



Log-In Logística Intermodal

Resultados do 4T20

10 de março de 2021

Sandra Calcado:

Bom dia a todos. Bem vindos à teleconferência da Log-In Logística Intermodal para a apresentação dos resultados do 4T e do ano de 2020. Sou Gerente de Relações com Investidores e Estratégia ESG da Log-In e serei a anfitriã desse evento.

A apresentação e os comentários sobre os resultados serão realizados pelo Diretor Presidente da Log-In, Marcio Arany, pelo Diretor Financeiro de RI, Pascoal Gomes, pelo Diretor Comercial, Mauricio Alvarenga, e pelo Diretor de Terminais, Ilson Hulle. Eles comentarão o desempenho da Companhia e os principais acontecimentos do trimestre. Logo em seguida ficarão disponíveis para responder às questões que eventualmente sejam formuladas.

A apresentação de resultados e o release do 4T nas versões em português e inglês já estão disponíveis na seção Central de Resultados do *website* de RI da Companhia, mas vamos compartilhar a apresentação em português aqui pelo próprio Zoom. Gostaria de lembrá-los de que, neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e logo em seguida à apresentação, será iniciada a seção de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para aqueles que desejarem fazer perguntas. Informo que este *webinar* está sendo gravado e ficará disponível no *website* da Companhia.

Antes de prosseguir, como de costume, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, bem como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da administração, com base nas informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho e envolvem riscos, incertezas e premissas. Portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho da Companhia e conduzir a resultados materialmente diferentes das expectativas da administração.

Feitos os devidos avisos legais, gostaria agora de passar a palavra ao Marcio Arany, Diretor Presidente da Log-In, para que ele possa iniciar seus comentários.

Marcio Arany:

Boa dia a todos. Sou Marcio Arany, Diretor Presidente da Companhia. Quero agradecer a presença de todos na teleconferência de resultados referente ao 4T20 da Log-In Logística Intermodal.

Este 4T20 foi um trimestre de resultados excelentes para a Companhia, onde retomamos integralmente nosso ritmo de crescimento pós-pandemia e atingimos resultados recordes em vários negócios.

Indo para o slide três, eu gostaria de destacar alguns resultados importantes tidos nesse período. Tivemos um EBITDA ajustado recorde de R\$104,5 milhões no 4T20, 71,6% superior ao mesmo período de 2019, e de R\$309,5 milhões para o ano de 2020, 24,7% superior ao obtido em 2019, confirmando a consistência de todo o trabalho de diversificação e foco no cliente que estamos implementando.



A navegação costeira gerou um EBITDA ajustado recorde de R\$91,3 milhões no 4T20, cerca de 102,4% acima de 4T19, e de R\$270,6 milhões para o ano de 2020, 34,5% superior ao EBITDA ajustado de 2019. No TVV, tivemos também um EBITDA recorde de R\$30,2 milhões no 4T, 72,6% maior do que no 4T19, e de R\$97,3 milhões em 2020, 21,5% superior a 2019.

A Companhia como um todo performou uma ROL consolidada recorde de R\$321,8 milhões no 4T20, 21,3% superior ao 4T19, e, para o ano de 2020 inteiro, performamos uma ROL de R\$1,126 bilhão, 7% superior ao ano de 2019. Em especial, a ROL da navegação costeira foi um recorde também, de R\$260,3 milhões no 4T, 21,6% superior ao 4T19. Atingimos, por conseguinte, um lucro líquido de R\$133,4 milhões nesse 4T20, 888% superior ao resultado do 4T19.

Destaco também que, em 8 de outubro de 2020, a Log-In iniciou uma escala no porto de Assunção, Paraguai, via conexão marítima em Buenos Aires, possibilitando a ligação dos principais portos do Brasil ao Paraguai. E que desenvolvemos também nossa agenda de ESG, com diagnóstico da situação atual e *roadmap* para os anos de 2021 a 2023.

Quero passar a palavra agora para o nosso CFO, Pascoal Gomes, que apresentará os resultados com mais detalhes.

Pascoal Gomes:

Marcio, muito obrigado. Bom dia a todos e obrigado por estarem juntos conosco hoje.

No slide quatro, quero destacar o forte aumento de 21,3% da receita operacional líquida da Companhia no 4T20, que atingiu R\$321,8 milhões contra R\$265,4 milhões do mesmo período do ano anterior, impulsionado por maiores volumes transportados nos segmentos *feeder* e na cabotagem e pelo melhor *mix* no *feeder* e no Mercosul, aliado ao impacto positivo da desvalorização do Real nas receitas atreladas ao USD.

