

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 1T22
29 de abril de 2022

Operador:

Olá, senhoras e senhores. Bom dia. Sejam bem-vindos à videoconferência de resultados da Log Commercial Properties referente aos resultados do 1T22. Estão presentes hoje conosco o Sr. Sergio Fischer, CEO, e o Sr. André Vitória, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando-se no botão '*interpretation*'. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português, clicando em '*mute original audio*'.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com os microfones desabilitados. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone 'Q&A' e digite o seu nome e companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência são relativas às perspectivas de negócios da Log, metas operacionais e financeiras, e constituem-se em projeções da Diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a videoconferência de resultados do 1T22, passo a palavra para o Sr. Sergio Fischer. Por favor, Sr. Sergio, pode prosseguir.

Sergio Fischer:

Bom dia a todos. Obrigado pela participação no *call* de resultados do 1T da Log. 2022 seguirá mostrando a força do nosso modelo de negócio. Entregamos dois novos ativos modulares, totalizando quase 70.000 m² de ABL, 100% locados, nas regiões metropolitanas de Goiânia e Belém.

O total de entregas previsto para o ano soma mais de 400.000 m² em seis praças distintas. A atividade construtiva segue o ritmo previsto. No trimestre, produzimos o equivalente a 103.000 m² de ABL, e esperamos manter esse alto nível de produção ao longo do ano. Nossa expectativa é fechar 2022 com aproximadamente 400.000 m² produzidos, mais uma vez, número recorde para a Companhia.

Demonstrando a nossa forte capacidade de execução, ao longo do trimestre, chegamos a realizar seis projetos simultâneos, com mais de 1.900 colaboradores nos canteiros de obras.

Alcançamos a vacância mínima histórica de apenas 1,6%. Mantivemos alto nível de absorção bruta, sendo 106.000 m² no trimestre e 680.000 m² nos últimos 12 meses. Este crescimento é alavancado pelos principais *players* de e-commerce, que estão expandindo suas operações Brasil afora.

Os empreendimentos a serem entregues em 2022 já estão com 85% de pré-locação. Assinamos dois novos contratos com relevante *player* internacional de e-commerce, que já possui outras operações conosco, nas regiões metropolitanas de Fortaleza e Goiânia, mostrando que a Log se tornou a parceira estratégica para clientes que buscam crescimento, diversificação geográfica, além de prazo e qualidade na entrega dos ativos.

Continuamos observando a mesma tendência de crescimento de e-commerce no Brasil já ocorrida nos últimos anos. O faturamento do segmento nos últimos 12 meses, comparado ao período anterior, alcançou mais de 25% de crescimento, reflexo da relevante mudança nos hábitos de consumo dos brasileiros.

Acreditamos que a penetração do e-commerce continuará crescendo acima de dois dígitos nos próximos anos. Em nosso portfólio, cerca de 65% da ABL estão direta ou indiretamente vinculados às atividades de e-commerce.

No 1T22, aprovamos mais de 240.000 m² de projetos que já foram iniciados. Demonstrando a eficiência do nosso time desenvolvimento imobiliário, estamos conseguindo trabalhar para que os empreendimentos estejam aptos para construção e comercialização em tempo cada vez menor.

Através da nossa estrutura de administração, dos condomínios, a Log ADM, seguimos com foco em atender nosso cliente de forma cada vez mais eficiente. Atualmente, realizamos a gestão de mais de 1 milhão de m² de ABL. Nossa estrutura para administração de condomínios atua como importante elo de fidelização e retenção de clientes, retratado pelo alto indicador NPS.

Estamos muito otimistas com nosso crescimento em 2022, e ainda mais preparados para atender às demandas dos nossos clientes em qualquer localidade do Brasil.

Passo a palavra para o André, para que ele possa comentar os nossos destaques financeiros.

