



Wilson, Sons

PORT3
B3 LISTED NM

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

2T25 & 6M25

7 de agosto de 2025



O EBITDA do 6M25 cresceu 29,3% ano contra ano, totalizando R\$728,6 milhões.

- A receita aumentou 15,2% no comparativo anual, atingindo R\$1.537,7 milhões.
- O desempenho dos terminais foi impulsionado pelo forte crescimento em todos os fluxos comerciais.
- A rebocagem se beneficiou de maiores volumes e de um mix de cargas mais favorável.
- Os serviços de OSV melhoraram com o aumento da demanda e das taxas diárias.
- A segurança do trabalho manteve desempenho superior ao padrão mundial de excelência.

A receita líquida do 6M25 totalizou R\$1.537,7 milhões (US\$267,3 milhões), alta de 15,2% em relação ao 6M24 (R\$1.334,8 milhões). O EBITDA alcançou R\$728,6 milhões, crescimento de 29,3% sobre os R\$563,3 milhões do ano anterior, impulsionado principalmente pelo forte desempenho operacional nos segmentos de terminais e rebocadores.

O EBITDA dos terminais de contêineres cresceu 17,3%, impulsionado pelo aumento dos volumes em todos os fluxos comerciais, maior receita com serviços acessórios e ganhos de escala. Os volumes avançaram 20,4%, refletindo o sólido desempenho dos terminais de Rio Grande e Salvador. No trimestre, Rio Grande passou a receber um novo serviço do Extremo Oriente, conectado a um feeder dedicado ao Prata. Em meados de julho, o terminal também foi incluído na rotação do feeder Paraná, ampliando sua conectividade com o mercado do Prata.

O EBITDA de rebocadores aumentou 12,7%, refletindo maiores volumes e um melhor mix de cargas. As manobras cresceram 3,9%, impulsionadas por um maior número de navios transportando contêineres, fertilizantes e minério de ferro. Por outro lado, a receita com operações especiais caiu 6,9%, devido à redução dos serviços prestados para terminais de GNL e ativos de energia offshore.

O EBITDA de embarcações de apoio offshore cresceu 30,7%, impulsionado pela ampliação das operações e pelo aumento das taxas diárias. Os dias em operação subiram 0,4%, com melhor utilização da frota.

No período de doze meses findo em 30 de junho de 2025, a taxa de acidentes com afastamento ficou em 0,47 por milhão de horas trabalhadas, superando consistentemente a referência mundial de excelência de 0,50. A segurança e o bem-estar dos colaboradores seguem como pilares das nossas operações.

No início de junho de 2025, o novo acionista controlador da Companhia, SAS Shipping Agencies Services SÀRL, protocolou perante a CVM pedido de registro de oferta pública de aquisição de ações unificada, com os objetivos de: (i) assegurar aos acionistas minoritários o direito de vender suas ações nos mesmos termos e condições oferecidas ao antigo controlador; (ii) cancelar o registro da Companhia como emissor de valores mobiliários perante a CVM; e (iii) promover a saída da Companhia do segmento do Novo Mercado da B3. O leilão da oferta está previsto para ocorrer no início do 4T25.

Nosso sólido desempenho no primeiro semestre ressalta o forte crescimento orgânico em todo nosso portfólio. Olhando para o futuro, seguiremos firmes em nosso compromisso com os mais rigorosos padrões de segurança, excelência operacional, utilização ótima dos ativos e disciplina na alocação de capital.

Arnaldo Calbucci,
Diretor Presidente

Rio de Janeiro, 7 de agosto de 2025 – A Wilson Sons S.A. (B3: PORT3) (“Wilson Sons” ou a “Companhia”), o maior operador integrado de logística portuária e marítima do Brasil, anunciou hoje seus resultados financeiros auditados referentes ao segundo trimestre e ao período de seis meses findo em 30 de junho de 2025. Os valores financeiros estão expressos em Reais e seguem as Normas Internacionais de Informação Financeira (IFRS), exceto quando indicado de outra forma. Este relatório pode conter declarações prospectivas que refletem as opiniões, expectativas e projeções atuais da Companhia sobre eventos futuros.

CONTEÚDO:

- 2 Visão Geral
- 3 Operação de Mudança de Controle
- 4-5 Resultados Consolidados (AAD)
- 6-7 Resultados de Negócio (AAD)
- 8-9 Resultados Consolidados (Trimestre)
- 10-11 Resultados de Negócio (Trimestre)
- 12 Destaques Financeiros (R\$)
- 13 Destaques Financeiros (US\$)
- 14 EBITDA (ex-IFRS 16)
- 15 Destaques Operacionais

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS:

8 de agosto de 2025 (sexta-feira)
11:00 (Brasília) | 16:00 (Genebra)

Webcast: [Link de Acesso](#)

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

ri@wilsonsons.com.br
wilsonsons.com.br/ri

Destaques Financeiros						
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	1,537.7	1,334.8	15.2	770.4	693.9	11.0
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	668.3	563.0	18.7	323.7	284.4	13.8
Equivalência Patrimonial ¹	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA	728.6	563.3	29.3	362.2	281.1	28.8
EBITDA (ex-IFRS 16)	653.7	494.1	32.3	324.2	246.1	31.7
EBIT	515.0	375.0	37.3	254.6	185.5	37.3
Lucro Líquido	362.7	150.1	141.6	168.0	44.9	274.6
Capex	236.2	135.0	74.9	170.5	76.7	122.4
Fluxo de Caixa Operacional	461.5	460.3	0.2	137.1	242.1	-43.4
Fluxo de Caixa Livre	227.4	325.8	-30.2	(31.6)	165.6	n.a.
Margem EBITDA (%)	47.4	42.2	5.2pp	47.0	40.5	6.5pp
Margem Líquida (%)	23.6	11.2	12.4pp	21.8	6.5	15.3pp
Câmbio Médio (US\$ / R\$)	5.76	5.08	13.3	5.67	5.21	8.7
Câmbio Abertura (US\$ / R\$)	6.19	4.84	27.9	5.74	5.00	14.9
Câmbio Fechamento (US\$ / R\$)	5.46	5.56	-1.8	5.46	5.56	-1.8

1. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.

Destaques Operacionais						
	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)
Terminais de Contêiner ('000 TEU)	736.1	611.2	20.4	370.3	317.5	16.6
Tecon Rio Grande	481.0	388.3	23.9	243.6	211.2	15.3
Tecon Salvador	255.2	222.9	14.5	126.7	106.3	19.2
Rebocadores: Manobras Portuárias (#)	30,037	28,900	3.9	15,124	14,579	3.7
Rebocadores: DWT Méd Navios ('000 t) ¹	92.8	90.8	2.3	95.4	91.3	4.4
Bases Offshore: Atracações (#)	528	570	-7.4	247	301	-17.9
OSVs: Dias em Operação ² (#)	3,907	3,893	0.4	2,107	1,996	5.5

1. DWT = Deadweight (porte bruto).
2. Considera o volume total da joint venture de embarcações de apoio offshore.

Receita Líquida (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Terminais de Contêiner	575.2	506.2	13.6
Logística	112.4	84.6	32.9
Rebocadores	745.9	632.6	17.9
Agência Marítima	33.6	31.2	7.6
Bases de Apoio Offshore	52.8	51.3	2.8
Estaleiro	17.8	29.0	-38.4
Corporativo	0.0	0.0	n.a.
Receita Líquida	1,537.7	1,334.8	15.2

Demonstração de Resultados (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	1,537.7	1,334.8	15.2
Custos e Despesas	(870.3)	(771.9)	12.7
Matéria-Prima e Bens de Consumo	(105.8)	(92.6)	14.2
Materiais Operacionais	(33.1)	(27.4)	21.0
Óleo e Combustível	(72.7)	(65.3)	11.4
Pessoal e Benefícios	(419.4)	(380.0)	10.3
Salários e Benefícios	(345.6)	(312.0)	10.8
Encargos Sociais	(70.9)	(65.4)	8.4
Custos com Previdência Privada	(2.5)	(2.3)	6.5
Plano de Incentivo de Longo Prazo	(0.4)	(0.4)	1.5
Outras Despesas Operacionais	(345.1)	(299.3)	15.3
Custos de Serviços ¹	(80.9)	(72.7)	11.2
Frete e Aluguéis	(46.8)	(38.3)	22.3
Aluguel de Rebocadores	(98.7)	(83.6)	18.0
Energia, Água e Comunicação	(46.4)	(44.6)	4.1
Movimentação de Contêineres	(32.1)	(30.7)	4.7
Seguro	(5.3)	(9.9)	-46.1
Outras Despesas ²	(34.9)	(19.5)	78.8
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado ³	0.9	0.1	514.8
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	668.3	563.0	18.7
Equivalência Patrimonial ⁴	60.3	0.3	21,178.2
EBITDA	728.6	563.3	29.3
Depreciação e Amortização	(213.6)	(188.4)	13.4
EBIT	515.0	375.0	37.3
Juros de Aplicações Financeiras	22.5	12.8	75.4
Juros s/ Empréstimos, Arrendamentos	(84.1)	(86.0)	-2.2
Variação Cambial s/ Invest., Dívidas	4.5	(5.6)	n.a.
Multa e Juros sobre Impostos	0.0	0.0	n.a.
Outros Resultados Financeiros	(2.4)	(3.2)	-24.9
Ganho (Perda) Cambial ⁵	(9.0)	(3.3)	169.4
Lucro Antes de Impostos	446.5	289.6	54.2
Impostos Correntes	(127.7)	(66.4)	92.3
Impostos Diferidos	43.9	(73.1)	n.a.
Lucro Líquido	362.7	150.1	141.6

1. Mão de obra temporária, serviços terceirizados, etc.

2. Viagens, comissões sobre vendas, auditoria externa, créditos PIS & COFINS, etc.

3. Ganho (perda) na alienação de ativos imobilizados.

4. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.

5. Ganho (perda) cambial na conversão de itens monetários.

EBITDA (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Terminais de Contêiner	318.2	271.2	17.3
Logística	24.7	11.6	113.3
Rebocadores	350.3	275.8	27.0
Agência Marítima	8.0	0.2	4,465.8
Bases de Apoio Offshore	11.8	10.2	16.0
Estaleiro	5.1	4.5	14.7
Corporativo	(49.9)	(10.4)	381.3
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	668.3	563.0	18.7
Equivalência Patrimonial	60.3	0.3	21,178.2
EBITDA	728.6	563.3	29.3

Efeitos Cambiais (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Ganho (Perda) sobre Itens Monetários	(9.0)	(3.3)	169.4
Impostos Diferidos	50.5	(69.3)	n.a.
Ganho (Perda) em Emprést., Invest.	4.5	(5.6)	n.a.
Equivalência Patrimonial	14.6	(17.7)	n.a.
Efeitos Cambiais Totais	60.6	(96.0)	n.a.
Câmbio de Abertura (US\$ / R\$)	6.19	4.84	27.9
Câmbio de Fechamento (US\$ / R\$)	5.46	5.56	-1.8
Apreciação / Depreciação do R\$ (%)	11.9	(14.8)	n.a.

RESULTADOS CONSOLIDADOS 6M25

Receita Líquida

A receita do 6M25 aumentou 15,2%, totalizando R\$1.537,7 milhões, impulsionada principalmente pelo forte desempenho operacional nos segmentos de rebocadores, terminais de contêiner e logística. Em dólares, a receita cresceu 1,9%.

Custos e Despesas

Os custos e despesas aumentaram 16,6%, impulsionados pelo maior volume operacional e pelos seguintes fatores:

- As despesas com Matéria-Prima e Bens de Consumo cresceram 14,2%, principalmente devido ao aumento dos custos com Óleo e Combustível, refletindo o maior consumo de combustível decorrente da expansão das operações de rebocadores;
- As despesas com Pessoal e Benefícios subiram 10,3%, devido principalmente a (i) custos não recorrentes com o plano de retenção e não competição de executivos; (ii) reajustes anuais inflacionários nos Salários e Benefícios; e (iii) maiores provisões para bônus por desempenho e encargos sociais;
- As Outras Despesas Operacionais aumentaram 15,3%, principalmente em razão de (i) aumento nos custos de Aluguel de Rebocadores, impulsionado pela expansão das operações de rebocagem; (ii) aumento dos custos de Movimentação de Contêineres, em razão do maior volume; (iii) crescimento dos custos de Serviços, refletindo o aumento da atividade de estiva decorrente do crescimento de carga geral no Tecon Salvador e dos gastos com trabalhadores temporários vinculados à expansão das operações nos segmentos de rebocadores e terminais de contêiner; e (iv) aumento dos custos com Frete e Aluguéis, impulsionado por taxas de frete mais elevadas na divisão de logística internacional (Allink). Adicionalmente, as Outras Despesas cresceram em razão de itens não recorrentes relacionados a incentivos de retenção e não competição, parcialmente compensados por créditos fiscais e reversões de contingências tributárias. As despesas com Seguros diminuíram, com destaque para o reconhecimento de um reembolso de R\$4,9 milhões referente a perdas de receita no segmento de terminais de contêiner causadas pelas enchentes no sul do Brasil em 2024.

EBITDA

O EBITDA do 6M25 cresceu 29,3%, totalizando R\$728,6 milhões, impulsionado pelo melhor desempenho dos negócios principais e pela contribuição relevante da operação de embarcações offshore via equivalência patrimonial. O resultado de equivalência patrimonial melhorou principalmente devido ao aumento das taxas diárias e ao impacto cambial positivo de R\$14,6 milhões no balanço da joint venture. Em dólares, o EBITDA aumentou 14,1%, com expansão de 5,2pp na margem EBITDA, refletindo ganhos de escala no segmento de terminais de contêiner.

Lucro Líquido

O lucro após impostos no 6M25 aumentou 141,6%, totalizando R\$362,7 milhões.

A depreciação cresceu 13,4%, alcançando R\$213,6 milhões, devido principalmente a: (i) incorporação de novos rebocadores; (ii) conclusão de obras civis para reforço do cais do Tecon Salvador e entrega de novos equipamentos de pátio; e (iii) aquisição de um novo guindaste de cais para a base offshore em Niterói.

Os juros de aplicações financeiras aumentaram 75,4%, impulsionados por saldos médios de caixa mais elevados e pelo aumento das taxas de juros.

O lucro foi impactado principalmente pelos seguintes efeitos cambiais na demonstração consolidada de resultados:

- Perda cambial de R\$9,0 milhões decorrente da conversão de ativos monetários líquidos denominados em R\$ (como contas a receber e caixa e equivalentes de caixa) nas subsidiárias com moeda funcional em US\$;
- Efeito positivo líquido de R\$50,5 milhões em impostos diferidos, relacionado à conversão de itens não monetários (como ativos fixos, equipamentos e imobilizado) de US\$ para R\$ em subsidiárias com moeda funcional em US\$;
- Efeito cambial positivo de R\$4,5 milhões sobre investimentos e empréstimos em razão de aplicações em US\$ em subsidiárias com moeda funcional em R\$; e
- Impacto positivo de R\$14,6 milhões sobre itens monetários denominados em R\$ da joint venture de embarcações de apoio offshore.

Despesas de Capital			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Terminais de Contêiner	134.6	28.5	372.6
Logística	0.8	0.8	-0.5
Rebocadores	94.0	92.4	1.8
Agência Marítima	0.3	0.2	12.1
Bases de Apoio Offshore	2.0	10.4	-80.6
Estaleiro	3.8	2.1	82.1
Corporativo	0.6	0.6	-6.6
Capex	236.2	135.0	74.9

Liquidez & Alavancagem			
(R\$ milhões)	30/06/25	31/12/24	Δ (%)
Endividamento Total	2,673.6	2,814.1	-5.0
Endividamento Longo Prazo	2,115.2	2,305.7	-8.3
Caixa e Equivalentes de Caixa ¹	284.1	492.4	-42.3
Dívida Líquida	2,389.5	2,321.7	2.9
Passivos de Arrendamento	1,157.9	1,100.6	5.2
Empréstimos e Financiamentos	1,515.7	1,713.5	-11.5
Dívida Bancária: Longo Prazo	1,112.3	1,343.1	-17.2
Dívida Bancária Líquida	1,231.6	1,221.1	0.9
Dív. Banc. Líq. / EBITDA (ex-IFRS 16)	0.9x	1.0x	-0.1x
Dívida Bancária: Longo Prazo (%)	73.4	78.4	-5.0pp
Dívida Bancária: FMM (%) ³	73.0	76.8	-3.8pp
Dívida Bancária: US\$ (%)	74.7	78.3	-3.6pp

1. Caixa e equivalentes de caixa incluem investimentos de curto prazo.
2. FMM = Fundo da Marinha Mercante.

Perfil de Amortização da Dívida			
(R\$ milhões)	30/06/25	31/12/24	Δ (%)
Menos de 1 ano	403.3	370.4	8.9
Entre 1 e 5 anos	621.3	742.7	-16.3
Após 5 anos	491.0	600.4	-18.2

Demonstração de Fluxos de Caixa ¹			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Caixa Inicial	492.4	233.4	111.0
Caixa Líquido Operacional	461.5	460.3	0.2
Aquisições de Ativo Imobilizado ²	(234.0)	(134.5)	74.0
Dividendos Pagos ³	(344.0)	(210.7)	63.2
Pagamento de Empréstimos ⁴	(164.0)	(133.1)	23.3
Pagamento de Arrendamentos	(28.7)	(28.7)	0.0
Novos Empréstimos Bancários	13.1	65.1	-79.9
Efeitos de Variação Cambial	(16.0)	14.0	n.a.
Aumentos de Capital em Joint Ventures	0.0	0.0	n.a.
Outros	104.0	15.7	562.2
Caixa Final	284.1	281.3	1.0

1. Para maiores detalhes, consulte as Demonstrações Consolidadas dos Fluxos de Caixa e a Nota 28 das Demonstrações Financeiras.
2. Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis.
3. Inclui dividendos pagos aos acionistas da Wilson Sons S.A. e Allink Transportes Internacionais Ltda.
4. Inclui operações de arrendamento.

