

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 4T21
08 de fevereiro de 2022

Operadora:

Olá, senhoras e senhores. Bom dia. Sejam bem-vindos a vídeo conferência de resultados da Log CP referente aos resultados do 4T21. Estão presentes hoje conosco: Sergio Fischer, CEO, e André Vitória, CFO e Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando-se no botão '*interpretation*'. Para aqueles ouvindo a videoconferência em inglês, há opção de mutar o áudio original em português, clicando em '*mute original audio*'. Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone 'Q&A' e digite o seu nome e companhia. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.

Esclarecemos que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência 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 videoconferência de resultados do 4T21, passo a palavra para o Sergio Fischer.

Sergio Fischer:

Bom dia a todos. Obrigado pela participação no *call* os resultados do 4T21 da Log. 2021 foi o melhor ano da nossa história. Apresentamos recorde em todas as etapas do nosso ciclo de negócios.

Adquirimos dez terrenos em dez cidades, totalizando 519.000 m² de ABL, o que representa um recorde de prospecção para fazer frente ao plano de expansão "Todos por 1,5". Já temos aproximadamente 90% do landbank dentro de casa para conclusão do plano.

Destaco também o volume recorde de projetos aprovados durante o ano. Foram 549.000 m² de ABL aprovados, o dobro de 2020, e um prazo médio de oito meses, o que mostra eficiência do nosso time de desenvolvimento imobiliário.

As entregas também foram recorde em 2021. Foram seis projetos em cinco cidades, totalizando 231.000 m² de ABL. Da mesma forma, obtivemos atividade construtiva recorde no ano, com 349.000 m² de ABL produzidos, reforçando nossa capacidade de crescimento em todas as regiões do país, mantendo *yields* relevantes.

Demonstrando nossa forte capacidade de execução, ao longo do ano, chegamos a realizar dez projetos simultaneamente com mais de 1.500 colaboradores nos canteiros de obras. Apesar da alta volatilidade do cenário macro, refletida na constante pressão de taxa de juros, acreditamos que a demanda dos nossos ativos continuará crescendo, assim como a atividade de e-commerce no país.

As vendas totais do e-commerce tiveram um resultado expressivo no ano de 2021. Para continuar atendendo a esse crescimento, a procura por ativos e infraestrutura de qualidade será cada vez maior. Em nosso portfólio, cerca de 63% da ABL estão direta ou indiretamente vinculados às atividades de e-commerce.

A absorção bruta foi recorde, 787.000 m² de ABL locados e um alto volume de pré-locação. Seguindo com a nossa estratégia de estarmos presentes próximos aos grandes centros de consumo do Brasil, 86% dessa absorção foram fora do eixo Rio-São Paulo.

Esse crescimento é alavancado pelos principais players de e-commerce, que estão expandindo suas operações no Brasil afora, e a Log se consolida cada vez mais como parceiro estratégico dessas empresas.

Ao longo deste ano, fechamos importantes contratos de BTS. Foram cinco, totalizando 314.000 m² de ABL em três estados. Mantivemos uma vacância estabilizada de apenas 3%, muito abaixo da vacância do setor que gira em torno de 11%. Observamos uma dinâmica positiva nos preços de nossas locações. Comparando o 4T21 versus o 4T20, nossos preços de locação tiveram reajustes contratuais 0,6% acima da inflação em nosso portfólio operacional.

Outro ponto de destaque é a nossa estrutura para administração de condomínios, a Log ADM, que atua como importante elo de fidelização e retenção de clientes, sendo também, de acordo com sua evolução, uma fonte de receita para Companhia. Atualmente, a Log ADM realiza a gestão de mais de 1 milhão de m² de ABL.

O ano de 2021 foi muito positivo e estamos muito bem-preparados para continuar com o nosso plano de crescimento como planejado. Para 2022, a expectativa é de indicadores operacionais ainda mais representativos. Serão mais de 400.000 m² de ABL entregues, sendo que 83% desse total já estão pré-locados.

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

André Vitória:

Obrigado, Sergio. Gostaria de começar reforçando nossa estratégia de geração de valor. Mediante desenvolvimento de ativos *greenfield*, no 4T21 foram R\$73 milhões valor gerado por novos projetos, e no ano acumulamos R\$291 milhões. Essa geração de valor é e continuará sendo recorrente, com *yields* relevantes e *caps* que diferenciam nossos ativos no mercado.

