

Local Conference Call  
OceanPact (OPCT3)  
Transcrição dos Resultados do 1T26  
11 de maio de 2026

**Operadora:** Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da OceanPact, durante a qual serão comentados os resultados do **1T26**.

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](http://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, <http://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. Por favor, Flávio.

**Flávio Andrade:**

Obrigado, Doris. Bom dia a todos.

Bom, mais uma vez, é um prazer estar aqui dividindo com vocês nossos resultados. Vamos falar, então, dos resultados do 1T26.

A gente não pode deixar de começar comentando em relação à combinação de negócios da OceanPact com a CBO, que ela foi aprovada, dos dois lados, nas suas assembleias de acionistas. A aprovação foi de mais de 99% na nossa assembleia e de 100% na deles. As assembleias de debenturistas também aprovaram, por unanimidade, a transação. Então, acho que isso é uma sinalização muito bacana de que o mercado

aprovou o conceito e aprovou a nossa operação, que, é claro, está dependendo ainda da aprovação final do CADE, mas a gente está muito animado e tocando o processo em tudo que pode ser tocado por enquanto com muita empolgação e otimismo.

Também é importante a gente mostrar que, nesse trimestre, mesmo com todas as mobilizações que a gente já tinha anunciado em andamento, a gente conseguiu uma boa evolução nos resultados em relação aos resultados do 1T25, como a gente vai mostrar aqui agora.

Próximo slide, por favor. Então, a diária líquida média subiu 22%, a diária das embarcações em relação ao 1T25, a gente teve R\$ 497 milhões de receita líquida, um EBITDA de R\$ 163 milhões, mostrando um crescimento de 30% em relação ao 1T25, e lucro líquido de R\$ 30 milhões.

Então, eu chamo agora o 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 1T26 para o Segmento de Embarcações.

Começando pelo mapa de Taxa de Ocupação de 26, nós fechamos o 1T com 65%, tendo como principais acontecimentos do período: Em laranja, no mapa, tivemos 7 embarcações em mobilização para novos contratos, sendo 5 RSVs, o Bandolim, Meros, Paredes, Timbebas e Reis, e os 2 AHTSs, o Rochedo de São Paulo e o Rochedo de São Pedro; em azul, no mapa, tivemos 2 embarcações em docagem, Feiticeiras e Jim O'Brien; e, já em rosa, tivemos 4 embarcações de manutenção ao longo do trimestre, o Abrolhos, o Reis, o Macaé e o Flechas; em amarelo, o Ilha de Tinharé ficou nesse período sem contratos. Assim, mantemos a projeção de Taxa de Ocupação de 2026 em 78%.

Próximo. Entrando no detalhamento da Taxa de Ocupação de 65% no 1T26, podemos ver no gráfico, à esquerda, o impacto dos dias sem contrato na Taxa de Ocupação foi de 5 p.p., as mobilizações representam 22 p.p. em função das 7 obras simultâneas, que mostrei no mapa anterior. Já as docagens ficaram em 3 p.p. e o *downtime* operacional em 6p.p.

Já no gráfico à direita, podemos observar uma redução do número de dias ocupados em relação ao 1T25, passando de 1.703 dias para 1.335 dias, em virtude do alto volume de mobilizações contratuais do 1T26.

Também podemos ver que a Diária Líquida Média cresceu de R\$ 169 mil no 1T25 para R\$ 206 mil no 1T26, um aumento de 22%. Devido, principalmente, aos novos contratos de longa duração com a Petrobrás, do OTSV Ilha do Mosqueiro, iniciado ainda em 2025, e do RSV Parcel dos Reis, iniciado neste trimestre, aos contratos de curta duração, realizados pelo Meros, Badejo e São Pedro no início de 26, e aos aditivos contratuais com aumento das diárias assinadas pelos barcos Manuel Luiz, São Sebastião e Ilha da Trindade.