Corporativo ^{1 2}			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	0.0	0.0	n.a.
Custos Matéria-Prima, Bens de Cons.	0.2	(0.2)	n.a.
Despesa com Pessoal e Benefícios	(84.6)	(69.7)	21.3
Outras Despesas Operacionais	34.3	59.7	-42.5
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado ³	0.2	(0.1)	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	(49.9)	(10.4)	381.3

1. Os custos corporativos incluem as funções de administração e suporte do grupo, assim como demais custos não alocados individualmente nos negócios.
2. Custos corporativos são predominantemente denominados em R\$.
3. Ganho (perda) na alienação de ativos imobilizados.

RESULTADOS CONSOLIDADOS 6M25 (cont.)

CAPEX

O CAPEX do 6M25 totalizou R\$236,2 milhões, alta de 74,9%, impulsionado principalmente pelos adiantamentos para aquisição de equipamentos de cais e pátio para os terminais de contêiner. Os investimentos em rebocadores aumentaram devido à pressão inflacionária, apesar da redução nas atividades de construção e docagem no período. O CAPEX das bases offshore caiu, uma vez que o novo equipamento de cais foi adquirido no 1T24.

Perfil de Endividamento e Caixa

A dívida bancária totalizou R\$1.515,7 milhões, queda de 11,5% em reais na comparação com 31 de dezembro de 2024, impulsionada pela valorização de 11,9% do real no período, que diminuiu o valor da dívida em dólares quando reportada em reais. Em dólares, os empréstimos bancários subiram 0,4%, para US\$277,7 milhões.

O saldo de caixa e equivalentes de caixa foi de R\$284,1 milhões, queda de 42,3% em comparação com 31 de dezembro de 2024, devido principalmente a (i) pagamento de dividendos; e (ii) custos não recorrentes com o plano de retenção e não competição de executivos.

A alavancagem medida pela razão entre dívida bancária líquida e EBITDA dos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2025, excluindo os efeitos do IFRS 16, caiu de 1,0x em 31 de dezembro de 2024 para 0,9x em reais, refletindo a valorização do real. Em dólares, a alavancagem bancária aumentou de 0,9x para 1,0x. Os índices de cobertura da dívida seguem favorecidos pelo baixo custo médio da dívida e pelo perfil de vencimentos alongado. A Companhia está em total conformidade com todas as cláusulas financeiras dos contratos bancários.

Ao final do período, 73,4% da dívida bancária da Companhia era de longo prazo.

Em 30 de junho de 2025, a Companhia possuía R\$401,0 milhões em linhas de crédito disponíveis, destinadas à construção e manutenção de rebocadores.

Custos Corporativos

As Despesas com Pessoal e Benefícios aumentaram 21,3%, totalizando R\$84,6 milhões, principalmente devido a (i) custos não recorrentes com o plano de retenção e não competição de executivos; (ii) reajustes anuais inflacionários nos Salários e Benefícios; e (iii) maiores provisões para bônus por desempenho e encargos sociais.

As Outras Despesas Operacionais apresentaram saldo positivo, refletindo a alocação dos custos corporativos entre as unidades de negócio.

Os custos corporativos do 6M25 totalizaram R\$49,9 milhões, refletindo os efeitos mencionados acima.

Terminais de Contêiner ¹			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	575.2	506.2	13.6
Movimentação de Contêineres	292.2	247.7	18.0
Armazenagem	143.2	124.9	14.6
Outros Serviços ²	139.9	133.6	4.7
Custos e Despesas	(257.6)	(235.0)	9.6
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.6	0.1	564.5
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	318.2	271.2	17.3
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	251.3	208.3	20.6
Margem EBITDA (%)	55.3	53.6	1.7pp
Margem EBIT (%)	43.7	41.2	2.5pp
Receita Média / TEU	781.4	828.1	-5.6

1. A maioria das receitas e todos os custos de terminais de contêiner são baseados em R\$.
2. Escaneamento de contêineres, energia e monitoramento para reefers, entre outros.

Indicadores Operacionais			
'000 TEU	6M25	6M24	Δ (%)
Tecon Rio Grande			
Gateway (cheios)	173.8	171.4	1.4
Exportações	109.3	111.8	-2.3
Importações	40.0	35.2	13.4
Cabotagem	24.5	24.4	0.7
Navegação Interior (cheios)	14.8	11.8	25.3
Transbordo, remoção (cheios, vazios) ¹	162.0	84.5	91.7
Vazios (total, exceto transbordo)	130.4	120.6	8.2
Total Rio Grande	481.0	388.3	23.9

Tecon Salvador			
	6M25	6M24	Δ (%)
Gateway (cheios)	142.3	129.7	9.7
Exportações	54.9	46.8	17.3
Importações	42.4	40.4	5.1
Cabotagem	45.0	42.6	5.7
Transbordo, remoção (cheios, vazios) ¹	66.4	60.5	9.7
Vazios (total, exceto transbordo)	46.4	32.7	42.2
Total Salvador	255.2	222.9	14.5

Volumes Agregados			
	6M25	6M24	Δ (%)
Gateway (cheios)	316.1	301.1	5.0
Exportações	164.1	158.6	3.5
Importações	82.4	75.6	9.0
Cabotagem	69.6	67.0	3.9
Navegação Interior (cheios)	14.8	11.8	25.3
Transbordo, remoção (cheios, vazios) ¹	228.4	145.0	57.5
Total (cheios)	559.3	458.0	22.1
Total (vazios)	176.8	153.2	15.4
Total Geral	736.1	611.2	20.4

1. Transbordo e remoção consideram volumes cheios e vazios, pois não há diferença operacional ou financeira.

Logística			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	112.4	84.6	32.9
Centros Logísticos	49.3	31.9	54.5
Logística Internacional (Allink) ¹	63.1	52.7	19.9
Custos e Despesas	(87.7)	(73.0)	20.2
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	(0.0)	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	24.7	11.6	113.3
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	18.1	5.3	243.0
Margem EBITDA (%)	22.0	13.7	8.3pp
Margem EBIT (%)	16.1	6.3	9.8pp

1. Considera os resultados totais da joint venture de logística internacional (Allink), a qual a Wilson Sons detém o controle com uma participação de 50%.

Rebocadores			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	745.9	632.6	17.9
Manobras Portuárias	695.0	578.0	20.3
Operações Especiais	50.9	54.6	-6.9
Custos e Despesas	(395.7)	(357.0)	10.8
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.2	0.2	2.5
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	350.3	275.8	27.0
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	223.0	169.4	31.6
Margem EBITDA (%)	47.0	43.6	3.4pp
Margem EBIT (%)	29.9	26.8	3.1pp
Receita Portuária Média / Manobra	23,138.3	19,998.6	15.7

Indicadores Operacionais			
	6M25	6M24	Δ (%)
Manobras Portuárias (#)	30,037	28,900	3.9
DWT Méd. Navios Atendidos ('000 t) ^{1 2}	92.8	90.8	2.3

1. A partir de 2017, os números consolidam os resultados de joint ventures.
2. DWT = Deadweight (porte bruto).

RESULTADOS DE NEGÓCIO 6M25

Terminais de Contêiner

A receita do 6M25 cresceu 13,6%, totalizando R\$575,2 milhões, impulsionada por um aumento de 20,4% no volume e ganhos com serviços acessórios. Em dólares, a receita subiu 0,3%, refletindo a desvalorização da taxa média de câmbio do real no período.

O EBITDA do 6M25 aumentou 17,3%, alcançando R\$318,2 milhões, refletindo maior receita e ganhos de escala. Em dólares, o EBITDA cresceu 3,4%.

O volume agregado aumentou 20,4%, com forte desempenho dos dois terminais e crescimento expressivo em todos os fluxos comerciais, especialmente no transbordo.

Em fevereiro de 2025, o Tecon Salvador recebeu três novos reach stackers, adquiridos no 4T24, para melhorar a eficiência no pátio.

Logística

A receita do 6M25 cresceu 32,9%, totalizando R\$112,4 milhões, impulsionada pelo aumento de volumes tanto no centro logístico quanto na operação de logística internacional (Allink). Em dólares, a receita subiu 17,3%.

O EBITDA do 6M25 aumentou 113,3%, alcançando R\$24,7 milhões, refletindo a maior receita e a expansão de margem. Em dólares, o EBITDA cresceu 85,8%.

Rebocadores

A receita do 6M25 aumentou 17,9%, totalizando R\$745,9 milhões, impulsionada por maiores volumes e por um mix de cargas mais favorável. As receitas com operações especiais caíram 17,4% em dólares, refletindo a redução de serviços prestados para terminais de GNL e ativos de energia offshore, e 6,9% em reais, devido principalmente à desvalorização da taxa média de câmbio do real. Em dólares, a receita cresceu 4,5%.

As manobras portuárias realizadas por rebocadores próprios cresceram 3,9%, em função do aumento no número de navios transportando contêineres, fertilizantes e minério de ferro.

A receita média por manobra subiu 2,5% em dólares, devido ao melhor mix de cargas, e 15,7% em reais, principalmente por conta da desvalorização da taxa média de câmbio do real em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os custos e despesas aumentaram 10,8%, impulsionados principalmente por (i) aumento de R\$15,0 milhões nos custos de afretamento, refletindo o maior número de manobras que exigiram rebocadores de terceiros; (ii) alta de R\$5,9 milhões nos custos com combustível, em linha com o crescimento operacional; e (iii) aumento de R\$3,9 milhões nos custos com materiais operacionais, devido à maior manutenção programada dos rebocadores e à pressão inflacionária.

O EBITDA do 6M25 cresceu 27,0%, alcançando R\$350,3 milhões, impulsionado pelo crescimento da receita e pela expansão de margem. Em dólares, o EBITDA aumentou 12,7%.

Agência Marítima			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	33.6	31.2	7.6
Custos e Despesas	(25.6)	(31.0)	-17.7
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	(0.0)	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	8.0	0.2	4,465.8
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	7.1	(0.6)	n.a.
Margem EBITDA (%)	23.9	0.6	23.3pp
Margem EBIT (%)	21.2	n.a.	n.a.

Bases de Apoio Offshore			
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	52.8	51.3	2.8
Custos e Despesas	(41.0)	(41.2)	-0.5
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	11.8	10.2	16.0
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	2.6	2.3	13.4
Margem EBITDA (%)	22.3	19.8	2.5pp
Margem EBIT (%)	5.0	4.5	0.5pp

Indicadores Operacionais			
Atracações (#)	6M25	6M24	Δ (%)
	528	570	-7.4

Estaleiro			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	17.8	29.0	-38.4
Custos e Despesas	(12.7)	(24.5)	-48.1
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	5.1	4.5	14.7
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	3.6	1.2	212.1
Margem EBITDA (%)	28.9	15.5	13.4pp
Margem EBIT (%)	20.2	4.0	16.2pp

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore) ^{1 2}			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Receita Líquida	388.3	310.5	25.0
Custos e Despesas	(243.5)	(199.8)	21.9
Matéria-Prima e Bens de Consumo	(15.8)	(14.6)	8.3
Despesa com Pessoal e Benefícios	(87.0)	(80.1)	8.6
Outras Despesas Operacionais	(140.8)	(105.1)	34.0
Ganho (Perda) na Alien. de Imob.	(0.0)	0.0	n.a.
EBITDA	144.8	110.8	30.7
Depreciação e Amortização	(78.4)	(72.3)	8.5
EBIT	66.3	38.5	72.4
Receitas Financeiras	3.4	1.0	246.3
Despesas Financeiras	(15.1)	(15.5)	-3.0
Ganho (Perda) Cambial ³	25.2	(22.5)	n.a.
Lucro Antes de Impostos	79.8	1.4	5,585.9
Impostos Correntes	(8.4)	(1.7)	410.8
Impostos Diferidos	(11.1)	0.5	n.a.
Lucro Líquido (Equiv. Patrim. WS)	60.3	0.3	21,178.2
Margem EBITDA (%)	37.3	35.7	1.6pp
Margem EBIT (%)	17.1	12.4	4.7pp
Margem Líquida (%)	15.5	0.1	15.4pp
Receita Média / Dias em Operação	198,777	159,545	24.6

1. Corresponde à participação nos resultados de joint ventures não consolidadas, bem como resultados entre companhias.
2. Os números apresentados são considerados em uma única linha na Demonstração de Resultados e no Balanço Patrimonial. Alguns números incluem resultados entre companhias.
3. Ganho (perda) cambial na conversão de itens monetários.

Despesas de Capital			
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)
Capex	30.4	28.9	4.9

Liquidez & Alavancagem			
(R\$ milhões)	30/06/25	31/12/24	Δ (%)
Endividamento Total	739.8	939.2	-21.2
Endividamento Longo Prazo	601.8	753.1	-20.1
Caixa e Equivalentes de Caixa	63.9	58.0	10.2
Dívida Líquida	675.9	881.2	-23.3
Passivos de Arrendamento	2.2	45.5	-95.3
Empréstimos e Financiamentos	737.6	893.6	-17.5
Dívida Bancária: Longo Prazo	600.9	725.3	-17.2
Dívida Bancária Líquida	673.7	835.6	-19.4
Dív. Banc. Lq. / EBITDA (ex-IFRS 16)	2.3x	3.3x	-1.0x

Indicadores Operacionais ¹			
Frota de OSVs, fim do período (#)	6M25	6M24	Δ (%)
	23	25	-8.0
Dias em Operação (#)	3,907	3,893	0.4

1. Considera o volume total da joint venture de embarcações de apoio offshore.

RESULTADOS DE NEGÓCIO 6M25 (cont.)

Agência Marítima
O EBITDA do 6M25 aumentou para R\$8,0 milhões, impulsionado por maior receita e ganhos não recorrentes.

Bases de Apoio Offshore
A receita do 6M25 aumentou 2,8%, totalizando R\$52,8 milhões, impulsionada principalmente por um melhor mix de serviços, com maior participação de serviços acessórios de maior margem e reajustes tarifários. As atracções de embarcações caíram 7,4%, refletindo menor atividade spot.
O EBITDA do 6M25 cresceu 16,0%, alcançando R\$11,8 milhões, apoiado pelo aumento da receita e pela expansão de margem.

Estaleiros
A receita do 6M25 caiu 38,4%, totalizando R\$17,8 milhões, devido à redução de serviços prestados a terceiros.
O EBITDA do 6M25 aumentou 14,7%, alcançando R\$5,1 milhões, apesar da queda na receita, apoiado pela redução de custos.
No período, o estaleiro realizou 10 docagens para terceiros, ante 12 no 6M24.

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore)
A receita do 6M25 cresceu 25,0%, totalizando R\$388,3 milhões, impulsionada pela maior utilização da frota e por taxas diárias mais elevadas. Em dólares, a receita aumentou 10,9%.
Os dias em operação aumentaram 0,4%, com mais embarcações contratadas.
A receita média por dia da frota própria da joint venture cresceu 8,0%, alcançando US\$28.208 (6M24: US\$26.108).

O EBITDA do 6M25 cresceu 30,7%, totalizando R\$144,8 milhões, impulsionado pela maior receita e por ganhos de eficiência de custos. Em dólares, o EBITDA subiu 16,1%.
O lucro do 6M25 aumentou significativamente, alcançando R\$60,3 milhões, impulsionado por ganhos cambiais sobre itens do balanço e por maiores resultados operacionais.

O CAPEX do 6M25 totalizou R\$30,4 milhões, aumento de 4,9%, refletindo maior atividade de docagem e custos de preparação de embarcações para novos contratos.
A dívida bancária totalizou R\$737,6 milhões, queda de 17,5% em relação a 31 de dezembro de 2024, devido principalmente à valorização do real e à amortização no período. Em dólares, os empréstimos bancários caíram 6,3%, para US\$135,2 milhões.
O caixa e equivalentes de caixa foi de US\$11,7 milhões, alta de 25,0% em comparação com 31 de dezembro de 2025, impulsionados pela forte geração de caixa operacional. Em reais, o saldo cresceu 10,2%, totalizando R\$63,9 milhões.

A alavancagem medida pela razão entre dívida bancária líquida e EBITDA dos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2025, excluindo os efeitos do IFRS 16, caiu de 3,3x em 31 de dezembro de 2024 para 2,3x em reais, refletindo menor endividamento e maior lucro operacional. Em dólares, a alavancagem bancária caiu de 2,9x para 2,4x.

Em 30 de junho de 2025, a joint venture possuía R\$73,5 milhões (US\$13,5 milhões) em linhas de crédito disponíveis, destinadas à manutenção das embarcações.

Em 6 de janeiro de 2025, a joint venture assinou contrato de financiamento com o BNDES no valor de até o equivalente em dólares a R\$154,0 milhões, para apoiar a docagem de 12 embarcações e a modernização de três unidades entre 2024 e 2026.

Receita Líquida			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Terminais de Contêiner	283.7	252.0	12.6
Logística	57.5	42.5	35.3
Rebocadores	377.7	334.9	12.8
Agência Marítima	18.1	16.7	8.2
Bases de Apoio Offshore	23.1	27.9	-17.2
Estaleiro	10.2	19.8	-48.4
Corporativo	0.0	0.0	n.a.
Receita Líquida	770.4	693.9	11.0

Demonstração de Resultados			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	770.4	693.9	11.0
Custos e Despesas	(447.6)	(409.5)	9.3
Matéria-Prima e Bens de Consumo	(54.0)	(48.0)	12.5
Materiais Operacionais	(17.0)	(14.8)	15.2
Óleo e Combustível	(37.0)	(33.2)	11.2
Pessoal e Benefícios	(215.1)	(199.3)	7.9
Salários e Benefícios	(175.8)	(164.9)	6.6
Encargos Sociais	(37.7)	(33.2)	13.7
Custos com Previdência Privada	(1.3)	(1.2)	15.2
Plano de Incentivo de Longo Prazo	(0.3)	(0.1)	180.6
Outras Despesas Operacionais	(178.5)	(162.2)	10.0
Custos de Serviços ¹	(39.5)	(36.8)	7.6
Frete e Aluguéis	(23.6)	(18.5)	27.4
Aluguel de Rebocadores	(52.2)	(44.0)	18.5
Energia, Água e Comunicação	(23.8)	(25.7)	-7.3
Movimentação de Contêineres	(17.6)	(17.0)	3.7
Seguro	(0.0)	(5.2)	n.a.
Outras Despesas ²	(21.7)	(15.0)	44.7
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado ³	0.9	0.1	1,125.6
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	323.7	284.4	13.8
Equivalência Patrimonial ⁴	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA	362.2	281.1	28.8
Depreciação e Amortização	(107.5)	(95.7)	12.4
EBIT	254.6	185.5	37.3
Juros de Aplicações Financeiras	10.2	6.7	52.7
Juros s/ Empréstimos, Arrendamentos	(42.6)	(42.9)	-0.7
Variação Cambial s/ Invest., Dívidas	(1.0)	(4.9)	-80.4
Multa e Juros sobre Impostos	0.0	0.0	n.a.
Outros Resultados Financeiros	(2.6)	(10.4)	-74.9
Ganho (Perda) Cambial ⁵	(6.0)	(5.1)	18.3
Lucro Antes de Impostos	212.7	128.9	65.0
Impostos Correntes	(56.8)	(24.0)	136.1
Impostos Diferidos	12.2	(60.0)	n.a.
Lucro Líquido	168.0	44.9	274.6

1. Mão de obra temporária, serviços terceirizados, etc.
2. Viagens, comissões sobre vendas, auditoria externa, créditos PIS & COFINS, etc.
3. Ganho (perda) na alienação de ativos imobilizados.
4. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.
5. Ganho (perda) cambial na conversão de itens monetários.

