



Apresentação

# Institucional



**LOGG**  
B3 LISTED NM

## Visão geral: **estratégia robusta sustentando o plano de crescimento**

### A Companhia

Uma das principais desenvolvedoras e locadoras de galpões logísticos de alto padrão no Brasil

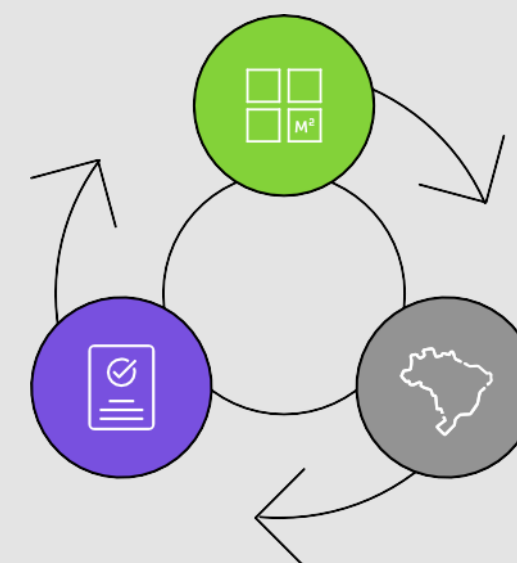
Companhia referência no setor, por ser a única que oferece alcance geográfico, modularidade, solução única e integrada.

A única empresa do setor presente em todas as regiões do país, oferecendo modularidade e uma solução integrada única.

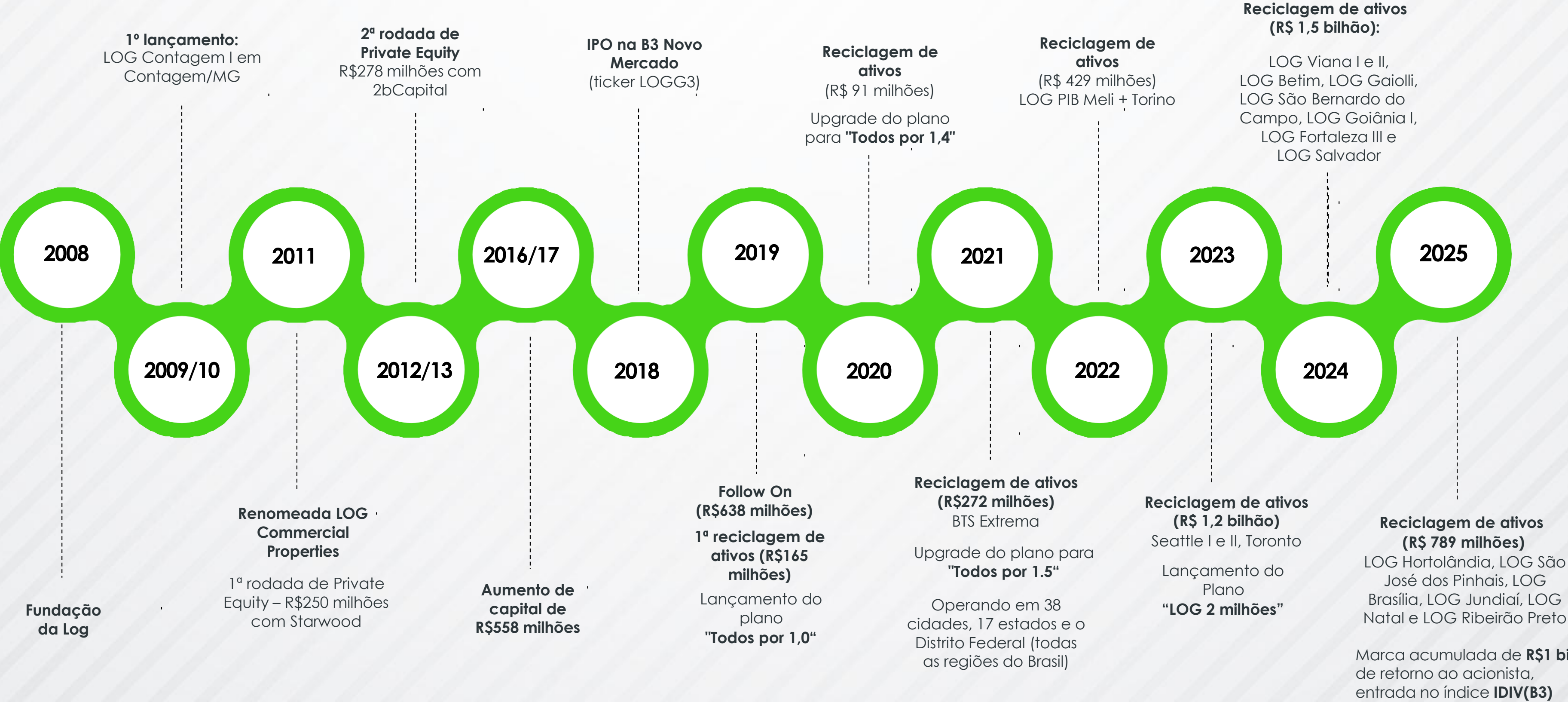
Crescimento sustentado por capital próprio por meio da estratégia de reciclagem de ativos.

### Pilares Estratégicos

- **Operação Integrada**
- **Diversificação Geográfica**
- **Galpões Modulares**

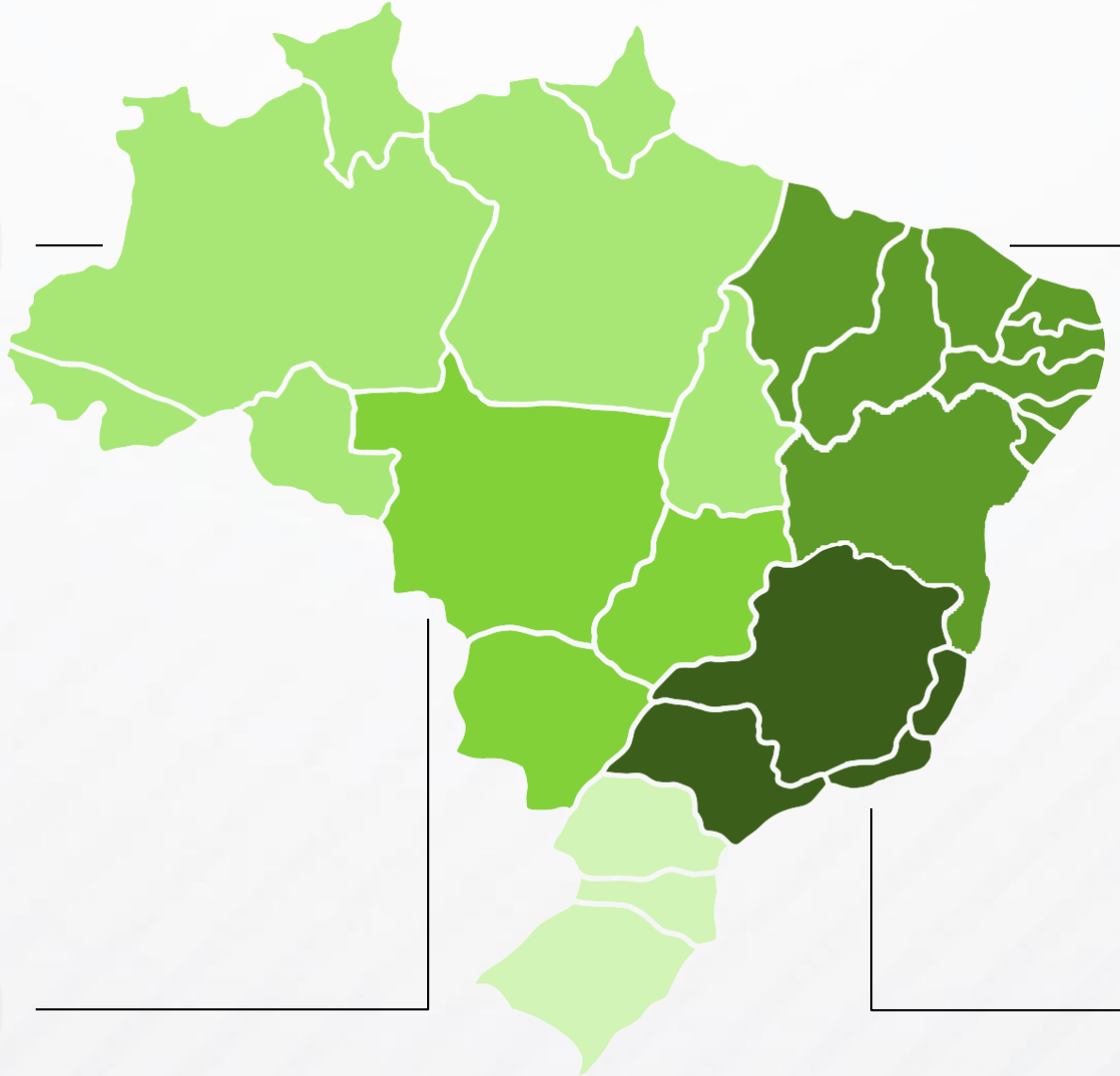


# Avanço Extraordinário na Geração de Valor



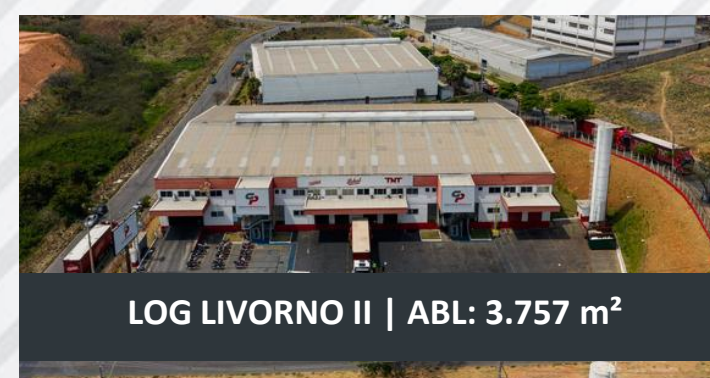
# Representatividade do Portfólio Entregue

Portfólio de 984 mil m<sup>2</sup> de ABL (%LOG), distribuídos em 31 ativos



|                 |             |
|-----------------|-------------|
| Sudeste: 50,8%  | Norte: 6,3% |
| Nordeste: 29,4% | Sul: 0%     |
| C. Oeste: 13,5% |             |

# Portfólio de Galpões: ativos de alta qualidade



# Portfólio de Galpões: **ativos de alta qualidade**



LOG MACEIÓ | ABL: 35.911 m<sup>2</sup>



LOG PIB BTS | ABL: 10.968 m<sup>2</sup>



LOG GOIÂNIA III | ABL: 37.027 m<sup>2</sup>



LOG RECIFE II | ABL: 48.003 m<sup>2</sup>



LOG SIM BH I | ABL: 28.621 m<sup>2</sup>



LOG RIO CAMPO GRANDE | ABL: 41.116 m<sup>2</sup>



LOG SUMARÉ | ABL: 43.588 m<sup>2</sup>



LOG UBERABA | ABL: 19.256 m<sup>2</sup>



LOG VIANA I | ABL: 12.198 m<sup>2</sup>



LOG SIM BH II | ABL: 15.133 m<sup>2</sup>



LOG CARIACICA II | ABL: 38.114 m<sup>2</sup>

# Mercado & Drivers de crescimento



# Flight to Quality e E-Commerce: **impulsionando o crescimento de logística Classe A**



## Flight to Quality

Esforço contínuo na busca dos melhores ativos

- Estoque de galpões no Brasil: ~170 milhões de m<sup>2</sup>, sendo menos de 20% Classe A — **indicando potencial significativo de crescimento.**
- Empresas cada vez mais **buscando ativos Classe A.**



## E-commerce

Aumento da demanda logística nas regiões metropolitanas fora do sudeste

- **A rápida expansão do e-commerce** aquece a demanda por ativos logísticos de alta qualidade além do Sudeste.



## Diversificação geográfica

Operação em todas as macrorregiões do Brasil

- Cerca de 80% do estoque de ativos logísticos está concentrada no Sudeste, onde a Log está fortemente posicionada, sendo **o único grande player operando com escala fora do Sudeste.**



## Diversificação de setores

Aproveitamento de demanda de diversos setores da economia

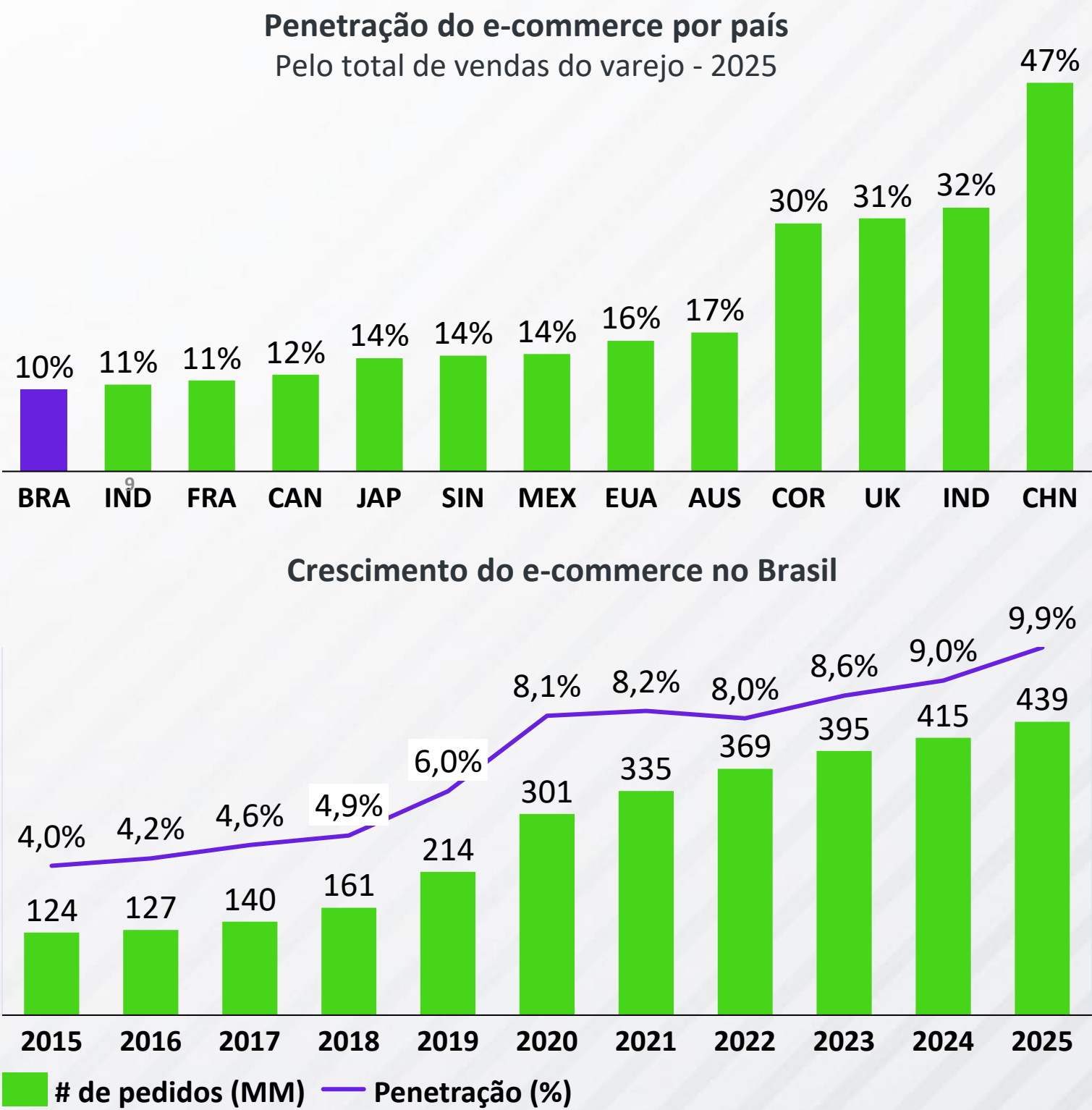
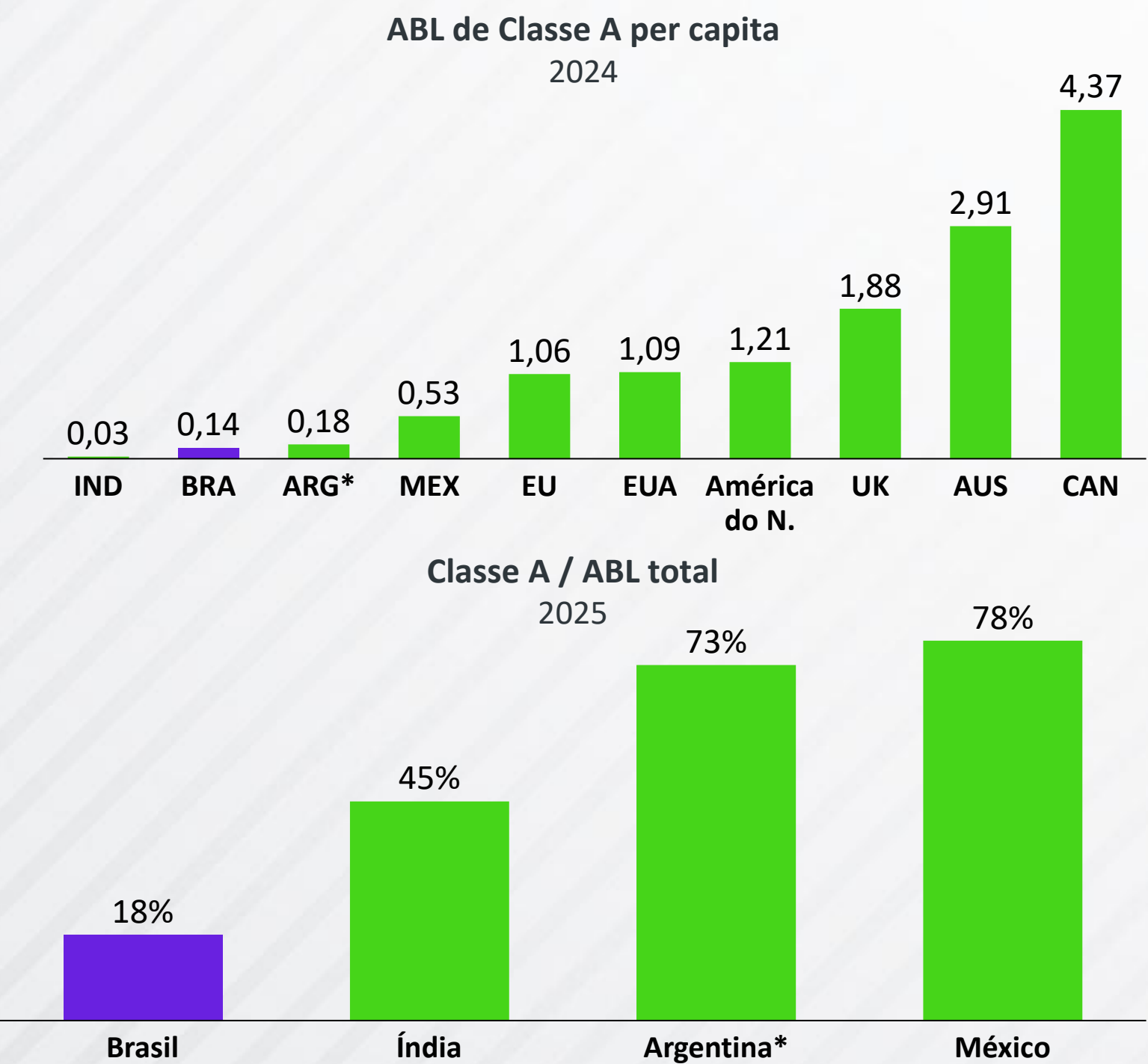
## Aproveitamento do mercado

- Esperamos que o mercado cresça entre 2,5 e 3,5 milhões m<sup>2</sup> em ABL por ano em novos ativos Classe A em 2026 e 2027.
- A LOG foca em desenvolvimento de **ativos greenfield em regiões metropolitanas estratégicas, esperando absorver cerca de 20% dessa expansão.**



# Panorama do setor: Flight to quality e e-commerce como pilares de crescimento

Brasil tem um pequeno número de galpões classe A, insuficiente para cumprir as demandas do e-commerce e o crescimento do Flight to Quality.



\* Área da Grande Buenos Aires | Fontes: Colliers/ Netguru / Abiacom

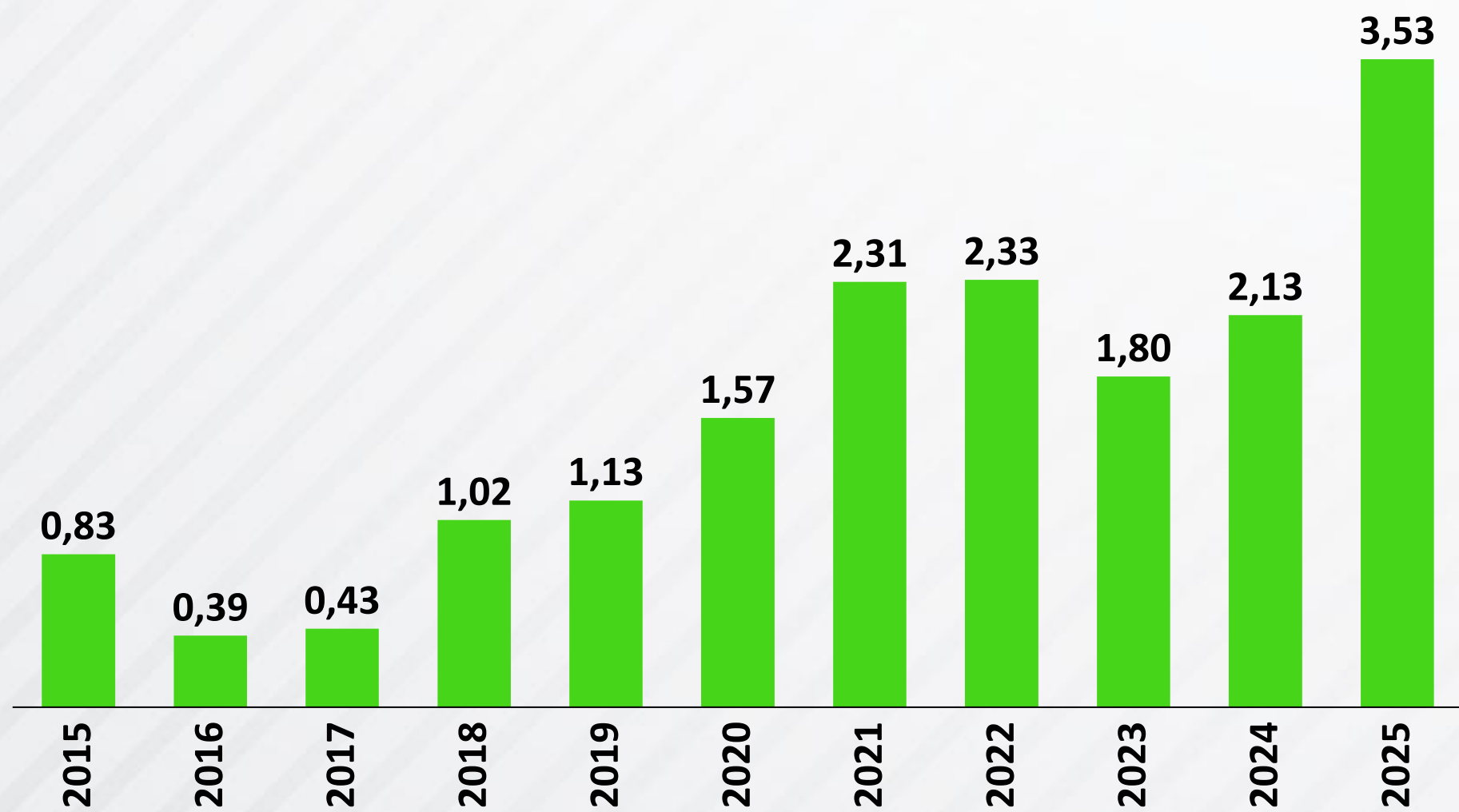


# Panorama do setor: Flight to quality e e-commerce como pilares de crescimento

...resultando em rápida absorção, baixa taxa de vacância e reprecificação acima da inflação.

