

Local Conference Call
Aliansce S/A
Resultados do Segundo Trimestre de 2018
09 de agosto de 2018

Operadora: Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da **Aliansce** para discussão dos resultados referentes ao **segundo trimestre de 2018**.

Estão presentes hoje conosco os senhores **Rafael Sales, Presidente, Renato Botelho, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Leandro Lopes, Diretor de Operações, Mauro Junqueira, Diretor de Investimentos e Daniella Guanabara, Diretora de Estratégia e RI**.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela internet via webcast, podendo ser acessado no endereço ri.aliansce.com.br/, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O *replay* deste evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de uma semana.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone, caso você esteja conectado pelo webcast sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI pelo e-mail ri@aliansce.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Companhia e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao **Sr. Rafael Sales**, que dará início à apresentação. Por favor, **Sr. Rafael**, pode prosseguir.

Sr. Rafael: Boa tarde a todos. Obrigado pelo interesse na Aliansce.

Iniciando a apresentação, eu gostaria de fazer alguns comentários sobre o desempenho da Companhia no trimestre, começando pelo slide 3.

Apesar do cenário político e econômico desafiador que estamos enfrentando novamente principalmente desde maio deste ano, nós conseguimos fechar o segundo trimestre com bom crescimento em nossos resultados. Essa é uma consequência de diversas medidas, como: os nossos esforços de contínua qualificação da base de lojistas; a gradual redução dos descontos; uma importante diluição de custos; e ao reperfilamento da nossa estrutura de dívida.

A nossa meta de reduzir descontos gradativamente tem sido bem-sucedida, com uma queda até agora de mais de 2 milhões no trimestre. Esse movimento não tem impactado a tendência positiva de redução da nossa taxa de inadimplência, que fechou o trimestre em apenas 1,8%.

Outro ponto importante que chamou a atenção no resultado é o menor crescimento de receita. Esse efeito é temporário diante da nossa estratégia comercial para atrair lojistas com melhor potencial de vendas e maior capacidade de pagamento.

Um *mix* melhor de lojistas leva a vendas mais fortes, e conseqüentemente a maiores aluguéis no futuro. Assim, apesar de termos dado condições especiais no início de contratos de novos lojistas, como carência de aluguel e de condomínio, nós estamos confiantes de que essa estratégia está correta e manterá nosso portfólio mais forte.

Os resultados apontam que estamos no caminho certo, e já vemos um aumento expressivo de 6,8% no NOI e uma expansão relevante de margem, apesar do ainda tímido crescimento da receita. Esses números foram alcançados principalmente pela maior contribuição dos lojistas para o condomínio, o que levou a uma queda de 20% nos custos operacionais de shoppings no trimestre. Essa redução deve seguir ao longo deste ano, conforme mais contratos forem maturando. Nos próximos trimestres veremos gradativamente este efeito positivo em nossa receita de locação.

Além disso, os custos com PDD também tiveram uma queda relevante de 27%, refletindo a redução da inadimplência obtida nos últimos trimestres. Todos esses esforços, suportados pelo nosso SGA 3.0, levaram a um crescimento de 8% em

nosso EBITDA recorrente, com expansão de margem de mais de 500 bps. Enquanto isso, o AFFO cresceu 23,7%.

Em relação às vendas, eu acho importante ressaltar que durante o segundo trimestre alguns efeitos externos afetaram o fluxo de visitantes e conseqüentemente as vendas dos nossos shoppings. Esses efeitos são basicamente: a Páscoa, que em 2018 ocorreu em março em vez de abril, como havia ocorrido ano passado; a greve nacional dos caminhoneiros no final do mês de maio, que afetou a economia do país como um todo; e a Copa do Mundo, que obviamente afeta também o fluxo nos shoppings.

Apesar disso, as vendas de nossos shoppings fecharam o segundo trimestre com desempenho positivo, crescendo 2,2% organicamente. O indicador de *same store sales* registrou uma pequena queda de 0,4% que, se ajustada pelo efeito da Páscoa, seria uma alta de 0,4%. Os indicadores de *same store rent* e *same area rent* obtiveram resultados positivos de 1% e 0,7% respectivamente.

Passando agora para a comercialização no slide 5, nós analisamos a nossa atividade de *leasing*, que mais uma vez foi um destaque. Como temos repetido, o nosso objetivo é sempre adequar o *mix* de lojistas para que atendam às demandas dos nossos consumidores e tenham maior capacidade de pagamento. Considerando os últimos 12 meses, foram locadas mais de 450 lojas, um crescimento de 13%. Durante o segundo trimestre nós assinamos 85 novos contratos, representando quase 15 mil metros de ABL.

Os segmentos com maior demanda foram *fast-food*, calçados e acessórios, além de serviços em geral. O portfólio terminou o segundo trimestre de 18 com taxa de ocupação de 96,1% comparada a 95,7% no último tri de 17. É importante ressaltar novamente que as vendas das novas lojas continuaram seguindo uma tendência positiva e maior que a média do portfólio.

