

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 2T20
30 de julho de 2020

Operador:

Senhoras e senhores, sejam bem-vindos, e bom dia. Obrigado por aguardarem, e bem-vindos ao call da LOG Commercial Properties.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

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

Agora gostaria de passar a palavra para o Sr. Sergio Fisher, Presidente da LOG, Sr. André Vitória, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e a Sra. Luciana Zanini, Diretora de Planejamento Financeiro e Relações com Investidores.

Sr. Sergio, pode prosseguir.

Sergio Fisher:

Bom dia a todos. Obrigado mais uma vez pela presença em mais um *call* de resultados da LOG.

Nosso 2T20 foi muito bom. Estamos confiantes no futuro do nosso negócio e seguimos preparados e bem posicionados para tirar proveito das oportunidades, como a expansão do e-commerce, que vem demandando espaço em vários centros de consumo pelo país. Fechamos o melhor semestre em novas locações na trajetória da Companhia.

Antes de falar dos resultados, gostaria de reafirmar o nosso compromisso em ajudar nossos clientes e equipe a atravessar esse momento difícil. Também gostaria de reconhecer os esforços e agradecer o empenho dos nossos colaboradores.

Encerramos o primeiro trimestre completo desde o início da pandemia. Nesse período, tomamos várias medidas para minimizar o risco para as milhares de pessoas que circulam diariamente em nossos projetos. Contratamos técnicos de saúde, triplicamos a limpeza dos

condomínios, implementamos escalas nos restaurantes para evitar aglomerações e promovemos campanhas educacionais para nossos clientes e terceirizados.

No escritório suspendemos reuniões externas e viagens, instauramos regras de isolamento nas áreas sociais e elevadores, além de adotar regime de rodízio para os colaboradores.

Continuaremos atentos e disciplinados às normas e recomendações das autoridades, até que tenhamos superado definitivamente essa crise sanitária.

No aspecto dos negócios, nossos empreendimentos permaneceram abertos. Somos parte da cadeia de suprimentos de setores essenciais da economia, como distribuição de alimentos, produtos farmacêuticos e limpeza.

Mantivemos ativo o comitê executivo para tratar pedidos de locatários caso a caso, levando em consideração o impacto em cada negócio.

Concedemos pedidos de diferimentos e, pontualmente, alguns descontos. Percebemos que os pedidos que recebemos foram bastante concentrados nos meses de março e abril, em um momento de maior incerteza para todos. Depois, se tornaram menos frequentes a cada mês.

Até aqui, todas as parcelas diferidas que venceram foram honradas pelos nossos clientes, o que é uma boa medida da qualidade da carteira de clientes da LOG e da exposição pulverizada em diferentes setores de atividade.

Tivemos a mais baixa inadimplência líquida acumulada em 12 meses desde o 3T19, o que comprova a assertividade da nossa estratégia.

Sempre trabalhamos para manter relações de longo prazo. Entendemos nosso papel nisso, e construímos um histórico de parcerias, que acredito que estão sendo refletidas nessas conversas e no resultado.

Temos expectativas promissoras para o futuro. Ainda vemos o mercado brasileiro muito mal atendido, com um grande volume de oportunidades de migrar clientes de ativos obsoletos para os nossos ativos classe A, o *flight to quality*.

Ao mesmo tempo, o isolamento social acelerou o crescimento do e-commerce simultaneamente em todas as regiões do Brasil, aumentando a procura por espaço logístico em várias praças onde a LOG está presente com ativos classe A.

Existem estimativas que citam uma antecipação da evolução natural do e-commerce em três ou quatro anos por causa da pandemia. Dados de 2019 citam que o comércio eletrônico no Brasil representava menos da metade do que representa nos Estados Unidos em relação ao total de compras do varejo, e menos de 3x o que representa na China.

Apesar de não haver uma comparação direta, acreditamos que a mudança de hábito que está acontecendo é profunda e muito significativa, e que parte dessa transição ficará como legado após a pandemia.

Publicações recentes sugerem que $\frac{1}{4}$ da população brasileira comprou pela Internet pela primeira vez, e isso fez o faturamento das vendas online mais que dobrar em relação ao mesmo período de 2019. Esse crescimento foi puxado pelo segmento de alimentos e bebidas, que hoje tem a maior participação de nossa carteira de área locada, próximo de 15% do total de ABL.

