

Bruna Matos: Bom dia a todos, bem-vindos à teleconferência da Log-In Logística Integrada para a apresentação dos resultados do 1T24.

Meu nome é Bruna Matos, sou Analista de Relações com Investidores e serei a anfitriã desse evento. A apresentação e os comentários sobre os resultados serão realizados pelo Márcio Arany, Presidente da Log-In; pela Sandra Calcado, Gerente de Relações com Investidores, Estratégia e ESG; pelo Marcos Voloch, Vice-Presidente de Navegação; pelo Gustavo Paixão, Diretor de Terminais; pelo Maurício Alvarenga, Diretor de Transportes Rodoviários; e pelo Roberto Pandolfo, Diretor de Soluções Integradas.

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 arquivo do *release* nas versões português e inglês já estão disponíveis na sessão central de resultados do website de RI da companhia, mas vamos compartilhar a apresentação em português aqui pelo próprio Zoom. Além das salas disponíveis nos idiomas português e inglês, temos aqui também o nosso intérprete de libras durante todo o evento.

Gostaria de lembrá-los que, nesse momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e logo em seguida à apresentação será iniciada a sessão 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.

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

Márcio Arany: Obrigado, Bruna. Bom dia a todos. Sou Márcio Arany, Diretor-Presidente da companhia. Quero agradecer a presença de todos na teleconferência de resultados referente ao primeiro trimestre do ano de 2024 da Log-In Logística Integrada.

Vamos iniciar nossa apresentação no slide três, repassando as principais realizações do nosso plano estratégico em quatro blocos: Navegação costeira; TVV e terminais; transporte rodoviário de cargas; ESG e estrutura de capital. E essa última que permeia todas as linhas de negócio da companhia. Na sequência, passaremos à apresentação dos nossos resultados.

No nosso negócio de Navegação Costeira, destacamos recordes históricos de receita na navegação costeira de R\$ 383 milhões, recordes históricos de volume e receita em *Feeder*, R\$ 94.700 TEUS e cerca de R\$ 96 milhões de receita, maior volume de cabotagem para um primeiro trimestre com 52.600 TEUS e a entrada em fase final de construção do nosso navio Log-In Experience.

Já no TVV e Terminais Intermodais, destacamos maior receita para um primeiro trimestre com R\$ 89,5 bilhões, maior movimentação de contêineres para um primeiro trimestre com 56.300 boxes, com destaque para movimentação de café, e o início do *retrofit* dos três portêineres do TVV.

Em relação ao Transporte Rodoviário de Cargas, destacamos os investimentos de R\$ 66,2 milhões para a ampliação de capacidade de transporte e a criação de duas novas unidades para o transporte multimodal, a atuação de forma conjunta com a Log-In com a movimentação de 806 TEUS de carga fracionada e a retomada da carga fracionada com a Oliva Pinto com destino a Manaus.

O quarto e último ponto fala da nossa estratégia de ESG e Estrutura de Capital e destacamos a realização do inventário de gases de efeito estufa, a parceria com o Instituto de Artes Sem Limites, que possibilitou 1.482 atendimentos nas mais diversas áreas, futebol, capoeira, artesanato, entre outros, e o treinamento de ética para toda a equipe comercial durante a feira intermodal.

A seguir, nossa equipe apresentará os resultados do trimestre, iniciando pela gerente de relações com investidores de estratégia e ESG, Sandra Calçado.

Sandra Calçado: Obrigada, Márcio. Bom dia a todos e obrigada pela presença aqui com a gente.

Bom, nesse slide quatro eu queria compartilhar com vocês os resultados do 1T24. Como vocês podem ver aqui, tivemos um incremento relevante na ROL, na Receita Operacional Líquida, de quase 11% versus o 1T23 e a gente chegou a um valor de quase 620 milhões. O EBITDA ajustado, por outro lado, como vocês podem ver, teve uma redução de 13% e atingiu um valor de 143 milhões e, conseqüentemente, isso afetou a nossa margem EBITDA ajustada.

Mas para a gente falar um pouquinho desses números, é importante a gente contextualizar o momento que a companhia está vivendo. Como vocês estão vendo, a Log-In está crescendo e segue na sua trajetória de desenvolvimento, expansão de capacidade. A gente está crescendo em todas as torres de negócio, na navegação, nos volumes de cabotagem, inclusive esse foi o maior *driver* de variação de receita. A gente está crescendo no TVV, a gente teve uma movimentação significativa de número de boxes. A gente aumentou expressivamente a receita através de Tecmar e Oliva Pinto no transporte rodoviário de cargas.