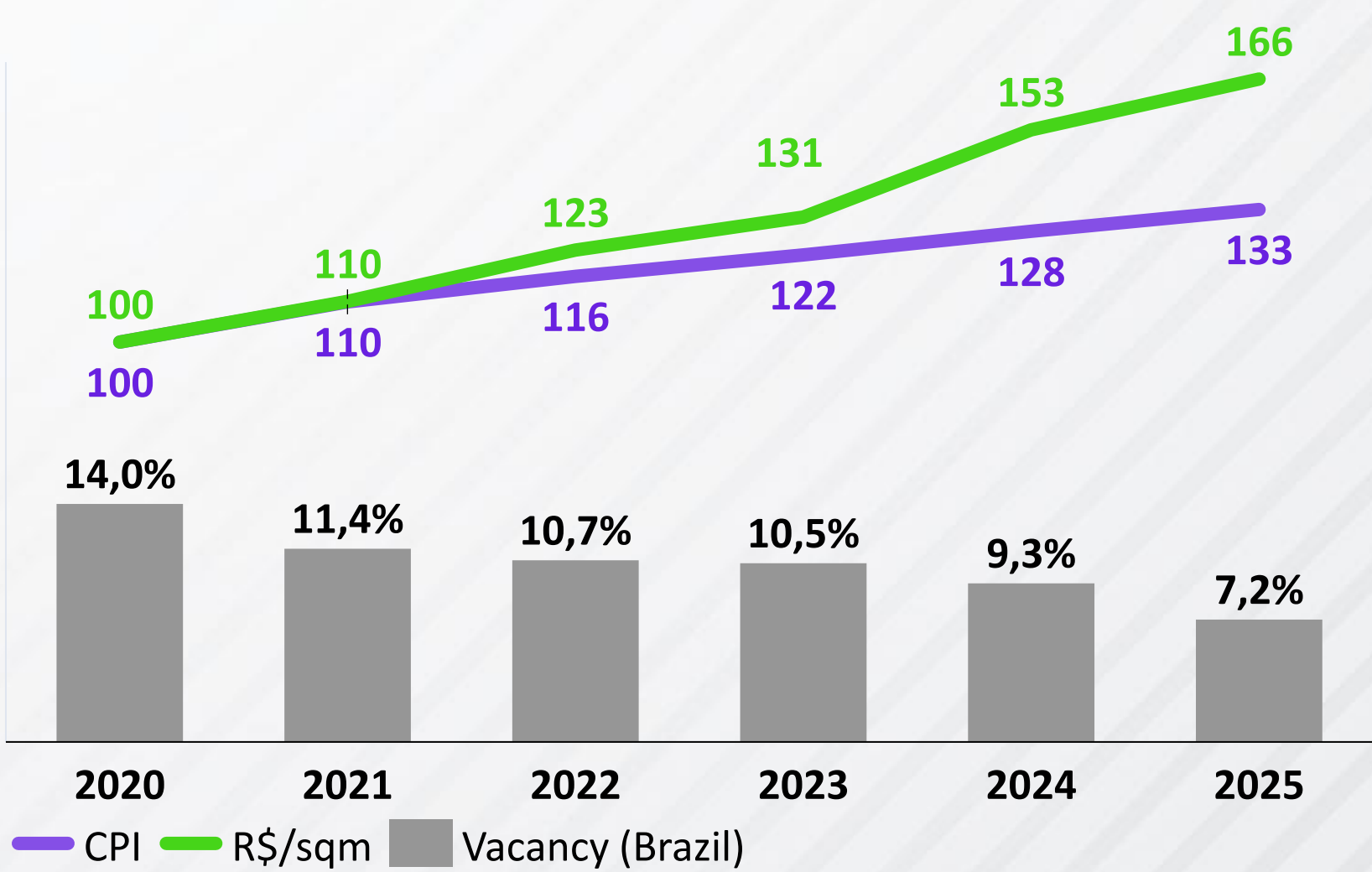
### Absorção líquida em ABL de galpões classe A

Em milhões de m²



### IPCA, R\$/m² e taxa de vacância

IPCA e R\$/m² em base 100



# Galpões Classe A LOG CP: **performance e posicionamento de longo prazo**

## **Locatários de nível superior**

Atraímos grandes empresas com contratos de longo prazo, otimizando a estabilidade e minimizando o risco de vacância. Mais de 75% dos locatários são grandes multinacionais e líderes de mercado nacionais no e-commerce, farmacêutico, varejo e logística.

## **Excelência operacional**

O layout dos galpões permitem uma precisão de inventário de 99,9%, e permitem processamentos até 40% mais rápidos para inquilinos com instalações preparadas para automação.

## **Sustentabilidade**

Design Eco-eficiente (ex.: painéis solares, reuso de água), alinhados com tendências globais de ESG, atraindo investidores focados em sustentabilidade.

## **Mitigação De Riscos**

Galpões com projeto de alta qualidade otimizam a segurança e resiliência (sistemas anti-inundação, prevenção a incêndios), minimizando interrupções operacionais e despesas com seguros.

## **Escalabilidade**

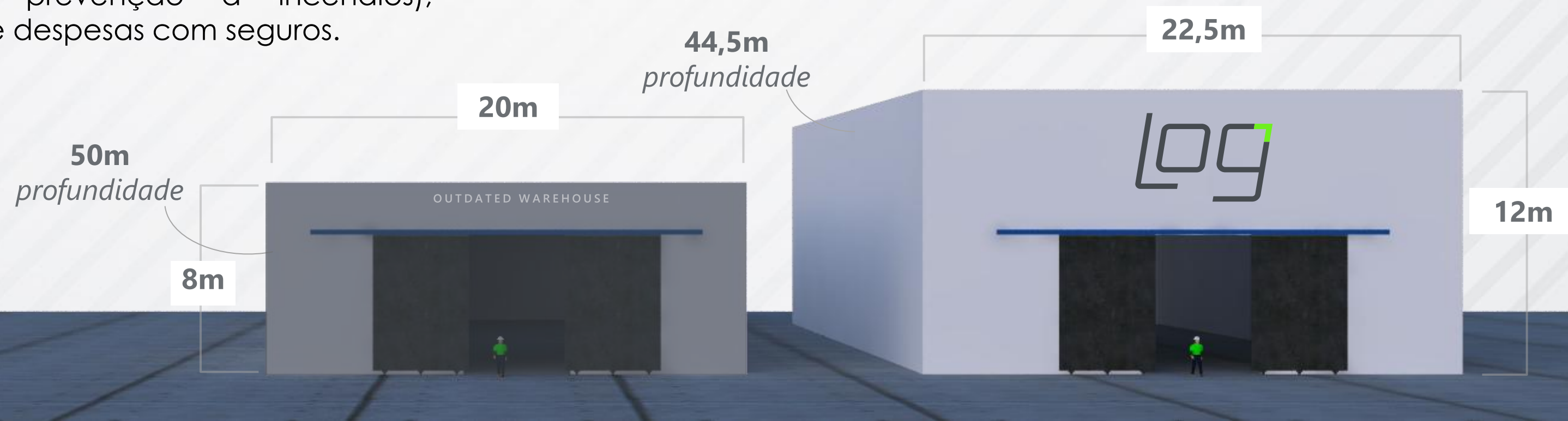
Galpões modulares permitem a expansão da LOG baseada na demanda, otimizando a alocação de capital.

## **Marca Forte**

Padrões elevados reforçam a reputação da marca, o que potencializa a captação de capital e parcerias estratégicas. A LOG CP mantém um nível médio de satisfação de seus clientes de 79 (NPS) e já levantou mais de R\$1 bilhão em capital raises nos últimos 3 anos.

## **Benefícios Classe A**

Os galpões Classe A oferecem infraestrutura superior – pé-direito de 12 metros, localização em centros logísticos privilegiados, capacidade de carga de 6 ton/m², mais docas com nivelador e sistemas avançados de segurança e proteção.

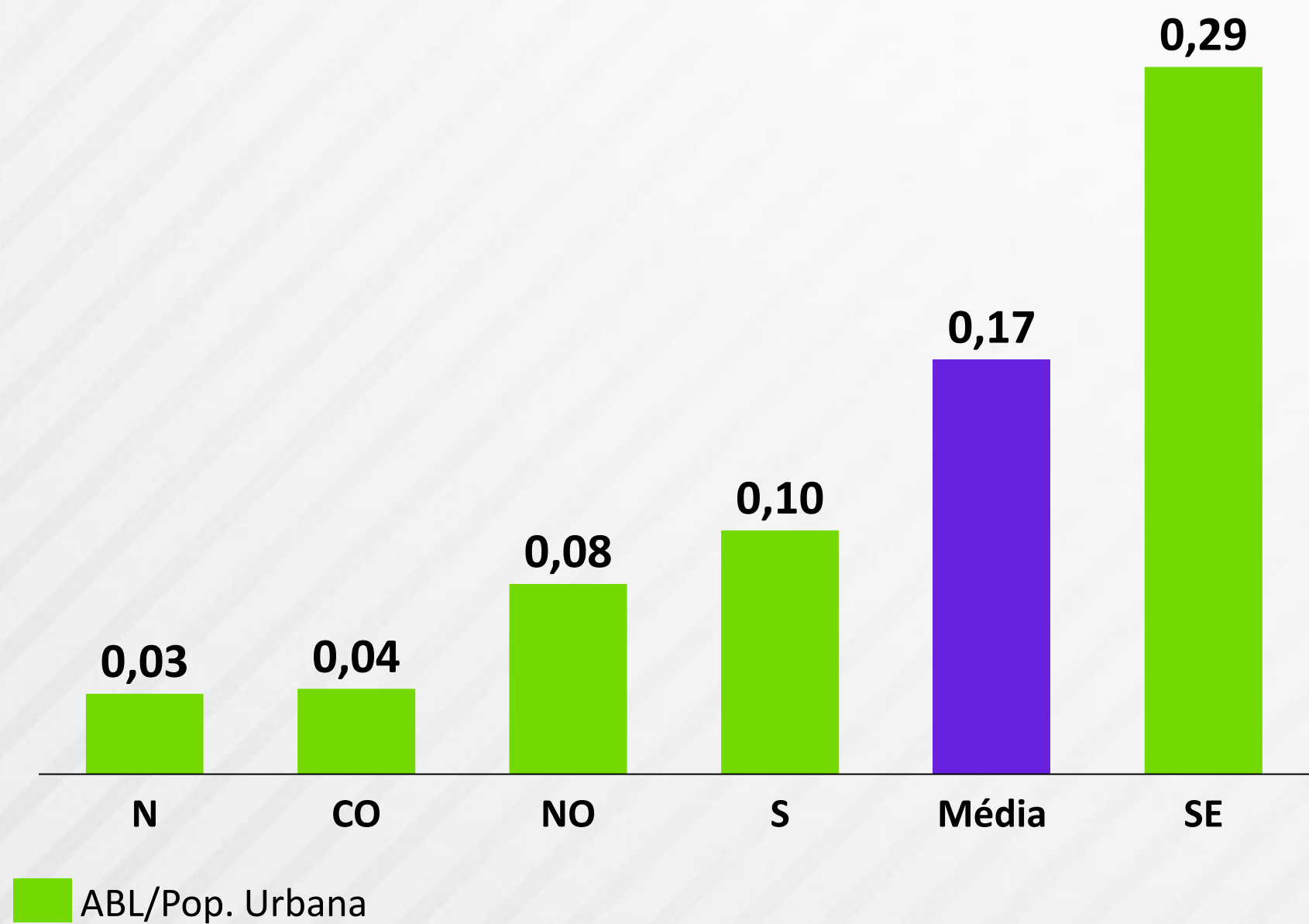




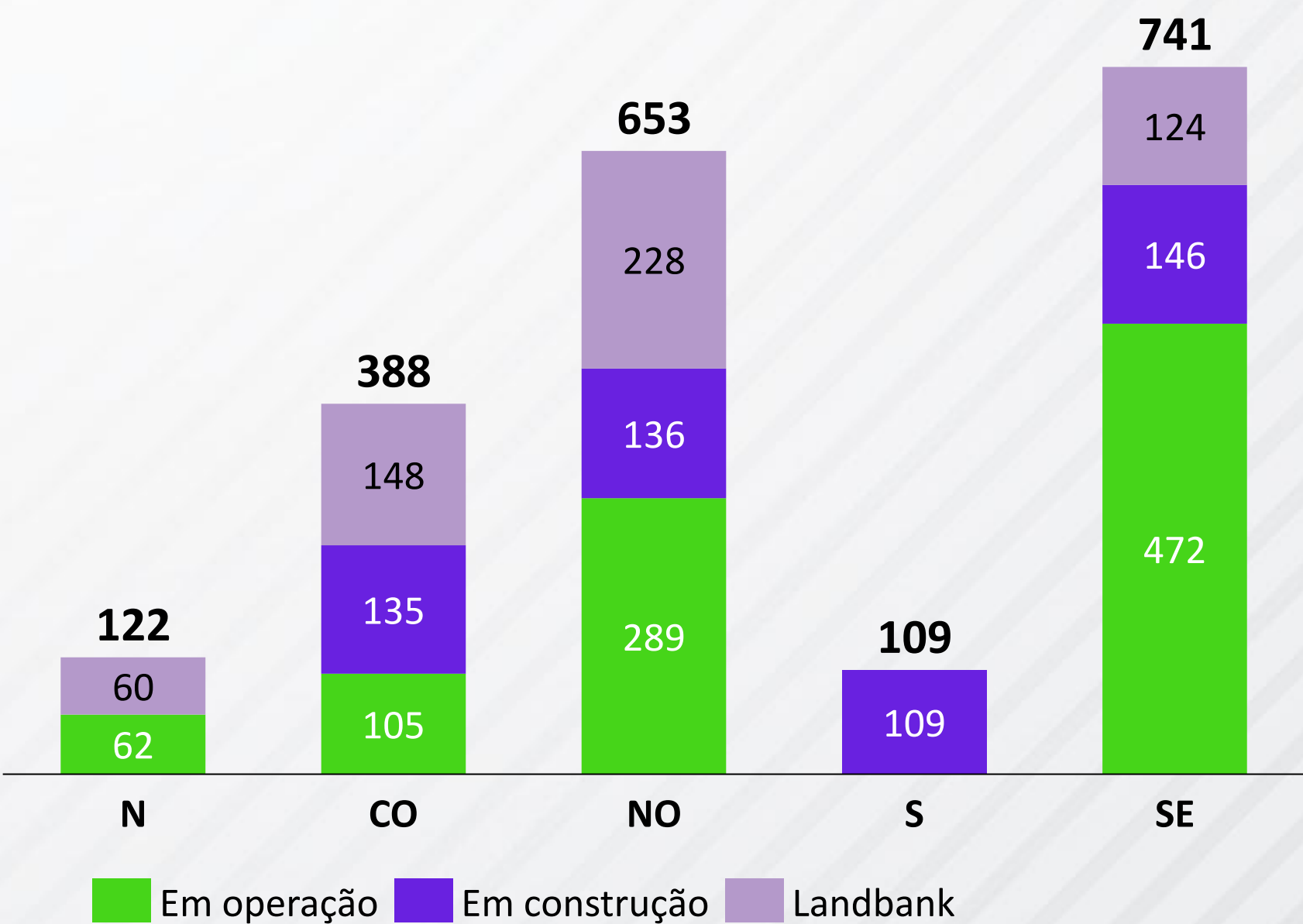
# Posicionamento estratégico: Flight to quality e e-commerce como pilares de crescimento

A companhia está bem posicionada para capturar oportunidades, liderando expansões pelas regiões Sul e Sudeste e reduzindo o gap entre ABL e população.

ABL Classe A / População urbana



Distribuição do portfólio da Log  
(mil m² de ABL)



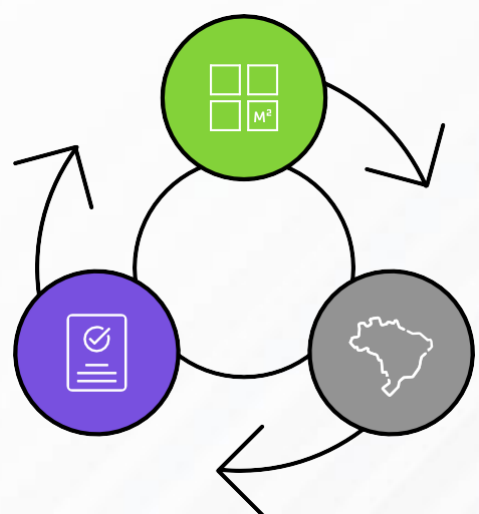
# Pilares Estratégicos



# Pilares Estratégicos

## Galpões Modulares:

Capacidade de atender operações logísticas de todos os tamanhos em diferentes momentos de negócio dos clientes, de diferentes setores e alta velocidade de absorção.



**143 clientes em  
189 contratos ativos**

**Alta diversificação  
setorial**

**Vacância estabilizada de 1,10%**

**Ticket médio de  
R\$ 23,84 por m<sup>2</sup> de ABL**

**Repasse de preço acima da  
inflação pelo 15º trimestre  
consecutivo com SCR de 2,79%**

## Diversificação Geográfica:

Vantagem competitiva relevante no setor, com presença em todos os mercados estratégicos e é demandada por sua própria base de clientes, que assegura inteligência comercial para definir localização e precificação dos ativos

**65,5 mil m<sup>2</sup> de ABL  
entregues no trimestre**

**Novas entregas 100% locadas**

**Absorção bruta de 186 mil m<sup>2</sup> de ABL**

**No 1T26**

## Operação Integrada:

A LOG conta com uma estrutura verticalizada, participando de todo o ciclo de desenvolvimento do projeto, desde a identificação, aquisição de terreno, construção de galpões, locação, administração e gestão e até mesmo a reciclagem de ativos selecionados.

**Menor custo nacional de construção**

**Nacionalização dos preços**

**Flight to Quality como driver de  
crescimento**

# Ciclo de Negócios



# Ciclo de Negócio



Geração contínua de valor

## Desenvolvimento Imobiliário:

### Lançamento de ativos em regiões metropolitanas com pouca concorrência

**9 a 12 meses**

Prazo médio de regularização



**A equipe da LOG atua desde a identificação de terrenos até a prospecção e aprovação de projetos**

Equipe multidisciplinar e especializada conduz as 2 fases principais do desenvolvimento:



#### **Identificação de demanda e prospecção de terrenos**

- Identificação de potenciais clientes
- Análise da dinâmica local: concorrentes locais, preços praticados, índices de vacância, entre outros
- Busca por terrenos em localizações estratégicas, com atratividade comercial e potencial de valorização



#### **Regularização de terrenos**

- Condução de um criterioso processo de diligência
- Mapeamento de possíveis restrições técnicas e jurídicas
- Obtenção de todas as licenças e aprovações para o projeto



# Construção: menor custo por ABL do Brasil por meio de ganhos de escala

## 12 meses

Prazo médio de construção



### Processo de construção padronizado, modular e escalável

- Projetos pensados para otimizar o armazenamento e minimizar a deterioração dos equipamentos do cliente
- Controle e otimização de custos ao longo de todo o processo, time próprio da Log na execução das obras e cadeia de suprimentos com alcance nacional
- Evolução do custo das obras da Log consideravelmente abaixo da evolução do INCC

### Diferenciais Log



**Localização Estratégica**



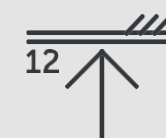
**Piso nivelado a laser Resistente 6t/m<sup>2</sup>**



**Sistema de sprinklers**



**Distância entre pilares (22,5m)**



**Pé-direito alto (12 metros)**



**Estacionamento e Pátio de Manobras**



**Metragem Adequada**  
Módulos a partir de 1.500 m<sup>2</sup>



**Segurança reforçada Portaria blindada 24h e CCTV**



**Comodidade com vestiário, refeitório, copa e descanso**

# Locação: otimizando preços e minimizando a vacância com inteligência de mercado

**143** Clientes Ativos  
**189** Contratos Ativos

Base de Clientes

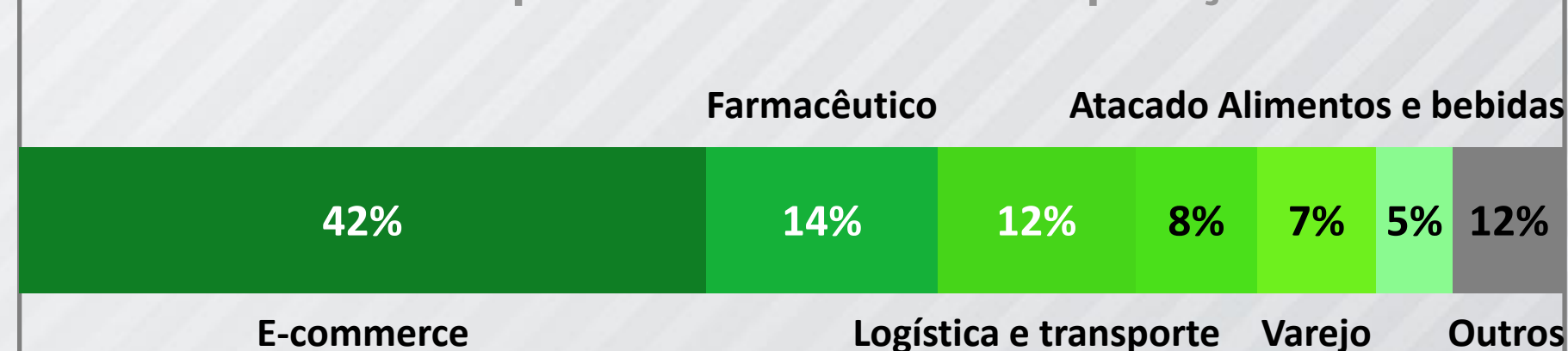
## Carteira de clientes diversificada e robusta com altos níveis de pré-locação e baixa vacância

- A Log desfruta de uma capacidade de repassar preços acima da inflação, resultado da qualidade de seus ativos combinada à forte demanda.
- Same Client Rent acima da inflação pelo 15º trimestre consecutivo.
- Base de clientes pulverizada: manutenção da alta diversificação setorial.
- Preços praticados continuam em alta e a taxa de vacância estabilizada é de 1,10%, valor muito inferior à média de 6,5% do setor
- A eficácia comercial e a forte demanda pelos galpões da LOG é evidenciada pela entrega majoritária de ativos já estabilizados.

