



LOG
*commercial
properties*

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
Julho/2020

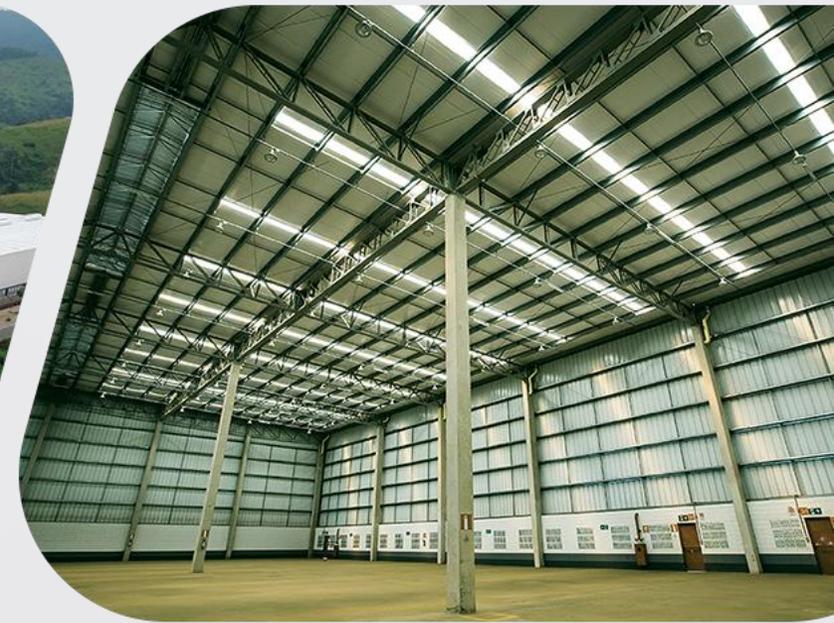
- Esta apresentação contém declarações prospectivas. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem as metas e as expectativas da direção da LOG Commercial Properties e Participações S.A. ("LOG" ou "Companhia"). As palavras "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima", "projeta", "objetiva" e similares são declarações prospectivas. Embora acreditemos que essas declarações prospectivas se baseiem em pressupostos razoáveis, essas declarações estão sujeitas a vários riscos e incertezas, e são feitas levando em conta as informações às quais a LOG atualmente tem acesso.

A LOG não se obriga a atualizar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. A LOG não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

- Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso.
- Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, a LOG não efetuou procedimentos independentes visando verificar dados competitivos, participação de mercado, tamanho do mercado, crescimento da indústria e do mercado ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou publicações. A LOG não fornece qualquer representação quanto à estes dados estarem corretos.

SEÇÃO 1

Quem somos



ESTRUTURA ACIONÁRIA E MERCADO DE CAPITAIS

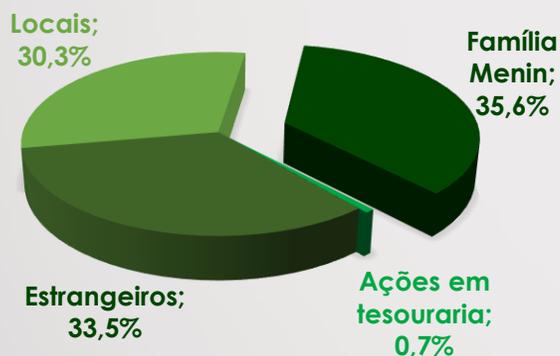
Data base: 31/07/2020

Primeira e única companhia de galpões logísticos listada na Bolsa brasileira.

Integrante do **Novo Mercado**, maior índice de governança corporativa na Bolsa.

Composição acionária

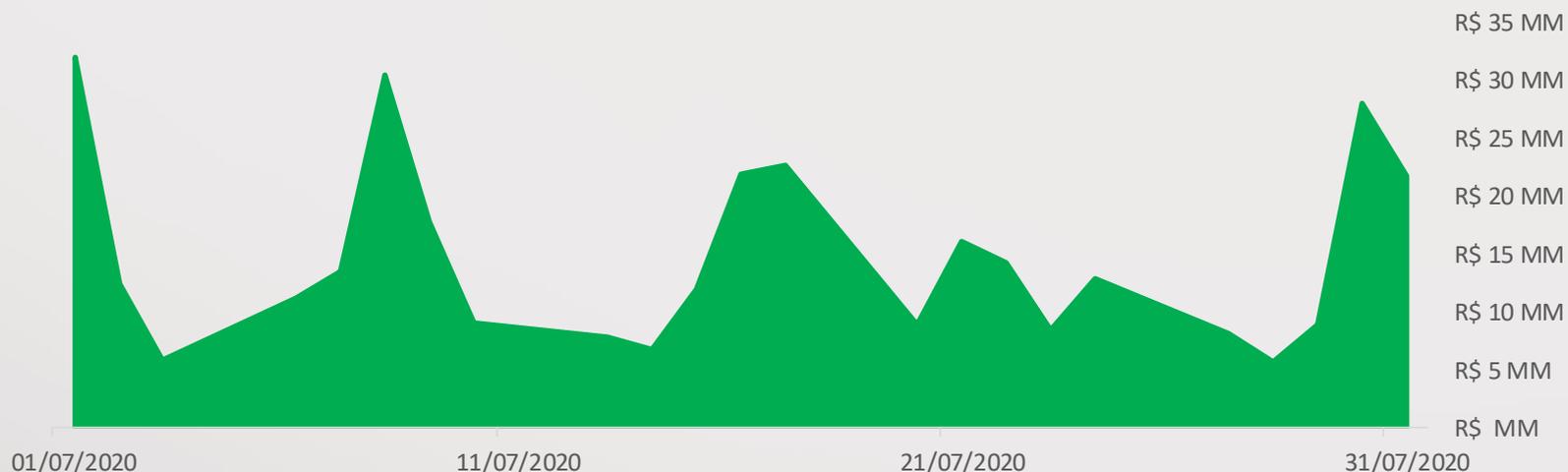
Free Float
(63,8%)



R\$ 3,8 bi Market cap

R\$15,2 mi ADTV 30

Volume Diário de Negociação - R\$ MM



Índices: IMOB ITAG IGC-NM SMLL IGCT IGC

LOGG
B3 LISTED NM

LOG: MODELO DE NEGÓCIO DIFERENCIADO

Plataforma de negócios de alto crescimento e com baixo risco de execução

1. Diversificação Geográfica

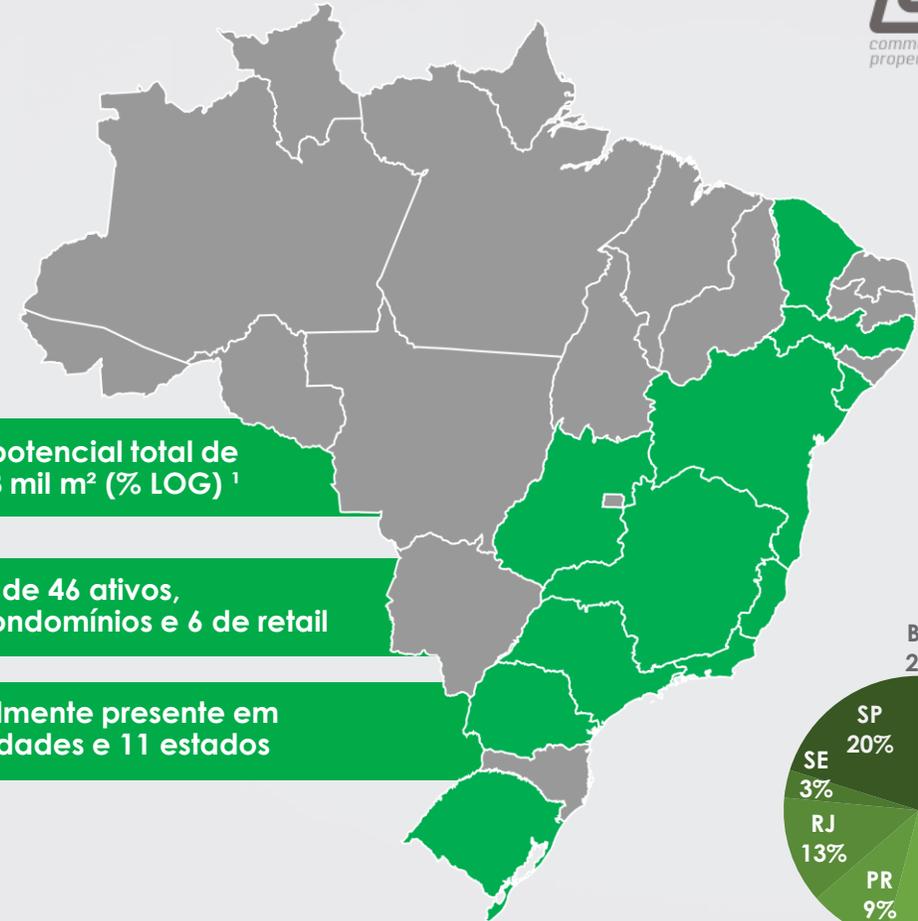
- Atualmente presente em 29 cidades e 11 estados
- Portfólio potencial de 1,638 milhão de m² de ABL¹ (% LOG)
- Localização privilegiada e estratégica
- Atuação fora dos grandes mercados devido à demanda de clientes de alta qualidade

2. Operação Modular e Flexível

- Capacidade de atender todo tipo de demanda
- Base diversificada de clientes e, conseqüentemente, baixo risco
- Maior velocidade de absorção
- Taxa de vacância baixa quando comparada à média do mercado nacional classe A (4,5%¹ vs. 17%²).

3. Operação Integrada

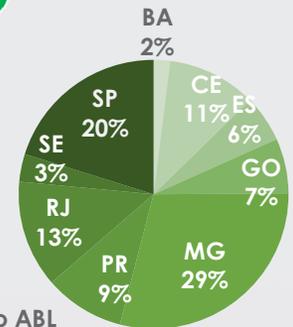
- Desde a identificação da demanda (terreno), com DNA de construção (equipe de engenharia) e comercialização com equipe própria, até a gestão do ativo (LOG ADM)
- Barreira de entrada para potenciais concorrentes devido à construção padronizada e de baixo custo
- Opção de solução de logística para clientes e mercado



ABL potencial total de 1.638 mil m² (% LOG)¹

Total de 46 ativos, 40 condomínios e 6 de retail

Atualmente presente em 29 cidades e 11 estados



Quebra Geográfica do ABL Entrega

O modelo de negócios diferenciado da LOG, que é composto por um perfil de risco único, resulta em retornos acima da média para a companhia quando comparada ao mercado

Notas: ¹ Data base Jun/20
² Relatório Colliers International 1T20

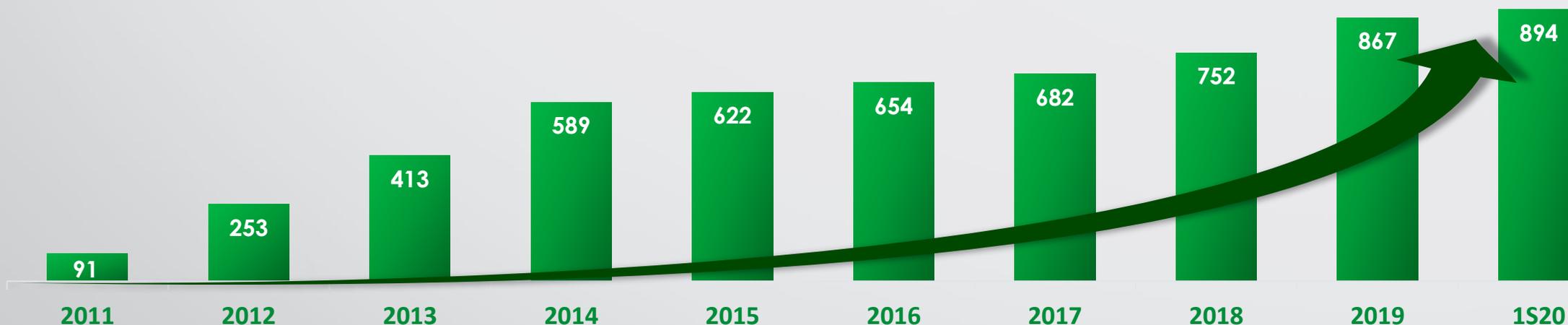
HISTÓRICO DE SUCESSO

Expertise na construção e administração que se traduz em uma sólida e crescente plataforma de negócios

<p>2011 Primeiro galpão logístico é entregue fora de MG (Jundiaí-SP) Primeira rodada de Equity de R\$250mm pelo Starwood</p>	<p>2012 Companhia muda o nome para LOG Commercial Properties e Participações S.A. LOG Sumaré e LOG Hortolândia são entregues, total de 86 mil m² de ABL</p>	<p>2013 Companhia inicia operações no Nordeste, Sul e RJ Segunda rodada de Equity de R\$128mm pelo FIP Multisetorial - Bradesco</p>	<p>2014 A Companhia atinge a marca de 589 mil m² de ABL entregues</p>	<p>2015 A Companhia loca um total de 151 mil m² de ABL</p>	<p>2016 A Companhia loca um total de 110 mil m² de ABL Aumento de Capital de R\$250mm na LOG pelos acionistas</p>	<p>2017 LOG assina seu maior contrato com, aproximadamente, 32 mil m² de ABL Aumento de Capital de R\$308mm na LOG pelos acionistas</p>	<p>2018 A Companhia tem uma absorção bruta de 354¹ mil m² de ABL em 2018 Início da negociação da LOG na B3 no Novo Mercado – ticker LOGG3</p>	<p>2019 Entrega de mais de 167 mil m² de ABL e reciclagem de cerca de 54 mil m², atingindo 867 mil m² de ABL (próprio) em dezembro/19. Captação de R\$ 638 milhões em emissões de novas ações em out/19.</p>	<p>1S20 Aumento em 27,7 mil m² de ABL e aquisição de mais de 312 mil m² em terrenos, atingindo 1.638 mil m² de ABL potencial (% LOG) em junho/20.</p>
---	---	--	---	--	---	---	--	--	---

Área locada por ano (mil m ²)	63	177	132	231	151	110	184	246	255	194
---	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

ABL Entregue Acumulado (mil m²)



