

Gisela Bravo Bienvenidos a la presentación del informe trimestral de resultados financieros del segundo semestre del 2021 de Latam Logistic Properties. Los mismos fueron divulgados el pasado 30 de julio y reportado a las autoridades respectivas. La información aquí presentada contiene "declaraciones prospectivas". Nos acompaña hoy Mike Fangman, CEO de LLP quien dará una introducción acerca de la estrategia y condiciones de mercadeo. El informe de resultados será presentado por la CFO de LLP, Annette Fernandez. El comunicado de prensa con detalle de la información está disponible en <https://ir.latamp.com>. Al ser esta una presentación de resultados financieros ya divulgados, agradecemos que si hay alguna pregunta la hagan llegar a annette@latamp.com, esta llamada no incluirá sesión de Preguntas y Respuestas. Adelante Sr Fangman.

Mike Fangman Gracias Gisela y buenas tardes a todos.

El segundo trimestre y la primera mitad del año superaron nuestras expectativas, tanto en términos de resultados como de perspectivas para 2021 y más allá. Al cierre del segundo trimestre habíamos crecido en 131.000 m² lo que representa el 97% de nuestro plan de negocios para 2021. Esta actividad durante el primer semestre incluyó el arrendamiento de nuestra cartera de desarrollo, destacando el pre-arrendamiento de 31,200 metros cuadrados a Alicorp en Lima; así como nuevas adquisiciones de activos que actualmente se encuentran en proceso de debida diligencia. Toda esta actividad en el primer semestre se traduce en un ingreso anual operativo neto contratado de \$ 33.1 millones de dólares que se reflejará en nuestro NOI durante los próximos trimestres. Esto representa un aumento cercano al 80 por ciento en comparación con el NOI de los últimos doce meses.

Continuamos viendo el fortalecimiento de la demanda de espacio logístico moderno en un entorno en el que la oferta de almacenes de clase A está excepcionalmente limitada, lo que resulta en condiciones de mercado favorables y pocas vacantes para instalaciones de clase A. La desocupación en el segmento clase A son de 4.2% en Bogotá, 0% en Lima y 2.8% en San José, Costa Rica. Esto también se refleja en las altas tasas de ocupación de nuestro portafolio operativo, que cerró el trimestre en 98,3%, con Colombia y Perú al 100%.

El comercio electrónico se ha convertido en uno de los principales impulsores de la demanda de bienes raíces logísticos modernos. La pandemia de COVID-19 aceleró la adopción del comercio electrónico en nuestros mercados, con un crecimiento esperado en la penetración de las ventas de comercio electrónico del 3% al 25% durante los próximos 10 años. Este aumento en las ventas de comercio electrónico se traducirá en una necesidad de nuevos inmuebles logísticos modernos que hoy en día es inexistente. El comercio electrónico representa cerca del 20% de nuestra cartera, frente al 15% hace un año.

Hay varios impulsores que contribuyen a una demanda superior a la esperada de espacios logísticos modernos.

- Primero, existe una gran demanda de espacios logísticos de clase A por parte del sector del comercio electrónico.
- En segundo lugar, existe una aguda escasez de bienes raíces logísticos modernos causada por la obsolescencia generalizada del stock de almacén logístico existente.

- En tercer lugar, las crecientes necesidades de nuestros clientes de reacondicionar sus cadenas de suministro con un almacén moderno y eficiente.
- Y por último, el aumento del consumo y la favorable demografía en nuestros mercados

Basamos nuestra estrategia de crecimiento en satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Hemos estado atendiendo cada vez más solicitudes de nuestros clientes actuales y potenciales para ser proveedores de bienes raíces logísticos en la Región Andina y Centroamérica. Como resultado, estamos acelerando nuestros planes de expansión en la región trabajando en nuevas oportunidades en Ecuador, Panamá y Chile.

Todos estos impulsores de la demanda son la base de nuestro plan de negocios de 5 años altamente ejecutable para crecer en más del 250% para 2025.

Cuando observamos los factores que afectan la oferta, la interrupción causada por la pandemia provocó que la nueva construcción de instalaciones logísticas se restringiera significativamente en todos nuestros mercados. Las barreras que existen en nuestros mercados, incluida la falta de terrenos adecuados, los procesos de permisos y derechos cada vez más difíciles y costosos, así como el aumento de los precios de los insumos para la construcción, mantendrán las nuevas construcciones en niveles bajos y mantendrán las tasas de desocupación en niveles bajos en el corto plazo.

Aprovechando esta brecha entre la oferta y la demanda existente, iniciamos nuevas construcciones en todos nuestros mercados por un total de 82,700

metros cuadrados en 5 edificios, y cerca del 60% de estos inicios de construcción son pre-arrendados.

Antes de cerrar, me gustaría hablar sobre la situación en Perú y nuestra perspectiva con respecto a las elecciones.

Los resultados de las elecciones peruanas han creado una sensación de incertidumbre en torno a la política económica futura en Perú. Sin embargo, vemos esto mitigado por la juramentación del nuevo ministro de Economía, Pedro Franke, y su compromiso declarado de actuar con responsabilidad fiscal y mantener la deuda en un nivel prudente. A pesar de esta incertidumbre, nuestra perspectiva a largo plazo sigue siendo prudentemente positiva. Vemos que la economía peruana se beneficia de un nuevo ciclo de materias primas impulsado por la descarbonización de la economía global y el cambio hacia energías más limpias. Además, los cambios estructurales en los patrones de gasto hacia el comercio electrónico, la población joven de Perú y su clase media en rápido crecimiento están impulsando un mayor consumo y continuarán impulsando la demanda de bienes raíces logísticos modernos.

