

**LOG COMMERCIAL PROPERTIES**  
**Teleconferência de Resultados do 1T20**  
**30 de abril de 2020**

**Operadora:**

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

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Companhia.

Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e resposta 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.

Agora gostaria de passar a palavra para o Sr. Sergio Fisher, Presidente da LOG, Sr. Felipe Gonçalves, diretor Financeiro e de Relações com Investidores. Por favor 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 1T20 foi muito bom, e estamos confiantes no futuro do nosso negócio, apesar do momento turbulento que estamos vivendo em função da pandemia do COVID.

Antes de falar dos resultados, quero falar um pouco de nossas ações frente à pandemia. Nossa primeira preocupação foi com as pessoas. Desde o dia 16 de março, colocamos quase 90% de nossos funcionários em home office, mirando principalmente aqueles com algum tipo de risco à saúde, e também aqueles cuja produtividade não seria muito afetada pela distância.

Foi uma decisão muito acertada e rápida, e hoje colhemos os frutos disso, pois não temos nenhum caso de infecção entre nossos colaboradores e famílias.

Além disso, tomamos uma série de medidas administrativas, tais como proibições de reuniões externas bi escritório, viagens foram suspensas, disponibilização de álcool gel em massa a todos os colaboradores, dentre outras ações.

Em nossos empreendimentos, contratamos técnicos de saúde, replicamos a limpeza e higienização dos condomínios, implantamos escalas nos restaurantes, a fim de evitar aglomerações, além de campanhas de educação para higienização dos colaboradores, dos nossos clientes e terceirizados. São aproximadamente 15.000 pessoas circulando em nossos projetos diariamente.

Não deixamos de olhar para fora, onde contribuímos com doação para compra de respiradores, além de doação de espaço para organização de ajuda comunitária.

Assumimos o compromisso público de não demitir durante 60 dias. Continuamos atentos e disciplinados à normas e indicações das autoridades, visando o bem geral da sociedade.

No aspecto dos negócios, essa crise tem nos afetado de forma indireta. Nossos empreendimentos permaneceram abertos o tempo todo, em função de sua característica essencial na distribuição de alimentos, produtos farmacêuticos, limpeza e outros.

Procuramos, em nosso comitê de crise, entender e readequar as solicitações dos nossos locatários caso a caso, com o objetivo de melhor atender a cada um, de acordo com o impacto em seus negócios. Acreditamos nas relações duradouras, e entendemos nosso papel nisso.

Optamos, como mencionamos no release de resultados, por conceder prazo aos locatários, negociando diferimento de aluguéis para o 2S20. Dada a qualidade dos nossos clientes, a pulverização da carteira e nosso histórico de parceria, estamos tendo muito sucesso nessas conversas.

Nosso olhar para o futuro é muito promissor. Ainda vemos o mercado brasileiro muito mal atendido, com um grande volume de oportunidades de migrar clientes de ativos obsoletos para nossos ativos classe A, o *flight to quality*, além do crescimento do e-commerce, fortalecido em função das regras de isolamento social impostas em todas as regiões do Brasil. Tais fatores suportam nossa crença em nosso crescimento futuro.

Em função disso, mantivemos nosso ritmo de aquisição de terrenos. Adquirimos mais três áreas neste trimestre, cumprindo bem a reposição do *land bank* para entrega de nosso plano de crescimento.

Mantemos o Todos por Um como nossa meta, apesar dos potenciais atrasos que não conseguimos ainda mensurar relativos à aprovação dos projetos por conta dos impactos do COVID.

Tivemos um trimestre forte no front comercial, com quase 75.000 m<sup>2</sup> de absorção líquida. Com isso, nossa vacância estabilizada fechou o trimestre em 4,5%, e a vacância física caiu para 5,6%.

Em abril, fechamos o novo contrato *built to suit*. Este contrato, que terá, inicialmente, 11.000 m<sup>2</sup>, poderá atingir 44.000 m<sup>2</sup> em fases futuras. Foi fechado com a subsidiária da Arcelor Mittal e ficará 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 um nome de qualidade para o empreendimento, que já conta com outros terrenos vendidos para instalações de grandes fábricas.

As obras do galpão da Arcelor já se iniciaram em abril, e a expectativa de entrega é no 1T21, com 11,6% de *yield on cost*.

Nossas obras em curso, que estão 88% locadas antes da entrega, seguem normalmente. Não foram em nenhum momento interrompidas, e não devemos ter nenhum atraso na conclusão delas. Estamos iniciando novas obras no 2T.

Antes de passar a palavra ao Felipe para os dados financeiros, queria reiterar minha confiança no nosso modelo de negócios, com galpões modulares, diversificação geográfica e *land bank* de muita qualidade para o nosso crescimento, além de um portfólio operacional muito bem posicionado, com uma ótima carteira de clientes.

