

Local Conference Call
OceanPact (OPCT3)
Resultados do 3T21
17 de novembro de 2021

Coordenadora: Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à videoconferência da OceanPact, onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre de 2021.

No momento todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes. Mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando então serão dadas as instruções para participarem. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e a gravação estará disponível no *website* de RI da companhia, no endereço ri.oceanpact.com. A apresentação de slides que será utilizada está também disponível no site de relações com investidores da companhia, assim como no site da CVM: www.gov.br/cvm.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa videoconferência relativas às perspectivas dos negócios, constituem-se em previsões baseadas nas atuais expectativas da administração. Essas expectativas estão sujeitas a mudanças em função das condições macroeconômicas, riscos de mercado e outros fatores.

Conosco hoje estão os senhores Flávio Andrade, Diretor Presidente, CEO; Haroldo Solberg, Diretor de Operações; Maxim Medvedovsky, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Inicialmente os senhores Flávio, Haroldo e Maxim farão comentários sobre o desempenho da OceanPact no decorrer do trimestre, e em seguida estarão disponíveis para responder às questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora gostaria de passar a palavra ao senhor Flávio Andrade. Flávio, por favor, pode prosseguir.

Flávio Andrade: Bom, bom dia a todos, obrigado pela atenção e pelo tempo. Bom, essa é a primeira apresentação de resultados depois das projeções operacionais e financeiras que a gente fez em agosto passado. Estamos contentes em confirmar que a companhia segue avançando para a entrega de resultados dentro das faixas divulgadas. As embarcações novas também estão sendo entregues dentro do cronograma, né, o Ilha das Flechas, que é o OSRV-66 foi aceito pela Petrobras em setembro (mas como a gente já explicou aqui é para postergar esse início de contrato agora para 15 de dezembro), as duas embarcações AHTS-TO Rochedo de São Paulo e Rochedo de São Pedro ficaram prontas em outubro, a primeira já iniciou o contrato e a segunda está em fase de testes de aceitação pela Petrobras.



A taxa de ocupação da nossa frota subiu de 77,5% no segundo trimestre para 84,8 no terceiro, com contratos começando ou sendo retomados com a Enauta, Trident e Petrobras, trazendo um aumento de 21% na receita líquida de embarcações.

O segmento de serviços também teve crescimento de 17,7% na receita líquida, principalmente pela execução e entrega com sucesso dos contratos da OceanPact GEO, com a BP, Petronas e Wintershall para levantamentos de *baseline*. Embora de curta duração, a entrega desses serviços com nossos navios de pesquisa especializados confirma o nosso posicionamento de destaque no mercado de aquisição de dados oceanográficos.

Nossa área de proteção ambiental portuária recebeu o prêmio da Açú Petróleo em julho, de Melhor Empresa Contratada de 2020, com muito orgulho. Nos serviços de consultoria na área de meio ambiente, a gente pode destacar também a nossa participação nas audiências públicas virtuais - as primeiras validadas pelo Ibama para esse setor de óleo e gás - para as atividades de produção no campo de bacalhau pela Equinor, e de perfuração para a Exxon, na bacia de Sergipe-Alagoas. Bom, todos esses fatores colaboraram para que o nosso EBITDA ajustado tenha sido de 50,7 milhões, 44,4% acima do segundo trimestre.

Bom, a gente confirmou a assinatura dos contratos dos RSVs Parcel do Bandolim e Larissa, que foi recém-adquirido para esse contrato, com 2 ROVs nossos em cada um, num valor total de R\$710 milhões. Levando então esse backlog para 3,4 bi no fim do terceiro trimestre, representando aí mais de 4 vezes o faturamento acumulado dos últimos 12 meses. Seguimos participando ativamente das licitações e oportunidades que se apresentam para a nossa frota existente, sendo seletivos na alocação de capital e precificação para essas oportunidades.

Continuamos estruturando a companhia para as entregas contratadas. Podemos destacar a chegada da nossa diretora de RH, a contratação de 61 tripulantes para as embarcações, a reabertura do programa de praticantes com a contratação de 32 recém-formados em ciências náuticas (essa contratação ficou fechada durante a pandemia, desses praticantes), a contratação de 28 colaboradores experientes para a área de operação de ROVs, e a abertura do curso interno de formação de pilotos para outros 30 participantes. Bom, hoje tivemos um encontro com 60 estagiários da companhia discutindo o intraempreendedorismo, um papo muito empolgador e com essa juventude muito animada, e tivemos um bate-papo também aberto para a empresa inteira, com o renomado velejador e palestrante Lars Grael sobre diversidade e inclusão, que reuniu 200 colaboradores.