A solidez dos nossos indicadores financeiros é reconhecida pelas principais instituições de mercado de capitais. Captamos R\$700 milhões em dívida mediante duas emissões, sem

onerar nossos ativos. Nosso custo da dívida é baixo, e a dívida líquida representa apenas 11% do PL.

O nosso caixa é de aproximadamente R\$900 milhões, e temos hoje R\$3,8 bilhões em ativos como propriedades para investimentos. Nossas prioridades de alocação de capital vêm sendo: investir em oportunidades de crescimento orgânico de nossos negócios e otimizar nossa estrutura de capital, mantendo a alavancagem sempre em níveis de referência de mercado.

Nossos expressivos resultados em 2021 colocam a Companhia em um novo patamar de crescimento. A receita permanece crescendo gradativamente, mediante entrega de novos ativos e repasse de preços. A inadimplência continua próxima a zero.

Alcançamos neste 4T21 um EBITDA de R\$98 milhões, 95% maior do que no 4T20. Nossa margem EBITDA para a atividade de locação foi de 79,2%. O lucro líquido neste trimestre foi de R\$88 milhões, o que, no acumulado do ano, representa um aumento de 169% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Ou seja, no ano, tivemos um lucro líquido de R\$383 milhões, e, conforme a política de dividendos da Companhia, o Conselho de Administração declarou o pagamento de dividendos no montante de R\$0,86 centavos por ação, a ser realizado no dia 21 de fevereiro de 2022.

Seguimos comprometidos com a nossa agenda ESG. Destaco importantes movimentos realizados em 2021: 77% dos nossos condomínios são abastecidos com contratos do mercado livre de energia, cuja origem é comprovadamente oriunda de fontes renováveis. Estes contratos geraram em 2021 uma redução de cerca de 26% no custo para os nossos locatários.

Uma importante iniciativa em andamento é a realização do nosso inventário de emissões de CO₂, que está em fase final de apuração, e cujo resultado e ações estratégicas que estamos elaborando serão apresentados em nosso próximo relatório de sustentabilidade, com divulgação em abril de 2022.

Realizamos ações sociais relevantes em 2021. Inauguramos nosso centro educacional em Maracanaú, região metropolitana de Fortaleza, com o objetivo de atender a população da vizinhança na qualificação de educação básica e profissionalizante. Foram mais de 3.450 horas-aula ministradas. Essa iniciativa tem caráter permanente, e vem sendo replicada em 2022 para os condomínios nas cidades de Viana, no Espírito Santo, e Betim, em Minas Gerais.

No nosso empreendimento em Contagem, Minas Gerais, fizemos uma ação com foco em saúde. Aproximadamente 600 consultas oftalmológicas foram realizadas, incluindo a doação de lentes corretivas quando necessárias.

Seguimos agora para a sessão de perguntas e respostas.

Gustavo Cambaúva, BTG Pactual:

Bom dia. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira, se vocês podem comentar um pouco como vocês estão vendo a capacidade de repassar a inflação nos aluguéis. Porque, olhando o resultado, parece que conseguiram passar algo próximo do IPCA este ano, mas, até em um cenário de inflação ainda alta em 2022, queria saber se vocês acreditam que pode haver alguma dificuldade, ou se o cenário de vocês é de continuar subindo pelo menos inflação no aluguel.

E a minha outra pergunta é, dessas locações grandes que vocês fizeram, 83% do ABL a ser entregue, se vocês poderiam falar um pouco dos segmentos e locatários que fizeram essas locações. Na prática, gostaria de saber se continua, de fato, sendo o e-commerce o seu grande *driver* de crescimento, se tem outro segmento, ou até em termos de empresas, se vocês têm visto mais empresas, empresas menores também locando área, ou se está concentrado nesses grandes players de e-commerce. É isso. Obrigado.

Sergio Fischer:

Cambaúva, obrigado pelas perguntas. Vou começar pela segunda, sobre a questão da pré-locação. O que temos, esse número de 83%, quisemos destacá-lo porque é, realmente, um número muito forte. O nosso negócio tem a característica de ter uma locação muito próxima da entrega dos galpões, e temos visto a turma se organizando, os clientes se organizando com maior antecedência, exatamente porque o mercado está muito aquecido.

Mas basicamente, primeiro que essa previsão de entrega ao longo de 2022 está bem diversificada. Vai ser um ano recorde para nós, essa entrega já está posta, as obras já estão bem avançadas, vamos entregar mais de 400.000 m² de ABL, e está bem diversificada geograficamente.

