



OceanPact

Relações
com Investidores

13/08/25

Release de Resultados

2T25

Rio de Janeiro, 13 de agosto de 2025 - A OceanPact Serviços Marítimos S.A. (“Grupo”, “OceanPact” ou “Companhia”), uma empresa brasileira que desenvolve e implanta soluções seguras, eficientes e inovadoras nas áreas de meio ambiente, serviços submarinos e apoio logístico e engenharia, apresenta os resultados referentes ao segundo trimestre de 2025 (2T25) e 6 primeiros meses de 2025. As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), e seguem as normas contábeis internacionais (IFRS).

Disclaimer



84%

de **Taxa de ocupação**
no trimestre.
Guidance para o ano de 82%.



R\$ 177 mil

de **Diária Líquida** média
no 2T25. **Crescimento** de 22%
em relação ao 2T24.



R\$ 507 milhões

de **Receita Líquida** no trimestre.
Crescimento de 34% em comparação
ao 2T24 na mesma base¹.



R\$ 139 milhões

de **EBITDA ajustado**
consolidado no trimestre.
Crescimento de 22% em relação
ao 2T24 na mesma base².

Nota ¹: Exclui as receitas da parceria com a Reach
Nota ²: Exclui reversão de provisões da controlada UP Offshore no 2T24,
registradas no momento da combinação dos negócios.

Conferência de resultados

Português (com tradução simultânea)

14 de agosto de 2025

10h (horário de Brasília)

9h (horário de Nova York)

15h (horário de Oslo)

https://oceanpact.zoom.us/webinar/register/WN_yWzdNNidTmaLBAlgU4XzpA

OPCT3 em 12/08/2025

Última cotação: R\$ 6,63

Nº de ações (excluídas ações em tesouraria): 198.391.293

Valor de mercado: R\$ 1.315 milhões

Equipe de RI

Eduardo de Toledo

CFO e Diretor de RI

Bruno Nader

Gerente de RI

Vitor Almeida

Especialista em RI

 Tel.: (21) 3032-6749



Relações
com Investidores

Prezado leitor,

Desde a nossa última divulgação de resultados do primeiro trimestre, tivemos avanços importantes em diferentes frentes dos nossos negócios, que gostaria de compartilhar com vocês. Começo pelo segmento de Embarcações com três grandes destaques.

O primeiro foi a entrada em operação da embarcação **Ilha do Mosqueiro** no novo contrato, um mês antes do previsto e dentro do nosso orçamento de capex para a obra. O segundo foi a habilitação do **Rochedo de São Paulo** pela Petrobras no bid de AHTS. Com isso, as negociações comerciais foram concluídas e entramos na fase de assinatura do contrato. O terceiro destaque — talvez o mais aguardado — é que já assinamos o contrato do RSV **Parcel das Paredes**, enquanto os contratos dos RSVs **Parcel dos Reis**, **Parcel do Bandalim** e **Parcel das Timbebas** estão atualmente em fase de coleta de assinaturas. Esse é um movimento importante para a Companhia, pois reforça o bom momento do mercado, confirma a nossa estratégia de compra oportunística de embarcações durante o ciclo de baixa, e, com o forte aumento das diárias, colabora para o crescimento sustentável da OceanPact no médio e longo prazos.

Assim como no segmento de Embarcações, gostaria de comunicar também três destaques no segmento de Serviços. O primeiro é que a Petrobras nos anunciou como vencedores do novo contrato de Monitoramento Ambiental, com duração de três anos, envolvendo duas embarcações, e faturamento três vezes maior do que o do contrato atual. O segundo é que estamos na fase final de assinatura do contrato de descomissionamento com uma IOC, com valor superior a R\$ 1 bilhão. E o terceiro, é que estamos em fase avançada de negociação para aquisição de mais 2 ROVs, o que fará com que, em breve, nosso portfólio alcance um total de 11 ROVs (Work Class) próprios, empregando a mesma estratégia do segmento de embarcações, de encontrar boas oportunidades de alocação de capital, combinar essas oportunidades com a nossa experiência na operação desses ativos, e gerar crescimento e retorno mais rápido para a Companhia. Esses destaques, representam novas frentes de crescimento para a OceanPact.

Entrando nos resultados do trimestre, atingimos no 2T25 uma Receita Líquida de R\$ 507 milhões e um EBITDA de R\$ 139 milhões, crescimentos expressivos de 34% e 22%, respectivamente, em relação ao 2T24 considerando bases comparáveis. Nossa Taxa de Ocupação foi de 84%, um ponto percentual melhor do que havíamos previsto no guidance. Para o ano, esperamos uma taxa de ocupação de 82%, refletindo o novo cenário de obras planejadas para o quarto trimestre. São números consistentes, que combinados com o início dos contratos do **Ilha do Mosqueiro** no final de junho, com contratos spot para o **Parcel das Paredes** e o **Parcel dos Meros**, e com receitas importantes do descomissionamento de Boia de Congro, devem produzir um 3T25 de resultados bastante expressivos.

Saindo um pouco do operacional e entrando nos destaques financeiros, concluímos com sucesso em julho nossa 7ª emissão de debêntures, no valor de R\$ 500 milhões e taxa de CDI + 2,00%. O fato da demanda ter sido mais de 1,5 vezes o valor da oferta, é um sinal importante da confiança do mercado na consistência dos nossos resultados e na clareza da nossa estratégia.

Entre os destaques de Sustentabilidade e Inovação, primeiramente gostaria de convidar todos a acessarem nosso Relatório anual de Sustentabilidade 2024, que consolida os principais avanços da agenda ASG. Preparamos também uma versão executiva mais objetiva do documento, ambos estão disponíveis no nosso site. Uma conquista importante na frente de Inovação, foi que celebramos a terceira parceria com a Karoon em um projeto de PD&I aprovado pela ANP, voltado à modelagem e previsão da circulação oceânica em águas profundas na Bacia de Santos, integrando IA e dados oceanográficos para fortalecer a segurança e a eficiência no setor de óleo e gás. Por último, quero mencionar que iremos participar do Congresso Mundial de Restauração Ecológica, nos EUA, na primeira semana de outubro, apresentando nosso projeto de PD&I em restauração de manguezais, uma grande oportunidade de demonstrar o potencial da Companhia no desenvolvimento de soluções tecnológicas acessíveis e alinhadas ao mercado de carbono e à economia azul.

Antes de encerrar, gostaria de agradecer aos quase 100 investidores que participaram da 3ª edição do nosso OceanPact Day, realizado dia 17 de junho em São Paulo. Foi uma excelente oportunidade para debater nossas estratégias e tendências para o setor. O material apresentado se encontra disponível em nosso site de RI.

Agradeço a confiança de todos nessa jornada para construirmos um futuro da OceanPact cada vez mais promissor.

Um abraço,

FLAVIO ANDRADE
CEO



A OceanPact é uma das principais prestadoras de serviços de apoio marítimo no Brasil, oferecendo serviços para estudo, proteção, monitoramento e uso sustentável do mar, do litoral e dos recursos marinhos para clientes de diversos setores da economia, como energia, mineração, telecomunicações, portuário e navegação, com destaque para o setor de óleo e gás.

As operações da Companhia são divididas em dois segmentos denominados **(i) Embarcações**, e **(ii) Serviços**.

Nossa atuação junto aos nossos clientes se dá em 3 áreas:

(i) Meio Ambiente

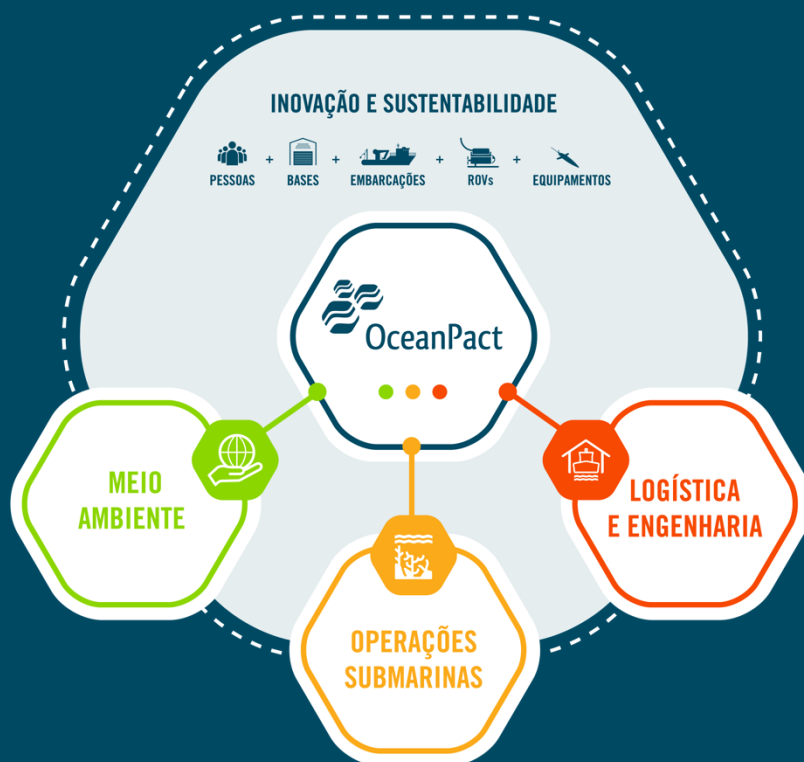
que inclui serviços de (i) proteção ambiental; (ii) levantamentos oceanográficos; (iii) licenciamentos e estudos ambientais; (iv) segurança operacional; e (v) remediação ambiental.

(ii) Operações Submarinas

atuando principalmente nas frentes de (i) geofísica; (ii) geotecnia; (iii) inspeção, reparo e manutenção; (iv) posicionamento e suporte à construção; e (v) descomissionamento.

(iii) Logística e Engenharia

que inclui serviços de (i) logística marítima e (ii) bases de apoio offshore.



O que
Fazemos

DESTAQUES FINANCEIROS / OPERACIONAIS (em R\$ milhões, exceto %)	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Receita Líquida	508	384	33%	968	874	11%
Receita Parceria Reach	1	6	-79%	1	81	-98%
Receita Líquida Ex - Parceria Reach	507	378	34%	966	793	22%
EBITDA Ajustado	139	136	2%	265	280	-5%
EBITDA Ajustado Embarcações	82	74	11%	154	150	3%
EBITDA Ajustado Serviços	57	62	-8%	111	130	-15%
Reversão de Provisões (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
EBITDA Ajustado Ex - RP	139	114	22%	265	258	3%
Margem EBITDA Ajustada Ex - RP e Receita Reach	27%	30%	-3 p.p.	27%	33%	-5 p.p.
Dívida Bruta Bancária	1.510	1.233	22%	1.510	1.233	22%
Caixa e títulos e valores mobiliários	(309)	(313)	-1%	(309)	(313)	-1%
Dívida Líquida Bancária	1.200	920	30%	1.200	920	30%
Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado LTM ¹	2,26	1,73	0,53	2,26	1,73	0,53
Lucro (Prejuízo) líquido	10	(5)	NA	23	16	42%
Capex	92	93	-1%	172	151	14%
Taxa de Ocupação da Frota Operacional	84%	76%	9 p.p.	83%	79%	4 p.p.
Quantidade de embarcações	28	28	-	28	28	-
Quantidade de ROVs (Work Class)	9	7	29%	9	7	29%

Nota 1: Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado para cálculo do Covenant considera endividamento com (i) dólar médio do ano; (ii) novos Afretamentos/Arrendamentos e (iii) instrumentos financeiros de Hedge, enquanto no EBITDA Ajustado exclui o efeito de multas de clientes.

Principais
Indicadores



Segmento de Embarcações

Segmento de Embarcações

DRE OCEANPACT - EMBARCAÇÕES (em R\$ milhões, exceto %)	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Frota operacional média (a)	23	23	0%	23	23	-2%
Período - dias (b)	91	91	0%	181	182	-
Dias disponíveis (c = a * b)	2.093	2.093	0%	4.163	4.266	-2%
Taxa de Ocupação (d)	84%	76%	9 p.p.	83%	79%	4 p.p.
Dias Ocupados (e = c * d)	1.763	1.585	11%	3.466	3.389	2%
Diária Média - R\$ mil (f)	177	145	22%	173	144	21%
Receita de Embarcações ex-Reach (g = e * f)	312	231	36%	601	486	23%
Receita Parceria Reach (h)	1	6	-79%	1	81	-98%
Receita Líquida de Embarcações (i = g + h)	314	236	33%	602	567	6%
Custo de Embarcações	(255)	(206)	23%	(506)	(481)	5%
Lucro Bruto	59	30	97%	96	86	11%
Margem Bruta Ex - Receita Reach	19%	13%	6 p.p.	16%	18%	-2 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(35)	(28)	22%	(65)	(52)	25%
Outros Resultados	(7)	26	NA	(6)	21	NA
EBIT	17	27	-37%	25	55	-55%
Margem EBIT Ex - Receita Reach	5%	12%	-6 p.p.	4%	11%	-7 p.p.
Depreciação e Amortização	66	54	21%	130	102	27%
EBITDA	83	81	2%	154	157	-2%
Margem EBITDA Ex - Receita Reach	26%	35%	-9 p.p.	26%	32%	-7 p.p.
Ajustes de EBITDA ¹	(0)	(7)	NA	(0)	(7)	NA
EBITDA Ajustado	82	74	11%	154	150	3%
Margem EBITDA Ajustada Ex - Receita Reach	26%	32%	-6 p.p.	26%	31%	-5 p.p.
Reversão de Provisões (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
EBITDA Ajustado Ex - RP	82	52	59%	154	127	21%
Margem EBITDA Ajustada Ex - RP e Receita Reach	26%	22%	4 p.p.	26%	26%	-1 p.p.

Nota 1: Ajustes de EBITDA de R\$ -7 milhões no 2T24 e 6M24 referem-se à reversão parcial de provisões na Aquisição da UP Offshore registradas na controladora.



