



Log-In Logística Intermodal
Resultados do 3T20
11 de novembro de 2020

Sandra Calçado:

Boa tarde a todos. Bem vindos à teleconferência da Log-In Logística Intermodal para a apresentação dos resultados do 3T20. Sou Gerente de Relações com Investidores e Estratégia 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 terceiro trimestre já estão disponíveis na seção Central de Resultados do *website* da Companhia de RI www.loginlogistica.com.br/ri, mas também será possível acompanhar a apresentação 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 da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho da Companhia e conduzir a resultados materialmente diferentes das expectativas da administração.

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

Marcio Arany:

Obrigado, Sandra. Boa tarde a todos. Sou Marcio Arany, Diretor Presidente da Companhia. Quero agradecer a presença de todos na teleconferência de resultados referente ao 3T20 da Log-In Logística Intermodal.

Este 3T20 foi um trimestre de resultados relevantes para a Log-In. Onde, após finalizarmos o 2T em ritmo de retomada de nossas operações, fechamos esse 3T com todas as nossas operações rodando no ritmo esperado para o ano, ou seja, retornamos integralmente ao ritmo de crescimento pré-pandemia. E como o nosso principal valor é segurança, continuamos a executar todas as nossas atividades, garantindo a saúde e a segurança de nossa gente, em casa ou em nossas operações.

Indo para o slide 3, eu queria destacar os resultados desse 3T. Tivemos um EBITDA ajustado recorde de R\$83,9 milhões. Nesse trimestre, cerca de 19,9% superior ao mesmo período de 2019 e de R\$204,8 milhões nos nove primeiros meses de 2020, 9,3% superior ao mesmo período de



2019. Confirmando nossa resiliência durante o período mais crítico da pandemia e nossa extrema capacidade de retomada do crescimento.

A margem EBITDA ajustado foi de 28,1% no trimestre, representando um crescimento de 2,9 p.p. frente a 2019. Esse resultado expressivo foi devido ao crescimento da receita, à alta disponibilidade e eficiência de nossos navios e a otimização de custos e despesas frente ao cenário da pandemia.

A Navegação Costeira gerou um EBITDA ajustado recorde de R\$76,9 milhões no trimestre, 37,6% superior ao do 3T19 e de R\$179,3 milhões nos nove primeiros meses deste ano, 14,9% superior a 2019. Ainda na Navegação Costeira, atingimos um aval recorde de R\$241 milhões no 3T, 10% superior ao mesmo período de 2019.

Mais à frente, nosso CFO comentará esses resultados com mais detalhes. Já no TVV, tivemos um EBITDA recorde de R\$67,2 milhões para os nove primeiros meses do ano, 7,3% acima do mesmo período de 2019. Atingimos, por conseguinte, um lucro líquido de R\$9,1 milhões no 3T, R\$26,3 milhões superior ao resultado do 3T19.

Destaco também que, em julho de 2020, a Fitch Ratings atribuiu à Log-In, pela primeira vez, o rating nacional de longo prazo, triplo B+ (BBB+), com perspectiva estável, e também que celebramos o aditamento do contrato de arrendamento portuário do TVV, prorrogando seu prazo de vigência por mais 25 anos, até setembro de 2048.

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

Pascoal Gomes:

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

O slide 4 destaca o aumento de 7,3% da Receita Operacional Líquida (ROL) da Companhia, no 3T desse ano. Atingiu R\$298,5 milhões contra R\$278,3 milhões do mesmo período do ano anterior, demonstrando uma importante recuperação dos volumes da Navegação Costeira, principalmente da atividade de Cabotagem.

Esse resultado reverteu a quebra na ROL acumulada nos seis primeiros meses do ano, contribuindo para o crescimento de 2,2% no acumulado de nove meses de 2020, quando comparado com os mesmos nove meses do ano anterior. O crescimento da ROL é explicado, principalmente, pela retomada dos volumes dos setores que foram mais afetados pela pandemia, durante o 2T, e o impacto positivo das receitas dolarizadas nos serviços de Feeder e Mercosul, devido à desvalorização do Real, ocorrida no período.

Passando para o slide 5, apresentamos aqui a evolução dos custos dos Serviços Prestados Consolidados. No 3T20 esse custo foi de R\$211,2 milhões, representando um aumento de 8,4% contra o 3T19 e nos nove meses do ano, alcançou R\$587 milhões, registrando aumento de 5,5% versus o mesmo período do ano anterior.