¹ Novas locações + renovações

NOSSOS ATIVOS CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS



Aracaju/SE



Extrema/MG



Rio de Janeiro/RJ



Viana/ES



Londrina/PR



Sumaré/SP

NOSSOS ATIVOS CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS



Goiânia/GO



Fortaleza/CE



Betim/MG



Contagem/MG



Hortolândia/SP



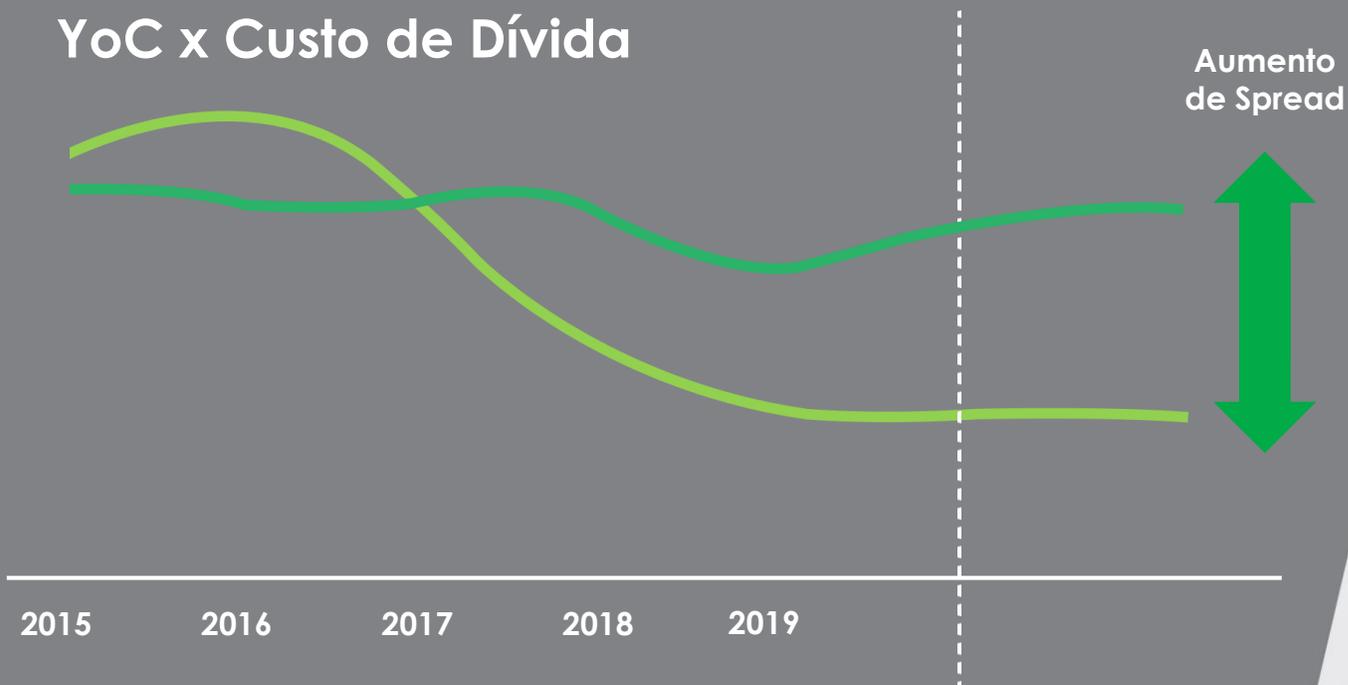
Feira de Santana/BA

GERAÇÃO DE VALOR

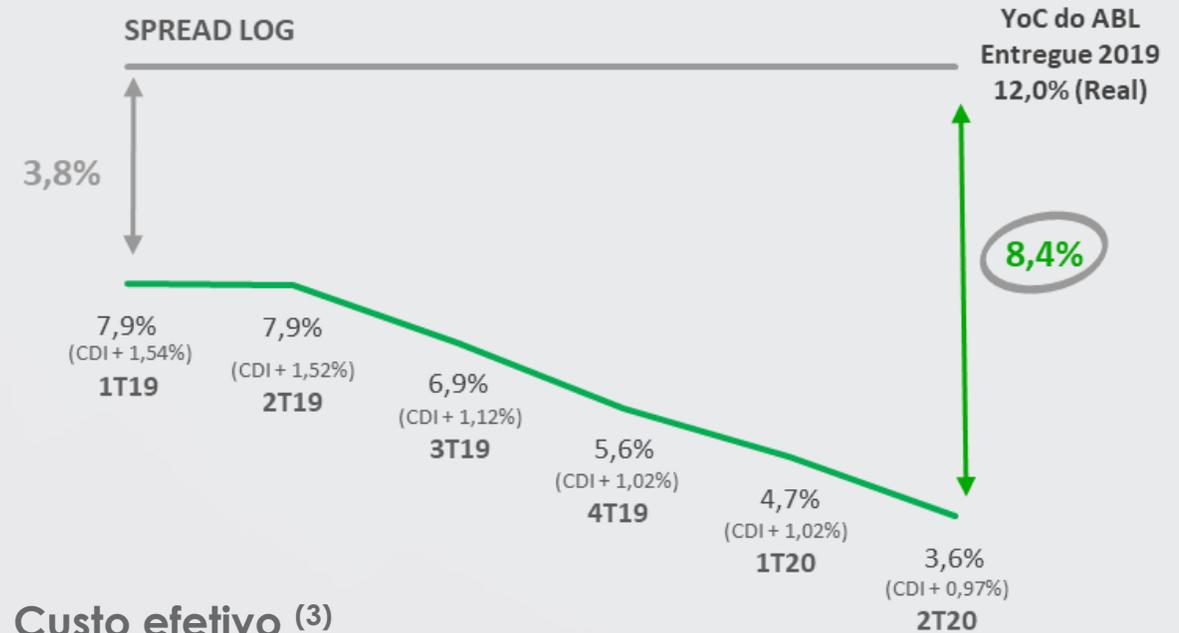
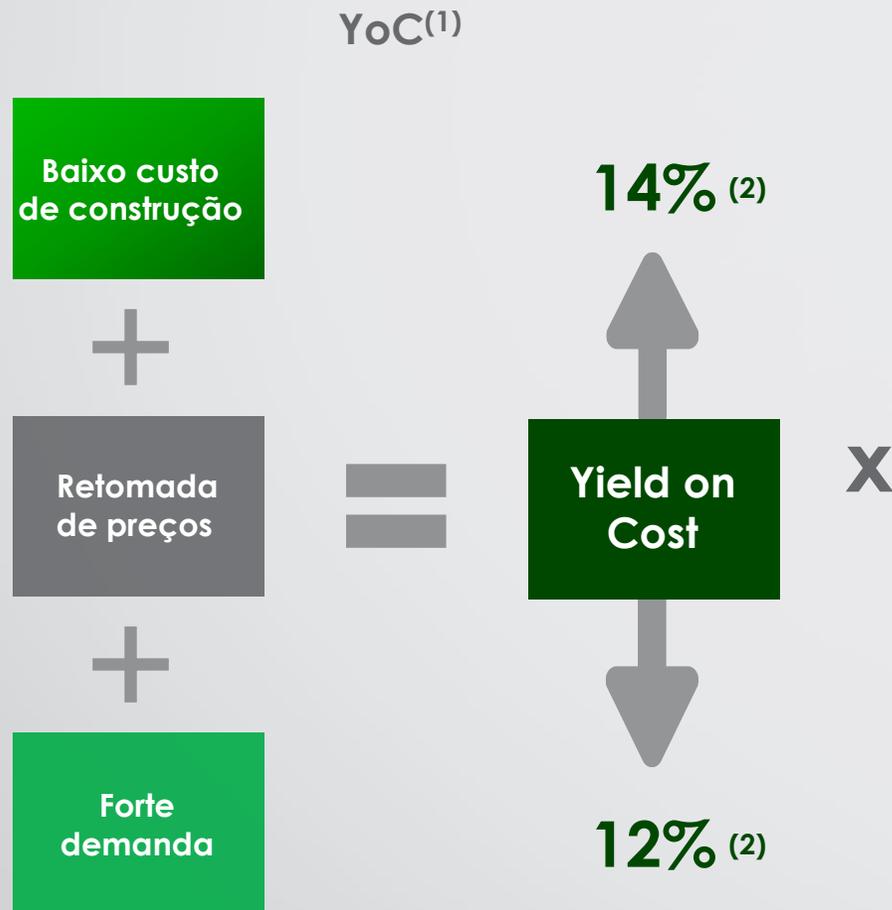
A combinação de retornos crescentes na operação com o custo de *funding* menor proporcionam melhores *spreads* para o negócio

- YoC (real)
- Custo da dívida (nominal)

YoC x Custo de Dívida



GERAÇÃO DE VALOR RETORNO E CRESCIMENTO



Custo efetivo ⁽³⁾



Nota:

⁽¹⁾ Calculado dividindo a receita de ocupação total (100% de ocupação) pelo capex

⁽²⁾ YoC real já que os contratos são ajustados por inflação. Não considera empreendimentos BTS

⁽³⁾ Custo efetivo: considera o custo da dívida contratual + outros custos de captação (fees, assessoria legal, agente fiduciário e/ou securitizadora - no caso das debêntures, cartório, etc.) e manutenção da dívida.

*Fonte: BACEN

Retorno crescente e exponencial de Caixa livre nos projetos

A combinação de ganhos reais acima da inflação nos projetos com o custo de dívida baixo gera retornos crescentes de cash on cash.

CENÁRIO ILUSTRATIVO

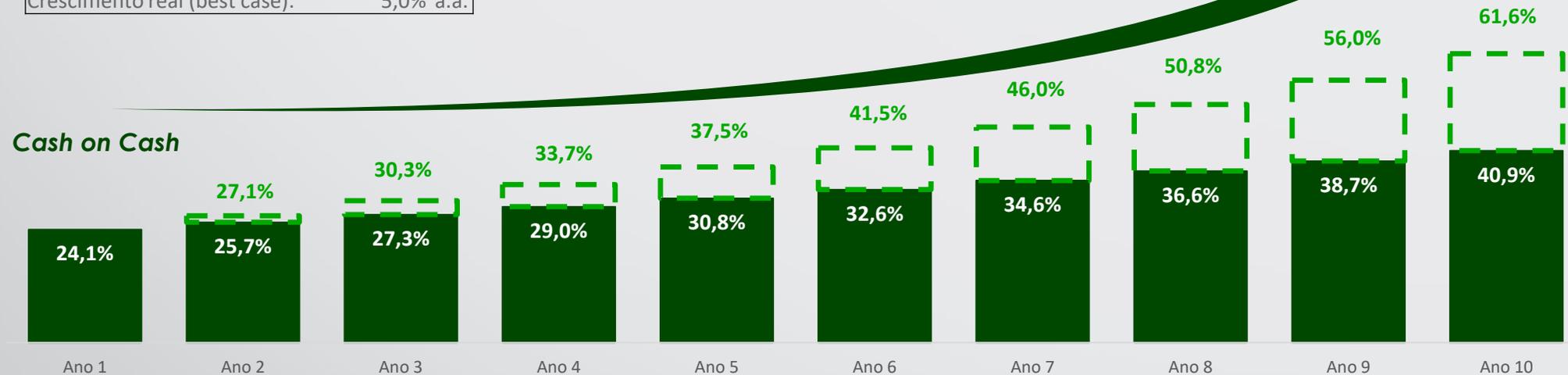
Premissas	
Tamanho (m ² ABL):	40.000
Investimento(R\$ mil):	52.000
Equity (40%; R\$ mil):	20.800
Dívida (60%; R\$ mil):	31.200
Aluguel (R\$/m ² /mês):	15,00
Ocupação:	100%
Custo Dívida:	7,0% a.a.
Inflação (ao ano):	3,5% a.a.
Crescimento real (base case):	1,0% a.a.
Crescimento real (best case):	5,0% a.a.

Aumento de preço acima da inflação.

Alavancagem conservadora. Quanto maior a alavancagem, maior o retorno

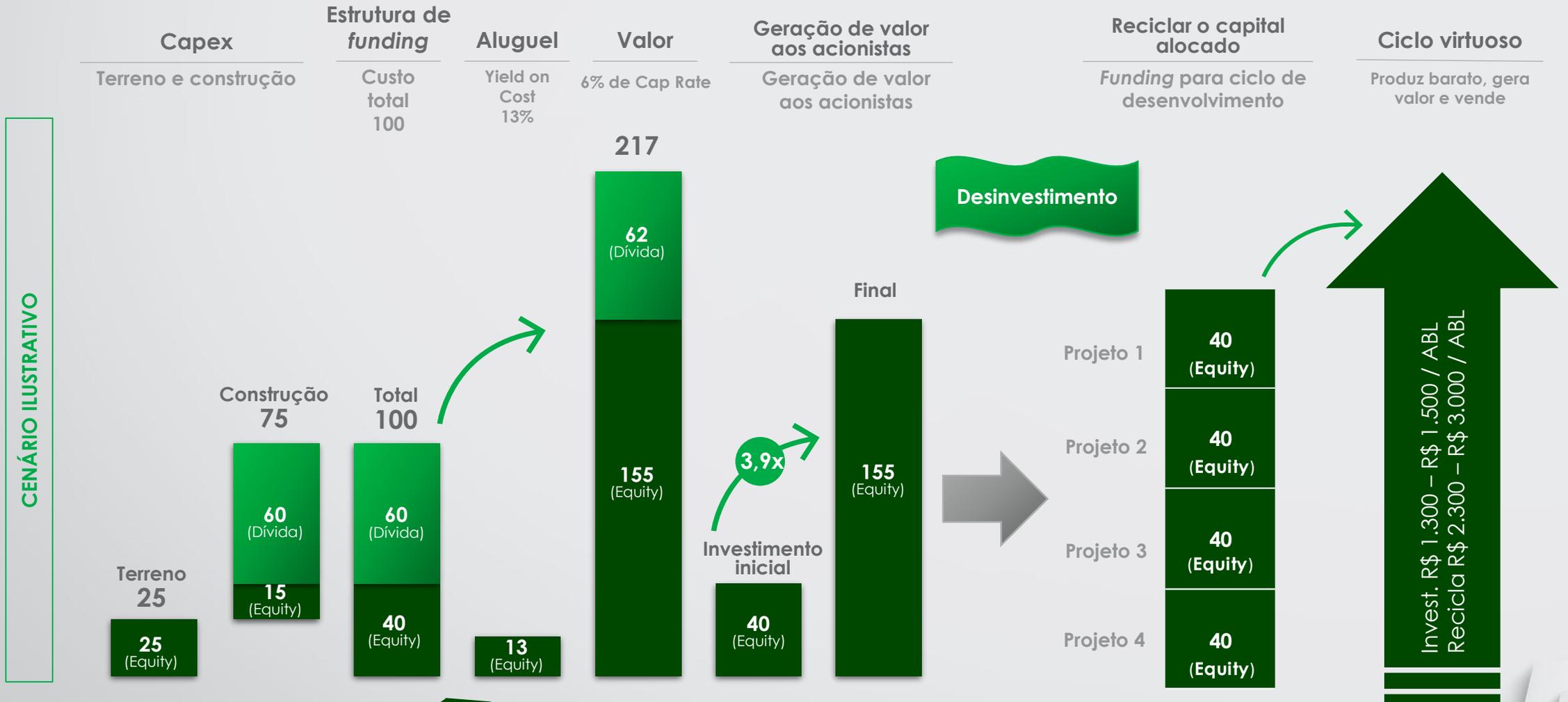
Custo da dívida em níveis baixos e constantes

Geração de caixa cresce exponencialmente, gerando funding para crescimento



■ Cash on cash (base case) ▨ Cash on cash (best case)

GERAÇÃO E CAPTURA DE VALOR DESENVOLVER E RECICLAR CAPITAL



GERAÇÃO E CAPTURA DE VALOR RECICLAGEM DE ATIVOS | FII LGCP11

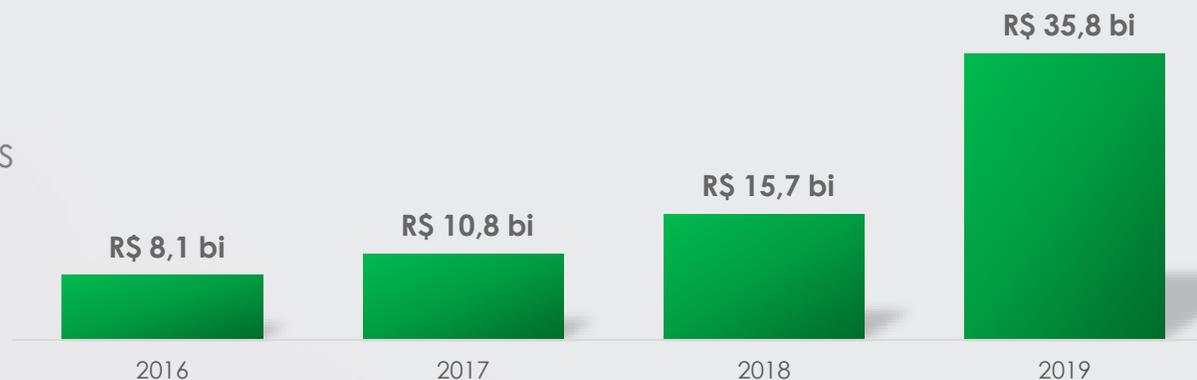
Estratégia

- Venda de participações minoritárias nos ativos
- LOG atua como consultora imobiliária do FII
- Manutenção do relacionamento com os locatários

1ª captação

- Dez/2019
- R\$ 165 milhões¹
- 50,9 mil m² de ABL
- R\$ 3.240,00 por m² de ABL

Volume de captação FIIs no Brasil por ano²



Próximas R\$ 1 bilhão
etapas de capital autorizado no fundo

¹ Captação líquida LOG – captação total FII R\$ 176 MM com custos de captação

² Fonte: Volelim Mercado de Capitais 2019 ANBIMA

GERAÇÃO E CAPTURA DE VALOR RECICLAGEM DE ATIVOS | FII LGCP11

Database: Jun/20

Ativos

Patrimônio Líquido

R\$ 169,5 milhões

Market Cap

R\$ 183,3 milhões

Dividend Yield

5,64% a.a.

ADTV Histórico

R\$ 577 mil

LOG
GOIÂNIA
GO

% FII
24,5%

ABL Total: 58,4 mil m²
ABL FII: 14,3 mil m²

% FII
24,5%

ABL Total: 78,2 mil m²
ABL FII: 19,2 mil m²

LOG
CONTAGEM I
MG

LOG VIANA
ES

% FII
28,6%

ABL Total: 61 mil m²
ABL FII: 17,4 mil m²



Goiânia/GO



Contagem/MG



Viana/ES

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

Follow On

Captação de ~ R\$ 638 milhões

FII LOGCP

Captação de ~ R\$ 165 milhões

Reciclagem de ativos

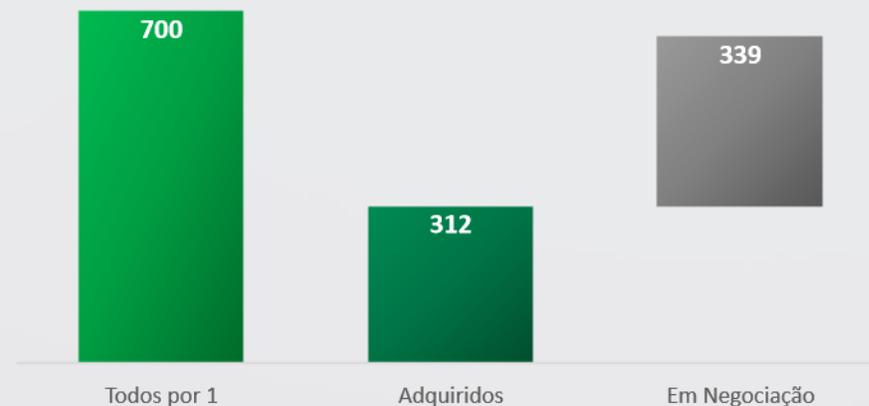


TODOS POR UM
UM
 2020 - 2024
 +1 MILHÃO DE M² DE ABL ENTREGUE

Alta demanda por ativos LOG mostra mercado forte, impulsiona crescimento consistente em 2019 e amplia oportunidades de crescimento nos próximos anos.

O plano para **os próximos 5 anos, 2020 a 2024**, visa a entrega de **+1 milhão de m² de ABL** com construção de ativos do portfólio atual (cerca de 450 mil m²) e de novos ativos a serem adquiridos (cerca de 700 mil m²), processo o qual já iniciamos adquirindo **mais de 310 mil m² de ABL**.

ABL Total Terrenos (Aquisição) - (em mil m² de ABL)



Data base: Jun/20

Expansão focada em inteligência de mercado, atendendo à demanda latente em praças nas quais a LOG já atua e em novas regiões

/ DESTAQUES

FINANCEIROS

Receita Líquida

Crescimento de 13,4%

R\$ 69,0 milhões

1S20 **69.046**

1S19 **60.899**

EBITDA Ajustado

Crescimento de 11,5%

R\$ 54,6 milhões

1S20 **54.571**

1S19 **24.388**

FFO Ajustado

Crescimento de 39,1%

R\$ 40,5 milhões

1S20 **40.528**

1S19 **29.133**

Loan to Value Líquido

Redução de 27 p.p.

3%

30/06/20 **3%**

30/06/19 **30%**

Dívida Líquida

Redução de 82,7%

R\$135,7 milhões

30/06/20 **135.711**

30/06/19 **783.404**

OPERACIONAIS

Absorção bruta¹ (ABL Próprio)

Aumento de 245%

**194,5 mil m²
de ABL**

1S20 **194.487**

1S19 **56.425**

ABL Entregue Acumulado

Crescimento de 7,7%

**894,4 mil de
m² de ABL**

Jun/20 **894.420**

Jun/19 **830.130**

Portfólio

Alto potencial de
crescimento

**1,64 milhão de
m² de ABL**

Jun/20 **1.638.020**

Jun/19 **1.423.406**

Vacância estabilizada Galpões

Redução de 0,4 p.p.