Desempenho Operacional

Frota total:

No 2T25, a frota da Companhia compreendia 28 navios, sendo 3 em lay up, 23 no segmento de Embarcações e 2 no segmento de Serviços.

Frota operacional média:

A frota operacional média gerando receita no segmento de Embarcações foi de 23 embarcações no 2T25, sem variação em relação ao mesmo período de 2024.

Taxa de ocupação da frota¹:

A taxa de ocupação da frota registrou um crescimento significativo entre o 2T24 e o 2T25, passando de 76% para 84%. Essa evolução de 8 pontos percentuais reflete a normalização de fatores que haviam impactado negativamente a ocupação no 2T24, conforme detalhado a seguir:

- Docagens: impacto de -3 pontos percentuais no 2T24, reflexo da indisponibilidade de três embarcações no 2T24 (Parcel dos Reis, Martin Vaz e Ilha do Mosqueiro), que passaram por períodos mais longos de docagem em comparação ao 2T25, quando apenas o Ilha de São Sebastião e o Parcel dos Meros foram submetidos a manutenções, e por intervalos mais curtos.
- Ociosidade comercial: impacto de -3 pontos percentuais no 2T24, com destaque para a embarcação Ilha de Marajó (Rubi), que enfrentou um longo intervalo sem contratos ativos no trimestre.
- Downtime Embarcações: impacto de -2 pontos percentuais no 2T24, principalmente em razão da inatividade das embarcações Ilha de São Sebastião e Ilha de Santana.

Número de dias ocupados:

Dessa forma, o total de dias de ocupação no 2T25 alcançou 1.763, representando um crescimento de 11% em relação ao 2T24.



Diária líquida média²:

No 2T25, a diária líquida média foi de R\$ 177 mil, representando um crescimento de 22% em comparação ao 2T24, quando foi de R\$ 145 mil. Esse crescimento reflete, principalmente, o reajuste nas diárias de novos contratos das embarcações Ilha de Marajó (Rubi), Jim O'Brien, Fernando de Noronha, Macaé e Ilha de Santana, além das renovações de contratos existentes, que também registraram elevação nas diárias, casos do Parcel das Paredes, Parcel dos Meros, Parcel do Badejo e Martin Vaz.

¹ Dados operacionais acima não englobam as embarcações de pesquisa que fazem parte do portfólio do segmento de Serviços (Ocean Stalwart e Seward Johnson).

² "Diária Líquida Média" é resultado da divisão entre a Receita Líquida da Frota Operacional e os dias em operação da Frota.



Receita Líquida e EBITDA do Segmento de Embarcações

Receita da Líquida de Embarcações:

No segundo trimestre de 2025, a Receita Líquida de Embarcações, desconsiderando a parceria com a Reach, registrou uma alta de 36% em comparação ao mesmo período de 2024, somando R\$ 312 milhões. Esse resultado favorável foi impulsionado por um aumento de 22% na diária média combinada com uma maior quantidade de dias ocupados, conforme já mencionado.

A Receita Líquida do segmento de Embarcações contempla tanto a Receita da Frota Operacional — cujas variações foram abordadas acima — quanto a Receita associada à parceria com a empresa norueguesa Reach. Essa parceria consistiu no afretamento de uma embarcação tripulada da Reach para a execução de serviços a clientes. O projeto teve início em março de 2023 e foi encerrado em 2024, gerando uma receita líquida de R\$ 75 milhões no primeiro trimestre de 2024. No segundo trimestre de 2025, foi registrado o valor remanescente da receita do projeto, totalizando R\$ 1 milhão.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada de Embarcações:

Acompanhando a expansão da Receita Líquida, o EBITDA ajustado do segmento totalizou R\$ 82 milhões no 2T25, representando um crescimento de 59% em bases comparáveis frente aos R\$ 52 milhões registrados no 2T24¹.

Com isso, a margem EBITDA ajustada ex-Reach atingiu 26% no trimestre, avanço de 4 pontos percentuais frente aos 22% registrados no 2T24, também em bases comparáveis.

¹ Vale destacar que, no 2T24, o resultado foi impactado positivamente por reversões de provisões da controlada UP Offshore de R\$ 23 milhões, efetuadas no contexto da combinação de negócios, tratadas como efeitos não recorrentes.





Segmento de Serviços

Segmento de Serviços

O segmento de serviços divide-se em 3 principais unidades de negócio:

(i) Subsea e Geociências; (ii) Oil Spill Response; (iii) Consultoria e Demais UNs.

DRE OCEANPACT - SERVIÇOS (em R\$ milhões, exceto %)	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Receita Líquida de Serviços	197	148	33%	371	308	20%
UN Subsea & Geociências	127	101	26%	236	216	9%
UN Oil Spill Response	37	30	24%	68	60	12%
UN Consultoria & Demais UNs	33	17	91%	67	32	110%
Custo de Serviços	(126)	(77)	64%	(233)	(159)	47%
Lucro Bruto	71	71	1%	138	149	-8%
Margem Bruta	36%	48%	-12 p.p.	37%	48%	-11 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(24)	(16)	52%	(47)	(35)	34%
Outros Resultados	(2)	1	NA	(2)	1	NA
EBIT	45	56	-18%	89	116	-23%
Margem EBIT	23%	38%	-15 p.p.	24%	38%	-14 p.p.
Depreciação e Amortização	11	6	77%	22	15	51%
EBITDA	57	62	-8%	111	130	-15%
Margem EBITDA	29%	42%	-13 p.p.	30%	42%	-12 p.p.



Receita Líquida e EBITDA Ajustado do Segmento de Serviços

Receita líquida de Serviços:

A receita líquida do segmento de Serviços apresentou um crescimento de 33% em relação ao 2T24, passando de R\$ 148 milhões para R\$ 197 milhões no 2T25. Esse avanço é, em grande parte, justificado por: (i) início do novo contrato de geofísica na Colômbia; (ii) continuidade das atividades relacionadas ao contrato de descomissionamento da Boia de Congro e (iii) execução de dois projetos distintos — um relacionado a cabo e sísmica conduzido pela UN Consultoria, e outro, envolvendo tanto a UN Consultoria quanto a UN Oil Spill Response, voltado para simulado de emergência com uma empresa de petróleo privada.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada de Serviços:

Em contrapartida, o EBITDA ajustado do segmento de Serviços no 2T25 apresentou uma redução de 8% em relação ao 2T24, passando de R\$ 62 milhões para R\$ 57 milhões. Essa diminuição é atribuída, principalmente, a carteira de Subsea performada no 2T24 com forte produtividade, gerando resultados e margens mais elevadas.

Dessa maneira, a margem EBITDA ajustada do segmento foi de 29% no 2T25, ante 42% no 2T24.



Resultado Consolidado

DRE OCEANPACT - CONSOLIDADO (em R\$ milhões, exceto %)	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Receita Líquida Ex - Parceria Reach	507	378	34%	966	793	22%
Receita Parceria Reach	1	6	-79%	1	81	-98%
Receita Líquida	508	384	33%	968	874	11%
Custos	(379)	(283)	34%	(734)	(638)	15%
Lucro Bruto	130	101	29%	234	236	-1%
Margem Bruta Ex - Receita Reach	26%	27%	-1 p.p.	24%	30%	-6 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(59)	(44)	33%	(112)	(87)	28%
Outros Resultados	(9)	26	NA	(8)	22	NA
EBIT	63	83	-25%	114	170	-33%
Margem EBIT Ex - Receita Reach	12%	22%	-10 p.p.	12%	21%	-10 p.p.
Depreciação e Amortização	77	61	27%	152	117	30%
EBITDA	139	143	-3%	266	287	-8%
Margem EBITDA Ex - Receita Reach	27%	38%	-10 p.p.	27%	36%	-9 p.p.
Ajustes de EBITDA ¹	(0)	(7)	NA	(0)	(7)	NA
EBITDA Ajustado	139	136	2%	265	280	-5%
Margem EBITDA Ajustada Ex - Receita Reach	27%	36%	-9 p.p.	27%	35%	-8 p.p.
Reversão de Provisões (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
EBITDA Ajustado Ex - RP	139	114	22%	265	258	3%
Margem EBITDA Ajustada Ex - RP e Receita Reach	27%	30%	-3 p.p.	27%	33%	-5 p.p.

Nota 1: Ajustes de EBITDA de R\$ -7 milhões no 2T24 e 6M24 referem-se à reversão parcial de provisões na Aquisição da UP Offshore registradas na controladora.

Receita Líquida e EBITDA Ajustado Consolidado

Receita Líquida Consolidada (ex-Reach): A receita líquida consolidada ex-Reach atingiu R\$ 507 milhões no segundo trimestre de 2025, representando um crescimento de 34% em relação ao 2T24. Esse desempenho resulta da combinação do aumento das diárias no segmento de Embarcações, e dos efeitos do novo contrato de geofísica na Colômbia e novos projetos nas UNs Consultoria e Oil Spill Response, no segmento de Serviços.

EBITDA Consolidado: O EBITDA consolidado alcançou R\$ 139 milhões no 2T25, uma elevação de 22% em bases comparáveis em relação ao 2T24, em decorrência dos fatores já abordados na seção de segmentos. Contudo, a margem EBITDA encolheu 3 pontos percentuais no mesmo período, atingindo 27% no 2T25, em comparação a 30% no 2T24, reflexo, principalmente, da melhor produtividade de contratos Subsea no 2T24.



Custos dos Serviços Prestados e Despesas Gerais e Administrativas (ex- Reach)

R\$ MILHÕES	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Receita líquida (ex - Reach)	507	378	34%	966	793	22%
Custos e despesas (ex - Reach)	(437)	(324)	35%	(846)	(656)	29%
Pessoal	(188)	(149)	26%	(370)	(300)	23%
Depreciação e amortização ⁽¹⁾	(72)	(59)	23%	(144)	(113)	27%
Viagens, transportes e refeições	(20)	(15)	33%	(38)	(30)	24%
Aluguéis e afretamentos	(31)	2	NA	(44)	(8)	417%
Serviços de terceiros	(51)	(41)	23%	(98)	(82)	19%
Insumos e manutenção	(60)	(53)	14%	(125)	(108)	16%
Tributos e despesas legais	(2)	(1)	39%	(3)	(3)	19%
Outros custos e despesas	(12)	(7)	88%	(25)	(12)	108%
Outros resultados	(9)	26	NA	(8)	22	NA
Depreciação e amortização total	77	61	27%	152	117	30%
EBITDA ex-Reach	138	141	-2%	264	275	-4%
EBITDA Reach	1	2	-49%	1	12	-90%
Ajustes de EBITDA ⁽²⁾	(0)	(7)	NA	(0)	(7)	NA
EBITDA Ajustado	139	136	2%	265	280	-5%
Reversão de Provisões (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
EBITDA Ajustado Ex - RP	139	114	22%	265	258	3%

Nota 1: Contempla créditos PIS / COFINS sobre a depreciação.

Nota 2: Ajustes de EBITDA de R\$ -7 milhões no 2T24 e 6M24 referem-se à reversão parcial de provisões na Aquisição da UP Offshore registradas na controladora.

No 2T25, os custos e despesas totais, excluindo a parceria com a Reach, somaram R\$ 437 milhões, o que representa uma elevação de 35% em relação aos R\$ 324 milhões apurados no 2T24. Esse crescimento está distribuído em quatro categorias principais, refletindo tanto fatores sazonais quanto ajustes operacionais.

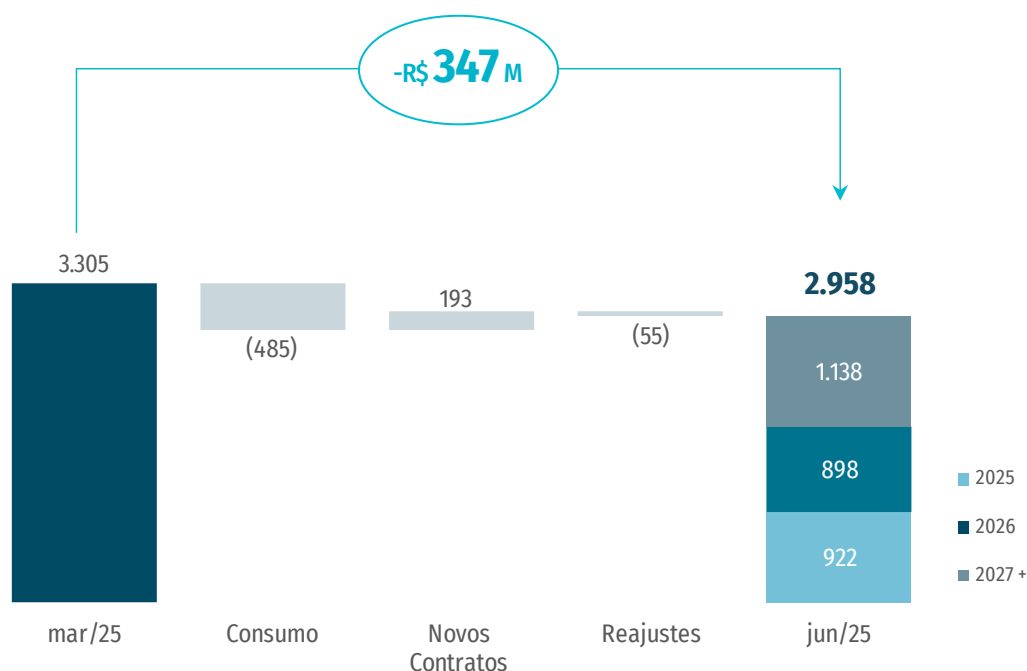
- (i) **Pessoal:** Ajustes salariais decorrentes do dissídio, aumento do quadro de colaboradores e atualização dos valores referentes aos planos de incentivo de longo prazo.
- (ii) **Depreciação e amortização:** Elevação decorre do aumento do Capex ao longo de 2024 e nos primeiros seis meses de 2025.
- (iii) **Aluguéis e afretamentos:** Crescimento, principalmente, em função do afretamento da embarcação Parcel dos Meros, que passou a impactar diretamente o EBITDA por não estar mais enquadrada no IFRS 16, dado o encerramento do contrato de longo prazo.
- (iv) **Insumos e manutenção:** O aumento deve-se principalmente a projetos spot e ao projeto de Geotecnia na Colômbia, ambos da área de Geociências, nos quais o combustível é de responsabilidade da Companhia.