Este crescimento é explicado por alguns fatores, a saber, incremento do *running cost* devido à adição de mais dois navios próprios à frota, Log-In Polaris e Log-In Endurance, que iniciaram a operação em dezembro de 2019 e maio de 2020, respectivamente, em substituição a dois navios afretados, que foram devolvidos aos armadores em março de 2020 e maio de 2020, quando ocorre, então, a redução do custo de afretamento como contrapartida.

Outro fator são os custos portuários atrelados ao USD, principalmente rebocadores e escalas no Mercosul. Além disso, custos adicionais com procedimentos de pré-embarque e blindagem à



Covid-19 para os marítimos, que além de preservar a saúde do time, evita interrupções na prestação dos serviços. E, finalmente, o preço médio do *bunker* em reais mais elevado em 11,8% frente ao primeiro semestre do ano passado.

Bom, passando para o slide 6, apresentamos aqui as Despesas Operacionais Consolidadas, que neste 3T foram de R\$17,6 milhões, apresentando uma queda expressiva de quase 14% no comparativo entre os períodos, refletindo um esforço continuado da Companhia na redução de gastos discricionários com viagens, consultorias, etc., além de menores despesas devido ao regime de *home office* vigente na Companhia.

Nos primeiros nove meses do ano, a redução foi de 8,1% entre os períodos e só não foi maior porque ocorreu impacto negativo, mas não recorrente, de R\$10,2 milhões devido ao reconhecimento antecipado de custos de programa do plano de opções da Companhia, sem impacto relevante no caixa. Se excluído este evento, tem-se uma redução de quase 25% das despesas nos primeiros nove meses de 2020, quando comparados ao mesmo período do ano anterior.

Seguindo para o slide 7, apresentamos aqui a excelente performance das receitas de AFRMM, que nesse 3T foram de R\$14,2 milhões, mais que o dobro registrado no mesmo período do ano anterior. Nos nove meses de 2020, o AFRMM do período foi de R\$35,3 milhões, um crescimento de 77,4%. Se considerados AFRMM não recorrentes ocorridos em 2019, de R\$15,9 milhões referentes a processos judicializados e de R\$7 milhões referentes a AFRMM extemporâneo, a variação seria de 17,7% entre os períodos. Destaco que, atualmente, a frota da Companhia é composta por seis navios próprios, todos habilitados a gerar AFRMM.

Passando agora para o slide 8, apresento aqui o EBITDA e o EBITDA ajustado da Companhia. No 3T do ano, o EBITDA ajustado foi de R\$83,9 milhões, apresentando um crescimento de quase 20% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e a margem de EBITDA ajustado alcançou 28,1%, um crescimento de 2,9 p.p.

Nos primeiros nove meses do ano, o EBITDA consolidado ajustado, onde os ajustes já comentados são o programa de LP da Companhia e os AFRMM extraordinários, atingiu R\$204,8 milhões apresentando um crescimento de 9,3%. Se excluídos eventos não recorrentes, a Log-In obteve o EBITDA ajustado recorde de R\$204,8 milhões, superando em 9,3% o mesmo período de 2019.

O incremento de margem de EBITDA ajudado de 1,7 p.p., alcançando 25,5% devido a alguns fatores como, crescimento dos volumes de contêineres na Cabotagem, o impacto positivo da desvalorização do Real nas receitas fixadas em USD, foco na redução dos custos das despesas gerais administrativas frente às incertezas do cenário de pandemia, aumento das receitas de AFRMM, em função do crescimento da frota própria, e medidas de otimização operacional no TVV que permitiram expandir sua margem.

Passando agora para o slide 9, apresentamos a composição do resultado financeiro. No 3T do ano, o resultado financeiro foi negativo em R\$44,1 milhões versus o resultado negativo de R\$67,5 no mesmo período de 2019, principalmente por menor impacto de variação cambial negativa no período, que foi de 2,9%.

Já nos primeiros nove meses do ano, o impacto da variação cambial foi muito superior, em função da forte desvalorização do Real de 40%, compensando um descaixe menor de juros e amortização das dívidas devido ao *stand still* junto ao BNDES, além de maiores receitas financeiras, devido a aplicação integral do caixa do *follow on*.