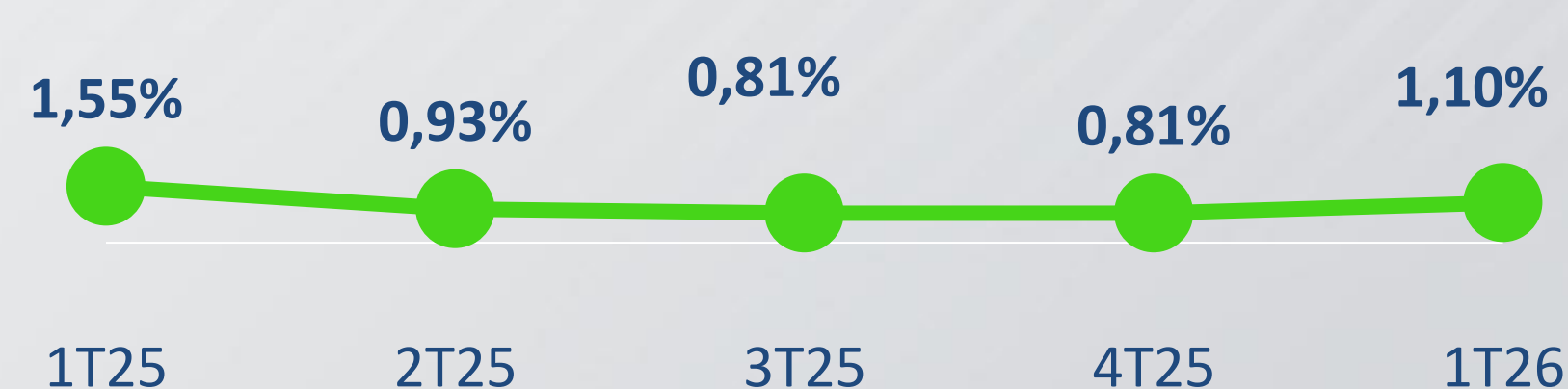
### Evolução do ticket médio



### Clientes por setor- % da ABL em operação



### Vacância estabilizada



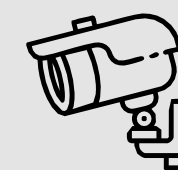
# Gestão e administração de ativos: **vantagem competitiva e receita recorrente asset-light, cobrindo parte do SG&A**

## Gestão própria dos ativos por meio da Log Adm

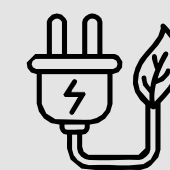


- Todos os ativos da Log são administrados pela Log Adm
- A Log Adm foi lançada 2019 e já administra mais de 2,9 milhões de m<sup>2</sup> de ABL, incluindo ativos já vendidos e de terceiros.
- Esse serviço gera ao cliente um alto padrão de qualidade nos serviços, maior facilidade e estabilidade operacional, para que ele possa se concentrar apenas em seu negócio.
- A equipe da Log Adm mantém uma relação direta e próxima com o cliente, o que se traduz em altos níveis de NPS e fidelização da carteira

### Benefícios da Log Adm



**Centro de controle operacional (CCO)**



**Low Energy: Mercado livre de energia**



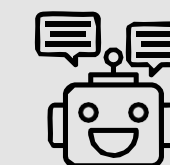
**Log Shop: Marketplace de Serviços e Fornecedores**



**Key Access: Sistema de acesso**



**Cond 21: App de gestão de cobrança**



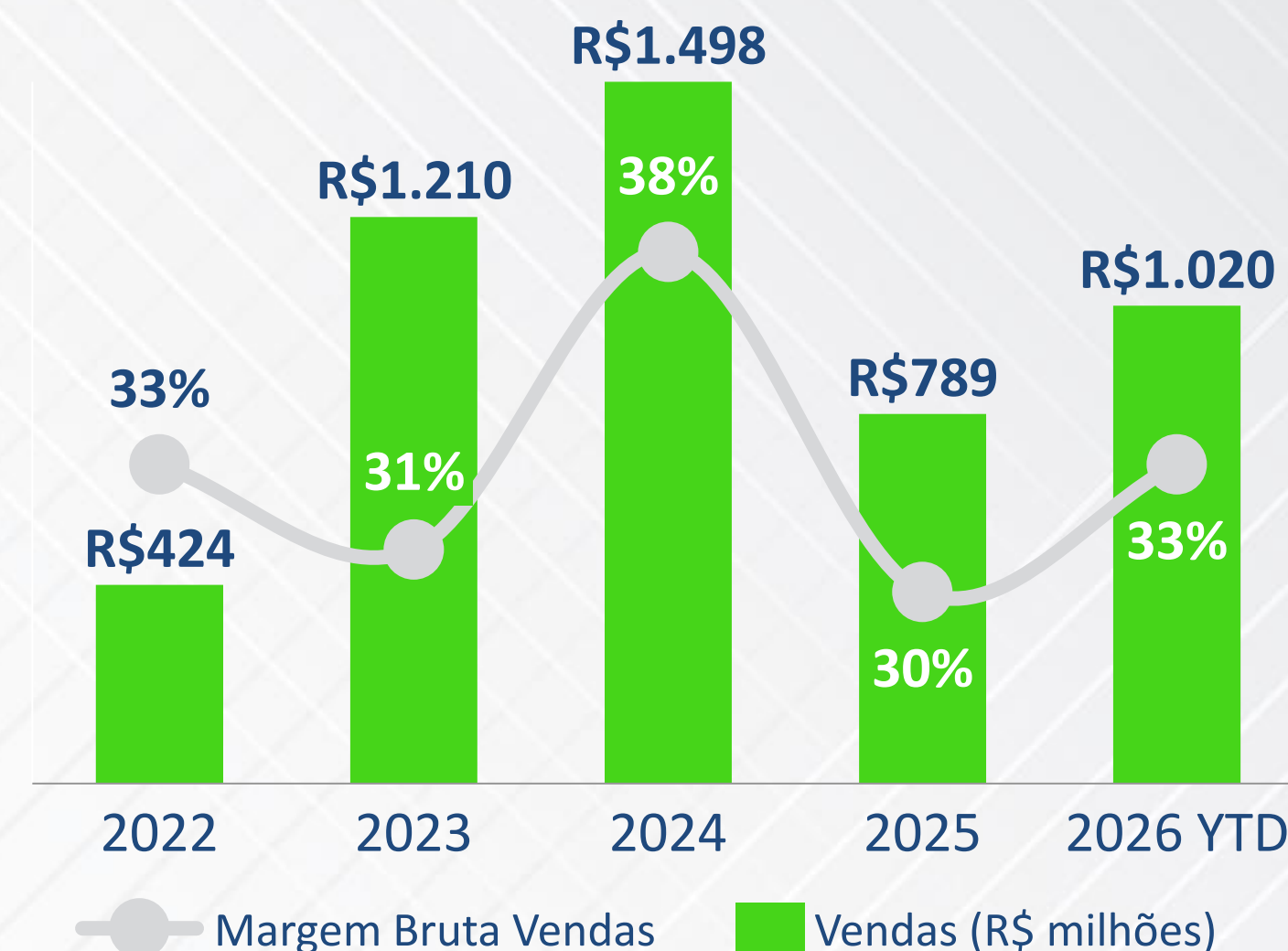
**Chatbot no Log+**

# Reciclagem de ativos: Estratégia essencial de alocação de capital, equilibrando crescimento, lucratividade e retorno ao acionista.



- O capital proveniente das vendas é reinvestido na construção de novos ativos e distribuição de dividendos.
- R\$ 1,02 bilhão reciclados com a venda de ativos no 1T26
- Condições favoráveis de YoC e Cap Rate se refletem em uma alta margem de lucro.
- A reciclagem de ativos permite:
  - ✓ **Rebalanceamento de portfólio**, reduzindo o risco de concentração ao manter uma alta diversificação sectorial do portfólio.
  - ✓ **Renovação de portfólio**, substituindo ativos maduros ou de menor performance por outros mais modernos, eficientes e com melhores retornos.
  - ✓ **Melhoria de liquidez**, monetizando ativos estabilizados e realocando capital em oportunidades de crescimento.
  - ✓ **Foco estratégico**, permitindo que o capital seja direcionado para regiões ou segmentos com maior potencial de crescimento.
  - ✓ **Otimização de portfólio**, melhorando a eficiência, lucratividade e resiliência geral.

Margem anual consolidada das vendas



# Plano de Expansão



# Plano de Crescimento

## Pautados em Fortes Resultados

### PLANO "TODOS POR 1,5" (2020 - 2024)

Conclusão do plano confirmam a capacidade produtiva...

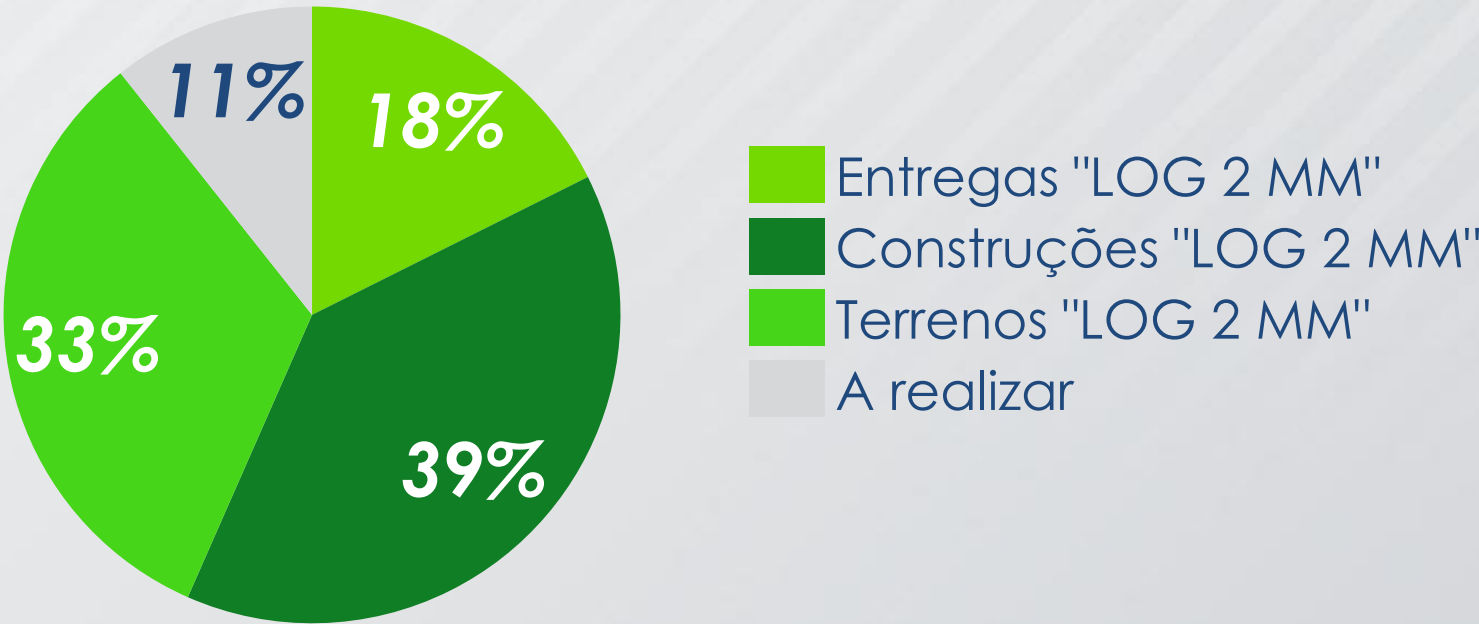
- Produção concluída de 1,5 milhões de m<sup>2</sup> de ABL de 2020 a 2024
- Novo patamar de produção de 500 mil m<sup>2</sup> ABL à partir de 2024
- R\$ 464 milhões de dividendos pagos no período



### PLANO "LOG 2 MILHÕES" (2025-2028)

...e apoiam novo ciclo de crescimento até 2028

- Construção de +2 milhões m<sup>2</sup> de ABL de 2025 a 2028
- Operação em todas as regiões do país
- Landbank mapeado e 89% adquirido com fonte de capital disponível e estrutura operacional pronta sem necessidade de crescimento do G&A



# Destques Financeiros e Operacionais



## Desempenho Operacional 1T26: Definindo novos padrões de excelência no setor

Entregas:

**65,5**  
MIL M<sup>2</sup> ABL

Base sólida para o desenvolvimento sustentável e a expansão no mercado de logística brasileiro

Pré-locação:

**100%**

Demonstração da forte demanda e confiança do mercado

Vacância Estabilizada:

**1,10%**

Muito inferior frente à média do setor de 6,5%

Absorção Bruta:

**185,8**  
MIL M<sup>2</sup> ABL

Mantendo um alto patamar de absorção

## Destaques financeiros 1T26: Combinando crescimento e valor ao acionista

Margem de  
Vendas:

**33%**

Margens na reciclagem garantem a crescente geração de valor da LOG como de desenvolvedora de Ativos Greenfield

EBITDA:

**R\$ 185,1 MM**

Representando um crescimento de 53,2% comparado ao 1T25, reforçando a recorrência e a robustez da geração de caixa.

Lucro Líquido:

**+85,4%**

A companhia reportou um lucro líquido recorde, representando um crescimento de 55,2% em comparação ao 1T25

Distribuição  
Dividendos:

**R\$ 31.8 MM**

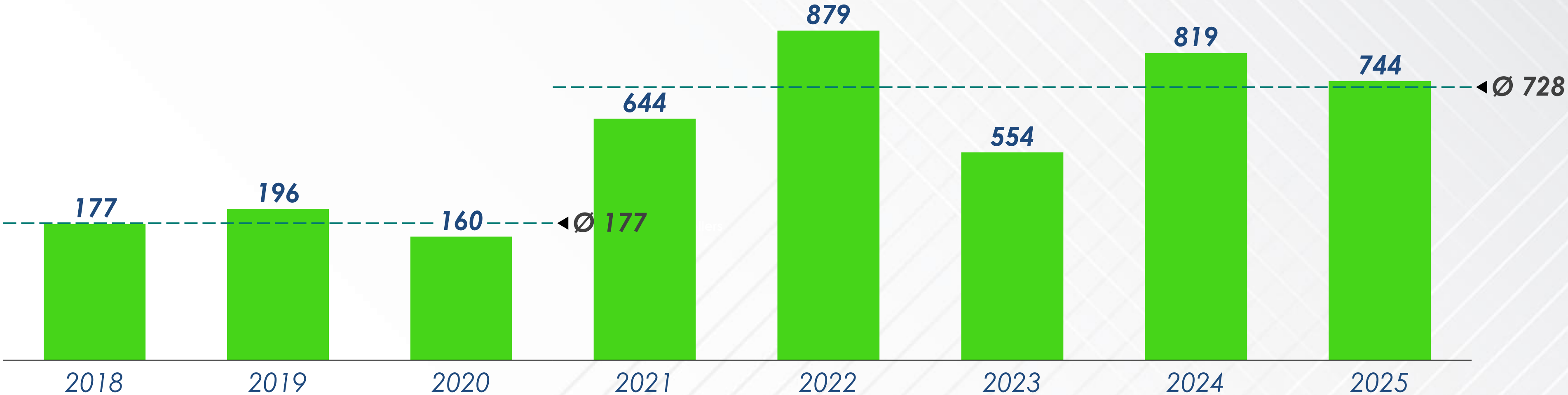
Distribuição de aproximadamente R\$ 0,364 por ação. O pagamento será feito no dia 30 de junho de 2026.



