



Log-In Logística Intermodal
Resultados do 1T26
14 de maio de 2026

Sandra Calçado:

[...]

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, 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 Marcus Voloch, CEO da Log-In, para que possa iniciar seus comentários.

Marcus Voloch – CEO:

Bom dia a todos, sou o Marcus Voloch, CEO da Log-In. Quero agradecer a presença de todo mundo aqui na teleconferência de resultados do 1T da Log-In Logística Intermodal.

Vamos iniciar nossa apresentação no slide três. Encerramos o trimestre com Receita Operacional Líquida de R\$ 680 milhões, basicamente estável em relação ao 1T25. Nós tivemos crescimento na receita do TVV, na Tecmar, mas queda na Navegação, puxada principalmente pela redução do *Feeder*. Lembrando que no 1T25 o serviço *Feeders* de Navegantes ainda estava em operação plena e esse serviço agregava muito volume e receita, e foi finalizado em abril de 2025.

Apesar da retração na receita total, atingimos um crescimento significativo nos volumes de cabotagem no Mercosul – que os detalhes vão ser abordados pelo Gurgel em breve. Ao mesmo tempo, continuamos a enfrentar aumentos fortes de custos operacionais, principalmente terminais, praticagem, combustível, obviamente, e marítimos, e os efeitos têm sido mitigados por meio de ganho de eficiência.

Os aumentos de custos são parcialmente responsáveis pela redução da nossa EBITDA, grande parte, na verdade, se deve à redução dos níveis de frete na Navegação Costeira. O objetivo do time comercial tem sido, já há alguns meses, de recompor nossas margens por meio de aumentos de frete, ainda que, eventualmente, à custa de *market share*.



Dito isso, o nosso EBITDA ajustado ficou em R\$ 106,6 milhões, 30% abaixo do mesmo período de 2025, novamente, puxado principalmente pela Navegação. A margem EBITDA do trimestre sofreu redução de 6,7 p.p., ficando em 15,7%.

É super importante mencionar o crescimento significativo do TVV – que será abordado pelo Gustavo em detalhes –, bem como a recuperação da Tecmar, que, se por um lado ainda precisa avançar muito, por outro, parece já ter deixado o pior para trás.

Por fim, estamos num cenário desafiador: juros altos, inflação forte, combustível forte, com forte alta, e, por outro lado, a atividade econômica que não vem crescendo. A gestão dos custos se faz muito importante, porém, a recuperação do resultado passa, inevitavelmente, pela reprecificação dos nossos produtos, principalmente na Navegação e no Rodoviário.

Obrigado, agora passa a palavra ao Felipe Gurgel, Diretor Executivo de Navegação.

Felipe Gurgel – Diretor de Navegação:

Bom dia a todos. Obrigado, Voloch. Eu vou falar um pouco sobre o resultado da Navegação e, a partir de agora, nós também incorporamos dentro desse resultado toda a parte que, até então, nós separávamos como Soluções Logísticas.

Como mencionado pelo Voloch, tivemos um trimestre bastante desafiador. Mas antes de entrar nos números, vou falar um pouco da questão operacional. Eu queria destacar que nesse 1T nós fizemos a docagem obrigatória do Log-In Resiliente. Correu tudo bem, sem qualquer tipo de impacto operacional e tudo dentro do cronograma. O navio já está integrado novamente à frota e rodando em capacidade máxima.

Nesse aspecto operacional ainda, eu gostaria de reforçar a excelência que tivemos na aderência à nossa programação de navios e também rodoviária, reforçando também o nosso comprometimento de levar um excelente nível de serviço para os nossos clientes.

Entrando um pouco no que diz respeito ao mercado de Cabotagem Mercosul, tivemos um trimestre muito forte, crescemos mais de 30% em relação ao 1T do ano anterior, e muito acima do mercado, que cresceu da ordem de 9%. Isso fez com que conseguíssemos um avanço representativo no nosso *market share*, de forma robusta, e que se manteve na mesma ordem de grandeza do final do ano passado.