A variação cambial relevante no resultado acumulado do ano de mais de R\$160 milhões é decorrente principalmente de ajuste a valor presente, os fluxos futuros da dívida de longo prazo



até 2034 com o BNDES. Essa dívida tem saldo atual indexado ao USD no montante de R\$469,7 milhões. Logo, este efeito contábil não tem impacto relevante no caixa de curto prazo da Companhia.

Para termos uma ideia do efeito caixa sobre a dívida amortizada no trimestre, esse foi de apenas R\$200 mil, e no acumulado nos nove meses do ano, de aproximadamente R\$1 milhão. Por outro lado, a Companhia tem alavancagem operacional positiva e com a desvalorização cambial, considerando o impacto entre receitas e custos em USD, temos ganhos no resultado acumulado até o período, mostrando que há um hedge operacional natural na Companhia.

Passando para o slide 10, apresentamos aqui a comparação do DRE consolidado do 3T do ano e do acumulado, onde o grande destaque é que a Companhia obteve um lucro de mais de R\$9 milhões, versus prejuízo de R\$17,2 milhões no mesmo período do ano anterior, reduzindo o prejuízo acumulado do ano, prejuízo este que é explicado essencialmente por impacto contábil de variação cambial, como já falado, com efeito caixa e material.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Mauricio Alvarenga, nosso Diretor Comercial.

Mauricio Alvarenga:

Obrigado, Pascoal. Boa tarde a todos, eu sou Mauricio Alvarenga, Diretor Comercial, irei comentar sobre o negócio de Navegação Costeira com maior detalhe. Então, dando sequência à apresentação, logo no slide 11, nós vamos falar aqui sobre os volumes de contêineres na navegação.

Então, no slide, no gráfico à esquerda, o crescimento de 1,3% nos volumes transportados no 3T comparados com 2019. Aqui vale destacar o esforço comercial para a captura de cargas no 2T, onde nós tivemos um momento mais contundente dos impactos da pandemia, nos permitiu entrar neste 3T com uma base de clientes mais robusta. Tivemos um crescimento de 13% comparado com o 2T.

Neste 3T observamos a retomada daqueles setores que haviam sido fortemente impactados no início da pandemia pelo distanciamento social, a exemplo de eletrônicos, linha branca. E voltamos a operar, conforme já dito pelo Marcio Arany, a volumes pré-pandemia em linha com que havíamos projetado para esse trimestre do ano.

No acumulado de nove meses a variação foi negativa de 1,4%, devido a redução dos volumes de Feeder, em especial de importação, que mais do que quase foi compensado na sua totalidade pelo incremento de Cabotagem e Mercosul.

Passando para o slide 12, Receita Operacional. No gráfico à esquerda, nós podemos observar a variação da ROL de contêineres, com crescimento de 14,5% no 3T20, comparado com o 3T19. No acumulado, a variação foi de 8,5% de crescimento, saindo de R\$522,2 milhões em 2019, para R\$566,4 milhões em 2020.

O melhor mix de carga somados à desvalorização do Real frente ao USD contribuíram para uma melhor ROL/TEU, que teve crescimento de 13% no trimestre e 10% no acumulado de 2020 versus 2019. Nos gráficos à direita temos a evolução da ROL total da navegação. Neste, adicionamos as despesas oriundas do transporte de veículos que retomou as atividades de forma gradativa no 3T após forte impacto devido a pandemia no 2T20.

Passando para o slide 13, 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 de navegação, fazendo com que o percentual de imagem ficasse em 63,4% no 3T20. Aqui vale destacar que o 2T20 e o 3T foram os melhores resultados da Companhia obtido até então.

Passando para o slide 14, neste gráfico temos a evolução do *bunker* nos últimos dois anos. Podemos observar que após uma significativa queda no preço do combustível com intensificação da pandemia no mundo em meados do 1T20, o preço iniciou uma trajetória de aumento gradativo até agosto de 2020. Nós mantemos o nosso compromisso com os clientes de ajuste trimestral da taxa de banco.

Passando para o slide 15, o EBITDA da navegação foi de R\$76,9 milhões no 3T20, como já comentaram, um crescimento de 37,6% face a esse mesmo período de 2019. No acumulado dos nove meses de 2020, foi de R\$179,3 milhões em linha com 2019, e aqui vale destacar, se desconsiderarmos os efeitos não recorrentes do AFRMM e do IFRS16 no leasing de contêineres que afetaram positivamente o EBITDA de 2019, temos um EBITDA ajustado acumulado com crescimento de 14,5% nos nove meses de 2020.

