



Log-In Logística Intermodal

Resultados do 2T20

11 de agosto de 2020

Operador:

Bom dia. Bem-vindos à teleconferência da Log-In Logística Intermodal, para a apresentação dos resultados do 2T e primeiro semestre do ano de 2020.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, em seguida à apresentação, será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para as senhoras e senhores participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar *0.

Esta teleconferência, acompanhada da apresentação de slides, está sendo transmitida simultaneamente pela internet. Informações para conexão estão disponíveis no website da Companhia, www.loginlogistica.com.br/ri. Caso as senhoras e os senhores não tenham a cópia do release de resultados da Log-In divulgado na segunda-feira, dia 10 de agosto, após o fechamento do pregão da B3, também poderão obtê-lo no website de Relações com Investidores da Companhia.

Estão presentes a esta teleconferência de resultados os Srs. Marcio Arany, Diretor-Presidente e de Transformação e Inovação; Gisomar Marinho, Diretor Financeiro e de RI; Mauricio Alvarenga, Diretor Comercial; e Ilson Hulle, Diretor de Terminais. 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.

Por favor, Sr. Marcio Arany, pode prosseguir.

Marcio Arany:

Bom dia a todos. Eu sou Marcio Arany, o Diretor-Presidente da Companhia. Quero agradecer a presença de todos na teleconferência de resultados referente ao 2T20 da Log-In Logística Intermodal. Este 2T20 foi um trimestre de desafio redobrado para a Log-In em função de todo o processo de enfrentamento da pandemia de COVID-19.

As diversas ações tomadas no trimestre passado, bem como os aprendizados que tivemos neste, foram fundamentais para que a Companhia conseguisse operar integralmente seus terminais, bem como todos os seus serviços de navegação, contribuindo decisivamente para a logística de nossos clientes. E como nosso principal valor é segurança, executamos todas as atividades garantindo a saúde e a segurança de nossa gente, em casa ou em nossas operações.

Indo para o slide três, eu gostaria de destacar alguns números do resultado do 2T. Tivemos um EBITDA consolidado positivo de R\$57,5 milhões, resultado inferior ao do ano passado, que foi de R\$76,5 milhões. Entretanto, se compararmos esses valores sem os eventos não recorrentes, o EBITDA ajustado para 2020 é de R\$67,7 milhões, contra o ajustado para 2019 de R\$54,4 milhões, um crescimento de 24,4% ano contra ano, demonstrando extrema robustez em nossas operações.

A navegação costeira gerou um EBITDA positivo de R\$59,2 milhões no 2T20, contra R\$69,2 milhões do 2T19. Comparando também o EBITDA ajustado pelos não recorrentes, o EBITDA de 2019 seria de R\$47,1 milhões, demonstrando um crescimento de 25,7%. Mais à frente, o nosso CFO comentará esses comparativos. O EBITDA do TVV seguiu resiliente, com R\$19,3 milhões, uma redução de apenas 6% frente ao mesmo período de 2019.



Outro ponto importante para destacar é que realizamos com sucesso a terceira emissão de debêntures em 10 de junho de 2020, captando R\$71,4 milhões, com vencimento final em maio de 2025, com o objetivo de reposição do caixa da Companhia, em virtude da aquisição do navio Log-In Endurance.

Gostaria também de destacar o início da operação desse navio Log-In Endurance em 1º de maio de 2020. A embarcação entrou no Serviço Atlântico Sul e, com isso, a Companhia concluiu o plano de recomposição de sua frota, passando a possuir e operar 100% da sua frota, com seis navios próprios em bandeira brasileira.

Quero agora passar a palavra para o nosso CFO, Gisomar Marinho, que irá apresentar os resultados.

Gisomar Marinho:

Marcio, obrigado. Desejo um bom dia a todos que estão ouvindo esta teleconferência. Indo para o slide quatro, mostramos os destaques do 2T20. Temos a receita operacional líquida da Companhia que, no 2T20, foi de R\$234,6 milhões, apresentando uma queda de 13% quando comparada com o 2T19, considerando que este foi um trimestre afetado pela redução da atividade econômica provocada pela pandemia da COVID-19.

No primeiro semestre de 2020, a receita operacional líquida foi de R\$505,9 milhões, que foi praticamente *flat* quando comparada ao mesmo período do ano anterior. A queda da ROL pode ser explicada basicamente pelos seguintes fatores: atividade mais fraca no transporte de veículos entre o Brasil e a Argentina, que são os navios Ro-Ro, e menor movimentação de contêineres da navegação costeira e do TVV, devido às restrições à atividade econômica decorrentes da pandemia.

