

**Coordenadora:** Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à videoconferência da OceanPact onde serão comentados os resultados do segundo trimestre de 2022.

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 essa teleconferência está sendo gravada e a gravação estará disponível no web site de RI da companhia, no endereço: [ri.OceanPact.com](http://ri.OceanPact.com). A apresentação dos limites que será utilizada está também disponível no site de relações com investidores da companhia, assim como no site da CVM.

Antes de prosseguir eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta 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 vice-presidente, e Eduardo de Toledo, diretor financeiro e de relações com investidores.

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

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

**Flávio Andrade:** Bom dia a todos, obrigado por estarem aqui na nossa *call* de resultados do segundo trimestre de 22.

Bom, como eu destaquei na mensagem da administração no *release*, nesse trimestre, embora com atraso, a gente entregou 5 das 6 embarcações planejadas, restando agora. Então, apenas a embarcação RSV Parcel do Bandolim, que já está em testes internos e deve ser entregue para a Petrobras para testes ainda este mês com aceitação devendo ocorrer até o final de setembro. Então, a gente vê que os resultados abaixo das nossas expectativas decorrem desse alongamento das entregas e aceitações, mas são transitórios e as incertezas daqui pra frente bastante menores. Então, a gente vê que, comparando com o segundo trimestre do ano passado onde a gente tinha uma



média de 18 barcos nesse segundo tri do ano passado, agora a gente passou para 24,5, são exatamente agora 25 barcos na nossa frota operacional.

A nossa receita líquida aumentou 25%, indo para 247 milhões, nosso EBITDA aumentou 10%, indo para 38.6 milhões. Então, vou chamar aqui o Haroldo para apresentar detalhes das operações, em seguida o Eduardo, e vou estar aqui até o final, é claro, nas perguntas e considerações.

Muito obrigado. Vamos lá, Haroldo, por favor.

**Haroldo Solberg:** Obrigado, Flávio. Bom dia a todos.

O segmento de embarcações no segundo tri de 22 nós adicionamos mais uma embarcação à nossa frota operacional, o PSV Rubi. Conforme nosso planejamento quando da aquisição da UP Offshore em 2021, essa embarcação foi retirada de *lay up* e foi reativada para entrar em contrato com uma IOC. Desde o início do segundo trimestre de 2021 até hoje, adicionamos 10 embarcações à nossa frota operacional, com isso somos a terceira maior empresa de apoio marítimo no Brasil e ocupamos o segundo lugar no PEOTRAM, que é o Programa De Excelência Operacional De Transporte Aéreo E Marítimo da Petrobras.

Próximo. Nossa taxa de ocupação no segundo tri de 2022 foi de 75%, a queda em relação ao primeiro tri de 22 foi causada principalmente pelas mobilizações, na cor laranja, e por algumas paradas ocasionais, na cor rosa. Dentre os destaques positivos no segundo tri de 22, podemos mencionar a melhora na performance dos AHTSs, linha 23 e 24, adicionados à frota em dezembro de 2021 e em contrato com a Petrobras, e a entrada em operação do primeiro ROV próprio da OceanPact a bordo do Parcel das Timbebas.

As taxas de ocupação do segundo e terceiro tri de 22 ficaram menores do que as previstas inicialmente basicamente porque a duração dos testes internos e testes com a Petrobras foi maior do que a planejada. Vale mencionar ainda que no final do terceiro tri de 22 estamos planejando a devolução das embarcações afretadas BS Camboriú e Didi-K, com isso esperamos uma taxa de ocupação de 81% no terceiro tri, 88% no quarto tri, fechando o ano de 22 com a taxa de ocupação de 81%.

