



Release de
Resultados

2T23

RELACIONES COM INVESTIDORES | 09 DE AGOSTO DE 2023

Rio de Janeiro, 09 de agosto de 2023 - A OceanPact Serviços Marítimos S.A. (“Grupo”, “OceanPact” ou “Companhia”), uma empresa brasileira que desenvolve e implanta soluções seguras, eficientes e inovadoras nas áreas de meio ambiente, serviços submarinos e apoio logístico e engenharia, apresenta os resultados referentes ao segundo trimestre de 2023 (2T23). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), e seguem as normas contábeis internacionais (IFRS).

Destaques

2T23



Aumento de
62%
na Receita Líquida
em relação ao 2T22



Lucro Líquido
R\$ 72M
no Trimestre



Taxa de Ocupação de
87%,
crescimento de 5 p.p.
em relação ao trimestre
anterior

EBITDA de
R\$ 187M.

Eliminando o efeito da venda
parcial das causas judiciais,
EBITDA foi de

R\$ 100M,
confirmando o novo
patamar da Companhia

Conferência de resultados
Português
(com tradução simultânea)

10 de agosto de 2023
10h (horário de Brasília)
9h (horário de Nova York)
15h (horário de Oslo)

https://oceanpact.zoom.us/webinar/register/WN_9iYn2Q7MSFeQrJ7Pew0WAw

OPCT3 em 08/08/2023
Última cotação: **R\$ 5,36**

Nº de ações
(exclui ações em tesouraria):
198.049.711

Valor de mercado: **R\$ 1.061,5 milhões**

Equipe de RI
Eduardo de Toledo
CFO e Diretor de RI

Bruno Nader
Gerente de RI

Vitor Almeida
Especialista de RI

Tel.: (21) 3032-6749
ri@oceanpact.com
<https://ri.oceanpact.com>

Mensagem da Administração

Caro leitor,

É com grande satisfação que compartilho os resultados do segundo trimestre de 2023. Estamos muito animados com as realizações deste período, especialmente ao ver a evolução constante de nossos indicadores financeiros e operacionais, bem como a melhoria do perfil da dívida da companhia em função da 4ª emissão de debêntures, realizada em julho deste ano.

Antes de detalhar os resultados, gostaria de falar um pouco sobre o sucesso do nosso 1º OceanPact Day, realizado em nossa sede no Rio de Janeiro, no último dia 20 de junho. Foi uma oportunidade única de aproximar o mercado de capitais dos nossos executivos, envolvidos no dia a dia do negócio. Os investidores puderam conhecer e ouvir os gestores das principais Unidades de Negócio da Companhia, entender nossa visão estratégica, diferenciais, resultados, desafios e ambições para o futuro.

O evento também contou com a presença de Nicolas Garschagen, sócio da Arctic, um Banco Norueguês e um dos maiores Brokers do mercado mundial de Offshore Support Vessels (OSVs). Ele compartilhou sua visão sobre este mercado, enfatizando aumento das taxas diárias de afretamento, gerado pela forte demanda das empresas de Petróleo, impulsionada pela crise de segurança energética, combinada com a baixa oferta de embarcações de apoio e a ausência de novas construções nos últimos anos. O Banco e outros Brokers com quem temos conversado, acreditam que esse ciclo de alta será mais longo e sustentável do que o anterior (2011-2014).

Esse ciclo de alta já começou a se refletir em nossos resultados, e, se for longo como esperado, será o principal impulsionador de crescimento orgânico de nossa Receita, EBITDA e Margens nos próximos anos. Somente neste trimestre, iniciamos novos contratos, com diárias demonstrando essa nova realidade, para 3 embarcações: RSV UP Coral e os PSVs Ilha de Trindade e Ilha de Santana. No entanto, ainda temos 65% de nossa frota operacional com diárias fixadas há dois anos ou mais, e que só serão impactadas por essa nova realidade quando da sua recontratação no horizonte de agora até 2025.

Ao longo do trimestre, fizemos progressos em outros aspectos cruciais, que foram concluídos nos primeiros dias de julho. Primeiramente, concluímos nossa 4ª emissão de debêntures, captando um total de R\$ 500 milhões. Em segundo lugar, realizamos a venda parcial de causas judiciais da nossa controlada UP Offshore, pelo valor de R\$ 100 milhões, que foi pago em 6 de julho de 2023. Utilizamos parte desses montantes para quitar algumas dívidas e finalizar a aquisição das embarcações Rochedo de São Paulo e Rochedo de São Pedro, representando a última etapa desse grande ciclo de investimento da Companhia iniciado no IPO em 2021.

Como Companhia, buscamos ser um agente de mudança em nosso setor e continuamos apoiando diversas iniciativas que aumentam a capacidade da companhia de gerar impacto positivo na sociedade e no meio ambiente. Mantivemos nosso apoio ao Instituto Mar Urbano e ao Projeto Blue Keepers do Pacto Global da ONU, e estamos explorando oportunidades de expandir nossa atuação na restauração de ecossistemas costeiros, como os manguezais. Além disso, concluímos a elaboração de nosso Plano de Risco Climático e seguimos implementando diversas ações para reduzir as emissões de CO₂ em nossas operações, através da Comissão Interna de Descarbonização. Essas e outras ações estão detalhadas em nosso Relatório de Sustentabilidade, o primeiro no padrão GRI, que publicamos em meados de julho e encontra-se disponível em nosso site. Convidamos todos a lê-lo.

Tendo realizado esse grande ciclo de investimentos nos anos de 2021 e 2022, em cenário favorável em relação ao valor pago pelas embarcações, estamos agora muito bem-posicionados para rentabilizar esses investimentos. O reaquecimento do setor de óleo e gás e a crescente demanda por fontes de energia renovável estão proporcionando uma nova dinâmica de crescimento para o setor. Com nosso modelo de negócio diversificado, acreditamos que essas serão fontes adicionais e atrativas de crescimento para a OceanPact.

A todos os nossos acionistas, clientes, parceiros e membros da equipe, nosso sincero agradecimento pelo apoio contínuo. Continuamos comprometidos em criar valor, inovar e oferecer serviços excepcionais. Juntos, seguiremos navegando em direção a um futuro brilhante e repleto de conquistas.

Flávio Nogueira Pinheiro de Andrade
CEO

O que Fazemos

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

As operações da Companhia são divididas em dois segmentos denominados (i) Embarcações, e (ii) Serviços. A Companhia opera nesses dois segmentos nas suas três áreas de atuação, quais sejam:

- (i) Ambiental, que inclui serviços de proteção ambiental, levantamentos oceanográficos, licenciamentos e estudos ambientais, segurança operacional e remediação ambiental;
- (ii) Subsea, que inclui serviços de geofísica, geotecnologia, inspeção, reparo e manutenção, posicionamento e suporte à construção e descomissionamento; e
- (iii) Logística e Engenharia, que inclui serviços de logística marítima e bases de apoio offshore.

Principais Indicadores

Destaque Financeiros / Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Receita Líquida	399,3	334,8	246,8	19,3%	61,8%
EBITDA Ajustado	100,3	100,6	38,6	-0,3%	160,0%
Cessão de Créditos Judiciais	86,4	-	-	NA	NA
EBITDA Ajustado Pós Cessão de Créditos	186,7	100,6	38,6	85,6%	384,1%
EBITDA Ajustado Embarcações	167,3	73,8	24,0	126,8%	596,1%
EBITDA Ajustado Serviços	19,4	26,9	14,5	-27,9%	33,3%
Margem EBITDA Ajustada	46,8%	30,1%	15,6%	16,7 p,p,	31,1 p,p,
Dívida Bruta Bancária	1.008,5	1.044,3	1.024,8	-3,4%	-1,6%
Caixa e títulos e valores mobiliários	(136,7)	(168,2)	(253,9)	-18,7%	-46,2%
Dívida Líquida Bancária	871,8	876,1	770,9	-0,5%	13,1%
Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado LTM (Covenant) ¹	1,78	2,53	3,16	-0,75	-1,38
Lucro (Prejuízo) líquido	72,2	(5,5)	(76,6)	NA	NA
Patrimônio Líquido	789,3	746,7	763,1	5,7%	3,4%
Capex	63,4	50,9	101,9	24,6%	-37,8%
Quantidade de embarcações	28	28	32	0	-4
Colaboradores	2.055	1.972	2.167	4,2%	-5,2%

Nota ¹: Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado para cálculo do Covenant considera endividamento com (i) dólar médio do ano BNDES; (ii) novos Afretamentos/Arrendamentos e (iii) instrumentos financeiros de Hedge, enquanto no EBITDA Ajustado exclui o efeito de multa de clientes. A Companhia informa que não houve descumprimento das cláusulas restritivas na data-base 30 de junho de 2022.



Segmento de Embarcações

Segmento de Embarcações

DRE OceanPact - Embarcações		Trimestral				
R\$ milhões		2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Frota operacional média (a)		23,0	23,0	24,5	0,0%	-6,0%
Período - dias (b)		91	90	91	-	-
Dias disponíveis (c = a * b)		2.093	2.070	2.226	1,1%	-6,0%
Taxa de Ocupação (d)		87%	82%	75%	5 p,p,	12 p,p,
Dias em Operação (e = c * d)		1.814	1.690	1.661	7,3%	9,2%
Diária Média - R\$ mil (f)		153,3	153,7	110,0	-0,2%	39,4%
Receita da Frota operacional (g = e * f)		278,2	259,7	182,7	7,1%	52,2%
Outras Receitas de Embarcações (h)		52,4	-	-	NA	NA
Receita Líquida de Embarcações (i = g + h)		330,6	259,7	182,7	27,3%	80,9%
Custo de Embarcações		(272,1)	(210,4)	(176,5)	29,3%	54,1%
Lucro Bruto		58,5	49,3	6,2	18,6%	843,2%
Margem Bruta		17,7%	19,0%	3,4%	-1,3 p,p,	14,3 p,p,
Despesas gerais e administrativas		(27,6)	(24,1)	(19,6)	14,4%	40,5%
Outros Resultados		82,1	(4,5)	(8,0)	NA	NA
EBIT		113,0	20,7	-21,5	444,8%	NA
Margem EBIT		34,2%	8,0%	-11,74%	26,2 p,p,	45,9 p,p,
Depreciação e Amortização		54,3	53,0	45,5	2,4%	19,4%
EBITDA		167,3	73,8	24,0	126,8%	596,1%
Margem EBITDA		50,6%	28,4%	13,2%	22,2 p,p,	37,5 p,p,
Cessão de Créditos Judiciais		(86,4)	-	-	NA	NA
EBITDA - Ex Cessão de Créditos Judiciais		80,9	73,8	24,0	9,7%	236,6%
Margem EBITDA - Ex Cessão de Créditos Judiciais		24,5%	28,4%	13,2%	-3,9 p,p,	11,3 p,p,

Desempenho Operacional

Frota total: No 2T23, a frota da Companhia era de 28 navios, com 26 no segmento de Embarcações (sendo 1 embarcação de pequeno porte que deverá ser alienada e 2 embarcações em lay up, podendo ser reativadas futuramente) e 2 navios no segmento de Serviços.

Frota operacional média: Neste trimestre, a frota operacional média gerando receita se manteve em 23,0 embarcações, assim como no trimestre anterior. Já na comparação com o mesmo período do ano passado, temos uma redução média de 1,5 embarcação (saindo de 24,5 barcos no 2T22 para 23,0 barcos no 2T23) em função da devolução de duas embarcações afretadas, Didi-K e BS Camboriú, no final de 2022.

Taxa de ocupação da frota¹: A taxa de ocupação do 2T23 apresentou aumento de 5 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e 12 pontos percentuais quando comparada com o mesmo período do ano

¹ Dados operacionais acima não contemplam 4 embarcações, sendo: 2 embarcações de pesquisa, que fazem parte do portfólio do segmento de Serviços (Ocean Stalwart e Seward Johnson), e 2 embarcações PSV em Lay Up (desativadas temporariamente) adquiridas da UP (Topázio e Diamante).

passado. Na comparação sequencial, a melhoria se deu em função do início da operação dos novos contratos das embarcações UP Coral, Ilha de Trindade e Ilha de Santana, que se encontravam em adequação no 1T23. Já na comparação com o ano passado, a expressiva melhoria se deu em razão das 5 embarcações (Parcel das Timbebas, Parcel dos Reis, UP Pearl, Ilha de Cabo Frio e Rubi), que estavam sendo mobilizadas no 2T22 para início de operação de novos contratos.

Número de dias em operação: A melhor taxa de ocupação do 2T23, quando comparada com o trimestre passado e o mesmo período do ano anterior, é a principal causa do aumento no número de dias operacionais no 2T23 comparado com os mesmos períodos anteriores, +7,3% em relação ao 1T23 e +9,2% contra o 2T22.

Diária líquida média²: A diária líquida média do 2T23 foi de R\$ 153,3 mil, em linha com a diária do 1T23 (R\$ 153,7 mil representando -0,2% de variação) e 39,4% acima da diária líquida média apresentada no 2T22 (R\$ 110,0 mil). Esse aumento na comparação anual, se deu principalmente pela entrada em operação das embarcações RSV e dos ROVs próprios a partir do terceiro trimestre de 2022.

Receita Líquida e EBITDA do Segmento de Embarcações

Receita da Frota Operacional: O desempenho da Receita da Frota Operacional no 2T23 foi positivo, tanto na comparação sequencial (+7,1% em relação ao 1T23), quanto na comparação com o mesmo período do ano passado (+52,2% contra o 2T22). Na comparação com o trimestre anterior, com a frota operacional e a diária líquida média em linha, o grande fator de crescimento da receita foi a melhor taxa de ocupação no trimestre. Em relação ao 2T22, a entrada em operação dos Barcos mais *high spec* RSVs, em conjunto com os ROVs próprios, ao longo do segundo semestre de 2022, contribuíram também para a elevação da diária e consequente impacto positivo na receita.

Receita Líquida de Embarcações e Outras Receitas: Em abril/23, a Companhia iniciou um novo projeto, que contempla o afretamento de uma embarcação tripulada da Reach, para prestação de serviço à Shearwater, gerando uma receita de R\$ 52,4 milhões no 2T23. A estimativa é que essa operação ocorra ao longo de 6 meses, com possibilidade de extensão. Por se tratar de um contrato “back to back”, onde o risco para a Companhia é bastante reduzido, as margens são menores que as usuais. Com esse contrato, a Receita Líquida total do segmento de Embarcações no 2T23 foi de R\$ 330,6 milhões, um crescimento de 27,3% sobre o 1T23 e 80,9% em relação ao 2T22.

EBITDA e Margem EBITDA de Embarcações: O EBITDA do segmento de Embarcações no 2T23 ficou em R\$ 167,3 milhões, contemplando nesse número o efeito da venda parcial dos créditos judiciais de R\$ 86,4 milhões. Eliminando esse efeito, o EBITDA ficou em R\$ 80,9 milhões, um crescimento de 9,7% para o número do 1T23 (R\$ 73,8 milhões) e 236,6% em relação ao EBITDA 2T22 (R\$ 24,0 milhões).

Assim como na explicação da receita, na comparação com o trimestre passado o crescimento se deu principalmente pela melhor ocupação dos barcos no trimestre, e na comparação com o ano anterior, devido à entrada em operação de embarcações mais especializadas, com diárias mais elevadas, além dos ROVs próprios iniciando suas operações a partir do terceiro trimestre de 2022.

