



12/05/25

Release de Resultados

1T25

Rio de Janeiro, 12 de maio de 2025 - A OceanPact Serviços Marítimos S.A. (“Grupo”, “OceanPact” ou “Companhia”), uma empresa brasileira que desenvolve e implanta soluções seguras, eficientes e inovadoras nas áreas de meio ambiente, serviços submarinos e apoio logístico e engenharia, apresenta os resultados referentes ao primeiro trimestre de 2025 (1T25). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), e seguem as normas contábeis internacionais (IFRS).

Disclaimer



82%

de **Taxa de ocupação**.
Em linha com o Guidance.



R\$ 169 mil

de **diária líquida média**
no 1T25. **Crescimento** de **19%**
em relação ao 1T24.



R\$ 459 milhões

de **Receita Líquida** no trimestre.
Crescimento de **11%** em bases
comparáveis¹ em relação ao 1T24.



R\$ 126 milhões

de **EBITDA ajustado**
consolidado no trimestre.

Highlights 1T25

Nota ¹: Exclui as receitas da parceria com a Reach

Conferência de resultados

Português (com tradução simultânea)

13 de maio de 2025

10h (horário de Brasília)

9h (horário de Nova York)

15h (horário de Oslo)

https://oceanpact.zoom.us/webinar/register/WN_gnHs5vz1T6GLVqc6S8UKJw

OPCT3 em 09/05/2025

Última cotação: R\$ 5,68

Nº de ações (excluídas ações em tesouraria): 198.350.953

Valor de mercado: R\$ 1.127 milhões

Equipe de RI

Eduardo de Toledo

CFO e Diretor de RI

Bruno Nader

Gerente de RI

Vitor Almeida

Especialista em RI

 Tel.: (21) 3032-6749



OceanPact

Relações
com Investidores

Prezado leitor,

É com satisfação que voltamos a vocês para falar sobre os avanços na implementação do nosso plano de negócios e os resultados obtidos no primeiro trimestre de 2025.

No segmento de Embarcações, tivemos um marco importante com o BID de RSVs promovido pela Petrobras. Estamos com negociações para contratação de quatro navios, ou até mais conforme evolução das tratativas. Ainda mais animador é o fato de que as diárias das embarcações destas novas negociações estão crescendo de forma substancial em comparação àquelas dos contratos anteriores, o que deverá se refletir diretamente em maior rentabilidade para nosso portfólio nos próximos anos. Esse movimento reforça nossa convicção no momento favorável do mercado e nas decisões de investimento em manutenção, adequação e modernização de nossa frota.

No segmento de Serviços, destaco o andamento das negociações para o novo contrato de monitoramento ambiental com a Petrobras, relativo ao Lote C. Estamos em diligência para um contrato com início previsto para Dezembro de 2025, duração estimada em 3 anos e backlog potencial de aproximadamente R\$ 700 milhões – cerca de 2,5 vezes o valor do contrato vigente. Vale lembrar que serão 15 anos de prestação continuada desse serviço de monitoramento ambiental, combinando tecnologia de ponta e um time altamente capacitado. Além disso, já iniciamos os trabalhos de descomissionamento da boia de Congro e de geotecnia na Colômbia, cujos primeiros resultados positivos já começam a despontar no 1T25, confirmando nossa capacidade de entregar valor em mercados adjacentes.

Mesmo num contexto de incertezas geopolíticas que tem gerado volatilidade na cotação do barril de petróleo, não observamos modificação na demanda das petroleiras para a prestação de serviços offshore no Brasil, como evidenciado pelo anúncio recente pela Petrobras de 4 novos BIDs para contratação de 25 PSVs e outro BID, marcado para o dia 19 de maio, para dois AHTS-TO. Do lado de Serviços, está agendado para o dia 30 de maio o BID de PIDF - Programa de Inspeção de Dutos Flexíveis, voltado para serviços Subsea, mais uma oportunidade para embarcações RSV e nossos ROVs. Estamos observando o mesmo comportamento do lado das IOCs, com demandas por embarcações de apoio e projetos de descomissionamento, reforçando que as empresas apresentam uma demanda recorrente de embarcações de apoio marítimo para manter seus negócios core.

Do lado da OceanPact, estamos analisando essas oportunidades, não apenas com o nosso portfólio de embarcações, mas também em uma frente estratégica de menor intensidade de capital, onde complementamos nossa oferta através de parcerias com barcos de terceiros, atuando na operação dessas embarcações com o know-how técnico e de gestão que nos diferencia. Essa flexibilidade nos permite responder rapidamente às demandas do mercado, equilibrando investimentos e retornos de forma mais eficiente.

Entrando nos resultados, encerramos o trimestre com uma receita líquida de R\$ 459 milhões, um crescimento de 11%, em bases comparáveis, com o 1T24, em função principalmente dos novos contratos de embarcações PSV e OSRV e da extensão contratual com crescimento das diárias de determinados RSVs, ambos a partir do segundo semestre de 2024. Estamos reportando também um EBITDA de R\$ 126 milhões, uma queda de 13% em relação ao ano passado, em função de 3 pontos principais: (i) a docagem da embarcação Abrolhos; (ii) manutenções pontuais de 3 embarcações; e (iii) o afretamento da embarcação Parcel dos Meros.

No campo da Sustentabilidade, é com grande satisfação que anunciamos nossa entrada no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3. Esse reconhecimento reforça nossa reputação no setor de O&G, abre portas para investidores ESG e nos dá uma vantagem competitiva em um ambiente de negócios onde práticas sustentáveis legítimas seguem sendo valorizadas por investidores e parceiros estratégicos.

Encerro agradecendo a confiança de nossos acionistas, clientes, colaboradores e parceiros. É a soma do talento de cada profissional da OceanPact, da solidez de nossa governança e da clareza de nossa estratégia que nos permite avançar com segurança.

Um abraço,

FLAVIO ANDRADE
CEO



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

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

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

(i) Meio Ambiente

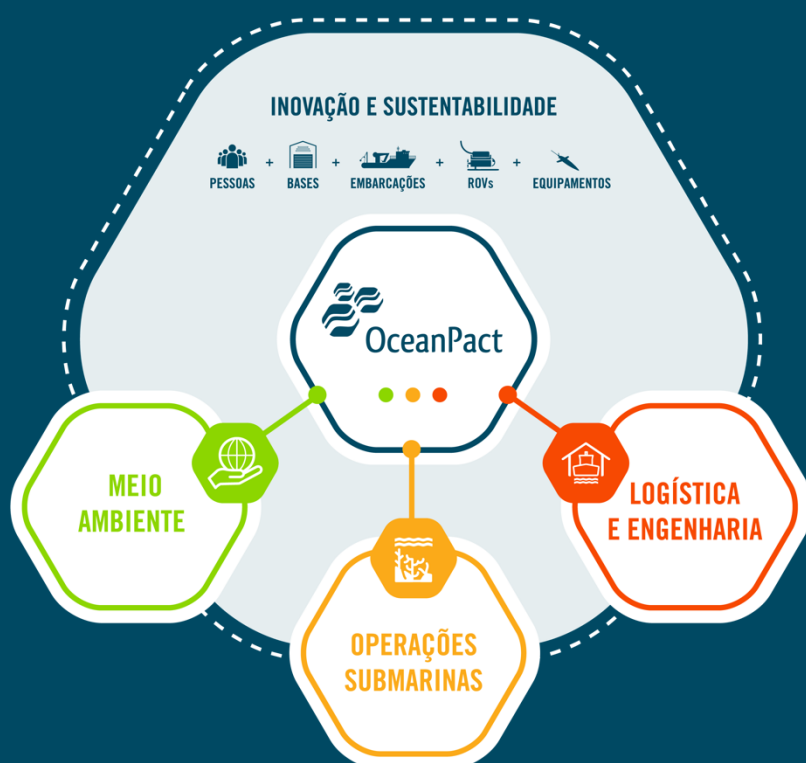
que inclui serviços de (i) proteção ambiental; (ii) levantamentos oceanográficos; (iii) licenciamentos e estudos ambientais; (iv) segurança operacional; e (v) remediação ambiental.

(ii) Operações Submarinas

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

(iii) Logística e Engenharia

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



O que
Fazemos

DESTAQUES FINANCEIROS / OPERACIONAIS (em R\$ milhões, exceto %)	1T25	1T24	Δ TRI.
Receita Líquida	459	490	-6%
Receita Parceria Reach	0	75	-100%
Receita Líquida Ex - Parceria Reach	459	415	11%
EBITDA	126	144	-12%
EBITDA Embarcações	71	75	-6%
EBITDA Serviços	54	68	-20%
Margem EBITDA Ex - Receita Reach	27%	35%	-7 p.p.
Dívida Bruta Bancária	1.589	1.150	38%
Caixa e títulos e valores mobiliários	(431)	(236)	82%
Dívida Líquida Bancária	1.159	914	27%
Dívida Líquida Bancária / EBITDA Ajustado LTM ¹	2,23	1,57	0,66
Lucro líquido	14	21	-36%
Capex	80	58	38%
Taxa de Ocupação da Frota Operacional	82%	83%	-1 p.p.
Quantidade de embarcações	28	28	-

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 multas de clientes.

Principais
Indicadores



Segmento de Embarcações

Segmento de Embarcações

DRE OCEANPACT - EMBARCAÇÕES (em R\$ milhões, exceto %)	1T25	1T24	Δ TRI.
Frota operacional média (a)	23	24	-4%
Período - dias (b)	90	91	-1%
Dias disponíveis (c = a * b)	2.070	2.173	-5%
Taxa de Ocupação (d)	82%	83%	-1 p.p.
Dias Ocupados (e = c * d)	1.703	1.804	-6%
Diária Média - R\$ mil (f)	169	142	19%
Receita de Embarcações ex-Reach (g = e * f)	288	256	13%
Receita Parceria Reach (h)	0	75	-100%
Receita Líquida de Embarcações (i = g + h)	288	331	-13%
Custo de Embarcações	(251)	(275)	-8%
Lucro Bruto	37	56	-35%
Margem Bruta Ex - Receita Reach	13%	22%	-9 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(31)	(24)	28%
Outros Resultados	1	(5)	NA
EBIT	8	27	-72%
Margem EBIT Ex - Receita Reach	3%	11%	-8 p.p.
Depreciação e Amortização	64	48	33%
EBITDA	71	75	-5%
Margem EBITDA Ex - Receita Reach	25%	29%	-5 p.p.



Desempenho Operacional

Frota total:

No 1T25, a frota da Companhia compreendia 28 navios, sendo 3 em lay up, 23 no segmento de Embarcações e 2 no segmento de Serviços.

Frota operacional média:

A frota operacional média gerando receita no segmento de Embarcações foi de 23 embarcações no 1T25, apresentando uma redução de 4% em comparação com o 1T24 devido a uma embarcação que foi afretada durante o primeiro trimestre de 2024 para um trabalho spot.

Taxa de ocupação da frota¹:

A taxa de ocupação da frota apresentou uma leve queda entre o 1T24 e o 1T25, passando de 83% para 82%. A redução de 1 ponto percentual é explicada, principalmente, devido aos seguintes fatores no 1T25: docagem do Abrolhos, parada para manutenção das embarcações Parcel do Badejo, Ilha da Trindade, Ilha de Santana e Rochedo de São Paulo, além da atuação no mercado spot do Ilha de Tinharé e Ilha do Mosqueiro.