EBITDA			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Terminais de Contêiner	158.6	128.9	23.1
Logística	10.8	4.4	148.7
Rebocadores	182.0	149.9	21.4
Agência Marítima	5.3	(2.5)	n.a.
Bases de Apoio Offshore	4.9	5.3	-7.6
Estaleiro	4.7	3.9	20.9
Corporativo	(42.6)	(5.4)	694.4
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	323.7	284.4	13.8
Equivalência Patrimonial	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA	362.2	281.1	28.8

Efeitos Cambiais			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Ganho (Perda) sobre Itens Monetários	(6.0)	(5.1)	18.3
Impostos Diferidos	24.2	(55.8)	n.a.
Ganho (Perda) em Emprést., Invest.	(1.0)	(4.9)	-80.4
Equivalência Patrimonial	3.3	(12.4)	n.a.
Efeitos Cambiais Totais	20.5	(78.1)	n.a.
Câmbio de Abertura (US\$ / R\$)	5.74	5.00	14.9
Câmbio de Fechamento (US\$ / R\$)	5.46	5.56	-1.8
Apreciação / Depreciação do R\$ (%)	5.0	-11.3	n.a.

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T25

Receita Líquida

A receita do 2T25 aumentou 11,0%, totalizando R\$770,4 milhões, impulsionada principalmente pelo forte desempenho operacional nos segmentos de rebocadores, terminais de contêiner e logística. Em dólares, a receita cresceu 2,3%.

Custos e Despesas

Os custos e despesas aumentaram 9,3%, impulsionados pelo maior volume operacional e pelos seguintes fatores:

- As despesas com Matéria-Prima e Bens de Consumo cresceram 12,5%, principalmente devido ao aumento dos custos com Óleo e Combustível, refletindo o maior consumo de combustível decorrente da expansão das operações de rebocadores;
- As despesas com Pessoal e Benefícios subiram 7,9%, devido principalmente a (i) custos não recorrentes com o plano de retenção e não competição de executivos; (ii) reajustes anuais inflacionários nos Salários e Benefícios; e (iii) maiores provisões para bônus por desempenho e encargos sociais;
- As Outras Despesas Operacionais aumentaram 10,0%, principalmente em razão de (i) aumento nos custos de Aluguel de Rebocadores, impulsionado pela expansão das operações de rebocagem; (ii) aumento dos custos de Movimentação de Contêineres, em razão do maior volume; (iii) crescimento dos custos de Serviços, refletindo o aumento da atividade de estiva decorrente do crescimento de carga geral no Tecon Salvador e dos gastos com trabalhadores temporários vinculados à expansão das operações nos segmentos de rebocadores e terminais de contêiner; e (iv) aumento dos custos com Frete e Aluguéis, impulsionado por taxas de frete mais elevadas na divisão de logística internacional (Allink). Adicionalmente, as Outras Despesas cresceram em razão de itens não recorrentes relacionados a incentivos de retenção e não competição, parcialmente compensados por créditos fiscais e reversões de contingências tributárias. As despesas com Seguros diminuíram, com destaque para o reconhecimento de um reembolso de R\$4,9 milhões referente a perdas de receita no segmento de terminais de contêiner causadas pelas enchentes no sul do Brasil em 2024.

EBITDA

O EBITDA do 2T25 cresceu 28,8%, totalizando R\$362,2 milhões, impulsionado pelo melhor desempenho dos negócios principais e pela contribuição relevante da operação de embarcações offshore via equivalência patrimonial. O resultado de equivalência patrimonial melhorou principalmente devido ao aumento das taxas diárias e ao impacto cambial positivo de R\$3,3 milhões no balanço da joint venture. Em dólares, o EBITDA aumentou 18,4%, com expansão de 6,5pp na margem EBITDA, refletindo ganhos de escala no segmento de terminais de contêiner.

Lucro Líquido

O lucro após impostos do 2T25 aumentou 274,6%, totalizando R\$168,0 milhões.

A depreciação subiu 12,4%, alcançando R\$107,5 milhões, devido principalmente a: (i) incorporação de novos rebocadores; (ii) conclusão de obras civis para reforço do cais do Tecon Salvador e entrega de novos equipamentos de pátio; e (iii) aquisição de um novo guindaste de cais para a base offshore em Niterói.

Os juros de aplicações financeiras aumentaram 52,7%, impulsionados por saldos médios de caixa mais elevados e pelo aumento das taxas de juros.

O lucro foi impactado principalmente pelos seguintes efeitos cambiais na demonstração consolidada de resultados:

- Perda cambial de R\$6,0 milhões decorrente da conversão de ativos monetários líquidos denominados em R\$ (como contas a receber e caixa e equivalentes de caixa) nas subsidiárias com moeda funcional em US\$;
- Efeito positivo líquido de R\$24,2 milhões em impostos diferidos, relacionado à conversão de itens não monetários (como ativos fixos, equipamentos e imobilizado) de US\$ para R\$ em subsidiárias com moeda funcional em US\$;
- Efeito cambial negativo de R\$1,0 milhão sobre investimentos e empréstimos em razão de aplicações em US\$ em subsidiárias com moeda funcional em R\$; e
- Impacto positivo de R\$3,3 milhões sobre itens monetários denominados em R\$ da joint venture de embarcações de apoio offshore.

Despesas de Capital (R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Terminais de Contêiner	107.3	17.5	513.6
Logística	0.4	0.4	-16.2
Rebocadores	58.2	53.1	9.5
Agência Marítima	0.2	0.2	32.3
Bases de Apoio Offshore	1.5	3.5	-57.0
Estaleiro	2.4	1.6	51.6
Corporativo	0.6	0.4	47.9
Capex	170.5	76.7	122.4

Liquidez & Alavancagem (R\$ milhões)	30/06/25	31/03/25	Δ (%)
Endividamento Total	2,673.6	2,718.1	-1.6
Endividamento Longo Prazo	2,115.2	2,159.1	-2.0
Caixa e Equivalentes de Caixa ¹	284.1	587.6	-51.7
Dívida Líquida	2,389.5	2,130.5	12.2
Passivos de Arrendamento	1,157.9	1,111.6	4.2
Empréstimos e Financiamentos	1,515.7	1,606.4	-5.7
Dívida Bancária: Longo Prazo	1,112.3	1,191.0	-6.6
Dívida Bancária Líquida	1,231.6	1,018.8	20.9
Dív. Banc. Líq. / EBITDA (ex-IFRS 16)	0.9x	0.8x	0.1x
Dívida Bancária: Longo Prazo (%)	73.4	74.1	-0.7pp
Dívida Bancária: FMM (%) ²	73.0	75.3	-2.3pp
Dívida Bancária: US\$ (%)	74.7	76.9	-2.2pp

1. Caixa e equivalentes de caixa incluem investimentos de curto prazo.
2. FMM = Fundo da Marinha Mercante.

Perfil de Amortização da Dívida (R\$ milhões)	30/06/25	31/03/25	Δ (%)
Menos de 1 ano	403.3	415.4	-2.9
Entre 1 e 5 anos	621.3	652.9	-4.8
Após 5 anos	491.0	538.1	-8.8

Demonstração de Fluxos de Caixa ¹ (R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Caixa Inicial	587.6	346.9	69.4
Caixa Líquido Operacional	137.1	242.1	-43.4
Aquisições de Ativo Imobilizado ²	(168.7)	(76.4)	120.7
Dividendos Pagos ³	(215.9)	(151.5)	42.5
Pagamento de Empréstimos ⁴	(99.6)	(83.2)	19.7
Pagamento de Arrendamentos	(12.0)	(14.5)	-17.0
Novos Empréstimos Bancários	(33.2)	14.3	n.a.
Efeitos de Variação Cambial	0.2	(5.6)	n.a.
Aumentos de Capital em Joint Ventures	0.0	0.0	n.a.
Outros	88.6	9.3	851.6
Caixa Final	284.1	281.3	1.0

1. Para maiores detalhes, consulte as Demonstrações Consolidadas dos Fluxos de Caixa e a Nota 28 das Demonstrações Financeiras.
2. Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis.
3. Inclui dividendos pagos aos acionistas da Wilson Sons S.A. e Allink Transportes Internacionais Ltda.
4. Inclui operações de arrendamento.

Corporativo ^{1 2} (R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	0.0	0.0	n.a.
Custos Matéria-Prima, Bens de Cons.	0.3	(0.1)	n.a.
Despesa com Pessoal e Benefícios	(46.2)	(36.8)	25.6
Outras Despesas Operacionais	3.1	31.6	-90.3
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado ³	0.2	(0.0)	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	(42.6)	(5.4)	694.4

1. Os custos corporativos incluem as funções de administração e suporte do grupo, assim como demais custos não alocados individualmente nos negócios.
2. Custos corporativos são predominantemente denominados em R\$.
3. Ganho (perda) na alienação de ativos imobilizados.

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T25 (cont.)

CAPEX

O CAPEX do 2T25 totalizou R\$170,5 milhões, alta de 122,4%, impulsionado principalmente pelos adiantamentos para aquisição de equipamentos de cais e pátio para os terminais de contêiner. Os investimentos em rebocadores aumentaram devido à pressão inflacionária, apesar da redução nas atividades de construção e docagem no período. O CAPEX das bases offshore caiu, uma vez que o novo equipamento de cais foi adquirido no 1T24.

Perfil de Endividamento e Caixa

A dívida bancária totalizou R\$1.515,7 milhões, queda de 5,7% em reais na comparação com 31 de março de 2025, impulsionada pela valorização de 5,0% do real no período, que diminuiu o valor da dívida em dólares quando reportada em reais. Em dólares, os empréstimos bancários caíram 0,7%, para US\$277,7 milhões.

O saldo de caixa e equivalentes de caixa foi de R\$284,1 milhões, queda de 51,7% em comparação com 31 de março de 2025, devido principalmente a (i) pagamento de dividendos; e (ii) custos não recorrentes com o plano de retenção e não competição de executivos.

A alavancagem medida pela razão entre dívida bancária líquida e EBITDA dos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2025, excluindo os efeitos do IFRS 16, aumentou de 0,8x em 31 de março de 2025 para 0,9x em reais, devido ao menor saldo de caixa. Em dólares, a alavancagem bancária aumentou de 0,8x para 1,0x. Os índices de cobertura da dívida seguem favorecidos pelo baixo custo médio da dívida e pelo perfil de vencimentos alongado. A Companhia está em total conformidade com todas as cláusulas financeiras dos contratos bancários.

Custos Corporativos

As Despesas com Pessoal e Benefícios aumentaram 25,6%, totalizando R\$46,2 milhões, principalmente devido a (i) custos não recorrentes com o plano de retenção e não competição de executivos; (ii) reajustes anuais inflacionários nos Salários e Benefícios; e (iii) maiores provisões para bônus por desempenho e encargos sociais.

As Outras Despesas Operacionais apresentaram saldo positivo, refletindo a alocação dos custos corporativos entre as unidades de negócio.

Os custos corporativos do 2T25 totalizaram R\$42,6 milhões, refletindo os efeitos mencionados acima.

Terminais de Contêiner ¹			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	283.7	252.0	12.6
Movimentação de Contêineres	148.0	124.3	19.0
Armazenagem	60.1	62.2	-3.3
Outros Serviços ²	75.6	65.5	15.5
Custos e Despesas	(125.6)	(123.1)	2.0
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.5	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	158.6	128.9	23.1
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	124.2	97.5	27.3
Margem EBITDA (%)	55.9	51.1	4.8pp
Margem EBIT (%)	43.8	38.7	5.1pp
Receita Média / TEU	766.2	793.8	-3.5

1. A maioria das receitas e todos os custos de terminais de contêiner são baseados em R\$.
2. Escaneamento de contêineres, energia e monitoramento para reebers, entre outros.

Indicadores Operacionais			
'000 TEU	2T25	2T24	Δ (%)
Tecon Rio Grande			
Gateway (cheios)	90.4	85.0	6.3
Exportações	58.1	53.2	9.1
Importações	19.2	18.0	6.6
Cabotagem	13.1	13.7	-4.6
Navegação Interior (cheios)	7.1	3.9	82.4
Transbordo, remoção (cheios, vazios) ¹	81.7	62.5	30.8
Vazios (total, exceto transbordo)	64.4	59.8	7.6
Total Rio Grande	243.6	211.2	15.3

Tecon Salvador			
	2T25	2T24	Δ (%)
Gateway (cheios)	67.8	63.5	6.8
Exportações	26.4	22.9	15.0
Importações	18.0	17.8	1.3
Cabotagem	23.4	22.8	2.7
Transbordo, remoção (cheios, vazios) ¹	35.4	31.1	13.6
Vazios (total, exceto transbordo)	23.5	11.6	102.1
Total Salvador	126.7	106.3	19.2

Volumes Agregados			
	2T25	2T24	Δ (%)
Gateway (cheios)	158.2	148.5	6.5
Exportações	84.4	76.2	10.8
Importações	37.2	35.8	4.0
Cabotagem	36.5	36.5	0.0
Navegação Interior (cheios)	7.1	3.9	82.4
Transbordo, remoção (cheios, vazios) ¹	117.1	93.6	25.1
Total (cheios)	282.4	246.0	14.8
Total (vazios)	87.9	71.5	23.0
Total Geral	370.3	317.5	16.6

1. Transbordo e remoção consideram volumes cheios e vazios, pois não há diferença operacional ou financeira.

Logística			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	57.5	42.5	35.3
Centros Logísticos	26.3	16.4	60.5
Logística Internacional (Allink) ¹	31.3	26.2	19.6
Custos e Despesas	(46.7)	(38.2)	22.4
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	10.8	4.4	148.7
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	7.5	1.2	531.3
Margem EBITDA (%)	18.8	10.3	8.5pp
Margem EBIT (%)	13.1	2.8	10.3pp

1. Considera os resultados totais da joint venture de logística internacional (Allink), a qual a Wilson Sons detém o controle com uma participação de 50%.

Rebocadores			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	377.7	334.9	12.8
Manobras Portuárias	355.1	303.9	16.8
Operações Especiais	22.7	31.0	-26.8
Custos e Despesas	(195.9)	(185.1)	5.9
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.2	0.1	124.1
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	182.0	149.9	21.4
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	118.0	95.5	23.6
Margem EBITDA (%)	48.2	44.8	3.4pp
Margem EBIT (%)	31.2	28.5	2.7pp
Receita Portuária Média / Manobra	23,476.6	20,847.3	12.6

Indicadores Operacionais			
	2T25	2T24	Δ (%)
Manobras Portuárias (#)	15,124	14,579	3.7
DWT Méd. Navios Atendidos ('000 t) ^{1 2}	95.4	91.3	4.4

1. A partir de 2017, os números consolidam os resultados de joint ventures.
2. DWT = Deadweight (porte bruto).

RESULTADOS DE NEGÓCIO 2T25

Terminais de Contêiner

A receita do 2T25 cresceu 12,6%, totalizando R\$283,7 milhões, impulsionada por um aumento de 16,6% no volume e ganhos com serviços acessórios. Em dólares, a receita subiu 3,8%, refletindo a desvalorização da taxa média de câmbio do real no período.

O EBITDA do 2T25 aumentou 23,1%, alcançando R\$158,6 milhões, refletindo maior receita e ganhos de escala. Em dólares, o EBITDA subiu 13,5%.

O volume agregado aumentou 16,6%, com forte desempenho dos dois terminais e crescimento expressivo em todos os fluxos comerciais, especialmente no transbordo.

Logística

A receita do 2T25 cresceu 35,3%, totalizando R\$57,5 milhões, impulsionada pelo aumento de volumes tanto no centro logístico quanto na operação de logística internacional (Allink). Em dólares, a receita subiu 24,4%.

O EBITDA do 2T25 aumentou 148,7%, alcançando R\$10,8 milhões, refletindo a maior receita e a expansão de margem. Em dólares, o EBITDA cresceu 128,0%.

Rebocadores

A receita do 2T25 aumentou 12,8%, totalizando R\$377,7 milhões, impulsionada por maiores volumes e por um mix de cargas mais favorável. As receitas com operações especiais caíram 32,3% em dólares, refletindo a redução de serviços prestados para terminais de GNL e ativos de energia offshore, e 26,8% em reais, devido principalmente à desvalorização da taxa média de câmbio do real. Em dólares, a receita cresceu 4,0%.

As manobras portuárias realizadas por rebocadores próprios cresceram 3,7%, em função do aumento no número de navios transportando contêineres, fertilizantes e minério de ferro.

