacionais, como ele tem recebido sempre.

Vamos no próximo, por favor. O Haroldo já comentou no status da frota e início de contratos, o Parcel dos Reis RSV está em contrato na Petrobras, o Parcel do Bandolim, Timbebas e Paredes estão em fase final de aceitação de testes. Como vocês puderam notar pelo gráfico de ocupação, esses testes estão demorando mais do que a gente imaginava. Como a Petrobras estava precisando dos navios – ela está precisando da volta, todos eles já trabalhavam para Petrobras, eles sofreram *upgrade* e estão voltando a trabalhar para Petrobras –, então a gente achou que os testes iam ser mais céleres, mas não foi o caso. Os testes estão ocorrendo normalmente, como sempre ocorreram. São testes bem rigorosos que testam todos os equipamentos e ferramentas dos ROVs na profundidade máxima, então são testes bem demorados. Mas é isso, já estão no final, todos estão em fase final de aceitação.

O Rochedo de São Paulo e o Parcel dos Meros tem término de obra e adaptações previstas agora para meados de abril.

O outro ponto eu mencionei também quando falei sobre o lucro, é isso, a gente vai submeter à Assembleia Geral a proposta de distribuir os dividendos, no valor de R\$ 19 milhões, que corresponde à totalidade do lucro líquido do exercício depois de compensar os prejuízos acumulados e constituir a reserva legal.

Em relação à combinação de negócios com a CBO, já demos entrada no CADE, cumprindo essa etapa do cronograma que a gente anunciou na segunda-feira.

Bom, por enquanto é isso e estamos aqui disponíveis para as perguntas. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Monique Greco, do Itaú BBA: Oi, pessoal. Bom dia. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu vou abusar e vou fazer 3 aqui. A primeira vai ser um *follow-up* aqui nesse último ponto que o Flávio estava explicando, do impacto aí da revisão do *guidance* e porque ele aconteceu.

Não sei se eu entendi bem, mas o que eu entendi é que, na verdade, vocês estavam esperando que a Petrobras fosse um pouquinho mais célere e ela acabou levando o mesmo tempo que ela normalmente levava, né? A minha dúvida aqui é se isso pode ter algum impacto ainda nas futuras avaliações. Vocês acham que ainda tem algum ajuste para ser feito aí em expectativa de prazo nas futuras avaliações?

A outra pergunta, a segunda, ainda sobre Petrobras, a Ocean acabou de ser declarada vencedora em um contrato de descomissionamento e a gente queria saber o que tem no radar agora, quais são os próximos leilões, o que é relevante para vocês, o que é legal a gente monitorar aqui em termos de próximas oportunidades de contratação com a Petrobras?

E o terceiro ponto, eu queria aproveitar o espaço e trazer uma pergunta sobre a combinação de negócios. Das sinergias levantadas e o que a gente conversou aí ao longo da semana no *call* com vocês na segunda-feira, vocês conseguem dar uma cor aqui, qualitativa mesmo, do nível de relevância de cada tipo de sinergia? A gente sabe que tem sinergia comercial, de redução de G&A, de CAPEX. Se a gente pudesse



ordenar aqui a relevância de cada uma e também a expectativa de tempo para a captura dessas sinergias. Obrigada.

Flávio Andrade: Obrigado, Monique. Vamos lá, por partes aqui. Então, na primeira pergunta, a questão dos testes, a gente não pode, vamos dizer assim, culpar a Petrobras, não. De fato, a gente esperava, era uma expectativa nossa baseada nas conversas com a Petrobras, então, vamos dizer assim, era uma adivinhação nossa, que não se concretizou. A gente achou que ela ia fazer testes mais céleres, ou seja, já que os navios já estavam trabalhando lá, a gente achou que, como ela está precisando, de verdade, muito da volta desses RSVs para o trabalho, que ia testar menos coisas ou em menos... ia mais ser amostragens em alguns itens.