Próximo, por favor. Neste slide mostramos os dias contratados, sofreram uma redução em relação ao primeiro tri de 2022, chegando a 82,3%. O *downtime* operacional neste trimestre foi de 7,7% devido principalmente às paradas ocasionais das embarcações em rosa, no slide anterior. Destaque positivo da melhora da gestão dos ROVs de parceiros com a consequente redução dos *downtimes* provocados por eles e, por fim, a diária líquida média teve um aumento de R\$108.500 para R\$110.000, enquanto que os dias em operação passaram de 1.764 para 1.661.



Próximo, por favor. No segundo tri de 22 a receita líquida do segmento de embarcação foi de 182,7 milhões e um EBITDA ajustado de 24 milhões, a redução desses valores em relação ao primeiro tri de 22 se deve principalmente pela menor taxa de ocupação e pela valorização do real frente ao dólar.

Vou passar agora a palavra para o nosso CFO, Eduardo de Toledo.

**Eduardo de Toledo:** Bom dia a todos, é um prazer participar mais uma vez do *call* de resultados da OceanPact. Começo a minha apresentação pelo segmento de serviços. Como a gente já comentou em outros *calls*, o segmento serviços tem uma característica um pouco distinta em relação ao segmento de embarcações, onde você tem uma maior presença de contratos de menor duração, então isso acaba levando à uma maior volatilidade nos resultados trimestrais.

Em relação a ao segundo trimestre 22, eu acho que eu gostaria de destacar aqui que a queda que houve em relação ao primeiro trimestre 22 se deve especialmente ao término da campanha exploratória de um grande cliente nosso, uma IOC, que terminou a sua campanha exploratória no primeiro trimestre 22, uma campanha que se estendeu por todo o ano de 2021.

Próximo, por favor. Indo agora para o slide consolidado da OceanPact, eu acho que um destaque que eu queria dar é que pela primeira vez a companhia superou a marca de R\$1 bilhão de receita nos últimos 12 meses e que isso se deve à evolução da receita, esse ciclo de crescimento no qual nós estamos trabalhando e a receita também evolui na comparação do segundo trimestre de 21 com 22 em 25%.

Em relação ao *backlog* de contratos, a sua queda entre dezembro de 21 e junho de 22 é esperada, isso é fruto basicamente do nosso plano de crescimento, nós conquistamos os contratos em 2021 e agora estamos começando a consumi-los, na forma que nós operamos esse contrato a gente vai consumindo este *backlog*. Um outro destaque que eu acho que aqui é importante é que o ano de 2023 nós já temos aí deste *backlog* R\$1,16 bilhão são já relativos ao ano de 2023.

Próximo, por favor. Falando agora em termos do EBITDA, como a gente já havia antecipado no *call* anterior, esse trimestre a gente esperava um EBITDA menor do que o EBITDA do primeiro trimestre, isso basicamente se deve à essa maior mobilização da frota no segundo trimestre de 2022, como o Haroldo mencionou, mas esse processo já deve se reverter a partir do terceiro trimestre de 22 e nós devemos atingir esse novo patamar de operação, então, no quarto trimestre do ano dia 22.

Em relação ao Capex do segundo trimestre de 22, ainda é um Capex importante, mas basicamente já podemos ver esse decréscimo na evolução dos trimestres sinalizando aí a conclusão desse ciclo de crescimento importante que a companhia passou.

Próximo, por favor. Em relação ao Opex, sua evolução basicamente está em linha aí com a entrada das novas embarcações, o nosso principal item de custo é pessoal, então, um nível aí que tem maior destaque. Manutenção também tem um crescimento importante e aqui eu queria destacar que a empresa começou um trabalho mais forte em relação à manutenção preditiva e preventiva, isso claramente deve trazer frutos aí nos próximos trimestres em melhoria das taxas de operação. Do ponto de vista do nosso G&A, ele se manteve estável nessa faixa de 12-11% da receita líquida.

Próximo, por favor. Em relação ao fluxo de caixa, esse menor EBITDA no trimestre somado à questão ainda desse ciclo de crescimento do Capex de crescimento fizeram com que a nossa relação dívida líquida/EBITDA atingisse 3,55 vezes no final de junho deste ano. Esse patamar já tinha sido antecipado no *call* anterior e, enfim, que novamente é fruto desse ciclo de crescimento que nós vivemos.