André Vitória:

Obrigado, Sergio. Mantivemos também durante este 1T22, nossa capacidade de geração de valor através do desenvolvimento de ativos *green field*. Foram R\$98 milhões de valor gerado por novos empreendimentos. Essa geração de valor continuará sendo observada ao longo do ano, com *yields* relevantes e *caps* que reconhecidamente diferenciam nossos ativos no mercado.

O apetite por ativos de qualidade, como os da Log continua existindo. A estratégia de reciclagem de parte do nosso portfólio também é uma importante fonte de recursos para a Companhia, e continuará a ser executada, a despeito das condições de mercado, demonstrando a resiliência do nosso modelo de negócio.

A performance operacional da Companhia também está refletida positivamente nos resultados financeiros que apresentamos no 1T22. Nossos indicadores permanecem sólidos. A receita líquida cresceu 11% quando comparada com o mesmo período de 2021. É importante mencionar que o crescimento da receita no período seria de 19% se considerássemos o ativo que foi vendido durante 2021.

A inadimplência líquida acumulada de 12 meses fechou o trimestre em apenas 0,4%. Tivemos uma variação não recorrente no saldo de despesas administrativas vinculada a gastos com a estrutura de pessoal da Companhia. A expectativa é de que não haja variações relevantes para os trimestres seguintes.

O *liability management* que vem ser executado pela Companhia ao longo dos últimos 12 meses, gerou uma melhor eficiência no custo da nossa dívida, uma vez que o custo médio relativo do 1T22 é menor que o apurado no 1T21.

E para continuar fazendo frente ao nosso crescimento, divulgamos como evento subsequente ao fechamento deste trimestre a captação de um CRI no montante de R\$300 milhões, com prazo médio de cinco anos e um custo médio de CDI + 1,31%, menor que o custo médio atual da nossa carteira. Nossas captações não requerem garantia e demonstram a ótima qualidade de risco de crédito da Companhia.

Apesar de as despesas financeiras terem sido impactadas pela alta de CDI no período, este impacto foi minimizado em R\$12 milhões devido ao resultado do *equity swap* contratado para a recompra de ações.

Esses aspectos, associados à rentabilidade das nossas aplicações financeiras, representaram um importante resultado financeiro neste trimestre. O lucro líquido neste trimestre foi de R\$132 milhões, o melhor resultado trimestral da história da Companhia.

Seguimos comprometidos com nossa agenda ESG. Mantendo nosso compromisso em apoiar as comunidades vizinhas a nossos empreendimentos, este ano já proporcionamos mais de 4.400 horas/aula pelo Log Social, o que já representa mais do que o total ministrado em todo o ano de 2021. Essa é uma iniciativa de caráter permanente, e vamos expandi-la para todos os empreendimentos Log.

Outro grande avanço na agenda ESG foi a realização do inventário de emissões diretas e indiretas de gases do efeito estufa em nossas operações. Ao longo dos próximos meses, desenvolveremos a nossa estratégia de descarbonização.

Nesta semana, divulgamos nosso novo Relatório de Sustentabilidade, em sintonia com os princípios do Pacto Global e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU. Para saber mais detalhes sobre este relatório, e também sobre nossos resultados, acesse o site de Relações com Investidores da Log.

Seguimos agora para a sessão de perguntas e respostas.

Renata Cabral, Citi:

Bom dia. Obrigada por pegarem minha pergunta, e parabéns pelos resultados. Minha pergunta é sobre reciclagem. Estamos vendo um mercado de *fee* mais difícil por conta do aumento de taxa de juros. Então, queria saber que tipo de investidor vocês vão focar agora na reciclagem, e como vocês estão vendo o mercado enquanto a Selic estiver em duplo dígito. Obrigada.

Sergio Fischer:

Renata, bom dia. Obrigado pela pergunta. Realmente, o mercado não está igual estava ano passado. Em um cenário de taxas de juros a 2% há 12 meses atrás, tínhamos acesso a muito mais bolsos de *fees*. Vimos isso secar um pouco.