A gente não ia testar, por exemplo, todas as 40 e tantas ferramentas de um ROV na profundidade máxima. Mas isso foi achismo nosso. Foi uma expectativa legítima nossa, não foi uma promessa descumprida. Nada disso. Então, a gente errou nisso.

Isso não foi a única causa das demoras. A gente teve demoras na entrada no dique, a gente teve demoras boas, vamos dizer assim, porque a gente ficou usando mais tempo o barco antes de parar para fazer outros trabalhos, porque aquele cronograma a gente tinha mandado aqui para o mercado, se não me engano, em novembro, então muita coisa acontece.

Então, teve isso, teve o dique, falta de dique, que a gente empurrou 12, 15 dias uma ou outra docagem, outro navio a gente ficou usando mais tempo, mas o grosso mesmo da demora foi nos testes. Mas, como você perguntou, não temos demoras adicionais esperadas, todos já estão no fim. Um dos barcos (o Bandolim) pode ser que termine o teste hoje ou amanhã, os outros dois semana que vem. Então, está bem no fim mesmo desse processo de aceitação. Está tudo em ordem, não temos nenhum problema.

Vamos lá, sobre a segunda pergunta, eu não sei se a gente já foi declarado mesmo o vencedor. A gente está em primeiro lugar. Um pequeno detalhe: a Petrobras publica a ordem de classificação e depois ela diz quem ela acha que é o vencedor mesmo. Ela pode desclassificar alguém, então... mas, sim, a gente está em primeiro lugar e acho que está muito bem-posicionado para ganhar esse contrato, que é o de *pull out*, faz parte da família e do descomissionamento, então é um contrato grande, da ordem de R\$ 400 milhões e a gente está bem-posicionado.

Tem alguns outros processos licitatórios, onde já foram divulgados essa lista, essa ordem de classificação, onde a gente não está em primeiro lugar, mas que a gente ainda tem algumas expectativas positivas. Tem empresas com preços inexequíveis – que a gente considera inexequíveis –, empresas que não atendem aparentemente os critérios financeiros que a Petrobras coloca. Então, a gente está em primeiro nesse processo e ainda disputando alguns outros.

E na Petrobras, a gente tem outros processos ainda para o ano, basicamente no 2S, vai ter processo de geotecnia na área da OceanPact Geo, vai ter processo de *metocean* e processos da BP e da Equinor também, que a gente também está participando. Então, na área das geociências tem processos já anunciados. Na área de descomissionamento, que eu saiba, ainda não. Então, tem esses que já estão em andamento e não sei se tem algum outro anunciado por agora.



Na questão da terceira pergunta, das sinergias, a gente desenhou um slide onde a gente mostrava aquela diferença de *downtime*. A CBO, na frota atual dela, tem 3% de *downtime*, nós, na nossa frota, com as nossas características, temos 8% de *downtime*. E eu lembro que o Haroldo explicou lá naquele dia que, cada 1% de melhora na nossa frota gera um aumento do EBITDA da ordem de R\$ 14 ou R\$ 15 milhões no ano. Então, a gente vai caminhar nessa direção. Não posso antecipar prazo quando a gente consegue capturar, a gente não sabe nem a data firme do *closing*.

No lado comercial, também. A gente mostrou que a ociosidade comercial da OceanPact é de 2% – era de 2% no 3T25 – e a da CBO era de 25%, e que, nesse caminho também, cada ponto percentual também era algo aí na faixa de R\$ 14 ou 15 milhões. Também a gente não consegue precisar o *timing* para a gente atingir isso. Isso é só um guia.

Mas eu acho que as duas vão andar. Nenhuma vai ficar parada desde o início. Todas vão andar. A velocidade com que a gente vai conseguir realizar essa caminhada, tendendo ao outro número, a gente não sabe, não consegue precisar.