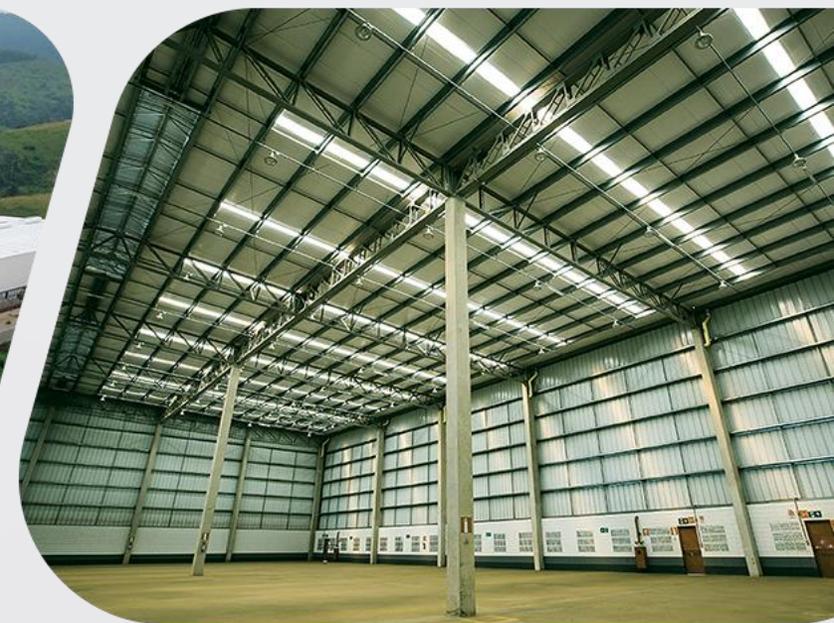
4,5%

Jun/20 **4,5%**

Jun/19 **4,9%**

SEÇÃO 2

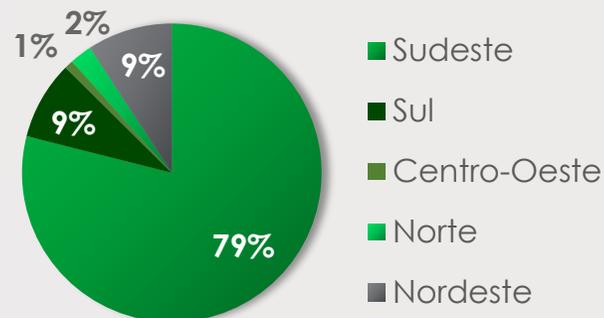
Mercado de Galpões



MERCADO DE GALPÕES NO BRASIL

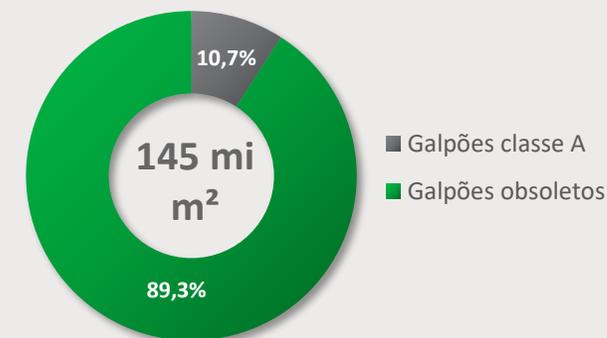
O mercado brasileiro de condomínios industriais é altamente concentrado na região sudeste e de baixa qualidade. No entanto, há uma demanda crescente em outras regiões, como no Nordeste e no Centro-oeste.

Estoque por região 2019¹



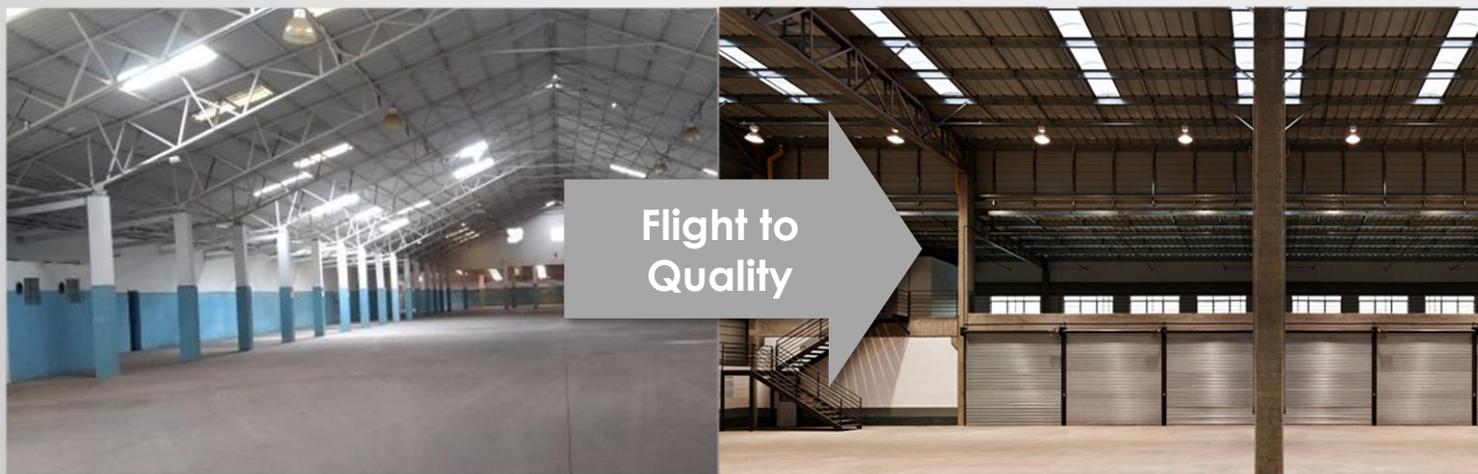
Migração de empresas para galpões modernos

Galpões Logísticos por Classe 1T20²



Galpão obsoleto

Galpão moderno



100% dos galpões da LOG são classificados como Classe A.

Fonte: ¹Colliers International
²Colliers International 1T20

CARACTERÍSTICAS GALPÕES CLASSE A

10
diferenciais LOG

1. **Localização estratégica:** soluções em imóveis comerciais pensados para otimizar o negócio e facilitar o transporte e a logística de mercadorias
2. **Metragem adequada:** locação de galpões a partir de 1.000m²
3. **Pé-direito diferenciado:** até 12 metros
4. **Piso:** nivelado a laser. Reduz o desgaste de empilhadeiras e resiste até 6t/m²
5. **Estacionamento:** amplo estacionamento interno e externo para visitantes e pátio de manobra para veículos leves e carretas
6. **Segurança:** portaria blindada 24h, com circuito fechado de TV. Isso proporciona maior economia com o seguro
7. **Comodidade:** serviço de limpeza e sala de descanso para motoristas, com copa e sanitário
8. **Paisagismo:** diferenciado
9. **Apoio:** edificações como restaurante, portaria e serviços de jardinagem, limpeza e manutenção em geral
10. **Administração:** gestão profissional do condomínio

E-COMMERCE

Marketplace



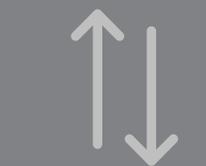
Armazenagem e last mile



E-COMMERCE



Distribuição, logística e logística reversa



Compras diretas e omnichannel

“Segundo uma pesquisa da Compre & Confie, app que faz autenticação de segurança para compras na web, o número de pedidos online durante o mês de maio cresceu 132,8%, em comparação com o mesmo período do ano anterior..”

4 de junho de 2020

InfoMoney

Uma pesquisa realizada pela Nuvemshop, plataforma de e-commerce líder na América Latina, apontou que em apenas um mês, o crescimento do e-commerce gerou um número de pedidos 3,5 vezes maior do que a Black Friday de 2019, maior data do varejo eletrônico do Brasil.

26 de maio de 2020



“Empresários entrevistados pela EXAME consideram razoável projetar que a penetração do e-commerce no Brasil, hoje em cerca de 6%, chegará a 8% ou 10% já neste ano – crescimento que estava previsto para daqui a três ou quatro anos.”

22 de abril de 2020

EXAME

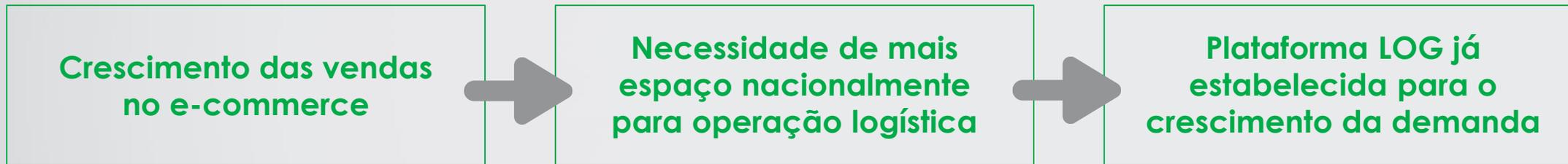
“Com o crescimento do e-commerce, a procura por condomínios logísticos bem localizados, e com boas especificações técnicas tem aumentado cada vez mais, fazendo com que vários projetos novos saiam do papel”

28 de janeiro de 2020



E-COMMERCE

O e-commerce é um dos drivers de crescimento da LOG



Crescimento da receita das vendas online no Brasil – R\$ bi

CAGR 2020-2025: 22%



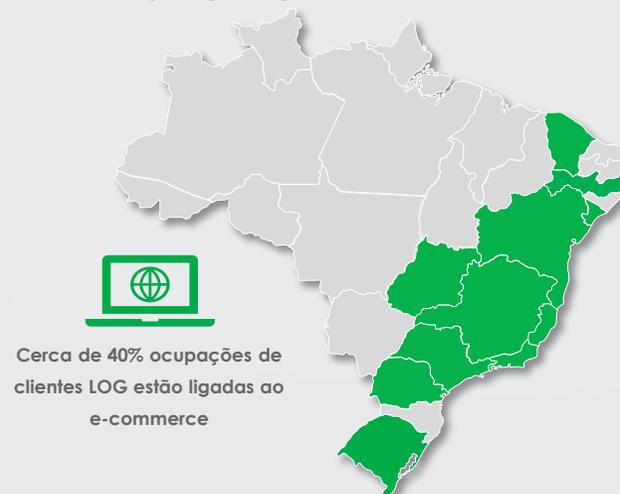
Fonte: Ebit, Forrester e BTG Pactual, mai/20

Pesquisa publicada pela Duke Realty concluiu que, nos EUA, um **aumento de USD 1.0 bi** em vendas de e-commerce, resulta em uma necessidade de armazenagem de **100 mil m² de ABL**.



De acordo com pesquisas da NAOIP nos EUA, vendas que utilizam plataforma de e-commerce necessitam de espaço de armazenagem **três vezes maior** do que o modelo tradicional.

Presença geográfica da LOG CP



+21%

É o crescimento no número de pedidos no e-commerce brasileiro em 2019

Fonte: Ebit, mai/20

+18%

É o crescimento da movimentação logística no Brasil em abr/20 frente a abr/19

Fonte: Veja, mai/20

+2-4%

É a estimativa de crescimento na penetração do e-commerce no varejo para 2020

Fonte: Exame, abr/20



4,27 mi m²

É a demanda adicional de ABL no mercado dos EUA para 1% adicional de penetração do e-commerce

Fonte: Prologis Research, mai/20

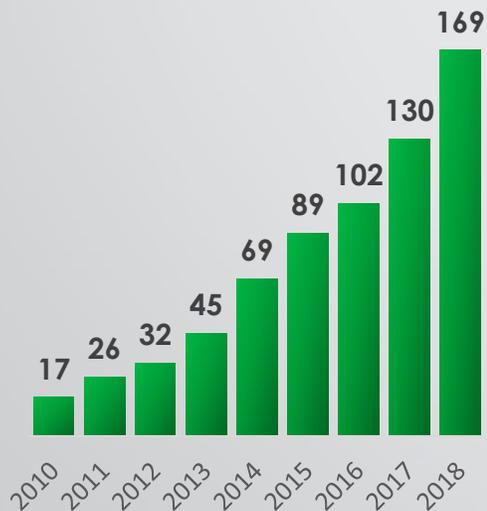
E-COMMERCE

Caso Amazon

- A **Amazon** expandiu de maneira elevada nos últimos anos
- A expansão ocorreu por meio da capilarização de sua rede de distribuição em direção a um **número mais diversificado de cidades e também mais perto do cliente final**

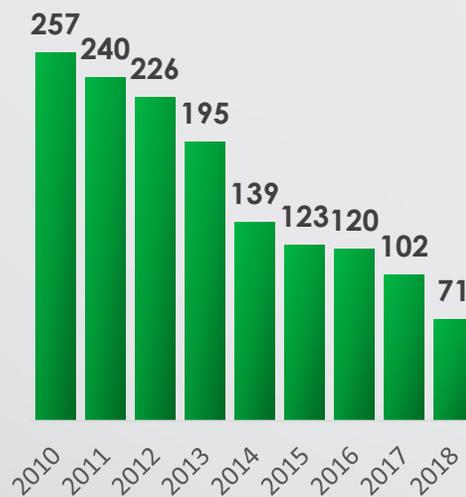
Rede de distribuição da Amazon

Número de centros de distribuição



Distância do consumidor

Distância média do consumidor em milhas



Assim como a Amazon faz desde meados dos anos 2010, a LOG vem desenvolvendo uma grande rede logística pelos mais importantes centros urbanos do Brasil

Isso torna a LOG uma empresa provedora de logística ÚNICA para os clientes de e-commerce

1 em cada 4 brasileiros vive perto de um "LOG"*

Fonte: Economies of Density in E-Commerce: A Study of Amazon's Fulfillment Center Network

*considera a população das regiões metropolitanas que possuem ao menos um condomínio logístico LOG. Fonte: IBGE 2016

ESTRATÉGIA COMERCIAL EFICIENTE

Quanto maior o número de clientes da nossa base, maior o volume de informação e demanda por novos espaços

62%

dos contratos fechados foram realizados pela Equipe LOG.



220

contratos ativos.

66%

do total de contratos a serem renovados foram renovados.



40%

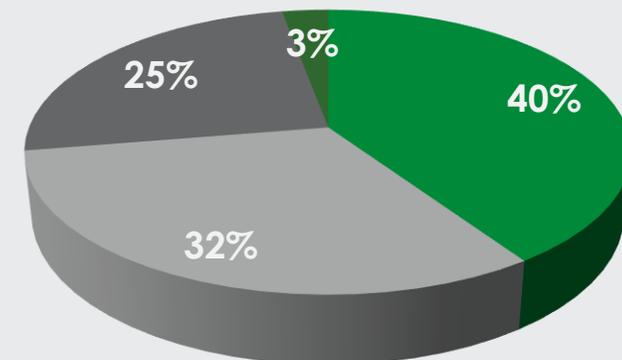
das novas locações foram realizadas para clientes LOG.

1,6 meses

Foi o prazo médio de recolocação de ocupações distratadas.



Razões para locação – 2T20

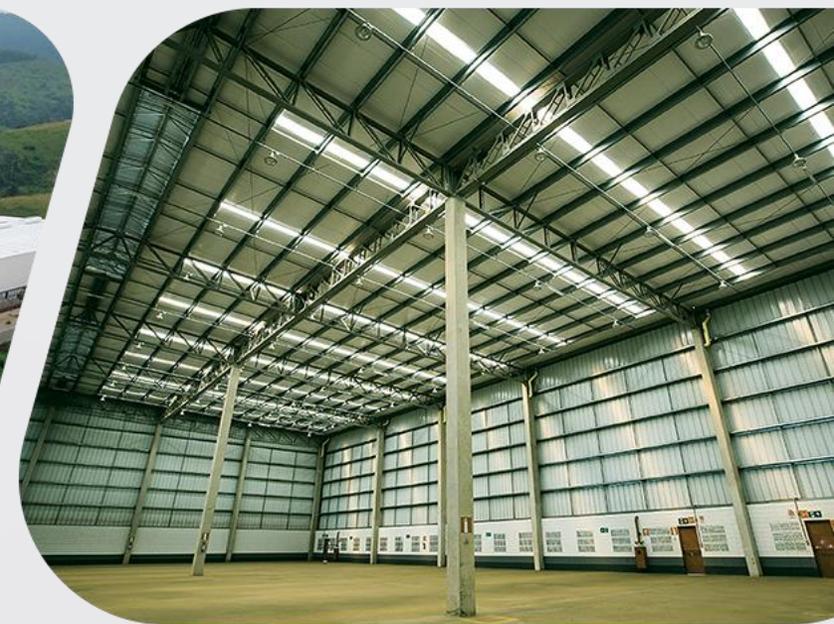


■ Expansão ■ Nova operação
■ Flight to quality ■ Flight to cost

A performance da LOG mostra o potencial da nossa estratégia comercial, que envolve um relacionamento com os clientes embasado na nossa inteligência de mercado. Por meio dela, temos suporte para realizar movimentos mais precisos, gerando uma absorção mais rápida e menor risco para a operação.

SEÇÃO 3

Modelo de Negócio



MODELO DE NEGÓCIO

1

PRESENÇA NACIONAL

Localização privilegiada e estratégica

- Presente em 29 cidades e 11 estados.
- Portfólio potencial de 1,64 milhão de m².
- Localização estratégica, próximo dos grandes centros urbanos nacionais.

4

RISCO DE CARTEIRA

Base diversificada de clientes e baixo risco

- Baixa concentração no faturamento, seja de clientes ou indústria.
- Carteira de qualidade com grandes players líderes em seus segmentos.



2

BAIXO CUSTO

Expertise na gestão de obras

- Velocidade de construção por time experiente.
- Padronização dos projetos permite maiores ganhos de produtividade.
- Ganhos de escala na compra de materiais.