Mas basicamente, essa pré-locação vem da nossa base de clientes, e muito focada no e-commerce. Isso realmente é o grande *stake* dessa pré-locação.

Em relação a essa pré-locação, é isso. Sobre a primeira pergunta, repasse da inflação, temos visto uma dinâmica muito positiva no setor. Eu acho que é o momento mais positivo dos últimos anos em relação à capacidade de precificação. Temos conseguido não só repassar a inflação, e eu acho que esse cenário vai se manter para 2022, até um pouco acima, nossa expectativa é essa, e também nos novos negócios está sendo feita uma nova base, um novo patamar de preços, o que nos deixa bastante otimistas com o nosso plano de crescimento, que temos conseguido manter aqueles *yields* que sempre temos como meta aqui.

Então, em relação a preço, para responder de forma objetiva à pergunta, sim, nós vamos continuar repassando inflação, isso é que temos visto em 2022, e eventualmente até um pouco acima dela.

Ygor Altero, XP:

Bom dia. Uma pergunta relacionada à dinâmica de desinvestimento. Como vocês estão enxergando o ano de 2022 com essa dinâmica de taxa de juros um pouco mais elevada? Se puderem falar um pouco sobre como estão vendo esse cenário para eventual venda de

ativos, como andam as conversas com *players* estratégicos, acho que seria interessante. Obrigado.

Sergio Fischer:

Temos falado há algum tempo já que essa questão do fechamento do ciclo de capital é muito importante para nós, vamos manter essa estratégia. Ano passado foi um ano recorde em termos de desinvestimentos, um pouco acima de R\$300 milhões, e a nossa meta é manter pelo menos isso em 2022. Isso é o que buscamos. Não temos pressa para fazer nada. Existem conversas em andamento, e conversas vultosas. Muito provavelmente, tendemos a fazer um movimento grande este ano.

A questão do spread, o que temos visto nesse cenário? Existe apetite, tanto de fundo imobiliário, ainda existe o apetite do fundo imobiliário, e também de investidor institucional. Temos conversado com os dois setores.

Mas o que vemos é que, realmente, o *cal*, o spread teve uma pequena contração, mas de forma muito marginal ainda, o que mostra a qualidade dos ativos. Historicamente, conseguimos performar, colocar o ativo a 12% e fazer reciclagem próximo do 7% de *cap*, e estamos vendo um cenário um pouco pior este ano, mas muito marginalmente, talvez uns 50 bps, o que permite que ainda façamos margens brutas relevantes nesse movimento, e, por conta disso, vamos continuar a fazer.

Então, a tendência é de que façamos movimento este ano, vamos querer fazer. Ainda existe uma demanda. Estamos sentindo demanda tanto de fundo quanto de investidor institucional, e estamos trabalhando aqui para fazer mais do que fizemos no ano passado.

Ygor Alter:

Ótimo, Fischer. Obrigado, e parabéns pelos resultados.

Bruno Mendonça, Bradesco BBI:

Bom dia. Obrigado pelo espaço. Ainda no tema do *core*, Sergio, se você puder falar um pouco sobre como vocês estão vendo tendências de CAPEX de construção, que vimos no ano passado aumentos relevantes, se essa inflação de custo de construção já está estabilizando ou cedendo, de alguma forma. Dar um pouco de cor sobre o *yield on cost* que vocês estão enxergando nos projetos, talvez para essas entregas de 2022, sob a ótica da Log, mas também sob a ótica da competição. Sempre houve um diferencial de custo de construção por m² da Log versus competidores. Se vocês têm visto esse diferencial aumentar, se puder nos dar algum tipo de número de CAPEX por m³, tanto para vocês quanto para o que vocês estão vendo de média de mercado. Obrigado.

Sergio Fischer:

Bruno, obrigado pelas perguntas. Sobre o custo de construção, o ano começou um pouco melhor. Já tínhamos essa expectativa, esse movimento demorou um pouco mais para acontecer, mas começou a acontecer. Esperamos que agora o custo de construção tenha chegado a um platô, e há tendência até um pouco de queda.

Temos visto esse movimento, principalmente no aço, e acho que as novas cotações de estrutura metálica que temos feito já estão vindo em um cenário um pouco diferente. Então, acho que essa questão da pressão de custo ficou para trás. Essa é minha visão, é um pouco otimista.

