



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
09 de agosto de 2018**

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 2T18. 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. 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 Sr. Felipe Góes, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

Felipe Góes:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui divulgando os resultados do 2T18. Como sempre, eu gostaria de iniciar fazendo um breve resumo com as principais mensagens relacionadas aos resultados desse trimestre, e depois eu vou passar a palavra à Fabiana, nossa Gerente de RI, que detalhará esses resultados com vocês.

Esse resumo está na página dois da apresentação. Três mensagens principais: primeiro, a nossa gestão ativa do portfólio e o resultado que isso tem trazido. Segundo, o nosso desempenho no trimestre; e terceiro, como fica a estrutura de capital da Companhia.

Em relação à gestão do portfólio, eu chamo a atenção à queda na vacância nesse trimestre. Houve uma queda, comparada com o 1T de 14,7% para 13% de vacância nesse trimestre. Esse resultado é muito bom, especialmente se levarmos em consideração a situação no mercado brasileiro hoje. São Paulo tem hoje uma vacância média ao redor de 20%, e Rio de Janeiro ao redor de 27%, de acordo com as informações da consultoria CBRE.

Portanto, a Companhia continua a operar a níveis de vacância bastante abaixo dos patamares de mercado. Isso é uma função da qualidade dos nossos imóveis e da qualidade da nossa equipe comercial, que está sempre muito ativa no mercado buscando as melhores oportunidades para a ocupação dos nossos empreendimentos.

Com isso, mantemos o nosso valor de mercado e portfólio em R\$3,9 bilhões, portanto muito semelhante ao valor nos últimos trimestres. Mesmo com toda a crise, chegamos a um portfólio de centro de conveniência de 34. E eu destaco aqui a nossa atividade comercial no trimestre de 8 mil m² locados, o que levou a essa



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
09 de agosto de 2018**

melhoria na nossa taxa de vacância. Portanto, o portfólio vai muito bem. É um resultado muito positivo para a nossa Companhia no trimestre.

Em relação à nossa rentabilidade, eu destaco o crescimento da nossa receita bruta, em comparação com o mesmo trimestre do ano passado. Houve um crescimento de 4,1%, portanto semelhante ao IGP-M acumulado no período. Esse é um ponto importante porque mostra que o mercado começa a se recuperar e, particularmente, o nosso portfólio tem um desempenho melhor do que as médias de mercado. Nós já temos hoje uma receita acompanhando a inflação na mesma base de imóveis.

É claro que a receita como um todo cai, porque nós vendemos diversos imóveis consolidados ao longo desse período, como a Fabiana vai detalhar. Isso é parte da nossa estratégia: vender imóvel consolidado, capturar esses ganhos e reinvestir em projetos rentáveis. Isso, obviamente, impacta receita e EBITDA, mas o importante é olhar esse número de receita na mesma base de imóveis, e com isso vocês podem ter uma noção de como está o desempenho do nosso portfólio.

Eu destaco também o nosso FFO no período. O nosso FFO no 2T foi R\$11,6 milhões, uma margem de 20,6%. Mesmo com o portfólio significativamente menor do que há um ano, em função das vendas que realizamos, nós tivemos um FFO acima do FFO do 1T, e uma margem também melhor do que a margem do 2T17. Portanto, mais uma vez, mostra que a Companhia está no rumo certo, tomando as decisões corretas ao longo do tempo e, com isso, empregando resultados superiores.

Em relação à nossa estrutura de capital, eu destaco a redução na nossa alavancagem nesse período. Se nós compararmos o 2T do ano passado com o 2T deste ano, vemos que nossa dívida líquida reduziu de R\$1,4 bilhão para R\$977 milhões entre esses dois períodos. Portanto, uma redução muito significativa. Isso é uma função da nossa gestão ativa do nosso passivo nesse período.

Nós vendemos ativos consolidados e pré-pagamos dívidas mais caras. Com isso, nós temos hoje um perfil bastante sadio de estrutura de capital, em que a nossa dívida líquida representa apenas 25% do valor do portfólio.

Eu gosto de ressaltar esse desempenho porque a Companhia não fez aumento de capital, não diluiu acionistas, quero dizer, não buscou mudar a composição do nosso *equity*. Através de uma gestão muito cuidadosa do nosso passivo e muito bem conduzida pela nossa área financeira, conseguiu obter esse resultado de uma alavancagem de apenas 25% do valor do portfólio através desse trabalho.

Esses são os principais destaques do trimestre. Com isso, eu passo a palavra para a Fabiana, que dará mais detalhes para vocês.