R\$ MILHÕES	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Receita líquida (ex-Reach)	507	378	34%	966	793	22%
Custos e despesas (ex - Reach)	(437)	(324)	35%	(846)	(656)	29%
Custos dos serviços	(379)	(280)	35%	(734)	(569)	29%
Despesas gerais e administrativas	(58)	(44)	33%	(112)	(87)	28%
% despesas / receita líquida ex-Reach	12%	12%	0 p.p.	12%	11%	1 p.p.

O percentual de SG&A em relação à receita líquida da Companhia, desconsiderando a parceria com a Reach, permaneceu estável em 12% no comparativo entre o 2T25 e o mesmo período de 2024. No entanto, o crescimento da linha de Despesas Gerais e administrativas foi de 33% no período, o que é explicado por: (i) marcação a mercado dos planos de incentivos de longo prazo (a ação passou de R\$ 5,40 para R\$ 6,80 no período); (ii) adequação do quadro de pessoal para apoio às operações; (iii) inflação.

Backlog e Novos Contratos



A Companhia encerrou junho de 2025 com um backlog aproximado de R\$ 3,0 bilhões, o que representa uma redução de R\$ 347 milhões em relação ao encerramento de março de 2025. A principal causa dessa queda foi o consumo dos contratos em vigor, que somaram R\$ 485 milhões, parcialmente compensada pela entrada de R\$ 193 milhões em novos contratos firmados ao longo do trimestre. A tendência, no entanto, é de crescimento expressivo do backlog nos próximos períodos, com a incorporação dos novos contratos de RSVs e ROVs que devem ser assinados no terceiro trimestre.

Resultados Financeiros

R\$ MILHÕES	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
Receitas financeiras						
Rendimentos de aplicações financeiras	9	5	94%	22	9	140%
Juros	2	1	91%	5	3	55%
Total	12	6	90%	27	12	118%
Despesas financeiras						
Juros e encargos bancários	(56)	(39)	45%	(111)	(79)	41%
Juros e encargos - arrendamentos	(1)	(1)	16%	(2)	(3)	-8%
Outras despesas	(4)	(3)	21%	(6)	(5)	34%
Total	(62)	(43)	42%	(120)	(86)	39%
Variações cambiais	18	(40)	NA	45	(50)	NA
Resultado financeiro líquido	(32)	(77)	-58%	(48)	(124)	-61%

O resultado financeiro líquido no segundo trimestre de 2025 foi negativo em R\$ 32 milhões, refletindo uma melhora de 58% em comparação ao mesmo período de 2024, quando o resultado negativo totalizou R\$ 77 milhões. Essa evolução é explicada, principalmente, pelo impacto positivo da variação cambial no período, com o dólar recuando de R\$ 5,74 ao fim do 1T25 para R\$ 5,46 ao final do 2T25. No 2T24, por outro lado, a variação cambial gerou um impacto negativo de R\$ 40 milhões, em função da valorização do dólar, que subiu de R\$ 5,00 no encerramento do 1T24 para R\$ 5,56 ao final de junho de 2024.



Lucro Líquido

R\$ MILHÕES	2T25	2T24	Δ TRI.	6M25	6M24	Δ ANO
EBITDA Ajustado	139	136	2%	265	280	-5%
Ajustes de EBITDA ¹	0	7	NA	0	7	NA
EBITDA	139	143	-3%	266	287	-8%
Depreciação e Amortização	(77)	(61)	27%	(152)	(117)	30%
Variação Cambial	18	(40)	NA	45	(50)	NA
Resultado financeiro	(50)	(37)	35%	(94)	(74)	26%
EBT (Lucro Antes dos Impostos)	31	6	400%	65	46	41%
Tributos sobre o lucro	(21)	(11)	92%	(42)	(30)	40%
Lucro (Prejuízo) Líquido	10	(5)	NA	23	16	42%

Nota 1: Ajustes de EBITDA de R\$ -7 milhões no 2T24 e 6M24 referem-se à reversão parcial de provisões na Aquisição da UP Offshore registradas na controladora.

A Companhia apurou lucro líquido de R\$ 10 milhões no 2T25, ante prejuízo de R\$ 5 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse resultado se deve basicamente à variação cambial em cada um dos períodos.



Contingências UP Offshore

Quando da aquisição da UP Offshore pela Companhia em 2021, a OceanPact contemplou no preço de aquisição do ativo as contingências ativas e passivas da UP, sem direito de regresso. Dentre as contingências ativas, duas se destacam, tendo em vista os últimos andamentos verificados nos processos judiciais referentes às embarcações UP Coral e UP Turquoise.

O processo do UP Coral obteve decisões favoráveis em 1ª e 2ª instâncias, e a ação transitou em julgado, uma vez que a Petrobras não apresentou recurso de maneira tempestiva após a publicação do Acórdão em 2ª instância. A Petrobras entendeu que sua intimação pelo Tribunal do Rio de Janeiro apresentou falha de endereçamento, e recorreu à 3ª instância (STJ), onde atualmente se encontra pendente de julgamento pelo Superior Tribunal de Justiça. Recentemente, em 21.02.2025, foi proferida decisão monocrática pelo Ministro Relator do STJ negando recurso da Petrobras, que, por sua vez, recorreu novamente, por meio de um Agravo Interno, em face da decisão monocrática do Ministro Relator do STJ.

Já o processo do UP Turquoise obteve êxito em 1ª, 2ª e 3ª instâncias, e o processo transitou em julgado. O valor pleiteado pela UP na fase de cumprimento de sentença foi de R\$ 195.807.031,06. A Petrobras impugnou o cumprimento de sentença e depositou o valor de R\$ 114.731.170,65 (incontroverso), requerendo liquidação por arbitramento. O pedido foi indeferido por se tratar de mero cálculo aritmético, decisão contra a qual a Petrobras interpôs recurso em 2ª instância. O valor incontroverso foi levantado e o montante líquido, após dedução de honorários advocatícios, coube integralmente ao adquirente dos direitos creditórios. Atualmente aguarda-se o julgamento do recurso Interposto pela Petrobras em face da decisão que não determinou a realização de liquidação por arbitramento.

Em 30 de junho de 2023 a UP contratou a cessão parcial desses seus direitos creditórios litigiosos, tendo recebido por isso o valor de R\$ 100 milhões no dia 4 de julho do mesmo ano. Preservou ainda o direito a participação futura significativamente majoritária no montante efetivamente recuperado dos direitos creditórios cedidos que venham a exceder o valor recebido à vista, ajustado nos termos acordados entre as partes da Cessão.

Para detalhes referentes aos valores envolvidos e principais fatos, vide nota explicativa 20 da Demonstração Financeira.

Endividamento

ENDIVIDAMENTO (em R\$ milhões, exceto %)	2T25	1T25	Δ TRI.
Dívida Bruta (inclui arrendamento)	1.558	1.636	-5%
Curto Prazo	288	290	-1%
Longo Prazo	1.270	1.346	-6%
% Curto Prazo	18%	18%	1 p.p.
% Longo Prazo	82%	82%	-1 p.p.
Caixa e equivalentes	(309)	(431)	-28%
Dívida Líquida (inclui arrendamento)	1.248	1.205	4%
Arrendamentos de curto e Longo prazo	42	39	9%
Credor por Financiamento	6	8	-24%
Dívida Líquida Bancária	1.200	1.159	4%
EBITDA Ajustado últimos 12 meses	516	513	1%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM	2,42	2,35	0,07
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado LTM	2,33	2,26	0,07
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado (Covenant)¹	2,26	2,23	0,03

Nota 1: Dívida Líquida Bancária / EBITDA para cálculo do Covenant considera endividamento com: (i) dólar médio do ano BNDES; (ii) novos Afretamentos/Arrendamentos e (iii) instrumentos financeiros de Hedge, enquanto no EBITDA Ajustado exclui-se o efeito de multa de clientes.

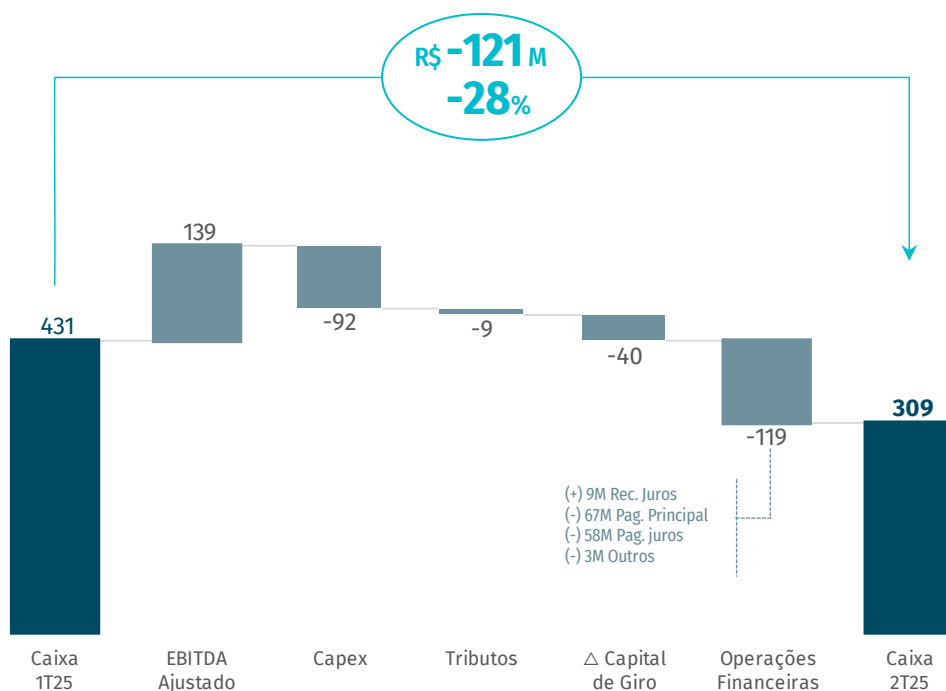
A Companhia encerrou o segundo trimestre de 2025 com uma redução de 5% em sua dívida bruta, que atingiu R\$ 1.558 milhões, frente aos R\$ 1.636 milhões registrados no 1T25.

A posição de caixa e equivalentes encerrou o 2T25 em R\$ 309 milhões, o que representa uma redução de 25% em relação ao saldo de R\$ 413 milhões registrado no 1T25.

O índice Dívida Líquida/EBITDA, apurado conforme os critérios de Covenant, alcançou 2,26x no 2T25, permanecendo relativamente estável em relação ao trimestre anterior.



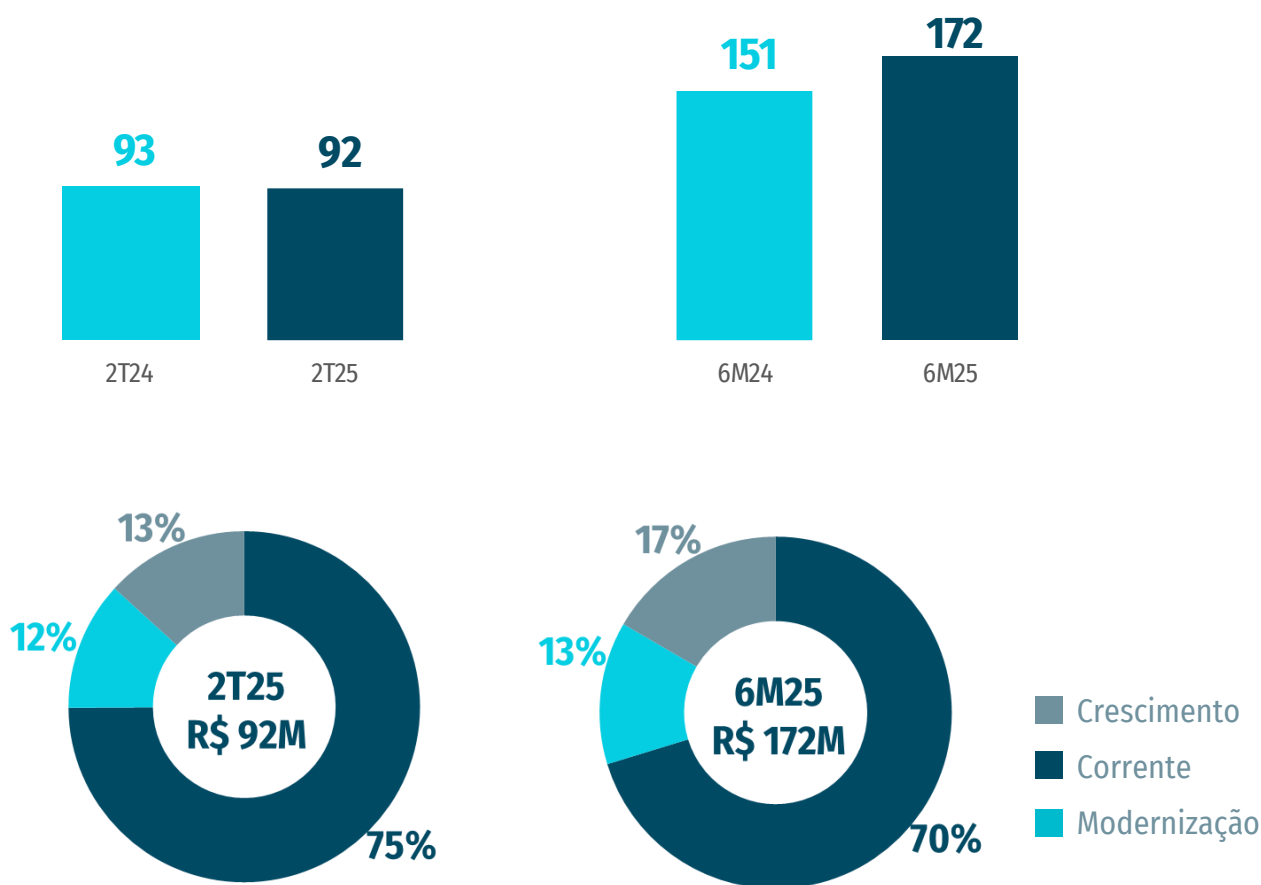
Fluxo de Caixa



Como apresentado acima, a Companhia finalizou o 2T25 com saldo de caixa de R\$ 309 milhões, refletindo uma redução de R\$ 121 milhões em comparação ao encerramento do 1T25. Essa diminuição é justificada pelos investimentos em Capex, que somaram R\$ 92 milhões no trimestre, conforme detalhado na seção seguinte. Além disso, houve um impacto negativo de R\$ 40 milhões no capital de giro, decorrente principalmente da conta de clientes, devido a atrasos no recebimento de R\$ 26 milhões que venceram entre abril e junho de 2025, relacionados a um contrato de afretamento da embarcação Parcel das Paredes, já encerrado. O cliente envolvido assinou termo de confissão de dívida, comprometendo-se a pagar o saldo devedor em seis parcelas mensais, entre julho e dezembro de 2025.