Esses fatores foram parcialmente compensados pelos seguintes eventos no 1T24: docagem do Parcel das Timbebas e Martin Vaz, parada para manutenção no Parcel das Paredes, Parcel das Timbebas, Parcel do Badejo, Ilha de São Sebastião e Ilha de Santana, além de mobilização contratual do Jim O'Brien e Ilha de Tinharé.

Número de dias ocupados:

Com isso, o total de dias de ocupação no 1T25 foi de 1.703, o que representa uma redução de 6% em comparação ao 1T24.

Diária líquida média²:

No 1T25, a diária líquida média foi de R\$ 169 mil, representando um crescimento de 19% em comparação ao 1T24, quando foi de R\$ 142 mil. Esse crescimento reflete, principalmente, o reajuste nas diárias de novos contratos das embarcações Rubi, Jim O'Brien, Fernando de Noronha, Macaé e Ilha de Santana, além das renovações de contratos existentes, que também registraram elevação nas diárias, casos do Parcel das Paredes, Parcel dos Meros, Parcel do Badejo e Martin Vaz.

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

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



Receita Líquida e EBITDA do Segmento de Embarcações

Receita da Líquida de Embarcações:

No primeiro trimestre de 2025, a Receita Líquida de Embarcações, excluindo a parceria com a Reach, apresentou um crescimento de 13% em relação ao mesmo período de 2024, totalizando R\$ 288 milhões. Esse desempenho positivo foi impulsionado por um aumento de 19% na diária média, conforme já relatado. A expansão da receita reflete tanto a renovação de contratos existentes quanto o início de novos contratos, ambos com reajustes importantes nas diárias.

A Receita Líquida de Embarcações abrange a Receita da Frota Operacional, cujas variações foram detalhadas acima, e a Receita proveniente da parceria com a empresa norueguesa Reach, que envolveu o afretamento de uma embarcação tripulada da Reach para a prestação de serviços a clientes. O projeto teve início em março de 2023 e foi concluído em 2024, gerando uma receita líquida de R\$ 75 milhões no primeiro trimestre de 2024. Não houve receita relacionada a esse projeto no primeiro trimestre de 2025, uma vez que o mesmo foi encerrado em 2024.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada de Embarcações:

Apesar do aumento observado na Receita da Frota Operacional, o EBITDA ajustado do segmento no 1T25 apresentou uma queda de 5% em relação ao 1T24, saindo de R\$ 75 milhões para R\$ 71 milhões. Esse declínio é explicado, principalmente, por três fatores:

- Mudança no tratamento contábil do afretamento da embarcação Parcel dos Meros. Até o ano passado, com um contrato de aluguel de longo prazo vigente, o afretamento desse navio, em virtude do IFRS 16, era tratado como uma despesa financeira, sem impacto no EBITDA. No entanto, a partir de janeiro de 2025, o afretamento foi recontratado para um prazo curto e passou a ser contabilizado diretamente no custo, o que resultou na redução do EBITDA. Nesse primeiro trimestre de 2025 esse custo de afretamento foi de R\$ 6 milhões.
- Duas embarcações atuando no spot no trimestre, com períodos de ociosidade comercial (Ilha do Mosqueiro e Ilha de Tinharé).
- Aumento das despesas gerais e administrativas devido ao dissídio e à atualização dos valores dos planos de incentivo de longo prazo.

Com isso, a margem EBITDA ajustada ex-Reach foi de 25% no trimestre, inferior à registrada no 1T24, de 29%.



Segmento de Serviços

Segmento de Serviços

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

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

DRE OCEANPACT - SERVIÇOS (em R\$ milhões, exceto %)	1T25	1T24	Δ TRI.
Receita Líquida de Serviços	174	161	8%
UN Subsea & Geociências	109	115	-5%
UN Oil Spill Response	31	31	0%
UN Consultoria & Demais UNs	34	15	132%
Custo de Serviços	(107)	(82)	31%
Lucro Bruto	67	79	-15%
Margem Bruta	38%	49%	-11 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(23)	(19)	19%
Outros Resultados	(0)	1	NA
EBIT	44	60	-27%
Margem EBIT	25%	37%	-12 p.p.
Depreciação e Amortização	11	8	32%
EBITDA	54	68	-20%
Margem EBITDA	31%	43%	-11 p.p.



Receita Líquida e EBITDA Ajustado do Segmento de Serviços

Receita líquida de Serviços:

A receita líquida do segmento de Serviços registrou um aumento de 8% em relação ao 1T24, passando de R\$ 161 milhões no 1T24 para R\$ 174 milhões no 1T25. Esse aumento é principalmente explicado pelo (i) início do novo contrato de descomissionamento da boia de Congro, pela (ii) melhora na UN Geociências, impulsionada pela mobilização de um projeto com a Petrobras na Colômbia, além da execução de outros projetos ao longo do trimestre, que ainda não existiam no 1T24, e foi parcialmente compensado pela docagem da embarcação Austral Abrolhos, que resultou em menor atividade na carteira de Inspeção de Amarras no primeiro trimestre de 2025 em comparação ao mesmo período de 2024.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada de Serviços:

O EBITDA ajustado do segmento de Serviços no primeiro trimestre de 2025 registrou uma queda de 20% em relação ao primeiro trimestre de 2024, passando de R\$ 68 milhões para R\$ 54 milhões. Essa redução é principalmente explicada pela docagem em janeiro e fevereiro da embarcação Abrolhos no 1T25, impactando a atividade do contrato de Inspeção de Amarras, que no primeiro trimestre de 2024 apresentou uma performance muito positiva.

Como consequência, a margem EBITDA ajustada do segmento de Serviços caiu de 43% no 1T24 para 31% no 1T25.



Resultado Consolidado

DRE OCEANPACT - CONSOLIDADO (em R\$ milhões, exceto %)	1T25	1T24	Δ TRI.
Receita Líquida Ex - Parceria Reach	459	415	11%
Receita Parceria Reach	0	75	-100%
Receita Líquida	459	490	-6%
Custos	(356)	(355)	0%
Lucro Bruto	104	135	-23%
Margem Bruta Ex - Receita Reach	23%	33%	-10 p.p.
Despesas gerais e administrativas	(53)	(43)	24%
Outros Resultados	1	(4)	NA
EBIT	51	87	-41%
Margem EBIT Ex - Receita Reach	11%	21%	-10 p.p.
Depreciação e Amortização	75	56	33%
EBITDA	126	144	-12%
Margem EBITDA Ex - Receita Reach	27%	35%	-7 p.p.

Receita Líquida e EBITDA Ajustado Consolidado

Receita Líquida Consolidada (ex-Reach): A receita líquida consolidada ex-Reach alcançou R\$ 459 milhões no primeiro trimestre de 2025, registrando um crescimento de 11% em comparação com o primeiro trimestre de 2024. Esse resultado reflete a combinação do desempenho positivo no segmento de Embarcações, impulsionado pelo aumento das diárias, e o avanço no segmento de Serviços, promovido, entre outros fatores, pelo novo contrato de descomissionamento da boia de Congro.

EBITDA Consolidado: O EBITDA consolidado atingiu R\$ 126 milhões no 1T25, registrando uma redução de 12% em relação ao 1T24. Essa queda é explicada pelos fatores já mencionados na seção de segmentos. Como consequência, a margem EBITDA ex-Reach no trimestre foi de 27%, apresentando uma redução de 7 pontos percentuais em comparação com o 1T24.



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

R\$ MILHÕES	1T25	1T24	Δ TRI.
Receita líquida (ex - Reach)	459	415	11%
Custos e despesas (ex - Reach)	(409)	(332)	23%
Pessoal	(182)	(151)	20%
Depreciação e amortização ⁽ⁱ⁾	(72)	(54)	32%
Viagens, transportes e refeições	(17)	(15)	16%
Aluguéis e afretamentos	(13)	(10)	26%
Serviços de terceiros	(47)	(41)	15%
Insumos e manutenção	(64)	(55)	18%
Tributos e despesas legais	(1)	(1)	4%
Outros custos e despesas	(13)	(5)	133%
Outros resultados	1	(4)	NA
Depreciação e amortização total	75	56	33%
EBITDA ex-Reach	126	134	-6%
EBITDA Reach	-	9	-100%
EBITDA	126	144	-12%

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

No 1T25, os custos e despesas totais, desconsiderando a parceria com a Reach, atingiram R\$ 409 milhões, o que representa um incremento de 23% em comparação aos R\$ 332 milhões registrados no 1T24. Esse aumento está distribuído em 4 principais categorias, refletindo tanto ajustes sazonais quanto operacionais.

- (i) **Pessoal:** Dissídio, atualização dos valores dos planos de incentivo de longo prazo e crescimento do quadro de funcionários.
- (ii) **Depreciação e amortização:** Crescimento é reflexo do aumento do Capex ao longo de 2024 e no primeiro trimestre de 2025.
- (iii) **Insumos e manutenção:** O aumento deve-se principalmente a projetos nos quais o combustível é de responsabilidade da Companhia, além de materiais em geral para a manutenção das embarcações.
- (iv) **Outros Custos e Despesas:** Os principais motivos foram custos aduaneiros e com licenças de software.

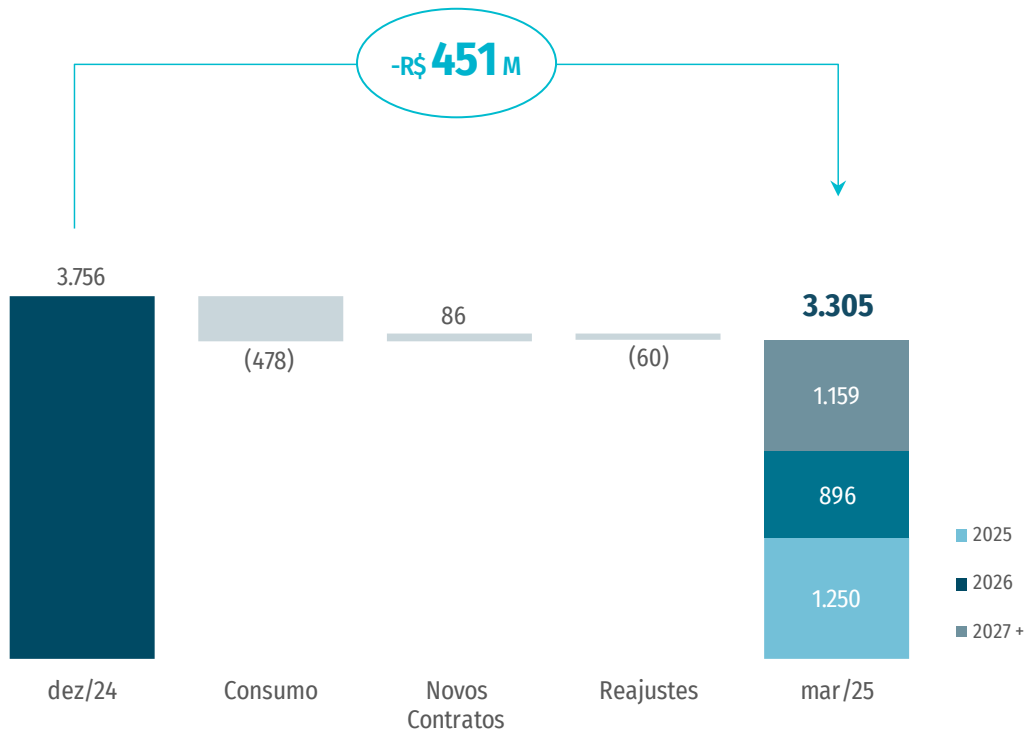


R\$ MILHÕES	1T25	1T24	Δ TRI.
Receita líquida (ex-Reach)	459	415	11%
Custos e despesas (ex - Reach)	(409)	(332)	23%
Custos dos serviços	(355)	(289)	23%
Despesas gerais e administrativas	(53)	(43)	23%
% despesas / receita líquida ex-Reach	12%	10%	1 p.p.