# Evolução do investimento

## CAPEX

Em R\$ Milhões



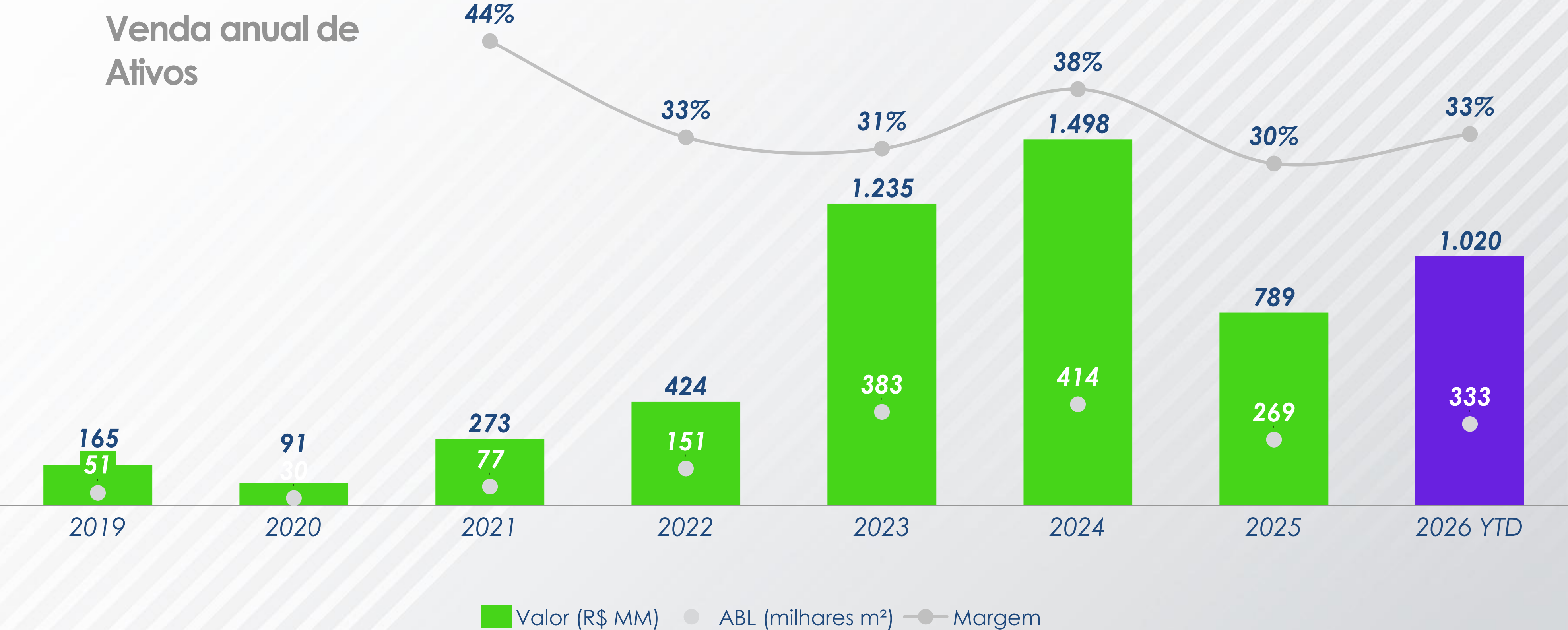
CAPEX MÉDIO: R\$ 522 MM

CAPEX TOTAL: R\$ 4.173 MM



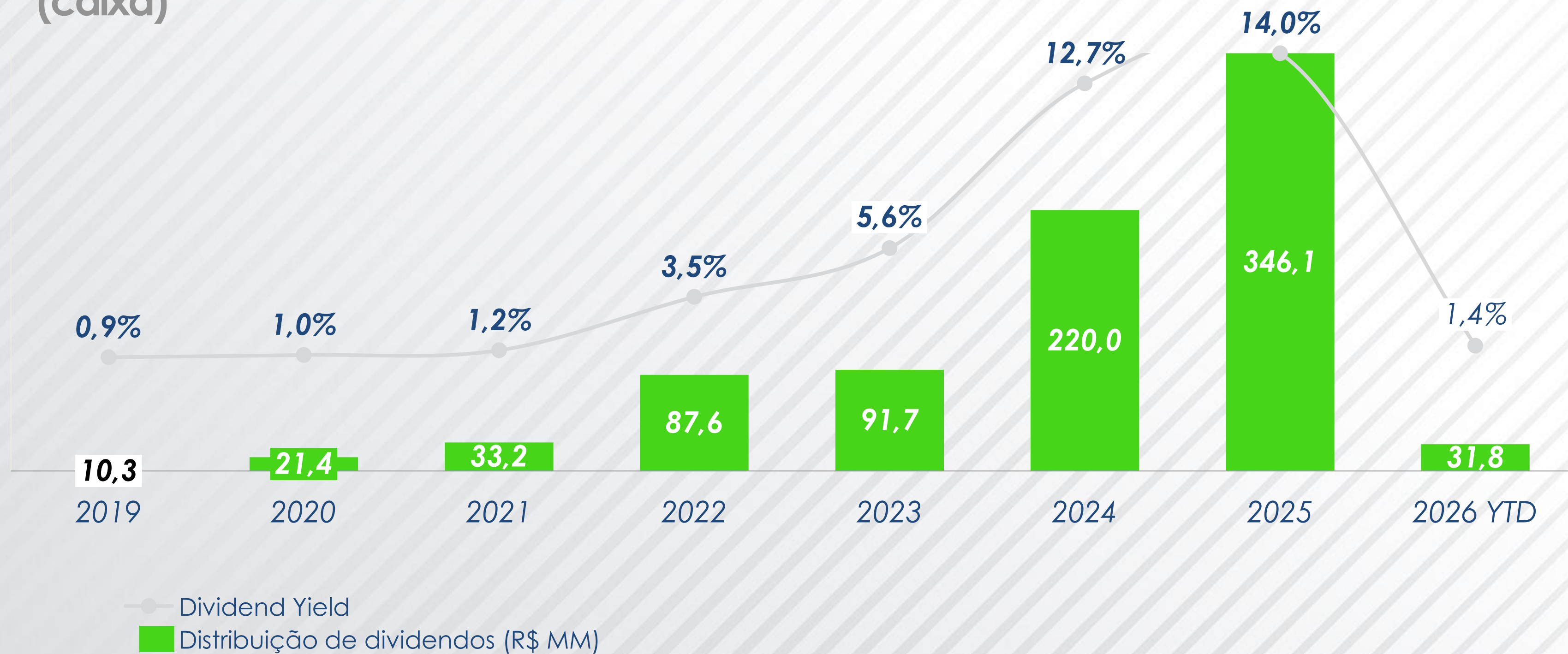
# Evolução de Vendas

Venda anual de Ativos



# Histórico Distribuição de Dividendos

## Distribuição de Dividendos (caixa)



# Indicadores Financeiros: Resultado e PPI

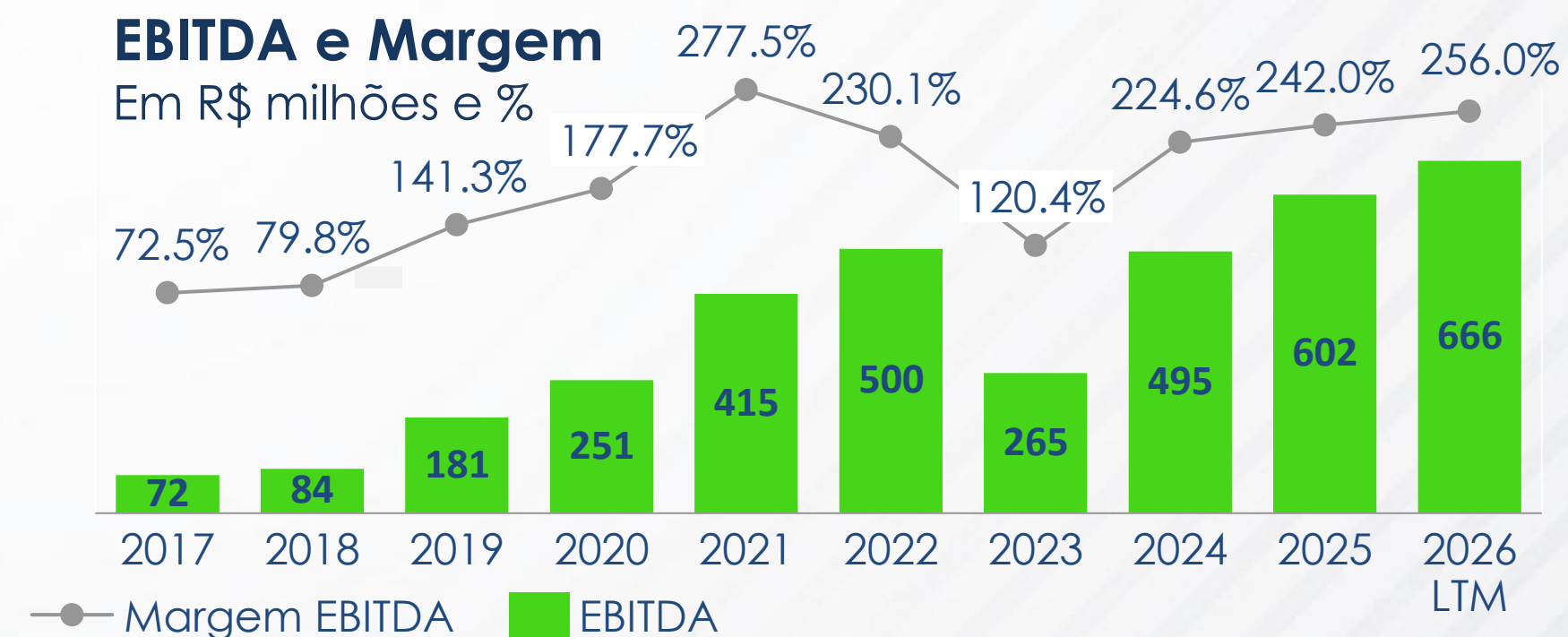
## Receita Líquida

Em R\$ milhões



## EBITDA e Margem

Em R\$ milhões e %



## Lucro Líquido e margem

em R\$ milhões e %



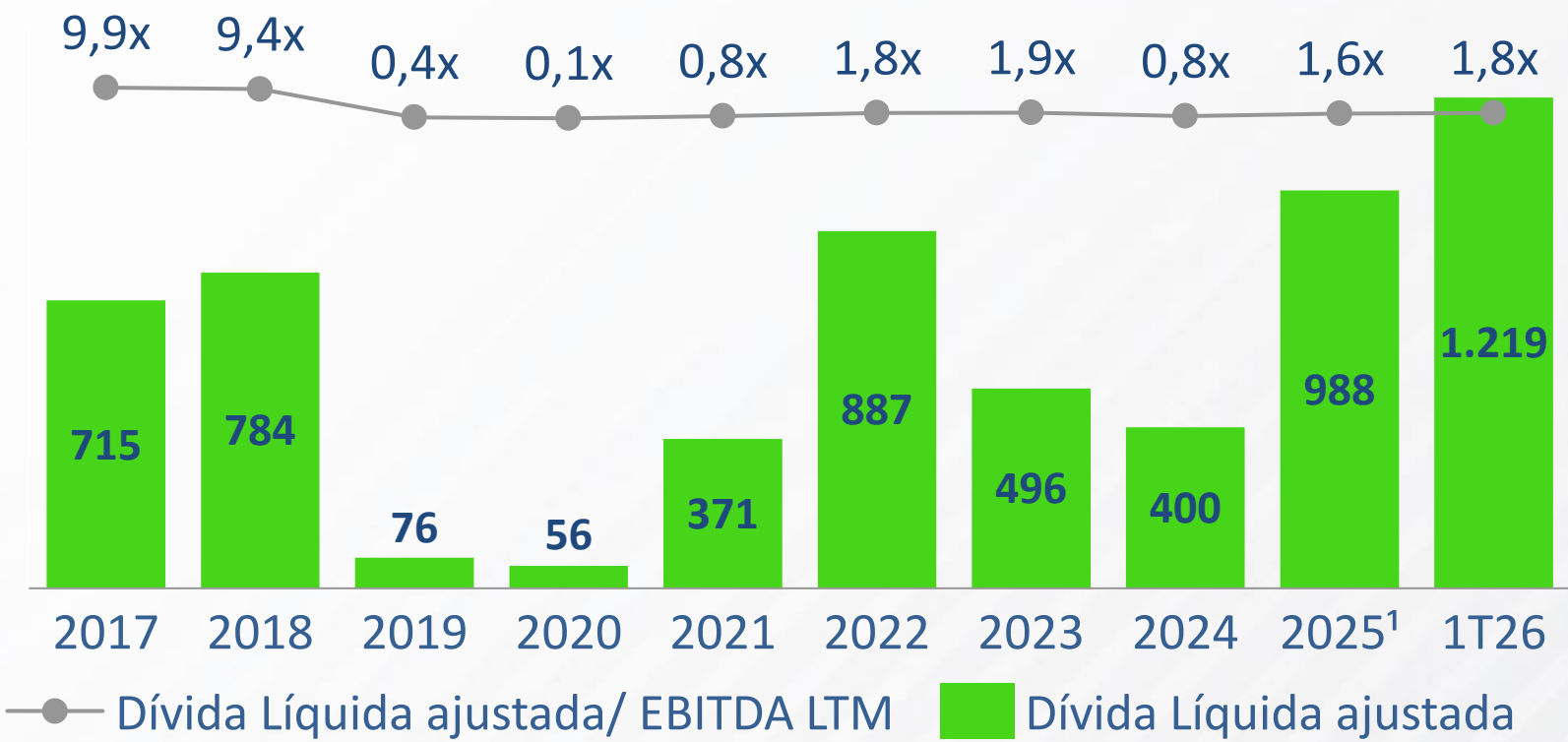
## Propriedades para investimento

em R\$ milhões

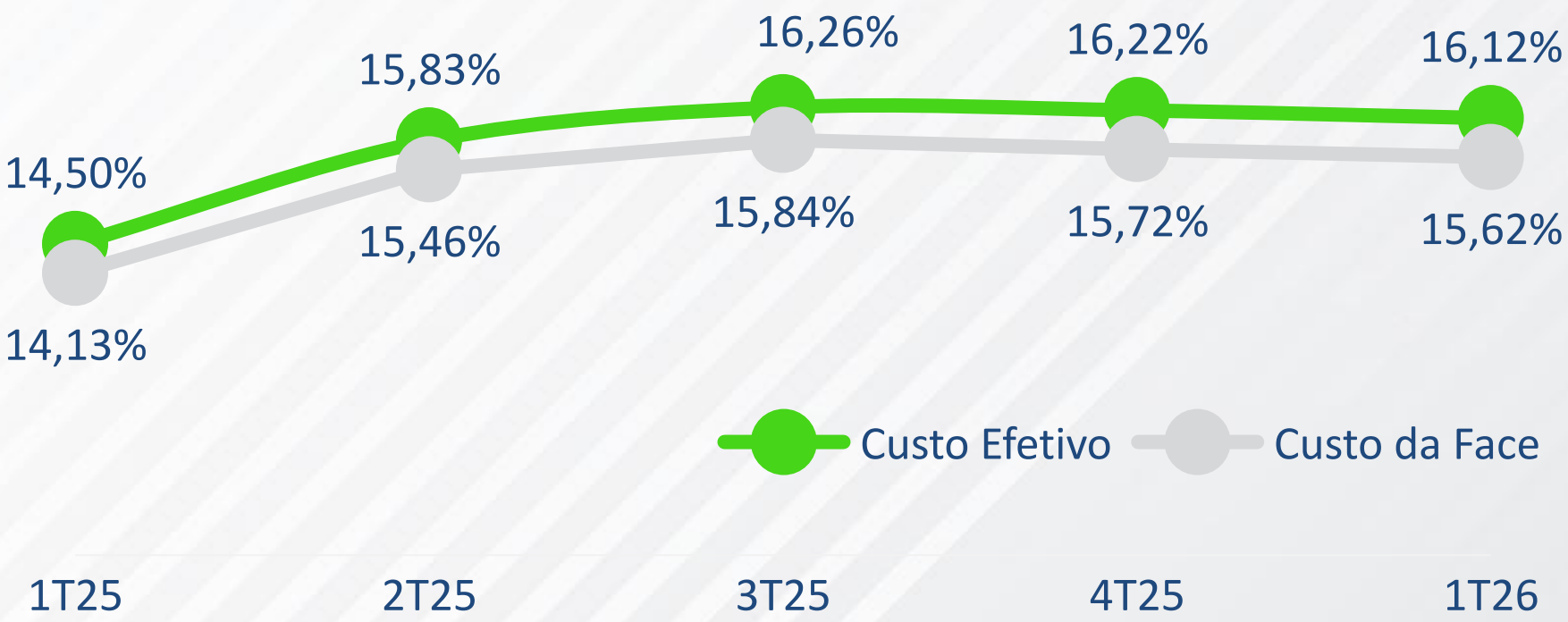


# Indicadores Financeiros: Endividamento

Dívida Líquida aj. e Dívida Líquida aj./ EBITDA LTM em R\$ milhões



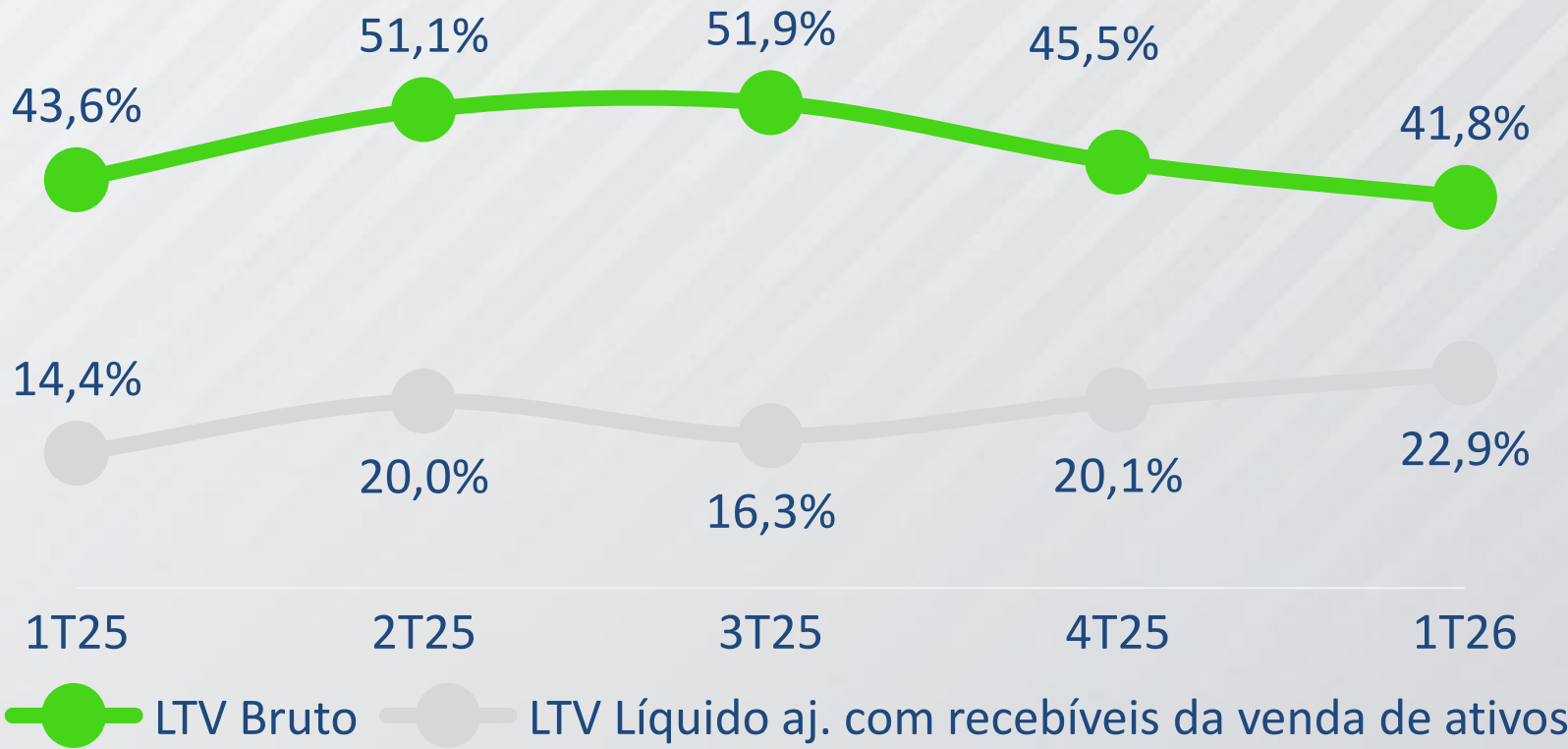
Custo da dívida



Cronograma de Amortização da Dívida em R\$ milhões



Loan to Value



## Demonstração em Resultado (em R\$ Mil)

| EM R\$ MILHARES                                | 1T26            | 1T25            | VAR. %         |
|------------------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| <b>Receita líquida</b>                         | <b>66.076</b>   | <b>55.327</b>   | <b>19,4%</b>   |
| Custo de prestação de serviços                 | (2.447)         | (1.304)         | 87,7%          |
| <b>Lucro bruto</b>                             | <b>63.629</b>   | <b>54.023</b>   | <b>17,8%</b>   |
| <b>Despesas operacionais</b>                   | <b>117.482</b>  | <b>64.259</b>   | <b>82,8%</b>   |
| Despesas comerciais                            | (3.296)         | (2.401)         | 37,3%          |
| Despesas gerais e administrativas              | (12.107)        | (12.534)        | -3,4%          |
| Outras despesas operacionais                   | (1.954)         | (1.303)         | 50,0%          |
| Desenvolvimento de ativos                      | 134.839         | 80.497          | 67,5%          |
| <b>Equivalência patrimonial</b>                | <b>2.555</b>    | <b>744</b>      | <b>243,4%</b>  |
| <b>Lucro op. antes do resultado financeiro</b> | <b>183.666</b>  | <b>119.026</b>  | <b>54,3%</b>   |
| <b>Resultado financeiro</b>                    | <b>(39.919)</b> | <b>(26.046)</b> | <b>53,3%</b>   |
| Encargos financeiros                           | (75.943)        | (57.292)        | 32,6%          |
| Receitas financeiras                           | 36.024          | 31.246          | 15,3%          |
| <b>Lucro antes do IR e CSLL</b>                | <b>143.747</b>  | <b>92.980</b>   | <b>54,6%</b>   |
| <b>Imposto de renda e contribuição social</b>  | <b>(9.718)</b>  | <b>(6.615)</b>  | <b>46,9%</b>   |
| Correntes                                      | (15.656)        | (9.833)         | 59,2%          |
| Diferidos                                      | 5.938           | 3.218           | 84,5%          |
| <b>Lucro Líquido</b>                           | <b>134.029</b>  | <b>86.365</b>   | <b>55,2%</b>   |
| <b>Lucro acionistas controladores</b>          | <b>134.035</b>  | <b>86.313</b>   | <b>55,3%</b>   |
| <b>Lucro acionistas não controladores</b>      | <b>(6)</b>      | <b>52</b>       | <b>-111,5%</b> |

Balanço Patrimonial (em R\$ Mil)

| ATIVO                                            | 1T26      | 4T25      | VAR. % | PASSIVO                                        | 1T26      | 4T25      | VAR. % |
|--------------------------------------------------|-----------|-----------|--------|------------------------------------------------|-----------|-----------|--------|
| Ativo Circulante                                 |           |           |        | Passivo Circulante                             |           |           |        |
| Caixa e equivalente de caixa                     | 50.441    | 19.468    | 159,1% | Fornecedores                                   | 61.878    | 54.123    | 14,3%  |
| Títulos e valores mobiliários                    | 339.582   | 208.182   | 63,1%  | Empréstimos e debêntures                       | 557.245   | 478.364   | 16,5%  |
| Contas a receber                                 | 328.090   | 581.756   | -43,6% | Salários, encargos sociais e benefícios        | 23.007    | 19.616    | 17,3%  |
| Impostos a recuperar                             | 31.522    | 32.750    | -3,7%  | Impostos e contribuições a recolher            | 38.685    | 37.970    | 1,9%   |
| Despesas antecipadas                             | 4.255     | 2.517     | 69,1%  | Contas a pagar por aquisição de terrenos       | 92.608    | 102.639   | -9,8%  |
| Outros ativos circulantes                        | 6.911     | 4.113     | 68,0%  | Permutas                                       | 105.784   | 67.856    | 55,9%  |
| Total ativo circulante                           | 760.801   | 848.786   | -10,4% | Adiantamento de clientes                       | 2.118     | 2.049     | 3,4%   |
|                                                  |           |           |        | Outros                                         | 46.205    | 58.002    | -20,3% |
|                                                  |           |           |        | Total passivo circulante                       | 927.530   | 820.619   | 13,0%  |
| Ativo Não Circulante                             |           |           |        | Passivo Não Circulante                         |           |           |        |
| Títulos e valores mobiliários                    | 126.672   | 243.254   | -47,9% | Empréstimos e debêntures                       | 1.661.038 | 1.760.393 | -5,6%  |
| Instrumentos financeiros derivativos             | 99.269    | 73.367    | 35,3%  | Instrumentos financeiros derivativos           | 10.030    | 6.727     | 49,1%  |
| Contas a receber                                 | 220.921   | 265.597   | -16,8% | Permutas                                       | 143.989   | 127.122   | 13,3%  |
| Despesas antecipadas                             | 13.938    | 12.326    | 13,1%  | Impostos diferidos                             | 132.841   | 158.006   | -15,9% |
| Impostos a recuperar                             | 38.606    | 37.826    | 2,1%   | Contas a pagar por aquisição de terrenos       | 57.517    | 41.944    | 37,1%  |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 95.510    | 95.510    | 0,0%   | Arrendamento                                   | 141.110   | 134.900   | 4,6%   |
| Outros                                           | 18.580    | 18.594    | -0,1%  | Outros                                         | 28.751    | 7.258     | 296,1% |
| Investimento em controladas em conjunto          | 159.879   | 158.321   | 1,0%   | Total passivo não circulante                   | 2.175.276 | 2.236.350 | -2,7%  |
| Propriedades para investimento                   | 5.312.482 | 4.918.305 | 8,0%   |                                                |           |           |        |
| Imobilizado                                      | 9.380     | 3.944     | 137,8% | PATRIMÔNIO LÍQUIDO                             |           |           | VAR. % |
| Intangível                                       | 14.530    | 13.855    | 4,9%   | Patrimônio líquido acionistas da Controladora  | 3.741.493 | 3.606.441 | 3,7%   |
| Total ativo não circulante                       | 6.109.767 | 5.840.899 | 4,6%   | Participações dos acionistas não controladores | 26.269    | 26.275    | 0,0%   |
|                                                  |           |           |        | Total Patrimônio líquido                       | 3.767.762 | 3.632.716 | 3,7%   |
| TOTAL DO ATIVO                                   | 6.870.568 | 6.689.685 | 2,7%   | TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO       | 6.870.568 | 6.689.685 | 2,7%   |

# Demonstração de Fluxo de Caixa (em R\$ Mil)

| EM R\$ MILHARES                                                | 1T26      | 1T25      | VAR. %  |
|----------------------------------------------------------------|-----------|-----------|---------|
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS                     |           |           |         |
| Lucro Líquido do período                                       | 134.029   | 86.365    | 55,2%   |
| Reconciliação do lucro liq. com caixa líquido atividades op.   | (100.467) | (52.170)  | 92,6%   |
| Redução (aumento) nos ativos operacionais                      | (30.787)  | (15.842)  | 94,3%   |
| Aumento (redução) nos passivos operacionais                    | 11.825    | (27.943)  | -142,3% |
| Valores pagos por riscos trabalhistas, fiscais e cíveis        | (55)      | (34)      | 61,8%   |
| Imposto de renda e contribuição social pagos                   | (8.976)   | (14.238)  | -37,0%  |
| Caixa líquido gerado/utilizado pelas atividades operacionais   | 5.569     | (23.862)  | -123,3% |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO                  |           |           |         |
| Aumento em títulos e valores mobiliários                       | (410.596) | (77.007)  | 433,2%  |
| Redução em títulos e valores mobiliários                       | 408.744   | 154.997   | 163,7%  |
| Aumento / aquisição de investimentos                           | (3)       | (16)      | -81,3%  |
| Dividendos recebidos de investidas                             | 1.000     | 2.000     | -50,0%  |
| Aquisição de propriedades para investimento                    | (171.320) | (169.745) | 0,9%    |
| Recebimento por venda de controladas/ terrenos                 | 325.929   | 135.438   | 140,6%  |
| Outros                                                         | (2.087)   | (2.048)   | 1,9%    |
| Caixa líquido gerado/utilizado nas atividades de investimento  | 151.667   | 43.619    | 247,7%  |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO                 |           |           |         |
| Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures        | (45.810)  | (52.541)  | -12,8%  |
| Pagamento de juros                                             | (58.592)  | (82.698)  | -29,1%  |
| Pagamento de arrendamento                                      | -         | (201)     | -100,0% |
| Alienação (aquisição) de ações em tesouraria                   | -         | (244)     | -100,0% |
| Pagamento recebimento de derivativo                            | (21.861)  | (18.244)  | 19,8%   |
| Caixa líquido gerado/utilizado nas atividades de financiamento | (126.263) | (153.928) | -18,0%  |
| Aumento/Redução de caixa e equivalentes de caixa               | 30.973    | (134.171) | -123,1% |
| CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA                                  |           |           |         |
| No início do período                                           | 19.468    | 226.237   | -91,4%  |
| No fim do período                                              | 50.441    | 92.066    | -45,2%  |

# ESG

## Environmental Social & Governance



# ESG: construindo o futuro com compromisso

## Certificado LEED

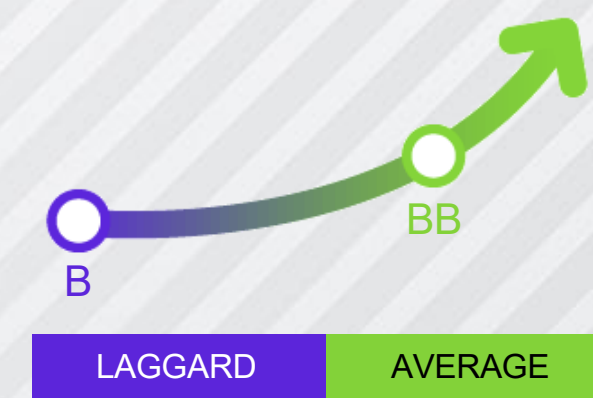
- A Companhia utiliza métodos construtivos que promovem maior conforto aos usuários e que contribuem com a preservação do meio ambiente.
- A LOG possui dois empreendimentos com o certificado LEED Silver: LOG Viana, LOG Itapeva , enquanto LOG Salvador está passando pelo processo de certificação.