E teve os seguintes eventos atenuantes no período: o sucesso da estratégia comercial com foco na captação de volumes das indústrias menos impactadas pela pandemia, tais como alimentos, bebidas, higiene e limpeza e medicamentos; e impacto positivo das receitas dolarizadas nos serviços de Feeder e Mercosul, devido à desvalorização do Real ocorrida no período.

Indo para o slide cinco, temos o custo dos serviços.

Marcio Arany:

O Gisomar perdeu a conexão da linha, mas ele já vai se reconectar. Enquanto isso, vou dar prosseguimento à apresentação.

No slide cinco, temos os custos dos serviços prestados consolidados. No 2T20, esse custo foi de R\$162,2 milhões, representando uma queda de 14,5%. Essa redução pode ser explicada pelos seguintes fatores: menor custo de afretamento de navios Ro-Ro, em função da redução do número de veículos transportados; e eficiência nas operações e negociações com fornecedores para mitigar os impactos da pandemia.

No primeiro semestre de 2020, o custo dos serviços prestados foi de R\$376 milhões, representando um crescimento de 4% ano contra ano, que pode ser explicado pelos seguintes fatores: incremento do *running costs* devido ao início da operação dos navios próprios Log-In Polaris em dezembro de 2019 e Log-In Endurance a partir de maio de 2020; custo com embarcação adicional afretada, navio Bomar, durante o período de manutenção que tivemos que fazer no nosso navio Log-In Jatobá; e, finalizando o aumento do custo dos serviços prestados, o preço médio do *bunker* mais elevado, 16,2% frente ao primeiro semestre do ano passado.

Passo agora a palavra para o Gisomar.



Gisomar Marinho:

Muito obrigado, Marcos. Desculpa a todos, a ligação caiu, mas já estou de volta.

Passando agora para o slide seis, apresentamos as despesas operacionais consolidadas. No 2T20, as despesas operacionais foram de R\$26,2 milhões, apresentando um crescimento de 1,2% no comparativo entre os períodos.

Contudo, foi contabilizada no 2T20 uma despesa não recorrente de R\$10,2 milhões pelo reconhecimento antecipado do custo do primeiro programa do segundo plano de opções da Companhia, sem impacto no caixa. Ao excluirmos esse evento, as despesas operacionais reduzem em 38,2%, devido principalmente ao foco na redução das despesas gerais e administrativas visando mitigar os efeitos da pandemia.

No primeiro semestre de 2020, as despesas operacionais foram de R\$40,3 milhões, representando uma queda de 5,4% no comparativo com o primeiro semestre do ano passado. A queda das despesas operacionais é explicada pela redução de gastos de G&A, reversões de contingências judiciais e reconhecimento de créditos de PIS e COFINS, que, no conjunto, superaram o impacto negativo da despesa não recorrente de R\$10,2 milhões, conforme já mencionado.

Passando agora para o slide sete, apresentamos a abertura do AFRMM, onde separamos o AFRMM corrente do AFRMM que não é corrente, ou seja, um AFRMM extra. As receitas de AFRMM corrente no 2T20 foram de R\$11,3 milhões, apresentando um crescimento de 79,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. No primeiro semestre de 2020, o AFRMM corrente foi de R\$21 milhões aproximadamente, um crescimento de 62,3%.

Em 2019, ocorreu o reconhecimento de AFRMM não recorrente, devido ao processo do AFRMM judicializado, que foi contabilizado no 2T19, no montante de R\$15,9 milhões, e do AFRMM extemporâneo, contabilizado no 1T19, de R\$7 milhões aproximadamente.

Esse crescimento na receita do AFRMM corrente do período se deve ao início da operação dos navios próprios: o navio Log-In Polaris em dezembro de 2019, que correspondeu a um aumento de AFRMM ao longo de todo o semestre para esse navio; e o navio Log-In Endurance, que entrou em operação em 1º de maio de 2020 e passou a reconhecer AFRMM nos meses de maio e junho desse 2T.

Esses navios substituíram duas embarcações afretadas que não geravam AFRMM. Atualmente, a frota da Companhia é composta por seis navios próprios que estão habilitados a gerar AFRMM.

Passando agora para o slide oito, apresentamos o EBITDA e o EBITDA ajustado da Companhia. No 2T20, o EBITDA ajustado foi de R\$67,7 milhões, apresentando um crescimento de 24,4% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA ajustada foi de 28,9%, representando um crescimento de 8,7 p.p.

No primeiro semestre deste ano, o EBITDA consolidado ajustado foi de R\$120,9 milhões, apresentando um crescimento de aproximadamente 3%, e a margem EBITDA ajustada foi de 24% aproximadamente, um crescimento 0,8 p.p.

Passando agora para o slide nove, apresentamos a composição do resultado financeiro. No 2T20, o resultado financeiro foi negativo em R\$43,1 milhões, versus um resultado negativo de R\$36 milhões no 2T19. Esse resultado teve um impacto da variação cambial negativa de R\$22,5 milhões, devido à desvalorização do Real no 2T20, que foi de 5,4%.