Mas o que nos deixa positivos aqui, bem otimistas, é que existem outros bolsos além do remanescente do *fee*. Ainda vemos alguma negociação sendo feita com alguns fundos imobiliários, que inclusive é nosso caso, temos algumas conversas em andamento; temos conversas em andamento com investidores nacionais.

De novo, a reciclagem para nós é muito relevante, é estratégica. Além de ser uma qualidade muito grande no funding do crescimento, entendemos que o fechamento de capital nessas vendas é muito relevante para a Companhia, e vamos continuar fazendo.

Ano passado foi um ano recorde nesse sentido, vendemos R\$300 milhões em ativos, e a expectativa para este ano é bater esse recorde. Temos conversas em andamento que já somam mais do que esse valor, e a expectativa é de que, em breve, consigamos fazer essa divulgação.

Em relação a *cap*, o interessante é o seguinte, e isso até nos surpreendeu positivamente: sabemos da qualidade do nosso portfólio, da qualidade dos ativos da Log, e que teríamos um aumento de *cap*, uma redução de spread, mas foi muito marginal. As conversas que temos em andamento são muito próximas das margens brutas que colocamos nas transações passadas, o que nos deixa bastante otimistas para continuar o nosso plano de crescimento, porque teremos a capacidade de levantar esses recursos através do funding de reciclagem.

Renata Cabral:

Perfeito, muito claro. Obrigada.

Ygor Altero, XP (via webcast):

Poderiam comentar sobre a reciclagem? Como está o apetite pelos ativos da Companhia?

Sergio Fischer:

Ygor, obrigado pela pergunta. Eu já falei um pouco respondendo à Renata, mas vemos realmente um apetite ainda forte. Existem grandes *players*, existem grandes investidores institucionais, alguns fundos imobiliários ainda olhando bastante para esse setor, bastante para o nosso negócio de novo. De novo, temos um portfólio de muita qualidade, e estamos

trabalhando pesado para bater o recorde do ano passado, como coloquei. Em breve teremos notícia boa para falar nesse sentido.

Matheus Meloni, Santander:

Bom dia! Obrigado por pegarem minha pergunta. Parabéns pelos resultados. Eu queria entender dois pontos. O primeiro é se poderiam dar um pouco mais de cor em relação a essas despesas com a estrutura de pessoal da Companhia que impactaram o EBITDA neste trimestre.

E o meu segundo ponto é na questão de renovação de contratos, porque tem cerca de 20% da ABL que vencerão nos próximos 12 meses. Queria saber se já houve algum tipo de negociação, como está andando isso? Obrigado.

Sergio Fischer:

Matheus, vou responder à segunda pergunta e passar a palavra para André, para falar sobre o G&A.

Em relação à renovação, estamos num momento muito positivo no setor. Temos conseguido puxar preço de locação, mesmo nesse cenário de inflação alta. Isso foi a realidade no 4T21, em que tivemos um *leasing spread* positivo de 0,6, além da inflação. Neste 1T, nós passamos quase a integralidade da inflação nessas renovações.

Mas o interessante é que vemos essa questão de contratos sendo vencidos no curto prazo como uma oportunidade. O setor está muito positivo, como vimos falando, vimos mostrando nos nossos indicadores operacionais, como a vacância de 1,6% recorde que reportamos neste trimestre.

Então, vemos isso como uma oportunidade, essas renovações. Vamos conseguir puxar preços, eventualmente acima da inflação, esse é o cenário que trabalhamos aqui. Então, para nós, é realmente uma captura de valor nessas renovações que vão acontecer nos próximos trimestres.

André Vitória:

Matheus, passando a primeira pergunta, em relação às despesas administrativas, o que mencionamos sobre a não recorrência do valor que foi atribuído neste 1T reflete o momento que vimos de crescimento e de aumento nos resultados, visto que a não recorrência foi vinculada à remuneração variável que foi tratada junto à nossa estrutura de pessoal.