Próximo, por favor. Em relação ao *guidance* e em virtude dessas postergações, desses atrasos que nós tivemos na entrada dos ROVs e das embarcações, nós tomamos a decisão de fazer uma revisão do nosso *guidance* para o ano, ela se faz necessária, e nós agora estamos sinalizando essa nova faixa entre 250 e 270 milhões de reais. Esse *guidance* ele obviamente tem uma influência do dólar também, mas uma influência bem menor, nós também, em virtude da volatilidade do câmbio, nós tomamos a decisão de reduzir a nossa exposição cambial e fizemos isso através da contratação de NDFs no montante de US\$5 milhões por mês ao longo dos próximos 18 meses, então para todo o segundo semestre de 2022 e todo o ano de 2023, e com isso, em relação a esse *guidance* que nós demos, essa sensibilidade, vamos dizer assim, desse *guidance* ao dólar, ao câmbio médio do segundo semestre, ficou reduzida agora a R\$2 milhões para cada variação de 10 centavos no câmbio, na taxa de câmbio.

Flávio.

**Flávio Andrade:** Próximo, por favor. Em relação à nossa atuação na área de ESG, nosso projeto está andando superbem, a gente participou da segunda conferência da ONU dos oceanos, a gente tinha participado da primeira lá em 2017 em Nova Iorque, essa segunda em Lisboa, a gente participou mesmo dos painéis e debates, fomos convidados pela ONU a participar de painéis importantes, apresentamos lá o projeto Blue Keepers, que é um programa do Pacto Global para minimizar e evitar a poluição dos oceanos por plásticos.

Lançamos um documentário do Instituto Mar Urbano, rios urbanos, um grande sucesso lá. Apresentamos o Projeto Guanabara Verde, que já replantou 21.000 mudas de manguezal aqui no fundo da baía de Guanabara, onde a gente está fazendo estudos da captura de carbono e da viabilidade fazer esses projetos em maior escala com grande interesse aí dos nossos clientes. Continuamos, claro, nosso programa de diversidade, encontro de gerações, programa de liderança feminina e concluímos a fase de engajamento da nossa matriz de materialidade, tudo isso parte do nosso programa aí, do GRI.



É isso. Próximo slide, por favor. Bom, considerações finais aqui antes da fase de perguntas, eu acho que com as entradas do UP Pearl, que está hoje em teste, final de teste de aceitação da Petrobras, deve ser aceito aí na próxima semana, e do Parcel do Bandolim, que será entregue para testes no fim deste mês, sendo aceito até o final de setembro possivelmente, a gente vai estar pela primeira vez desde o IPO com toda a nossa frota de RSVs e ROVs operando ao mesmo tempo. Isso naquela linha da redução das incertezas, como a gente mencionou.

Então, com toda a frota operacional, a gente espera um crescimento na receita, EBITDA e geração operacional de caixa, o ciclo de Capex, como o Eduardo bem mencionou, está chegando no fim. Por outro lado, assim, tivemos os atrasos, mas agora aonde a gente está chegando nas entregas, a gente está enxergando as taxas diárias melhores, todas as últimas licitações têm acontecido com renovações ou novos preços acima das nossas próprias expectativas, mostrando que a nossa visão do mercado estava correta. A recuperação está em curso porque a oferta diminuiu e não cresceu, não tem ninguém construindo navio novo, e a demanda está surgindo, a Petrobras no pré-sal, as IOCs independente que adquiriram os ativos maduros ou ativos não *core* da Petrobras estão iniciando suas campanhas nesses ativos, então a demanda está, de fato, crescendo e que sem crescimento da oferta as taxas diárias estão subindo.