3

ESTRATÉGIA COMERCIAL

Capacidade para atender todo tipo de demanda:

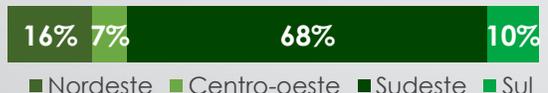
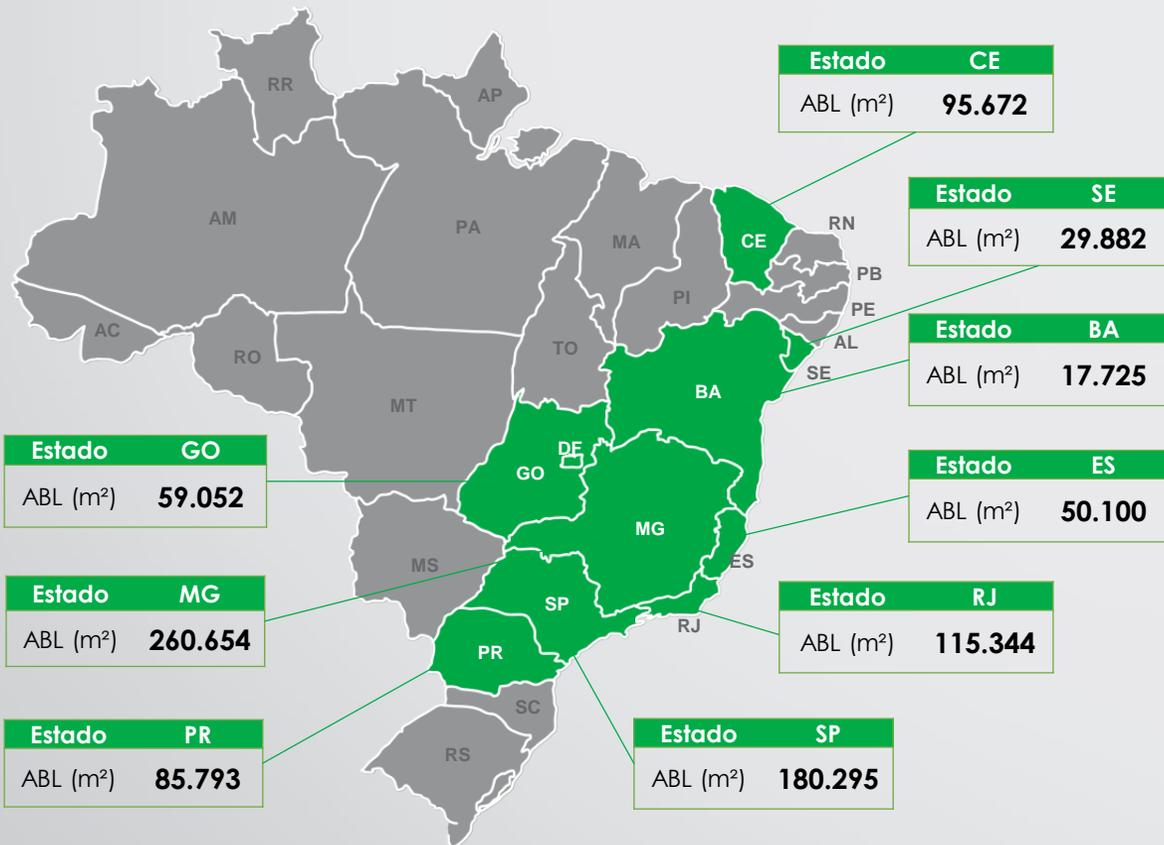
- Tamanho da ocupação por flexibilidade dos módulos.
- Relacionamento com o cliente aumenta o conceito de "one-stop-shop".
- Velocidade de locação.

PRESENÇA NACIONAL

Diversificação geográfica com presença em regiões com menor concorrência e alta demanda por ativos de alta qualidade.

894,4 mil m² de ABL Entregue

743,6 mil m² de ABL a construir*



CICLO DE DESENVOLVIMENTO EFICIENTE

Pilar 2 – Baixo Custo

Métodos de construção padronizados combinados com controles de custo rígidos possibilitam que a companhia tenha custos de construção menores que a média.

Processo de Construção Eficiente Assegurando Custos Competitivos



Ciclo de construção
curto e eficiente



Processo de produção
otimizado (ou seja, pré-
moldado no local)



Time experiente de
execução



Mais de 800 mil m²
entregues



Inovação de
engenharia e
padronização



Times próprios de
engenharia e gestão



Significante
economia de
escala

FLEXIBILIDADE GALPÕES MODULARES

Pilar 3 – Estratégia Comercial

- Os galpões modulares da LOG permitem uma melhor negociação comercial e absorção mais rápida
- Capacidade de atender a qualquer demanda de clientes
- Redução do risco do negócio em decorrência da base pulverizada de clientes

LOG GAIOLLI/SP



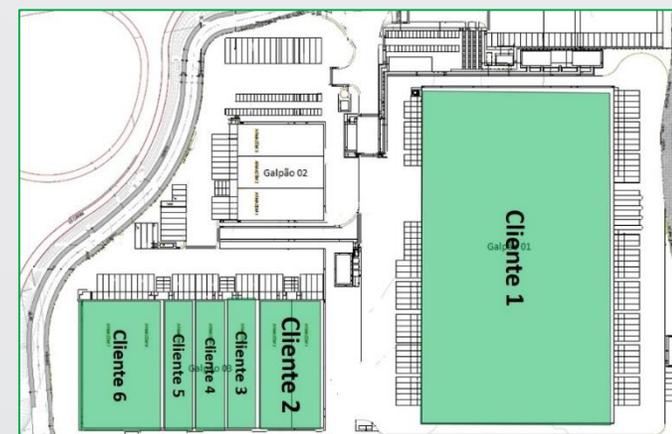
LOG FORTALEZA/CE



LOG CONTAGEM II/MG



LOG LONDRINA/PR



QUALIDADE E FLEXIBILIDADE

Pilar 4 – Risco de carteira

Base de clientes diversificada, com baixa concentração, tanto por cliente quanto por segmento industrial.



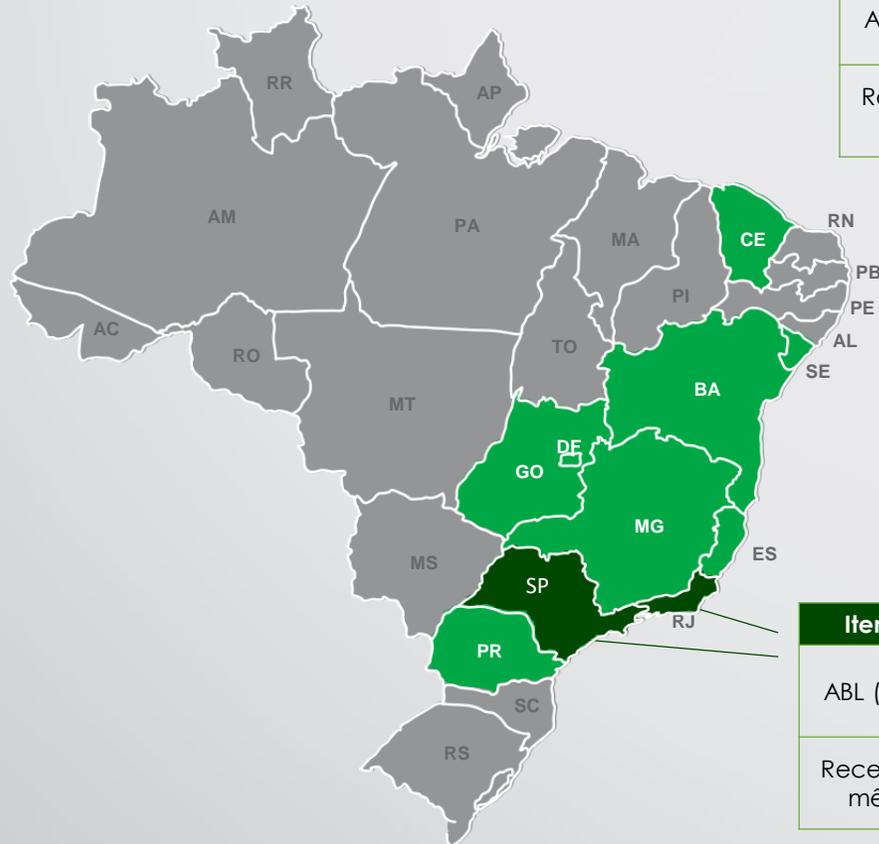
Única empresa com escala nacional e capacidade de atender a todas as faixas do mercado, aliando produto de qualidade e alto retorno.

- Pequena chance de crescimento
 - Baixa demanda
 - Concentração geográfica
 - Baixo retorno
- **4,6 mil m²** de ABL médio por contrato
 - **8,0%** é participação do maior cliente sobre a receita bruta
 - **Baixa taxa de inadimplência** (0,57% acumulada dos últimos 12 meses)
 - **Alta Rentabilidade** (Margem EBITDA Ajustada 2T20 de 79,7%)
 - **Baixa taxa de vacância estabilizada** (4,5% em Jun/20)
 - **66,5%** em contratos indexados ao IPCA e **33,5%** ao IGPM
- Grande oportunidade de crescimento
 - Alta demanda
 - Diversificação geográfica
 - Alto retorno

CLIENTES DISPERSÃO

4 – Risco de carteira

Alta demanda por ativos de alta qualidade por grandes empresas em todas as localidades de atuação LOG.



Itens	Ex-SP/RJ
ABL (m ²)	87%
Receita/mês	86%

Itens	SP/RJ
ABL (m ²)	13%
Receita/mês	14%

Os grandes clientes apresentam cada vez mais necessidades de aluguel de galpões em condomínios logísticos fora do eixo Rio-São Paulo.

A forte presença da LOG em mercados menos competitivos atende, assim, a demanda desses clientes de alta relevância.

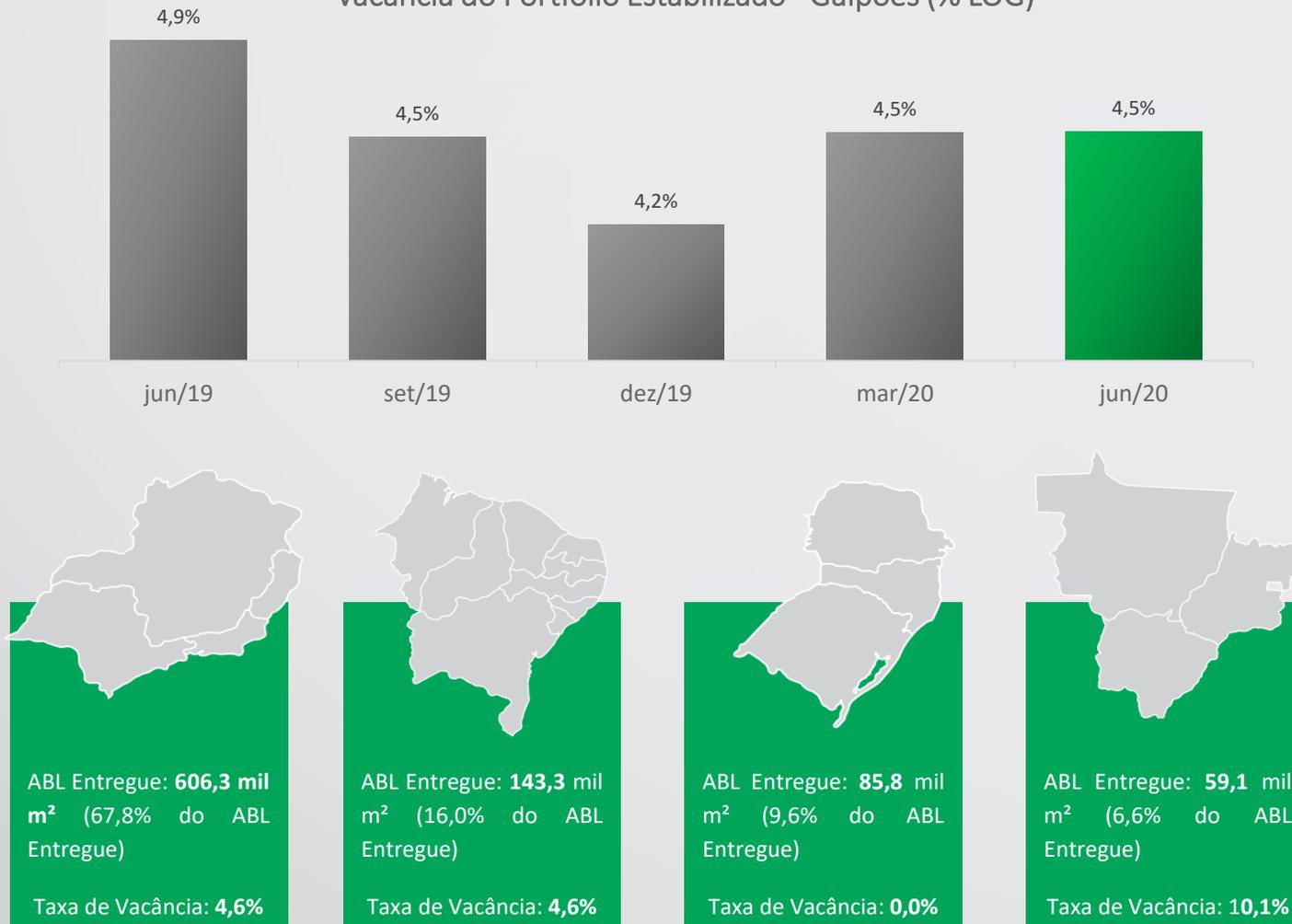
NOTA: Clientes da base de estudo são: DHL, Massas Wilma, Avon, Mary Kay, Mondelez, Toyota, Raia Drogasil, Suzano, Martins Distribuidora, Via Varejo, Dafiti, MRV, Profarma, Luxottica, Ceva Logísticos, Ambev, Hyundai, Diageo, Grupo AGV, Itaipava, Magazine Luiza, FEMSA, Iron Mountain, Itambé, JSL S/A, Kabum, Lojas Americanas, Sandvik, Domingos Costa, MEDLOG e Pepsico.

CLIENTES DISPERSÃO

4 – Risco de carteira

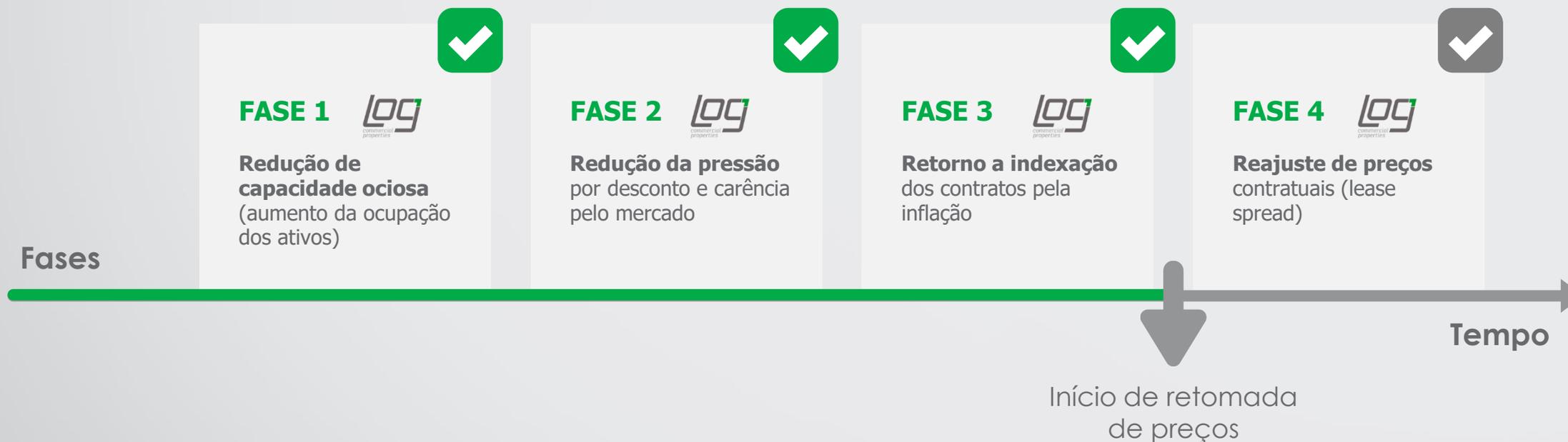
Alta ocupação dos nossos empreendimentos, em todas as regiões.

Vacância do Portfólio Estabilizado - Galpões (% LOG)



CICLO DO NEGÓCIO

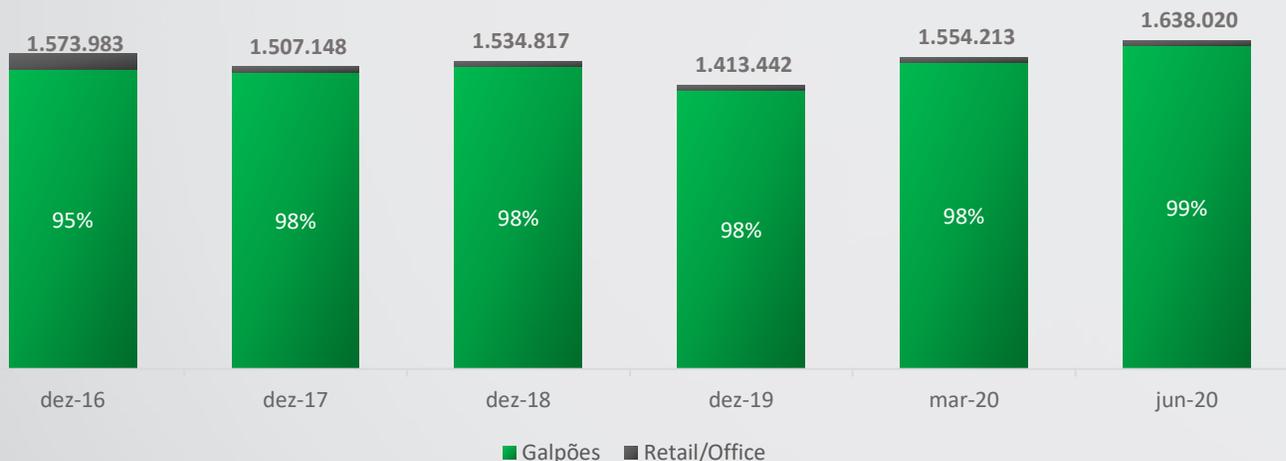
Dinâmica de retomada de preços.



Com a alta taxa de ocupação de seus ativos e em um cenário econômico favorável, a LOG está na fase de retomada de preços contratuais com leasing spread positivo.

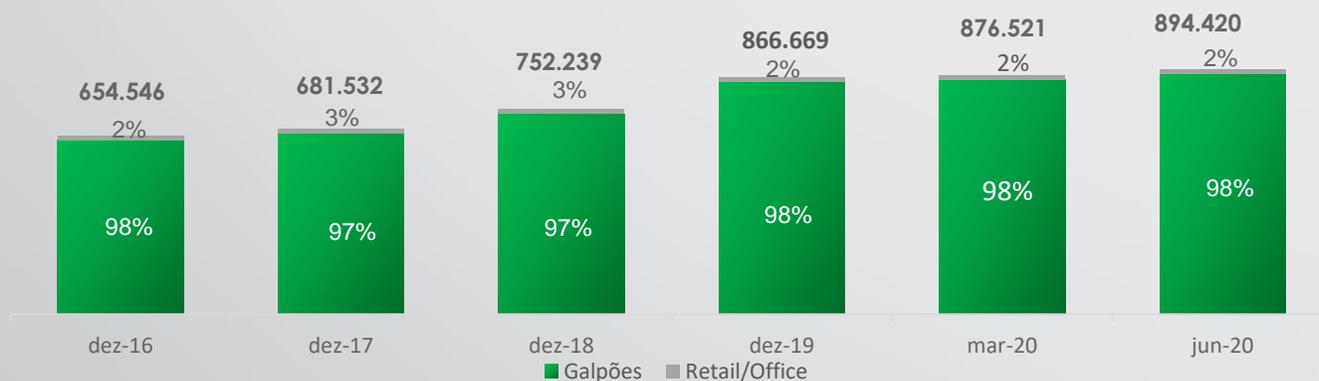
Portfólio LOG com projetos distribuídos em 29 cidades e 11 estados brasileiros.

