

Rio de Janeiro, 30 de março de 2021 - 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 quarto trimestre e ano de 2020 (4T20 e 12M20). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS). As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2019.

DESTAQUES DO ANO DE 2020

- **Receita líquida** de R\$ 642,6 milhões, crescimento de 45,0%
- **EBITDA Ajustado** de R\$ 160,5 milhões aumento de 54,9%
- Incremento na **Margem EBITDA Ajustada** de 1,6 p.p. (de 23,4% em 2019 para 25,0% em 2020)
- Aumento do **ROIC Ajustado** de 8,2% em 2019 para 13,9% em 2020
- Adição de 5 embarcações à frota, totalizando **24 embarcações** em dez/2020
- **Acréscimo** de R\$ 1,7 bilhão de *backlog* que totalizou R\$ 2,4 bilhões (equivalente a 3,3x o faturamento de 2020)
- Impacto nos resultados com atrasos nas entregas e adiamentos de contratos, bem como aumento de custos devido a pandemia da Covid 19
- 2 primeiras emissões de **debêntures** da Companhia no valor de R\$ 265 milhões
- **IPO da Companhia em fevereiro de 2021** com oferta de R\$ 1,07 bilhão (sendo R\$ 800 milhões na oferta primária)
- Forte Pipeline de oportunidades em andamento: Bids Petrobras (RSVs) e IOCs, M&A UP Offshore e plano de crescimento em ROVs

Conferência de resultados

Português
(com tradução simultânea)
30 de março de 2021
11h00 (horário de Brasília)
10h00 (horário de Nova York)

OCPT3 em 26/03/2021

Última cotação: R\$ 9,57
No de ações: 199.959.554
Valor de mercado: R\$ 1.914 milhões

Equipe de RI

Maxim Medvedovsky
CFO e Diretor de RI

Vitor Kume
Gerente de RI

João Paes
Analista de RI

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

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2020 foi um ano de desafios e transformações. Um verdadeiro teste prático na busca do equilíbrio entre atributos tão diferentes como determinação, precaução, velocidade e resiliência.

Começamos o ano com uma grande expectativa para o nosso crescimento na área de serviços submarinos, pois havíamos nos posicionado muito bem na licitação para as embarcações do tipo RSV (ROV Support Vessel, sendo que os ROVs são os *remotely operated vehicles*, ou robôs submarinos) no final de 2019. Assim, além dos dois navios adquiridos em 2019, **Abrolhos** e **Parcel das Paredes**, pudemos incluir mais três RSVs na nossa frota: **Parcel das Timbebas**, **Parcel do Bandolim** e **Parcel dos Meros**, ficando com um total de cinco RSVs.

As decisões que precisamos tomar ao longo do ano não foram fáceis. A chegada da pandemia da COVID ainda em março, causou um atraso na estruturação do financiamento dessas aquisições e customizações bem como para o alongamento da nossa dívida. Para proteger o caixa da empresa, tivemos que tomar a difícil decisão de renunciar às opções da contratação de uma sexta embarcação RSV, e da internalização da operação dos ROVs. Decidimos nos concentrar na estruturação criativa e segura da entrega dos cinco RSVs nos seus respectivos contratos. A negociação de alternativas de afretamento dos navios caso a compra se tornasse inviável, e a estruturação da emissão das debentures foram fundamentais para nosso sucesso.

Interessante notar que na hora das questões difíceis, sempre nos voltamos natural e espontaneamente aos nossos valores, e o primeiro deles é o que chamamos de:

“Dá pra fazer” - Se puder ser feito com segurança, nós faremos. Não temos medo das dificuldades e não medimos esforços para fazer o que for preciso. Estamos sempre disponíveis e preparados para agir rapidamente.

Mas, o segundo valor é:

“O jeito certo” - O que precisa ser feito, nós fazemos bem-feito, de forma sustentável e justa. Cumprimos o que prometemos e entregamos o combinado, respeitando as pessoas, as normas e o meio ambiente.

Foi assim que equilibramos a determinação e vontade de crescer, com o compromisso de fazer bem-feito, na velocidade possível e garantindo a entrega do combinado com clientes, parceiros, financiadores e acionistas. Sabíamos que teríamos outras oportunidades para operar nossos próprios ROVs, e para adicionar novos RSVs à nossa frota no futuro, e focamos na entrega do possível e seguro no momento, o que já seria uma realização muito importante, como foi.

Tomada a decisão de assinar os contratos com os clientes e com os vendedores e afretadores das embarcações, restava o desafio de conseguir mobilizar três navios estrangeiros e dois brasileiros em contratos novos enquanto operávamos nossa frota existente, e tudo isso no meio da pandemia.

Fomos os primeiros a adotar o procedimento de testagem para 100% dos tripulantes após 3 dias de isolamento em quartos individuais de hotéis e pousadas, mantendo esse isolamento até o recebimento dos resultados, e garantindo um mínimo de 7 dias de isolamento pré-embarque para todos os navios da frota. Fizemos mais de 4000 testes, acordamos a adoção do nosso protocolo por todos os parceiros e clientes que embarcam conosco e seguimos operando assim até hoje.

Enquanto nossos mais de 1400 marítimos e pessoal de campo estiveram na ponta garantindo a continuidade das operações, serviços e contratos, todos os escritórios entraram no regime de trabalho remoto em 16/3/20, e seguem assim até hoje. Para garantir a continuidade dos trabalhos e o suporte adequado às tripulações e equipes de apoio nas bases operacionais minimizando a exposição das pessoas e a circulação do vírus, contratamos médicos, enfermeiros, testes, laboratórios, apoio emocional e suporte clínico para todos os funcionários, inclusive seus dependentes. Todos os casos suspeitos ou positivos para COVID são acompanhados de perto por nossa sala de crise (instalada em 11/3/20), e as internações monitoradas por equipe médica externa independente.

Além desse crescimento na área de serviços submarinos, as demais atividades da companhia também apresentaram resultados importantes.

Durante o ano, renovamos o contrato de serviços de monitoramento ambiental com a Petrobras vencendo uma nova licitação. Este contrato, que atende todas as bacias marítimas do país, estava em vigor desde 2015 e foi agora renovado por mais quatro anos trazendo um *backlog* de R\$ 234 milhões. Também assinamos seis novos contratos com os clientes Exxon, Karoon (dois contratos), AET, Petrório e Trident, dois deles para as embarcações do tipo OSRV (Oil Spill Recovery Vessel), Martin Vaz e Didi-K, no valor de R\$ 72 milhões, um para embarcação PSV (Platform Support Vessel) Ilha de São Sebastião, no valor de R\$ 76 milhões, e três contratos de serviços de Oil Spill com *backlog* de R\$ 82 milhões.

Nossa área de consultoria e gerenciamento de emergências ambientais teve igualmente um ano movimentado e desafiador. Enquanto entregávamos todos os estudos ambientais para o licenciamento de todos os blocos adquiridos pela Exxon, atuamos em três emergências importantes durante a pandemia. Um incêndio florestal, um encalhe de navio, e a continuidade de ações referentes ao rompimento de uma barragem. Tivemos sucesso em todas essas atividades, consolidando nossa posição de liderança tanto no licenciamento ambiental offshore, como em emergências ambientais de todo o tipo.

Com tudo isso, alcançamos em 2020 o melhor resultado operacional da nossa história. A receita líquida totalizou R\$ 642,6 milhões em 2020, 45,0% acima dos R\$ 443,2 milhões em 2019. O EBITDA Ajustado foi 54,9% maior no mesmo período, R\$ 160,5 milhões com margem de 25,0% (+1,6 p.p.).

Também trabalhamos para a melhora da estrutura de capital da Companhia. Encerramos o período com uma posição de caixa robusta de R\$ 197,3 milhões, proveniente das duas emissões de debêntures realizadas em setembro de 2020, com captação de R\$ 265,0 milhões (prazo de cinco anos com um ano de carência e taxa de CDI + 5,5%). Cerca de R\$ 108,5 milhões destes recursos foram utilizados para alongar a dívida existente e R\$ 156,5 milhões para fazer frente às necessidades de capex com compra e adequação das novas embarcações RSV.

Nada foi fácil e nem corriqueiro nesse ano de 2020. Além do aumento dos custos das operações com as quarentenas pré-embarque, exames, logística, EPIs, horas-extras, pessoal reserva, equipes médicas e de desinfecção, entre outros, tivemos que enfrentar diversos adiamentos de projetos, suspensão de contratos, e, principalmente, uma enorme dificuldade na logística internacional para recebimento de peças e técnicos estrangeiros nas obras de customização e manutenção das nossas embarcações existentes e dos contratos novos.

Atrasos justificados e compreendidos pelos clientes, trazem um aumento de custos imediato e passageiro, e uma postergação do fluxo do contrato como um todo. Tivemos alguns casos de atrasos e de adiamentos desse tipo.

Alguns desses adiamentos/interrupções trouxeram oportunidades para inovações importantes, como no caso do projeto de aquisição de dados de geofísica para a Equinor na bacia de Sergipe Alagoas. O projeto envolvia técnicos canadenses e noruegueses a bordo de nossa embarcação. Decretada a pandemia, todos precisaram voltar a seus países, e o projeto foi suspenso em março de 2020, com o barco ficando sem contrato. Com a demora da “normalização” e preocupados com a custosa ociosidade da embarcação e equipes técnicas, montamos um grupo de trabalho liderado por nossa área de inovação e pela OceanPact GEO, que em conjunto com os fornecedores canadenses e os clientes noruegueses definiram a instalação de um sistema de controle e acompanhamento remoto das operações, e conseguiram viabilizar, executar, validar e aprovar pela primeira vez a operação de um AUV (*autonomous underwater vehicle*), lançado de um navio na bacia de Sergipe-Alagoas, operando a 2000m de profundidade, controlado por um técnico no Canadá, e acompanhado pelo fiscal na Noruega de outubro de 2020 a janeiro de 2021. Podemos dizer que nossa iniciativa e realização mudou a forma de operar e acompanhar serviços de geofísica em águas profundas.

Aproveitamos também os adiamentos de algumas licitações e contratos para acelerar as docagens regulares de manutenção de classe de nossos navios no primeiro trimestre de 2021, deixando a frota preparada para a retomada mais acelerada dos projetos que já ocorre a partir do final de março.

Fizemos em 2020 um grande esforço para estruturar a companhia para o crescimento. Melhorias nos sistemas, contratação de consultores, e um importante aumento de quadro nas áreas de serviços compartilhados e de apoio as operações. A contratação de pessoal no meio da pandemia - para trabalhar de casa -, naturalmente foi mais um desafio. Enquanto esperamos poder voltar o quanto antes com segurança à nossa sede na Glória, em ambiente confortável, acolhedor, bonito e integrador, temos hoje mais de 50 funcionários locais que nunca conviveram no escritório da companhia. Temos usado todas as ferramentas que a tecnologia nos proporciona, mas sabemos que elas não trazem o mesmo efeito de frequentar o mesmo prédio, refeitório, biblioteca, sem contar a camaradagem e integração com os colegas.

O investimento na estrutura para que pudéssemos capturar as oportunidades de crescimento que se colocavam a nossa frente, culminou com a decisão de preparar a companhia para o IPO.

Em 12 de fevereiro de 2021, as nossas ações passaram a ser negociadas no Novo Mercado da B3, segmento que reúne as empresas com as mais elevadas práticas de governança corporativa. Da oferta total de R\$1,07 bilhão, foram captados R\$ 800 milhões de primária no processo de abertura de capital, que serão utilizados na ampliação dos nossos negócios para atendermos a demanda crescente no setor de apoio marítimo no Brasil, por meio da aquisição de embarcações, equipamentos e da ampliação dos nossos serviços especializados.

O processo que nos conduziu ao IPO com inúmeras reuniões e conversas internas, com conselheiros, consultores, analistas, bancos e com potenciais investidores foi muito valioso e inspirador, nos ajudando a questionar e validar nossas estratégias de alocação de capital, de tomada de decisão e de visão de longo prazo.

A pandemia nos trouxe também uma demonstração prática da importância da análise criteriosa das oportunidades, nos apresentando cenários inusitados. Enquanto víamos o preço do barril de petróleo batendo momentaneamente valores negativos, tínhamos ao mesmo tempo nossos clientes pressionando pela assinatura de contratos para novas embarcações com especificações de alta complexidade, para apoio às demandas de campos de altíssima produtividade.

Nossa consolidação e reconhecimento como líderes em questões relacionadas ao meio ambiente marinho, e operações submarinas nos deixa muito contentes e otimistas com nosso mercado atual, e com o futuro, tendo em vista as metas ambiciosas em relação as emissões de gases de efeito estufa por parte de nossos clientes da indústria do petróleo, e a decisão da ONU em proclamar a Década da Ciência Oceânica para o Desenvolvimento Sustentável de 2021 a 2030. Nós da OceanPact somos parte desse movimento com nossos cientistas, navios e equipamentos oceanográficos, e com nossos projetos inovadores que vem facilitar a aquisição, gerenciamento, análise e compartilhamento de dados oceanográficos.

Seguiremos trabalhando para a criação de valor para todos os nossos *stakeholders*, contribuindo para que os nossos clientes possam fazer uso sustentável do mar, do litoral e dos recursos marinhos e que isso possibilite melhorar a vida das pessoas, já que cada vez mais se percebe o quanto as atividades humanas dependem do ambiente marinho, seja pela regulação do clima, produção de energia, fornecimento de proteína, sequestro de carbono, lazer ou pela simples inspiração por suas belezas. Agradecemos a confiança dos nossos acionistas e conselheiros, o empenho dos nossos mais de 1.700 colaboradores e a parceria dos nossos clientes e fornecedores que nos ajudaram a entregar um sólido resultado em 2020.

Flavio Nogueira Pinheiro de Andrade

CEO

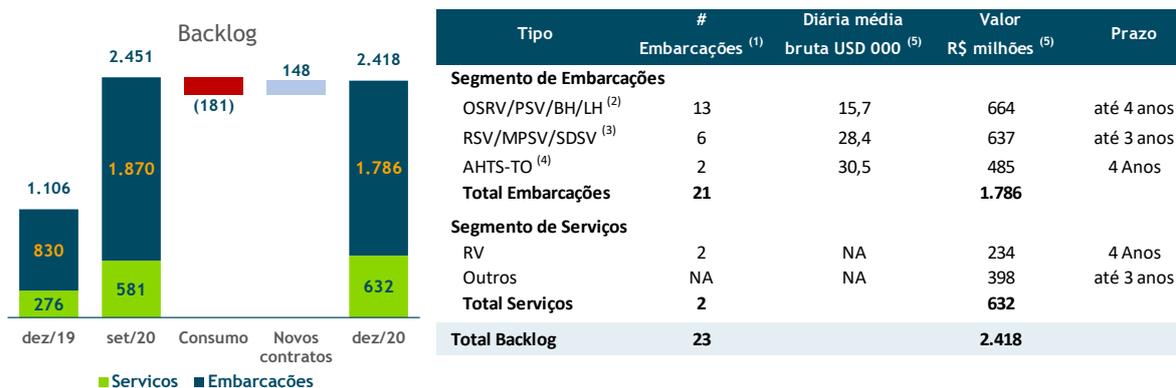
PRINCIPAIS INDICADORES

Destaques Financeiros / Operacionais (em R\$ milhões, exceto %)	4T20	4T19	% Var	2020	2019	% Var
Receita líquida	156,5	153,8	1,8%	642,6	443,2	45,0%
EBITDA Ajustado	23,1	34,0	-31,9%	160,5	103,6	54,9%
Margem EBITDA Ajustada	14,8%	22,1%	-7,3%	25,0%	23,4%	1,6 p.p.
Dívida Bruta (inclui arrendamento)	804,4	425,6	89,0%	804,4	425,6	89,0%
Caixa e títulos e valores mobiliários	197,3	51,1	286,1%	197,3	51,1	286,1%
Dívida Líquida (inclui arrendamento)	607,1	374,4	62,1%	607,1	374,4	62,1%
Dívida Líquida /EBITDA Ajustado LTM	3,8	3,6	4,7%	3,8	3,6	4,7%
Dívida Líquida Bancária	475,8	343,8	38,4%	475,8	343,8	38,4%
Dívida Líquida Bancária /EBITDA Ajustado LTM	3,0	3,3	-10,6%	3,0	3,3	-10,6%
Resultado líquido	(5,9)	15,0	NA	(22,8)	9,6	NA
Margem líquida	-3,8%	9,7%	-13,5 p.p.	-3,5%	2,2%	-5,7 p.p.
Patrimônio Líquido	158,1	150,4	5,1%	158,1	150,4	5,1%
Capex	59,4	41,1	44,5%	179,2	80,6	122,2%
Frota de embarcações	24	20	20,0%	24	20	20,0%
ROIC Ajustado	13,9%	8,2%	5,7 p.p.	13,9%	8,2%	5,7 p.p.
Colaboradores	1734	1739	-0,3%	1734	1739	-0,3%

Nota: Ajuste de EBITDA e ROIC no valor de R\$ 5,7 milhões no 4T20 e R\$ 9,3 milhões em 2020 referente a contabilização da despesa não caixa da outorga de ações para os executivos. Evento não recorrente pré-IPO

BACKLOG E NOVOS CONTRATOS

Terminamos o ano com backlog de R\$ 2,4 bilhões, em linha com o de setembro de 2020 e R\$ 1,3 bilhão acima do valor de dezembro de 2019, com consumo de R\$ 181 milhões e a adição de R\$ 148 milhões em novos contratos no 4T20.