E também a um incremento da receita de armazenagem, em função de novos serviços prestados no TVV e crescimento nos volumes de produtos siderúrgicos e granel.

O desempenho positivo em 2020, que resultou em crescimento de 7% na ROL contra 2019, também deve ser atribuído à execução da estratégia comercial que adotamos, focada em captar cargas de setores que sofreram menor impacto no período mais crítico da pandemia.

No slide cinco, apresentamos a evolução dos custos dos serviços prestados consolidados. No 4T, o CSP foi de R\$212,8 milhões, em linha com o 4T19, e, em 2020, alcançou R\$800 milhões, registrando aumento de 4,2% versus o mesmo período do ano anterior.

Esse crescimento é explicado por custos maiores, devido à entrada em operação dos navios próprios Log-In Polaris e Log-In Endurance, tendo como contrapartida a redução do custo de afretamento com a substituição de embarcações antes afretadas.

E também por custos portuários maiores com rebocadores e escalas no Mercosul, em função da desvalorização do Real, além de custos adicionais com procedimentos de pré-embarque e cuidados de prevenção à COVID-19 para os marítimos, blindando a Companhia através da mitigação de riscos de contaminação. E finalmente, maiores custos com transporte de contêineres vazios para equilibrar a disponibilidade do item ao longo da costa.

Seguindo para o slide seis, apresentamos a excelente performance das receitas de AFRMM do período, que no 4T alcançaram R\$14,1 milhões de resultado, mais que o dobro em relação ao mesmo período do ano anterior, e, em 2020, excluindo-se o efeito positivo e não recorrente de 2019,



ficou 86,4% acima do reportado no ano anterior, devido ao início da operação dos navios Log-In Polaris em dezembro de 2019 e Log-In Endurance em maio de 2020.

Os novos navios próprios substituíram duas embarcações afretadas por tempo que não geravam AFRMM. Dos R\$49 milhões de AFRMM no resultado em 2020, R\$45 milhões foram convertidos em caixa, demonstrando a melhoria do tempo de processamento dos pedidos.

Passando para o slide sete, apresentamos o EBITDA e o EBITDA ajustado da Companhia. No 4T20, o EBITDA ajustado foi de R\$104,5 milhões, apresentando um crescimento de 71,6% quando comparado ao mesmo período do ano anterior e a margem EBITDA ajustada alcançou recordes de 32,5%, um crescimento de 9,6 p.p.

Se excluídos os eventos não recorrentes, o AFRMM de R\$23 milhões e o programa ILP reconhecido em 2020 de R\$10 milhões, a Log-In obteve EBITDA ajustado recorde de R\$309,5 milhões, apresentando um crescimento de 24,7% contra o ano anterior e melhorando sua margem em 3,9 p.p. no mesmo período.

Isso foi devido a alguns fatores importantes, como a estratégia de melhoria de margem de contribuição e aumento da base de clientes e crescimento via conversão de volumes de contêineres para a cabotagem, o impacto positivo da desvalorização do Real nas receitas fixadas em USD, a estratégia de eficiência em custos e diversificação do portfólio de produtos do Terminal de Vila Velha, o foco na redução dos custos e das despesas gerais e administrativas frente às incertezas do cenário de pandemia e o aumento das receitas de AFRMM, em função do crescimento da frota própria.

Passando agora para o slide oito, apresentamos a composição do resultado financeiro. No 4T20, o resultado financeiro foi positivo em R\$10 milhões, versus um resultado negativo de R\$14 milhões no 4T19, principalmente por menor impacto de variação cambial.

Já no acumulado do ano, o impacto da variação cambial foi muito superior, em função da forte desvalorização do Real, compensando um desencaixe a menor de juros e amortização das dívidas devido ao *stand still* junto com o BNDES e maiores receitas financeiras, devido à aplicação integral do caixa do *follow on* de dezembro de 2019.

Esta variação cambial relevante no resultado acumulado do ano de mais de R\$120,9 milhões é decorrente principalmente de ajuste a valor presente dos fluxos futuros da dívida de longo prazo até 2034 com o BNDES, que têm saldo atual indexado ao USD no montante de R\$427,9 milhões. Logo, este efeito contábil não tem impacto relevante no caixa de curto prazo da Companhia. Para termos uma ideia, o efeito caixa sobre a dívida amortizada foi de apenas R\$2,2 milhões no trimestre e no acumulado de R\$3,2 milhões em despesas de juros.