Fabiana Lawant:

Obrigada, Felipe. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês novamente. Vamos passar para o slide três para falar dos principais indicadores da São Carlos no 2T.

A receita bruta com locações foi de R\$59,5 milhões, o que representa uma queda de 18,3% em comparação ao mesmo período no ano anterior. Lembrando aqui que essa queda reflete a ausência da receita dos imóveis que vendemos no período. Então, estamos falando do Edifício Mykonos, do Centro Empresarial do Aço e do Morumbi Park.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
09 de agosto de 2018**

O EBITDA no trimestre foi de R\$41,8 milhões, com margem de 74,2%. No acumulado do ano, o EBITDA da São Carlos foi de R\$84,7 milhões. Com relação ao FFO, como o Felipe comentou, nós alcançamos uma margem elevada de 20,6% no trimestre, o que corresponde a R\$11,6 milhões. O lucro líquido recorrente foi de R\$1,4 milhão, o resultado contábil foi um prejuízo de R\$0,5 milhão, que foi impactado por despesas não recorrentes, como detalharemos mais para frente.

No acumulado do ano, nós atingimos um lucro líquido de R\$14,2 milhões. O NAV encerrou o trimestre em R\$3 bilhões, o que representa R\$52,6 por ação e um aumento de 2,5% em relação ao 2T17.

Seguindo agora para o próximo slide, como o Felipe também já comentou, vocês podem perceber que a atividade comercial da São Carlos foi muito intensa, o que levou à redução da taxa de vacância de 14,7% em março para 13% neste trimestre. Nós alugamos 8.000 mil m² de portfólio e a vacância financeira ficou em 13,1%.

Passando agora para o slide cinco, nós apresentamos a receita bruta com locações da Companhia. No trimestre, o valor foi de R\$59,5 milhões e no acumulado do ano R\$119,8 milhões. A redução, como já comentei, é explicada pela venda dos imóveis que nós fizemos no período. Se nós olharmos na mesma base de ativos, no entanto, a receita aumentou 4,1% no trimestre contra o 2T17, o que reflete que os preços de locação estão acompanhando os índices de inflação nos nossos contratos de locação.

No lado direito do slide, nós apresentamos a composição da receita para o segmento que se mantém, como nos outros trimestres, em 91% em *Office* e 9% no Centro de Conveniência.

No canto inferior direito, nós apresentamos a receita recorrente anualizada de R\$247,8 milhões, que reflete a receita gerada pelos contratos vigentes em junho de 2018. E uma receita potencial de R\$285,2 milhões, que seria a receita considerando a ausência de vacância no nosso portfólio.

Seguindo agora para o slide seis, nós temos o EBITDA da Companhia, que totalizou R\$41,8 milhões, com margem de 74,2%, no ano foi R\$ 84,7 milhões com margem de 74,8%. Nesse ponto, é importante falar que a venda dos ativos distorce a comparabilidade entre 2017 e 2018. Além disso, é importante ressaltar que a redução do G&A no mesmo período reflete a nossa busca contínua por eficiência nas nossas operações.

No lado direito, nós apresentamos o EBITDA recorrente anualizado, com base na receita de R\$247,8 milhões que eu apresentei anteriormente, e na receita da despesa de G&A dos últimos 12 meses. O resultado é um EBITDA recorrente anualizado de R\$174,6 milhões, com margem de 75%.

Passando agora para o lucro líquido e FFO no slide sete. Em termos contábeis, nós tivemos um prejuízo de R\$500 mil no trimestre, que resulta num lucro líquido de R\$14,2 milhões no acumulado do ano. Em termos recorrentes, o resultado foi um lucro líquido de R\$1,4 milhão no 2T, R\$600 mil no acumulado do ano.

O aumento do lucro líquido reflete a redução de 19% das despesas financeiras em função da redução dos índices de correção de financiamento e dos pré-pagamentos de dívidas que nós realizamos. Esse efeito foi parcialmente compensado pela redução da receita de locação, em função dos imóveis que nós vendemos no período.

É importante mencionar aqui que o prejuízo no trimestre de R\$500 mil foi afetado por despesas financeiras não recorrentes, decorrente justamente dos pré-pagamentos de dívidas que nós fizemos no período.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
09 de agosto de 2018**

Na parte de baixo do slide, nós apresentamos o FFO recorrente, que foi de R\$11,6 milhões com margem de 20,6 % no trimestre; no ano o FFO recorrente foi de R\$20,8 milhões, com margem de 18,4%.