Notas:

(1) a quantidade de 23 embarcações inclui 3 embarcações novas afretadas / adquiridas (Skandi Saigon, Skandi Pacific e John G Mccall) em 2021 e exclui 4 pequenas embarcações inativas (Marimar, Norte, Célia e Clarisse) que somam menos de 2% da tonelagem da frota

(2) OSRV/PSV: 3 das 13 embarcações estão ainda sem contrato (Ilha da Trindade, UP Água Marinha e Antonio David)

(3) RSV/MPSV/SDSV: todas as 6 embarcações com contrato

(4) AHTS-TO: todas as 2 embarcações com contrato

(5) dólar de 5,20 para as diárias e backlog com exceção dos 2 contratos de AHTS-TO e 1 contrato de OSRV 66 que consideram o dólar da proposta de respectivamente 5,44 e 5,52

OPORTUNIDADES DE NOVOS CONTRATOS E AQUISIÇÃO DE ATIVOS

A Companhia continua convertendo o seu pipeline de oportunidades em contratos com clientes e aquisições de embarcações. Os contratos de dois AHTS-TO e do OSRV 66 com a Petrobras foram assinados em março de 2021, a embarcação John G Mccall foi adquirida por US\$ 3,4 milhões e as embarcações Skandi Saigon e Skandi Pacific foram afretadas por 2 anos com a sua aquisição prevista na sequência por US\$ 9 milhões cada. Além disso, a embarcação UP Água Marinha, que estava afretada foi adquirida em fevereiro de 2021 por US\$ 500 mil.

Os Bids com IOCs e Petrobras (RSVs) estão em andamento bem como o processo de due diligence / negociação da aquisição da UP Offshore. O plano de ROVs também está em andamento com a avaliação de aquisição de equipamentos e parcerias.

Pipeline de Oportunidades	Tipo	Cliente	Status
1 - Contratos Assinados e/ou Aquisição de Embarcação	diversos	Petrobras	✓
. Skandi Saigon	AHTS	Petrobras	✓
. Skandi Pacific	AHTS	Petrobras	✓
. John G. Mccall	OSRV	Petrobras	✓
. Ilha de Cabo Frio	PSV	Petrobras	✓
. Macaé	OSRV	Petrobras	✓
2 - IOC 1	diversos	IOC 1	Em andamento
3 - IOC 2	diversos	IOC 2	Em andamento
4 - BID Petrobras	RSV	Petrobras	Em andamento
5 - M&A UP Offshore	diversos	NA	Em andamento
. PSV UP Água Marinha	PSV	Sem Contrato	✓
. Sinal da Aquisição	NA	NA	✓
. 2 RSVs e 1 OTSV	RSV / OTSV	Petrobras	Em andamento
. 5 PSVs e 1 barcaça	PSV	Sem Contrato	Em andamento
6 - ROV	NA	Sem Contrato	Em andamento

SEGMENTO DE EMBARCAÇÕES

Desempenho Operacional

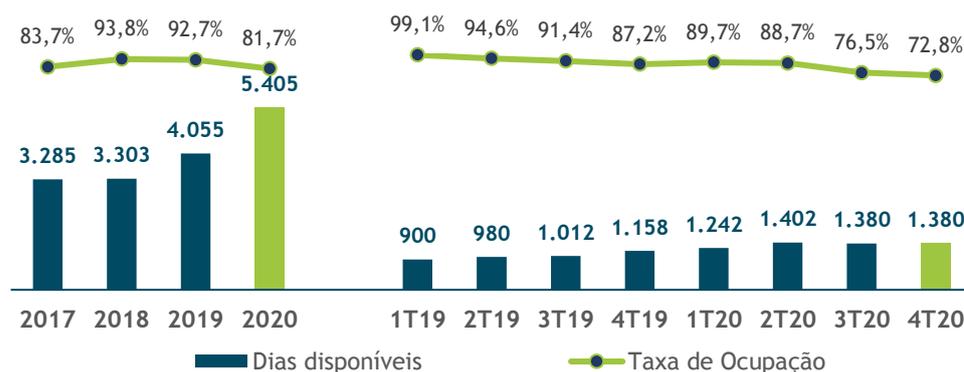
Frota operacional média: Em 2020, a frota operacional média gerando receita foi de 14,8 embarcações equivalentes (“embarcações”), aumento de 3,7 embarcações com relação às 11,1 embarcações em 2019.

No 4T20 a frota operacional média foi de 15 embarcações enquanto no 4T19 foi de 12,6 embarcações.



Taxa de ocupação da frota: Tivemos uma redução de 11,0 p.p. (de 92,7% em 2019 para 81,7% em 2020) em função de: (i) atraso da entrada em operação do novo contrato da embarcação Martin Vaz, (ii) atraso da customização do Parcel das Paredes, (iii) downtime de algumas embarcações em função da pandemia e (iv) 2,5 embarcações sem contrato em 2020 versus 1 embarcação em 2019.

Varição semelhante foi observada na comparação do 4T20 com o 4T19, com redução de 14,4 p.p. na taxa de ocupação (de 87,2% para 72,8%), reduzindo o número total de dias em operação dos 1.380 dias disponíveis para 1.005 dias em serviço, em função do maior número de embarcações sem contrato (3 no total, Ilha de Cabo Frio, Ilha da Trindade e Antonio David) comparado com apenas 1 (Martin Vaz) no 4T19.

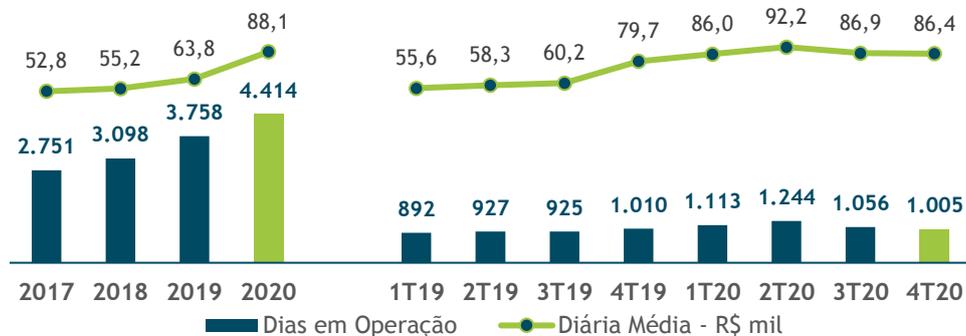


Número de dias operacionais: o número de dias operacionais cresceu 17% em 2020 (de 3.758 para 4.414 dias) resultante de uma frota operacional média maior (14,8 embarcações no ano de 2020 versus 11,1 em 2019) e uma taxa de utilização menor (81,7% versus 92,7%). No 4T20, o número de dias operacionais da frota ficou constante em relação ao 4T19 em 1.005 dias, visto que o incremento da frota operacional média (de 12,6 embarcações no 4T19 para 15,0 no 4T20) foi amortecido pela redução da taxa de utilização (de 87,2% no 4T19 para 72,8% no 4T20).

Diária líquida média: No ano de 2020, a Companhia obteve crescimento de 38% da sua diária líquida média (passando de R\$ 63,8 mil para R\$ 88,1 mil), em função de (i) entrada em operação de embarcações “high spec” com diárias mais elevadas (RSV Parcel das Paredes, RSV Parcel das

Timbebas e MPSV Austral Abrolhos), (ii) variação cambial de contratos antigos e (iii) fim do contrato das embarcações Antonio David e Ilha da Trindade, com diárias mais baixas.

No 4T20, a diária média de R\$ 86,4 mil foi 8% superior aos R\$ 79,7 mil de 4T19 em função da diária líquida média do 4T19 ter sido alavancada pela inclusão do parceiro do ROV (na receita e no custo).



Nota 1: Dados operacionais acima não contemplam as 4 embarcações de pequeno porte que se encontram paradas (Célia, Clarisse, Norte II e Marimar, que representam 754 toneladas ou 2% da tonelagem da frota)

Nota 2: “Dias disponíveis” considera o potencial de dias trabalháveis com 100% de “taxa de ocupação”, “dias em operação” equivale a o número total de dias efetivamente trabalhados, “taxa de ocupação” = “dias em operação” / “dias disponíveis”, “diária média” = “Receita Líquida de embarcações” / “dias em operação”

Receita Líquida e EBITDA Ajustado do Segmento de Embarcações

A Receita Líquida de Embarcações cresceu 60,6% em 2020 (de R\$ 242,6 milhões em 2019 para R\$ 389,6 milhões em 2020), e foi composta multiplicando-se o número de dias operacionais (4.414) pela diária média (R\$ 88,1 mil).

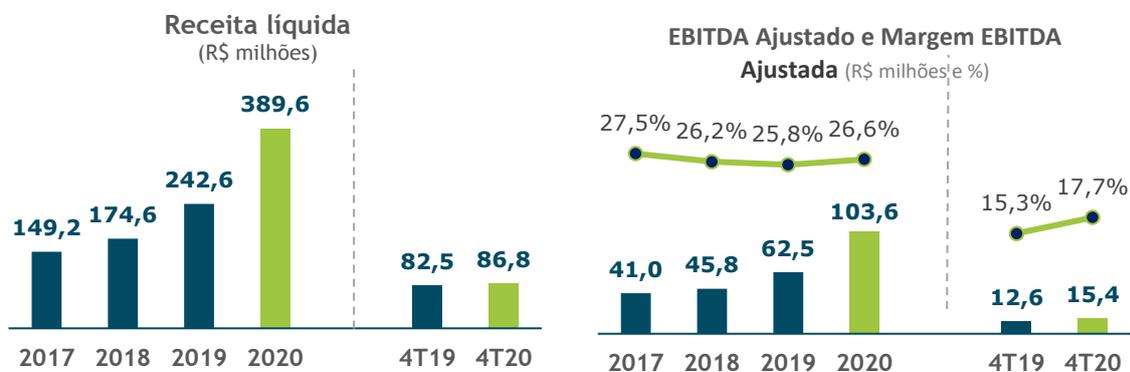
A Receita Líquida de Embarcações no 4T20 foi composta multiplicando-se o número de dias operacionais (1.005) pela diária média (R\$ 86,4 mil), resultando em uma Receita Líquida das Embarcações Operacionais de R\$ 86,8 milhões.

Receita Líquida Embarcações - R\$ milhões	Anual				Trimestral							
	2017	2018	2019	2020	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20
Frota operacional média (a)	9,0	9,0	11,1	14,8	10,0	10,8	11,0	12,6	13,6	15,4	15,0	15,0
Período - dias (b)	365	365	365	366	90	91	92	92	91	91	92	92
Dias disponíveis (c = a * b)	3.285	3.303	4.055	5.405	900	980	1.012	1.158	1.242	1.402	1.380	1.380
Taxa de Ocupação (d)	84%	94%	93%	82%	99%	95%	91%	87%	90%	89%	77%	73%
Dias em Operação (e = c * d)	2.751	3.098	3.758	4.414	892	927	925	1.010	1.113	1.244	1.056	1.005
Diária Média - R\$ mil (f)	52,8	55,2	63,8	88,1	55,6	58,3	60,2	79,7	86,0	92,2	86,9	86,4
Receita da Frota operacional (g = e * f)	145,3	171,1	239,7	389,0	49,6	54,1	55,7	80,4	95,8	114,7	91,8	86,8
Outras Receitas de Embarcações (h)	3,9	3,5	2,8	0,6	0,6	0,0	0,2	2,1	0,4	0,1	0,0	0,0
Receita Líquida de Embarcações (i = g + h)	149,2	174,6	242,6	389,6	50,2	54,1	55,8	82,5	96,1	114,8	91,8	86,8
Custo Embarcações	(90,4)	(100,0)	(154,4)	(250,7)	(26,9)	(32,9)	(34,9)	(59,7)	(50,8)	(75,7)	(63,1)	(61,0)
Despesas gerais e administrativas Ajustada	(21,5)	(22,8)	(26,5)	(40,1)	(4,4)	(4,7)	(5,8)	(11,5)	(7,3)	(9,2)	(9,1)	(14,5)
Outros Resultados	3,6	(6,0)	0,7	4,8	(0,1)	(0,2)	(0,2)	1,3	(0,2)	(0,6)	1,5	4,2
EBITDA Ajustado	41,0	45,8	62,5	103,6	18,8	16,2	14,9	12,6	37,9	29,3	21,0	15,4
Margem EBITDA Ajustada	27%	26%	26%	27%	37%	30%	27%	15%	39%	26%	23%	18%

Impactos no resultado de embarcações no 4T20

Tivemos perda de receita na embarcação RSV Parcel das Paredes no valor de R\$ 5,2 milhões por inoperância de 59 dias: 35 dias pelo atraso na sua customização e 24 dias pelo rompimento do cabo do ROV operado pelo parceiro, ambos oriundos de dificuldades associadas à Covid-19.

A embarcação Austral Abrolhos teve uma performance operacional abaixo do esperado com menos quilômetros inspecionados no período devido à baixa alocação pelo cliente, parcialmente ocasionada em função da Covid-19 gerando uma perda de receita de R\$ 5,1 milhões.



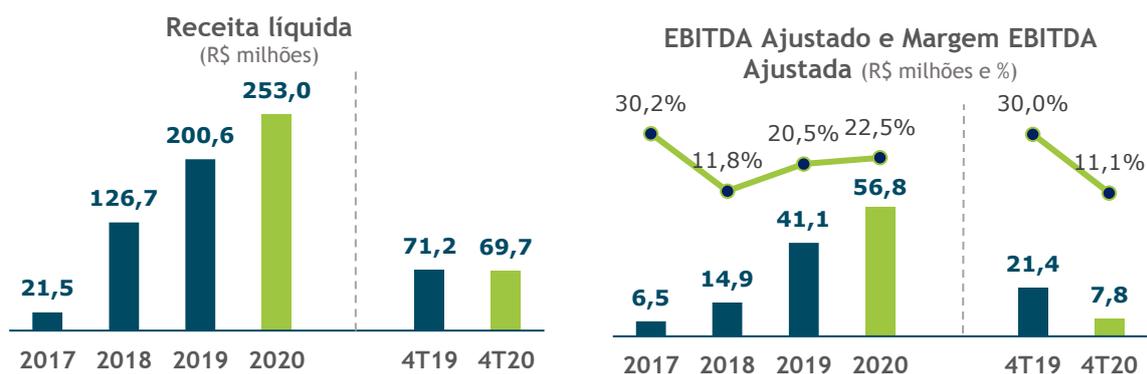
Nota 1: A Receita Líquida de Embarcações contempla Receitas das Embarcações de pequeno porte que trabalharam em alguns projetos pontuais

SEGMENTO DE SERVIÇOS

Receita Líquida e EBITDA Ajustado do Segmento de Serviços

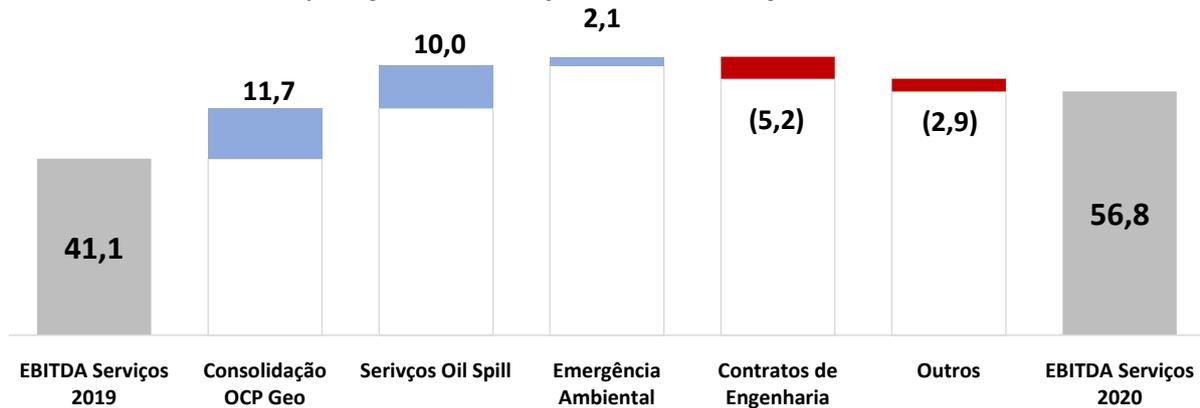
A receita líquida do Segmento de Serviços cresceu 26,1% em 2020 (de R\$ 200,6 milhões em 2019 para R\$ 253,0 milhões em 2020).

A receita líquida do Segmento de Serviços caiu 2,1% no 4T20 (de R\$ 71,2 milhões em 2019 para R\$ 69,7 milhões em 2020).



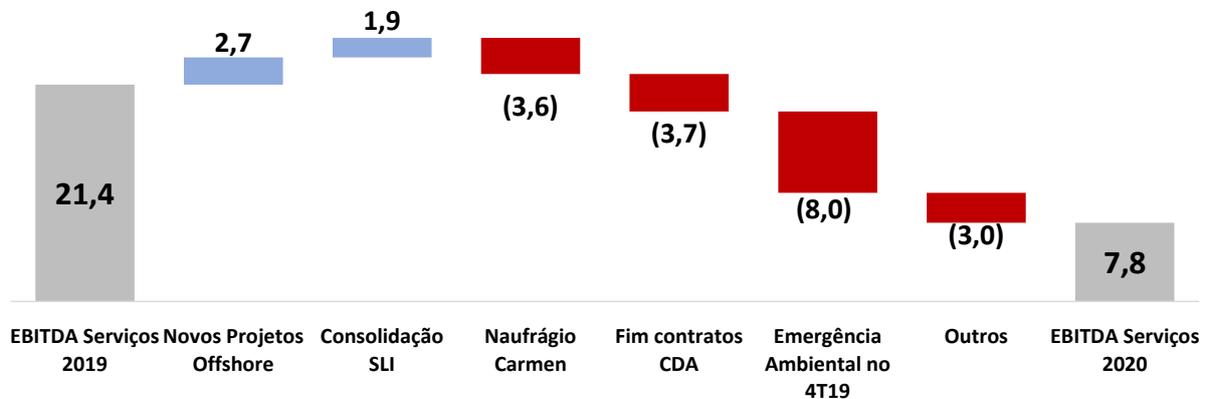
O EBITDA Ajustado cresceu 38% em 2020 (de R\$ 41,1 milhões em 2019 para R\$ 56,8 milhões, em 2020) com aumento de 2,0 p.p. na Margem EBITDA Ajustada. Este crescimento se deveu a: (i) R\$ 11,7 milhões da consolidação das aquisições (Geociências e OML) a partir de novembro de 2019; (ii) R\$ 10,0 milhões de serviço de Oil Spill offshore, (iii) R\$ 2,1 milhões em emergências ambientais, e este crescimento foi amortecido pelo menor volume de contratos de engenharia no valor de R\$ 5,2 milhões.

