

**LOG COMMERCIAL PROPERTIES**  
**Teleconferência de Resultados do 4T20**  
**10 de fevereiro de 2021**

**Operadora:**

Senhoras e senhores, bom dia. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da LOG Commercial Properties referente aos resultados do 4T20. Estão presentes hoje o Sr. Sergio Fisher, CEO da LOG, e Sr. André Vitória, CFO Diretor de Relações com Investidores.

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

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da LOG, metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções da Diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores 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 4T20, passo a palavra para o Sr. Sergio Fisher, CEO da LOG.

**Sergio Fisher:**

Bom dia a todos. Obrigado pela participação no *call* resultados do 4T da LOG. Antes de entrarmos nos resultados em si, eu queria citar três pontos importantes. O primeiro deles é sobre a nova curva acelerada de crescimento. Ao final de 2020, revisamos o plano original Todos Por 1 para Todos Por 1.4. Ou seja entregar 1,4 milhão de m<sup>2</sup> de ABL até o final de 2024.

Nos preparamos muito em 2020. Aceleramos a expansão do nosso land bank, adquirindo mais de 500.000 m<sup>2</sup> sabendo potencial e alcançando um total de 1 milhão de m<sup>2</sup>, que já suporta os próximos três anos de produção.

Temos conseguido fechar boas negociações de terrenos sem concorrência direta em importantes centros de consumo, grandes partes negociadas via permuta pela atratividade do retorno que o nosso modelo de negócio oferece.

Segundo ponto importante: à medida que fomos desenvolvendo esses novos ativos *green field*, vamos ver um aumento na geração de valor capturada no spread entre os *yields* de desenvolvimento e *cap rates* após a estabilização deste portfólio.

Importante enfatizar que entregamos novos projetos em todos os anos desde nossa fundação, e, à medida que aumentarmos nosso desenvolvimento, vamos ver um aumento significativo desse valor recorrente transitando pelo nosso DRE. Em 2021, teremos um recorde de atividade construtiva, com mais de 400.000 m<sup>2</sup> de ABL produzidos.

Terceiro ponto, vamos manter ativa e cada vez mais relevante nossa estratégia de reciclagem. Concluímos no 4T20 uma segunda tranche de venda de ativos formados para o nosso fundo de investimento mobiliário, o LGCP11. Hoje, nós temos perto de R\$1,5 bilhão de ativos maduros prontos para a venda. A margem bruta dessas operações tem sido próxima a 50%. Além de uma boa fonte de funding, entendemos que fecha um ciclo de capital importante.

Já entrando na demanda de galpões, vimos um crescimento muito robusto do e-commerce em 2020. Alguns dados mostram que o Brasil saiu de 6% do comércio eletrônico no share total de varejo em 2019 para próximo de 10% em 2020, e acreditamos que este número vai continuar crescendo.

Temos sentido uma demanda crescente em todas as regiões do país, validando nossa tese de diversificação geográfica. Estamos muito bem preparados para tirar vantagem dessa demanda adicional de e-commerce, e, hoje, 47% de nossos clientes estão direta ou indiretamente ligados ao e-commerce.

Com isso, atingimos um nível recorde de ocupação, com apenas 3% de vacância estabilizada ao final do ano.

É importante mencionar que 2/3 dessas locações foram feitas por nosso time comercial interno, e nossa base existente de clientes continua sendo a maior tomadora de espaços, nos fazendo cada vez mais uma solução *one-stop shop* para clientes que buscam expansão.

Demanda forte, crescimento acelerado e geração recorrente de valor no desenvolvimento e reciclagem de ativos. Esses componentes nos colocam em uma posição única.

Passo a palavra para o André falar agora sobre os destaques financeiros.

#### **André Vitória:**

Em linha com este importante ciclo de geração de valor que a LOG vem apresentando, quero compartilhar com vocês alguns de nossos destaques financeiros.

O ano de 2020 foi um ano diferente. Entretanto, os resultados da LOG foram bastante expressivos. Os indicadores sólidos que temos hoje refletem o melhor momento comercial da Companhia.