ABL Potencial – (% LOG em m²)

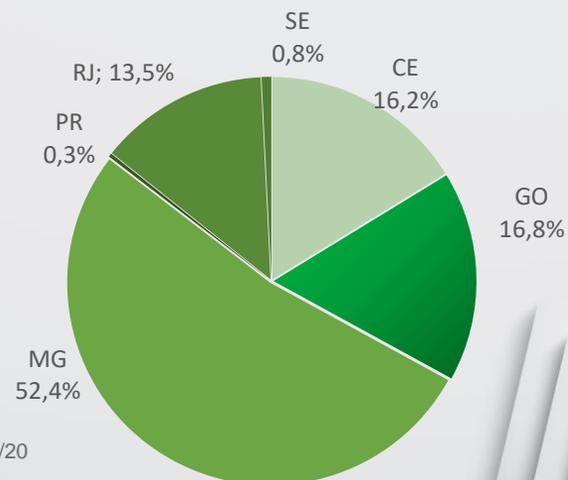


- **894,4 mil m²** de ABL em operação, sendo 55% do portfólio potencial da LOG
- **286 mil m²** de ABL já aprovados, que podemos iniciar as obras assim que a LOG identificar demanda
- Dos **286 mil m²** de ABL aprovados, **83,5 mil** são de empreendimentos que tem a infraestrutura do projeto já construída, levando à curvas de construções mais rápidas

ABL Entregue (% LOG em m²)



Distribuição do ABL Aprovado (% LOG)



Data base: Jun/20

MODELO DE NEGÓCIOS LOG ADM

Adiciona competitividade e lucratividade para os empreendimentos LOG.

log adm

Em 2019, iniciamos a administração dos nossos próprios condomínios, levando a uma operação **integrada** e **completa**.

Objetivos:

- Melhorar a qualidade do serviço prestado,
- Padronizar as nossas operações,
- Gerar proximidade com os nossos clientes, e
- Constituir mais um business dentro da LOG.

Com o crescimento do volume de ABL entregue, esta linha de negócio crescerá na mesma proporção.

19 Condomínios

03 Plazas

815,7 mil m² em ABL sob
gestão LOG ADM

R\$ 980
mil

LOG ADM
Resultado
Operacional
no 1S20

55%

LOG ADM
Margem
Líquida
no 1S20

PORTFOLIO SERVIÇOS



Vigilância por circuito
de TV



Amplio estacionamento



Restaurante



Vestiários

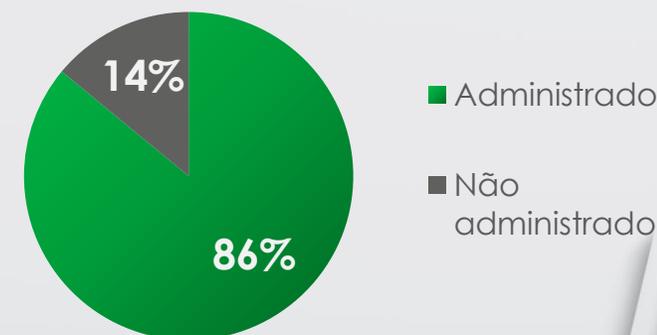


Portaria blindada
24 horas



Serviços de limpeza,
jardinagem e
manutenção geral

ABL Entregue (total)* administrado pela LOG ADM

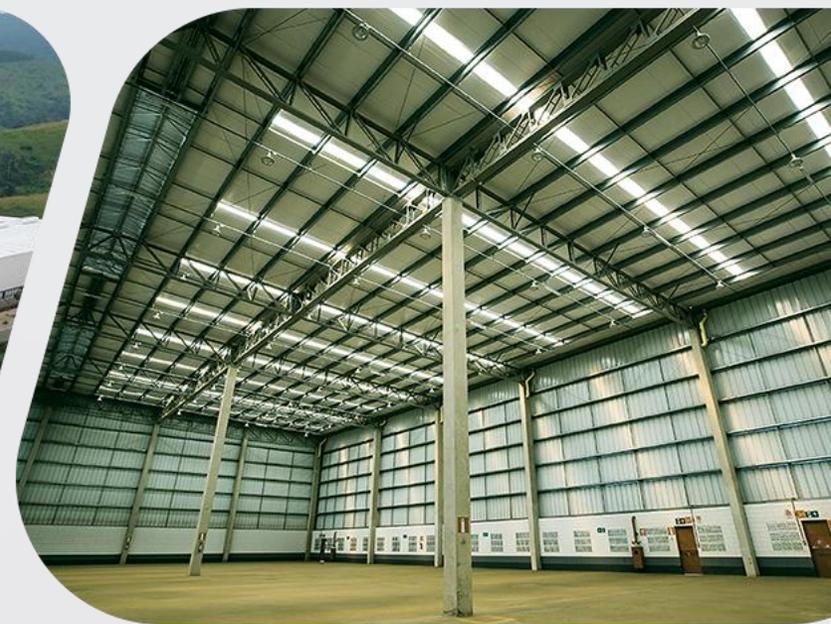


* Excluindo ABL de JVs

Data base: Jun/20

SEÇÃO 4

Anexos

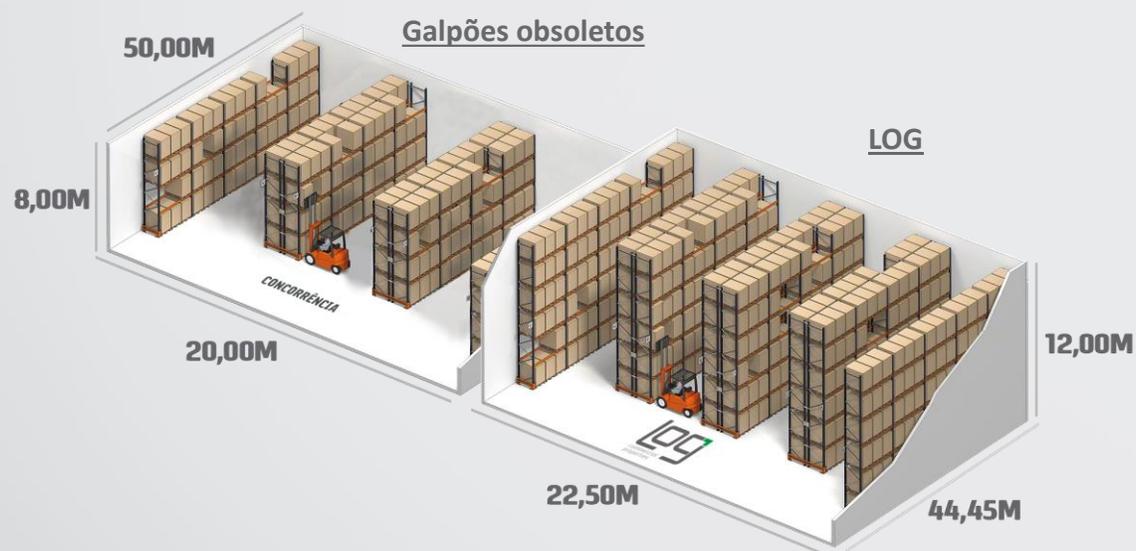


ANEXO

EVOLUÇÃO DO MERCADO LOGÍSTICO

Apesar do preço de aluguel por m² ser maior do que o dos galpões obsoletos, a eficiência operacional da LOG gera um custo menor para os clientes.

LOG CP tem um modelo de negócios eficiente



- A LOG é capaz de armazenar quase duas vezes mais posições de paletes por m², quando comparado a galpões obsoletos
- Apesar do preço do aluguel por m² da LOG ser 67% maior do que os galpões obsoletos, devido à maior capacidade de armazenamento por m², o custo por paleta armazenado é 7% menor do que os armazéns obsoletos.

Eficiência em números – LOG vs. Galpões Obsoleto

	Galpões Obsoletos	LOG
Preço de aluguel por m ²	R\$ 9,00	R\$ 15,00
Nº de Paletes por 1.000 m ²	6	8
Capacidade dos Paletes por 1.000 m ²	480	864
Custo por Paleta	R\$ 18,75	R\$ 17,36

	Armazéns Obsoletos	LOG
m ² requerido para 864 paletes	1.800,0	1.000,0
Custo de aluguel para uma capacidade de 864 paletes	R\$ 16.200,00	R\$ 15.000,00

Maior Eficiência e Menor Custo

MÉXICO

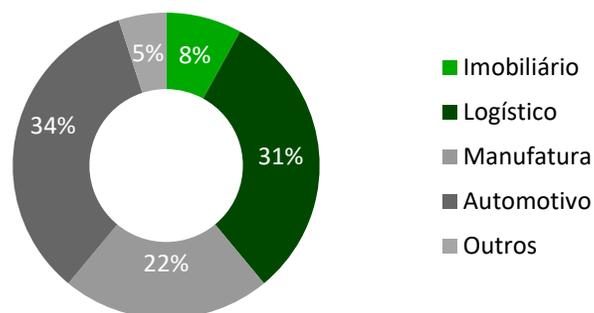


PIB mexicano em 2018:
USD 1,223 trilhão

Território: 1.964.000 km²

- **Maior mercado Classe A da América Latina, com 75,2 milhões de m² de ABL.**

Mercado de Galpões por Indústria - México



Fonte: Market Report CBRE e JLL.

BRASIL



PIB brasileiro em 2018:
USD 1,868 trilhão
Território: 8.516.000 km²

Maior país da América Latina

- **Mercado Classe A do Brasil** em todos os segmentos atingiu **15,5 milhões de m² de ABL**;
- Se em 5 anos o mercado brasileiro quiser se igualar ao mercado mexicano de galpões logísticos será necessário um investimento total de aproximadamente **R\$10 bilhões, com entregas anuais de R\$1,4 milhão de m² de ABL (cerca de R\$2 bilhões por ano).**

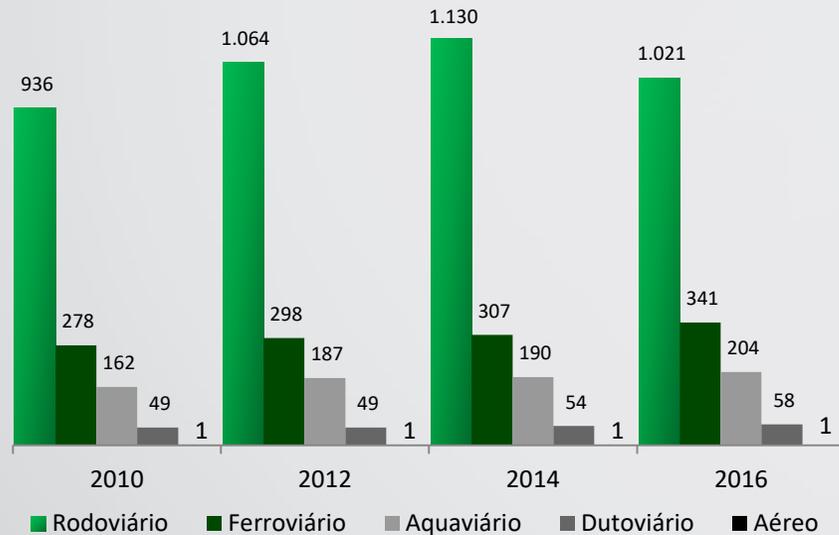
Premissas: R\$1.400 custo médio de construção por ABL, sem custo de terreno. Mercado do México sem crescimento.

ANEXO

SETOR LOGÍSTICO NO BRASIL - INVESTIMENTO

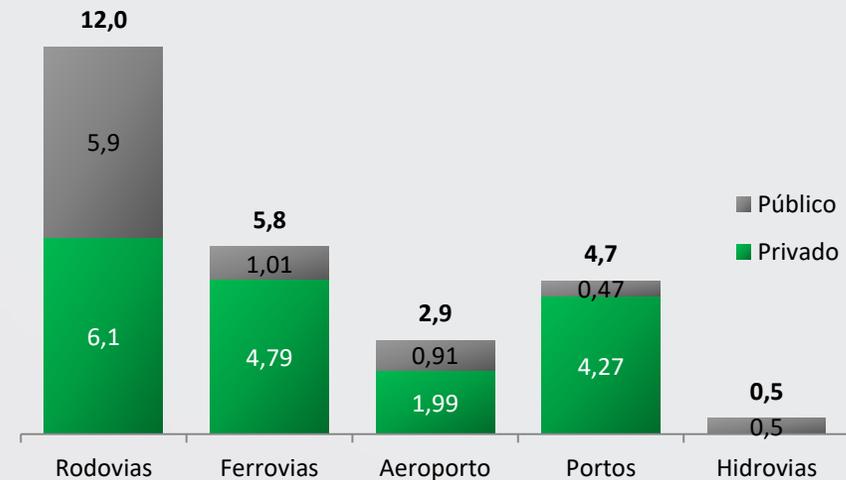
A alta representatividade do transporte rodoviário e a dimensão continental do país, exigem uma rede de galpões cada vez maior, eficiente e melhor distribuída pelo território nacional.

Movimentação doméstica de cargas (em bilhões de TKUs)



63% Do transporte total de cargas no Brasil em 2016 foi realizado por rodovias.

Investimento Previsto em Logística 2018 - R\$ bilhões



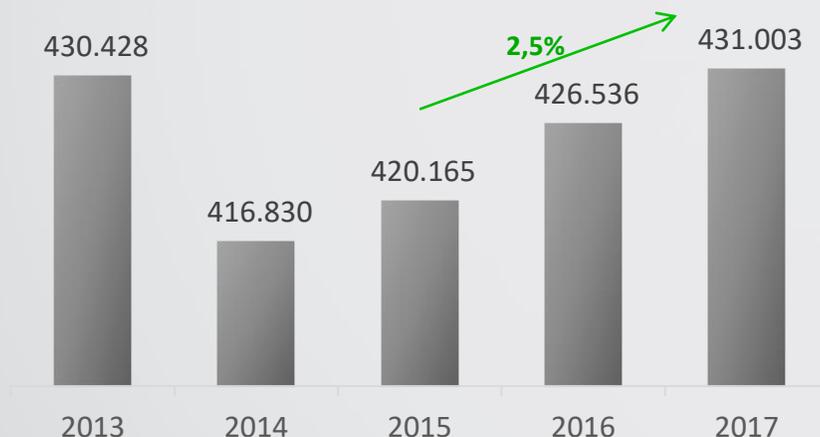
Em 2017, aproximadamente **77%** dos recursos totais do governo destinados ao setor de transportes foi investido nas rodovias

Em 2018, o governo irá investir **67%** do orçamento de transporte em rodovias. Se considerarmos o investimento privado também, **46%** dos recursos serão destinados para as rodovias.

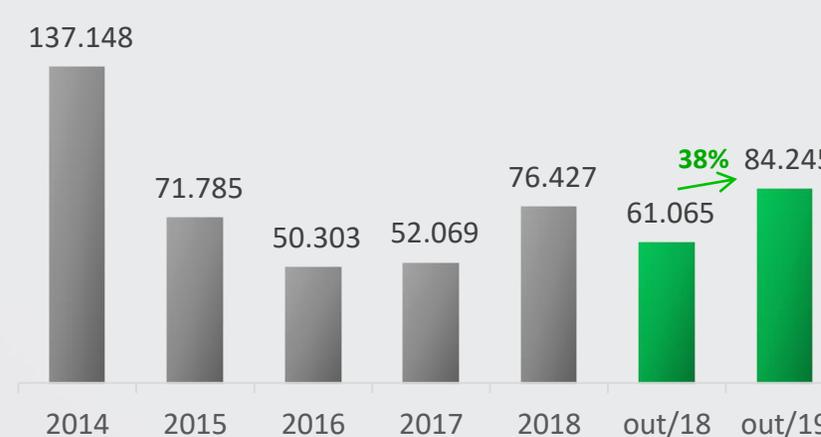
ANEXO TRANSPORTE RODOVIÁRIO

O setor de transportes já demonstrou sinais de recuperação em 2017. A tendência é ter um crescimento ainda maior em 2019.

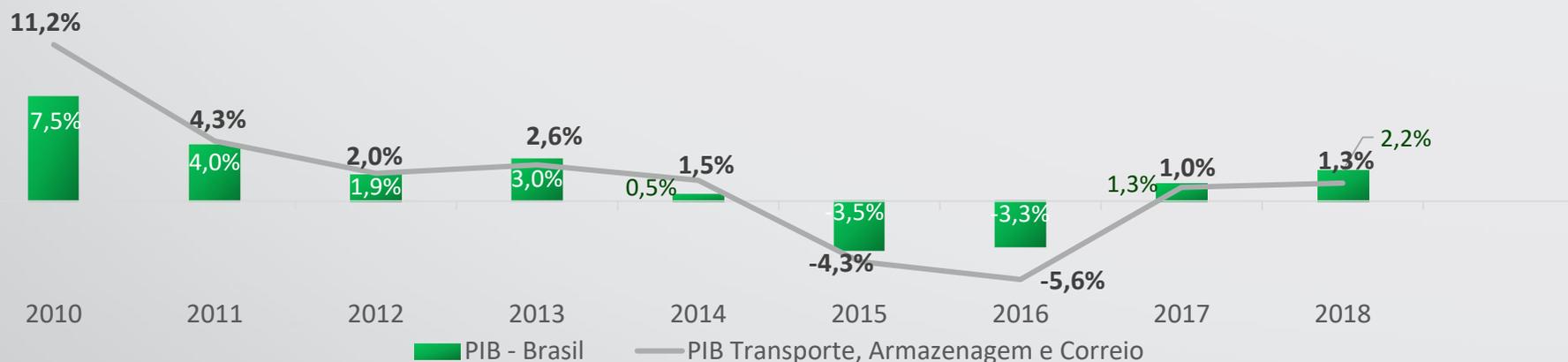
Tráfego Pedagiado de Veículos Pesados - Brasil (Mil)



Licenciamento de Caminhões no Brasil - Média Mensal



Varição Acumulada do PIB brasileiro e do setor de transporte, Brasil



Fonte: IBGE, CNT e ABCR

ANEXO – MODELO DE NEGÓCIOS

CICLO DE DESENVOLVIMENTO EFICIENTE

O conhecimento da LOG na identificação e aquisição de terras, construção e gerenciamento de instalações, garante o sucesso e a vantagem do modelo comercial da Companhia.