Comparação EBITDA Ajustado de Serviços 2019 x 2020



No 4T20, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 7,8 milhões, queda de 64% em relação ao 4T19 devido a: (i) perda de R\$ 3,6 milhões do naufrágio da embarcação Carmen que gerou adiamento das receitas dos contratos e custos extras com embarcações deslocadas para prontidão e análise do local no fundo do mar, consultorias, investigação e mobilização de nova embarcação, (ii) perda de R\$ 3,7 milhões devido ao fim antecipado dos contratos de prontidão dedicada dos centros de defesa ambiental (CDA) com a Petrobras; e (iii) delta de R\$ 8,0 milhões em relação ao 4T19 pela não recorrência da emergência ambiental que afetou positivamente aquele trimestre. Este resultado do 4T20 foi compensado por: (i) delta de R\$ 2,7 milhões do início de novos projetos com equipamentos de oil spill offshore e (ii) R\$ 1,9 milhão da consolidação da SLI, adquirida em 2T20.

Comparação EBITDA Ajustado de Serviços 4T19 x 4T20



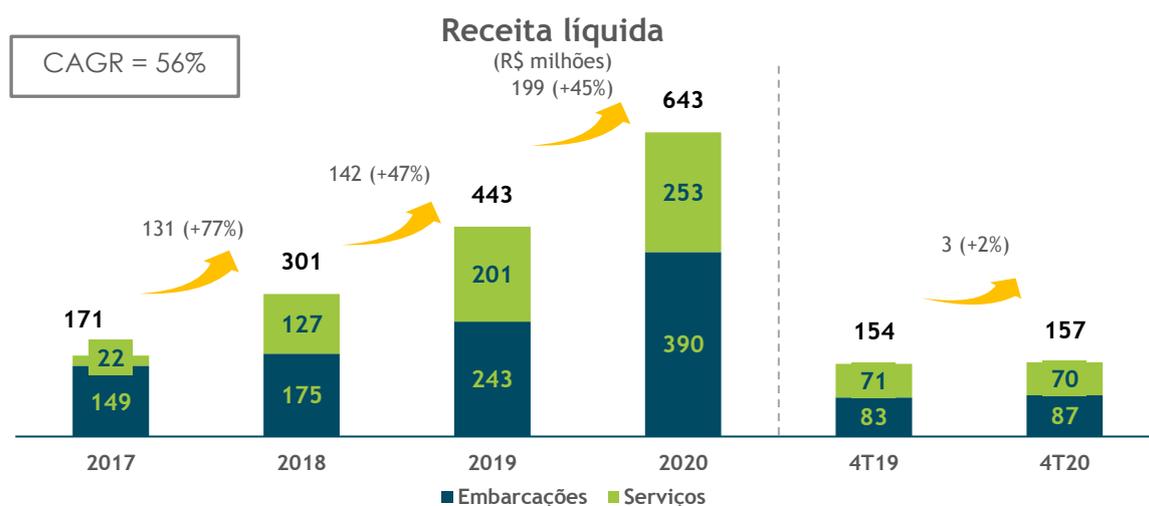
Impactos no resultado de serviços no 4T20

Tivemos impacto negativo de R\$7,1 milhões em função da: (i) receitas adiadas dos contratos de engenharia que tiveram seu início postergado em função do Covid-19, e (ii) custos de encerramento do contrato de prontidão dedicada dos centros de defesa ambiental (CDA) com a Petrobras.

RESULTADO CONSOLIDADO

Receita Líquida

A receita líquida no ano de 2020 cresceu 45,0% (adição de R\$ 199,4 milhões) em relação a 2019 (de R\$ 443,2 milhões para R\$ 642,6 milhões). Já no 4T20, o crescimento foi de 1,8% (adição de R\$ 2,7 milhões) em relação ao 4T19 (de R\$ 153,8 milhões para R\$ 156,5 milhões). O segmento de embarcações foi o responsável pela maior parte do crescimento da receita tanto no ano de 2020 (adição de R\$ 147,0 milhões) quanto no 4T20 (adição de R\$ 4,3 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior.



Análise da Receita Líquida por Área de Atuação

A Companhia atua em dois segmentos (Embarcações e Serviços) por meio de três áreas de atuação: Meio ambiente, subsea e logística e engenharia.



Meio Ambiente

Registrou crescimento de 31,0% em relação à 2019, motivado pela adição de uma embarcação afretada em mar/2020 (Didi-K) e pelo atendimento a emergências ambientais, além da variação cambial nos contratos de embarcações



Subsea

Em linha com a estratégia de expansão da Companhia saiu de 10,5% de participação na receita em 2019 para 32,5% no ano de 2020. Esse crescimento é explicado pelo maior número de dias em operação com compra do Parcel das Timbebas



Logística e engenharia

Redução na receita do período, se comparado ao mesmo período de 2019 de 29,9%, devido ao fim do contrato da embarcação Ilha de Cabo Frio (já recontratado) e a menor atividade de contratos de engenharia

Receita Líquida (em R\$ milhões)	4T20	4T19	% Variação 4T	2020	2019	% Variação Ano
Receita Líquida Total	156,5	153,8	1,8%	642,6	443,2	45,0%
Ambiental	72,9	82,6	-11,8%	334,0	255,0	31,0%
Embarcações Ambiental	37,6	32,4	15,8%	177,6	131,0	35,5%
Serviços Ambiental	35,3	50,1	-29,6%	156,5	123,9	26,3%
Subsea	53,8	36,3	48,2%	209,1	46,4	350,4%
Embarcações Subsea	38,9	32,8	18,5%	158,0	42,9	267,9%
Serviços Subsea	14,9	3,4	0,0%	51,1	3,5	1369,1%
Logística e Engenharia	29,9	34,9	-14,3%	99,5	141,8	-29,9%
Embarcações Logística e Engenharia	10,3	17,2	-40,0%	54,0	68,6	-21,2%
Serviços Logística e Engenharia	19,6	17,7	10,7%	45,5	73,2	-37,9%

Custo do Serviço Prestado e Despesas

Em 2020, os custos dos serviços prestados e despesas atingiram R\$ 595,2 milhões, crescimento de 44% ante R\$ 413,5 milhões em 2019. O crescimento é devido (i) ao aumento do custo com pessoal, principalmente, tripulação (variação de 30%); (ii) insumos e manutenção com aumento da frota de embarcações e aumento da compra de combustível em 2 projetos pontuais (variação de 81%); (iii) serviços de terceiros que inclui o aluguel e serviços de parceiros de ROV (3 contratos de embarcações em que o custo do ROV estava incluído na receita) e afretamento de embarcações UP Água Marinha para o serviço de emergência no primeiro semestre de 2020 (variação de 80%); e (iv) aumento da depreciação do arrendamento de embarcações afretadas ainda não adquiridas (variação de 31%).

Alguns eventos impactaram diversas linhas de custos e despesa da tabela abaixo durante o ano de 2020: (i) R\$ 88,6 milhões da consolidação integral (também tem impacto nas receitas) das investidas OceanPact Geociências Ltda. e OceanPact Maritime Limited, após aquisição de controle em 4 de novembro de 2019, e (ii) R\$ 15,7 milhões de custos extras com covid-19 (hora extra com pessoal, exames e logística de quarentena para tripulantes), sendo R\$ 5,7 milhões no 4T20.

No 4T20, os custos dos serviços prestados e despesas atingiram R\$ 177,9 milhões, crescimento de 20,0% ante R\$ 148,4 milhões no 4T19. Os principais motivos do aumento foram (i) pessoal de tripulação com aumento da frota de embarcações (variação de 15%); (ii) insumos e manutenção com aumento da frota de embarcações (variação de 14%); serviços de terceiros com aluguel e serviços de parceiros de ROV/AUV (variação de 48%); e (iii) depreciação do arrendamento de embarcações afretadas ainda não adquiridas (variação de 57%)

R\$ milhões	4T20	4T19	Var %	2020	2019	Var %
Receita líquida	156,5	153,8	2%	642,6	443,2	45%
Custos e Despesas	(177,9)	(148,4)	20%	(595,2)	(413,5)	44%
Pessoal	(67,9)	(59,3)	15%	(234,3)	(179,9)	30%
Depreciação e amortização ⁽¹⁾	(26,2)	(16,7)	57%	(77,7)	(59,5)	31%
Viagens, transportes e refeições	(6,2)	(5,6)	9%	(20,2)	(14,4)	40%
Serviços de terceiros	(44,8)	(30,2)	48%	(148,9)	(82,6)	80%
Insumos e manutenção	(23,2)	(20,4)	14%	(83,9)	(46,4)	81%
Tributos e despesas legais	(1,3)	(1,1)	22%	(3,4)	(2,2)	53%
Outros custos e despesas	(8,1)	(15,0)	-46%	(26,8)	(28,5)	-6%
Outros Resultados	9,8	7,7	28%	19,7	6,2	217%
Equivalência patrimonial	2,2	2,2	0%	4,0	4,7	-15%
Depreciação e amortização total	26,9	18,7	44%	80,1	62,9	27%
EBITDA	17,7	34,0	-48%	151,1	103,6	46%
Ajuste (outorga de ações)	5,5			9,3		
EBITDA Ajustado	23,1	34,0	-32%	160,5	103,6	55%

Nota: Contempla créditos PIS / COFINS sobre a depreciação.

Em 2020 as despesas gerais e administrativas foram de R\$ 77,8 milhões, aumento de 55,3% em relação aos R\$ 50,1 milhões de 2019, representando um percentual sobre a receita líquida de 12,1% em 2020 ante 11,3% em 2019. Se excluirmos a despesa não recorrente objeto do ajuste do EBITDA (despesa não caixa) da outorga de ações de R\$ 9,3 milhões para os executivos, as despesas gerais e administrativas de 2020 seria R\$ 68,5 milhões e o percentual da receita líquida seria de 10,7% em 2020.

No 4T20, as despesas operacionais somaram R\$ 26,9 milhões ante R\$ 20,5 milhões no 4T19 (17,2% da receita líquida no 4T20 e 13,3% no 4T19). Esse aumento de despesas se deve ao aumento de estrutura administrativa para suportar o crescimento esperado da companhia para os próximos anos e à contabilização da despesa não recorrente, mencionada acima de R\$ 5,5 milhões no 4T20. Excluindo esse efeito da despesa não recorrente no 4T20, a despesa operacional ajustada seria de R\$ 21,4 milhões e seu percentual sobre a receita líquida seria de 13,7%.

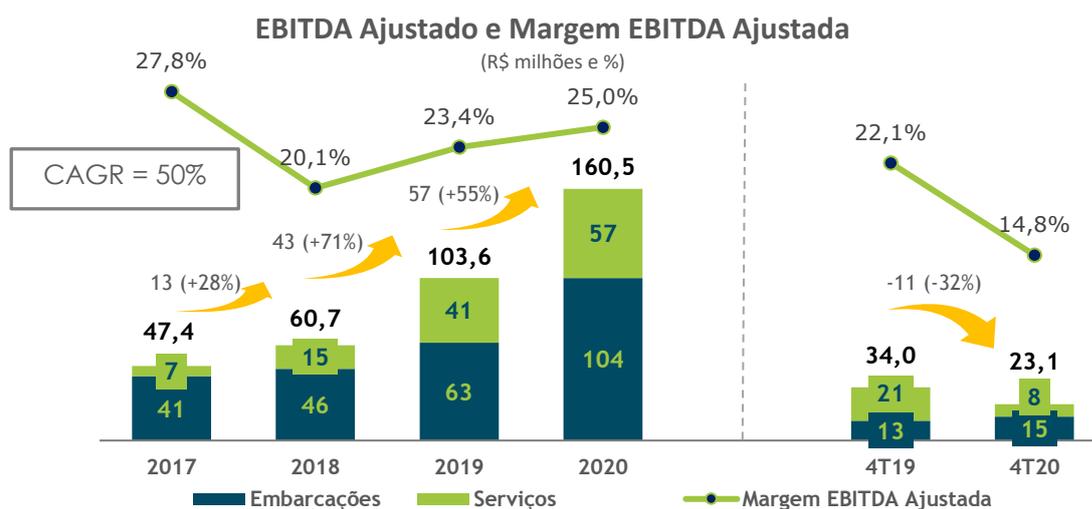
R\$ milhões	4T20	4T19	Variação 4T	2020	2019	Variação Ano
Receita líquida	156,5	153,8	2,8	642,6	443,2	199,4
Custos e Despesas	(177,9)	(148,4)	(29,5)	(595,2)	(413,5)	(181,8)
Custos dos serviços	(151,0)	(127,9)	(23,1)	(517,4)	(363,4)	(154,0)
Despesas gerais e administrativas	(26,9)	(20,5)	(6,4)	(77,8)	(50,1)	(27,8)
% da receita líquida	-17,2%	-13,3%		-12,1%	-11,3%	
Ajuste despesa (outorga de ações)	5,5		5,5	9,3		9,3
Despesas gerais e administrativas Ajustadas	(21,4)	(20,5)	(0,9)	(68,5)	(50,1)	(18,4)
% da receita líquida	-13,7%	-13,3%		-10,7%	-11,3%	

Impactos nas despesas gerais e administrativas do 4T20

Em função da preparação da companhia para a sua abertura de capital e crescimento de sua frota de embarcações houve incrementos de despesas associadas à sua estrutura administrativa e de apoio operacional.

EBITDA Ajustado e margem EBITDA Ajustada

O EBITDA no ano de 2020 cresceu 54,9% (adição de R\$ 56,9 milhões) em relação a 2019 (de R\$ 103,6 milhões para R\$ 160,5 milhões). Já no 4T20, a queda foi de 32,1% (redução de R\$ 10,9 milhões) em relação ao 4T19 (de R\$ 34,0 milhões para R\$ 23,1 milhões). O segmento de embarcações foi o responsável pelo crescimento do EBITDA no ano de 2020 (adição de R\$ 41,1 milhões) quanto no 4T20 (adição de R\$ 2,8 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior.



Ressaltamos certos impactos no 4T20, mencionados acima, nos segmentos de embarcações e serviços que totalizaram R\$ 17,4 milhões conforme a tabela abaixo.

Impactos relevantes no resultado do 4T20	Valor R\$ milhões
Perda de receita da embarcação Parcel das Paredes	
- Atraso de 35 dias na entrega da embarcação devido a covid-19	(5,2)
- Falha técnica na operação de um terceiro gerando downtime de 24 dias	
Perda de receita da da embarcação Austral Abrolhos	(5,1)
- Baixa alocação do cliente gerando ociosidade	
Perda de resultado dos contratos de engenharia e prontidão dedicada (CDA)	
- Atraso no início dos contratos de engenharia devido a covid-19	(7,1)
- Custo de encerramento do contrato de CDA	
Total	(17,4)

Resultado financeiro

O resultado financeiro líquido em 2020 foi negativo em R\$ 103,3 milhões, aumento de R\$ 75,4 milhões em relação aos R\$ 27,9 milhões em 2019. Tal variação é explicada principalmente pelo impacto negativo de R\$ 62,5 milhões de variação cambial (dólar variou de 4,109 para 5,142 em 2020) sobre a dívida do BNDES em dólar. Adicionalmente, podemos destacar o aumento dos juros bancários, juros dos arrendamentos de embarcações e as multas relacionadas aos parcelamentos de impostos.

No 4T20, tivemos um resultado financeiro positivo de R\$ 5,3 milhões versus um resultado negativo de R\$ 2,6 milhões no 4T19. Essa diferença é devida ao efeito positivo da variação cambial no 4T20, com impacto de R\$ 22,6 milhões no resultado. Em contrapartida, tivemos o efeito do aumento de juros referente ao endividamento bancário (debêntures, bancos comerciais e BNDES), aumento dos juros dos arrendamentos de embarcações e o efeito de multas referentes ao parcelamento de impostos no 4T20.

R\$ milhões	4T20	4T19	Varição 4T	2020	2019	Varição Ano
Receitas financeiras						
Rendimentos de aplic. financeiras	0,8	0,3	0,5	1,6	1,0	0,6
Variações cambiais	22,6	3,7	18,8	0,0	0,0	0,0
Juros	1,4	0,4	1,1	1,8	0,9	0,9
Outras receitas	0,5	0,0	0,5	0,6	0,1	0,6
Total	25,3	4,4	20,9	4,0	1,9	2,1
Despesas financeiras						
Juros e encargos bancários	(7,9)	(5,8)	(2,1)	(26,9)	(15,6)	(11,3)
Variações cambiais				(62,5)	(9,4)	
Juros e encargos - arrendamentos	(4,0)	(0,6)	(3,4)	(7,2)	(3,9)	(3,3)
Multas e outras despesas	(8,1)	(0,5)	(7,5)	(10,7)	(0,9)	(9,8)
Total	(20,0)	(7,0)	(13,0)	(107,3)	(29,8)	(77,5)
Resultado líquido financeiro	5,3	(2,6)	7,8	(103,3)	(27,9)	(75,4)

Lucro (Prejuízo) líquido

Impactado pelo efeito não caixa da variação cambial relacionado a dívida em dólar com o BNDES nas despesas financeiras em 2020 em comparação ao aumento do resultado operacional, a Companhia registrou resultado líquido negativo de R\$ 22,8 milhões comparável com o lucro líquido de R\$ 9,6 milhões em 2019. Já no 4T20, houve prejuízo líquido de R\$ 5,9 milhões ante lucro líquido de R\$ 15,0 milhões no 4T19.

