



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da São Carlos sobre os resultados do 3T18. 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 essa 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, o senhor pode prosseguir.

Felipe Góes:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês para falar dos resultados da São Carlos no 3T18. Eu queria começar, como sempre, fazendo um breve resumo das principais mensagens dos nossos resultados que está na apresentação na página dois. Temos três destaques principais: a valorização do nosso portfólio, a performance da Companhia e a nossa estrutura de capital.

Primeiro, em relação à valorização do portfólio, nós realizamos agora no 3T a reavaliação de todo o portfólio da Companhia, utilizando a consultoria internacional CBRE para esse procedimento.

E obtivemos um resultado importante, que foi um crescimento no valor do portfólio da Companhia de 4,8% nos últimos 12 meses na mesma base de ativos. Isso é bastante relevante porque já sinaliza o início de uma recuperação do setor imobiliário, os imóveis ganhando valor e isso vai muito em função da nossa capacidade de geração de receita nesses imóveis e, obviamente, da qualidade e da localização desses imóveis.

O valor do portfólio alcançou R\$4,1 bilhões, um destaque também especial para os nossos centros de conveniência, que alcançaram o valor de R\$485 milhões, quase R\$500 milhões, o portfólio dos centros de conveniência da São Carlos e, em uma mesma base de ativos, esse portfólio de centros de conveniência, cresceu 9% em 12 meses.

Em função desse novo valor do portfólio, já podemos recalculer o NAV da Companhia, que é o *net asset value*, o valor líquido dos nossos ativos líquidos de dívida e, por ação, o nosso NAV alcança então R\$56,2,



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

portanto um crescimento em relação a um ano atrás quando era R\$54,5. Essa é uma métrica bastante importante, transparente e é uma boa referência de valor da Companhia.

Por fim, eu chamo atenção também sobre a vacância física da Companhia, que alcançou no fim do 3T 12,6%, bastante abaixo da vacância média de mercado, ou seja, a ocupação dos nossos imóveis tem se mantido como pode ser visto nesta apresentação, bem acima da ocupação média dos mercados em São Paulo e Rio de Janeiro de escritórios.

Então, a Companhia vem entregando, trimestre atrás de trimestre, uma performance superior, em função, mais uma vez, da qualidade dos nossos imóveis e da expertise do nosso time, em especial o nosso time comercial.

Eu queria chamar a atenção ainda na questão da valorização do portfólio, em relação a esse trabalho feito pela CBRE, que é o quão próximo da realidade isso é de fato. Nós realizamos reciclagem dentro do nosso portfólio, temos vendido imóveis e nós sempre comentamos, na venda dos imóveis, o comparativo desses valores com a própria avaliação que é feita anualmente.

O que nós temos observado ao longo desses últimos anos é que todas as vendas têm sido feitas em linha ou um pouco acima do valor de avaliação, ou seja, de fato essa avaliação traz um dado de realidade de quanto vale de fato a Companhia, o quanto valem os nossos ativos.

Em relação ao nosso desempenho nesse 3T18, eu queria comentar um importante avanço no FFO da Companhia, que alcança uma margem de 24% neste trimestre. Esse avanço é bastante importante porque começa a ficar claro o impacto do trabalho que fizemos ao longo dos últimos trimestres de redução do endividamento da Companhia.

Na medida em que houve um reposicionamento de preço no mercado como um todo, nós vimos a necessidade de reduzir também a alavancagem da Companhia. Fizemos isso de uma forma muito cuidadosa, sempre vendendo ativos já consolidados em que nós não víamos potencial adicional de crescimento.

E o resultado que fica absolutamente claro, como fizemos vendas adequadas e corretas, é o próprio crescimento do NAV. Quer dizer, com uma base de ativos menor, nós conseguimos crescer o valor por ação que a Companhia representa, através do NAV por ação, o que mostra que foi uma estratégia muito acertada.

E o resultado disso é um FFO já com crescimento em relação ao ano passado, ou seja, uma base de receita menor gera mais FFO, principalmente em função de uma base de dívida líquida inferior ao que nós tínhamos há um ano atrás.