Passando para o slide 16, neste gráfico, nós detalhamos como foi a evolução da EBITDA comparado o 3T20 com o 2019. Da esquerda para direita, destaco o efeito positivo da ROL que foi superior em R\$21,9 milhões, decorrente de melhor mix de carga de Cabotagem e Mercosul e também a receita de AFRMM, agora com todos os navios da frota gerando AFRMM.

Passando para o slide 17, temos a evolução do EBITDA nos nove meses do ano. Da esquerda para direita, notem que a ROL foi de R\$28,3 milhões maior, superior ao de 2019, afetando positivamente o resultado, contudo os custos fixos ficaram R\$20,5 milhões superiores, afetados pelo período de substituição de navios, os custos portuários em USD, conforme já comentado, e os custos adicionais com as ações necessárias para a manutenção das operações em período de pandemia, também conforme já comentado.

Aqui, fazendo uma consideração final sobre o negócio de navegação, eu gostaria de enfatizar a força do nosso negócio e da nossa gente. Mesmo com todos os efeitos da pandemia, infelizmente, que ainda está presente em nosso dia a dia, tivemos um 3T com crescimento comparado a 2019.

Nossas operações atingiram nível de excelência, tanto na disponibilidade e operações dos nossos navios, quanto no nosso atendimento intermodal porta a porta, que atingiu índices de níveis de serviço na hora marcada de coleta e entrega acima de 94%.

Certamente o nosso foco no cliente nos permitiu ter um desempenho no 3T superior ao setor, conforme dados da ABAC, Associação Brasileira de Cabotagem. Continuaremos trabalhando nessa direção, o nosso propósito é entregar cada vez mais valor à cadeia logística de nossos clientes, um elevado nível de serviço na Cabotagem, e também através da nossa malha logística, promover e ofertar aos nossos clientes a gestão logística de forma integrada ao nosso porto e terminais intermodais.

Obrigado a todos, agora eu passo a palavra ao Ilson Hulle, Diretor de Terminais.

Ilson Hulle:

Obrigado, Maurício, e bom dia para todos. É um imenso prazer estar aqui mais uma vez participando desse *call* e compartilhar com vocês os resultados do terminal de Villa Velha, o TVV.

O 3T20 foi histórico. No dia 22 de setembro, celebramos o aditamento do nosso contrato de arrendamento, que prorrogou o seu prazo de vigência por mais 25 anos, ou seja, até setembro de 2048. Essa renovação representa muito para o nosso negócio, pois estamos falando de mais 25



anos de contribuição desse importante ativo para o desenvolvimento sócio econômico da região de influência do TVV.

Além disso, nesta prorrogação estão previstos investimentos relevantes em nossa infraestrutura, tanto no curto quanto no longo prazo, investimentos estes que irão transformar o TVV em um terminal muito mais moderno e eficiente. Ou seja, um terminal de classe mundial.

Gostaria também de ressaltar que obtivemos no acumulado dos nove primeiros meses deste ano um desempenho financeiro relevante. O melhor desde o início desta operação. Isso mostra o poder de resiliência do negócio frente ao momento desafiador e também a competência dos nossos colaboradores e times em inovar frente ao momento turbulento que estamos enfrentando em 2020, principalmente o negócio portuário. Estamos bastante empolgados com o futuro e com o potencial de crescimento do TVV.

No slide 18, eu mostro um pouco da nossa performance de volumes. A movimentação no 3T20 foram de impressionantes 51,5 mil contêineres, que representa um robusto crescimento de 10% quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior.

Destaco, neste 3T, que 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 demonstra recuperação após a abertura econômica e os pacotes de estímulos financeiros. Isto favoreceu os volumes de exportação destes produtos via o TVV. Assim também aconteceu com as exportações de café. Além disso, o câmbio atual tem favorecido os negócios de exportação como um todo, rentabilizando o produtor nacional e favorecendo o nosso negócio.

Destaco também o forte volume de importação de contêineres vazios, via TVV, para abastecimento dos diversos setores produtivos da região. Esse movimento é importante, pois nos indica como será os meses subsequentes. Quanto à importação de cheios, ainda estamos presenciando uma situação um pouco volátil. Muito por conta do câmbio, quanto também pela situação econômica do nosso país.

