



**Log-In Logística Integrada
Resultados do 4T25
12 de março de 2026**

Sandra Calçado:

Bom dia a todos, bem-vindos à teleconferência da Log-In Logística Integrada para a apresentação dos resultados do 4T25. Meu nome é Sandra Calçado, sou Gerente de Relações com Investidores, Estratégia e ESG da Log-In, e serei a anfitriã deste evento.

A apresentação e os comentários sobre os resultados serão realizados pelo Pascoal Gomes, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores, pelo Nilton Pimentel, Diretor Financeiro, pelo Gustavo Paixão, Diretor de Terminais, pelo Felipe Gurgel, Diretor Executivo de Navegação, e pelo Maurício Alvarenga, Diretor de Transportes Rodoviários. 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 suas versões em português e inglês, já estão disponíveis na seção Central de Resultados no 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 a nossa intérprete de Libras durante todo o evento.

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 sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para aqueles que desejarem fazer perguntas. Eu 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 esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, bem como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se de crenças e premissas da administração, com base nas informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, e portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e ainda outros fatores operacionais podem afetar o desempenho da Companhia e conduzir também a resultados materialmente diferentes das expectativas da administração.

Agora, feitos os devidos avisos legais, eu gostaria de passar a palavra ao Pascoal Gomes, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com Investidores da Companhia, para que ele possa iniciar seus comentários.

Pascoal Gomes:

Obrigado, Sandra. Bom dia a todos novamente. Eu sou o Pascoal, Vice-Presidente Financeiro e de Relações com investidores da Companhia. Quero começar agradecendo a presença de todos aqui nessa teleconferência de resultados, referente ao 4T25 da Log-In Logística Intermodal.



Vamos iniciar nossa apresentação com os destaques operacionais e financeiros. Começando pela Navegação Costeira e soluções logísticas integradas, nós transportamos 776.900 TEUs, que representam um crescimento de 6% em relação ao 2024. As operações intermodais avançaram 15,2%, totalizando 146.200 operações, reforçando a demanda por soluções logísticas integradas.

A receita operacional líquida na navegação atingiu R\$2,1 bilhões, uma alta de 19,9%, enquanto o EBITDA ajustado somou R\$487 milhões, com crescimento de 2,2%, refletindo a nossa disciplina operacional, mesmo em um ambiente mais competitivo.

No TVV, nós tivemos um desempenho bastante forte. O volume de carga geral cresceu 30,1%, alcançando 929.700 toneladas, e o volume de granéis avançou 55,7%, para 665.500 toneladas. Destaco também a primeira operação de 15.000 toneladas de briquetes, integrando transporte rodoviário, armazenagem e operação portuária, um marco importante na diversificação de cargas de terminal.

Já no transporte rodoviário de cargas, a operação de rodocabotagem atingiu 5.200 TEUs, um crescimento de quase 40%, reforçando as sinergias entre Tecmar e a Navegação Costeira. Além disso, registramos um aumento de 5 p.p. no nível de serviço em relação ao mesmo período do ano anterior.

Como parte da expansão de capacidade, nós concluímos a aquisição de um imóvel de cerca de 30.000 metros quadrados em Manaus, ampliando a nossa atuação e a atuação da Tecmar Norte.

Por fim, em ESG, obtivemos o Selo Prata do Pacto Pela Sustentabilidade, avançamos na agenda climática com pontuação B no CDP e conquistamos o Selo OEA Conformidade, reforçando os nossos padrões de governança, segurança e eficiência na cadeia logística.

Em síntese, os resultados refletem crescimento, integração entre os negócios e execução consistente da nossa estratégia, mesmo em um cenário mais desafiador.

A seguir, a nossa equipe apresentará os resultados do trimestre, iniciando pelo Nilton Pimentel, nosso Diretor Financeiro.

Nilton Pimentel:

Obrigado, Pascoal. Bom dia a todos, e obrigado por atenderem a divulgação dos resultados do 4T25 da Log-In Logística Integrada.

Nós encerramos o trimestre com uma receita operacional líquida de R\$863,8 milhões, crescimento de 10,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultado este puxado principalmente pela nossa torre de navegação, destacando a Cabotagem e o Feeder.

Olhando para a ROL do ano de 2025, atingimos R\$3 bilhões, com um crescimento semelhante ao registrado no 4T, em 10,2%. Com relação ao EBITDA ajustado, registramos um crescimento de 50,3% no último trimestre, com o resultado ficando em R\$197,8 milhões, em um ano positivo para o TVV, com forte movimento de carga geral.