A gente passou a integrar o Comitê Gestor e a Comissão Técnico Científica do programa Blue Keepers, que é um programa da Rede Brasil do Pacto Global da ONU para combater a poluição por plásticos nos rios e no mar. O projeto Guanabara Verde, patrocinado por nós, atingiu a marca de 8 mil mudas de



mangue plantadas na região da APA de Guapimirim, que é aqui no fundo da baía de Guanabara, em 18% da área total de 122 mil m² previsto para essa fase do projeto. Inauguramos também o Espaço Azul, no posto 6 na orla de Copacabana, junto com o Instituto Mar Urbano e a Colônia de Pesca Z-13, voltado para atividades de preservação e conscientização sobre o uso sustentável do ambiente marinho.

A nossa área de inovação, com o programa CRONOS de monitoramento das correntes superficiais nas bacias de Santos e Campos está funcionando e gerando boletins diários para suporte interno à nossa área de operações no contrato de inspeção de amarras, e gerando já interesse de diversas operadoras.

A gente confirmou nossa participação no Hacking.Rio, que a gente participa desde a criação desse evento, uma maratona de 42 horas de programação com participação de mais de 8 mil desenvolvedores, com desafios específicos do nosso setor. Apoiamos também a maratona oceanográfica, o maior evento de oceanografia do país, envolvendo todos os cursos de graduação em oceanografia, e há o OMARSAT, um evento tradicional também, e é organizado pelo IEAPM, que é uma instituição de referência da marinha do Brasil, especializada em ciência do mar.

Em relação à Covid-19, a gente segue com todas as precauções, quarentenas pré-embarque, exames, dobras para os tripulantes que ficam nesse período de quarentena, todas as nossas embarcações seguem as recomendações das autoridades e os clientes as exigências da Anvisa, sem alteração nenhuma nos custos adicionais incorridos por conta da situação toda. Desde 25 de outubro, acompanhando a reabertura das escolas aqui no Rio de Janeiro para o regime presencial, a gente começou a volta gradativa, voluntária, e restrita aos completamente vacinados, ao trabalho presencial na nossa sede na Glória.

Podemos dizer que estamos também avançados no nosso plano de investimentos, tendo aplicado os recursos levantados no IPO conforme planejado, somando 12 embarcações da nossa frota, adquirimos 5 ROVs, conquistando contratos importantes e começando agora a fase de rentabilização de todos os ativos adquiridos. Essa nova fase inclui a busca contínua por minimização de atos comerciais nas embarcações, alocação seletiva de capital, gerenciamento de custos e SG&A, visando o crescimento sustentável com a solidez financeira, inovação, qualidade, e bom desempenho nos diferentes ciclos de mercado que sempre marcaram a nossa atuação.

Então mais uma vez agradeço, entro agora para apresentação em PowerPoint.

Bom, lembrando... Pode voltar um slide, por favor. Ajudamos a sociedade e nossos clientes a conhecer, usar e explorar o litoral, os oceanos e suas riquezas, garantindo a sua proteção e preservação.

Próximo, por favor.



Bom, como eu estava falando, destaques aqui do terceiro trimestre de 21, tivemos o trimestre com a maior taxa de ocupação do ano, receita e EBITDA com crescimentos na comparação tanto ano contra ano, como no trimestre contra trimestre.

Então compramos a embarcação Larissa, totalizando agora 34 embarcações na nossa frota, tivemos uma taxa de ocupação da frota de 85%, um aumento de 7 pontos percentuais contra o 2T21. Em novos contratos, como já falei, assinamos os contratos que já estavam de conhecimento de todo mundo, adicionando os 710 milhões de *backlog*. Tivemos a receita líquida de 236 milhões, com crescimento de 20% comparado ao trimestre anterior, e de 51% comparado ao terceiro tri de 2020. Então totalizamos aí os 3,4 bi de *backlog*, correspondendo a 4,1 vezes o faturamento dos últimos 12 meses. No EBITDA ajustado de 50,7 milhões, foi 44% maior do que o do segundo trimestre de 21 e 24% maior que o terceiro trimestre de 20. A margem EBITDA foi de 21,5% com crescimento de 3,7 p.p. em relação ao segundo trimestre de 21.