O gráfico do lado direito, referente à movimentação de carga geral, destaca que o 3T deste ano também apresentou uma evolução robusta de 60%, quando comparamos com o mesmo trimestre do ano anterior. Sobre esse crescimento, gostaria de falar sobre dois fatores.

Em primeiro lugar, os nossos embarques de granito e bloco para a China estão com tendência de crescimento ao longo deste ano e principalmente neste 3T, foram bastante robustos, o que mostra um bom momento de negócios e com boas perspectivas do curto e médio prazo, baseado na retomada da economia chinesa.

Em segundo lugar, estamos crescendo também nos nossos negócios de carga geral via o TVV de novos negócios. Estamos vendendo novos produtos e rentabilizando melhor o nosso ativo. Neste item destaco o crescimento em operações de granéis, tanto quanto fertilizante, gusa e malte, e também de produtos siderúrgicos, trilhos e projetos no setor de tubos.

Engajados em transformar o TVV em terminal multipropósito, de alta performance, capturando cargas e projetos com boas margens de contribuição, e assim ser o principal operador logístico da nossa região.

Passando para o slide 19, detalha um pouco as nossas receitas líquidas do TVV, que no 3T20 foram de R\$50,2 milhões, representando assim uma queda quando comparamos com o 3T19. Essa queda está diretamente relacionada com a redução dos volumes em específico de



importação de contêineres, o que historicamente representa boa receita, dado a característica das cargas de importação e a possibilidade de venda de serviços acessórios atrelados a nossas operações de armazéns e distribuição.

Por outro lado, conseguimos compensar essa queda de receita com fortes iniciativas de redução de custos e despesas, e com isso, tivemos um EBITDA no trimestre em linha com o do ano anterior. Eu vou detalhar no próximo slide.

O slide 20 aproveita o quadro, apresenta o quadro demonstrativo do EBITDA do TVV, que no 3T20 foi de R\$21,8 milhões, uma queda de 1% quando comparamos com o 3T19. Eu destaco aqui, mais uma vez, o enorme esforço do nosso time no desenvolvimento de novos negócios com melhores margens durante esse período de pandemia, e na busca de oportunidades de redução de custos em toda a operação. E assim destaco a nossa margem EBITDA de 43,4% contra 42,4% no 3T do ano anterior.

Chegando num acumulado desde ano com margem de 48% contra 41,5% de 2019. De fato, margens bastante atrativas. Destaco também que, quando olhamos o desempenho financeiro do TVV em 2020, estamos falando do melhor EBITDA da nossa história, atingindo R\$67,2 milhões, um crescimento expressivo de 7% quando comparamos com o desempenho acumulado do ano anterior.

No slide 21, detalho um pouco mais do que acabei de comentar, onde apresento a composição do EBITDA do TVV, onde comparo o acumulado de 2020 com o acumulado de 2019 no gráfico do lado direito. Destaco a barra dos ganhos obtidos com o CSP, Custo do Serviço Prestado, onde obtivemos uma redução na ordem de R\$7,2 milhões, que contribuíram significativamente para o EBITDA acumulado do ano, um dos maiores planos desafiadores da nossa história.

Com isso, encerro minha apresentação e volto a palavra para o nosso CFO Pascoal.

Pascoal Gomes:

Obrigado, Wilson.

Passando então para o slide 22, eu apresento aqui a nossa dívida líquida, que em 30 de setembro de 2020 foi de R\$744,6 milhões e a bruta de mais de R\$1,4 bilhão. Um custo médio de 5,5% ao ano, sendo que 91% da mesma tem amortização no longo prazo.

As dívidas de construção naval descontinuada e dos navios em operação correspondem aos financiamentos junto ao BNDES, com recursos do Fundo da Marinha de Mercado, o FMM, para a construção de navios no Brasil. Parte então desses financiamentos são fixados em USD, com vencimentos mensais até 2034.

Sendo assim, como já ressaltado, apesar do impacto contábil relevante, essa variação cambial tem impacto no caixa de apenas R\$1 milhão nas parcelas dos nove meses de 2020, adicionalmente, o nível de alavancagem registrado no trimestre anterior era de 3,2x o EBITDA, nos últimos 12 meses, melhorando sensivelmente sua posição em 30 de setembro de 2020 para 2,9x, fruto de melhor posição de dívida líquida e melhor EBITDA ao mesmo tempo.

Volto agora a apresentação para o Marcio Arany.