Considerando o ano de 2025, nosso crescimento de EBITDA ficou em 16,7%, com R\$687,2 milhões. A margem EBITDA do trimestre teve um aumento de 6,1 p.p., ficando em 22,9%, e a anual ficou praticamente estável, subindo 0,8 p.p., registrando 22,3%.



Apesar das margens ligeiramente superiores, vale destaque para uma forte pressão sentida ao longo do ano nos custos dos nossos serviços prestados, principalmente na Navegação Costeira, com quase 28% de aumento no 4T25, sobretudo nos custos portuários e rodoviários.

Obrigado, e agora eu passo a palavra ao Felipe Gurgel, Diretor Executivo de Navegação.

Pascoal Gomes:

Vou dar sequência à fala do Gurgel, enquanto ele retoma a conexão. Vou começar aqui pelo slide 5. Quero destacar o crescimento que foi sólido na receita operacional líquida. Nós registramos um aumento de 23% no 4T, ano contra ano, e ano contra ano de quase 20%, em 2025. Atingimos aqui uma marca histórica de R\$2 bilhões como receita da navegação.

Nosso volume movimentado também segue uma trajetória de crescimento. Nós atingimos pouco mais de 200.000 TEUs no trimestre, é um recorde para este período do ano, fruto do aumento de volume na Cabotagem e Feeder, sobretudo na rota de/para Manaus. Vale reforçar que, neste mesmo período do ano anterior, o volume de/para Manaus foi impactado pela interrupção da navegação até o Porto de Manaus, quando se deu operação através de um píer flutuante na região de Itacoatiara. Isso não ocorreu em 2025, apesar de termos sofrido restrições. Não houve uma interrupção total da navegação como observado em 2024.

Em relação ao crescimento de volume, é importante mencionar que o desempenho do setor cresceu quase 15% contra o ano, segundo dados da ABAC, Associação Brasileira de Armadores de Cabotagem, tendo a Log-In crescido um pouco acima deste percentual, aumentando o nosso market share.

Passando para o resultado operacional, apesar do aumento de volume, nós tivemos um resultado sem praticamente nenhuma variação no 4T e cerca de 2% acima de 2024, atingindo R\$487 milhões em 2025. Este resultado é explicado principalmente pelo desbalanceamento entre oferta e demanda no mercado doméstico, que vem naturalmente pressionando os níveis de frete.

Por outro lado, o aumento do volume de Feeder em rotas mais longas compensou em parte a perda da margem da Cabotagem, que resultou em uma perda de margem de 5,5 p.p. no 4T, e de aproximadamente 4 p.p. em 2025.

No âmbito operacional, nós alcançamos nosso volume recorde de operações intermodais, que são os trechos terrestres de coleta e entrega, a última ponta. Foram mais de 140.000 operações em 2025, com um nível de pontualidade acima de 91%.

Consideramos o ano de 2025 um ano muito positivo para a Log-In, com resultados consistentes, fruto de um trabalho incansável do time Log-In. Para 2026, como já mencionado, nós estamos diante de um ano bastante desafiador, pela relação de oferta e demanda, pelos níveis de margem, e também por ser um ano que teremos algumas docagens obrigatórias.

Por fim, nós estamos atentos aos dobramentos da guerra no Oriente Médio e eventuais impactos na economia brasileira e no nosso negócio, em especial a alta do petróleo, que impacta uma linha de custo relevante de todas as torres de negócio da Companhia, sobretudo na Navegação Costeira e operações rodoviárias.

Agora eu passo a palavra ao Gustavo Paixão, que apresentará o resultado de terminais.

Gustavo Paixão:



Bom dia a todos. Obrigado, Pascoal. Sou Gustavo Paixão, Diretor de Terminais, e a partir de agora vamos acompanhar juntos os resultados do TVV referentes ao 4T25 e um resumo do fechamento do nosso ano.

Quando olhamos o volume de contêineres movimentados do TVV neste 4T25, vemos uma leve melhora em relação ao mesmo período do ano anterior, com 53.200 boxes movimentados, um crescimento de cerca de 2%, o que principalmente representa uma boa recuperação nas movimentações de contêineres frente aos trimestres anteriores, que foram impactados, sobretudo, por uma forte queda nas exportações, principalmente no café, que enfrentou forte concorrência no mercado internacional, e também pelo nosso granito, que foi impactado a partir do 2S pela tarifação imposta pelos Estados Unidos.