Nuestras operaciones peruanas están 100% dolarizadas y representan el 23% de nuestra cartera total. En un escenario de mayor riesgo político, LLP está preparada para mitigar su exposición reorientando su despliegue de capital a otros países de la región.

De cara al próximo ciclo electoral en la región, creemos que la modernización de la cadena de suministro y el comercio electrónico continuarán impulsando la demanda creciente de bienes raíces logísticos. En el negocio inmobiliario, la

ubicación importa, y ningún portafolio en los países donde operamos tiene una mejor estrategia de ubicación que la nuestra.

Estamos construyendo una cartera resistente a las interrupciones. Tenemos una base de clientes altamente diversificada que abarca industrias y tamaños de espacio, y ninguno de nuestros clientes supera el 8% de los ingresos.

Nuestro equipo experimentado sigue determinado en su compromiso con nuestros clientes y estará atento a la búsqueda de señales de una demanda más lenta. Tenemos una gran experiencia, cada miembro de nuestro equipo ejecutivo tiene más de 20 años de experiencia en este mercado. Hemos superado muchos períodos de volatilidad, y nuestra experiencia nos dice que cuando enfrentamos situaciones adversas, recurrimos a nuestras fortalezas y las convertimos en oportunidades.

En resumen, estamos preparados para una gran segunda parte del año. La solidez y resistencia de nuestra cartera y la experiencia de nuestro equipo nos permitirán superar la volatilidad que pueden crear los ciclos electorales. Como resultado, la empresa está posicionada para tener éxito en la creación de valor a largo plazo para todas las partes interesadas.

Con eso, paso la palabra a Annette, quien nos explicará los números.

Annette Fernandez Gracias, Mike y buenas tardes a todos.

Tuvimos un excelente segundo trimestre y primera mitad del año concluyendo con solidos resultados operativos que cumplieron y superaron nuestras expectativas para el 2021.

Antes de comenzar, me gustaría recordarles que el dólar estadounidense es la moneda funcional de LLP y es la forma en que presentamos nuestra información financiera.

Ahora, pasemos a nuestros resultados. Los ingresos del segundo trimestre fueron \$6.2 millones de dólares, de los cuales el 83% esta denominado en dólares estadounidenses. Además, el 80% de nuestros ingresos contratados son arrendamientos denominados en dólares estadounidenses. Los ingresos contratados incluyen arrendamientos que comenzaran dentro de los próximos doce meses a medida que se entreguen los edificios a nuestros clientes.

La utilidad operativa neta de nuestras propiedades fue de \$5.6 millones de dólares en el segundo trimestre, lo que representa un aumento cercano al 47% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este aumento fue impulsado principalmente por un crecimiento del 37% del portafolio arrendado o 107,000 metros cuadrados de nuevos arrendamientos que iniciaron en los últimos doce meses.

El EBITDA ajustado del trimestre fue de \$4.4 millones de dólares, un aumento del 50% en comparación con el mismo periodo del año pasado. El margen del EBITDA ajustado del trimestre fue del 69% de los ingresos totales, lo que representa una mejora cercana a los 5 puntos básicos en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este aumento en el margen del EBITDA ajustado

refleja la escalabilidad de la plataforma a medida que va creciendo el portafolio operativo. Esperamos que el margen de EBITDA ajustado continúe mejorando a medida que nuestro plan de negocios se vaya ejecutando con la expectativa de estabilizarse en los rangos de los 80% una vez el portafolio operativo alcance el 1.4 millones de metros cuadrados para el 2025.

Los fondos provenientes de las operaciones o FFO fueron de \$2 millones de dólares en el segundo trimestre y \$3.3 millones de dólares en el primer semestre.

Pasando a valoraciones de nuestro portafolio. Siguiendo las mejores prácticas del mercado, en el segundo trimestre comenzamos ciclos semestrales de valorización, efectuados por terceros, sobre nuestras propiedades de inversión. El efecto de esta valorización semestral resultó, en una ganancia no monetaria en la valuación de nuestro portafolio propio y administrado de \$13.7 millones de dólares. La ganancia en la valuación de nuestro portafolio fue impulsada principalmente por la creación de valor que se genera cuando nuestra reserva de terrenos se pone a trabajar con el inicio de 82,700 metros cuadrados de nuevos desarrollos de los cuales 51,300 metros cuadrados se encuentran en pre-arrendamientos y las adquisiciones en los últimos doce meses de edificios estabilizados que generan valor.

Ahora vamos a pasar a nuestro Balance y Liquidez. Durante el trimestre, cerramos con éxito \$15 millones de dólares en una línea de crédito puente a corto plazo para financiar el crecimiento inmediato de cara a la emisión pública inicial de acciones. Además, tomamos prestados \$6 millones de dólares de nuestras líneas de crédito garantizadas para financiar nuestros desarrollos en

Colombia. También tenemos liquidez adicional con una capacidad de endeudamiento de hasta \$25.9 millones de dólares en nuestras líneas aseguradas con la IFC para financiar el desarrollo en nuestro proyecto en Perú. El costo promedio ponderado de la deuda es de 5.8% y el plazo remanente ponderado de nuestra deuda es de 11.1 años sin vencimientos significativos en nuestros financiamientos al nivel de los proyectos en los próximos doce meses.

En resumen, estamos muy satisfechos con nuestros resultados en 2021. Reflejan nuestra estrategia enfocada, la calidad de nuestro portafolio y las sólidas condiciones operativas.

Entramos en la segunda mitad del año confiados en nuestra capacidad para seguir aumentando las ganancias con un plan de crecimiento tangible liderado por el mejor y más experimentado equipo en el mercado.

Con esto, concluimos nuestra conferencia sobre los resultados del segundo trimestre.

Muchas gracias por su tiempo.