Já no *Feeder*, como o Voloch mencionou também, tivemos uma queda muito forte de volume, puxada basicamente pelo encerramento do *Feeder* de Navegantes, que encerrou em abril de 25, e também pela redução no *trade* de Vitória. Hoje temos dois serviços dedicados a esse *trade* e, por conta da tarifação adotada pelos Estados Unidos, eles tiveram uma queda muito representativa nesse *trade*. que nós já começamos a ver algum reforço, algum ponto de melhora aí no 2T.

No mercado de Cabotagem, vemos nesse ano, nesse momento, uma forte pressão nos níveis de frete em função da relação oferta-demanda e, de forma simultânea, um cenário de custo bastante pressionado pela alta ocupação dos terminais portuários e também pelas recentes variações no custo de combustível, tendo o diesel variado mais de 20% e o *bunker* que chegou a picos de mais de 100% desde o início dos conflitos no Oriente Médio. No entanto, esses últimos itens foram e estão sendo mitigados por meio da implementação de uma taxa adicional sobre o frete.

Entrando nos números do trimestre, com tudo isso, tivemos uma retração no volume da ordem de 4,8% e 5,9% na receita, resultando em um EBITDA de cerca de 40% menor frente ao 1T. Essa redução é basicamente explicada pela redução do *Feeder*, como mencionei acima, já que o volume



adicional de cabotagem em Mercosul compensou parcialmente a queda de margem decorrente da redução de preço e aumento de custo.

Por fim, reforço que nesse 2T seguimos num ambiente bastante desafiador, uma vez que temos mais uma docagem em andamento, estamos voltados para a execução de um plano extremamente agressivo de recomposição de margem, com forte atuação em repasse de preço, desenvolvimento de novos projetos de soluções logísticas, de onde nós esperamos tirar também algum ganho financeiro, aumentar a nossa margem, e, além disso, uma forte atuação em custos fixos e variáveis. Nós optamos, inclusive, por não repor um navio que saiu a docagem já fretando, que normalmente é o que é feito, nós optamos por não rodar com um navio a menos e ir comprando o espaço necessário com parceiros de mercado.

Por fim, é isso sobre Navegação, esses são os principais destaques. Agradeço a atenção de todos. E agora passo a palavra para o Gustavo Paixão, que apresentará o resultado de Terminais.

Gustavo Paixão – Diretor de Terminais:

Obrigado, Gurgel. Bom dia a todos. Sou Gustavo Paixão, Diretor de Terminais e apresentarei agora os resultados operacionais e financeiros do TVV, relativos ao 1T26.

Iniciando pela nossa Movimentação de Contêineres, registramos um volume de 43 mil boxes nesse trimestre. Este número apresenta uma retração de 15% em comparação ao mesmo período de 2025. Este movimento é explicado, primordialmente, pela normalização do fluxo de contêineres vazios e por um volume de exportação que ainda reflete os desafios do cenário macroeconômico global, como bem disse o Gurgel anteriormente.

Por outro lado, o Segmento de Carga Geral apresentou uma performance excepcional. Atingimos a marca de 241,5 mil toneladas movimentadas neste trimestre, um crescimento expressivo de 135% versus o 1T25. Destaco a robusta recuperação em veículos nas operações rodo, máquinas, equipamentos e produtos siderúrgicos, cargas que, inclusive, nos deixam bem melhores margens. Esse resultado ratifica a solidez da nossa estratégia como terminal multipropósito, capaz de operar cargas de alta complexidade com excelência e suprimindo eventuais *gaps* de variações normais do mercado.