Então, tudo bem, estamos falando de crescimento, mas por outro lado, dado que como esses negócios estão em seus períodos de expansão de capacidade, eles também incorreram estruturas de custos mais pesadas, como a gente costuma falar que tem a dor do crescimento, né? Na navegação, por exemplo, isso aconteceu em função dos dois novos navios que a gente teve adicionais em operação comparando pelo 1T23. Esse aumento na capacidade acaba gerando uma redução, que é temporária, obviamente, de margem pelo *ramp-up* dos navios.

Da mesma forma o TVV, como vocês vão ver adiante, por conta desse processo de modernização, ele está se expandindo para acompanhar essa exigência de aumentos por atividade. E, assim, a renovação desse parque de equipamentos, de pessoal, etc., tudo isso vem na frente. Na Tecmar, também, da mesma forma. A gente está vendo esse mesmo efeito por conta do projeto de expansão de capacidade, especialmente para atender a Log-In como sua fornecedora.

E esses custos de *setup* de operação, eles são previstos nesse primeiro momento até eles conseguirem trazer os resultados que a gente planejou, até eles conseguirem fazer com que a gente expanda as margens e a gente consiga tornar esses ativos mais eficientes e também rentáveis.

É um processo naturalmente esperado no momento de expansão. E aí, para detalhar um pouquinho dos resultados das ações de negócio, eu queria passar a palavra primeiramente para o Marcos Voloch, que é o nosso Vice-Presidente de Navegação.

Marcos Voloch: Obrigado, Sandra. Bom dia a todos. Sou o Marcos Voloch, Vice-Presidente de Navegação. Como a Sandra destacou, a gente teve um belo início de ano, com recorde de volume, receita operacional líquida e *market share*, que estiveram em seus maiores níveis para o primeiro trimestre historicamente.

Começo no slide, destacando o nosso crescimento de 52,7% no volume total movimentado, cabendo ressaltar os expressivos crescimentos nos *trades* de capotagem e *Feeder*. No primeiro trimestre, segundo os dados da ABAC (Associação Brasileira dos Armadores de Capotagem), que representa cerca de 95% da carga transportada no *trade* da capotagem, o volume de contêineres movimentados teve um aumento de 2,5%, ao passo que a Log-In registrou um forte crescimento de 28,7%, mais de dez vezes do que o mercado cresceu. A gente atingiu um *market share*, então, no primeiro trimestre, de 29,6%, o que é absolutamente recorde para o Log-In.

Esse avanço ressalta o acerto na nossa estratégia de aumento de capacidade nas rotas do Norte, com a abertura dos Serviços Expresso Amazonas em meados de 2023 e a entrada dos novos navios.

No *Feeder*, o aumento foi ainda maior, com praticamente o dobro do volume que a gente movimentou no 1T23, 98,1% de crescimento. Essa performance se deve principalmente à flexibilidade que o número maior de navios nos dá, e o que a gente consegue oferecer para os armadores internacionais mais rotas e mais espaço, especialmente nos momentos de ruptura no comércio internacional, com postos condicionados, navios atrasados, e esse tipo de coisa.

Parte desse crescimento também se deve às sinergias escolhidas com a MSC, nosso principal acionista e tem forte presença no comércio exterior brasileiro.

No Mercosul, no *trade* de Mercosul, a gente continua a observar uma forte contração de quase 30% dos volumes movimentados. Esses números ainda são preliminares, não temos a estatística completa, mas deve seguir nessa toada. No *trade* do Mercosul, a Log-In contraiu em 36,7%, um pouco acima da cotação do mercado, mas principalmente por conta da parada de fábrica programada de um dos nossos maiores clientes na Argentina.

A gente já está observando, no entanto, desde meados de abril, sinais claros apontando uma leve recuperação nesse mercado.

Passando para a receita liga da Navegação, crescemos 16,3% em relação ao 1T23. É importante mencionar que o nosso *ticket* médio acaba diminuindo por conta da menor receita por TU do *Feeder*, naturalmente, mas por conta principalmente do aumento da representatividade do *Feeder* na nossa matriz de receitas, o que faz com que o aumento da receita total não seja proporcional ao aumento do volume.

Já no EBITDA ajustado de Navegação, atingimos R\$ 101,1 milhões, uma redução de 21,2% comparado ao mesmo período do ano anterior, com queda de 12,6 pontos percentuais na margem EBITDA. A queda na margem decorre principalmente do aumento de custos com os navios, já que tivemos dois navios a mais que no mesmo período do ano passado, assim como custos mais altos de *bunker*, custos portuários e tripulação.

Ainda estamos em fase de *ramp-up* até ocuparmos plenamente a capacidade adicional. No entanto, por conta da nossa forte expansão, a gente também entrou em mercados menos rentáveis, algo esperado em consonância com a nossa estratégia de crescimento e ampliação dos serviços relativos à cabotagem.