Então, a nossa estratégia continua a que a gente vem anunciando, que é rentabilizar o grande ciclo de investimentos que a gente fez aí no último ano e meio continuando a alocar capital de forma seletiva, privilegiando a geração de caixa e redução da nossa alavancagem e, claro, prestando atenção nas oportunidades para os crescimentos futuros tanto na indústria de óleo e gás, onde a gente fez todo esse investimento, mas também das próximas, como, por exemplo, as eólicas offshore, cujo crescimento está mais acelerado do que a gente esperava, a gente já tem projetos em execução e contratos para a fase de licenciamento nessa área, por exemplo.

Mas é isso, muito obrigado, vamos passar aí para as perguntas e estamos aqui à disposição. Muito obrigado.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Coordenadora:** Então, vamos começar agora a sessão de perguntas e respostas. 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 fazer uma pergunta e o seu microfone será aberto posteriormente quando o seu nome for anunciado.

A pergunta pode também ser enviada por escrito, sendo digitada diretamente no campo de Q&A. Estamos aguardando aqui as perguntas.

A Primeira pergunta, então, de Gustavo Sadka, do Bradesco BBI, por voz.

Desculpa, a pergunta veio por escrito:

“Há algum *carryover* dos atrasos para os resultados de 2023?”

**Eduardo de Toledo:** Basicamente, esse atraso do início dos contratos vai fazer com que, na verdade, os contratos têm duração de 4 anos tipicamente, então você vai ter a uma operação maior ao final do contrato, ele não traz nenhuma modificação. O ano de 23 nesse sentido, novamente como o Flávio falou, vai ser um ano onde a gente já está com os riscos para trás, está com as operações, com as embarcações operando aí já na sua plenitude e, ao mesmo tempo, vamos dizer assim, para os novos contratos, vamos dizer assim, novas licitações, que tem licitações ocorrendo, tem novos contratos, nós temos parte da frota cujos contratos vencem, enfim, para essas novas licitações, aí sim você tem esse mercado mais favorável que o Flávio mencionou.

**Coordenadora:** A segunda pergunta é Rodolfo de Angele:

“O segmento de serviços normalmente tem uma performance melhor no segundo semestre. Esse cenário tem se confirmado nesses primeiros meses?”

**Eduardo de Toledo:** Obrigado pela pergunta, Rodolfo. Nós temos um segundo semestre agora no setor de serviços um semestre tipicamente mais forte, eu acho que o terceiro trimestre ainda não teremos possivelmente uma força maior de serviços, mas o quarto trimestre, a princípio, as perspectivas são bastante boas, sim.

**Coordenadora:** A segunda pergunta do próprio Rodolfo de Angele:

“Pode falar um pouco mais sobre como está o mercado de *bids* para as embarcações?”

**Flávio Andrade:** Opa, obrigado Rodolfo. O mercado está bastante acelerado. Então, a gente tem em andamento um *bid* para o OTSV, que é aquele *Offshore Terminal Support Vessel*, que a gente tem o UP Opal, então a gente vai aplicar para renovação desse contrato, esse contrato só vence em outubro de 23 e a licitação é exatamente para começar a partir daí. Então, estamos fazendo dessa vez com um ano de antecedência para ter certeza de que vai estar tudo certinho. Dos outros *bids*, os *bids* de RSV, o que já aconteceu e está em fase de adjudicação, como foi publicado aí para todos os *brokers*, a gente está com o UP Coral para começar esse contrato por 6 meses depois da assinatura, a gente não sabe quando vai ser assinado, esperamos que seja assinado aí em setembro. De qualquer forma, as taxas subiram bastante. Para exemplificar esse caso, como é público e todos os *brokers* publicaram, um navio que tinha a taxa diária de US\$26.000 essa taxa está indo para US\$45.000, isso tem acontecido nas licitações atuais, por isso que a gente mostrou, esse é um caso de RSV. Os PSVs, a gente não está mais participando, a gente não tem essas embarcações sobrando, mas a gente tem visto o que está acontecendo no mercado, e foi isso que eu comentei, então taxas que eram praticadas na faixa de US\$16.000-17.000 estão indo para 25 a 28. Então, a gente tem visto no segmento de PSVs. Então, a gente tem enxergado como um movimento de aumento de tarifas.