No próximo, por favor. Bom, a gente lembra aqui - tem gente nova aqui na apresentação - que a gente opera nos segmentos de embarcações e serviços, em três áreas de atuação principais: meio ambiente, operações submarinas, e logística & engenharia. Em todas elas a gente tem serviços e tem embarcações operando.

Próximo por favor. Então a gente pode ver aqui que a nossa receita por área de negócio, a gente teve 48% desses 236 milhões vindo da área de meio ambiente, 38% de serviços submarinos, e 14% de logística e engenharia. Olhando por segmento, a gente observa que o faturamento continuou muito parecido, igual ao do trimestre anterior, 64% vindo das embarcações, 36% vindo de serviços e equipamentos. No EBITDA a gente já notou um crescimento da contribuição dos serviços, que foi responsável por 45% dos 50,7 milhões contra 55% das embarcações, é mais parecido com o terceiro tri de 20 do que com o segundo tri de 21.

Agora eu pediria para o Haroldo, nosso Diretor Vice-Presidente, continuar os próximos slides.

Haroldo Solberg: Obrigado Flávio, bom dia a todos, pessoal.

Vou falar sobre a nossa frota operacional. Como vocês podem ver no gráfico à esquerda, em 2018 nós tínhamos 9 embarcações e nesses 9 [inaudível 0:14:34] estamos com 17,7, nós praticamente dobramos nossa frota nesses três anos. Se a gente der um *zoom* do ano de 2021, no gráfico à direita, no primeiro trimestre de 2021 nós acrescentamos mais uma embarcação, no segundo semestre mais quatro embarcações, nós fechamos esse terceiro trimestre com 20 embarcações na nossa frota. E acima, como vocês podem ver, as próximas embarcações a entrar na foto da OceanPact são o Rochedo de São Paulo, o Rochedo de São Pedro, o PSV Ilha de Santana, o OOSRV Ilha das Flechas e o Larissa, vão estar entrando nossa frota operacional nesses próximos meses.



Próximo. Vamos falar um pouquinho dos dias disponíveis e nossa taxa de ocupação, que vocês podem ver à esquerda no gráfico em cima, terceiro trimestre de 21, nós fechamos o terceiro trimestre de 2021 com 84,8. Níveis passaram de 1380 para 1840. Dias em operação passaram de 1056 para 1560, como podemos ver à esquerda no gráfico abaixo, e a nossa diária média de R\$86.900 numa faixa de R\$ 97 mil no terceiro trimestre de 2021. Acima, à direita, no gráfico a gente detalha um pouquinho a nossa taxa de ocupação no terceiro trimestre. Começamos com esses 1.800 dias disponíveis, que dão 100%, perdemos 8,1 de embarcações sem contrato, Com Austral Abrolhos e Antônio David, uma embarcação em docagem, Parcel Manuel Luís, que totalizou então 90,3% de dias contratados. Os dados de *downtime*, na faixa de 5,6%, que é *downtime* nosso, da OceanPact, *downtime* dos parceiros de mergulho de ROV, ficamos então com a taxa de ocupação de 84,8 nesse terceiro trimestre de 2021.

E como destaques para a taxa de ocupação das embarcações PSV/OOSRV que ficamos com 99% da média no terceiro trimestre de 2021, que a gente vai poder ver melhor no slide seguinte.

Próximo, por favor. Nesse mapa, da nossa taxa de ocupação realizada até outubro, o cinza escuro de janeiro de 2021 já é o realizado, nós no primeiro trimestre ficamos com 63% de taxa de ocupação, no segundo com 77, e nesse terceiro com 85, e no mês de outubro de 2021 já fechamos com 83% de taxa de ocupação.

Maxim, por favor, o próximo.

Maxim Medvedovsky: Bom dia pessoal. Então, falando um pouco dos resultados por segmentos, nas embarcações nós atingimos 152 milhões de receita líquida, e representou um crescimento de 21% sobre o trimestre anterior, e 66% sobre o terceiro tri de 2020. Já o EBITDA desses segmentos fechou em 27,8 milhões, que representou um crescimento aí de quase 11% em relação ao segundo tri, e quase 32% em relação ao terceiro tri de 20. A margem EBITDA foi de 18,2%, muito impactada pelo PDD do Abrolhos, que gerou um impacto líquido de 4 milhões. Não fosse isso, teríamos uma margem aí na casa dos 21%. Importante destacar que esse PDD teve um impacto de 7 milhões no SG&A e uma redução de 3 milhões no custo direto, que seria o repasse para o parceiro, dando um impacto líquido de 4 milhões.