Eu destaco também uma queda nas nossas despesas quando comparadas ao 3T17 na ordem de 11,7%. Essa queda acontece em função do esforço que a Companhia faz constantemente de redução de custos e redução de despesas.

Aqui, eu destaco um esforço especial que a nossa área de operações tem feito em reduzir custo de condomínio. Com isso, nós reduzimos também despesas com área vaga na Companhia e reduzimos o custo de ocupação dos nossos clientes. A resultante disso é uma queda nas nossas despesas de G&A de 11,7%, como eu disse, em relação ao 3T17.

Por fim, em relação à estrutura de capital, uma estratégia acertada da Companhia de vender alguns imóveis consolidados, de forma pontual e sempre em preços em linha ou acima dos nossos valores de avaliação e,



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

com isso, nós conseguimos chegar hoje em uma dívida líquida que representa menos do que 24% do valor do portfólio, em um total de R\$986,5 milhões, uma queda da nossa dívida líquida da ordem de 30% quando comparado ao 3T17.

Então, a Companhia gera mais FFO, gera mais lucro líquido, com uma base de ativos menor, e, portanto, ela fica mais rentável a partir da redução dessa dívida líquida. Nós alcançamos, ao final deste trimestre, um múltiplo de 5,5x a dívida líquida/EBITDA, também uma redução importante em relação ao ano passado, que estava acima de 6x o EBITDA, e uma tendência clara ainda de continuidade de redução dessa métrica.

Portanto, a Companhia está com uma estrutura de capital sólida e adequada para o nosso setor, especialmente considerando que temos uma dívida toda em Reais e de longo prazo. Esse tipo de perfil do balanço patrimonial que nós temos nos dá espaço para fazer investimentos, crescer, tanto no negócio de office quanto no negócio de centros de conveniência.

Eu gostaria agora de passar a palavra para a Fabiana, que dará mais detalhes sobre nossos resultados, e eu retorno ao final para responder às perguntas.

Fabiana Lawant:

Bom dia a todos. É um prazer estar aqui com vocês mais uma vez. Eu vou começar no slide três, falando sobre os principais indicadores financeiros. No 3T, a receita bruta com locações foi de R\$59,8 milhões. Aqui, lembrando que a comparação com o 3T17 ainda é afetada pela venda, no caso aqui do Centro Empresarial do Aço e do Morumbi Park e, quando olhamos os 9M18, temos também o efeito da venda do edifício Mykonos, então, em 9M, a receita bruta com locações foi de R\$179,6 milhões.

O EBITDA do trimestre foi de R\$43,3 milhões. Aqui, lembrando também que as vendas atrapalham essa comparação. Quando olhamos a margem de 76,2% no trimestre, vemos um aumento de 2% comparada com a margem que tivemos no 2T18.

Um item importante para chamar atenção aqui, como o Felipe já comentou, é a questão do FFO, então, em decorrência da desalavancagem e do melhor resultado financeiro, o FFO da Companhia foi de R\$13,7 milhões no trimestre, com margem de 24,1%. Aqui, destacamos que, em termos absolutos, o valor ainda está superior ao 3T17, apesar das vendas de ativos que houve nesses períodos.

Aqui, no efeito do lucro líquido nós também vemos um valor absoluto melhor e, quando olhamos em 9M, estamos entregando um lucro líquido recorrente 28% acima do mesmo período de 2017. Como o Felipe já comentou também, o NAV do trimestre foi de R\$3,2 bilhões e, em valores por ação, nós fechamos em R\$56,2.

No slide quatro, nós vamos passar a evolução do valor do portfólio, com base na reavaliação anual feita pela CBRE, então começamos em setembro de 2017 com R\$4,475 bilhões e nós tivemos, no período, R\$525 milhões de vendas de ativos.