O crescimento da receita foi em torno de 10% quando comparamos ano contra ano. Este desempenho tem sido constante ao longo dos últimos anos e mostra a resiliência do nosso modelo de negócios, mesmo em períodos difíceis.

Apresentamos um EBITDA de R\$251 milhões no ano, 39% maior que em 2019. Reportamos um lucro líquido de R\$143 milhões em 2020, comparativamente 53% maior que o ano anterior. Nossa posição de caixa é robusta, de aproximadamente R\$750 milhões.

Registramos a menor inadimplência dos últimos cinco anos, próxima de zero. Este índice é muito relevante e reflete a qualidade do nosso portfólio de clientes.

Tivemos um enorme salto em 2020 em nosso NPS. A satisfação na ponta aumentou de forma considerável neste último ano, muito em vista a proximidade que temos tido com cada um de nossos clientes em todas as nossas operações.

Nosso custo da dívida é baixo, CDI + 1%. A dívida líquida é de somente R\$56 milhões, o que representa apenas 1,8% do PL.

Ou seja, receita e EBITDA crescentes, liquidez sólida e alavancagem baixa. Esses indicadores colocam a LOG em uma situação bastante confortável para conduzir o nosso relevante plano de crescimento do Todos por 1.4.

Nesse sentido, seja pela geração de caixa da nossa própria operação, ou mesmo através da captação de dívida, o que eu gostaria mesmo de reforçar junto a vocês foi o que o Sergio comentou, é a reciclagem de ativos que consideramos a melhor opção para suportar este crescimento.

A LOG é uma desenvolvedora de ativos *green field*. Então, a reciclagem de ativos junto ao fundo imobiliário LGCP11 ou mesmo junto a outros veículos pode ser considerada uma fonte eterna de recursos, e a que mais gera valor para a Companhia.

Como parte do nosso legado, continuaremos avançando em práticas de ESG, que vão desde ações sustentáveis em meio-ambiente já na concepção de projetos, passando por impactos positivos nas comunidades do entorno de nossos empreendimentos, sempre pautados pelas melhores práticas de governança.

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

### **Gustavo Cambaúva, BTG Pactual:**

Bom dia. Eu queria fazer duas perguntas, na verdade. A primeira, no passado vocês chegaram a falar que poderiam crescer bem no segmento de *built-to-suit*. Então, eu queria entender como vocês têm visto a demanda, se tem conversas avançadas para fazer mais projetos BTS. Porque até olhando as entregas que vocês têm feito e a vacância atual, mesmo o galpão especulativo, vocês estão conseguindo entregar com uma vacância muito baixa. Então, queria entender um pouco a dinâmica, se vale a pena olhar mais BTS ou não, como vocês estão encarando isso.

E a minha segunda pergunta é em relação à compra de terrenos para novos projetos, que vocês anunciaram que compraram mais alguns terrenos mirando plano do 1.4. Queria entender como está essa dinâmica nas praças em que vocês atuam. Se de fato vocês continuam muito sozinhos, sem dificuldade de achar terrenos, se tem aparecido novos

*players*. Como vocês estão vendo a competição para crescer nas cidades onde vocês atuam? Obrigado.

**Sergio Fisher:**

Bom dia, Cambaúva. Obrigado pelas perguntas. Vou começar sobre BTS. De fato, temos algumas operações em andamento, algumas negociações em andamento, devemos divulgar em breve alguns BTS. Está dentro desse plano 1.4, vamos continuar focados no especulativo, também olhando o BTS.

A dinâmica vai ser muito dependendo do *yield* que conseguirmos. Já falamos isso no passado, estamos muito focados no nosso *yield*. Estamos buscando aquele *target* de 12% de retorno ao ano. Os BTS têm tido uma competição adicional. Então, muitas vezes vemos alguns *players* mergulhando um pouco mais nesses preços, e não vamos entrar nessa briga.

Então, se divulgarmos algum BTS, é porque estamos conseguindo performar próximos a esses 12% que eu comentei.