Na parte de serviços, nós fechamos com 83,9 milhões de receita, que representa um crescimento de 17,7% em relação ao segundo tri, e quase 30% em relação ao terceiro tri. Já o EBITDA teve um crescimento expressivo, atingindo 22,9 milhões, mais do que dobrando o EBITDA desse segmento em relação ao trimestre anterior e subindo 16% do terceiro tri de 2020. Aqui nós tivemos um impacto muito importante já comentado pelo Flávio, que foram vários serviços, *spots*, que a OceanPact GEO teve com a BP, Petronas e Wintershall, gerando um impacto de 11 milhões nesse trimestre.



Mais uma, por favor. Tendo uma visão consolidada agora, de toda a companhia, fechamos aí com 236 milhões de receita líquida, representando um crescimento de quase 20% em relação ao segundo tri, e mais de 50% em relação ao terceiro tri de 20. EBITDA, fechamos aí com 50,7 milhões, que é 44,5% acima dos 35 que a gente fez no trimestre anterior, e 24% acima do mesmo tri de 2020. Fechamos aí com EBITDA acumulado de 9 meses, de 119 milhões.

Na parte do *backlog* Flávio já comentou, fechamos aí com 3,4 de *backlog*, que representa aí 4,1 vezes o nosso faturamento dos últimos 12 meses, com destaque dos novos contratos de 710 milhões. Tivemos um consumo no trimestre de 183, e a variação cambial foi positiva em 128.

Mais uma, por favor. Bom, falando um pouco do opex, nós tivemos um crescimento opex da companhia, de 162 milhões para 185, destacando aqui obviamente a parte de custo de pessoal, com a entrada de mais embarcações, com 14,2 milhões, e um crescimento também na manutenção da frota, com 4,3. No Capex, seguimos o ritmo aí dentro do *guidance* para o ano, de 800 milhões. Fechamos com 149 milhões de Capex no terceiro tri, destacando aí a parte de equipamentos e a parte de adequação das embarcações com seu maior peso. Então estamos aí com o Capex acumulado de 529 milhões nesses nove meses.

Mais uma por favor. Bom, falando aqui um pouco do caixa, nós tínhamos fechado o trimestre anterior com 510 milhões, fechamos esse terceiro tri com 354, partindo do EBITDA ajustado de 51 milhões, o Capex realizado de 149, e a redução com a parte de operações financeiras, né, 57 milhões, aqui a gente tem 12,7 milhões de arrendamento, e o resto são empréstimos. A dívida bancária e alavancagem, o fechamos aí o terceiro tri com 631 milhões de dívida bruta, 277 de dívida líquida, a bancária representando aí uma alavancagem de 1,95. E o *breakdown* aí da nossa dívida, a gente tem 56% dos 631 em reais, também temos 80% desses 631 no longo prazo, e do ponto de vista de mix, a gente tem 44% naquela dívida longa com o BNDES, que vai até 2031, e quase 40% nas debêntures.

Flávio?

Flávio Andrade: Bom, então além dos resultados positivos divulgados nesse trimestre, os indicadores e projeções que a gente apresentou em agosto estão bem encaminhados, como eu falei na abertura aqui. Então, o EBITDA acumulado está em 119 milhões, ou seja, se nesse último trimestre a gente tiver um EBITDA entre 41 e 61, a gente estará dentro da faixa apresentada, e é o que a gente espera que aconteça. Então não há nenhuma mudança na nossa projeção. A mesma coisa no Capex, talvez haja algumas escorregadas para o ano que vem, a gente vai desembolsando conforme a gente consegue ir executando, e conforme vai negociando com os fornecedores, mas também está dentro do *guidance*. E aqui na parte do meio, as principais premissas, como eu já falei, o contrato do AHTS-TO previsto aqui para o quarto trimestre, um já começou, o segundo está em fase de aceitação pela Petrobrás. A compra da embarcação RSV está concluída, ela está em viagem para o Brasil, já passou por docagem



lá na Noruega. Compramos os cinco ROVs; concluindo a emissão de nova dívida; o segundo contrato de AHTS-TO está em fase de testes na Petrobras; o contrato do OOSRV 66, o navio já foi aceito em setembro, só o início que foi adiado a pedido da Petrobras para 15 de dezembro, então está tudo certo, o navio pronto, aguardando só o início do contrato; o novo contrato de inspeção de amarras previsto agora para o quarto trimestre de 21, então está sendo executado; e a nossa taxa de ocupação do ano, vai ficar aí dentro da faixa projetada. Então está tudo andando bem, conforme a gente anunciou.