Próximo. Passando agora para os resultados do Segmento de Embarcações, vemos no gráfico à esquerda que a receita líquida do 1T26 ficou em R\$ 281 milhões, praticamente

em linha com o mesmo período de 25, mesmo com o trimestre atual tendo 65% de ocupação contra 82% no 1T25. Então, isso se deve, principalmente, ao aumento das diárias, conforme mencionei no slide anterior.

Já no gráfico à direita, vemos que o EBITDA do trimestre saiu de R\$ 71 milhões para R\$ 97 milhões e a margem EBITDA do período passou de 25% para 35%. Além do aumento das diárias, o menor *downtime* operacional do período justifica essa variação positiva.

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

**Adriano Ranieri:**

Obrigado, Haroldo. Bom dia a todos. Agora vamos falar sobre o resultado do Segmento de Serviços.

Começando pela unidade Subsea & Geociências, obteve receita líquida de R\$ 204 milhões, crescimento de 63% quando comparado com o 1T25. Esse crescimento foi impulsionado por ambas as unidades. O destaque em Subsea ficou pelos projetos de descomissionamento e eventos de mobilização, no caso da Trident, e o projeto de descomissionamento da BSR no Campo de Congo.

Já em Geociência, foram três destaques: foram 2 mobilizações em março para a Petrobras Colômbia, um levantamento geofísico em águas profundas e um *baseline* ambiental, somado ao início do novo contrato de monitoramento ambiental para a Petrobras no Brasil.

A unidade de Oil Spill Response obteve receita líquida de R\$ 35 milhões, um crescimento de 15% quando comparado com o ano anterior. Já a unidade de Consultoria, Logística e Demais Uns, obteve uma receita líquida de R\$ 42 milhões, crescimento de 75% quando comparado com o 1T25. Esse crescimento foi impulsionado pela consultoria e pelos serviços logísticos realizados durante o projeto de descomissionamento da BSR.

Pode passar, por favor? Bom, os números consolidados do Segmento de Serviços: teve receita líquida de segmento de serviço 275 milhões no trimestre, crescimento de 53% em relação a 1T25, com EBITDA de segmento de serviço 67 milhões, crescimento de 22% quando comparado com o 1T25 e margem de 24%.

Essa queda da margem do Segmento de Serviços acontece junto ao início dos projetos de descondicionamento, dado as suas características de custos intensivos com embarcação. Cabe aqui ressaltar que, numa visão de empresa, essa queda da margem é aparente visto que a margem consolidada é superior, é maior, uma vez que as embarcações são pagas *intercompanies* a preço de mercado.

Passo a palavra para o Edu.

**Eduardo de Toledo:**

Obrigado, Adriano. Bom dia a todos.

Bom, mostrando agora os Números Consolidados – e aqui já tem o que o Adriano acabou de mencionar –, dá para visualizar aqui esses efeitos que o Adriano mencionou. Então, a nossa receita líquida cresce para R\$ 497 milhões, uma evolução de 8% na comparação deste trimestre com o mesmo trimestre do ano passado. E o nosso EBITDA ajustado atingiu R\$ 163 milhões, um crescimento de 30% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. E a nossa margem EBITDA, então, evolui de 27% para 33%.

Próximo, por favor. Em relação aos nossos Custos Operacionais, eles atingiram, no trimestre, R\$ 278 milhões, praticamente estáveis em relação ao mesmo trimestre do ano passado. E aqui, basicamente, a questão é a mobilização das embarcações para os novos contratos, como o Haroldo mencionou, e que fazem com que nossos custos operacionais estejam sendo, em boa parte, capitalizados durante essa mobilização.

Em relação às nossas Despesas Gerais & Administrativas, elas atingiram R\$57 milhões, com uma estabilidade em relação ao percentual da receita líquida dessas despesas.

Nosso CAPEX consolidado no trimestre foi de R\$ 205 milhões, um nível elevado, mas compatível com essa preparação das embarcações. Como o Haroldo mencionou, são 7 novas embarcações e aqui dá para notar que, desses R\$ 205 milhões, R\$ 122 milhões se referem à modernização e mobilização.