Por fim, alguns aumentos de custos, principalmente na movimentação portuária, a armazenagem e o transporte terrestre também tiveram efeito sobre a armazenagem.

Passando para o próximo slide, por favor. Justamente por conta da severa constrição que a gente está vendo em alguns portos, especialmente entre o Sul e o Sudeste do país, a gente está lançando um novo serviço, cuja prioridade será a carga *Feeder* e que atenderá principalmente o estado de Santa Catarina, cujos portos passam por obras de expansão e enfrentam um grande congestionamento.

Esse serviço vai trazer mais flexibilidade para toda a comunidade de comércio exterior brasileiro e deve trazer resultados super positivos também para a Log-In.

Agora vou passar a palavra para o Gustavo Paixão, que apresentará o resultado de Terminais. Muito obrigado.

Gustavo Paixão: Boa dia e obrigado Voloch, e um bom-dia a todos. Sou Gustavo Paixão, Diretor de Terminais e irei compartilhar com todos os resultados do TVV referente ao 1T24.

Bom, começo pelos nossos volumes de contêiner, que é o nosso principal negócio. Podemos ver um destacado crescimento frente ao resultado obtido no mesmo período de 2023. Nesse 1T de 2024, crescemos 62,8%, com uma movimentação de 56,3 mil box,

melhor resultado histórico para o primeiro trimestre. Isso fruto de uma representativa recuperação nos volumes de exportação de café, que vem se destacando trimestre após trimestre, bem como pela importação de veículos elétricos híbridos chineses, que também vem com grande destaque desde o ano passado com a implementação de uma rota direta Brasil-China no TVV.

Falando agora da movimentação de cargas gerais, vemos uma redução de 43% quando comparamos ano contra ano, principalmente por uma considerável redução na movimentação de veículos, cerca de 45%, já que em julho de 2023 tivemos o encerramento do contrato do TEV, espaço que explorávamos dentro da área da Vports para a movimentação exclusiva desse tipo de carga.

Outro fator que impacta a movimentação de carga geral nesse primeiro trimestre é a redução na movimentação de cargas a granel em cerca de 70%, bem como a perda momentânea da capacidade operacional do TVV – e reforço, momentâneo –que está nesse momento na fase mais crítica do projeto de modernização dos portêineres, causando restrições tanto na nossa capacidade de estocagem como também nos nossos berços de atracação.

Passando agora para os nossos resultados financeiros, gostaria de destacar recorde para um primeiro trimestre na linha de resultado operacional líquido, com um resultado de R\$ 89,5 milhões, incremento de cerca de 5% se comparado com o mesmo período do ano passado.

Entretanto, esse resultado, apesar de positivo, acaba sendo impactado pela citada perda de capacidade momentânea do terminal devido ao nosso projeto de modernização, impacto já esperado, mas que, além de tudo, agrega custos à nossa operação, questão necessária para mitigar maiores impactos na capacidade terminal e também no nível de serviço aos nossos clientes.

Mas, de novo, este é um projeto que trará considerável ganho ao terminal, favorecendo a logística pelo Estado do Espírito Santo e também do Brasil.

As questões citadas anteriormente geram um EBITDA ajustado bem em linha com o resultado do primeiro trimestre do ano passado, um resultado de R\$ 40,8 milhões, principalmente pelos impactos da restrição do terminal e a perda de capacidade de geração de serviços e receitas acessórias pela incapacidade de armazenagem e carga no terminal nesse momento.

Bom, são esses os resultados referentes ao primeiro trimestre do ano de 2024, resultado destacado pela grande movimentação de contêineres e ROL no período, e isso mesmo com a restrição imposta pelo nosso projeto de modernização, que já estava planejado, questão que sem dúvida alguma trará grandes benefícios para o terminal, seja na segurança das nossas pessoas, na performance operacional, confiabilidade dos equipamentos, o que resultará em maior e melhor nível de serviço aos nossos clientes.

Aproveito para atualizá-los também do cronograma desse projeto de modernização, que tem como última e mais desafiadora etapa o *retrofit* dos nossos três portêineres, que está seguindo conforme esperado. Inclusive, um deles já passou pelo projeto de modernização

e está entregue à operação. Nesse momento, estamos com o segundo equipamento e tem fim previsto para meados do terceiro mês de 2024 o nosso último equipamento.

Assim, encerro a apresentação dos resultados nesse primeiro trimestre do ano de 2024 de logística de terminais. Passo a palavra ao Maurício Alvarenga, Diretor responsável pela Tecmar Transportes e Oliva Pinto, que dará a sequência à apresentação dos resultados. Obrigado a todos.