Vamos no próximo slide, por favor? Bom, em resumo, eu acho que a gente pode dizer que a gente está concluindo uma fase do nosso crescimento e entrando numa nova fase de rentabilização. A gente teve a fase 1, do financiamento, emissão, a primeira e segunda rodada de debêntures, o IPO, tivemos a fase de investimento, conseguimos comprar as embarcações que a gente queria comprar, os equipamentos. A gente queria comprar e ganhar os contratos que a gente tinha que ganhar para botar todos esses ativos trabalhando, e agora a gente começa a fazer rentabilização com a alocação seletiva de capital. Claro, o gerenciamento de custos, de SG&A, que ultrapassaram os valores projetados originalmente, como a gente já conversou bastante aqui, buscando a minimização de atos comerciais, é claro que ajudados pela condição de mercado que está demandando, que não tem tanta embarcação disponível, pelo contrário, está começando a faltar embarcação.

E continuando com uma escolha eficiente de oportunidades, que é o mote assim, vamos dizer, da fase 4 de crescimento sustentável, que são os pilares que sempre nortearam a nossa atuação: solidez financeira; abordagem seletiva nas oportunidades; desempenho bom em ciclos diferentes de mercado, a gente acha que a gente está entrando num ciclo agora de pouca oferta de serviços para a indústria de óleo e gás, né, a indústria sofreu muito, todas as empresas sofreram muito, e vão ser muito cautelosas ao fazer novos investimentos para atender a indústria de óleo e gás, que por sua vez está com demandas crescentes por novas descobertas, porque os relatórios foram sendo gastos normalmente. Então a gente continua com o nosso foco em embarcações *high-spec*, com serviços agregados, e atentos a oportunidades de investimento assimétricas.

Mas é isso, obrigado pela atenção de todos, e estamos aqui à disposição para as perguntas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Coordenadora: Iniciaremos agora então a sessão de perguntas e respostas, que poderão ser enviadas por escrito ou feitas por áudio. Para fazer uma pergunta, utilize o botão de Q&A do aplicativo, clicando no ícone localizado na parte inferior da sua tela. Caso queira participar por áudio, apenas escreva nesse campo do Q&A que gostaria de participar. Seu microfone será aberto



posteriormente, quando sua pergunta for anunciada. A pergunta pode também ser enviada por escrito sendo digitada diretamente no campo do Q&A.

Nossa primeira pergunta vem de Leonardo Marcondes, Itaú BBA. Será feita por áudio.

Leonardo Marcondes: Bom dia, pessoal. Conseguem me escutar?

Flávio Andrade: Sim.

Leonardo Marcondes: Opa! Vamos lá. Bom dia, Flávio, Maxim, Haroldo. Obrigado aí por pegarem minhas perguntas. A primeira pergunta é em relação ao segmento de serviços. A gente viu uma melhora substancial na margem desse segmento na comparação com os últimos trimestres, mas bem linha se a gente for comparar com os primeiros trimestres de 2020, né? Então eu queria entender o quê que a gente pode esperar em termos de margem, olhando para a frente, e se esse nível de margem deveria ser recorrente a partir de agora.

Minha segunda pergunta é sobre as despesas. Vocês mencionaram também que o aumento substancial aí no SG&A foi muito por conta da despesa [inaudível – 0:28:07] da frota operacional em 2022. Então eu queria entender se esse nível aí de *cash cost* para pessoal que a gente deve ver para a companhia nos próximos trimestres, considerando apenas os contratos que já foram firmados, e também se nesse aumento vocês já contemplam algum possível aumento do número de frota ou do número de ROVs.

Uma última pergunta do meu lado. Vocês mostraram também um *pipeline* de dez oportunidades no curto médio prazo, né? Então queria saber se vocês poderiam dar um pouco mais de cor sobre o *timeline* desses processos, se eles têm características de renovação ou não, e se os PSVs que vocês compraram da UP atendem os critérios para essas oportunidades também. Acho que é isso do meu lado. Obrigado.

Flávio Andrade: Tá bom. Obrigado, Leonardo pelas suas perguntas. Eu vou tentar responder um pedaço e pedir para o Maxim me complementar em outro.