Já no primeiro semestre de 2020, o resultado financeiro foi negativo em R\$180 milhões aproximadamente, versus um resultado negativo de R\$65,2 milhões no primeiro semestre do ano passado. Nesse período, o impacto da variação cambial negativa foi de R\$140,4 milhões, devido à forte desvalorização cambial, que foi de 36% ao longo do primeiro semestre de 2020. Cabe destacar que esse impacto é meramente contábil.

Ao longo do primeiro semestre de 2020, o efeito caixa da variação cambial sobre a dívida amortizada foi de apenas R\$800.000. A variação cambial incide basicamente sobre parte dos financiamentos junto ao BNDES, que são de longo prazo e terminam em 2034, com parcelas indexadas ao USD e no montante de aproximadamente R\$452 milhões para a construção de navios. E também sobre outros passivos, tais como: contratos de leasing de contêineres e uma obrigação de *sale and leaseback*.

Passando para o slide dez, apresentamos a comparação do demonstrativo de resultado consolidado do 2T20 e do primeiro semestre deste ano. A receita operacional líquida da Log-In foi de R\$234,6 milhões no 2T20 e de aproximadamente R\$506 milhões no primeiro semestre.

O EBITDA do 2T foi de R\$57,5 milhões e o EBITDA ajustado, de R\$67,7 milhões, conforme já mencionamos. No primeiro semestre, o EBITDA foi de R\$110,7 milhões, com um EBITDA ajustado de aproximadamente R\$121 milhões.

No 2T20, tivemos um prejuízo de R\$14,8 milhões, devido aos impactos da despesa não recorrente de R\$10,2 milhões e da variação cambial passiva de R\$22,5 milhões. Já no primeiro semestre deste ano, o prejuízo foi de R\$129,4 milhões, devido a já mencionada despesa não recorrente e à variação cambial que aconteceu no primeiro semestre de R\$140,4 milhões.

Indo para o slide 11, apresentamos a composição do EBITDA por negócio e a explicação dos ajustes por eventos não recorrentes. Na tabela, o 2T20 apresenta o EBITDA de R\$57,5 milhões, que teve o impacto da despesa não recorrente de R\$10,2 milhões, pelo reconhecimento antecipado do custo do primeiro programa do segundo plano de opções da Companhia, conforme já explicamos anteriormente.

Excluindo esse evento, o EBITDA ajustado foi de R\$67,7 milhões, comparado a um EBITDA ajustado no 2T19 de R\$54,4 milhões, R\$15,9 milhões de reconhecimento do AFRMM judicializado e R\$6,2 milhões do ajuste de custo do IFRS 16, representando um crescimento de 24,4% em bases comparáveis de EBITDA.

Já no primeiro semestre, o EBITDA ajustado foi de R\$121 milhões aproximadamente, comparado a um EBITDA ajustado no primeiro semestre de 2019 de aproximadamente R\$117 milhões, R\$23 milhões pelo reconhecimento do AFRMM não recorrente, que já mencionamos anteriormente, representando um crescimento de 3,1% em bases comparáveis.

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

Mauricio Alvarenga:

Obrigado, Gisomar. Bom dia a todos. Eu sou Mauricio Alvarenga, Diretor Comercial. Irei comentar sobre o negócio de navegação costeira com maior detalhe.

Dando sequência ao slide 12, no gráfico à esquerda, observamos queda de 8,4% nos volumes transportados no 2T20 comparado com o 2T19. Neste 2T, tivemos o impacto direto da pandemia, em especial nos segmentos de bens duráveis, como automotivo, eletrônicos e linha branca.

Apesar da demanda por transporte de carga geral no Brasil ter registrado queda superior a 40% neste período, a cabotagem se apresentou como opção favorável para as indústrias manterem as



suas logísticas funcionando e ainda controlarem seus custos em um momento de grande dificuldade.

No semestre, a variação foi negativa de 2,8% nos volumes transportados.

Passando para o slide 13, sobre a receita operacional líquida (ROL), nos gráficos à esquerda, podemos observar a variação da ROL de contêineres, que, apesar da queda nos volumes apresentados no slide anterior, se manteve resiliente no 2T, muito em linha com a ROL performada no ano anterior e com crescimento de 5,2% no primeiro semestre de 2020, saindo de R\$337,9 milhões no primeiro semestre de 2019 para R\$355,4 milhões no primeiro semestre de 2020.

Na ROL de contêineres, o destaque fica para o aumento da ROL por TEU, que foi superior a 8% no período. As receitas em USD do Mercosul e Feeder contribuíram para esse aumento.