Vou passar a palavra ao Felipe agora.

**Felipe Gonçalves:**

Obrigado, Sergio. Bom dia. Como já vimos falando com o mercado desde o início da crise, estamos com um balanço muito sólido, com uma posição de caixa bastante confortável frente às obrigações dos próximos anos.

Os eventos do 4T19 e a segurança no fluxo de caixa das nossas operações daqui em diante nos dão esse conforto. A inadimplência segue baixa; a líquida acumulada de março foi de 1,2%, e, em abril, recebemos mais de 95% de tudo que foi faturado.

Os diferimentos mencionados pelo Sergio não são relevantes no contexto geral do ano, até porque nossa estratégia foi de manter esse fluxo dentro do ano de 2020.

Seguiremos avaliando as melhores alternativas para a LOG e para nossos clientes. Descontos representam muito pouco do total da receita.

Estamos sempre atentos ao mercado para novas oportunidades de alongamento do perfil da dívida, mas entendemos que o momento agora não é propício, em função dos custos altos. Não fizemos nenhuma captação de emergência.

Nosso endividamento, totalmente vinculado ao CDI, tem tendência de reduzir a carga de juros de agora em diante, com as perspectivas de cortes adicionais na Selic, que geram maior fluxo de caixa livre para investimentos. Nosso spread entre retorno dos investimentos e o custo de funding está abrindo um pouco mais.

E, para finalizar, nossa geração de caixa operacional, o EBITDA ajustado, ficou 1,8x o volume de pagamento de juros neste trimestre, reforçando ainda mais o nosso conforto com as operações e o foco que podemos dar ao crescimento do negócio.

Obrigado a todos, e podemos passar agora para perguntas e respostas.

**Alex Ferraz, Itaú BBA:**

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao comentário que vocês fazem da compra de terrenos. Vocês adicionaram três projetos, ficando com um total de quatro, dado o anúncio do Todos por Um. Queria entender se esse cenário que estamos vendo, de ambiente macro muito mais incerto e negativo, pode

acelerar a compra de terrenos; ou seja, se poderíamos ver o ABL aprovado da Companhia crescendo a um preço mais rápido porque está um pouco mais fácil negociar e fechar esses projetos.

E a segunda, também em relação a esse anúncio do comitê de crise, fica muito claro que vocês irão, para os *tenants* que estão sofrendo um pouco mais, oferecer um pouco de prazo, acordos de capital de giro, mas em nenhum momento vocês chegam a mencionar desconto. De fato, não há nenhum pedido para renegociação de aluguel na base, ou é muito insignificante? E, se tem algum, está claro que grande parte do portfólio vai bem, farma, e-commerce e alimentos, mas dos que vão mal, tem algum *tenant* um pouco mais relevante que preocupe, ou seriam impactos menores?

**Sergio Fisher:**

Obrigado pelas perguntas. Vou começar pela compra de terrenos. Mesmo antes da pandemia, já havíamos tomado a decisão interna, já temos falado isso, estamos conseguindo comprar mais terrenos via permuta do que imaginávamos inicialmente, quando lançamos o plano Todos por Um.

Por conta disso, nós resolvemos dar uma antecipada nessa compra, até para, eventualmente, conseguirmos entregar mais rápido o Todos por Um do que inicialmente previsto. Então, esse movimento já estava acontecendo.

Como grande parte dessas compras está feita em praças onde não existe concorrência, esses quatro terrenos que compramos foram em quatro regiões distintas do país – Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste –, não vemos concorrência na compra dos terrenos.

As compras já estavam sendo feitas com condições muito boas para a LOG. Então, é difícil falar que veremos melhora nisso, porque já vínhamos em um momento muito interessante para reposição do *land bank*.

Manteremos isso, até porque o único ponto de interrogação que temos para conseguirmos concluir esse plano conforme a previsão são, realmente, as aprovações do projeto. Então, queremos antecipar mais obras aprovadas para podermos começar mais rápido, caso entendamos que temos demanda suficiente para tanto. Em termos de compra de terreno, é isso.

Sobre o comitê de crise, é verdade, temos feito o comitê diária para tratar de casos que temos sentido na ponta dos clientes. 95% dos pedidos que temos recebido eram para auxílio de fluxo de caixa. E é bom citarmos também que quase metade dos diferimentos que fizemos, estamos cobrando juros de mercado, juros de mercado nesses diferimentos, que é bom para a LOG também, que terá um aumento de receita financeira por conta disso.

E o desconto tem sido muito pouco. Marginalmente, é muito pequeno em relação à nossa receita atual. Não vemos isso acontecer.

Claro que alguns setores estão mais impactados que outros, mas uma coisa muito vantajosa no nosso negócio, e que temos nos mostrados vencedores com essa crise, é exatamente a diluição de carteira que temos.