Então, sobre a margem nos serviços, a gente teve um trimestre muito bom realmente, porque a GEO teve esses serviços que eu mencionei para as IOCs, né, BP, Petronas e Wintershall. A gente espera que a quantidade de serviços volte, mas não é a realidade ainda, então a gente não terá, por exemplo, no último trimestre, tantos serviços em IOCs como a gente teve no terceiro. Acho que a visão de longo prazo é que sim, que volte, por isso que eu destaquei o nosso posicionamento privilegiado de ter os únicos dois navios de aquisição de dados oceanográficos dedicados aqui no Brasil, um que está dedicado à Petrobras, mas tem possibilidade de fazer outros trabalhos, e o outro que está no mercado *spot*.

Sobre o SG&A eu vou pedir pro Maxim responder depois, e vou falar um pouquinho do *pipeline* de oportunidades. Resumindo, acho que olhando de trás para frente, talvez fique mais fácil. A gente tem muitas oportunidades, e a gente não tem muitos barcos para botar nessas oportunidades. É porque a gente não sabe qual oportunidade a gente vai ganhar, então indo de trás para frente, a prioridade de 2022 é renovar barcos nossos que eventualmente estejam saindo de contrato, e colocar, tirar de *lay-up* um barco da UP, a mais, né, a gente já fez isso com o Água Marinha que agora é Ilha de Santana, e vai começar já, já, um contrato, e a gente quer tirar de *lay-up* o Rubi. Ano que vem estamos com negociações bem avançadas nessa direção. A gente está, sim, colocado em primeiro lugar na divulgação de resultados de uma oportunidade para PSV 3000 com a Petrobras, mas isso seria considerado uma renovação, porque é para um navio nosso existente que já está em dia.

Então é isso, eu peço para o Maxim entrar aí na parte do SG&A.

Maxim Medvedovsky: Leonardo, tudo bem? O SG&A desse tri realmente foi bem impactado aí pelos 7 milhões que entraram, conforme eu comentei, *full* no SG&A, teve um aumento de pessoal, tivemos cerca de 4 milhões também de um efeito mais *one-off*, nesse número aí de SG&A do terceiro tri. Olhando para frente, a gente entende que o peso do SG&A no todo da companhia ainda deve se manter percentualmente, praticamente estável, talvez um pouco melhor do que o ano de 21, olhando, né, para frente, para 22 talvez um pouquinho melhor, ainda temos uma estrutura de apoio de indiretas importantes, mas como um todo a gente imagina aí para o ano de 22, com as novas embarcações entrando, com os ROVs entrando, que a margem *blend* da companhia vis-à-vis 21 tenha um crescimento aí na casa dos 5, 6 pontos percentuais. Então essa é um pouco da visão do *blend* para a frente, tá?

Tem mais algum ponto? Ou Flávio, você já respondeu tudo?

Leonardo Marcondes: Só para ver se eu consegui pegar aqui, é... Eventualmente, se vocês conseguirem contratar mais embarcações, mais ROVs, o Flávio falou que o foco não está muito nisso agora, né, está só basicamente só tem mais uma embarcação em *lay-up* que vocês pretendem tirar. Precisaria contratar mais gente nesse cenário dos ROVs? Porque eu vi que vocês contrataram quase 28 pessoas, se não me engano, mas estão fazendo curso para mais 30, né? Então só para poder entender um pouco dessa margem para ROV aqui.

Maxim Medvedovsky: A gente ainda vai acruar, porque esse... como está operacional, né, essa turma que está em ROVs hoje ainda está em mão de obra capitalizada, ou seja, está em Capex, eles vão entrar no opex e no SG&A assim que os ROV ficarem operacionais, então a gente vai ver esse impacto *full* em 22, junto com a entrada das receitas.

Leonardo Marcondes: Entendi, ficou mega claro. Obrigado, pessoal.



Coordenadora: Próxima pergunta vem de Carlos Herrera, da Condor Insider:

“Olá, pessoal, sou Carlos Herrera, da Condor. Gostaria de fazer algumas perguntas. Qual o nível de endividamento que a companhia julga ideal? Segunda: quais são os maiores riscos que vocês estão vendo para o exercício de 20 e 22?”

Flávio Andrade: Ok, obrigado Carlos, por sua pergunta. Eu vou falar sobre os riscos para 22, e pedir depois para o Maxim comentar sobre o nível de endividamento ideal.