A receita média por manobra subiu 3,8% em dólares, devido ao melhor mix de cargas, e 12,6% em reais, principalmente por conta da desvalorização da taxa média de câmbio do real em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os custos e despesas aumentaram 5,9%, impulsionados principalmente por (i) aumento de R\$8,1 milhões nos custos de afretamento, refletindo o maior número de manobras que exigiram rebocadores de terceiros; (ii) alta de R\$3,0 milhões nos custos com combustível, em linha com o crescimento operacional; e (iii) aumento de R\$2,4 milhões nos custos com materiais operacionais, devido à maior manutenção programada dos rebocadores e à pressão inflacionária.

O EBITDA do 2T25 cresceu 21,4%, alcançando R\$182,0 milhões, impulsionado pelo crescimento da receita e pela expansão de margem. Em dólares, o EBITDA aumentou 12,0%.

Agência Marítima			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	18.1	16.7	8.2
Custos e Despesas	(12.8)	(19.2)	-33.3
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	(0.0)	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	5.3	(2.5)	n.a.
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	4.8	(2.9)	n.a.
Margem EBITDA (%)	29.1	n.a.	n.a.
Margem EBIT (%)	26.5	n.a.	n.a.

Bases de Apoio Offshore			
(R\$ million)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	23.1	27.9	-17.2
Custos e Despesas	(18.2)	(22.6)	-19.5
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	4.9	5.3	-7.6
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	0.6	1.3	-52.8
Margem EBITDA (%)	21.2	19.0	2.2pp
Margem EBIT (%)	2.6	4.5	-1.9pp

Indicadores Operacionais			
Atracções (#)	247	301	-17.9

Estaleiro			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	10.2	19.8	-48.4
Custos e Despesas	(5.6)	(16.0)	-65.2
Ganho (Perda) Alienação Imobilizado	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	4.7	3.9	20.9
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	4.2	2.1	102.1
Margem EBITDA (%)	45.7	19.5	26.2pp
Margem EBIT (%)	41.4	10.5	30.9pp

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore) ^{1 2}			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Receita Líquida	211.2	162.7	29.8
Custos e Despesas	(129.0)	(105.3)	22.5
Matéria-Prima e Bens de Consumo	(6.9)	(7.9)	-13.0
Despesa com Pessoal e Benefícios	(43.7)	(42.2)	3.7
Outras Despesas Operacionais	(78.4)	(55.2)	42.0
Ganho (Perda) na Alien. de Imob.	(0.0)	0.0	n.a.
EBITDA	82.2	57.4	43.2
Depreciação e Amortização	(34.2)	(37.0)	-7.8
EBIT	48.0	20.3	136.1
Receitas Financeiras	2.4	0.5	360.7
Despesas Financeiras	(7.0)	(7.9)	-11.8
Ganho (Perda) Cambial ³	9.5	(17.8)	n.a.
Lucro Antes de Impostos	52.9	(4.8)	n.a.
Impostos Correntes	(7.2)	(0.9)	691.6
Impostos Diferidos	(7.3)	2.4	n.a.
Lucro Líquido (Equiv. Patrim. WS)	38.5	(3.3)	n.a.
Margem EBITDA (%)	38.9	35.3	3.6pp
Margem EBIT (%)	22.7	12.5	10.2pp
Margem Líquida (%)	18.2	n.a.	n.a.
Receita Média / Dias em Operação	200,468	162,958	23.0

1. Corresponde à participação nos resultados de joint ventures não consolidadas, bem como resultados entre companhias.
2. Os números apresentados são considerados em uma única linha na Demonstração de Resultados e no Balanço Patrimonial. Alguns números incluem resultados entre companhias.
3. Ganho (perda) cambial na conversão de itens monetários.

Despesas de Capital			
(R\$ milhões)	2T25	2T24	Δ (%)
Capex	21.2	20.0	6.0

Liquidez & Alavancagem			
(R\$ milhões)	30/06/25	31/03/25	Δ (%)
Endividamento Total	739.8	839.3	-11.9
Endividamento Longo Prazo	601.8	669.6	-10.1
Caixa e Equivalentes de Caixa	63.9	59.1	8.1
Dívida Líquida	675.9	780.2	-13.4
Passivos de Arrendamento	2.2	40.3	-94.6
Empréstimos e Financiamentos	737.6	799.0	-7.7
Dívida Bancária: Longo Prazo	600.9	646.3	-7.0
Dívida Bancária Líquida	673.7	739.9	-8.9
Dív. Banc. Líq. / EBITDA (ex-IFRS 16)	2.3x	2.8x	-0.5x

Indicadores Operacionais ¹			
Frota de OSVs, fim do período (#)	23	25	-8.0
Dias em Operação (#)	2,107	1,996	5.5

1. Considera o volume total da joint venture de embarcações de apoio offshore.

RESULTADOS DE NEGÓCIO 2T25 (cont.)

Agência Marítima

O EBITDA do 2T25 aumentou para R\$5,3 milhões, impulsionado por maior receita e ganhos não recorrentes.

Bases de Apoio Offshore

A receita do 2T25 caiu 17,2%, totalizando R\$23,1 milhões, devido à menor ocupação dos berços. As atracções de embarcações recuaram 17,9%, refletindo a redução na atividade spot.

O EBITDA do 2T25 caiu 7,6%, totalizando R\$4,9 milhões, impactado pela queda na receita.

Estaleiros

A receita do 2T25 caiu 48,4%, alcançando R\$10,2 milhões, devido à redução de serviços prestados a terceiros.

O EBITDA do 2T25 cresceu 20,9%, totalizando R\$4,7 milhões, apesar da queda na receita, apoiado pela redução de custos.

No período, o estaleiro realizou quatro docagens para terceiros, ante cinco no 2T24.

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore)

A receita do 2T25 cresceu 29,8%, totalizando R\$211,2 milhões, impulsionada pela maior utilização da frota e por taxas diárias mais elevadas. Em dólares, a receita aumentou 19,6%.

Os dias em operação aumentaram 5,5%, com mais embarcações contratadas.

A receita média por dia da frota própria da joint venture cresceu 13,6%, para US\$29.228 (2T24: US\$25.716).

O EBITDA do 2T25 subiu 43,2%, alcançando R\$82,2 milhões, impulsionado pela maior receita e por ganhos de eficiência de custos. Em dólares, o EBITDA aumentou 32,0%.

O lucro do 2T25 cresceu significativamente, totalizando R\$52,9 milhões, impulsionado por ganhos cambiais sobre itens do balanço e por maiores resultados operacionais.

O CAPEX do 2T25 totalizou R\$21,2 milhões, alta de 6,0%, refletindo maior atividade de docagem e custos de preparação de embarcações para novos contratos.

A dívida bancária somou R\$739,8 milhões, queda de 11,9% em relação a 31 de março de 2025, refletindo a valorização do real e a amortização no período. Em dólares, a dívida caiu 2,9%, para US\$135,2 milhões.

O caixa e equivalentes de caixa foi de US\$11,7 milhões, alta de 13,8% em comparação com 31 de março de 2025, impulsionados pela forte geração de caixa operacional. Em reais, o saldo subiu 8,1%, para R\$63,9 milhões.

A alavancagem medida pela razão entre dívida bancária líquida e EBITDA dos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2025, excluindo os efeitos do IFRS 16, caiu de 2,8x em 31 de março de 2025 para 2,3x em reais, refletindo menor endividamento e maior lucro operacional. Em dólares, a alavancagem bancária caiu de 2,8x para 2,4x.

DESTAQUES FINANCEIROS (R\$ MILHÕES)

Receita Líquida (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	575.2	506.2	13.6	283.7	252.0	12.6	291.5	-2.7
Logística	112.4	84.6	32.9	57.5	42.5	35.3	54.9	4.8
Rebocadores	745.9	632.6	17.9	377.7	334.9	12.8	368.1	2.6
Agência Marítima	33.6	31.2	7.6	18.1	16.7	8.2	15.5	16.7
Bases de Apoio Offshore	52.8	51.3	2.8	23.1	27.9	-17.2	29.7	-22.1
Estaleiro	17.8	29.0	-38.4	10.2	19.8	-48.4	7.6	34.3
Corporativo	0.0	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.	(0.0)	n.a.
Receita Líquida	1,537.7	1,334.8	15.2	770.4	693.9	11.0	767.3	0.4

EBITDA (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	318.2	271.2	17.3	158.6	128.9	23.1	159.6	-0.6
Logística	24.7	11.6	113.3	10.8	4.4	148.7	13.9	-22.0
Rebocadores	350.3	275.8	27.0	182.0	149.9	21.4	168.3	8.1
Agência Marítima	8.0	0.2	4,465.8	5.3	(2.5)	n.a.	2.8	90.8
Bases de Apoio Offshore	11.8	10.2	16.0	4.9	5.3	-7.6	6.9	-28.8
Estaleiro	5.1	4.5	14.7	4.7	3.9	20.9	0.5	889.3
Corporativo	(49.9)	(10.4)	381.3	(42.6)	(5.4)	694.4	(7.3)	484.3
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	668.3	563.0	18.7	323.7	284.4	13.8	344.6	-6.1
Equivalência Patrimonial ¹	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.	21.8	76.5
EBITDA	728.6	563.3	29.3	362.2	281.1	28.8	366.4	-1.2

1. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.

EBIT (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	251.3	208.3	20.6	124.2	97.5	27.3	127.1	-2.3
Logística	18.1	5.3	243.0	7.5	1.2	531.3	10.6	-28.7
Rebocadores	223.0	169.4	31.6	118.0	95.5	23.6	105.0	12.4
Agência Marítima	7.1	(0.6)	n.a.	4.8	(2.9)	n.a.	2.3	106.2
Bases de Apoio Offshore	2.6	2.3	13.4	0.6	1.3	-52.8	2.0	-70.7
Estaleiro	3.6	1.2	212.1	4.2	2.1	102.1	(0.6)	n.a.
Corporativo	(51.0)	(11.2)	355.3	(43.2)	(5.8)	642.7	(7.8)	453.7
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	454.8	374.7	21.4	216.2	188.8	14.5	238.6	-9.4
Equivalência Patrimonial	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.	21.8	76.5
EBIT	515.0	375.0	37.3	254.6	185.5	37.3	260.4	-2.2

Lucro Abrangente (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Lucro Líquido	362.7	150.1	141.6	168.0	44.9	274.6	194.6	-13.7
Reserva de Conversão Cambial	(261.6)	252.4	n.a.	(97.4)	196.3	n.a.	(164.2)	-40.7
Lucro Abrangente	96.7	402.5	-76.0	68.7	241.2	-71.5	28.0	145.4

Despesas de Capital (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	134.6	28.5	372.6	107.3	17.5	513.6	27.3	292.6
Logística	0.8	0.8	-0.5	0.4	0.4	-16.2	0.5	-21.3
Rebocadores	94.0	92.4	1.8	58.2	53.1	9.5	35.9	62.3
Agência Marítima	0.3	0.2	12.1	0.2	0.2	32.3	0.0	n.a.
Bases de Apoio Offshore	2.0	10.4	-80.6	1.5	3.5	-57.0	0.5	180.6
Estaleiro	3.8	2.1	82.1	2.4	1.6	51.6	1.5	61.8
Corporativo	0.6	0.6	-6.6	0.6	0.4	47.9	0.0	n.a.
Capex	236.2	135.0	74.9	170.5	76.7	122.4	65.7	159.7

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore) ¹ (R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Receita Líquida	388.3	310.5	25.0	211.2	162.7	29.8	177.1	19.2
EBITDA	144.8	110.8	30.7	82.2	57.4	43.2	62.6	31.2
EBIT	66.3	38.5	72.4	48.0	20.3	136.1	18.3	162.1
Lucro Líquido (Eq. Patrim. WS)	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.	21.8	76.5
Capex	30.4	28.9	4.9	21.2	20.0	6.0	9.2	130.7

1. Corresponde à participação nos resultados de joint ventures não consolidadas, bem como resultados entre companhias.

DESTAQUES FINANCEIROS (US\$ MILHÕES)

Receita Líquida (US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	99.9	99.6	0.3	50.1	48.3	3.8	49.8	0.6
Logística	19.5	16.6	17.3	10.1	8.2	24.4	9.4	8.2
Rebocadores	129.8	124.2	4.5	66.7	64.1	4.0	63.1	5.8
Agência Marítima	5.8	6.1	-4.6	3.2	3.2	-0.3	2.7	20.2
Bases de Apoio Offshore	9.2	10.1	-9.3	4.1	5.4	-23.8	5.1	-19.5
Estaleiro	3.1	5.7	-45.2	1.8	3.8	-52.9	1.3	38.4
Corporativo	0.0	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.	0.0	n.a.
Receita Líquida	267.3	262.4	1.9	136.0	133.0	2.3	131.3	3.6

EBITDA (US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	55.3	53.4	3.4	28.0	24.7	13.5	27.2	3.0
Logística	4.3	2.3	85.8	1.9	0.8	128.0	2.4	-19.5
Rebocadores	61.0	54.1	12.7	32.1	28.7	12.0	28.8	11.5
Agência Marítima	1.4	0.1	1,228.7	0.9	(0.4)	n.a.	0.5	96.3
Bases de Apoio Offshore	2.1	2.0	2.6	0.9	1.0	-14.9	1.2	-26.6
Estaleiro	0.9	0.9	3.5	0.8	0.7	10.2	0.1	938.6
Corporativo	(8.9)	(2.1)	334.0	(7.7)	(1.0)	635.0	(1.3)	510.1
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	116.0	110.8	4.7	57.1	54.5	4.7	58.9	-3.1
Equivalência Patrimonial ¹	10.5	0.1	10,048.5	6.8	(0.6)	n.a.	3.7	81.9
EBITDA	126.5	110.9	14.1	63.8	53.9	18.4	62.6	2.0

1. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.

EBIT (US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	43.6	41.1	6.2	22.0	18.7	17.5	21.7	1.3
Logística	3.1	1.0	196.3	1.3	0.2	483.1	1.8	-26.5
Rebocadores	38.8	33.2	17.0	20.9	18.3	14.2	18.0	15.9
Agência Marítima	1.3	(0.1)	n.a.	0.9	(0.5)	n.a.	0.4	111.8
Bases de Apoio Offshore	0.5	0.5	0.6	0.1	0.2	-55.9	0.4	-69.5
Estaleiro	0.6	0.2	191.7	0.7	0.4	83.1	(0.1)	n.a.
Corporativo	(9.1)	(2.2)	310.6	(7.7)	(1.1)	587.7	(1.3)	478.2
EBIT (ex-Equiv. Patrimonial)	78.8	73.7	6.9	38.1	36.2	5.3	40.7	-6.5
Equivalência Patrimonial	10.5	0.1	10,048.5	6.8	(0.6)	n.a.	3.7	81.9
EBIT	89.3	73.8	21.0	44.9	35.6	26.1	44.5	0.9

Lucro Abrangente (US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Lucro Líquido	62.8	30.0	109.2	29.6	8.8	237.7	33.1	-10.6
Reserva de Conversão Cambial	15.0	(16.8)	n.a.	6.6	(12.9)	n.a.	8.4	-21.4
Lucro Abrangente	77.1	13.3	481.5	35.9	(4.1)	n.a.	41.2	-12.8

Despesas de Capital (US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	23.9	5.6	328.6	19.2	3.3	471.7	4.7	305.2
Logística	0.1	0.2	-11.8	0.1	0.1	-23.4	0.1	-20.2
Rebocadores	16.5	18.1	-9.0	10.3	10.2	1.2	6.2	66.8
Agência Marítima	0.0	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.	0.0	n.a.
Bases de Apoio Offshore	0.3	2.1	-83.1	0.3	0.7	-61.2	0.1	186.6
Estaleiro	0.7	0.4	64.2	0.4	0.3	40.1	0.3	66.1
Corporativo	0.1	0.1	-16.3	0.1	0.1	34.0	0.0	n.a.
Capex	41.7	26.5	57.3	30.3	14.7	106.5	11.3	167.9

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore) ¹ (US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Receita Líquida	67.7	61.0	10.9	37.3	31.2	19.6	30.4	22.7
EBITDA	25.3	21.8	16.1	14.5	11.0	32.0	10.8	34.7
EBIT	11.7	7.5	54.8	8.5	3.9	118.3	3.2	165.5
Lucro Líquido (Eq. Patrim. WS)	10.5	0.1	10,048.5	6.8	(0.6)	n.a.	3.7	81.9
Capex	5.3	5.6	-5.8	3.7	3.8	-2.3	1.6	136.4

1. Corresponde à participação nos resultados de joint ventures não consolidadas, bem como resultados entre companhias.

DESTAQUES FINANCEIROS (EX-IFRS16)

EBITDA (ex-IFRS16)								
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	268.6	224.5	19.7	133.3	105.2	26.7	135.3	-1.5
Logística	18.0	4.9	266.2	7.5	1.1	606.8	10.5	-29.1
Rebocadores	336.6	263.9	27.5	175.2	143.9	21.8	161.4	8.5
Agência Marítima	7.4	(0.4)	n.a.	4.9	(2.8)	n.a.	2.5	98.9
Bases de Apoio Offshore	9.3	8.2	14.0	3.7	4.4	-15.6	5.6	-35.0
Estaleiro	4.7	4.0	15.8	4.4	3.6	21.9	0.2	1,737.7
Corporativo	(50.2)	(10.8)	365.8	(42.8)	(5.4)	698.2	(7.4)	477.1
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	594.5	494.4	20.2	286.3	250.0	14.5	308.2	-7.1
Equivalência Patrimonial ¹	59.2	(0.3)	n.a.	37.9	(3.9)	n.a.	21.3	77.6
EBITDA	653.7	494.1	32.3	324.2	246.1	31.7	329.5	-1.6

1. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore) (ex-IFRS16)								
(R\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
EBITDA	144.3	102.7	40.5	86.9	53.3	63.1	57.3	51.7