Em relação aos especulativos, você tem razão. Temos visto uma demanda muito forte. Temos falado já há alguns trimestres que a nossa base de clientes tem sido apontada para o nosso crescimento. Temos conseguido pré-locar ao longo da obra muita coisa, o que tem nos deixado bastante otimistas para o nosso plano de crescimento.

E, inclusive, nas novas praças. Já entrando na sua pergunta sobre terrenos, muitas vezes os terrenos que temos estudado são divididos com o cliente que está nos pedindo operações novas. Essa coisa já sai com a pré-aprovação de alguns clientes, e não estamos vendo concorrência, não. Estamos muito sozinhos. Tirando, claro, São Paulo, que tem muita concorrência para terreno, nós não estamos entrando nessa briga. Acho que os preços subiram demais nessas praças.

Estamos vendo ótimas oportunidades em grandes centros de consumo Brasil afora, como esses que divulgamos este ano. Entramos na cidade de Belém, estamos fazendo nosso projeto Fortaleza 2, vamos entrar em Recife. Tem muita coisa bacana para divulgarmos em grandes centros, que entendemos que não têm concorrência.

Sobre terrenos, é isso.

**Gustavo Cambaúva:**

Está ótimo. Obrigado, e bom dia.

**Gabriela Morais, Itaú BBA:**

Bom dia. Muita obrigada pelo *call*. Duas perguntas do nosso lado. A primeira delas, vocês divulgaram a previsão de produção de mais de 400.000 m<sup>2</sup> de ABL até o final de 2021. Dado que é uma quantidade relevante, queríamos um pouco mais de cor sobre essa visão. Entender, por exemplo, se a entrega dessa ABL deve ser concentrada em algum trimestre específico, ou se deve ser mais diluída ao longo do ano.

E o segundo ponto é com relação à inflação, principalmente os custos de materiais de construção. Entendemos que a construção é um pouco mais simples do lado de vocês em relação aos incorporadores, mas queríamos entender se está havendo alguma preocupação com relação a uma potencial compressão no seu *yield* por conta desse aumento de custos. Obrigada.

**Sergio Fisher:**

Gabriela, obrigado pelas perguntas. Sobre as entregas, divulgamos que teremos um ano recorde em termos de produção, mas não vamos 400.000 m<sup>2</sup>. Esse número acima de 400.000 m<sup>2</sup> é ABL produzida. Claro que, no início de 2022, essa ABL adicional será entregue também, mas a entrega do ano está um pouco acima de 200.000 m<sup>2</sup> de ABL, muito concentrada no 2S. Tem algumas grandes obras em andamento que a previsão de entrega é no 3T e alguma coisa no 4T21.

Em relação à pergunta sobre o custo material, nós temos sentido, sim, uma pressão. Imaginávamos que neste início de ano essa pressão teria uma arrefecida, e não aconteceu, estamos tendo uma pressão grande aço, haverá uma nova revisão de preço de aço, e isso impacta nosso negócio.

Nós temos um *exposure* grande para o custo de aço por conta da estrutura metálica, que é o maior custo que temos na nossa obra, e temos essa preocupação.

Então, a tendência de custo é aumentar, sim, e acho que este ano será todo dessa forma, e provavelmente no 2S veremos isso voltando um pouco ao normal.

Mas, na outra ponta, o que temos visto? Os preços de locação têm subido no Brasil de forma uniforme, e têm subido a uma razão mais rápida. Ou seja, estamos aumentando nosso *yield on cost*. Nossa previsão é ter um *upside* pequeno do *yield on cost* este ano mesmo com a pressão desse custo de construção por conta dos preços de locação que estão com tendência de alta.

**Gabriela Morais:**

Obrigada. Ficou claro.

**Nicole Inui, Bank of America:**

Bom dia. Obrigada pelo *call*. Eu tenho uma pergunta mais no lado da demanda, que, como você falou, muito está vindo do e-commerce, mas, só para entender um pouco mais, são empresas puras de e-commerce, ou são empresas que estão querendo aumentar sua capacidade em e-commerce? Só para entender de que tipo de empresas está vindo essa demanda.

E também, você falou um pouco sobre preço de aluguel. Queria que falasse um pouco mais em termos das praças. Vocês estão vendo mais espaço para aumentar em São Paulo comparado a outras regiões? Só para entender como está vindo o preço de alocação. Obrigado.

