



LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 2T21
29 de julho de 2021

Operadora:

Senhoras e senhores, bom dia. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da LOG Commercial Properties referente aos resultados do 2T21. Estão presentes hoje o Sr. Sergio Fisher, CEO da LOG, e o Sr. André Vitória, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

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 fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, 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 políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a teleconferência do 2T21, passo a palavra para o Sr. Sergio Fisher, CEO da LOG.

Sergio Fisher:

Bom dia a todos e obrigado pela participação no *call* de resultados do 2T da LOG. Vou iniciar trazendo boas notícias. O novo BTS fechado neste trimestre com 95 mil metros quadrados de ABL no Parque Industrial de Betim para atividade de *e-commerce* e com início de obras já previsto para o 3T21.

Este contrato não estava previsto no nosso plano inicial, e fez com que nós revisássemos para cima o nosso plano de crescimento que agora conta com a previsão de entrega de 1,5 milhão de metros quadrados de ABL até 2024.

Estamos vivendo o nosso melhor momento comercial. A nossa absorção bruta foi quase duas vezes maior que a absorção apresentada no primeiro semestre de 2020. Alocamos 415 mil metros quadrados de ABL, 93% de todo o ABL alocado no ano passado, um novo recorde histórico e um importante impulsionador da nossa curva de crescimento.

Vale destacar que 92% da absorção bruta foi fora do eixo Rio-São Paulo, e que o time interno da LOG foi responsável por fechar 89% dos contratos. Atingimos a vacância estabilizada mínima histórica de apenas 2%. As vendas online praticamente dobraram durante a pandemia, e já representam cerca de 10% do varejo. Acreditamos que essa tendência seguirá forte nos próximos anos.



Clientes com atendimento ao *e-commerce* foram responsáveis por 84% da absorção bruta no primeiro semestre de 2021. 63% dos nossos clientes possuem atividades vinculadas ao *e-commerce*, e este número certamente aumentará à medida em que entregarmos novos ativos.

Somos mais do que uma empresa de propriedades, e estamos gerando muito valor com os *greenfields*. No 2T21 foram R\$ 36 milhões de impacto positivo no resultado operacional pelo valor gerado no desenvolvimento de novos ativos, e atingimos R\$ 150 milhões de valor gerado no acumulado do semestre.

Como tenho falado, vamos acelerar a estratégia. No segundo semestre realizamos a venda do ativo BPS Extrema por R\$ 272 milhões, totalizando 77 mil metros quadrados de ABL e mais de R\$ 3.500 por metro quadrado, com uma margem bruta de 44% sobre o valor investido. A venda foi feita por um veículo independente que ressalta a produtividade do mercado pelos nossos ativos.

Quero destacar a recorrência da nossa reciclagem. Nos últimos 18 meses, reciclamos 155 mil metros quadrados de ABL, resultando em mais de R\$ 520 milhões, e margem bruta média de aproximadamente 44%.

No 2T21 adicionamos quatro novos terrenos à base, com um potencial total de 217 mil metros quadrados de ABL, atingindo 1,150 milhão de *landbank* adquiridos.

Continuamos com boas negociações de terreno, sem concorrência direta e um importante centro de consumo, grande parte negociadas via permuta. Cerca de 80% dos terrenos para a conclusão do plano já estão dentro de casa.

Seguimos com a nossa estratégia de diversificação geográfica. Estamos hoje presentes em 37 cidades, 17 estados e em todas as regiões do país. Temos atualmente 10 canteiros de obras em andamento de Norte a Sul do Brasil.

Seguimos comprometidos com a entrega do nosso plano de crescimento Todos Por 1.5. Estamos construindo agora em 2021 400 mil metros quadrados de ABL e até o final do ano que vem vamos entregar mais de 700 mil metros quadrados de ABL, sendo que mais de 50% já se encontram pré-locados, o que mostra a força do nosso modelo de negócios.