Por outro lado, a Companhia tem resultado operacional positivo com a desvalorização cambial, considerando suas receitas e despesas em USD, com superávit de mais de R\$120 milhões de reais no acumulado do ano.

Passando para o slide nove, apresentamos a comparação do demonstrativo de resultado consolidado do 4T e do acumulado do ano, em que o grande destaque é que a Companhia obteve lucro de R\$133,4 milhões versus R\$13,2 milhões no 4T19, revertendo o prejuízo acumulado dos trimestres anteriores de 2020, que foi um impacto totalmente contábil por conta de variação cambial, e gerando um lucro de R\$13 milhões ao ano.

Quando reconciliado lucro e caixa, como houve forte variação cambial não caixa, somada além da depreciação e amortização e outros eventos não caixa, o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais da Companhia em 2020 chega a mais de R\$240 milhões.



Agora, passo a palavra para o Mauricio Alvarenga, nosso Diretor Comercial.

Mauricio Alvarenga:

Obrigado, Pascoal. Bom dia a todos. Sou Diretor Comercial e irei comentar um pouco mais em detalhes sobre o negócio de navegação costeira.

Dando sequência ao próximo slide, de número 10, vamos falar do volume de contêineres. No gráfico à esquerda, observamos um crescimento de 18,4% nos volumes transportados do 4T20 quando comparamos com o 4T19.

Na cabotagem, o esforço comercial para captura de cargas de bem de consumo como alimentos, bebidas e higiene e limpeza no momento mais contundente do impacto da pandemia nos permitiu ter uma base de clientes mais robusta. Com a retomada da atividade industrial no segundo semestre, os demais clientes também retomaram os volumes regulares, nos permitindo um crescimento bem expressivo quando comparado com o 4T19.

O *feeder*, que é o complemento de importação e exportação, também retomou níveis de volumes expressivos. No 4T20, voltamos a operar com volumes normais, sendo até superiores ao que havíamos inicialmente projetado para este trimestre do ano, em especial no caso do *feeder*.

No acumulado de 2020, a variação foi de 3,5% de crescimento, o que consideramos um crescimento muito bom, tendo em vista todos os desafios impostos pela pandemia.

Aqui vale ressaltar que, pelos números divulgados pela Associação Brasileira de Armadores de Cabotagem, a ABAC, o crescimento do setor no 4T foi de 2,2%, enquanto a Log-In cresceu 18,4%. Em 2020, o mercado encolheu 3,5%.

Passando para o slide 11, sobre a receita operacional líquida, ROL, nos gráficos à esquerda, podemos observar a variação da ROL de contêineres, com crescimento de 18,3% no 4T20 quando comparado com o 4T19. No acumulado, a variação foi de 11% de crescimento, saindo de R\$709,5 milhões em 2019 para R\$787,8 milhões em 2020. O melhor *mix* de carga somado à desvalorização do Real frente ao USD contribuíram para um melhor ROL por TEU transportado.

Nos gráficos à direita, temos a evolução da ROL total da navegação. Aqui, adicionamos as receitas oriundas do transporte de veículos, que também retomou as atividades de forma mais forte no 4T20. A ROL total da navegação superou os R\$900 milhões em 2020.

Passando para o slide seguinte, de número 12, aqui temos um gráfico com a margem de contribuição da navegação de contêineres. Trazemos um gráfico com a evolução de margem desde 2019. Lembrando que estamos falando de ROL menos os custos variáveis do negócio.

A desvalorização do Real frente ao USD e uma maior eficiência operacional com otimização de custos variáveis, somadas ao contínuo trabalho de melhoria de *mix* das cargas transportadas, tiveram um efeito muito positivo na rentabilidade do negócio de navegação. Em 2020, tivemos o melhor indicador histórico de margem de contribuição. Isso mostra a consolidação do trabalho que tem sido feito nos últimos anos na navegação costeira.

Passando para o slide 13, temos o preço médio do bunker por tonelada. Neste gráfico, temos a evolução do bunker nos últimos dois anos. Podemos observar que, após uma significativa queda do preço do combustível com a intensificação da pandemia no mundo, em meados no 1T20, o preço iniciou uma trajetória de aumento ao longo dos meses seguintes. Na média do ano, o preço do combustível em Reais ficou 5,3% superior a 2019, impactado pela desvalorização cambial.



Nós mantemos o nosso compromisso de um ajuste trimestral da taxa de bunker com os nossos clientes.