Investimentos

Capex (R\$ milhões)



No 2T25, a Companhia realizou investimentos totalizando R\$ 92 milhões, conforme detalhado a seguir:

Modernização: R\$ 11 milhões, destinados principalmente às adequações contratuais da embarcação Ilha do Mosqueiro.

Crescimento: R\$ 12 milhões, referentes principalmente à aquisição de equipamentos para ROVs e Geociências, além de melhorias na base logística do Açu.

Corrente: R\$ 69 milhões, alocados principalmente para docagem das embarcações Ilha de São Sebastião, Ilha do Mosqueiro, Parcel dos Meros e Austral Abrolhos, além de manutenções programadas nas embarcações Rochedo de São Paulo e Ilha de Marajó (Rubi).





Anexos

ANEXO I – Análise do ROIC

ROIC (em R\$ milhões, exceto %)	PERÍODO DE 12 MESES ENCERRADO EM	
	jun/25	jun/24
EBITDA Ajustado	516	515
Depreciação	(294)	(239)
EBIT Ajustado	222	276
Tributos sobre o lucro	(76)	(94)
NOPAT Ajustado	147	182
PL	917	912
Dívida líquida	1.248	974
Capital Investido	2.165	1.886
Capital Investido médio	2.025	1.848
ROIC Ajustado	7%	10%

A queda de 3 pontos percentuais no ROIC da Companhia entre junho/24 e junho/25 decorre, principalmente, de dois fatores: (i) a Reversão de Provisões (RP) registrada em junho/24, que elevou pontualmente o EBITDA dos 12 meses anteriores àquela data; e (ii) o aumento do Capex ao longo dos 12 meses encerrados em junho/25, relacionado às adequações em embarcações, o que resultou em maior depreciação no período e aumento do capital investido, com expectativa de geração de valor nos períodos seguintes.

ANEXO II – Abertura dos Resultados por Segmento

Resultados por segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Eliminações			Consolidado		
	2T25	2T24	% VAR	2T25	2T24	% VAR	2T25	2T24	% VAR	2T25	2T24	% VAR
Receita líquida	314	236	33%	197	148	33%	(2)	(0)	400%	508	384	33%
Custo dos serviços	(255)	(206)	23%	(126)	(77)	64%	2	0	400%	(379)	(283)	34%
Lucro bruto	59	30	97%	71	71	-1%	-	-	NA	130	101	29%
Margem bruta	19%	13%	6 pp	36%	48%	-12 pp	0%	0%	0 pp	26%	26%	-1 pp
Despesas gerais e administrativas	(35)	(28)	22%	(24)	(16)	52%	-	-	NA	(59)	(44)	33%
Outras receitas e despesas operacionais	(7)	26	NA	(2)	1	NA	-	-	NA	(9)	26	NA
EBIT	17	27	-37%	45	56	-18%	-	-	NA	63	83	-25%
Depreciação	66	54	21%	11	6	77%	-	-	NA	77	61	27%
EBITDA	83	81	2%	57	62	-8%	-	-	NA	139	143	-3%
Margem EBITDA	26%	34%	-8 pp	29%	42%	-13 pp	0%	0%	0 pp	27%	37%	-10 pp
Ajustes de EBITDA	(0)	(7)	NA	-	-	NA	-	-	NA	(0)	(7)	NA
EBITDA ajustado	82	74	11%	57	62	-8%	-	-	NA	139	136	2%
Margem EBITDA Ajustada	26%	31%	-5 pp	29%	42%	-13pp	0%	0%	0 pp	27%	36%	-8 pp

Resultados por segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Eliminações			Consolidado		
	6M25	6M24	% VAR	6M25	6M24	% VAR	6M25	6M24	% VAR	6M25	6M24	% VAR
Receita líquida	602	567	6%	371	308	20%	(5)	(2)	157%	968	874	11%
Custo dos serviços	(506)	(481)	5%	(233)	(159)	47%	5	2	157%	(734)	(638)	15%
Lucro bruto	96	86	11%	138	149	-8%	-	-	NA	234	236	-1%
Margem bruta	16%	15%	1 pp	37%	48%	-11 pp	0%	0%	0 pp	24%	27%	-3 pp
Despesas gerais e administrativas	(65)	(52)	25%	(47)	(35)	34%	-	-	NA	(112)	(87)	28%
Outras receitas e despesas operacionais	(6)	21	NA	(2)	1	NA	-	-	NA	(8)	22	NA
EBIT	25	55	-55%	89	116	-23%	-	-	NA	114	170	-33%
Depreciação	130	102	27%	22	15	51%	-	-	NA	152	117	30%
EBITDA	154	157	-2%	111	130	-15%	-	-	NA	266	287	-8%
Margem EBITDA	26%	28%	-2 pp	30%	42%	-12 pp	0%	0%	0 pp	27%	33%	-5 pp
Ajustes de EBITDA	(0)	(7)	NA	0	0	NA	-	-	NA	(0)	(7)	NA
EBITDA ajustado	154	150	3%	111	130	-15%	-	-	NA	265	280	-5%
Margem EBITDA Ajustada	26%	26%	-1 pp	30%	42%	-12 pp	0%	0%	0 pp	27%	32%	-5 pp



ANEXO III – Detalhamento dos Contratos Petrobras

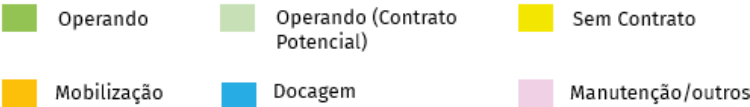
Embarcações / ROV	Tipo	Término do Contrato	Diária ¹ (US\$ 000)
Segmento de Embarcações			
Parcel dos Reis	RSV	jul/25	36
Parcel do Badejo (Pearl)	RSV	jul/25	46
Parcel do Badejo (Pearl)	RSV	nov/25	48
Parcel do Bandolim	RSV	set/25	40
Rochedo de São Paulo	AHTS	out/25	33
Rochedo de São Pedro	AHTS	nov/25	33
Ilha das Flechas	OSRV	dez/25	20
Parcel das Feiticeiras (Coral)	RSV	mai/26	43
Ilha do Cabo Frio	OSRV	jul/26	22
Jim Obrien	PSV	mai/28	27
Ilha de Santana	OSRV	ago/28	38
Fernando de Noronha	RSV	ago/28	27
Macaé	OSRV	ago/28	25
Ilha de Marajó (Rubi)	PSV	out/28	43
Ilha do Mosqueiro (Opal)	OTSV	jun/29	76
Segmento de Serviços			
ROV Parcel dos Reis #1	ROV	jul/25	16
ROV Parcel dos Reis #2	ROV	jul/25	16
ROV Parcel do Bandolim #1	ROV	set/25	15
ROV Parcel do Bandolim #2	ROV	set/25	15

Nota 1: Dólar a 5,46 para as diárias



ANEXO IV – Taxa de Ocupação

TAXA DE OCUPAÇÃO PROJETADA - 2025	1T 2025						2T 2025						3T 2025						4T 2025						TOTAL
	Jan		Fev		Mar		Abr		Mai		Jun		Jul		Ago		Set		Out		Nov		Dez		2025
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	Ano
Total Trimestre	83%						84%						88%						74%						
Total Mensal	83%		82%		84%		82%		84%		87%		91%		87%		85%		78%		72%		71%		82%
RSV	77%		73%		93%		92%		77%		77%		90%		84%		80%		69%		45%		44%		75%
1. A. Abrolhos																									
2. P. do Bandolim																									
3. P. de Manuel Luis																									
4. P. dos Meros																									
5. P. das Paredes																									
6. P. das Tímbebas																									
7. P. dos Reis																									
8. Parcel das Feiticeiras																									
9. Parcel do Badejo																									
PSV / OSRV	87%		89%		88%		82%		95%		96%		89%		87%		87%		81%		89%		89%		88%
10. Fernando de Noronha																									
11. Ilha de Cabo Frio																									
12. Ilha de São Sebastião																									
13. Ilha da Trindade																									
14. Jim O'Brien																									
15. Ilha de Tinharé																									
16. Macaé																									
17. Martin Vaz																									
18. Ilha de Santana																									
19. Ilha das Flechas																									
20. Ilha de Marajó (Rubi)																									
AHTS / OTSV	88%		85%		39%		52%		67%		82%		99%		94%		93%		93%		93%		88%		81%
21. Rochedo de São Paulo																									
22. Rochedo de São Pedro																									
23. Ilha do Mosqueiro																									



ANEXO V – Balanço Patrimonial

(EM R\$ MIL)	CONSOLIDADO	
ATIVO	30/06/2025	31/12/2024
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	281.356	515.103
Títulos e valores mobiliários	20.358	18.609
Clientes	418.835	354.692
Estoques	7.970	5.024
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Dividendos a receber	-	-
Tributos a recuperar	106.892	79.739
Outros valores a receber	34.399	34.032
Total do ativo circulante	869.810	1.007.199
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	7.777	10.017
Tributos a recuperar	-	-
Depósitos judiciais	7.501	7.115
Tributos diferidos	140.279	162.499
Outros valores a receber	67.843	58.278
Empréstimos a partes relacionadas	-	-
Investimentos	-	-
Direito de uso	33.752	27.196
Imobilizado	1.660.585	1.742.640
Intangível	22.026	16.539
Total do ativo não circulante	1.939.763	2.024.284
TOTAL DO ATIVO	2.809.573	3.031.483
PASSIVO		
Circulante		
Obrigações com pessoal	107.114	94.530
Fornecedores	94.517	103.375
Empréstimos e financiamentos	83.744	111.421
Debêntures a pagar	196.786	159.789
Credores por financiamento	2.002	5.418
Passivo de arrendamento	5.013	2.775
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Tributos a recolher	27.639	31.113
Outras obrigações	47.119	45.642
Total do passivo circulante	563.934	554.063
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	266.231	338.561
Debêntures a pagar	963.040	1.058.998
Credores por financiamento	3.795	4.772
Passivo de arrendamento	37.223	26.964
Instrumentos financeiros derivativos	-	-
Empréstimos de partes relacionadas	-	-
Tributos a recolher	11.046	11.151
Tributos diferidos	1.282	1.454
Provisão para perda em investimentos	3	4
Passivos associados a ativos mantidos para venda	-	-
Outras obrigações	40.700	35.021
Provisão para riscos	5.771	6.227
Total do passivo não circulante	1.329.091	1.483.152
Patrimônio Líquido		
Capital social	803.663	803.663
Ações em tesouraria	6.606	700
Reservas de capital	89.103	88.443
Prejuízos acumulados	(61.563)	(85.094)
Ajuste de avaliação patrimonial - Hedge	-	-
Outros Resultados Abrangentes	78.981	186.556
PL antes da participação de não controladores	916.790	994.268
Participação de não controladores	(242)	-
Total do patrimônio líquido	916.548	994.268
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.809.573	3.031.483

ANEXO VI – Demonstração do Resultado

	01/04/2025 a 30/06/2025	01/01/2025 a 30/06/2025	01/04/2024 a 30/06/2024	01/01/2024 a 30/06/2024
Receita líquida	508.500	967.702	383.609	873.637
Custo de serviços	(378.686)	(734.297)	(283.115)	(638.114)
Lucro bruto	129.814	233.405	100.494	235.523
Despesas gerais e administrativas	(58.415)	(111.653)	(44.053)	(87.197)
Equivalência patrimonial	-	-	-	-
Provisão para perda no valor de recuperação de ativos	-	-	-	-
Provisão para perda no valor de recuperação de investimentos	-	-	-	-
Outras receitas e despesas operacionais	(8.841)	(7.857)	26.450	22.041
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	62.558	113.895	82.891	170.367
Receitas financeiras	33.417	81.482	8.337	16.282
Despesas financeiras	(65.458)	(129.938)	(85.105)	(140.182)
Resultado financeiro	(32.041)	(48.456)	(76.768)	(123.900)
Lucro (prejuízo) antes dos impostos	30.517	65.439	6.123	46.467
Impostos de renda e contribuição social corrente	(8.992)	(16.085)	355	(11.149)
Imposto de renda e contribuição social diferido	(11.822)	(25.996)	(11.171)	(18.874)
Tributos sobre o lucro	(20.813)	(42.081)	(10.816)	(30.023)
Lucro (prejuízo) líquido do trimestre / exercício	9.703	23.358	(4.693)	16.444
Atribuível aos controladores	9.758	23.531	-	-
Atribuível aos não controladores	(55)	(173)	-	-
Lucro (prejuízo) líquido básico por ação (R\$)	0,05	0,12	(0,02)	0,08
Lucro (prejuízo) líquido diluído por ação (R\$)	0,05	0,12	(0,02)	0,08