Por último, o custo de ocupação no segundo trimestre foi de 10,4%, uma queda de 30 bps comparado com o segundo tri do ano passado. A queda foi consequência da leve melhora de vendas do período e de nossos esforços para manutenção de custos condominiais em um nível adequado.

Agora indo para o slide 6, gostaria de passar uma atualização para vocês sobre a nossa estratégia de reperfilamento da dívida. Durante o segundo trimestre nós concluímos a renegociação de cerca de 600 milhões em dívidas indexadas à TR. O custo médio desses empréstimos foi reduzido para 9,2%, nível de 10,4% ao ano, o que gerou uma economia de aproximadamente R\$6 milhões por ano.

Agora seguindo para o slide 7, aqui nós estamos apresentando a primeira

expansão do Parque Shopping Belém, que vai adicionar 8,4 mil metros de ABL ao shopping. Depois da expansão, esse ativo vai ter um total de 37 mil metros de ABL, um aumento de 29%. A construção será executada em duas fases e a primeira fase, de 5 mil m², deverá ser inaugurada até fevereiro do ano que vem. A segunda fase vai adicionar mais 3,4 mil metros de ABL e está em planejamento.

A área da primeira fase já está 100% locada e inclui 3 grandes operações de serviços: a melhor universidade privada do estado, operada pelo Grupo Ser Educacional; um curso de pós-graduação; e uma academia de rede nacional. Essa primeira fase deve consumir um investimento total de 5,8 milhões e adicionará aproximadamente 1,4 milhão ao nosso NOI, isso sem considerar o aumento indireto de tráfego no shopping.

Agora eu vou passar a palavra para o Renato Botelho, nosso CFO, que vai comentar os detalhes do resultado deste trimestre. Obrigado. Eu vou estar disponível na sessão de perguntas e respostas.

Sr. Renato Botelho: Obrigado, Rafael. Boa tarde a todos. Vamos passar rapidamente pelos destaques financeiros e operacionais e abrir para perguntas ao final da apresentação.

Passando para o slide 9, apresentamos os destaques de vendas da companhia. Como já mencionamos na introdução, as vendas nesse trimestre foram afetadas por diversos fatores, como greve de caminhoneiros e Copa do Mundo. Ainda assim, registramos crescimento de vendas totais nos mesmos shoppings de 2,2% no segundo trimestre.

O nosso *same store sales* teve variação negativa no trimestre de 0,4%. No entanto, ajustando para o efeito Páscoa, que foi em março este ano e em abril em 2017, *same store sales* teria crescido 0,4%.

No slide 10 temos os destaques financeiros da companhia. A receita de aluguel cresceu 0,7% comparado ao segundo trimestre de 2017, refletindo os esforços da companhia em reduzir os descontos pós faturamento, que apresentaram uma queda de 2,1 milhões versus o mesmo período de 2017. A receita de estacionamento expandiu 2,8% em relação a 17, impactada pela greve dos caminhoneiros em maio. A receita de serviços cresceu 4% no segundo trimestre, em linha com a performance do portfólio.

Com a combinação desses efeitos, receita líquida da companhia teve uma pequena redução de 0,4%. Excluindo deste resultado os impactos de aluguel linear e CDU, que não têm efeito caixa, a receita líquida teria crescimento de 2,3%, em linha com o das vendas.

No slide 11 poderemos ver que a inadimplência líquida atingiu 1,8% no segundo trimestre de 18, uma queda de quase 200 bps em relação ao mesmo período do ano passado. Em uma mesma análise com o indicador dos últimos 12 meses, vemos uma queda de 120 bps se comparada com o mesmo período do ano anterior.

A inadimplência bruta também foi reduzida no mesmo período. A PDD, que chegou a representar 7,3% da receita líquida no segundo trimestre de 2016, foi reduzida para 3,6% da receita líquida nesse segundo trimestre de 18, chegando a níveis similares ao período pré-crise.

Passando agora para o slide 12, a tendência positiva de nossos indicadores financeiros pode ser confirmada pela evolução dos números de EBITDA e AFFO. A margem de EBITDA foi de 74,4%, a maior margem em um segundo trimestre desde o segundo tri de 2014.

O movimento de expansão de margem de AFFO é ainda maior, atingindo 42,5% no segundo trimestre de 18, comparado a 20,6% no mesmo período de 16. Esse movimento foi consequência da progressiva redução de exposição de dívidas indexadas à TR, ao aumento e exposição da taxa de CDI, e renegociações de dívidas e melhora de eficiência na estrutura fiscal da companhia.

