



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 1T19. Estão presentes, hoje, conosco os senhores Felipe Góes, Diretor-Presidente da São Carlos, Fabio Itikawa, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; e Fabiana Lawant, Gerente de Relações com Investidores.

O áudio e os slides estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site de RI da Companhia [www.scsa.com.br/ri](http://www.scsa.com.br/ri).

Informamos que a apresentação será gravada e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa.

Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a conferência, por favor, chame o operador, digitando \*0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da São Carlos, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Alterações na política macroeconômica ou na legislação, e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da São Carlos e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao senhor Felipe Góes, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

**Felipe Góes:**

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês para falar sobre os resultados do 1T19. Como sempre, eu começo esta apresentação com um resumo das principais mensagens que estão na página dois da apresentação. Três mensagens principais: a primeira é em relação à valorização do nosso portfólio. Encerramos este 1T com um portfólio avaliado em R\$4,2 bilhões, o que representa um NAV por ação de R\$56,06, um crescimento de 6,8% em relação ao 1T18.

Em relação à reciclagem do nosso portfólio, o grande destaque deste trimestre foi a conclusão das vendas de terrenos que fizemos em São Paulo, na Marginal Tietê, que eu vou dar mais detalhes a seguir. E, por outro lado, a compra de um centro de conveniência, também na cidade de São Paulo, no Jardim das Perdizes, de que eu também vou dar mais detalhes a seguir.

Portanto, encerramos este trimestre com uma vacância na faixa de 15%; é bem abaixo das vacâncias médias de mercado. Hoje, as consultorias apontam para uma vacância média de 20% no mercado de São Paulo, e de 30% no mercado do Rio de Janeiro. Portanto, é um desempenho muito melhor do que as médias de mercado e estável em relação há um ano.

Em relação à nossa rentabilidade, a segunda mensagem para a qual eu gostaria de chamar a atenção é o crescimento do FFO de margem de 65% em relação ao mesmo período do ano passado. Alcançamos R\$15 milhões de FFO neste ano. Esse resultado é explicado em grande parte pela gestão de passivos que a Companhia tem feito, buscando reduzir seus custos com endividamento, o que leva a um resultado de FFO



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

melhor neste trimestre, e uma tendência positiva nessa área, já que continuamos com uma gestão ativa dos nossos passivos.

Um destaque importante também é o crescimento das nossas receitas com locações. As receitas ficaram estáveis porque, no 1T18, ainda tínhamos, no portfólio, o Morumbi Park, um imóvel grande da Companhia, que foi vendido em março de 2018. E, neste ano, não temos esse imóvel; portanto, numa comparação de trimestre contra trimestre, as receitas ficam estáveis, o que significa que houve crescimento irrelevante na nossa mesma base de imóveis.

Divulgamos, então, um número de 8,2% de crescimento na mesma base; portanto, acima da inflação, indicando a resiliência do nosso portfólio, a excelente qualidade dos nossos ativos e a capacidade comercial da nossa equipe.

Por fim, falando da nossa estrutura de capital, destaco que encerramos este trimestre com uma dívida líquida sobre o valor de portfólio de quase 24%, um percentual bastante saudável, 5,5x o nosso EBITDA recorrente. Um resultado bom; significa que a Companhia tem uma posição de equilíbrio no seu balanço e uma capacidade de crescimento relevante.

Estamos muito atentos às oportunidades de aquisição, sempre com essa visão oportunista, que é a marca da Companhia, ou seja, comprar imóveis com potencial de valorização, realizar esses ganhos e depois vender os imóveis consolidados. E, com isso, entregar uma rentabilidade superior aos seus acionistas através desses ganhos de capital que conseguimos fazer ao longo dos anos.

Com isso, o nosso NAV por ação é o que mais cresce no mercado. Vamos pegar uma série de dez anos por exemplo. É a companhia que mais cresce do ponto de vista de NAV por ação; consegue reciclar capital e entregar valor para os seus acionistas.

Gostaria de passar rapidamente à página três para um resumo da venda desses imóveis que fizemos, aqui, em São Paulo, na Marginal Tietê. Eram dois terrenos que ficavam ao lado do nosso edifício Jardim Tietê, onde era sede da Ericsson. E esses terrenos eram usados basicamente como estacionamento; portanto, geravam uma renda marginal à Companhia. Achemos que era um momento bom de venda. Fizemos um processo competitivo e chegamos a valores muito interessantes pagos em dinheiro, que não tem permuta nem recursos para receber no futuro.