Já a margem EBITDA do 2T23, eliminando o efeito da venda dos créditos judiciais, foi de 24,5%, apresentando queda, se comparada à margem do 1T23 (28,4%) e forte crescimento, se comparada à margem do 2T22 (13,2%). A queda na comparação sequencial, ocorre em função do efeito do contrato “back to back” resultante da operação com a Reach. Desconsiderando esse efeito a margem Ebitda do 2T23 teria sido de 28,9%, ligeiramente acima do trimestre anterior.

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



Segmento de **Serviços**

Segmento de Serviços

A Companhia atua no segmento de serviços oferecendo diversas soluções através de 4 áreas principais: (i) Geociências; (ii) Oil Spill Response Offshore (Offshore); (iii) Portuário; e (iv) Consultoria.

Os contratos no segmento de Serviços têm características diferentes, dependendo da área e das soluções oferecidas. A área de Geociências pode ter contratos longos para serviços de monitoramento ambiental, ou mais curtos para soluções como geofísica ou geotecnica, por exemplo. As áreas de Offshore e Portuário têm como principal atividade a prestação aos clientes de serviços de prontidão e de atuação em caso de emergências oriundas de vazamento de petróleo ou de outros produtos no mar. Para esse tipo de serviço, os contratos na área de Offshore, por exemplo, têm prazo similar aos do segmento de embarcações e está muito ligado ao ciclo de E&P, com contratos mais curtos na fase de exploração e mais longos na fase de produção. A área de Consultoria tem suas receitas divididas em três linhas: Emergência e Crise (implementação de sistemas de gerenciamento de emergências), Meio Ambiente (licenciamento ambiental) e Risco e Segurança (implantação de sistemas de gerenciamento de segurança operacional).

R\$ milhões	Trimestral				
	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Receita Líquida de Serviços	68,8	75,2	68,8	-8,4%	0,1%
Custo de Serviços	(50,5)	(48,4)	(55,8)	4,4%	-9,5%
Lucro Bruto	18,4	26,8	12,9	-31,5%	41,9%
Margem Bruta	26,7%	35,7%	18,8%	-9,0 p,p,	7,8 p,p,
Despesas gerais e administrativas	(10,2)	(8,4)	(8,3)	21,6%	22,6%
Outros Resultados	3,8	0,1	(0,2)	NA	NA
Equivalência patrimonial	(0,0)	0,1	1,6	NA	-100,2%
EBIT	12,0	18,6	6,0	-35,5%	98,4%
Margem EBIT	17,4%	24,7%	8,8%	-7,3 p,p,	8,6 p,p,
Depreciação e Amortização	9,2	8,3	8,5	11,7%	8,7%
EBITDA	21,2	26,9	14,5	-21,0%	46,0%
Margem EBITDA	30,8%	35,7%	21,1%	-4,9 p,p,	9,7 p,p,
Ajustes de EBITDA ¹	(1,9)	-	-	NA	NA
EBITDA Ajustado	19,4	26,9	14,5	-27,9%	33,3%
Margem EBITDA Ajustada	28,1%	35,7%	21,1%	-7,6 p,p,	7,0 p,p,

Nota ¹: Ajustes de EBITDA no 2T23 referem-se a compra vantajosa da EnvironPact.

Receita Líquida e EBITDA do Segmento de Serviços

Receita Líquida de Serviços: A receita líquida do segmento de serviços do 2T23 apresentou redução de 8,4% em relação ao 1T23 (de R\$ 75,2 milhões no 1T23 para R\$ 68,2 milhões no 2T23). Esta redução se deu principalmente na Unidade de Negócios Geociências em função da parada para docagem do Seward Jonhson e de uma carteira no projeto de Monitoramento Ambiental com mais medições de sedimento no trimestre, que apresenta menor rentabilidade.

Na comparação com o 2T22, a receita líquida de serviços do 2T23 apresentou estabilidade com variação positiva de 0,1%.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada de Serviços: No 2T23, o EBITDA Ajustado do segmento de serviços ficou abaixo do trimestre anterior (-27,9%), saindo de R\$ 26,9 milhões no 1T23 com 35,7% de margem, para R\$ 19,4 milhões e 28,1% de margem. Como explicado na receita, a docagem periódica das embarcações de

pesquisa, e a carteira do projeto de Monitoramento Ambiental, com mais coletas de sedimento, afetaram a rentabilidade do segmento neste trimestre em relação ao anterior.

Na comparação com o mesmo período do ano passado, o segmento de serviços apresentou uma variação positiva do EBITDA Ajustado de 33,3%, de R\$ 14,5 milhões registrados no 2T22 para os R\$ 19,4 milhões do 2T23, como a receita líquida nos dois trimestres foram similares, essa melhoria no EBITDA Ajustado foi acompanhada de melhoria da Margem EBITDA Ajustada em 7 pontos percentuais (28,1% no 2T23 contra 21,1% no 2T22). Isso se deu em função do crescimento do share de receita da Unidade de Negócio Oil Spill na receita total no segmento (de 31% no 2T22, para 41% no 2T23), que se deu principalmente através do novo contrato assinado em dezembro/22, para fornecimento de Current Busters e Dispersantes para a Petrobras na Margem Equatorial.

Resultado Consolidado

DRE OceanPact - Consolidado R\$ milhões	Trimestral				
	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Receita Líquida	399,3	334,8	246,8	19,3%	61,8%
Custos	(322,5)	(258,7)	(227,7)	24,7%	41,6%
Lucro Bruto	76,8	76,1	19,1	0,9%	301,5%
Margem Bruta	19,2%	22,7%	7,8%	-3,5 p,p,	11,5 p,p,
Despesas gerais e administrativas	(37,8)	(32,5)	(27,9)	16,2%	35,2%
Outros Resultados	85,9	(4,4)	(8,2)	NA	NA
Equivalência patrimonial	(0,0)	0,1	1,6	NA	NA
EBIT	125,0	39,3	(15,4)	217,8%	NA
Margem EBIT	31,3%	11,7%	-6,2%	19,6 p,p,	37,6 p,p,
Depreciação e Amortização	63,5	61,3	54,0	3,7%	17,7%
EBITDA	188,5	100,6	38,6	87,4%	388,9%
Margem EBITDA	47,2%	30,1%	15,6%	17,2 p,p,	31,6 p,p,
Ajustes de EBITDA ¹	(1,9)	-	-	NA	NA
EBITDA Ajustado	186,7	100,6	38,6	85,6%	384,1%
Margem EBITDA Ajustada	46,8%	30,1%	15,6%	16,7 p,p,	31,1 p,p,
Cessão de Créditos Judiciais	(86,4)	-	-	NA	NA
EBITDA Ajustado - Ex Cessão de Créditos	100,3	100,6	38,6	-0,3%	160,0%
Margem EBITDA Ajustada - Ex Cessão de Créditos	25,1%	30,1%	15,6%	-4,9 p,p,	9,5 p,p,

Nota ¹: Ajustes de EBITDA no 2T23 referem-se a compra vantajosa da EnvironPact.

Receita Líquida e EBITDA Ajustado Consolidado

Receita Líquida Consolidada: A receita líquida apresentou crescimento de 19,3%, em relação ao 1T23 (de R\$ 334,8 milhões para R\$ 399,3 milhões), e cresceu 61,8% em relação ao 2T22 (de R\$ 246,8 milhões para R\$ 399,3 milhões). Cabe ressaltar nesse crescimento o efeito da assinatura de um novo contrato com a Reach, como destacado na seção do Segmento de Embarcações.

EBITDA Ajustado Consolidado: No 2T23, o EBITDA Ajustado cresceu 85,6% comparado ao 1T23 (de R\$ 100,6 milhões no 1T23 para R\$ 186,7 milhões no 2T23). Se eliminarmos desse crescimento o efeito da venda parcial

dos créditos judiciais nesse trimestre, os EBITDAs nos dois trimestres permaneceram alinhados, com leve variação de -0,3% (R\$ 100,6 milhões no 1T23 para R\$ 100,3 milhões no 2T23). Sendo nesse cenário o segmento de serviços responsável pela redução de R\$ 7,4 milhões e o segmento de embarcações pelo crescimento de R\$ 7,1 milhões.

Ao compararmos com o 2T22, o EBITDA Ajustado do 2T23 apresentou crescimento de 384,1%. Eliminando o ganho de R\$ 86,4 milhões oriundo da venda parcial dos créditos judiciais, a variação foi positiva em 160,0%, passando de R\$ 38,6 milhões no 2T22 para R\$ 100,3 milhões no 2T23, com o segmento de embarcações contribuindo com R\$ 56,9 milhões para esse crescimento, enquanto o segmento de serviços adicionou R\$ 4,8 milhões.

Custos dos Serviços Prestados e Despesas Gerais e Administrativas

R\$ Milhões	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Receita líquida	399,3	334,8	246,8	19,3%	61,8%
Custos e despesas	(360,2)	(291,2)	(255,6)	23,7%	40,9%
Pessoal	(136,9)	(131,2)	(106,1)	4,4%	29,0%
Depreciação e amortização ⁽¹⁾	(61,2)	(59,1)	(52,2)	3,5%	17,2%
Viagens, transportes e refeições	(15,4)	(12,5)	(14,0)	23,2%	10,1%
Aluguéis e afretamentos	(40,1)	(4,2)	(12,8)	851,7%	212,9%
Serviços de terceiros	(43,4)	(31,2)	(30,8)	38,9%	40,9%
Insumos e manutenção	(56,6)	(47,4)	(39,0)	19,6%	45,1%
Tributos e despesas legais	(1,1)	(1,4)	(1,2)	-17,5%	-5,8%
Outros custos e despesas	(5,5)	(4,1)	0,6	31,8%	NA
Outros resultados	85,9	(4,4)	(8,2)	NA	NA
Equivalência patrimonial	(0,0)	0,1	1,6	NA	NA
Depreciação e amortização total	63,5	61,3	54,0	3,7%	17,7%
EBITDA	188,5	100,6	38,6	87,4%	388,9%
Ajustes	(1,9)	-	-	NA	NA
EBITDA ajustado ⁽²⁾	186,7	100,6	38,6	85,5%	384,1%
Cessão de Créditos Judiciais	(86,4)	-	-	NA	NA
EBITDA Ajustado - Ex Cessão de Créditos	100,3	100,6	38,6	-0,3%	160,0%

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

Nota ²: Ajustes de EBITDA no 2T23 referem-se a compra vantajosa da EnvironPact.

R\$ Milhões	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Receita líquida	399,3	334,8	246,8	19,3%	61,8%
Custos e despesas	(360,2)	(291,2)	(255,6)	23,7%	40,9%
Custos dos serviços	(322,5)	(258,6)	(227,7)	24,7%	41,6%
Despesas gerais e administrativas	(37,7)	(32,5)	(27,9)	16,0%	35,1%
% despesas / receita líquida	9,4%	9,7%	11,3%	-0,3 p.p,	-1,9 p.p,

O total de custos e despesas no 2T23 totalizou R\$ 360,2 milhões, o que corresponde a um crescimento de 23,7%, quando comparado ao 1T23, e 40,9% comparado ao 2T22. No entanto, assim como na receita, os custos no 2T23 crescem, em parte, pela parceria com a Reach e Shearwater, através de um contrato “back to back”. Eliminando

esse efeito do resultado no trimestre, para fins de comparação, os custos e despesas no 2T23 totalizariam R\$ 308,9 milhões, crescendo 6,1% contra o 1T23 (R\$ 291,2 milhões) e 20,8% frente ao 2T22 (R\$ 255,6 milhões).

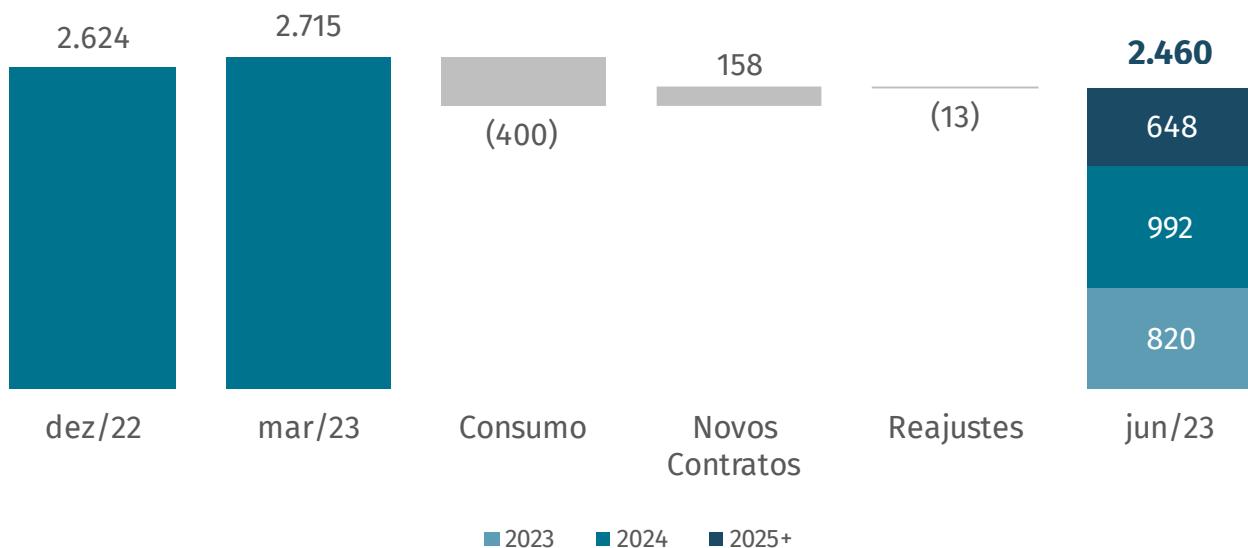
Em relação ao trimestre passado, expurgando o efeito do contrato com a Reach e Shearwater, esse crescimento se deu principalmente nas linhas de: (i) Pessoal, em função da provisão de reajuste salarial dos marítimos a partir de fevereiro desse ano; e (ii) Insumos e Manutenção, em função principalmente das manutenções não programadas de aproximadamente 45 dias na embarcação Parcel do Bandolim e aproximadamente 30 dias na embarcação Parcel das Timbebas.

Já na comparação com o 2T22, o aumento nos custos e despesas deve-se pela entrada em operação das embarcações RSVs e dos ROVs próprios, a partir do terceiro trimestre de 2022.

As despesas gerais e administrativas apresentaram 16,0% de crescimento em relação ao trimestre anterior (R\$ 32,5 milhões no 1T23 para R\$ 37,7 milhões no 2T23) e 35,1% em relação ao mesmo período do ano anterior (R\$ 27,9 milhões no 2T22 e R\$ 37,7 milhões no 2T23). Como percentual da Receita Líquida, as despesas gerais administrativas representaram 9,4% de participação incluindo na receita o impacto da parceria com a Reach e Shearwater, e 10,9% eliminando da receita esse resultado.

Os dois principais motivos para o crescimento das despesas gerais na comparação com o 1T23 foram: (i) a provisão do dissídio salarial a partir de fevereiro, impactando portando 1 mês a mais que o trimestre passado, e (ii) a consolidação da EnvironPact nos resultados do grupo, também a partir de Fevereiro. Na comparação com o 2T22, o crescimento absoluto das despesas gerais e administrativas ocorre na medida em que as embarcações e os ROVs, adquiridos durante a fase de crescimento da Companhia, passaram a entrar em operação em seus respectivos contratos, gerando aumento das despesas com as equipes de apoio a essas operações.