ENDIVIDAMENTO

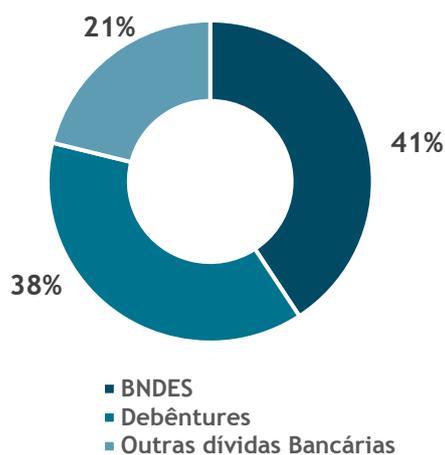
A Companhia encerrou o ano de 2020 com dívida bruta de R\$ 804,4 milhões, aumento de R\$ 378,8 milhões em relação ao final de 2019, devido a emissão de R\$ 265,0 milhões em debêntures, R\$ 104,7 milhões em novas captações, R\$ 62,5 milhões de variação cambial sobre a dívida em dólar, R\$ 85,6 milhões em novos arrendamentos das embarcações Parcel do Bandolim, Havila Harmony (Parcel dos Meros) e UP Água Marinha e R\$ 18,7 milhões referentes ao *standstill* do financiamento com o BNDES. Além de garantir o caixa para os investimentos futuros, as debêntures alongaram a dívida da Companhia, agora com 84% no longo prazo.

A posição final de caixa do ano de 2020 foi de R\$ 197,3 milhões, aumento de R\$ 146,2 milhões em relação ao final de 2019 para fazer frente aos novos investimentos previstos em 2021.

A dívida líquida (incluindo arrendamentos) em dez/2020 atingiu R\$ 607,1 milhões, aumento de R\$ 232,7 milhões em 2020. O índice de alavancagem (dívida líquida/EBITDA Ajustado) do final do período foi de 3,8x, um aumento de 0,2x em relação ao índice do final de 2019. Excluindo o efeito do arrendamento, o índice de alavancagem considerando apenas as dívidas bancárias (dívida líquida bancária/EBITDA ajustado) do final do período foi de 3,0x, uma redução de 0,3x em relação ao índice final de 2019.

Endividamento (em R\$ milhões, exceto %)	2020	2019	2018	2017
Dívida Bruta (inclui arrendamento)	804,4	425,6	271,3	206,7
Curto Prazo	130,2	92,8	38,9	17,9
Longo Prazo	674,2	332,7	232,4	188,8
% Curto Prazo	16%	22%	14%	9%
% Longo Prazo	84%	78%	86%	91%
Caixa e equivalentes (*)	(197,3)	(51,1)	(22,4)	(36,8)
Dívida Líquida (inclui arrendamento)	607,1	374,4	248,9	169,9
Arrendamentos de Curto e Longo prazo	131,3	30,6	9,0	1,8
Dívida Líquida Bancária	475,8	343,8	239,9	168,1
EBITDA Ajustado últimos 12 meses	160,5	103,6	60,7	47,4
Dívida Líquida/EBITDA Ajustado	3,78	3,61	4,10	3,58
Dívida Líquida Bancária/EBITDA Ajustado	2,97	3,32	3,96	3,54

Análise da Dívida Bancária Bruta



Dívida Bruta Bancária Total: R\$ 673,1 milhões

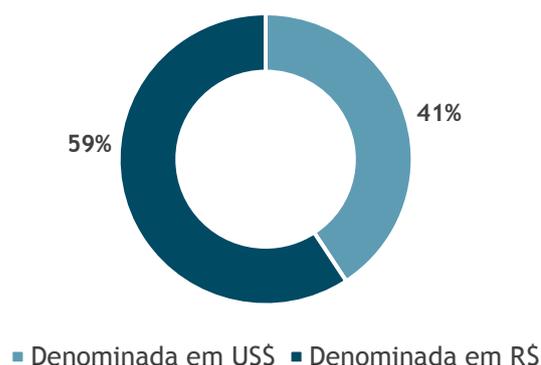
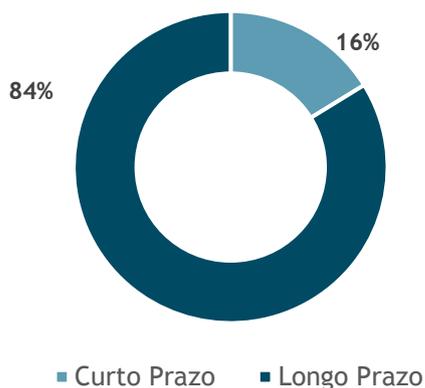
BNDES: R\$ 274,4 milhões com vencimentos até 2031, custo de USD +3,5%

Debêntures: R\$ 256,5 milhões com 1 ano de carência e vencimentos até 2025, custo de CDI + 5,5%

Outras dívidas Bancárias: R\$ 142,3 milhões com vencimentos até 2023, custo médio de CDI + 4,5%

A OceanPact possui R\$ 274,4 milhões (41%) de seu endividamento bancário em dólar com o BNDES/FMM com vencimento de longo prazo até 2031. Apesar da variação contábil do estoque da dívida associada a variação cambial, a Companhia busca se manter neutra no seu fluxo de caixa ao equilibrar receitas e desembolsos em dólar (receita vs opex, capex e serviço da dívida).

Enquanto o custo médio das dívidas em dólar é de USD+3,5% a.a., os empréstimos em reais, em sua maioria, têm um custo entre CDI+4 a 6% a.a..



INVESTIMENTOS

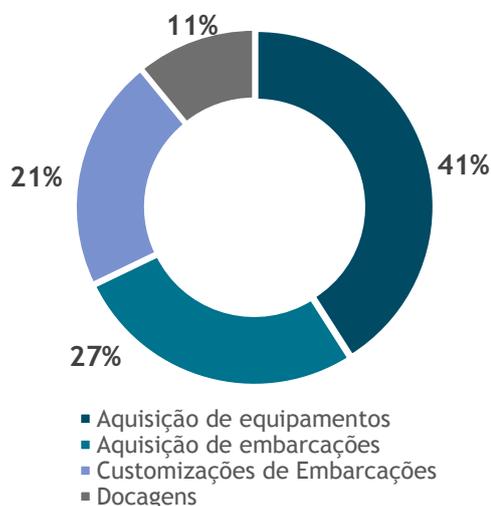
No ano de 2020, a Companhia investiu R\$ 179,2 milhões, aumento de 122% em relação ao valor no ano anterior.

Aquisição de Equipamentos: R\$ 73,5 milhões (41%), incluindo aquisição de equipamentos de Oil Spill Offshore (Current Buster), equipamentos de levantamento de dados oceanográficos e investimentos em inovação.

Aquisição de Embarcações: R\$ 48,1 milhões (27%) referente à compra do Sealion Amazônia (atual Parcel das Timbebas) e à aquisição das embarcações Seabulk Angra e Seabulk Brasil (atuais Ilha de São Sebastião e Ilha de Cabo Frio).

Customizações de Embarcações: R\$ 38,2 milhões (21%) referente ao gasto para preparar as embarcações Parcel das Paredes, Havila Harmony (Parcel dos Meros) e Parcel do Bandolim para contratos com a Petrobras. A primeira e a segunda embarcação iniciaram a operação respectivamente em novembro de 2020 e março de 2021. A terceira embarcação possui expectativa de iniciar a operação no início do segundo trimestre de 2021.

Docagens: R\$ 19,5 milhões (11%) referentes às embarcações Parcel das Timbebas, Martin Vaz, Ilha de Cabo Frio, Ilha de São Sebastião, Austral Abrolhos e Jim Obrien.



EVENTOS SUBSEQUENTES

Em 12 de fevereiro de 2021 as ações ordinárias da OceanPact passaram a ser negociadas no segmento Novo Mercado da B3 sob o código de negociação OPCT3. A abertura de capital (IPO, Initial Public Offering na sigla em inglês) foi de cerca de R\$ 1,07 bilhão, sendo aproximadamente R\$ 800 milhões na oferta primária e R\$ 270 milhões na oferta secundária.

A OceanPact assinou também, em continuidade às negociações para aquisição do Grupo UP com suas 10 embarcações, a prorrogação do acordo de exclusividade de compra (i) da totalidade das ações de emissão da UP Offshore (Uruguay) S.A., controladora da UP Offshore Apoio Marítimo Ltda., sociedade brasileira proprietária de 4 embarcações PSV e 1 barcaça; e (ii) de 2 embarcações PSV, 2 embarcações RSV e 1 OTSV, todas de bandeira estrangeira. Foi acordado também (a) o pagamento de um sinal ao Grupo UP - a ser deduzido, no caso de conclusão da operação, do valor total a ser pago pela Companhia pelos ativos envolvidos - e (b) a aquisição da embarcação de apoio marítimo de bandeira brasileira UP Água Marinha, do tipo PSV que era detida pela UP Offshore Apoio Marítimo Ltda. e estava arrendada à OceanPact desde o final de 2020.

Dando continuidade ao seu programa de crescimento, a Companhia celebrou contratos de afretamento das embarcações do tipo AHTS-TO, Skandi Saigon e Skandi Pacific, pelo prazo de 26 meses cada (e 2 meses de carência), com o compromisso (bilateral) de aquisição ao final dos respectivos períodos de afretamento, pelo valor de USD 9,0 milhões por cada embarcação. As embarcações Skandi Saigon e Skandi Pacific são de, respectivamente, bandeira da Noruega e de Bahamas, tendo sido construídas em 2011, no estaleiro STX Vietnam Offshore (relevante empresa do setor naval na Europa e no mundo), possuem especificações técnicas de alto padrão. Tais contratações foram concluídas para atender à demanda oriunda de contratos com a Petrobras firmados pela Companhia, para fornecer embarcações para apoio aos FPSOs (Floating Production Storage and Offloading) no manuseio e manutenção dos mangotes de descarga.

A Companhia continua investindo fortemente no segmento de Embarcações, e já em 2021, em adição a adequação dos 2 RSVs, (Parcel do Bandolim e Parcel dos Meros) realizou docagem em 6 embarcações da frota aproveitando algumas trocas e renovações de contrato (Austral Abrolhos, Loreto, Macae, Parcel das Timbebas, Ilha de Cabo Frio, e Ilha da Trindade). Assim sendo, esperamos que a taxa de ocupação no primeiro trimestre seja de aproximadamente 60%, devendo retornar ao patamar histórico ao longo do ano.

ANEXO I - Análise do ROIC e Reconciliação do EBITDA x Lucro Líquido

ROIC (em R\$ milhões, exceto %)	Consolidado			
	2020	2019	2018	2017
EBITDA Ajustado	160,5	103,6	60,7	47,4
Depreciação	(80,1)	(62,9)	(39,8)	(26,7)
EBIT Ajustado	80,4	40,7	20,8	20,7
Tributos sobre o lucro	9,5	(3,1)	6,8	(4,0)
NOPLAT Ajustado	89,9	37,6	27,7	16,7
PL	158,1	150,4	147,6	155,9
Dívida líquida	607,1	374,4	248,9	169,9
Capital Investido	765,2	524,8	396,5	325,8
Capital Investido médio	645,0	460,7	361,2	338,1
ROIC Ajustado	13,9%	8,2%	7,7%	4,9%

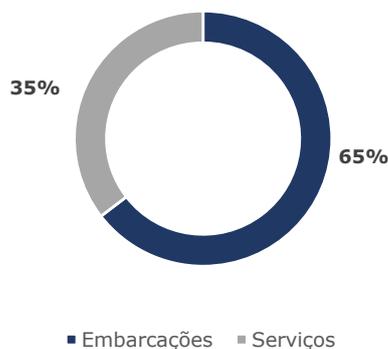
Reconciliação Lucro Líquido x EBITDA (em R\$ milhões, exceto %)	Consolidado					
	4T20	4T19	2020	2019	2018	2017
EBITDA Ajustado	23,1	34,0	160,5	103,6	60,7	47,4
Ajuste de EBITDA (Outorga de Ações)	(5,5)	0	(9,3)	0	0	0
EBITDA	17,7	34,0	151,1	103,6	60,7	47,4
Depreciação e Amortização	(26,9)	(17,5)	(80,1)	(62,9)	(39,8)	(26,7)
Varição Cambial	22,6	3,7	(62,5)	(9,4)	(32,8)	(3,2)
Resultado financeiro	(17,3)	(6,3)	(40,8)	(18,6)	(8,9)	(6,1)
Tributos sobre o lucro	(2,0)	1,0	9,5	(3,1)	6,8	(4,0)
Lucro Líquido	(5,9)	15,0	(22,8)	9,6	(14,0)	7,3

ANEXO II - Abertura dos Resultados por Segmento

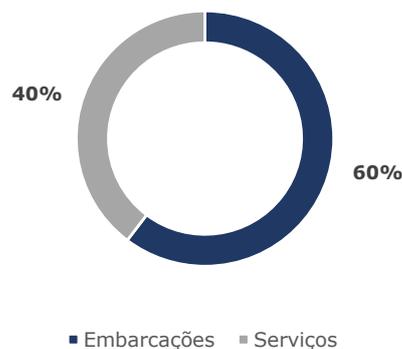
Resultado por Segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Consolidado		
	2020	2019	% Var	2020	2019	% Var	2020	2019	% Var
Receita líquida	389,6	242,6	60,6%	253,0	200,6	26%	642,6	443,2	45,0%
Custo dos serviços	(297,4)	(197,4)	50,6%	(220,0)	(166,0)	33%	(517,4)	(363,4)	42,4%
Lucro Bruto	92,2	45,2	104,2%	33,0	34,7	-5%	125,2	79,8	56,8%
Margem Bruta	23,7%	18,6%		13,0%	17,3%		19,5%	18,0%	
Despesas gerais e administrativas	(47,8)	(27,7)	72,6%	(30,0)	(22,4)	34%	(77,8)	(50,1)	55,5%
Outras receitas e despesas operacionais	4,8	0,7	560,0%	14,9	5,5	171%	19,7	6,2	217,3%
Equivalência patrimonial	0	0	0,0%	4,0	4,7	-15%	4,0	4,7	-15,0%
EBIT	49,3	18,2	170,5%	21,8	22,5	-3%	71,1	40,7	74,7%
Depreciação	48,7	44,3	10,1%	31,3	18,6	68%	80,1	62,9	27,2%
EBITDA	98,0	62,5	56,8%	53,1	41,1	29%	151,1	103,6	45,9%
Margem EBITDA	25,2%	25,8%		21,0%	20,5%		23,5%	23,4%	
EBITDA Ajustado	103,6	62,5	65,8%	56,8	41,1	38%	160,5	103,6	54,9%
Margem EBITDA Ajustada	26,6%	25,8%		22,5%	20,5%		25,0%	23,4%	

Resultado por Segmento (em R\$ milhões, exceto %)	Embarcações			Serviços			Consolidado		
	4T20	4T19	% Var	4T20	4T19	% Var	4T20	4T19	% Var
Receita líquida	86,8	82,5	5,2%	69,7	71,2	-2%	156,5	153,8	1,8%
Custo dos serviços	(78,4)	(69,0)	13,6%	(72,6)	(58,9)	23%	(151,0)	(127,9)	18,1%
Lucro Bruto	8,4	13,5	-37,4%	(2,9)	12,4	-123%	5,6	25,9	-78,5%
Margem Bruta	9,7%	16,4%		-4,1%	17,4%		3,6%	16,8%	
Despesas gerais e administrativas	(18,1)	(11,9)	52,3%	(8,8)	(8,6)	2%	(26,9)	(20,5)	31,1%
Outras receitas e despesas operacionais	4,2	1,3	222,6%	5,7	6,4	-12%	9,8	7,7	27,7%
Equivalência patrimonial	0	0	0,0%	2,2	3,4	-35%	2,2	3,4	-35,1%
EBIT	(5,5)	2,9	n.a.	(3,7)	13,6	-127%	(9,2)	16,5	n.a.
Depreciação	17,9	9,7	83,8%	9,0	7,8	16%	26,9	17,5	53,9%
EBITDA	12,3	12,6	-2,1%	5,3	21,4	-75%	17,7	34,0	-48,1%
Margem EBITDA	14,2%	15,3%		7,6%	30,0%		11,3%	22,1%	
EBITDA Ajustado	15,4	12,6	22,1%	7,8	21,4	-64%	23,1	34,0	-31,9%
Margem EBITDA Ajustado	17,7%	15,3%		11,1%	30,0%		14,8%	22,1%	

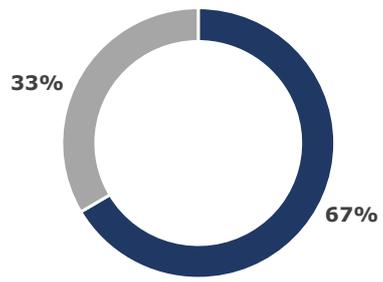
EBITDA Ajustado 2020 por Segmento



EBITDA Ajustado 2019 por Segmento

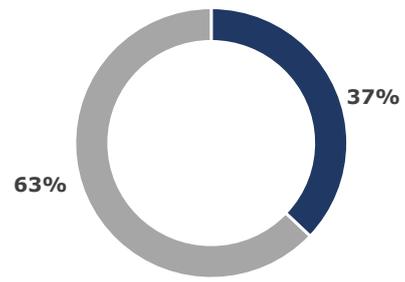


EBITDA Ajustado 4T20 por Segmento



■ Embarcações ■ Serviços

EBITDA Ajustado 4T19 por Segmento



■ Embarcações ■ Serviços

ANEXO III - Balanço Patrimonial

OCEANPACT SERVIÇOS MARÍTIMOS S.A.