Grandes operadores têm se posicionado para atender com mais qualidade a esse público exigente, e muitas empresas têm procurado reduzir as distâncias na última etapa da cadeia e aumentar a diversificação geográfica das operações. Todos movem em direção ao modelo de negócios adotado pela LOG.

Calculamos que mais de $\frac{1}{3}$ dos brasileiros está a menos de 150 km de um projeto da LOG. Estamos nas maiores regiões de abastecimento de 11 estados, e muitas delas não oferecem ativos de qualidade.

Acreditamos que a demanda do movimento de *flight to quality*, somada à expansão do e-commerce, tem força para impulsionar o crescimento da LOG por muitos anos. São os motores de nosso plano de expansão, que segue a todo vapor.

Lançamos no final de 2019 o plano 'Todos por 1', como o objetivo de adicionar 1 milhão de m² de ABL ao portfólio da Companhia em cinco anos. Para isso, propusemos repor 700.000 m² de ABL que faltavam ao *land bank*, dos quais 312.000 m² já estavam comprados até o fechamento do 2T20. Ao todo, compramos cinco terrenos em centros metropolitanos de grandes capitais, em linha com nossa estratégia de diversificação geográfica e orientados pela nossa inteligência comercial interna.

Definimos nossa expansão a partir de demandas da nossa base de clientes, o que minimiza consideravelmente os riscos de desenvolvimento. Nosso crescimento e visão de mercado funcionam em um ciclo virtuoso.

Tivemos um semestre muito forte no front comercial, com recorde de locações na trajetória da LOG, sendo o 2T responsável por 53% desse resultado. Foram 231.000 m² total assinados em nove estados, em 12 setores de atuação. Com isso, mantivemos a ocupação no patamar máximo histórico de 95,5%.

Sem interrupção nas obras, fizemos a entrega de toda a área prevista para o 2T conforme cronograma, e totalizamos no 1S a entrega de 28.600 m² de ABL, 98% deles já locados.

Iniciamos duas novas obras no trimestre, sendo uma delas um novo contrato de *built to suit* para potenciais 44.000 m² de ABL no PIB, nosso projeto de loteamento industrial localizado em Betim, na região metropolitana de Belo Horizonte. Trata-se do primeiro projeto de galpões do PIB e traz mais um nome de qualidade para o empreendimento, que já conta com outros terrenos vendidos para instalação de grandes fábricas.

Antes de apresentá-los ao André, nosso novo CFO, eu queria reiterar minha confiança no nosso modelo de negócio com galpões modulares, diversificação geográfica e um *land bank* de muita qualidade para nosso crescimento, além de um portfólio operacional muito bem posicionado, com uma ótima carteira de clientes.

André Vitória:

Obrigado, Sergio. É um prazer fazer parte do time da Log. Vamos continuar produzindo muita coisa boa juntos.

Como vimos mostrando ao longo dos últimos trimestres, nossos indicadores de performance continuam sólidos. Registramos um aumento de 13% na receita operacional líquida do 2T20 sobre o 2T19, com R\$35 milhões no 2T20. Apresentamos 13,7% de crescimento no EBITDA ajustado sobre o mesmo trimestre do ano passado, somando R\$27 milhões neste trimestre. • E também tivemos aumento de quase 42% de FFO ajustado *year over year*, com R\$23 milhões.

A combinação entre custo de funding em patamares historicamente baixos e uma taxa de retorno, *yield on cost*, próxima de 12%, tem nos proporcionado spreads recordes.

Nosso modelo de gestão é uma vantagem competitiva muito importante. Vimos isso, por exemplo, em nossa política de relacionamento com clientes e no resultado das ações tomadas durante a pandemia. Por exemplo, a inadimplência líquida acumulada de 12 meses fechou o trimestre em 0,57%, a mais baixa desde setembro de 2019; e o *rent collection* de julho está em 100%, isso incluindo as parcelas diferidas que venceram neste mês.

Os diferimentos mencionados pelo Sérgio tiveram um impacto limitado no caixa do 2T20, sem repercussões negativas esperadas para os recebimentos nos trimestres seguintes. Mais de 80% destes diferimentos concedidos são relativos aos meses de abril, maio e junho, e o reflexo no caixa se limita a uma redução de apenas 18% nos recebimentos do 2T20, que serão majoritariamente regularizados ainda no 2S20.

Temos previsão de crescimento acelerado e seguimos atentos às oportunidades de financiamento nesse cenário. Apresentamos dívida líquida de apenas R\$135,7 milhões. Estamos sempre atentos ao mercado para novas oportunidades de alongamento do perfil da dívida, acompanhando o cenário das taxas de juros, com maior perspectiva de geração de fluxo de caixa livre para investimentos.