Refletindo essa eficiência, nossa receita operacional líquida cresceu 21% em relação ao ano anterior, totalizando R\$ 106,6 milhões. Esse desempenho foi impulsionado por um mix operacional mais favorável nos contêineres, ou seja, mais contêineres cheios e movimentados, e principalmente pela rentabilidade de cargas gerais e pela forte geração de receitas acessórias, de armazenagem e também de serviços extras. Como consequência, o EBITDA atingiu R\$ 47,6 milhões, um avanço de quase 30% frente ao 1T25, sustentado principalmente pela otimização das margens e pela diversificação do portfólio de cargas no TVV.

Passando agora para o próximo slide, aqui celebramos um marco fundamental: a conclusão do alfandegamento da expansão do nosso terminal. A nossa expansão – carinhosamente batizada como Área Penedo, em homenagem a um patrimônio natural do nosso Estado – é o pilar central de um robusto plano de investimentos da Log-In, com aporte de R\$ 35 milhões nesse projeto, que se junta a outros R\$ 170 milhões já investidos no plano de modernização do TVV.

Com o início das operações agora em maio, ampliamos em 40% a nossa capacidade de armazenagem de contêineres e em 90% a nossa capacidade de armazenagem coberta, ou seja, em armazéns. Esse investimento não apenas reforça o TVV como um hub logístico de inovação e eficiência, mas consolida nossa infraestrutura para suportar o crescimento dos nossos clientes e gerar valor contínuo aos acionistas e também gerar oportunidade para os nossos colaboradores.



Com essa boa notícia, eu encerro a apresentação da Diretoria de Terminais e passo a palavra ao Pascoal Gomes, que detalhará os resultados da nossa Torre de Negócio Rodoviário. Obrigado a todos.

Pascoal Gomes – Vice-Presidente Financeiro e de RI:

Obrigado, Gustavo. Bom dia a todos. Dando sequência aqui sobre a Torre de Transporte Rodoviário de Cargas, esse nosso 1T confirma a evolução, que ainda é gradual, do processo de *turnaround* da Tecmar.

Ainda que nós vivamos um ambiente desafiador para o setor – acho que é notório – nós já vemos aqui uma melhoria consistente nos nossos principais indicadores operacionais e financeiros. A nossa ROL (a receita operacional líquida) cresceu aproximadamente 5%, alcançando R\$ 128 milhões, e esse avanço ele veio principalmente da Tecmar Norte, lá nós ampliamos as operações de armazenagem na região norte, em especial ligadas às cargas de importação. Esse desempenho ajuda a compensar, em parte, um volume ainda fraco no fracionado, que segue em processo de reestruturação.

Falando um pouco dos custos, os custos dos serviços prestados ficaram praticamente estáveis, com um aumento de apenas 1,6%, mesmo com o crescimento da receita. Isso é reflexo de avanços importantes no plano de *turnaround* que nós vimos conduzindo, com foco em mais controle operacional, em ganhos de eficiência, logicamente houve uma pressão pontual no custo combustível em função do cenário geopolítico internacional, já comentado aí pelo Gurgel, mas sem impactos relevantes ainda neste trimestre. As outras despesas operacionais, elas recuaram, e isso também contribuiu para a melhora do resultado operacional. Esse é um movimento que mostra uma operação mais ajustada, com menos volatilidade de itens que não são recorrentes, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Bom, com esse resultado, o EBITDA ajustado foi positivo em R\$ 2,7 milhões, revertendo um resultado que foi negativo, observado no mesmo período do ano anterior. É uma evolução que, de novo, está diretamente ligada ao desempenho da Tecmar Norte nesse trimestre, um pouco de melhoria de mix das cargas que temos transportado, do posicionamento de perfil de carga que temos adotado no mercado, e ao crescimento do nosso transporte intermodal de contêineres. Enfim, isso é, como sempre destaco aqui, uma integração e captura de sinergia relevante com a Navegação Costeira.

Em resumo, o Transporte Rodoviário opera ainda em níveis de rentabilidade modestos, nós sonhamos mais, que é ir além disso, bem além, mas seguimos em uma trajetória de recuperação. Acho que essa melhora gradual nas margens, que é acompanhada de mais previsibilidade operacional e redução de riscos, está, de novo, totalmente em linha com o nosso plano de *turnaround* que está em andamento.