Conseguimos executar a venda desses dois terrenos e fechá-las no dia 6 de maio, portanto, posterior ao fechamento do trimestre. Mas já podemos divulgar e confirmar a execução dessas escrituras definitivas pelo valor total de R\$72,8 milhões (a soma dos dois terrenos). Eu ressalto que, aproximadamente, R\$50 milhões foram recebidos no mês de maio, e o resultado dessa venda estará registrado só no 2T, que é quando a escritura foi fechada.

É um negócio muito bom para a Companhia porque são ativos, que, como eu disse, geravam muito pouco retorno, e agora é um caixa que vem para a Companhia para melhorar a nossa gestão de passivos e abrir espaço para novos negócios e novas aquisições. Portanto, estamos muito felizes por termos executado esse negócio, a capacidade do nosso time de Novos Negócios de encontrar essas oportunidades de transformar ativos que tinham gerado muito pouco valor para nós e que, agora, aumentam (e muito) a nossa capacidade de investimento.

Por outro lado, queria também citar um negócio que fizemos que está descrito na página quatro da apresentação, que foi a compra de mais um centro de conveniência para a Best Center, a nossa subsidiária



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

integral dedicada ao negócio de centro de conveniência no Brasil. Essa compra foi realizada bem final do trimestre, em 28 de março, portanto, ainda tem pouco impacto no resultado financeiro da Companhia, mas é bastante relevante por dois motivos.

O primeiro é pela qualidade do ativo. Nós estamos comprando um imóvel num bairro que está em alto crescimento, que é o Jardim das Perdizes. É um empreendimento em conjunto entre Tecnisa e (08.23) com várias torres residenciais que serão lançadas, com a própria consolidação da Torre Comercial, que faz parte desse empreendimento, que terá, ao longo dos anos, mais pessoas trabalhando, e essas pessoas vão consumir nesse Centro de Conveniência.

É um Centro que hoje tem uma ocupação próxima de 90%, só uma loja no subsolo não está hoje ocupada. Todas as demais estão ocupadas basicamente, com varejistas de conveniência como minimercado, farmácia, padaria e restaurantes, ou seja, um foco muito alinhado com o nosso negócio na Best Center.

O primeiro motivo, como eu disse, é o ótimo ativo que nós compramos. E, o segundo é a forma de financiamento. Esse é um negócio fechado a R\$20,6 milhões, é um ativo de 2.600 m<sup>2</sup>, e nós financiamos R\$20 milhões desse valor em uma taxa de CDI + 1,1%, com carência de pagamento principal de 12 anos. Portanto, é um negócio que vai gerar para *upside* para a Companhia já a partir do primeiro mês.

Então, estamos muito felizes com o negócio, muito satisfeitos. Isso vai agregar muito o nosso portfólio da Best Center, que, agora, chega a 33 centros inaugurados. Estamos nos aproximando de 70 mil m<sup>2</sup> de ABL inaugurados. É um negócio que cresce e cresce rápido, e estamos muito animados com as perspectivas desse negócio nos próximos anos.

Com isso, eu passo a palavra à Fabiana, que dará mais detalhes sobre os nossos resultados, e retornarei ao final para responder suas perguntas.

**Fabiana Lawant:**

Obrigada, Felipe. Bom dia a todos. É um prazer estar com vocês aqui de novo. Vamos começar no slide cinco para passar os principais indicadores. A receita bruta com locações no trimestre ficou em R\$60,4 milhões, estável em relação ao 1T18, e a Empresa teve uma margem NOI do 91,2 %.

Aqui um destaque para o EBITDA que teve valor absoluto superior ao 1T18, mesmo considerando uma base menor com a venda do Morumbi Park. Então, EBITDA com R\$44,1 milhões, com uma margem expressiva de 77%, 2% acima da margem do 1T18.