Eu acho que para 22 todos sabem que a gente está começando a ter ROVs próprios, né, então, como eu mostrei, a gente já tem 28 pessoas contratadas, 30 em treinamento, compramos ROVs com parceiros que vão dar todo o suporte para o início de operações, contratamos pessoal experiente, e a entrada deles em operação vai ser faseada, não é, vamos botar um, depois botar mais dois, depois botar mais dois, para esses nossos cinco. Então a gente acha que a gente vai conseguir ter um sucesso muito grande nisso, mas é claro que há risco de atraso, de probleminha com Petrobras.

Como o Haroldo mostrou na nossa taxa de ocupação, nesse trimestre a taxa de ocupação dos barcos normais, vamos dizer assim, PSVs e *Oil Recoverys*, 99%. O nosso desafio em taxa de ocupação é quando o navio tem mais serviços, porque dadas as características dos contratos Petrobras, eles acumulam mudar um *time*, né? Um problema num ROV deixa o navio inteiro em *downtime* até que ele seja resolvido. Um problema no guindaste deixa por sua vez o navio e o ROV também em *downtime* até que ele seja resolvido. Então você tem mais variáveis atuando, mas a gente como sempre vai atuar com diligência, gente boa, dedicação, treinamento, investimento em manutenção e em sistemas, para que esse *ramp-up* seja o mais rápido possível para a gente atingir o nível que a gente sempre atingiu nas nossas operações, haja visto que a gente continua sendo o primeiro lugar do Beltran, que é o sistema de avaliação da Petrobras de excelência operacional.

Aí eu pediria para o... Em relação a outros riscos para 22, claro que é um ano eleitoral, cheio de possibilidade e volatilidade no mercado, a gente está fazendo essa captação agora, exatamente para não depender de captações em 22, eu acho que isso é um redutor de risco muito importante, e a gente estruturou muito bem a companhia para esse crescimento que está chegando aqui para a gente depois de tanto investimento em ativos importantes. E sobre endividamento eu pedirei para o Maxim comentar.

Maxim Medvedovsky: Bom, acho que é ótima pergunta, né, nós temos *covenants* das nossas dívidas, né, *covenants* de dívida líquida bancária sobre EBITDA ajustado, de 3 para 2022, depois 2,7 para 2023, 2,6 em 2024 e 2,5 de 2025 em diante. O nosso objetivo é ter uma folga de pelo menos meio ponto em relação a esses *covenants*, ou seja, estamos falando aqui que nos próximos dois anos a gente estar aí na casa dos 2,5 ou abaixo, de alavancagem.

Coordenadora: Temos mais uma pergunta que veio por escrito. Pedro Silva:

“Considerando que existe uma tendência mundial para uma transição energética para baixo carbono, gostaria de saber se a OceanPact está atenta ao mercado de prestação de serviços no suporte à eólica *offshore*.”

Flávio Andrade: Bom, obrigado pela pergunta, e a resposta é sim. Estamos atentos, estamos participando de alguns projetos de licenciamento. Os projetos aqui no Brasil de eólica *offshore* estão numa fase muito inicial, né, ainda não têm... o arcabouço regulatório não está exatamente pronto, o Ibama já emitiu alguns termos de referência a pedido [inaudível – 0:38:45] temos o pedido pela Equinor para receber um termo de referência para um parque eólico que ela está estudando; a gente tem contatos com outras empresas de energia com interesse em entrar na área de eólica *offshore*; a gente tem parceiros para medição dos ventos *offshore*, que certamente, fazendo uma analogia com as eólicas em terra, a aprovação de um projeto vai exigir, é claro, uma medição do perfil dos ventos por um período longo, que tem que ser no mínimo de um ano, mas normalmente era de três, pode ser que seja de dois anos de medições de ventos *offshore*.

A gente tem parceiros nessa área e temos toda a experiência do licenciamento *offshore* para licenças legais que certamente será muito útil na hora de fazer o licenciamento dos empreendimentos de eólica *offshore*, além de todo o resto da cadeia, que quando chegar o momento a gente vai estar interessado em apoiar, porque como a gente diz aí na nossa missão, a gente quer ajudar as empresas a explorar os recursos do mar, protegendo o mar ao mesmo tempo.

Mas é isso. Muito obrigado.

Coordenadora: Temos uma pergunta por áudio, que virá de Ricardo Rezende do JP Morgan.

Ricardo Rezende: Bom dia Flávio, Haroldo, Maxim. Tenho uma pergunta, Flávio, algo que você comentou aí no seu discurso, só para ver se eu entendi corretamente. Você falou que em alguns segmentos tem até tido uma falta de barco, tem poucos barcos aí disponíveis. Você acha que isso em algum momento poderia resultar numa recuperação um pouco mais forte das diárias do que a gente tem visto?