Com isso, o resultado acumulado do ano fica em 218,200 contêineres movimentados, o que é um bom número, porém, cerca de 4,6% menor se comparado com o ano de 2024; mas ressaltando que o ano de 2024 teve destaque e foi recorde de movimentação no TVV.

Já na carga geral, temos um cenário positivo quando olhamos volumes, tanto no trimestre quanto no ano. Atingimos, no 4T do ano, a marca de 387.400 toneladas movimentadas, o que representou um crescimento de cerca de 38% frente ao mesmo período de 2024.

Esse cenário de crescimento, também vemos se repetindo consolidado o ano, com a movimentação de praticamente 930.000 toneladas, crescimento de 30% se comparado com o ano de 2024.

Aqui, temos destaque em uma amostra da recuperação nesse perfil de carga no ano de 2025, com grande destaque para as cargas a granel, que cresceu 55,7% frente ao ano anterior, bem como veículos e cargas de projeto, que também mostram uma recuperação a partir da retomada da capacidade operacional plena do terminal, que após um ano de 2024 comprometido pelo retrofit, que nos impôs bastante desafio, mas que agora, com a nossa capacidade retomada, mostra a importância para o atendimento das mais diversas demandas do setor portuário do Espírito Santo e do Brasil, com elevado nível de serviço medido no ano de 2025.

Passando agora para a nossa receita operacional líquida, começo destacando que, no 4T24, tivemos o reconhecimento de uma receita não recorrente, na ordem de R\$59 milhões, que, para efeito de resultado comparativo do 4T25, eu irei desconsiderar nas minhas falas à frente.

Dito isto, a nossa receita cresce frente ao 4T24 em 27%, fruto do relevante aumento na movimentação de granéis, que apresentou destacado crescimento no período, também das receitas acessórias e também do efeito volume do contêiner, o que traz um resultado na nossa receita para R\$113,8 milhões no 4T25.

Quando olhamos o resultado do ano, vemos refletidos alguns impactos, principalmente nos trimestres anteriores, como, por exemplo, o efeito da baixa movimentação de contêineres, que reflete na receita, que fica cerca de 9% abaixo em relação ao ano anterior, com resultado de R\$396 milhões.

Já o nosso resultado EBITDA foi de R\$51,1 bilhões, ou seja, um destaque, o que apresenta um resultado 32,4% superior ao realizado no mesmo período de 2024. Já o resultado consolidado em 2025 apresenta também aumento, mas um leve aumento frente ao ano de 2024, na ordem de 1,5%, resultado praticamente em linha, que foi consequência da movimentação de contêiner inferior ao que tivemos em 2024, e um grande peso na movimentação de carga geral, atingindo R\$168 milhões no ano de 2025.



Como vimos nos resultados apresentados, sejam de volume ou financeiros, vemos que o ano de 2025, apesar de desafiador, com fatores externos que afetaram diretamente o nosso segmento, mostrou que o terminal conseguiu responder à altura, a partir do fim do nosso retrofit em 2024, recuperando performance, volume e resultados no ano de 2025, se consolidando cada vez mais como um terminal multipropósito, e que agora, com a nossa expansão de capacidade diária por detalhes de entrada em operação, tem tudo para continuar crescendo no ano de 2026.

Assim encerro a apresentação de resultados de terminais e passo a palavra ao Maurício Alvarenga, diretor responsável pela Tecmar Transportes, que dará a sequência da apresentação dos resultados. Obrigado a todos.

Mauricio Alvarenga:

Obrigado, Gustavo. Eu sou o Maurício Alvarenga, como o Gustavo comentou, Diretor responsável pela torre rodoviária, que é o braço rodoviário e também de operações multimodais do Grupo.

No 4T, a Tecmar deu sequência ao plano de recuperação do negócio; e principalmente, quando eu falo de recuperação aqui, estou falando da carga fracionada. Nós otimizamos várias operações nas 18 filiais próprias que nós operamos, e os resultados já são parcialmente observados no 4T.

Lembrando que o nosso foco no negócio de fracionado tem sido otimizar, principalmente as operações, ou seja, reduzir o nosso ticket médio de custo operacional por tonelada transportada, e também ajustar a nossa base de clientes, para um cliente que esteja mais aderente à nossa esteira de produção, gerando menos custos adicionais para essa operação.