Agora, passamos para o slide 14, com o EBITDA da navegação, que foi de R\$91,3 milhões no 4T20, 102,4% superior ao que tivemos no mesmo período de 2019. No acumulado 2020, o EBITDA foi de R\$270,6 milhões, 34,5% superior a 2019, quando desconsideramos os efeitos não recorrentes de AFRMM e IFRS 16 de leasing de contêineres, que afetaram positivamente o EBITDA de 2019.

Passando para o slide 15, neste gráfico, detalhamos como foi a evolução do EBITDA comparando 2020 com 2019. Da esquerda para direita, destaco o efeito positivo da ROL, que foi superior em R\$46,3 milhões, decorrente de melhor *mix* de cargas de cabotagem e *feeder*, e também a receita de AFRMM, agora com todos os navios da frota próprios e gerando AFRMM.

Passando para o slide 16, temos a evolução do EBITDA no acumulado de 2020. Neste gráfico, detalhamos como foi a evolução do EBITDA nesse acumulado comparado com o ano anterior. Da esquerda para direita, notem que a ROL foi R\$74,5 milhões superior, afetando positivamente o resultado, e os custos fixos aumentaram em R\$19 milhões.

Nesse caso, os custos fixos foram afetados principalmente pelos custos de portuárias em USD e os custos adicionais decorrentes de ações para proteger a saúde da nossa tripulação, como, por exemplo, período de quarentena de toda a tripulação antes do embarque em nossos navios.

Fazendo uma consideração final sobre o negócio de navegação, eu gostaria de destacar a força e resiliência do nosso negócio. Mesmo diante de todo cenário de pandemia, evoluímos positivamente na maioria dos nossos indicadores, seja em maior disponibilidade de nossos ativos ou no nível de serviço na coleta e entrega porta a porta com hora marcada. E tivemos recordes também nos indicadores de novos clientes convertidos do modal rodoviário, com atuação muito forte do time de vendas durante todo o ano.

Então, eu gostaria de, neste momento, agradecer a todos os clientes, fornecedores e investidores, mas, em especial, a nossa gente, gente que é apaixonada pelo que faz e que torna tudo isso possível. E é por isso que olhamos para frente conscientes de que continuaremos enfrentando um cenário adverso em 2021, considerando todo o cenário de pandemia que ainda está presente nos nossos dias, mas, ao mesmo tempo, confiantes, por conta de termos um time forte e preparado.

Agora, passo a palavra para Ilson Hulle, Diretor de Terminais.

Ilson Hulle:

Obrigado, Mauricio. Bom dia para todos. Sou Diretor de Terminais. É um prazer estar aqui mais uma vez participando do *call* e compartilhar com vocês os resultados do Terminal de Vila Velha. Eu gostaria também de falar um pouco sobre o fechamento do ano, ano este que, com certeza, vai ficar marcado na história desta operação.

O 4T20 foi diferente de tudo que já vivenciamos. Após os meses intensos de desafios, esperávamos um final de ano com tom de recuperação, porém, o que aconteceu superou todas as nossas expectativas. Posso falar para vocês que o último trimestre de 2020 foi espetacular. Atingimos resultados que jamais tínhamos obtido nessa operação, conseguimos consolidar tudo que aprendemos e inovamos com a gestão da crise por conta da pandemia.

Foram dias intensos buscando novas soluções e inovações, tanto do ponto de vista comercial e operacional. Reinventamos nosso jeito de fazer o negócio e agora compartilho com vocês os resultados obtidos com todo esse esforço pelo nosso time do TVV.



Antes de entrar no detalhe da apresentação, gostaria de anunciar nosso EBITDA recorde do 4T, que fechou em R\$30,2 milhões. Foi o melhor para um quarto trimestre. E o EBITDA acumulado de 2020 foi de R\$97,3 milhões, mais uma vez, o melhor EBITDA da nossa história.

Com a renovação da concessão do TVV por mais 25 anos, processo este que concluímos em setembro de 2020, com esse EBITDA recorde de R\$97 milhões, posso afirmar que 2020 é, sem dúvida alguma, apesar de todos os desafios enfrentados, o melhor da nossa história. Estamos prontos para o futuro.

Agora, vou detalhar um pouco mais esses números. No slide 17, mostro a performance de volumes. A movimentação no 4T20 foi de impressionantes 50.000 contêineres, o que representa um crescimento robusto de 19% quando comparamos esse mesmo indicador com o 4T19.