Partindo da base de R\$3,950 bilhões, o portfólio se valorizou em R\$191 milhões, sendo que R\$151 milhões foi o portfólio do segmento de office e R\$40 milhões no segmento de centros de conveniência. Então, na mesma base de ativos, o crescimento em 12 meses foi de 4,8%. Na parte de baixo do slide, nós mostramos uma foto do portfólio no fechamento do trimestre. Temos 77 ativos, com 376.677 m² de ABL e um valor de R\$4,141 bilhões.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

No slide seguinte, nós vemos que a taxa de vacância continua em queda, encerrando o trimestre em 12,6%, e as novas locações, como o Felipe mencionou, somaram 3.200 m² de ABL.

Aqui, no slide seis, eu queria chamar atenção que, como a comparabilidade de 2017 e 2018 é afetada pelas vendas de ativos que nós fizemos, aqui nós trazemos aquela análise na mesma base de ativos.

Essa melhora trimestral nós já percebemos no trimestre anterior e agora, de forma mais significativa, nós percebemos que a comparação trimestral teve um aumento de 5,3% na mesma base de ativos e, quando olhamos no ano, o crescimento foi de 3,1%, então já vemos o efeito de reajuste nos nossos contratos de locação.

Do lado direito do slide, nós mostramos a abertura da receita entre o segmento de office e centros de conveniência, e aqui tivemos uma mudança marginal com relação ao trimestre anterior.

No quadro direito abaixo, nós trazemos o cálculo da receita recorrente, da receita potencial, então, com base nos contratos de locação que estão vigentes em setembro, tivemos uma receita recorrente de R\$252,6 milhões e uma receita potencial, que seria aquela com o portfólio atual sem vacância, de R\$288,9 milhões.

No slide sete, sobre EBITDA, nós mostramos que o EBITDA fechou em R\$43,3 milhões, com margem de 75,2%. No ano, o valor foi de R\$128 milhões com margem de 75,2%. Aqui, vale destacar a questão da comparabilidade também, mais a questão da eficiência operacional, que o Felipe também chamou atenção no começo, que temos perseguido e impactado diretamente o G&A.

No lado direito do slide, nós falamos do EBITDA recorrente anualizado, com base naquela receita de R\$252 milhões que eu mostrei anteriormente e o G&A realizado em 12 meses de R\$59,7 milhões, temos um EBITDA recorrente anualizado de R\$178,2 milhões, com margem de 74,9%.

No slide oito, nós partimos de um EBITDA de R\$43,3 milhões, e aqui vocês conseguem ver o efeito expressivo da melhora do resultado financeiro, que foi de R\$34,6 milhões para R\$25,9 milhões na comparação trimestral, como o resultado da estratégia de desalavancagem. Com isso, entregamos um FFO de R\$13,7 milhões e uma margem expressiva de 24,1%.

O lucro líquido recorrente também teve um resultado positivo no trimestre de R\$3,5 milhões, versus R\$2,3 milhões na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior. No ano, 9M acumulados, estamos falando de um crescimento de 28% do lucro líquido recorrente.

No slide nove, sobre o endividamento da Companhia. Fechamos o trimestre com uma dívida bruta de R\$1.256,7 milhões e uma dívida líquida de R\$986 milhões, que é equivalente a 5,5x o EBITDA recorrente anualizado, que nós falamos no slide anterior. Também é o valor de 23,8% do valor do portfólio.

O perfil da dívida continua praticamente o mesmo, comparando com o trimestre anterior, 85% da dívida indexada a TR, com o custo médio nominal de 9,7%. E o cronograma de amortização de dívidas, em que podemos ver que temos a amortizar até o final do ano R\$31,7 milhões, então estamos com um cronograma confortável de amortização da dívida.

No slide dez, além de tudo que já foi dito sobre o crescimento do NAV, acho que o que é importante destacar aqui nesse slide é que a Companhia comprou ações no âmbito do programa de recompra, o que contribuiu para o efeito do NAV por ação, esse aumento de 3,1%. Vocês podem ver que foi de R\$54,5 para R\$56,2.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

Do lado direito, fazemos a atualização daquela métrica de total *accounting return*, que é o crescimento do NAV ajustado pelo pagamento de proventos distribuídos no período. Ele teve um crescimento nominal de 13,3% de dezembro de 2009 até o 3T18.