O nosso EBITDA ficou ainda negativo no 4T, em R\$-7,6 milhões, mas quando comparamos com o mesmo período anterior, ele ficou bem melhor, ou seja, o período anterior tinha sido R\$-21 milhões. Nós praticamente mantivemos um volume no mercado de fracionado muito parecido com o volume do mesmo período do ano anterior, e operamos um pouco abaixo no volume de lotação. Mas o que refletiu efetivamente essa grande melhora foi a redução do custo operacional no período, que foi de 17%.

Ao mesmo tempo, foi o nosso melhor trimestre em volume de negócios, no que nós chamamos de rodocabotagem, ou seja, a carga fracionada em especial, sendo transportada na longa distância, através dos navios da Log-In, o que gera impacto positivo, que não vemos na torre rodoviária, mas enxergamos na torre de Navegação Costeira, conforme o Pascoal comentou anteriormente, quando falou da Cabotagem.

O transporte de contêiner vem evoluindo muito bem, nós estamos capturando maior sinergia dentro do Grupo, operando para a Log-In, mas também para outras empresas dentro do Grupo, expandindo o transporte de contêiner internamente, mas também expandindo para diversos outros clientes de mercado, em especial clientes que operam com importação. A nossa unidade de Manaus, em especial, tem crescido bastante nessa linha de importação de carga.

No slide seguinte, nós podemos observar a evolução de alguns indicadores. Primeiro, falando do OTD, que seria o *on-time delivery*. Esse indicador evoluiu bem ao longo do final de 2024 e ao longo do ano de 2025, e nos trouxe bastante estabilidade em nossas operações, melhorando a nossa experiência com nossos clientes. É algo que vamos continuar focando muito neste ano de 2026, também.



O segundo gráfico mostra a evolução, de forma indexada, na base 100, dos nossos volumes de carga fracionada, que chamamos de LTL. Como já expliquei no trimestre anterior, nós estivemos focados nesse forte ajuste da carteira de clientes, buscamos bastante novos clientes, mas também entender a operação desses clientes e adequar a operação desses clientes à nossa linha de produção. Nosso foco aqui tem sido melhoria de margem, com redução de custo operacional, e não necessariamente um aumento do volume transportado.

No terceiro gráfico, nós trazemos o volume realizado na rodocabotagem, já comentado também pelo Pascoal inicialmente. Esse é um produto que vem ganhando bastante corpo no mercado dentro do Grupo, é um diferencial do Grupo, sendo que, desses diferenciais, se destacam principalmente valores competitivos, sustentabilidade, nós temos rotas em que a redução de emissão de CO2 chega a 80%, e também redução de índices de avarias. Ou seja, é uma ótima opção, principalmente para os clientes que buscam uma competitividade.

No próximo slide, vamos falar um pouco da Tecmar Norte. Nós comentamos que adquirimos uma nova área, comentamos Fato Relevante divulgado no último trimestre, com o objetivo de expandir o terminal. Visualmente, vocês podem observar, está em uma cor mais escura, azul, a área de expansão, e a cor em amarelo é a área atual do terminal.

Então, fisicamente, a área fica anexa à área já existente. E tem algumas informações relevantes importantes. Primeiro, a localização do terminal da Tecmar Norte é muito boa, ela está no coração do polo industrial, ao lado de grandes indústrias como a Honda, LG Eletrônicos, Elgin, diversos outros clientes que já são clientes do Grupo e são clientes também da base da Tecmar Norte.

Nós tivemos essa oportunidade de adquirir essa área que fica anexa. Por que isso é importante? É importante porque conseguimos expandir com uma integração da área atual, com custos de forma marginal. Ou seja, temos uma sinergia muito grande operacional dessa área adquirida; ou seja, vai formar um único terminal, é só expandir.

Vamos também conseguir expandir muita oferta dos nossos serviços de forma consistente, lembrando que o mercado de Manaus é um mercado que vem crescendo, um mercado que tem carência de soluções logísticas. É onde a Log-In, nos últimos anos, tem investido forte também na oferta de serviços de cabotagem, e eu não diria nem só de cabotagem, mas na oferta de soluções integradas. Neste caso, ofertamos desde capacidade para importação dos contêineres, armazenagem, o transporte rodoviário lá em Manaus, integrando com a cabotagem, integrando com a importação. Então é uma realmente uma solução integrada logística.