Destaco, então, que neste 4T verificamos uma reação muito forte dos nossos embarques para os principais mercados de exportação, Estados Unidos e Europa, principalmente nos negócios de chapas de granito e café. O mercado americano de construção civil vem mantendo boa reação após a reabertura econômica e os pacotes de estímulos financeiros feitos pelo governo americano têm favorecido os volumes de exportação deste produto via o TVV.

Uma informação adicional é que o TVV tem se consolidado como o principal porto do Brasil no que tange à exportação de rochas ornamentais para os Estados Unidos.

Assim também aconteceu com as exportações de café, que é o principal produto do setor de agronegócio do Espírito Santo e que apresentou boa demanda com algumas reaberturas de cafés e restaurantes nos principais mercados. Além disso, como comentado pelo Pascoal, o câmbio também favoreceu, nesse caso, os negócios de exportação, rentabilizando o produtor.

Como esse volume forte do 4T, fechamos o ano de 2020 melhor do que 2019, principalmente no nosso principal negócio, que é movimentação de contêineres, o que, para um ano de forte desaquecimento econômico global, por conta da pandemia, é um excelente resultado que mostra a resiliência do TVV.

No gráfico do lado direito, referente à movimentação de carga geral, no 4T20, tivemos uma redução de volumes quando comparamos ano contra ano. Isso se deu por conta da redução dos embarques de granel e granito específicos nesse período e que não representam uma tendência, e sim um movimento normal nesses segmentos nos finais de ano. Nossos principais contratos referentes a granel e granito estão mantidos e operando conforme o planejado.

Quando olhamos o acumulado do ano, os resultados foram espetaculares. Sobre esse crescimento ano contra ano, gostaria de ressaltar dois fatores.

Em primeiro lugar, que os embarques de granito em bloco para a China ao fechar do ano se demonstraram muitos bons e melhores do que em 2019, o que representa um bom momento de negócios e com boas perspectivas de curto e médio prazo. Para isso, me baseio na retomada da economia chinesa que temos acompanhado. Esses blocos são utilizados principalmente para construção civil, novos shoppings e aeroportos naquele mercado.

Em segundo lugar, estamos crescendo nos novos negócios de carga geral via o TVV. Estamos vendendo novos produtos e rentabilizando melhor esse nosso ativo.

Neste item, destaco as operações de granel, que cresceram na ordem de 25% quando comparamos com o ano de 2019. Lembro aqui que lançamos este novo produto em 2019 e, já no primeiro ano, tivemos 25% de crescimento. Além disso, crescemos também em produtos siderúrgicos, trilhos,



tubos e outros projetos. Estamos engajados em transformar o TVV em um terminal de multipropósito de alta performance e capturar, assim, cargas e projetos com boas margens.

Aproveito também para falar um pouco do nosso novo produto, o 3PL. O 3PL é a venda de soluções logísticas customizadas, utilizando-se de toda a expertise do nosso time em logística. No ano passado, começamos a desenvolver projetos para clientes que demonstraram interesse em terceirizar suas frentes logísticas de operações, seja na esfera de abastecimento, armazenagem ou expedição de seus produtos e matérias-primas.

Assim, estamos agora prontos para atender a um novo mercado, com um time de especialistas, criando projetos que envolvam o porto, nossa cabotagem, ferrovias, armazéns, centros de distribuições e afins. Contem conosco.

Passando para o slide 18, detalho a receita líquida do TVV, que, no 4T, foi de R\$57 milhões, o que representa um forte crescimento, na ordem de 30%, quando comparamos com o 4T19. Esse resultado é fruto do que foi comentado por mim anteriormente, ou seja, um crescimento exponencial do nosso principal negócio, o volume de contêiner.

Com isso, destaco no gráfico ao lado o nosso aumento de receita líquida quando comparamos com 2019 e, mais uma vez, sendo 2020 um ano excepcional por conta da pandemia, considero esse um resultado fantástico.

No slide 19, apresento o quadro demonstrativo do EBITDA do TVV. O 4T, mais uma vez, foi de R\$30,2 milhões, o melhor desde o início dessa operação. Destaco o enorme esforço dos nossos times comerciais, operacionais e de projetos no desenvolvimento dos novos negócios, na captura de melhores margens e no processo intenso de diversificação da atuação do TVV durante esse período de pandemia, o que vamos levar para o resto das nossas vidas.

Destaco, então, a nossa margem EBITDA de 52,6%, contra 39,5% do 4T19. E, no acumulado, fechamos em 49% contra 41%.