No slide 13 mostramos o Capex da companhia no segundo trimestre de 18, que foi de aproximadamente 35 milhões. A Aliansce investiu 3,3 milhões em manutenção, 2,5 milhões em renovação nos shoppings, incluindo a revitalização da praça de alimentação do Via Parque Shopping, que deve ser finalizada ainda nesse semestre. Cerca de 26 milhões foram investidos em expansões, principalmente no Shopping da Bahia, Boulevard Shopping Campos e Parque Shopping Belém, sendo que essa última Rafael já mencionou anteriormente.

A expansão do Shopping da Bahia envolveu a aquisição de um terreno anexo ao shopping e irá adicionar uma nova filial do SAC ao ativo. O SAC é uma operação similar ao Poupatempo do Rio e de São Paulo e terá uma área de 1.500 m². Esta operação deverá ser aberta ao público no início de 2019. Em Campos, estamos adicionando uma área de 2,2 mil m² ao shopping, com uma loja âncora e 5 lojas satélites, que serão inauguradas no segundo semestre deste ano.

Mantemos nossa expectativa de CAPEX para o final de 18 entre R\$90-130 milhões, incluindo possíveis investimentos em expansões e renovações.

No slide 14 mostramos as principais informações sobre estrutura de capital da companhia. Seguindo com a estratégia de reposicionamento de dívida, chegamos

ao final do segundo trimestre de 18 com 43,5% de exposição ao CDI comparado a 23% há 12 meses. Conseqüentemente, o custo de nossa dívida também vem sendo reduzido, atingindo 8,7% ao ano neste trimestre em comparação a 11,6% ao ano no mesmo período do ano anterior.

Encerramos o trimestre com cerca de 400 milhões em caixa, mantendo níveis de liquidez adequados, o que nos possibilita seguir com nossa estratégia de gestão de passivo.

Gostaria de abrir agora para perguntas de vocês. Nosso time está à disposição para respondê-las. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas apenas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor digitem asterisco 1. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila digitando asterisco 2.

Novamente, para fazer uma pergunta, por favor digitem *1.

Não havendo perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Rafael para as considerações finais.

Sr. Rafael: Boa tarde pessoal, obrigado por ouvirem nosso *call* e pelo interesse na companhia. No *call* em inglês agora há pouco foram feitas algumas perguntas, tem algumas informações que a gente discutiu que eu acho que vale a pena comentar em português também para estar todo mundo na mesma página.

Eu acho que uma pergunta interessante foi sobre se o nível de margem atingido agora com a redução de custos são sustentáveis e se nos próximos trimestres a gente deve continuar vendo isso. A resposta é que, de fato, esse novo nível de margem é sustentável e é consequência, como a gente já falou no *call*, de uma nova base de lojistas que performam melhor, que têm operações mais atrativas e que têm capacidade financeira também de maior pagamento.

E a pergunta consequente disso é se a receita de locação tende a subir e a partir de que momento, dado que a gente tem esses novos lojistas operando melhor. E a resposta que a gente deu no *call* em inglês foi que a partir do terceiro tri a gente já vê alguns contratos maturando e começando a refletir na receita, mas isso deve ser mais relevante no quarto trimestre, sendo que a gente espera ter crescimento de resultados em EBITDA e AFFO sustentado também ao longo dos dois

próximos trimestres, independente ainda da receita líquida, porque esse novo nível operacional é sustentável e permanente, na nossa visão.

O nível de ocupação também foi outro objeto de pergunta, a gente vai continuar vendo a ocupação crescendo no terceiro trimestre. Temos muito contratos já sendo assinados, inclusive alguns que foram assinados essa semana e que não foram divulgados no *release*, mas que a gente já vai ver um *improvement* e a gente imagina terminar o ano perto de 97% de ocupação, esse foi outro ponto que foi perguntado também.

De forma geral, era isso, dois pontos mais importantes só para tanto o *call* em inglês e o *call* em português terem informações mais relevantes que a gente adicionou.

Além disso, eu queria dar um *update* para vocês sobre o nosso time de Relações com Investidores. O Luis Otávio Pinto, que é o nosso Gerente de Relações com Investidores está mudando de área na empresa, ele está indo para a área de operações, vai assumir uma liderança de uma área no Via Parque Shopping, vai trabalhar na área financeira do shopping. A gente deseja ao Luis muito sucesso nessa nova experiência e a gente fica feliz de poder a companhia oferecer esse tipo de experiências diferentes na carreira das pessoas e promover crescimento e experiências complementares que vão ser muito importantes para a formação do time como um todo. E a gente quer dar parabéns para a Luiza Casemiro, que foi promovida para Gerente de Relações com Investidores e vai trabalhar junto com a Daniella liderando o time de RI, e a gente fica muito feliz também pela Luiza ter sido promovida.

Então é isso, muito obrigado pela atenção de vocês novamente e a gente fica à disposição para conversar mais sobre a empresa no futuro. Um abraço.

Operadora: A teleconferência dos resultados do segundo trimestre de 2018 da Aliansce está encerrada. Podem desconectar suas linhas agora e tenham um bom-dia.