Aqui, novamente o FFO chama atenção. No trimestre nós ficamos com um FFO de R\$15,2 milhões e com uma margem de 27%, 10% superior à margem do 1T18. O lucro líquido recorrente ficou em R\$4,8 milhões, e sem os ajustes de recorrência, o lucro líquido contábil foi de R\$5,9 milhões. O NAV ficou em R\$3,2 milhões, e aqui também um destaque para o NAV por ação, que, em março, ficou R\$56,6 reais, um aumento de 6,8% em relação ao 1T18.

Passando agora para o slide seis, temos a evolução da vacância do portfólio da Companhia. Como o Felipe comentou, nós ficamos com 15,2% de vacância física e 14,7% de vacância financeira. Esse número é estável quando o comparamos com o 1T18, e houve um aumento em relação ao 4T18, impactado, principalmente, por algumas rescisões de contratos de locação. Como detalhamos no *release*, nós estamos falando dos edifícios SPOP 10 e do Globaltech, em São Paulo.



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

Indo para o slide sete da receita. Muito embora a receita tenha ficado estável com relação à receita do 1T18, então de R\$70,3 milhões para R\$70,4 milhões, quando fazemos a análise da mesma base de ativos, o que percebemos é um aumento bem expressivo, de 8,2% entre os dois períodos.

Olhando do lado direito do slide, a composição entre os dois segmentos se mantém: 90% Office e 10% no segmento de Centros de Conveniência. Na parte de baixo do slide, temos o cálculo da receita recorrente de R\$252,4 milhões, que é a receita anualizada com base nos contratos que estão vigentes em março de 2019. E, a receita potencial, ou seja, sem vacância no portfólio da Companhia, seria de R\$296,5 milhões.

O slide nove é um slide novo que trouxemos este trimestre. Então, nós introduzimos alguns indicadores novos segmentados entre Office e Centro de Conveniência. Essa informação que trouxemos nesse slide é uma dessas informações novas, então, é o perfil do cliente entre os dois segmentos.

E, o que vocês podem ver na parte de baixo, é que o *mix* dos nossos Centros de Conveniência está alinhado com a proposta de valor do segmento, dando 25% em supermercado e 18% em alimentação. Então, é um *mix* bem focado em conveniência, como é a proposta do segmento.

No slide nove, também aqui é um detalhamento de forma segmentada da receita do NOI da Companhia. Aqui, o que eu acho importante destacarmos é o crescimento da receita do Centro de Conveniência, de R\$5,3 milhões no 1T18 para R\$6,1 milhões no 1T19, que representa um aumento de 15,1%.

A margem NOI consolidada da Companhia é de 91,2%, quando olhamos de forma segmentada, ela foi de 92,3% no segmento Office e de 82% no segmento de Centro de Conveniência.

Passando para o slide dez, como já comentamos, o EBITDA, tanto em valores absolutos quanto em margem, teve um resultado superior ao 1T18, mesmo considerando uma base menor com a venda do Morumbi Park. Então, o EBITDA ficou em R\$44,1 milhões, com margem de 77,4%.

Quando olhamos do lado direito do slide, é o cálculo do nosso EBITDA recorrente anualizado. Então, partindo da receita de R\$252,4 milhões, considerando o G&A recorrente dos últimos 12 meses, nós terminamos com um EBITDA recorrente anualizado de R\$177,8 milhões e uma margem de 74,9%.

No slide onze, como nós já temos mostrado nos últimos trimestres, o FFO vem se beneficiando da estratégia de desalavancagem que tem sido perseguida pela Companhia. Então, partindo de um EBITDA de R\$44,1 milhões, o principal impacto aqui é a melhora do resultado financeiro, que, quando o comparamos com o 1T18, saiu de R\$29,2 milhões para R\$24,2 milhões.

Nós terminamos com um FFO de R\$15,2 milhões, que é um aumento expressivo de R\$65,2%, quando comparado com o 1T18, e também um aumento expressivo de margem de 10p.p., uma margem que ficou em 26,7%.

Na parte de baixo do slide, nós temos o lucro líquido. Na parte esquerda, o lucro líquido sem ajustes de recorrência. Então, aqui nós temos uma redução de 59,9%. Lembrando que houve um impacto do ganho da venda da nossa participação remanescente do Morumbi Park, que foi vendido em março de 2018 e teve um ganho líquido de R\$15,5 milhões. Do lado direito, temos o resultado recorrente de R\$4,8 milhões, uma reversão do prejuízo de R\$800 mil que havia sido reportado no 1T18.