Próximo, por favor. Falando agora da nossa posição financeira, então esse maior volume de CAPEX no trimestre fez com que o nosso caixa líquido terminasse o período em R\$ 537 milhões, a nossa dívida líquida atingisse R\$ 1,339 bilhão, e a nossa dívida líquida/EBITDA, que é o nosso principal *covenant*, 2,06x, com uma margem de segurança bastante boa em relação aos nossos limites contratuais, de 2,5x.

Devolvo agora a palavra para o Flávio para continuar a apresentação.

**Flávio Andrade:**

Obrigado, Eduardo.

Bom, o nosso *backlog*, como a gente sempre traz aqui, continua muito forte, em R\$ 6,6 bilhões. Neste trimestre, a gente teve um consumo normal de R\$ 577 milhões e teve adições de contratos de Embarcações da ordem de R\$ 304 milhões e de Serviços em R\$ 59 milhões.

Vamos no próximo, por favor. Ainda no passado, é importante lembrar que a CBO também tem um *backlog* equivalente muito, muito forte. Então, a Companhia combinada vai nascer com um *backlog* bem importante.

Vamos lá. Aqui nas questões de *Inovação & Sustentabilidade*, a gente, claro, continua fazendo parte do ISE, da B3. Teve uma evolução passando da 61ª para a 47ª posição no ranking, com várias melhorias em processos, em critérios, que a gente, como já explicou aqui, não joga pela regra, a gente faz o que a gente acha certo fazer e é julgado pela regra. A gente não faz nada que não faça sentido para a gente como Companhia, dentro da nossa cultura, mas a gente se orgulha de ir evoluindo nesses índices e nessas avaliações externas.

A gente lançou, internamente, o que a gente chamou de Ocean(IA), que é a inteligência artificial proprietária nossa, desenvolvida, claro, com os modelos existentes no mercado, mas dentro de uma infraestrutura segura, para promover essa cultura dentro da Companhia, treinar as pessoas, ensinar o uso, ensinar o melhor jeito, evoluir junto. Todo mundo sabe que isso é uma coisa que evolui a cada semana. Você passa um mês sem olhar, já tem um troço novo, fazendo uma coisa mais bacana. E isso, para não expor dados nossos internos a esse ambiente, a gente criou esse ambiente protegido, que usa as ferramentas de mercado existentes e onde a gente vai treinando nossas pessoas de dentro de casa.

Um outro projeto bacana é esse projeto AI.Eye. O que é isso? É um olho com inteligência artificial – que a gente está fazendo em parceria com a Prio –, que a gente está usando para identificar biota marinha automaticamente. Então, em vez de você depender unicamente do profissional com binóculo, olhando, observando a fauna marinha, você tem câmeras observando isso 100% do tempo, identificando os momentos com chance de detecção, e aí, sim, os biólogos analisam uma seleção dessas imagens. Isso é um projeto, não está pronto 100%, mas é uma coisa muito bacana.

Vamos lá no próximo, por favor. Aí vale a pena dar uma paradinha nessa foto. Volta um, por favor. Essa é a imagem aí é da nossa base no Parque Tecnológico da UFRJ. Então, tem a OceanPact Tech lá, a gente tem, sei lá, muita gente boa trabalhando junto em muitos projetos de inovação, de embarcações autônomas, de controle dos ROVs remotamente, operar o ROV que está lá no mar a 3.000 metros de profundidade ali do escritório. Então, é um troço muito bacana.

Vamos na próxima, por favor? Bom, como a gente falou no início, é claro que o evento mais importante da gente para esse ano é a combinação de negócios OceanPact-CBO. Como eu falei no início, tudo que pode evoluir está evoluindo muito bem. A questão da soma acho que se concretiza com o atual CEO da CBO aceitando o desafio de vir tocar a Unidade de Embarcações aqui com a gente. O Diretor Técnico deles, também engenheiro naval, também se juntou ao nosso time e já está trabalhando nos processos de integração, em tudo, claro, no que pode ser feito por enquanto.