Temos o que hoje consideramos ser a maior e melhor carteira de clientes do setor, com abrangência nacional e dimensionada ao tamanho de cada mercado. Essas características combinadas proporcionam à LOG um diferencial competitivo único, que é difícil de ser replicado.

Agora passarei a palavra ao André.

André Vitória:

Obrigado, Sergio. Apresentamos novamente resultados consistentes. Alcançamos neste 2T21 um lucro líquido de R\$ 78,4 milhões, 3,5x maior do que o mesmo período do ano anterior. O EBITDA neste trimestre foi de R\$ 76,5 milhões, quase o triplo do mesmo período de 2020.



A receita permanece crescendo, e a inadimplência continua próxima a zero. O nosso caixa é de R\$ 879 milhões, e temos hoje R\$ 3,2 bilhões em ativos como propriedades para investimentos.

Estamos demonstrando de forma recorrente que a reciclagem de ativos significa mais do que uma alternativa de *funding* para o nosso crescimento, faz parte da estratégia da LOG. Vamos continuar reciclando ativos maduros em proporções semelhantes aos ativos que vêm sendo desenvolvidos, mantendo a geração de valor e de caixa ao longo de todo o nosso ciclo de crescimento do plano Todos Por 1.5.

Tornamos público o nosso *rating* junto à agência Standard & Poors, e demonstrando sólidos fundamentos tivemos a atribuição da nota AA+, o que ressalta a nossa alta qualidade de crédito.

O nosso custo da dívida é baixo, CDI+1,3%. A dívida líquida representa apenas 1% do PL. Neste sentido, iremos também continuar explorando essa importante via de *funding*.

Divulgamos neste trimestre o relatório de sustentabilidade nos padrões internacionais do GRI, que representam as melhores práticas de relato dos impactos econômicos, ambientais e sociais dos negócios. Além disso, nos tornamos a primeira companhia do setor Malls & Properties a se juntar ao Pacto Global da ONU, a maior iniciativa de sustentabilidade empresarial do mundo.

Fechamos aqui a nossa apresentação e passamos então à sessão de perguntas e respostas. Obrigado a todos.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação a esse *pipeline* de *build to suit*. Nós tivemos mais esse anúncio dos 95 mil metros aqui no parque industrial. Nós vimos também aqui um comentário de manhã de que possivelmente um quarto acordo seria anunciado.

Eu queria entender em linhas gerais, porque sempre que vemos algum anúncio de *build to suit* os contratos deveriam ser equipados no mesmo tamanho que esses anteriores, ou existem contratos menores dentro desse *pipeline*, ou sempre que tiver algum anúncio aqui deve ser relevante?

E ainda nessa linha, sempre que for anunciado um *build to suit* nós poderíamos esperar uma revisão do plano, como foi agora com o Todos Por 1.5? A ideia é manter o plano um pouco mais estável, revisar uma vez por ano, ou podemos esperar revisões mais sequenciais sempre que entrar um contrato mais relevante?

Sergio Fisher:

Obrigado pelas perguntas. No primeiro semestre nós fechamos dois BTSs que não estavam no plano e foram revisados para cima, o primeiro lá em João de Extrema, no 1T21, e o segundo agora no 2T21 que é o Parque Industrial de Betim, esse que colocamos no *release*.



Fechamos mais um terceiro agora no mês de julho e temos mais um quarto em negociação no mês de agosto. Só que esses dois novos, o de julho e o de agosto, não vão justificar uma alteração do plano porque nós estamos fazendo esses BTSs já em *landbank* previsto para projetos especulativos.

O que nós fizemos, na verdade, foi trocar um especulativo por um BTS. São projetos grandes. A soma desses dois vão chegar acima de 100 mil metros quadrados de ABL, mas estamos trocando o *pipeline* especulativo por BTS. E são obras já anunciadas também, que estarão entregues até o ano que vem.