No gráfico da direita, temos a evolução da ROL total da navegação. Neste, adicionamos as receitas oriundas do transporte de veículos. A queda no 2T de 11,9% foi devido à menor atividade no transporte de veículos entre Brasil e Argentina, e esse segmento foi muito afetado pela pandemia.

Passando para o slide 14, aqui trazemos um gráfico com a evolução da margem de contribuição da navegação desde o 1T19. Estamos falando de ROL menos os custos variáveis do negócio. A desvalorização do Real frente ao USD, juntamente com o contínuo trabalho de melhoria de *mix* das cargas transportadas, teve efeito muito positivo na rentabilidade do negócio da navegação, fazendo com que o percentual de margem ficasse em 64,2% no 2T20. É o melhor obtido até então.

Passando para o slide 15, aqui trazemos o preço médio do *bunker*, com uma evolução nos últimos dois anos. Podemos observar que o aumento significativo do preço do combustível, que se iniciou em setembro de 2019 e teve seu pico no 1T20, também teve uma queda abrupta a partir de fevereiro, com a intensificação da pandemia no mundo e consequente retração do consumo de combustíveis devido ao isolamento social.

Nós mantemos com os nossos clientes o compromisso de um ajuste trimestral da taxa de *bunker*, como já é de conhecimento de vocês. Nossa expectativa é que a gradual retomada do preço do *bunker* aconteça de acordo com uma evolução do preço do petróleo.

Passando para o slide 16, temos o EBITDA da navegação, que foi de R\$59,2 milhões no 2T, uma redução de 14,5% versus o mesmo período de 2019. Aqui, vale destacar o EBITDA ajustado. Se desconsiderarmos os efeitos não recorrentes do AFRMM e do IFRS 16 no leasing de contêineres, que afetaram positivamente o EBITDA do 2T19, o EBITDA ajustado do 2T20 foi 25,7% superior.

Já no semestre, o EBITDA ajustado foi de R\$102,4 milhões versus R\$100,2 milhões em 2019, um crescimento de 2,2%.

Passando para o slide 17, neste gráfico, detalhamos como foi a evolução do EBITDA comparando o 2T20 com o 2T19. Da esquerda para direita, destaco os efeitos não recorrentes em 2019 que contribuíram para alcançarmos um EBITDA de R\$69,2 milhões. No 2T20, a ROL menor e também o custo fixo total menor se deram principalmente devido ao menor volume de veículos transportados. Aqui, vale destacar a redução também no G&A, que contribuiu positivamente para o EBITDA.

Passando para o slide 18, nós temos a evolução do EBITDA no semestre. Neste gráfico, detalhamos como foi a evolução do EBITDA comparando o primeiro semestre de 2020 com o primeiro semestre de 2019. Da esquerda para direita, notem que a ROL do semestre foi R\$6,4



milhões superior ao mesmo período de 2019, e o EBITDA foi de R\$102,4 milhões, valor esse em linha ao ano anterior, se desconsiderarmos os efeitos não recorrentes de 2019.

Para finalizar, eu gostaria de falar um pouco sobre a COVID-19 em nosso negócio de navegação. Sem dúvida nenhuma, tivemos um trimestre atípico, com isolamento social parcial ou quase que total em algumas regiões. Muitos de nossos clientes entraram em férias coletivas ou tiveram suas operações interrompidas. Mesmo neste cenário adverso, o nosso negócio de navegação se mostrou resiliente e muito forte. Neste cenário de crise, conseguimos acelerar o processo de conversão de cargas e conquistamos novos clientes oriundos do rodoviário.

Para os próximos trimestres, seguiremos firmes em nosso propósito de contribuir com o desenvolvimento de uma matriz de transporte brasileira mais eficiente e sustentável e continuar a conversão de cargas oriundas do rodoviário.

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

Ilson Hulle:

Obrigado, Mauricio. Bom dia para todos. É um prazer estar aqui mais uma vez participando deste *call*, compartilhando com vocês os bons resultados do Terminal de Vila Velha, o TVV. O 2T20 foi desafiador. O TVV, assim como todo o setor portuário, sofreu impactos em seus volumes do 2T20. Isso, claro, dada a forte retração do comércio mundial durante este período.

Mas também gostaria de ressaltar que o nosso negócio demonstrou forte resiliência nos seus resultados financeiros, consequência de uma série de ações antecipadas empregadas logo quando percebemos a chegada de uma possível crise. Nosso time trabalhou como nunca, encontramos novas oportunidades, nos reinventamos e inovamos. A consequência disso eu apresento agora.

No slide 19, eu mostro a performance de volumes do TVV. A movimentação no 2T20 foi de 38,4 mil contêineres, o que representa uma queda, quando comparamos com o 2T19. Porém, cabe destacar que no 2T19 estávamos em uma situação econômica completamente diferente da atual. Indo no detalhe, percebemos neste trimestre um forte impacto da COVID na economia americana, o que gerou uma retração nos nossos embarques de chapas de granito para esse destino. Este é um dos nossos principais produtos de exportação.