Também avaliamos constantemente as oportunidades de novas reciclagens de capital via fundo de investimento pelo FII LGCP11, que funcionou muito bem na primeira emissão. O fundo tem capital aprovado de R\$1 bilhão, e a expectativa é continuar oferecendo a mesma experiência de carteira diversificada da LOG para os acionistas do fundo, mantendo o controle dos ativos. O ritmo será determinado por oportunidades do mercado, e também pela demanda de capital em nosso plano de expansão.

Passo a vez para a Luciana, para ela comentar sobre nossa participação no mercado de capitais.

Luciana Zanini:

Bom dia a todos. Em relação ao mercado de capitais, na B3 tivemos uma recuperação positiva após o período de volatilidade que o mercado presenciou em março, tanto do

ponto de vista de cotação, e, principalmente, de liquidez. Atingimos cerca de R\$14,6 milhões de ADTV 30 com base no fechamento do trimestre em 30 de junho.

Outro ponto a destacar é que a nossa dispersão acionária no *free float* se mantém interessante. Temos 53% de estrangeiros e 47% de brasileiros, sendo que, dos brasileiros, 39% representam mais de 23.000 pessoas físicas; ou seja, 18,4% do nosso *free float* são representados por pessoas físicas.

Fechamos aqui a nossa apresentação, e agora passamos à sessão de perguntas e respostas. Muito obrigada a todos.

Enrico Trotta, Itaú BBA:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Duas perguntas bem rápidas. A primeira, na parte do aluguel seguido, dos aluguéis do trimestre, vocês falaram que 18% de fato foram diferidos para o 2S. Se pudessem comentar um pouco melhor se veem alguma perspectiva de aumento de inadimplência vinda desses aluguéis. Vocês mencionaram que, até agora, as parcelas foram honradas, mas eu queria entender se existe algum risco de aumento de inadimplência ao longo do 2S, se consideram isso no *base case*.

E também, se pudessem explicar que tipo de inquilino está enquadrado nesse aluguel diferido, sem tem algum perfil ou segmento específico.

E a segunda pergunta, mais na parte de e-commerce, naturalmente vemos uma aceleração de digitalização nos varejistas, mais procura por área logística por conta do e-commerce. Queria entender se esse movimento é muito concentrado no Sudeste, ou se de fato vocês têm visto essa demanda em outras regiões do Brasil onde vocês têm galpões, se pudessem explicar um pouco mais esse movimento. Obrigado. Do meu lado, é isso.

Sergio Fischer:

Sobre as duas perguntas, primeiro em relação ao diferimento, o movimento que fizemos, nós recebemos mais de 70% da nossa base de ABL um pedido de aumento de nível de desconto ou diferimento ao longo dos meses de março, abril e junho, o que consideramos um número muito alto.

Claro que em alguns setores isso foi mais concentrado. Você perguntou sobre setores, e os de vestuário e automobilístico sofreram demais ao longo dessa crise, tivemos que renegociar muitos aluguéis com eles. Em contrapartida, outros setores andaram muito bem, como o setor de e-commerce, por razões óbvias, e o setor de alimentos e bebidas, também.

Não vemos nenhum aumento de inadimplência para frente. Nosso movimento foi muito assertivo, a proximidade que temos com a base de clientes foi muito importante neste momento. Os diferimentos já vencidos no mês de julho foram integralmente pagos, e nossa perspectiva é de que continuem assim ao longo do 2S inteiro. Não projetamos nenhum impacto de inadimplência no 2S.

Sobre a pergunta do e-commerce, por incrível que pareça, a maior demanda do e-commerce que sentimos aqui é fora do Sudeste. O modelo da LOG, de estarmos próximos desses centros de consumo, está se mostrando muito assertivo nessa crise. O e-commerce tem crescido muito, isso tem sido mais do que falado diariamente, com algumas estatísticas falando que isso mais que dobrou ao longo da pandemia.

E o fato de termos capacidade de entregar um ativo próximo do consumidor final tem influenciado muito. Então, temos visto uma demanda de forma nacional, muito forte no Nordeste, e inclusive no Norte do País, que estamos olhando com carinho agora, e Sul e Sudeste também estão grandes.

Então, de forma objetiva, a demanda é nacional, não só concentrada no Sudeste.