## **Sergio Fisher:**

Sobre a demanda, Nicole, temos visto de forma geral. O e-commerce tem demandado cada vez mais. Tem muitos desses grandes *players* de e-commerce fechando boas operações conosco. Essas operações, normalmente, são para ações maiores.

O bacana é que é exatamente a tese da LOG, que falamos há muito tempo, essa diversificação geográfica. Todas as grandes operações de e-commerce que temos fechado são em regiões fora do Sudeste, muitas vezes fora do eixo Rio-São Paulo. E são para grandes nomes. Todas essas grandes plataformas são clientes da LOG hoje, todas têm negociação em andamento para praças novas, e – o que está nos deixando bastante otimistas – estamos virando o ano com recorde de negociações em andamento.

Temos, hoje, na Companhia, quase metade do ABL locado ao longo de 2020 em negociação, com tendência grande de fechamento no 1T. Então, deveremos ter um 1T recorde. O e-commerce será mais de 80% dessa ABL toda, e dividido entre grandes *players* com grandes operações, e também varejistas que estão buscando operadores logísticos, que, de certa forma, o e-commerce também impacta.

Sobre preço de aluguel, não tem uma dinâmica. Cada praça tem uma dinâmica distinta. Em Belo Horizonte, por exemplo, tem subido bem o preço de locação nos últimos dois trimestres; em São Paulo já aconteceu algum tempo atrás, mas tem ainda tendência de alta.

De forma geral, temos visto uma pressão positiva no país como um todo, mas não tem nenhuma praça que se destaque em relação à outra.

## **Nicole Inui:**

Está ótimo. Muito obrigada.

## **André Mazini, Citibank:**

Bom dia. Obrigado pelo *call*, e parabéns pelos resultados. A primeira pergunta é sobre aquele gráfico que vocês colocaram na página três, achei bem elucidativo. Vocês estão separando tanto o lucro líquido quanto o EBITDA entre o desenvolvimento e a atividade de locação. Queria entender um pouco melhor como vocês calculam o ganho no desenvolvimento, é o que foi de fato já vendido para o fundo? Ou então, alternativamente, seria o que vocês já desenvolveram e já marcaram ao mercado na avaliação do terceiro, no *investor appraisal*? Então, é o que de fato foi vendido ou no *appraisal*? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é também um *follow-up* sobre e-commerce, falar um pouco do mercado no Brasil. Temos muitos *players* LATAM muito competentes, Mercado Livre, por exemplo, que inclusive está com vários galpões; Amazon, claramente, no Brasil há cinco ou mais anos, e crescendo forte. Eu queria entender sobre os *players* chineses. Acho que vocês pensam muito sobre esse ecossistema, claramente, porque são *one-stop shop* para essas empresas de e-commerce. Vocês acham que os *players* chineses vão acelerar aqui no Brasil, então a demanda marginal por galpão triplo A vinda de e-commerce seria dos *players* chineses? O que vocês têm para dizer para o futuro do e-commerce, com novos *players* entrando, por favor? Obrigada.

## Sergio Fisher:

Mazini, obrigado pelas perguntas. Deixe-me começar por essa do e-commerce. Eu tenho falado isso muito, o Brasil saiu de 5%, 6% do share de varejo em 2019 para quase 10% em 2020. Estamos muito aquém do que deveríamos estar. Se comparar com Estados Unidos e China, deveríamos estar mais que o dobro disso, principalmente em um país como o nosso, um país continental, que tem grandes centros de consumo bem distantes do Sudeste. É comum que se veja um e-commerce cada vez mais pujante.

É claro que o e-commerce não deve crescer na mesma taxa que cresceu ao longo de 2020, mas a tendência ainda é de alta, e principalmente nesses grandes polos de consumo fora do Sudeste que eu comentei.

Temos visto todos os *players* se organizando para isso. Todos têm nos procurado, temos estudado grandes operações desses *players* que você citou e mais alguns.