Backlog e Novos Contratos



A Companhia terminou o segundo trimestre de 2023 com backlog de R\$ 2,5 bilhões. Durante o 2T23 (i) R\$ 400 milhões foram consumidos por contratos vigentes, (ii) R\$ 158 milhões foram adicionados por novos contratos assinados e (iii) houve -R\$ 13 milhões de reajustes contratuais e variação cambial.

Dentre os novos contratos assinados no 2T23, destaca-se o novo projeto em parceria com a Reach, com afretamento de uma embarcação tripulada, para prestação de serviço à Shearwater.

Tipo	# Embarcações	Diária média bruta USD 000 ⁽⁸⁾	Valor R\$ milhões ⁽⁸⁾	Prazo
Segmento de Embarcações	23	30,3	1.906	
OSRV/PSV ⁽¹⁾	11	22,5	600	até 3 anos
RSV/SDSV ⁽²⁾	5	38,5	352	até 2 anos
AHTS-TO / OTSV ⁽³⁾	3	34,2	274	até 3 anos
RSV + ROV ⁽⁴⁾	3	68,7	640	até 3 anos
MPSV + ROV ⁽⁵⁾	1	NA	40	até 1 ano
Segmento de Serviços	2		554	
RV ⁽⁶⁾	2	NA	191	até 3 anos
Outros	NA	NA	362	até 4 anos
Embarcações Inativas ⁽⁷⁾	3			
Total	28		2.460	

Notas:

(1) OSRV/PSV: todas as embarcações com contrato

(2) RSV/SDSV: todas as embarcações com contrato (embarcações Parcel das Timbebas, Parcel do Bandolim e Parcel dos Reis transferidas para RSV + ROV)

(3) AHTS-TO e OTSV: todas as embarcações com contrato

(4) RSV + ROV: todas as embarcações com contrato

(5) MPSV + ROV: todas as embarcações com contrato

(6) RV: todas as embarcações com contrato

(7) Embarcações Inativas: considera 2 embarcações adquiridas com a UP Offshore em Lay Up (desativadas temporariamente) e 1 embarcação de pequeno porte

(8) Dólar de R\$ 4,82 (dólar final de jun/23) para as diárias e backlog

Resultados Financeiros

R\$ milhões	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Receitas financeiras					
Rendimentos de aplicações financeiras	3,8	4,0	8,1	-4,8%	-53,0%
Juros	2,2	2,0	1,3	13,8%	65,5%
Outras receitas	0,0	0,4	0,2	-91,4%	-78,7%
Total	6,1	6,3	9,6	-4,1%	-36,7%
Despesas financeiras					
Juros e encargos bancários	(41,9)	(39,6)	(43,4)	5,7%	-3,5%
Juros e encargos - arrendamentos	(4,0)	(4,4)	(4,9)	-10,0%	-19,7%
Desconto de duplicatas	(0,5)	(0,6)	(0,0)	-16,1%	NA
Outras despesas	(2,6)	(2,2)	(6,7)	17,7%	-61,7%
Total	(49,0)	(46,8)	(55,1)	4,5%	-11,1%
Variações cambiais	14,0	5,4	(28,3)	157,2%	NA
Resultado financeiro líquido	(28,9)	(35,1)	(73,8)	17,6%	60,9%

O resultado financeiro líquido do 2T23 foi negativo em R\$ 28,9 milhões, o que representa uma melhoria de 17,6%, se comparado ao 1T23, 60,9% quando comparado ao 4T22. Em ambas as comparações, a principal razão para esta melhoria de resultado foi a variação cambial no período, saindo de um resultado negativo de R\$ 28,3 milhões no 2T22 e de um resultado positivo de R\$ 5,4 milhões no 1T23 para resultado positivo de R\$ 14,0 milhões no 2T23.

Lucro (prejuízo) Líquido

R\$ milhões	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
EBITDA Ajustado	186,7	100,6	38,6	85,6%	384,1%
Ajuste de EBITDA ¹	1,9	-	-	NA	NA
EBITDA	188,5	100,6	38,6	87,4%	388,9%
Depreciação e Amortização	(63,5)	(61,3)	(54,0)	3,7%	17,7%
Variação Cambial	14,0	5,4	(28,3)	157,2%	NA
Resultado financeiro	(42,9)	(40,5)	(45,5)	5,9%	-5,7%
Tributos sobre o lucro	(23,9)	(9,8)	12,7	144,3%	NA
Lucro (Prejuízo) Líquido	72,2	(5,5)	(76,6)	NA	NA

Nota ¹: Ajustes de EBITDA no 2T23 referem-se a compra vantajosa da EnvironPact.

A Companhia apresentou lucro líquido de R\$ 72,2 milhões no 2T23, revertendo os prejuízos de R\$ 5,5 milhões e R\$ 76,6 milhões divulgados respectivamente no 1T23 e 2T22. O principal fator que contribuiu para esse resultado foi a venda parcial dos créditos judiciais da controla UP Offshore, adicionando R\$ 86,4 milhões ao resultado da Companhia.

Operações com Derivativos

A Companhia tem operações com derivativos exclusivamente com a finalidade de proteção (hedge). A exposição cambial da Companhia advém principalmente de contratos de prestação de serviços referenciados total ou parcialmente na cotação do dólar, de custos de peças e de seguros, de financiamentos em moeda estrangeira, de afretamento de embarcações estrangeiras e de compra de equipamentos e embarcações. A estratégia de proteção cambial da Companhia tem como objetivo minimizar a volatilidade da geração de caixa.

Em 22 de junho de 2022 a Companhia concluiu a contratação de operação de câmbio a termo no montante de USD 5 milhões por mês, com fixação do dólar no dia 25, compreendendo o período de janeiro a dezembro de 2023 junto ao banco Itaú Unibanco S.A, com o câmbio médio contratado de R\$ 5,5394 por USD.

Em 17 de julho de 2023 a Companhia fez nova contratação de câmbio a termo, no montante de USD 1,5 milhão por mês, com fixação do dólar no dia 25, compreendendo o período de janeiro a dezembro de 2024 junto ao banco Itaú Unibanco S.A., com câmbio médio contratado de R\$ 5,024 por USD.

Contingências UP Offshore

Quando da aquisição da UP Offshore pela Companhia em 2021, a OceanPact contemplou no preço de aquisição do ativo as contingências ativas e passivas da UP, sem direito de regresso. Dentre as contingências ativas, duas se destacam, tendo em vista os últimos andamentos verificados nos processos judiciais referentes às embarcações UP Turquoise e UP Coral. Ambos os processos inclusive já obtiveram uma decisão favorável em primeira instância, com confirmação pelo tribunal de segunda instância.

O objeto dos processos refere-se a cobrança do valor das taxas diárias dos contratos de Afretamento e Serviços nos períodos em que as embarcações permaneceram disponíveis para o cliente.

Em 30 de junho último a UP contratou a cessão parcial desses seus direitos creditórios litigiosos, tendo recebido por isso o valor de R\$ 100 milhões no dia 6 de julho. Preservou ainda o direito a participação futura significativamente majoritária no montante efetivamente recuperado dos direitos creditórios cedidos que venha a exceder o valor recebido à vista ajustado nos termos acordados entre as partes da Cessão

Para detalhes referentes aos valores envolvidos e principais fatos, vide nota explicativa 21 do ITR.

Endividamento

Endividamento (em R\$ milhões, exceto %)	2T23	1T23	2T22	Δ Tri.	Δ Ano
Dívida Bruta (inclui arrendamento)	1,157.4	1,200.7	1,212.0	-3.6%	-4.5%
Curto Prazo	501.1	505.9	255.6	-1.0%	96.0%
Longo Prazo	656.3	694.8	956.4	-5.5%	-31.4%
% Curto Prazo	43%	42%	21%	1.2 p.p.	22.2 p.p.
% Longo Prazo	57%	58%	79%	-1.2 p.p.	-22.2 p.p.
Caixa e equivalentes	(136.7)	(168.2)	(253.9)	-18.7%	-46.2%
Dívida Líquida (inclui arrendamento)	1,020.7	1,032.5	958.1	-1.1%	6.5%
Arrendamentos de curto e Longo prazo	133.7	140.4	174.5	-4.8%	-23.4%
Credor por Financiamento	15.2	16.0	12.6	-4.8%	20.2%
Dívida Líquida Bancária	871.8	876.1	770.9	-0.5%	13.1%
EBITDA Ajustado últimos 12 meses	458.2	310.1	217.1	47.8%	111.0%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM	2.23	3.33	4.41	-1.10	-2.18
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado LTM	1.90	2.83	3.55	-0.92	-1.65
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado (Covenant)¹	1.78	2.53	3.16	-0.75	-1.38

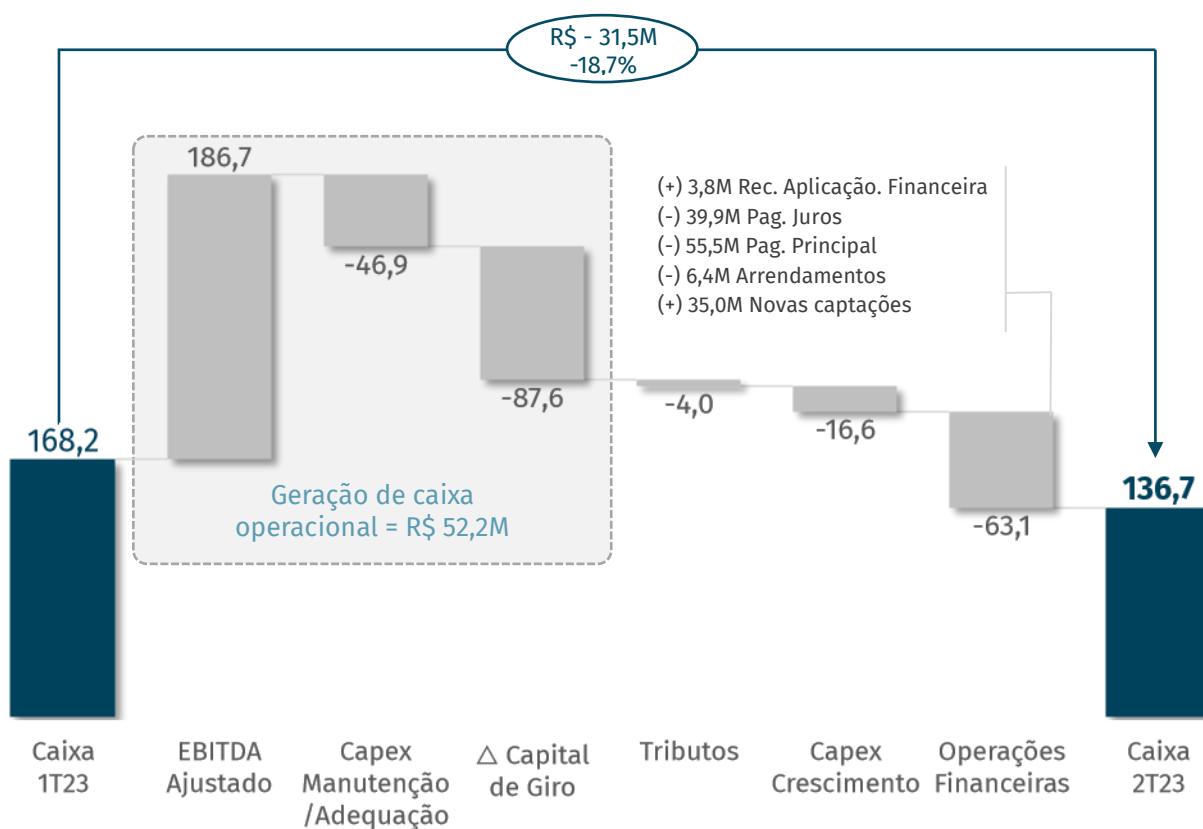
Nota ¹: Dívida Líquida Bancária / EBITDA para cálculo do Covenant considera endividamento com (i) dólar médio do ano BNDES; (ii) novos Afretamentos/Arrendamentos e (iii) instrumentos financeiros de Hedge, enquanto no EBITDA Ajustado exclui o efeito de multa de clientes. A Companhia informa que não houve descumprimento das cláusulas restritivas na data-base 30 de junho de 2022.

A Companhia finalizou o segundo de trimestre de 2023 com dívida bruta, incluindo arrendamentos, de R\$ 1.157,4 milhões, que representa uma redução de 3,6% em relação ao primeiro trimestre de 2023, e uma redução de 4,5% em relação ao segundo trimestre de 2022.

A posição final de caixa (incluindo valores mobiliários) em 30 de junho de 2023 foi de R\$ 136,7 milhões, representando uma redução de R\$ 31,5 milhões ou 18,7% em relação a posição de 31 de março de 2023, com isso, a Companhia terminou o 2T23 com dívida líquida de R\$ 1.020,7 milhões, reduzindo o endividamento líquido em R\$ 11,8 milhões (-1,1%) em relação ao 1T23. Já a dívida líquida bancária em 31 de março de 2023 era de R\$ 871,8 milhões.

O indicador de Dívida Líquida/EBITDA de acordo com as regras de Covenant ao final do trimestre foi de 1,78x, abaixo dos 2,70x inicialmente contratados. É importante lembrar que em dezembro de 2022 a Companhia obteve flexibilização do Covenant financeiro de 0,3 pontos. A partir disso, os novos indicadores vigentes são 3,00x para o 1T23, 2T23 e 3T23 (2,70x anteriormente), do 4T23 em diante os indicadores permaneceram sem alteração (2,70x no 4T23, 2,60x para os trimestres de 2024 e 2,50x para os trimestres de 2025 e 2026 até o vencimento da dívida).

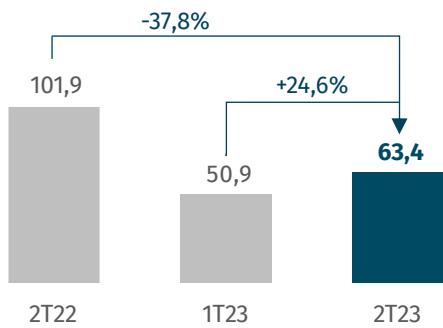
Fluxo de Caixa



Como demonstrado no quadro acima, a Companhia encerra o 2T23 com posição de caixa de R\$ 136,7 milhões, uma redução de R\$ 31,5 milhões em relação ao 1T23. A geração operacional de caixa (EBITDA ajustado subtraído do Capex de Manutenção, Capex de Adequação e da variação no capital de giro) no trimestre foi de R\$ 54,8 milhões, sendo consumida pelos tributos, capex de crescimento e pelas operações financeiras, estando aí incluído o pagamento de R\$ 55,5 milhões de principal de dívida. O consumo de recursos pelo crescimento do capital de giro se deu basicamente em virtude da alienação parcial do direito creditório, uma vez que a venda se deu em junho, mas o ingresso do valor só ocorreu no início de julho.

Investimentos

Capex (R\$ milhões)



No 2T23 a Companhia investiu o montante de R\$ 63,4 milhões, o que representa um aumento de 24,6% em relação ao valor do 1T23 (R\$ 50,9 milhões) e um decréscimo de 37,8% em relação ao 2T22 (R\$ 101,9 milhões). O detalhamento desse valor investido pode ser encontrado abaixo.

Crescimento: R\$ 16,6 milhões, principalmente pela aquisição do ROV em operação na embarcação Austral Abrolhos por USD 2,75M e aquisição de dois current busters por R\$ 4,3 milhões, para atender contrato com IOC.

Adequação: R\$ 14,5 milhões referente ao Capex para preparar, principalmente, a embarcação UP Coral para o novo contrato com a Petrobras.