Enrico Trotta:

Perfeito, Sergio. Obrigado.

André Mazini, Citibank:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. A primeira pergunta é sobre locações e vacância. A vacância total cai, mas a vacância no trimestre contra trimestre, que é estabilizada, fica *flat*. Comparando isso com um volume muito grande de 3 locação que vocês tiveram, 121.000 m² no trimestre, e dado que vocês entregaram, em um ano, 61.000 m² de ABL, dá para imaginar que houve algum *churn* na vacância estabilizada, porque locaram bastante, 121.000 m², entregaram 61.000 em 12 meses. Então, dá para imaginar que alguns inquilinos mudaram da base. Eu queria saber quem está mudando da base, quem está saindo e quem está entrando. Provavelmente e-commerce, acho que faz sentido imaginar, mas quem está saindo? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é sobre os contratos. Vocês falam que o contrato médio tem 93 meses, quase oito anos. Então, se pudessem abrir entre o contato modular e o de *built to suit*, o tempo médio de cada um deles, e se esses contratos têm alguma revisional no meio do caminho, ou é se é realmente só inflação durante esse tempo todo. Obrigado.

Sergio Fischer:

Obrigado pelas perguntas. Você tem razão, tivemos um *churn* grande no 1S, mas não veio por impacto de pandemia. Esse *churn* é normal do nosso negócio. Normalmente, trocamos ao longo do ano 10% da base de clientes. Vemos isso como um fator positivo, que eventualmente conseguimos puxar preço no novo entrante.

Mas a boa notícia é que estamos conseguindo pré-locar. O cliente, quando nos avisa da saída, normalmente isso vem com 90 a 120 dias de antecedência, e temos conseguido pré-locar esse espaço, mesmo com o cliente ainda operando dentro daquele imóvel, o que é uma notícia muito boa para nós.

Mas, sobre novos entrantes, o que fechamos no semestre como um todo, 70% foram para três setores: e-commerce, farmacêutico e transportadoras, vimos esses demandando

bastante espaço. De saída, não tem nada diferente, está bem diluído em todos os setores. Não teve um setor com uma saída além dos outros ao longo desse 1S.

Em relação aos contratos, todo contrato tem direito à revisional. Não temos nenhum contrato, tirando alguns poucos BTS, que isentam esse nosso poder de revisional. Mas não gostamos de ir nessa linha. Aquela proximidade que temos com nossos clientes, para nós é muito importante. Então, estamos sempre entendendo a necessidade de cada cliente e ajustando preços à medida que vamos andando ao longo do contrato. O *churn* tem um lado positivo, que o novo entrante paga um pouco a mais.

Em relação a prazo, o modular, que chamamos de 'varejão', tem uma média entre quatro e cinco anos, e os BTS por volta de dez anos.

André Mazini:

Perfeito, Sergio. Obrigado. E a revisional é a cada três anos?

Sergio Fischer:

É a cada três anos. Mas em 12 anos de história da LOG, nunca tivemos uma ação revisional aqui dentro. Não gostamos de ir por essa linha. De novo, nosso cliente é o cliente que está nos demandando expansão. Nós viramos uma solução *one-stop shot* para essa turma ao longo do Brasil.

O relacionamento é muito próximo. Nosso time comercial dedicado no dia a dia, conversando com os clientes diariamente. Esse dado que eu dei mais cedo, 70% da base do ABL da LOG foi renegociada ao longo dessa crise; grande parte foi de diferimentos, e entendemos que tivemos sucesso, uma assertividade muito grande nesse movimento, basta ver nossa inadimplência.

Mas, legalmente, temos o direito de revisional a cada três anos, sim.

André Mazini:

Está ótimo. Obrigado. Bom dia.

Pedro Hajnal, Bradesco BBI:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Do meu lado, são duas perguntas. Em primeiro lugar, em relação ao seu portfólio de locatários, neste trimestre já deu para perceber um aumento expressivo da ocupação por empresas do ramo de e-commerce. Se não me engano, atualmente está em 11% da sua ABL. O que eu queria saber, na verdade, é qual é a expectativa em relação a esse crescimento dentro da sua base. Quanto vocês acham que o e-commerce pode acabar representando do ABL total nos próximos anos?

E a segunda pergunta é em relação às obras em andamento. Está claro que está acontecendo um aumento de demanda por galpão. Então, o que podemos esperar em relação às obras? Se pode haver, talvez, uma possível aceleração. E também, se poderiam dar um pouco de cor desses projetos que estão em obra, do que está com expectativa para

ser entregue ainda este ano, como está o processo de locação? Se já tem parte pré-locada ou não.

