

Aumento das cargas feeder e novos clientes alavancam bons resultados para a Log-in

Leticia Helena 17 Mai 2021



Uma lista de fatores contribuiu para os resultados da Log-In Logística Intermodal no primeiro trimestre do ano, com uma alta de 9,4% na receita operacional líquida, que alcançou R\$ 296,7 milhões

Dois deles, porém, destacam-se: em termos financeiros, o maior volume transportado pelos navios no segmento feeder, com o consequente aumento das importações e exportações. Em inovação, a conquista de 56 clientes que jamais haviam experimentado a cabotagem para o transporte de suas mercadorias.

"Nossa dinâmica de crescimento busca a carga do rodoviário", afirma o diretor comercial da Log-In, Maurício Alvarenga.

Não à toa. Com a sustentabilidade na ordem do dia, trocar o caminhão pelo navio ganha um apelo para muitas empresas, que entendem que as boas práticas são um caminho sem volta para um futuro mais limpo. De fato, significa uma emissão de gás carbônico três vezes menor. Além disso, em distâncias mais longas, as vantagens de transportar cargas pelo mar são muitas. Há menos risco de danos à carga e chance zero de roubos, o que diminui os custos dos seguros. E ainda se pode apontar a questão da mobilidade e da manutenção da estrutura: menos carretas nas estradas é sinônimo de menos acidentes, menos trânsito e menos obras.



"Um contêiner transportado por navio é menos um caminhão na estrada. Basta multiplicar por milhões para ver do que estamos falando", diz Alvarenga.

Nos primeiros três meses de 2021, o Ebitda da Log-In bateu R\$ 70,5 milhões, ou seja, 32,5% a mais do que o mesmo período do ano passado. Na composição deste número, além do feeder e dos novos clientes, estão o maior volume movimentado de contêineres e produtos siderúrgicos no terminal portuário de Vila Velha (TVV), o impacto da desvalorização do real nas receitas fixadas em dólar e a retomada dos volumes de importação de veículos para o Brasil.

"O mercado para o feeder oscilou muito com a pandemia. No primeiro trimestre de 2020, por conta da crise mundial, a exportação estava forte e a importação, fraca. Desde o fim do ano passado, a importação começou a se fortalecer e isso nos favoreceu, porque oferecemos rotas um pouco mais longas", explica o diretor comercial.

Alvarenga conta que cresceu a procura, por exemplo, pelo serviço para a Argentina, seja a partir dos portos do Sudeste, seja a partir do Nordeste.

"Ao longo dos últimos meses, diversas restrições operacionais afetaram a movimentação de navios grandes para a Argentinas. Houve greve de rebocadores, a economia não vai bem e isso acaba atrasando as viagens. Os armadores internacionais preferem contratar um serviço de feeder em vez de correr o risco de ir até lá", observa ele.

De olho nesse mercado, a Log-In oferece um serviço extra de logística, que inclui pegar na origem ou levar até o destino as mercadorias transportadas por feeder.

"A logística passou por uma grande transformação na pandemia. Sem poder sair de casa, as pessoas precisaram muito mais de serviços e operações de logística. É um bom momento para inovar", aposta Alvarenga.

A estratégia parece estar dando certo. Na semana passada, a empresa concluiu sua quarta emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, no valor de R\$ 340 milhões e prazo de seis anos. Graças a essa media, parte da dívida de longo prazo foi amortizada e o vencimento estendido para 2027.