Nosso cliente médio tem mais de 4.000 m<sup>2</sup> de ABL. Então, se um cliente estiver sofrendo, é muito fácil para nós repormos esse espaço. Até colocamos no release que, no 1T, vimos conseguindo fazer isso de forma muito rápida; em 1,7 mês, estamos colocando um novo inquilino naquele espaço que está sendo devolvido.

Claro que um ou outro cliente terá problemas. Possivelmente, teremos alguma entrega, devolução de espaço, mas estamos prontos para realocá-los de forma muito rápido, aproveitando essa diluição de setores que temos na carteira.

**Alex Ferraz:**

Ficou bem claro, Sergio.

**André Mazini, Citibank:**

Obrigado pelo *call*. Minha primeira pergunta é sobre as operações. A LOG está diversificada geograficamente, em vários estados e municípios. Tem algum município que, de fato, pediu para a operação ser fechada, algum galpão que realmente não pode operar dadas as restrições de *lockdown*, ou tudo está operando com os protocolos de segurança que vocês comentaram no release? Essa é a primeira, e depois eu faço a segunda. Obrigado

**Sergio Fisher:**

Mazini, obrigado pela pergunta. De forma bem objetiva, não, nossos condomínios todos ficaram abertos durante o período. Claro que nosso negócio tem um caráter essencial, como falei na abertura, de distribuição. A grande maioria dos nossos projetos tem clientes voltados à alimentação, a alimentos e bebidas, a farmacêuticos, o que é muito essencial no momento que estamos passando. Não vimos nenhum fechamento de projetos nossos, e não tendemos a ver no futuro.

O que temos acompanhado diariamente é o nível de atividade dos nossos clientes. Vimos uma queda de, aproximadamente, 15% de número de funcionários, número de caminhões nos nossos projetos nesse período, nesse primeiro mês crítico da pandemia. Isso por conta de algumas operações de clientes voltados a vestuário, voltados a cosméticos, que estão realmente sofrendo e estão com um nível operacional menor.

Essa queda mais brusca aconteceu nas primeiras semanas, e isso já está voltando, já está próximo de 15%, com tendência de alta.

**André Mazini:**

Obrigado. A segunda é mais ou menos relacionada. 1/5 dos recebíveis foi diferida. Eu queria saber como vocês estão usando o critério para conceder ou não esse diferimento. Imagino que haja muita gente pedindo que, às vezes, não merece, dado que o cenário é realmente um que marca mas até operações que, às vezes, poderiam continuar pagando, podem eventualmente pedir. O não a pessoa já tem.

Como vocês fazem o critério para separar quem de fato precisa de quem não precisa? Tem a ver com a operação do cliente, se de fato ela diminuiu em termos de entrada e saída de gente? Dá para ver que a operação dele realmente está sofrendo? São esses sinais que vocês usam para ver quem de fato está sofrendo no P&L? Eu não sei se vocês têm acesso ao P&L de fato, mas como é esse critério de diferimento, que é algo que vocês não farão para todo mundo, só para alguns poucos clientes. Obrigado.

**Sergio Fisher:**

O fato de controlarmos a visitação dos condomínios foi muito bom para nós, neste momento. Temos uma série de informações na conta, como falei mais cedo. Sabemos quantos funcionários de cada cliente estão indo trabalhar, sabemos quantas refeições estão sendo servidas àqueles funcionários, sabemos a quantidade de atividade de caminhões. Então, é muito fácil para nós acompanharmos o nível de atividade de cada cliente.

Tivemos alguns casos que entendemos serem oportunistas, que foram negados. Clientes ao mesmo tempo pedindo expansão, porque são dedicados a e-commerce, com atividade super aquecida, e nos pedindo descontos, e nós negamos, é claro.

Mas olhamos uma série de fatores, não só a operação do cliente. Todos os documentos dele, se ele realmente está tendo impacto em fluxo de caixa ou não; nós não temos acesso à informação financeira de todos os clientes, mas é importante termos todo o *big picture* aqui para tomar a decisão. E outros critérios também, e o relacionamento que temos com esse cliente.

De novo, estamos muito otimistas em relação a essa base de clientes que temos, e queremos fidelizá-los cada vez mais. Ao longo da crise de 2015 e 2016, fizemos um esforço muito grande para manter o cliente dentro do nosso condomínio, manter nosso nível de ocupação muito alto, e entendemos que isso foi muito assertivo, porque esse cliente ficou mais fiel à LOG depois daquele momento.

Então já estamos vendo, mais ou menos, o mesmo critério hoje. Queremos estar muito próximos do cliente, estamos muito próximos, temos uma série de informações para tomada de decisão, e o relacionamento com o cliente é muito importante.