## LOG Ambiental

- A LOG desenvolve sistemas de drenagem que possibilitam o reaproveitamento da água das atividades que a utilizam, contribuindo com a sustentabilidade ambiental, e garantindo maior eficiência e redução dos custos operacionais.
- Em 2024, a LOG alcançou 100% de energia renovável em seus empreendimentos. Isso demonstra nosso esforço contínuo em minimizar o impacto ambiental e promover a transição para fontes de energia limpa.

## Evolução do rating ESG do MSCI

- A MSCI ESG Rating, organização global e referência por investidores institucionais, especializada na avaliação de desempenho e gestão em questões de ESG, elevou a classificação da LOG em 2023 para "Average", o que indica que a LOG possui histórico consistente na gestão de riscos e oportunidades ESG em comparação com seus pares do setor.



## Projeto Lean

Implantação do LEAN com foco em eficiência para construir.

- Alto padrão operacional
- Maior produtividade
- Integração cadeia produtiva
- Melhoria na governança

51%

de produção no tempo de processamento dos pedidos das obras LEAN Office

780 MIL

metros quadrados de ABL construídos em 17 obras em LEAN Construction

+266 pessoas capacitadas

# RELAÇÃO COM INVESTIDORES

---

**RAFAEL SALIBA**

CFO & DRI

**HENRIQUE SCHUFFNER**

Diretor de Relações com  
Investidores

**IVAN CÂMARA**

Especialista de Relações com  
Investidores

---

Av. Professor Mário Werneck, 621  
10º andar, Estoril, Belo Horizonte - MG  
CEP 30455-610

---

[ri.logcp.com.br](http://ri.logcp.com.br)

Apresentação  
**Institucional**

**LOGG**  
B3 LISTED NM





Institutional

# Presentation



**LOGG**  
B3 LISTED NM

## Overview: strong strategic pillars sustain the ongoing expansion plan

### The Company

One of the main developers and lessors of high-standard logistics warehouses in Brazil

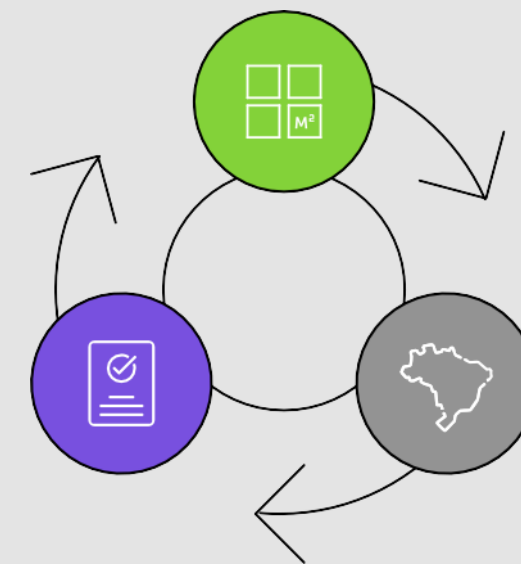
Vertically integrated company, operating from land identification to eventual asset recycling.

The only one that offers nationwide geographic reach, modularity and a unique integrated solution.

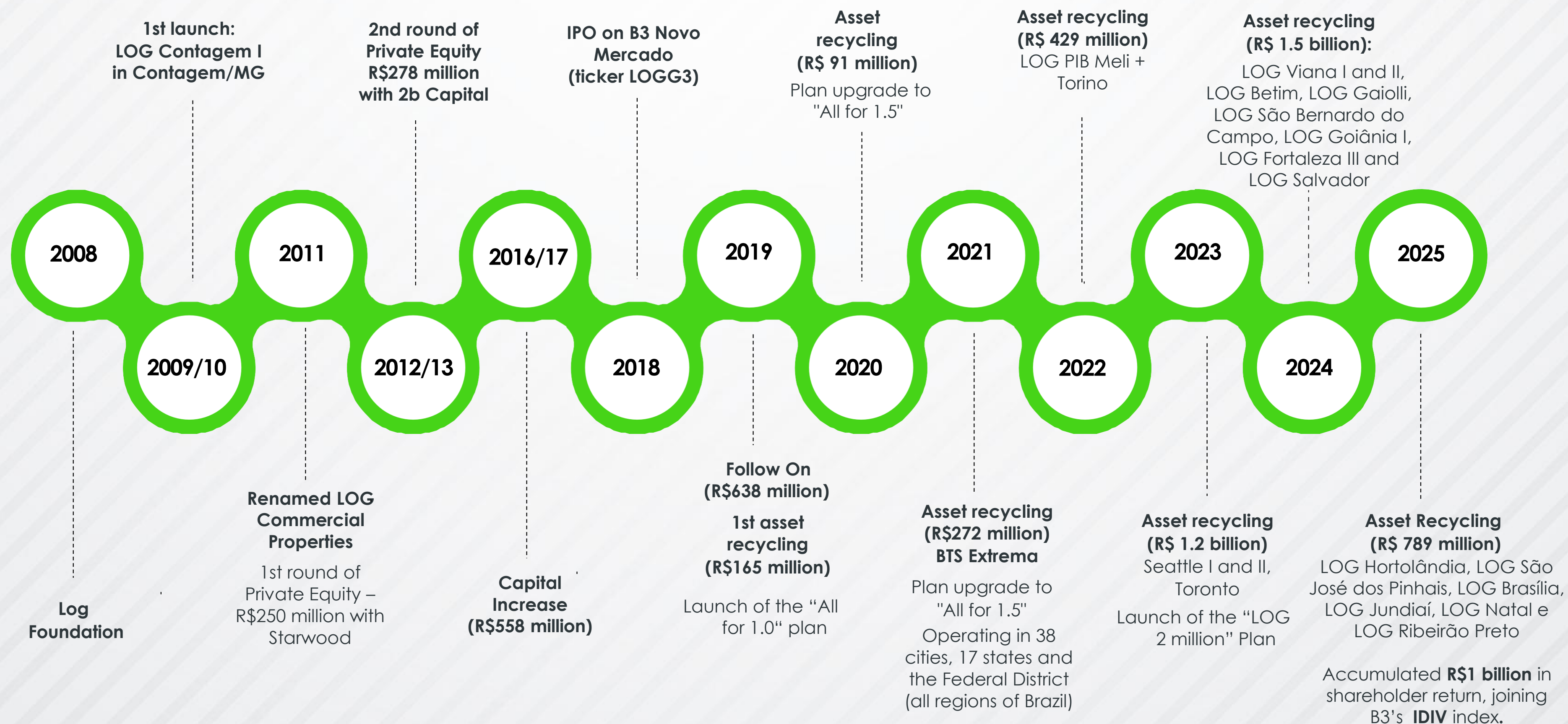
Discipline in capital allocation to capture the market opportunities

### Strategic Pillars

- **Integrated Operation**
- Geographical Diversification
- **Modular Warehouses**



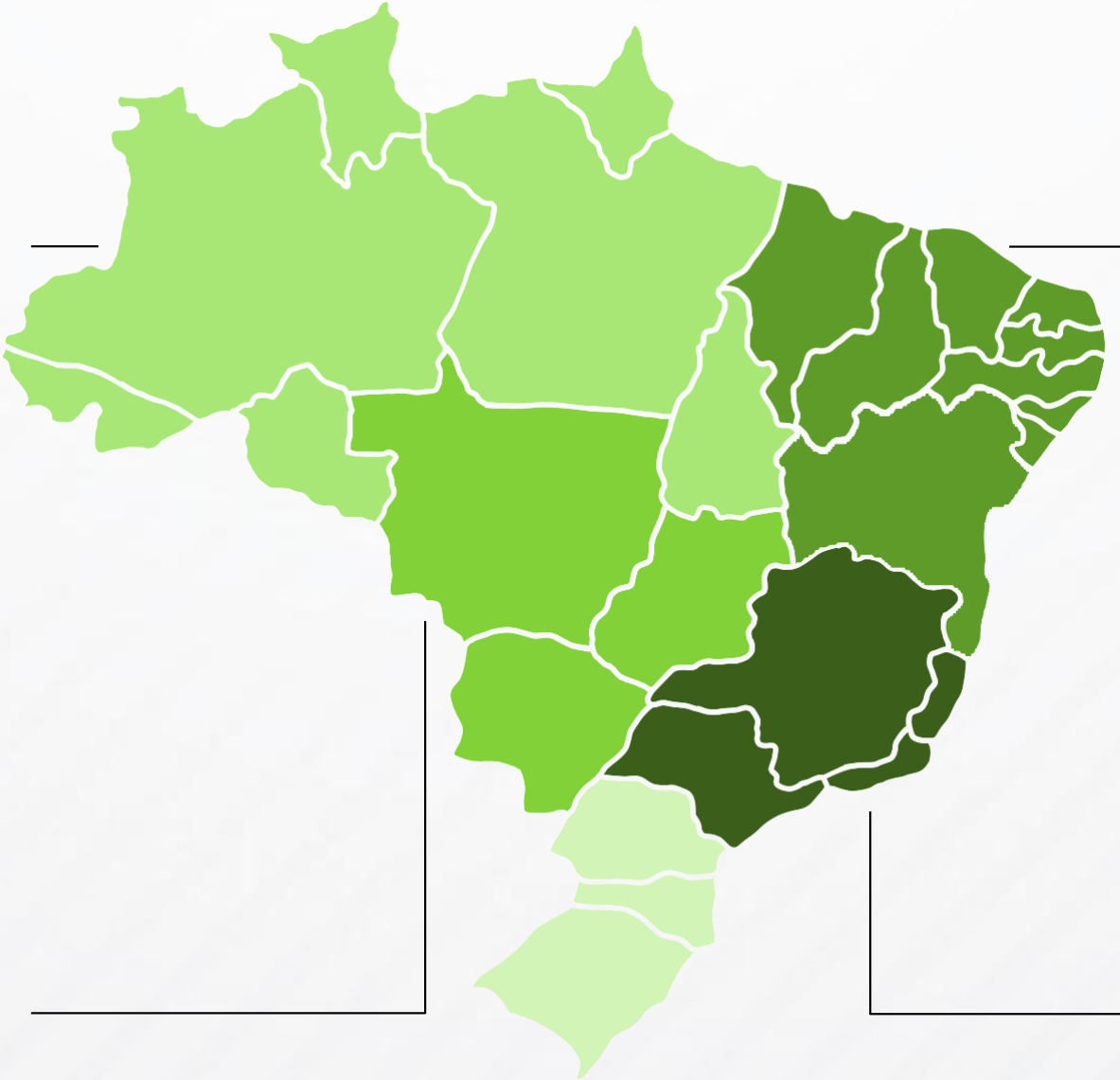
## Timeline: a consistent value generation trend





# Warehouses Footprint: nationwide presence throughout Brazil

Portfolio of 984 million sqm of GLA (%LOG) distributed across 31 assets



|                  |             |
|------------------|-------------|
| Southeast: 50.8% | North: 6.3% |
| Northeast: 29.4% | South: 0%   |
| West: 13.5%      |             |

# Warehouses Portfolio: high quality assets



# Warehouses Portfolio: high quality assets



# Market Overview & Growth Drivers



# Flight to Quality And E-Commerce: Driving Growth in Class A Logistics

**~170MM**  
sq m  
Warehouses in Brazil

**~31MM**  
sq m  
Class A  
Warehouses



## Flight to Quality

Movement in search of better assets

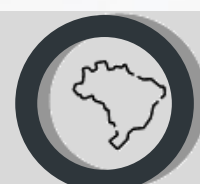
- Brazil's warehouses stock: ~170 million m<sup>2</sup>, but less than 20% is Class A — **highlighting significant growth potential**.
- Companies increasingly **replacing low-quality warehouses** for **high-grade (Class A)** superior assets.



## E-commerce

Increased Logistical demand from metropolitan areas outside the southeast

- **The rapid expansion of e-commerce** is fueling demand for high-quality logistics facilities beyond the Southeast.



## Geographical Diversification

We operate in all regions of Brazil

- Around 80% of total logistics stock is concentrated in Southeast, where LOG is strongly positioned and is **the only major company operating at scale outside the Southeast**.



## Sector Diversification

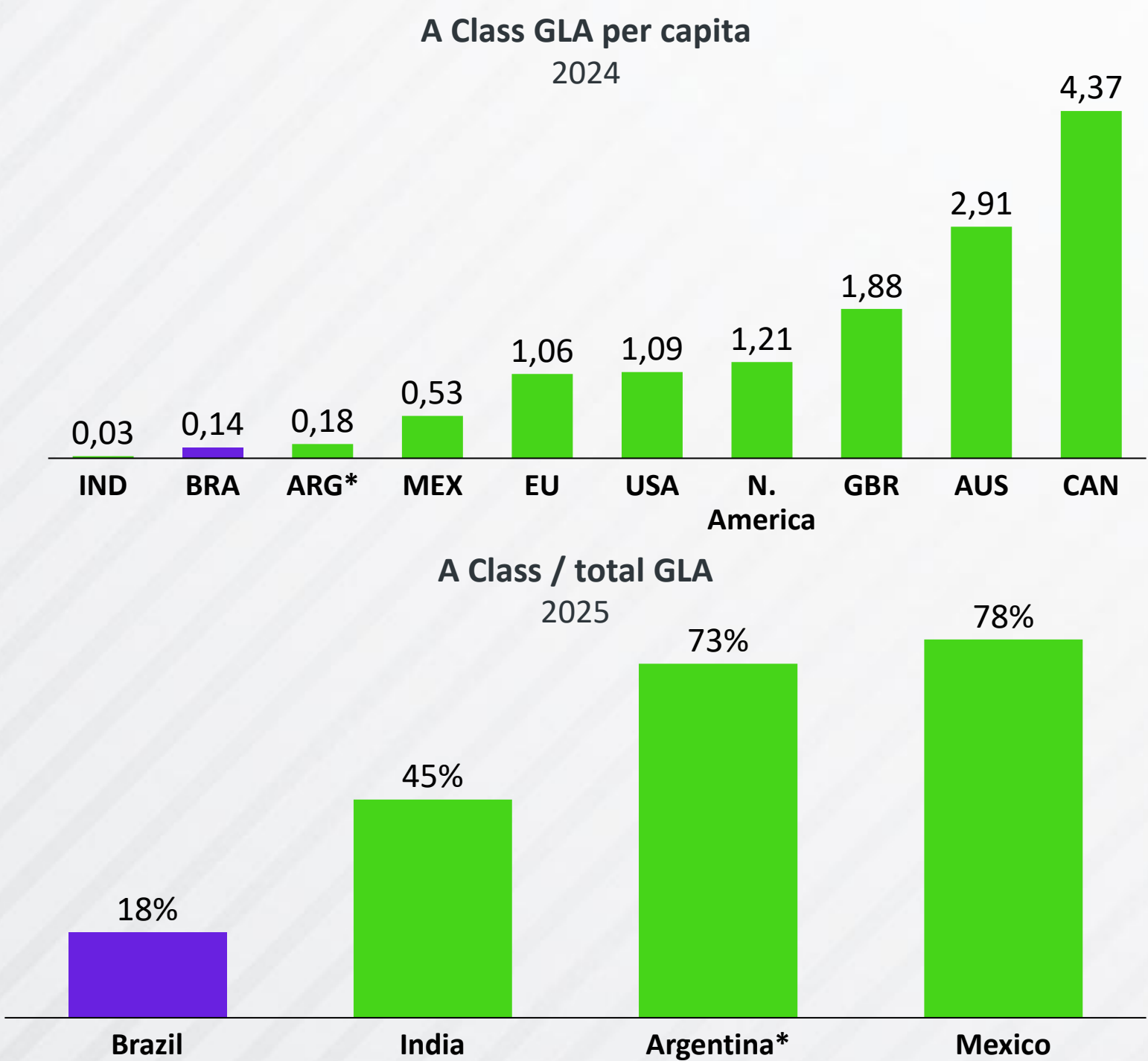
Harnessing demand from various sectors of the economy

## Main takeaways

- Market is expected to expand 2.5–3.5 million sqm of GLA in new Class A assets per year in 2026 and 2027.
- LOG focuses on **greenfield developments in key metropolitan areas**, expecting to deliver **~20% of that expansion**.

# Industry Overview: Flight to quality and e-commerce as growth pillars

Brazil has a small and outdated class A logistics park, insufficient to meet e-commerce and flight to quality growth...



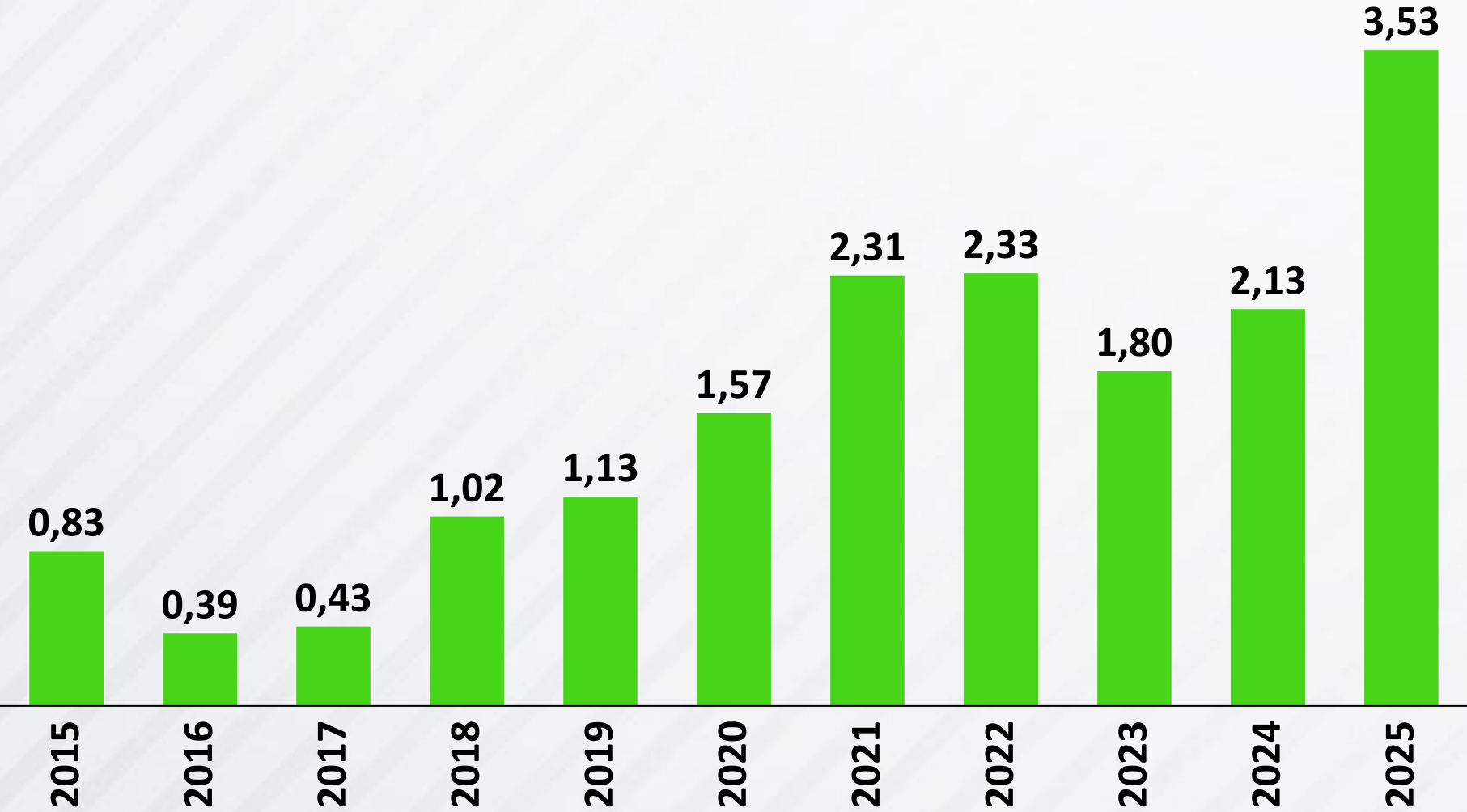
\*Greater Buenos Aires Area | Sources: Colliers/ Netguru / Abiacom

# Industry Overview: Flight to quality and e-commerce as growth pillars

...resulting in quick absorption, low vacancy rates and repricing above inflation.

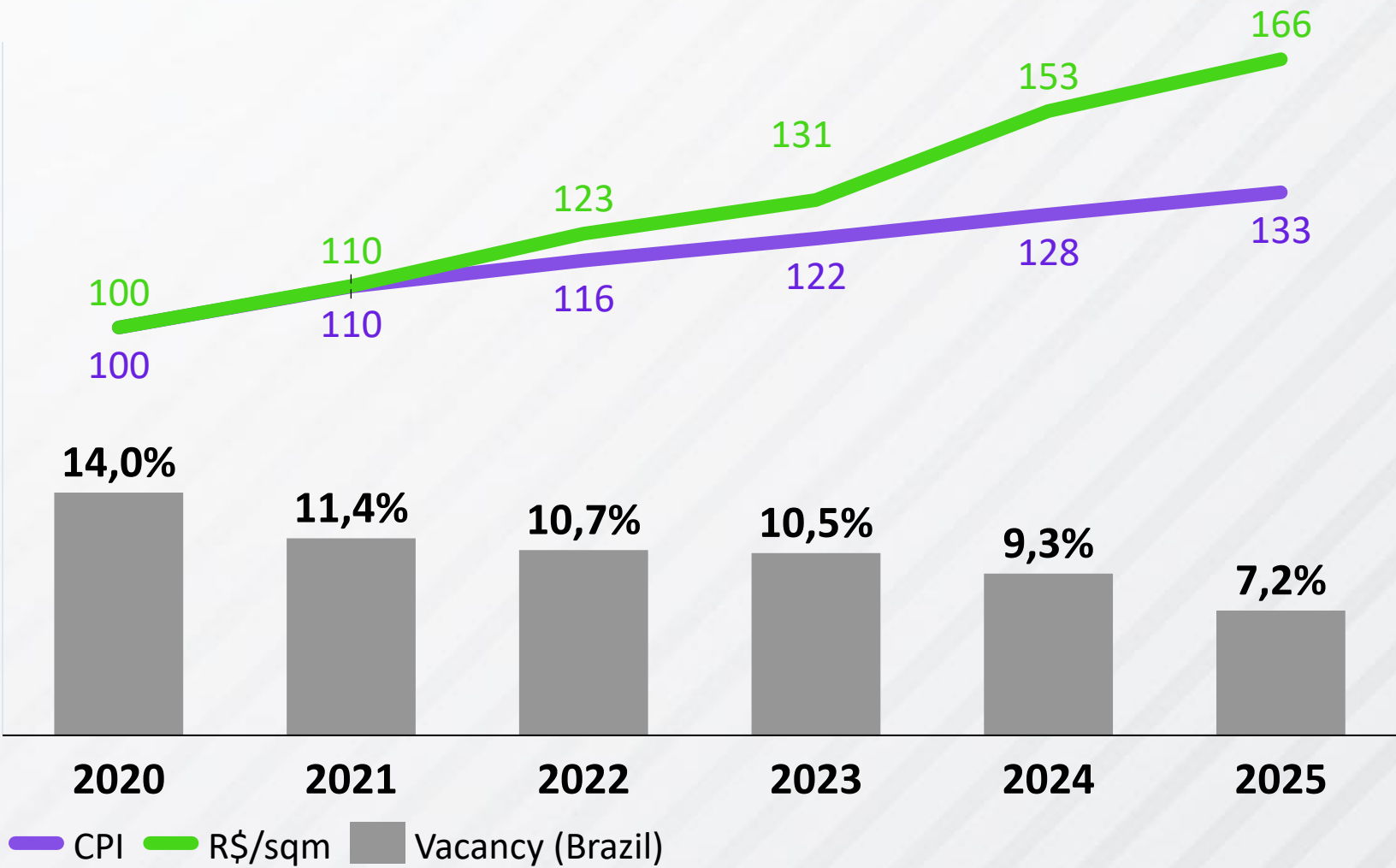
Net A Class GLA Absorption

In Million sqm



CPI, R\$/sqm and vacancy rates

CPI and R\$/sqm are on base 100



# LOG CP Class A Warehouses: Performance & Long-Term Positioning

## Top-Tier Tenants

Attracting blue-chip companies with long-term leases, enhancing stability and minimizing vacancy risk. Over 75% of tenants are leading multinationals and major national players in e-commerce, retail and logistics.