Como eu já mencionei, essas aprovações, com 99% de votos favoráveis na Assembleia e unanimidade nas Assembleias de Debenturistas, reforçam isso. E a gente espera que esteja tudo andando conforme o esperado. Segundo nossos assessores, advogados especializados em direito concorrencial, acham que está tudo caminhando muito bem, e mantemos a previsão de que, agora em junho ou início de julho, isso esteja aprovado no CADE. Claro que depende lá deles.

Mas muito obrigado e estamos aqui para as perguntas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Coordenadora:** Vamos então iniciar a sessão de perguntas e respostas.

**Vicente Falanga, do Bradesco BBI:** Bom dia, Flávio e time da OceanPact. Obrigado por pegarem minhas perguntas.

Eu queria que vocês falassem um pouquinho como é que está o *run rate* de utilização já neste 2T. Essa é a primeira pergunta. Como é que a gente deve esperar a evolução da utilização ao longo do ano?

E a segunda pergunta é se tem algum leilão previsto aí para o 2S que chame a atenção aqui já pensando na frota das Companhias aí combinadas? Obrigado.

**Flávio Andrade:** Obrigado, Falanga. Sobre a utilização, o Haroldo mostrou o mapa – eu aqui estou com o computador só, não estou conseguindo chegar lá no mapa... ah, cheguei aqui, espera aí –, mas se o Haroldo quiser esclarecer no detalhe, mas a gente está mantendo. Então, para o 2T, a gente vai ter 79% de Taxa de Ocupação, aquelas 7 mobilizações que a gente menciona, que estavam ocorrendo no 1T.

Vamos lá, todos os RSVs da Petrobras já foram todos entregues e estão operando, os 4 RSVs contratos novos, o AHTS que está com a Prio já está operando, o AHTS que vai para Petrobras entra esse mês agora de maio, e o outro RSV, o Meros, que está sendo preparado para o projeto Trident, já está numa situação interessante – depois a gente pode esclarecer melhor – e está em contrato interno, ou seja, nossa área de descomissionamento contratou o Mero, só que ela vai ter que adaptar alguns equipamentos para fazer o descomissionamento, então está sob responsabilidade dela. Então, ele não está operando para o cliente final ainda, mas já terminou a sua obra, vamos dizer, do navio em si, agora a obra que falta é da planta de recolhimento dos flexíveis do fundo do mar e também deve ficar pronto agora em maio.

Se o Haroldo quiser clarificar algum ponto?

**Haroldo Solberg:** Obrigado, Flávio. Eu acho que, olhando o mapa de Taxa de Ocupação, a gente vê que esse 1T é o trimestre que mais teve mobilização e afetou diretamente nossa Taxa de Ocupação. No restante do ano, o segundo, terceiro e quarto trimestre, são trimestres mais tranquilos. O que a gente tem são alguns verdinhos claros, que são expectativas que a gente tem de renovações, extensões contratuais, como, por exemplo, Feiticeiras, que o contrato dele vence agora em junho com a Petrobras, mas a gente imagina que vá ter uma extensão contratual, como geralmente os RSVs têm extensão contratual com a Petrobras.

O Badejo também, que está em verdinho claro, hoje em dia está trabalhando na Trident e a gente imagina que tenha, a gente já tem algumas oportunidades com outras empresas para colocar ele para trabalhar. Ilha do Cabo Frio, que é uma embarcação PSV que está na Petrobras hoje, que o contrato acaba no meio do ano, a gente imagina que vá ter uma extensão contratual. E a gente tem uma oportunidade com cliente não-Petrobras, a gente tem uma mobilizaçõzinha marcada para outubro. E, basicamente, é isso, acho que o restante do ano é um ano mais tranquilo nessa parte de mobilizações.

As docagens, que estão marcadas em azul, estão balanceadas ao redor do ano, então não temos grandes problemas não. Basicamente é isso aí, a gente espera fechar o ano com uma taxa de ocupação na faixa de 78%.