André Mazini, Citibank:

Obrigado pelo *call*. A primeira pergunta é sobre reciclagem. Vocês venderam Extrema para um terceiro, para o fundo da Blumacall, se não me engano. Também é um fundo imobiliário. Nós imaginávamos que com os juros subindo, como é o caso agora, o mercado de fundo imobiliário poderia secar talvez dramaticamente em termos de novas captações, enfim, e parece que isso está fora da mesa agora, ainda bem.

Como vocês acham que será o *outlook* de captação em fundo imobiliário, tanto do fundo da casa como fundo de terceiros, para continuar fazendo a reciclagem? Se o juro for para 7,8%, continua tudo bem ou não, dá uma diminuída de ritmo?

E a segunda pergunta é sobre com a vacância de vocês super controlada, muito baixa, falar um pouco das iniciativas que vocês têm com os inquilinos, para eles escolherem um Log. Além, claro, de ser um AAA em regiões com um pouco menos de competição, fora do Sudeste etc.

Mas a parte de vocês proverem serviços. Vocês estavam pensando em, por exemplo, prover uma empilhadeira ou alguma coisa assim que algum inquilino precise, para ser realmente ser um *one-stop solution* de logística e *e-commerce* até um pouquinho além do *real estate*, se eu entendi correto.

Também nessa linha, nós vemos lá fora que energia solar é um negócio gigante no setor. Aqui no Brasil ainda não está tão grande assim, acho que os *economics* são diferentes por aqui. Como vocês acham que esse tema da energia solar vai decolar por aqui? Com risco de racionamento etc. poderia até ser um empurrãozinho nesse tópico. Obrigado.

Sergio Fisher:

Vou começar pela questão da energia solar, de trás pra frente. Realmente, o *economics* não está sentindo ainda pelo fato desses nossos projetos requererem energia em média tensão. Realmente a conta não faz sentido.

Todos os nossos projetos já preveem a possibilidade de nós colocarmos no telhado no futuro, uma vez que essa conta fique melhor. O que nós fizemos recentemente nos últimos dois anos foi trocar todos os nossos projetos no Mercado Livre, e isso nos deu uma redução de 20% em média na conta de energia elétrica dos clientes, que é relevante para eles. Então eles estão bastante satisfeitos nesse sentido.



De novo, nós olhamos essa questão da energia solar. Todo trimestre estamos fazendo contas, conversando, entendendo uma solução futura para isso. Provavelmente devemos investir nisso em um futuro próximo.

Em relação aos serviços e quais os diferenciais da LOG para manter esses clientes, nós realmente estamos virando um *one-stop shop* para vários desses clientes. Nós vemos os números de locações robustos que estamos reportando, grande parte, a maioria, são para clientes da base. Eles já sabem o que esperar do nosso ativo, já conhecem a especificação de qualidade que nós temos, já têm um contato muito próximo com o nosso time comercial interno, que é um grande diferencial.

Esse time tem fechado quase a totalidade das nossas locações. Nós entendemos a demanda do cliente. Nós já sabemos exatamente onde aquele cliente precisa estar, onde ele está mal instalado, então esse atendimento tem sido muito mais assertivo nesse sentido.

Existem várias iniciativas que temos feito aqui, principalmente no time de LOG Adm, que é o time que administra os projetos na ponta, de prestação de serviços. Você citou algumas. Não tem nada concreto, são coisas que estamos estudando, muita coisa também voltada à inovação, IOT, várias coisas sendo feitas e em momento oportuno vamos acabar divulgando isso.

Eu acho que matei as suas perguntas. Tem mais alguma coisa?

André Mazini:

Sobre fundo imobiliário, vocês venderam para a Blumacall. Como está o cenário de captação do fundo imobiliário, tanto de terceiros como o fundo da casa de vocês?