Seguindo no slide 12 para o perfil de endividamento, a Empresa terminou março de 2019 com uma dívida bruta de R\$1,214 bilhão, e uma dívida líquida de R\$986 milhões. Os indicadores de endividamento estão



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

estáveis, quando comparados com o último trimestre que foi reportado. Então, 5,5x o EBITDA anualizado e 23,6% do valor do portfólio. O custo médio nominal ficou em 9,6%.

Aqui, à direita do slide, o perfil da dívida por indexador é muito semelhante. Somente lembrando, como o Felipe comentou no início, fizemos essa emissão atrelada a CDI no valor de R\$20 milhões, um custo de CDI +1,1% e um prazo de 15 anos. Na parte de baixo do slide, temos o cronograma da dívida com um prazo médio de oito anos.

Passando agora para o slide 13, temos a análise do NAV no lado esquerdo. Aqui, acho importante ressaltar três mensagens principais. A primeira é o aumento do NAV consolidado entre os dois períodos. E aqui, é um impacto tanto do aumento do valor do portfólio quanto da redução da dívida líquida entre os dois períodos.

Depois, acho importante que, pela primeira vez, nós colocamos a abertura do NAV entre os dois segmentos. Então, temos aqui um crescimento de 5,1% no segmento Office e 14,6% no segmento de Centro de Conveniência, também é um aumento bem expressivo.

E, por último, o NAV por ação teve um aumento de 6,8% entre os dois períodos. Aqui, é um impacto tanto do aumento do NAV consolidado quanto da redução das ações em circulação, com a execução do programa de recompra.

Aqui, lembrando que tivemos um programa encerrado em 6 de maio de 2019, que foi executado na totalidade, e tivemos a abertura de mais um outro programa também. Do lado direito do slide, temos a atualização da análise do *Total Accounting Return*, que teve um crescimento anual de 12,6% ao ano.

Para finalizar, no slide 14, trazemos a atualização do valor implícito dos ativos da Companhia por metro quadrado. Então, considerando o valor de fechamento da ação em 31 de março de 2019 a R\$33,8, os ativos da Companhia estavam avaliados em R\$7.496,40.

Acho que essas eram as principais mensagens que eu queria deixar. Eu vou passar para a operadora para começarmos a sessão de perguntas e respostas. Obrigada.

**Alex Ferraz, Itaú:**

Bom dia a todos. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao *same-store rent* que teve um crescimento bem expressivo neste trimestre, na casa dos 8%.

Eu gostaria de entender um pouco melhor se foi, de fato, um contrato específico que vocês tiveram uma revisão muito mais forte ou se é um negócio que está espalhado no portfólio, talvez mais concentrado em São Paulo. Eu gostaria de entender melhor esse crescimento, está bem acima da inflação no período. Quais foram os *drivers*?

A segunda é mais um detalhe. Eu gostaria de entender um pouco melhor qual foi o efeito que vocês tiveram na linha de Outras Receitas e Despesas, que foi na casa dos R\$2 milhões. Essa linha foi bem baixa ao longo de 2018. Então, eu gostaria de entender melhor quais foram os impactos que tiveram nessa linha. Obrigado.

**Felipe Goés:**

Obrigado, Alex, pelas perguntas. Primeiro, com relação ao crescimento da receita na mesma base de ativos, foi uma combinação de dois fatores. Por um lado, o repasse da inflação natural dos contratos. Então, é



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

importante notar que, por mais que a vacância em relação ao 4T18 tenha crescido um pouco, em relação ao 1T18, ela ficou estável.

É natural que haja esse aumento no início do ano porque muitas empresas planejam a entrega de espaço exatamente no 1T, e o que esperamos nos próximos trimestres é uma redução dessa vacância porque é a tendência que acontece todos os anos. Há essas entregas no início do ano, e faremos um trabalho de locação para ocuparmos os ativos ao longo do ano.

Então, na mesma base, se fizermos uma comparação do 1T18 com o 1T19, a ocupação é semelhante. À medida que tivermos uma inflação um pouco mais alta, próxima de 8%, é natural que haja esse crescimento de receita.