O percentual do SG&A em relação à receita líquida da Companhia, excluindo a parceria com a Reach, aumentou de 10% no 1T24 para 12% no 1T25. Esse aumento foi impactado, principalmente, pela atualização dos valores dos planos de incentivo de longo prazo da Companhia, que foram influenciados pela valorização das ações, que subiram de R\$ 5,39 em 31 de dezembro de 2024 para R\$ 5,65 em 31 de março de 2025. Cabe ressaltar que a Companhia vem realizando a marcação a mercado das RSUs e opções em bases trimestrais a partir do 3T24.



Backlog e Novos Contratos



A Companhia encerrou o mês de março de 2025 com um backlog de cerca de R\$ 3,3 bilhões, registrando uma redução de R\$ 451 milhões em comparação ao final de dezembro de 2024. O principal fator responsável por essa queda foi o consumo dos contratos existentes, que totalizou R\$ 478 milhões, parcialmente compensado por R\$ 86 milhões provenientes de novos contratos assinados no período.

Resultados Financeiros

R\$ MILHÕES	1T25	1T24	Δ TRI.
Receitas financeiras			
Rendimentos de aplicações financeiras	13	4	192%
Juros	2	2	30%
Outras receitas	0	0	98%
Total	15	6	146%
Despesas financeiras			
Juros e encargos bancários	(55)	(40)	37%
Juros e encargos - arrendamentos	(1)	(1)	-30%
Outras despesas	(3)	(2)	60%
Total	(58)	(43)	36%
Variações cambiais	27	(10)	NA
Resultado financeiro líquido	(16)	(47)	-65%

O resultado financeiro líquido no primeiro trimestre de 2025 foi negativo em R\$ 16 milhões, representando uma melhoria de 65% em relação ao primeiro trimestre de 2024, quando o resultado negativo foi de R\$ 47 milhões. A melhora no resultado financeiro é explicada pelo efeito positivo da variação cambial no período, com o dólar recuando de USD/BRL 6,19 no final de 2024 para USD/BRL 5,74 ao fim do primeiro trimestre de 2025. No 1T24, por outro lado, a variação cambial teve impacto negativo de R\$ 10 milhões, refletindo a valorização do dólar de USD/BRL 4,84 no final do quarto trimestre de 2023 para USD/BRL 5,00 ao final de março de 2024.



Lucro Líquido

R\$ MILHÕES	1T25	1T24	Δ TRI.
EBITDA	126	144	-12%
Depreciação e Amortização	(75)	(56)	33%
Variação Cambial	27	(10)	NA
Resultado financeiro	(43)	(37)	18%
EBT (Lucro Antes dos Impostos)	35	40	NA
Tributos sobre o lucro	(21)	(19)	11%
Lucro Líquido	14	21	-35%

A Companhia registrou um lucro líquido de R\$ 14 milhões no 1T25, o que representa uma redução de 35% em relação ao lucro líquido do 1T24. A principal razão para essa queda está na variação do EBITDA, conforme detalhado ao longo deste material.



Contingências UP Offshore

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

O processo do UP Coral obteve decisão favorável em primeira instância e segunda instância, sendo que a ação transitou em julgado após a Petrobras não apresentar recurso de maneira tempestiva após a publicação do Acórdão em segunda instância. A Petrobras entendeu que sua intimação pelo Tribunal do Rio de Janeiro apresentou falha de endereçamento, e recorreu a terceira instância (STJ), onde atualmente, após decisão monocrática desfavorável à Petrobras, se encontra pendente de julgamento por uma das turmas do Superior Tribunal de Justiça. Já o processo do UP Turquoise obteve decisão favorável em primeira, segunda e terceira instância, sendo que o litígio transitou em julgado favoravelmente à UP, que já iniciou a fase de cumprimento de sentença.

Em 30 de junho de 2023 a UP contratou a cessão parcial desses seus direitos creditórios litigiosos, tendo recebido por isso o valor de R\$ 100 milhões no dia 6 de julho do mesmo ano. Preservou ainda o direito a participação futura significativamente majoritária no montante efetivamente recuperado dos direitos creditórios cedidos que venham a exceder o valor recebido à vista, ajustado nos termos acordados entre as partes da Cessão.

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



Endividamento

ENDIVIDAMENTO (em R\$ milhões, exceto %)	1T25	1T24	Δ ANO
Dívida Bruta (inclui arrendamento)	1.636	1.206	36%
Curto Prazo	290	308	-6%
Longo Prazo	1.346	898	50%
% Curto Prazo	18%	26%	-8 p.p.
% Longo Prazo	82%	74%	8 p.p.
Caixa e equivalentes	(431)	(236)	82%
Dívida Líquida (inclui arrendamento)	1.205	970	24%
Arrendamentos de curto e Longo prazo	39	40	-3%
Credor por Financiamento	8	16	-53%
Dívida Líquida Bancária	1.159	914	27%
EBITDA Ajustado últimos 12 meses	513	565	-9%
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado LTM	2,35	1,72	0,63
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado LTM	2,26	1,62	0,64
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado (Covenant)¹	2,23	1,57	0,66

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

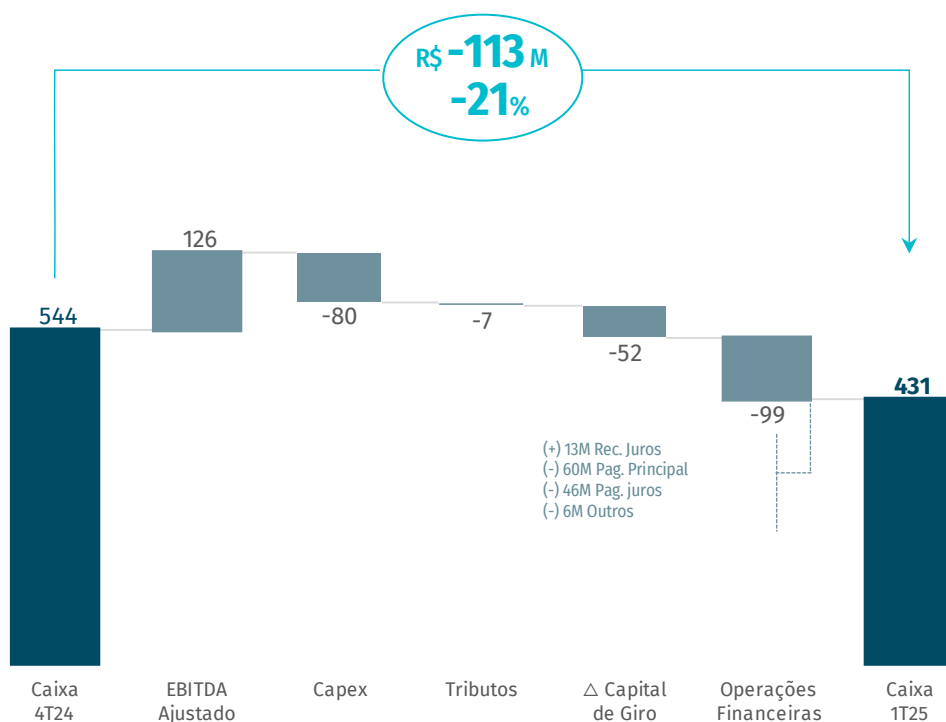
A Companhia encerrou o primeiro trimestre de 2025 com um aumento de 36% na dívida bruta, totalizando R\$ 1.636 milhões, em comparação com R\$ 1.206 milhões no final do primeiro trimestre de 2024. Esse crescimento é atribuído à 5ª e à 6ª emissões de debêntures da Companhia, no valor de R\$ 500 milhões, com taxa de CDI + 2,50%.

A posição final de caixa e equivalentes encerrou o 1T25 com um crescimento de 82% em relação ao 1T24, passando de R\$ 236 milhões para R\$ 431 milhões, resultado também das captações realizadas por meio da 5ª e da 6ª emissões de debêntures da Companhia.

O indicador Dívida Líquida/EBITDA, calculado de acordo com as regras de Covenant, ficou em 2,23x no 1T25, abaixo do limite de 2,5x estabelecido nos contratos das debêntures. Esse limite é válido para todos os trimestres a partir de 2025.



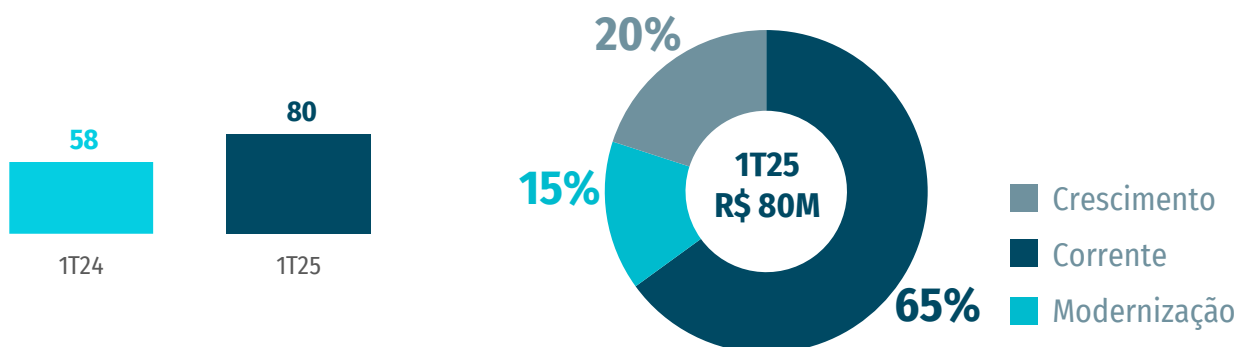
Fluxo de Caixa



Como apresentado acima, a Companhia encerrou o 1T25 com uma posição de caixa de R\$ 431 milhões, representando uma queda de R\$ 113 milhões em relação ao final do 4T24. Essa queda é explicada pelos investimentos em Capex, que totalizaram R\$ 80 milhões no trimestre, conforme detalhado na seção abaixo. Além disso, houve um impacto negativo de R\$ 52 milhões no Capital de Giro, decorrente, principalmente, da conta de clientes, em função dos novos contratos iniciados durante o período.

Investimentos

Capex (R\$ milhões)



No 1T25, a Companhia realizou investimentos totalizando R\$ 80 milhões, conforme detalhado a seguir:

Modernização: R\$ 12 milhões, com foco em adequações contratuais das embarcações Ilha do Mosqueiro e Ilha da Trindade.