A gente não tem embarcações sobrando, como eu estava dizendo, todos vão estar em contrato e a gente não vai participar direto com embarcações nossas. Podemos participar com embarcações de parceiros, estrangeiros principalmente, nas próximas oportunidades que forem interessantes e com margens boas para nós.

**Coordenadora:** Tem uma pergunta agora por voz, Gabriela Lima, da Equitas Investimentos:

**Gabriela Lima:** Bom dia, pessoal, tudo bem? Eu tenho 2 perguntas aqui do meu lado, obrigada por pegar minhas dúvidas. Vamos lá, a primeira seria eu queria entender um pouco melhor, eu vi um pouco de aumento das multas nas despesas financeiras e eu queria entender por que essa linha aumentou. E a segunda pergunta é o porquê do aumento da dívida. Queria entender melhor, se vocês puderem explicar. Obrigada.

**Eduardo de Toledo:** Bom dia, Gabriela, obrigado pelas suas perguntas, obrigado pela participação. Bom, basicamente a primeira pergunta é sobre a questão do aumento das multas. As multas basicamente se devem aos atrasos na entrada dessas novas embarcações nesses novos contratos. Então, basicamente nós temos uma data prevista contratualmente e se esse processo se estende isso acaba gerando multas, e como novamente nós tivemos essas questões no segundo trimestre, as multas são consequências diretas dessa questão esse aumento das multas.

Segunda pergunta tua sobre o... desculpe, eu perdi a segunda pergunta.

**Gabriela Lima:** É em relação ao endividamento.

**Eduardo de Toledo:** Ah, a dívida. OK, desculpe. Segunda pergunta em relação ao endividamento, a dívida aí basicamente é fruto, vamos dizer assim, do nosso ciclo de Capex. Nós estamos fazendo esse ciclo de Capex muito importante, nós captamos recursos através do IPO e das emissões de debêntures com a intenção exatamente de fazer frente a esse ciclo de investimento. Então, é normal, é esperado, isso fazia parte do nosso plano de negócios, de fato, de que a dívida aumentasse até que a gente incluísse esse ciclo de investimento e passasse a se reduzir a partir do momento que a gente estivesse com toda a nossa frota operando aí nos novos contratos essas embarcações compradas, as mobilizações efetuadas e todo esse uso dos recursos que foram captados tanto no IPO quanto na emissão das debêntures.

**Gabriela Lima:** Tá ótimo, muitíssimo obrigada, viu, Eduardo.

**Eduardo de Toledo:** Obrigado.

**Coordenadora:** Temos agora uma pergunta que veio por escrito de um investidor pessoa física, individual, Milton Pereira:

“A redução do EBITDA projetado para 2022 é para que os bônus sejam pagos integralmente aos executivos da empresa?”

**Eduardo de Toledo:** Olá, Milton, obrigado pela pergunta. Não, na verdade, a revisão do *guidance* sempre é feita toda vez que nós temos uma visão de que o *guidance* que havia sido dado não é possível de ser atingido por questões novamente que nós aí deixamos espero que claras aí ao longo da apresentação.

De qualquer maneira, do ponto de vista dos bônus dos executivos, eles são atrelados ao orçamento anual, então eles não são afetados pelo *guidance* que é dado, e obviamente uma vez que a empresa não está sendo capaz de atingir os valores orçamentários, obviamente os bônus não poderão ser pagos na sua integralidade obviamente em função dos resultados do ano. Mas, enfim, essa é a regra do jogo. Novamente, se desenha os cenários orçamentários e aí obviamente se observa o desempenho da companhia vis-à-vis a isso e isso tem consequência direta nos bônus da administração.