**Flávio Andrade:** Obrigado, Haroldo. Voltando para a resposta, Falanga, leilões para esse 2S, a gente tem um pequeno agora, de uma embarcação muito pequena, que é aquele OSRV 66, que hoje a gente tem o Ilha das Flechas neste contrato. Como a gente imagina – isso a gente não tem informação concreta, isso é adivinhação nossa – que a Petrobras vai estender suas operações lá na margem equatorial, porque a gente está vendo movimentações de embarcações nesse sentido, então pode ser que ela queira um barco desse tipo por mais tempo. Mas não sabemos se isso vai acontecer ou não, nem de quantos barcos são nessa categoria.

Fora isso, não tem anunciados ainda, salvo engano. Haroldo me confirma aí, mas eu acho que não tem nenhum outro leilão anunciado.

**Vicente Falanga:** Tá bom, pessoal. Obrigado, viu?

**Eric de Melo, do Itaú BBA:** Oi, Flávio, Eduardo e todo o time da OceanPact, bom dia. Do nosso lado, vão ser duas perguntas também, mais focadas aqui na combinação de negócios com a CBO.

Bom, a primeira é em relação às sinergias que a gente vinha discutindo. Dado o maior tempo que a gente teve aqui para digerir desde o anúncio, queria ver se vocês poderiam comentar um pouco mais do que vocês entendem que podem ser as sinergias aqui, seja na parte de *downtime*, de *ágio*, do *estaleiro* e o *timing* que vocês imaginam que vocês conseguiriam estar capturando isso aqui após todas as aprovações dentro do CADE.

E aí a segunda, pensando no tamanho da frota da Companhia combinada, se, eventualmente, vocês veem oportunidades de fazer um desinvestimento de algum ativo pontual e se existe algum tipo de embarcação hoje que o valor do barco no secundário poderia fazer algum sentido? Obrigado

**Flávio Andrade:** Valeu, obrigado Eric. Em relação às sinergias, a gente conversou bastante no anúncio e a gente tinha feito o estudo prévio, a gente não começou do zero. Então, essa questão de a gente tentar diminuir o *downtime* OceanPact e aumentar a Taxa de Ocupação Comercial da frota atualmente CBO, continuam sendo dois principais vetores dessa geração de valor pela combinação de negócios, valor palpável.

É claro que o maior valor está mesmo na combinação, na soma das cabeças, das experiências, das capacidades com culturas próximas e que vão se afunilar de um jeito muito bacana. Então, acho que a gente é muito, muito construtivo e otimista mesmo em relação à energia que essa combinação de negócios está gerando e vai gerar.

Em relação a, vamos ver, *quick wins*, assim que começar, assim que for autorizada pelo CADE, o que você já começa a capturar de imediato, claro que tem essa questão de internalização de serviços, de manutenção e outros, que eles já fazem mais do que a gente, tem a questão do estaleiro próprio, e também compras para estaleiro no Rio de Janeiro para operações e alterações em navios do REB (do Registro Especial Brasileiro), tem uma vantagem tributária que a gente não usufrui hoje em dia e passa a usufruir de imediato. São os ganhos mais imediatos.

As outras sinergias que vão existir, a gente não está pronto para apresentar aqui. A gente só pode dizer que os estudos estão indo muito bem, tem oportunidade, sim, e a gente, no momento oportuno, vai comunicar.

Em relação à *ágio*, eu pediria para o Eduardo comentar. Ou um complemento ou outro, claro, qualquer.

**Eduardo de Toledo:** Tá joia. Obrigado, Flávio. Acho que a questão de sinergia, só voltando ao tema, obviamente, tem uma questão de integração de sistemas, enfim, sempre é uma questão um pouco mais complexa, mas estamos evoluindo bastante bem em relação a isso, temos uma perspectiva boa de estar, vamos dizer assim, bastante bem integrados já para o ano de 27, que a gente possa trabalhar fortemente no 2S de 26, de tal forma que a gente possa já estar bem integrado em termos de sistemas em

27, que, em geral, vamos dizer assim, é aquilo que demora um pouco mais, pela sua própria característica.