Lembrando que até colocamos no release deste 1T, 60% dos novos negócios fechados são para clientes recorrentes LOG. Ano passado, esse número foi até maior que isso. Ou seja, é esse cliente que nos permitirá o crescimento que esperamos, que é o nosso plano de crescimento agressivo. Queremos tratar esses clientes muito bem, para mantê-los dentro do nosso ambiente e, eventualmente, contar com eles em novas operações.

**André Mazini:**

Perfeito. Obrigado, Sergio. Bom dia.

**Raul Grego, Eleven:**

Bom dia. Eu gostaria de entender um pouco melhor a questão das renovações e novos contratos que foram feitos neste trimestre, quais foram as condições em relação a preço. Teve algum leasing spread, algum ganho real nos preços de locação? Vocês podem passar alguma informação relacionada a isso?

**Sergio Fisher:**

Nós até tivemos um nível de atividade forte neste 1T. Tivemos uma absorção líquida de 75.000 m<sup>2</sup> de ABL, que é um número que consideramos bem positivo. E, por conta disso, vimos a vacância total da Companhia, de 5,6%, historicamente baixa.

Em relação a preço, e nisso já vou até falar um pouco do movimento pós-pandemia, respondendo de forma objetiva, no 1T, nós passamos inflação. Nossos preços foram bem em linha com a inflação. Não conseguimos nada além disso.

Vínhamos em um momento em que entendíamos ter um poder de barganha maior, que conseguiríamos passar alguma coisa de *leasing spread* positivo. Ano passado, conseguimos passar inflação, e um pouco além de inflação nos projetos todos.

Mas, com essa pandemia, não acho que os preços cairão. Temos conseguido renovar os contratos, e os novos contratos estão vindo em linha com o que imaginávamos, mas perdemos um pouco de poder de barganha nos novos negócios.

Olhando para frente, nossa expectativa é que, este ano, mantenhamos as renovação em linha com a inflação.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra aos senhores Sergio e Felipe, para suas considerações finais.

**Felipe Gonçalves:**

Bom dia. Só queríamos passar três mensagens rápidas: primeiro, reforçar a questão da solidez do balanço. Temos uma posição muito confortável de obrigações nos próximos 18 a 24 meses, que consome um pedaço muito pequeno da nossa posição atual de caixa. Essa vontade e esse mercado que temos visto pela frente, essa posição será muito propícia para entregar.

O segundo ponto, ainda dentro dessa questão de crescimento, continuamos com a estratégia do fundo imobiliário. Obviamente, vamos monitorando. Assim como monitoramos para a parte de passivo, temos monitorado questão de empresa, atratividade e preço, mas essa é uma estratégia para os ativos maduros que veio para ficar, e a executaremos ao longo dos próximos anos múltiplas vezes, para conseguir manter esse balanço com uma estrutura de capital adequada e entregar o Todos por Um, ou até mais.

O terceiro aspecto é, obviamente, a questão financeira. Existe uma perspectiva de redução de taxa de juros. Como eu já vinha dizendo em outras oportunidades, estamos sempre monitorando questão de movimentos de curto prazo e longo prazo de taxa de juros,

oportunidade que, eventualmente, venhamos a identificar para deixar a parte de fluxo de caixa e repagamento mais previsível. Achamos que agora ainda está muito volátil. Existe uma perspectiva baixista da taxa no curto prazo, mas, de novo, vimos monitorando o longo prazo para deixar o balanço cada vez mais seguro e esses fluxos de entrada e saída cada vez mais casados.

Vou devolver a palavra para o Sergio, para ele dar as suas considerações. Obrigado a todos.

### **Sergio Fisher:**

Obrigado. Queria só enfatizar que, mesmo em um momento complicado que temos passado, de impacto econômico, estamos muito confiantes na qualidade do nosso portfólio e nossa carteira de clientes. Isso permitirá que passemos por esse período difícil com mínimos impactos.

Acho que essa estratégia da LOG, de multilocatária, com diversificação setorial, diversificação geográfica, acaba nos blindando de maiores impactos, amenizando esses impactos ao longo deste momento.

Além disso, virão coisas boas dessa crise. Já vimos o e-commerce brasileiro dando recorde de vendas por razões óbvias, pelo isolamento que todo o país está passando. Nós entendemos aqui que isso gerará uma mudança de comportamento de consumo nos consumidores brasileiros, que fortalecerá o setor de galpão.

E já temos sentido isso. Estamos sentindo clientes dedicados a e-commerce, grandes operadores nacionais, nos pedindo espaço para crescimento, exatamente por conta dessa mudança de *mix* de produto que eles estão tendo, de entrega, e o fortalecimento do e-commerce, que tem crescido muito recentemente.

Então, estamos animados nesse sentido. Só com o *flight to quality*, e mais a demanda gerada pelo e-commerce, teremos a capacidade de entregar nosso crescimento, mesmo em um cenário macro desafiador.

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

### **Operadora:**

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”