Nesse contexto, eu queria compartilhar com vocês que nós anunciamos uma mudança na liderança da Tecmar. Em abril agora, o Clovis Severino assumiu a gestão da operação após a saída do Maurício Alvarenga – a quem nós agradecemos muito por todos os anos de contribuição à Log-In -, o Clovis traz 25 anos de experiência no setor em empresas de referência, tem um histórico em processos de expansão, integração de operações, em desenvolvimento de negócios, sempre com foco em crescimento sustentável e buscando fortalecer as estratégias dessas empresas por onde ele passou.

Bom, seguindo agora um pouco para o próximo slide, falando do nosso cenário de endividamento, nós encerramos março agora com uma dívida líquida de R\$ 1,27 bilhão e uma alavancagem de 1,7x dívida líquida/EBITDA nos últimos 12 meses. Essa nossa estrutura de capital segue equilibrada, o endividamento é majoritariamente de longo prazo e o custo médio bastante



compatível com o perfil dos nossos indexadores. Essa nossa posição de endividamento permanece saudável e bastante confortável em relação aos nossos principais *covenants* financeiros.

Ali no gráfico de pizza, podemos ver que cerca de 90% dessa dívida está no longo prazo, acima de um ano, e essa informação inclusive se conecta com o cronograma de amortização, que está no gráfico de baixo, onde fica evidente que os principais vencimentos ocorrerão a partir de 2029. Então, mesmo em um trimestre pressionado em termos de resultado, como vimos até aqui, conseguimos manter uma disciplina financeira e uma posição adequada de liquidez.

Caminhando agora para o próximo slide, para encerrar, fazendo um breve comentário sobre a nossa agenda ESG, no Pilar Ambiental, nós concluímos o inventário de gases de efeito estufa de 2025, isso reforça bastante a nossa agenda climática e nos ajuda a construir uma base técnica para tomarmos decisões no futuro próximo. Nós também seguimos no projeto D^oGREES, da Universidade de Hamburgo. Esse é um projeto voltado ao acompanhamento de estratégias globais de descarbonização. Aqui nós nos sentamos ao lado de grandes empresas brasileiras e internacionais. Além disso, nós realizamos a recertificação da ISO 9001 e 14001 no TVV e na Tecmar Norte, e seguimos avançando na gestão de resíduos na Tecmar.

No Eixo Social, o destaque aqui é o Selo Empresa Amiga da Criança, da Fundação ABRINQ, pelas ações do nosso Programa Comunidade a Bordo, no TVV, que é um programa que atende a comunidade do entorno do Terminal de Vila Velha.

E, finalmente, em Governança, nós fomos indicados como finalistas do Finance & Law Summit and Awards 2026, o que claramente reflete a evolução dos nossos processos internos, dos nossos controles. Esses avanços nessa agenda, como nós sempre dizemos, é uma agenda objetiva, prática, integrada à gestão de riscos e com foco central na geração de valor de longo prazo.

Enfim, agora, gostaria de voltar a palavra ao Marcus Voloch.

Marcus Voloch:

Maravilha. Obrigado, Pascoal, Gurgel, Gustavo. Agora nós passamos para a parte de perguntas e respostas. Sandra, com você. Obrigado e fico à disposição.

Sessão de Perguntas e Respostas

Sandra Calçado: Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Lucas Pereira [via webcast]: “Como estão funcionando os mecanismos de repasse de *bunker* e diesel? E qual foi o impacto efetivo desses custos no resultado de 1T26?”

Marcus Voloch: Obrigado, Lucas, pela pergunta. Sandra, obrigado. Vou passar para o Felipe Gurgel para responder.