Em relação ao *yield* das entregas de 2022, a grande maioria das entregas de 2022 contém muito BTS também, um *stake* grande BTS nessas entregas. Estamos 'hedgeados' pelo INCC ao longo dessa construção. Então, conseguimos manter esse *yield* de 12%. O *blend* dessas entregas de 2022 vai ser feito em 12%, que é um número ainda muito forte.

E em relação à concorrência, volta e meia escutamos números de concorrentes, é muito difícil saber isso em detalhes, mas são números bem maiores que os nossos, por volta de 20% acima dos nossos. Historicamente, tem sido isso, e não acho que essa diferença nem aumentou, nem diminuiu, está conforme o histórico.

Bruno Mendonça:

Está ótimo. Obrigado. Bom dia.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas, a primeira ainda é um gancho em relação a essa demanda do e-commerce. Queria pegar mais a visão de vocês. Temos visto a entrada de alguns players nesse mercado, como a Shopee, que tem adotado algumas estratégias mais agressivas, e acho que até acirrado um pouco a competição com os locais já estabelecidos, como Magazine Luiza. Queria saber se vocês sentiram na ponta, pelo menos desses players mais conhecidos, alguma mudança na demanda. E se, de fato, até desses novos entrantes, se conseguiríamos imaginar também, por mais que a operação seja diferente, mais por mercado, alguma demanda incremental deles.

E a segunda é mais específica, em relação ao Parque Industrial Betim, o PIB, vimos que teve uma reclassificação de venda. Não entrando tanto no técnico, queria saber como está o andamento lá, se estão com a perspectiva de acelerar um pouco a comercialização dos lotes. Como vocês têm esta demanda para esse projeto?

Sergio Fischer:

Alex, obrigado. Dinâmica de demanda de e-commerce, o que nos deixa bastante animados com esse plano de crescimento é que, independentemente, do cenário macro, que realmente está mais desafiador neste ano, vemos o e-commerce ainda crescendo em dois dígitos e as projeções todas muito otimista para o e-commerce.

Nosso setor está, de certa forma, blindado dessa deterioração macro que temos visto, e isso nos deixa bastante otimistas, porque nossa base de clientes tem procurado novas operações, e a diversificação geográfica é muito importante para eles. Eles precisam estar perto desses grandes centros de consumo do Brasil, e temos visto movimentos muito pesados dessa turma se organizando para prestar um serviço de mais qualidade. Isso não mudou.

Em relação aos novos entrantes, temos tido conversas com essa turma. Realmente, é a mesma pegada, estar próximo desses centros de consumo, e não vi nenhuma alteração na demanda da base atual da Log por conta disso.

Eles continuam com os planos de expansão. Claro que cada cliente tem uma especificidade diferente, mas não vi um aumento de demanda por causa desses novos entrantes.

Mas, de novo, o e-commerce está bombando. Temos sentido isso muito forte aqui, temos novos BTS em negociação para players de e-commerce. Esperamos poder assinar novos contratos ao longo do ano. Isso nos deixa muito otimistas.

Em relação ao PIB, é um projeto muito grande, 6 milhões de m² de área total. A nossa estratégia sempre foi criar boas âncoras no projeto para eventualmente fazer um lançamento mais agressivo a mercado, e acho que estamos chegando a esse ponto.

Hoje, ele está consolidado. Existem bons BTS da Log sendo construídos ali, virou uma plataforma de e-commerce para a região metropolitana de Belo Horizonte. Então, estamos próximos a um lançamento formal e a uma venda, e entendemos que com velocidade de venda mas mais forte, uma vez que essas âncoras já estão lá dentro, operando dentro do projeto.

Alex Ferraz:

Está ótimo, Sergio. Ficou bem claro.

André Mazini, Citi:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Minha primeira pergunta é sobre a dinâmica de ticket médio, que está em R\$16,40 por metro, perto do *high* da série história que vocês colocam. Como é que essa dinâmica pode mudar, por exemplo, com vocês aumentando BTS? Até tivemos a oportunidade de visitar alguns BTS de vocês com players de e-commerce, Amazon etc. e é legal ver que o BTS é muito customizado. Realmente, a obra parece maior, tem mais tecnologia, e inclusive TIs que às vezes são pagos por vocês e o inquilino amortizado em um prazo de dez anos. Então, por exemplo, esses TIs seria um fator para aumentar o ticket médio do aluguel, ou passa por outra conta e o aluguel realmente é ex-TIs?. Essa primeira pergunta.