**Coordenadora:** Outra pergunta veio por escrito, de Breno Guerba:

“Bom dia, senhores. Podem falar um pouco do *backlog*? Com a adição de navios e preços melhores, queria entender a queda sequencial do *backlog* de dezembro de 21 para o fechamento do 2T.”

**Flávio Andrade:** Opa, obrigado Breno por sua pergunta. Dando uma recapitulada aqui como é que a gente calcula esse *backlog*, é o valor do contrato assinado e firme até o final dele. Então, a entrega dos navios, na verdade, não muda o *backlog*, esse valor desse contrato do navio que é entregue já estava no *backlog*, a gente inclui no *backlog* quando a gente assina o contrato. Então, assinei um contrato em 2021 para começar em maio de 22, então esse contrato de 100 milhões aí, por exemplo, ele entra no *backlog*. No dia que eu entrego, o que começa a acontecer é o contrário, ele começa a gastar o *backlog*. Fingindo que se fosse um contrato de 100 milhões para 100 meses, a cada mês eu vou tirar 1 milhão desse *backlog* que eu vou gastar o contrato.

Como a gente colocou muitos navios novos em contrato, a gente se formou que ele *backlog* bastante parrudo e grande, e o natural é que a gente vá consumindo esse *backlog*, ele volta a crescer nos pulos quando a gente vai renovando contratos. Então, quando a gente renovar, como eu mencionei, esse do Coral que a gente deve assinar aí nos próximos 2 ou 3 meses, vai dar um pulinho pra cima, compensando o que a gente está gastando todo o mês de todos os contratos.

Então, se o Eduardo quiser complementar aí algum detalhe mais técnico, fique à vontade.

**Eduardo de Toledo:** Acho que está bem, claro, Flávio. Acho que está bem clara a explicação.

**Coordenadora:** Então, vamos para mais uma pergunta do Rodolfo de Angele:

“Maiores diárias são sempre bem-vindas para a empresa, mas como os contratos não se reprecificam automaticamente, a empresa só se beneficia disso quando renegocia contratos ou quando entram novas embarcações. Qual a expectativa de vocês de conseguir se beneficiar dessa tendência nos próximos trimestres e em 2023? Conseguem quantificar o potencial de crescimento de valor das diárias para o ano que vem?”

**Flávio Andrade:** Bom, obrigado Rodolfo. Eu vou responder um pedaço da pergunta depois peço para o Eduardo completar. Como eu estava falando, claro, sim, você está certo. As nossas taxas são contratadas, têm os reajustes contratuais. A subida do mercado nos ajuda nas embarcações que estão entrando agora. Então, eu dei o exemplo do Coral, é uma embarcação que está entrando com uma taxa muito maior do que a que ele estava sendo praticada até então, a gente tem essa outra licitação do Opal que vai subir com certeza, mas só vai se aplicar a partir de outubro do ano que vem. A do Coral se aplica a partir possivelmente de março ou abril. Então, a gente vai ver algum reflexo disso.

Outro pedaço são as embarcações que estão descontratadas ou no mercado *spot*. A gente tem contratos às vezes mais curtos, tem contratos que são renegociados anualmente, então sabidamente com as IOCs. Então, a gente tem 2 PSVs 4.500 que no ano que vem já estarão com tarifas novas, a gente não fechou negociação ainda, mas sabe que elas vão ter que acompanhar o mercado. Os nosso OSRVs que estão nas IOCs ou no *ship to ship* também têm contratos que a gente renegocia todo ano. Então, a gente vai enxergar aumentos nesse pedaço da frota.

Mas você está certo, no pedaço principal do RSVs e AHTSs tem que cumprir o contrato até o fim e já entraram em contratos, vamos dizer, razoáveis que a gente está contente com eles.