Crescimento: R\$ 16 milhões, principalmente pela aquisição da empresa Aiuká e de equipamentos para ROVs.

Corrente: R\$ 52 milhões, principalmente destinados a docagem da embarcação Austral Abrolhos, além de intervenções nas embarcações Rochedo de São Paulo e Ilha da Trindade.





Anexos

ANEXO I – Análise do ROIC

ROIC (em R\$ milhões, exceto %)	PERÍODO DE 12 MESES ENCERRADO EM	
	mar/25	mar/24
EBITDA Ajustado	513	565
Depreciação	(277)	(242)
EBIT Ajustado	235	323
Tributos sobre o lucro	(80)	(110)
NOPAT Ajustado	155	213
PL	945	833
Dívida líquida	1.205	970
Capital Investido	2.150	1.802
Capital Investido médio	1.976	1.791
ROIC Ajustado	8%	12%
ROIC Ajustado Ex-crédito causas judiciais	8%	9%

A queda de 1 ponto percentual do ROIC da Companhia, entre março/24 e março/25, é resultante da Cessão de Créditos Judiciais (CCJ) realizada em junho/23, a qual eleva o EBITDA dos últimos 12 meses de março/24.



ANEXO II – Abertura dos Resultados por Segmento

Resultados por segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Eliminações			Consolidado		
	1T25	1T24	% VAR	1T25	1T24	% VAR	1T25	1T24	% VAR	1T25	1T24	% VAR
Receita líquida	288	331	-13%	174	161	8%	(3)	(2)	86%	459	490	-6%
Custo dos serviços	(251)	(275)	-8%	(107)	(82)	31%	3	2	86%	(356)	(355)	0%
Lucro bruto	37	56	-35%	67	79	-15%	-	-	NA	103	135	-23%
Margem bruta	13%	17%	-4 pp	38%	49%	-11 pp	0%	0%	0 pp	23%	28%	-5 pp
Despesas gerais e administrativas	(31)	(24)	28%	(23)	(19)	19%	-	-	NA	(53)	(43)	24%
Outras receitas e despesas operacionais	1	(5)	-128%	(0)	1	-161%	-	-	NA	1	(4)	-122%
EBIT	8	27	-72%	44	60	-27%	-	-	NA	51	87	-41%
Depreciação	64	48	33%	11	8	32%	-	-	NA	75	56	33%
EBITDA	71	75	-5%	54	68	-20%	-	-	NA	126	144	-12%
Margem EBITDA	25%	23%	2 pp	31%	43%	-11 pp	0%	0%	0 pp	27%	29%	-2 pp
Ajustes de EBITDA	(0)	-	NA	-	-	NA	-	-	NA	(0)	-	NA
EBITDA ajustado	71	75	-5%	54	68	-20%	-	-	NA	126	144	-12%
Margem EBITDA Ajustada	25%	23%	2 pp	31%	43%	-11 pp	0%	0%	0 pp	27%	29%	-2 pp



ANEXO III – Detalhamento dos Contratos Petrobras

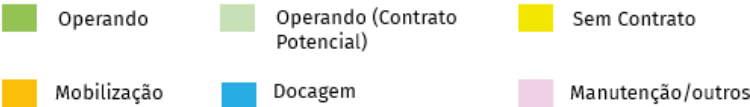
Embarcações / ROV	Tipo	Término do Contrato	Diária ¹ (US\$ 000)
Segmento de Embarcações			
Parcel dos Meros	RSV	abr/25	44
Parcel das Timbebas	RSV	jun/25	30
Parcel dos Reis	RSV	jul/25	36
Parcel do Badejo (Pearl)	RSV	jul/25	44
Parcel do Bandolim	MPSV	set/25	39
Rochedo de São Paulo	AHTS	out/25	33
Rochedo de São Pedro	AHTS	nov/25	33
Ilha das Flechas	OSRV	dez/25	19
Parcel das Feiticeiras (Coral)	RSV	mai/26	41
Ilha do Cabo Frio	OSRV	jul/26	22
Jim Obrien	PSV	mai/28	26
Ilha de Santana	OSRV	ago/28	36
Fernando de Noronha	RSV	ago/28	25
Macaé	OSRV	ago/28	24
Rubi	PSV	out/28	41
Ilha do Mosqueiro (Opal)	OTSV	jun/29	73
Segmento de Serviços			
ROV Parcel das Timbebas #1	ROV	jun/25	21
ROV Parcel dos Reis #1	ROV	jul/25	15
ROV Parcel dos Reis #2	ROV	jul/25	15
ROV Parcel do Bandolim #1	ROV	set/25	15
ROV Parcel do Bandolim #2	ROV	set/25	15

Nota 1: Dólar a 5,74 para as diárias



ANEXO IV – Taxa de Ocupação

TAXA DE OCUPAÇÃO PROJETADA - 2025	1T 2025						2T 2025						3T 2025						4T 2025						TOTAL
	Jan		Fev		Mar		Abr		Mai		Jun		Jul		Ago		Set		Out		Nov		Dez		2025
	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	1Q	2Q	Ano
Total Trimestre	82%						83%						89%						71%						
Total Mensal	83%		82%		82%		81%		84%		85%		92%		91%		84%		69%		72%		71%		81%
RSV	76%		73%		92%		89%		84%		79%		87%		88%		78%		39%		45%		41%		73%
1. A. Abrolhos																									
2. P. do Bandolim																									
3. P. de Manuel Luis																									
4. P. dos Meros / TBD																									
5. P. das Paredes																									
6. P. das Tímbebas																									
7. P. dos Reis																									
8. Parcel das Feiticeiras																									
9. Parcel do Badejo																									
PSV / OSRV	87%		89%		86%		82%		90%		95%		95%		93%		87%		88%		89%		89%		89%
10. Fernando de Noronha																									
11. Ilha de Cabo Frio																									
12. Ilha de São Sebastião																									
13. Ilha da Trindade																									
14. Jim O'Brien																									
15. Ilha de Tinharé																									
16. Macaé																									
17. Martin Vaz																									
18. Ilha de Santana																									
19. Ilha das Flechas																									
20. Rubi																									
AHTS / OTSV	88%		85%		39%		52%		63%		65%		93%		93%		93%		93%		93%		93%		79%
21. Rochedo de São Paulo																									
22. Rochedo de São Pedro																									
23. Ilha do Mosqueiro																									



ANEXO V – Balanço Patrimonial

(EM R\$ MIL)		CONSOLIDADO	
ATIVO	31/03/2025		31/12/2024
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	405.675		515.103
Títulos e valores mobiliários	16.299		18.609
Clientes	401.106		354.692
Estoques	6.179		5.024
Instrumentos financeiros derivativos	-		-
Dividendos a receber	-		-
Tributos a recuperar	90.040		79.739
Outros valores a receber	34.527		34.032
Total do ativo circulante	953.826		1.007.199
Não circulante			
Títulos e valores mobiliários	8.600		10.017
Tributos a recuperar	-		-
Depósitos judiciais	7.299		7.115
Tributos diferidos	149.185		162.499
Outros valores a receber	63.770		58.278
Empréstimos a partes relacionadas	-		-
Investimentos	-		-
Direito de uso	31.954		27.196
Imobilizado	1.681.134		1.742.640
Intangível	20.178		16.539
Total do ativo não circulante	1.962.120		2.024.284
TOTAL DO ATIVO	2.915.946		3.031.483
PASSIVO			
Circulante			
Obrigações com pessoal	111.306		94.530
Fornecedores	92.356		103.375
Empréstimos e financiamentos	103.305		111.421
Debêntures a pagar	179.172		159.789
Credores por financiamento	3.334		5.418
Passivo de arrendamento	4.081		2.775
Instrumentos financeiros derivativos	-		-
Tributos a recolher	30.194		31.113
Outras obrigações	46.919		45.642
Total do passivo circulante	570.667		554.063
Não circulante			
Empréstimos e financiamentos	295.632		338.561
Debêntures a pagar	1.011.019		1.058.998
Credores por financiamento	4.280		4.772
Passivo de arrendamento	34.740		26.964
Instrumentos financeiros derivativos	-		-
Empréstimos de partes relacionadas	-		-
Tributos a recolher	11.323		11.151
Tributos diferidos	1.349		1.454
Provisão para perda em investimentos	4		4
Passivos associados a ativos mantidos para venda	-		-
Outras obrigações	36.164		35.021
Provisão para riscos	5.854		6.227
Total do passivo não circulante	1.400.365		1.483.152
Patrimônio Líquido			
Capital social	803.663		803.663
Ações em tesouraria	3.347		700
Reservas de capital	88.767		88.443
Prejuízos acumulados	(71.321)		(85.094)
Ajuste de avaliação patrimonial - Hedge	-		-
Outros Resultados Abrangentes	120.459		186.556
PL antes da participação de não controladores	944.915		994.268
Participação de não controladores	(118)		-
Total do patrimônio líquido	944.915		994.268
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.915.946		3.031.483

ANEXO VI – Demonstração do Resultado

(EM R\$ MIL)	01/01/2025 a 31/03/2025	01/01/2024 a 31/03/2024
Receita líquida	459.202	490.028
Custo de serviços	(355.611)	(354.999)
Lucro bruto	103.591	135.029
Despesas gerais e administrativas	(53.238)	(43.144)
Equivalência patrimonial	-	-
Provisão para perda no valor de recuperação de ativos	-	-
Provisão para perda no valor de recuperação de investimentos	-	-
Outras receitas e despesas operacionais	984	(4.409)
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	51.337	87.476
Receitas financeiras	48.065	7.945
Despesas financeiras	(64.480)	(55.077)
Resultado financeiro	(16.415)	(47.132)
Lucro (prejuízo) antes dos impostos	34.922	40.344
Impostos de renda e contribuição social corrente	(7.093)	(11.504)
Imposto de renda e contribuição social diferido	(14.174)	(7.703)
Tributos sobre o lucro	(21.267)	(19.207)
Lucro (prejuízo) líquido do trimestre / exercício	(13.773)	(21.137)
Atribuível aos controladores	13.773	-
Atribuível aos não controladores	(118)	-
Lucro (prejuízo) líquido básico por ação (R\$)	0,07	0,11
Lucro (prejuízo) líquido diluído por ação (R\$)	0,07	0,11



