



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 2T19
13 de agosto de 2019**

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 2T19. 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 e 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, 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, senhor Felipe, pode prosseguir.

Felipe Góes:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui para falar dos resultados do 2T19 da São Carlos. Como sempre, vou começar fazendo um breve resumo para vocês das principais mensagens, que estão destacadas na página 2 da apresentação. São três mensagens: vou falar um pouco da evolução do valor do nosso portfólio; da nossa performance; e, por fim, da nossa estrutura de capital.

Com relação ao portfólio, nós tivemos uma apreciação relevante no NAV por ação, de 5,7% em relação ao 2T18, que se deve principalmente à valorização do nosso portfólio no período, o que mostra que investimos nos imóveis certos, com potencial de valorização.

Chamo a atenção também para a conclusão da venda dos terrenos no empreendimento Jardim Tietê neste trimestre, que gerou um lucro líquido para a Companhia de R\$ 56,7 milhões. É importante notar que esses imóveis não geravam receita para a Companhia; eram terrenos que estavam no nosso portfólio e agora geram esses recursos que podem ser alocados para novos negócios para a Companhia.

Chamo a atenção também para o fato de que, após o encerramento do trimestre, realizamos a aquisição de um edifício muito importante na cidade de São Paulo, o Edifício João Brícola, o antigo Mappin, no centro da cidade, por R\$ 70 milhões. Esse é um imóvel que está 100% locado, e nós fizemos essa aquisição em um *cap rate* de 10,2%, com uma alavancagem muito boa para a Companhia, de 102% do CDI e 71% do valor. Portanto, criando muito valor para os nossos acionistas.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 2T19
13 de agosto de 2019**

Ainda sobre o portfólio, chamo a atenção para o fato de que encerramos o trimestre com a vacância física em 15,2%, o que é um patamar estável em relação ao último trimestre. Portanto, a Companhia mantém vacâncias muito abaixo dos patamares médios de mercado.

Com relação ao nosso desempenho, chamo a atenção para o fato de que tivemos melhorias em todas as principais métricas de resultado da Companhia neste trimestre. Chamo a atenção para o crescimento do FFO, de 50%, alcançando uma margem de quase 30%.

Esse crescimento é explicado por duas variáveis principais: primeiro, o crescimento de receita que tivemos, de 5,8% na mesma base de ativos entre o 2T18 e o 2T19; e, em segundo lugar, a gestão dos nossos passivos financeiros. Realizamos pré-pagamento de dívidas ao longo desses últimos meses e fizemos trocas de dívidas por dívidas mais baratas. Isso começa a mostrar resultado, como pode ser observado nesse crescimento de FFO no trimestre.

Chamo a atenção também para as nossas receitas com locações no segmento de centros de conveniência. É um segmento que vem ganhando importância na São Carlos. Nós temos tido um crescimento expressivo desse negócio e, comparando a receita com locações desse segmento neste 2T19 com o 2T18, temos um crescimento de quase 18% nesse segmento.

E o lucro líquido recorrente da Companhia alcança quase R\$ 7 milhões no trimestre. Portanto, a operação é saudável e a rentabilidade aumenta trimestre a trimestre. Portanto, é um resultado bastante bom, e nós estamos muito satisfeitos com o desempenho da Companhia.

Em relação à estrutura de capital, chamo a atenção para uma redução importante da nossa alavancagem em relação a um ano atrás, quando tínhamos uma dívida líquida/EBITDA de 5,6x. Nós encerramos agora o 2T19 com esse mesmo indicador em 5,1x dívida líquida/EBITDA.

É uma redução importante no nível de endividamento da Companhia, explicada, fundamentalmente, pelos pagamentos de dívida que fizemos ao longo desse período, à medida que Companhia gerou caixa. E, segundo, pela troca de dívidas mais caras por dívidas mais baratas, aproveitando este momento interessante do mercado de dívida brasileiro, em que estamos conseguindo tomar dívidas a custos muito inferiores.

Como exemplo, neste trimestre, tomamos um financiamento de R\$ 150 milhões com um prazo de sete anos e um custo de 102% de CDI e pré-pagamos dívidas de R\$ 125 milhões, que tinham um custo médio anual de 10,1%. Portanto, uma queda substancial no custo de dívida da Companhia.

Anunciamos, também, neste mesmo trimestre, outra operação que fizemos após a finalização do 2T19, de R\$ 200 milhões, exatamente com o mesmo objetivo: R\$ 200 milhões de dívida nova para pagar dívidas mais caras e antigas da Companhia.