Manutenção: R\$ 32,4 milhões referentes às embarcações Parcel das Paredes, Macaé, Ilha da Trindade, Parcel Manuel Luis, UP Coral, Opal e Seward Johnson.

ANEXO I – Análise do ROIC

ROIC (em R\$ milhões, exceto %)	Consolidado		
	jun/23	mar/23	jun/22
EBITDA Ajustado ¹	458,2	310,1	217,1
Depreciação ¹	(242,2)	(232,7)	(202,6)
EBIT Ajustado ¹	216,0	77,4	14,5
Tributos sobre o lucro	(73,4)	(26,3)	(4,9)
NOPLAT Ajustado ¹	142,6	51,1	9,6
PL	789,3	746,7	763,1
Dívida líquida	1.020,7	1.032,5	958,1
Capital Investido	1.810,0	1.779,2	1.721,1
Capital Investido médio	1.765,6	1.683,2	1.475,3
ROIC Ajustado	8,1%	3,0%	0,6%

Nota ¹: Valores do EBITDA Ajustado, Depreciação, EBIT Ajustado e NOPLAT Ajustado considera o valor dos últimos 12 meses.

ANEXO II – Abertura dos Resultados por Segmento

Resultados por segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Eliminações			Consolidado		
	2T23	1T23	% VAR	2T23	1T23	% VAR	2T23	1T23	% VAR	2T23	1T23	% VAR
Receita líquida	330,6	259,7	27,3%	68,8	75,2	-8,4%	(0,2)	(0,1)	64,0%	399,3	334,8	19,3%
Custo dos serviços	(272,1)	(210,4)	29,3%	(50,5)	(48,4)	4,4%	0,2	0,1	64,0%	(322,5)	(258,7)	24,7%
Lucro bruto	58,5	49,3	18,6%	18,4	26,8	-31,5%	-	-	0,0%	76,8	76,1	0,9%
Margem bruta	17,7%	19,0%		26,7%	35,7%		0,0%	0,0%		19,2%	22,7%	
Despesas gerais e administrativas	(27,6)	(24,1)	14,4%	(10,2)	(8,4)	21,6%	-	-	0,0%	(37,8)	(32,5)	16,2%
Equivalência patrimonial	-	-	0,0%	(0,0)	0,1	NA	-	-	0,0%	(0,0)	0,1	-100%
Outras receitas e despesas operacionais	82,1	(4,5)	NA	3,8	0,1	5380,0%	-	-	0,0%	85,9	(4,4)	-2056%
EBIT	113,0	20,7	444,8%	12,0	18,6	-35,5%	-	-	0,0%	125,0	39,3	217,8%
Depreciação	54,3	53,0	2,4%	9,2	8,3	11,7%	-	-	0,0%	63,5	61,3	3,7%
EBITDA	167,3	73,8	126,8%	21,2	26,9	-21,0%	-	-	0,0%	188,5	100,6	87,4%
Margem EBITDA	50,6%	28,4%		30,8%	35,7%		0,0%	0,0%		47,2%	30,1%	
Ajustes de EBITDA	-	-	NA	(1,9)	-	NA	-	-	NA	(1,9)	-	NA
EBITDA ajustado	167,3	73,8	126,8%	19,4	26,9	-27,9%	-	-	0,0%	186,7	100,6	85,5%
Margem EBITDA Ajustado	50,6%	28,4%		28,1%	35,7%		0,0%	0,0%		46,8%	30,1%	

Resultados por segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Eliminações			Consolidado		
	2T23	2T22	% Var	2T23	2T22	% Var	2T23	2T22	% Var	2T23	2T22	% Var
Receita líquida	330,6	182,7	80,9%	68,8	68,8	0,1%	(0,2)	(4,7)	-96,6%	399,3	246,8	61,8%
Custo dos serviços	(272,1)	(176,5)	54,1%	(50,5)	(55,8)	-9,5%	0,2	4,7	-96,6%	(322,5)	(227,7)	41,6%
Lucro bruto	58,5	6,2	843,2%	18,4	12,9	41,9%	-	-	0,0%	76,8	19,1	301,5%
Margem bruta	17,7%	3,4%		26,7%	18,8%		0,0%	0,0%		19,2%	7,8%	
Despesas gerais e administrativas	(27,6)	(19,6)	40,5%	(10,2)	(8,3)	22,6%	-	-	0,0%	(37,8)	(27,9)	35,2%
Equivalência patrimonial	-	-	NA	(0,0)	1,6	-100,0%	-	-	0,0%	(0,0)	1,6	-100,0%
Outras receitas e despesas operacionais	82,1	(8,0)	-1122%	3,8	(0,2)	137,3%	-	-	0,0%	85,9	(8,2)	-1143%
EBIT	113,0	(21,5)	NA	12,0	6,0	98,5%	-	-	0,0%	125,0	(15,4)	NA
Depreciação	54,3	45,5	19,4%	9,2	8,5	8,7%	-	-	0,0%	63,5	54,0	17,7%
EBITDA	167,3	24,0	596,1%	21,2	14,5	46,0%	-	-	0,0%	188,5	38,6	388,9%
Margem EBITDA	50,6%	13,2%		30,8%	21,1%		0,0%	0,0%		47,2%	15,6%	
Ajustes de EBITDA	-	-	0,0%	(1,9)	-	NA	-	-	0,0%	(1,9)	-	NA
EBITDA ajustado	167,3	24,0	596,1%	19,4	14,5	33,3%	-	-	0,0%	186,7	38,6	384,1%
Margem EBITDA Ajustado	50,6%	13,2%		28,1%	21,1%		0,0%	0,0%		46,8%	15,6%	

ANEXO III – Detalhamento das Embarcações

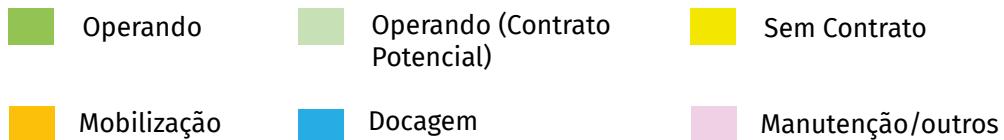
#	Status	Embarcações	Tipo	Segmento	Contrato Longo Prazo	Cliente	Término do contrato	Diária ⁽²⁾ (US\$ 000)	Backlog ⁽²⁾ (R\$ mm)
1.1	Operacional	Austral Abrolhos	MPSV	Embarcações	Sim	Petrobras	nov/23	NA	15,1
1.2	Operacional	ROV Austral Abrolhos	MPSV	Embarcações	Sim	Petrobras	nov/23	NA	25,1
2.1	Operacional	Parcel do Bandolim	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	set/25	43,0	141,4
2.2	Operacional	ROV Parcel do Bandolim	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	set/25	33,3	109,3
3	Operacional	Parcel de Manuel Luis	SDSV	Embarcações	Sim	Petrobras	nov/23	40,0	43,1
4	Operacional	Parcel dos Meros	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	mar/24	37,7	39,6
5	Operacional	Parcel das Paredes	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	nov/23	29,1	15,4
6.1	Operacional	Parcel das Timbebas	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	jun/25	33,3	99,4
6.2	Operacional	ROV Parcel das Timbebas	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	jun/25	23,6	70,4
7.1	Operacional	Parcel dos Reis	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	jul/25	38,9	117,2
7.2	Operacional	ROV Parcel dos Reis	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	jul/25	33,9	102,2
8	Operacional	Fernando de Noronha	OSRV	Embarcações	Sim	Petrobras	abr/24	25,2	35,0
9	Operacional	Ilha do Cabo Frio	PSV	Embarcações	Sim	Petrobras	jul/26	24,3	124,4
10	Operacional	Jim O'brien	OSRV	Embarcações	Sim	Petrobras	jan/24	25,2	22,2
11	Operacional	Macaé	OSRV	Embarcações	Sim	Petrobras	mai/24	18,9	27,9
12	Operacional	Martin Vaz	OSRV	Embarcações	Sim	IOC ⁽¹⁾	-	-	4,6
13	Operacional	Loreto	OSRV	Embarcações	Sim	IOC ⁽¹⁾	-	-	17,1
14	Operacional	Ilha de São Sebastião	PSV	Embarcações	Sim	IOC ⁽¹⁾	-	-	92,2
15	Operacional	Ilha das Flechas	OSRV	Embarcações	Sim	Petrobras	dez/25	21,4	86,9
16	Operacional	Ilha de Santana	PSV	Embarcações	Sim	IOC ⁽¹⁾	-	-	119,7
17	Operacional	Ilha da Trindade	OSRV	Embarcações	Sim	IOC ⁽¹⁾	-	-	60,4
18	Operacional	Rochedo de São Paulo	AHTS	Embarcações	Sim	Petrobras	out/25	35,4	128,8
19	Operacional	Rochedo de São Pedro	AHTS	Embarcações	Sim	Petrobras	nov/25	35,4	132,3
20	Operacional	UP Coral	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	mai/26	48,3	211,3
21	Operacional	UP Opal	OTSV	Embarcações	Sim	Petrobras	out/23	31,8	13,0
22	Operacional	UP Pearl	RSV	Embarcações	Sim	Petrobras	abr/24	37,7	42,9
23	Operacional	Ocean Stalwart	RV	Serviços	Sim	Petrobras	fev/25	NA	168,7
24	Operacional	Seward Johnson	RV	Serviços	Não	IOC ⁽¹⁾	Spot	-	22,6
25	Operacional	UP Rubi	PSV	Embarcações	Não	IOC ⁽¹⁾	Spot	-	9,5
26	Lay Up	UP Topazio	PSV	Embarcações	Não	NA	NA	NA	-
27	Lay Up	UP Diamante	PSV	Embarcações	Não	NA	NA	NA	-
28	Inativa	Norte II	BH	Embarcações	Não	NA	NA	NA	-

Nota 1: Dados dos contratos com as companhias de petróleo privadas são confidenciais
 Nota 2: dólar de 4,82 para as diárias e backlog

ANEXO IV – Taxa de Ocupação

Taxa de Ocupação Projetada - 2023	1T 2023						2T 2023						3T 2023						4T 2023						TOTAL 2023 Ano	
	Jan		Fev		Mar		Abr		Mai		Jun		Jul		Ago		Set		Out		Nov		Dez			
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
Total Trimestre			82%						87%						87%							81%				
Total Mensal	83%	80%	83%				87%	83%	90%			81%	90%	91%	90%	82%	73%	73%	59%	76%					85%	
RSV / SDSV	71%	77%	74%				68%	67%	88%			73%	82%	88%	87%	73%	59%	76%								
1. A. Abrolhos																										
2. P. do Bandolim																										
3. P. de Manuel Luis																										
4. P. dos Meros																										
5. P. das Paredes																										
6. P. das Timbebas																										
7. P. dos Reis																										
8. Coral																										
9. Pearl																										
PSV / OSRV	88%	80%	91%				100%	92%	89%			89%	97%	93%	92%	87%	80%	90%								
10. Fernando de Noronha																										
11. Ilha de Cabo Frio																										
12. Ilha de São Sebastião																										
13. Ilha da Trindade																										
14. Jim O'Brien																										
15. Loretá																										
16. Macaé																										
17. Martin Vaz																										
18. Ilha de Santana																										
19. Ilha das Flechas																										
20. Rubi																										
AHTS / OTSV	96%	90%	77%				97%	100%	100%			73%	91%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
21. Rochedo de São Paulo																										
22. Rochedo de São Pedro																										
23. Opal																										

Legenda



ANEXO V – Balanço Patrimonial

Consolidado

ATIVO	<u>30/06/2023</u>	<u>31/12/2022</u>
Circulante		
Caixa e equivalente de caixa	82.672	84.251
Títulos e valores imobiliários	46683	63.832
Clientes	282.816	257.155
Estoques	5.870	6.682
Instrumentos financeiros derivativos	23.573	8.037
Dividendos a receber	-	1.544
Tributos a recuperar	91.130	73.241
Outros valores a receber	139.222	29.761
Total do ativo circulante	671.966	524.503
Não circulante		
Títulos e valores mobiliários	7.355	7.923
Tributos a recuperar	4.863	4.659
Depósitos judiciais	7.524	6.885
Tributos deferidos	163.674	169.525
Outros valores a receber	35.353	24.985
Empréstimos a partes relacionadas	-	-
Investimentos	-	6.097
Direito de uso	121.227	143.947
Imobilizado	1.327.138	1.375.291
Intangível	13.194	10.396
Total do ativo não circulante	1.680.328	1.749.708
TOTAL DO ATIVO	<u>2.352.294</u>	<u>2.274.211</u>
PASSIVO		
Circulante		
Obrigações com pessoal	93.153	60.309
Fornecedores	101.277	91.854
Empréstimos e financiamentos	247.708	158.754
Debêntures a pagar	170.231	171.638
Credores por financiamento	3.561	3.451
Passivo de arrendamento	103.123	118.078
Instrumentos financeiros derivados	-	-
Tributos a recolher	49.128	24.627
Outras obrigações	39.312	18.854
Total do passivo circulante	807.493	647.565
Não circulante		
Fornecedores	-	-
Empréstimos e financiamentos	266.821	281.876
Debêntures a pagar	347.335	426.995
Credores por financiamento	11.630	13.429
Passivo de arrendamento	30.560	31.272
Instrumentos financeiros derivados	-	-
Empréstimos de partes relacionadas	-	-
Tributos a recolher	20.681	18.207
Tributos deferidos	1295	1402
Provisão para perda em investimentos	3	302
Outras obrigações	47.469	59.718
Provisão para riscos	29.677	29.786
Total do passivo não circulante	755.471	862.987
Patrimônio Líquido		
Capital social	803.663	803.663
Ações em tesouraria	(49)	(802)
Reservas de capital	83.589	83.589
Prejuízos acumulados	(76.190)	(142.811)
Ajuste de avaliação patrimonial - Hedge	15.558	5.304
Outros resultados abrangentes	(37.241)	14.716
Total do patrimônio líquido	789.330	763.659
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>2.352.294</u>	<u>2.274.211</u>

ANEXO VI – Demonstração do Resultado

	Consolidado			
	01/04/2023 a 30/06/2023	01/01/2023 a 30/06/2023	01/04/2022 a 30/06/2022	01/01/2022 a 30/06/2022
Receita líquida	399.303	734.102	246.845	530.818
Custo de serviços	(322.488)	(581.116)	(227.705)	(473.890)
Lucro bruto	76.815	152.986	19.140	56.928
Despesas gerais e administrativas	(37.733)	(70.259)	(27.932)	(59.310)
Equivalência patrimonial	-	76	1.602	1.903
Outras receitas e despesas operacionais	85.922	81.530	(8.235)	(13.831)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	125.004	164.333	(15.425)	(14.310)
Receitas financeiras	30.779	53.201	25.032	93.838
Despesas financeiras	(59.671)	(117.164)	(98.878)	(162.591)
Resultado financeiro	(28.892)	(63.963)	(73.846)	(68.753)
Lucro (prejuízo) antes dos impostos	96.112	100.370	(89.271)	(83.063)
Tributos sobre o lucro				
Impostos de renda e contribuição social corrente	(31.186)	(32.933)	693	(2.184)
Imposto de renda e contribuição social diferido	7.241	(816)	11.981	(555)
	(23.945)	(33.749)	12.674	(2.739)
Lucro (prejuízo) líquido do trimestre	72.167	66.621	(76.597)	(85.802)
Lucro (prejuízo) líquido básico por ação (R\$)	0,36	0,33	(0,38)	(0,43)
Lucro (prejuízo) líquido diluído por ação (R\$)	0,36	0,33	(0,38)	(0,43)