Finalizando no slide 11, nós trazemos o valor implícito dos ativos por m², considerando o valor de fechamento da ação em 30 de setembro de 2018. A R\$27,99, que era o valor que estava a ação nessa data, o valor implícito por m² dos ativos da Companhia estava em R\$6.787, que é uma redução significativa de 22,4%, comparando com o 3T17.

Eu finalizo por aqui e passo a palavra agora para o operador.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia, Felipe, Fabio e Fabiana. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira é relacionada ao operacional da Empresa. Queria entender um pouco essa queda de vacância, onde foi concentrada. Vocês poderiam dar um pouco mais de *disclosure* se ela foi concentrada em um ativo só ou se de fato foi em São Paulo, que já está melhorando, ou até no Rio de Janeiro. Entender um pouco melhor onde está concentrada essa melhora.

E a segunda pergunta é também no ponto operacional, agora em relação ao crescimento de aluguel na mesma base de ativos. Vocês comentaram que cresceu 5% ano contra ano. Queria entender, se nós fôssemos olhar com um pouco mais de granularidade, se em alguns ativos vocês já estão vendo um leasing spread real, principalmente em São Paulo, ou se de fato está acompanhando a inflação ou se teve algum ativo que destacou e vocês tiveram reajuste para cima de aluguel.

Felipe Góes:

Alex, muito obrigado pelas suas perguntas. Primeiro, em relação à questão da queda da vacância neste trimestre, ela foi bastante fragmentada entre prédios e entre geografias, então tivemos locações acontecendo tanto no Rio quanto em São Paulo, em proporções parecidas em diferentes tipos de ativos.

O que eu chamaria a atenção como elemento mais preponderante nessas locações que ocorreram no trimestre é a expansão de clientes atuais. Uma parte importante desse volume total de locações no trimestre, desses 3.200 m² locados, foi de fato a expansão de clientes atuais, tanto em São Paulo quanto no Rio de Janeiro.

Em relação à questão do crescimento da receita, em linha com o percentual entre 5% e 6% na média, eu diria o seguinte. Qual é a fotografia que nós vimos neste trimestre? Os contratos basicamente sendo corrigidos por inflação, as novas locações acontecendo um pouco acima das locações há um ano, mas ainda não estamos vendo correção de contrato, ou seja, revisional do contrato acima da inflação.

Então, em real, não é uma realidade do mercado ainda. Nós acreditamos que isso vai ocorrer primeiro em São Paulo e depois no Rio de Janeiro e haverá, sim, uma recuperação das receitas da São Carlos ao longo dos próximos anos, mas isso ainda não acontece neste 3T.

O que estamos vendo são os contratos andando com inflação, em São Paulo novas locações um pouco acima do que acontecia há um ano atrás. E, no caso do Rio de Janeiro, as novas locações em linha com o que acontecia um ano atrás. A média desses efeitos todos está dando um crescimento na mesma base de ativos de 5,3%.



Alex Ferraz:

OK, Felipe. Muito obrigado.

Victor Tapia, Bradesco:

Bom dia, pessoal. O primeiro ponto que eu gostaria de desdobrar com vocês é com relação ao operacional da Empresa. Você até comentou que as novas locações, em São Paulo principalmente, ano contra ano estão com o valor um pouco acima. E na questão de *allowance*? O que tem acontecido nesses novos contratos?

E o segundo ponto que eu gostaria de abordar é mais relacionado ao perfil da dívida. Assumindo um cenário de reformas acontecendo em que o juro se estabilizaria em um patamar mais baixo, vocês entendem que dá para reperfilar a dívida com indexadores um pouco mais baixos? Como vocês estão vendo isso? Obrigado.

Felipe Góes:

Oi, Victor. Obrigado pelas suas perguntas. Eu vou responder a primeira e o Fabio vai comentar a segunda. Em relação a *allowance*, neste trimestre, nós não fizemos nenhum contrato com *allowance*. É uma prática que está praticamente caindo em desuso no mercado. Talvez alguma coisa no Rio de Janeiro ainda esteja acontecendo com *allowance* para prédios específicos que tenham vacâncias muito elevadas, mas nos nossos prédios nós não temos praticado e não pretendemos praticar.