No próximo slide, nós mostramos o cenário de endividamento da São Carlos, que encerrou o trimestre com R\$1.289,3 bilhão de dívida bruta e R\$977,4 milhões em dívida líquida. Esse valor corresponde a 5,6x do EBITDA recorrente ou 24,7% do valor do portfólio.

A nossa dívida tem um custo nominal de 9,7% e continua predominantemente em TR, como vocês podem ver no gráfico à direita. Na parte de baixo, mostramos o cronograma da dívida, com R\$44 milhões a serem amortizados até o final do ano de 2018.

Na sequência, vamos passar para o slide nove, para o cálculo do NAV e da análise de *Total Accounting Return*. O NAV encerrou o trimestre em R\$2,972 bilhões, o que reflete o portfólio avaliado em R\$3,950 bilhões e uma dívida líquida de R\$ 977 milhões. Em valores por ação, terminamos o trimestre com um NAV de 52,6, o que significa um aumento de 2,5% comparado com o mesmo período de 2017.

Para quem não acompanhou as últimas divulgações, a métrica do *Total Accounting Return* que nós apresentamos do lado direito do slide, reflete, no nosso ponto de vista, uma forma eficiente de medir o retorno que a São Carlos traz para os nossos acionistas. Considerando como base dezembro de 2009, o *Total Accounting Return* foi de 12,8% ao ano.

Terminando no slide dez, nós apresentamos o valor implícito dos ativos da São Carlos, considerando o valor de fechamento da nossa ação em 29 de junho de 2018. A R\$31, os ativos da São Carlos estavam avaliados a R\$7.322 por m², praticamente *flat* em relação ao valor de 30 de junho de 2017.

Eu agradeço a atenção de vocês, agora passo a palavra para a operadora.

Alex Ferraz, Itáú BBA:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação à atividade comercial no trimestre. Nós verificamos que a vacância diminuiu um pouco, trimestre contra trimestre, e vocês mencionam que foi tanto em São Paulo quanto no Rio. Eu queria entender um pouco melhor quem está tomando esse espaço no Rio de Janeiro. Qual é o segmento e quem está com apetite lá?

A segunda pergunta é em relação ao portfólio de *strip malls*. Nós vimos que houve uma queda no número de terrenos, acho que vocês venderam dois terrenos no período. Vocês poderiam dar um pouco mais de *disclosure* nessa venda? Por que venderam esses terrenos? E, se podemos esperar mais vendas de parte do *landbank*.

Felipe Góes:

Alex, obrigado pelas perguntas. Em relação às locações no trimestre, como você colocou, de fato, nós alugamos espaços tanto em São Paulo quanto no Rio. A demanda no Rio foi em dois setores basicamente, Saúde e Tecnologia.

Nós tivemos duas empresas do setor de Saúde, uma aumentando espaço em edifícios nossos, outra entrando no imóvel nosso, são empresas que estão crescendo e que precisam de mais espaço no Rio. Outro caso, foi o caso de uma empresa de tecnologia grande, que expandiu dentro de um imóvel nosso. Então, no Rio, eu diria que esses dois setores foram setores que tiveram destaque.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
09 de agosto de 2018**

Em relação à questão da venda de terrenos na Best Center, de fato nós vendemos dois terrenos nesse período. Eu chamo atenção ao seguinte, como nós temos um *landbank* de alguns terrenos para desenvolver, estamos sempre abertos a propostas. Havendo uma proposta com preços atrativos, em que nós possamos criar valor e realizar essa venda, nós vendemos. Isso pode acontecer, sim, nos próximos meses na Best Center.

Então, como os imóveis e os terrenos são muito bons e tem liquidez, nós recebemos propostas. Chegando a um preço certo, nós vamos vender. Eu diria que não é a nossa estratégia central. Vão acontecer, eventualmente, algumas vendas pontuais e é uma função, basicamente, da valorização desses imóveis em regiões específicas onde nós temos propriedades.

Alex Ferraz:

Está bem, Felipe. Obrigado.

Operadora:

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

Felipe Góes:

Eu gostaria de agradecer a todos pela participação, e dizer que nós estamos sempre disponíveis para tirar dúvidas na São Carlos. Tanto o Fábio Itikawa, que é o nosso CFO, quanto a Fabiana, que é a nossa gerente de RI, e eu, estamos sempre disponíveis para responder quaisquer dúvidas.

Estamos otimistas com a retomada do ciclo imobiliário no Brasil e com as perspectivas que isso traz para continuarmos a criar valor para os nossos acionistas ao longo do tempo. Muito obrigado e tenham um bom dia.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados da São Carlos está terminada. 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."