Não imaginamos que isso tenha, obviamente, reflexo nos próximos trimestres, então não vemos como recorrentes esses valores para os próximos três. Mas é um aspecto positivo, pela questão do aumento dos nossos resultados, principalmente como apresentamos no último ano, referente à remuneração variável do nosso time.

Matheus Meloni:

Bem claro. Muito obrigado.

Elvis Credendio, BTG Pactual:

Bom dia, Sergio e André. Tenho duas perguntas aqui do meu lado, a primeira sobre as pré-locações. A Companhia quase não tem ABL vago hoje disponível, e as entregas para os próximos meses também. Já estão bastante pré-locadas. Então, queria entender um pouco da dinâmica de pré-locação para os projetos até 2023, se isso realmente acontece hoje, se o time comercial está trabalhando nessas áreas e quais seriam as condições dessas negociações, se de fato elas estão acontecendo.

E a segunda pergunta é mais sobre o aluguel médio das próximas adições. Olhando para a estimativa que vocês passaram no release, a adição de R\$100 milhões de receita de locação para uns 340.000 m² de ABL próprio que vocês devem adicionar ao longo desse ano, para chegar a algo como R\$24 de aluguel por m². Imagino que boa parte disso seja puxada pelos ativos BTS que a Companhia está desenvolvendo, mas eu queria entender como está a dinâmica para os aluguéis dos projetos modulares mesmo. É isso. Obrigado.

Sergio Fischer:

Elvis, obrigado pelas perguntas. Vou começar sobre a primeira, de pré-locações. O fato é que não temos mais produto pronto hoje, já locamos quase que a totalidade que vamos entregar ao longo de 2022.

Nós temos bastantes obras sendo iniciadas no 1T e no 2T que serão entregues a partir de 2023. E já tem uma parcela dessas obras, mesmo em estágios iniciais, já pré-locada, o que mostram um pouco da força do setor, a força do e-commerce. Então, você vai ver a atividade comercial de pré-locações ao longo deste ano já locando os imóveis a serem entregues a partir de 2023.

E já que estamos falando desse assunto, eu queria só colocar aqui que, 2023, estamos preparando para ser um ano recorde novamente em termos de novas entregas. Este ano, vamos bater o recorde de forma bem relevante, vamos entregar 414.000 m² de novas ABLs, e a nossa projeção com essas obras que já estão sendo iniciadas e iniciaram no 1T é fazermos um número ainda mais forte em 2023.

Em relação ao aluguel médio, abrimos esse número exatamente para mostrar que são dois pontos, duas variáveis. A primeira delas é realmente o BTS, que tem um ticket mais alto, e tem uma parcela relevante de BTS sendo entregue este ano.

E a segunda, as novas locações, até dos modulares, dos projetos modulares de varejo que chamamos aqui, elas estão vindo em um patamar muito forte. O ticket médio que temos na Companhia hoje do portfólio entregue, que está por volta de R\$16,5, você vai ver uma realidade completamente diferente nas novas locações.

Então, é a soma das duas variáveis: o ticket de BTS que é mais forte, e também as novas pré-locações já vindo em um patamar muito mais interessante que o portfólio atual.

Elvis Credendio:

Está ótimo, Sergio. Ficou bem claro. Obrigado, e bom dia.

André Canuto, Construtora Estrela da Manhã:

Em primeiro lugar, parabéns a toda a equipe do Log pelos excelentes resultados, a despeito do momento que a economia mundial está vivendo. Tenho duas perguntas a fazer. A primeira é sobre o Parque Industrial de Betim. Porque, na verdade, este empreendimento nos parece ser gigantesco. Além da parte de aluguel de galpões e da parte de BTS, tem também venda de lotes. Eu queria entender como é esse empreendimento, quais são os valores estimados envolvidos, e se ele é replicável ou não.