Então, esse é o resumo e os principais destaques. Eu gostaria de passar para vocês um pouco mais detalhe com relação a essa operação do Edifício João Brícola, que está na página 3.

É importante notar, como vocês podem ver nessa página, a excelente localização desse imóvel, que fica em frente ao Theatro Municipal, muito próximo ao Vale do Anhangabaú, e é vizinho do Shopping Light. Qualquer prédio comercial vizinho a shopping tem uma vantagem muito grande, que é a oferta de serviços para as pessoas que trabalham no edifício.

Outro destaque interessante com relação à localização do imóvel é a proximidade com a estação de metrô Anhangabaú, que fica a uma quadra. Isso também traz comodidade para quem trabalha nesse imóvel.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 2T19
13 de agosto de 2019**

Outro aspecto importante é a importância e a imponência desse edifício tombado pelo patrimônio da cidade de São Paulo. É um edifício histórico com muita relevância na história de São Paulo, porque abrigou o Mappin por muitos anos, e que hoje está 100% locado para a Via Varejo, que tem aí uma operação das Casas Bahia. É uma loja de muito sucesso das Casas Bahia e eles permanecerão no imóvel. Fizemos essa compra a um *cap rate* de 10,2% e uma captação de 71% do valor da compra, a uma taxa de 102% do CDI.

Esse é um imóvel que achamos que ao longo dos anos deve ter uma valorização expressiva, por diversos motivos. Chamo a atenção para a própria revitalização do centro de São Paulo, que é um processo que está em andamento e acreditamos que será acelerado ao longo dos próximos anos.

Destaco também a própria recuperação desse imóvel: achamos que, pelo tamanho da laje e pelas características do imóvel, ao longo dos anos vamos modernizá-lo e trazê-lo para as características dos imóveis atuais, e, portanto, com certeza ele terá muita demanda ao longo dos anos. No primeiro momento, como eu disse, Casas Bahia; mas a tendência ao longo dos anos é termos outros tipos de ocupação nesse imóvel.

Com isso, passo a palavra à Fabiana, para que ela possa dar mais detalhes para vocês. Ao final, retornarei para as perguntas.

Fabiana Lawant:

Obrigada, Felipe. Bom dia a todos, e obrigada pela participação de vocês no *call*. Na página 4, passarei o resumo dos resultados no trimestre.

Começamos com a receita bruta com locações, que somou R\$ 62,8 milhões, representando um aumento de 5,5% em comparação com o 2T18. No ano, a receita bruta com locações foi de R\$ 123,2 milhões.

A margem NOI no trimestre ficou praticamente estável em relação ao mesmo período do ano passado, em 90,6%, e no acumulado do ano em 90,9%.

Como o Felipe comentou, o destaque do trimestre, de fato, foi a rentabilidade. O EBITDA somou R\$ 44,3 milhões, aumento de 6%, com uma margem de 74,6%. No ano, o EBITDA ficou em R\$ 88,5 milhões, com margem de 76%. Outro destaque importante em termos de rentabilidade foi o crescimento de 50% no FFO, que somou R\$ 17,4 milhões, com uma margem expressiva de 29,3%.

O lucro líquido recorrente ficou em R\$ 6,9 milhões, expressivamente superior ao lucro líquido do 2T18, que foi de R\$ 1,4 milhões. O lucro líquido contábil no trimestre foi de R\$ 60 milhões, com o impacto do ganho da venda dos terrenos no Jardim Tietê.

Por fim, o NAV por ação, que o Felipe também comentou, terminou o trimestre em R\$ 55,6, um aumento de 5,7% em relação ao período anterior.

Passando para o slide da vacância, a vacância física ficou estável em 15,2%, e tivemos uma redução na vacância financeira para 13,3%, em decorrência da maior concentração de área vaga em edifícios que têm metro quadrado abaixo da média do portfólio.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 2T19
13 de agosto de 2019**

Passando para a análise da receita, no slide 6, o crescimento da receita foi de 5,5%, como eu comentei. Quando fazemos uma análise na mesma base, o crescimento foi de 5,8% no trimestre e de 6,9% no acumulado do semestre.

A composição da receita entre os dois segmentos continua estável, 89% vindo do segmento Office e 11% vindo da nossa atividade em Centros de Conveniência. A receita potencial anual foi calculada em R\$ 302,8 milhões, considerando a receita anualizada de R\$ 260,1 milhões com base nos contratos que estavam em vigor em junho mais o potencial de receita das áreas vagas.