EBITDA (ex-IFRS16)								
(US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
Terminais de Contêiner	46.6	44.2	5.4	23.6	20.2	16.9	23.1	2.2
Logística	3.1	1.0	216.2	1.3	0.2	553.2	1.8	-26.9
Rebocadores	58.6	51.8	13.2	30.9	27.5	12.4	27.6	12.0
Agência Marítima	1.3	0.0	n.a.	0.9	(0.5)	n.a.	0.4	104.5
Bases de Apoio Offshore	1.6	1.6	0.8	0.7	0.8	-22.3	1.0	-33.0
Estaleiro	0.8	0.8	4.8	0.8	0.7	11.1	0.0	n.a.
Corporativo	(9.0)	(2.1)	320.3	(7.7)	(1.0)	640.2	(1.3)	501.9
EBITDA (ex-Equiv. Patrimonial)	103.1	97.3	6.0	50.5	47.9	5.3	52.7	-4.2
Equivalência Patrimonial ¹	10.3	(0.0)	n.a.	6.7	(0.7)	n.a.	3.6	83.1
EBITDA	113.4	97.2	16.6	57.1	47.2	21.1	56.3	1.5

1. Corresponde à equivalência patrimonial de joint ventures não consolidadas.

Joint Ventures (principalmente a JV 50% de Embarcações de Apoio Offshore) (ex-IFRS16)								
(US\$ milhões)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)	1T25	Δ (%)
EBITDA	25.2	20.2	24.9	15.3	10.2	50.4	9.8	55.8

DESTAQUES OPERACIONAIS

Terminais de Contêiner ('000 TEU)	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)
Tecon Rio Grande						
Gateway (Cheios)	173.8	171.4	1.4	90.4	85.0	6.3
Exportações	109.3	111.8	-2.3	58.1	53.2	9.1
Importações	40.0	35.2	13.4	19.2	18.0	6.6
Cabotagem	24.5	24.4	0.7	13.1	13.7	-4.6
Navegação Interior (Cheios)	14.8	11.8	25.3	7.1	3.9	82.4
Transbordo, Remoção (Cheios, Vazios) ¹	162.0	84.5	91.7	81.7	62.5	30.8
Vazios (total, exceto transbordo)	130.4	120.6	8.2	64.4	59.8	7.6
Total Rio Grande	481.0	388.3	23.9	243.6	211.2	15.3
Tecon Salvador						
Gateway (Cheios)	142.3	129.7	9.7	67.8	63.5	6.8
Exportações	54.9	46.8	17.3	26.4	22.9	15.0
Importações	42.4	40.4	5.1	18.0	17.8	1.3
Cabotagem	45.0	42.6	5.7	23.4	22.8	2.7
Transbordo, Remoção (Cheios, Vazios) ¹	66.4	60.5	9.7	35.4	31.1	13.6
Vazios (total, exceto transbordo)	46.4	32.7	42.2	23.5	11.6	102.1
Total Salvador	255.2	222.9	14.5	126.7	106.3	19.2
Volumes Agregados						
Gateway (Cheios)	316.1	301.1	5.0	158.2	148.5	6.5
Exportações	164.1	158.6	3.5	84.4	76.2	10.8
Importações	82.4	75.6	9.0	37.2	35.8	4.0
Cabotagem	69.6	67.0	3.9	36.5	36.5	0.0
Navegação Interior (Cheios)	14.8	11.8	25.3	7.1	3.9	82.4
Transbordo, Remoção (Cheios, Vazios) ¹	228.4	145.0	57.5	117.1	93.6	25.1
Total (Cheios)	559.3	458.0	22.1	282.4	246.0	14.8
Total (Vazios)	176.8	153.2	15.4	87.9	71.5	23.0
Total Geral	736.1	611.2	20.4	370.3	317.5	16.6

1. Transbordo e remoção consideram volumes cheios e vazios, pois não há diferença operacional ou financeira.

Rebocadores	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)
Manobras Portuárias (#)	30,037	28,900	3.9	15,124	14,579	3.7
DWT Méd. dos Navios Atendidos ('000 t) ^{1 2}	92.8	90.8	2.3	95.4	91.3	4.4

1. A partir de 2017, os números consolidam os resultados de joint ventures.

2. DWT = Deadweight (porte bruto).

Bases de Apoio Offshore	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)
Atracações (#)	528	570	-7.4	247	301	-17.9

Embarcações de Apoio Offshore ¹	6M25	6M24	Δ (%)	2T25	2T24	Δ (%)
Frota de OSVs, fim do período (#)	23	25	-8.0	23	25	-8.0
Dias em Operação (#)	3,907	3,893	0.4	2,107	1,996	5.5

1. Considera o volume total da joint venture de embarcações de apoio offshore.



Wilson, Sons

PORT3
B3 LISTED NM

EARNINGS RELEASE

2Q25 & 6M25

7 August 2025



6M25 EBITDA increased 29.3% year-on-year, reaching R\$728.6 million.

- Revenues rose 15.2% year-on-year to R\$1,537.7 million.
- Terminal performance was driven by strong growth across all trade flows.
- Towage benefitted from higher volumes and a more favourable cargo mix.
- OSV services improved due to stronger demand and higher daily rates.
- Workplace safety continued to outperform the world-class benchmark.

Net revenue for 6M25 totalled R\$1,537.7 million (US\$267.3 million), a 15.2% increase compared with 6M24 (R\$1,334.8 million). EBITDA reached R\$728.6 million, up 29.3% from R\$563.3 million in the previous year, primarily driven by strong operational performance in the terminals and towage segments.

Container terminal EBITDA increased 17.3%, driven by strong growth across all trade flows, higher revenues from ancillary services, and economies of scale. Volumes rose 20.4%, propelled by solid performances at both the Rio Grande and Salvador terminals. During the quarter, a new Far East service began calling at Rio Grande, connected to a dedicated Plate feeder. In mid-July, Rio Grande was also added to the port rotation of the Paraná feeder, further strengthening its connectivity with the Plate market.

Towage EBITDA rose 12.7%, driven by higher volumes and an improved cargo mix. Tug jobs grew 3.9%, mainly driven by a greater number of ships carrying containers, fertilisers, and iron ore. However, revenues from special operations declined 6.9%, reflecting reduced services to LNG terminals and offshore energy assets.

Offshore support vessel EBITDA rose 30.7%, driven by expanded operations and higher daily rates. Operating days grew 0.4%, supported by improved fleet utilisation.

Workplace safety for the twelve months ended 30 June 2025 recorded 0.47 lost-time injuries per million hours worked, consistently outperforming the world-class benchmark of 0.50. Our unwavering commitment to safety and employee well-being remains a cornerstone of our operations.

In early June 2025, the Company's new controlling shareholder, SAS Shipping Agencies Services SÀRL, submitted a request to the CVM for the registration of a unified public tender offer with the purpose of: (i) granting minority shareholders the right to sell their shares on the same terms and conditions offered to the former controlling shareholder; (ii) canceling the Company's registration as a publicly held company with the CVM; and (iii) delisting the Company from B3's Novo Mercado segment. The tender offer auction is expected to take place in early 4Q25.

Our robust performance in the first half of the year highlights the strength of our organic growth across the portfolio. Looking ahead, we remain committed to maintaining the highest safety standards, operational excellence, optimal asset utilisation, and disciplined capital allocation.

Arnaldo Calbucci
Chief Executive Officer

Rio de Janeiro, 7 August 2025 – Wilson Sons S.A. (B3: PORT3) (“Wilson Sons” or the “Company”), a prominent Brazilian port and maritime logistics provider, today announced its audited financial results for the second quarter and six-month period ended 30 June 2025. Financial figures are expressed in Brazilian Reais and comply with International Financial Reporting Standards (IFRS), unless otherwise stated. This report may contain forward-looking statements reflecting the Company's current opinions, expectations, and projections regarding future events.

CONTENT:

2	Overview
3-4	Consolidated Results (YTD)
5-6	Business Results (YTD)
7-8	Consolidated Results (Quarter)
9-10	Business Results (Quarter)
11	Financial Highlights (R\$)
12	Financial Highlights (US\$)
13	EBITDA (ex-IFRS 16)
14	Operational Highlights

CONFERENCE CALL:

8 August 2025 (Friday)
11:00 (Brasília) | 16:00 (Geneva)

Webcast: [Access Link](#)

INVESTOR RELATIONS:

ri@wilsonsons.com.br
wilsonsons.com.br/ir

Financial Highlights						
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	1,537.7	1,334.8	15.2	770.4	693.9	11.0
EBITDA (ex-Equity Income)	668.3	563.0	18.7	323.7	284.4	13.8
Equity Income ¹	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA	728.6	563.3	29.3	362.2	281.1	28.8
EBITDA (ex-IFRS 16)	653.7	494.1	32.3	324.2	246.1	31.7
EBIT	515.0	375.0	37.3	254.6	185.5	37.3
Profit	362.7	150.1	141.6	168.0	44.9	274.6
Capex	236.2	135.0	74.9	170.5	76.7	122.4
Operating Cash Flow	461.5	460.3	0.2	137.1	242.1	-43.4
Free Cash Flow	227.4	325.8	-30.2	(31.6)	165.6	n.a.
EBITDA Margin (%)	47.4	42.2	5.2pp	47.0	40.5	6.5pp
Net Margin (%)	23.6	11.2	12.4pp	21.8	6.5	15.3pp
Average FX Rate (US\$ / R\$)	5.76	5.08	13.3	5.67	5.21	8.7
Opening FX Rate (US\$ / R\$)	6.19	4.84	27.9	5.74	5.00	14.9
Closing FX Rate (US\$ / R\$)	5.46	5.56	-1.8	5.46	5.56	-1.8

1. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

Operational Highlights						
	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Container Terminals ('000 TEU)	736.1	611.2	20.4	370.3	317.5	16.6
Rio Grande Terminal	481.0	388.3	23.9	243.6	211.2	15.3
Salvador Terminal	255.2	222.9	14.5	126.7	106.3	19.2
Towage: Harbour Manoeuvres (#)	30,037	28,900	3.9	15,124	14,579	3.7
Towage: Avg Ship DWT ('000 t) ¹	92.8	90.8	2.3	95.4	91.3	4.4
Offshore Bases: Vessel Turnarounds (#)	528	570	-7.4	247	301	-17.9
OSVs: Operating Days ² (#)	3,907	3,893	0.4	2,107	1,996	5.5

1. DWT = Deadweight.

2. Considers the total volume from the offshore support vessel joint venture.

Net Revenues (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Container Terminals	575.2	506.2	13.6
Logistics	112.4	84.6	32.9
Towage	745.9	632.6	17.9
Shipping Agency	33.6	31.2	7.6
Offshore Support Bases	52.8	51.3	2.8
Shipyard	17.8	29.0	-38.4
Corporate	0.0	0.0	n.a.
Net Revenues	1,537.7	1,334.8	15.2

Income Statement (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	1,537.7	1,334.8	15.2
Costs and Expenses	(870.3)	(771.9)	12.7
Raw Materials and Consumables	(105.8)	(92.6)	14.2
Operating Materials	(33.1)	(27.4)	21.0
Petrol and Oil	(72.7)	(65.3)	11.4
Employee Benefits	(419.4)	(380.0)	10.3
Salaries and Benefits	(345.6)	(312.0)	10.8
Payroll Taxes	(70.9)	(65.4)	8.4
Pension Costs	(2.5)	(2.3)	6.5
Long Term Incentive Plan	(0.4)	(0.4)	1.5
Other Operating Expenses	(345.1)	(299.3)	15.3
Service Cost ¹	(80.9)	(72.7)	11.2
Freight and Rentals	(46.8)	(38.3)	22.3
Tugboat Chartering	(98.7)	(83.6)	18.0
Utilities	(46.4)	(44.6)	4.1
Container Handling	(32.1)	(30.7)	4.7
Insurance	(5.3)	(9.9)	-46.1
Other Expenses ²	(34.9)	(19.5)	78.8
Profit (Loss) on Disposal of PP&E ³	0.9	0.1	514.8
EBITDA (ex-Equity Income)	668.3	563.0	18.7
Equity Income ⁴	60.3	0.3	21,178.2
EBITDA	728.6	563.3	29.3
Depreciation and Amortisation	(213.6)	(188.4)	13.4
EBIT	515.0	375.0	37.3
Interest on Investments	22.5	12.8	75.4
Interest on Bank Loans, Leases	(84.1)	(86.0)	-2.2
FX on Investments, Loans	4.5	(5.6)	n.a.
Fine and Interest on Taxes	0.0	0.0	n.a.
Other Financial Results	(2.4)	(3.2)	-24.9
Exchange Gain (Loss) ⁵	(9.0)	(3.3)	169.4
Profit Before Tax	446.5	289.6	54.2
Current Taxes	(127.7)	(66.4)	92.3
Deferred Taxes	43.9	(73.1)	n.a.
Profit	362.7	150.1	141.6

1. Temporary workers, outsourced services, etc.

2. Travel, sales commission, audit fees, PIS & COFINS credits, etc.

3. Gain (loss) on disposal of property, plant, and equipment.

4. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

5. Exchange gain (loss) on translation of monetary items.

EBITDA (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Container Terminals	318.2	271.2	17.3
Logistics	24.7	11.6	113.3
Towage	350.3	275.8	27.0
Shipping Agency	8.0	0.2	4,465.8
Offshore Support Bases	11.8	10.2	16.0
Shipyard	5.1	4.5	14.7
Corporate	(49.9)	(10.4)	381.3
EBITDA (ex-Equity Income)	668.3	563.0	18.7
Equity Income	60.3	0.3	21,178.2
EBITDA	728.6	563.3	29.3

Exchange Rate Effects (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Gain (Loss) on Monetary Items	(9.0)	(3.3)	169.4
Deferred Taxes	50.5	(69.3)	n.a.
Gain (Loss) on Loans, Investments	4.5	(5.6)	n.a.
Equity Income	14.6	(17.7)	n.a.
Total Exchange Effects	60.6	(96.0)	n.a.
Opening FX Rate (US\$ / R\$)	6.19	4.84	27.9
Closing FX Rate (US\$ / R\$)	5.46	5.56	-1.8
R\$ Appreciation / Depreciation (%)	11.9	(14.8)	n.a.

6M25 CONSOLIDATED RESULTS

Net Revenues

6M25 revenues increased 15.2% to R\$1,537.7 million, primarily driven by strong operational performance in the towage, container terminal, and logistics segments. In US\$ terms, revenues increased 1.9%.

Costs and Expenses

Costs and expenses increased 12.7%, driven by higher business volumes and the following factors:

- Raw Material and Consumables expenses rose 14.2%, primarily due to higher Petrol and Oil costs, reflecting increased fuel consumption from expanded towage operations;
- Employee Benefit Expenses rose 10.3%, primarily due to (i) one-off costs associated with the executive retention and non-competition plan, (ii) annual inflationary adjustments to Salaries and Benefits; and (iii) higher provisions for performance-related bonuses and payroll tax;
- Other Operating Expenses rose 15.3%, primarily due to (i) higher Tugboat Chartering costs driven by increased towage operations; (ii) higher Container Handling costs driven by volume growth; (iii) higher Service Cost resulting from increased stevedoring services driven by the general cargo growth at the Salvador terminal and rising temporary worker expenses linked to expanded operations in the towage and container terminal segments; and (iv) higher Freight and Rentals costs driven by increased freight rates in the international logistics division (Allink). Additionally, Other Expenses rose due to one-off items related to retention and non-competition incentives, partially offset by tax credits and reversals of tax contingencies. Insurance expenses decreased, reflecting the recognition of a R\$4.9 million insurance reimbursement related to revenue losses in the container terminal segment following the 2024 floods in southern Brazil.

EBITDA

6M25 EBITDA increased 29.3% to R\$728.6 million, driven by improved performance in the core businesses and a significant contribution from the offshore vessel operation through equity income. Equity income results improved primarily as a result of higher day rates and R\$14.6 million in positive exchange rate impacts on the joint venture balance sheet. In US\$ terms, EBITDA increased 14.1%, while the EBITDA margin expanded 5.2pp, reflecting economies of scale in the container terminals business.

Profit

6M25 profit after tax increased 141.6% to R\$362.7 million.

Depreciation increased 13.4% to R\$213.6 million, primarily due to (i) the addition of new tugboats, (ii) the completion of civil works to reinforce the Salvador terminal quay and the delivery of new yard equipment and (iii) the acquisition of a new quay crane for the offshore base in Niterói.

Interest on investments increased 75.4%, driven by higher average cash balances and increased interest rates.

Profit was primarily impacted by the following foreign exchange effects on the consolidated income statement:

- A foreign exchange loss of R\$9.0 million, resulting from balance sheet translations of R\$-denominated net monetary assets (e.g. accounts receivable and cash and cash equivalents) in US\$ functional currency subsidiaries;
- A net positive deferred tax impact of R\$50.5 million, due to the translation of non-monetary items (e.g. fixed assets, equipment and PP&E) from US\$ to R\$ in our US\$ functional currency subsidiaries;
- A positive foreign exchange impact of R\$4.5 million on investments and loans due to US\$-denominated investments in R\$ functional currency subsidiaries; and
- A positive impact of R\$14.6 million in the offshore support vessel joint venture with similar deferred tax and balance sheet translations as mentioned above.