ANEXO VII – Fluxo de Caixa

EM R\$ MIL	CONSOLIDADO	
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	30/06/2025	30/06/2024
Lucro (prejuízo) do período	23.531	16.444
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	148.291	117.769
Imposto de renda e contribuição social reconhecido no resultado	42.081	30.023
Resultado da equivalência patrimonial	-	-
Despesas e receitas com juros e variações cambiais, líquidas	48.457	122.154
Provisão para riscos	(456)	(18.355)
Perda (ganho) na alienação de imobilizado	986	(3.296)
Ganho por compra vantajosa	-	-
Provisão para multas contratuais	3.412	(18.612)
Provisão (reversão) para perda de créditos esperada	102	(313)
Provisão Concessões Plano RSU	11.932	-
Provisão bônus e PLR	15.758	13.942
Outros ajustes ao lucro	3.679	(1.249)
Redução (aumento) dos ativos e passivos operacionais:		
Clientes	(64.245)	36.240
Estoque	(2.946)	(256)
Tributos a recuperar	(31.101)	(18.000)
Depósitos judiciais	(386)	(489)
Outros valores a receber	(9.932)	(6.057)
Aumento (redução) dos passivos operacionais:		
Obrigações com pessoal	(15.107)	(16.552)
Fornecedores	(9.614)	(40.803)
Tributos a recolher	(13.582)	(16.047)
Outras obrigações	3.744	28.953
Caixa gerado pelas operações	154.604	225.496
Juros pagos – empréstimos e financiamentos e debêntures	(107.452)	(62.619)
Juros pagos - arrendamentos	(1.636)	(2.893)
IRPJ e CSLL pagos	(6.082)	(5.727)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) pelas atividades operacionais	39.434	154.257
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aporte de capital investidas	-	-
Aplicações/Resgate em títulos e valores mobiliários	22.521	(11.922)
Recebimento de dividendos	-	-
Aquisição de ativos fixos	(169.929)	(142.877)
Aquisição de investimentos	(5.889)	-
Caixa recebido na aquisição de investimento	411	-
Caixa recebido (transferido) da alienação de investimento, líquido	-	-
Caixa recebido na venda de imobilizado	-	3.050
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	(152.886)	(151.749)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS		
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	-	142.885
Recompra de ações	-	(764)
Pagamentos de empréstimos, debêntures e financiamentos	(115.545)	(104.236)
Pagamentos de arrendamentos	(1.892)	(8.054)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) pelas atividades de financiamento	(117.437)	29.831
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(2.857)	4.712
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(233.747)	37.051
Caixa e equivalente de caixa		
Saldo inicial	515.103	214.287
Saldo final	281.356	251.338
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(233.747)	37.051







OceanPact

Investor Relations

August 13, 2025

Earnings Release

2025

Rio de Janeiro, August 13, 2025 – OceanPact Serviços Marítimos S.A. (“Group,” “OceanPact” or “Company”), a Brazilian company that develops and implements safe, efficient and innovative solutions related to the environment, subsea services, logistics support and engineering, presents its results for the second quarter of 2025 (2Q25) and the first six months of 2025 (6M25). The following financial and operating information, except where otherwise stated, is presented in Brazilian reais (R\$), and complies with the International Financial Reporting Standards (IFRS).

Disclaimer



84%

utilization rate in the quarter.
Full-year guidance of 82%



R\$ 177,000

average **net daily rate** in 2Q25,
up 22% from 2Q24



R\$ 507 million

net revenue in the quarter,
up 34% from 2Q24 on a like-for-like basis¹



R\$ 139 million

**consolidated adjusted
EBITDA** in the quarter, **up 22%**
from 2Q24, like for like²

Note ¹: Excluding revenue from partnership with Reach.
Note ²: Excluding reversal of provisions related to subsidiary UP
Offshore recorded in 2Q24, when the business was incorporated.

Highlights of 2Q25

Earnings Conference Call

In Portuguese (with simultaneous interpretation into English)

August 14, 2025

10 a.m. (Brasília time)

9 a.m. (New York time)

3 p.m. (Oslo time)

https://oceanpact.zoom.us/webinar/register/WN_yWzdNNidTmaLBAlgU4XzpA

OPCT3 on August 12, 2025

Closing share price: R\$6.63

Number of shares (excluding treasury stock): 198,391,293

Market cap: R\$1.315 billion

Investor Relations Team

Eduardo de Toledo

CFO and IRO

Bruno Nader

IR Manager

Vitor Almeida

IR Specialist

 Phone: +55 (21) 3032 6749



Investor Relations

Dear Reader,

Since we announced our results for the first quarter, there have been some important developments in our business in several areas, which I would like to share with you.

The first was the start of operations of the vessel **Ilha do Mosqueiro** under the new contract, one month ahead of schedule and within our CAPEX budget for the project. The second was the qualification of the **Rochedo de São Paulo** by Petrobras in the AHTS bid. As a result, commercial negotiations have been concluded, and we have entered the contract signing phase. The third highlight — perhaps the most anticipated — is that we have already signed the contract for the RSV **Parcel das Paredes**, while the contracts for the RSVs **Parcel dos Reis**, **Parcel do Bandolim**, and **Parcel das Timbebas** are currently in the signature collection phase. This is an important milestone for the Company, as it reinforces the favorable market conditions, confirms our opportunistic vessel acquisition strategy during the down cycle, and, with the strong increase in day rates, contributes to OceanPact's sustainable growth in the medium and long term.

As in the Vessels segment, I would also like to share three highlights in the Services segment. First, Petrobras has announced us as the winner of a new three-year Environmental Monitoring contract, involving two vessels and generating three times more revenue than the current contract. Second, we are in the final stage of signing a decommissioning contract with an IOC, valued at over R\$1 billion. Third, we have acquired two more Work Class ROVs, bringing our total owned fleet to 11, following the same strategy applied in the Vessels segment – identifying attractive capital allocation opportunities, combining them with our expertise in operating these assets, and thereby generating growth and faster returns for the Company. These highlights represent new growth fronts for OceanPact.

Turning to the quarter's results, in 2Q25 we recorded net revenue of R\$507 million and EBITDA of R\$139 million – up 34% and 22%, respectively, compared to 2Q24, on a like-for-like basis. Our fleet utilization rate was 84%, 1 percentage point better than the guidance we provided. For the year, we expect an utilization rate of 82%, reflecting the new schedule of planned dockings for the fourth quarter. These are consistent figures, and when combined with the start of the **Ilha do Mosqueiro** contract at the end of June, spot contracts for the **Parcel das Paredes** and **Parcel dos Meros**, and significant revenues from the decommissioning of the Congro Buoy, this should produce very strong results in 3Q25.

Moving away from operations and turning to financial highlights, we successfully concluded our seventh bond issue in July, raising R\$500 million at an interest rate of the Brazilian interbank deposit rate (CDI) + 2.00%. The fact that demand was more than 1.5 times the amount offered is an important sign of the market's confidence in the consistency of our results and the clarity of our strategy.

Among the highlights regarding sustainability and innovation, I would first like to invite everyone to access our 2024 Sustainability Report, which presents our main advances on the ESG agenda. We have also produced a shorter executive version of this document, and both versions can be found on our website. In the area of innovation, we have entered into our third partnership with Karoon to carry out an ANP-approved research, development and innovation project focused on modeling and forecasting deepwater ocean circulation in the Santos Basin, integrating AI and oceanographic data to strengthen safety and efficiency in the oil and gas sector. I would also like to mention that we will be participating in the World Congress on Ecological Restoration in the United States in the first week of October, presenting our research, development and innovation project on mangrove restoration. This will be a great opportunity to demonstrate the Company's potential for developing accessible technological solutions aligned with the carbon market and the blue economy.

Before closing, I would like to thank the nearly 100 investors who attended the 3rd edition of our OceanPact Day, held on June 17 in São Paulo. It was an excellent opportunity to discuss our strategies and industry trends. The presentation materials are available on our Investor Relations website.

Our sincere thanks go out to all as we continue this journey toward an increasingly promising future for OceanPact.

Best regards,

FLAVIO ANDRADE
CEO



OceanPact is a leading provider of maritime support services in Brazil, offering solutions for studying, protecting, monitoring and sustainably using the sea, coast and marine resources to clients in various sectors of the economy, such as energy, mining, telecommunications, ports and shipping, focusing on the oil and gas industry.

The Company's operations are divided into two segments: (i) **Vessels** and (ii) **Services**.

Our activities with our clients take place in three areas:

(i) Environment

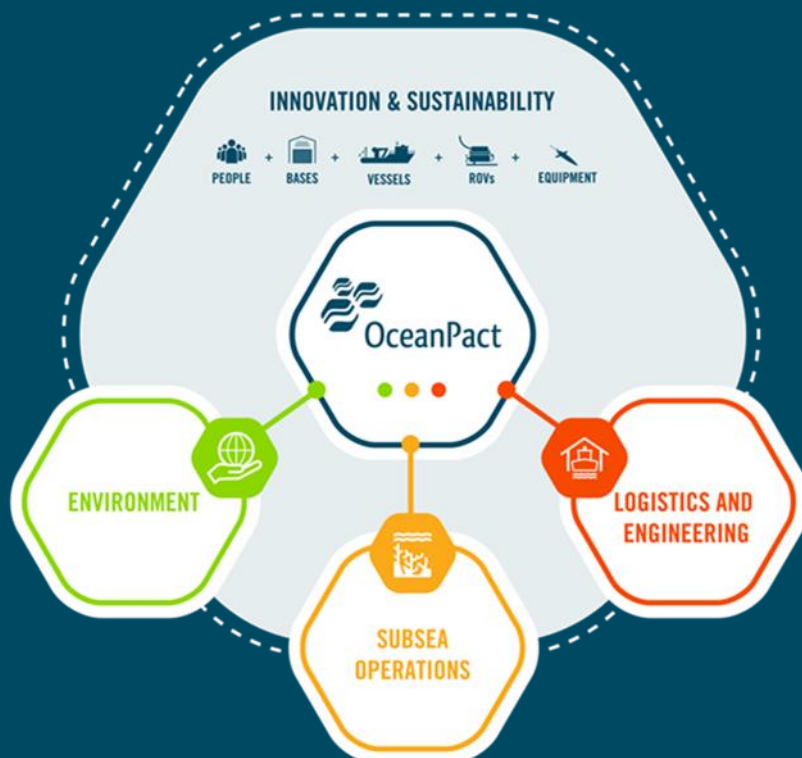
encompassing (i) environmental protection services, (ii) oceanographic surveys, (iii) environmental licensing and studies, (iv) operational safety, and (v) environmental remediation.

(ii) Subsea Operations

operating mainly in the areas of (i) geophysics, (ii) geotechnics, (iii) inspection, repair and maintenance, (iv) positioning and support for construction, and (v) decommissioning.

(iii) Logistics and Engineering

including services related to (i) maritime logistics and (ii) offshore support bases.



What
We Do

FINANCIAL/OPERATIONAL HIGHLIGHTS (in R\$ million, except %)	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Net Revenue	508	384	33%	968	874	11%
Reach Partnership Revenue	1	6	-79%	1	81	-98%
Net Revenue Excluding Reach Partnership	507	378	34%	966	793	22%
Adjusted EBITDA	139	136	2%	265	280	-5%
Adjusted EBITDA: Vessels	82	74	11%	154	150	3%
Adjusted EBITDA: Services	57	62	-8%	111	130	-15%
Reversal of Provisions (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
Adjusted EBITDA Excluding RP	139	114	22%	265	258	3%
Adjusted EBITDA Margin Excluding RP and Reach Revenue	27%	30%	-3 p.p.	27%	33%	-5 p.p.
Gross Bank Debt	1,510	1,233	22%	1,510	1,233	22%
Cash and Cash Equivalents	(309)	(313)	-1%	(309)	(313)	-1%
Net Bank Debt	1,200	920	30%	1,200	920	30%
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA LTM ¹	2.26	1.73	0.53	2.26	1.73	0.53
Net Profit (Loss)	10	(5)	NA	23	16	42%
CapEx	92	93	-1%	172	151	14%
Operating Fleet Utilization Rate	84%	76%	9 p.p.	83%	79%	4 p.p.
Number of Vessels	28	28	-	28	28	-
Number of ROVs (Work Class)	9	7	29%	9	7	29%

Note ¹: To calculate bond covenant compliance, the Net Bank Debt / Adjusted EBITDA ratio is used. The Net Bank Debt component is adjusted to account for (i) the average Brazilian Real – U.S. dollar exchange rate for the year, (ii) new charters/leases, and (iii) hedging financial instruments. The Adjusted EBITDA component, meanwhile, excludes the effect of client fines.

Main
Indicators



Vessels

Segment

Vessels Segment

OCEANPACT INCOME STATEMENT – VESSELS (in R\$ million, except %)	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Average Operating Fleet (a)	23	23	0%	23	23	-2%
Term: Days (b)	91	91	0%	181	182	-
Days Available (c = a * b)	2,093	2,093	0%	4,163	4,266	-2%
Utilization Rate (d)	84%	76%	9 p.p.	83%	79%	4 p.p.
Days Utilized (e = c * d)	1,763	1,585	11%	3,466	3,389	2%
Average Daily Rate: R\$ thousand (f)	177	145	22%	173	144	21%
Vessel Revenue Excluding Reach (g = e * f)	312	231	36%	601	486	23%
Reach Partnership Revenue (h)	1	6	-79%	1	81	-98%
Net Revenue from Vessels (i = g + h)	314	236	33%	602	567	6%
Cost of Vessels	(255)	(206)	23%	(506)	(481)	5%
Gross Profit	59	30	97%	96	86	11%
Gross Margin Excluding Reach Revenue	19%	13%	6 p.p.	16%	18%	-2 p.p.
General and Administrative Expenses	(35)	(28)	22%	(65)	(52)	25%
Other Income	(7)	26	NA	(6)	21	NA
EBIT	17	27	-37%	25	55	-55%
EBIT Margin Excluding Reach Revenue	5%	12%	-6 p.p.	4%	11%	-7 p.p.
Depreciation and Amortization	66	54	21%	130	102	27%
EBITDA	83	81	2%	154	157	-2%
EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	26%	35%	-9 p.p.	26%	32%	-7 p.p.
EBITDA Adjustments ¹	(0)	(7)	NA	(0)	(7)	NA
Adjusted EBITDA	82	74	11%	154	150	3%
Adjusted EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	26%	32%	-6 p.p.	26%	31%	-5 p.p.
Reversal of Provisions (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
Adjusted EBITDA Excluding RP	82	52	59%	154	127	21%
Adjusted EBITDA Margin Excluding RP and Reach Revenue	26%	22%	4 p.p.	26%	26%	-1 p.p.