ANEXO VII – Fluxo de Caixa

Consolidado

30/06/2023

30/06/2022

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS

Prejuízo do exercício	66.621	(85.802)
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	125.183	106.396
Imposto de renda e contribuição social reconhecido no resultado	33.749	2.739
Resultado da equivalência patrimonial	(76)	(1.903)
Despesas e receitas com juros e variações cambiais, líquidas	66.256	75.084
Cessão de direitos creditórios	(100.000)	-
Provisão para riscos	(109)	692
Ganho na venda de imobilizado	(4.254)	(1.564)
Ganho na compra vantajosa	(2.111)	-
Provisão para multas contratuais	204	-
Provisão esperada para créditos de liquidação duvidosa	(313)	213
Provisão bônus	7.290	2.400
Outros ajustes ao lucro	(472)	2.338
Redução (aumento) dos ativos operacionais:		
Clientes	(7.838)	28.634
Estoque	812	(6.103)
Tributos a recuperar	(50.920)	(26.908)
Depósitos judiciais	(639)	(240)
Outros valores	(18.942)	(12.027)
Aumento (redução) dos passivos operacionais:		
Obrigações com pessoal	28.419	14.210
Fornecedores	1.809	(1.233)
Tributos a recolher	27.041	(2.411)
Outras obrigações	3.626	10.893
Caixa gerado pelas operações	175.336	105.408
Juros pagos – empréstimos e financiamentos e debêntures	(74.269)	(59.987)
Juros pagos - arrendamentos	(5.340)	(8.872)
IRPJ e CSLL pagos	(4.504)	(5.929)
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	91.223	30.620

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO

Aporte de capital investidas	(32)	-
Aplicações/Resgate em títulos e valores mobiliários	17.717	48.164
Recebimento de dividendos	6.788	-
Aquisição de ativos fixos	(109.753)	(258.572)
Aquisição de investimentos	(5.000)	-
Caixa recebido na aquisição de investimento	8.861	-
Caixa recebido na venda de imobilizado	401	1.275
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(81.018)	(209.133)

FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS

Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	163.719	-
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(162.287)	(55.554)
Pagamentos de arrendamentos	(12.467)	(16.359)
Pagamentos da emissão de oferta pública	-	(3.551)
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamento	(11.035)	(75.464)
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(749)	(5.973)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(1.579)	(259.950)
Caixa e equivalente de caixa		
Saldo inicial	84.251	491.332
Efeito das mudanças de câmbio sobre investidas no exterior	82.672	231.382
Saldo final	(1.579)	(259.950)



Earnings
Release

2Q23

INVESTOR RELATIONS | AUGUST 09, 2023

Rio de Janeiro, August 9, 2023 — OceanPact Serviços Marítimos S.A. ("Group," "OceanPact" or "Company"), a Brazilian company that develops and provides safe, efficient and innovative solutions geared to the areas of environment, underwater services, logistics support and engineering, hereby presents its results for the second quarter of 2023 (2Q23). The financial and operational information contained herein, except where otherwise stated, is presented in Brazilian Reais (R\$ or BRL) and complies with the International Financial Reporting Standards (IFRS).

Highlights 2Q23



62%

growth in net revenue
as compared to 2Q22



Utilization Rate of

87%,

up by 5 p.p. from the previous
quarter



Net Income of
R\$ 72M
for the quarter



EBITDA of
R\$ 187M.
excluding the effect from the
partial sale of lawsuits, EBITDA
was
R\$ 100M,
confirming the Company's new
level

Earnings Conference Call

Portuguese
(with simultaneous
interpretation)

August 10, 2023
10:00 a.m. (Brasília Time)
9:00 a.m. (EDT)
3:00 p.m. (Oslo time)

https://oceanpact.zoom.us/webinar/register/WN_9iYn2Q7MSFeQrJ7Pew0WAw

OPCT3 on 08/08/2023

Latest price: R\$ 5,36

of shares
(not including Treasury shares):
198.049.711

Market Cap: R\$ 1,061.5 million

IR Team

Eduardo de Toledo
CFO and IRO

Bruno Nader
IR Manager

Vitor Almeida
IR Specialist

Tel.: (21) 3032-6749
ri@oceanpact.com
<https://ri.oceanpact.com>

Message from Management

Dear Reader,

It is with great pleasure that I share our results for the second quarter of 2023. We are very excited by the achievements of this period, especially when observing the steady evolution of our financial and operational indicators, alongside the remarkable advances in the Company's debt profile. Therefore, we feel confident to continue navigating ahead, with a full focus on our business.

Before breaking down the results, I would like to share with you the success of our 1st OceanPact Day, held at our headquarters in Rio de Janeiro on June 20. It was a unique opportunity to bring the capital market closer to our executives, who are personally involved in the day-to-day running of the business. Investors were able to meet and listen to the Company's managers of the main Business Units, understand our strategic vision, our differentials, results, challenges and ambitions for the future.

The event was also attended by Nicolas Garschagen, partner at Arctic, a Norwegian Bank and one of the major Brokers in the global Offshore Support Vessels (OSVs) market. He shared his insights on this market, emphasizing the positive impact on the evolution of charter rates, stemming from the strong demand from Oil companies, fueled by the energy security crisis, and coupled with the low supply of supporting vessels, and the lack of new shipbuilding in recent years. The Bank and other Brokers, with whom we have discussed, believe that this upward cycle will last longer, and be more sustainable than the previous one (2011-2014).

This upward cycle has already started to have an impact on our results and, should it be confirmed as a long-term trend, will be the main driver of organic growth for our Revenues, EBITDA and Margins in the coming years. In this quarter alone, we have entered into new contracts, with daily rates that are evidence of this new reality, for 3 vessels: RSV UP Coral, PSVs Ilha de Trindade and Ilha de Santana. However, 65% of our operational fleet still holds daily rates that have been fixed two years ago or longer, and will only be impacted by this new reality when they are rehired over the horizon from now until 2025.

Throughout the quarter, we made progress on other crucial issues, which were completed in the first days of July. First, we completed our 4th debenture issue, raising a total of R\$ 500 million. Secondly, we carried out the partial sale of lawsuits of our subsidiary UP Offshore, generating an inflow of R\$ 100 million. We used part of these proceeds to pay off some debts, and to finalize the acquisition of the vessels Rochedo de São Paulo and Rochedo de São Pedro, which represented the last stage of the Company's major investment cycle that had begun with the IPO in 2021.

As a Company, we seek to be an agent of change in our sector and we continue to sponsor a number of initiatives aimed to enhance the company's ability to have a positive impact on both society and the environment. We have maintained our support for the Urban Sea Institute and the UN Global Compact Blue Keepers Project, and have been exploring opportunities to expand our activities in the restoration of coastal ecosystems, such as mangroves. Furthermore, we have completed the implementation of our Climate Risk Plan, and continue to implement several actions to reduce CO₂ emissions in our operations, through the Internal Decarbonization Committee. All these initiatives and others are broken down in our Sustainability Report, the first in the GRI format, which we published in mid-July, and can now be accessed on our website. We invite everyone to read it.

Having made this major investment cycle at a very favorable time in terms of the value paid for the acquisition of the vessels, we are now very well positioned to capitalize on these investments. The upturn in the oil and gas sector, coupled with the increasing demand for renewable energy sources, is providing a new growth momentum for the industry. With our diversified business model, we believe these will be further attractive sources of growth for OceanPact.

To all our shareholders, clients, partners and team members, our sincere thanks for your continued support. We remain committed to creating value, innovating and delivering services of excellence. Together, we will continue to navigate towards a bright and fulfilling future.

Flávio Nogueira Pinheiro de Andrade
CEO

Our Main Operations

OceanPact is one of the main providers of maritime support services in Brazil. It offers services geared to the study, protection, monitoring and sustainable use of the sea, coast and marine resources to clients from different industries, such as energy, mining, telecommunications, ports and navigation, with emphasis on the oil and gas sector.

The Company's operations are divided into two segments, namely: (i) Vessels and (ii) Services. The Company operates in both these business segments through its three lines of activities, as follows:

- (i) Environmental, comprising environmental protection services, ocean surveys, environmental licensing and assessments, operational safety and environmental remediation;
- (ii) Subsea, comprising geophysical, geotechnical, inspection, repair, maintenance and positioning services, as well as construction and decommissioning support services; and
- (iii) Logistics and Engineering, which comprises maritime logistics, and offshore support base.

Main Indicators

Operating and Financial highlights (In R\$ Million, except %)	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr	Δ Year
Net Revenue	399.3	334.8	246.8	19.3%	61.8%
Adjusted EBITDA	100.3	100.6	38.6	-0.3%	160.0%
Assignment of Credit Rights	86.4	-	-	NA	NA
Adjusted EBITDA After Assignment of Credit Rights	186.7	100.6	38.6	85.6%	384.1%
Adjusted EBITDA - Vessels	167.3	73.8	24.0	126.8%	596.1%
Adjusted EBITDA - Services	19.4	26.9	14.5	-27.9%	33.3%
Adjusted EBITDA Margin	46.8%	30.1%	15.6%	16.7 p.p.	31.1 p.p.
Gross Bank Debt	1,008.5	1,044.3	1,024.8	-3.4%	-1.6%
Cash and Marketable Securities	(136.7)	(168.2)	(253.9)	-18.7%	-46.2%
Net Bank Debt	871.8	876.1	770.9	-0.5%	13.1%
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA LTM (Covenant) ¹	1.78	2.53	3.16	-0.75	-1.38
Net Income (Loss)	72.2	(5.5)	(76.6)	NA	NA
Shareholder's Equity	789.3	746.7	763.1	5.7%	3.4%
Capex	63.4	50.9	101.9	24.6%	-37.8%
Number of Vessels	28	28	32	0	-4
Employees	2,055	1,972	2,167	4.2%	-5.2%

Note 1: Net Bank Debt / Adjusted EBITDA to calculate the Covenant considers debt with (i) average dollar of the year BNDES; (ii) new charters/leases and (iii) hedge financial instruments, whereas the Adjusted EBITDA excludes the effect of clients' fines. The Company reports that there has been no non-compliance with the restrictive clauses on the base dates June 30, 2022.



Vessels

Segment

Vessels Segment

IS OceanPact – Vessels R\$ million	Quarterly				
	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qrt.	Δ Year
Average Operational Fleet (a)	23.0	23.0	24.5	0.0%	-6.0%
Term - Days (b)	91	90	91	-	-
Days available (c = a * b)	2.093	2.070	2.226	1.1%	-6.0%
Occupancy rate (d)	87%	82%	75%	5 p.p.	12 p.p.
Occupied days (e = c * d)	1.814	1.690	1.661	7.3%	9.2%
Average net daily rate - R\$ Thousand (f)	153.3	153.7	110.0	-0.2%	39.4%
Operational Fleet Net Revenue (g = e * f)	278.2	259.7	182.7	7.1%	52.2%
Other Vessel Revenues (h)	52.4	-	-	NA	NA
Vessels Net Revenue (i = g + h)	330.6	259.7	182.7	27.3%	80.9%
Vessels Cost	(272.1)	(210.4)	(176.5)	29.3%	54.1%
Gross Profit	58.5	49.3	6.2	18.6%	843.2%
Gross Margin	17.7%	19.0%	3.4%	-1.3 p.p.	14.3 p.p.
G&A expenses	(27.6)	(24.1)	(19.6)	14.4%	40.5%
Other Results	82.1	(4.5)	(8.0)	NA	NA
EBIT	113.0	20.7	-21.5	444.8%	NA
EBIT Margin	34.2%	8.0%	-11.74%	26.2 p.p.	45.9 p.p.
Depreciation and Amortization	54.3	53.0	45.5	2.4%	19.4%
EBITDA	167.3	73.8	24.0	126.8%	596.1%
EBITDA Margin	50.6%	28.4%	13.2%	22.2 p.p.	37.5 p.p.
Assignment of Credit Rights	(86.4)	-	-	NA	NA
EBITDA - Ex Assignment of Credit Rights	80.9	73.8	24.0	9.7%	236.6%
EBITDA Margin - Ex Assignment of Credit Rights	24.5%	28.4%	13.2%	-3.9 p.p.	11.3 p.p.

Operational Performance

Total fleet: In 2Q23, the Company's fleet totaled 28 vessels, with 26 being in the Vessels segment (of which 1 small vessel is to be sold and 2 vessels in lay-up, which may be reactivated in the future) and 2 vessels in the Services segment.

Average operational fleet: In this quarter, the average operational fleet that generates revenues remained at 23.0 vessels, just as in the previous quarter. In comparison with the same period last year, we recorded an average reduction of 1.5 vessel (from 24.5 vessels in 2Q22 to 23.0 vessels in 2Q23), due to the return of two chartered vessels, Didi-K and BS Camboriú, at the end of 2022.

Fleet occupancy rate: The occupancy rate for 2Q23 rose by 5 percentage points compared to the previous quarter, and by 12 percentage points when compared to the same period of the previous year. With respect to

¹The operational data above do not include 4 vessels, namely: 2 research vessels, which comprise the Services segment portfolio (Ocean Stalwart and Seward Johnson), and 2 PSV vessels in Lay-Up (temporarily deactivated), acquired from UP (Topázio e Diamante).

the quarter-over-quarter comparison, the improvement was due to the beginning of the operation of the new contracts of the vessels UP Coral, Ilha de Trindade and Ilha de Santana, which were in adequacy in 1Q23. In comparison with the previous year, the major improvement was due to the 5 vessels (Parcel das Timbebas, Parcel dos Reis, UP Pearl, Ilha de Cabo Frio and Rubi), which were being mobilized in 2Q22 to start operating new contracts.

Number of days in operation: The improved occupancy rate in 2Q23, when compared to the previous quarter and the same period of the previous year, was the main reason for the increase in the number of operational days in 2Q23, compared to the same periods of the previous year, up by 7.3% from 1Q23, and up by 9.2% from 2Q22.

Average net daily rate²: The average net daily rate in 2Q23 stood at R\$ 153,300, in line with the daily rate in 1Q23 (R\$ 153,700, representing a decrease of 0.2%), and 39.4% higher than the average net daily rate posted in 2Q22 (R\$ 110,000). This increase in the yearly comparison was mainly due to the entry into operation of the RSV vessels, in addition to our own ROVs, as of the third quarter of 2022.

Net Revenues and EBITDA for the Vessels Segment

Revenues from the Operational Fleet: The performance of Revenues from the Operational Fleet in 2Q23 was very positive, both in terms of the quarter-over-quarter comparison (up by 7.1% from 1Q23), as well as in comparison with the same period of the previous year (up by 52.2% from 2Q22). Compared to the previous quarter, with the operational fleet and the average net daily rate in line, the major driver of revenue growth was the better occupancy rate for the quarter. With regard to 2Q22, the entry into operation of the higher spec RSVs, alongside our own ROVs, throughout the second half of 2022, also contributed to the increase in daily rate, and consequently to the positive impact on revenues.

Net Revenues from Vessels and Other Revenues: During this quarter, the Company started a new project, which includes the chartering of a manned vessel from Reach, to provide services to Shearwater, which generated revenues of R\$ 52.4 million in 2Q23. This operation is expected to take place over the course of 6 months, with the possibility for extension. As this is a back-to-back contract, where the risk for the Company is very low, margins are lower than usual. With this contract, the total Net Revenues from the Vessels segment in 2Q23 amounted to R\$ 330.6 million, representing a 27.3% growth versus 1Q23, and an 80.9% growth when compared to 2Q22.