Capital Expenditures (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Container Terminals	134.6	28.5	372.6
Logistics	0.8	0.8	-0.5
Towage	94.0	92.4	1.8
Shipping Agency	0.3	0.2	12.1
Offshore Support Bases	2.0	10.4	-80.6
Shipyard	3.8	2.1	82.1
Corporate	0.6	0.6	-6.6
Capex	236.2	135.0	74.9

Liquidity & Leverage (R\$ million)	30/06/25	31/12/24	Δ (%)
Total Debt	2,673.6	2,814.1	-5.0
Long-Term Debt	2,115.2	2,305.7	-8.3
Cash and Cash Equivalents ¹	284.1	492.4	-42.3
Net Debt	2,389.5	2,321.7	2.9
Lease Liabilities	1,157.9	1,100.6	5.2
Bank Loans	1,515.7	1,713.5	-11.5
Bank Loans: Long-Term	1,112.3	1,343.1	-17.2
Net Bank Debt	1,231.6	1,221.1	0.9
Net Bank Debt / EBITDA (ex-IFRS 16)	0.9x	1.0x	-0.1x
Bank Loans: Long-Term (%)	73.4	78.4	-5.0pp
Bank Loans: FMM (%) ²	73.0	76.8	-3.8pp
Bank Loans: US\$ (%)	74.7	78.3	-3.6pp

1. Cash and cash equivalents include amounts placed on short-term investments.
2. FMM = Merchant Marine Fund.

Debt Maturity Profile (R\$ million)	30/06/25	31/12/24	Δ (%)
Within 1 year	403.3	370.4	8.9
Within 1-5 years	621.3	742.7	-16.3
After 5 years	491.0	600.4	-18.2

Cash Flow Statement ¹ (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Opening Cash	492.4	233.4	111.0
Net Cash from Operating Activities	461.5	460.3	0.2
PP&E Investment ²	(234.0)	(134.5)	74.0
Dividends Paid ³	(344.0)	(210.7)	63.2
Repayment of Loans ⁴	(164.0)	(133.1)	23.3
Repayment of Lease Obligations	(28.7)	(28.7)	0.0
New Bank Loans Raised	13.1	65.1	-79.9
Exchange Rate Effects	(16.0)	14.0	n.a.
Capital Increases in JVs	0.0	0.0	n.a.
Others	104.0	15.7	562.2
Closing Cash	284.1	281.3	1.0

1. Refer to the Consolidated Cash Flow Statement and Note 28 of the Financial Statements for further details.
2. Purchases of property, plant, equipment, and intangible assets.
3. Includes dividends paid to shareholders of Wilson Sons S.A. and Allink Transportes Internacionais Ltda.
4. Includes lease arrangements.

Corporate ^{1 2} (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	0.0	0.0	n.a.
Raw Materials and Consumables	0.2	(0.2)	n.a.
Employee Benefits	(84.6)	(69.7)	21.3
Other Operating Expenses	34.3	59.7	-42.5
Profit (Loss) on Disposal of PP&E ³	0.2	(0.1)	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	(49.9)	(10.4)	381.3

1. Corporate costs include head office and group support functions together with costs not allocated to the individual businesses.
2. Corporate costs are predominantly denominated in R\$.
3. Gain (loss) on disposal of property, plant, and equipment.

6M25 CONSOLIDATED RESULTS (cont'd)

CAPEX

6M25 CAPEX totalled R\$236.2 million, an increase of 74.9%, primarily driven by downpayments for the acquisition of quay and yard equipment for the container terminals. Towage expenditure increased due to inflationary pressures, despite a reduction in construction and dry-docking activity during the period. Offshore base CAPEX decreased, as new quay equipment had already been acquired in 1Q24.

Debt and Cash Profiles

Bank debt of R\$1,515.7 million decreased 11.5% in R\$ terms compared to 31 December 2024, driven by the 11.9% appreciation of the Brazilian real exchange rate during the period, which lowered the value of US\$-denominated debt when reported in R\$ terms. In US\$ terms, bank loans increased 0.4% to US\$277.7 million.

Cash and cash equivalents of R\$284.1 million decreased 42.3% compared to the balance on 31 December 2024, primarily due to (i) dividends to shareholders; and (ii) one-off costs associated with the executive retention and non-competition plan.

The net bank debt to EBITDA ratio for the twelve months ended 30 June 2025, excluding the impacts of IFRS 16, decreased from 1.0x on 31 December 2024 to 0.9x in R\$ terms, due to the appreciation of the Brazilian real exchange rate. In US\$ terms, bank leverage increased from 0.9x to 1.0x. Debt service ratios have benefitted from the Company's low average interest costs and extended maturity profile. The Company is currently fully compliant with all its bank covenants.

At the end of the period, 73.4% of the Company's bank debt was long-term.

As of 30 June 2025, the Company had R\$401.0 million of undrawn credit facilities earmarked for the construction and maintenance of tugboats.

Corporate Costs

Employee Benefit Expenses increased 21.3% to R\$84.6 million primarily due to (i) one-off costs associated with the executive retention and non-competition plan; (ii) annual inflationary adjustments to Salaries and Benefits; and (iii) higher provisions for performance-related bonuses and payroll taxes.

Other Operating Expenses reflect a positive balance due to the allocation of corporate costs across business units.

6M25 corporate costs totalled R\$49.9 million reflecting the aforementioned effects.

Container Terminals ¹ (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	575.2	506.2	13.6
Container Handling	292.2	247.7	18.0
Warehousing	143.2	124.9	14.6
Other Services ²	139.9	133.6	4.7
Costs and Expenses	(257.6)	(235.0)	9.6
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.6	0.1	564.5
EBITDA (ex-Equity Income)	318.2	271.2	17.3
EBIT (ex-Equity Income)	251.3	208.3	20.6
EBITDA Margin (%)	55.3	53.6	1.7pp
EBIT Margin (%)	43.7	41.2	2.5pp
Average Revenue / TEU	781.4	828.1	-5.6

1. The majority of container terminal revenues and all costs are R\$-based.

2. Container scanning, reefer energy supply and monitoring, among others.

Operational Indicators '000 TEU	6M25	6M24	Δ (%)
Rio Grande terminal			
Gateway (full)	173.8	171.4	1.4
Exports	109.3	111.8	-2.3
Imports	40.0	35.2	13.4
Cabotage	24.5	24.4	0.7
Inland Navigation (full)	14.8	11.8	25.3
Transshipment, shifting (full, empty) ¹	162.0	84.5	91.7
Empty (total, except transshipment)	130.4	120.6	8.2
Rio Grande Total	481.0	388.3	23.9

Salvador terminal	6M25	6M24	Δ (%)
Gateway (full)	142.3	129.7	9.7
Exports	54.9	46.8	17.3
Imports	42.4	40.4	5.1
Cabotage	45.0	42.6	5.7
Transshipment, shifting (full, empty) ¹	66.4	60.5	9.7
Empty (total, except transshipment)	46.4	32.7	42.2
Salvador Total	255.2	222.9	14.5

Aggregate Volumes	6M25	6M24	Δ (%)
Gateway (full)	316.1	301.1	5.0
Exports	164.1	158.6	3.5
Imports	82.4	75.6	9.0
Cabotage	69.6	67.0	3.9
Inland Navigation (full)	14.8	11.8	25.3
Transshipment, shifting (full, empty) ¹	228.4	145.0	57.5
Total (full)	559.3	458.0	22.1
Total (empty)	176.8	153.2	15.4
Grand Total	736.1	611.2	20.4

1. Transshipment and shifting consider full and empty volumes, as there is no difference financially or operationally.

Logistics (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	112.4	84.6	32.9
Logistics Centres	49.3	31.9	54.5
International Logistics (Allink) ¹	63.1	52.7	19.9
Costs and Expenses	(87.7)	(73.0)	20.2
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	(0.0)	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	24.7	11.6	113.3
EBIT (ex-Equity Income)	18.1	5.3	243.0
EBITDA Margin (%)	22.0	13.7	8.3pp
EBIT Margin (%)	16.1	6.3	9.8pp

1. Considers the total results from the international logistics joint venture (Allink), in which Wilson Sons has a 50% controlling stake.

Towage (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	745.9	632.6	17.9
Harbour Manoeuvres	695.0	578.0	20.3
Special Operations	50.9	54.6	-6.9
Costs and Expenses	(395.7)	(357.0)	10.8
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.2	0.2	2.5
EBITDA (ex-Equity Income)	350.3	275.8	27.0
EBIT (ex-Equity Income)	223.0	169.4	31.6
EBITDA Margin (%)	47.0	43.6	3.4pp
EBIT Margin (%)	29.9	26.8	3.1pp
Avg. Harbour Revenue / Manoeuvre	23,138.3	19,998.6	15.7

Operational Indicators	6M25	6M24	Δ (%)
Harbour Manoeuvres (#)	30,037	28,900	3.9
Avg. DWT of Ships Attended ('000 t) ^{1 2}	92.8	90.8	2.3

1. As of 2017, figures consolidate results from joint ventures.

2. DWT = Deadweight.

6M25 BUSINESS RESULTS

Container Terminals

6M25 revenues rose 13.6% to R\$575.2 million, driven by a 20.4% increase in volume and gains from ancillary services. In US\$ terms, revenues increased 0.3% mainly due to the depreciation of the average Brazilian real exchange rate.

6M25 EBITDA increased 17.3% to R\$318.2 million, driven by higher revenues and economies of scale. In US\$ terms, EBITDA increased 3.4%.

Aggregate volumes increased 20.4%, driven by strong performances at both terminals and robust growth across all trade flows, particularly transshipment.

In February 2025, the Salvador terminal received three new reach stackers, acquired in 4Q24, to enhance yard efficiency.

Logistics

6M25 revenues increased 32.9% to R\$112.4 million, driven by higher volumes in both the logistics centre and international logistics (Allink) operations. In US\$ terms, revenues increased 17.3%.

6M25 EBITDA increased 113.3% to R\$24.7 million, driven by higher revenues and margin expansion. In US\$ terms, EBITDA increased 85.8%.

Towage

6M25 revenues rose 17.9% to R\$745.9 million, benefitting from higher volumes and an improved cargo mix. Revenues from special operations declined 17.4% in US dollars, reflecting reduced services to LNG terminals and offshore energy assets, and 6.9% in Brazilian reais, mainly due to the depreciation of the average Brazilian real exchange rate. In US terms, revenues increased 4.5%.

Harbour manoeuvres performed by owned tugs increased 3.9%, primarily due to a greater number of ships carrying containers, fertilisers, and iron ore.

Average revenue per manoeuvre increased 2.5% in US dollars, driven by a more favourable mix, and 15.7% in Brazilian reais, largely due to a depreciation of the average Brazilian real exchange rate compared with the prior-year period.

Costs and expenses increased 10.8%, primarily due to: (i) a R\$15.0 million rise in chartering costs, reflecting a greater number of harbour manoeuvres requiring third-party tugboats; (ii) a R\$5.9 million increase in fuel costs, in line with operational growth; and (iii) a R\$3.9 million rise in operating materials costs, driven by higher scheduled tugboat maintenance and inflationary pressures.

6M25 EBITDA increased 27.0% to R\$350.3 million, driven by revenue growth and margin expansion. In US\$ terms, EBITDA increased 12.7%.

Shipping Agency (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	33.6	31.2	7.6
Costs and Expenses	(25.6)	(31.0)	-17.7
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	(0.0)	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	8.0	0.2	4,465.8
EBIT (ex-Equity Income)	7.1	(0.6)	n.a.
EBITDA Margin (%)	23.9	0.6	23.3pp
EBIT Margin (%)	21.2	n.a.	n.a.

Offshore Support Bases (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	52.8	51.3	2.8
Costs and Expenses	(41.0)	(41.2)	-0.5
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	11.8	10.2	16.0
EBIT (ex-Equity Income)	2.6	2.3	13.4
EBITDA Margin (%)	22.3	19.8	2.5pp
EBIT Margin (%)	5.0	4.5	0.5pp

Operational Indicators	6M25	6M24	Δ (%)
Vessel Turnarounds (#)	528	570	-7.4

Shipyard (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	17.8	29.0	-38.4
Costs and Expenses	(12.7)	(24.5)	-48.1
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	5.1	4.5	14.7
EBIT (ex-Equity Income)	3.6	1.2	212.1
EBITDA Margin (%)	28.9	15.5	13.4pp
EBIT Margin (%)	20.2	4.0	16.2pp

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV) ^{1 2} (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Net Revenues	388.3	310.5	25.0
Costs and Expenses	(243.5)	(199.8)	21.9
Raw Materials and Consumables	(15.8)	(14.6)	8.3
Employee Benefits	(87.0)	(80.1)	8.6
Other Operating Expenses	(140.8)	(105.1)	34.0
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	(0.0)	0.0	n.a.
EBITDA	144.8	110.8	30.7
Depreciation and Amortisation	(78.4)	(72.3)	8.5
EBIT	66.3	38.5	72.4
Financial Revenues	3.4	1.0	246.3
Financial Expenses	(15.1)	(15.5)	-3.0
Exchange Gain (Loss) ³	25.2	(22.5)	n.a.
Profit Before Tax	79.8	1.4	5,585.9
Current Taxes	(8.4)	(1.7)	410.8
Deferred Taxes	(11.1)	0.5	n.a.
Profit (WS Equity Income)	60.3	0.3	21,178.2
EBITDA Margin (%)	37.3	35.7	1.6pp
EBIT Margin (%)	17.1	12.4	4.7pp
Net Margin (%)	15.5	0.1	15.4pp
Average Revenue / Operating Days	198,777	159,545	24.6

1. Corresponds to the share of results from non-consolidated joint ventures as well as intercompany results.
2. The figures presented are considered in a single line item in the Income Statement and Balance Sheet. Some figures include intercompany results.
3. Exchange gain (loss) on translation of monetary items.

Capital Expenditures (R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)
Capex	30.4	28.9	4.9

Liquidity & Leverage (R\$ million)	30/06/25	31/12/24	Δ (%)
Total Debt	739.8	939.2	-21.2
Long-Term Debt	601.8	753.1	-20.1
Cash and Cash Equivalents	63.9	58.0	10.2
Net Debt	675.9	881.2	-23.3
Lease Liabilities	2.2	45.5	-95.3
Bank Loans	737.6	893.6	-17.5
Bank Loans: Long Term	600.9	725.3	-17.2
Net Bank Debt	673.7	835.6	-19.4
Net Bank Debt / EBITDA (ex-IFRS 16)	2.3x	3.3x	-1.0x

Operational Indicators ¹	6M25	6M24	Δ (%)
OSV Fleet, end of period (#)	23	25	-8.0
Operating Days (#)	3,907	3,893	0.4

1. Considers the total volume from the offshore support vessel joint venture.

6M25 BUSINESS RESULTS (cont'd)

Shipping Agency

6M25 EBITDA increased to R\$8.0 million, driven by higher revenues and one-off gains.

Offshore Support Bases

6M25 revenues rose 2.8% to R\$52.8 million, primarily due to an improved service mix, with a greater contribution from higher-margin ancillary services and tariff adjustments. Vessel turnarounds declined 7.4%, reflecting lower spot activity.

6M25 EBITDA increased 16.0% to R\$11.8 million, supported by revenue growth and margin expansion.

Shipyard

6M25 revenues decreased 38.4% to R\$17.8 million, due to a reduction in services provided to third parties.

6M25 EBITDA increased 14.7% to R\$5.1 million, despite a decline in revenue, supported by lower costs.

During the period, the shipyard undertook 10 dry-dockings for third parties, compared with 12 in 6M24.

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV)

6M25 revenues rose 25.0% to R\$388.3 million, driven by improved fleet utilisation and higher daily rates. In US\$ terms, revenues increased 10.9%.

Operating days increased 0.4%, due to increased vessel contracts.

Average revenue per day for the joint venture's owned fleet increased 8.0% to US\$28,208 (6M24: US\$26,108).

6M25 EBITDA grew 30.7% to R\$144.8 million, driven by higher revenues and improved cost efficiency. In US\$ terms, EBITDA increased 16.1%.

6M25 profit rose markedly to R\$60.3 million, driven by exchange gain of balance sheet items in the period, alongside higher operating earnings.

6M25 CAPEX totalled R\$30.4 million, a 4.9% increase, reflecting higher dry-docking activity and preparation costs for vessels starting new contracts.

Bank debt totalled R\$737.6 million, a 17.5% reduction compared with 31 December 2024, primarily due the appreciation of the Brazilian real and amortisation during the period. In US\$ terms, bank loans fell 6.3% to US\$135.2 million.

Cash and cash equivalents of US\$11.7 million increased 25.0% compared to the balance on 31 December 2024, driven by strong operating cash generation. In R\$ terms, the balance rose 10.2% to R\$63.9 million.

The net bank debt to EBITDA ratio for the twelve months ended 31 December 2024, excluding the impacts of IFRS 16, decreased from 3.3x on 31 December 2024 to 2.3x in R\$ terms, reflecting lower indebtedness and higher earnings. In US\$ terms, bank leverage declined from 2.9x to 2.4x.

As of 30 June 2025, the joint venture had R\$73.5 million (US\$13.5 million) of undrawn credit facilities earmarked for vessel maintenance.

On 6 January 2025, the joint venture signed a financing agreement with BNDES for up to the US\$ equivalent of R\$154.0 million to support the dry-docking of 12 vessels and the modernisation of three units between 2024 and 2026.

Net Revenues (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Container Terminals	283.7	252.0	12.6
Logistics	57.5	42.5	35.3
Towage	377.7	334.9	12.8
Shipping Agency	18.1	16.7	8.2
Offshore Support Bases	23.1	27.9	-17.2
Shipyard	10.2	19.8	-48.4
Corporate	0.0	0.0	n.a.
Net Revenues	770.4	693.9	11.0

Income Statement (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	770.4	693.9	11.0
Costs and Expenses	(447.6)	(409.5)	9.3
Raw Materials and Consumables	(54.0)	(48.0)	12.5
Operating Materials	(17.0)	(14.8)	15.2
Petrol and Oil	(37.0)	(33.2)	11.2
Employee Benefits	(215.1)	(199.3)	7.9
Salaries and Benefits	(175.8)	(164.9)	6.6
Payroll Taxes	(37.7)	(33.2)	13.7
Pension Costs	(1.3)	(1.2)	15.2
Long Term Incentive Plan	(0.3)	(0.1)	180.6
Other Operating Expenses	(178.5)	(162.2)	10.0
Service Cost ¹	(39.5)	(36.8)	7.6
Freight and Rentals	(23.6)	(18.5)	27.4
Tugboat Chartering	(52.2)	(44.0)	18.5
Utilities	(23.8)	(25.7)	-7.3
Container Handling	(17.6)	(17.0)	3.7
Insurance	(0.0)	(5.2)	n.a.
Other Expenses ²	(21.7)	(15.0)	44.7
Profit (Loss) on Disposal of PP&E ³	0.9	0.1	1,125.6
EBITDA (ex-Equity Income)	323.7	284.4	13.8
Equity Income ⁴	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA	362.2	281.1	28.8
Depreciation and Amortisation	(107.5)	(95.7)	12.4
EBIT	254.6	185.5	37.3
Interest on Investments	10.2	6.7	52.7
Interest on Bank Loans, Leases	(42.6)	(42.9)	-0.7
FX on Investments, Loans	(1.0)	(4.9)	-80.4
Fine and Interest on Taxes	0.0	0.0	n.a.
Other Financial Results	(2.6)	(10.4)	-74.9
Exchange Gain (Loss) ⁵	(6.0)	(5.1)	18.3
Profit Before Tax	212.7	128.9	65.0
Current Taxes	(56.8)	(24.0)	136.1
Deferred Taxes	12.2	(60.0)	n.a.
Profit	168.0	44.9	274.6

1. Temporary workers, outsourced services, etc.

2. Travel, sales commission, audit fees, PIS & COFINS credits, etc.

3. Gain (loss) on disposal of property, plant, and equipment.

4. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

5. Exchange gain (loss) on translation of monetary items.

EBITDA (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Container Terminals	158.6	128.9	23.1
Logistics	10.8	4.4	148.7
Towage	182.0	149.9	21.4
Shipping Agency	5.3	(2.5)	n.a.
Offshore Support Bases	4.9	5.3	-7.6
Shipyard	4.7	3.9	20.9
Corporate	(42.6)	(5.4)	694.4
EBITDA (ex-Equity Income)	323.7	284.4	13.8
Equity Income	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA	362.2	281.1	28.8

Exchange Rate Effects (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Gain (Loss) on Monetary Items	(6.0)	(5.1)	18.3
Deferred Taxes	24.2	(55.8)	n.a.
Gain (Loss) on Loans, Investments	(1.0)	(4.9)	-80.4
Equity Income	3.3	(12.4)	n.a.
Total Exchange Effects	20.5	(78.1)	n.a.
Opening FX Rate (US\$ / R\$)	5.74	5.00	14.9
Closing FX Rate (US\$ / R\$)	5.46	5.56	-1.8
R\$ Appreciation / Depreciation (%)	5.0	(11.3)	n.a.