A segunda é sobre a rentabilidade do caixa, que foi bem rentável no 4T, a Selic no 4T ainda estava *single digit*, por volta de 8%, e acho que o seu caixa já rendeu duplo dígito. A estratégia da rentabilidade é bastante caixa, então acho que vale a pena gastar um tempo para rentabilizar isso bem, obviamente dentro dos padrões de risco, mas acho que vocês têm um fundo exclusivo para esse caixa, investem na curva a termo um pouco mais longo porque, de fato, vocês têm conseguido, pelo menos no 4T, rentabilizar até melhor do que a taxa base do 4T20. Obrigado.

Sergio Fischer:

Mazini, vou deixar a pergunta do caixa para o André no segundo momento, mas deixe-me falar sobre o ticket médio. Realmente, a ideia é que, à medida que entreguemos os ativos previstos para este ano, esse ticket aumente.

Apesar de ter um mix diferente, e acho que o mix é muito relevante nesse indicador, porque começamos a Companhia dez anos atrás muito focados no Sudeste, que tinha um ticket basicamente de São Paulo e Minas, que são mais altos. E, à medida que vamos diversificando, vemos esse ticket chegando mais próximo de R\$16, R\$17.

Este ano, temos bastantes BTS para serem entregues, alguns deles que têm TIs, como você comentou, você visitou um deles recentemente, e isso está no ticket de locação. Então, você vai ver uma subida desde ticket à medida que entreguemos esses BTS, sim.

Existem alguns BTS que têm ticket acima de R\$30. Claro que são contratos muito fortes, só fazemos dessa forma, com multa muito pesada, mas puxarão a receita de forma muito relevante por ABL.

Vou passar para o André falar sobre o caixa.

André Vitória:

Mazini, em relação à rentabilidade do caixa, temos seguido a nossa política de tesouraria, uma política relativamente bem conservadora em relação à forma como vimos administrando essa posição.

Temos um caixa sólido, e vemos também uma perspectiva grande de gasto com as obras que vêm em andamento, mas a tendência é que continuemos a ter esse foco vinculado, principalmente ao fundo exclusivo e NTN-B, para que tenhamos uma rentabilidade que possa, de alguma maneira também, fazer aquele chamado offset do que temos de despesa financeira.

Então, acho que nosso resultado financeiro vai ficar praticamente em linha com o que vimos apresentando nos últimos trimestres, dada essa política interna que nós temos, e também a própria exposição que temos em relação à dívida, para que tenhamos uma despesa financeira que consigamos 'offsetar' com a nossa rentabilidade financeira.

Eu diria que estamos seguindo a política nessa linha. Não tem nenhuma novidade fora aquilo que vimos aplicando relação ao fundo exclusivo e às demais aplicações de renda fixa.

André Mazini:

Está claro. Obrigado, Sergio e André. Bom dia.

Fanny, Santander:

Bom dia. A maior parte das minhas perguntas já foi respondida, mas queria saber se vocês poderiam falar um pouco mais sobre os desinvestimentos e a demanda dos investidores

institucionais. Vimos no final do 4T a Luggo fazendo uma parceria bem interessante com o pessoal da Brookfield. Eu queria saber se faria sentido para vocês tentar buscar esse tipo de parceria, e a que nível de *cap rate*, hoje, vocês veem demanda de investidor institucional?

Sergio Fischer:

Fanny, obrigado pelas perguntas. Sobre o *cap*, eu falei um pouco, o que temos visto? O spread tem reduzido. Nós temos conseguido manter o *yield on cost* dos projetos, mas o spread tem induzido pelo *cap*.

O *cap*, o que no passado transacionamos a 7, e alguns ativos até abaixo de 7, ele está mais próximo de 7,5 hoje. Mas isso ainda nos deixa em um cenário bem otimista em relação aos desinvestimento. Vamos fazer, como eu falei mais cedo, queremos fazer, é estratégico para nós, não só como funding, mas como fechamento de capital de cada ativo, é relevante para a nossa estratégia.

Temos visto demanda, sim, tanto de fundo imobiliário, que ainda tem demanda, e também de investidores institucionais. Bem provavelmente, nós não vamos na linha do que foi feito na Luggo, de fechar um pacote muito grande de ativos porque é importante casarmos o cheque com o momento de investimento da Companhia. Vamos crescendo e fazendo essas reciclagens.

Mas se existem conversa em andamento e esperamos ao longo do ano poder fazer até mais do que fizemos no ano passado.

Fanny:

Ótimo, Sergio. Obrigado.