Sergio Fisher:

Mazini, o que temos visto? Nós estamos sendo procurados quase semanalmente com fundos terceiros querendo ativos da LOG. Estamos vendo que o apetite dessa turma não encerrou apesar desse ruído que a proposta inicial da reforma trouxe.

Nós não vimos esse apetite cair. Eventualmente vamos fazer novas transações para esse tipo de investidor também, além do nosso fundo. Temos uma intenção muito forte com o nosso fundo de cada vez deixa-lo maior, com mais ABL lá dentro. Queremos fazer uma transação o mais rápido possível, estamos esperando o momento certo de mercado para isso. Mas devemos fazer alguma coisa nos próximos meses, e de forma robusta. Queremos cada vez mais, como eu coloquei no *speech* inicial.

Nos últimos meses nós diversificamos muito mais em ativos. A nossa intenção é manter esse número anualmente. Queremos fazer isso, é uma estratégia importante não só como *funding* para o crescimento da Companhia, mas também para fechar o ciclo de capital em que temos conseguido *stacks* muito bons, muito relevantes nesse processo. Esses R\$ 500 milhões, nós conseguimos um *spread* médio próximo de 44%, o que é muito relevante, e vamos continuar nessa toada. Queremos fazer isso.

O que pode acontecer? Você citou a possível elevação de taxa de juros. A grande vantagem do nosso negócio é que todo esse *pipeline* que estamos entregando, estamos fazendo isso próximos de 12% de *yield on cost*. Isso tem sido a nossa realidade. Então, se nós vemos



uma compressão de *spread* que pode acontecer, ainda estaremos reportando uma margem bruta nessas transações muito relevante, próxima de 35% ou acima disso. Se tivermos que deixar um pouquinho na mesa em relação à diferença do *spread* e do *yield on cost* e o *cap rate* de transação.

Bruno Mendonça, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Ainda um pouco na linha da pergunta do Mazini sobre incertezas em um mundo de fundo imobiliário. O tema da reforma tributária parece estar fora, mas vocês provavelmente discutiram internamente cenários alternativos naquele momento em que todo mundo achou que poderia piorar muito.

Nessas discussões, mudou alguma coisa na cabeça de vocês para a alavancagem máxima da empresa? Pergunto mais no sentido de balanço, *trade-off* entre potencialmente acelerar o plano, aproveitar oportunidades que porventura apareçam e rodar temporariamente mais alavancado, caso não tenha mercados com fundos imobiliários em algum momento. É isso. Como está a cabeça de vocês sobre alavancagem.

A segunda pergunta é sobre alugueis. Nós temos muita discussão sobre o aumento de custo de construção, e para vocês não deve ser exceção. Você já falou que ainda está entregando *yield on cost* na casa de 12%, mas como vocês imaginam esse acordo de aumento de aluguel nesta base para tentar compensar isso? Com a inflação alta, vocês têm visto espaço para tentar repassar o aluguel médio? É isso. Obrigado.

Sergio Fisher:

Vou começar com a pergunta sobre o aluguel e passo a bola para o André falar sobre alavancagem. Obrigado pelas perguntas.

O que temos visto em termos de novas locações? Está todo mundo acompanhando o que está acontecendo no IGPM. Hoje ele soltou um novo número que nos últimos 12 meses está próximo de 34%. Grande parte dos nossos contratos estão reajustados ao IGPM e parte reajustados ao IPCA.

É claro que não temos conseguido passar a totalidade do IGPM. Os clientes estão nos procurando, estão pedindo troca do índice, estão pedindo renegociações, mas isso tem acontecido pontualmente. Estamos tratando cada caso. A grande vantagem do nosso modelo de negócio é que um parque tem 20 ou 30 clientes, e nós conseguimos puxar preços do cliente que está pagando menos. Isso tem sido muito positivo, e tem sido a realidade neste ano.

No 2T21, as mesmas áreas locadas trimestre versus trimestre de 2020, nós puxamos mais de 10% no aluguel faturado, isso por conta desses repasses. Claro que não é a totalidade, como eu falei, mas temos conseguido puxar. E isso tem melhorado a prestação do setor como um todo, inclusive para os novos negócios.