2Q25 CONSOLIDATED RESULTS

Net Revenues

2Q25 revenues increased 11.0% to R\$770.4 million, primarily driven by strong operational performance in the towage, container terminal, and logistics segments. In US\$ terms, revenues increased 2.3%.

Costs and Expenses

Costs and expenses increased 9.3%, driven by higher business volumes and the following factors:

- Raw Material and Consumables expenses rose 12.5%, primarily due to higher Petrol and Oil costs, reflecting increased fuel consumption from expanded towage operations;
- Employee Benefit Expenses rose 7.9%, primarily due to (i) one-off costs associated with the executive retention and non-competition plan, (ii) annual inflationary adjustments to Salaries and Benefits; and (iii) higher provisions for performance-related bonuses and payroll taxes.
- Other Operating Expenses rose 10.0%, primarily due to (i) higher Tugboat Chartering costs driven by increased towage operations; (ii) higher Container Handling costs driven by volume growth; (iii) higher Service Cost resulting from increased stevedoring services driven by the general cargo growth at the Salvador terminal and rising temporary worker expenses linked to expanded operations in the towage and container terminal segments; and (iv) higher Freight and Rentals costs driven by increased freight rates in the international logistics division (Allink). Additionally, Other Expenses rose due to one-off items related to retention and non-competition incentives, partially offset by tax credits and reversals of tax contingencies. Insurance expenses decreased, reflecting the recognition of a R\$4.9 million insurance reimbursement related to revenue losses in the container terminal segment following the 2024 floods in southern Brazil.

EBITDA

2Q25 EBITDA increased 28.8% to R\$362.2 million, driven by improved performance in the core businesses and a significant contribution from the offshore vessel operation through equity income. Equity income results improved primarily as a result of higher day rates and R\$3.3 million in positive exchange rate impacts on the joint venture balance sheet. In US\$ terms, EBITDA increased 18.4%, while the EBITDA margin expanded 6.5pp, reflecting economies of scale in the container terminals business.

Profit

2Q25 profit after tax increased 274.6% to R\$168.0 million.

Depreciation increased 12.4% to R\$107.5 million, primarily due to (i) the addition of new tugboats, (ii) the completion of civil works to reinforce the Salvador terminal quay and the delivery of new yard equipment and (iii) the acquisition of a new quay crane for the offshore base in Niterói.

Interest on investments increased 52.7%, driven by higher average cash balances and increased interest rates.

Profit was primarily impacted by the following foreign exchange effects on the consolidated income statement:

- A foreign exchange loss of R\$6.0 million, resulting from balance sheet translations of R\$-denominated net monetary assets (e.g. accounts receivable and cash and cash equivalents) in US\$ functional currency subsidiaries;
- A net positive deferred tax impact of R\$24.2 million, due to the translation of non-monetary items (e.g. fixed assets, equipment and PP&E) from US\$ to R\$ in our US\$ functional currency subsidiaries;
- A negative foreign exchange impact of R\$1.0 million on investments and loans due to US\$-denominated investments in R\$ functional currency subsidiaries; and
- A positive impact of R\$3.3 million on R\$-denominated monetary items of the offshore support vessel joint venture.

Capital Expenditures (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Container Terminals	107.3	17.5	513.6
Logistics	0.4	0.4	-16.2
Towage	58.2	53.1	9.5
Shipping Agency	0.2	0.2	32.3
Offshore Support Bases	1.5	3.5	-57.0
Shipyard	2.4	1.6	51.6
Corporate	0.6	0.4	47.9
Capex	170.5	76.7	122.4

Liquidity & Leverage (R\$ million)	30/06/25	31/03/25	Δ (%)
Total Debt	2,673.6	2,718.1	-1.6
Long-Term Debt	2,115.2	2,159.1	-2.0
Cash and Cash Equivalents ¹	284.1	587.6	-51.7
Net Debt	2,389.5	2,130.5	12.2
Lease Liabilities	1,157.9	1,111.6	4.2
Bank Loans	1,515.7	1,606.4	-5.7
Bank Loans: Long-Term	1,112.3	1,191.0	-6.6
Net Bank Debt	1,231.6	1,018.8	20.9
Net Bank Debt / EBITDA (ex-IFRS 16)	0.9x	0.8x	0.1x
Bank Loans: Long-Term (%)	73.4	74.1	-0.7pp
Bank Loans: FMM (%) ²	73.0	75.3	-2.3pp
Bank Loans: US\$ (%)	74.7	76.9	-2.2pp

1. Cash and cash equivalents include amounts placed on short-term investments.
2. FMM = Merchant Marine Fund.

Debt Maturity Profile (R\$ million)	30/06/25	31/03/25	Δ (%)
Within 1 year	403.3	415.4	-2.9
Within 1-5 years	621.3	652.9	-4.8
After 5 years	491.0	538.1	-8.8

Cash Flow Statement ¹ (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Opening Cash	587.6	346.9	69.4
Net Cash from Operating Activities	137.1	242.1	-43.4
PP&E Investment ²	(168.7)	(76.4)	120.7
Dividends Paid ³	(215.9)	(151.5)	42.5
Repayment of Loans ⁴	(99.6)	(83.2)	19.7
Repayment of Lease Obligations	(12.0)	(14.5)	-17.0
New Bank Loans Raised	(33.2)	14.3	n.a.
Exchange Rate Effects	0.2	(5.6)	n.a.
Capital Increases in JVs	0.0	0.0	n.a.
Others	88.6	9.3	851.6
Closing Cash	284.1	281.3	1.0

1. Refer to the Consolidated Cash Flow Statement and Note 28 of the Financial Statements for further details.
2. Purchases of property, plant, equipment, and intangible assets.
3. Includes dividends paid to shareholders of Wilson Sons S.A. and Allink Transportes Internacionais Ltda.
4. Includes lease arrangements.

Corporate ^{1 2} (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	0.0	0.0	n.a.
Raw Materials and Consumables	0.3	(0.1)	n.a.
Employee Benefits	(46.2)	(36.8)	25.6
Other Operating Expenses	3.1	31.6	-90.3
Profit (Loss) on Disposal of PP&E ³	0.2	(0.0)	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	(42.6)	(5.4)	694.4

1. Corporate costs include head office and group support functions together with costs not allocated to the individual businesses.
2. Corporate costs are predominantly denominated in R\$.
3. Gain (loss) on disposal of property, plant, and equipment.

2Q25 CONSOLIDATED RESULTS (cont'd)

CAPEX

2Q25 CAPEX totalled R\$170.5 million, an increase of 122.4%, primarily driven by downpayments for the acquisition of quay and yard equipment for the container terminals. Towage expenditure increased due to inflationary pressures, despite a reduction in construction and dry-docking activity during the period. Offshore base CAPEX decreased, as new quay equipment had already been acquired in 1Q24.

Debt and Cash Profiles

Bank debt of R\$1,515.7 million decreased 5.7% in R\$ terms compared to 31 March 2025, driven by the 5.0% appreciation of the Brazilian real exchange rate during the period, which lowered the value of US\$-denominated debt when reported in R\$ terms. In US\$ terms, bank loans decreased 0.7% to US\$277.7 million.

Cash and cash equivalents of R\$284.1 million decreased 51.7% compared to the balance on 31 March 2025, primarily due to (i) dividends to shareholders; and (ii) one-off costs associated with the executive retention and non-competition plan.

The net bank debt to EBITDA ratio for the twelve months ended 30 June 2025, excluding the impacts of IFRS 16, increased from 0.8x on 31 March 2025 to 0.9x in R\$ terms, due to lower cash balance. In US\$ terms, bank leverage increased from 0.8x to 1.0x. Debt service ratios have benefitted from the Company's low average interest costs and extended maturity profile. The Company is currently fully compliant with all its bank covenants.

Corporate Costs

Employee Benefit Expenses increased 25.6% to R\$46.2 million, primarily due to (i) one-off costs associated with the executive retention and non-competition plan; (ii) annual inflationary adjustments to Salaries and Benefits; and (iii) higher provisions for performance-related bonuses and payroll taxes.

Other Operating Expenses reflect a positive balance due to the allocation of corporate costs across business units.

2Q25 corporate costs totalled R\$42.6 million reflecting the aforementioned effects.

Container Terminals ¹ (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	283.7	252.0	12.6
Container Handling	148.0	124.3	19.0
Warehousing	60.1	62.2	-3.3
Other Services ²	75.6	65.5	15.5
Costs and Expenses	(125.6)	(123.1)	2.0
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.5	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	158.6	128.9	23.1
EBIT (ex-Equity Income)	124.2	97.5	27.3
EBITDA Margin (%)	55.9	51.1	4.8pp
EBIT Margin (%)	43.8	38.7	5.1pp
Average Revenue / TEU	766.2	793.8	-3.5

1. The majority of container terminal revenues and all costs are R\$-based.

2. Container scanning, reefer energy supply and monitoring, among others.

Operational Indicators '000 TEU	2Q25	2Q24	Δ (%)
Rio Grande terminal			
Gateway (full)	90.4	85.0	6.3
Exports	58.1	53.2	9.1
Imports	19.2	18.0	6.6
Cabotage	13.1	13.7	-4.6
Inland Navigation (full)	7.1	3.9	82.4
Transshipment, shifting (full, empty) ¹	81.7	62.5	30.8
Empty (total, except transshipment)	64.4	59.8	7.6
Rio Grande Total	243.6	211.2	15.3

Salvador terminal	2Q25	2Q24	Δ (%)
Gateway (full)	67.8	63.5	6.8
Exports	26.4	22.9	15.0
Imports	18.0	17.8	1.3
Cabotage	23.4	22.8	2.7
Transshipment, shifting (full, empty) ¹	35.4	31.1	13.6
Empty (total, except transshipment)	23.5	11.6	102.1
Salvador Total	126.7	106.3	19.2

Aggregate Volumes	2Q25	2Q24	Δ (%)
Gateway (full)	158.2	148.5	6.5
Exports	84.4	76.2	10.8
Imports	37.2	35.8	4.0
Cabotage	36.5	36.5	0.0
Inland Navigation (full)	7.1	3.9	82.4
Transshipment, shifting (full, empty) ¹	117.1	93.6	25.1
Total (full)	282.4	246.0	14.8
Total (empty)	87.9	71.5	23.0
Grand Total	370.3	317.5	16.6

1. Transshipment and shifting consider full and empty volumes, as there is no difference financially or operationally.

Logistics (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	57.5	42.5	35.3
Logistics Centres	26.3	16.4	60.5
International Logistics (Allink) ¹	31.3	26.2	19.6
Costs and Expenses	(46.7)	(38.2)	22.4
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	10.8	4.4	148.7
EBIT (ex-Equity Income)	7.5	1.2	531.3
EBITDA Margin (%)	18.8	10.3	8.5pp
EBIT Margin (%)	13.1	2.8	10.3pp

1. Considers the total results from the international logistics joint venture (Allink), in which Wilson Sons has a 50% controlling stake.

Towage (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	377.7	334.9	12.8
Harbour Manoeuvres	355.1	303.9	16.8
Special Operations	22.7	31.0	-26.8
Costs and Expenses	(195.9)	(185.1)	5.9
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.2	0.1	124.1
EBITDA (ex-Equity Income)	182.0	149.9	21.4
EBIT (ex-Equity Income)	118.0	95.5	23.6
EBITDA Margin (%)	48.2	44.8	3.4pp
EBIT Margin (%)	31.2	28.5	2.7pp
Avg. Harbour Revenue / Manoeuvre	23,476.6	20,847.3	12.6

Operational Indicators	2Q25	2Q24	Δ (%)
Harbour Manoeuvres (#)	15,124	14,579	3.7
Avg. DWT of Ships Attended ('000 t) ^{1 2}	95.4	91.3	4.4

1. As of 2017, figures consolidate results from joint ventures.

2. DWT = Deadweight.

2Q25 BUSINESS RESULTS

Container Terminals

2Q25 revenues rose 12.6% to R\$283.7 million, driven by a 16.6% increase in volume and gains from ancillary services. In US\$ terms, revenues increased 3.8%, mainly due to the depreciation of the average Brazilian real exchange rate.

2Q25 EBITDA increased 23.1% to R\$158.6 million, driven by higher revenues and economies of scale. In US\$ terms, EBITDA increased 13.5%.

Aggregate volumes increased 16.6%, driven by strong performances at both terminals and robust growth across all trade flows, particularly transshipment.

Logistics

2Q25 revenues increased 35.3% to R\$57.5 million, driven by higher volumes in both the logistics centre and international logistics (Allink) operations. In US\$ terms, revenues increased 24.4%.

2Q25 EBITDA increased 148.7% to R\$10.8 million, driven by higher revenues and margin expansion. In US\$ terms, EBITDA increased 128.0%.

Towage

2Q25 revenues rose 12.8% to R\$377.7 million, benefitting from higher volumes and an improved cargo mix. Revenues from special operations declined 32.3% in US dollars, reflecting reduced services to LNG terminals and offshore energy assets, and 26.8% in Brazilian reais, mainly due to the appreciation of the average Brazilian real exchange rate. In US\$ terms, revenues increased 4.0%.

Harbour manoeuvres performed by owned tugs increased 3.7%, primarily due to a greater number of ships carrying containers, fertilisers, and iron ore.

Average revenue per manoeuvre increased 3.8% in US dollars, driven by a more favourable mix, and 12.6% in Brazilian reais, largely due to a depreciation of the average Brazilian real exchange rate compared with the prior-year period.

Cost and expenses increased 5.9%, primarily due to: (i) a R\$8.1 million rise in chartering costs, reflecting a greater number of harbour manoeuvres requiring third-party tugboats; (ii) a R\$3.0 million increase in fuel costs, in line with operational growth; and (iii) a R\$2.4 million rise in operating materials costs, driven by higher scheduled tugboat maintenance and inflationary pressures.

2Q25 EBITDA increased 21.4% to R\$182.0 million, driven by revenue growth and margin expansion. In US\$ terms, EBITDA increased 12.0%.

Shipping Agency (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	18.1	16.7	8.2
Costs and Expenses	(12.8)	(19.2)	-33.3
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	(0.0)	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	5.3	(2.5)	n.a.
EBIT (ex-Equity Income)	4.8	(2.9)	n.a.
EBITDA Margin (%)	29.1	n.a.	n.a.
EBIT Margin (%)	26.5	n.a.	n.a.

Offshore Support Bases (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	23.1	27.9	-17.2
Costs and Expenses	(18.2)	(22.6)	-19.5
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	4.9	5.3	-7.6
EBIT (ex-Equity Income)	0.6	1.3	-52.8
EBITDA Margin (%)	21.2	19.0	2.2pp
EBIT Margin (%)	2.6	4.5	-1.9pp

Operational Indicators	2Q25	2Q24	Δ (%)
Vessel Turnarounds (#)	247	301	-17.9

Shipyard (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	10.2	19.8	-48.4
Costs and Expenses	(5.6)	(16.0)	-65.2
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	0.0	0.0	n.a.
EBITDA (ex-Equity Income)	4.7	3.9	20.9
EBIT (ex-Equity Income)	4.2	2.1	102.1
EBITDA Margin (%)	45.7	19.5	26.2pp
EBIT Margin (%)	41.4	10.5	30.9pp

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV) ^{1 2} (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Net Revenues	211.2	162.7	29.8
Costs and Expenses	(129.0)	(105.3)	22.5
Raw Materials and Consumables	(6.9)	(7.9)	-13.0
Employee Benefits	(43.7)	(42.2)	3.7
Other Operating Expenses	(78.4)	(55.2)	42.0
Profit (Loss) on Disposal of PP&E	(0.0)	0.0	n.a.
EBITDA	82.2	57.4	43.2
Depreciation and Amortisation	(34.2)	(37.0)	-7.8
EBIT	48.0	20.3	136.1
Financial Revenues	2.4	0.5	360.7
Financial Expenses	(7.0)	(7.9)	-11.8
Exchange Gain (Loss) ³	9.5	(17.8)	n.a.
Profit Before Tax	52.9	(4.8)	n.a.
Current Taxes	(7.2)	(0.9)	691.6
Deferred Taxes	(7.3)	2.4	n.a.
Profit (WS Equity Income)	38.5	(3.3)	n.a.
EBITDA Margin (%)	38.9	35.3	3.6pp
EBIT Margin (%)	22.7	12.5	10.2pp
Net Margin (%)	18.2	n.a.	n.a.
Average Revenue / Operating Days	200,468	162,958	23.0

1. Corresponds to the share of results from non-consolidated joint ventures as well as intercompany results.
2. The figures presented are considered in a single line item in the Income Statement and Balance Sheet. Some figures include intercompany results.
3. Exchange gain (loss) on translation of monetary items.