Eu não sei se o Eduardo quer comentar, ou Haroldo, em relação a detalhar isso ou demais sinergias, que foi parte da pergunta Monique.

Eduardo de Toledo: Só acrescentar, Flávio, eu acho que a gente tem esse tempo agora para poder fazer um mergulho profundo nesse tema, via *clean team*, com todos os cuidados, obviamente, de concorrenciais. Então, a gente tem o *clean team* junto com a Gradus, para a gente exatamente poder mergulhar a fundo agora e entender com mais clareza o desenho dessa organização, como é que ela vai ser exatamente, tempos e movimentos, enfim, aonde a gente quer chegar, como é que a gente chega lá, em que tempo. Então, acho que a gente vai ter mais clareza conforme a gente avance nesse trabalho que vai ser feito em paralelo ao processo de análise pelo CADE.

Então, acho que a gente, mais à frente, vai estar com uma condição melhor para dizer sobre isso.

Agora, se você olhar os pontos percentuais, os montantes são meio parecidos, as duas principais sinergias para a gente são a comercial e a operacional. Os montantes, por ponto percentual, são similares, só que o *gap* comercial é bem mais alto do que o *gap* operacional. Então, a princípio, acho que a questão da ocupação da frota e a velocidade com que a gente pode ajudar a CBO a ocupar sua frota de forma mais forte acho que deve ser o grande caminho, eu imagino assim, para a gente poder atingir o potencial dessa combinação de negócios.

Monique Greco: Boa, ajudou muito gente. Obrigada Flávio e Edu.

Lukas Daul, da Arctic [via webcast]: “Qual nível de SG&A e de depreciação vocês projetam para o ano de 2026?”

Eduardo de Toledo: Obrigado, Lukas, pela pergunta. Bom, vamos primeiro na depreciação. A depreciação deve ter um salto importante. Basicamente, o nosso ciclo de investimentos mais forte para renovação de contratos vem um pouco desde final de 24, mas principalmente 25 e agora 26, então isso incrementa bastante a depreciação, que é fruto do nosso CAPEX, do nosso CAPEX intenso. Então, a depreciação deve ter um salto maior, acho que, na faixa talvez aí de uns 20-30%, alguma coisa dessa ordem de grandeza, mais ou menos.

E do ponto de vista de S&A, a nossa previsão é ficar em linha com a inflação, o que deve representar uma queda em relação à receita, porque a receita cresce de forma importante por causa dos novos contratos, então você deve ter uma queda, aqueles 12% devem crescer um pouco, está bom? Obrigado pela pergunta.

Leonardo Piovesan, da Quantzed [via webcast]: *“Bom dia. Podem falar mais sobre o leilão ganho da Petrobras para o pull out de linhas para descomissionamento?”*

Flávio Andrade: Eu acho que eu já até comentei essa. Sim, a gente está em primeiro lugar, mas é só o que podemos dizer.

Acho que eu posso dizer um pouquinho mais. A gente tem muitas vantagens. Ao participar disso, a gente já esperava mesmo estar em primeiro lugar com uma vantagem considerável, porque a gente tem um navio já preparado para isso, então isso nos colocou muito bem nessa competição. E é isso, não posso comentar mais. Obrigado.

Lucas de Oliveira [via webcast]: *“Primeira: vimos que a margem EBITDA de Embarcações contraiu de 31% para 26%, impactada por downtime, e uma PDD de um cliente específico. Podem dar mais cor sobre a natureza dessa PDD? É um evento isolado e totalmente provisionado ou existe risco de spillover para o balanço de 26%? Qual o run rate de margem normalizada que devemos esperar sem esses efeitos extraordinários?”*

Segunda: a fusão com a CBO traz uma avenida clara de cross-selling para a divisão de Serviços, que hoje já se mostra uma alavanca importante de resultados. Vocês já têm um cronograma preliminar ou um target de quantos ROVs e soluções tecnológicas pretendem integrar na frota da CBO nos próximos 12 a 18 meses pós-aprovação do CADE?