Cabe destacar também que essa retração se concentrou no 2T20 e que, com a reabertura da economia americana, estamos percebendo uma forte retomada desse negócio. Ainda fomos beneficiados pelos bons volumes na exportação de café para Ásia, Europa e Estados Unidos, o que contribuiu para amenizar os impactos da crise.

Vale lembrar, conforme comentei na divulgação do 1T20, que estamos vivendo um bom momento no negócio de exportação de café na região do Espírito Santo. A safra deve ser concluída com volumes recordes, o consumo se mostrou estável, os preços internacionais estão acima da média dos últimos anos e o câmbio atual favorece o produtor local. Nossa expectativa é que esses volumes continuem fortes no segundo semestre deste ano.

No gráfico do lado direito, referente à movimentação de carga geral, o 2T20 também apresentou uma queda quando comparamos com o 2T19. Destaco mais uma vez que no 2T19 estávamos em uma situação econômica diferente da atual. Além disso, operamos grandes volumes de produtos siderúrgicos no TVV no ano passado, e neste ano, esses mesmos produtos e projetos estão concentrados no segundo semestre deste ano.



Destaco também que o negócio de exportação de granito em blocos para Ásia, um dos principais negócios de carga geral do TVV, segue estável quando comparado ano contra ano, e sem grandes impactos pela COVID.

E, para concluir, destaco nossos esforços na captura de novos negócios na operação de granel e carga geral para o segundo semestre deste ano, momento este no qual esses volumes devem se concentrar em um cenário de retomada econômica no mundo.

Passando para o slide número 20, detalhamos nossa receita operacional líquida no TVV, que, no 2T20, foi de R\$43,6 milhões, representando assim uma queda quando comparamos com o 2T19. Essa queda está diretamente relacionada com a redução das nossas movimentações em função da pandemia, conforme expliquei anteriormente.

Por outro lado, conseguimos compensar essa queda da receita com as iniciativas de redução de custos e despesas, e tivemos um EBITDA quase que em linha com o ano anterior. Vou detalhar no próximo slide.

No slide 21, apresento o quadro demonstrativo do EBITDA no TVV que, no 2T20, foi de R\$19,3 milhões, uma queda de apenas 5,9% quando comparamos com o 2T19. Destaco aqui o enorme esforço do nosso time em reinventar o nosso negócio e buscar alternativas de redução de custo em todas as linhas através de novos projetos com foco em aumento da nossa produtividade. Esses esforços geraram grandes resultados já contabilizados neste trimestre.

Destaco também que, quando olhamos os resultados financeiros do TVV no acumulado dos seis primeiros meses do ano e comparamos com o ano passado, estamos 12,4% acima, o que demonstra um acerto na nossa estratégia do ano passado de diversificação dos negócios de TVV e forte resiliência desse negócio neste ano tão desafiador.

Por último, faço um destaque ainda maior para as nossas margens, que no 2T20 foram de 44,3%, 6,7 p.p. maior do que as do ano passado. Quando olhamos para o acumulado dos seis meses, imprimimos uma margem EBITDA de 50,6%, 9,6 p.p. acima da margem acumulada do ano passado, o que mais uma vez demonstra a resiliência desse negócio.

No slide 22, detalho ainda mais o que eu acabei de comentar. Apresento a composição do EBITDA do TVV, onde comparo o 2T20 com o 2T19. Destaco então os ganhos obtidos com o CSP, Custo do Serviço Prestado, que ficaram na ordem de R\$8,2 milhões, o que contribuiu expressivamente para o nosso relevante EBITDA no trimestre, um dos mais desafiadores na sua história.

Assim, devolvo a nossa palavra para o nosso CFO, Gisomar. Muito obrigado.

Gisomar Marinho:

Ilson, obrigado. Dando continuidade e indo agora para o slide 23, apresentamos o endividamento da Companhia. A dívida bruta da Log-In é de R\$1.430 milhões e a dívida líquida, de R\$771,3 milhões, com um custo médio de 5,9% ao ano.

O endividamento da Log-In continua apresentando um perfil bem alongado, com vencimentos de curto prazo de apenas 7%, ou seja, 93% do endividamento da Companhia está alongado. O percentual do endividamento em USD, devido à linha de financiamento para a construção de navios do BNDES, conforme já mencionamos, ficou em 32%, por causa da desvalorização cambial ocorrida ao longo do primeiro semestre deste ano.



Em junho de 2020, a Log-In encerrou sua terceira emissão de debêntures, com a captação de um montante de R\$71,4 milhões pelo prazo de cinco anos, para a reposição do caixa da Companhia, em virtude da aquisição do navio Log-In Endurance, que aconteceu no 1T20.