Felipe Gurgel: Obrigado, Lucas, pela pergunta. Bem, o impacto no *bunker* começou mais ou menos no final de fevereiro. Se nós pegarmos a referência de preço de fevereiro era da ordem de US\$500 e ele chegou, no final de março, início de abril, passando de US\$1.100. Isso imediatamente gerou um alerta, não só para nós, mas para todas as empresas do segmento, e isso fez com que nós implantássemos o que chamamos aqui de EFA (de *Emergencial Fuel Adjustment*), basicamente voltado para recompor esse custo adicional que temos através dos fretes, através desse adicional. E, também, percebemos o aumento do diesel decorrente do aumento do petróleo, que também foi fortemente divulgado na mídia, e isso fez até com que a tabela ANTT fosse revista e todo esse mecanismo da Agência Reguladora para começar a autuar as empresas que efetivamente estavam fora da tabela mínima do acordo da lei.



O diesel, por um lado, ele nos afeta porque nós também temos todas as nossas pontas rodoviárias, temos a Tecmar também dentro do grupo, que usa o diesel como principal insumo para atender, mas ele também gera oportunidade, principalmente com o reforço da fiscalização adotada pela ANTT. Isso faz com que, principalmente as cargas de retorno do Nordeste, etc., elas tenham um impacto positivo para a cabotagem, porque nós acabamos trabalhando com fretes mais, vamos dizer assim, mais vantajosos para os clientes na cabotagem do que no modal rodoviário quando comparado por essas tabelas.

Então, por um lado, fazemos todo um repasse relacionado ao *bunker* e ao diesel do que impacta nossas pontas e, por outro lado, nós esperamos captar oportunidades, crescimento de volume decorrentes desses ajustes da tabela ANTT. Nós também esperamos que isso gere algum efeito positivo para nós. Em resumo, é isso.

Fernando Ramos, InvestSmart [via webcast]: “Gostaria de saber como funcionará a alienação do navio Pantanal e por que ela foi feita. ”

Marcus Voloch: Boa. Obrigado, Fernando, pela pergunta. Pascoal, essa deixa para você responder.

Pascoal Gomes: Obrigado, Marcus. Obrigado, Fernando. Olha, indo direto ao ponto, essa operação, que já está concluída, ela faz parte de uma estratégia de gestão de caixa e de gestão da frota. Nós aproveitamos o momento bom de valores de navios, como os nossos, no mercado externo. Enfim, então pegamos isso na alta. E, em termos de caixa, eu acho que está todo mundo claro que no Brasil hoje tomar uma dívida para financiar a Companhia custa bastante caro, é um mercado de crédito que está enxuto e caro estruturalmente.

Então, essa decisão foi tomada aqui pela nossa diretoria, junto com o Conselho de Administração, considerando tanto o cenário financeiro, como eu coloquei, de caixa da Companhia, e também olhando para a oportunidade de preço do ativo no mercado internacional. E o que é muito bom desta operação é que temos a flexibilidade de devolver esse navio no momento que for interessante para nós. Olhando para o nosso plano de renovação de ativos, de frota de navios, para o futuro, isso fez muito sentido para nós.

Não houve nenhuma motivação comercial ou operacional para essa mudança. O plano operacional da Companhia segue exatamente o mesmo, sem qualquer tipo de alteração. Logicamente, haverá um reconhecimento dessa despesa de afretamento associada a essa embarcação, mas não tem nenhum tipo de impacto na continuidade dos serviços, nos clientes ou nas nossas rotinas operacionais. A operação foi totalmente aprovada, seguindo a nossa governança, realizado a valores de mercado, com base em laudos de avaliação, referência independente, aprovada pelo Conselho, pelo Comitê Financeiro, pelo Comitê de Auditoria, enfim, totalmente transparente, ok?