EBITDA and EBITDA Margin for the vessels segment: EBITDA for the Vessels segment in 2Q23 came to R\$ 167.3 million, including the effect from the partial sale of judicial credits in the amount of R\$ 86.4 million. If this effect is discarded, EBITDA amounted to R\$ 80.9 million, representing a 9.7% rise over 1Q23 (R\$ 73.8 million), and a 236.6% growth over the 2Q22 EBITDA (R\$ 24.0 million).

In line with the explanation for revenues, the growth compared to the previous quarter mainly derived from better vessel occupancy for the quarter, and in the comparison with the previous year, due to the entry into operation of more specialized vessels, with higher daily rates, in addition to the own ROVs starting their operations as of the third quarter of 2022.

The EBITDA margin for 2Q23, in turn, if we exclude the effect from the sale of judicial credits, stood at 24.5%, showing a 28.4% drop when compared to the 1Q23 margin, and a strong growth of 13.2%, when compared to the 2Q22 margin. The drop in the quarter-over-quarter comparison was due to the effect from the back-to-back contract, resulting from the transaction with Reach. If this effect is not considered, the EBITDA margin for 2Q23 would have been 28.9%, slightly above the previous quarter.

² "Average Net Daily Rate" is calculated by dividing the Net Revenues of the Operational Fleet and the days in operation of the Fleet.



Services

Segment

Services Segment

The Company operates in the Services Segment, by providing different solutions through 4 main lines of business: (i) Geosciences; (ii) Oil Spill Response Offshore (Offshore); (iii) Port services; and (iv) Advisory.

Contracts in the Services segment have different features depending on the LOB and solutions offered. The Geosciences LOB can have long-term contracts for environmental monitoring services, as well as shorter-term contracts for solutions such as geophysics or geotechnics, for example. The Offshore and Port areas have as their core business the delivery of promptness and response services to clients in the event of emergencies arising from oil or other product spills at sea. For this type of service, contracts in the Offshore area, for example, have a similar term to those in the vessel segment, and are closely linked to the E&P cycle, with shorter contracts in the exploration phase, and longer ones in the production stage. Revenues for the Consulting area are broken down into three lines: Emergency and Crisis (implementation of emergency management systems), Environment (environmental licensing) and Risk and Safety (implementation of operational safety management systems).

R\$ million	Quarterly				
	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Services Net Revenue	68.8	75.2	68.8	-8.4%	0.1%
Services Cost	(50.5)	(48.4)	(55.8)	4.4%	-9.5%
Gross Profit	18.4	26.8	12.9	-31.5%	41.9%
Gross Margin	26.7%	35.7%	18.8%	-9.0 p.p.	7.8 p.p.
General and administrative expenses	(10.2)	(8.4)	(8.3)	21.6%	22.6%
Other Income	3.8	0.1	(0.2)	NA	NA
Equity in subsidiaries	(0.0)	0.1	1.6	NA	-100.2%
EBIT	12.0	18.6	6.0	-35.5%	98.4%
EBIT Margin	17.4%	24.7%	8.8%	-7.3 p.p.	8.6 p.p.
Depreciation and Amortization	9.2	8.3	8.5	11.7%	8.7%
EBITDA	21.2	26.9	14.5	-21.0%	46.0%
EBITDA Margin	30.8%	35.7%	21.1%	-4.9 p.p.	9.7 p.p.
EBITDA Adjustments ¹	(1.9)	-	-	NA	NA
Adjusted EBITDA	19.4	26.9	14.5	-27.9%	33.3%
Adjusted EBITDA Margin	28.1%	35.7%	21.1%	-7.6 p.p.	7.0 p.p.

Note ¹: EBITDA adjustments in 2Q23 refer to advantageous purchase of EnvironPact.

Net Revenues and EBITDA from the Services Segment

Net revenues from Services Net revenues from the services segment in 2Q23 showed an 8.4% drop when compared to 1Q23 (from R\$ 75.2 million in 1Q23 to R\$ 68.2 million in 2Q23). This reduction mainly occurred in the Geosciences Business Unit, caused by the stoppage for docking of the Seward Johnson, coupled with a portfolio in the Environmental Monitoring project with more sediment measurements in the quarter, which features lower profitability.

In comparison with 2Q22, net revenues from services in 2Q23 remained virtually flat, with a 0.1% increase.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin from Services: In 2Q23, Adjusted EBITDA from the services segment fell below the previous quarter (down by 27.9%), from R\$ 26.9 million in 1Q23, with a 35.7% margin, to R\$ 19.4 million, and a 28.1% margin. Similar to the explanation for revenues, the periodic docking of research

vessels, along with the Environmental Monitoring project portfolio, with more sediment collections, contributed to the segment's profitability for this quarter, compared to the previous one.

In comparison with the same period of the previous year, the services segment presented a 33.3% increase in Adjusted EBITDA, from R\$ 14.5 million posted in 2Q22 to R\$ 19.4 million in 2Q23. As net revenues in both quarters were roughly similar, this improvement in Adjusted EBITDA was accompanied by a 7 percentage point improvement in Adjusted EBITDA Margin (28.1% in 2Q23 versus 21.1% in 2Q22). This was due to the growth in the Oil Spill Business Unit's share in overall revenues for the segment (from 31% in 2Q22, to 41% in 2Q23), which was mainly driven by the new contract signed in December/22, to supply Current Busters and dispersants to Petrobras in the Equatorial Margin.

Consolidated Results

R\$ million	Quarterly				
	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Net Revenue	399.3	334.8	246.8	19.3%	61.8%
Cost	(322.5)	(258.7)	(227.7)	24.7%	41.6%
Gross Profit	76.8	76.1	19.1	0.9%	301.5%
Gross Margin	19.2%	22.7%	7.8%	-3.5 p.p.	11.5 p.p.
G&A Expenses	(37.8)	(32.5)	(27.9)	16.2%	35.2%
Other Results	85.9	(4.4)	(8.2)	NA	NA
Equity in subsidiaries	(0.0)	0.1	1.6	NA	NA
EBIT	125.0	39.3	(15.4)	217.8%	NA
EBIT Margin	31.3%	11.7%	-6.2%	19.6 p.p.	37.6 p.p.
Depreciation and Amortization	63.5	61.3	54.0	3.7%	17.7%
EBITDA	188.5	100.6	38.6	87.4%	388.9%
EBITDA Margin	47.2%	30.1%	15.6%	17.2 p.p.	31.6 p.p.
EBITDA Adjustments ¹	(1.9)	-	-	NA	NA
Adjusted EBITDA	186.7	100.6	38.6	85.6%	384.1%
Adjusted EBITDA Margin	46.8%	30.1%	15.6%	16.7 p.p.	31.1 p.p.
Assignment of Credit Rights	(86.4)	-	-	NA	NA
Adjusted EBITDA - Ex Assignment of Credit Rights	100.3	100.6	38.6	-0.3%	160.0%
Adjusted EBITDA Margin - Ex Assignment of Credit Rights	25.1%	30.1%	15.6%	-4.9 p.p.	9.5 p.p.

Note ¹: EBITDA adjustments in 2Q23 refer to advantageous purchase of EnvironPact.

Net Revenues and Consolidated EBITDA

Consolidated Net Revenues: In 2Q23, net revenues grew by 19.3% in relation to 1Q23 (from R\$ 334.8 million to R\$ 399.3 million), and by 61.8% in relation to 2Q22 (from R\$ 246.8 million to R\$ 399.3 million). It is worth pointing out that this growth was driven by the signing of a new contract with Reach, as highlighted in the Vessels Segment section.

Consolidated Adjusted EBITDA: In 2Q23, Adjusted EBITDA grew by 85.6% when compared to 1Q23 (from R\$ 100.6 million in 1Q23 to R\$ 186.7 million in 2Q23). If we eliminate this quarter's effect from the partial sale of judicial credits, EBITDAs for the two quarters remained practically aligned, with a slight drop of 0.3% (R\$ 100.6 million in 1Q23 to R\$ 100.3 million in 2Q23). In this context, the services segment was responsible for the reduction of R\$ 7.4 million, and the vessels segment for the growth of R\$ 7.1 million.

When compared to 2Q22, Adjusted EBITDA in 2Q23 grew by 384.1%. If we disregard the gain of R\$ 86.4 million from the partial sale of judicial credits, there was a 160.0% growth, from R\$ 38.6 million in 2Q22 to R\$ 100.3 million in 2Q23, with the vessels segment contributing R\$ 56.9 million to this increase, whereas the services segment contributed a further R\$ 4.8 million.

Costs of Services Provided and General and Administrative Expenses

R\$ Million	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Net revenues	399.3	334.8	246.8	19.3%	61.8%
Costs and expenses	(360.2)	(291.2)	(255.6)	23.7%	40.9%
Personnel	(136.9)	(131.2)	(106.1)	4.4%	29.0%
Depreciation and amortization ¹	(61.2)	(59.1)	(52.2)	3.5%	17.2%
Travel, transportation and meals	(15.4)	(12.5)	(14.0)	23.2%	10.1%
Rentals and charters	(40.1)	(4.2)	(12.8)	851.7%	212.9%
Third-party services	(43.4)	(31.2)	(30.8)	38.9%	40.9%
Inputs and maintenance	(56.6)	(47.4)	(39.0)	19.6%	45.1%
Taxes and legal expenses	(1.1)	(1.4)	(1.2)	-17.5%	-5.8%
Other costs and expenses	(5.5)	(4.1)	0.6	31.8%	NA
Other results	85.9	(4.4)	(8.2)	NA	NA
Equity in subsidiaries	(0.0)	0.1	1.6	NA	NA
Total depreciation and amortization	63.5	61.3	54.0	3.7%	17.7%
EBITDA	188.5	100.6	38.6	87.4%	388.9%
Adjustments ²	(1.9)	-	-	NA	NA
Adjusted EBITDA	186.7	100.6	38.6	85.5%	384.1%
Assignment of Judicial Credits	(86.4)	-	-	NA	NA
Adjusted EBITDA - Ex Assignment of Credits	100.3	100.6	38.6	-0.3%	160.0%

Note ¹: Includes PIS / COFINS credits on depreciation.

Note ²: EBITDA adjustments in 2Q23 refer to the advantageous purchase of EnvironPact.

R\$ Million	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Net revenues	399.3	334.8	246.8	19.3%	61.8%
Costs and expenses	(360.2)	(291.2)	(255.6)	23.7%	40.9%
Costs of services	(322.5)	(258.6)	(227.7)	24.7%	41.6%
General and administrative expenses	(37.7)	(32.5)	(27.9)	16.0%	35.1%
% expenses / net revenues	9.4%	9.7%	11.3%	-0.3 p.p.	-1.9 p.p.

Total costs and expenses in 2Q23 amounted to R\$ 360.2 million, which corresponds to a 23.7% growth when compared to 1Q23, and 40.9% compared to 2Q22. However, just as in revenues, costs in 2Q23 grew, partly due to the partnership with Reach and Shearwater, through a "back to back" contract. If we eliminate this effect from the quarterly result, for the purpose of comparison, costs and expenses in 2Q23 would come to a total amount

of R\$ 308.9 million, which represents a 6.1% increase over 1Q23 (R\$ 291.2 million), and a 20.8% increase over 2Q22 (R\$ 255.6 million).

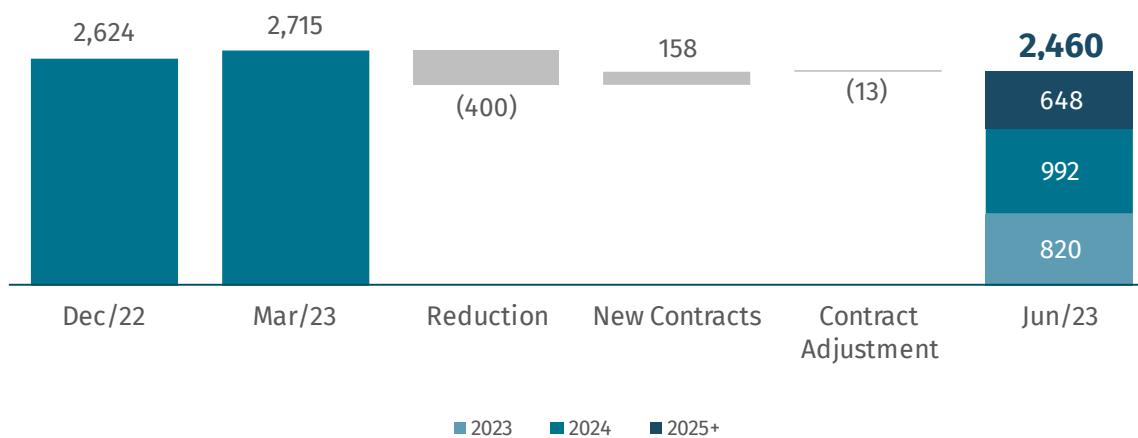
In relation to the previous quarter, after excluding the effect from the contract with Reach and Shearwater, this growth took place mainly in the captions: (i) Personnel, due to the provision for salary adjustment for seafarers as of February of this year; and (ii) Supplies and Maintenance, mainly due to unscheduled maintenance of approximately 45 days on the Parcel do Bandolim vessel, and approximately 30 days on the Parcel das Timbebas vessel.

Regarding the year-over-year comparison, the increase in costs and expenses was due to the entry into operation of RSVs vessels and own ROVs, starting in the third quarter of 2022.

General and administrative expenses showed a 16.0% growth over the previous quarter (R\$ 32.5 million in 1Q23 to R\$ 37.7 million in 2Q23), and 35.1% over the same period of the previous year (R\$ 27.9 million in 2Q22 to R\$ 37.7 million in 2Q23). As a percentage of Net Revenues, general and administrative expenses accounted for a 9.4% share, including the impact from the partnership with Reach and Shearwater, and 10.9%, if this result is deducted from revenues.

The two main reasons for the increase in overheads, when compared to 1Q23, were: (i) the provision for the collective bargaining agreement on salary adjustments from February onwards, thus impacting 1 month more than the previous quarter; and (ii) the consolidation of EnvironPact into the Group's results, also from February onwards. In comparison with 2Q22, the absolute increase in general and administrative expenses occurs as the vessels and ROVs, acquired during the Company's growing stage, started to operate under their respective contracts, generating an increase in expenses with the teams supporting these operations.

Backlog and New Contracts



The Company closed the second quarter of 2023 with a backlog of R\$ 2.5 billion. During 2Q23, (i) R\$ 400 million was used up by existing contracts, (ii) R\$ 158 million was added by new contracts signed; and (iii) there were R\$ 13 million of contractual adjustments, and FX variation.

Among the new contracts signed in 2Q23, of special mention was the new project in partnership with Reach, involving the chartering of a manned vessel to provide services to Shearwater.