E a terceira pergunta: com a alavancagem muito bem controlada em 1,99x e o primeiro anúncio de dividendos de R\$ 19 milhões, como o Conselho está pensando a política de remuneração aos acionistas em paralelo aos custos de integração da CBO? O objetivo é manter um pay-out mínimo durante a fusão para sinalizar a disciplina de capital?”

Eduardo de Toledo: Lucas, muito obrigado pelas perguntas. Boas perguntas aí. Vamos à primeira delas. Essa questão da PDD que a gente teve aí no 4T é um evento específico, pontual, não é um cliente recorrente nosso, foi um determinado serviço de duração de 4 meses, boa parte do serviço foi pago, mas a última parte aí ele entrou numa medida pré-RJ de proteção e nós provisionamos a totalidade que nós temos a receber dele. Então, não tem nada de *spillover* para 26, nada desse tipo.

A margem que a gente espera normalizada, a gente espera um crescimento de margem. Eu não posso passar os números porque seria um *guidance*, mas se você olhar os modelos aí que os analistas fazem, fica muito claro esse crescimento de margem pelos novos contratos com as novas *daily rates*.

A tua segunda pergunta, sobre a fusão com a CBO e o *cross-selling* para a divisão de Serviços, é exatamente isso que você está colocando, essa é uma das grandes avenidas de crescimento. Agora, isso é ao longo do tempo, não é de tão curto prazo assim.

A CBO recentemente entrou em novos contratos de RSVs – como nós, teve esse leilão, eles também foram RSVs como nós – e eles, como não havia ainda o negócio conosco, fizeram isso com ROVs de terceiros, e essa substituição só pode se dar ao fim desses contratos. Entretanto, existem oportunidades, por exemplo, ROVs em AHTSs, mas aí é uma questão a ser desenvolvida junto com eles.

Por fim, a terceira pergunta, da alavancagem, nosso primeiro anúncio de dividendos, enfim, estamos felizes de poder retornar os recursos aos nossos acionistas. E, assim, nós não temos uma política de dividendos propriamente dita, mas a gente usa muito essa questão de onde queremos estar em termos de alavancagem. Então, de novo, o nosso *sweet spot* antes da transação com o CBO era de 1,5 a 2 e, como eu falei no *call* de segunda-feira, dada a boa qualidade da dívida da CBO, que é maior que a nossa, a gente entende que a Empresa combinada pode ter um *sweet spot* de 2 a 2,5.

Em função desse *sweet spot* de 2 a 2,5, temos aí amplo espaço para a gente poder pagar dividendos. Claramente, a trajetória das duas empresas é desalavancagem, é muito clara, e no *pro forma* das empresas combinadas em setembro de 25 já estava em 2.6, então a gente rapidamente chega nesse *sweet spot* e, portanto, tem aí todo o espaço para pagamento de dividendos.

Claro que você vai ter os custos da integração, enfim, você vai ter questão de sistemas, os gastos com sistemas e tal, mas tudo isso afeta o lucro. Então, obviamente, quando a gente fala de espaço para pagar dividendos, é na medida do lucro da Companhia e esse lucro, então, vai ser afetado por essas questões. Mas dito isso, não é nada que se compare, vamos dizer assim, ao momento que as empresas vivem, vamos dizer assim, em função desses seus novos contratos. Mais forte no nosso caso. No caso deles, a nossa renovação de contratos em relação ao total de contratos que nós temos é mais forte que a deles, então o nosso crescimento deve ser maior que o deles.

Mas, dito isso, os dois numa trajetória muito positiva, eles também numa trajetória de lucro e, portanto, a combinação vai propiciar um espaço muito interessante para o pagamento de dividendos.

Coordenadora: Lembrando que para fazer perguntas basta clicar no ícone de Q&A na parte inferior da sua tela, seja digitando a pergunta ali diretamente ou solicitando a participação por áudio.