No slide 7, trouxemos novamente o *mix* de clientes. O perfil da área locada no segmento Office mantém-se igual. Como destaque, novamente, temos o perfil dos clientes nos nossos Centros de Conveniência. Vocês podem ver que 47% da área está alugada para restaurantes, *fast-foods* e supermercados, em linha com a estratégia de *mix* da Best Center.

Passando para o slide de NOI, no trimestre o NOI consolidado ficou em R\$ 56,9 milhões, que é um aumento de 5,4%. Aqui, o grande destaque é o crescimento de 30,2% no NOI da Best Center, que terminou o trimestre em R\$ 5,6 milhões, com margem de 84,8%. O NOI do segmento Office ficou em R\$ 51,3 milhões, com margem de 91,3%. No acumulado dos seis meses, o NOI ficou em R\$ 112 milhões, sendo R\$ 101,5 milhões no segmento Office e R\$ 10,4 milhões no segmento Centros de Conveniência.

Passando para a evolução do EBITDA, no slide 9, o EBITDA cresceu de R\$ 41,8 milhões com margem de 74,2% para R\$ 44,3 milhões com margem de 74,6%. Esse resultado é decorrente do aumento da receita no período. Quando calculamos o EBITDA recorrente anualizado, ele ficou em R\$ 184,4 milhões com margem de 75,4%, com base na receita bruta anualizada de R\$260 milhões e o G&A dos últimos 12 meses.

Passando para o slide de FFO e lucro líquido, partimos de um EBITDA já 6% superior, em R\$ 44,3 milhões. Como o Felipe comentou, tivemos ganhos expressivos com a redução da despesa financeira, que já estamos vendo trimestre a trimestre, de R\$ 27,4 milhões para R\$ 23,2 milhões. Com isso, esses dois efeitos somados alavancaram o crescimento do FFO, que terminou o trimestre em R\$ 17,4 milhões, como eu comentei.

Na parte de baixo do slide, do lado esquerdo, temos o lucro líquido de R\$ 60 milhões no trimestre. Esse número inclui o ganho com a venda dos terrenos no Jardim Tietê de R\$ 56,7 milhões. No canto inferior direito, vemos o aumento do lucro líquido recorrente, que cresceu de forma expressiva, de R\$ 1,4 milhão para R\$ 6,9 milhões. No semestre, o lucro líquido contábil está acumulado em R\$ 11,7 milhões.

Passando agora para o cenário de endividamento, no slide 11, a dívida bruta da Companhia ficou em R\$ 1.213,9 milhões e a dívida líquida em R\$ 940,4 milhões. Essa dívida líquida equivale a 5,1x o EBITDA recorrente da Companhia ou 23,1% do valor do portfólio. O custo nominal ficou em 9%.

Nós tivemos uma mudança substancial no perfil de indexação que vocês podem ver no gráfico da direita. Ela é explicada pelo pré-pagamento de dívidas que fizemos no período e pela nova emissão de R\$ 150 milhões, atrelada ao CDI. Com isso, o perfil de endividamento ficou 72% indexado à TR e, agora, 15% indexado ao CDI. Como o Felipe comentou, fizemos uma nova emissão, de R\$ 200 milhões. Ela foi realizada em julho e, portanto, ainda não está refletida nesse perfil.

Na parte de baixo do slide, temos o cronograma já impactado pelos pré-pagamentos e pela emissão que eu mencionei acima.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 2T19
13 de agosto de 2019**

No slide 12, trazemos a análise do NAV e do *Total Accounting Return*. Então, se combinarmos o crescimento do valor do portfólio, de 2,9% no período, com uma redução de 3,8% na dívida líquida, o resultado foi um crescimento de 5,1% no NAV, que passou de R\$ 2,97 bilhões para R\$ 3,12 bilhões no período. Juntando isso à recompra de ações que foi feita no período, temos a maximização do efeito do NAV / ação, que cresceu 5,7% no período.

Quando olhamos o NAV por segmento, temos R\$ 2,7 bilhões em Office e R\$ 406 milhões nos Centros de Conveniência. Tem aqui um aumento expressivo no NAV dos Centros de Conveniência, de 21,6%, entre os dois períodos.

À direita, fazemos a atualização da nossa métrica de *Total Accounting Return*, que teve um crescimento de 12,1% ao ano desde 2009, que é o tempo em que fazemos essa análise.

Por fim, termino no slide 13, falando do valor implícito dos ativos da Companhia. Então, quando consideramos o fechamento de R\$ 31,99, que era o valor da ação no fechamento de junho de 2019, a São Carlos tinha uma *market cap* de R\$1,8 bilhão, ou seja, um *enterprise value*, ou valor implícito dos ativos, de R\$ 2,7 bilhões.