Note 1: The EBITDA adjustments of -R\$7 million in 2Q24 and 6M24 refer to the partial reversal of provisions recorded by the parent company related to the acquisition of UP Offshore.



Operational Performance

Total Fleet:

In 2Q25, the Company's fleet comprised 28 ships: 3 in lay-up, 23 in the Vessels segment and 2 in the Services segment.

Average Operating Fleet:

The average revenue-generating operating fleet in the Vessels segment consisted of 23 vessels in 2Q25, unchanged from the same period of 2024.

Fleet Utilization Rate¹:

The fleet utilization rate went up significantly between 2Q24 and 2Q25, from 76% to 84%. This 8-percentage-point increase reflects the normalization of factors that had negatively impacted the rate in 2Q24, as detailed below:

- Dockings: This factor decreased the utilization rate by 3 percentage points in 2Q24, reflecting the unavailability of three vessels in that period (Parcel dos Reis, Martin Vaz and Ilha do Mosqueiro), which experienced longer docking periods compared to 2Q25, when only the Ilha de São Sebastião and Parcel dos Meros underwent maintenance, and for shorter times.
- Commercial downtime: This factor also reduced the utilization rate by 3 percentage points in 2Q24, most notably affecting the Ilha de Marajó (Rubi), which experienced a long period without any active contracts in the quarter.
- Vessel downtime: This had a negative impact of 2 percentage points in 2Q24, mainly due to the inactivity of the Ilha de São Sebastião and Ilha de Santana.

Number of Days Utilized:

Accordingly, the Company's vessels were used for 1,763 days in 2Q25, up 11% from 2Q24.

Average Net Daily Rate²:

In 2Q25, the average net daily rate was R\$177,000, up 22% from R\$145,000 in 2Q24. This growth mainly reflects higher daily rates under new contracts for the Ilha de Marajó (Rubi), Jim O'Brien, Fernando de Noronha, Macaé and Ilha de Santana, and also under contract renewals for the Parcel das Paredes, Parcel dos Meros, Parcel do Badejo and Martin Vaz.

¹ The operational data above does not include the research vessels that are part of the Services segment portfolio (Ocean Stalwart and Seward Johnson).

² The "average net daily rate" is calculated by dividing the net revenue of the operating fleet by the number of days the fleet operated for.



Net Revenue and EBITDA in Vessels Segment

Net Revenue in Vessels Segment:

In the second quarter of 2025, net revenue in the Vessels segment, excluding the partnership with Reach, increased 36% compared to the same period of 2024, to R\$312 million. This favorable result was driven by a 22% increase in the average daily rate combined with a higher number of days utilized, as mentioned above.

Net revenue in the Vessels segment includes operating fleet revenue, which varied as detailed above, and revenue resulting from our partnership with the Norwegian company Reach, which involved chartering a Reach manned vessel to provide services to clients. This project began in March 2023 and was completed in 2024, generating net revenue of R\$75 million in the first quarter of 2024. The project's final revenue of R\$1 million was recorded in the second quarter of 2025.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin in Vessels Segment:

In line with the expansion of net revenue, adjusted EBITDA in the Vessels segment totaled R\$82 million in 2Q25, up 59% like for like from R\$52 million in 2Q24.¹

As a result, the adjusted EBITDA margin excluding the Reach partnership was 26% in the quarter, up 4 percentage points from 22% in 2Q24 on a like-for-like basis.

¹ It is worth noting that in 2Q24, the result was positively impacted by a one-off reversal of provisions amounting to R\$23 million, involving the subsidiary UP Offshore, recorded when this business was incorporated into the group.



Services

Segment

Services Segment

The Services segment is divided into three main business units:

(i) Subsea & Geoscience, (ii) Oil Spill Response, and (iii) Consulting & Other.

OCEANPACT INCOME STATEMENT – SERVICES (in R\$ million, except %)	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Net Revenue from Services	197	148	33%	371	308	20%
Subsea & Geoscience Unit	127	101	26%	236	216	9%
Oil Spill Response Unit	37	30	24%	68	60	12%
Consulting & Other Unit	33	17	91%	67	32	110%
Cost of Services	(126)	(77)	64%	(233)	(159)	47%
Gross Profit	71	71	1%	138	149	-8%
Gross Margin	36%	48%	-12 p.p.	37%	48%	-11 p.p.
General and Administrative Expenses	(24)	(16)	52%	(47)	(35)	34%
Other Income	(2)	1	NA	(2)	1	NA
EBIT	45	56	-18%	89	116	-23%
EBIT Margin	23%	38%	-15 p.p.	24%	38%	-14 p.p.
Depreciation and Amortization	11	6	77%	22	15	51%
EBITDA	57	62	-8%	111	130	-15%
EBITDA Margin	29%	42%	-13 p.p.	30%	42%	-12 p.p.



Net Revenue and Adjusted EBITDA in Services Segment

Net Revenue in Services Segment:

Net revenue in the Services segment increased 33% in relation to 2Q24, from R\$148 million to R\$197 million in 2Q25. This growth is largely explained by: (i) the start of a new geophysical contract in Colombia; (ii) the continuation of activities related to the Congro Buoy decommissioning contract; and (iii) the execution of two separate projects – one related to cable and seismic work conducted by the Consulting business unit, and the other involving the Consulting and Oil Spill Response units, focused on an emergency drill with a private oil company.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin in Services Segment:

On the other hand, adjusted EBITDA in the Services segment fell by 8% between 2Q24 and 2Q25, from R\$62 million to R\$57 million. This decrease is mainly due to the Subsea portfolio's stronger productivity in 2Q24, which generated higher revenue and margins.

As a result, the segment's adjusted EBITDA margin was 29% in 2Q25, compared to 42% in 2Q24.



Consolidated Result

OCEANPACT INCOME STATEMENT – CONSOLIDATED (in R\$ million, except %)	2025	2024	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Net Revenue Excluding Reach Partnership	507	378	34%	966	793	22%
Reach Partnership Revenue	1	6	-79%	1	81	-98%
Net Revenue	508	384	33%	968	874	11%
Costs	(379)	(283)	34%	(734)	(638)	15%
Gross Profit	130	101	29%	234	236	-1%
Gross Margin Excluding Reach Revenue	26%	27%	-1 p.p.	24%	30%	-6 p.p.
General and Administrative Expenses	(59)	(44)	33%	(112)	(87)	28%
Other Income	(9)	26	NA	(8)	22	NA
EBIT	63	83	-25%	114	170	-33%
EBIT Margin Excluding Reach Revenue	12%	22%	-10 p.p.	12%	21%	-10 p.p.
Depreciation and Amortization	77	61	27%	152	117	30%
EBITDA	139	143	-3%	266	287	-8%
EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	27%	38%	-10 p.p.	27%	36%	-9 p.p.
EBITDA Adjustments ¹	(0)	(7)	NA	(0)	(7)	NA
Adjusted EBITDA	139	136	2%	265	280	-5%
Adjusted EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	27%	36%	-9 p.p.	27%	35%	-8 p.p.
Reversal of Provisions (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
Adjusted EBITDA Excluding RP	139	114	22%	265	258	3%
Adjusted EBITDA Margin Excluding RP and Reach Revenue	27%	30%	-3 p.p.	27%	33%	-5 p.p.

Note ¹: The EBITDA adjustments of -R\$7 million in 2Q24 and 6M24 refer to the partial reversal of provisions recorded by the parent company related to the acquisition of UP Offshore.

Consolidated Net Revenue and Adjusted EBITDA

Consolidated Net Revenue (Excluding Reach): Consolidated net revenue excluding Reach revenue was R\$507 million in the second quarter of 2025, up 34% from 2Q24. This performance resulted from the combination of higher daily rates in the Vessels segment, the effects of the new geophysical contract in Colombia and new projects involving the Consulting and Oil Spill Response units in the Services segment.

Consolidated EBITDA: This indicator was R\$139 million in 2Q25, up 22% like for like in relation to 2Q24, due to the factors explained in the sections about the two segments. However, the EBITDA margin fell 3 percentage points in the same period, from 30% in 2Q24 to 27% in 2Q25, mainly reflecting the higher productivity of Subsea contracts in 2Q24.



Cost of Services Provided and General and Administrative Expenses (Excluding Reach)

R\$ MILLION	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Net Revenue (Excluding Reach)	507	378	34%	966	793	22%
Costs and Expenses (Excluding Reach)	(437)	(324)	35%	(846)	(656)	29%
Personnel	(188)	(149)	26%	(370)	(300)	23%
Depreciation and Amortization ¹	(72)	(59)	23%	(144)	(113)	27%
Travel, Transportation and Meals	(20)	(15)	33%	(38)	(30)	24%
Rentals and Charters	(31)	2	NA	(44)	(8)	417%
Third-Party Services	(51)	(41)	23%	(98)	(82)	19%
Inputs and Maintenance	(60)	(53)	14%	(125)	(108)	16%
Taxes and Legal Expenses	(2)	(1)	39%	(3)	(3)	19%
Other Costs and Expenses	(12)	(7)	88%	(25)	(12)	108%
Other Income	(9)	26	NA	(8)	22	NA
Total Depreciation and Amortization	77	61	27%	152	117	30%
EBITDA Excluding Reach	138	141	-2%	264	275	-4%
EBITDA Generated by Reach	1	2	-49%	1	12	-90%
EBITDA Adjustments ²	(0)	(7)	NA	(0)	(7)	NA
Adjusted EBITDA	139	136	2%	265	280	-5%
Reversal of Provisions (RP)	-	(23)	NA	-	(23)	NA
Adjusted EBITDA Excluding RP	139	114	22%	265	258	3%

Note 1: Includes PIS/COFINS tax credits on depreciation.

Note 2: The EBITDA adjustments of -R\$7 million in 2Q24 and 6M24 refer to the partial reversal of provisions recorded by the parent company related to the acquisition of UP Offshore.

In 2Q25, total costs and expenses excluding the partnership with Reach amounted to R\$437 million, up 35% from R\$324 million in 2Q24. This growth took place in four main areas, reflecting both seasonal factors and operational adjustments:

- (i) **Personnel:** Higher pay arising from wage settlement, workforce expansion and an update to the values of long-term employee incentive programs.
- (ii) **Depreciation and amortization:** Increase due to higher CapEx throughout 2024 and in the first six months of 2025.
- (iii) **Rentals and charters:** Growth mainly related to the end of the Parcel dos Meros' charter contract and extension for less than one year. This directly impacted EBITDA, given that this item is now recorded as a cost rather than a debt in accordance with IFRS 16.
- (iv) **Inputs and maintenance:** Increase mainly due to spot projects and the geotechnical project in Colombia, both in the Geoscience area, in which the Company is responsible for fuel.

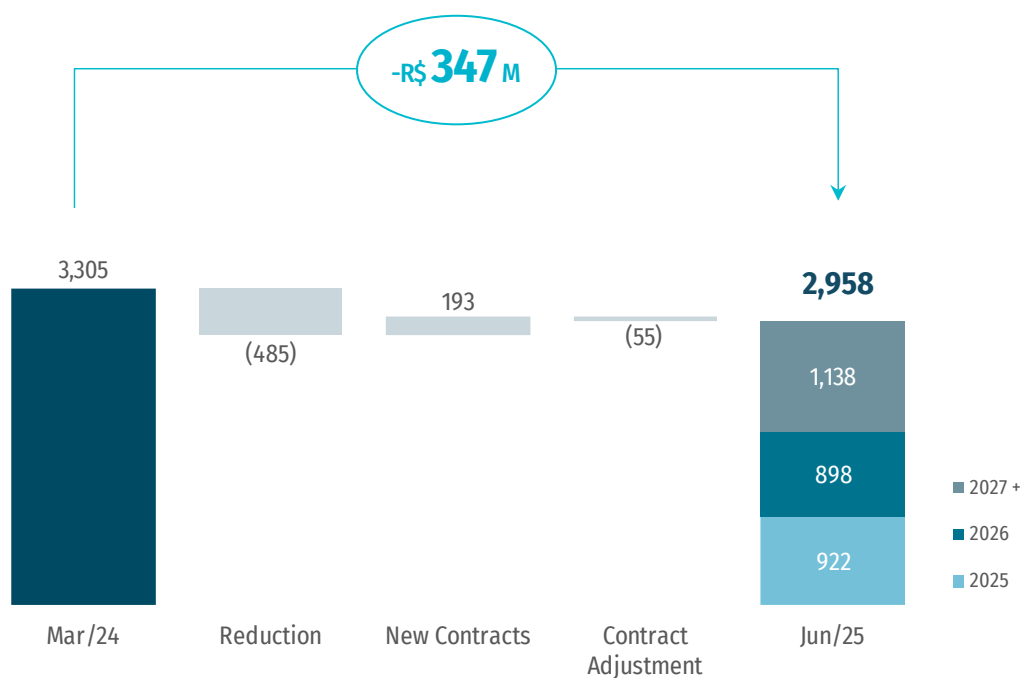


R\$ MILLION	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Net Revenue (Excluding Reach)	507	378	34%	966	793	22%
Costs and Expenses (Excluding Reach)	(437)	(324)	35%	(846)	(656)	29%
Cost of Services	(379)	(280)	35%	(734)	(569)	29%
General and Administrative Expenses	(58)	(44)	33%	(112)	(87)	28%
Cost to Net Revenue Ratio (Excluding Reach)	12%	12%	0 p.p.	12%	11%	1 p.p.