**Eduardo de Toledo:** Só acrescentando à fala do Flávio, eu acho que também essa questão do mercado mais aquecido também, de novo, surgem oportunidades. Então, podem ter oportunidades, por exemplo, de uma embarcação estrangeira porque, de fato, está faltando embarcações, está começando a ter, de fato, uma necessidade maior de embarcações do que disponíveis no mercado brasileiro. Então, nós podemos, enfim, como o Flávio tinha até mencionado, trazer junto um armador estrangeiro uma embarcação aqui para o país e atuar junto com esse armador estrangeiro no mercado.

Então, essas outras oportunidades também podem aparecer e acho que, novamente, estamos num cenário bastante interessante aí do ponto de vista da indústria.

**Coordenadora:** Seguindo mais uma pergunta que veio também por escrito de César Ribeiro:

“Bom dia, pessoal. Trazendo à luz da revisão do EBITDA de 2022, em linha com o endividamento projetado para o mesmo período, qual a estimativa do grupo em nível de alavancagem face a um novo cenário de EBITDA?”

**Eduardo de Toledo:** César, obrigado pela pergunta. Basicamente, a nossa visão é de que nós vamos ter uma alavancagem ainda, vamos dizer assim, em patamares mais elevados ainda até o final de junho do ano que vem. Basicamente junho e terceiro trimestre do ano que vem vai ser quando nós vamos ter pela primeira vez 4 trimestres no novo patamar atrás de nós, você sempre olha dívida líquida sobre EBITDA.

Então, do nosso ponto de vista, esse processo de desalavancagem ele se conclui, vamos dizer assim, no terceiro trimestre do ano que vem quando a gente já vai ter novamente 4 trimestres de operação no seu novo patamar. Aí nós vamos ver essa relação dívida líquida/EBITDA indo para um patamar bastante menor.

**Coordenadora:** Mais uma pergunta por escrito, de Luís de Oliveira:

“Poderiam informar quais são as ações de ESG que a companhia está planejando para fortalecer os pilares estratégicos do negócio no próximo ano?”

**Flávio Andrade:** Bom, obrigado Luís. A gente está planejando continuar as ações que a gente já faz. A gente tem uma atuação, vamos dizer, no nosso DNA de ajudar as empresas a atuar no mar de maneira sustentável, então isso é tudo o que a gente faz. Então, nas nossas iniciativas próprias, como eu mencionei, o Projeto Guanabara Verde de replantio de manguezal, a gente está replantando 30000 mudas. A gente quer replantar muito mais mudas, viabilizando essa operação com venda de crédito de carbono. É isso que a gente está fazendo nesse projeto piloto, medindo, definindo toda a estrutura, e as empresas, as petroleiras que têm que adquirir créditos de carbono estão interessadas no que eles chamam de NBS, *Nature-Based Solutions*, que é exatamente esse exemplo de replantio de manguezal, plantação de florestas, de kelps, né, aquelas algas grandes, macroalgas no mar, tem projetos disso na Noruega. No nosso caso, a gente está estudando esse com muito afinco essa questão dos manguezais porque ele tem um papel que vai além da captura de carbono, ele é benéfico para o mar, para a vida do mar e todos os outros aspectos aí do objetivo de desenvolvimento sustentável 14.

Outra coisa que a gente está vendo mais rápida do que a gente imaginava naquela... quem acompanha a gente desde o início, quando a gente falava desde os primeiros *road shows* e *pilot fishing* e tudo mais, mencionando as eólicas offshore como uma possibilidade longínqua. Isso, como eu mencionei, também se acelerou, isso faz parte da estratégia ESG do nosso cliente. Então, empresas estão se antecipando às necessidades, sabendo que não é infinita a quantidade de áreas ideais para instalação de eólicas offshore em águas rasas no Brasil que tenha profundidade, vento, que seja ambientalmente licenciável e perto da rede e tudo mais não são tantas áreas assim, então as empresas estão se acelerando

para entrar nesse setor e estão chamando a gente para ajudá-las no licenciamento, na medição dos ventos, para estudar a viabilidade dos projetos e a gente está atuando nisso, vamos dizer assim, mais rápido do que a gente imaginava - ainda bem - e a gente vai focar nesses esforços.