Maurício Alvarenga: Obrigado, Gustavo. Bom dia a todos. Sou o Maurício Alvarenga, Diretor Executivo responsável pela torre de negócio rodoviária.

Bom, nesse 1T24, nós continuamos avançando na captura de sinergias, em especial com a unidade de navegação da Log-In, nós tivemos o maior volume de carga fracionada transportada pela navegação para um primeiro trimestre, lembrando que a gente começou essa sinergia, essa busca de sinergia, lá no segundo semestre de 2022.

E o maior destaque agora tem sido o crescimento de uma nova unidade de distribuição de carga fracionada que nós abrimos no ano passado lá na região Norte, em especial em Manaus, mas que atende também o estado de Roraima, e que basicamente é a captura de cargas fracionadas com origem no Brasil todo para distribuição nessa região, mas também a captura de cargas fracionadas no polo industrial de Manaus para distribuição na malha da Tecmar nas regiões Nordeste, Sudeste e Sul.

Isso é um produto diferente, pessoal, que nós lançamos no mercado, na qual a indústria de Manaus não precisa mais transferir carga fracionada para um centro de distribuição antes de fazer a distribuição ao cliente final. Então ela já pode sair de Manaus, por exemplo, já com a distribuição planejada nas demais regiões do país usando uma ampla malha rodoviária que a Tecmar tem.

Bom, conforme está no slide oito, notem que nós crescemos 5,4% na receita operacional líquida, na ROL, chegando a 132,6 milhões nesse primeiro trimestre, e o nosso EBITDA atingiu 9,2 milhões, ficando abaixo, levemente abaixo do mesmo período de 23, e aqui eu vou repetir um pouco o que a Sandra comentou, que o nosso resultado ele foi impactado pelo investimento.

Nós colocamos aqui, nós tivemos vários custos pré-operacionais para colocar essa nova frota, que são 82 cavalos mecânicos, mas 100 implementos, para rodar, e efetivamente eles não entraram em operação no primeiro trimestre, mas nós tivemos custos com contratação de motoristas, treinamentos, adaptação desses veículos a todos os PGRs, ou seja, os Planos de Gerenciamento de Risco, combustíveis e assim por diante. Então é um custo pré-operacional que não teve efeito em receita, logo ele afeta o nosso EBITDA direto, mas é necessário ir para o crescimento que nós queremos ter.

Com esse investimento que nós fizemos de 66,2 milhões, nós estamos ampliando nossa frota para aumentar nossa capacidade tanto para transporte de carga fracionada ao longo do Brasil, mas também para ampliar a nossa capacidade num segmento novo que nós abrimos no ano passado, que foi o transporte de contêiner.

Nós estruturamos duas novas unidades de negócio, ou duas filiais, sendo uma delas em Cabo de Santo Agostinho, a Tecmar já tem uma filial grande lá naquela região, nós estamos

usando a área para também ter essa nova unidade de negócio para transporte de contêiner que vai atender todo o Nordeste brasileiro com cargas em especial chegando via Porto de Suape, e uma outra unidade em Itajaí, Santa Catarina, próxima ao Porto de Navegantes, e essa unidade vai atender os três estados do Sul no transporte de contêineres também.

Lembrando que essas duas unidades se somam a duas unidades já existentes, uma em Cubatão, que atende Porto de Santos e as regiões aqui do Sudeste, e a outra unidade nossa é a Oliva, mais conhecida como Oliva, a Tecmar Norte, lá no estado do Amazonas, e Roraima. E com isso nós teremos uma capacidade para transportar, a partir de agora, mais de quatro mil contêineres mensalmente, então há uma ampliação grande nessa capacidade.

Isso aumenta mais ainda a sinergia que a gente vai ter na torre de negócio de navegação da Log-In uma vez que essa capacidade ela vai contribuir também com aumento de capacidade da própria cabotagem de fazer o porta-a-porta, dando mais não só a sinergia, mas trazendo o nível de serviço também com esse aumento de capacidade, veículos novos e assim por diante.

Então é isso, eu agradeço a todos aí que estão nessa conferência e passo a palavra agora para a Sandra, que dará continuidade à apresentação.

Sandra Calçado: Obrigada Maurício, vamos lá para o slide nove. Nesse slide, a gente tem aqui o nosso endividamento. Eu gostaria de ler alguns pontos desse slide.

Primeiro queria destacar o nosso nível de alavancagem, ele é expresso pelo indicador dívida líquida/EBITDA e, como vocês podem ver, no 1T de 2024 ele foi de 1,8 vezes. A gente seguiu numa estrutura de endividamento muito saudável, completamente alinhada com o trimestre anterior.

E vale sempre lembrar que a gente está muito bem-posicionado com relação aos nossos *covenants*. A gente está num nível de alavancagem bastante seguro no sentido de garantir que eles sejam atendidos.