Temos visto isso de maneira nacional, os preços recuperando, as novas transações sendo feitas em novos patamares, e de certa maneira tem consertado esse impacto que aconteceu sim de forma muito relevante nos últimos 12 meses.



Apesar de que já estamos vendo uma acomodação nesse custo de condição. Estamos otimistas em manter os *yields*, a realidade é que temos conseguido manter esses *yields* próximos de 12%, e por conta dessa puxada de preço de locação que tem acontecido de forma nacional. Vou passar para o André.

André Vitória:

Para comentar sobre as estruturas que nós temos hoje na Companhia para *funding* no nosso plano de crescimento, para abordar essa pergunta que você fez, independentemente da reforma tributária, até por conta do mercado, se o mercado ainda é muito volátil quanto às perspectivas de janelas e o quanto podemos explorar essas alternativas...

Vamos lembrar que já exercitamos ao longo deste ano uma possível *equity*, ou seja, temos sempre esse viés de avaliar se essa estrutura é uma estrutura que faz sentido, e monitora-se constantemente isso aqui dentro da nossa avaliação.

Sobre dívidas, nós temos uma alavancagem baixa. Entendemos que conseguimos puxar um pouco mais essa estrutura de dívidas, até para equilibrar um pouco mais a estrutura de capital em si. Obviamente, quando tivemos essa discussão sobre a reforma, acabou que esse pilar teve um destaque maior sim.

Acabamos avaliando se deveríamos trazer isso com um volume maior, e continuamos também avaliando as alternativas que temos de reciclagem. Isso depende do momento. Depende das janelas que vemos em relação ao mercado, mas é importante frisarmos que vemos essas três alternativas, e dependendo do momento nós vamos acabar usando uma ou outra alternativa.

Bruno Mendonça:

Mas tem pensado em algum número máximo? Só para termos isso aqui como modelo.

André Vitória:

Nós temos um balanço muito forte. Os nossos indicadores são sólidos. Não temos um número máximo de alavancagem para poder cravar, mas temos realmente uma abertura e uma possibilidade de avançar com dívidas. Mas não temos uma métrica ou um *guidance* vinculado do máximo que poderíamos chegar de alavancagem.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Bom dia. Eu queria entender como vocês estão vendo o ambiente competitivo nas praças onde vocês estão, porque a vacância realmente está muito baixa e eu queria entender um pouco talvez desses *players* maiores, que sempre foram muito focados em São Paulo e Rio, se vocês já têm visto um movimento maior para o Nordeste, Centro-Oeste, ou se de fato vocês têm visto uma competição só de *players* locais ainda nessas praças. Obrigado.

Sergio Fisher:



A dinâmica não mudou. Nós temos visto os poucos *players* organizados desse setor bastante focados no desenvolvimento Rio-São Paulo, que é a maior praça. Tem muita coisa sendo feita ali. Um ou outro procurando novos negócios em regiões grandes, como Belo Horizonte, Salvador, mas nada de forma nacional como nós.

É algo bem pontual. Um ou outro projeto somente. Não estou vendo competição, o fato é esse. Temos conseguido repor os *landbanks* de maneira muito saudável, sem briga. Nunca batemos com ninguém tentando comprar o mesmo terreno, e não acho que isso vá mudar.

O cenário que usamos aqui é que nós vamos ainda estar bebendo da água limpa por alguns anos pela frente até conseguirmos ter um *share* relevante de alguns mercados que são bem demandados.

Aline Caldeira, Bank of America:

Bom dia, parabéns pelo resultado. A minha pergunta é um *follow-up* da pergunta do Cambauva. Vocês falam no *release* que a maior parte da abstração foi bem forte neste trimestre, assim como no 1T21 foi fora do eixo Rio-São Paulo. Eu queria ouvir de vocês um pouco mais do lado da demanda. O que vocês estão vendo de demanda? Como está a dinâmica da demanda nas diferentes praças, tanto em terrenos para BTS quanto para especulativo? Obrigada.