Flávio Andrade: Obrigado, Ricardo. Eu acho que sim, tá, eu não sei... A gente já viu um aumento nas taxas diárias acontecendo nesses últimos *bids* de PSVs. A gente viu tentativas de aumento, não é, porque a gente só considera um aumento quando há uma contratação efetiva, né, a gente tem às vezes nas licitações da Petrobras preços que considera acima do orçamento dela então ela não contrata. Isso tem acontecido em algumas vezes, sendo que em duas delas ela cancelou o edital e soltou outro. Esse outro ainda não aconteceu, não chegou ao fim, a gente imagina que ela tenha revisado seus orçamentos. A gente tem inflação, tem aumento de custos, tem o aumento do Sindimar, dos marítimos, então a gente tem pressões desse lado, e ao mesmo tempo a gente está

enxergando que a frota ociosa acabou, não tem mais navio ocioso. Pronto não tem mesmo. E navio fácil de voltar à operação também não está tendo nem aqui nem no exterior. Então eu acho que uma tendência de aumento de tarifas a continuar a demanda existente contratada, né, porque a gente já tem os FPSOs contratados pela Petrobras que vão chegar e vão trazer uma demanda.

A gente tem os desinvestimentos dela em águas mais rasas do [inaudível – 0:42:07], que também geram um aumento da demanda pelas outras, né, pelas compradoras. Então a gente está, sim, enxergando uma falta de navios e inclusive uma chance de aumento de taxas.

Eu lembro que eu comentei aqui nessas *calls* que o nosso navio Abrolhos ficou com uma taxa de ocupação muito ruim no primeiro semestre de 21 porque ele tinha um monte de oportunidades que estavam até engarrafadas e que foram caindo, não se concretizando. Não que a gente tenha perdido as oportunidades, elas é que escorregaram para frente. Agora aconteceu o contrário, agora todo mundo quer o navio ao mesmo tempo e o navio é só um, só vai poder atender um, que é claro que é o contrato de amarras da Petrobras. Então a gente está vendo falta em diversos segmentos por enquanto pontuais, mas a tendência que a gente enxerga é de aumento de taxas sim.

Ricardo Rezende: Está ótimo. Obrigado, Flávio.

Flávio Andrade: Eu que agradeço.

Coordenadora: Outra pergunta que veio por escrito, de Marcos Queiroz.

“Bom dia. Essa embarcação que está em fase de testes de aceitação pela Petrobras tem previsão de início de suas operações? A Petrobras pode solicitar a postergação do início das suas operações como feito com o Ilha das Flechas?”

Flávio Andrade: Ok Marcos, obrigado por sua pergunta.

A previsão de início de operações dessa que está em testes eu acho que é para cerca de 10, 15 dias. Isso aí depende do grupo de inspeção, que é um grupo terceirizado pela Petrobras, então às vezes um exige uma coisa, outro exige outra, mas nada que não se resolva no curto prazo. Não tem um perigo da Petrobras querer adiar o início da operação, ela está precisando da embarcação e esse adiamento a gente precisaria concordar. Só lembrando, a gente concordou com o adiamento do Ilha das Flechas porque a Petrobras acenou para nós com uma possibilidade de aumento da taxa diária através da introdução de um drone, então era de interesse mútuo esse adiamento. Agora não, o contrato é firme a gente tem que entregar e ela tem que receber. Então ele está em fase de testes que é normal, ela quer um certificado de um cabo, quer um papel de um jeito, quer um documento, então isso faz parte e é nossa rotina, tá bom?



Coordenadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta clicar no ícone de Q&A na parte inferior da sua tela, seja digitando a pergunta diretamente ou solicitando a participação por áudio.

Não havendo mais perguntas, eu vou passar então a palavra ao senhor Flávio Andrade para as considerações finais. Flávio, por favor.

Flávio Andrade: Obrigado a todos, obrigado pelas perguntas. A gente está contente realmente em estar entregando os resultados projetados, e achamos que a gente tem muita coisa boa pela frente e continuamos com muitos desafios no setor e no país, mas muitas oportunidades, e acho que essas que são maiores e a gente está muito bem-preparado para capturar com a disciplina de alocação de capital e com a disciplina de execução que a gente sempre teve, e que vai reforçar mais ainda. Mas é isso, muito obrigado.

Coordenadora: A teleconferência da OceanPact está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia. Obrigada.