Agora, essa situação acontece por causa da estratégia da companhia de usar o caixa na frente desses projetos de expansão. Como vocês estão vendo aí, Maurício e Gustavo já apresentaram os projetos de expansão e o Voloch de navio, isso tudo ocorre por quê? Porque a gente não quer perder o *timing* do investimento. A gente não quer esperar, ter que aguardar o financiamento para poder iniciar uma oportunidade interessante de investimento.

Então, a companhia vem se alavancando mais, buscando projetos com bons níveis de retorno. E isso, pessoal, é totalmente planejado, com muita calma, para a gente conseguir o melhor financiamento possível. E a gente fez isso agora, como o Maurício acabou de falar, com esse projeto de expansão da Tecmar, que obviamente acaba implicando nesse leve descasamento no caixa.

Então assim, na questão da dívida líquida que cresce, se você olhar o EBITDA dos últimos 12 meses, ele está muito alinhado com o trimestre anterior. Ele cai um pouquinho por causa do último tri do ano passado em função de seca no Norte, enchente no Sul, como a gente já vem falando nos últimos meses, a gente já falou bastante no último *call* de resultados, e

a gente sabe que isso prejudicou um pouquinho a nossa margem. Mas, assim, os *covenants*, eles ainda têm um excelente espaço, inclusive, para alavancar mais.

Por outro lado, a gente está mostrando aqui a estrutura de endividamento, mas cabe mencionar que o custo médio da dívida diminuiu. Nesse gráfico abaixo, a gente pode ver o que eu estou falando. Ele mostra o alongamento desse cronograma de amortização da companhia ao longo do tempo e o próprio serviço da dívida que a gente espera para os próximos anos.

E é exatamente nisso que a gente vem trabalhando, pessoal. A gente vem trocando dívidas menos atrativas por dívidas melhores e mais alongadas. E o momento do mercado é muito positivo para a gente fazer essas substituições de dívidas. Ele é tão positivo e essa janela é tão interessante que a gente aproveitou essa oportunidade e está fazendo uma nova captação.

Não sei se vocês tiveram a oportunidade de ver, mas ontem à noite a gente anunciou ao mercado uma nova emissão de notas comerciais no valor de 420 milhões com prazo de vencimento de sete anos. Caso vocês queiram maiores informações, esse fato relevante já está disponível no nosso website de RI.

Agora, os objetivos dessa captação, eles estão totalmente alinhados com essa nossa estratégia que eu comentei anteriormente, que a primeira estratégia é: Recompôr o caixa da companhia, capital de giro, em função dos descasamentos e *timing* de oportunidade de investimento e as condições mais propícias para essas operações estruturadas; e o segundo é trocar a dívida vencendo agora nos próximos dois-três anos por dívidas com melhores estruturas, com custos melhores, menores e, obviamente, mais alongadas.

Agora, indo para o slide número dez, eu queria compartilhar com vocês, como a gente vem fazendo em todas as nossas apresentações, o Pascoal já vem mostrando isso de uma forma muito positiva, queria compartilhar com vocês um pouquinho da nossa agenda de ESG (ESG que envolve meio ambiente, social e governança) e confirmar esse compromisso que a gente tem com o tema.

Como vocês podem ver no slide, essa nossa agenda a gente distribui através dos quatro pilares fundamentais: O primeiro, inovação e crescimento sustentável; o seguinte, meio ambiente; social e; governança, que eu mencionei. E esses quatro pilares eles acabam refletindo o nosso compromisso com a sustentabilidade. E para destacar um pouquinho os principais acontecimentos nesse trimestre, alguns já foram abordados pelo Márcio e pelos outros diretores, mas vale destacar os grandes acontecimentos nesse período.

O primeiro pilar, por exemplo, que é de inovação e crescimento sustentável, a gente está sempre buscando oportunidade de inovar, olhando para as nossas práticas. Por exemplo, a gente implementou algumas inovações nos nossos novos navios, e essas inovações no Log-In Experience, Log-In Evolution, elas são capazes de manter o mesmo nível de performance com um combustível muito menor. Então o navio tem uma capacidade melhor. E aí, conseqüentemente, o que acontece? A gente acaba emitindo menos gases de efeito estufa.

Além disso, no caso da Tecmar, com essa integração de Tecmar e Log-In, a gente acaba transportando carga fracionada também nos nossos navios. A gente vende o modal

completo. E aí a gente corrobora também nessa redução de quantidade de navios que está trafegando na estrada, e também, conseqüentemente, na emissão de menos gás na natureza.