A segunda pergunta é saber se, na cabeça da direção da Log, há espaço para fazer o que vocês fazem para cidades de porte menor, cidades entre 50.000 e 100.000 habitantes, por exemplo, tendo em vista a demanda do e-commerce. São essas duas perguntas. Espero ter sido claro nas perguntas, que envolvem o Parque Estadual Betim, e a segunda pergunta, se há um pensamento de atingir cidades de porte menor, entre 50.000 e 100.000 habitantes, por exemplo. Obrigado.

Sergio Fischer:

André, obrigado pelas perguntas. Vou começar pela segunda. A resposta bem objetiva é não. Quando fazemos um planejamento de um projeto novo, estamos sempre olhando uma área de consumo bem relevante para ter uma demanda eterna para aquele projeto. Mesmo tendo a pré-locação já garantida, se for uma cidade menor, não entendemos que haveria uma demanda de longo prazo. Então, para nós é importantíssimo ter uma região de consumo muito relevante, e eu diria que pelo menos uns 500.000 habitantes na região, para podermos pensar em fazer algum projeto.

Em relação ao PIB, ele vai nos dar muita alegria. Já tem dado alegria. O PIB virou realidade. Existem grandes operações sendo construídas lá hoje, e temos feito alguns BTS ali. Existem novos BTS sendo negociados naquela região, e eventualmente nós vamos começar, de maneira mais agressiva, a vender os lotes.

A estratégia sempre foi ancorarmos o projeto para gerar valor para os lotes remanescentes, e isso tem sido feito conforme o planejamento. Mas, ao longo deste ano, tendemos a ver uma atividade maior em venda de lotes, e também novos BTS sendo fechados ali.

Sobre replicar esse projeto em outras regiões do país, a princípio, não está nos nossos planos. É claro que olhamos oportunidades aqui no dia a dia, mas não vemos nada parecido para ser feito no futuro próximo.

André Vitória:

Claríssimo. Muita objetividade e precisão na resposta. Obrigado, CEO Sergio.

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pela pergunta e pela apresentação. Cheguei pouco depois aqui, então peço perdão se já tiverem respondido à minha pergunta. É mais no âmbito do funding do plano. Vocês levantaram R\$300 milhões nessa nova emissão no trimestre. Queria entender como está a sua cabeça para a continuidade do financiamento do plano, como estão vendo o cenário para eventuais desinvestimentos, reciclagem de ativos, e se deve seguir essa tendência na dívida mesmo. Obrigado.

Sergio Fischer:

Pedro, obrigado pela pergunta. É soma dos dois fatores. Temos um balanço ainda muito forte, desalavancado. Se você pegar a nossa dívida líquida pelo PL, está por volta de 20%, ou seja, tem espaço adicional. Mesmo nesse cenário mencionado de taxa de juros crescente, entendemos que ainda há um espaço adicional para isso.

E também, a reciclagem. Eu falei mais cedo sobre reciclagem, existem grandes conversas em andamento. Estamos trabalhando para ter um ano recorde novamente, exatamente para fundear parcela relevante desse crescimento em 2022, 2023. Então, em breve, deveremos poder anunciar alguma coisa nesse sentido, e vai ser a grande estratégia de funding desse nosso crescimento, a reciclagem.

Pedro Lobato:

Perfeito, Sergio. Muito obrigado. Bom dia.

Antônio Carlos Magalhães da Silva (via webcast):

Parabéns pelos resultados. O aumento do custo das matérias-primas, como o aço, está/poderá impactar os resultados da Empresa? Existe alguma previsão de percentual de impacto nos resultados?

Sergio Fischer:

Antônio, obrigado pela pergunta. Sim, vimos nos últimos 12 a 18 meses um acréscimo relevante no custo de construção, bem significativo, principalmente do aço, e estrutura metálica para nós é muito relevante. Então, vimos isso, esse aumento no CAPEX por m².