Mas é isso, obrigado.

**Coordenadora:** Temos ainda alguma pergunta mais? Alguém quer mandar alguma pergunta?

Temos uma última aqui já em tela que veio por escrito de Sóstenes de Andrade:

“Quanto a taxa Selic afeta os resultados da empresa referente aos juros e se há uma melhora sensível no caixa à medida que a taxa de juros Selic cai?”

**Eduardo de Toledo:** Sóstenes, obrigado pela pergunta. Nós temos, de fato, 75% da nossa dívida bruta ela é em CDI, portanto, o movimento do CDI afeta diretamente a nossa despesa financeira. Essa perspectiva, o Brasil acho que fez aí essa correção da política monetária para combater a inflação antes até que os demais países aí do mundo fizessem, isso dá uma perspectiva boa, de fato, de que essa queda no Brasil possa vir mais rápido até do que no resto do mundo porque esse combate foi mais vigoroso aqui no Brasil.

Obviamente a empresa ter 75% da sua dívida em CDI, obviamente a gente vai ter uma maior volatilidade no nosso resultado financeiro, mas certamente isso nos traz um custo menor ao longo do tempo e com a queda do CDI certamente isso é um benefício bastante importante para empresa.

**Coordenadora:** Outra pergunta por escrito, Patrick Palace:

“A empresa pretende abrir um programa de recompra de ações após toda essa queda?”

**Eduardo de Toledo:** Olá, Patrick, obrigado pela pergunta. A questão da recompra de ações para as empresas que abrem o capital há pouco tempo, eu considero assim que não é uma opção muito boa porque o grande desafio para a empresa é um desafio de que as ações tenham liquidez, e se a empresa recompra as ações, elas ficam em tesouraria e deixam de dar esta liquidez. Então, eu entendo que essa é a nossa grande, vamos dizer assim, a coisa que precisa acontecer é, de fato, a melhora da liquidez das ações e acho que esse movimento de recompra não é um movimento muito adequado.

Entretanto, acho que mais à frente acho que podemos obviamente olhar essa questão mais à frente novamente, acho que é uma boa política para empresas que já têm uma liquidez maior quando as ações estão baixas. Então, é uma coisa que a gente não tira do radar, mas eu acho que o momento não é adequado.



**Coordenadora:** Bom, como não temos mais perguntas, eu gostaria agora de passar a palavra para o Flávio para encerrar essa teleconferência do segundo semestre.

**Flávio Andrade:** Bom, queria agradecer a todos, agradecer aos analistas, aos acionistas, a todas ótimas perguntas e a discussão. Eu acho que a nossa mensagem é aquela mesma da abertura, de que a gente sabe que a caminhada foi mais árdua do que a gente imaginava, mas eu acho que a gente chegou ao final da fase mais crítica e tem uma redução, assim, os riscos principais ficaram para trás com essas entregas todas que eu mencionei.

A gente está num momento melhor de mercado, embora como tenha comentado na resposta ao Rodolfo, não é uma mágica que resolve e muda todas as nossas taxas do dia para outro, nosso trabalho não é uma commodity que a gente vende ao preço do dia, é bom por um lado porque a gente tem contratos longos e contratos firmes e contratos que são sempre honrados, isso dá uma segurança para a gente, a gente constrói esse *backlog* e a gente captura os bons momentos de mercado, como a gente capturou adquirindo ativos a preços muito baixos, colocando em contratos, vamos dizer, médios, mas agora os próximos contratos já vão sair com taxas bem melhores.

Mas é isso, queria agradecer aí a atenção de todo mundo, muito obrigado e continuamos aí sempre atentos aí, o Eduardo e toda a equipe de RI, queria agradecer a todo mundo pela organização aí da conferência online e a participação de todos obrigado.