E aí puxando, a gente está falando de meio ambiente também, um destaque desse tri foi a nossa conclusão do inventário de gás de efeito de estufa em 2023, o relatório de 2023 saiu. Ele foi assegurado por uma empresa internacional, reconhecida mundialmente de acordo com o GHG Protocol, e foi totalmente em linha com os *standards* globais.

No social, como o Márcio já falou, mas eu queria falar mais uma vez e endereçar essa parceria da Log-In com dois institutos, que são o Artes Sem Limites e o Social Esperança. Pessoal, muita gente é atendida aqui. Nesses institutos, a gente tem o objetivo principalmente de tirar jovens e crianças das ruas através de esporte, artesanato, reforço escolar, algumas oficinas e a gente também capacita o pessoal que está em idade de trabalho. Esse é o tipo de ação que a gente vai continuar apoiando.

E aí pessoal, por último, na governança a gente vem se engajando bastante em treinamentos. Especificamente falando do 1T, a gente focou em dois temas importantíssimos: Primeiro, treinamentos para combater determinados comportamentos, como assédio e discriminação, e isso a gente sabe que fomenta a diversidade na companhia; e, segundo, para reforçar a ética nas nossas relações comerciais, e isso é fundamental.

Através desses pilares do ESG, em linha com o nosso propósito, e qual é o nosso propósito? É de fazer a logística marítima integrada um impulsionador do desenvolvimento sustentável através da nossa gente. Através desse propósito, a gente quer criar um valor de longo prazo para todo mundo, para os nossos acionistas, para os nossos colaboradores, para a sociedade, para as instituições governamentais, para os parceiros, para os fornecedores, dentro de um ambiente genuinamente diverso e de crescimento.

Agora eu queria passar a palavra para o Roberto Pandolfo, nosso Diretor de Soluções Integradas.

Roberto Pandolfo: Muito obrigado, Sandra, por trazer essas boas notícias sobre a nossa governança. Eu peço desculpa a todos aí, estou aqui na Argentina, estive em Baía Blanca, e peguei muito vento ontem e a voz acho que foi embora com o vento.

Então vamos lá. Bom dia a todos, para quem não me conhece, eu sou Roberto Pandolfo, eu assumi há pouco a recém-criada Diretoria de Soluções Integradas da nossa Log-In. Há alguns anos eu tenho ocupado posições de diretor em empresas, como a Kuhne + Nagle, a Globo Freight Forwarders, Porto Itapoá como CCO e Customer Experience, a nossa saudosa VARIG, como Diretor Regional Sul até 2000.

A minha maior vivência sempre foi na gestão matricial, com integração de vários produtos, focando no desenvolvimento de negócios, para melhorar a percepção da experiência do cliente. Por isso, esse *fit*, com a minha vinda aqui na Log-In. Agora, nessa nova diretoria, a nossa principal missão é ser a melhor experiência para o cliente, oferecendo serviço de solução logística e agregando valor ao integrar vários de nossos produtos, como transporte por navegação, rodoviário, armazéns e terminais.

É importante nós lembrarmos que a nossa cobertura, tanto nacional como aqui na Bacia do Prata, permite uma excelente malha na cadeia de distribuição dos nossos clientes. Com isso, nós podemos integrar soluções e, especialmente – isso, gente, é muito importante –, sendo o *focal point*. Com isso, o cliente não vai precisar fazer a gestão de muitos fornecedores logísticos, falando com diversas empresas e pessoas, e deixa tudo sob a nossa responsabilidade aqui na Log-In.

Desde o desenho do projeto de solução integrada à sua implementação, que isso é bastante importante entender, as expectativas do cliente com esse projeto, fazer juntos os respectivos SLEs e, em especial, a comunicação centralizada em uma única empresa.

Eu tive a sorte de chegar aqui na Log-In, uma empresa que já valorizava muito esse tipo de integração logística. Nós temos casos aqui desse tipo de produto que existe há mais de dez anos e com muito sucesso e posso dizer com certeza que sempre quis trazer para concorrência e nunca consegui. Então, esse nosso time aí conseguiu trazer um resultado equivalente no primeiro *quarter* de 2023 para este ano e é importante ressaltar as circunstâncias meteorológicas que atingiram tanto o Norte quanto o Sul do nosso país no final do 4T23, e em especial, até aqui na Argentina, na Baía Blanca, tivemos um tufão que impactou na produção do nosso principal cliente, aqui do Sul da Argentina.

O nosso principal desafio nesse primeiro semestre é criar o planejamento estratégico desta nova área e, ao mesmo tempo, trazendo resultados através da geração de novos negócios. Não adianta nós só planejarmos o médio e longo prazo se não trouxermos a receita para subsidiar a nossa existência.