Criação de Valor Significante

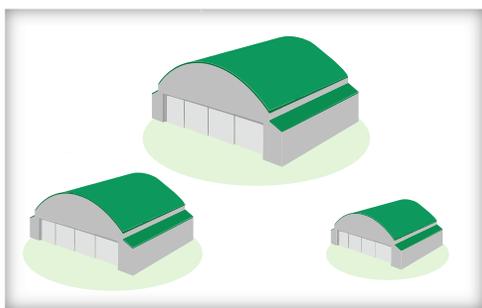


ANEXO – MODELO DE NEGÓCIOS “ONE-STOP SHOP” E “LAST MILE”

Atração desde clientes com abrangência nacional até clientes regionais.

Modelo One-Stop Shop

Portfólio de galpões capaz de atender às necessidades de vários clientes.



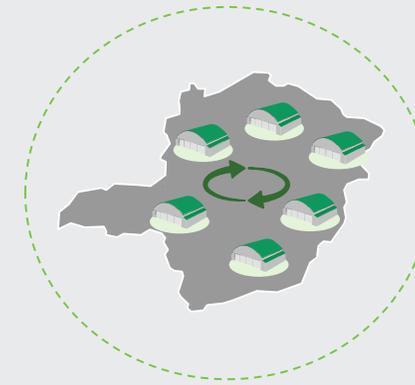
Capacidade de atender a uma base diversificada de clientes, que se encontram em diversos níveis de maturidade do negócio



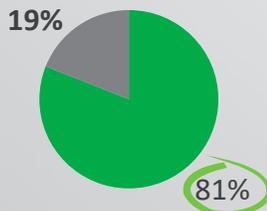
Modelo Last Mile

Modelo Tradicional

Modelo Last Mile



Ativos com Clientes Recorrentes



- 81% dos galpões entregues da LOG possuem clientes recorrentes, ou seja, com mais de um contrato com a LOG em localidades diferentes.

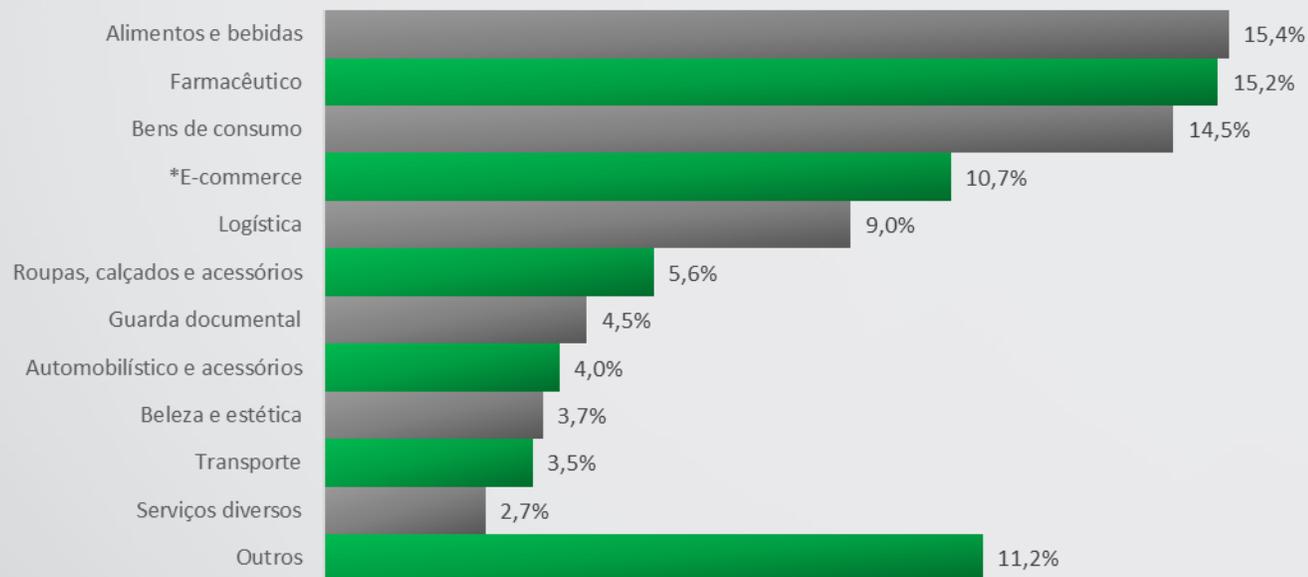
- Os galpões são construídos dentro dos grandes centros urbanos brasileiros.
- O objetivo é atender cada vez mais os clientes do e-commerce, que demandam agilidade e eficiência nas entregas.
- Adequado para clientes que comercializam produtos pequenos e frágeis e que desejam entregar seus produtos em alta velocidade.

ANEXO – MODELO DE NEGÓCIOS

QUALIDADE E FLEXIBILIDADE

Base de clientes diversificada, com baixa concentração, tanto por cliente quanto por segmento industrial.

Composição da Carteira de Locatários por Setor de Atuação (em % de ABL Locado)



* Atualmente 40% das ocupações de clientes da LOG têm operações dedicadas ao comércio eletrônico, considerando informações colhidas com os próprios clientes. Na classificação acima, a categoria E-commerce inclui apenas locatários com atuação exclusiva no e-commerce e empresas com atuação mista estão divididas nas demais categorias.

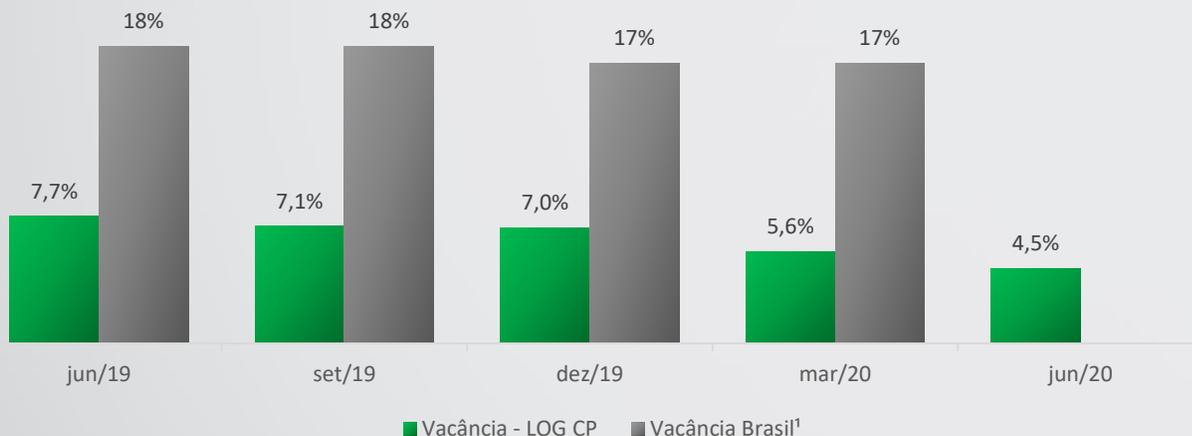


ANEXO – MODELO DE NEGÓCIOS

CLIENTES E VACÂNCIA

O foco na estratégia modular diferencia a LOG de seus concorrentes, temos melhores condições de negociação com nossos clientes, resultando em excelência operacional e baixas taxas de vacância.

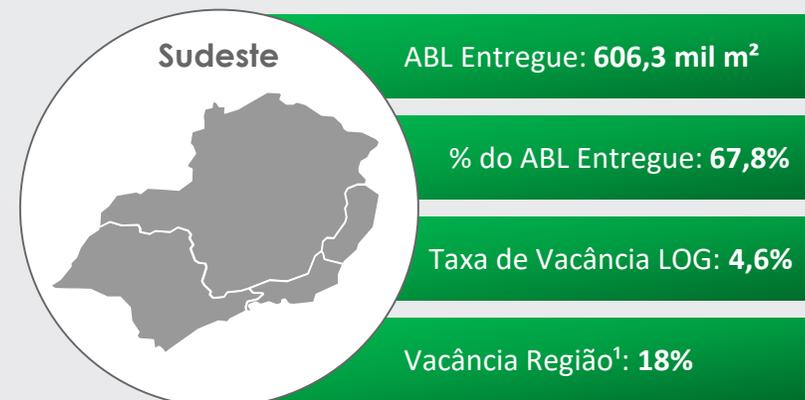
Vacância - Galpões



Participação do Maior Cliente/ Receita Bruta - % e ABL Médio/Contrato - Mil m² de ABL



Alto desempenho também nos mercados mais competitivos



Em Jun/20
Fonte: ¹ Relatório Colliers International 1T20

¹ Vacância divulgada pela Colliers, último relatório disponível data base: Mar/20

ANEXO – MODELO DE NEGÓCIOS

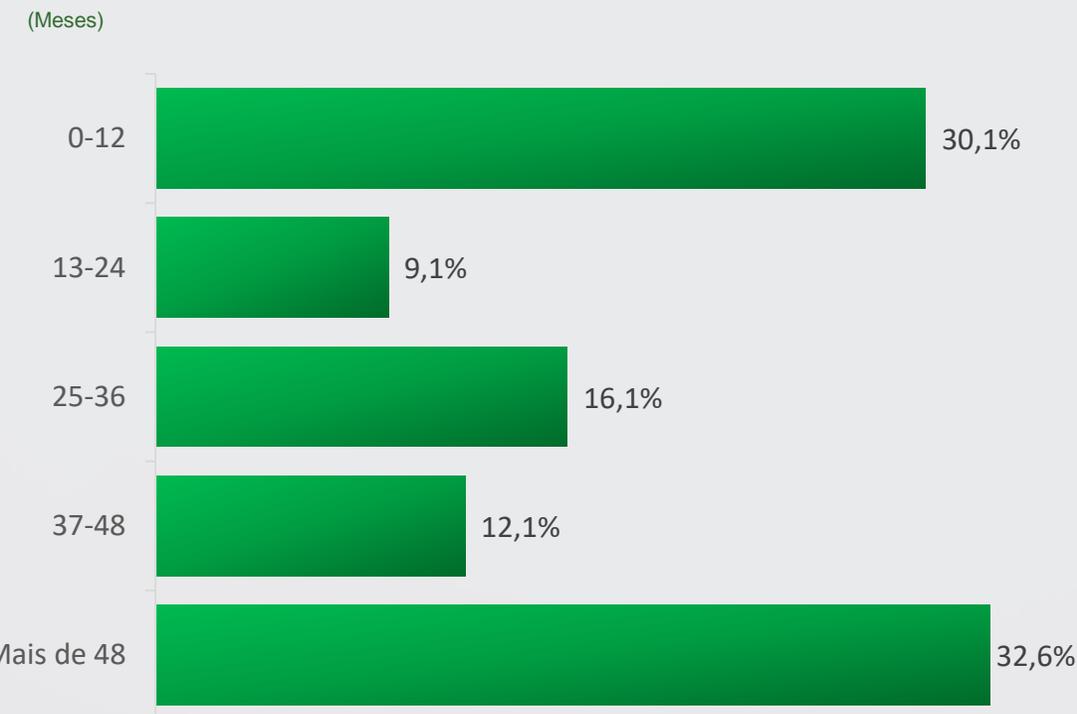
CONTRATOS COMERCIAIS

Contratos atuais com uma média de 93 meses, com fortes cláusulas para proteger as operações da Companhia.

Contratos – Principais Cláusulas do Acordo de Aluguel

Prazo do Contrato	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prazo do contrato variando de 2 a 10 anos ▪ Contratos <i>Built-to-suit</i>
Break-up fee	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Todos os contratos típicos incluem um <i>break-up fee</i> para conclusão antecipada do contrato, que é equivalente a 1-3 meses de aluguel por ano remanescente do contrato ▪ Período de aviso de 30 a 180 dias
Garantia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contratos com entidades privadas são garantidos por fiadores, carta fiança ou seguro
Ajuste de Inflação	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O aluguel é reajustado pela inflação IGP-M ou IPCA. ▪ Periodicidade: ajuste anual
Direitos Preferenciais	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Locatários renunciam a seus direitos preferenciais para a adquirir o módulo em um evento de venda do galpão para um terceiro
Custos e Despesas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Todas as despesas relacionadas à operação do ativo são incorridas pelos locatários ▪ Locatários devem pagar pelo seguro da propriedade obtido pela companhia

Contratos - Quebra por Vencimento em Receita (Jun/20)



- 66%¹ dos contratos vencidos foram renovados.
- 62%¹ das locações foram realizadas pelo time comercial LOG.

¹ Data base: 2T20

ANEXO PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE



RELATÓRIO SUSTENTABILIDADE LOGCP – 2015

Primeira empresa do segmento a divulgar o Relatório seguindo as diretrizes do GRI-G4 (Global Reporting initiative) e a estrutura de relato do IIRC (International Integrated Reporting Council).



FILIAÇÃO AO GBC, GREEN BUILDING COUNCIL

Os GBCs estão presentes em mais de 80 países e o braço brasileiro é um dos mais atuantes e referência pelos avanços conquistados no país, ocupando o 4º lugar no ranking mundial. O GBC Brasil também é um dos membros do World Green Building Council, entidade supranacional que regula e incentiva a criação de Conselhos Nacionais como forma de promover mundialmente tecnologias, iniciativas e operações sustentáveis na construção civil.



RECEBIMENTO DO CERTIFICADO DE DESTAQUE AMBIENTAL - JORNAL MEIO AMBIENTE DO ESTADO DE SP

Essa certificação é o reflexo de uma atuação pautada no respeito ao meio ambiente e no desenvolvimento sustentável. As diretrizes da LOG CP apontam para um novo tipo de gestão, voltada para o futuro, baseada na identificação e análise dos impactos de nossas atividades.

ANEXO PRÁTICAS DE SUSTENTABILIDADE

Ações para redução do consumo de materiais

- ✓ Utilização de acabamentos modulares nas obras
- ✓ Utilização de estruturas pré-fabricadas e tecnologia de construção a seco reduzindo a geração de resíduos.



Ações para redução do consumo de energia

- ✓ Uso de equipamentos eficientes e econômicos, como sensores de presença, lâmpadas de LED
- ✓ Iluminação e ventilação naturais
- ✓ Fachadas claras que reduzem a absorção de calor no interior das edificações
- ✓ Compra de energia no mercado livre, consumo de energia de fontes renováveis



Outras ações sustentáveis

- ✓ Análise do impacto ambiental para todos os projetos desenvolvidos, trabalha diretamente com os órgãos fiscalizadores na obtenção dos certificados e licenciamentos ambientais exigidos.



Ações para redução de resíduos

- ✓ Separação e armazenamento de resíduos produzidos pelas obras
- ✓ Utilização de todo o material de demolição para base na preparação do terreno
- ✓ Preferência a fornecedores próximos às obras reduzindo a emissão de gases no transporte além da movimentação da economia local.



Ações para redução do consumo de água

- ✓ Opção por bacias sanitárias de duplo acionamento
- ✓ Fechamento automático de torneiras



ANEXO

PIB - PARQUE INDUSTRIAL DE BETIM

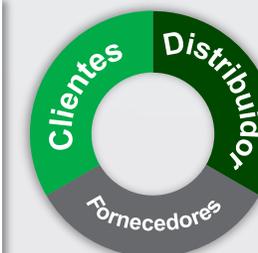
Localizado na área metropolitana de Belo Horizonte, o Parque Industrial de Betim (PIB) oferece um modelo único de loteamento de terrenos industriais com área total de mais de 6 milhões de m².

PIB – Visão geral do Loteamento Betim



- PIB – Loteamento Betim é um loteamento de terrenos industriais que possui projetos diferenciados
- É o único projeto da Companhia destinado a desenvolver ativos industriais para atender a demandas dos loteamentos industriais no Brasil
- O projeto consiste em lotes para venda em área total de mais de 6 milhões m² com mais de 2,2 milhões de m² de ABL potenciais
- Estrategicamente posicionado em Betim (MG), o centro logístico e industrial de Belo Horizonte, entre as rodovias BR381 e BR262
- 12,7% da área total já vendida.
- VGV total de R\$354,5 milhões (100%).

Panorama geográfico

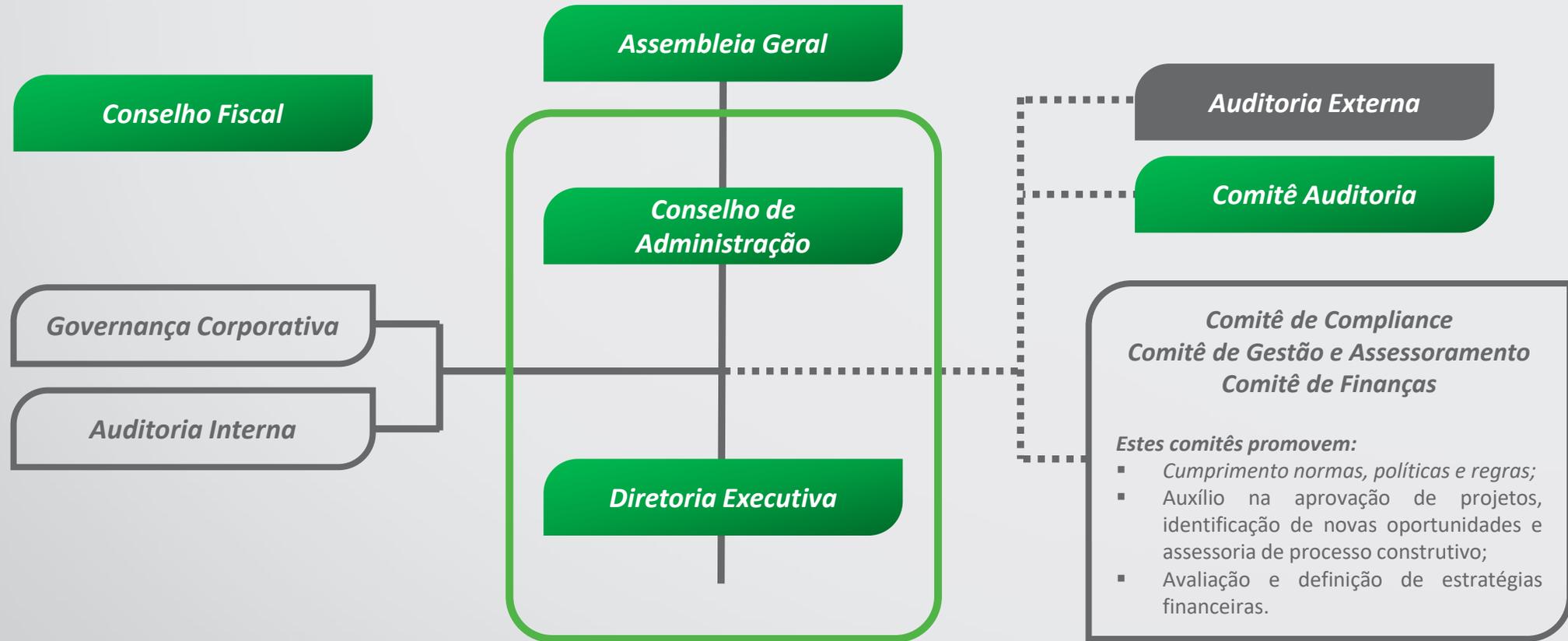


Referências de players de mercado irão ancorar o Parque Industrial e alavancar suas vendas potenciais trazendo outras companhias de sua cadeia de valor

ANEXO

GOVERNANÇA CORPORATIVA

LOG tem as suas ações negociadas na Bolsa de Valores Brasileira (B3), alcançando o maior nível de governança, o Novo Mercado.