BALANÇOS PATRIMONIAIS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2020

(Em milhares de reais - R\$)

	Notas explicativas	Controladora		Consolidado	
		31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
ATIVO					
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	5	91.533	12.144	166.539	44.008
Clientes	7	68.435	69.641	108.872	114.776
Estoques	8	4.500	-	5.308	730
Dividendos a receber	15	2.050	2.801	1.226	746
Tributos a recuperar	9	6.039	6.841	20.329	13.643
Outros valores a receber	12	19.996	11.876	30.445	17.284
Total do ativo circulante		<u>192.553</u>	<u>103.303</u>	<u>332.719</u>	<u>191.187</u>
NÃO CIRCULANTE					
Títulos e valores mobiliários	6	22.274	1.027	30.771	7.100
Tributos a recuperar	9	335	335	335	1.553
Depósitos judiciais	10	365	2.571	1.122	3.249
Tributos diferidos	11	20.403	11.015	65.335	33.288
Outros valores a receber	12	2.237	716	6.733	3.889
Empréstimos a partes relacionadas	25	35.314	1.390	-	1.470
Empréstimos a terceiros	13	-	5.920	-	5.920
Investimentos	14	250.088	187.135	5.252	3.706
Direito de uso	16	63.016	24.116	124.147	27.884
Imobilizado	17	182.474	102.157	546.444	409.124
Intangível	18	1.099	931	10.673	6.647
Total do ativo não circulante		<u>577.605</u>	<u>337.313</u>	<u>790.812</u>	<u>503.830</u>
TOTAL DO ATIVO		<u><u>770.158</u></u>	<u><u>440.616</u></u>	<u><u>1.123.531</u></u>	<u><u>695.017</u></u>

ANEXO III - Balanço Patrimonial (Cont.)

	Notas explicativas	Controladora		Consolidado	
		31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
PASSIVO					
CIRCULANTE					
Obrigações com pessoal		30.038	18.239	43.528	31.682
Fornecedores	19	32.644	29.929	51.816	49.962
Empréstimos e financiamentos	21.1	30.100	45.928	67.257	86.050
Debêntures a pagar	21.2	28.671	-	28.671	-
Passivo de arrendamento	22	18.424	7.411	34.288	6.771
Tributos a recolher		11.464	6.879	18.198	10.705
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	26.d	-	13.519	-	13.525
Outras obrigações	24	2.342	8.886	14.638	7.289
Total do passivo circulante		<u>153.683</u>	<u>130.791</u>	<u>258.396</u>	<u>205.984</u>
NÃO CIRCULANTE					
Empréstimos e financiamentos	21.1	77.744	81.301	349.376	308.904
Debêntures a pagar	21.2	227.785	-	227.785	-
Passivo de arrendamento	22	53.940	22.011	97.020	23.829
Empréstimos de partes relacionadas	25	72.443	50.743	-	38
Tributos a recolher		24.188	2.227	29.868	2.227
Tributos diferidos	11	-	-	712	492
Provisão para perda em investimentos	14	605	-	-	-
Outras obrigações	24	1.624	1.798	1.822	1.419
Provisão para riscos	20	25	1.356	431	1.735
Total do passivo não circulante		<u>458.354</u>	<u>159.436</u>	<u>707.014</u>	<u>338.644</u>
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Capital social	26.a	42.999	34.567	42.999	34.567
Ações em tesouraria	26.a	(2.864)	-	(2.864)	-
Reservas de capital	26.b	83.589	83.589	83.589	83.589
Reservas de lucros	26.c	-	21.102	-	21.102
Prejuízos acumulados		(2.458)	-	(2.458)	-
Outros resultados abrangentes	26.f	36.855	11.131	36.855	11.131
Total do patrimônio líquido		<u>158.121</u>	<u>150.389</u>	<u>158.121</u>	<u>150.389</u>
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		<u><u>770.158</u></u>	<u><u>440.616</u></u>	<u><u>1.123.531</u></u>	<u><u>695.017</u></u>

ANEXO IV - Demonstração do Resultado

PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2020
(Em milhares de reais - R\$, exceto o resultado por ação)

	Notas explicativas	Controladora		Consolidado	
		31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Receita líquida	27	399.362	246.932	642.582	443.215
Custo dos serviços	29	(302.968)	(198.973)	(517.428)	(363.399)
Lucro bruto		<u>96.394</u>	<u>47.959</u>	<u>125.154</u>	<u>79.816</u>
Despesas gerais e administrativas	29	(49.057)	(27.208)	(77.817)	(50.053)
Equivalência patrimonial	14	(39.040)	(1.403)	3.982	4.685
Outras receitas e despesas operacionais	30	5.312	2.626	19.745	6.222
Lucro (prejuízo) operacional antes do resultado financeiro		<u>13.609</u>	<u>21.974</u>	<u>71.064</u>	<u>40.670</u>
Receitas financeiras	31	1.338	2.116	3.982	1.873
Despesas financeiras	31	<u>(28.376)</u>	<u>(11.305)</u>	<u>(107.326)</u>	<u>(29.809)</u>
Resultado financeiro		<u>(27.038)</u>	<u>(9.189)</u>	<u>(103.344)</u>	<u>(27.936)</u>
Lucro (prejuízo) antes dos impostos		<u>(13.429)</u>	<u>12.785</u>	<u>(32.280)</u>	<u>12.734</u>
Tributos sobre o lucro					
Imposto de renda e contribuição social corrente	32	(18.621)	(5.150)	(23.210)	(9.380)
Imposto de renda e contribuição social diferido	32	<u>9.240</u>	<u>1.981</u>	<u>32.680</u>	<u>6.262</u>
		<u>(9.381)</u>	<u>(3.169)</u>	<u>9.470</u>	<u>(3.118)</u>
Lucro líquido (Prejuízo) do exercício		<u>(22.810)</u>	<u>9.616</u>	<u>(22.810)</u>	<u>9.616</u>
Resultado básico por ação (R\$)	26.e	(0,18)	0,08	(0,18)	0,08
Resultado diluído por ação (R\$)	26.e	(0,18)	0,08	(0,18)	0,08

As notas explicativas são parte integrante destas demonstrações financeiras.

ANEXO V - Fluxo de Caixa

OCEANPACT SERVIÇOS MARÍTIMOS S.A.

DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA
PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2020
(Em milhares de reais - R\$)

	Notas explicativas	Controladora		Consolidado	
		2020	2019	2020	2019
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS					
Lucro líquido (prejuízo) do exercício		(22.810)	9.616	(22.810)	9.616
Ajustes por:					
Depreciação e amortização	29	35.452	36.371	80.072	62.941
Imposto de renda e contribuição social reconhecido no resultado	32	9.381	3.169	(9.470)	3.118
Resultado da equivalência patrimonial	14	39.040	1.403	(3.982)	(4.685)
Despesas e receitas com juros e variações cambiais, líquidas	31	20.634	9.067	94.800	28.050
Provisão para riscos - constituição	20	30	1.344	221	1.551
Provisão para riscos - reversão	20	(1.361)	-	(1.525)	(68)
Ganho na venda de imobilizado	30	-	(384)	(11.883)	(4.174)
Ganho na remensuração de investimento detido anteriormente e na compra vantajosa	14	-	(2.142)	-	(2.267)
Despesa com concessão de ações a executivos	26.a	5.568	-	5.568	-
Outros ajustes ao lucro		583	291	805	(6.741)
Redução (aumento) dos ativos operacionais:					
Clientes	7	1.206	(37.596)	7.783	(23.703)
Estoque	8	(4.500)	-	(4.578)	(568)
Tributos a recuperar	9	802	(4.903)	(4.651)	(4.337)
Depósitos judiciais	10	(781)	(281)	(860)	(342)
Outros valores a receber	12	(9.641)	1.306	(15.149)	(2.996)
Aumento (redução) dos passivos operacionais:					
Obrigações com pessoal		11.799	8.295	11.846	10.808
Fornecedores	19	1.279	16.597	(2.281)	5.939
Tributos a recolher		10.790	(1.113)	18.755	(8.363)
Outras obrigações	24	(20.299)	4.967	(8.815)	773
Caixa gerado pelas operações		77.172	46.007	133.846	64.552
Juros pagos - empréstimos e financiamentos e debêntures	21	(14.367)	(5.668)	(24.071)	(13.151)
Juros pagos - arrendamentos	22	(3.080)	(3.744)	(5.438)	(3.772)
IRPJ e CSLL pagos		(26)	(271)	(3.875)	(1.933)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais		59.699	36.324	100.462	45.696
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS					
Aporte de capital investidas	14	(71.453)	(5.298)	-	-
Empréstimos concedidos às partes relacionadas	25	(35.319)	(21.476)	-	(131)
Empréstimos liquidados pelas partes relacionadas	25	649	-	-	-
Resgate em títulos e valores mobiliários	6	(21.247)	(1.027)	(23.671)	(1.495)
Recebimento de dividendos	15	2.552	1.402	2.988	549
Aquisição de imobilizado	17	(101.058)	(63.080)	(183.406)	(80.049)
Aquisição de intangível	18	(806)	(108)	(2.243)	(595)
Aquisição de investimentos, líquido do caixa recebida	14	-	(16.173)	723	6.974
Caixa recebido na venda de imobilizado	30	-	119	26.771	4.907
Caixa líquido consumido nas atividades de investimento		(226.682)	(105.641)	(178.838)	(69.840)
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS					
Captação de empréstimos e financiamentos e debêntures	21	374.863	111.276	411.444	119.678
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	21	(140.254)	(20.489)	(198.151)	(47.592)
Pagamentos de arrendamentos	22	(9.937)	(13.209)	(12.348)	(16.138)
Captação de empréstimos e financiamentos com partes relacionadas	25	22.000	-	-	-
Pagamentos de empréstimos a partes relacionadas	25	(300)	(2.340)	(38)	(2.796)
Dividendos e Juros sobre capital próprio pagos		-	(1.900)	-	(1.900)
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamento		246.372	73.338	200.907	51.252
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa		79.389	4.021	122.531	27.108
Caixa e equivalentes de caixa					
Saldo inicial		12.144	8.123	44.008	16.822
Efeito das mudanças de câmbio sobre investidas no exterior		-	-	-	78
Saldo final		91.533	12.144	166.539	44.008
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa		79.389	4.021	122.531	27.108

Rio de Janeiro, March 30, 2021 – OceanPact Serviços Marítimos S.A. (“Group,” “OceanPact” or “Company”), a Brazilian company that develops and provides safe, efficient and innovative environmental, subsea service, logistics support and engineering support solutions, hereby presents its results in the fourth quarter and the full year of 2020 (4Q20 and FY 2020.) The financial and operating information below, except where otherwise indicated, is presented in Brazilian Reais (R\$ or BRL) and follows the International Financial Reporting Standards (IFRS.) All comparisons refer to the same periods of 2019.

FY 2020 HIGHLIGHTS

- **Net Revenue** of R\$ 642,6 million, up **45.0%** versus 2019
- Adjusted **EBITDA** of 160,5 million, a **54,9%** increase
- Adjusted **EBITDA Margin** rose by **1.6 p.p.**, from 23.4% in 2019 to 25.0% in 2020
- **Adjusted ROIC** climbed from 8.2% in 2019 to **13.9%** in 2020
- We added five vessels to our fleet, which comprised **24 vessels** in 2020
- There was a **R\$1.7 billion increase** in backlog, which totaled **R\$2.4 billion** (or 3.3 times 2020 gross revenue)
- We had our first two issues of **debentures**, in the amount of **R\$265 million**
- Conclusion of our **IPO**, in February 2021, was totaling R\$1.07 billion (R\$800 million of which as a primary and the remained as a secondary offering)
- Strong pipeline of opportunities in progress: Bids Petrobras and IOCs, M&A UP Offshore e growth plan in ROVs
- Impact on results with delays in delivery and **postponement of contracts**, as well as increased costs due to the Covid pandemic 19

Earnings Conference Call

Portuguese

(with simultaneous interpretation)

March 29, 2021

11:00 p.m. (Brasília Time)

10:00 a.m. (US EDT)

Phone numbers:

EUA +1 844 204-8942

Other countries +1 412 717-9627

Link Webcast português:

<https://choruscall.com.br/oceanp>

OCPT3 on 03/26/2020

Latest price: R\$9.57

of shares: 199,959,554

Market Cap: R\$1.914 million

IR Team

Maxim Medvedovsky
CFO and IR Officer

Vitor Kume
IR Manager

João Paes
IR Analyst

Phone number: (+55 21) 3032-6749

ri@oceanpact.com

<https://ri.oceanpact.com>

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We certainly had many challenges and saw many changes in 2020, a year that really put us to the test since we had to seek a balance among attributes as diverse as determination, caution, nimbleness and resilience.

We entered the year with great expectations for the growth of the Subsea line of services due to our excellent performance in the procurement process for RSVs (ROV Support Vessel, used to provide support for ROVs (Remotely Operated Vehicles, or underwater robots)) in late 2019. Thus, in addition to both vessels acquired in 2019, the **Abrolhos** and the **Parcel das Paredes**, we added three more RSVs to our fleet: the **Parcel das Timbebas**, the **Parcel do Bandolim** and the **Parcel dos Meros**, totaling five RSVs.

We had to make difficult decisions throughout the year. The start of the COVID-19 pandemic, in March, delayed us in establishing the funding structure for those acquisitions and customizations, and extending our debt maturity profile. To protect our cash position, we had to make the difficult decisions not to hire a sixth RSV and not to insource ROV operations. We decided to focus on structuring the delivery of the five RSVs in a creative and safe manner under the terms of their respective contracts. It was crucial for our success to negotiate charter contracts for the vessels if it became infeasible to purchase them, as well as to secure the issue of debentures.

Interestingly, we always turn to our values naturally and spontaneously whenever handling difficult issues. The first of those values is what we call:

“We can do it” – If it can be done safely, we will do it. We are not afraid of challenges and spare no effort to do whatever it takes. We are always available and prepared to take swift action.

Our second value is:

“The right way” – Whatever has to be done, we do it well, in a sustainable and fair manner. We deliver what we promise and what is agreed upon while respecting people, regulations and the environment.

That is how we balance our determination and desire to grow with our commitment to do everything well and as quickly as possible while delivering whatever we agree upon with our clients, partners, financiers and shareholders. We knew we would have other opportunities to operate our own ROVs and add new RSVs to our fleet in the future; as a result, we focused on delivering what was possible and safe at the moment, which would in itself be a very important accomplishment, just as it was.

After we decided to sign contracts both with our clients and with the sellers and charterers of the vessels, the remaining challenge was to mobilize three foreign and two Brazilian vessels under new contracts while operating our existing fleet – amid the pandemic.

We were the first to adopt the procedure of testing all crew members after three days in isolation in individual hotel room and maintaining them in isolation until the test results are received, thus ensuring isolation for at least seven days before boarding all fleet ships. We have had over 4000 tests run. All our partners and clients boarding with us have agreed to follow the same protocol, which remains in force to this day.

Our entire sea and field staff – over 1400 professionals – remained at the forefront to ensure the continuity of our operations, services and contracts while the entire office staff has been working from home since March 16, 2020. We have hired doctors and nurses, as well as test, laboratory, emotional support and clinical support services, for all employees, including their dependents, to ensure the continuity of business and provide the appropriate support both for crews and for support teams at our operating sites, thus minimizing people’s exposure to, and the circulation of, the virus. All suspected or confirmed COVID-19 cases are monitored closely by our crisis room (installed on March 11, 2020) whereas hospitalizations are monitored by an independent, external medical team.

In addition to this growth in the Subsea line of service, the other activities also achieved significant results.

During the year, we renewed an important environmental monitoring service agreement with Petrobras after winning a new bidding process. This contract, which covers all sea basins in Brazil and had been in force since 2015, has now been renewed for another four years, bringing a backlog of R\$234 million. In addition, we entered into six new agreements with Exxon, Karoon (two contracts), AET, Petrorio and Trident, two of which for the Martin Vaz and Didi - K OSRVs (Oil Spill Recovery Vessel), in the amount of R\$72 million; one for the Ilha de São Sebastião PSV (Platform Support Vessel), in the amount of R\$76 million; and three Oil Spill service agreements, with a R\$82 million backlog.

Our environmental emergency consulting and management line of service also had a busy and challenging year. While delivering all the environmental assessments related to the licensing process of all the blocks acquired by Exxon, we handled three major emergencies during the pandemic: a forest fire, a ship grounding accident and continuing actions related to a dam failure. Having succeeded in all those activities, we consolidated our leading position both in offshore environmental licensing and in all types of environmental emergencies.

As a result of all of the above, we achieved our best operating performance ever in 2020. Net revenue totaled R\$642,6 million in 2020, 45.0% up on R\$443,2 million in 2019. Adjusted EBITDA rose by 54.9% to R\$160.5 million, with 25.0% margin (up 1.6 pp.)

We also worked to improve our capital structure. We closed the year with a strong cash position of R\$197.3 million due to the two issues of debenture held in September 2020, through which we raised R\$265.0 million (with five-year maturity with a one-year deferment period and earning interest at a rate of the CDI [Certificado de Depósito Interfinanceiro, or Interbank Deposit Certificate] rate plus 5.5%.) We used about R\$108.5 million of those proceeds to extend our current debt maturity profile and R\$156.5 million as CAPEX, to purchase and adapt the new RSVs.