A tendência é que isso vá desaparecendo no mercado. Como eu disse, eu acho que vai existir ainda em alguns poucos prédios no Rio de Janeiro, onde a vacância é muito elevada ainda, em que há uma concentração dos espaços vazios em alguns prédios que precisam ainda desse tipo de prática. No nosso caso, nós estamos trabalhando tipicamente com uma carência, períodos de carência que têm variado entre três e seis meses, mas cada vez mais próximos de um período de três meses de carência.

Vou pedir então para o Fabio comentar a questão do perfil da dívida da Companhia.

Fabio Itikawa:

Victor, bom dia. Em relação à sua pergunta de eventualmente a Companhia fazer um reperfilamento da dívida, eu te diria que isso é agenda constante da área financeira, de ficar olhando o mercado para ver se tem oportunidades para nós reduzirmos o nosso custo de *funding*. No ano passado, fizemos uma captação em inflação a juros bem atrativos. E, olhando o cenário, a curva já deu uma abaixada, mas ainda não vimos oportunidade.

É claro que, se a economia voltar, as reformas saírem e a curva de juros fechar um pouco mais, vamos fazer esse reperfilamento, trazer nosso custo de dívida abaixo do que temos atualmente e um pouco mais de exposição à inflação, que corrige nossos ativos, nossa receita de locação. Então, poderemos trocar o prefixado que temos hoje em TR para exposição em inflação e, eventualmente, alongar o nosso perfil de endividamento.

Victor Tapia:

Está certo. Muito obrigado.



Andre Mazini, Citibank:

Oi, Felipe, Fabio e Fabiana. Obrigado pelo *call*. A minha pergunta é sobre modelos de *coworking*, como o WeWork, inclusive, se não me engano, um deles está em um de seus prédios. Nós vemos, ao redor do mundo, esses modelos tendo muito poder de barganha e, às vezes, dividindo um pouco do risco com o próprio dono do imóvel, em contratos de *revenue sharing*.

E, se ele tem uma vacância um pouco mais alta na operação dele, ele paga um pouco menos de aluguel, ou se tem vacância baixa, paga mais aluguel. Eles conseguem passar preço também para o cliente final dele e acabam sendo mais altos, mais ou menos como os shoppings fazem com o *same-store sales* e *overage* em relação a vendas no caso dos shoppings.

Isso tem acontecido no Brasil e no portfólio de vocês especificamente? E, se sim, até qual percentual de receita ou de ABL do portfólio vocês ficariam confortáveis em ter um cliente como esse que traz um pouco mais de risco, mas que possivelmente tenha um pouco mais de *upside* se a operação dele for muito boa. Obrigado.

Felipe Góes:

Oi, Mazini. Primeiro, eu queria colocar como uma premissa fundamental nessa discussão de *coworking* e de escritórios flexíveis – talvez seja uma definição mais ampla e *coworking* como um subsegmento dentro dos escritórios flexíveis – que essa é uma tendência mundial e que veio para ficar.

Acreditamos bastante nisso e vemos isso como uma fonte de crescimento para o nosso segmento e para nosso negócio, na medida em que esse tipo de ocupação traz para os nossos prédios empresas e pessoas que antes poderiam estar em outros tipos de soluções, como, por exemplo, casas de escritório ou mesmo pequenas casas que eram alugadas para escritórios. Então, vemos isso com muito bons olhos.

Em relação ao modelo de negócio, hoje temos três tipos de modelos com empresas de *flexible workspace*. Nós temos o aluguel tradicional, em que elas pagam basicamente aluguel de mercado para nós. Eu diria que, nesses casos, o risco é muito semelhante ao risco de um cliente nosso. A tendência é que esse modelo tenha menos participação na carteira no futuro. Hoje, a maioria dos nossos contratos tem esse formato com empresas de *flexible workspace*, mas a tendência é que isso reduza.