Selling, general and administrative expenses as a percentage of net revenue, excluding the partnership with Reach, remained stable at 12% between 2Q24 and 2Q25. However, general and administrative expenses increased 33% over this period. This is explained by: (i) mark-to-market adjustments to long-term employee incentive programs (the Company's share price rose from R\$5.40 to R\$6.80 in the period); (ii) adjustments to the workforce to support operations; and (iii) inflation.



Backlog and New Contracts



The Company ended June 2025 with a backlog of approximately R\$3.0 billion, down R\$347 million from the end of March 2025. The main reason for this reduction was the execution of existing contracts, totaling R\$485 million, partially offset by R\$193 million from new contracts signed during the quarter. However, the backlog is due to expand significantly going forward, with the incorporation of new RSV and ROV contracts expected to be signed in the third quarter.



Financial Results

R\$ MILLION	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Financial Income						
Income from Financial Investments	9	5	94%	22	9	140%
Interest	2	1	91%	5	3	55%
Total	12	6	90%	27	12	118%
Financial Expenses						
Interest and Bank Charges	(56)	(39)	45%	(111)	(79)	41%
Interest and Bank Charges – Leases	(1)	(1)	16%	(2)	(3)	-8%
Other Expenses	(4)	(3)	21%	(6)	(5)	34%
Total	(62)	(43)	42%	(120)	(86)	39%
Exchange Rate Variation	18	(40)	NA	45	(50)	NA
Net Financial Income (Loss)	(32)	(77)	-58%	(48)	(124)	-61%

In the second quarter of 2025, net financial income was minus R\$32 million, representing a 58% improvement compared to the same period of 2024, when the negative result was R\$77 million. This result is mainly explained by the positive effect of the appreciation of the Brazilian real in the period, which strengthened from US\$1 to R\$5.74 at the end of 1Q25 to R\$5.46 at the end of 2Q25. Conversely, in 2Q24, the exchange rate variation had a negative impact of R\$40 million, reflecting the depreciation of the Brazilian real from R\$5.00 at the end of 1Q24 to R\$5.56 at the end of June 2024.



Net Profit (Loss)

R\$ MILLION	2Q25	2Q24	Δ Y/Y (2Q)	6M25	6M24	Δ Y/Y (6M)
Adjusted EBITDA	139	136	2%	265	280	-5%
EBITDA Adjustments ¹	0	7	NA	0	7	NA
EBITDA	139	143	-3%	266	287	-8%
Depreciation and Amortization	(77)	(61)	27%	(152)	(117)	30%
Exchange Rate Variation	18	(40)	NA	45	(50)	NA
Financial Income (Loss)	(50)	(37)	35%	(94)	(74)	26%
Earnings Before Tax (EBT)	31	6	400%	65	46	41%
Taxes on Income	(21)	(11)	92%	(42)	(30)	40%
Net Profit (Loss)	10	(5)	NA	23	16	42%

Nota 1: The EBITDA adjustments of -R\$7 million in 2Q24 and 6M24 refer to the partial reversal of provisions recorded by the parent company related to the acquisition of UP Offshore.

The Company recorded a net profit of R\$10 million in 2Q25, compared to a loss of R\$5 million in 2Q24. This result is mainly due to the exchange rate variations in each period.

UP Offshore Contingencies

When OceanPact acquired UP Offshore in 2021, the Company included UP Offshore's contingent assets and liabilities in the acquisition price, with no right of recourse. Among the contingent assets, two stand out, in view of the latest developments in the lawsuits relating to the UP Coral and UP Turquoise vessels.

The UP Coral case received favorable rulings in both first and second instances, and the judgment became final as Petrobras did not file a timely appeal following the publication of the second-instance decision. Petrobras claimed there was a misaddressed notification by the Rio de Janeiro Court and appealed to the Superior Court of Justice (STJ), where the case is currently pending judgment. On February 21, 2025, the STJ's reporting judge issued a monocratic decision denying Petrobras's appeal. Petrobras subsequently filed an Internal Appeal (Agravos Interno) challenging this decision.

In turn, in the UP Turquoise case, a favorable decision was obtained at the first, second and third-instance levels, and the dispute became final and unappealable in favor of UP Offshore. In the enforcement phase, UP claimed BRL 195,807,031.06. Petrobras contested the enforcement and deposited an undisputed amount of BRL 114,731,170.65, requesting that the remaining amount be determined through arbitration. This request was denied as it was a straightforward arithmetic calculation, and Petrobras appealed this denial in the second instance. The undisputed amount was released, and after deducting attorney fees, the net amount was fully allocated to the purchaser of the credit rights. The case is currently awaiting the decision on Petrobras's appeal against the denial of arbitration.

On June 30, 2023, UP Offshore sold a portion of its legal claims related to these lawsuits, for which it received R\$100 million on July 6, 2023. It also retained the right to receive significantly more than half of the amount effectively recovered of its legal claims that may exceed the upfront amount received, adjusted in accordance with the terms agreed between the parties to the partial sale of legal claims.

For further details regarding the amounts involved and the main facts, see explanatory note 20 in the Financial Statements.

Debt

DEBT (in R\$ million, except %)	2Q25	1Q25	Δ Q/Q
Gross Debt (Including Leases)	1,558	1,636	-5%
Short Term	288	290	-1%
Long Term	1,270	1,346	-6%
% Short Term	18%	18%	1 p.p.
% Long Term	82%	82%	-1 p.p.
Cash and Cash Equivalents	(309)	(431)	-28%
Net Debt (Including Leases)	1,248	1,205	4%
Short and Long Leases	42	39	9%
Loan Financing	6	8	-24%
Net Bank Debt	1,200	1,159	4%
Adjusted EBITDA LTM	516	513	1%
Net Debt / Adjusted EBITDA LTM	2.42	2.35	0.07
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA LTM	2.33	2.26	0.07
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA (Covenant)¹	2.26	2.23	0.03

Note 1: To calculate bond covenant compliance, the Net Bank Debt / Adjusted EBITDA ratio is used. The Net Bank Debt component is adjusted to account for (i) the average Brazilian Real – U.S. dollar exchange rate for the year, as reported by BNDES, (ii) new charters/leases, and (iii) hedging financial instruments. The Adjusted EBITDA component, meanwhile, excludes the effect of client fines.

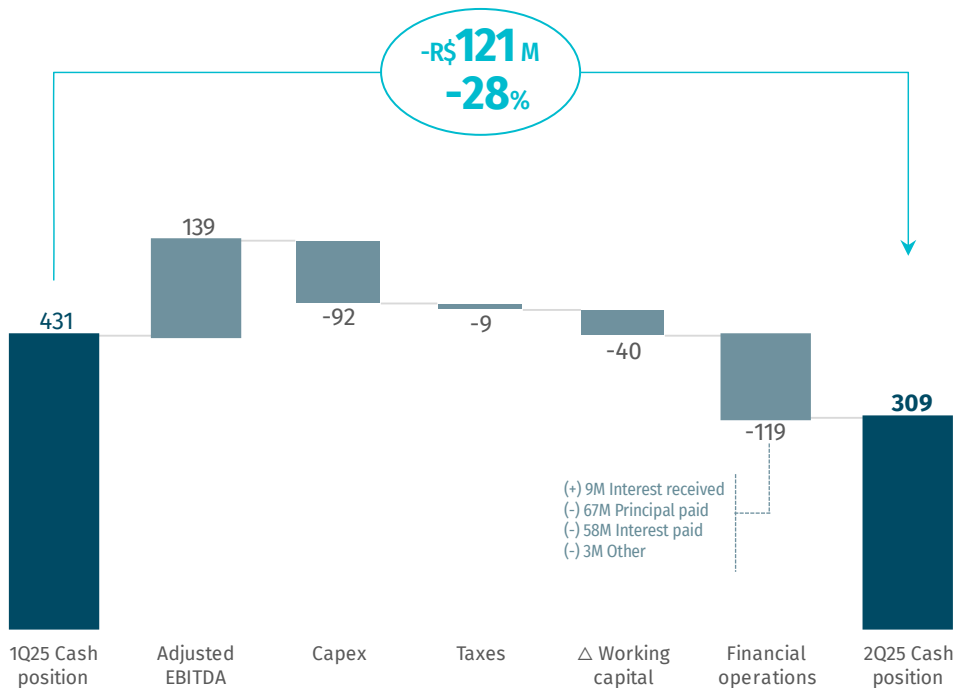
The Company ended the second quarter of 2025 with gross debt of R\$1,558 billion, down 5% from R\$1,636 billion in 1Q25.

The cash and cash equivalents position at the end of 2Q25 was R\$309 million, down 25% from R\$413 million in 1Q25.

The Net Debt / EBITDA ratio, calculated according to the bond covenant rules, reached 2.26x in 2Q25, remaining relatively stable compared to the previous quarter.



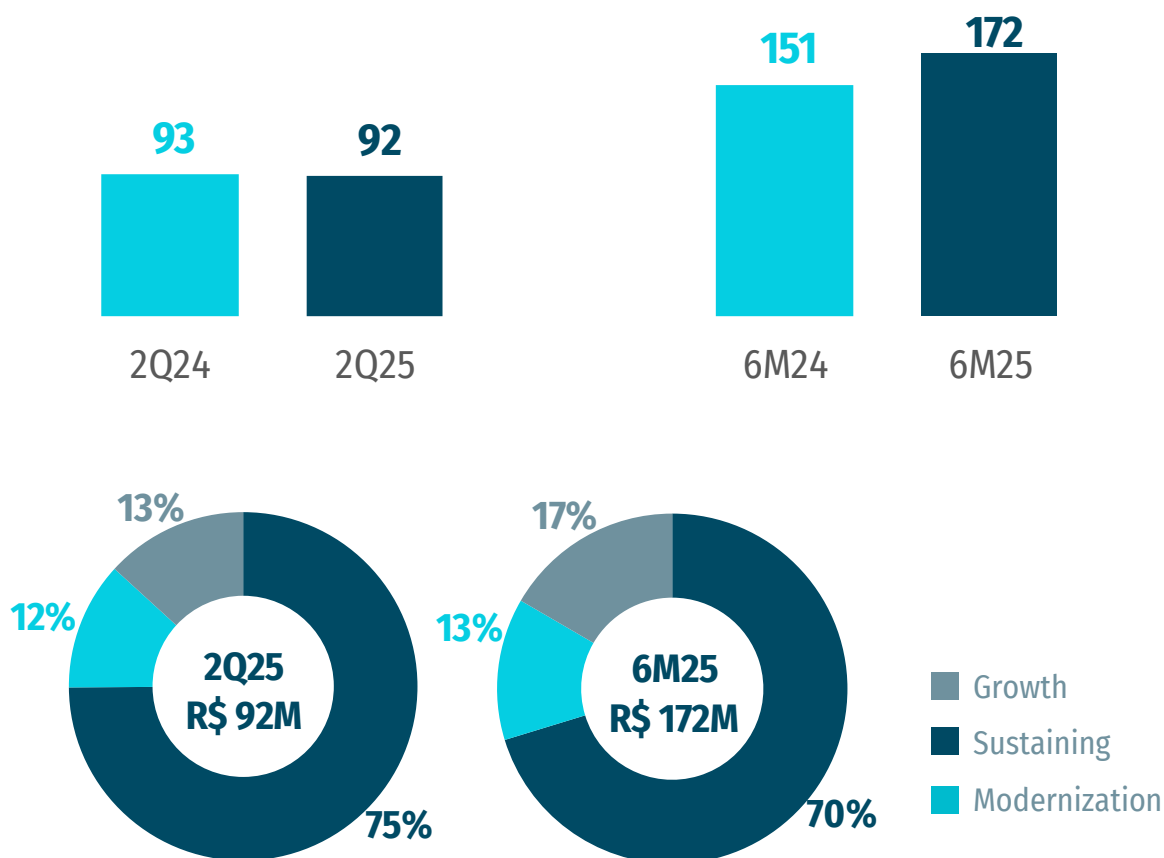
Cash Flow



As shown above, the Company ended 2Q25 with a cash position of R\$309 million, down R\$121 million from the end of 1Q25. This decrease is explained by CapEx investments, which amounted to R\$92 million in the quarter, as detailed in the following section. In addition, there was a negative impact of R\$40 million on working capital, mainly involving accounts receivable, because of delays in receiving R\$26 million that fell due between April and June 2025, related to a charter agreement for the Parcel das Paredes, which has already been terminated. The client involved signed a debt acknowledgment agreement, committing to pay the outstanding balance in six monthly installments between July and December 2025.

Investments

CapEx (R\$ million)



In 2Q25, the Company invested R\$92 million, broken down as follows:

Modernization: R\$11 million, mainly involving contractual adjustments for the Ilha do Mosqueiro.

Growth: R\$12 million, mainly related to the acquisition of equipment for ROVs and geoscience services, as well as improvements to the logistics base at the Port of Açú.

Sustaining: R\$69 million, allocated mainly to the docking of the Ilha de São Sebastião, Ilha do Mosqueiro, Parcel dos Meros and Austral Abrolhos, in addition to scheduled maintenance on the Rochedo de São Paulo and Ilha de Marajó (Rubi).





Appendices

APPENDIX I – ROIC Analysis

ROIC (in R\$ million, except %)	12-MONTH PERIOD ENDED	
	June 2025	June 2024
Adjusted EBITDA	516	515
Depreciation	(294)	(239)
Adjusted EBIT	222	276
Taxes on Profits	(76)	(94)
Adjusted NOPLAT	147	182
Shareholders' Equity	917	912
Net Debt	1,248	974
Invested Capital	2,165	1,886
Average Invested Capital	2,025	1,848
Adjusted ROIC	7%	10%

The 3-percentage-point decline in the Company's return on invested capital between June 2024 and June 2025 is mainly due to two factors: (i) the reversal of provisions recorded in June 2024, which temporarily increased EBITDA for the 12 months prior to that date; and (ii) the increase in CapEx over the 12 months ended June 2025, related to adjustments to vessels, which resulted in higher depreciation in the period and an increase in invested capital, which is expected to generate value in subsequent periods.