## Operational Excellence

Warehouse designs support 99.9% inventory accuracy and allow up to 40% faster processing times for tenants using automation-ready facilities.

## Sustainability

Eco-efficient designs (e.g., solar panels, water reuse), aligning with global ESG trends and attracting investors focused on sustainability.

## Risk Mitigation

Better-built warehouses enhance safety and resilience (flood-proofing, fire systems), minimizing operational disruptions and insurance costs.

## Scalability

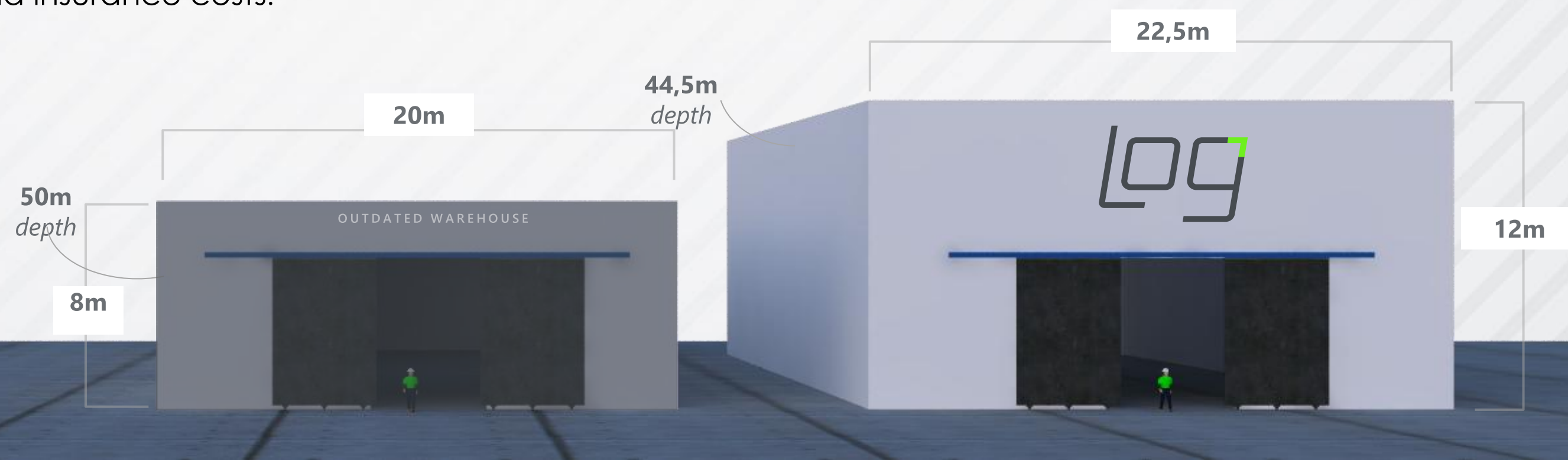
Modular warehouse parks allow LOG CP to expand phases based on demand, optimizing capital allocation.

## Strong Brand

High standards strengthen brand reputation, which aids in capital raising and strategic partnerships. LOG CP maintains an average tenant satisfaction score of 79 (NPS) and has secured +R\$1 billion in capital raises over the last 3 years.

## Class A Advantage

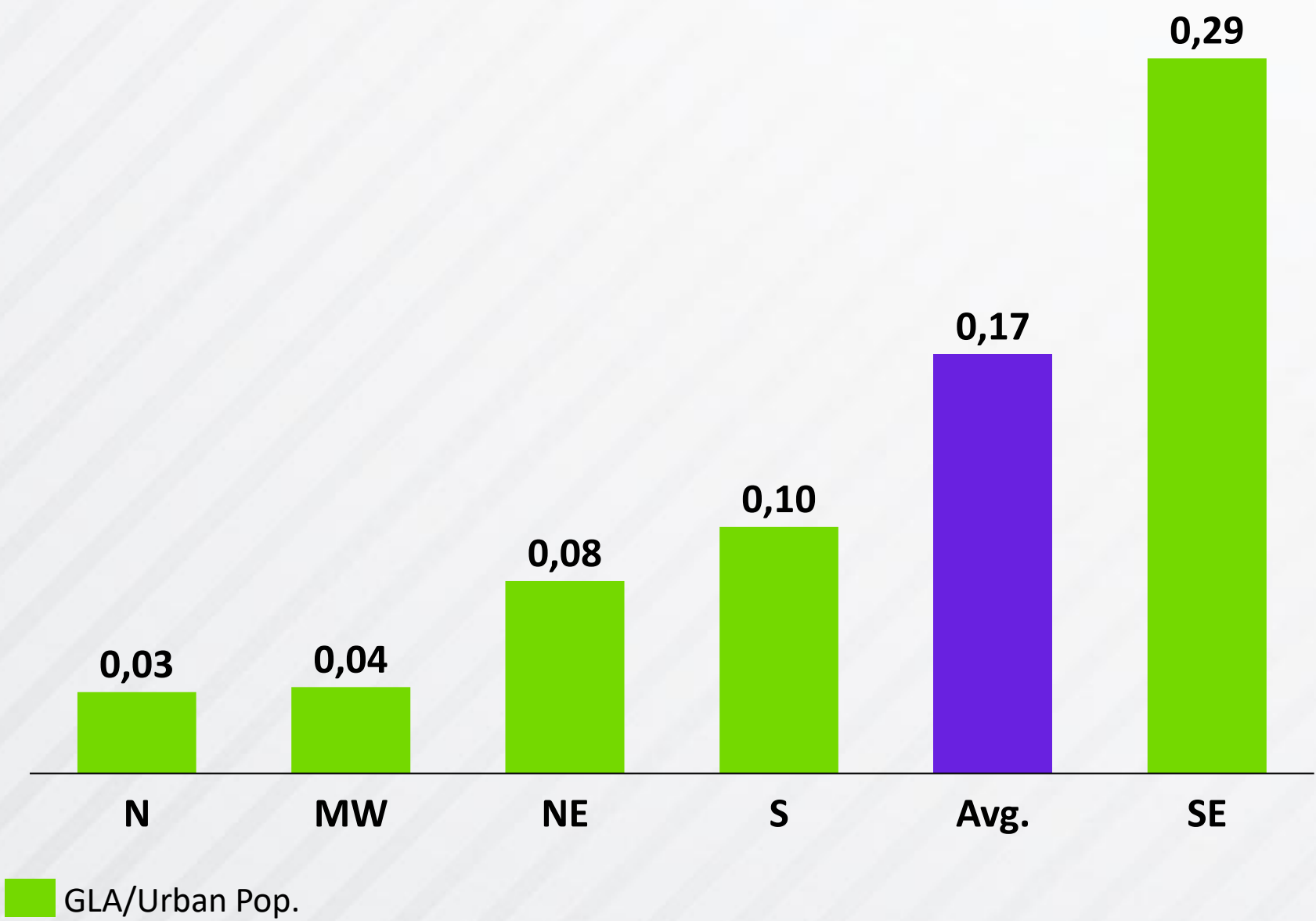
Class A warehouses provide superior infrastructure – ceiling height of 12 meters, better locations (prime logistics hubs), floor load capacity of 6 tons/m<sup>2</sup>, multiple docks with dock levelers, advanced security & safety systems.



# Strategic Positioning: Flight to quality and e-commerce as growth pillars

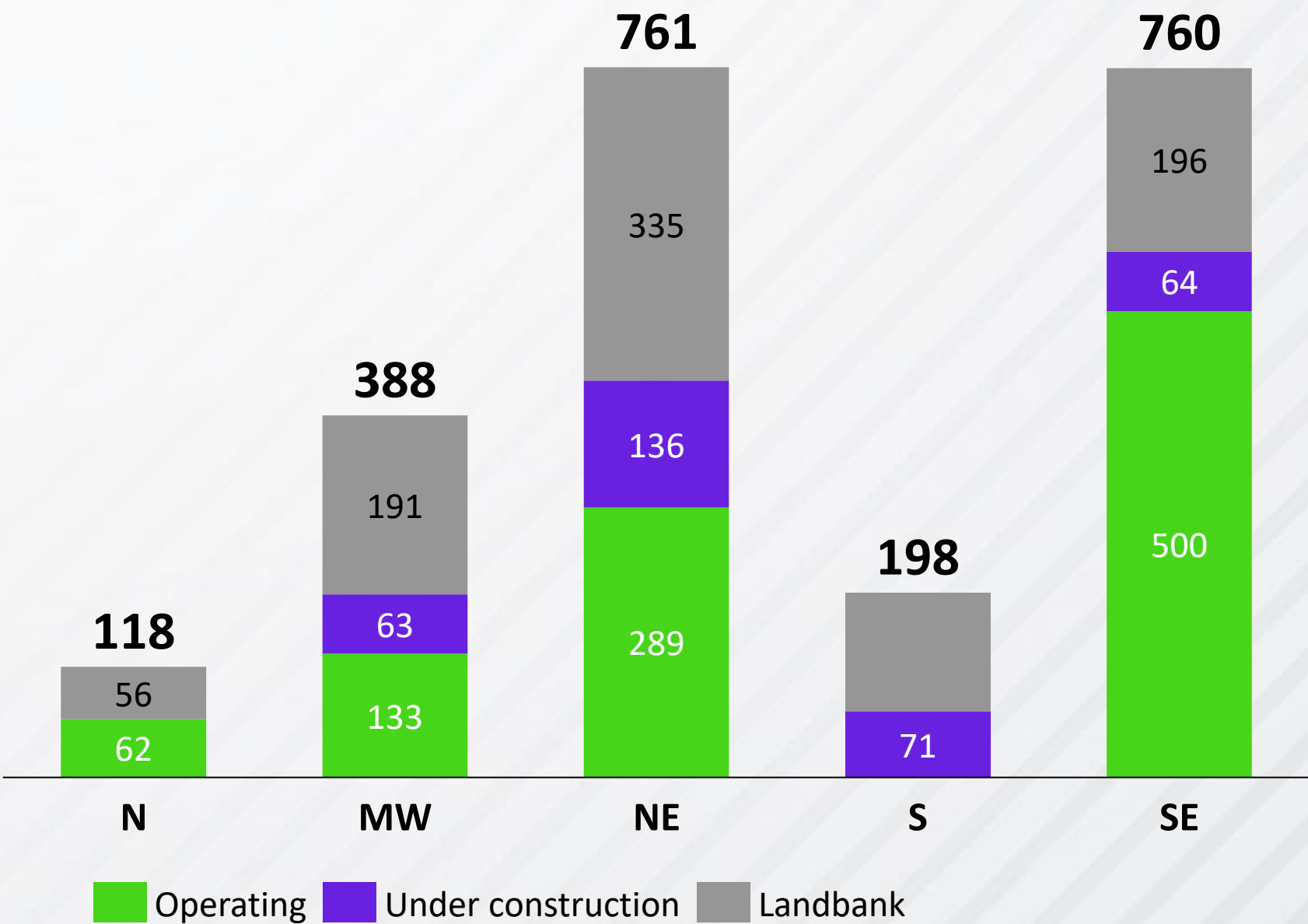
The company is well positioned to capture opportunities, leading expansion beyond South and Southeast regions and bridging the GLA/population gap.

A Class GLA / Urban Population



Log's Portfolio distribution

(Thousand SQM GLA)



# Strategic Pillars



**LOGG**  
B3 LISTED NM

# Strategic Pillars: competitive advantages to support growth

## Modular Warehouses

Ability to serve logistics operations of all sizes at different stages of customer business, from different sectors and with high absorption speed.

**143 clients in  
189 active contracts**

**Highly diversified across sectors**

**Stabilized vacancy of 1.10%**

**Average ticket of  
R\$ 23.84 per sqm of GLA**

**Price transfer above inflation for the 15th  
consecutive quarter with SCR of 2.79%**

## Geographical Diversification

Relevant competitive advantage in the sector, with presence in all strategic markets and demanded by its own client base, which ensures commercial intelligence to define the location and pricing of assets.

**65.5 thousand sqm of GLA  
delivered in the quarter**

**New additions 100% leased**

**Gross absorption of 186  
thousand sqm of GLA in 1Q26**

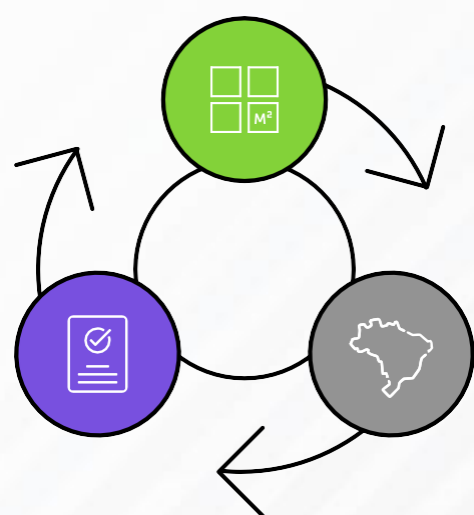
## Integrated Operation

LOG has a verticalized structure, participating in the entire project development cycle, from identification, land acquisition, warehouse construction, leasing, administration and management, even the recycling of selected assets.

**Lower national construction costs**

**Nationalization of prices**

**Flight to Quality as a growth driver**

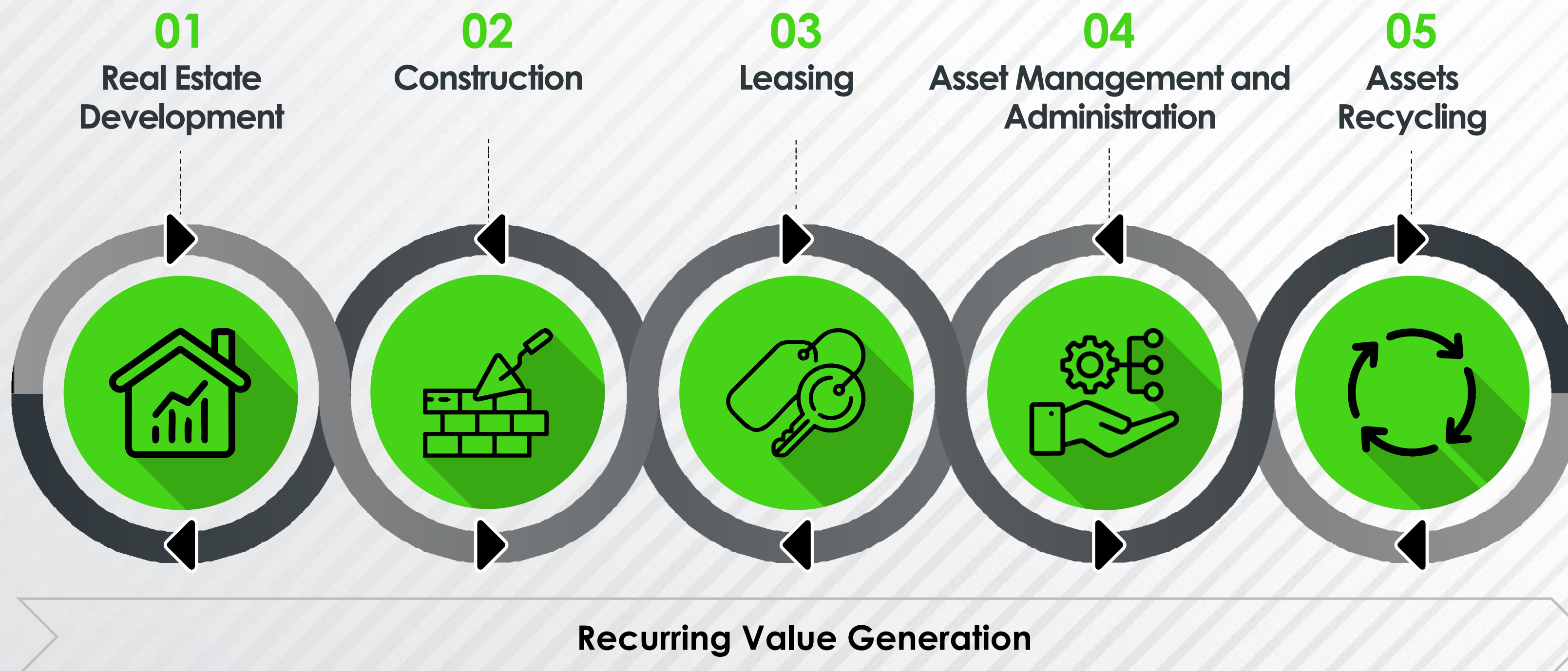


# Business Cycle



# Business Cycle

Log: the only fully integrated player in the Brazilian warehouse market



# Real Estate Development: launching assets at metropolitan areas with lower competition

**9 to 12 months**

Average regularization period



## The LOG team works from identifying land to prospecting and approving projects

A multidisciplinary and specialized team leads the 2 main development phases:



### Demand Identification and prospecting for land

- Identification of potential clients
- Local market analysis: local competitors, prices charged, vacancy rates, among others
- Search for land in strategic locations, with commercial appeal and appreciation potential



### Land Regularization

- Conducting a thorough due diligence process
- Mapping potential technical and legal constraints
- Obtaining all licenses and approvals for the project



# Construction: **large scale delivering the lowest GLA cost in Brazil**

**12 months**

Average construction time



## Standardized, modular and scalable construction process

- Projects designed to optimize storage and minimize deterioration of the client's equipment
- Cost control and optimization throughout the entire process, Log's own team executing the works and a supply chain with national reach
- Evolution of the Log's construction costs is considerably below the INCC (construction inflation index) evolution

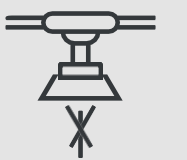
### Log Differentials



**Strategic Location**



**Laser leveled floor  
Resistant 6t/sqm**



**Sprinkler system**



**Distance between pillars (22.5m)**



**High ceiling (12 meters)**



**Parking and Maneuvering Yard**



**Suitable footage  
Modules from 1,500 sqm**



**Reinforced security  
24-hour armored gatehouse and CCTV**



**Convenience with changing room, dining hall, pantry and rest area**

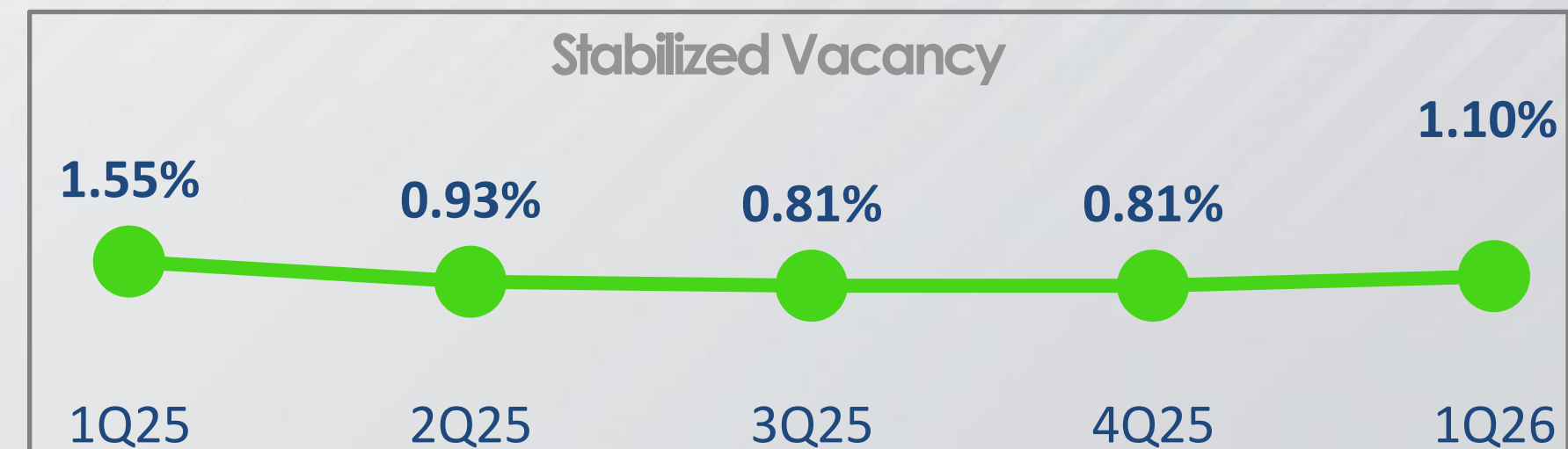
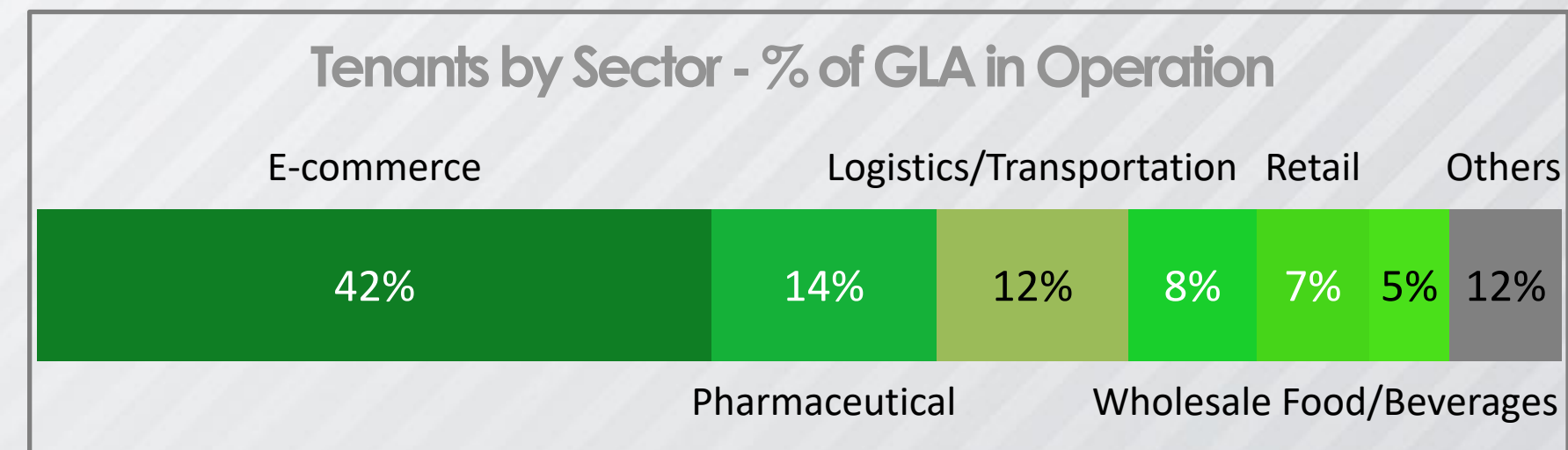
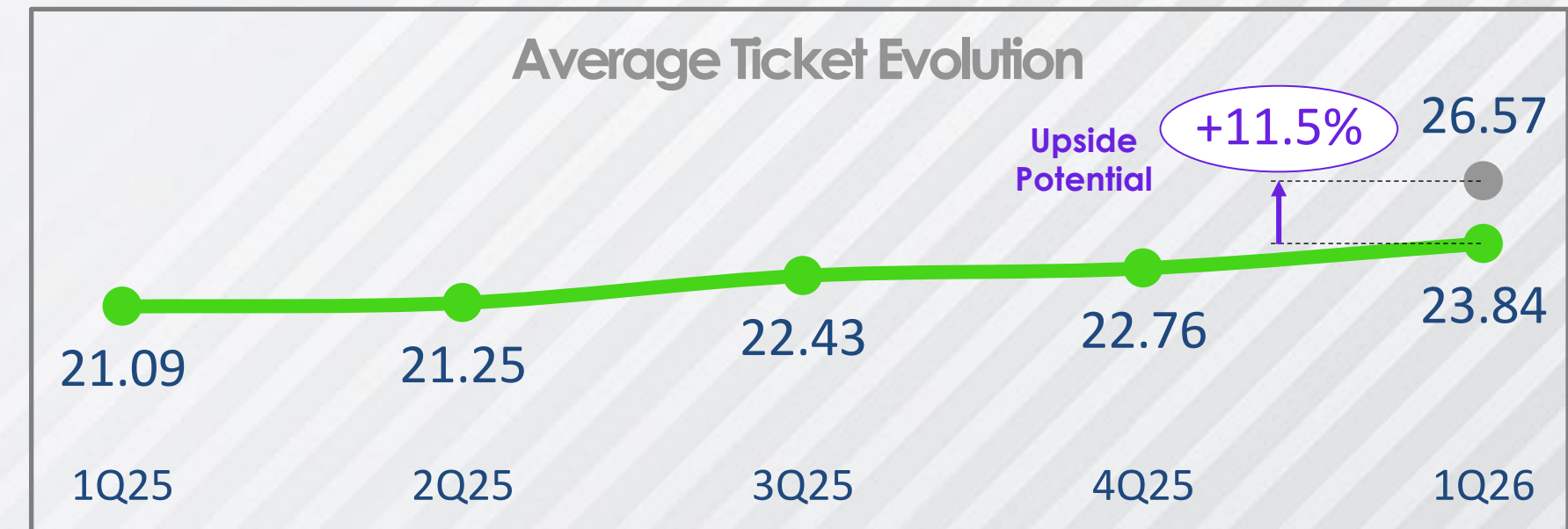
# Leasing: business intelligence to maximize leasing spreads and minimize vacancy levels