ANEXO VII – Fluxo de Caixa

EM R\$ MIL	CONSOLIDADO	
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS	31/03/2025	31/03/2024
Lucro (prejuízo) do período	13.773	21.137
Ajustes por:		
Depreciação e amortização	74.884	56.475
Imposto de renda e contribuição social reconhecido no resultado	16.414	19.207
Resultado da equivalência patrimonial	-	-
Despesas e receitas com juros e variações cambiais, líquidas	29.742	49.926
Provisão para riscos	(373)	(104)
Perda (ganho) na alienação de imobilizado	986	2
Ganho por compra vantajosa	-	-
Provisão para multas contratuais	4.846	(4.910)
Provisão (reversão) para perda de créditos esperada	182	(242)
Provisão Concessões Ações e Opções	4.311	-
Provisão bônus e PLR	7.887	5.757
Outros ajustes ao lucro	5.899	(2.078)
Redução (aumento) dos ativos e passivos operacionais:		
Clientes	(46.596)	(85.365)
Estoque	(1.155)	(1.110)
Tributos a recuperar	(11.266)	(16.738)
Depósitos judiciais	(184)	(587)
Outros valores a receber	(5.987)	6.460
Aumento (redução) dos passivos operacionais:		
Obrigações com pessoal	8.889	(523)
Fornecedores	(18.631)	22.098
Tributos a recolher	(4.788)	(369)
Outras obrigações	(6.738)	(950)
Caixa gerado pelas operações	63.619	68.086
Juros pagos – empréstimos e financiamentos e debêntures	(52.818)	(39.372)
Juros pagos - arrendamentos	(484)	(1.178)
IRPJ e CSLL pagos	(3.052)	(2.242)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) pelas atividades operacionais	7.265	25.294
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Aporte de capital investidas	-	-
Aplicações/Resgate em títulos e valores mobiliários	16.397	1.713
Recebimento de dividendos	-	-
Aquisição de ativos fixos	(70.741)	(57.415)
Aquisição de investimentos	(5.890)	-
Caixa recebido na aquisição de investimento	411	-
Caixa recebido (transferido) da alienação de investimento, líquido	-	130
Caixa recebido na venda de imobilizado	-	-
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento	(59.823)	(55.572)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS		
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures	-	53.632
Recompra de ações	-	-
Pagamentos de empréstimos, debêntures e financiamentos	(53.784)	(45.512)
Pagamentos de arrendamentos	(1.123)	(4.154)
Caixa líquido gerado (aplicado nas) pelas atividades de financiamento	(54.907)	3.966
Variação cambial sobre caixa e equivalentes	(1.964)	693
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(109.428)	(25.619)
Caixa e equivalente de caixa		
Saldo inicial	515.103	214.287
Saldo final	405.675	188.668
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	(109.428)	(25.619)





OceanPact

Relações
com Investidores



May 12, 2025

Earnings Release

10Q25

Rio de Janeiro, May 12, 2025 – OceanPact Serviços Marítimos S.A. (“Group,” “OceanPact” or “Company”), a Brazilian company that develops and implements safe, efficient and innovative solutions related to the environment, subsea services, logistics support and engineering, presents its results for the first quarter of 2025 (1Q25). The following financial and operating information, except where otherwise stated, is presented in Brazilian reais (R\$), and complies with the International Financial Reporting Standards (IFRS).

Disclaimer



82%

utilization rate,
in line with guidance



R\$ 169,000

average net daily rate in 1Q25,
up 19% from 1Q24



R\$ 459 million

net revenue in the quarter, **up 11%** on
a like-for-like basis¹ compared to 1Q24



R\$ 126 million

consolidated adjusted EBITDA
in the quarter

Note 1: Excluding revenue from partnership with Reach

Highlights of 1Q25

Earnings Conference Call

In Portuguese (with simultaneous interpretation into English)

May 13, 2025

10 a.m. (Brasília time)

9 a.m. (New York time)

3 p.m. (Oslo time)

https://oceanpact.zoom.us/webinar/register/WN_gnHs5vz1T6GLVqc6S8UKJw

OPCT3 on May 9, 2025

Closing share price: R\$5.68

Number of shares (excluding treasury stock): 198,350,953

Market cap: R\$1.127 billion

Investor Relations Team

Eduardo de Toledo

CFO and IRO

Bruno Nader

IR Manager

Vitor Almeida

IR Specialist

 Phone: (21) 3032 6749



Investor Relations

Dear Reader,

We are pleased to reconnect with you to discuss our progress in implementing our business plan and the results we achieved in the first quarter of 2025.

In the Vessels segment, we reached a significant milestone regarding the RSV bid held by Petrobras. As anticipated, the state-owned oil giant prioritized vessels in Lot A, and we are in advanced negotiations to supply four vessels, which could expand to more vessels depending on how the discussions unfold. Even more encouraging is the fact that the daily rates for the vessels in these new negotiations are substantially higher than those in previous contracts, and this should directly translate to higher profitability for our portfolio in the coming years. This development reinforces our conviction that the market is in a favorable period and that our decisions to invest in fleet maintenance, adaptation and modernization have been sound.

In the Services segment, I want to highlight the progress of negotiations for a new environmental monitoring contract with Petrobras, related to Lot C. We are in advanced discussions for a contract that will involve up to three vessels, slated to begin in December 2025 and with an estimated duration of three years, generating a backlog of approximately R\$700 million – around 2.5 times the value of the current contract. It is worth noting that this will mark 15 years of continuous provision of this environmental monitoring service, combining cutting-edge technology and a highly skilled team. Furthermore, we have already begun work on decommissioning the Congro buoy and geotechnical work in Colombia, with the first positive results starting to emerge in 1Q25, confirming our ability to deliver value in adjacent markets.

Even amid geopolitical uncertainty, which has caused oil price volatility, we have not observed any change in demand from oil companies for offshore services in Brazil, as evidenced by Petrobras' recent announcement of three new bids for 23 platform supply vessels (PSVs) and another bid, scheduled for May 19, for two anchor handling tug supply vessels for towing operations (AHTS-TOs). On the Services side, a Flexible Pipeline Inspection Program bid is scheduled for May 30, focused on subsea services. This presents another opportunity for our ROV support vessels (RSVs) and remotely operated underwater vehicles (ROVs). International oil companies show similar demand for support vessels and decommissioning projects, underscoring the recurring need for maritime support vessels to sustain their core operations.

At OceanPact, we are seizing these opportunities, not just with our own fleet but also employing a less capital-intensive strategic approach, complementing our offering through partnerships with third-party vessels, operating these vessels with the technical and management know-how that sets us apart. This flexibility allows us to respond quickly to market demands, balancing investments and returns more efficiently.

Moving on to our results, we ended the quarter with net revenue of R\$459 million, up 11% on a comparable basis from 1Q24, mainly due to new PSV and OSRV vessel contracts and the extension of certain RSV contracts with higher daily rates, both starting in the second half of 2024. We also recorded EBITDA of R\$126 million, down 13% from last year, due to three main factors: (i) the docking in January and February of this year of the Abrolhos vessel, which performed strongly in 1Q24 as part of our mooring line inspection contract; (ii) some unscheduled and one-off maintenance work on three vessels in 1Q25; and (iii) the chartering of the Parcel dos Meros vessel, now recorded as a cost rather than a debt in accordance with IFRS 16, due to a contract extension for less than one year, starting in January 2025, affecting EBITDA.

In the field of Sustainability, we are delighted to announce our inclusion in the São Paulo Stock Exchange (B3) Corporate Sustainability Index (ISE). This recognition bolsters our reputation in the oil and gas sector, opens doors to ESG investors and gives us a competitive advantage in a market that is increasingly attentive to environmental, social and governance issues. We believe that responsible practices are not just a differentiator, but an integral part of long-term value creation.

In closing, I would like to express our gratitude to our shareholders, clients, employees and partners for their trust. The talent of our professionals, the strength of our governance and the clarity of our strategy are what allow us to move forward confidently, even in the most challenging times.

Best regards,

FLAVIO ANDRADE
CEO



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

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

Our activities with our clients take place in three areas:

(i) Environment

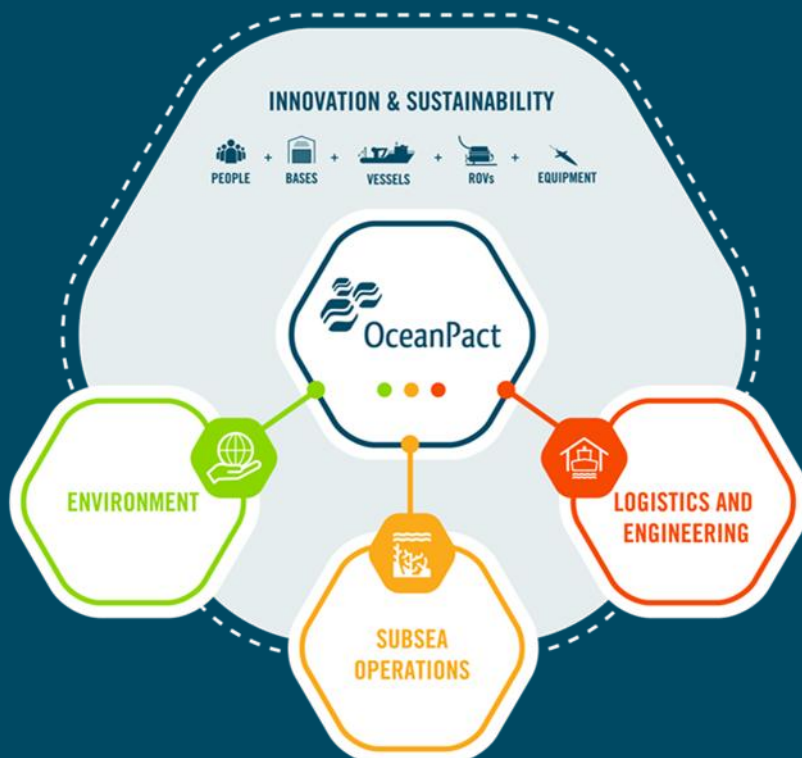
encompassing (i) environmental protection services, (ii) oceanographic surveys, (iii) environmental licensing and studies, (iv) operational safety, and (v) environmental remediation.

(ii) Subsea Operations

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

(iii) Logistics and Engineering

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



What
We Do

FINANCIAL/OPERATIONAL HIGHLIGHTS (in R\$ million, except %)	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Net Revenue	459	490	-6%
Reach Partnership Revenue	0	75	-100%
Net Revenue Excluding Reach Partnership	459	415	11%
EBITDA	126	144	-12%
EBITDA – Vessels	71	75	-6%
EBITDA – Services	54	68	-20%
EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	27%	35%	-7 p.p.
Gross Bank Debt	1,589	1,150	38%
Cash and Cash Equivalents	(431)	(236)	82%
Net Bank Debt	1,159	914	27%
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA LTM ¹	2.23	1.57	0.66
Net Profit	14	21	-36%
CapEx	80	58	38%
Operating Fleet Utilization Rate	82%	83%	-1 p.p.
Number of Vessels	28	28	-

Note 1: Net Bank Debt / Adjusted EBITDA, for the purpose of calculating compliance with the covenant, encompasses indebtedness in terms of (i) the average Brazilian real-dollar exchange rate in the year, as reported by BNDES, (ii) new charters/leases, and (iii) hedging financial instruments, while Adjusted EBITDA excludes the effect of client fines.

Main
Indicators



Vessels

Segment

Vessels Segment

OCEANPACT INCOME STATEMENT – VESSELS (in R\$ million, except %)	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Average Operating Fleet (a)	23	24	-4%
Term – Days (b)	90	91	-1%
Days Available (c = a * b)	2,070	2,173	-5%
Utilization Rate (d)	82%	83%	-1 p.p.
Days Utilized (e = c * d)	1,703	1,804	-6%
Average Daily Rate – R\$ 000 (f)	169	142	19%
Vessel Revenue Excluding Reach (g = e * f)	288	256	13%
Reach Partnership Revenue (h)	0	75	-100%
Net Revenue from Vessels (i = g + h)	288	331	-13%
Cost of Vessels	(251)	(275)	-8%
Gross Profit	37	56	-35%
Gross Margin Excluding Reach Revenue	13%	22%	-9 p.p.
General and Administrative Expenses	(31)	(24)	28%
Other Income	1	(5)	NA
EBIT	8	27	-72%
EBIT Margin Excluding Reach Revenue	3%	11%	-8 p.p.
Depreciation and Amortization	64	48	33%
EBITDA	71	75	-5%
EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	25%	29%	-5 p.p.