Por um lado, isso foi um impacto importante. Por outro lado, houve um crescimento da ocupação dos nossos imóveis em Botafogo, no Rio de Janeiro, que tem um valor médio por m<sup>2</sup> mais alto do que o valor médio da carteira.

Isso aconteceu muito ao longo do ano passado e também no início deste ano, o que naturalmente impacta a nossa receita na mesma base de imóveis. E, em especial, eu destaco o Centro Empresarial Botafogo, o antigo KM, que, hoje, tem uma ocupação muito próxima a 100%.

É um imóvel que tem uma receita por m<sup>2</sup> bastante alta, um imóvel não replicável no Rio de Janeiro. É uma condição de ocupação realmente especial, pela laje e pela localização do empreendimento.

Nesse sentido, Alex, eu aproveito para falar um pouco sobre a questão do mercado no Rio para dizer o seguinte. Claramente, nós vemos, Alex, uma recuperação na Zona Sul. Algum tempo atrás, dois ou três anos atrás, a crise impactava a cidade toda, o mercado todo, inclusive a Zona Sul.

O que estamos vendo é uma demanda forte por Botafogo, na medida em que, como eu disse, o CEB já está quase todo ocupado, e os nossos outros prédios, lá, estão com nível de ocupação muito alto. O próprio prédio que temos na Urca, alugado para a WeWork, hoje, tem uma ocupação já próxima a 100%, e acabamos de inaugurar essa unidade, o que indica, de fato, o início da recuperação no mercado do Rio.

Entendemos que a recuperação começa pelas localizações premium, ou seja, zona sul (Leblon, Ipanema, Botafogo), onde tem a maior concentração de imóveis comerciais; e isso vai chegar ao centro um pouco mais à frente. Essa é a explicação sobre a questão do crescimento da receita.

Com relação a “outras receitas”, tivemos, particularmente neste 1T, algumas rescisões de contrato já planejadas, já conhecidas pela Companhia, para as quais já vínhamos nos preparando, que levaram esse aumento da vacância, de aproximadamente 3 p.p. entre o 4T18 e o 1T. Esses contratos especificamente tinham multas elevadas que impactaram as nossas “outras receitas”. Então, basicamente, essas “outras receitas” são em função das multas cobradas sobre esses contratos que foram rescindidos.

**Alex Ferraz:**

Perfeito, Felipe. Muito obrigado.

**Victor Tapia, Bradesco:**

Bom dia, pessoal. A minha primeira pergunta é com relação às despesas das áreas vagas. Mesmo com esse aumento na vacância que foi comentado, vocês conseguiram reduzir as despesas em manutenção de áreas



**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

vagas. Se vocês puderem, deem um pouco mais de detalhes do que está sendo feito e se ainda há gordura para cortar; enfim, se acham que dá para melhorar um pouco ainda essas despesas.

O meu outro ponto é com relação ao perfil da dívida e a pré-pagamento. Vimos que este trimestre vocês tiveram uma expansão não só do FFO, como da margem FFO, que foi bem impactada pela menor despesa financeira que vocês tiveram ano contra ano.

Eu queria entender também como está a cabeça de vocês: vocês anunciaram um programa de recompra ontem entre recompra e pré-pagamento e reperfilamento da dívida, principalmente da parte da dívida TR, que é mais cara e aumenta bastante o custo nominal da dívida de vocês. Obrigado.

**Felipe Góes:**

Obrigado, Victor. Eu vou falar sobre a despesa de áreas vagas, e o Fabio vai falar sobre a questão de dívida e de programa de recompra.

Sobre despesa de áreas vagas, conseguimos, de fato, entregar uma redução relevante dessas despesas na comparação com o 1T18, e a principal explicação para essa queda é o esforço que temos feito na nossa área de operações, buscando aumentar a eficiência nos nossos condomínios, e isso envolve uma série de ações.

É um programa completo de redução de custos nos nossos condomínios, liderado pela nossa área de operações, que envolve uma série de ações, tais como redução no custo de energia, melhoria do controle na questão do consumo de água nos condomínios e redução do próprio custo operacional dos condomínios, em termos de número de pessoas, segurança, limpeza.