**143 Active tenants**  
**189 Active Contracts**

Tenants base

## Diversified and robust client portfolio with high levels of pre-leasing and low vacancy

- Log enjoys the ability to pass on prices above inflation, a result of the quality of its assets combined with strong demand.
- Same Client Rent above inflation for the 15th consecutive quarter.
- Split customer base: maintain a highly diversified portfolio across sectors.
- Prices continue to rise, and the stabilized vacancy rate is at 1,10%, significantly lower than the industry average of 6,5%.
- The commercial efficiency and strong demand for LOG's warehouses is evidenced by the majority of the assets being delivered already stabilized.



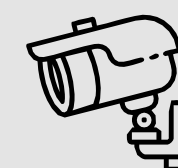
# Asset Management and Administration: competitive advantage and recurring asset light revenues to cover SG&A

## Log Adm: proprietary asset mgmt. and adm. capabilities

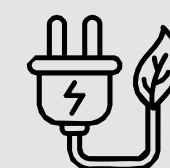
- Log's condominiums are managed and administered by Log Adm.
- Log Adm is a business unit launched in 2019 and already manages over 2.9 million sqm GLA, including sold and third-party assets.
- This service provides the client with a high standard of quality in services, greater lease and operational stability, so that they can focus solely on their operation.
- Direct and close relationship with clients, which translates into high levels NPS and portfolio loyalty.



### Benefits of LogAdm



**Operational  
Control  
Center  
(CCO)**



**Low Energy:  
Free Energy  
Market**



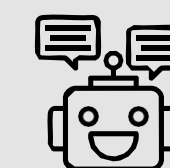
**Log Shop:  
Marketplace  
for Services  
and Suppliers**



**Key Access:  
Access  
System**



**Cond 21: Billing  
Management  
App**

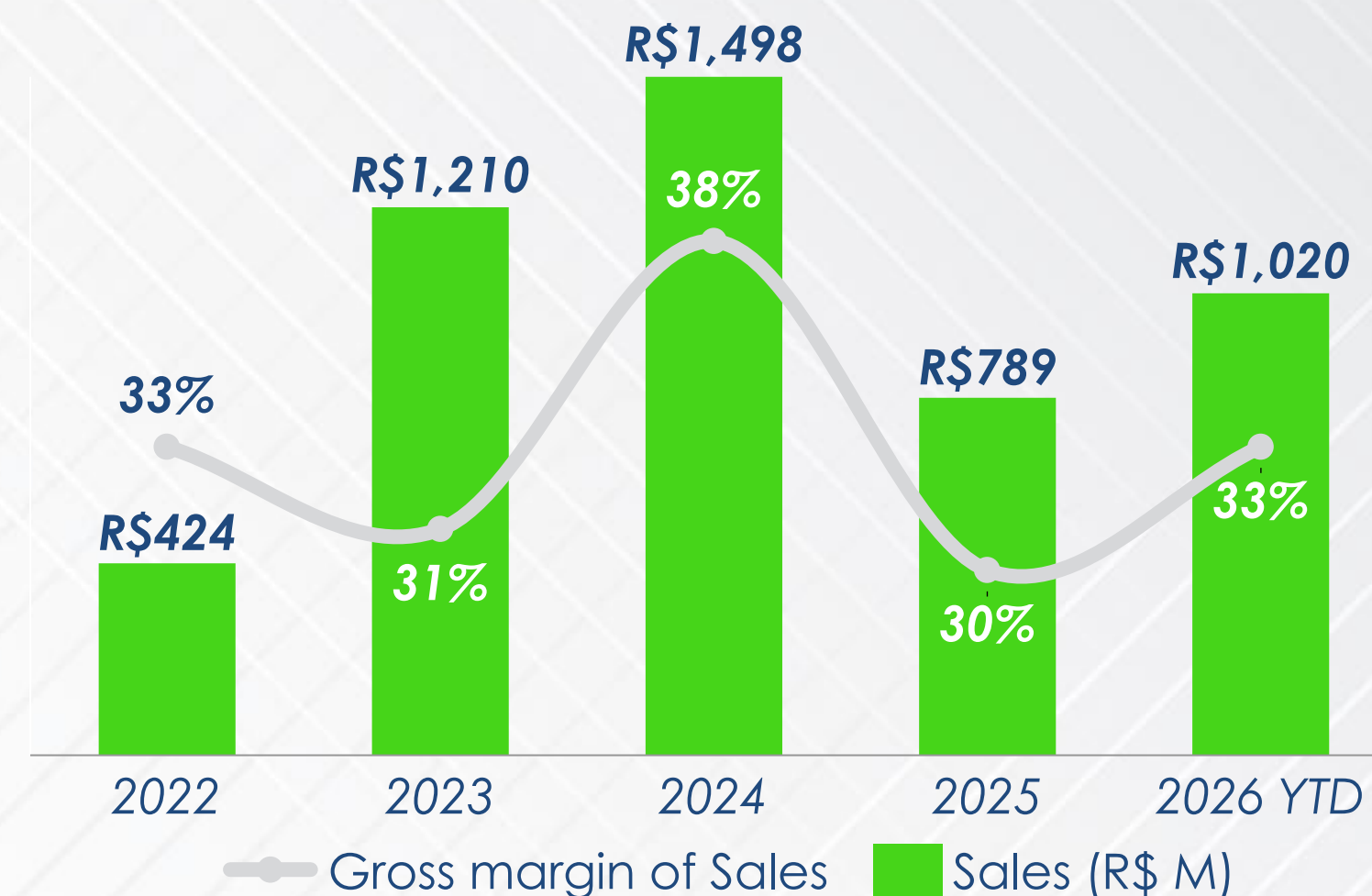


**Chatbot  
on  
Log+**

# Asset Recycling: An essential capital allocation strategy that balances growth, profitability, and shareholder returns.

- The asset sales proceeds is reinvested in the construction of new assets and dividends pay-out.
- R\$ 1.02 billion recycled with the sale of assets in 1Q26
- Favorable YoC and Cap Rate conditions result in high return margins
- Asset recycling enables:
  - ✓ **Portfolio rebalancing**, reducing concentration risk by keeping a highly diversified portfolio across sectors
  - ✓ **Portfolio renewal**, replacing mature or lower-performing assets with more modern, efficient, and higher-return properties.
  - ✓ **Increased liquidity**, by monetizing stabilized assets and reallocating capital into growth opportunities.
  - ✓ **Strategic focus**, allowing capital to be directed to regions or segments with greater growth potential.
  - ✓ **Portfolio optimization**, enhancing overall efficiency, profitability, and resilience.

Consolidated annual sales margin



# Expansion Plan

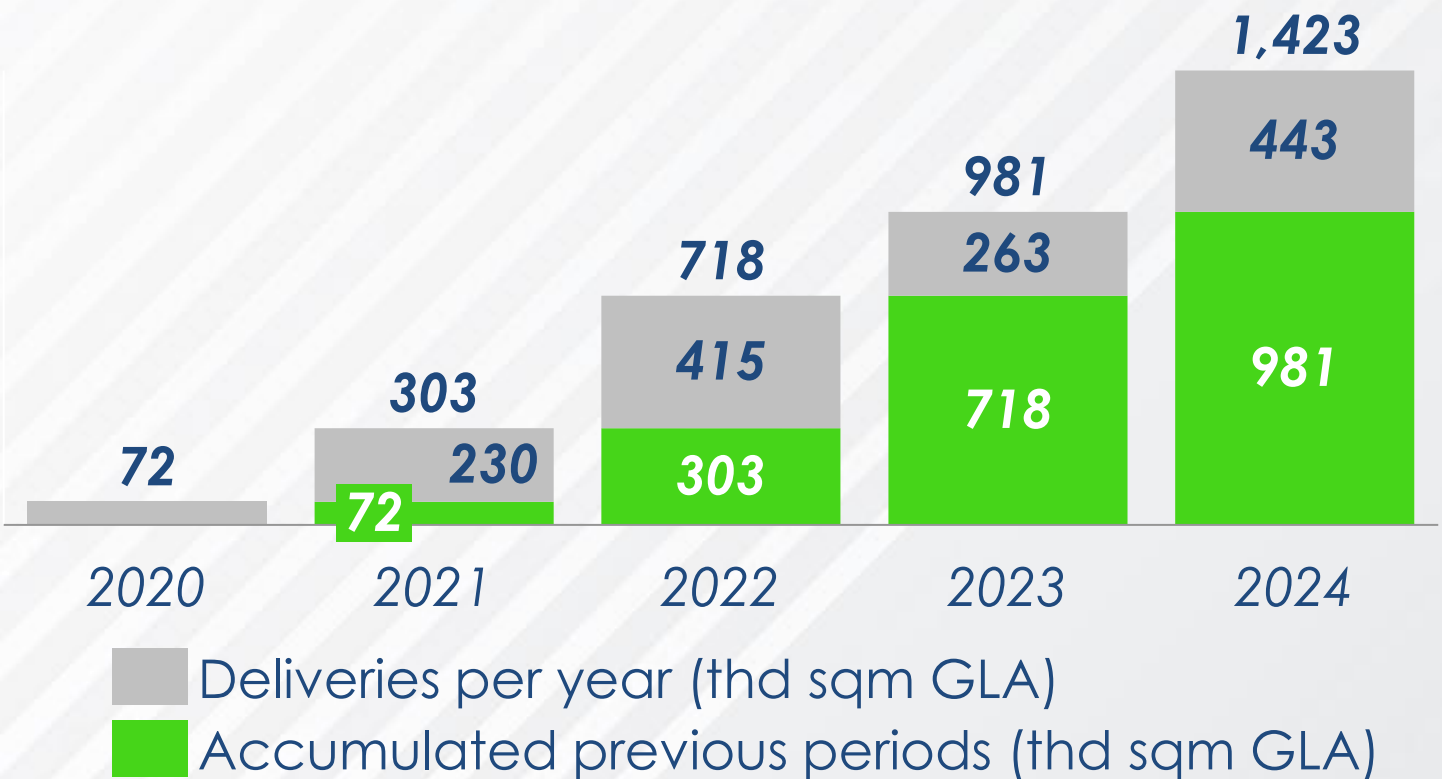


# Growth Plan Based on Strong Results

## “All FOR 1,5” PLAN (2020 - 2024)

Completion of the plan confirms production capacity...

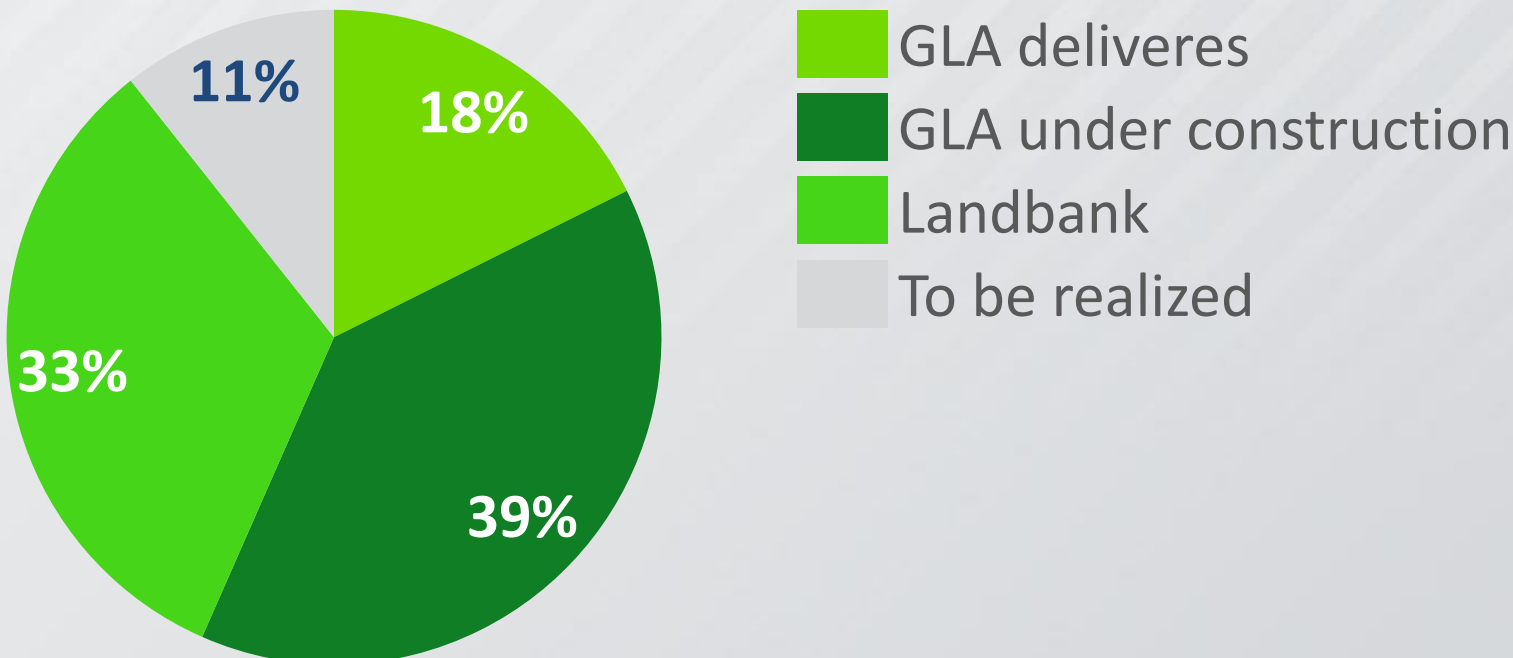
- Completed production of 1.5 million sqm of GLA from 2020 to 2024
- New production level of 500 thousand sqm GLA from 2024
- R\$ 464 million in dividends paid in the period



## “LOG 2 MILLION” PLAN (2025 - 2028)

...and support a new growth cycle until 2028

- Construction of +2 million sqm of GLA from 2025 to 2028
- Operations in all regions of the country
- Landbank mapped and 89% acquired with available capital source and operational structure ready without the need for G&A growth



# Financial and Operational Highlights



## 1Q26 Operational Performance: setting new standards of excellence in the industry

Deliveries:

**65.5**  
THD SQM GLA

Solid foundation for sustainable development and expansion in the Brazilian logistics market

Pre-leasing:

**100%**

Demonstration of strong market demand and confidence

Stabilized  
Vacancy:

**1.10%**

Significantly lower than the industry average

Gross Absorption:

**185.8**  
THD SQM GLA

Maintaining a high level of absorption

Notes: Values refer to 1Q26. Values refer to the % total share in the assets, unless otherwise indicated.



## 1Q26 Financial Highlights: combining dividends and growth to shareholders

Net income:

**R\$ 134 MM**

The company reported a record Net income , that represents a 55.2% increase compared to 1Q25.

EBITDA:

**R\$ 185.1 MM**

Representing a 53.2% increase compared to 1Q25, reinforcing the recurrence and robustness of cash Generation.

Sales Margin:

**33%**

Recycling margins ensure LOG's growing value generation as a Greenfield Asset developer.

Dividends  
Distribution:

**R\$ 31.8 MM**

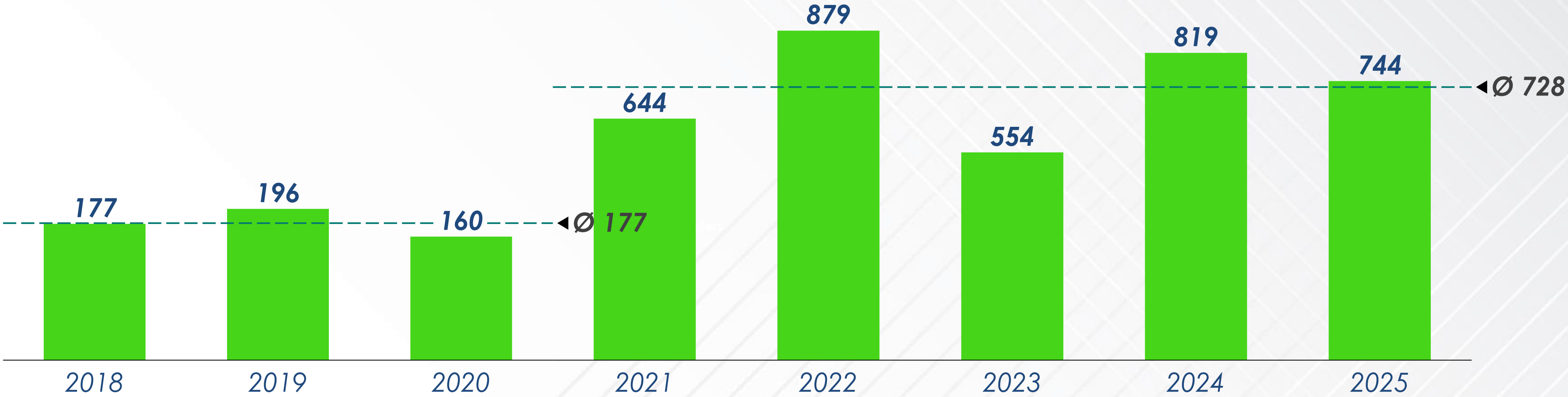
Distribution of approximately R\$0.364 per share. The payment will be made on June 30, 2026.