Marcio Arany:

Obrigado Pascoal, Maurício e Ison. Passamos agora a parte de perguntas e respostas. Fico à disposição. Obrigado.



João Frizo, Goldmam Sachs (pergunta via *webcast*):

Boa tarde a todos. Tenho três perguntas. Algum *update* sobre o plano de expansão de frota dos próximos anos? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é: Já temos volumes do 3T20 acima dos 3T19. Qual é a expectativa da Companhia para o 4T20 e para 2021?

E a terceira pergunta: Volumes do Ro-Ro, como estão vendo recuperação no 4T20, acreditam que haverá normalização em 20/21? Muito obrigado.

Marcio Arany:

Obrigado pela sua pergunta. Vou responder essa pergunta, João. Bom, vamos lá. Com relação à expansão, nós estamos em fase final de definição do desenho da nossa expansão e definindo o que é mais importante de tudo, o melhor momento para executarmos. Por enquanto eu ainda não posso dar mais detalhes do que isso.

Com relação a volumes daqui para a frente, é uma informação um pouco sensível também que eu sou impossibilitado de dar. Mas olhando a nossa performance do segundo quarter, melhorando mês a mês, e do terceiro quarter que nós apresentamos agora para vocês, eu digo que a Log-In está bastante otimista com o nosso futuro.

Com relação ao Ro-Ro, o que eu posso colocar? Melhorou bem ao longo do ano. Começamos na época da pandemia, foi bem crítico, e vem estabilizando em um patamar que nós esperávamos, vamos dizer assim, que nós colocamos nas nossas metas, mas ainda não temos uma visão muito clara para o futuro. Eu acho que com o próximo *quarter* agora, vamos conseguir sentir algum nível de estabilização ou melhoria nesse mercado.

Ricardo Peixinho (pergunta via *webcast*):

Quais são os seus planos de investimentos voltados para aumento de capacidade, novos navios, novas linhas ou parcerias?

Marcio Arany:

Legal. Vou responder também. Obrigado pela pergunta, Ricardo. Com relação aos planos de investimento, nós já captamos no passado dinheiro para fazer investimento em frota. Nós estamos, como eu comentei na pesquisa anterior, estudando no detalhe, quais portos e qual desenho de serviços que vamos implementar e o momento de colocar essa expansão. Não é tão trivial trazer um navio e colocar ele para rodar, não.

Realmente temos bastante compromisso com o resultado da empresa e vamos trazer ele no melhor momento. Nós estamos trabalhando nisso. Um outro ponto que você colocou, foi novas linhas, navios e linhas falam uma coisa com a outra, e parceria. A gente lançou recentemente uma parceria experimental lá no Paraguai, é para abrirmos com mais cadência esse mercado de importação para o Paraguai ou de exportação do Paraguai para o Brasil.

Nós montamos uma parceria com a ISL, que é uma empresa de navegação especializada ali na navegação entre Buenos Aires e Assunção, e esperamos que dê resultado aí no próximo passo. Nós também, em relação a investimentos, sempre acreditamos muito no mercado de carga fracionada, é um mercado que temos muita vontade de atuar nele com um pouco mais de, vamos dizer assim, de presença.



Filipe Bravo, Indie Capital:

Oi, pessoal, tudo bem? Boa tarde a todos, obrigado aí pelo *call*. Eu quero só tirar uma dúvida. Eu achei o resultado realmente muito surpreendente, porque no trio passado tinha ficado claro que a margem de contribuição tinha expandido porque você estava conseguindo capturar volumes em outros segmentos que tinham sido menos afetados, não é, mas ainda assim não tinha sido suficiente para compensar a queda de volume que havíamos visto.

E agora essa dinâmica já mudou um pouco, a margem continua super alta, mas você já conseguiu recuperar bastante o volume. Eu só queira tentar entender, tentando pensar para a frente, como deveria ser a dinâmica de margem? Ou talvez, propondo de outra forma, para não ficar muito quantitativo, o quanto que dá para você crescer nesses segmentos que têm maior margem? Obrigado.

Marcio Arany:

Obrigado por sua pergunta, Filipe. Eu vou responder a essa pergunta, se for o caso, Alvarenga, também, se você quiser dar alguma cor, fique à vontade para contribuir. Olha, para mim, essa questão de melhoria de imagem, de melhoria de mix, é uma questão complexa, porque cooperamos de Buenos Aires a Manaus com dois serviços e a rentabilidade final do navio é fruto de todo o entra e sai de cargas ao longo da costa.