Operational Performance

Total Fleet:

In 1Q25, the Company's fleet comprised 28 ships: 3 in lay-up, 23 in the Vessels segment and 2 in the Services segment.

Average Operating Fleet:

The average revenue-generating operating fleet in the Vessels segment consisted of 23 vessels in 1Q25, down 4% from 1Q24, due to a vessel that was chartered during the first quarter of 2024 for spot work.

Fleet Utilization Rate¹:

The fleet utilization rate decreased slightly between 1Q24 and 1Q25, from 83% to 82%. This 1-percentage-point reduction is mainly explained by the following factors in 1Q25: the docking of the Abrolhos; maintenance shutdowns of the Parcel do Badejo, Ilha da Trindade, Ilha de Santana and Rochedo de São Paulo vessels; and spot market operations involving the Ilha de Tinharé and Ilha do Mosqueiro.

These factors were partially offset by the following events in 1Q24: the docking of the Parcel das Timbebas and Martin Vaz; maintenance shutdowns involving the Parcel das Paredes, Parcel das Timbebas, Parcel do Badejo, Ilha de São Sebastião and Ilha de Santana; and the contractual mobilization of the Jim O'Brien and Ilha de Tinharé.

Number of Days Utilized:

Accordingly, the Company's vessels were used for 1,703 days in 1Q25, down 6% from 1Q24.

Average Net Daily Rate²:

In 1Q25, the average net daily rate was R\$169,000, up 19% from R\$142,000 in 1Q24. This growth mainly reflects higher daily rates under new contracts for the Rubi, Jim O'Brien, Fernando de Noronha, Macaé and Ilha de Santana, and under contract renewals for the Parcel das Paredes, Parcel dos Meros, Parcel do Badejo and Martin Vaz.

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

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



Net Revenue and EBITDA in Vessels Segment

Net Revenue in Vessels Segment:

In the first quarter of 2025, net revenue in the Vessels segment, excluding the partnership with Reach, increased 13% compared to the same period in 2024, to R\$288 million. This solid performance was driven by a 19% increase in average daily rates, as reported above. This revenue growth reflects the renewal of existing contracts and the start of new contracts, both with significant increases in daily rates.

Net revenue in the Vessels segment includes operating fleet revenue, which varied as detailed above, and revenue resulting from our partnership with the Norwegian company Reach, which involved chartering a Reach manned vessel to provide services to clients. This project began in March 2023 and was completed in 2024, generating net revenue of R\$75 million in the first quarter of 2024. There was no revenue related to this project in the first quarter of 2025, as it ended in 2024.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin in Vessels Segment:

Despite the increase observed in operating fleet revenue, adjusted EBITDA in the Vessels segment fell 5% in 1Q25 in relation to 1Q24, from R\$75 million to R\$71 million. This decline is mainly explained by three factors:

- A change in the accounting treatment of the Parcel dos Meros' charter. Until last year, this vessel had a long-term lease agreement, and under IFRS 16 it was treated as a financial expense, with no impact on EBITDA. However, in January 2025, the charter was renegotiated for a short additional term and it is now recorded directly in costs, resulting in a reduction in EBITDA. In the first quarter of 2025, this charter cost amounted to R\$6 million;
- Two vessels operating in the spot market during the quarter, with periods of commercial downtime (Ilha do Mosqueiro and Ilha de Tinharé);
- An increase in general and administrative expenses due to a wage settlement and the updating of long-term incentive plan values.

As a result, the adjusted EBITDA margin, not including Reach revenue, was 25% in the quarter, down from 29% in 1Q24.





Services

Segment

Services Segment

The Services segment is divided into three main business units:

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

OCEANPACT INCOME STATEMENT – SERVICES (in R\$ million, except %)	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Net Revenue from Services	174	161	8%
Subsea & Geoscience Unit	109	115	-5%
Oil Spill Response Unit	31	31	0%
Consulting & Other Unit	34	15	132%
Cost of Services	(107)	(82)	31%
Gross Profit	67	79	-15%
Gross Margin	38%	49%	-11 p.p.
General and Administrative Expenses	(23)	(19)	19%
Other Income	(0)	1	NA
EBIT	44	60	-27%
EBIT Margin	25%	37%	-12 p.p.
Depreciation and Amortization	11	8	32%
EBITDA	54	68	-20%
EBITDA Margin	31%	43%	-11 p.p.



Net Revenue and Adjusted EBITDA in Services Segment

Net Revenue in Services Segment:

Net revenue in the Services segment expanded 8% in relation to 1Q24, from R\$161 million in 1Q24 to R\$174 million in 1Q25. This growth is mainly explained by: (i) the start of a new decommissioning contract for the Congro buoy; and (ii) an improvement in the Geoscience business unit, driven by the mobilization of a project with Petrobras in Colombia, as well as the execution of other projects during the quarter, which did not yet exist in 1Q24. The growth was partially offset by the docking of the Austral Abrolhos, which resulted in lower activity in the mooring line inspection portfolio in the first quarter of 2025 compared to the same period in 2024.

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin in Services Segment:

In the first quarter of 2025, adjusted EBITDA in the Services segment declined 20% in relation to the first quarter of 2024, from R\$68 million to R\$54 million. This reduction is mainly explained by the docking of the Abrolhos in 1Q25 (in January and February), impacting the activity of our mooring line inspection contract, which had performed very strongly in the first quarter of 2024.

Consequently, our adjusted EBITDA margin in the Services segment fell from 43% in 1Q24 to 31% in 1Q25.



Consolidated Results

OCEANPACT INCOME STATEMENT – CONSOLIDATED (in R\$ million, except %)	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Net Revenue Excluding Reach Partnership	459	415	11%
Reach Partnership Revenue	0	75	-100%
Net Revenue	459	490	-6%
Costs	(356)	(355)	0%
Gross Profit	104	135	-23%
Gross Margin Excluding Reach Revenue	23%	33%	-10 p.p.
General and Administrative Expenses	(53)	(43)	24%
Other Income	1	(4)	NA
EBIT	51	87	-41%
EBIT Margin Excluding Reach Revenue	11%	21%	-10 p.p.
Depreciation and Amortization	75	56	33%
EBITDA	126	144	-12%
EBITDA Margin Excluding Reach Revenue	27%	35%	-7 p.p.

Consolidated Net Revenue and Adjusted EBITDA

Consolidated Net Revenue (Excluding Reach): Consolidated net revenue excluding Reach revenue was R\$459 million in the first quarter of 2025, up 11% from the first quarter of 2024. This result reflects the combination of positive performance in the Vessels segment, driven by higher daily rates, and progress in the Services segment, owing in part to the new contract for the decommissioning of the Congro buoy.

Consolidated EBITDA: This indicator was R\$126 million in 1Q25, down 12% in relation to 1Q24. This decline is explained by the factors mentioned in the sections about the two segments. As a result, the EBITDA margin excluding Reach revenue in the quarter was 27%, down 7 percentage points from 1Q24.



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

R\$ MILLION	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Net Revenue (Excluding Reach)	459	415	11%
Costs and Expenses (Excluding Reach)	(409)	(332)	23%
Personnel	(182)	(151)	20%
Depreciation and Amortization ¹	(72)	(54)	32%
Travel, Transportation and Meals	(17)	(15)	16%
Rentals and Charters	(13)	(10)	26%
Third-Party Services	(47)	(41)	15%
Inputs and Maintenance	(64)	(55)	18%
Taxes and Legal Expenses	(1)	(1)	4%
Other Costs and Expenses	(13)	(5)	133%
Other Income	1	(4)	NA
Total Depreciation and Amortization	75	56	33%
EBITDA Excluding Reach	126	134	-6%
EBITDA Generated by Reach	-	9	-100%
EBITDA	126	144	-12%

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

In 1Q25, total costs and expenses excluding the partnership with Reach were R\$409 million, up 23% from R\$332 million in 1Q24. This growth took place in four main areas, reflecting both seasonal and operational factors:

- (i) **Personnel:** A wage settlement, an update to the values of long-term incentive plans and workforce expansion;
- (ii) **Depreciation and amortization:** An increase in CapEx in 2024 and into the first quarter of 2025;
- (iii) **Inputs and maintenance:** This increase was mainly due to projects in which the Company is responsible for fuel, in addition to general materials for vessel maintenance;
- (iv) **Other costs and expenses:** Mainly attributable to customs duties and software license fees.

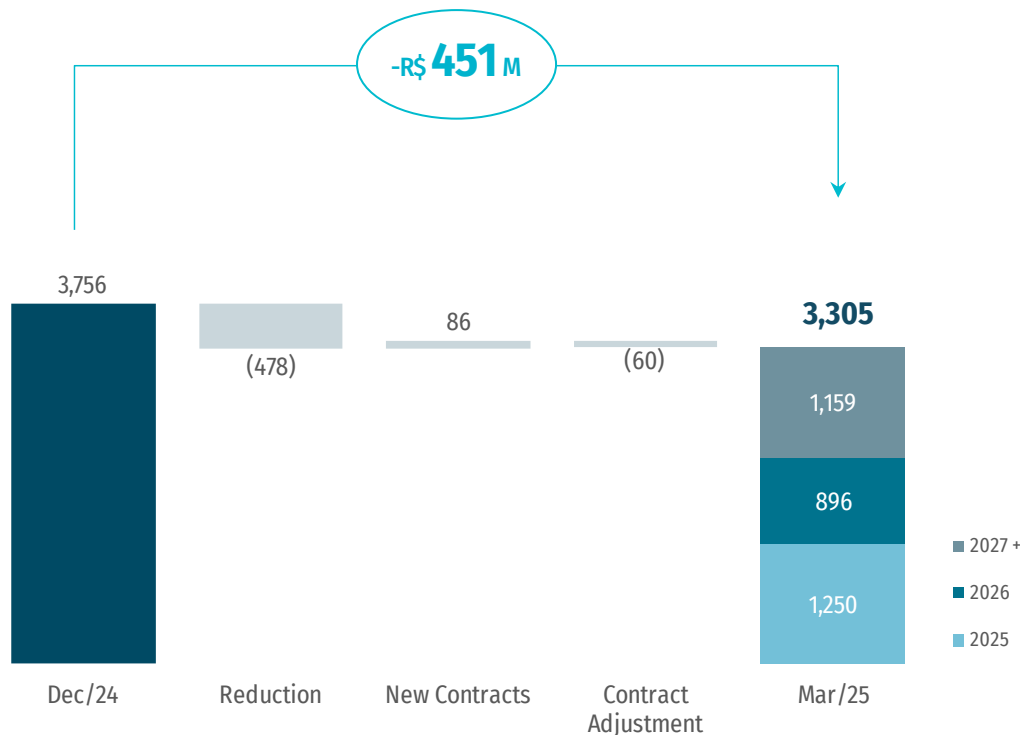


R\$ MILLION	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Net Revenue (Excluding Reach)	459	415	11%
Costs and Expenses (Excluding Reach)	(409)	(332)	23%
Cost of Services	(355)	(289)	23%
General and Administrative Expenses	(53)	(43)	23%
Cost to Net Revenue Ratio (Excluding Reach)	12%	10%	1 p.p.