Os chineses ainda estão tímidos. Eu não tenho sentido essa demanda grande por eles, ainda. Eu sei que eles têm feito alguns movimentos, um *player* específico, mas ainda não chegou até nós. Mas a tendência, eu acredito que tem mercado para todo mundo, e que isso vai acontecer, também.

Em relação ao *fair value*, esse ponto é importantíssimo. Em nosso negócio, à medida que vamos desenvolvendo, e por isso temos batido muito nessa tecla recentemente, no desenvolvimento do ativo *green field*, estamos gerando um *spread* muito grande entre o *yield on cost* de 12% ou 12,5% e o *cap rate* desse ativo estabilizado após a entrega. E isso é exatamente essa margem bruta dessas transações de 50% que vimos aqui nas duas tranches vendidas para o fundo.

Como esse valor é capturado no ciclo do negócio? Na medida em que vamos desenvolvendo esses parques, ele vai transitar pelo nosso DRE porque marcamos a mercado as nossas propriedades. Então, esse valor é capturado ao longo do ciclo de desenvolvimento desses ativos.

Este ano, teremos esse recorde de produção que eu comentei. Então, vocês verão cada vez uma parcela mais relevante no nosso balanço em relação a essa unidade de negócio de desenvolvimento *green field*. Isso é uma coisa muito importante, que o mercado tem prestado pouca atenção.

Além da *proxy* que é nossa geradora de renda, nós temos essa geradora de *green field*, que é uma coisa fantástica. Então, este ano, você vai ver isso acontecer.

Como se captura? Já comparando com a reciclagem, capturamos ao longo do ciclo de desenvolvimento. Eventualmente, temos conseguido vender essas propriedades próximas do NAV. Então, você não vê no nosso DRE essa receita de venda. Você vai ver no caixa, ele estará realizado, mas já transitou essa receita desse ganho no momento em que estabilizamos esses ativos. Pode ter alguma receita adicional no momento em que vendermos acima de NAV alguma propriedade, como fizemos no passado.

É mais ou menos essa a dinâmica. Mas eu queria enfatizar esse ponto porque isso ficará cada vez mais relevante em nosso balanço. Isso é importantíssimo. Esse Todos por 1, nós até abrimos um pouco nosso racional no release, porque no Todos por 1 temos conseguido gerar mais de R\$1.000 de geração de valor por ABL. Se você multiplicar isso por 1,4 milhão de m<sup>2</sup>, você vai ver o que temos para capturar de valor nos próximos três, quatro anos.

**André Mazini:**

Perfeito, Sergio. Muito claro. Um *follow-up* rápido: vocês venderam, então, 2.500 m<sup>2</sup> de *strip malls*. Se pudessem nos lembrar quanto sobrou. Algo como 20.000, 15.000? Não é tão grande assim, obviamente não *core*. E se venderam acho que não no player imobiliário, foi para outro *player* estratégico. Se puder falar um pouco quando vocês imaginam monetizar o resto dos *strip malls*, acho que seria uma pergunta mais objetiva.

**Sergio Fisher:**

Mazini, ainda temos um pouco abaixo de 15.000 m<sup>2</sup> de ABL. Vendemos *strips* nos últimos dois, três anos, de forma recorrente. Queremos ficar focados 100% em galpões, vamos continuar fazendo movimentos. Temos negociações em andamento nesses *strips*, e eventualmente faremos.

Mas é aquele negócio: não queremos deixar dinheiro à mesa. Vamos fazer com que esses ativos tenham valor. Nós já os geramos do zero, foi o mesmo processo de *green field* LOG. Então, queremos capturar esse valor na venda, estamos estudando e vamos fazer a coisa com muita calma. Não temos pressa para fazer, não, até porque não tem muita relevância para o nosso negócio.

**André Mazini:**

Perfeito. Muito claro, Sergio. Obrigado.

**Lucas Hoon, XP Investimentos:**

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Só uma pergunta do nosso lado. Estamos vendo os fundos imobiliários de galpões bastante capitalizados recentemente, e fazendo aquisições com *caps* bastante espremidos. Nossa pergunta é a sobre a estratégia de desinvestimento. Vocês veem mais aceleração via o seu próprio fundo, o LGCP11, ou com outros *players* de fundos imobiliários, ou até outros *players*, principalmente na região de São Paulo? Obrigado.