Então não é que eu trabalho em um mercado específico que eu vou ali e escolho um segmento mais rentável e começo a prospectá-lo com mais vigor. A gente faz isso também, mas muitas vezes, as praças reagem diferentes. Então, às vezes, a praça de Rio Grande está com mais volume, mais rentabilidade, às vezes, a praça de Santos, às vezes, a praça de Itajaí, às vezes, a praça de Suape, de Pecém, de Itaguaí. É uma equação complexa.

A equipe comercial tem, claramente, desdobrado nos trabalhos deles, vamos dizer assim, as principais linhas de ação comercial. Então, uma delas, é realmente prospectar segmentos rentáveis. Uma outra é a prospecção de carga que hoje está na rodovia. Carga essa que, atualmente, demanda mais do que simplesmente espaço em um navio para ser carregada.

Então ela demanda tecnologia de informação, ela demanda integração dos sistemas, ela demanda uma pontualidade que a Log-In agora já consegue ofertar com regularidade. Então, na nossa visão, a maior rentabilidade está na migração dessas cargas que ainda não vieram para o modal, aportando *know how* novo, aportando tecnologia, e também desenvolvendo produtos novos, que é o caso que eu comentei anteriormente de carga fracionada.

Então, muitas vezes, vemos a rentabilidade aumentando, não é porque eu estou fazendo mais do mesmo, é porque eu aumentei o percentual, por exemplo, de carga fracionada no meu navio.

Gustavo Engellender, Itaú Asset (pergunta via *webcast*):

Boa tarde. Parabéns, pelos resultados. A primeira pergunta: Podem explicar se o nível de AFRMM, que vimos nesse trimestre, já é um nível recorrente considerando 100% dos navios operantes no trimestre?

A segunda pergunta: Podem dar algum detalhe sobre como segue a estratégia de atendimento ponta a ponta?

Marcio Arany:

Obrigado, Gustavo, pela sua pergunta. Eu vou responder a essa pergunta. Na nossa opinião, esse nível de AFRMM é um nível já com os navios operacionais, todos eles, agora os seis. Antigamente



não tínhamos todos os navios gerando AFRMM para nós. Então, hoje eu acho que está no patamar já dos seis navios. Nossa expectativa é que ele continue crescendo da mesma maneira em que crescemos a rentabilidade das nossas cargas. Essa é em relação ao AFRMM.

Podemos dar algum detalhe como segue a estratégia de atendimento ponta a ponta? Eu acho que é um pouco delicado para falar, mas temos duas vertentes. Uma é a garantia de uma operação de extrema qualidade. Acho que o Alvarenga citou rapidamente 94% de pontualidade.

Se levamos isso para o OTIF, que é um identificador um pouco mais complexo, está nessa mesma ordem para mais, e dependendo do segmento de clientes. Então temos uma primeira atuação que é: vamos fazer a melhor operação possível. E a segunda operação, que é a segunda vertente, é uma vertente que envolve mais tecnologia da informação e estamos trabalhando nessa vertente também e esperamos ter novidades aí no terceiro, no último quarto do ano.

Maurício Alvarenga:

Marcio, para Maurício, para contribuir um pouco com essa resposta também, a equipe de vendas segue muito forte nesse propósito de ofertar sempre para o cliente uma cadeia de logística integrada. É muito mais fácil para o cliente ter um único ponto de contato, e seguimos nessa frente.

E cada vez mais que conseguimos ofertar um nível de serviço melhor, que é o que está acontecendo nos últimos anos, temos tido mais sucesso nessa frente, então isso faz com que o nosso percentual, vamos chamar assim, de operação porta a porta, diante do todo, ele vai crescendo.

E é uma carga, é uma operação sim que exige um nível de serviço maior, exige um nível de informação maior, mas ela também, na grande maioria, traz um nível de rentabilidade melhor, e isso também ajuda a explicar a resposta anterior da questão do mix que também trabalhamos.

Gustavo (pergunta via *webcast*):

O quanto ainda é possível aumentar de volume com a mesma frota de navios. Ainda tem espaço para crescer sem novos navios?

Marcio Arany:

Boa pergunta, Gustavo. Obrigado, eu mesmo vou responder. Essa pergunta é bem interessante, porque o navio tem a beleza dele ser um serviço *liner*. O que é isso? Ele passa ao longo da costa e você pode virtualmente encher e esvaziar o navio várias vezes. Então, sim, temos bastante capacidade ainda com esses mesmos navios.