Leonardo Piovesan, da Quantzed [via webcast]: “Mesmo com o estaleiro da CBO agora disponível após a fusão, o investimento de construção do cais será continuado?”

Flávio Andrade: Obrigado, Leonardo. Sim, o investimento será continuado e a gente tem até mais clientes para ele, porque um dos objetivos do nosso cais é atender à nossa própria frota, que faz troca de turma e faz porto lá naquela região. Então, hoje a gente gasta um bom dinheiro atracando no cais de terceiros.

Então, um pedaço disso lá vai ser um cais para operar para clientes nossos e um estaleiro nosso para reparos flutuando, com o navio flutuando. Isso a gente vai ampliar porque a CBO também tem muitos navios que fazem porto lá no Açú e também gastam muito dinheiro atracando em cais de terceiros. Então, isso é só mais receita para o nosso cais.

Então, está super mantido e tem o foco também de atender como base logística para os nossos clientes, e isso fica inalterado. Então, só aumenta o movimento do nosso cais. Mas muito obrigado.

[participante não identificado – via webcast]: “Poderia compartilhar sua perspectiva para o mercado *offshore* brasileiro em 2026? Onde você vê as oportunidades e os riscos mais importantes?”

Flávio Andrade: Bom, obrigado à pergunta anônima. A gente acha que 2026 já está muito desenhado. A Petrobras trabalha com bastante antecipação, ela se antecipa às necessidades dela, faz as contratações normalmente de prazos mais longos, ela faz contratos de 4 anos. Então, as contratações que ela organizou para 26 já estão dadas, então ela renovou muito, teve muito *bid* no ano passado, então tem muito contrato novo e muito contrato começando agora, e ela se preparou para isso, acho que foi inteligente da parte dela.

Para não deixar que as diárias continuassem subindo no ritmo que vinham subindo, ela antecipou as contratações. Foi uma boa subida de diárias para a gente, num patamar muito saudável, acho, para os operadores de navios, mas ela se antecipou e já fechou essas contratações. Então, para essa área de afretamentos, eu acho que o movimento vai ser fraco, não vai ter grandes novidades.

Na área de Serviços, a Petrobras já declarou, mais de uma vez, que ela gosta de contratar serviços que a produtividade, o ganho de produtividade nesse tipo de serviço, quando o processo é competitivo, os operadores de serviços – como nós, como a DOF, como outros – passam parte da sua produtividade para a Petrobras para a gente conseguir ganhar o processo competitivo. Então, é bom para ela e é bom para a gente, que a gente tem os ganhos de produtividade e ela tem os preços mais conhecidos, ela paga pelo resultado final, ela não entra no risco de execução. Então, tem vantagens para os dois lados.

Então, nessa área de Serviços, especialmente no descomissionamento a gente tem visto muito, mas também inspeção de dutos, inspeção de amarras, outros processos de descomissionamento. Ela tem ido para essa linha de contratação de serviços e essa linha continua ativa esse ano. Mas é isso, muito obrigado.

[participantes não identificado – via webcast]: “*Poderiam comentar do que devemos esperar do EBITDA ao longo do ano? Teremos um 1T26 parecido com o que foi o 4T25?*”

Eduardo de Toledo: Muito bem, obrigado pela pergunta. A expectativa nossa para o 1T26, em função de todas as mobilizações, que o Haroldo mostrou no mapa de embarcações, é que a gente tenha o 1T com um EBITDA inferior ao 4T25, mas claramente superior ao que vai ser comparado ao que é o 1T25. Então, deve ser inferior ao 4T, superior a 1T, no meio do caminho entre os dois. Acho que um pouco é essa a expectativa para o 1T, que já estamos aí em 5 de março nesse momento.