O nosso foco é sempre buscar sinergias, existem muitas, não só entre as empresas da Log-In, mas também com todos os demais negócios do Grupo MSC, que engrandece muito o nosso pacote de oportunidades e soluções ao cliente. Vamos considerar a definição da estratégia do valor da unidade, analisando os contextos, tanto interno quanto externo a que nós estamos submetidos, construindo a visão e um posicionamento estratégico desta área.

Em relação a nossa estruturação comercial, vamos estabelecer quais são nossas regras de negócio, isso é extremamente importante, posicionamento do mercado pretendido, o perfil dos nossos clientes alvo, quais são, os *verticals*, quais são as cadeias que a gente quer atacar e sempre pensando em inovação em práticas sustentáveis, criar o portfólio de serviços.

Para a nossa menor governança, nós faremos uma avaliação econômica e financeira do modelo de negócio pretendido. Obviamente que não podemos fazer o planejamento sem levar isso em consideração, que é extremamente importante. Então, vamos analisar a necessidade de transformação digital e o plano de desenvolvimento de todos os nossos recursos, tanto como pessoa, como técnicos.

Com tudo isso, a gente vai desenvolver o *business case* avaliando as estratégias, as oportunidades, os riscos com toda certeza e, finalmente, construindo o *roadmap* das nossas ações estratégicas.

Muito obrigado, pessoal, pela oportunidade de compartilhar com vocês todos os nossos planos. Um excelente dia. Mais uma vez, desculpa aí pela minha voz. Agora eu devolvo a palavra ao nosso presidente Márcio Arany. Fico à disposição.

Márcio Arany: Obrigado, Voloch, Gustavo, Alvarenga, Pandolfo e Sandra. Passamos agora para a parte de perguntas e respostas. Fico à disposição. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Bruna Matos: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Aqueles que desejarem fazer uma pergunta podem utilizar o recurso *Raise Hand* aqui embaixo na tela para que a gente possa habilitar seu microfone. Aqueles que desejarem enviar perguntas por escrito podem fazer isso pelo botão de Q&A, localizado também na parte inferior.

As perguntas recebidas por escrito também serão respondidas ao vivo.

Recebemos aqui no Q&A a pergunta do JP:

“Bom dia. Mais um excelente trimestre para a companhia, parabéns. Duas dúvidas sobre o mercado de navegação. Com a chegada de um novo *player* na cabotagem no Brasil, o investidor deve esperar um derretimento nos preços e uma guerra de frete para os próximos meses? Existe um *bottom line price* para manutenção das margens? E qual a estratégia adotada para melhorar os volumes do Norte do país? E, dado esse volume e o esperado *dry season*, já existe um plano para cobrir a restrição de capacidade no segundo semestre?”

Márcio Arany: Obrigado, JP, pela sua pergunta. Vou pedir para o Voloch, nosso VP de Navegação, responder.

Marcus Voloch: Obrigado Márcio, obrigado JP. Uma boa pergunta. Olha, a questão da entrada de um novo *player* no mercado, evidente que aumenta um pouco a competitividade entre os atores, mas a gente tem que entender que a cabotagem de contêiner ela responde por 4 a 5% da matriz de transporte brasileira. Nosso grande concorrente não é um outro navio, mas sim o modal rodoviário.

Então, assim, quanto mais demanda, quanto mais oferta e mais regular essa oferta existir com a cadência certinha, com os navios operando bonitinho, mais carga acaba sendo convertida para o modal cabotagem como um todo, para o multimodal via cabotagem. E aí, o que acontece, na verdade, é que o bolo acaba crescendo.

Se a gente analisar, historicamente, os grandes movimentos de crescimento de capacidade no mercado, a gente teve acho que nos últimos dez anos, foram dois momentos muito importantes, um em 2013 e o outro em 2018, se eu não me engano, e agora o terceiro momento em 2024, mas em 2013 e 2019, 18/19, como a capacidade entrou, o mercado saltou junto com a capacidade logo em seguida, mostrando que havia uma demanda reprimida.

Então o que a gente está vendo acontecer é que o volume da capotagem tem crescido como um todo. Evidente que vai haver uma acomodação entre os *players* do mercado, tem um *player* a mais, isso é claro, que vai haver um pouco de redivisão do bolo, mas o principal que a gente está vendo de fato acontecer, é que o bolo tem crescido bem acima do que cresceria caso não houvesse a injeção de capacidade.

Então, o mercado tende a se acomodar, porém, num patamar mais alto. Claro que o frete acaba sofrendo um pouco, mas a migração de mais clientes para a cabotagem faz com que isso se acomode de forma bem mais tranquila do que se espera eventualmente.