O que nos deixa bem confortáveis aqui é que os preços de locações subiram também no mesmo patamar. Então, temos conseguido manter o nosso *yield* de desenvolvimento. E, olhando para frente, eu acho que chegamos a um platô de custo, condição em que não vejo mais muito espaço para aumento, olhando aqui no nosso lado aqui no dia a dia.

Para frente, acreditamos que chegamos no pico de custo de construção, e as novas negociações de estrutura metálica, que é bem relevante, como eu disse, já estão vindo em um patamar um pouco abaixo do que vieram no ano passado. Então, olhando para frente, entendemos que temos um espaço até, eventualmente, de aumentar um pouco esse *yield* de novos ativos em desenvolvimento.

Felipe Pinheiro, Polo Capital (via webcast):

Bom dia. Em relação aos 400.000 m² que devem ser entregues este ano, poderiam passar uma estimativa de CAPEX que ainda precisa ser dispendido nestes projetos. Obrigado.

Sergio Fischer:

Felipe, obrigado pela pergunta. Temos uma previsão neste ano de ter um CAPEX próximo de R\$900 milhões. Mas isso engloba a finalização dessas obras que já estão em andamento, e também obras iniciadas ao longo do ano, que serão entregues ano que vem. Então, tem as duas parcelas. Mas vamos rodar por volta de R\$900 milhões este ano, e provavelmente no ano que vem também.

Antônio Carlos Magalhães da Silva (via webcast):

Parabéns, mais uma vez, pelos resultados. O aumento dos juros na curva de DI futuro recente irá trazer alguma mudança na estratégia de captação da Empresa, ou até mesmo na estrutura de capital, *equity/debit* da Empresa?

André Vitória:

Antônio, obrigado pela pergunta. Quando falamos sobre as formas de funding para financiar nosso plano de crescimento, já mencionamos que o foco continua sendo a estratégia de reciclagem de ativos.

A expansão eventual do nível de endividamento deve ocorrer, mas sempre em patamares saudáveis. Entendemos que a Companhia hoje tem uma alavancagem relativamente baixa; como mencionamos, hoje, a dívida líquida pelo PL é de 20%, e entendemos que ainda tem espaço para podermos captar dívida. Entretanto, o foco será mais dado à reciclagem dos ativos.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos agora a palavra ao senhor Sérgio para que ele faça as considerações finais. Por favor, seja.

Sergio Fischer:

Obrigado pelo acompanhamento do *call*. Queria fechar com duas mensagens otimistas nesse cenário complicado de macroeconomia que temos vivido. Estamos tocando nosso plano de crescimento. Entregamos no 1T, como colocamos, 70.000 de ABL, e vamos entregar no 2T 120.000 m² de ABL, já 100% locados também, e no 3T, mais 220.000. Ou seja, teremos dois trimestres seguidos de recorde em termos de entrega na Companhia, e também já preparando a casa para 2023, como coloquei mais cedo. Já temos obras em andamento para bater o recorde deste ano em termos de entrega.

Então, ano que vem também será um ano muito forte para nós. Estamos nos preparando para, em 2023, realmente ter um ano mais recorde do que tivemos em 2022.

Em relação à reciclagem, eu falei mais cedo, temos conversa em andamento. Vamos fazer a reciclagem este ano, é muito relevante para nós, e está vindo em um spread muito significativo. Devemos estar nos próximos meses anunciar algo nesse sentido, e vamos realmente colocar uma margem bruta muito relevante nessas transações.

E também, falando um pouco sobre o novo crescimento. Temos algumas conversas em andamento de novos BTS, que estão até fora do plano de crescimento previsto inicialmente. Então, possivelmente, em um curto espaço de tempo, vamos poder dar novas notícias positivas nesse sentido de crescimento adicional também.

Do nosso lado, era isso. Agradeço a presença de todos, e até o trimestre que vem.

Operador:

A videoconferência de resultados da Log está encerrada. Em caso de dúvidas, envie a sua pergunta para o time de Relações com Investidores através do e-mail ri@logcp.com.br. Agradecemos a participação de todos, 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”