Nothing was easy or commonplace in 2020. Operating expenses increased due to pre-boarding quarantines, tests, logistics, PPE, overtime, reserve staff, medical and disinfection teams, among others. In addition, we put off several projects, suspended contracts, but, above all, had major challenges involving international logistics for receiving parts from other countries and foreign technicians for the customization and maintenance of our current vessels and new contracts.

Justifiable delays accepted by clients immediately lead to a temporary increase in costs and a postponement of the contractual performance as a whole. We had those delays and postponements in some cases.

Some of those postponements/interruptions paved the way for major innovations, as in the geophysical data collection project for Equinor in the Sergipe Alagoas basin. The project involved Canadian and Norwegian technicians on board our vessel. When the pandemic was declared, all of them had to go back to their countries. The project was suspended in March 2020, and there was no contract for vessel. Since the situation is taking too long to go back to “normal” and we are concerned about the costly idleness of the vessel and technical teams, we set up a working group led by our innovation team and OceanPact GEO. Jointly with the Canadian suppliers and the Norwegian clients, the working group developed a remote control and monitoring system and managed – for the first time – to operate an AUV (Autonomous Underwater Vehicle), launched from a ship in the Sergipe-Alagoas basin, as well as validate and approve this procedure. At depth of 2000 m (6562 ft.), the AUV was controlled by a technician in Canada and monitored by an inspector in Norway from October 2020 to January 2021. We can say our initiative has changed the way deepwater geophysical services are conducted and monitored.

With some procurement processes and contracts postponed, we moved up the regular docking of our vessels for classification purposes to 1Q21. As a result, our fleet is prepared for projects to be resumed sooner, which has already occurred since late March.

In 2020, we focused heavily on preparing the company for a new cycle of growth by upgrading systems, hiring consulting services and increasing the shared services and operational support workforce significantly. Hiring staff during the pandemic – to work from home – was obviously one of the challenges we had in 2020. Even though we hope to be able to return safely to our headquarters in Glória district – a comfortable, welcoming and beautiful environment that brings people together – as soon as possible, we currently have over 50 local employees who have never been to our offices. We have been using all the technological tools available, but we are fully aware they cannot provide the same experience as sharing the same building, cafeteria or library with everybody else, nor can they create a sense of camaraderie and integration among co-workers.

Investing in our structure to seize the opportunities for growth that lay ahead of us culminated in our decision to prepare the company for an IPO.

On February 12, 2021, we joined B3's Novo Mercado special corporate governance segment, which brings together companies with the highest corporate governance practices. Of the R\$1.07 billion comprising our IPO, we raised R\$800 million through the primary offering. We will be using that amount to expand our business by acquiring vessels and equipment and expanding our specialized services so we can meet the booming demand for marine support services in Brazil.

The process leading us to the IPO, which involved countless meetings and internal conversations with directors, consultants, analysts, banks and potential investors, was extremely enriching and inspiring. It helped us question and validate our capital allocation, decision-making and long-term vision strategies.

The pandemic also showed us in practice how important it is to assess opportunities carefully since it plunged us in unusual situations. While we saw negative oil prices at certain points, our clients pressed us to sign contracts for new high-spec vessels to meet the demands of very high productivity fields.

We are very happy and optimistic about our current market and the future since we have consolidated our leading position and gained recognition as leaders in marine environmental matters and submarine operations. In addition, part of our clients from the oil industry have set ambitious greenhouse gas emission goals, and the UN has proclaimed the Decade of Ocean Science for Sustainable Development, to be held from 2021 to 2030. We from OceanPact are part of this movement, along with our scientists, vessels, oceanographic equipment and innovative projects that make it easier to collect, manage, examine and share oceanographic data.

We will keep on working to create value for all our stakeholders by helping our clients use the sea, the coast and marine resources in a sustainable manner. This will, in turn, allow them to make people's lives better since there is an increasing awareness of how much human activities depend on the marine environment, due to its role in regulating the climate, producing energy, supplying protein, enhancing carbon sequestration, serving as a source of leisure or simply inspiring us with its beauty. We thank our shareholders and directors for their trust, our more than 1,700 employees for their commitment, and our clients and suppliers for their partnership. Those are the people who helped us achieve strong results in 2020.

Flavio Nogueira Pinheiro de Andrade

CEO

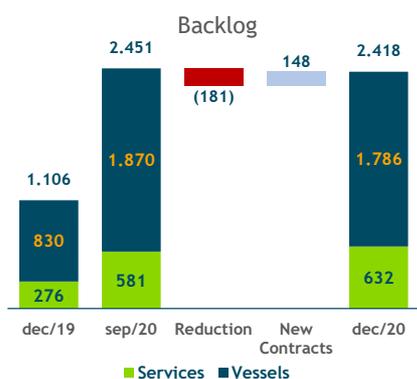
MAIN INDICATORS

Operating and Financial highlights (In R\$ Million, except %)	4Q20	4Q19	% CHG	2020	2019	% CHG
Net Revenue	156,5	153,8	1,8%	642,6	443,2	45,0%
EBITDA	23,1	34,0	-31,9%	160,5	103,6	54,9%
EBITDA Margin	14,8%	22,1%	-7,3%	25,0%	23,4%	1,6 p.p.
Gross Debt	804,4	425,6	89,0%	804,4	425,6	89,0%
Cash and Marketable Securities	197,3	51,1	286,1%	197,3	51,1	286,1%
Net Debt	607,1	374,4	62,1%	607,1	374,4	62,1%
Net Debt /EBITDA LTM	3,8	3,6	4,7%	3,8	3,6	4,7%
Interest paying Net Debt	475,8	343,8	38,4%	475,8	343,8	38,4%
Interest paying Net Debt / Adjusted EBITDA LTM	3,0	3,3	-10,6%	3,0	3,3	-10,6%
Net Income	(5,9)	15,0	NA	(22,8)	9,6	NA
Net Margin	-3,8%	9,7%	-13,5 p.p.	-3,5%	2,2%	-5,7 p.p.
Shareholder's Equity	158,1	150,4	5,1%	158,1	150,4	5,1%
CAPEX	59,4	41,1	44,5%	179,2	80,6	122,2%
Fleet of Vessels	24	20	20,0%	24	20	20,0%
ROIC	13,9%	8,2%	5,7 p.p.	13,9%	8,2%	5,7 p.p.
Employees	1734	1739	-0,3%	1734	1739	-0,3%

Note: EBITDA and ROIC were adjusted by R\$5.7 million in 4Q20 and R\$9.3 million in 2020 in connection with non-cash expenses on stock options granted to executives. Non-recurring pre-IPO event

BACKLOG AND NEW CONTRACTS

Backlog totaled R\$2.4 billion by the close of the year, flat against September 2020 and R\$1.3 billion up on December 2019, with consumption of 181 and the addition of R \$ 148 million in new contracts.



Type	# Vessels ⁽¹⁾	average daily rate USD 000 ⁽⁵⁾	Valor R\$ millions ⁽⁵⁾	Prazo
Vessels Segment				
OSRV/PSV/BH/LH ⁽²⁾	13	15,7	664	up to 4 years
RSV/MPSV/SDSV ⁽³⁾	6	28,4	637	up to 4 years
AHTS-TO ⁽⁴⁾	2	30,5	485	4 years
Total	21		1.786	
Services Segment				
RV	2	NA	234	4 years
Others	NA	NA	398	up to 3 years
Total	2		632	
Backlog	23		2.418	

Notes:

(1) the number of 23 vessels includes 3 new vessels chartered / acquired (Skandi Saigon, Skandi Pacific and John G Mccall) in 2021 and excludes 4 small inactive vessels (Marimar, Norte, Célia and Clarisse) that add up to less than 2% of the fleet tonnage

(2) OSRV / PSV: 3 of the 13 vessels are still without a contract (Ilha da Trindade, UP Água Marinha and Antonio David)

(3) RSV / MPSV / SDSV: all 6 vessels under contract

(4) AHTS-TO: all 2 vessels under contract

OPPORTUNITIES FOR NEW CONTRACTS AND ACQUISITION OF ASSETS

The Company continues to convert its pipeline of opportunities into contracts with customers and the acquisition of vessels. The contracts for two AHTS-TO and OSRV 66 with Petrobras were signed in March 2021, the vessel from John G Mccall was acquired for US\$3.4 million and the vessels Skandi Saigon and Skandi Pacific were chartered for two years with its expected acquisition in sequence for US\$9 million each. In addition, the vessel UP Água Marinha, which was chartered, was acquired in February 2021 for US\$500 thousand.

Bids with IOCs and Petrobras (RSVs) are in progress as well as the due diligence / negotiation process for the acquisition of UP Offshore. The ROV plan is also in progress with the assessment of equipment acquisition and partnerships.

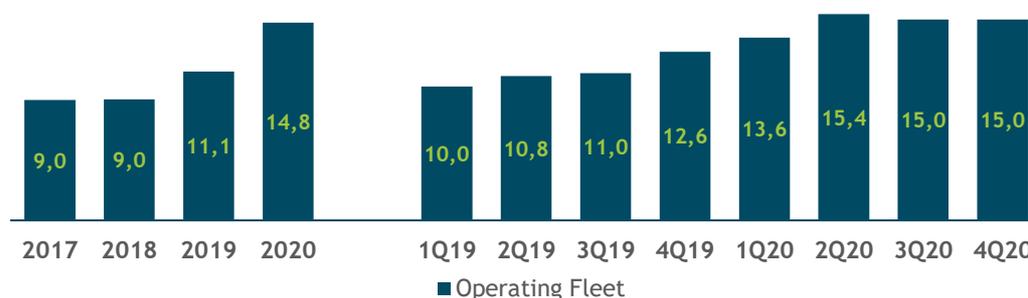
Pipeline of Opportunities	Type	Client	Status
1 - Recently Awarded Contracts and Vessels Acquired	several	Petrobras	✓
. Skandi Saigon	AHTS	Petrobras	✓
. Skandi Pacific	AHTS	Petrobras	✓
. John G. Mccall	OSRV	Petrobras	✓
2 - IOC 1	several	IOC 1	In progress
3 - IOC 2	several	IOC 2	In progress
4 - BID Petrobras	RSV	Petrobras	In progress
5 - M&A UP Offshore	several	NA	In progress
. PSV UP Água Marinha / Acquisition Sign	PSV	without contract	✓
. 2 RSVs and 1 OTSV	RSV / OTSV	Petrobras	In progress
. 5 PSVs and 1 barge	PSV	without contract	In progress
6 - ROV	NA	without contract	In progress

VESSELS SEGMENT

Operating results

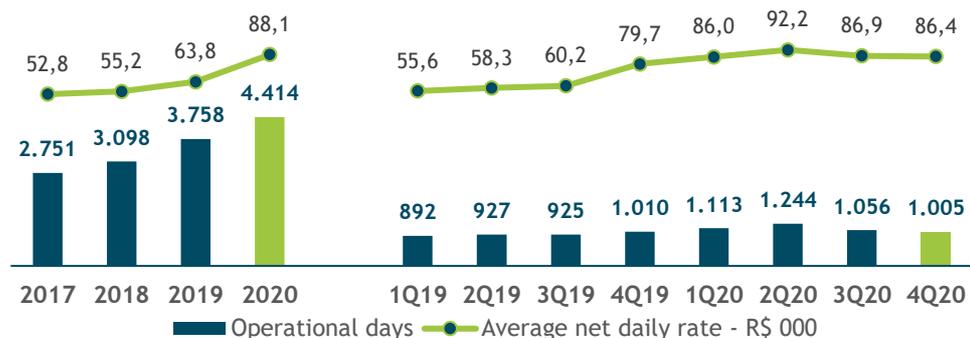
Operating fleet: In 2020, the average operating fleet was 14.8 equivalent vessels (“vessel or vessels”), an increase of 3.7 vessels compared to 11.1 vessels in 2019.

In 4Q20 the average operating fleet was 15 vessels, while in 4Q19 it was 12.6 vessels.



Occupancy rate: We had a reduction of 11.0 pp (from 92.7% in 2019 to 81.7% in 2020) due to: (i) delay in the commencement of the new contract for the Martin Vaz vessel, (ii) delay in the customization of Parcel das Paredes, (iii) downtime of some vessels due to the pandemic and 2.5 vessels without a contract in 2020 against 1 vessel in 2019.

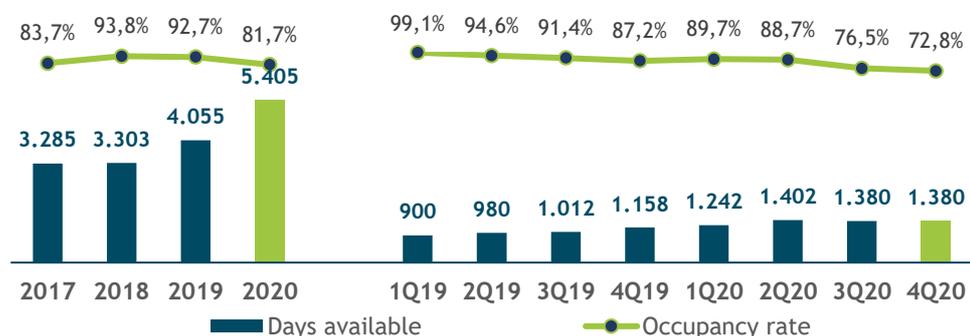
The same movement was observed in the comparison of 4Q20 with a reduction of 14.4 p.p. (from 87.2% to 72.8%), with a greater number of vessels (3 in total) without a contract compared to only 1 in 4Q19.



Number of operational days: the number of days in operational operation increased by 17% in 2020 (from 3,758 to 4,414 days) resulting from a larger average operating fleet (14.8 vessels in the year 2020 versus 11.1 in 2019) and a rate of lower utilization (81.7% versus 92.7%). In 4Q20, the number of operating days of the fleet remained constant in relation to 4Q19, despite the greater number of vessels in the fleet, due to the termination of three contracts, one in May and the other two in September, and the period of mobilization of the vessel Parcel das Paredes for the contract with Petrobras, which worked 46 days less than the same period last year. In 1,005 days, given that the increase in the average operating fleet (from 12.6 vessels in 4Q19 to 15.0 in 4Q20) was dampened by the reduction in the utilization rate (from 87.2% in 4Q19 to 72.8% in 4Q20).

Average net daily rate: The average net day rate soared by 38%, from R\$63,800 to R\$88,100, in 2020 due to (i) the entry of operation of high-spec vessels with higher day rates (Parcel das Paredes RSV), Parcel das Timbebas RSV and Austral Abrolhos MPSV (ii) exchange variation of old contracts, and (iii) end of the contracts for the Antonio David and the Ilha da Trindade vessels, with lower rates.

In 4Q20, the average daily rate of R\$86.4 thousand was 8% higher than R\$79.7 thousand in 4Q19. The improvement in the mix that occurred in the daily rate for the year was much less compared to the 4Q due to a relevant contract with the ROV partner included in the daily rate (and cost), raising the average daily rate in 4Q19, above normal.



Note 1: The operating data above does not include data about four small vessels out of service (the Célia, the Clarisse, the Norte II and the Marimar, which account for 2% of the fleet's tonnage or 754 metric tons.)

Note 2: “Days available” is the number of potentially usable days with 100% occupancy, “days utilized” is the number of days actually used, “occupancy rate” equals “days utilized” divided by “days available” and “Average day rate” equals “Net revenue from vessels” divided by “days utilized.”

Net revenue and adjusted EBITDA of Vessels Segment

Net Revenue of vessels segment in 2020 grew 60.6% in 2020 (from R\$242.6 million in 2019 to R\$389.6 million in 2020), and was compounded by multiplying the number of operating days (4,414) by average daily rate (R\$88.1 thousand).

In 4Q20 this revenue was composed by multiplying the number of operating days (1,005) by the average daily rate (R\$86.4 thousand), resulting in a Net Revenue from Operational Vessels of R\$86.8 million.

Net revenue and adjusted EBITDA of Vessels Segment- R\$ millions	Year				Quarter							
	2017	2018	2019	2020	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20
Operating Fleet (a)	9,0	9,0	11,1	14,8	10,0	10,8	11,0	12,6	13,6	15,4	15,0	15,0
Period - days (b)	365	365	365	366	90	91	92	92	91	91	92	92
Days available (c = a * b)	3.285	3.303	4.055	5.405	900	980	1.012	1.158	1.242	1.402	1.380	1.380
Occupancy rate (d)	84%	94%	93%	82%	99%	95%	91%	87%	90%	89%	77%	73%
Operational days (e = c * d)	2.751	3.098	3.758	4.414	892	927	925	1.010	1.113	1.244	1.056	1.005
Average net daily rate - R\$ mil (f)	52,8	55,2	63,8	88,1	55,6	58,3	60,2	79,7	86,0	92,2	86,9	86,4
Operating Fleet Net Revenue (g = e * f)	145,3	171,1	239,7	389,0	49,6	54,1	55,7	80,4	95,8	114,7	91,8	86,8
Other Vessel Revenue (h)	3,9	3,5	2,8	0,6	0,6	0,0	0,2	2,1	0,4	0,1	0,0	0,0
Vessels Net Revenue (i = g + h)	149,2	174,6	242,6	389,6	50,2	54,1	55,8	82,5	96,1	114,8	91,8	86,8
Operating Cost	(90,4)	(100,0)	(154,4)	(250,7)	(26,9)	(32,9)	(34,9)	(59,7)	(50,8)	(75,7)	(63,1)	(61,1)
Adjusted G&A expenses	(21,5)	(22,8)	(26,5)	(40,1)	(4,4)	(4,7)	(5,8)	(11,5)	(7,3)	(9,2)	(9,1)	(14,5)
Other Results	3,6	(6,0)	0,7	4,8	(0,1)	(0,2)	(0,2)	1,3	(0,2)	(0,6)	1,5	4,2
Adjusted EBITDA	41,0	45,8	62,5	103,6	18,8	16,2	14,9	12,6	37,9	29,3	21,0	15,4
Adjusted EBITDA Margin	27%	26%	26%	27%	37%	30%	27%	15%	39%	26%	23%	18%

Impacts on the result of vessels in 4Q20

We had a loss of revenue on the vessel RSV Parcel das Paredes in the amount of R\$5.2 million due to an inoperability of 59 days: 35 days due to the delay in customization and 24 days due to the rupture of the ROV cable operated by the partner, both due to difficulties associated with Covid-19.