E nós já iniciamos a operação nesse terminal no final de dezembro de 2025. Claro que ainda não foi possível observar nenhum impacto efetivamente no resultado do 4T porque foi bem no final do ano.

É isso. Eu agradeço a participação de todos, e agora eu passo a palavra novamente ao Nilton, que dará continuidade à apresentação.

Nilton Pimentel:

Obrigado, Alvarenga. Passando agora sobre o endividamento da Companhia, como podemos ver pela tabela à direita, a dívida líquida encerrou o ano de 2025 em R\$1,2 bilhão, com uma alavancagem de 1,5x EBITDA, considerando EBITDA dos últimos 12 meses, uma redução com relação ao trimestre anterior, quando registramos 1,8x de alavancagem, sendo isso reflexo de um cacho ligeiramente maior, um fluxo de amortização ocorrendo normalmente, sem novos



endividamentos, e um EBITDA acumulado também maior. Nossa estrutura de endividamento segue bastante saudável, e estamos bem-posicionados em relação aos nossos *covenants* também.

Nos gráficos de pizza temos algumas informações complementares relacionadas ao perfil da nossa dívida, e podemos ver que 89% do nosso endividamento está no longo prazo, ou seja, prazos superiores a 12 meses, e à direita podemos ver a distribuição da dívida, demonstrando uma diluição do nosso endividamento entre diferentes indexadores, o que consideramos bem saudável.

Por fim, o gráfico em barras mostra o nosso cronograma de amortizações, com os eventos mais significativos se iniciando apenas em 2029.

Indo para o slide seguinte, falamos agora de algumas entregas da nossa agenda ESG. Ao longo do período avançamos nas três frentes, ambiental, social e de governança. Na dimensão ambiental, seguimos evoluindo nossa agenda climática, com destaque para a pontuação B no CDP, refletindo o avanço das nossas práticas de gestão e transparência climática.

No pilar social, tivemos reconhecimentos relevantes. Recebemos o Selo Prata no Pacto Pela Sustentabilidade no Ministério dos Portos e Aeroportos, e conquistamos o segundo lugar na categoria ESG no Prêmio Ser Humano da Associação Brasileira de Recursos Humanos do Espírito Santo, além do Selo Destaque, concedido às iniciativas com excelência técnica. Esses reconhecimentos reforçam a consistência das nossas iniciativas voltadas às pessoas e à sociedade.

Também avançamos no fortalecimento da nossa cadeia de fornecedores, com a implementação de um sistema de avaliação de maturidade, que considera aspectos como compliance, integridade, direitos humanos e certificações.

Em governança, destacamos a conquista do selo OEA de Conformidade, certificação da Receita Federal, que reconhece altos padrões de segurança e conformidade aduaneira na cadeia logística. Além disso, a Tecmar foi reconhecida pelo Programa Na Mão Certa, reforçando o nosso compromisso no enfrentamento à exploração sexual de crianças e adolescentes nas rodovias brasileiras. Essas iniciativas reforçam o nosso compromisso com uma agenda ESG consistente e cada vez mais integrada à estratégia do grupo.

Agora eu retorno a palavra ao Pascoal Gomes.

Pascoal Gomes:

Obrigado, Nilton, Gustavo e Alvarenga. Passamos agora para a parte de perguntas e respostas. Ficamos à disposição aqui. Obrigado.

Alana (via webcast):

Bom dia. Excelente resultado. Podem aprofundar o tema não recorrente da desoneração de PIS/COFINS para Manaus?

Nilton Pimentel:

Obrigado pela pergunta. Esse tema foi um processo que conduzimos aqui com o nosso time jurídico ao longo de um bom tempo. Ele questionava a incidência de PIS/COFINS no transporte de/para a Zona Franca de Manaus. Estamos falando de um período de 2018 até 2024, e ele provoca então esse efeito desse tributo a ser recuperado de R\$122,9 milhões, que é o que, como vocês observaram, impactou o resultado.



E esse mesmo valor, a nossa expectativa, de acordo com as projeções da Companhia, é que ele vire caixa de maneira indireta, à medida que vamos poder compensar esse mesmo valor em outros tributos federais a serem pagos, e a nossa expectativa é de que isso ocorra nos próximos dois anos, que isso retorne em abatimentos de outros tributos nos próximos dois anos.

Marcelo Ramos (via webcast):

Gostaria de saber se a Log-In pretende participar da licitação do Tecon 10 em Santos, e saber como a Tecmar está vendo o ano de 2026 e se ela pretende entrar no segmento de Granel.