Então, não há nenhuma ação específica que justifique, mas, sim, um programa bastante completo de redesenho dos nossos processos, visando redução dos custos. E é importante dizer que isso vale tanto para o segmento de escritórios como para o segmento de centros de conveniência.

Aplicamos, aqui, na São Carlos, a metodologia Six Sigma, voltada para a otimização de processos, o que está dando resultados cada vez melhores para a Companhia. Isso pode ser observado de forma muito clara no resultado deste trimestre, e tenho certeza que isso vai continuar a acontecer nos próximos trimestres.

Dito isso, quero passar a palavra para o Fabio, que vai falar um pouco mais sobre dívida e sobre recompra.

**Fabio Itikawa:**

Bom dia, Victor. A Companhia acredita que, tanto no programa de recompra quanto no perfil de dívida, há grandes oportunidades. No programa de recompra, de fato, a ação, hoje, tem um desconto de mais de 40% em relação ao NAV, que é o que a Companhia acredita em termos de valor implícito da Companhia.

Executamos um programa de 1 milhão de ações, que foi aberto no ano passado e já abrimos um novo programa de até 750 mil ações para ser executado nos próximos 12 meses. Então, dado o desconto da ação em relação ao NAV, nós vemos oportunidade nessa frente.

Com relação ao perfil de dívida, também é uma forma de criar valor para os nossos acionistas. Então, com a venda do terreno, já pré-pagamos algumas dívidas, em maio; estamos em processo de captação de recursos, não só para reduzir o endividamento que a Companhia tem hoje, mas, também, alongar o perfil de endividamento, jogando o cronograma de vencimento das dívidas mais longas.



Então, hoje, tanto no programa de recompra como no perfil de dívida, a Companhia está atuando nessas duas frentes que acreditamos que cria valor para os nossos acionistas.

**Victor Tapia:**

Está certo. Se eu puder só fazer um *follow-up* na primeira parte da pergunta, Felipe, você acredita que ainda há espaço para uma redução maior nessas despesas com áreas vagas, ou vocês julgam que estão em um patamar adequado e que é mais difícil diminuí-lo?

**Felipe Góes:**

A despesa com área vaga é sempre uma função de duas variáveis: uma é a vacância, naturalmente; e a outra é a despesa por m<sup>2</sup> que temos nos condomínios. Então, na frente de vacância, é obviamente uma função da atividade comercial da Companhia, e estamos otimistas com relação ao ano e as perspectivas de redução da nossa vacância e estamos trabalhando duro para isso. Então, vejo aí, sim, uma tendência favorável ao longo do ano.

Com relação à despesa por m<sup>2</sup>, existem, sim, algumas oportunidades de continuar a apertar esse número, a reduzir esse valor por m<sup>2</sup>. Eu diria que as reduções para a frente são menores do que as que conseguimos nos últimos 12 meses, porque, vamos dizer, o mato era mais alto e o impacto veio com mais força. Mas, sim, há oportunidades para continuarmos a cortar custo.

O que buscamos sempre é estar abaixo da inflação no que diz respeito a custos de condomínio, ou seja, a busca da eficiência constante na gestão. Como eu disse, acho que o mato alto está cortado e agora os ganhos serão mais marginais, mas haverá, sim, ganhos por m<sup>2</sup>, olhando para a frente.

**Victor Tapia:**

Está certo. Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos a palavra agora ao Sr. Felipe Góes, Diretor-Presidente da São Carlos, para suas considerações finais.

**Felipe Góes:**

Eu gostaria de agradecer a participação de todos no *call* de hoje, é sempre um prazer poder falar dos nossos resultados e dizer que estamos otimistas com relação à recuperação do setor e às oportunidades que isso traz para a Companhia e que estamos muito bem posicionados para aproveitar essa nova fase de crescimento, tanto na área de *Office* quanto na área de Centros de Conveniência.

Estamos sempre à disposição, o Fabio, a Fabiana e eu, para responder quaisquer perguntas e ficamos disponíveis aqui na São Carlos. Um forte abraço a todos, e tenham um bom dia.

**Operadora:**





**Teleconferência  
de Resultados  
São Carlos (SCAR3BZ)  
Resultados do 1T19  
10 de maio de 2019**

Obrigada. A teleconferência dos resultados da São Carlos está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.

“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.”