Passando agora para o slide 24, apresentamos a alavancagem da Companhia no 2T20, que foi de 3,2x, devido ao aumento da dívida bruta pelo impacto do USD, conforme já mencionamos anteriormente, e pela redução do EBITDA dos últimos 12 meses. Contudo, existe a tendência que essa alavancagem seja reduzida ao longo dos próximos trimestres.

Passando agora para o slide 25, apresentamos os eventos subsequentes. Tivemos a alteração no cargo do Diretor-Presidente. Em junho de 2020, o Conselho de Administração elegeu o Sr. Marcio Arany da Cruz Martins para o cargo de Diretor-Presidente a partir de 1º de julho de 2020, em substituição ao Sr. Marco Antônio Souza Cauduro, que permanece como membro do Conselho de Administração.

O Marcio Arany é engenheiro, com mais de 30 anos de experiência profissional em operações, transportes e logística, tendo atuado nos últimos seis anos na Log-In como Diretor Comercial e Diretor de Transformação e Inovação.

Em 16 de julho de 2020, a Fitch Ratings do Brasil atribuiu, pela primeira vez, o rating BBB+ com perspectiva estável para a Companhia. Ou seja, o rating corporativo da Companhia passou a ser BBB+ com perspectiva estável.

Com isso, eu termino a apresentação e volto a palavra para o Marcio Arany.

Marcio Arany:

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

Osmar Camilo, Goldman Sachs:

Obrigado. Bom dia a todos. Tenho duas questões rápidas. Como vocês estão vendo a receita sobre TEU para o 3T? Vocês têm dito que produtos de maior valor agregado estão retomando a atividade e vão contribuir para um crescimento sequencial no trimestre. Além disso, em relação aos volumes, como vocês estão vendo a recuperação de volumes no 3T e 4T? E eu teria uma pergunta subsequente, que é um *update* sobre a BR do Mar também. Obrigado.

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta, Osmar. Com relação à receita, o que temos visto é uma retomada consistente dos volumes e das receitas. Se dermos um zoom no 2T, tivemos o mês de abril pior do que o de maio, e o de junho melhor do que o de maio. E estamos vendo uma retomada para os patamares de uma normalidade. É isso o que vemos.

Isso é em função de duas coisas, para complementar a pergunta. Uma, que você comentou, acho que está mudando o *mix* de carga. Estamos vendo um *mix* de carga mais diferente, mais tradicional para essa época do ano. Esse é um ponto. E o outro é que os volumes também estão reagindo. Muitas empresas que ficaram com quarentena de um mês em maio, por exemplo, já retomaram as atividades e estão começando a embarcar.

Com relação ao *update* da BR do Mar, já ouvimos muitas colocações sobre a BR do Mar e muitas versões. A nossa opinião sobre isso é uma opinião positiva. Acho que a BR do Mar vem para ajudar as empresas de cabotagem e ajudar na competitividade do modal, em especial para a Log-In.



Nossos dois maiores concorrentes hoje são empresas internacionais, multinacionais que atuam no Brasil. A Log-In é um *player* menor e, pelo que temos visto que estão sendo colocados como objetivos a serem atendidos pela BR do Mar, a Log-In vai ter mais chance de competitividade nesse cenário.

Osmar Camilo:

Perfeito, obrigado.

Gustavo Teles, Itaú:

Oi, pessoal. Bom dia. Primeiro, parabéns pelo resultado e parabéns pelo formato novo do release, acho que ficou bem legal. Eu queria entender um pouco, do seu lado, até fazendo um *follow-up* da pergunta anterior, como vocês estão vendo especificamente a questão da demanda vinda de São Paulo e do Mercosul agora. Uma informação mais marginal, como vocês estão vendo na margem esses mercados, se já dá para ter uma leitura talvez mais otimista para o segundo semestre, algo mais próximo da normalidade.

E, na parte de custo, acho que vocês fizeram um excelente trabalho no 2T, principalmente quando olhamos a parte de cabotagem. Os custos variáveis foram muito bem. Queria mais entender o quanto que teve alguma coisa de iniciativa exatamente para 'offsetar' esse momento de maior dificuldade, de COVID, e quanto que podemos contar que seria mais perene nessa linha.

Mauricio Alvarenga:

Gustavo, bom dia. Vamos primeiro à questão da demanda, que você comentou. Acho que está em linha com o que o Marcio respondeu na pergunta anterior. Acho que vale comentar que, nesse 2T em especial, tivemos que fazer um trabalho muito forte de captura de novas cargas do rodoviário, principalmente daqueles segmentos que entendíamos não estarem sofrendo com a pandemia. Isso fez com que mudássemos um pouco a nossa base de clientes. Essa é uma verdade.