Com relação à segunda parte da pergunta, que é aumentar os volumes do Norte, o Norte segue com volumes fortes. O que aconteceu realmente foi uma parada forçada durante o 4T do ano passado por conta da seca. Tudo normal, o volume segue forte. A atividade econômica do Brasil ela não diminuiu, na verdade, cresceu bem de leve, mas cresceu, e isso acaba se refletindo no aumento do volume na cabotagem também.

Mas com relação à seca propriamente dita, existem sim diversas ações mitigadoras que estão sendo tomadas, uma delas passa por dragagem. Para ser honesto, a gente tem quatro medidas já bem fundamentadas e bem trabalhadas, que podem ocorrer de forma individual ou de forma paralela, acho que não vou entrar no detalhe aqui agora, mas a gente tem um plano super bem estruturado, como eu falei, com quatro alternativas viáveis e que podem ser colocadas, caso a seca realmente ocorra de forma drástica, as quatro alternativas podem ser colocadas em prática de forma concomitante ou de forma individual, de acordo com a necessidade.

Espero ter respondido. Bruna, volto com você. Obrigado.

Bruna Matos: Obrigada, Voloch. Aproveito para lembrá-los que aqueles que desejarem fazer perguntas podem utilizar tanto o botão *Raise Hand*, levantar a mão, ou enviar perguntas aqui pelo Q&A.

Recebemos aqui a pergunta do José Paulo Pereira:

“Como está sendo o início da operação dos dois novos navios?”

Márcio Arany: Obrigado, José Paulo, pela sua pergunta. Eu vou passar essa pergunta novamente para o Marcos Voloch.

Marcus Voloch: Bom, obrigado. Bom, os dois novos navios, o Log-In Experience e o Log-In Evolution, um deles já está operando aqui na cabotagem, começou no início do 2T. Foi uma grata surpresa, na segunda operação do navio a gente viu que o navio tinha uma capacidade. A gente recebe um design teórico do navio, a hora que a gente coloca a carga a bordo, a gente faz o teste de esforço, a gente vê realmente na vida real se o navio é parrudo de verdade, né? E a gente teve uma grande surpresa, o navio é parrudo, o navio cabe mais carga do que a gente imaginava. Então a gente está super feliz com a performance do navio.

Ainda com relação até ao desempenho de combustível, de consumo de combustível, ele está estritamente dentro das curvas teóricas, que também é algo esperado nesse sentido, ou seja, um navio supereconômico e com uma capacidade acima até do que a gente imaginava, então a gente está bem feliz.

O segundo navio, ele está sendo lançado, vai fazer teste de mar lá na China essa semana, nosso Diretor de Operações está inclusive indo para lá nos próximos dias para acompanhar o teste de mar e acompanhar a entrega do navio e vai estar por aqui em meados de junho e início de julho para começar a operação efetivamente falando.

Então, estamos super felizes com a entrada desses dois navios, vão ajudar a gente a rumo à liderança. Obrigado.

Bruna Matos: Não havendo mais perguntas, gostaria de agradecer a participação de todos e passar a palavra ao Márcio Arany para as considerações finais.

Márcio Arany: Obrigado, Bruna. Acho que vocês puderam ver nós tivemos resultados muito bons em todas as nossas torres de negócios, cada uma com a sua especificidade.

Na Navegação, a gente realmente está muito consistente na partida do serviço novo lá para Manaus, que começou no final do ano passado. Então a gente está realmente, como a Sandra falou, na dor do crescimento, a gente não parte com o navio cheio, então a gente está enchendo os navios, a gente está trabalhando sempre na conversão de carga rodoviária para o modal, isso também demora, mas está bem consistente e ele já se mostra uma alternativa muito boa para os nossos clientes de Manaus.

Outro ponto que eu queria destacar também aqui, o Voloch comentou, é a partida do nosso *shuttle* navegante Rio de Janeiro. Isso demonstra, mais uma vez, a nossa *expertise* nesse tipo de produto para o mercado e nossa capacidade de desenhar e implementar rapidamente esse serviço.

E com relação à Tecmar, também registrar que o excelente trabalho que está sendo feito lá, sempre focado no *turnaround* da empresa, não é fácil, eu já comentei isso em outras ocasiões, a gente está aprendendo muito. É um negócio que foi muito novo para toda a equipe da Log-In, mas a gente está abrindo frentes novas, como o Alvarenga comentou, na questão da unidade de contêiner, a gente já está trabalhando muito forte fornecendo transporte de contêiner para a Log-In, mas estamos trabalhando ainda no *turnaround*, na captura de mais sinergias para a Log-In.

Então é isso, pessoal. Eu queria agradecer a presença de todos aqui e dar por encerrada a nossa conferência desejando a todos uma boa tarde.

Bruna Matos: A teleconferência sobre os resultados do 1T24 da Log-In Logística Integrada está encerrada.

Por favor, desconectem-se e tenham um bom-dia.