# Investments Evolution

## CAPEX

In R\$ million

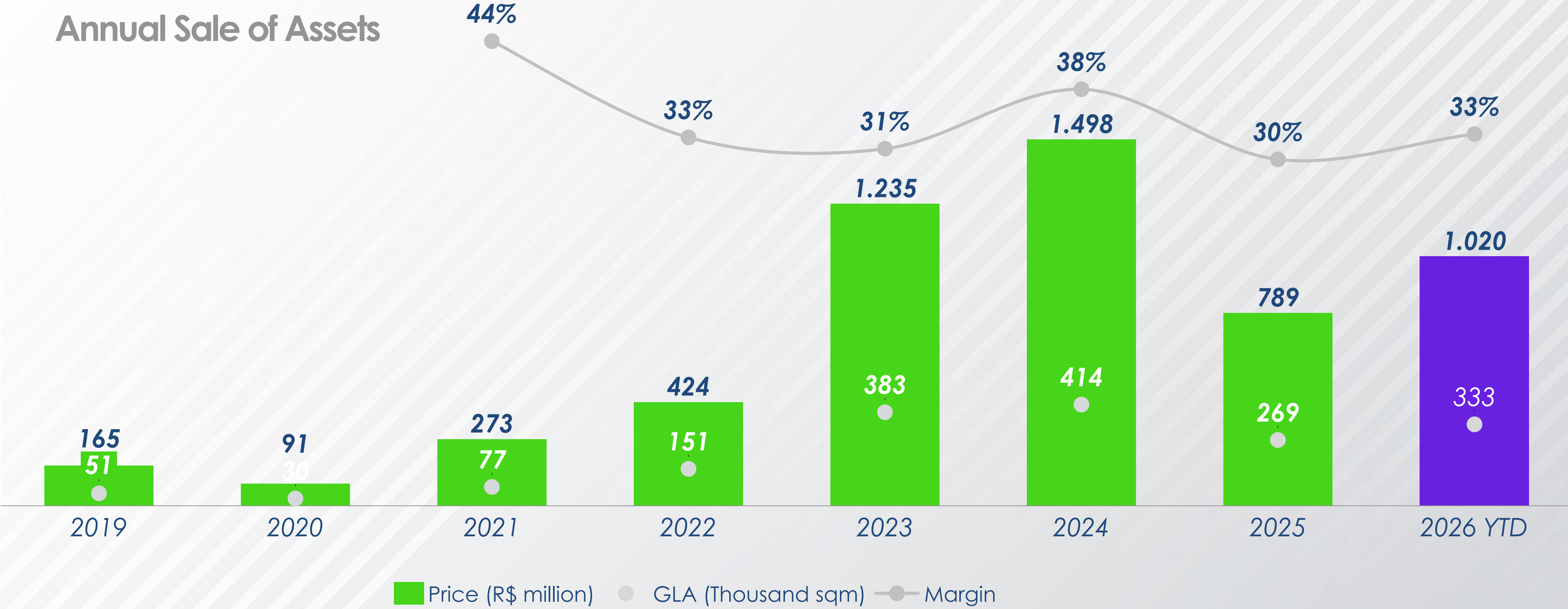


AVERAGE CAPEX: R\$ 522 M

TOTAL CAPEX: R\$ 4,173 M



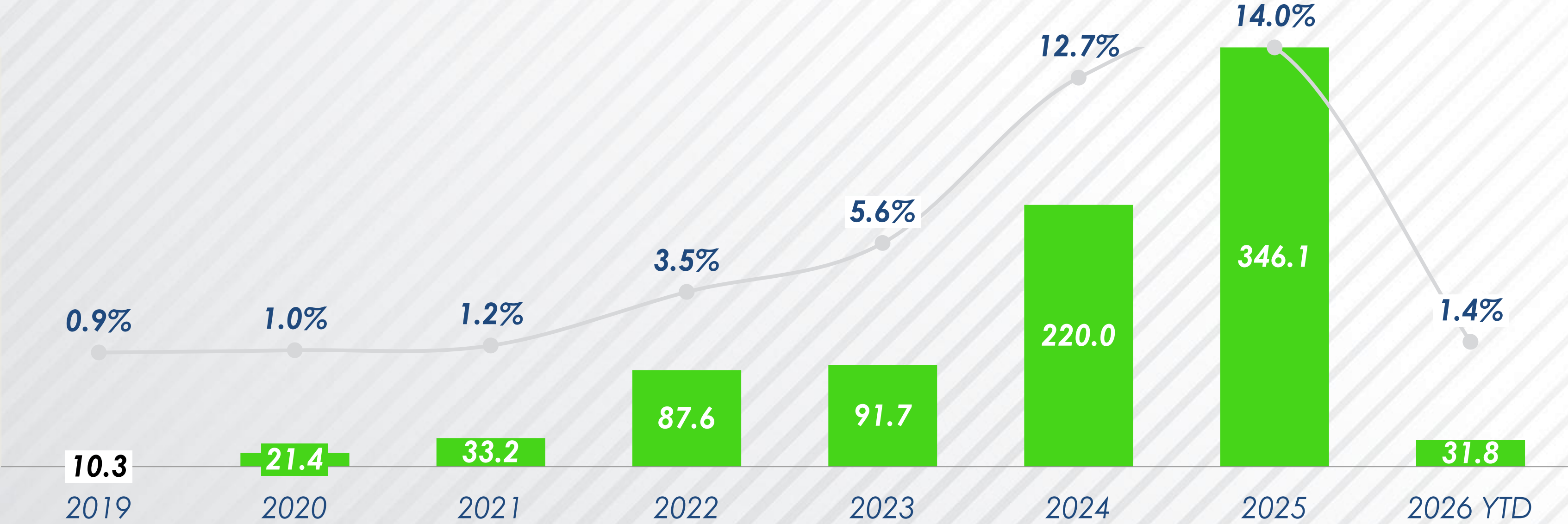
# Sales Evolution





# Dividends Distribution

Dividend Pay-out (cash)



—●— Dividend Yield  
■ Dividend Distribution (R\$ million)



# Financial Indicators: P&L

**Net Revenue**  
in R\$ million



**EBITDA and Margin**  
in R\$ million and %



**Net Income and Margin**  
in R\$ million and %

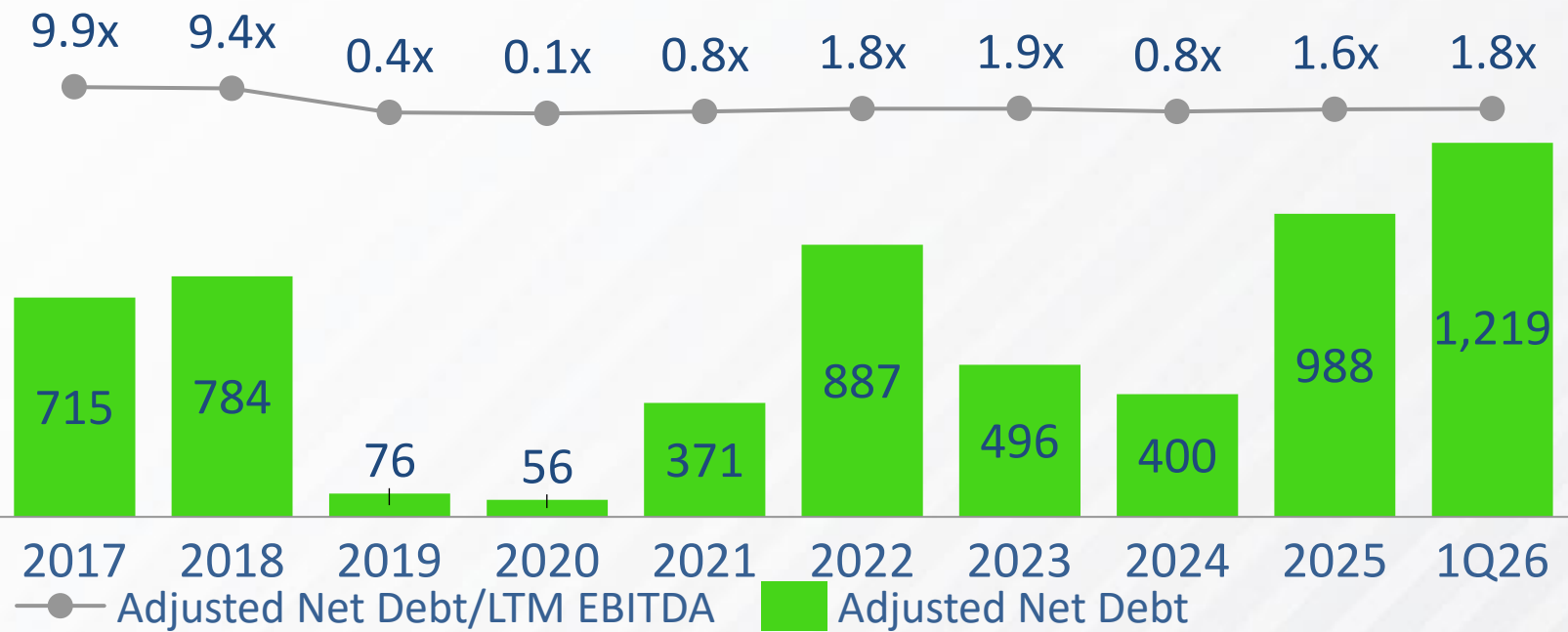


**Investment Properties**  
in R\$ million



Financial Indicators: Indebtness

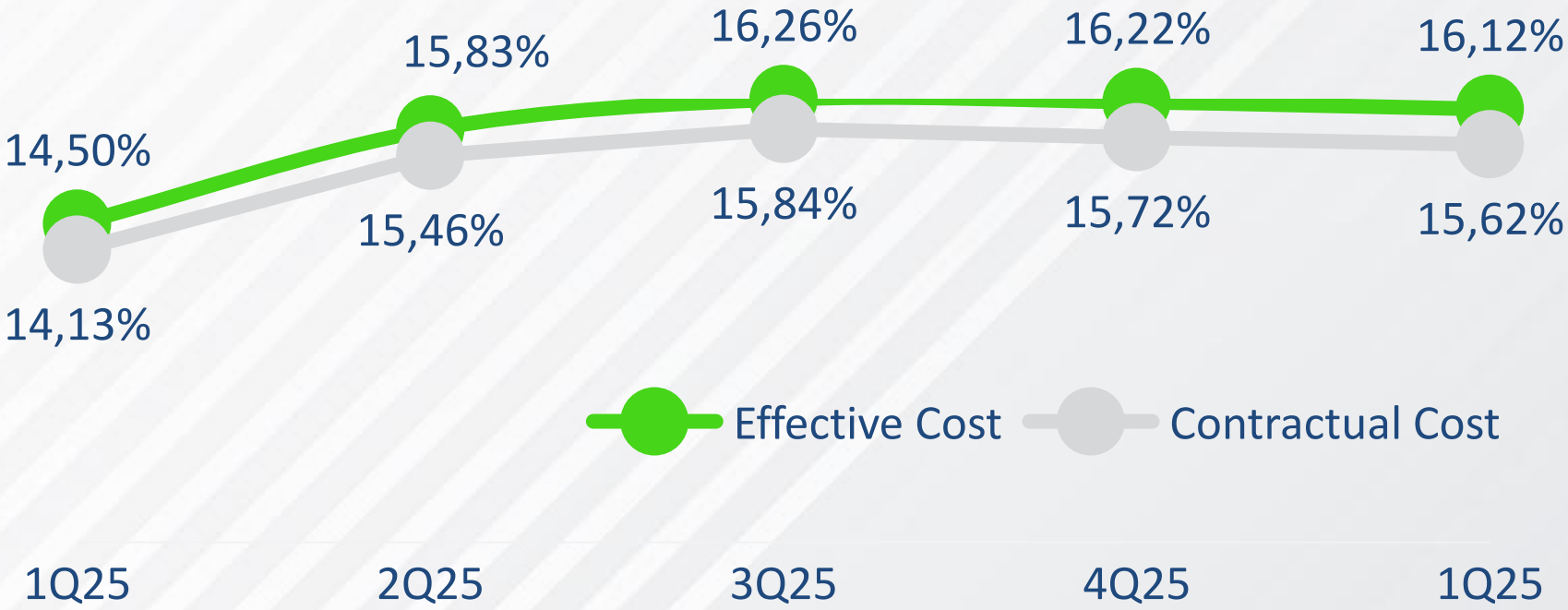
Adj. Net Debt and Adj. Net Debt/LTM EBITDA  
in R\$ million



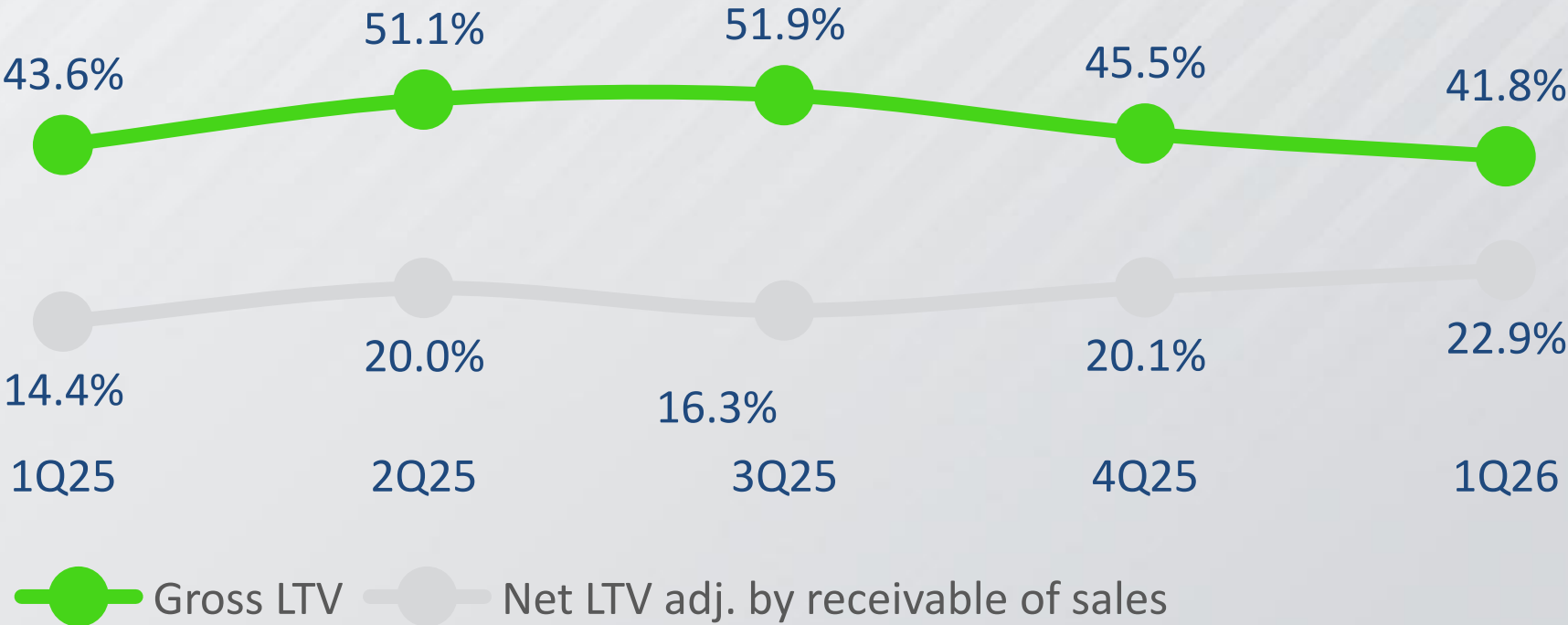
Debt Amortization Schedule  
in R\$ million



Cost of Debt



Loan to Value



## Income Statement (in R\$ Thousands)

| In thousand BRL                                   | 1Q26            | 1Q25            | VAR. %         |
|---------------------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| <b>Net revenue</b>                                | <b>66.076</b>   | <b>55.327</b>   | <b>19,4%</b>   |
| Costs of services provided                        | (2.447)         | (1.304)         | 87,7%          |
| <b>Gross profit</b>                               | <b>63.629</b>   | <b>54.023</b>   | <b>17,8%</b>   |
| <b>Operating expenses</b>                         | <b>117.482</b>  | <b>64.259</b>   | <b>82,8%</b>   |
| Selling expenses                                  | (3.296)         | (2.401)         | 37,3%          |
| General and administrative expenses               | (12.107)        | (12.534)        | -3,4%          |
| Other operating expenses                          | (1.954)         | (1.303)         | 50,0%          |
| Development of assets                             | 134.839         | 80.497          | 67,5%          |
| Equity interest                                   | 2.555           | 744             | 243,4%         |
| <b>EBIT</b>                                       | <b>183.666</b>  | <b>119.026</b>  | <b>54,3%</b>   |
| <b>Financial Result</b>                           | <b>(39.919)</b> | <b>(26.046)</b> | <b>53,3%</b>   |
| Financial expenses                                | (75.943)        | (57.292)        | 32,6%          |
| Financial income                                  | 36.024          | 31.246          | 15,3%          |
| <b>EBT</b>                                        | <b>143.747</b>  | <b>92.980</b>   | <b>54,6%</b>   |
| <b>Income tax and social contribution</b>         | <b>(9.718)</b>  | <b>(6.615)</b>  | <b>46,9%</b>   |
| Current                                           | (15.656)        | (9.833)         | 59,2%          |
| Deferred                                          | 5.938           | 3.218           | 84,5%          |
| <b>Net profit</b>                                 | <b>134.029</b>  | <b>86.365</b>   | <b>55,2%</b>   |
| <b>Net profit of controlling shareholders</b>     | <b>134.035</b>  | <b>86.313</b>   | <b>55,3%</b>   |
| <b>Net profit of non controlling shareholders</b> | <b>(6)</b>      | <b>52</b>       | <b>-111,5%</b> |

# Balance Sheet

(in R\$ Thousands)

| ASSETS                                      | 1Q26      | 4Q25      | VAR. % | LIABILITIES                    | 1Q26      | 4Q25      | VAR. % |
|---------------------------------------------|-----------|-----------|--------|--------------------------------|-----------|-----------|--------|
| Current assets                              |           |           |        | Current liabilities            |           |           |        |
| Cash and cash equivalents                   | 50.441    | 19.468    | 159,1% | Accounts payable               | 61.878    | 54.123    | 14,3%  |
| Marketable securities                       | 339.582   | 208.182   | 63,1%  | Loans and debentures           | 557.245   | 478.364   | 16,5%  |
| Accounts receivable                         | 328.090   | 581.756   | -43,6% | Salaries, charges and benefits | 23.007    | 19.616    | 17,3%  |
| Recoverable Taxes                           | 31.522    | 32.750    | -3,7%  | Taxes payable                  | 38.685    | 37.970    | 1,9%   |
| Anticipated expenses                        | 4.255     | 2.517     | 69,1%  | Land payables                  | 92.608    | 102.639   | -9,8%  |
| Other current assets                        | 6.911     | 4.113     | 68,0%  | Land Swap                      | 105.784   | 67.856    | 55,9%  |
| Total current assets                        | 760.801   | 848.786   | -10,4% | Advances from customers        | 2.118     | 2.049     | 3,4%   |
|                                             |           |           |        | Others                         | 46.205    | 58.002    | -20,3% |
|                                             |           |           |        | Total current liabilities      | 927.530   | 820.619   | 13,0%  |
| Noncurrent assets                           |           |           |        | Noncurrent liabilities         |           |           |        |
| Marketable securities                       | 126.672   | 243.254   | -47,9% | Loans and debentures           | 1.661.038 | 1.760.393 | -5,6%  |
| Derivative instruments                      | 99.269    | 73.367    | 35,3%  | Derivative instruments         | 10.030    | 6.727     | 49,1%  |
| Receivables                                 | 220.921   | 265.597   | -16,8% | Land Swap                      | 143.989   | 127.122   | 13,3%  |
| Prepaid expenses                            | 13.938    | 12.326    | 13,1%  | Deferred taxes                 | 132.841   | 158.006   | -15,9% |
| Recoverable taxes                           | 38.606    | 37.826    | 2,1%   | Land payables                  | 57.517    | 41.944    | 37,1%  |
| Deferred Income tax and social contribution | 95.510    | 95.510    | 0,0%   | Lease liability                | 141.110   | 134.900   | 4,6%   |
| Others                                      | 18.580    | 18.594    | -0,1%  | Others                         | 28.751    | 7.258     | 296,1% |
| Investment in joint ventures                | 159.879   | 158.321   | 1,0%   | Total noncurrent liabilities   | 2.175.276 | 2.236.350 | -2,7%  |
| Investment property                         | 5.312.482 | 4.918.305 | 8,0%   |                                |           |           |        |
| Property and equipment                      | 9.380     | 3.944     | 137,8% | Equity                         |           |           | VAR. % |
| Intangible assets                           | 14.530    | 13.855    | 4,9%   | Shareholders of the company    | 3.741.493 | 3.606.441 | 3,7%   |
| TOTAL NONCURRENT ASSETS                     | 6.109.767 | 5.840.899 | 4,6%   | Noncontrolling interests       | 26.269    | 26.275    | 0,0%   |
|                                             |           |           |        | TOTAL EQUITY                   | 3.767.762 | 3.632.716 | 3,7%   |
| TOTAL ASSETS                                | 6.870.568 | 6.689.685 | 2,7%   | TOTAL LIABILITIES & EQUITY     | 6.870.568 | 6.689.685 | 2,7%   |

# Cash Flow Statement (in R\$ Thousands)

| IN THOUSAND BRL                                              | 1Q26             | 1Q25             | VAR. %         |
|--------------------------------------------------------------|------------------|------------------|----------------|
| <b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>                   |                  |                  |                |
| Profit for the period                                        | 134.029          | 86.365           | 55,2%          |
| Reconciliation of profit to cash generated by op. activities | (100.467)        | (52.170)         | 92,6%          |
| Decrease (increase) in operating assets                      | (30.787)         | (15.842)         | 94,3%          |
| Increase (decrease) in operating liabilities                 | 11.825           | (27.943)         | -142,3%        |
| Amounts paid for labor, tax and civil risks                  | (55)             | (34)             | 61,8%          |
| Income tax and social contribution paid                      | (8.976)          | (14.238)         | -37,0%         |
| <b>Net cash generated/used in operating activities</b>       | <b>5.569</b>     | <b>(23.862)</b>  | <b>-123,3%</b> |
| <b>CASH FLOW FROM INVESTMENT ACTIVITIES</b>                  |                  |                  |                |
| Increase in marketable securities                            | (410.596)        | (77.007)         | 433,2%         |
| Decrease in marketable securities                            | 408.744          | 154.997          | 163,7%         |
| Increase in / acquisition of investments                     | (3)              | (16)             | -81,3%         |
| Dividends received from subsidiaries                         | 1.000            | 2.000            | -50,0%         |
| Acquisition of investment properties                         | (171.320)        | (169.745)        | 0,9%           |
| Proceeds from sale of subsidiaries/land                      | 325.929          | 135.438          | 140,6%         |
| Others                                                       | (2.087)          | (2.048)          | 1,9%           |
| <b>Net cash generated/used in investing activities</b>       | <b>151.667</b>   | <b>43.619</b>    | <b>247,7%</b>  |
| <b>CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES</b>                   |                  |                  |                |
| Amortization of loans, financing and debentures              | (45.810)         | (52.541)         | -12,8%         |
| Interest paid                                                | (58.592)         | (82.698)         | -29,1%         |
| Lease payments                                               | -                | (201)            | -100,0%        |
| Disposal (acquisition) of treasury shares                    | -                | (244)            | -100,0%        |
| (Payment) receivable from derivative                         | (21.861)         | (18.244)         | 19,8%          |
| <b>Net cash generated/used in financing activities</b>       | <b>(126.263)</b> | <b>(153.928)</b> | <b>-18,0%</b>  |
| <b>Increase/Decrease in cash and cash equivalents</b>        | <b>30.973</b>    | <b>(134.171)</b> | <b>-123,1%</b> |
| <b>CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>                             |                  |                  |                |
| <b>At the beginning of the period</b>                        | <b>19.468</b>    | <b>226.237</b>   | <b>-91,4%</b>  |
| <b>At the end of the period</b>                              | <b>50.441</b>    | <b>92.066</b>    | <b>-45,2%</b>  |

# ESG

## Environmental, Social & Governance



# ESG: building the future with commitment and responsibility

## LEED certification

- The Company uses construction methods that promote greater comfort for users and contribute to the preservation of the environment.
- LOG has two projects with LEED Silver certification: LOG Viana, LOG Itapeva, while LOG Salvador is undergoing the certification process.

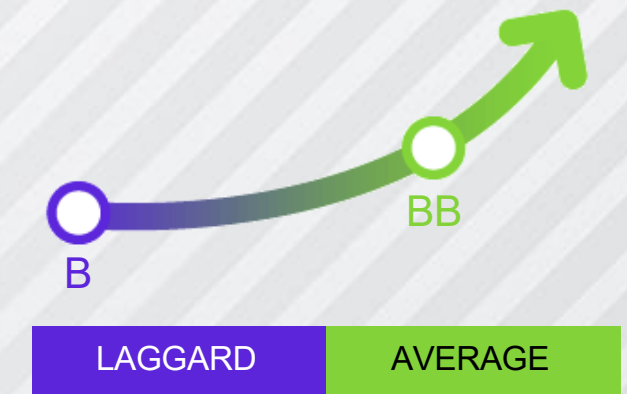
## Environmental LOG

LOG develops drainage systems that enable the reuse of water from activities that use it, contributing to environmental sustainability and ensuring greater efficiency and reduced operating costs.

- All projects are certified with I-REC renewable energy certificate. This demonstrates our continuous effort to minimize environmental impact and promote the transition to clean energy sources.

## MSCI ESG Rating Evolution

- MSCI ESG Rating, a global organization and reference for institutional investors, specialized in evaluating performance and management in ESG issues, raised LOG's rating in 2023 to "Average", which indicates that LOG has a consistent track record in managing ESG risks and opportunities compared to its industry peers.



## Lean Project



# INVESTOR RELATIONS

---

**RAFAEL SALIBA**

CFO & IRO

**HENRIQUE SCHUFFNER**

Investor Relations  
Director

**IVAN CÂMARA**

Investor Relations  
Specialist

---

Av. Professor Mário Werneck, 621  
10º andar, Estoril, Belo Horizonte - MG  
Zip Code 30455-610

---

[ri.logcp.com.br](http://ri.logcp.com.br)

Institutional  
**Presentation**

**LOGG**  
B3 LISTED NM