Gostaria de reforçar, mais uma vez, que quando olhamos o desempenho financeiro do TVV em 2020, estamos falando do melhor EBITDA da nossa história desde o início dessa operação. Atingimos R\$97 milhões, um crescimento de 21% quando comparamos com o mesmo período de 2019.

Para terminar, no slide 20, detalho ainda mais o que acabei de comentar, apresentando a composição do EBITDA do TVV. No gráfico do lado esquerdo, detalho o impressionante 4T, em especial, por conta do crescimento da receita. No gráfico do lado direito, onde comparo o acumulado de 2020 com o acumulado de 2019, faço um destaque especial aos ganhos obtidos na questão do aumento dos volumes e, principalmente, com o custo de serviço prestado, na ordem de R\$9 milhões, o que contribuiu para esse EBITDA.

Assim, encerro minha apresentação e volto agora para o Pascoal, nosso CFO. Fico à disposição para maiores esclarecimentos no final da nossa apresentação.

Pascoal Gomes:

Obrigado, Ilson.

Dando sequência na apresentação, avançando para o slide 21, destaco que, em 31 de dezembro de 2020, nossa dívida líquida era de R\$685,5 milhões e a bruta de R\$1.395,2 milhões, com custo médio de 5,7% ao ano. Fica bem claro no gráfico da direita que 91% dessa dívida tem amortização no longo prazo, com uma parcela pequena no curto prazo.



No quadro, as dívidas de construção naval descontinuada e dos navios em operação correspondem aos financiamentos junto ao BNDES com recursos do Fundo da Marinha Mercante para construção de navios. Parte desses financiamentos, como comentei mais cedo, é fixada em USD, uma posição aproximadamente de R\$470 milhões. É uma dívida de longo prazo, até 2034, e é esse fluxo de longo prazo que gera aquela variação cambial no resultado financeiro.

Lembrando, novamente, que o impacto caixa dessa variação contábil é muito pequeno em relação à variação total. Estamos falando de R\$3,2 milhões em 2020. E a Companhia já estuda mecanismos de *hedge* e proteção para se defender dessa variação cambial de balanço.

Na sequência, no próprio slide, conseguimos olhar que a alavancagem no último trimestre do ano de 2020 é uma alavancagem de 2,3x dívida líquida / EBITDA contra 2,9x do trimestre anterior. Isso demonstra uma trajetória da Companhia de desalavancagem.

Avançando para o último slide da apresentação, queria destacar quatro eventos subsequentes. Primeiramente, um novo contrato firmado pelo TVV para operação de um pátio de movimentação de autos, com 54.000 m² de área, vencido no início do ano através de uma licitação.

A aquisição de um novo navio porta-contêiner, já batizado por nós de Log-In Discovery, com capacidade nominal de 2.550 TEUs e que será utilizado futuramente na ampliação dos serviços oferecidos pela Companhia.

O lançamento de uma plataforma digital chamada Log-Aí, que servirá para o acompanhamento e comunicação com os clientes e proporcionará mais autonomia, agilidade, visibilidade da carga e transparência nos processos.

E a elaboração e aprovação pelo nosso Conselho de Administração de um *roadmap* ESG para o triênio 2021 a 2023, como já citado pelo Marcio Arany no início da apresentação.

Agora, volto a apresentação para o Marcio Arany.

Marcio Arany:

Obrigado, Pascoal, Mauricio e Ilson. Passamos agora para a parte de perguntas e respostas. Fico à disposição. Obrigado.

João Frizo, Goldman Sachs (pergunta via webcast):

Bom dia a todos. Muito obrigado por pegarem minhas perguntas e parabéns pelo forte resultado. Tenho duas perguntas do nosso lado. Primeira pergunta: como está a sua expectativa para volumes, tanto na navegação costeira quanto no TVV para o ano de 2021?

E a segunda pergunta é: com relação ao Log-In Discovery, qual é a expectativa para início de operação? Ele será destinado para navegação costeira? Abraços.

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta, João. Vou respondê-la. Sobre a nossa expectativa de volumes, é óbvio que não posso dar nenhum *guidance* do nosso planejamento imediato, mas seguimos bem otimistas com as alternativas. Falando um pouco sobre TVV, o Ilson explicou claramente que estamos muito focados em transformar o terminal em multipropósito. Nós seguimos trabalhando e trazendo novas cargas para o terminal.



Na navegação costeira, também seguimos o nosso trabalho, como o Mauricio Alvarenga comentou, de conversão de carga rodoviária, que é onde realmente está o grande mercado. Então, seguimos confiantes e continuaremos nossa marcha de crescimento.