Falando sobre a questão de ágio, o ágio da transação é dependente da cotação da ação no dia do *closing*. Então, esse número pode flutuar em função disso. De qualquer maneira, eu acho que esse é um ganho adicional importante da transação e que a gente vai, obviamente, poder quantificar no *closing*.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Coordenadora:** Bom, vamos dar prosseguimento **Lucas Doll, da Arctic [via webcast]:** “Você poderia conciliar sua posição de caixa, considerando que o balanço patrimonial apresenta 513 milhões, enquanto o cálculo da dívida líquida ajustada aponta 537 milhões?”

**Eduardo de Toledo:** Obrigado, Lucas, pela pergunta. A diferença, basicamente, se deve a títulos e valores imobiliários que são retidos em alguns contratos de financiamento. Você tem *escrow*, contas *escrow*, nesse tipo de financiamento. Isso monta exatamente esses R\$ 24 milhões de diferença. No cálculo da dívida líquida, obviamente, a gente tem que abater esse valor, muito embora não seja um valor que a gente tenha disponibilidade para uso imediato, por isso não figura no nosso caixa, está como títulos de valores imobiliários retidos.

**André Pizzetta [via webcast]:** “Poderiam falar da expectativa do processo no CADE, dada a entrada da Petrobras como terceira interessada e também sobre a evolução do processo UP Coral?”

**Flávio Andrade:** Ok, obrigado pela pergunta. Bom, como eu mencionei, a nossa expectativa no CADE está mantida de acordo com nossos assessores especializados. Não teve alteração.

A manifestação da Petrobras, eu não posso comentar em detalhe, mas era aguardada, era esperada, e não traz preocupação adicional para nós.

A outra pergunta, o outro pedaço era o que mesmo? Desculpa.

**Coordenadora:** Era sobre a evolução do processo UP Coral.

**Flávio Andrade:** O processo do UP Coral, desde a última call, acho que não teve nenhuma evolução. Continuamos lá aguardando o julgamento pelo colegiado do STJ de um embargo de um segundo embargo da Petrobras. Ela fez um embargo, não ganhou, fez outro embargo, também na decisão monocrática foi recusado, mas ela pediu que subisse para a turma. Então, vai ter uma decisão colegiada, que aguardamos que ocorra em breve. Não sei precisar o tempo. Eduardo, me complementa aí se tiver alguma.

**Eduardo de Toledo:** É isso mesmo, Flávio, é o embargo divergente. A Petrobras alega que a decisão da turma que julgou o nosso processo não é compatível com a decisão de outra turma, então vai ser necessário que essas duas turmas se reúnam e façam uma apreciação desse embargo que a Petrobras está fazendo. Ainda não temos data marcada para isso.

**Rodolfo Maussa [via webcast]:** “Bom dia. a Ocean(IA) é preparada para atender às demandas do Descon? Qual o investimento previsto em tecnologia para o descomissionamento?”

**Flávio Andrade:** Bom, obrigado. Não, nesse momento, esse nosso programa de Ocean(IA) – nem a gente sabe como a gente está chamando isso, cada um chama de um jeito, eu chamo de “Oceania” – não é preparado para atuar em questões operacionais. Os agentes que a gente está criando, por enquanto, estão mais nas análises. Um agente de inteligência para analisar o DRE, outro para analisar a manutenção.

Então, essas questões de descomissionamento, embora a gente possa usar como naturalmente nas casas das pessoas a gente usa o chat GPT, usa o Gemini, usa o Cloud para fazer elucubrações, ideias, isso beleza, é normal, todo mundo usa, só que agora usa nesse ambiente controlado. Mas a gente não está usando isso para decisões tecnológicas de jeito nenhum. A gente está longe disso. A gente está querendo olhar a inteligência artificial como um suporte para a gente ganhar eficiência nas coisas que a gente já faz.

O descomissionamento, que eu vi que é outra parte da sua pergunta, do investimento em tecnologia no descomissionamento, a gente hoje está entrando com bastante humildade no descomissionamento. A gente só está fazendo o bê-a-bá, o que já é feito, que já tem tecnologia dominada, o que já se sabe como é, como se faz. A gente só está começando a fazer.