Selling, general and administrative expenses as a percentage of net revenue, excluding the partnership with Reach, rose from 10% in 1Q24 to 12% in 1Q25. This increase was mainly driven by an update to the values of the Company's Restricted Stock Unit (RSU) long-term incentive plans, impacted by the increase in the OceanPact share price, which went from R\$5.39 on December 31, 2024 to R\$5.65 on March 31, 2025. It should be noted that since 3Q24, the Company has been marking its RSU plans and options to market on a quarterly basis.



Backlog and New Contracts



The Company ended March 2025 with a backlog of approximately R\$3.3 billion, down R\$451 million from the end of December 2024. The main factor responsible for this decrease was the execution of existing contracts, totaling R\$478 million, partially offset by R\$86 million from new contracts signed during the period.

Financial Income (Loss)

R\$ MILLION	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
Financial Income			
Income from Financial Investments	13	4	192%
Interest	2	2	30%
Other Income	0	0	98%
Total	15	6	146%
Financial Expenses			
Interest and Bank Charges	(55)	(40)	37%
Interest and Bank Charges – Leases	(1)	(1)	-30%
Other Expenses	(3)	(2)	60%
Total	(58)	(43)	36%
Exchange Rate Variation	27	(10)	NA
Net Financial Income (Loss)	(16)	(47)	-65%

In the first quarter of 2025, net financial income was minus R\$16 million, representing a 65% improvement compared to the first quarter of 2024, when the negative result was R\$47 million. This improvement is explained by the positive effect of the appreciation of the Brazilian real in the period, which rose from US\$1 to R\$6.19 at the end of 2024 to US\$1 to R\$5.74 at the end of 1Q25. Conversely, in 1Q24, the exchange rate variation had a negative impact of R\$10 million, reflecting the depreciation of the Brazilian real from US\$1 to R\$4.84 at the end of 4Q23 to US\$1 to R\$5.00 at the end of 1Q24.



Net Profit (Loss)

R\$ MILLION	1Q25	1Q24	Δ Q/Q
EBITDA	126	144	-12%
Depreciation and Amortization	(75)	(56)	33%
Exchange Rate Variation	27	(10)	NA
Financial Income (Loss)	(43)	(37)	18%
Earnings Before Tax (EBT)	35	40	NA
Taxes on Income	(21)	(19)	11%
Net Profit (Loss)	14	21	-35%

The Company recorded a net profit of R\$14 million in 1Q25, down 35% from 1Q24. The main reason for this decline lies in the variation in EBITDA, as described above.



UP Offshore Contingencies

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

In the UP Coral case, a favorable decision was obtained at trial court level, which was subsequently upheld at appeal court level. The case became final after Petrobras failed to file an appeal within the required timeframe following the publication of the second-instance ruling. However, Petrobras argued that its summons by the Rio de Janeiro State Court of Appeals was incorrectly addressed and appealed to the third-instance level (the Superior Court of Appeals), where following an individual decision by a justice, unfavorable to Petrobras, the case is currently pending judgment by one of the court's panels.

In turn, in the UP Turquoise case, a favorable decision was obtained at the first, second and third-instance levels, and the dispute became final and unappealable in favor of UP Offshore. The case has now entered the judgment enforcement phase.

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

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



Debt

DEBT (in R\$ million, except %)	1Q25	1Q24	Δ Y/Y
Gross Debt (Including Leases)	1,636	1,206	36%
Short Term	290	308	-6%
Long Term	1,346	898	50%
% Short Term	18%	26%	-8 p.p.
% Long Term	82%	74%	8 p.p.
Cash and Cash Equivalents	(431)	(236)	82%
Net Debt (Including Leases)	1,205	970	24%
Short and Long Leases	39	40	-3%
Loan Financing	8	16	-53%
Net Bank Debt	1,159	914	27%
Adjusted EBITDA LTM	513	565	-9%
Net Debt / Adjusted EBITDA LTM	2.35	1.72	0.63
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA LTM	2.26	1.62	0.64
Net Bank Debt / Adjusted EBITDA (Covenant)¹	2.23	1.57	0.66

Note 1: Net Bank Debt / EBITDA, for the purpose of calculating compliance with the covenant, encompasses indebtedness in terms of (i) the average Brazilian real-dollar exchange rate in the year, as reported by BNDES, (ii) new charters/leases, and (iii) hedging financial instruments, while Adjusted EBITDA excludes the effect of client fines.

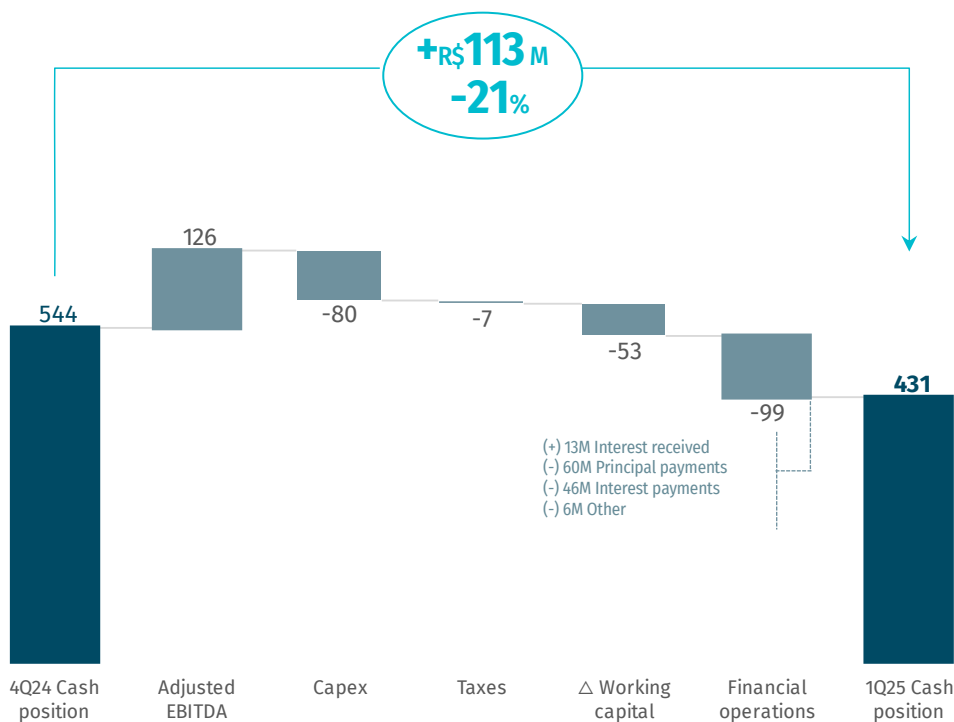
The Company ended the first quarter of 2025 with gross debt of R\$1.636 billion, up 36% from R\$1.206 billion at the end of 1Q24. This increase stems from the Company's fifth and sixth bond issues, which raised R\$500 million at a rate of the interbank deposit rate (CDI) + 2.50%.

The final cash and cash equivalents position at the end of 1Q25 was R\$431 million, up 82% from R\$236 million at the end of 1Q24. This was also due to resources raised from the Company's fifth and sixth bond issues.

The Net Debt / EBITDA indicator, calculated according to the bond covenant rules, was 2.23 in 1Q25, below the limit of 2.5 established in the bond contracts. This limit will apply to all quarters of 2025 and onward.



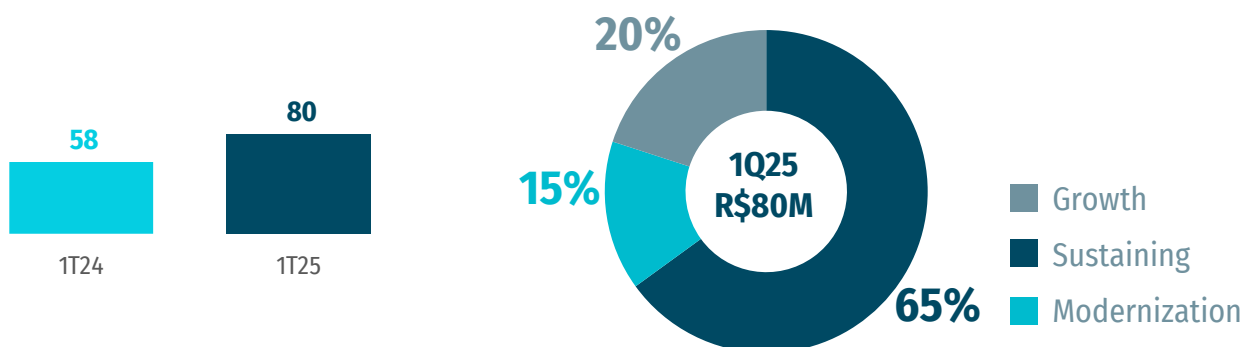
Cash Flow



As shown above, the Company ended 1Q25 with a cash position of R\$431 million, down R\$113 million from the end of 4Q24. This decrease is explained by CapEx investments, which totaled R\$80 million in the quarter, as detailed in the section below. In addition, there was a negative impact of R\$52 million on working capital, mainly due to accounts receivable, as a result of new contracts initiated during the period.

Investments

CapEx (R\$ million)



In 1Q25, the Company invested R\$80 million, broken down as follows:

Modernization: R\$12 million, focusing on contractual adjustments to the Ilha do Mosqueiro and Ilha da Trindade vessels.

Growth: R\$16 million, mainly involving the acquisition of environmental consulting firm Aiuká and equipment for ROVs.

Sustaining: R\$52 million, mainly for docking the Austral Abrolhos, as well as maintenance work on the Rochedo de São Paulo and Ilha da Trindade.





Appendices

APPENDIX I – ROIC Analysis

ROIC (in R\$ million, except %)	12-MONTH PERIOD ENDED	
	Mar 2025	Mar 2024
Adjusted EBITDA	513	565
Depreciation	(277)	(242)
Adjusted EBIT	235	323
Taxes on Profits	(80)	(110)
Adjusted NOPLAT	155	213
Shareholders' Equity	945	833
Net Debt	1,205	970
Invested Capital	2,150	1,802
Average Invested Capital	1,976	1,791
Adjusted ROIC	8%	12%
Adjusted ROIC Excluding Sale of Legal Claims	8%	9%

The 1-percentage-point decline in the Company's ROIC between March 2024 and March 2025 is a result of the sale of legal claims in June 2023, which increased EBITDA in the 12 months to March 2024.