Com relação ao Log-In Discovery, ele chegará aqui ao Brasil no mês de abril, no final de abril, mais ou menos. Ele começará, primeiro, cobrindo os nossos navios que entram em docagem. São três navios que entram em docagem. Na sequência, ele trabalhará, sim, no nosso serviço na costa brasileira.

Felipe Bravo, Indie Capital:

Pessoal, obrigado. Parabéns pelos resultados. Eu só queria entender mais na parte de *feeder*, que foi realmente um crescimento impressionante. Se vocês pudessem explicar um pouco melhor o que está por trás disso e como vocês enxergam a recorrência desses volumes, seria muito bom. Obrigado.

Marcio Arany:

Obrigado, Felipe. Vou responder sua pergunta. O nosso volume de *feeder* acontece ao longo de toda a costa, desde Buenos Aires até Manaus. Nós temos dois serviços 100% dedicados ao Porto de Vitória, que conecta Rio e Santos. Então, quando o volume de importação melhora, esses serviços são diretamente afetados. E os nossos outros serviços que correm a costa brasileira oferecem serviços para todos os armadores. Todos os armadores que chegam ao Brasil, eventualmente, são clientes da Log-In.

Então, acabamos vendo alguns comportamentos. Um comportamento é realmente aumento do volume de importação e carregamos essa carga. Outro comportamento é que, às vezes, por problemas operacionais na costa, os armadores optam por utilizar de *feeder* para concluir a viagem final.

Mas, olhando o mercado para frente, acreditamos cada vez mais que esse é um mercado interessante, porque, conforme os navios vão crescendo, eles começam a ter dificuldade de atracar todos os portos e fazer uma viagem muito “paradora”. E utilizar *feeder* acaba sendo uma solução muito boa para os armadores de longo curso.

Felipe Bravo:

Perfeito, obrigado.

Luiz Peçanha, Safra (pergunta via webcast):

Quando teremos a próxima atualização de preços de bunker para a Companhia? E qual o impacto esperado para os custos da Companhia, considerando o valor de preços sendo praticado hoje no mercado?

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta, Peçanha. Vou pedir para o Mauricio Alvarenga, Diretor Comercial, respondê-la.

Mauricio Alvarenga:

Obrigado, Marcio. Bom dia, Peçanha. Sobre a primeira parte da sua pergunta, em relação à atualização, nós temos já uma regra pré-estabelecida com os nossos clientes, em que fazemos um



ajuste trimestral, seja para mais ou para menos. Então, nós fizemos agora em fevereiro, no 1T, e a próxima vai acontecer no mês de maio. Então, esses ajustes serão feitos a cada trimestre.

Com relação ao aumento do custo, visto que o bunker está subindo em USD e a desvalorização cambial também afeta o preço em Real, e nós pagamos em Real, ele será refletido nesse ajuste para os clientes.

Agora, em relação à competitividade do modal, e eu acho que talvez esse seja o ponto da sua pergunta, primeiro, nós temos um efeito no diesel, que também está afetando o modal rodoviário diretamente. É claro que a Log-In utiliza o modal rodoviário também para fazer o porta a porta e complementar as suas viagens, entregando na porta do cliente, mas o diesel nos afeta em menor proporção. O diesel afeta muito mais o mercado rodoviário.

Existe uma competitividade muito grande ainda entre a navegação e o mercado rodoviário, então nós acreditamos que esse efeito do bunker, nas principais rotas, não vai atrapalhar a competitividade que já existe entre o modal de navegação e o modal rodoviário. Pelo menos, no médio prazo, não enxergamos nada de impacto negativo nesse sentido.

Luiz Peçanha, Safra (pergunta via webcast):

Com as entradas de navios e mudanças verificadas no balanço, qual é a exposição da Companhia a variações cambiais e na relação entre receitas e custos?

Marcio Arany:

Obrigado novamente, Luiz Peçanha. Vou passar agora para o Pascoal responder sua pergunta.

Pascoal Gomes:

Bom dia, Luiz. Obrigado pela pergunta. Vou falar sobre exposição cambial. Primeiro, acho que é importante deixar claro, como esse tema de variação cambial é sempre um pouco mais difícil para o público em geral, que temos um superávit operacional em termos de receitas e custos atrelados ao USD. Então, nossas linhas de *feeder* e Mercosul são linhas dolarizadas de receita.