Em relação ao ano como um todo, aí a gente olha, enfim, a ocupação acima de 80%, que está no nosso *guidance*, que foi o que o Haroldo mencionou também, e aí obviamente a gente vai para um outro patamar. Para o 2T, 3T e 4T eu acho que aí a gente pode olhar o 3T do ano passado como um parâmetro compatível com o que a gente espera para 2T, 3T e 4T. Obrigado.



Joel Nogueira [via webcast]: “Bom dia, parabéns pelos resultados. Gostaria de saber se, além dos ganhos de redução do downtime, haveria uma redução de CAPEX em manutenções e desmobilizações visto o estaleiro da CBO?”

Flávio Andrade: Eu acho que a resposta que a gente pode dar agora é que, sim, a gente está no mapeamento das oportunidades do ganha-ganha, de usar o melhor dos dois mundos, que eu tenho falado sempre, e isso está incluído.

Coordenadora: Bom, nós estamos já em quase onze horas (dez para as onze), vamos agora, então, encerrar esse evento da OceanPact. Eu vou passar a palavra para o Eduardo para as considerações finais.

Eduardo de Toledo: Obrigado, Doris, obrigado a todos, bom estar com vocês novamente.

Foi um intervalo curto dessa vez, foram em poucos dias (quatro dias) entre a última vez e essa. Estamos aí trabalhando bastante nesses dias, já iniciando o processo de conversa sobre a questão dos *waivers* que são necessários. Enfim, como o Flávio falou, repercussão muito positiva frente à nossa base de acionistas, um apoio muito forte.

Eu acho que, de fato, estamos aí bem contentes com a reação que a transação teve, a repercussão, e agora vamos trabalhar com força para caminhar nessas condições precedentes e nesse mapeamento de sinergias e a integração em si.

Novamente, a gente tem esse tempo, que é o tempo da análise do CADE, para poder trabalhar isso com a profundidade possível – obviamente, estamos falando de três, quatro meses –, mas, enfim, é um tempo suficiente para a gente poder ter muita clareza desse plano de integração que a gente vai colocar em prática logo após o *closing*.

E, voltando um pouco a uma pergunta, que tinha sido feita pelo Falanga, na segunda-feira, com a preocupação muito grande também da integração cultural das empresas. Então, estamos trabalhando aí com uma consultoria especializada, a BTS, e a Gradus nessa parte de processos. A BTS na parte de cultura já com um trabalho, agora que está pública a transação, agora vai se aprofundar esse trabalho de cultura, eles vão conversar de forma mais ampla com as empresas, com as pessoas, fazer *focus groups*, vários elementos aí que vão nos ajudar a mapear essas questões e poder trabalhar bem isso para a gente garantir uma integração de muito sucesso, que é nisso que estamos empenhados agora nesse momento.

Passo a palavra agora para o Flávio para as suas relações finais.

Flávio Andrade: Não, acho que eu só tenho a agradecer. É isso mesmo, agora o nosso trabalho é muita atenção nas operações normais para ninguém se distrair do dia a dia das nossas operações, está todo mundo muito ciente das suas missões do dia a dia, e essa equipe, com a ajuda de consultores externos claro, como o Eduardo falou, acho que são sempre muito bons e úteis para gente, mas quem carrega o piano somos nós mesmos e será o time da CBO, que vai se integrar muito bem ao nosso. A gente, acho, que tem alguns alinhamentos muito importantes nos valores, na questão de fazer as coisas do jeito certo, de confiar que dá para fazer, mas sempre com segurança.

Então, eu acho que a gente sabe que é a gente que vai ter que trabalhar com a mão na massa e é isso que a gente mais sabe e gosta de fazer. Como eu tenho repetido aqui,



de vez em quando a gente trabalha melhor quando tem muito trabalho do que quando tem pouco. Então, estamos animados aqui. Muito obrigado!

Coordenadora: Agradecemos, então, a participação de todos. Encerramos a teleconferência do OceanPact. E bom dia.