Pascoal Gomes:

Obrigado, Marcelo, pela pergunta. Respondendo a primeira parte da pergunta, não. A Log-In não vai participar do projeto de Tecon Santos. Não está aqui dentro dos nossos planos. Tem muita notícia sobre isso no mercado, de quem está interessado e como é que estão se movimentando os players para poderem participar da licitação, do certame.

A segunda parte da pergunta, sobre a Tecmar em 2026, eu vou passar a bola para o Maurício Alvarenga.

Mauricio Alvarenga:

Excelente, Pascoal. Falando um pouco de Tecmar em 2026, também tem duas partes da pergunta, uma se estamos no foco de entrar no negócio de granel. Não é o nosso objetivo. Claro que se surgir algum projeto específico, podemos avaliar, mas não é especificamente o nosso objetivo.

Na Tecmar, como vimos contando, falando nas últimas reuniões, passamos por um processo de transformação bastante grande, principalmente transformando a Tecmar em um operador logístico mais completo, multimodal. Hoje, a Tecmar já tem grandes operações que estão voltadas a transporte de contêiner, dando suporte para o Grupo de armazenagem de contêiner, nossa grande base em Manaus, que acabamos de comentar.

E o grande desafio que também vimos transformando é principalmente a carga de fracionado, que chamamos de LTL. Também estamos mostrando uma linha dentro do fracionado que vem se desenvolvendo bem, que é a linha de rodocabotagem, algo que nos interessa muito, interessa para o mercado, um produto que também tem se expandido bastante. Estamos com bastante animados nessa linha de produto.

E o fracionado no rodoviário de maneira geral é no que estamos mais sofrendo, principalmente com pressões de custo, mas acreditamos também que já temos feito bastantes ações desde o ano passado e que este ano vai ser um ano mais positivo em relação a essa linha de negócio. Acreditamos bastante. O nosso nível de serviço melhorou bastante também junto aos clientes nos últimos anos, então estamos tendo um bom feedback dos clientes.

Então, acho que é bastante positiva essa linha que nós estamos seguindo. O cenário é bastante nessa linha.

Lucas Guimarães (via webcast):

Poderiam falar um pouco mais sobre os impactos da guerra no Irã nos negócios da Log-In?



Felipe Gurgel:

Obrigado Lucas. Primeiro, peço desculpas pela falha técnica aqui na conexão durante a minha fala, mas eu entendi que o Pascoal deu continuidade e tudo correu bem.

Respondendo à pergunta sobre a guerra, ainda não temos muitos detalhes de como isso vai se comportar na indústria, do ponto de vista de fluxo de carga no Brasil etc., se isso vai afetar. O fato é que estamos, do ponto de vista de infraestrutura, de navegação, preparados para o que vier pela frente, mas o mais frequente é o aumento do preço do combustível.

Isso já ocorreu em outras fases, em outros períodos da navegação, e o que temos hoje dentro do artifício de mitigarmos esse impacto é o lançamento de uma taxa emergencial de bunker, onde repassamos um pouco desse aumento que temos imediato no abastecimento dos nossos navios.

Para você ter uma ideia, estamos falando de mais de 100% de uma semana para cá de aumento do custo de tonelada de bunker em Santos. Isso é muito representativo dentro do nosso negócio e por isso já lançamos, já nessa semana, essa taxa emergencial para mitigar esse impacto da alta do bunker.

Na parte intermodal, acho que Alvarenga vai explorar um pouco mais isso, mas dentro da Cabotagem, também temos o efeito do diesel nas pontas rodoviárias, e isso está, de certa forma, controlado também através dessa taxa.

É isso. Passo agora para o Gustavo.

Gustavo Paixão:

Lucas, obrigado pela pergunta. Nós nos debruçamos sobre possíveis impactos quando olhamos para o negócio específico da torre de terminais. Só trazendo uma ordem de grandeza, quando apresentamos o resultado consolidado no ano de 2025, mostramos uma movimentação de pouco mais de 218.000 contêineres no TVV, sendo que desses, apenas pouco mais de 1.000 contêineres são de/para a região que hoje está afetada pela guerra. Então, desse ponto de vista, não imaginamos grandes impactos na questão do fluxo de cargas.