Quando consideramos esse valor pelo metro quadrado de propriedade da Companhia, temos que o valor implícito dos ativos no fechamento de junho era de R\$ 7.104/m².

Esses eram os destaques principais. Passo agora a palavra ao operador para começarmos a sessão de perguntas. Obrigada.

Alex Ferraz, Itau BBA:

Bom dia a todos, e obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação a esse “reperfilamento” da dívida. Começamos a ver a Companhia tendo uma postura um pouco mais responsiva comparada ao que vimos nos últimos anos, e eu gostaria de saber o que vocês têm mapeado, principalmente nesse lado de pré-pagamento de dívida. Até quanto podemos ver o perfil da dívida migrando para CDI? Hoje, se não me engano, está na casa dos 15%, e 70% ainda é do TR. Quanto espaço vocês veem para migração?

A segunda pergunta é com relação ao portfólio de *strip malls*. Quando olhamos a quebra de margem NOI que vocês disponibilizam, dá para ver que a margem NOI ano contra ano dos *strip malls* melhorou bem. Isso foi efeito da queda de vacância do portfólio e de uma despesa de vacância menor? Se vocês puderem comentar, como está a vacância do portfólio de *strip malls* e até onde essa margem pode chegar? A margem pode ser parecida com a do portfólio de Office no médio prazo?

Felipe Góes:

Alex, obrigado pelas suas perguntas. Vou falar rapidamente sobre esse tema de *strip malls* e pedir para o Fabio falar sobre dívida.

Sobre a questão da margem de *strip*, de fato, houve uma melhoria importante na margem, como pode ser observado no quadro 8 da apresentação. Se pegarmos os seis meses consolidados do ano, saímos de uma margem de 77% para uma margem de 82%, um crescimento de quase 24% no NOI nesse período. A principal explicação não foi a queda de vacância – a vacância está estável no portfólio na comparação do 2T18 com o 2T19.



**Teleconferência
de Resultados
São Carlos (SCAR3BZ)
Resultados do 2T19
13 de agosto de 2019**

Não divulgamos especificamente o número, divulgamos a informação de vacância consolidada, mas o principal motivo foi redução de custo, de fato, nas áreas vagas. Fizemos um esforço ao longo dos últimos 12 meses de reorganizar as despesas nos nossos condomínios e, com isso, conseguimos uma redução expressiva.

Com relação à tendência, entendemos que essa operação tende a ter uma melhoria ao longo dos anos dessa margem, e é possível, sim, que operemos nesses patamares próximos aos 90% em que conseguimos operar em Office ao longo dos anos. Para fazermos isso, obviamente, há um trabalho de controle de custo e de locação; as duas coisas combinadas nos levarão a alcançar este patamar. Nas nossas projeções consideramos, sim, uma evolução importante nessa margem ao longo dos anos.

Passarei para o Fabio para que ele possa comentar sobre a questão do perfil da dívida e do trabalho que vimos fazendo a esse respeito nos últimos meses.

Fabio Itikawa:

Bom dia, Alex. Com relação ao “reperfilamento” de dívida que a Companhia vem fazendo, de fato, no 2T19 tivemos uma maior exposição ao CDI, com uma captação de R\$ 150 milhões; e em julho concluímos outra emissão, também atrelada ao CDI. Foram R\$ 200 milhões, com que, de fato, pré-pagamos dívidas em TR. Então, neste cenário, a nossa exposição ao CDI alcança aproximadamente 30%; à TR, 60%.

Estamos olhando o mercado tanto em CDI como em IPCA, porque acho que a curva de NTN fechou, e, então, voltamos a olhar um pouco mais a exposição ao IPCA, olhando oportunidades para pagarmos a dívida em TR também.

Então, temos oportunidade e, acreditamos que reduzirmos um espaço em TR vai criar valor para os nossos acionistas. Estamos, de certa forma, ativos e olhando o mercado para pré-pagar dívidas que hoje estão com custo elevado e prazo mais curto.

Alex Ferraz:

Perfeito, Fabio e Felipe. Muito obrigado.

Operador:

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

Felipe Góes:

Gostaria de agradecer a participação de todos e dizer que é um prazer sempre estar com a comunicação aberta com todos os nossos investidores e analistas. Permanecemos à disposição, o Fabio, a Fabiana e eu, para quaisquer dúvidas que vocês possam ter a respeito da Companhia. Muito obrigado, e um bom-dia a todos.

Operador:

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



“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.”