Raul Grego, Eleven Financial:

Bom dia. Eu tenho um *follow-up* em relação ao desinvestimento, que vocês já falaram bastante, mas só para entender o que vocês estão olhando para este ano em relação à dinâmica de desinvestimentos, se vocês vão desinvestir mais a parte de BTS, que é relativamente mais fácil de vender, tem uma dinâmica mais estabilizada, ou se pensam em fazer desinvestimento de participação minoritária, como foi lá no início com o fundo imobiliário da Log. Isso só para entender como ficaria a dinâmica do portfólio, o que poderíamos ver de mudança. Se pudessem comentar o que vocês estão negociando, como vocês veem essa dinâmica de portfólio. Obrigado.

Sergio Fischer:

Raul, obrigado pela pergunta. Temos a intenção de fazer os dois movimentos, tanto BTS quanto parque especulativo. Existe demanda muito grande pelos dois ativos. É claro que tem que acessar o bolso certo, mas tem demanda pelos dois ativos, e é bem provável que façamos movimento nesses dois tipos de negócio.

Então, não colocamos 100% das nossas fichas no BTS, não. Acho que tem espaço para vendas o especulativo este ano.

Raul Grego:

Obrigado. Bom dia.

Marcelo Bernabe (via webcast):

Poderiam comentar, dentro do segmento de galpões especulativos, se os valores das novas locações e das renovações já refletem o novo custo de reposição dos ativos, ou se isso irá demorar alguns anos para se ajustar?

Sergio Fischer:

Marcelo, como falei mais cedo, o setor está com uma dinâmica muito positiva de preços. E, claro, acho que essa pressão veio dos dois movimentos: primeiro, o custo de reposição subiu. Sabemos disso, ao longo do último ano, de 12 a 18 meses, o custo de construção subiu por volta de 30% no setor, os investimentos novos estão vindo nessa nova base, e o pessoal tende a puxar preço, o que tem acontecido. E também, o IGP-M e o IPCA mais altos acabaram ajudando também nesse sentido, a reprecificar o portfólio existente.

Então, para responder de forma objetiva, sim, temos visto essa recuperação muito rápida. Claro que o custo de construção subiu de maneira muito rápida nos últimos 12 a 18 meses, mas os preços de locação também conseguiram acompanhar esse movimento, o que é positivo para nós.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos ao Sergio para que ele faça as suas considerações finais.

Sergio Fischer:

Queria só enfatizar três pontos aqui que acho que são importantes. Primeiro, cenário macro, taxas de juros mais altas, como é que isso vai impactar o consumo e o nosso setor. Nós temos dois grandes *drivers* de demanda para a Log, e do primeiro deles falamos bastante, que é o e-commerce, e que eu não acho que vá mudar. Acho que com o e-commerce vai continuar crescendo. Ainda estamos, comparados com outros países mais desenvolvidos, muito aquém do que deveríamos estar. Então, acho que isso vai continuar acontecendo e vai continuar demandando, principalmente fora do eixo Rio-São Paulo, onde a Log está bem-posicionada.

E o outro, o *flight to quality*, que é um movimento que já vimos em crises passadas, um movimento de clientes melhorando a qualidade dos ativos para melhorar a eficiência da operação e, eventualmente, até reduzir custos de operação. Vemos isso como uma avenida de crescimento muito forte.

Grande parte dos nossos ativos é locada para clientes que saem de imóveis mais obsoletos, de menos qualidade. Isso nos deixa muito animados para tocar o nosso plano de

crescimento. Acho que esses dois *drivers* não serão impactados por um eventual ano mais desafiador para nós.

Em relação ao operacional de 2022, nós teremos de novo um ano recorde, dessa vez de forma muito relevante. Vamos entregar mais de 400.000 m² de ABL, todos locados, com clientes de qualidade, grande parte BTS. Então, nos deixa muito otimistas. Vamos realmente levar a Companhia para um novo patamar ao final deste ano, e vamos começar a colher frutos de forma mais robustas desse plano de crescimento da Log, o “Todos por 1,5”, que continua na mesma tocada no operacional.

E reciclagem, eu falei bastante aqui, é importante para a Log, vamos continuar fazendo. Não tem pressa para fazer, porque estamos com balanço bastante sadio, mas é importante e vamos continuar fazendo ao longo deste ano, também, e a nossa ideia é subir o valor de reciclagem todo ano.

Era isso. Agradeço a participação de todos, e bom dia.

Operadora:

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

Agradecemos a participação de todos. 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”