Como esses descomissionamentos ocorrem em águas mais rasas, então a gente aproveitou esse espaço, aproveitou as embarcações a gente dispõe, o conhecimento do meio ambiente, dos licenciamentos, o conhecimento de logística e nossa penetração e nossa base de apoio lá no Açú para a gente ir juntando essas capacidades todas de Subsea, de embarcação, de consultoria e de logística e a gente oferecer uma solução para o cliente muito boa, muito bacana, e é isso que a gente está fazendo sem o desenvolvimento de tecnologia nova.

Essa parte de desenvolvimento de tecnologia, como eu mostrei até na foto da nossa base lá no Parque Tecnológico da UFRJ, aqui na Ilha do Fundão, a gente está fazendo olhando pra frente. Então, essa questão de operar a ROVs remotamente, a partir do escritório, barcos destripulados, barcos operados remotamente, como a gente fez o investimento já há, sei lá, tem uns oito anos, naquela embarcação para puxar a barreira de contenção, na embarcação pequena, de 9 metros, para poder fazer isso sem nenhum tripulante a bordo, sem expor o cara ao risco, isso tudo a gente está fazendo, mas muito com o olhar para frente.

As operações correntes, a gente faz no bom e velho formato tradicional e aprovada e conhecida. Mas muito obrigado pela pergunta e pelo desafio. Uma hora a gente vai estar fazendo isso.

**[participante não identificado – via webcast]:** “Em relação às debêntures, houve a realização da AGD para deliberação da fusão com a CBO semana passada de duas das três debêntures atuais da empresa. Por que não houve a convocação da OPC-T15? Existe a possibilidade de pré-pagamento dessa emissão?”

**Eduardo de Toledo:** Obrigado pela pergunta. Então, acho que exatamente esse é o caso. Em relação à 15, existe essa possibilidade de pré-pagamento, e dado os níveis do prêmio de *waiver* (do *waiver fee*) que a gente observou no mercado, parece mais atrativo a gente fazer o pré-pagamento. É exatamente nisso que a gente está trabalhando nesse momento.

**Coordenadora:** Bom, não entrou mais nenhuma pergunta. Eu passo agora a palavra para você, Eduardo, para seus comentários finais.

**Eduardo de Toledo:** Está ótimo. Obrigado, Doris. Bom, obrigado a todos.

Só comentando um pouquinho sobre o resultado do 2T – a gente sempre tenta dar algum tipo de contato com as pessoas sobre como está indo o trimestre corrente –, como o Haroldo mencionou, a nossa previsão de Taxa de Ocupação para o trimestre é de 79%, isso nos coloca numa ocupação já superior ao 4T25. Então, basicamente, a gente, então, entende que devemos ter uma evolução no nosso EBITDA em relação ao 4T25, e aí já se aproximando dos níveis que a gente apresentou no 3T, conforme a nossa Taxa de Ocupação vai evoluindo e a gente vai tendo as novas *daily rates* nos contratos que estão se iniciando.

Então, acho que essa é a expectativa que a gente tem para o trimestre que eu gostaria de trazer para vocês, para que vocês possam acompanhar a evolução dos nossos resultados.

Passo a palavra agora para o Flávio para as considerações finais.

**Flávio Andrade:** Obrigado, obrigado a todos, obrigado Eduardo. Eu já tinha feito as minhas finais lá no Finda, é muito final, mas eu acho que não tem dúvida de que a operação transformacional nossa é essa combinação de negócios com a CBO. A gente não está descuidando de jeito nenhum das operações do dia a dia. O time segue super focado, até porque uma coisa não compete com a outra; a gente fazer a combinação bem feita e a gente operar melhor o nosso dia a dia e eles operarem melhor o dia a dia deles enquanto a gente combina como vai ser essa operação para frente.

Então, de novo, a gente está super animado. Esperamos que na próxima call com o mercado a gente já tenha passado pelo *closing* e já esteja acelerando para a próxima fase. Muito obrigado. Bom dia para todo mundo.

**Coordenadora:** Encerramos então esse evento da OceanPact. Muito obrigada a todos pela participação. Tenham um ótimo dia!