Sergio Fischer:

Pedro, vou começar pela segunda pergunta, de obras. Nosso cronograma não foi impactado, de nenhuma obra. Tanto que, no 2T, entregamos quase 20.000 m² de ABL integralmente dentro do previsto. Conseguimos entregar com uma pré-locação muito forte, de 98%. Para nós, isso foi um sucesso.

Temos duas novas obras que devem ser entregues no 4T, não vemos problemas no cronograma delas, também, e elas estão muito bem pré-locadas. Uma é um BTS, que está 100% pré-locado, do PIB, cuja previsão inicial era no 1T21, e entendemos que talvez consigamos puxar para o 4T20, o que é uma boa notícia; e a segunda é um projeto em Minas Gerais que será entregue no 4T e já tem mais de 70% de pré-locação. É um projeto chamado especulativo LOG em que já estamos conseguindo sair com um índice de pré-locação muito grande.

Em relação à aceleração do plano de obras, normalmente, fazemos uma obra faseada. Cada mercado tem uma dinâmica, então tentamos casar a absorção local com o ritmo de obras.

O que sentimos aqui é que a demanda tem aumentado, e temos diluído esse ritmo de obras. As obras começadas no 3T, em que começaremos duas grandes obras, a previsão inicial era de que fossem faseadas, e as estamos fazendo em uma etapa única, o que é uma boa notícia; e isso por conta da demanda de todos os setores, inclusive e-commerce.

Para entrar na sua pergunta sobre o percentual de e-commerce, esses 11% são para clientes integralmente dedicados a e-commerce. Mas entendemos que quase 40% da nossa base são operadores que parcialmente operam e-commerce também.

O que temos visto é uma demanda crescente de e-commerce. No *stake* do 1S, foi por volta de 25%, e a tendência é que esse número fique cada vez mais próximo de 40%. O quão rápido será, não sabemos, mas a tendência é crescente no setor, com certeza.

Pedro Hajnal:

Bem claro. Obrigado.

Thiago Lucchesi (via *webcast*):

Bom dia. Gostaria de saber qual é o possível impacto da criação do novo imposto CBS nos resultados da LOG. Obrigado.

André Vitória:

Thiago, obrigado pela pergunta. No dia seguinte ao que foi entregue o projeto de lei ao Congresso, iniciamos nossos estudos, e o entendimento preliminar que nós temos é que, por fazermos parte do ciclo intermediário da cadeia, devemos ter um impacto, mas não

deve ser material. Um avanço maior do nosso estudo é de que, provavelmente, nossos prestadores de serviço e alguns dos nossos fornecedores terão algum impacto nisso, também.

Mas acho que seria precipitado apontarmos alguma estimativa nesse momento em custos ou despesas. Continuaremos, então, monitorando, principalmente o avanço da reforma no Congresso, saber se ela vai passar na íntegra, como vem sendo discutido, para que tenhamos uma avaliação mais concreta sobre esse impacto.

Então, vamos esperar um pouco sobre isso, para podermos ter algum mais concreto.

Operador:

Não havendo mais perguntas, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Sergio, Sr. André e Sra. Luciana para as considerações finais.

Sergio Fischer:

Obrigado pela participação. Queria deixar mensagens finais aqui. A primeira é o caso do crescimento, estamos bastante animados com as perspectivas de crescimento. Como falei mais cedo, já iniciamos duas obras novas no 3T. Então, a tendência é que o ano de 2021 tenha uma entrega muito relevante em nosso portfólio. Estamos bastante animados com as perspectivas.

E, somado a isso, a questão do spread recorde que estamos conseguindo colocar nesse crescimento. Entre o *yield on cost* que temos, próximo de 12%, e o custo de funding, que está bem baixo, estamos conseguindo entregar recordes de spread, e estamos bastante animados com a perspectiva dos próximos anos.

Somado a isso, queria também colocar a questão do fundo de investimento imobiliário, quando fizemos o IPO, em dezembro último. Estamos estudando fundear esse nosso crescimento com a reciclagem de ativos, é uma coisa que estamos olhando com bastante carinho, e em breve deveremos anunciar novos movimentos.

Era isso. Obrigado pela participação de todos, e bom dia.

Operador:

O *conference call* da LOG Commercial Properties está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom 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"