Max Bueno, Mapfre Investimentos [via webcast]: “Obrigado pela oportunidade. Temos acompanhado a evolução dos gargalos logísticos decorrentes da guerra no Oriente Médio, marcado pela redução na disponibilidade de contêineres e aumento nos preços de frete. Como estas variáveis devem afetar as operações de navegação da Companhia no restante do ano, sobretudo no que tange às margens? ”

Marcus Voloch: Boa, Sandra, obrigado. Obrigado, Max. Essa, eu mesmo vou responder. Bom, o que acontece, evidentemente, de mais óbvio, mais claro e mais imediato, é a questão do aumento do preço de combustível. Como o Gurgel explicou, temos repassado através do *Emergency Fuel Adjustment*. Nós criamos essa sobretaxa especificamente para cobrir esse momento de alta volatilidade e essa taxa varia de forma muito rápida, refletindo a flutuação internacional. Então, de certa forma, nós acabamos criando um *hedge* em cima disso.



Bom, com relação à falta de contêiner, temos uma frota nossa. Nossa frota não é misturada com ninguém. A frota, apesar de ter contêineres da MSC ou ser largamente composta por contêineres da MSC, a frota não se mistura, a frota é 100% da Log-In. Então, por mais que falte contêiner, o contêiner fique preso na Ásia, ou fique preso no Oriente Médio, esse problema não vai afetar a Log-In aqui no Brasil porque os nossos contêineres ficam só aqui na América do Sul, num *loop* fechado, não vão pra fora. Então, nesse sentido, ter a frota só nossa, própria, dedicada, é uma vantagem.

E, finalmente, com o preço das embarcações, as embarcações são nossas, então isso não deve ter variação. Com exceção do Pantanal, que, como o Pascoal acabou de explicar, nós vendemos o ativo, mas continuamos operando com ele com preço fixo. Então, o custo dele também está fixo para nós, independentemente do que aconteça no mercado internacional. Então, nós estamos razoavelmente tranquilos.

O que pode acontecer é, se há uma recessão no mundo, essa recessão inevitavelmente acaba atingindo o Brasil, e aí pode ser que a cabotagem seja afetada, pode ser que a exportação seja afetada e o volume de *Feeder* caia, o volume de importação pode cair. Mas nós não estamos vendo isso acontecer ainda. Acho que precisa o preço do combustível ficar alto por muito, muito tempo para que realmente haja uma recessão em âmbito mundial e que afete o movimento de carga no mundo. Nós não temos visto isso acontecendo. Eu tenho acompanhado de perto como é que está o volume ao redor do mundo e, por enquanto, não tem havido retração alguma. Pelo contrário, segue crescendo.

Então, tirando realmente a questão do *bunker*, que é repassada, e o preço do diesel, afeta muito pouco a nossa operação aqui no Brasil e na América do Sul.

Sandra, back to you.

Max Bueno [via webcast]: “Com a integração da nova área Penedo no TVV, qual o incremento esperado nas operações do terminal em suas diversas linhas? ”

Marcus Voloch: Boa, essa também vou deixar para o Gustavo responder.

Gustavo Paixão: Bom dia. Obrigado, Max, pela pergunta. Bom, a questão do incremento, inicialmente, basicamente é físico. Nós aumentamos a nossa capacidade em espaço físico em quase 70%. Quando nós segregamos isso em operações que podemos fazer dentro do armazém, nós estamos crescendo 90% e armazenagem de cargas containerizadas mais 40%. Isso vem a atender uma grande demanda própria do TVV, que vem trabalhando nos últimos anos com ocupações nas margens de 94, 95% de média por ano, comprometendo, em alguns momentos inclusive, a qualidade do atendimento do nosso serviço. Então, isso vem corrigir essa possibilidade.

Nós aumentamos também a questão do nosso nível de serviço e, principalmente, a capacidade de captação de novas cargas e de novos negócios, que hoje, em função dessa limitação, nós acabamos não conseguindo. Então, isso vem a coroar um plano de investimento de curto prazo que foi feito no terminal, na planta de modernização, que eu fiz na minha fala, nós investimos R\$ 170 milhões, e faltava, de fato, agora espaço para podermos crescer, e que nós concluímos agora com essa expansão desses quase 70% em capacidade, com melhora de nível de serviço e oportunidade de novos negócios no TVV nessa nova área.