ANEXO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Membros



Rafael Padilha
Membro independente

- Diretor da área de Private Equity do Banco Bradesco.
- Antigo Managing Director e passou mais de 8 anos no time de investment banking do Bradesco BBI.
- Possui MBA pela University of Chicago Graduate School of Business e bacharel em Administração de Empresas com honras pela University of Miami.



Júnia Galvão
Membro

- Diretora Executiva de Administração e Controladoria da MRV Engenharia.
- Bacharel em Ciências Contábeis, pós-graduada em Gestão Financeira e Negócios Internacionais pela Fundação Dom Cabral, pós-graduada em Recursos Humanos e em Sistemas de Informação.



Leonardo Corrêa
Membro

- Antigo sócio do Banco Pactual (2000-2003) e antigo sócio na Perfin Administração de Recursos (2003-2006)
- Antigo Tesoureiro no Lloyds Bank (1982-1990) e no JP Morgan (1990-2000)
- Bacharel em Economia pela UFMG (1980) e pós-graduado em Finanças pela FGV (1986)



Barry Sternlicht
Membro independente

- *Chairman* e fundador da Starwood Capital Group
- Responsável, por 20 anos, na organização de mais de 400 transações totalizando mais de US\$ 40 bilhões em ativos
- Formado na Brown University e com MBA de Harvard Business School



Marcos Cabaleiro
Membro

- Mais de 35 anos de experiência no setor de Real Estate
- Bacharel em Direito pela Escola de Direito Milton Campos (1981)



Marcelo Patrus
Membro

- Acionista e CEO da Patrus Transportes Urgentes, uma das empresa de logística líder no Brasil com mais de 1.700 funcionários e frota de 2.100 veículos cobrindo 9 estados nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil
- Mais de 25 anos de experiência no setor de logística, tendo atuado como membro de várias associações industriais
- Bacharel em Administração (1985) e Contabilidade (1987) pela Universidade Católica de Minas Gerais (PUC-MG)



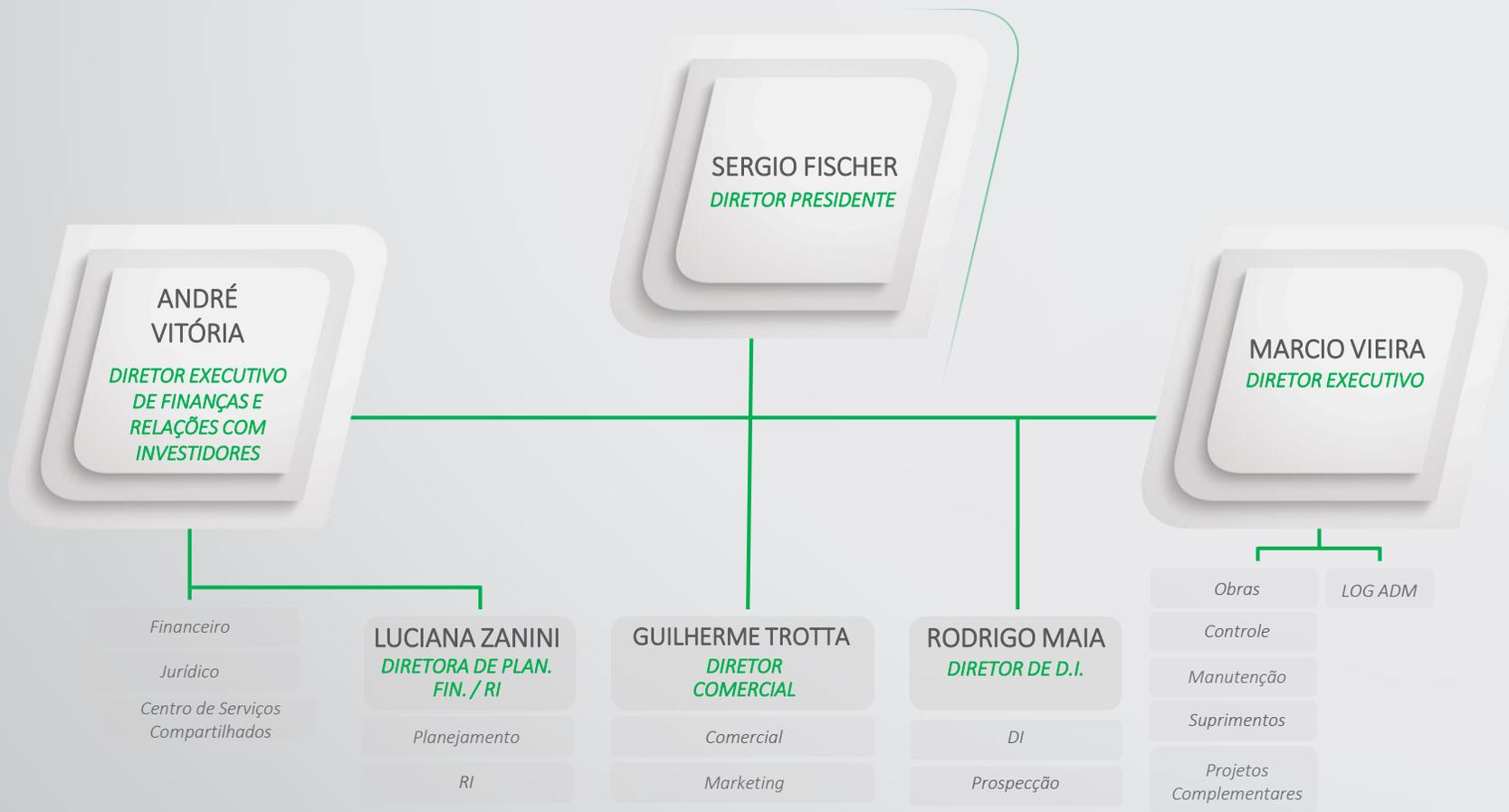
Rubens Menin
Chairman

- Um dos sócios fundadores e executivo do Grupo MRV. Atual Presidente do Conselho de Administração da MRV Engenharia e Participações S.A.
- Sócio-fundador do Banco Inter e Presidente do Conselho de Administração desde 1994
- Presidente do Conselho de Administração da Urbamais Properties e Participações S.A..
- Bacharel em Engenharia Civil pela UFMG (1978)



ANEXO ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Equipe de execução com forte expertise no setor, altamente experiente.



Sérgio Fischer:

- Trabalhou na MRV de 1997 até 2004, no departamento de Engenharia e Suprimentos, então se tornou Vice Presidente na MIC uma companhia residencial e industrial na Flórida, USA.
- Bacharel em Engenharia Civil pela UFMG (2002) e graduado em Finanças pela Fundação Dom Cabral em 2004.

Márcio Vieira:

- Ingressou na LOG Commercial Properties em 2013 como Diretor de Produção.
- Trabalhou como Gerente de Planejamento e Controle na Fidens Engenharia S.A. (2008-2013), como Gerente de Planejamento na Camargo Córrea (2005-2008) e como Engenheiro de Produção/Vendas na GASMIG (2003-2005).
- Bacharel em Engenharia Civil pela UFMG (2003) e pós-graduado em Gestão de Projetos pela Fundação Dom Cabral (2004).

Guilherme Trotta:

- Ingressou na LOG Commercial Properties em 2014 como Gestor Executivo Comercial.
- Trabalhou como Consultor Imobiliário de Incorporadoras Residenciais (2014), atuou na superintendência do banco Pine (2010), gerência comercial dos bancos Safra e Votorantim (2011-2012), superintendência comercial do Itaú Unibanco (2007-2009) e no Banco Real/Santander foi do Trainee à gerência comercial (1996-2007).
- Bacharel em Administração pela UNA (2001), Bacharel em Direito pela PUC-MG (2007) e pós-graduado em Gestão Empresarial pela FGV-BH (2019).

André Vitória:

- Atuou como diretor em corporações de grande porte como AMBEV, Votorantim, Grupo Pão de Açúcar e Usiminas, construídos sobre histórico de mais de 10 anos de atuação na Arthur Andersen/Deloitte no Brasil e Estados Unidos.
- Formado em Administração de Empresas na FUMEC (1992) e em Ciências Contábeis pela UFMG (1993), com pós graduação em Finanças Corporativas pela FGV, além de MBAs pela IBMEC e BSP e Programa de Desenvolvimento de Conselheiros pela FDC.

Luciana Zanini:

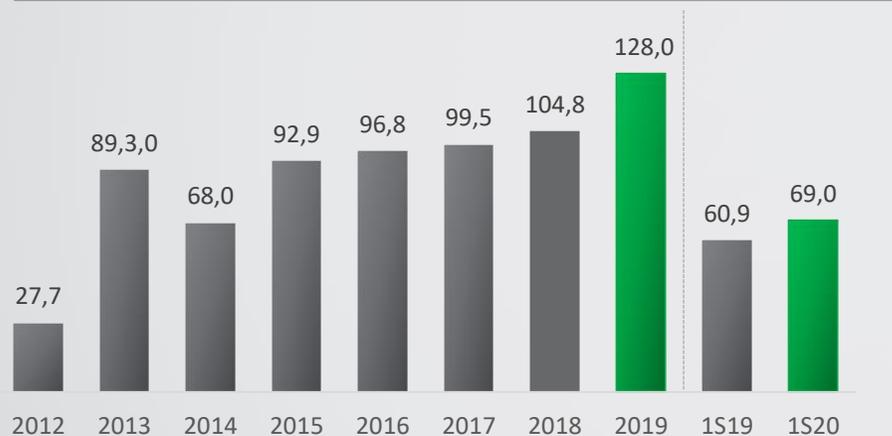
- Trabalhou em gestão de negócios e estratégia no Fialho Salles Advogados (2014-2018), em planejamento financeiro na Bloom Energy (Califórnia, EUA – 2012-2014), em finanças corporativas na Solvi Participações S.A. (2009-2010), em mercado de capitais no Banco Itaú BBA (2007-2009) e em auditoria na Ernst & Young Brasil (2003-2007).
- Bacharel em Administração pela UFMG (2004), pós-graduada em Finanças pela Fundação Dom Cabral (2007), e MBA pela Tuck School of Business at Dartmouth (EUA, 2012).

Rodrigo Maia:

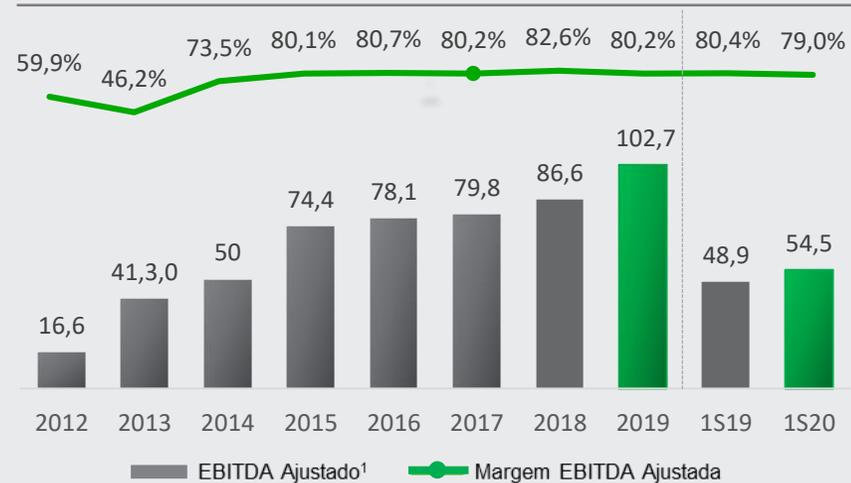
- Ingressou na LOG Commercial Properties em 2018 como Gestor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário.
- Trabalhou como Gerente de Desenvolvimento de Projetos na Granviver Urbanismo (2011-2018) e como Gerente Comercial na SGO Construções (2008-2011).
- Bacharel em Engenharia Civil pela UFMG (1999) e MBA em Gestão Empresarial, pela FGV (2004).

ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

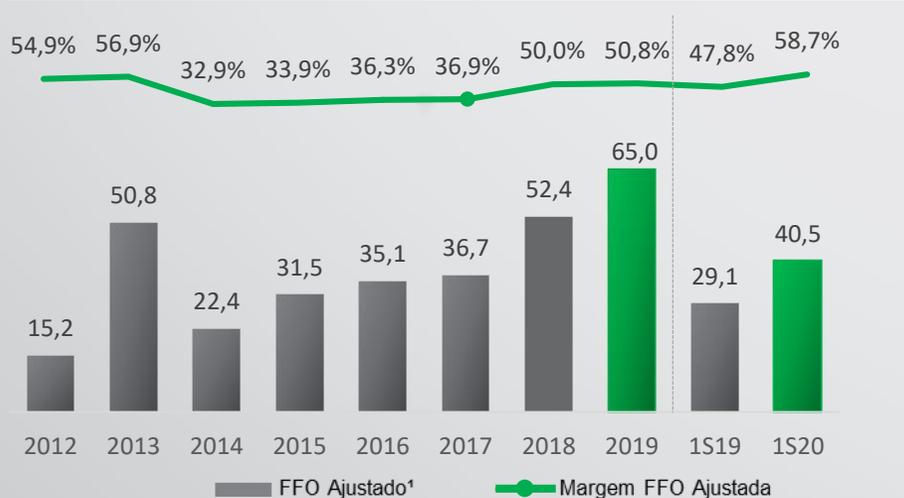
Receita Operacional Líquida – R\$ mi



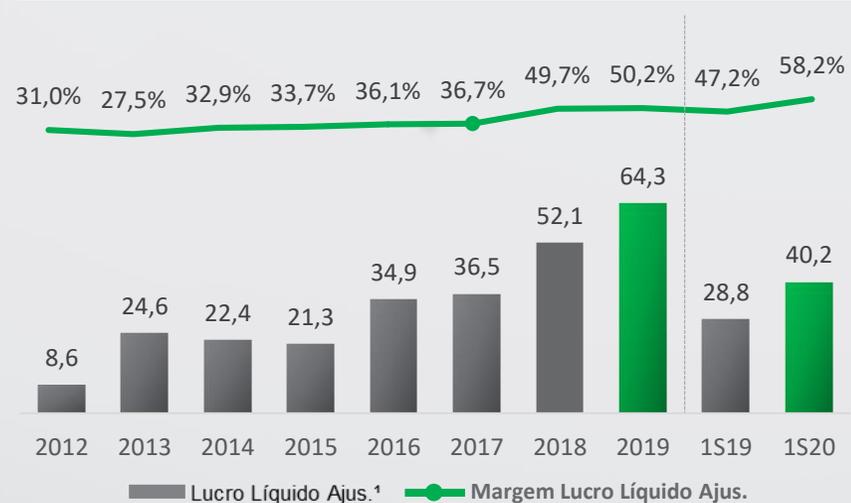
EBITDA Ajustado & Margem EBITDA Ajustada – R\$ mi e %



FFO Ajustado & Margem FFO Ajustada – R\$ mi e %

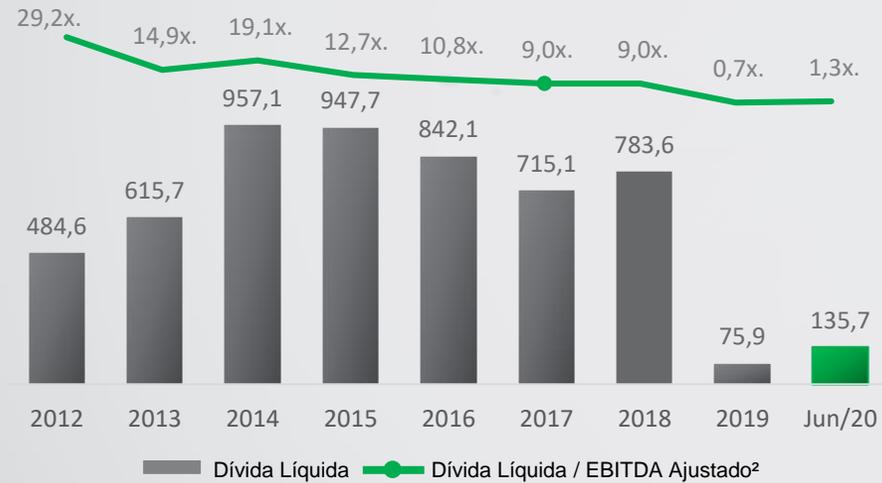


Lucro Líquido Ajustado & Margem Lucro Líquido Ajustado – R\$ mi e %

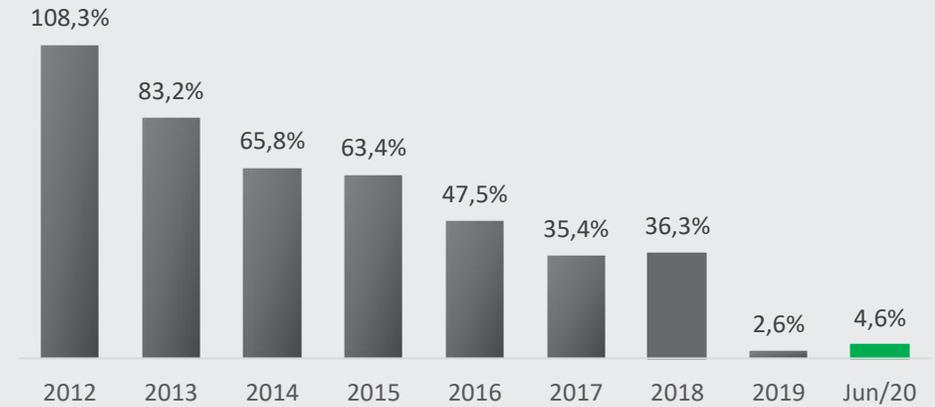


ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

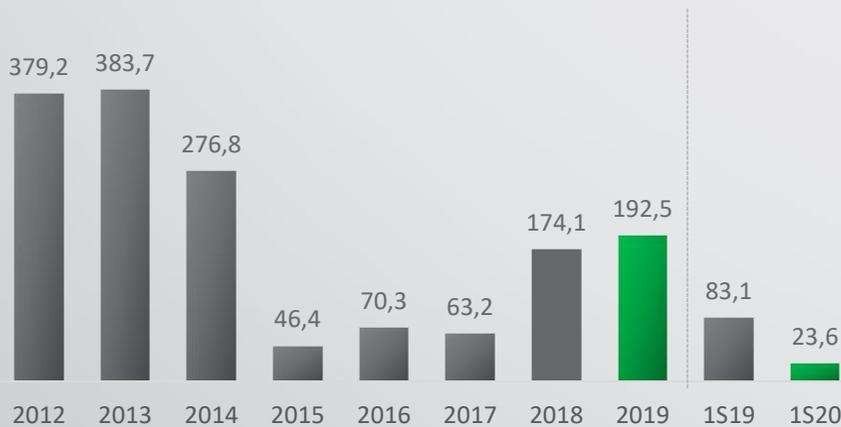
Dívida Líquida & Dívida Líquida / EBITDA Ajustado – R\$ mi