Type	# Vessels	Average daily rate USD 000 ⁽⁸⁾	Amount R\$ million ⁽⁸⁾	Term
Vessels Segment				
OSRV/PSV ⁽¹⁾	11	22.5	600	up to 3 years
RSV/SDSV ⁽²⁾	5	38.5	352	up to 2 years
AHTS-TO / OTSV ⁽³⁾	3	34.2	274	up to 3 years
RSV + ROV ⁽⁴⁾	3	68.7	640	up to 3 years
MPSV + ROV ⁽⁵⁾	1	NA	40	up to 1 year
Services Segment				
RV ⁽⁶⁾	2	NA	191	up to 3 years
Others	NA	NA	362	up to 4 years
Lay-up Vessels ⁽⁷⁾	3			
Total	28		2,460	

Notes:

- (1) OSRV/PSV: all vessels under contract
- (2) RSV/SDSV: all vessels under contract (vessels Parcel das Timbebas, Parcel do Bandolim and Parcel dos Reis transferred to RSV + ROV)
- (3) AHTS-TO e OTSV: all vessels under contract
- (4) RSV + ROV: all vessels under contract
- (5) MPSV + ROV: all vessels under contract
- (6) RV: all vessels under contract
- (7) Lay-up Vessels: considers 2 vessels acquired with UP Offshore in Lay-up (temporarily inactive) and 1 small vessel
- (8) Dollar at R\$ 4,82 (end of Jun/23) for the daily rates and backlog

Financial Result

R\$ million	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Financial income					
Income from financial investments	3.8	4.0	8.1	-4.8%	-53.0%
Interests	2.2	2.0	1.3	13.8%	65.5%
Other income	0.0	0.4	0.2	-91.4%	-78.7%
Total	6.1	6.3	9.6	-4.1%	-36.7%
Financial expenses					
Interests and bank charges	(41.9)	(39.6)	(43.4)	5.7%	-3.5%
Interests and charges - leases	(4.0)	(4.4)	(4.9)	-10.0%	-19.7%
Discounted trade bills	(0.5)	(0.6)	(0.0)	-16.1%	NA
Other expenses	(2.6)	(2.2)	(6.7)	17.7%	-61.7%
Total	(49.0)	(46.8)	(55.1)	4.5%	-11.1%
Exchange rate variations	14.0	5.4	(28.3)	157.2%	NA
Net financial expenses	(28.9)	(35.1)	(73.8)	17.6%	60.9%

Net financial expenses in 2Q23 stood at R\$ 28.9 million, representing an improvement of 17.6% when compared to 1Q23, and 60.9% when compared to 4Q22. In both cases, the main reason for this improvement in the financial result was the exchange rate variation in the period, from a financial expense of R\$ 28.3 million in 2Q22, and a financial income of R\$ 5.4 million in 1Q23, to a financial income of R\$ 14.0 million in 2Q23.

Net Income (Losses)

R\$ million	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Adjusted EBITDA	186.7	100.6	38.6	85.6%	384.1%
EBITDA Adjustment ¹	1.9	-	-	NA	NA
EBITDA	188.5	100.6	38.6	87.4%	388.9%
Depreciation and Amortization	(63.5)	(61.3)	(54.0)	3.7%	17.7%
Exchange variation	14.0	5.4	(28.3)	157.2%	NA
Financial result	(42.9)	(40.5)	(45.5)	5.9%	-5.7%
Income Tax	(23.9)	(9.8)	12.7	144.3%	NA
Net Income (Loss)	72.2	(5.5)	(76.6)	NA	NA

Note ¹: EBITDA adjustments in 2Q23 refer to advantageous purchase of EnvironPact.

The Company reported net income of R\$ 72.2 million in 2Q23, reversing the losses of R\$ 5.5 million and R\$ 76.6 million reported in 1Q23 and 2Q22, respectively. The main driver for this result was the partial sale of UP Offshore's judicial credits, which added R\$ 86.4 million to the Company's result.

Operations with Derivatives

The Company carries out operations with derivatives, exclusively for protection (hedge) purposes. The Company's currency exposure arises mainly from service agreements referenced in whole or in part to the dollar exchange rate, costs of parts and insurance, financing in foreign currency, chartering of foreign vessels, and the purchase of equipment and vessels. The Company's currency hedging strategy aims to mitigate the volatility of cash generation.

On June 22, 2022, the Company completed the contracting of a forward exchange operation, in the amount of US\$ 5 million per month, with the dollar rate fixed on the 25th, covering the period from January to December 2023, with Banco Itaú Unibanco S.A., at the average contracted exchange rate of R\$ 5.5394 per USD.

On July 17, 2023, the Company entered into a new forward exchange contract, in the amount of USD 1.5 million per month, with the dollar rate fixed on the 25th, covering the period from January to December 2024 with Banco Itaú Unibanco S.A., at an average contracted exchange rate of R\$ 5.024 per USD.

UP Offshore Contingencies

When the Company acquired UP Offshore in 2021, OceanPact included UP's assets and liability contingencies in the acquisition price, with no right of recourse. Among the asset contingencies, two stand out, in view of the latest unfolding of the lawsuits regarding the vessels UP Turquoise and UP Coral. Both lawsuits have already won a favorable decision in the first instance, ratified by the second instance court, and are in the appeal phase of motions for clarification.

The object of the lawsuit refers to the collection of the daily fees from the Chartering and Services agreements, during the periods in which the vessels were available to the client.

On June 30, UP contracted the partial assignment of its litigious credit rights, having received for this the amount of R\$ 100,000,000.00 on July 6. It also preserved the right to a future significant majority interest in the amount effectively recovered from the assigned credit rights that may exceed the amount received in cash, adjusted in accordance with the terms agreed between the parties to the Assignment.

For further details regarding the amounts involved and main facts, see explanatory note 21 to the Quarterly Financial Statements (ITR).

Debt

Debt (in R\$ million, except %)	2Q23	1Q23	2Q22	Δ Qtr.	Δ Year
Gross Debt (including lease)	1,157.4	1,200.7	1,212.0	-3.6%	-4.5%
Short Term	501.1	505.9	255.6	-1.0%	96.0%
Long Term	656.3	694.8	956.4	-5.5%	-31.4%
% Short Term	43%	42%	21%	1.2 p.p.	22.2 p.p.
% Long Term	57%	58%	79%	-1.2 p.p.	-22.2 p.p.
Cash and cash equivalents	(136.7)	(168.2)	(253.9)	-18.7%	-46.2%
Net Debt (including lease)	1,020.7	1,032.5	958.1	-1.1%	6.5%
Short and Long term leases	133.7	140.4	174.5	-4.8%	-23.4%
Creditor by Financing	15.2	16.0	12.6	-4.8%	20.2%
Net Bank Debt	871.8	876.1	770.9	-0.5%	13.1%
Adjusted EBITDA LTM	458.2	310.1	217.1	47.8%	111.0%
Net Debt/Adjusted EBITDA LTM	2.23	3.33	4.41	-1.10	-2.18
Net Bank Debt/Adjusted EBITDA LTM	1.90	2.83	3.55	-0.92	-1.65
Net Bank Debt/Adjusted EBITDA (Covenant)¹	1.78	2.53	3.16	-0.75	-1.38

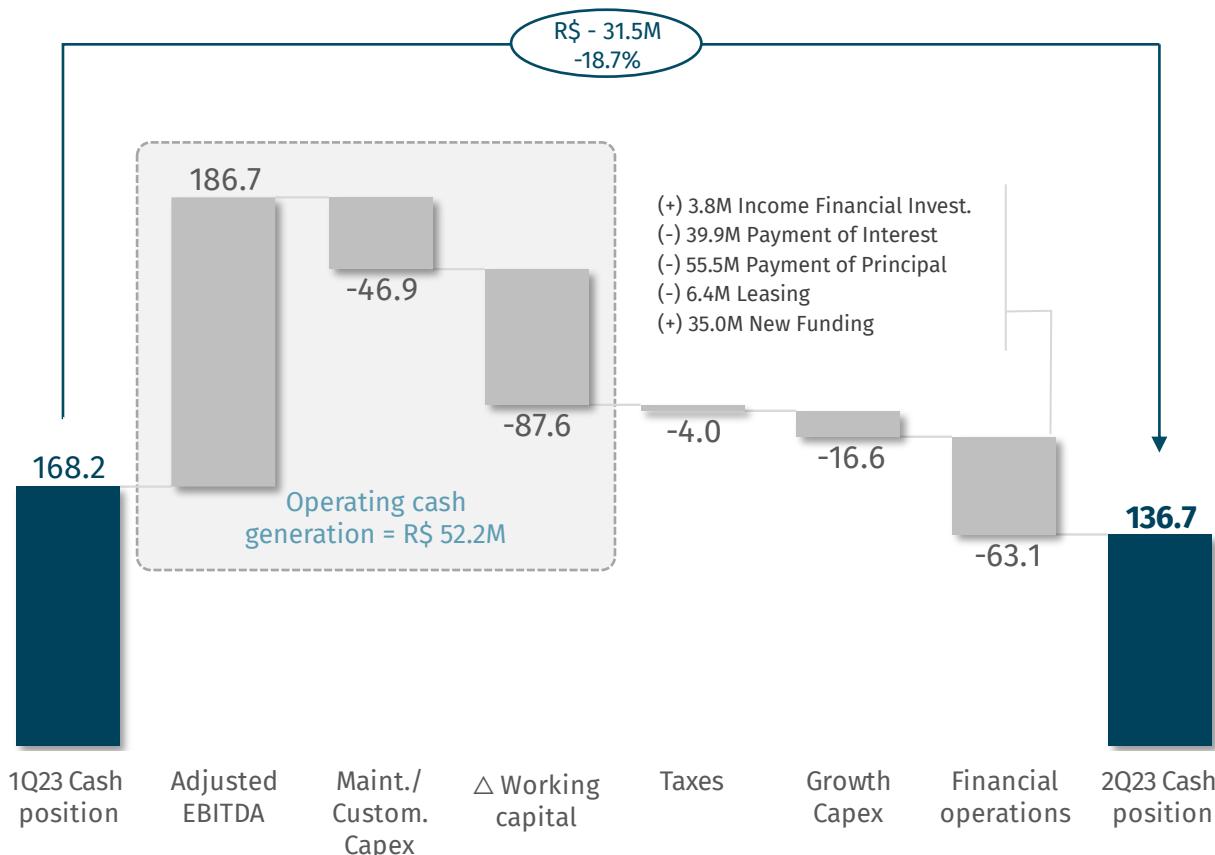
Note ¹: Net Bank Debt / EBITDA to calculate the Covenant considers indebtedness with (i) average dollar for the year BNDES; (ii) new Charters / Leases; and (iii) Hedge financial instruments, whereas in the Adjusted EBITDA excludes the effect of clients' fines. The Company reports that there has been no non-compliance with the restrictive clauses on the base date June 30, 2022.

The Company closed the second quarter of 2023 with gross debt, including leases, of R\$ 1,157.4 million, which represents a 3.6% drop when compared with the first quarter of 2023, and a 4.5% reduction when compared with the second quarter of 2022.

The final cash balance (including marketable securities) as at June 30, 2023 amounted to R\$ 136.7 million, representing an 18.7% reduction, or R\$ 31.5 million, compared to the position as at March 31, 2023. As a result, the Company closed 2Q23 with a net debt of R\$ 1,020.7 million, thereby reducing the balance by R\$ 11.8 million (down 1.1%) versus 1Q23. Net bank debt as at March 31, 2023 amounted to R\$ 871.8 million.

The Net Debt/EBITDA ratio, at the end of the quarter, amounted to 1.78x, below the 2.70x initially contracted. It is worth reminding that, in December 2022, the Company was granted a 0.3 point waiver of the financial covenant. As of this date, the new indicators in force are 3.00x for 1Q23, 2Q23 and 3Q23 (formerly 2.70x). From 4Q23 onwards, the indicators remained unchanged (2.70x in 4Q23, 2.60x for the 2024 quarters and 2.50x for the 2025 and 2026 quarters up to the maturity of the debt).

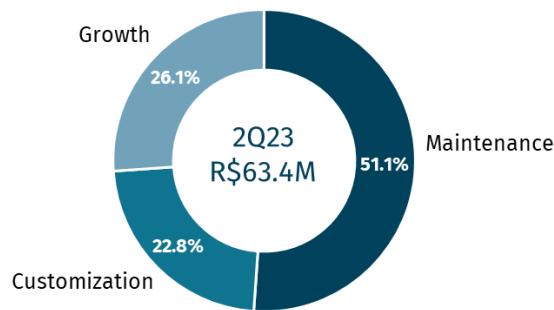
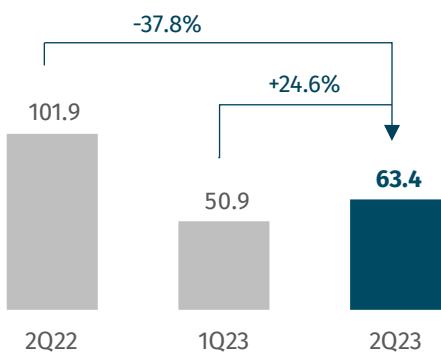
Cash Flow



As shown in the table above, the Company closed 2Q23 with a cash position of R\$ 136.7 million, representing a R\$ 31.5 million decrease over 1Q23. Operating cash generation (adjusted EBITDA minus Maintenance Capex and change in working capital) for the quarter amounted to R\$ 54.8 million. This amount was partially used to pay taxes, Capex for growth, and financial investments, which includes the payment of R\$ 55.5 million related to the payment of the principal of the debt. The use of resources for the increase in working capital was largely due to the partial sale of the credit right, since the sale took place in June, but the entry of the proceeds only occurred in early July.

Capital Expenditures

Capex (R\$ million)



In 2Q23, the Company invested the amount of R\$ 63.4 million, which represents an increase of 24.6% compared to 1Q23 (R\$ 50.9 million), and a reduction of 37.8% compared to 2Q22 (R\$ 101.9 million). The breakdown of this amount invested can be viewed below.

Growth: R\$ 16.6 million, mainly due to the acquisition of the ROV in operation on the vessel Austral Abrolhos for USD 2.75 M, and the acquisition of two current busters for R\$ 4.3 million, to meet the terms of the contract with IOC.

Customization: R\$ 14.5 million related to Capex to adapt, in particular, the UP Coral vessel to the new contract with Petrobras.

Maintenance: R\$ 32.4 million for the vessels Parcel das Paredes, Macaé, Ilha da Trindade, Parcel Manuel Luis, UP Coral, Opal and Seward Johnson.

ATTACHMENT I – ROIC Analysis

ROIC (in R\$ million, except %)	Consolidado		
	Jun/23	Mar/23	Jun/22
Adjusted EBITDA ¹	458.2	310.1	217.1
Depreciation ¹	(242.2)	(232.7)	(202.6)
Adjusted EBIT ¹	216.0	77.4	14.5
Income Tax	(73.4)	(26.3)	(4.9)
Adjusted NOPLAT ¹	142.6	51.1	9.6
Net Equity	789.3	746.7	763.1
Net Debt	1,020.7	1,032.5	958.1
Invested Capital	1,810.0	1,779.2	1,721.1
Average invested capital	1,765.6	1,683.2	1,475.3
Adjusted ROIC	8.1%	3.0%	0.6%

Note ¹: Amounts of Adjusted EBITDA, Depreciation, Adjusted EBIT and Adjusted NOPLAT consider the figure for the last 12 months.