Então, com a retomada, e temos uma boa perspectiva de retomada no segundo semestre da economia ir voltando e, de certa forma, as indústrias irem voltando, automaticamente voltamos a um cenário de pelo menos um pouco de normalidade.

E essas demandas que capturamos ao longo do segundo semestre vão contribuir para o nosso trabalho de melhoria de *mix*. Então, ao longo do segundo semestre, vamos fazer esse trabalho, considerando já as demandas que nós tínhamos e as demandas que são regulares do segundo semestre.

Em relação ao Mercosul, já é uma questão um pouco mais delicada, porque a Argentina tem uma fragilidade na economia. Temos visto indicadores que não são bons da economia argentina. Temos uma base de clientes boa, mas olhamos com um pouco mais de cuidado o lado argentino em relação a melhoria de volumes.

Em relação a custo, que você comentou, o nosso trabalho tem sido intenso em todas as frentes de custo com os nossos parceiros também. Como entramos em um momento de dificuldade no 2T, também trouxemos os nossos parceiros para o jogo e trabalhamos em conjunto para garantirmos a competitividade das cargas no modal. É claro que, ao longo dos próximos meses, vamos avaliar como esse cenário vai seguir e vamos trabalhar também junto com esses parceiros.

Não sei se respondi bem à pergunta.



Gustavo Teles:

Perfeito. Se eu puder fazer mais uma, como que vocês estão vendo a questão do rodoviário, a competição com o rodoviário, até por uma questão de capacidade ociosa. Enfim, como acho que o modal foi muito mais afetado do que o de vocês, como isso tem se traduzido? Será que vocês têm visto isso ser traduzido em alguma pressão mais efetiva de preço, no caso de transportadoras buscando volume? Como vocês têm visto a competição do lado deles?

Mauricio Alvarenga:

Acho que tem duas formas de avaliar essa situação. Primeiro, é verdade que a frota rodoviária brasileira ficou ociosa no 2T e claro que isso gera uma competição. Por outro lado, na navegação, e em especial a cabotagem, temos um grau de competitividade bom, frente ao rodoviário.

Então, por mais que o rodoviário faça alguma ação momentânea, acreditamos que seja momentânea também e que no médio prazo não surta tanto efeito para competir com a navegação, porque a navegação tem uma competitividade natural na longa distância. Momentaneamente, pode, sim, ter uma competição acirrada, mas acredito que seja de muito curto prazo.

Gustavo Teles:

Legal, muito bom. Se eu puder só fazer mais uma, sobre a questão do ICMS, tinha toda a discussão de eventualmente ter redução em alguns estados. Avançou muito pouco essa discussão, mas eu sei que, em alguns estados, tem uma intenção até dos próprios governos de avançar com essa agenda. Como vocês representam uma parte relevante, queria entender se vocês estão vendo algum avanço efetivo com algum produtor local, que não seja a Petrobras, em alguns estados.

Mauricio Alvarenga:

Gustavo, você está falando em relação a ICMS do combustível?

Gustavo Teles:

Isso, exatamente.

Mauricio Alvarenga:

O que temos visto é que esse tema não ganhou muita força na pauta da BR do Mar. Acho que você deve ter acompanhado. Já não temos essa expectativa em relação a esse item na BR do Mar.

Por outro lado, em paralelo, vemos algumas iniciativas de alguns estados, até porque o ICMS é estadual, como o Estado de Pernambuco e o Estado do Espírito Santo, com algumas iniciativas nesse sentido e que vemos com bons olhos. Se isso acontecer, com certeza contribuirá principalmente para algumas regiões, especificamente o Estado do Espírito Santo e o Estado de Pernambuco.

Claro que precisamos também da oferta de produto da Petrobras. A Petrobras normalmente não oferta produto em todas as regiões, então precisamos que esse trabalho seja feito pelos estados junto também com uma oferta de produto pela Petrobras, para que a cabotagem possa usufruir de abastecer nessas regiões.



Gustavo Teles:

Perfeito, muito claro. Muito obrigado pelas respostas e parabéns de novo pelo resultado.

Alexandre Kogake, Eleven Financial:

Bom dia. A primeira pergunta é nessa parte ainda de legislação. Queria que vocês comentassem um pouco sobre o PL, o Projeto de Lei proposto pela Senadora Kátia Abreu. E, segundo, vocês também já recompuseram o caixa depois da aquisição do último navio. Queria saber como está a perspectiva de investimentos e de utilização desse caixa para os próximos trimestres. Obrigado.

Marcio Arany:

Obrigado, Alexandre. Com relação à primeira pergunta, sobre o PL da Kátia Abreu, a nossa perspectiva é que vai haver algum tipo de entendimento entre Kátia Abreu e o governo federal, para uma ação mais conjunta. Mas não temos muita visibilidade na versão final. Acho que a tônica que a Kátia Abreu procura dar é sempre aumentar a competitividade do modal, então acreditamos que ele acaba sendo bom para a Log-In, como eu mencionei há pouco.