O segundo modelo que é o mais comum é o que você tem um aluguel mínimo e um aluguel percentual, como você mesmo disse, mas mínimo. E esse é um modelo que, na nossa visão funciona muito bem, é o modelo que alinha interesses das duas partes, é o modelo ganha-ganha. Acho que a tendência é que esse modelo cresça e seja a maioria dos contratos na nossa base.

Por fim, teria um terceiro modelo, por enquanto teórico, que seria o desenvolvimento interno desse tipo de atividade, algo que estamos considerando. Temos pensado sobre isso, temos estudado, e eventualmente poderemos fazer um piloto e aprender um pouco sobre isso e ver se vale a pena desenvolvermos isso internamente dentro da São Carlos.

O que eu chamo atenção é que a participação desse negócio na nossa base, que hoje é relativamente pequena, tende a crescer e nós achamos que isso possa crescer talvez 20%, ou até quem sabe 30% da ABL total dos imóveis. Vimos isso com muito bons olhos.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

Na verdade, a tendência que nós vemos para o futuro é que todos os prédios de escritório multiusuários terão alguns andares como escritórios flexíveis. E o racional é exatamente oferecer esse serviço para os próprios ocupantes do prédio que demandam tipicamente esse tipo de serviço e também outros ocupantes. E, eventualmente, alguns prédios menores nossos locados como mono usuários para esse tipo de atividade.

Eu acho que um percentual entre 20% e 30% é bastante razoável no longo prazo. E eu acho que isso traz para nós, de novo como eu coloquei, um potencial de crescimento muito interessante, que é trazer essa demanda que antes não estava no nosso setor. Eu vejo também uma oportunidade de comprarmos imóveis levando em consideração esse modelo de negócio e as oportunidades que ele traz para nós.

Claramente, há uma forma diferente de fazer conta, uma receita potencial hoje que nós não temos acesso e que podemos ter acesso a partir desse modelo. Então, estamos bem animados com isso, entendemos que está apenas começando no Brasil e estamos bem atentos para aproveitar as oportunidades que esse negócio traz.

Andre Mazini:

Está ótimo. Só sobre essa última parte, de compra de imóveis, então seria imóvel com *fitting out* um pouco diferente, com mais área comum? O que muda na parte de compra, pensando nesse modelo, ou então fazer um *built-to-suit* com uma empresa dessa, um *sourcing* de imóveis para essas empresas que estão querendo crescer em alguma determinada região das cidades?

Felipe Góes:

Eu acho que para atuar nessa frente de M&A voltada para esse tipo de coisa, fisicamente imóveis menores, as empresas não tomam um risco muito maior do que talvez 5.000 m² ou 8.000 m² de ABL, preferencialmente imóveis com lajes grandes, acima de 800 metros, porque isso é bem importante para a forma como essas lajes são desenhadas, o design é feito por essas empresas.

Basicamente, é isso, eu diria que estando nos principais centros entre São Paulo e Rio de Janeiro e com essas características que eu disse, eu acho que isso funciona muito bem para esse tipo de empresa.

Andre Mazini:

Perfeito. Obrigado, Felipe.

Operador:

Obrigado. 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 queria agradecer a todos que ouviram o nosso *call*, em especial às perguntas que foram feitas, e dizer que estamos aqui sempre à disposição para quaisquer esclarecimentos sobre o desempenho da Companhia e sobre como nós vemos o mercado e as possibilidades que temos para o futuro. Estamos muito animados com essa retomada do setor, com a posição que a Companhia tem hoje no mercado, com a força que o nosso balanço tem e as perspectivas de crescimento pela frente.



**Teleconferência
De Resultados
São Carlos (SCAR3 BZ)
Resultados do 2T18
08 de novembro de 2018**

Queria dizer que tanto o Fabio, nosso CFO, quanto a Fabiana, responsável pela área de RI, e eu estamos à sua disposição com total disposição para falar a respeito da Companhia e tirar quaisquer dúvidas que vocês possam ter. Um bom dia a todos.

Operador:

Obrigado, 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."