Uma outra questão que trata das rotas, nós temos uma rota perene da China direto para o TVV, direto para o Espírito Santo, que segue pelo Sul da África, também não impactando na questão de *transit time*, nesse fluxo de cargas.

Do ponto de vista do parque dos equipamentos que nós temos aqui no TVV, eles não representam o consumo de diesel elevado. Temos caminhões, temos alguns equipamentos que utilizam, mas também temos outros equipamentos que têm grande consumo, mas são híbridos, então podemos colocá-los eles nesse momento de crise, atendendo à demanda pela questão elétrica.

Então, em suma, para a Diretoria de Terminais, no momento, e óbvio que isso pode mudar, estamos falando de um evento geopolítico, ainda não sabemos todas as consequências, mas nesse curto espaço, nessa avaliação que fizemos, não temos grandes impactos.

Passando agora para o Alvarenga.

Mauricio Alvarenga:



Obrigado, Gustavo. Trazendo um pouco a visão do mercado rodoviário, eu posso dizer que o mercado está maluco. Todas as transportadoras estão sentindo efetivamente o aumento do diesel na bomba, apesar de a Petrobras, até agora, não ter anunciado efetivamente nenhuma mudança no preço do diesel em especial, internamente. Efetivamente, sabemos que uma parte do diesel consumido no Brasil é importada, então essa parte que é importada está sofrendo variação e as distribuidoras estão repassando, e esse efeito nós estamos vendo nas bombas de combustível ao longo do Brasil todo.

Então, o mercado está um pouco maluco nisso, no sentido de que a grande maioria das transportadoras brasileiras não tem capacidade de absorver esse custo. Então, certamente, as transportadoras vão repassar no preço, essa é uma verdade, não tem como ser diferente.

E aqui que eu acho que, como Grupo, temos um diferencial. Por quê? Porque nós temos a navegação como uma alternativa, e por mais que a navegação também seja afetada no combustível, como bem comentado pelo Gurgel, quando colocamos isso em uma perspectiva de economia de escala, a navegação é bem mais competitiva ainda no frete do que o rodoviário.

E nós, como a Tecmar, por exemplo, temos ofertado no mercado essa solução para os clientes. Que é o quê? Para tentar minimizar o impacto do aumento do combustível, eu tenho a solução de rodocabotagem, isso para carga fracionada. É uma solução que, apesar de também estar sendo encarecida um pouco pela questão do combustível, proporcionalmente ela já é mais competitiva do que o atual frete rodoviário. E isso vale para a lotação também. Então, eu acredito que no curto espaço de tempo vamos ter até uma procura maior para o mercado de navegação, dado esse efeito.

Mas, como o Gustavo falou, é bastante incerto ainda. As coisas estão acontecendo nas últimas duas semanas, então precisamos acompanhar muito de perto e ir tomando as ações, e é isso que vamos fazer.

Sandra Calçado:

Obrigada, Maurício. Temos mais duas perguntas aqui que já foram respondidas, uma anônima perguntando sobre o impacto da guerra, falando de impacto no bunker, e outra do Branco, também falando de questão de impacto do aumento do bunker em função de tensão no Oriente Médio. Já respondemos.

Então, não tendo mais perguntas, eu gostaria de agradecer a participação de todos e passar a palavra de volta para o Pascoal Gomes para que ele faça suas considerações finais.

Pascoal Gomes:

Obrigado, Sandra. Obrigado a todos que assistiram a teleconferência. Nós encerramos este 4T25 e o ano com resultados que refletem uma execução bastante disciplinada, mesmo em um ambiente competitivo, como destacamos muitas vezes aqui no call.

Aumentamos volumes, temos uma evolução boa das nossas soluções integradas, foco bastante consistente em nível de serviço e eficiência operacional. Nós seguimos atentos às pressões de custo, tivemos algumas perguntas aqui sobre isso, e ao comportamento do mercado, priorizando ajustes comerciais, controle de despesas e a preservação das nossas margens, ao mesmo tempo em que preparamos a Companhia para uma dinâmica operacional mais equilibrada ao longo do ano.



A nossa equipe segue motivada, segue promovendo um crescimento vertiginoso das nossas operações, e eu gostaria de agradecer a atenção de todos vocês aqui na nossa teleconferência.

Obrigado, e bom dia a todos.

Sandra Calçado:

Obrigada. A teleconferência sobre os resultados do 4T25 da Log-In Logística Intermodal está encerrada. Por favor, desconectem-se e tenham um excelente dia.

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