Sergio Fisher:

A demanda está forte de maneira nacional. Nós temos conseguido mostrar isso com níveis de realocação dos nossos ativos. Não só os BTSs, que volta e meia temos algum *player* relevante querendo alguma grande operação e eles tendem a levar para um BTS. Aí existe uma competição um pouco maior nesse tipo de produto. Temos conseguido, por toda a nossa capacidade de entregar um ativo de qualidade com um custo razoável, bem abaixo de vários *players* desse setor, temos conseguido ganhar algumas dessas operações, que é o fato desse segundo trimestre.

Voltando à demanda, o que temos visto? O Brasil é um país continental, com grandes centros de consumo espalhados em milhares de quilômetros do Sudeste. É claro que o *e-commerce* vai demandar uma estrutura de qualidade mais próxima destes centros. E é quase inexistente no país.

Nós temos visto em cidades relevantes, polos de consumo com 2, 3, 4 milhões de habitantes, uma demanda muito forte de todas essas grandes plataformas. Temos fechado grandes operações com essas grandes empresas de *e-commerce* no Brasil, e cada vez mais se regionalizando, estão capilarizando mais para ter uma entrega efetiva, uma entrega de qualidade na ponta.

Estamos sofrendo isso na pele. Temos visto essa demanda muitas vezes ao nosso cliente combinando conosco o plano de crescimento. Temos conseguido, como eu já falei algumas vezes, até algumas novas cidades que não estavam no nosso radar passaram a estar a pedido dos nossos clientes. É claro que fazemos todos os estudos para saber se existe realmente uma demanda eterna ali, para tomar a decisão, mas essa coisa tem sido muito costurada a quatro mãos com esses clientes.



Estamos muito otimistas. Se você vir um pouquinho da entrega prevista de curto prazo que nós temos, nós vamos entregar metade do plano até o final do ano que vem. Ou seja, nos próximos 18 meses tem mais de 750 mil metros quadrados de ABL entregues do plano original, e isso já tem mais da metade locado.

As obras estão em andamento e já temos mais da metade de pré-locação nelas. Claro, à medida em que elas forem sendo entregues, esse número tende a chegar próximo do 100%, que é a nossa realidade hoje.

Então estamos muito otimistas com a nossa demanda. Olhando para o *e-commerce*, acho que é uma coisa transformadora, vai mudar o *e-commerce* do país o que está acontecendo. Nós temos visto o apetite desses *players* e a quantidade de ABL que estão demandando Brasil afora, é realmente uma oportunidade única de crescimento e veremos isso nos próximos anos.

Renan Ulrich (webcast):

Bom dia. Existe alguma perspectiva de as despesas administrativas pararem de subir nos próximos trimestres? Obrigado.

Sergio Fisher:

A Companhia se encontra em um patamar distinto quando comparado aos anos anteriores. Nós já vemos agora uma estabilidade em relação à manutenção das despesas administrativas, e não prevemos um crescimento que não seja marginal em relação a esse tipo de despeja, inclusive quando comparado ao 1T21 já temos essa tendência de se manter quase que em um nível estável.

Acredito que seja um crescimento natural, marginal, muito em função de continuarmos adequando as nossas estruturas para continuar crescendo, e crescendo também em relação aos nossos processos viários de forma estruturada como viemos fazendo.

Paulo (webcast):

Bom dia. Poderia comentar um pouco sobre a demanda pelos *players* que não sejam do *e-commerce*?