Volto com você, Sandra.

Fernando Ramos, InvestSmart [via webcast]: “Sobre a Tecmar Norte, vocês pretendem ampliar ainda mais a atuação dela na região norte? ”

Marcus Voloch: Sempre, mas vou deixar a resposta para o Pascoal.



Pascoal Gomes: Obrigado, Marcus. Na verdade, já estamos fazendo. Nós, não faz muito tempo, anunciamos ao mercado a aquisição de uma área contígua ao nosso terminal na Tecmar Norte, que representa 60% da área atual que temos hoje, para a movimentação de contêineres. Também um armazém, maior, inclusive, do que temos no terreno original, hoje ocupado por um inquilino, mas, enfim, com possibilidade de um contrato logicamente de aluguel, mas com possibilidade de negócios futuros também. A Tecmar Norte vem ampliando a sua participação nos principais serviços que já presta, armazenagem, movimentação de contêineres, transporte, e tem feito coisas novas, tem feito coisas diferentes, temos uma operação muito interessante hoje com alguns grandes clientes de fazer *matchback* de contêineres, enfim, e, ao mesmo tempo, desenvolvendo um negócio de carga fracionada, que não era o forte da Tecmar Norte, mas que é o forte da Tecmar.

Então, enfim, estamos transferindo esse *know-how* para lá e já iniciamos há um bom tempo e rampando esse volume de carga fracionada com a Tecmar Norte. Logicamente, agora, ainda que os resultados da Tecmar Norte estejam muito positivos no 1T, ainda é a *low season* lá, ou seja, nós vamos surfar uma onda com essa área nova, com essa expansão, mais forte a partir do momento que o mercado começar a virar para a fase mais forte dentro do ano. Obrigado.

Fernando Ramos: “Existe alguma perspectiva de novos serviços de contêineres no terminal? ”

Marcus Voloch: Obrigado, deixo para o Gustavo.

Gustavo Paixão: Fernando, obrigado mais uma vez pela pergunta. Bom, nós, na verdade, considerando o nosso planejamento do início da operação dessa área para o ano de 2026, nós já fizemos uma ampliação de mais um serviço que hoje toca o TVV: num primeiro momento, é uma escala mensal do nosso serviço SEA, da própria Log-In, que vem de Manaus, e há uma expectativa de que esse serviço passe a ser quinzenal a partir do 2S.

Obviamente, a questão de novas janelas, seja para contêiner ou qualquer outro tipo de serviço, é uma questão viva do terminal pelo aumento de capacidade, mas, por característica, elas são sigilosas. Mas, para resumir, nós já aumentamos as nossas janelas para o ano de 2026 considerando essa expansão.

Sandra?

Sandra Calcado: Muito obrigada, Gustavo. Bom, não havendo mais perguntas, eu gostaria de agradecer a participação de todo mundo e devolver a palavra aqui para o nosso Presidente Marcus Voloch para suas considerações finais.

Marcus Voloch: Muito bem. Bom, nós encerramos esse 1T com os resultados que refletem uma execução disciplinada, um ambiente super competitivo, mas com aumento de volume e evolução nas soluções integradas e foco consistente no nível de serviço e na eficiência operacional. Nós seguimos atentos às pressões de custo, ao comportamento do mercado, priorizando ajustes comerciais, controle de despesas e agora mais com preservação de margem e recuperação de margem, ao mesmo tempo que preparamos a Companhia para uma dinâmica operacional mais equilibrada ao longo do ano.

A equipe segue super motivada, promovendo o crescimento vigoroso das operações e a melhoria no nível de atendimento em todos os segmentos.

Bom, agradeço a todo mundo pela teleconferência, pela atenção de todos e até a próxima. Um abraço!

Sandra.



Sandra Calçado: Obrigada, pessoal. A teleconferência sobre os resultados de 1T26 da Log-In Logística Intermodal está encerrada. Por favor, desconectem-se 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”