**Sergio Fisher:**

Lucas, não tem uma regra. Como vemos isso? Fizemos as duas tranches iniciais no LGCP11, queremos colocar mais ativos ali dentro, vamos fazê-lo. Este ano, devemos fazer um movimento também até mais robusto do que fizemos no passado. Estamos finalizando essas contas aqui. Mas não impede que vendamos para algum fundo do mercado.

O que temos focado no LGCP11, porque somos o consultor imobiliário do fundo. Temos conseguido vender as parcelas minoritárias ficando com a parte majoritária do parque e mantendo o contato com aqueles clientes. Esse contato com os clientes, para nós, é uma



coisa muito importante. É esse cliente que tem nos feito crescer da maneira como temos crescido. Então, não queremos perder esse contato.

Eventualmente, principalmente os BTSs, em que não temos muita gestão do dia a dia do parque, é um monolocatário, pode ser que façamos reciclagens para fins de mercado. Realmente, tem uma escassez de imóvel de qualidade. Nós estamos sendo bombardeados com pedidos de fundo para comprar de imóveis da LOG, e pode ser que eventualmente façamos um movimento para fundos de mercado, também.

**Lucas Hoon:**

Perfeito. Obrigado.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retomar a palavra ao Sr. Sergio para suas considerações finais.

**André Vitória:**

Antes de voltar a palavra para o Sergio, eu gostaria de complementar uma informação importante, quando comentamos sobre a inadimplência. Reforço aqui, apresentamos a menor inadimplência dos últimos cinco anos, próxima de zero. Acho que isso está muito vinculado, realmente, à qualidade de nosso portfólio, ou seja, à qualidade dos nossos clientes.

Tivemos um salto enorme em 2020 no nosso NPS, e isso se deve muito à maneira como vimos mantendo esse relacionamento próximo a esses clientes que vêm fazendo parte da nossa carteira e, obviamente, também vem ajudando muito nesse plano de crescimento que vimos apresentando e as entregas ao longo dos últimos anos.

Nesse sentido, a forma como vimos gerenciando esse contato e mantendo esse relacionamento com os clientes tem sido fundamental para apresentarmos esses resultados financeiros robustos que vimos apresentando. Como eu disse no meu speech, era uma forma muito relevante de mostrarmos o melhor momento comercial da Companhia.

Vou passar a palavra para o Sergio fazer as considerações finais.

**Sergio Fisher:**

Obrigado a todos pelo *call*. Queria, realmente, reforçar os três pontos que coloquei no meu discurso inicial, que são bastante importantes. Acho que o novo plano de crescimento que divulgamos recentemente, com 40% de *upside* em relação ao plano original, é um dado muito forte. Começamos o ano sentindo demanda extremamente aquecida. Estamos muito confiantes, nos preparamos ao longo de 2020, tem muito *land bank* aprovado, muita obra iniciando ao longo do 1T, e vamos performar positivamente muito mais do que fizemos no passado nos próximos trimestres.

O segundo ponto, sobre essa geração de valor que comentei na pergunta do Mazini, isso será muito relevante para nós. Somos uma desenvolvedora de ativos *green field* que capturará um valor imenso ao longo desse plano de crescimento, e isso já vai começar a aparecer de forma mais robusta no ano de 2021. Vocês verão nos nossos balanços deste ano que isso vai aparecer de forma muito relevante. Esse é um ponto de atenção que eu chamo.

E o terceiro é sobre a estratégia de reciclagem. Como comentei mais cedo, vamos manter essa estratégia, isso para nós é importantíssimo. Independentemente de uma boa fonte de funding, entendemos que estamos fechando um ciclo de capital muito relevante. Devemos aumentar os valores dessas reciclagens também, e aumentar as vias que reciclamos. Esse é outro ponto relevante que eu queria comentar mais uma vez.

Era isso do nosso lado. Obrigado a todos pelo *call*, e bom dia a todos.

**Operadora:**

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"