APPENDIX II – Breakdown of Results by Segment

Results by Segment (in R\$ million, except %)	Vessels			Services			Eliminations			Consolidated		
	2025	2024	% change	2025	2024	% change	2025	2024	% change	2025	2024	% change
Net Revenue	314	236	33%	197	148	33%	(2)	(0)	400%	508	384	33%
Cost of Services	(255)	(206)	23%	(126)	(77)	64%	2	0	400%	(379)	(283)	34%
Gross Profit	59	30	97%	71	71	-1%	-	-	NA	130	101	29%
Gross Margin	19%	13%	6 p.p.	36%	48%	-12 p.p.	0%	0%	0 p.p.	26%	26%	-1 p.p.
General and Administrative Expenses	(35)	(28)	22%	(24)	(16)	52%	-	-	NA	(59)	(44)	33%
Other Operating Revenue and Expenses	(7)	26	NA	(2)	1	NA	-	-	NA	(9)	26	NA
EBIT	17	27	-37%	45	56	-18%	-	-	NA	63	83	-25%
Depreciation	66	54	21%	11	6	77%	-	-	NA	77	61	27%
EBITDA	83	81	2%	57	62	-8%	-	-	NA	139	143	-3%
EBITDA Margin	26%	34%	-8 p.p.	29%	42%	-13 p.p.	0%	0%	0 p.p.	27%	37%	-10 p.p.
EBITDA Adjustments	(0)	(7)	NA	-	-	NA	-	-	NA	(0)	(7)	NA
Adjusted EBITDA	82	74	11%	57	62	-8%	-	-	NA	139	136	2%
Adjusted EBITDA Margin	26%	31%	-5 p.p.	29%	42%	-13p.p.	0%	0%	0 p.p.	27%	36%	-8 p.p.

Results by Segment (in R\$ million, except %)	Vessels			Services			Eliminations			Consolidated		
	6M25	6M24	% change	6M25	6M24	% change	6M25	6M24	% change	6M25	6M24	% change
Net Revenue	602	567	6%	371	308	20%	(5)	(2)	157%	968	874	11%
Cost of Services	(506)	(481)	5%	(233)	(159)	47%	5	2	157%	(734)	(638)	15%
Gross Profit	96	86	11%	138	149	-8%	-	-	NA	234	236	-1%
Gross Margin	16%	15%	1 p.p.	37%	48%	-11 p.p.	0%	0%	0 p.p.	24%	27%	-3 p.p.
General and Administrative Expenses	(65)	(52)	25%	(47)	(35)	34%	-	-	NA	(112)	(87)	28%
Other Operating Revenue and Expenses	(6)	21	NA	(2)	1	NA	-	-	NA	(8)	22	NA
EBIT	25	55	-55%	89	116	-23%	-	-	NA	114	170	-33%
Depreciation	130	102	27%	22	15	51%	-	-	NA	152	117	30%
EBITDA	154	157	-2%	111	130	-15%	-	-	NA	266	287	-8%
EBITDA Margin	26%	28%	-2 p.p.	30%	42%	-12 p.p.	0%	0%	0 p.p.	27%	33%	-5 p.p.
EBITDA Adjustments	(0)	(7)	NA	0	0	NA	-	-	NA	(0)	(7)	NA
Adjusted EBITDA	154	150	3%	111	130	-15%	-	-	NA	265	280	-5%
Adjusted EBITDA Margin	26%	26%	-1 p.p.	30%	42%	-12 p.p.	0%	0%	0 p.p.	27%	32%	-5 p.p.



APPENDIX III – Details of Petrobras Contracts

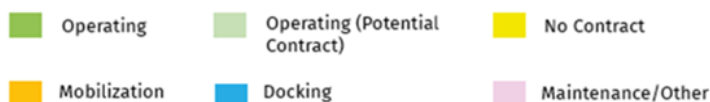
Vessels / ROVs	Type	End of Contract	Daily Rate ¹ (US\$ thousand)
Vessels Segment			
Parcel dos Reis	RSV	Jul 2025	36
Parcel do Badejo (Pearl)	RSV	Jul 2025	46
Parcel do Badejo (Pearl)	RSV	Nov 2025	48
Parcel do Bandolim	RSV	Sep 2025	40
Rochedo de São Paulo	AHTS	Oct 2025	33
Rochedo de São Pedro	AHTS	Nov 2025	33
Ilha das Flechas	OSRV	Dec 2025	20
Parcel das Feiticeiras (Coral)	RSV	May 2026	43
Ilha do Cabo Frio	OSRV	Jul 2026	22
Jim O'Brien	PSV	May 2028	27
Ilha de Santana	OSRV	Aug 2028	38
Fernando de Noronha	RSV	Aug 2028	27
Macaé	OSRV	Aug 2028	25
Ilha de Marajó (Rubi)	PSV	Oct 2028	43
Ilha do Mosqueiro (Opal)	OTSV	June 2029	76
Services Segment			
ROV Parcel dos Reis #1	ROV	Jul 2025	16
ROV Parcel dos Reis #2	ROV	Jul 2025	16
ROV Parcel do Bandolim #1	ROV	Sep 2025	15
ROV Parcel do Bandolim #2	ROV	Sep 2025	15

Note ¹: U.S. dollar to Brazilian real exchange rate of 1 to 5.46, for purpose of calculating daily rates.



APPENDIX IV – Utilization Rate

PROJECTED UTILIZATION RATE, 2025	1Q 2025						2Q 2025						3Q 2025						4Q 2025						TOTAL
	Jan		Feb		Mar		Apr		May		Jun		Jul		Aug		Sep		Oct		Nov		Dec		2025
	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	Year		
Total: Quarter	83%						84%						88%						74%						
Total: Month	83%		82%		84%		82%		84%		87%		91%		87%		85%		78%		72%		71%		82%
RSV	77%		73%		93%		92%		77%		77%		90%		84%		80%		69%		45%		44%		75%
1. A.Abrolhos																									
2. P. do Bandolim																									
3. P. de Manuel Luis																									
4. P. dos Meros																									
5. P. das Paredes																									
6. P. das Timbebas																									
7. P. dos Reis																									
8. Parcel das Feiticeiras																									
9. Parcel do Badejo																									
PSV / OSRV	87%		89%		88%		82%		95%		96%		89%		87%		87%		81%		89%		89%		88%
10. Fernando de Noronha																									
11. Ilha de Cabo Frio																									
12. Ilha de São Sebastião																									
13. Ilha da Trindade																									
14. Jim O'Brien																									
15. Ilha de Tinharé																									
16. Macaé																									
17. Martin Vaz																									
18. Ilha de Santana																									
19. Ilha das Flechas																									
20. Ilha de Marajó (Rubi)																									
AHTS / OTSV	88%		85%		39%		52%		67%		82%		99%		94%		93%		93%		93%		88%		81%
21. Rochedo de São Paulo																									
22. Rochedo de São Pedro																									
23. Ilha do Mosqueiro																									



APPENDIX V – Balance Sheet

(In R\$ thousand)	CONSOLIDATED	
ASSETS	6/30/2025	12/31/2024
Current Assets		
Cash and Cash Equivalents	281,356	515,103
Marketable Securities	20,358	18,609
Accounts Receivable	418,835	354,692
Inventories	7,970	5,024
Derivative Financial Instruments	-	-
Dividends Receivable	-	-
Taxes Recoverable	106,892	79,739
Other Receivables	34,399	34,032
Total Current Assets	869,810	1,007,199
Non-Current Assets		
Marketable Securities	7,777	10,017
Taxes Recoverable	-	-
Deposits in Court	7,501	7,115
Deferred Taxes	140,279	162,499
Other Receivables	67,843	58,278
Loans to Related Parties	-	-
Investment	-	-
Right of Use	33,752	27,196
Property, Plant and Equipment	1,660,585	1,742,640
Intangible Assets	22,026	16,539
Total Non-Current Assets	1,939,763	2,024,284
TOTAL ASSETS	2,809,573	3,031,483
LIABILITIES		
Current Liabilities		
Labor Obligations	107,114	94,530
Suppliers	94,517	103,375
Loans and Financing	83,744	111,421
Bonds Payable	196,786	159,789
Loan Financing	2,002	5,418
Lease Liabilities	5,013	2,775
Derivative Financial Instruments	-	-
Taxes Payable	27,639	31,113
Other Obligations	47,119	45,642
Total Current Liabilities	563,934	554,063
Non-Current Liabilities		
Loans and Financing	266,231	338,561
Bonds Payable	963,040	1,058,998
Loan Financing	3,795	4,772
Lease Liabilities	37,223	26,964
Derivative Financial Instruments	-	-
Loans from Related Parties	-	-
Taxes Payable	11,046	11,151
Deferred Taxes	1,282	1,454
Impairment Provision	3	4
Liabilities Associated with Assets Held for Sale	-	-
Other Obligations	40,700	35,021
Provision for Risks	5,771	6,227
Total Non-Current Liabilities	1,329,091	1,483,152
Shareholders' Equity		
Share Capital	803,663	803,663
Treasury Shares	6,606	700
Capital Reserves	89,103	88,443
Accrued Losses	(61,563)	(85,094)
Adjustments to Equity Valuation – Hedging	-	-
Other Comprehensive Income	78,981	186,556
Shareholders' Equity Before Non-Controlling Interests	916,790	994,268
Non-Controlling Interests	(242)	-
Total Shareholders' Equity	916,548	994,268
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2,809,573	3,031,483



APPENDIX VI – Income Statement

(In R\$ thousand)	4/1/2025 to 6/30/2025	1/1/2025 to 6/30/2025	4/1/2024 to 6/30/2024	1/1/2024 to 6/30/2024
Net Revenue	508,500	967,702	383,609	873,637
Cost of Services	(378,686)	(734,297)	(283,115)	(638,114)
Gross Profit	129,814	233,405	100,494	235,523
General and Administrative Expenses	(58,415)	(111,653)	(44,053)	(87,197)
Equity in Subsidiaries	-	-	-	-
Provision for Asset Impairment	-	-	-	-
Provision for Investment Impairment	-	-	-	-
Other Operating Revenue and Expenses	(8,841)	(7,857)	26,450	22,041
Operating Profit (Loss) Before Financial Income (Loss)	62,558	113,895	82,891	170,367
Financial Income	33,417	81,482	8,337	16,282
Financial Expenses	(65,458)	(129,938)	(85,105)	(140,182)
Net Financial Income (Loss)	(32,041)	(48,456)	(76,768)	(123,900)
Profit (Loss) Before Taxes	30,517	65,439	6,123	46,467
Current Corporate Income Tax and Social Contribution	(8,992)	(16,085)	355	(11,149)
Deferred Corporate Income Tax and Social Contribution	(11,822)	(25,996)	(11,171)	(18,874)
Taxes on Profits	(20,813)	(42,081)	(10,816)	(30,023)
Net Profit (Loss) in Quarter / Year	9,703	23,358	(4,693)	16,444
Attributable to Controlling Shareholders	9,758	23,531	-	-
Attributable to Non-Controlling Shareholders	(55)	(173)	-	-
Basic Net Profit (Loss) per Share (R\$)	0.05	0.12	(0.02)	0.08
Diluted Net Profit (Loss) per Share (R\$)	0.05	0.12	(0.02)	0.08



APPENDIX VII – Cash Flow Statement

(In R\$ thousand)		CONSOLIDATED	
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	6/30/2025	6/30/2024	
Profit (Loss) in Period	23,531	16,444	
Adjustments for:			
Depreciation and Amortization	148,291	117,769	
Corporate Income Tax and Social Contribution Recognized in Results	42,081	30,023	
Equity Method Income from Subsidiaries	-	-	
Interest Expenses and Income and Exchange Rate Variations, Net	48,457	122,154	
Provision for Risks	(456)	(18,355)	
Loss (Gain) from Sale of Property, Plant and Equipment	986	(3,296)	
Badwill (Negative Goodwill) Gain	-	-	
Provision for Contractual Fines	3,412	(18,612)	
Provision (Reversal) for Doubtful Accounts	102	(313)	
Provision for Share and Option Grants	11,932	-	
Provision for Bonuses and Annual Incentive Program	15,758	13,942	
Other Adjustments to Profit	3,679	(1,249)	
Decrease (Increase) in Operating Assets and Liabilities:			
Accounts Receivable	(64,245)	36,240	
Inventories	(2,946)	(256)	
Taxes Recoverable	(31,101)	(18,000)	
Deposits in Court	(386)	(489)	
Other Receivables	(9,932)	(6,057)	
Increase (Decrease) in Operating Liabilities:			
Labor Obligations	(15,107)	(16,552)	
Suppliers	(9,614)	(40,803)	
Taxes Payable	(13,582)	(16,047)	
Other Obligations	3,744	28,953	
Cash Flow from Operations	154,604	225,496	
Interest Paid – Loans, Financing and Bonds	(107,452)	(62,619)	
Interest Paid – Leases	(1,636)	(2,893)	
Corporate Income Tax and Social Contribution Paid	(6,082)	(5,727)	
Net Cash Generated by (Injected into) Operating Activities	39,434	154,257	
CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES			
Capital Injections Involving Subsidiaries	-	-	
Investment in (Sale of) Marketable Securities	22,521	(11,922)	
Dividends Received	-	-	
Purchases of property, plant, equipment and intangible assets	(169,929)	(142,877)	
Acquisition of Investments	(5,889)	-	
Cash Received from Acquisition of Investment	411	-	
Cash Received (Transferred) from Investment Disposal, Net	-	-	
Cash Received from Sale of Fixed Assets	-	3,050	
Net Cash Flow from Investment Activities	(152,886)	(151,749)	
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES			
Increase in Loans, Financing and Bonds	-	142,885	
Share Buybacks	-	(764)	
Payment of Loans, Bonds and Financing	(115,545)	(104,236)	
Lease Payments	(1,892)	(8,054)	
Net Cash Flow from Financing Activities	(117,437)	29,831	
Foreign Exchange Gain or Loss on Cash and Cash Equivalents	(2,857)	4,712	
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(233,747)	37,051	
Cash and Cash Equivalents			
Initial Balance	515,103	214,287	
Final Balance	281,356	251,338	
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(233,747)	37,051	