Então, acreditamos, sim, que tem espaço para crescer e acomodar carga futura. Nosso plano de expansão visa aumentar nosso posicionamento de mercado. A gente consegue fazer mais com o que temos, mas realmente precisamos ter uma posição mais regular em todos os mercados da costa. Hoje nós somos muito mais fortes em muitos portos do que em outros.

Guilherme Moraes (pergunta via *webcast*):

Qual a projeção do impacto da aprovação da PL 4199 de 2020?

Marcio Arany:

Obrigado, Guilherme, pela pergunta. A nossa projeção, estamos acompanhando isso com bastante detalhe, bastante otimismo nesse programa. Acho que é um programa que vem para



facilitar a chegada de navios na costa brasileira. E isso para nós é muito bom. Hoje nós concorreremos com armadores muito grandes.

Então, todo programa que facilita a chegada de navios na costa, ele é bom para a Log-In. E ainda não temos muitas informações. Ele está em processo de aceitação de emendas e na sequência, a votação de emendas. Nós temos informação de que já são mais de noventa emendas, um programa que era muito focado em capacidades, em fazer, hoje já está envolvendo outros aspectos também.

Então não temos muita informação detalhada na versão final que está indo para votação e que vai ser aprovada. Mas a nossa perspectiva é de otimismo. É de facilitar lançar serviços de qualidade na costa brasileira. E a Log-In, isso é muito claro no nosso programa de expansão.

Luiz Peçanha, Banco Safra (pergunta via webcast):

Boa tarde. Houve uma grande variação cambial impactando o resultado da Log-In nesse trimestre, dessa vez de forma positiva. A Companhia pode fazer hedge para evitar o impacto dessas oscilações, pelo menos no montante descasado entre a receita e despesa em USD?

Marcio Arany:

Obrigado por sua pergunta, Peçanha. Vou passar essa pergunta para que o Pascoal responda.

Pascoal Gomes:

Boa tarde, Peçanha. Tudo bem? Deixe-me dar um pouco de informação sobre esse tema. No trimestre, esse impacto de variação cambial nas nossas despesas financeiras, na verdade, foi menor do que o registrado anteriormente. Reverteu contra o mesmo período um pedaço do que havia ocorrido para trás.

Nos nove meses é que sim, é um resultado ainda bastante expressivo. Abri um slide que mostrava isso, mais de R\$160 milhões, efeito contábil. Eu destaquei algumas vezes durante a minha fala o impacto no caixa disso, é um impacto imaterial, perto desse valor. Um impacto no acumulado dos nove meses do ano de apenas R\$1 milhão.

Então, fazer um hedge para isso, considerando que a nossa própria operação é alavancada em termos de proteção cambial, porque temos receitas e despesas em USD, em montantes, aproximados, parecidos, ou seja, eu consigo com algum superávit, quando o USD dá essa desvalorizada, como aconteceu esse ano.

Então nós fizemos um superávit no resultado que pagou completamente, por exemplo, esse impacto caixa da dívida no país, no curto prazo. Então, falo isso, porque esse é um tema sempre mais espinhoso, difícil entendimento, e assusta, ou seja, um resultado grande negativo, mas esse resultado grande e negativo é o seguinte, ele é o valor presente do fluxo futuro dessa dívida até 2034, essa parcela em USD.

Então, realmente, no caixa, o efeito tende a ser menor do que o efeito no próprio resultado. Então acaba, operacionalmente já estando hedgeado. Logicamente, se houver alguma oportunidade para um hedge adicional, que confirmam ainda mais segurança, para isso podemos, sim, pensar em estruturar.

Sandra Calçado:

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



Marcio Arany:

Obrigado Sandra, com as mensagens finais. Primeiro, é seguirmos com os nossos negócios vigorosos, em ritmo forte dando resultados extremamente positivos em todos eles. Gostaria especialmente de agradecer a nossa equipe que segue em casa motivada e segura. Inovando e contribuindo decisivamente para o alcance de nossos resultados.

Finalmente, agradeço a compreensão 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 boa tarde a todos.

Sandra Calçado:

Obrigada. A teleconferência sobre os resultados do 3T da Log-In Logística Intermodal está encerrada. Por favor, desconectem-se de suas conexões e tenham uma excelente tarde.

"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"