Sergio Fisher:

Nós temos nesse setor dois grandes *drivers* de crescimento: o *e-commerce*, que está em um *boom* impressionante, como temos falado; e também o *Flight to Quality*. O Brasil ainda tem um parque industrial muito pobre, dos 150, 160 milhões de metros quadrados de galpões que temos espalhados pelo país, próximo de 15% é de qualidade. Então existe muita coisa a ser feita, esses clientes estão muito mal instalados país afora. E essa demanda é uma demanda que sempre existiu.

Ainda temos uma demanda muito forte desse componente. Muitas vezes quando mudamos um projeto, uma praça nova, já contamos com um cliente da base trocando de operação para ter um pouco de eficiência, modernidade no ativo. Isso é uma demanda que vai acontecer, e tem anos e décadas de investimento no Brasil para melhorar esse parque ainda.



Nós temos crescido de 1 milhão a 2 milhões de metros quadrados de ABL de qualidade por ano, e é muito pouco para fazer a troca desse parque péssimo que o país tem. Então isso é uma demanda realmente eterna e, junto com o *e-commerce*, vai impulsionar esse setor por muitas décadas pela frente.

Lucas Hoon, XP Investimentos:

Bom dia. Dado esse planos robustos de crescimento e o possível impacto da pandemia na velocidade de aprovações, como vocês estão vendo o ritmo de aprovação desse *pipeline* robusto e ainda estão tendo alguma dificuldade por conta da pandemia etc? Obrigado.

Sergio Fisher:

Na verdade, a pandemia impactou um pouco, mas muito pontualmente e em um ou outro município. O que está acontecendo conosco nessa questão do desenvolvimento rodoviário é que temos conseguido antecipar formações, e de forma muito... As prefeituras estão entendendo o impacto positivo que um projeto desses traz para o município, e temos sentido essa conta.

Temos conseguido alguns projetos com aprovação abaixo de seis meses, o que não era fato no passado. Por quê? O nosso negócio gera muito emprego, tem um BTS nosso que estamos estudando que o cliente está falando em 5 mil novas posições de emprego nos três turnos de trabalho. É uma coisa muito relevante. E isso somado a todo imposto que vai aumentar para o município, a arrecadação de impostos.

Além disso, o nosso negócio organiza o espaço da cidade. Estamos tirando carreta da rua, organizando um espaço de qualidade, e tem esse impacto muito positivo e as pessoas estão cada vez mais vendo isso. Então está só melhorando, temos conseguido nos últimos projetos com uma aprovação muito séria, e é claro que um ou outro município tem alguma trava por conta de pandemia, mas é muito pontual.

Rodrigo, Santipar (webcast):

Gostaria de saber se há alguma perspectiva de pagamento de dividendos?

André Vitória:

Em relação a pagamento de dividendos, a Companhia vem sempre avaliando em relação até ao plano de crescimento que temos. O foco é a infraestrutura, mas vamos manter por enquanto os 25% do pagamento de dividendos mínimos obrigatórios de acordo com a legislação.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao senhor Sergio e ao senhor André para as suas considerações finais.

Sergio Fisher:



Obrigado pela participação. Para finalizar, eu queria só enfatizar que as perspectivas de crescimento que estamos.

Como eu falei mais cedo, agora teremos um ritmo muito forte de entregas. Tem muita obra em andamento que começará a ser entregue agora no terceiro e no quarto trimestre, e teremos recordes com a entrega de metade do plano até o final do ano que vem.

Nos próximos 18 meses estaremos atingindo mais de 750 mil metros quadrados de ABL entregues, o que vai praticamente dobrar o portfólio existente da Companhia, próximo disso, e grande parte disso está locado e com *yields* muito satisfatórios, mantendo esses *yields* históricos próximos de 12%.

Estamos muito otimistas, estamos vendo novos negócios acontecendo e possivelmente revisar esse plano novamente com as coisas que estão acontecendo, mas no momento oportuno faremos isso.

Obrigado a todos pela participação e tenham um bom dia.

Operadora:

Obrigado. O *conference call* da LOG Commercial Properties está encerrado. 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"