The Austral Abrolhos vessel had a lower than expected operational performance with fewer kilometers inspected in the period due to the low allocation by the customer, partially caused by Covid-19 generating a loss of revenue of R\$5.1 million.

SERVICES SEGMENT

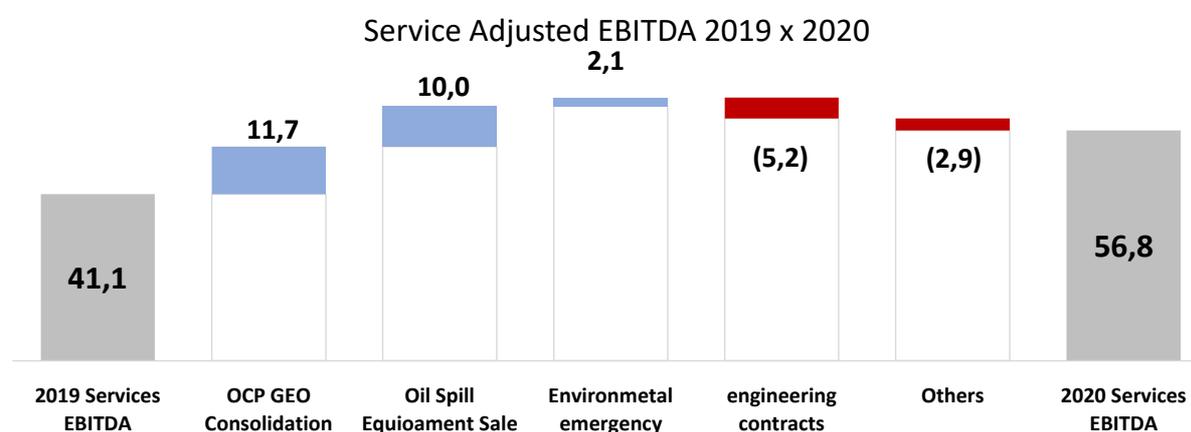
Net revenue and adjusted EBITDA of Services Segment

Net revenue from the services segment grew by 26.1% in 2020 (from R\$200.6 million in 2019 to R\$253.0 million in 2020).

In 4Q20, net revenue fell 2.1% (from R\$71.2 million in 2019 to R\$69.7 million in 2020).

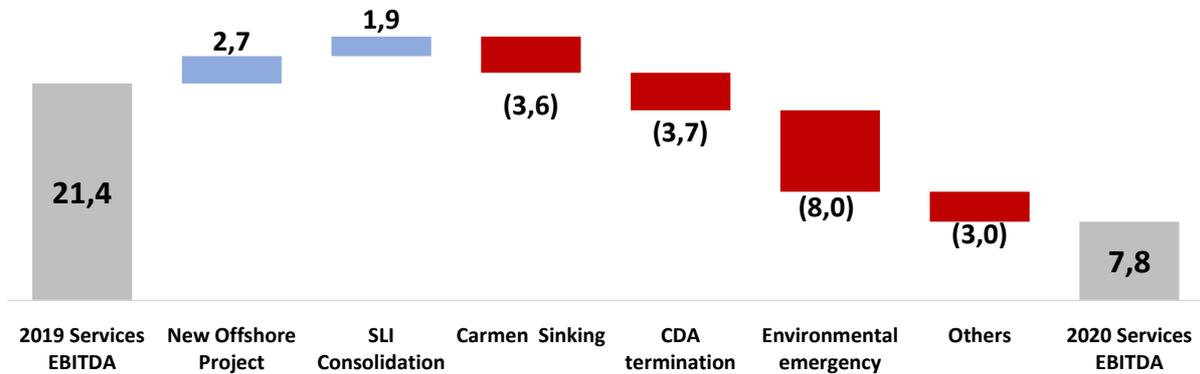


Adjusted EBITDA grew by 38%, from R\$41.1 million to R\$56.8 million, in 2020 whereas Adjusted EBITDA margin climbed by 2.0 pp. This rise was due to: (i) the consolidation of acquisitions made in 2019 (Geociências and OML); (ii) R\$10 million of sell of Oil Spill equipment, with effect just on adjusted EBITDA and adjusted EBITDA margin, and this growth was smoothed by the lower volume of engineering contracts in the amount of R\$5.2 million.



In 4Q20, Adjusted EBITDA amounted to R\$7.8 million, 64% down from 4Q19 due to: (i) loss of R\$3.6 million from the sinking of the Carmen vessel, which generated postponement of contract revenues and extra costs with vessels displaced for readiness and analysis of the site on the seabed, consultancy, investigation and mobilization of a new vessel, (ii) loss of R\$3.7 million due to the early termination of the environmental protection centers (CDA) dedicated readiness contracts with Petrobras; and (iii) a delta of R\$8.0 million compared to 4Q19 due to the non-recurrence of the environmental emergency that positively affected that quarter. This 4Q20 result was offset by: (i) a R\$2.7 million delta from the start of new projects with Offshore equipments and (ii) R\$1.9 million from the consolidation of SLI, acquired in 2Q20.

Service Adjusted EBITDA 4Q19 x 4Q20



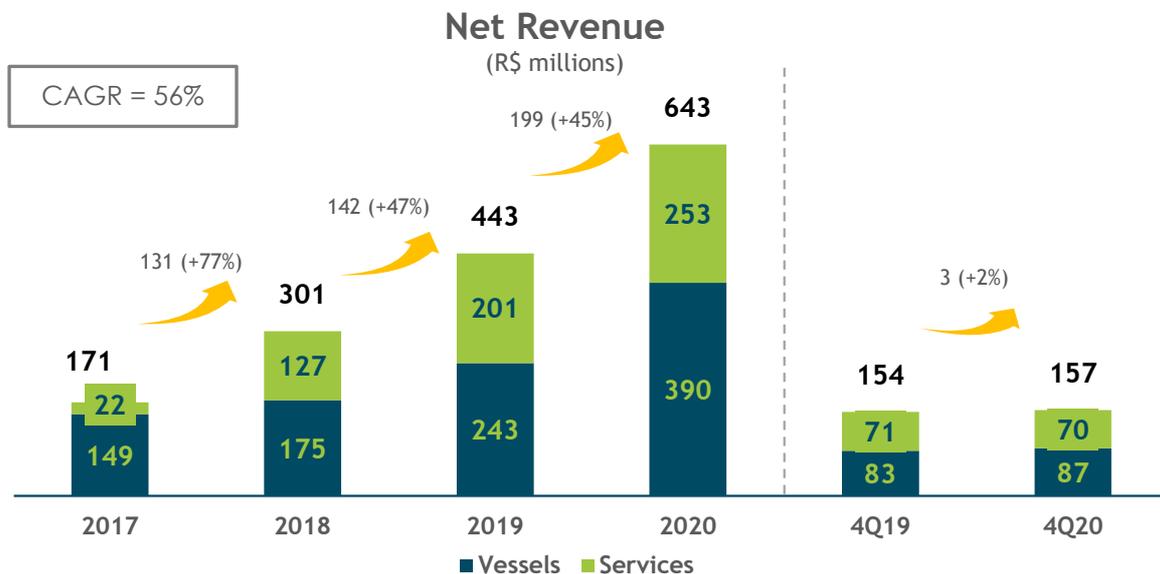
Impacts on the result of services in 4Q20

We had loss of R\$7.1 million due to: (i) deferred revenue from engineering contracts that had its beginning partially postponed due to Covid-19, and (ii) termination costs of the defense centers' dedicated readiness contract (CDA) with Petrobras.

CONSOLIDATED RESULTS

Net Revenue

Net revenue came to R\$642.6 million in 2020, up 45.0% from R\$443.2 million in 2019. In 4Q20, it rose by 1.8%, from R\$153.8 million in 4Q19 to R\$156.5 million in 4Q20. The vessel segment accounted for most of the revenue growth both in 2020 (up R\$147.0 million) and in 4Q20 (up R\$4.3 million) in relation to the year-ago period.



Breakdown of Net Revenue by Line of Service (LOS)

We operate in two business segments (Vessels and Services) through three LOSs: Environmental Services, Subsea Services, and Logistics and Engineering.



Environmental

Net revenue shot up by 31.0% from 2019, driven by the addition of a vessel chartered in March 2020 (the Didi-K) and by environmental emergencies handled, in addition to the effect of exchange rate changes on vessel contracts.



Subsea

In line with our expansion strategy, the share of this LOS in net revenue increased from 10.5% in 2019 to 32.5% in 2020. This increase is explained by the larger number of days utilized and the effect of exchange rate changes on three RSVs.



Logistics and Engineering

Net revenue dropped by 29.9% year-over-year due to the expiration of the contract for the Ilha de Cabo Frio vessel and a decrease in activities related to engineering contracts.

Net Revenue (em R\$ millions)	4Q20	4Q19	% Var. 4Q	2020	2019	% Var. Year
Total Net Revenue	156,5	153,8	1,8%	642,6	443,2	45,0%
Environmental	72,9	82,6	-11,8%	334,0	255,0	31,0%
Environmental Vessels	37,6	32,4	15,8%	177,6	131,0	35,5%
Environmental Services	35,3	50,1	-29,6%	156,5	123,9	26,3%
Subsea	53,8	36,3	48,2%	209,1	46,4	350,4%
Subsea Vessels	38,9	32,8	18,5%	158,0	42,9	267,9%
Subsea Services	14,9	3,4	0,0%	51,1	3,5	1369,1%
Logistics & Engineering	29,9	34,9	-14,3%	99,5	141,8	-29,9%
Logistics & Engineering Vessels	10,3	17,2	-40,0%	54,0	68,6	-21,2%
Logistics & Engineering Services	19,6	17,7	10,7%	45,5	73,2	-37,9%

Cost of Services Provided and Expenses

Cost of services provided (CSP) and expenses totaled R\$595.2 million in 2020, an increase of 44% compared to R\$413.5 million in 2019. The growth is due to (i) the increase in personnel costs, mainly crew (variation of 30%); (ii) inputs and maintenance with an increase in the fleet of vessels and an increase in the purchase of fuel in 2 specific projects (variation of 81%); (iii) third party services that includes the rental and services of ROV partners (3 vessel contracts in which the ROV cost was included in the revenue) and chartering of UP Água Marinha vessels for the emergency service in the first half of 2020 (variation of 80%); and (iv) an increase in the depreciation of the lease of chartered vessels not yet acquired (variation of 31%).

Some events impacted several lines in the table below during the year 2020: (i) R\$88,6 million from the full consolidation of investees OceanPact Geocências Ltda. and OceanPact Maritime Limited, after acquisition of control on November 4, 2019, and (ii) R\$15.7 million in extra costs with covid-19 (overtime with personnel, examinations and quarantine logistics for crew).

In 4Q20, costs of services rendered and expenses reached R\$177.9 million, an increase of 20.0% compared to R\$148.4 million in 4Q19. The main reasons for the increase were (i) crew personnel with an increase in the fleet of vessels (variation of 15%); (ii) inputs and maintenance with an increase in

the fleet of vessels (variation of 14%); rental third party services and ROV/AUV partner services (48% change); and (iii) depreciation of the lease of chartered vessels not yet acquired (variation of 57%).

R\$ millions	4Q20	4Q19	Var. 4Q	2020	2019	Var. Year
Net Revenue	156,5	153,8	2,8	642,6	443,2	199,4
Costs and expenses	(177,9)	(148,4)	(29,5)	(595,2)	(413,5)	(181,8)
Personal	(67,9)	(59,3)	(8,6)	(234,3)	(179,9)	(54,5)
Depreciation and amortization ⁽¹⁾	(26,2)	(16,7)	(9,5)	(77,7)	(59,5)	(18,2)
Travel, transportation and meals	(6,2)	(5,6)	(0,5)	(20,2)	(14,4)	(5,8)
Third party services	(44,8)	(30,2)	(14,6)	(148,9)	(82,6)	(66,3)
Inputs and maintenance	(23,2)	(20,4)	(2,8)	(83,9)	(46,4)	(37,5)
Taxes and legal expenses	(1,3)	(1,1)	(0,2)	(3,4)	(2,2)	(1,2)
Other Costs and expenses	(8,1)	(15,0)	6,9	(26,8)	(28,5)	1,7
Other Results	9,8	7,7	2,1	19,7	6,2	13,5
Equity equivalence	2,2	2,2	0,0	4,0	4,7	(0,7)
Depreciation and Amortization	26,9	18,7	8,2	80,1	62,9	17,1
EBITDA	17,7	34,0	(16,3)	151,1	103,6	47,5
Ajustments	5,5		5,5	9,3		9,3
Adjusted EBITDA	23,1	34,0	(10,9)	160,5	103,6	56,8

In 2020, operating expenses were R 77.8 million, an increase of 55.3% compared to R\$50.1 million in 2019, representing a percentage of net revenue of 12.1% in 2020 compared to 11.3 % in 2019. If we exclude the non-recurring expense subject to the EBITDA adjustment (non-cash expense) of the grant of shares of R\$9.3 million to the executives, the operating expense of 2020 would be R\$68.5 million and the percentage of net revenue would be 10.7% in 2020.

In 4Q20, operating expenses totaled R\$26.9 million compared to R\$20.5 million in 4Q19 (17.2% of net revenue in 4Q20 and 13.3% in 4Q19). This increase in expenses is due to the increase in the administrative structure to support the company's expected growth for the coming years and the accounting for non-recurring expenses, mentioned above of R\$5.5 million in 4Q20. Excluding this effect from non-recurring expenses in 4Q20, the adjusted operating expense would be R\$21.4 million and its percentage on net revenue would be 13.7%.

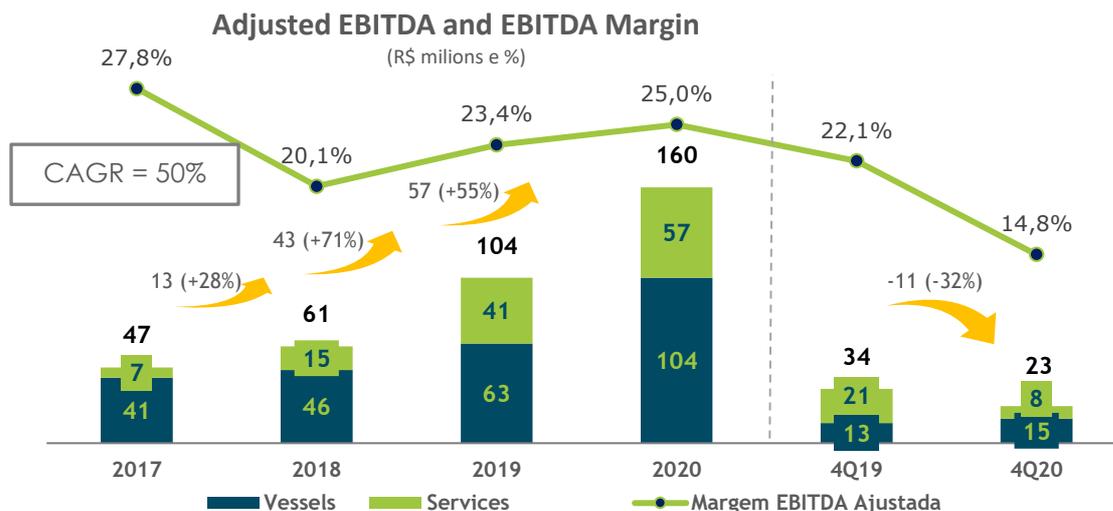
R\$ millions	4Q20	4Q19	Var.o 4Q	2020	2019	Var. Year
Net Revenue	156,5	153,8	2,8	642,6	443,2	199,4
Costs and expenses	(177,9)	(148,4)	(29,5)	(595,2)	(413,5)	(181,8)
Cost of Services	(151,0)	(127,9)	(23,1)	(517,4)	(363,4)	(154,0)
General and Administrative Expenses	(26,9)	(20,5)	(6,4)	(77,8)	(50,1)	(27,8)
% of net revenue	-17,2%	-13,3%		-12,1%	-11,3%	
Expenses Adjustments	5,5		5,5	9,3		9,3
Adjusted General and Administrative Expenses	(21,4)	(20,5)	(0,9)	(68,5)	(50,1)	(18,4)
% of Revenue	-13,7%	-13,3%		-10,7%	-11,3%	

Impacts on 4Q20 operating expenses

Due to the company's preparation for going public and the growth of its fleet of vessels, there were increases in expenses associated with its administrative and operational support structure

Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA Margin

Adjusted EBITDA shot up by 54.9%, or R\$56,9 million more, from R\$103.6 million to R\$160.5 million. In 4Q20, Adjusted EBITDA came to R\$23.1 million, 32.1% down or less R\$10,9 million on R\$34.0 million in 4Q19. The vessel segment was responsible for the EBITDA growth in the FY2020 (addition of R\$41.1 million) and in the 4Q20 (addition of R\$2.8 million) in relation to the same period of the previous year.



We emphasizing certain impacts in 4Q20, in the vessels and services segments, which totaled R\$21.4 million, as shown in the table below.