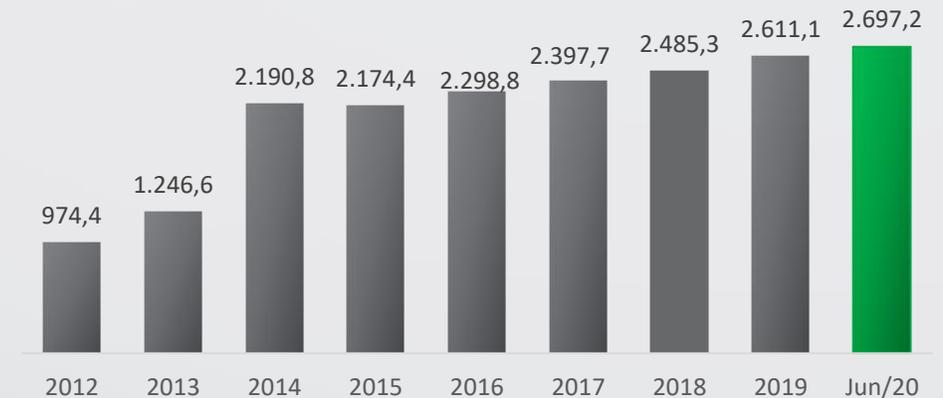
Alavancagem financeira (Dívida Líquida / Patrimônio Líquido) - %



Capex – R\$ mi



Propriedades² – R\$ mi



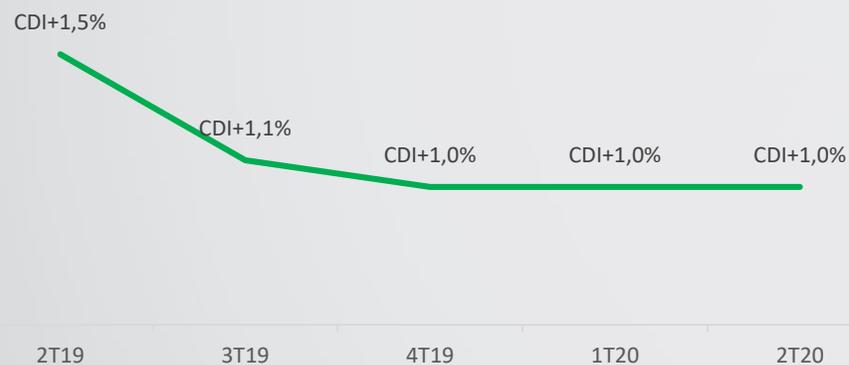
Notas:

¹EBTIDA Ajustado Anualizado

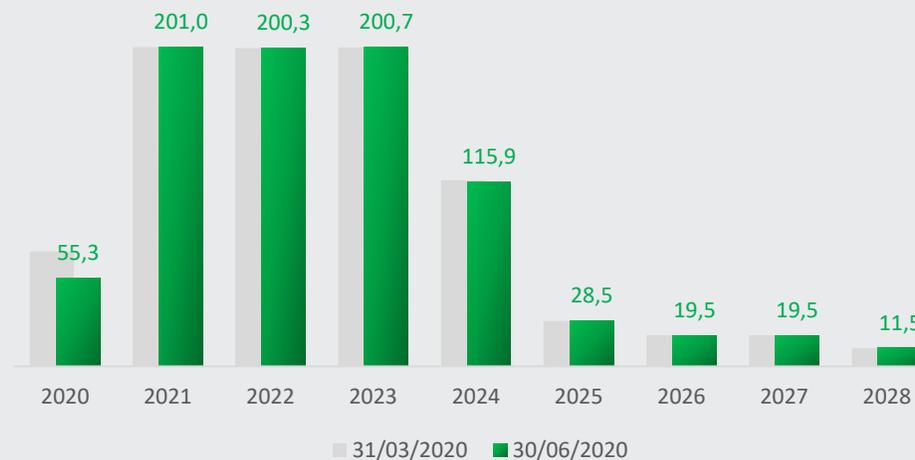
²Inclui ativos não circulantes mantidos para venda

ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

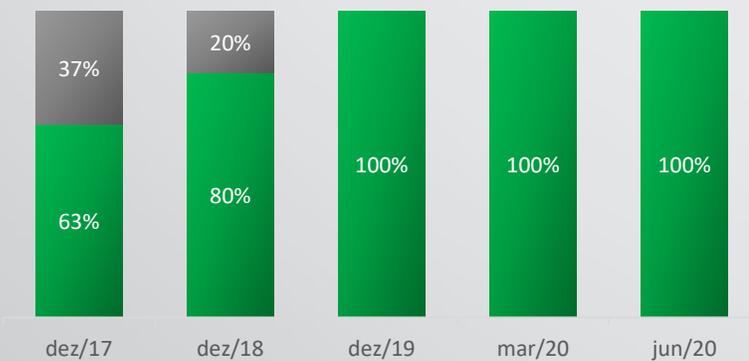
Custo de face da dívida



Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ milhões)



Distribuição da Dívida por índice



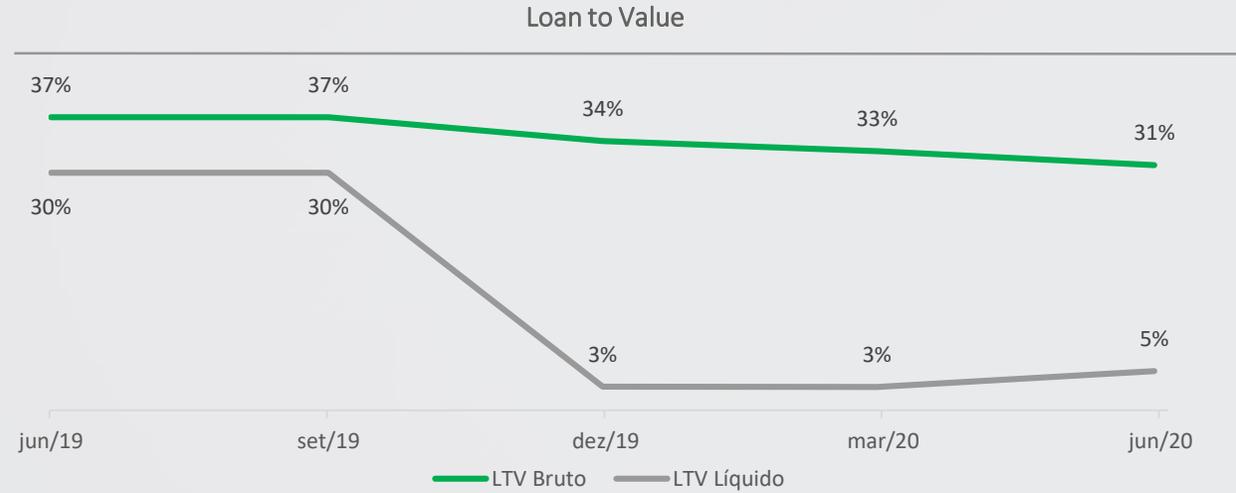
Índice de Cobertura de Juros¹



Notas:
¹EBTIDA Ajustado LTM/ Pagamento de Juros (Caixa) LTM

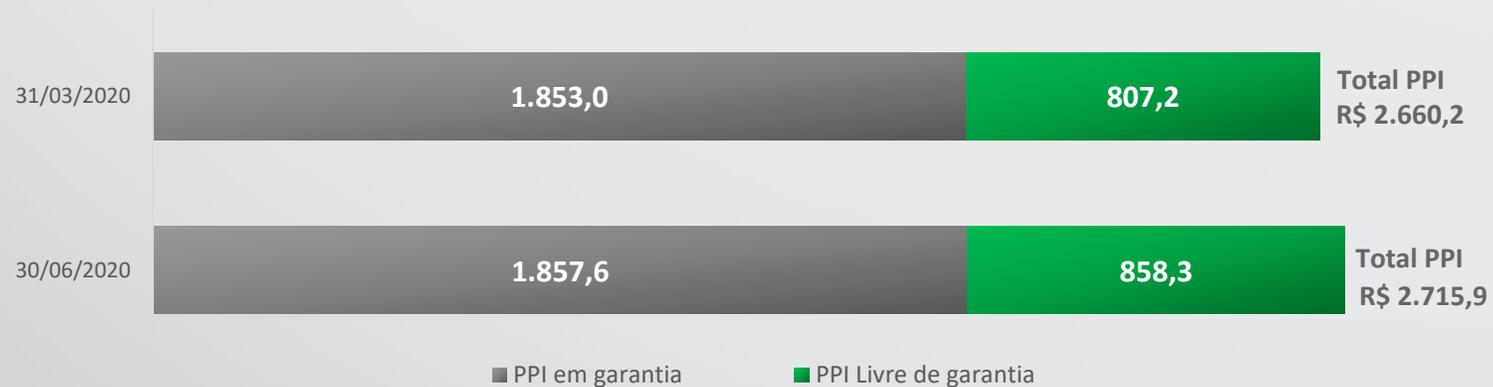
■ CDI ■ TR

ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS



LTV Bruto: Dívida Bruta/Valor Justo das Propriedades para Investimento
 LTV Líquido: Dívida Líquida/Valor Justo das Propriedades para Investimento e Ativos Disponíveis para Venda

Propriedades para Investimentos (PPI) x Garantia dos Empréstimos, Financiamentos e Debêntures



ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

Data-base: 30/06/2020

ATIVO	30/06/2020	31/03/2020	Var. % 30/06/2020 x 31/03/2020	PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2020	31/03/2020	Var. % 30/06/2020 x 31/03/2020	Var. % 30/06/19 x 30/06/20
CIRCULANTE	763.879	823.089	-7,2%	PASSIVO CIRCULANTE	251.635	165.135	52,4%	92,9%
Caixa e equivalentes de caixa	485.674	480.016	1,2%	Fornecedores	9.886	6.791	45,6%	14,0%
Títulos e valores mobiliários	227.912	290.052	-21,4%	Empréstimos e debêntures	180.107	89.684	100,8%	118,2%
Contas a receber	37.274	40.562	-8,1%	Salários, encargos sociais e benefícios	5.006	4.862	3,0%	20,1%
Impostos a recuperar	8.201	6.977	17,5%	Impostos e contribuições a recolher	7.756	6.930	11,9%	12,6%
Despesas antecipadas	2.330	2.291	1,7%	Contas a pagar por aquisição de terrenos	17.110	13.084	30,8%	0,0%
Outros ativos	2.488	3.191	-22,0%	Adiantamentos - Permutas	27.083	18.739	44,5%	1647,3%
				Dividendos a pagar	-	21.423	-100,0%	-100,0%
				Outros	4.687	3.622	29,4%	-9,8%
NÃO CIRCULANTE MANTIDOS PARA VENDA	36.998	36.998	0,0%					
Ativos não circulantes mantidos para venda	36.998	36.998	0,0%					
NÃO CIRCULANTE	3.223.910	3.160.070	2,0%	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	798.008	890.285	-10,4%	-11,7%
Títulos e valores mobiliários	2.952	2.938	0,5%	Arrendamento	4.279	4.053	5,6%	4,4%
Instrumentos financeiros derivativos	3.585	2.819	27,2%	Empréstimos e debêntures	672.142	780.656	-13,9%	-16,7%
Contas a receber	43.029	40.241	6,9%	Contas a pagar por aquisição de terrenos	24.205	-	0,0%	0,0%
Despesas antecipadas	5.535	5.330	3,8%	Adiantamentos - Permutas	23.794	32.499	-26,8%	61,4%
Impostos a recuperar	19.109	18.989	0,6%	Impostos diferidos	67.609	67.332	0,4%	1,7%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	105.504	102.846	2,6%	Outros	5.979	5.745	4,1%	-48,0%
Outros	3.702	12.689	-70,8%					
Investimento em controladas em conjunto	317.631	307.127	3,4%	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.975.144	2.964.737	0,4%	0,7%
Propriedades para investimento	2.715.852	2.660.236	2,1%	Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	2.957.043	2.946.738	0,3%	0,6%
Imobilizado e Intangível	7.011	6.855	2,3%	Participações dos acionistas não controladores	18.101	17.999	0,6%	18,6%
TOTAL DOS ATIVOS	4.024.787	4.020.157	0,1%	TOTAL DOS PASSIVOS E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.024.787	4.020.157	0,1%	0,9%

ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

Data-base: 30/06/2020

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO PERÍODO	2T20	2T19	Var. % 2T20 x 2T19
RECEITA LÍQUIDA	35.046	30.914	13,4%
CUSTO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	(341)	(564)	-39,5%
LUCRO BRUTO	34.705	30.350	14,3%
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS	(8.084)	(5.899)	37,0%
Despesas comerciais	(2.633)	(2.236)	17,8%
Despesas gerais e administrativas	(4.881)	(4.499)	8,5%
Outras despesas operacionais, líquidas	(1.103)	(464)	137,7%
Variação do valor justo de propriedades para investimento	43	169	-74,6%
Resultado de participação em controladas e controladas em	490	1.131	-56,7%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	26.621	24.451	8,9%
RESULTADO FINANCEIRO	(4.128)	(9.599)	-57,0%
Encargos financeiros	(8.118)	(13.295)	-38,9%
Receitas financeiras	3.990	3.696	8,0%
LUCRO/PREJUÍZO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	22.493	14.852	51,4%
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(536)	1.602	-133,5%
Correntes	(2.436)	(2.401)	1,5%
Diferidos	1.900	4.003	-52,5%
LUCRO/PREJUÍZO DOS PERÍODOS	21.957	16.454	33,4%
LUCRO/PREJUÍZO ATRIBUÍVEL A			
Acionistas controladores	21.702	16.325	32,9%
Acionistas não controladores	255	129	97,7%

ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

Data-base: 30/06/2020

DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA	1S20	1S19	Var. % 1S20 x 1S19
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
Lucro Líquido do período	39.444	29.526	33,6%
Ajustes para reconciliar o lucro liq. com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	9.406	15.015	-37,4%
Redução (aumento) nos ativos operacionais	(10.736)	(10.759)	-0,2%
Aumento (redução) nos passivos operacionais	688	5.219	-86,8%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(5.791)	(3.900)	48,5%
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	33.011	35.101	-6,0%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
Aumento / aquisição de investimentos	(746)	(2.027)	-63,2%
Redução (aumento) em títulos e valores mobiliários	(128.235)	(305.735)	-58,1%
Aumento (redução) em títulos e valores mobiliários	200.331	209.272	-4,3%
Recebimento por venda de controladas/ terrenos	20.927	2.319	802,4%
Adiantamento a empresas ligadas		-	100,0%
Aquisição de propriedades para investimento	(43.672)	(82.793)	-47,3%
Outros	(113)	(577)	-80,4%
Caixa líquido aplicado (gerado) nas atividades de investimento	48.492	(179.541)	-127,0%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido	-	100.601	-100,0%
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(36.399)	(89.213)	-59,2%
Pagamento de juros	(26.395)	(42.756)	-38,3%
Pagamento de arrendamento	(63)	-	0,0%
Gastos com emissão de ações	(77)	(3.146)	-97,6%
Aquisição de ações em tesouraria	(18.597)	-	0,0%
Aporte de acionistas	-	100.201	-100,0%
Pagamento de dividendos	(21.423)	(10.328)	107,4%
(Distribuições a) Aportes de acionistas não controladores	(263)	(4)	6475,0%
(Pagamento) recebimento de derivativo	-	(2.183)	-100,0%
Caixa líquido utilizado nas atividades de financiamento	(103.217)	53.172	-294,1%
AUMENTO (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(21.714)	(91.268)	-76,2%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA			
No início do período	507.388	150.488	237,2%
No fim do período	485.674	59.220	720,1%

ANEXO DESTAQUES FINANCEIROS

Data-base: 30/06/2020

Propriedades para investimento (em R\$ mil)	30/06/2020	31/03/2020	Var. % 30/06/2020 x 31/03/2020
Propriedades para investimento	2.715.852	2.660.236	2,1%
Terrenos	173.159	157.670	9,8%
Projetos 100% concluídos	2.085.665	2.080.398	0,3%
Projetos em andamento	457.028	422.168	8,3%
Ativos disponíveis para venda	36.998	36.998	0,0%
Total	2.752.850	2.697.234	2,1%

Definições:

- Terrenos: obras não iniciadas
- Projetos 100% concluídos: empreendimentos com 100% de ABL entregue (todas as galpões)
- Projetos em andamento: projetos parcialmente entregues (add-ons) e/ou em construção

Abertura ativos ABL % LOG (em m ²)	30/06/2020			31/03/2020		
	Entregue	Em Desenvolvimento	Total	Entregue	Em Desenvolvimento	Total
Propriedades para investimento	883.002	743.600	1.626.602	865.104	677.691	1.542.795
Terrenos	-	550.814	550.814	-	556.605	556.605
Projetos 100% concluídos	579.125	-	579.125	579.125	-	579.125
Projetos em andamento	270.815	146.669	417.483	261.652	72.716	334.369
Controladas em conjunto	33.062	46.117	79.179	24.326	48.370	72.696
Ativos disponíveis para venda	11.418	-	11.418	11.418	-	11.418
Total	894.420	743.600	1.638.020	876.521	677.691	1.554.213



/ CONTATOS

André Vitória

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Luciana Zanini Rocha

Diretora de Relações com Investidores e Planejamento Financeiro

Nikolaus Wagner

Gestor Executivo Relações com Investidores

Tel.: +55 (31) 3615-8400

E-mail: ri@logcp.com.br

www.ri.logcp.com.br