ATTACHMENT II – Breakdown of Results by Segment

Segment Result (in R\$ million, except %)	Vessels			Services			Accounting Eliminations			Consolidated		
	2Q23	1Q23	% VAR	2Q23	1Q23	% VAR	2Q23	1Q23	% VAR	2Q23	1Q23	% VAR
Net Revenues	330.6	259.7	27.3%	68.8	75.2	-8.4%	(0.2)	(0.1)	64.0%	399.3	334.8	19.3%
Cost of Service	(272.1)	(210.4)	29.3%	(50.5)	(48.4)	4.4%	0.2	0.1	64.0%	(322.5)	(258.7)	24.7%
Gross Profit	58.5	49.3	18.6%	18.4	26.8	-31.5%	-	-	0.0%	76.8	76.1	0.9%
Gross Margin	17.7%	19.0%		26.7%	35.7%		0.0%	0.0%		19.2%	22.7%	
General and Administrative Expenses	(27.6)	(24.1)	14.4%	(10.2)	(8.4)	21.6%	-	-	0.0%	(37.8)	(32.5)	16.2%
Equity in subsidiaries	-	-	0.0%	(0.0)	0.1	NA	-	-	0.0%	(0.0)	0.1	-100%
Other operating income and expenses	82.1	(4.5)	NA	3.8	0.1	5380.0%	-	-	0.0%	85.9	(4.4)	-2056%
EBIT	113.0	20.7	444.8%	12.0	18.6	-35.5%	-	-	0.0%	125.0	39.3	217.8%
Depreciation	54.3	53.0	2.4%	9.2	8.3	11.7%	-	-	0.0%	63.5	61.3	3.7%
EBITDA	167.3	73.8	126.8%	21.2	26.9	-21.0%	-	-	0.0%	188.5	100.6	87.4%
EBITDA Margin	50.6%	28.4%		30.8%	35.7%		0.0%	0.0%		47.2%	30.1%	
EBITDA Adjustments	-	-	NA	(1.9)	-	NA	-	-	NA	(1.9)	-	NA
Adjusted EBITDA	167.3	73.8	126.8%	19.4	26.9	-27.9%	-	-	0.0%	186.7	100.6	85.5%
Adjusted EBITDA Margin	50.6%	28.4%		28.1%	35.7%		0.0%	0.0%		46.8%	30.1%	

Segment Result (in R\$ million, except %)	Vessels			Services			Accounting Eliminations			Consolidated		
	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var	2Q23	2Q22	% Var
Net Revenues	330.6	182.7	80.9%	68.8	68.8	0.1%	(0.2)	(4.7)	-96.6%	399.3	246.8	61.8%
Cost of Service	(272.1)	(176.5)	54.1%	(50.5)	(55.8)	-9.5%	0.2	4.7	-96.6%	(322.5)	(227.7)	41.6%
Gross Profit	58.5	6.2	843.2%	18.4	12.9	41.9%	-	-	0.0%	76.8	19.1	301.5%
Gross Margin	17.7%	3.4%		26.7%	18.8%		0.0%	0.0%		19.2%	7.8%	
General and Administrative Expenses	(27.6)	(19.6)	40.5%	(10.2)	(8.3)	22.6%	-	-	0.0%	(37.8)	(27.9)	35.2%
Equity in subsidiaries	-	-	NA	(0.0)	1.6	-100.0%	-	-	0.0%	(0.0)	1.6	-100.0%
Other operating income and expenses	82.1	(8.0)	-1122%	3.8	(0.2)	137.3%	-	-	0.0%	85.9	(8.2)	-1143%
EBIT	113.0	(21.5)	NA	12.0	6.0	98.5%	-	-	0.0%	125.0	(15.4)	NA
Depreciation	54.3	45.5	19.4%	9.2	8.5	8.7%	-	-	0.0%	63.5	54.0	17.7%
EBITDA	167.3	24.0	596.1%	21.2	14.5	46.0%	-	-	0.0%	188.5	38.6	388.9%
EBITDA Margin	50.6%	13.2%		30.8%	21.1%		0.0%	0.0%		47.2%	15.6%	
EBITDA Adjustments	-	-	0.0%	(1.9)	-	NA	-	-	0.0%	(1.9)	-	NA
Adjusted EBITDA	167.3	24.0	596.1%	19.4	14.5	33.3%	-	-	0.0%	186.7	38.6	384.1%
Adjusted EBITDA Margin	50.6%	13.2%		28.1%	21.1%		0.0%	0.0%		46.8%	15.6%	

ATTACHMENT III – Vessel Details

#	Status	Vessels	Type	Segment	Long-Contract Term	Client	End of the contract	Daily rate ⁽²⁾ (US\$ 000)	Backlog ⁽²⁾ (R\$ mm)
1.1	Operational	Austral Abrolhos	MPSV	Vessels	Yes	Petrobras	Nov/23	NA	15.1
1.2	Operational	ROV Austral Abrolhos	MPSV	Vessels	Yes	Petrobras	Nov/23	NA	25.1
2.1	Operational	Parcel do Bandolim	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Sep/25	43.0	141.4
2.2	Operational	ROV Parcel do Bandolim	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Sep/25	33.3	109.3
3	Operational	Parcel de Manuel Luis	SDSV	Vessels	Yes	Petrobras	Nov/23	40.0	43.1
4	Operational	Parcel dos Meros	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Mar/24	37.7	39.6
5	Operational	Parcel das Paredes	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Nov/23	29.1	15.4
6.1	Operational	Parcel das Timbebas	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Jun/25	33.3	99.4
6.2	Operational	ROV Parcel das Timbebas	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Jun/25	23.6	70.4
7.1	Operational	Parcel dos Reis	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Jul/25	38.9	117.2
7.2	Operational	ROV Parcel dos Reis	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Jul/25	33.9	102.2
8	Operational	Fernando de Noronha	OSRV	Vessels	Yes	Petrobras	Apr/24	25.2	35.0
9	Operational	Ilha do Cabo Frio	PSV	Vessels	Yes	Petrobras	Jul/26	24.3	124.4
10	Operational	Jim O'brien	OSRV	Vessels	Yes	Petrobras	Jan/24	25.2	22.2
11	Operational	Macaé	OSRV	Vessels	Yes	Petrobras	May/24	18.9	27.9
12	Operational	Martin Vaz	OSRV	Vessels	Yes	IOC (1)	-	-	4.6
13	Operational	Loreto	OSRV	Vessels	Yes	IOC (1)	-	-	17.1
14	Operational	Ilha de São Sebastião	PSV	Vessels	Yes	IOC (1)	-	-	92.2
15	Operational	Ilha das Flechas	OSRV	Vessels	Yes	Petrobras	Dec/25	21.4	86.9
16	Operational	Ilha de Santana	PSV	Vessels	Yes	IOC (1)	-	-	119.7
17	Operational	Ilha da Trindade	OSRV	Vessels	Yes	IOC (1)	-	-	60.4
18	Operational	Rochedo de São Paulo	AHTS	Vessels	Yes	Petrobras	Oct/25	35.4	128.8
19	Operational	Rochedo de São Pedro	AHTS	Vessels	Yes	Petrobras	Nov/25	35.4	132.3
20	Operational	UP Coral	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	May/26	48.3	211.3
21	Operational	UP Opal	OTSV	Vessels	Yes	Petrobras	Oct/23	31.8	13.0
22	Operational	UP Pearl	RSV	Vessels	Yes	Petrobras	Apr/24	37.7	42.9
23	Operational	Ocean Stalwart	RV	Services	Yes	Petrobras	Feb/25	NA	168.7
24	Operational	Seward Johnson	RV	Services	No	IOC (1)	Spot	-	22.6
25	Operational	UP Rubi	PSV	Vessels	No	IOC (1)	Spot	-	9.5
26	Lay Up	UP Topazio	PSV	Vessels	No	NA	NA	NA	-
27	Lay Up	UP Diamante	PSV	Vessels	No	NA	NA	NA	-
28	Idle	Norte II	BH	Vessels	No	NA	NA	NA	-

Note ¹: Data from contracts with private oil companies are confidential
Note ²: Dollar of R\$4.82 for the daily rates and backlog

ATTACHMENT IV – Utilization Rate

Expected Utilization Rate 2023	1Q 2023						2Q 2023						3Q 2023						4Q 2023						TOTAL 2023 FY	
	Jan		Feb		Mar		Apr		May		Jun		Jul		Aug		Sep		Oct		Nov		Dec			
	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H	1H	2H		
Total Quarter																										
Total Month	83%	80%	83%				87%	83%	90%				81%	90%	91%		90%	82%	73%	73%	81%					85%
RSV / SDSV	71%	77%	74%				68%	67%	88%				73%	82%	88%		87%	73%	59%	59%	73%					76%
1. A. Abrolhos																										
2. P. do Bandolim																										
3. P. de Manuel Luis																										
4. P. dos Meros																										
5. P. das Paredes																										
6. P. das Timbebas																										
7. P. dos Reis																										
8. Coral																										
9. Pearl																										
PSV / OSRV	88%	80%	91%				100%	92%	89%				89%	97%	93%		92%	87%	80%							90%
10. Fernando de Noronha																										
11. Ilha de Cabo Frio																										
12. Ilha de São Sebastião																										
13. Ilha da Trindade																										
14. Jim O'Brien																										
15. Loreto																										
16. Macae																										
17. Martin Vaz																										
18. Ilha de Santana																										
19. Ilha das Flechas																										
20. Rubi																										
AHTS / OTSV	96%	90%	77%				97%	100%	100%				73%	91%	90%		90%	90%	90%							90%
21. Rochedo de São Paulo																										
22. Rochedo de São Pedro																										
23. Opal																										



ATTACHMENT V – Balance Sheet

Consolidated

ASSETS	<u>06/30/2023</u>	<u>12/31/2022</u>
Current Assets		
Cash and cash equivalents	82,672	84,251
Marketable securities	46,683	63,832
Accounts receivable	282,816	257,155
Inventories	5,870	6,682
Derivative financial instruments	23,573	8,037
Dividends receivable	-	1,544
Taxes recoverable	91,130	73,241
Other receivables	139,222	29,761
Total current assets	<u>671,966</u>	<u>524,503</u>
Non-Current Assets		
Marketable securities	7,355	7,923
Taxes recoverable	4,863	4,659
Judicial deposits	7,524	6,885
Deferred Taxes	163,674	169,525
Other receivables	35,353	24,985
Loans to related parties	-	-
Investments	-	6,097
Right to use	121,227	143,947
Property, plant and equipment	1,327,138	1,375,291
Intangible assets	13,194	10,396
Total long-term receivables	<u>1,680,328</u>	<u>1,749,708</u>
TOTAL ASSETS	<u>2,352,294</u>	<u>2,274,211</u>
LIABILITIES		
Current liabilities		
Labor obligations	93,153	60,309
Suppliers	101,277	91,854
Loans and financing	247,708	158,754
Debentures payable	170,231	171,638
Financing creditors	3,561	3,451
Lease liabilities	103,123	118,078
Derivative financial instruments	-	-
Taxes payable	49,128	24,627
Other accounts payable	39,312	18,854
Total current liabilities	<u>807,493</u>	<u>647,565</u>
Non-current liabilities		
Suppliers	-	-
Loans and financing	266,821	281,876
Debentures payable	347,335	426,995
Financing creditors	11,630	13,429
Lease liabilities	30,560	31,272
Derivative financial instruments	-	-
Loans from related parties	-	-
Taxes payable	20,681	18,207
Deferred taxes	1,295	1,402
Provision for investment losses	3	302
Other liabilities	47,469	59,718
Provision for risks	29,677	29,786
Total non-current liabilities	<u>755,471</u>	<u>862,987</u>
Shareholders' Equity		
Share capital	803,663	803,663
Treasury shares	(49)	(802)
Capital reserves	83,589	83,589
Loss reserves	(76,190)	(142,811)
Adjustments to equity valuation - Hedge	15,558	5,304
Other comprehensive income	(37,241)	14,716
Total equity	<u>789,330</u>	<u>763,659</u>
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY	<u>2,352,294</u>	<u>2,274,211</u>

ATTACHMENT VI – Statement of Income

	Consolidated			
	04/01/2023 to 06/30/2023	01/01/2023 to 06/30/2023	04/01/2022 to 06/30/2022	01/01/2022 to 06/30/2022
Net Revenues	399,303	734,102	246,845	530,818
Cost of Services Provided	(322,488)	(581,116)	(227,705)	(473,890)
Gross Profit	76,815	152,986	19,140	56,928
General and administrative expenses	(37,733)	(70,259)	(27,932)	(59,310)
Equity in subsidiaries	-	76	1,602	1,903
Other operating income and expenses	85,922	81,530	(8,235)	(13,831)
Operating Profit Before Net Financial Income (Expenses)	125,004	164,333	(15,425)	(14,310)
Financial income	30,779	53,201	25,032	93,838
Financial expenses	(59,671)	(117,164)	(98,878)	(162,591)
Net financial expenses	(28,892)	(63,963)	(73,846)	(68,753)
Net Income (Loss) before taxes	96,112	100,370	(89,271)	(83,063)
Taxes Levied On Income/Losses				
Current income tax and social contribution			693	(2,184)
Deferred income tax and social contribution	7,241	(816)	11,981	(555)
	(23,945)	(33,749)	12,674	(2,739)
Net Income (Loss) before taxes	72,167	66,621	(76,597)	(85,802)
Basic income (loss) per share (R\$)	0.36	0.33	(0.38)	(0.43)
Diluted income (loss) per share (R\$)	0.36	0.33	(0.38)	(0.43)

ATTACHMENT VII – Statement of Cash Flow

Consolidated

	06/30/2023	06/30/2022
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES		
Loss for the quarter	66,621	(85,802)
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	125,183	106,396
Income tax and social contribution paid	33,749	2,739
Equity from investment in subsidiaries	(76)	(1,903)
Expenses and income on interest and foreign exchange changes, net	66,256	75,084
Assignment of credit rights	(100,000)	-
Provision for risks - constitution	(109)	692
Provision for risks - reversal	(4,254)	(1,564)
Gain from sale of property, plant and equipment	(2,111)	-
Loss (Gain) on Leasing write-off	204	-
Loss for doubtful receivables	(313)	213
Provision for bonus	7,290	2,400
Other adjustments to profit	(472)	2,338
Reduction (increase) in operating assets:		
Accounts receivable	(7,838)	28,634
Inventories	812	(6,103)
Taxes recoverable	(50,920)	(26,908)
Judicial deposits	(639)	(240)
Other receivables	(18,942)	(12,027)
Increase (reduction) in operating liabilities:		
Labor obligations	28,419	14,210
Suppliers	1,809	(1,233)
Taxes payable	27,041	(2,411)
Other liabilities	3,626	10,893
Cash from operating activities	<hr/> 175,336	<hr/> 105,408
Interest paid on debt and debentures	(74,269)	(59,987)
Interest paid on lease operations	(5,340)	(8,872)
Income tax and social contribution paid	(4,504)	(5,929)
Net cash from operating activities	<hr/> 91,223	<hr/> 30,620
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES		
Investment in marketable securities	(32)	-
Receipt of dividends	17,717	48,164
Acquisition of property, plant and equipment	6,788	-
Acquisition of intangible assets	(109,753)	(258,572)
Acquisition of investment	(5,000)	-
Cash received from acquisition of investment	8,861	-
Cash received from sale of property, plant and equipment	401	1,275
Net cash from investing activities	<hr/> (81,018)	<hr/> (209,133)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Increase in loans, financing and debentures	163,719	-
Payment of loans and financing	(162,287)	(55,554)
Payment of lease operations	(12,467)	(16,359)
Payment of issuing public offering	-	(3,551)
Net cash from financing activities	<hr/> (11,035)	<hr/> (75,464)
Exchange variation of cash and cash and equivalents	<hr/> (749)	<hr/> (5,973)
Increase (reduction) in cash and cash equivalents	<hr/> (1,579)	<hr/> (259,950)
Cash and cash equivalents		
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	84,251	491,332
Exchange variation in foreign subsidiaries	82,672	231,382
Cash and cash equivalents at the end of the year	<hr/> (1,579)	<hr/> (259,950)