Relevant impacts on 4Q results	R\$ millions
Loss of revenue from the vessel Parcel das Paredes	
- Delay of 35 days in the delivery of the vessel due to covid-19	(5,2)
- Technical failure in the operation of a third party generating 24-day downtime	
Loss of revenue from the Austral Abrolhos vessel	(5,1)
- Low customer allocation generating idleness	
Loss of results from engineering contracts and dedicated readiness (CDA)	
- Delay in starting engineering contracts	(7,1)
- Cost of termination of the CDA contract	
Total	(17,4)

Financial Result

We recorded a net interest loss of R\$103.3 million in 2020, up R\$75.4 million from a R\$27.9 million net interest loss in 2019, mainly explained by a R\$62.5 million exchange loss (Exchange rate changed from US\$1/R\$4.109 to US\$1/R\$5.142 in 2020) on the BNDES debt in dollar). In addition, there was an increase in bank debt and vessels leases, as well as pecuniary penalties connected with a tax installment plan.

In 4Q20, we booked net interest income of R\$5.3 million vs. a net interest loss of R\$2.6 million in 4Q19. That change resulted from a R\$22.6 million exchange gain in 4Q20. On the other hand, there was an increase in interest both on bank debt (debentures, commercial banks and BNDES [Banco

Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, or Brazilian National Bank for Economic and Social Development]) and on vessels leases, as well as the effect of pecuniary penalties connected with a tax installment plan on 4Q20.

R\$ millions	4Q20	4Q19	Var. 4Q	2020	2019	Var. Year
Financial income						
Income from investments	0,8	0,3	0,5	1,6	1,0	0,6
Exchange variations	22,6	3,7	18,8	0,0	0,0	0,0
Interest	1,4	0,4	1,1	1,8	0,9	0,9
Other revenue	0,5	0,0	0,5	0,6	0,1	0,6
Total	25,3	4,4	20,9	4,0	1,9	2,1
Financial expenses						
Bank interest and charges	(7,9)	(5,8)	(2,1)	(26,9)	(15,6)	(11,3)
Exchange variations				(62,5)	(9,4)	
Interest and charges - leases	(4,0)	(0,6)	(3,4)	(7,2)	(3,9)	(3,3)
Fines and other expenses	(8,1)	(0,5)	(7,5)	(10,7)	(0,9)	(9,8)
Total	(20,0)	(7,0)	(13,0)	(107,3)	(29,8)	(77,5)
Net Financial Result	5,3	(2,6)	7,8	(103,3)	(27,9)	(75,4)

Net Income/Loss

Owing to the effect of exchange rate changes on interest expenses in 2020 related with BNDES debt in dollar, we recorded a net loss of R\$22.8 million, vs. net income of R\$9.6 million in the previous year. In 4Q20, there was a R\$5.9 million net loss, vs. R\$15.0 million net income in 4Q19.

Debt

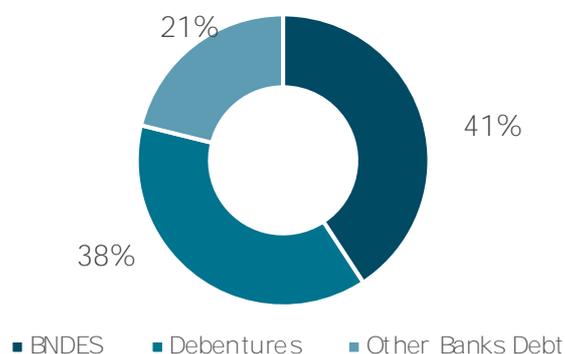
Gross debt amounted to R\$804.4 million at the close of 2020, up R\$378.8 million year-over-year, due to the issue of debentures, in the amount of R\$265.0 million; R\$104.7 million in newly raised capital; the effect of exchange rate changes on dollar-denominated debt, totaling R\$84.5 million; R\$85.6 million related to new leases for the Parcel do Bandolim, Havila Harmony (Parcel dos Meros) and UP Água Marinha vessels; and R\$18.7 million connected with a standstill agreement with BNDES. The debentures provided cash for future investments and allowed us to extend the maturity of the Company's debt, 84% of which is now comprised of long-term debt.

Cash and cash equivalents totaled R\$197.3 million at the close of 2020, increase of R\$146.2 million in relation to the end of 2019 to face the new investments planned in 2021.

Net debt (including leases) amounted to R\$607.1 million in December 2020, up R\$232.7 million year-over-year. The leverage ratio (net debt/Adjusted EBITDA) was 3.8 times at the close of the year, up 0.2 times from the close of 2019. Had it not been for those leases, the leverage ratio, considering only bank debt (net bank debt/adjusted EBITDA) at the close of the period, would have been 3.0 times, down 0.3 time from the close of 2019.

Debt (in R\$ Million, except %)	2020	2019	2018	2017
Gross Debt	804.4	425.6	271.3	206.7
Short-Term	130.2	92.8	38.9	17.9
Long-Term	674.2	332.7	232.4	188.8
% Short-Term	16%	22%	14%	9%
% Long-Term	84%	78%	86%	91%
Cash and Equivalents(*)	(197.3)	(51.1)	(22.4)	(36.8)
Net Debt	607.1	374.4	248.9	169.9
Short and Long-Term Lease	131.3	30.6	9.0	1.8
Net banking debt	475.8	343.8	239.9	168.1
Adjusted EBITDA LTM	160.5	103.6	60.7	47.4
Net Debt/Adjusted EBITDA	3.78	3.61	4.10	3.58
Net Banking Debt/Adjusted EBITDA	2.97	3.32	3.96	3.54

Gross Bank Debt



Total Gross Bank Debt: R\$673.1 million

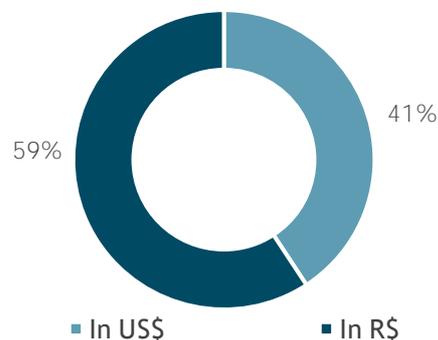
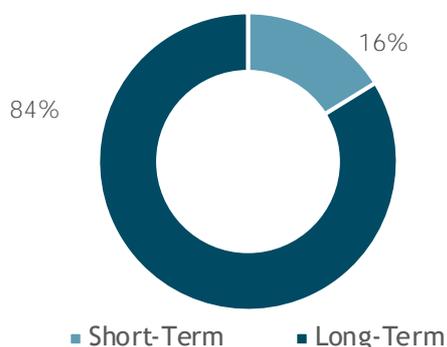
BNDES: R\$274.4 million with maturities up to 2031, cost of USD + 3.5%

Debentures: R\$256.5 million with a 1-year grace period and maturities up to 2025, cost of CDI + 5.5%

Outras dívidas Bancárias: R\$ 142.3 million with maturities up to 2023, average cost of CDI + 4.5%

Of OceanPact's total debt, R\$274.4 million (41%) is denominated in USD, was obtained from the BNDES through the FMM [Fundo da Marinha Mercante, or Merchant Nave Fund] and has a long-term maturity, up to 2031. Despite the change in the book value of debt resulting from exchange rate changes, we seek to keep our cash flow in balance by managing cash receipts and payments in USD (revenue vs. OPEX, CAPEX and debt service.)

Whereas the average cost of dollar-denominated debt is USD plus 3.5% per year, the cost of loans in BRL is, for the most part, the CDI [Certificado de Depósito Interfinanceiro, or Interbank Deposit Certificate] rate plus 4 to 6% per year.



Capital Expenditures

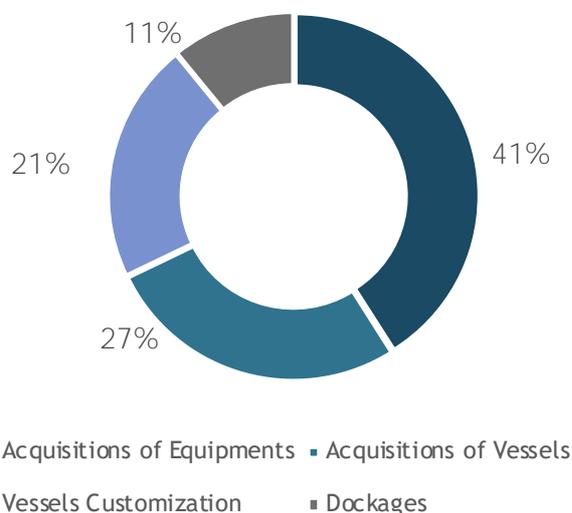
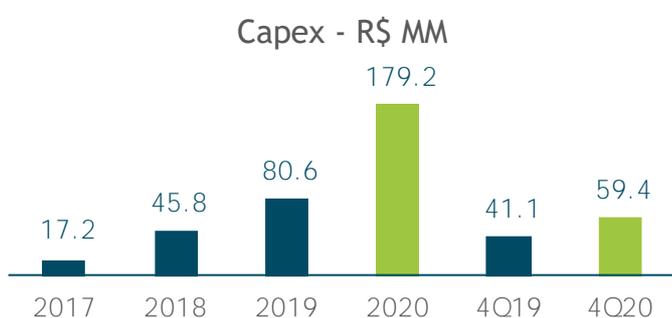
CAPEX totaled R\$179.2 million in 2020, up 122% from 2019.

Equipment Acquisition: R\$73.5 million (45%) in the acquisition of Oil Spill Offshore equipment (Current Buster), equipment for collecting oceanographic data and investments in innovation.

Vessel Acquisition: R\$48.1 million (27%) in the purchase of the Sealion Amazônia (currently Parcel das Timbebas) and the acquisition of the Seabulk Angra and the Seabulk Brasil (currently Ilha de São Sebastião and Ilha de Cabo Frio.)

Vessel Customization: R\$38.2 million (25%) in the preparation of the Parcel das Paredes, Havila Harmony (Parcel dos Meros) and Parcel do Bandolim vessels for contracts with Petrobras. The Parcel das Paredes and the Havila Harmony went into service respectively in November 2020 and March 2021. The Parcel do Bandolim is expected to go into service early in 2021.

Dockages: R\$19.5 million (11%) in the Parcel das Timbebas, Martin Vaz, Ilha de Cabo Frio, Ilha de São Sebastião, Austral Abrolhos and Jim Obrien vessels.



SUBSEQUENT EVENTS

On February 12, 2021, OceanPact’s common shares joined B3’s Novo Mercado segment under ticker symbol OPCT3. Our IPO (Initial Public Offering) totaled about R\$1.07 billion, approximately R\$800 million in the primary offering and R\$270 million in the secondary offering.

Moving ahead with the negotiations for the acquisition of Grupo UP along with its 10 vessels, OceanPact also signed an extension of the exclusive purchase agreement (i) for all shares issued by UP Offshore (Uruguay) S.A., the parent company of UP Offshore Support Maritime Ltda., a Brazilian company that owns four PSVs and a barge; and (ii) two PSVs, two RSVs and an OTSV, none of which are Brazilian flag vessels. The parties also agreed on (a) a down payment to Grupo UP, to be deducted from the total amount eventually paid by the Company for the assets involved if the transaction is completed, and (b) the acquisition of the UP Água Marinha, a Brazilian-flag OSV (Offshore Supply Vessel), of the PSV category, previously owned by UP Offshore Apoio Marítimo Ltda. and leased to OceanPact since late 2020.

Continuing its expansion program, the Company entered into 26-month charter contracts for the Skandi Saigon and Skandi Pacific AHTS-TO vessels (with a 2-month deferment period), with a

(bilateral) acquisition commitment for US\$9.0 million each vessel at the end of the respective charter periods. The Skandi Saigon and Skandi Pacific are Norwegian-flag and Bahamian-flag vessels, respectively, built in 2011 at the STX Vietnam Offshore shipyard (an important shipbuilding company in Europe and worldwide.) Both have high-standard technical specifications. The Company entered into those contracts to meet the demand resulting from contracts signed with Petrobras to provide support vessels for FPSO (Floating Production Storage and Offloading) units handling and maintaining discharge hoses.

The Company continues investing heavily in the Vessels segment. In 2021, it has already adapted both RSVs (the Parcel do Bandolim and Parcel dos Meros) and docked six fleet vessels, taking the opportunity provided by some exchanges and contract renewals (the Austral Abrolhos, Loreto, Macaé, Parcel das Timbebas, Ilha de Cabo Frio and Ilha da Trindade). Therefore, the occupancy rate is expected to drop to approximately 60%, returning to the historical level throughout the year.

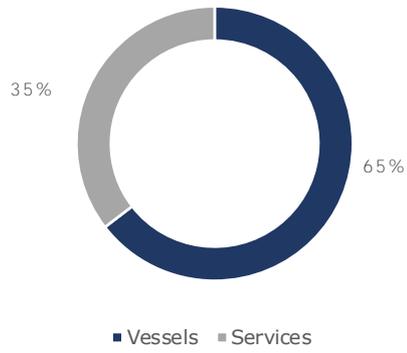
ANNEX I – Analysis of ROIC, Reconciliation of EBITDA x Net income and Free Cash Flow

ROIC (R\$ millions, except %)	Consolidated			
	2020	2019	2018	2017
Adjusted EBITDA	160,5	103,6	60,7	47,4
Depreciation	(80,1)	(62,9)	(39,8)	(26,7)
Adjusted EBIT	80,4	40,7	20,8	20,7
Tax on profit	9,5	(3,1)	6,8	(4,0)
Adjusted NOPLAT	89,9	37,6	27,7	16,7
Net worth	158,1	150,4	147,6	155,9
Net Debt	607,1	374,4	248,9	169,9
Invested Capital	765,2	524,8	396,5	325,8
Average invested capital	645,0	460,7	361,2	338,1
Adjusted ROIC	13,9%	8,2%	7,7%	4,9%

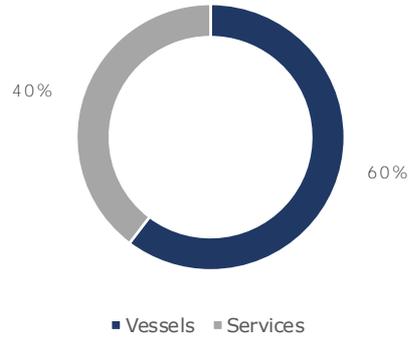
Reconciliation of Adjusted EBITDA x Net Income (R\$ millions, except %)	Consolidated					
	4Q20	4Q19	2020	2019	2018	2017
Adjusted EBITDA	23,1	34,0	160,5	103,6	60,7	47,4
EBITDA Adjustments	(5,5)	0	(9,3)	0	0	0
EBITDA	17,7	34,0	151,1	103,6	60,7	47,4
Depreciation and Amortization	(26,9)	(17,5)	(80,1)	(62,9)	(39,8)	(26,7)
Exchange Results	22,6	3,7	(62,5)	(9,4)	(32,8)	(3,2)
Net Financial Result	(17,3)	(6,3)	(40,8)	(18,6)	(8,9)	(6,1)
Tax on Profit	(2,0)	1,0	9,5	(3,1)	6,8	(4,0)
Net Income	(5,9)	15,0	(22,8)	9,6	(14,0)	7,3

Segment Result (R\$ millions, except %)	Vessels			Services			Consolidated		
	4Q20	4Q19	% Var	4Q20	4Q19	% Var	4Q20	4Q19	% Var
Net Revenue	86,8	82,5	5,2%	69,7	71,2	-2%	156,5	153,8	1,8%
Cost of Service	(78,4)	(69,0)	13,6%	(72,6)	(58,9)	23%	(151,0)	(127,9)	18,1%
Gross Profit	8,4	13,5	-37,4%	(2,9)	12,4	-123%	5,6	25,9	-78,5%
Gross Margin	9,7%	16,4%		-4,1%	17,4%		3,6%	16,8%	
General and Administrative Expenses	(18,1)	(11,9)	52,3%	(8,8)	(8,6)	2%	(26,9)	(20,5)	31,1%
Other operating income and expenses	4,2	1,3	222,6%	5,7	6,4	-12%	9,8	7,7	27,7%
Equity equivalence	0	0	0,0%	2,2	3,4	-35%	2,2	3,4	-35,1%
EBIT	(5,5)	2,9	n.a.	(3,7)	13,6	-127%	(9,2)	16,5	n.a.
Depreciation	17,9	9,7	83,8%	9,0	7,8	16%	26,9	17,5	53,9%
EBITDA	12,3	12,6	-2,1%	5,3	21,4	-75%	17,7	34,0	-48,1%
EBITDA Margin	14,2%	15,3%		7,6%	30,0%		11,3%	22,1%	
EBITDA Adjustments	3,0	0		2,4	0		5,5	0	
EBITDA Adjustments	15,4	12,6	22,1%	7,8	21,4	-64%	23,1	34,0	-31,9%
Ajusted EBITDA Margin	17,7%	15,3%		11,1%	30,0%		14,8%	22,1%	

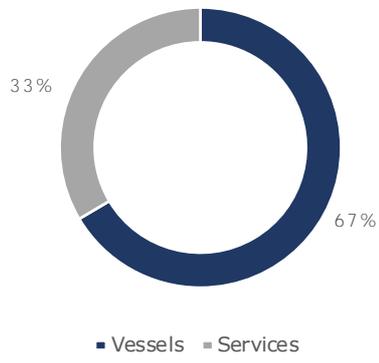
Adjusted EBITDA 2020



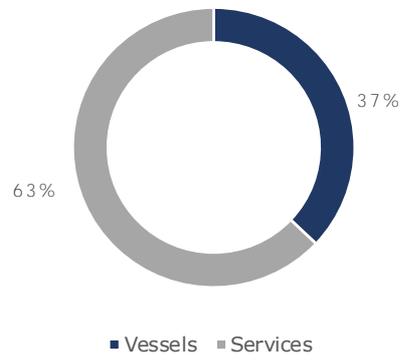
Adjusted EBITDA 2019



Adjusted EBITDA 4Q20



Adjusted EBITDA 4Q19



ANNEX II – Breakdown of Results by Segment