Com relação ao caixa e à recomposição do caixa de investimentos, como nós falamos, fizemos uma debênture para recompor o que gastamos para trazer o Endurance. E estamos sempre abertos a oportunidades de investimento.

Não estamos com nada certo e nenhum *target* claro, é bom deixar claro para todos, mas a Log-In está aberta a oportunidades que gerem sinergia para o negócio dela, tanto sinergias com transporte de cabotagem quanto sinergias com novos mercados, conforme a oportunidade surja. Então, esse dinheiro do *follow-on* é para expansão. Isso é bem claro e é bem carimbado dentro da Log-In.

Alexandre Kogake:

OK, obrigado.

Dimitri Matoszko (pergunta via *webcast*):

Recentemente, o Congresso Nacional aprovou a MP 945, que alterou a Lei dos Portos. Gostaria de entender melhor as consequências dessa aprovação para a Log-In, o que foi alterado na Lei dos Portos que pode afetar as operações da Log-In e quais os impactos negativos e positivos.

Ilson Hulle:

Obrigado, Dimitri, pela pergunta. Queria ressaltar que o Senado aprovou, no último dia 30 de julho, o Projeto de Lei de conversão da MP em lei. O texto ainda aguarda sanção presidencial. O Presidente Jair Bolsonaro ainda não sancionou a lei e estamos em uma expectativa em relação a isso.

A Medida Provisória 945 foi editada em abril deste ano e seu objetivo maior era mitigar os impactos da pandemia de COVID nos portos brasileiros. Acho que isso teve uma relevância muito grande, dado que estávamos vivendo e ainda vivemos em um momento de pandemia, e a MP veio para preservar a saúde dos trabalhadores portuários.

Então, após a edição dessa MP, uma série de medidas foram tomadas pelo TVV para garantir a saúde dos trabalhadores portuários e atender ao que a MP previa, como, por exemplo, retirar de operação os trabalhadores que estavam no grupo de risco: acima de 60 anos ou com alguma comorbidade que poderia gerar algum risco adicional. E a MP também previa que esses



trabalhadores afastados dos portos durante a operação fossem ressarcidos pelo período em que estivessem afastados.

Então, cumprimos com bastante rigor o que estava previsto na MP. Inclusive, aqui no Espírito Santo, conseguimos um convênio inédito com a autoridade portuária para fazer a parte do ressarcimento desses trabalhadores que foram colocados em aguardo.

Vale também reforçar que essa MP garantiu que o Porto de Vitória e o Terminal de Vila Velha, principalmente, operassem de forma *full* desde o início da pandemia. Então, o Terminal de Vila Velha não interrompeu suas atividades nenhum dia desde o início da pandemia, o que garantiu o abastecimento de toda uma região na qual o TVV atua, tanto na parte de exportação e na parte de importação, quanto nos negócios de cabotagem, garantindo assim o abastecimento de alimentos e o giro econômico da região do Espírito Santo e Sudeste, na qual o TVV atende.

Ainda aguardamos a sanção do Presidente. Essa MP acabou se transformando em uma lei e, durante esse processo de votação e de debate tanto no Senado quanto no Congresso, uma série de outras medidas foram colocadas em pauta, e isso acabou sendo uma mini reforma da Lei dos Portos. Aguardamos com uma certa ansiedade o que essa sanção vai gerar de benefícios.

Basicamente, algumas novas medidas foram colocadas no texto para gerar mais competitividade para os portos públicos frente os portos privados, onde tinha uma disputa. Então, dessensibiliza algumas regras de arrendamento e concessões, o que transforma o porto público em um porto um pouco mais competitivo.

Essa é a expectativa, porque o TVV está inserido dentro de um porto público, em uma área organizada do Porto de Vitória, e aguardamos com ansiedade a promulgação da lei pelo Jair Bolsonaro. Obrigado.

Operador:

Obrigado. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para a Companhia, para as considerações finais. Por favor, senhores.

Marcio Arany:

Obrigado. Algumas mensagens finais. A primeira é que nós seguimos com nossos negócios vigorosos e dando resultados extremamente positivos. Passamos por um semestre e um trimestre muito críticos, em que vimos que, operacionalmente, estamos bem superiores ao ano passado.

E a segunda mensagem é que a nossa equipe segue motivada e segura em casa. Acho que eles têm que ficar em casa e os que estão nas nossas operações estão dentro de todos os critérios de segurança e saúde.

Finalmente, agradeço a atenção de todos nesta 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.



Operador:

Obrigado. A teleconferência sobre os resultados da Log-In Logística Intermodal está encerrada. Por favor, desconectem as suas linhas e tenham um bom 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”