Capital Expenditures (R\$ million)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Capex	21.2	20.0	6.0

Liquidity & Leverage (R\$ million)	30/06/25	31/03/25	Δ (%)
Total Debt	739.8	839.3	-11.9
Long-Term Debt	601.8	669.6	-10.1
Cash and Cash Equivalents	63.9	59.1	8.1
Net Debt	675.9	780.2	-13.4
Lease Liabilities	2.2	40.3	-94.6
Bank Loans	737.6	799.0	-7.7
Bank Loans: Long Term	600.9	646.3	-7.0
Net Bank Debt	673.7	739.9	-8.9
Net Bank Debt / EBITDA (ex-IFRS 16)	2.3x	2.8x	-0.5x

Operational Indicators ¹	2Q25	2Q24	Δ (%)
OSV Fleet, end of period (#)	23	25	-8.0
Operating Days (#)	2,107	1,996	5.5

1. Considers the total volume from the offshore support vessel joint venture.

2Q25 BUSINESS RESULTS (cont'd)

Shipping Agency

2Q25 EBITDA increased to R\$5.3 million, driven by higher revenues and one-off gains.

Offshore Support Bases

2Q25 revenues decreased 17.2% to R\$23.1 million, due to lower berth utilisation. Vessel turnarounds decreased 17.9%, due to lower spot activity.

2Q25 EBITDA decreased 7.6% to R\$4.9 million, due to lower revenues.

Shipyard

2Q25 revenues decreased 48.4% to R\$10.2 million, due to a reduction in services provided to third parties.

2Q25 EBITDA increased 20.9% to R\$4.7 million, despite a decline in revenue, supported by lower costs.

During the period, the shipyard undertook four dry-dockings for third parties, compared with five in 2Q24.

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV)

2Q25 revenues increased 29.8% to R\$211.2 million, driven by improved fleet utilisation and higher daily rates. In US\$ terms, revenues increased 19.6%.

Operating days increased 5.5%, due to increased vessel contracts.

Average revenue per day of the joint venture's own fleet increased 13.6% to US\$29,228 (2Q24: US\$25,716).

2Q25 EBITDA increased 43.2% to R\$82.2 million driven by higher revenues and improved cost efficiency. In US\$ terms, EBITDA increased 32.0%.

2Q25 profit rose markedly to R\$52.9 million, driven by exchange gain of balance sheet items in the period, alongside higher operating earnings.

2Q25 CAPEX of R\$21.2 million increased 6.0% with higher dry-docking activity and the costs of preparing vessels to fulfil new contracts.

Bank debt of R\$739.8 million decreased 11.9% compared to 31 March 2025 primarily due to the appreciation of the Brazilian real and amortisation in the period. In US\$ terms, bank loans decreased 2.9% to US\$135.2 million.

Cash and cash equivalents of US\$11.7 million increased 13.8% compared to the balance on 31 March 2025, driven by strong operating cash generation during the period. In R\$ terms, the balance increased 8.1% to R\$63.9 million.

The net bank debt to EBITDA ratio for the twelve months ended 30 June 2025, excluding the impacts of IFRS 16, decreased from 2.8x on 31 March 2025 to 2.3x in R\$ terms, reflecting lower indebtedness and higher earnings. In US\$ terms, the bank leverage ratio decreased from 2.8x to 2.4x.

FINANCIAL HIGHLIGHTS (R\$ MILLION)

Net Revenues								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	575.2	506.2	13.6	283.7	252.0	12.6	291.5	-2.7
Logistics	112.4	84.6	32.9	57.5	42.5	35.3	54.9	4.8
Towage	745.9	632.6	17.9	377.7	334.9	12.8	368.1	2.6
Shipping Agency	33.6	31.2	7.6	18.1	16.7	8.2	15.5	16.7
Offshore Support Bases	52.8	51.3	2.8	23.1	27.9	-17.2	29.7	-22.1
Shipyard	17.8	29.0	-38.4	10.2	19.8	-48.4	7.6	34.3
Corporate	0.0	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.	(0.0)	n.a.
Net Revenues	1,537.7	1,334.8	15.2	770.4	693.9	11.0	767.3	0.4

EBITDA								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	318.2	271.2	17.3	158.6	128.9	23.1	159.6	-0.6
Logistics	24.7	11.6	113.3	10.8	4.4	148.7	13.9	-22.0
Towage	350.3	275.8	27.0	182.0	149.9	21.4	168.3	8.1
Shipping Agency	8.0	0.2	4,465.8	5.3	(2.5)	n.a.	2.8	90.8
Offshore Support Bases	11.8	10.2	16.0	4.9	5.3	-7.6	6.9	-28.8
Shipyard	5.1	4.5	14.7	4.7	3.9	20.9	0.5	889.3
Corporate	(49.9)	(10.4)	381.3	(42.6)	(5.4)	694.4	(7.3)	484.3
EBITDA (ex-Equity Income)	668.3	563.0	18.7	323.7	284.4	13.8	344.6	-6.1
Equity Income ¹	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.	21.8	76.5
EBITDA	728.6	563.3	29.3	362.2	281.1	28.8	366.4	-1.2

1. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

EBIT								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	251.3	208.3	20.6	124.2	97.5	27.3	127.1	-2.3
Logistics	18.1	5.3	243.0	7.5	1.2	531.3	10.6	-28.7
Towage	223.0	169.4	31.6	118.0	95.5	23.6	105.0	12.4
Shipping Agency	7.1	(0.6)	n.a.	4.8	(2.9)	n.a.	2.3	106.2
Offshore Support Bases	2.6	2.3	13.4	0.6	1.3	-52.8	2.0	-70.7
Shipyard	3.6	1.2	212.1	4.2	2.1	102.1	(0.6)	n.a.
Corporate	(51.0)	(11.2)	355.3	(43.2)	(5.8)	642.7	(7.8)	453.7
EBIT (ex-Equity Income)	454.8	374.7	21.4	216.2	188.8	14.5	238.6	-9.4
Equity Income	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.	21.8	76.5
EBIT	515.0	375.0	37.3	254.6	185.5	37.3	260.4	-2.2

Comprehensive Income								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Profit	362.7	150.1	141.6	168.0	44.9	274.6	194.6	-13.7
Translation Reserve	(261.6)	252.4	n.a.	(97.4)	196.3	n.a.	(164.2)	-40.7
Comprehensive Income	96.7	402.5	-76.0	68.7	241.2	-71.5	28.0	145.4

Capital Expenditures								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	134.6	28.5	372.6	107.3	17.5	513.6	27.3	292.6
Logistics	0.8	0.8	-0.5	0.4	0.4	-16.2	0.5	-21.3
Towage	94.0	92.4	1.8	58.2	53.1	9.5	35.9	62.3
Shipping Agency	0.3	0.2	12.1	0.2	0.2	32.3	0.0	n.a.
Offshore Support Bases	2.0	10.4	-80.6	1.5	3.5	-57.0	0.5	180.6
Shipyard	3.8	2.1	82.1	2.4	1.6	51.6	1.5	61.8
Corporate	0.6	0.6	-6.6	0.6	0.4	47.9	0.0	n.a.
Capex	236.2	135.0	74.9	170.5	76.7	122.4	65.7	159.7

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV) ¹								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Net Revenues	388.3	310.5	25.0	211.2	162.7	29.8	177.1	19.2
EBITDA	144.8	110.8	30.7	82.2	57.4	43.2	62.6	31.2
EBIT	66.3	38.5	72.4	48.0	20.3	136.1	18.3	162.1
Profit (WS Equity Income)	60.3	0.3	21,178.2	38.5	(3.3)	n.a.	21.8	76.5
Capex	30.4	28.9	4.9	21.2	20.0	6.0	9.2	130.7

1. Corresponds to the share of results from non-consolidated joint ventures as well as intercompany results.

FINANCIAL HIGHLIGHTS (US\$ MILLION)

Net Revenues								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	99.9	99.6	0.3	50.1	48.3	3.8	49.8	0.6
Logistics	19.5	16.6	17.3	10.1	8.2	24.4	9.4	8.2
Towage	129.8	124.2	4.5	66.7	64.1	4.0	63.1	5.8
Shipping Agency	5.8	6.1	-4.6	3.2	3.2	-0.3	2.7	20.2
Offshore Support Bases	9.2	10.1	-9.3	4.1	5.4	-23.8	5.1	-19.5
Shipyard	3.1	5.7	-45.2	1.8	3.8	-52.9	1.3	38.4
Corporate	0.0	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.	0.0	n.a.
Net Revenues	267.3	262.4	1.9	136.0	133.0	2.3	131.3	3.6

EBITDA								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	55.3	53.4	3.4	28.0	24.7	13.5	27.2	3.0
Logistics	4.3	2.3	85.8	1.9	0.8	128.0	2.4	-19.5
Towage	61.0	54.1	12.7	32.1	28.7	12.0	28.8	11.5
Shipping Agency	1.4	0.1	1,228.7	0.9	(0.4)	n.a.	0.5	96.3
Offshore Support Bases	2.1	2.0	2.6	0.9	1.0	-14.9	1.2	-26.6
Shipyard	0.9	0.9	3.5	0.8	0.7	10.2	0.1	938.6
Corporate	(8.9)	(2.1)	334.0	(7.7)	(1.0)	635.0	(1.3)	510.1
EBITDA (ex-Equity Income)	116.0	110.8	4.7	57.1	54.5	4.7	58.9	-3.1
Equity Income ¹	10.5	0.1	10,048.5	6.8	(0.6)	n.a.	3.7	81.9
EBITDA	126.5	110.9	14.1	63.8	53.9	18.4	62.6	2.0

1. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

EBIT								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	43.6	41.1	6.2	22.0	18.7	17.5	21.7	1.3
Logistics	3.1	1.0	196.3	1.3	0.2	483.1	1.8	-26.5
Towage	38.8	33.2	17.0	20.9	18.3	14.2	18.0	15.9
Shipping Agency	1.3	(0.1)	n.a.	0.9	(0.5)	n.a.	0.4	111.8
Offshore Support Bases	0.5	0.5	0.6	0.1	0.2	-55.9	0.4	-69.5
Shipyard	0.6	0.2	191.7	0.7	0.4	83.1	(0.1)	n.a.
Corporate	(9.1)	(2.2)	310.6	(7.7)	(1.1)	587.7	(1.3)	478.2
EBIT (ex-Equity Income)	78.8	73.7	6.9	38.1	36.2	5.3	40.7	-6.5
Equity Income	10.5	0.1	10,048.5	6.8	(0.6)	n.a.	3.7	81.9
EBIT	89.3	73.8	21.0	44.9	35.6	26.1	44.5	0.9

Comprehensive Income								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Profit	62.8	30.0	109.2	29.6	8.8	237.7	33.1	-10.6
Translation Reserve	15.0	(16.8)	n.a.	6.6	(12.9)	n.a.	8.4	-21.4
Comprehensive Income	77.1	13.3	481.5	35.9	(4.1)	n.a.	41.2	-12.8

Capital Expenditures								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	23.9	5.6	328.6	19.2	3.3	471.7	4.7	305.2
Logistics	0.1	0.2	-11.8	0.1	0.1	-23.4	0.1	-20.2
Towage	16.5	18.1	-9.0	10.3	10.2	1.2	6.2	66.8
Shipping Agency	0.0	0.0	n.a.	0.0	0.0	n.a.	0.0	n.a.
Offshore Support Bases	0.3	2.1	-83.1	0.3	0.7	-61.2	0.1	186.6
Shipyard	0.7	0.4	64.2	0.4	0.3	40.1	0.3	66.1
Corporate	0.1	0.1	-16.3	0.1	0.1	34.0	0.0	n.a.
Capex	41.7	26.5	57.3	30.3	14.7	106.5	11.3	167.9

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV) ¹								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Net Revenues	67.7	61.0	10.9	37.3	31.2	19.6	30.4	22.7
EBITDA	25.3	21.8	16.1	14.5	11.0	32.0	10.8	34.7
EBIT	11.7	7.5	54.8	8.5	3.9	118.3	3.2	165.5
Profit (WS Equity Income)	10.5	0.1	10,048.5	6.8	(0.6)	n.a.	3.7	81.9
Capex	5.3	5.6	-5.8	3.7	3.8	-2.3	1.6	136.4

1. Corresponds to the share of results from non-consolidated joint ventures as well as intercompany results.

EBITDA (EX-IFRS16)

EBITDA (ex-IFRS16)								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	268.6	224.5	19.7	133.3	105.2	26.7	135.3	-1.5
Logistics	18.0	4.9	266.2	7.5	1.1	606.8	10.5	-29.1
Towage	336.6	263.9	27.5	175.2	143.9	21.8	161.4	8.5
Shipping Agency	7.4	(0.4)	n.a.	4.9	(2.8)	n.a.	2.5	98.9
Offshore Support Bases	9.3	8.2	14.0	3.7	4.4	-15.6	5.6	-35.0
Shipyard	4.7	4.0	15.8	4.4	3.6	21.9	0.2	1,737.7
Corporate	(50.2)	(10.8)	365.8	(42.8)	(5.4)	698.2	(7.4)	477.1
EBITDA (ex-Equity Income)	594.5	494.4	20.2	286.3	250.0	14.5	308.2	-7.1
Equity Income ¹	59.2	(0.3)	n.a.	37.9	(3.9)	n.a.	21.3	77.6
EBITDA	653.7	494.1	32.3	324.2	246.1	31.7	329.5	-1.6

1. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV) (ex-IFRS16)								
(R\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
EBITDA	144.3	102.7	40.5	86.9	53.3	63.1	57.3	51.7

EBITDA (ex-IFRS16)								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
Container Terminals	46.6	44.2	5.4	23.6	20.2	16.9	23.1	2.2
Logistics	3.1	1.0	216.2	1.3	0.2	553.2	1.8	-26.9
Towage	58.6	51.8	13.2	30.9	27.5	12.4	27.6	12.0
Shipping Agency	1.3	0.0	n.a.	0.9	(0.5)	n.a.	0.4	104.5
Offshore Support Bases	1.6	1.6	0.8	0.7	0.8	-22.3	1.0	-33.0
Shipyard	0.8	0.8	4.8	0.8	0.7	11.1	0.0	n.a.
Corporate	(9.0)	(2.1)	320.3	(7.7)	(1.0)	640.2	(1.3)	501.9
EBITDA (ex-Equity Income)	103.1	97.3	6.0	50.5	47.9	5.3	52.7	-4.2
Equity Income ¹	10.3	(0.0)	n.a.	6.7	(0.7)	n.a.	3.6	83.1
EBITDA	113.4	97.2	16.6	57.1	47.2	21.1	56.3	1.5

1. Corresponds to the equity accounting of non-consolidated joint ventures.

Joint Ventures (mainly the Offshore Support Vessel 50% JV) (ex-IFRS16)								
(US\$ million)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)	1Q25	Δ (%)
EBITDA	25.2	20.2	24.9	15.3	10.2	50.4	9.8	55.8

OPERATIONAL HIGHLIGHTS

Container Terminals ('000 TEU)	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Rio Grande terminal						
Gateway (Full)	173.8	171.4	1.4	90.4	85.0	6.3
Exports	109.3	111.8	-2.3	58.1	53.2	9.1
Imports	40.0	35.2	13.4	19.2	18.0	6.6
Cabotage	24.5	24.4	0.7	13.1	13.7	-4.6
Inland Navigation (Full)	14.8	11.8	25.3	7.1	3.9	82.4
Transshipment, Shifting (Full, Empty) ¹	162.0	84.5	91.7	81.7	62.5	30.8
Empty (total, except transshipment)	130.4	120.6	8.2	64.4	59.8	7.6
Rio Grande Total	481.0	388.3	23.9	243.6	211.2	15.3
Salvador terminal						
Gateway (Full)	142.3	129.7	9.7	67.8	63.5	6.8
Exports	54.9	46.8	17.3	26.4	22.9	15.0
Imports	42.4	40.4	5.1	18.0	17.8	1.3
Cabotage	45.0	42.6	5.7	23.4	22.8	2.7
Transshipment, Shifting (Full, Empty) ¹	66.4	60.5	9.7	35.4	31.1	13.6
Empty (total, except transshipment)	46.4	32.7	42.2	23.5	11.6	102.1
Salvador Total	255.2	222.9	14.5	126.7	106.3	19.2
Aggregate Volumes						
Gateway (Full)	316.1	301.1	5.0	158.2	148.5	6.5
Exports	164.1	158.6	3.5	84.4	76.2	10.8
Imports	82.4	75.6	9.0	37.2	35.8	4.0
Cabotage	69.6	67.0	3.9	36.5	36.5	0.0
Inland Navigation (Full)	14.8	11.8	25.3	7.1	3.9	82.4
Transshipment, Shifting (Full, Empty) ¹	228.4	145.0	57.5	117.1	93.6	25.1
Total (Full)	559.3	458.0	22.1	282.4	246.0	14.8
Total (Empty)	176.8	153.2	15.4	87.9	71.5	23.0
Grand Total	736.1	611.2	20.4	370.3	317.5	16.6

1. Transshipment and shifting consider full and empty volumes, as there is no difference financially or operationally.

Towage	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Harbour Manoeuvres (#)	30,037	28,900	3.9	15,124	14,579	3.7
Avg. DWT of Ships Attended ('000 t) ^{1 2}	92.8	90.8	2.3	95.4	91.3	4.4

1. As of 2017, figures consolidate results from joint ventures.

2. DWT = Deadweight.

Offshore Support Bases	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)
Vessel Turnarounds (#)	528	570	-7.4	247	301	-17.9

Offshore Support Vessels ¹	6M25	6M24	Δ (%)	2Q25	2Q24	Δ (%)
OSV Fleet, end of period (#)	23	25	-8.0	23	25	-8.0
Operating Days (#)	3,907	3,893	0.4	2,107	1,996	5.5

1. Considers the total volume from the offshore support vessel joint venture.