APPENDIX II – Breakdown of Results by Segment

Results by Segment (in R\$ million, except %)	Vessels			Services			Eliminations			Consolidated		
	1Q25	1Q24	% change	1Q25	1Q24	% change	1Q25	1Q24	% change	1Q25	1Q24	% change
Net Revenue	288	331	-13%	174	161	8%	(3)	(2)	86%	459	490	-6%
Cost of Services	(251)	(275)	-8%	(107)	(82)	31%	3	2	86%	(356)	(355)	0%
Gross Profit	37	56	-35%	67	79	-15%	-	-	NA	103	135	-23%
Gross Margin	13%	17%	-4 p.p.	38%	49%	-11 p.p.	0%	0%	0 p.p.	23%	28%	-5 p.p.
General and Administrative Expenses	(31)	(24)	28%	(23)	(19)	19%	-	-	NA	(53)	(43)	24%
Other Operating Revenue and Expenses	1	(5)	-128%	(0)	1	-161%	-	-	NA	1	(4)	-122%
EBIT	8	27	-72%	44	60	-27%	-	-	NA	51	87	-41%
Depreciation	64	48	33%	11	8	32%	-	-	NA	75	56	33%
EBITDA	71	75	-5%	54	68	-20%	-	-	NA	126	144	-12%
EBITDA Margin	25%	23%	2 p.p.	31%	43%	-11 p.p.	0%	0%	0 p.p.	27%	29%	-2 p.p.
EBITDA Adjustments	(0)	-	NA	-	-	NA	-	-	NA	(0)	-	NA
Adjusted EBITDA	71	75	-5%	54	68	-20%	-	-	NA	126	144	-12%
Adjusted EBITDA Margin	25%	23%	2 p.p.	31%	43%	-11 p.p.	0%	0%	0 p.p.	27%	29%	-2 p.p.



APPENDIX III – Details of Petrobras Contracts

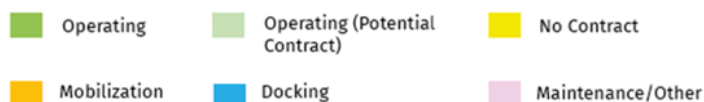
Vessels / ROVs	Type	End of Contract	Daily Rate ¹ (US\$ 000)
Vessels Segment			
Parcel dos Meros	RSV	Apr 2025	44
Parcel das Timbebas	RSV	Jun 2025	30
Parcel dos Reis	RSV	Jul 2025	36
Parcel do Badejo (Pearl)	RSV	Jul 2025	44
Parcel do Bandolim	MPSV	Sep 2025	39
Rochedo de São Paulo	AHTS	Oct 2025	33
Rochedo de São Pedro	AHTS	Nov 2025	33
Ilha das Flechas	OSRV	Dec 2025	19
Parcel das Feiticeiras (Coral)	RSV	May 2026	41
Ilha do Cabo Frio	OSRV	Jul 2026	22
Jim O'Brien	PSV	May 2028	26
Ilha de Santana	OSRV	Aug 2028	36
Fernando de Noronha	RSV	Aug 2028	25
Macaé	OSRV	Aug 2028	24
Rubi	PSV	Oct 2028	41
Ilha do Mosqueiro (Opal)	OTSV	Jun 2029	73
Services Segment			
ROV Parcel das Timbebas #1	ROV	Jun 2025	21
ROV Parcel dos Reis #1	ROV	Jul 2025	15
ROV Parcel dos Reis #2	ROV	Jul 2025	15
ROV Parcel do Bandolim #1	ROV	Sep 2025	15
ROV Parcel do Bandolim #2	ROV	Sep 2025	15

Note 1: U.S. dollar to Brazilian real exchange rate of 1 to 5.74, for purpose of calculating daily rates.



APPENDIX IV – Utilization Rate

PROJECTED UTILIZATION RATE, 2025	1Q 2025						2Q 2025						3Q 2025						4Q 2025						TOTAL
	Jan		Feb		Mar		Apr		May		Jun		Jul		Aug		Sep		Oct		Nov		Dec		2025
	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	1 st half	2 nd half	Year		
Total: Quarter	82%						83%						89%						71%						
Total: Month	83%		82%		82%		81%		84%		85%		92%		91%		84%		69%		72%		71%		81%
RSV	76%		73%		92%		89%		84%		79%		87%		88%		78%		39%		45%		41%		73%
1. A. Abrolhos																									
2. P. do Bandolim																									
3. P. de Manuel Luis																									
4. P. dos Meros / TBD																									
5. P. das Paredes																									
6. P. das Timbebas																									
7. P. dos Reis																									
8. Parcel das Feiticeiras																									
9. Parcel do Badejo																									
PSV / OSRV	87%		89%		86%		82%		90%		95%		95%		93%		87%		88%		89%		89%		89%
10. Fernando de Noronha																									
11. Ilha de Cabo Frio																									
12. Ilha de São Sebastião																									
13. Ilha da Trindade																									
14. Jim O'Brien																									
15. Ilha de Tinharé																									
16. Macaé																									
17. Martin Vaz																									
18. Ilha de Santana																									
19. Ilha das Flechas																									
20. Rubi																									
AHTS / OTSV	88%		85%		39%		52%		63%		65%		93%		93%		93%		93%		93%		93%		79%
21. Rochedode São Paulo																									
22. Rochedode São Pedro																									
23. Ilha do Mosqueiro																									



APPENDIX V – Balance Sheet

(in R\$ thousand)	CONSOLIDATED	
ASSETS	03/31/2025	12/31/2024
Current Assets		
Cash and Cash Equivalents	405,675	515,103
Marketable Securities	16,299	18,609
Accounts Receivable	401,106	354,692
Inventories	6,179	5,024
Derivative Financial Instruments	-	-
Dividends Receivable	-	-
Taxes Recoverable	90,040	79,739
Other Receivables	34,527	34,032
Total Current Assets	953,826	1,007,199
Non-Current Assets		
Marketable Securities	8,600	10,017
Taxes Recoverable	-	-
Deposits in Court	7,299	7,115
Deferred Taxes	149,185	162,499
Other Receivables	63,770	58,278
Loans to Related Parties	-	-
Investment	-	-
Right of Use	31,954	27,196
Property, Plant and Equipment	1,681,134	1,742,640
Intangible Assets	20,178	16,539
Total Non-Current Assets	1,962,120	2,024,284
TOTAL ASSETS	2,915,946	3,031,483
LIABILITIES		
Current Liabilities		
Labor Obligations	111,306	94,530
Suppliers	92,356	103,375
Loans and Financing	103,305	111,421
Bonds Payable	179,172	159,789
Loan Financing	3,334	5,418
Lease Liabilities	4,081	2,775
Derivative Financial Instruments	-	-
Taxes Payable	30,194	31,113
Other Obligations	46,919	45,642
Total Current Liabilities	570,667	554,063
Non-Current Liabilities		
Loans and Financing	295,632	338,561
Bonds Payable	1,011,019	1,058,998
Loan Financing	4,280	4,772
Lease Liabilities	34,740	26,964
Derivative Financial Instruments	-	-
Loans from Related Parties	-	-
Taxes Payable	11,323	11,151
Deferred Taxes	1,349	1,454
Impairment Provision	4	4
Liabilities Associated with Assets Held for Sale	-	-
Other Obligations	36,164	35,021
Provision for Risks	5,854	6,227
Total Non-Current Liabilities	1,400,365	1,483,152
Shareholders' Equity		
Share Capital	803,663	803,663
Treasury Shares	3,347	700
Capital Reserves	88,767	88,443
Accrued Losses	(71,321)	(85,094)
Adjustments to Equity Valuation – Hedging	-	-
Other Comprehensive Income	120,459	186,556
Shareholders' Equity Before Non-Controlling Interests	944,915	994,268
Non-Controlling Interests	(118)	-
Total Shareholders' Equity	944,915	994,268
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	2,915,946	3,301,483



APPENDIX VI – Income Statement

(in R\$ thousand)	01/01/2025 to 03/31/2025	01/01/2024 to 03/31/2024
Net Revenue	459,202	490,028
Cost of Services	(355,611)	(354,999)
Gross Profit	103,591	135,029
General and Administrative Expenses	(53,238)	(43,144)
Equity in Subsidiaries	-	-
Provision for Asset Impairment	-	-
Provision for Investment Impairment	-	-
Other Operating Revenue and Expenses	984	(4,409)
Operating Profit (Loss) Before Financial Income (Loss)	51,337	87,476
Financial Income	48,065	7,945
Financial Expenses	(64,480)	(55,077)
Net Financial Income (Loss)	(16,415)	(47,132)
Profit (Loss) Before Taxes	34,922	40,344
Current Corporate Income Tax and Social Contribution	(7,093)	(11,504)
Deferred Corporate Income Tax and Social Contribution	(14,174)	(7,703)
Taxes on Profits	(21,267)	(19,207)
Net Profit (Loss) in Quarter / Year	(13,773)	(21,137)
Attributable to Controlling Shareholders	13,773	-
Attributable to Non-Controlling Shareholders	(118)	-
Basic Net Profit (Loss) per Share (R\$)	0.07	0.11
Diluted Net Profit (Loss) per Share (R\$)	0.07	0.11



APPENDIX VII – Cash Flow Statement

(in R\$ thousand)	CONSOLIDATED	
CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	03/31/2025	03/31/2024
Profit (Loss) in Period	13,773	21,137
Adjustments for:		
Depreciation and Amortization	74,884	56,475
Corporate Income Tax and Social Contribution Recognized in Results	16,414	19,207
Equity Method Income from Subsidiaries	-	-
Interest Expenses and Income and Exchange Rate Variations, Net	29,742	49,926
Provision for Risks	(373)	(104)
Loss (Gain) from Sale of Property, Plant and Equipment	986	2
Badwill (Negative Goodwill) Gain	-	-
Provision for Contractual Fines	4,846	(4,910)
Provision (Reversal) for Doubtful Accounts	182	(242)
Provision for Share and Option Grants	4,311	-
Provision for Bonuses and Annual Incentive Plan	7,887	5,757
Other Adjustments to Profit	5,899	(2,078)
Decrease (Increase) in Operating Assets and Liabilities:		
Accounts Receivable	(46,596)	(85,365)
Inventories	(1,155)	(1,110)
Taxes Recoverable	(11,266)	(16,738)
Deposits in Court	(184)	(587)
Other Receivables	(5,987)	6,460
Increase (Decrease) in Operating Liabilities:		
Labor Obligations	8,889	(523)
Suppliers	(18,631)	22,098
Taxes Payable	(4,788)	(369)
Other Obligations	(6,738)	(950)
Cash Flow from Operations	63,619	68,086
Interest Paid – Loans, Financing and Bonds	(52,818)	(39,372)
Interest Paid – Leases	(484)	(1,178)
Corporate Income Tax and Social Contribution Paid	(3,052)	(2,242)
Net Cash Generated by (Injected into) Operating Activities	7,265	25,294
CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES		
Capital Injections Involving Subsidiaries	-	-
Investment in (Sale of) Marketable Securities	16,397	1,713
Dividends Received	-	-
Acquisition of Fixed Assets	(70,741)	(57,415)
Acquisition of Investments	(5,890)	-
Cash Received from Acquisition of Investment	411	-
Cash Received (Transferred) from Investment Disposal, Net	-	130
Cash Received from Sale of Fixed Assets	-	-
Net Cash Flow from Investment Activities	(59,823)	(55,572)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES		
Increase in Loans, Financing and Bonds	-	53,632
Share Buybacks	-	-
Payment of Loans, Bonds and Financing	(53,784)	(45,512)
Lease Payments	(1,123)	(4,154)
Net Cash Flow from Financing Activities	(54,907)	3,966
Foreign Exchange Gain or Loss on Cash and Cash Equivalents	(1,964)	693
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(109,428)	(25,619)
Cash and Cash Equivalents		
Initial Balance	515,103	214,287
Final Balance	405,675	188,668
Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(109,428)	(25,619)