E, em termos de custos, temos algumas linhas grandes de custo atreladas ao USD: bunker, principalmente; na sequência, contêineres e taxas portuárias, as taxas dos portos de Mercosul, que também são dolarizadas. Essas são as principais linhas.

Então, entre receitas e custos, fazemos um superávit operacional atrelado ao USD. A desvalorização do Real ajudou o resultado da Log-In. Para dar uma ideia, falando um pouco do resultado do *feeder*, que foi uma pergunta anterior, os volumes de *feeder* cresceram 8% em termos de *box* e a ROL por TEU cresceu 33%. Ou seja, esse delta quase todo, além de um trabalho de melhoria de margem de contribuição, é impacto da desvalorização cambial no ano. Então, a desvalorização do Real nos favoreceu.

Como isso muda com a entrada de novos navios? Na verdade, novos navios não vão impactar muito essa relação. Logicamente, quando afretávamos por tempo, a *time charter*, esse afretamento no mercado de navegação era dolarizado, então tínhamos mais uma linha totalmente dolarizada.

Mas a composição dos nossos serviços, entre receitas em Reais e receitas em USD, não mudou por causa da entrada de novos navios. Nós mantemos os serviços que nós operávamos. A diferença é que, ao invés de pagarmos por tempo o afretamento, agora nós temos os navios próprios que continuam fazendo receitas em USD e Reais na mesma composição. A diferença agora é de custos



dolarizados diretamente atrelados a essas duas novas embarcações. Então, continuamos com superávit operacional, em termos de receitas e despesas em USD.

Espero que eu tenha respondido, Luiz.

Frederico Blatt (pergunta via webcast):

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado da Companhia. Em uma notícia do site do governo federal, há a informação de que o governo fará arrendamento e desestatização de terminais portuários. Há interesse por parte da Log-In em arrendar terminais portuários para o ano de 2021 além do TVV?

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta, Frederico. Vou responder. Não, no momento, não há interesse da Companhia em arrendar terminais portuários.

Carlos Sampaio (pergunta via webcast):

Qual é a expectativa de aprovação da BR do Mar e impactos para a Log-In?

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta, Carlos. Vou responder. A nossa expectativa com a BR do Mar sempre foi positiva. De fato, ela vem sofrendo algumas modificações, desde que passou para a Câmara dos Deputados, e está agora no Senado. Ela está em caráter de urgência, então achamos que deve ser votada ainda em março. Temos essa expectativa.

A nossa expectativa continua boa e positiva, porque ela facilita trazer navios para a costa brasileira e, como a Log-In concorre atualmente com dois dos três maiores armadores do mundo na cabotagem, enxergamos isso como um diferencial bom para a Log-In.

Pedro Zaniolo (pergunta via webcast):

Bom dia. Será que vocês conseguem dar uma luz sobre como estão projetando o ano de 2021, em termos de volume, receita e EBITDA? O navio Log-In Discovery começa a ser utilizado quando? Tem mais algum projeto para a compra de navios? Muito obrigado.

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta, Pedro. Infelizmente, não podemos dar *guidance*. Em uma pergunta anterior, eu comentei que continuamos, sim, sempre motivados a manter nosso ritmo de crescimento daqui para frente e confiantes.

Com relação a Discovery, vou responder rapidamente. Ele vai chegar na costa e o primeiro desafio dele será cobrir os navios da Log-In que vão para docagem. A docagem dos três navios, este ano, será feita aqui no Brasil, no Estaleiro Atlântico Sul. Com relação à sequência, após as docagens, ele começará a trabalhar na navegação costeira entre o Brasil e Mercosul.

Sandra Calçado:

Não havendo mais perguntas, gostaria de agradecer a participação de todos e passar a palavra de volta para o Marcio Arany para suas considerações finais.



Marcio Arany:

Obrigado, Sandra. Minhas mensagens finais são que seguimos com nossos negócios vigorosos, consistentes e em expansão. Nossa equipe segue motivada e segura, dedicando-se integralmente ao atingimento dos excelentes resultados que apresentamos aqui.

Finalmente, agradeço a atenção de todos nessa teleconferência e desejo a todos que se mantenham protegidos em saúde e colaborando com o distanciamento social, para que possamos nos restabelecer integralmente o mais rápido possível.

Muito obrigado e bom dia a todos.

Sandra Calçado:

Obrigada. A teleconferência sobre os resultados do 4T da Log-In Logística Intermodal está encerrada. Por favor, desconectem-se de suas conexões e tenham um excelente dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"