



Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Iguatemi Empresa de Shopping Centers S.A. para discussão dos resultados referentes ao 4T09. Estão presentes hoje conosco o Sr. Carlos Jereissati Filho, Diretor Presidente, e a Sra. Cristina Betts, Vice-Presidente de Finanças e Diretora de Relações com Investidores.

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

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente via *webcast*, podendo ser acessado no site de Relações com Investidores da Iguatemi, no endereço www.iguatemi.com.br, onde a apresentação está disponível para download. A seleção dos slides será controlada pelos senhores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Iguatemi, 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 Iguatemi e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Carlos Jereissati Filho, que iniciará a apresentação de hoje. Por favor, Sr. Carlos, pode prosseguir.

Carlos Jereissati Filho:

Mais uma vez, bom dia a todos. É um prazer recebê-los na conferência sobre os resultados da Iguatemi referente ao 4T09. Iniciamos a apresentação hoje no slide dois, onde temos os principais destaques e *highlights* que valem a pena ser ressaltados.

Um primeiro destaque, as vendas dos shoppings atingiram R\$5,3 bilhões em 2009, um crescimento de 5,1 p.p.; a receita líquida da Iguatemi cresceu 14,7%, atingindo R\$17,5 milhões; a nossa margem EBITDA atingiu R\$151,5 milhões, um crescimento de 15,1% em relação a 2008, com uma margem de 69,7%.



Obtivemos também um lucro líquido de R\$86,4 milhões no ano, com crescimento de 12,6%. E a Companhia realizou diversas atividades ao longo do ano de 2009, importantes atividades, não só como a implantação de SAP, Academia IESC e todo o nosso plano de reformulação da remuneração variável, com introdução de KPIs, mas do ponto de vista financeiro, acho que o que vale ressaltar foi o nosso *follow-on*, a captação de R\$410,4 milhões em uma oferta pública primária que concluímos com sucesso em novembro de 2009.

Começamos o ano de 2010 já com bastante atividade. O que vale destacar, então, como evento subsequente foi que em março de 2010 assumimos a administração do espaço da Vila Daslu, vou comentar um pouco mais à frente o que isso significa; anunciamos um novo *greenfield* em São José do Rio Preto, um dos mercados mais relevantes dentro do Estado de São Paulo, um shopping homogêneo, muito próximo do que a nossa carteira atual de shopping possui; e também anunciamos a expansão do shopping Galleria, uma expansão de 8.200 m² de ABL, que também destacarei um pouco mais à frente.

É importante ressaltar que o ano de 2010, assim como 2011, são anos em que a Companhia entregará vários dos projetos que estavam em ciclo de conclusão, dentro do ciclo de expansão e no ciclo de *greenfield*. Então, acho que serão anos bastante proveitosos para a Companhia.

No slide seguinte, temos a demonstração do portfólio da Iguatemi, com os 11 shoppings existentes e as duas torres comerciais. Sempre ressaltamos a homogeneidade, tanto a existente, como falaremos também sobre a qualidade do portfólio futuro, os shoppings hoje que já somam 215.000 m² de ABL própria; temos seis projetos *greenfield* em andamento, os três principais já em produção, que são Brasília, Alphaville e JK, e Jundiaí, Ribeirão e Rio Preto, que foi recentemente anunciado, perfazem, em conjunto, mais 140.000 m² de ABL própria.

Temos também, no slide seguinte, cinco, três projetos de expansão em andamento: no Iguatemi São Paulo, no Praia de Belas e recentemente anunciamos no Galleria. No Iguatemi São Paulo, também como eu falei, dos ciclos que estamos concluindo, terminamos essa ampliação agora, no final de 2010, extremamente importante porque aumenta 500 vagas, então ajuda o shopping a ter uma possibilidade de crescimento futuro, com maior fluxo, maior atratividade; o Praia de Belas será concluído em julho, e o Galleria detalharemos um pouco mais à frente.

No slide seis demonstramos, então, que essa ABL tomada de todos esses projetos atinge 373.000 m², praticamente 50% da meta de *guidance* que demos para 2014.

No slide sete, temos fotos do Iguatemi Brasília, o primeiro shopping novo, primeiro projeto *greenfield* que a Iguatemi está entregando em março de 2010, com enorme



sucesso de comercialização. A qualidade esperada do projeto e a qualidade entregue, acho que é inquestionável, tanto do ponto de vista do projeto quanto dos lojistas que estarão lá, um shopping extremamente esperado no mercado. Está praticamente 100% locado e tem inauguração prevista para 29 de março de 2010.

Temos na sequência, no slide oito, o Iguatemi Alphaville, já demonstrando as obras aceleradas, com os subsolos completos, já iniciando as lajes do primeiro andar, e com uma ABL comercializada de 65%.

No slide nove, temos o JK Iguatemi, talvez o projeto mais esperado em termos de shopping center no País, um empreendimento que também já está em obras e que lançaremos comercialmente simultaneamente no Brasil e no exterior agora, no final de abril. É um projeto inédito, que será lançado aqui e em três cidades no exterior.

E o Iguatemi Ribeirão e Jundiaí, em que o Iguatemi Ribeirão acaba de ter sua aprovação concluída, então estamos com o cronograma de fazer lançamentos comerciais e iniciação de obras. E o Iguatemi Jundiaí, ainda finalizando a aprovação.

No slide seguinte, 11, temos o Iguatemi São José do Rio Preto, o 11º projeto de shopping que anunciamos para o Estado de São Paulo, dentro da nossa filosofia de estratégia de ter uma presença relevante no principal mercado do País. São José do Rio Preto é uma cidade que, em conjunto, reúne mais de 800.000 habitantes no pólo do qual ela é o centro; é uma cidade de referência no noroeste do Estado de São Paulo e o 17º maior PIB do Estado.

O shopping é muito parecido com os projetos que temos lançado, o que nos dá segurança e conforto, e uma plataforma de muito sucesso e resultado para os nossos lojistas que, invariavelmente, têm apostado com a Iguatemi nos melhores empreendimentos. É um shopping que tem 34.600 m² de ABL, a Iguatemi terá 88% desse projeto, com um sócio local permutante com o restante dos 12%. Esse projeto tem uma taxa interna estimada, real e desalavancada, de 22,2%, um CAPEX estimado de R\$135,1 milhões e com previsão de 251 lojas, inauguração para 2014, com a ficha técnica no detalhe do quadro.

Anunciamos também a expansão do Shopping Galleria, e aqui é uma enorme alegria, porque acho que mostra a capacidade que a Iguatemi tem de *turnaround* de um projeto. Acho que o Galleria é uma demonstração clara pelos resultados que está tendo, e esses gráficos demonstram isso, com CAGR tanto de venda como de receita na ordem de 33% e 32,7%, mostrando a competência da Companhia em pegar empreendimentos, saber diagnosticar as necessidades e fazê-los acontecer, e a própria ampliação é demonstração desse resultado, nada melhor do que ampliar um empreendimento para mostrar o resultado positivo que ele está tendo.



Então, nós compramos em 2007 50% do shopping, ele foi bastante reformulado, com bastante apoio dos sócios locais, 65 novos lojistas entraram nesse período no empreendimento, e, como eu falei, teve um expressivo crescimento de vendas. Então, acho interessante que em 15 anos, mesmo experientes administradores que passaram pelo shopping não foram capazes de fazer, e a Iguatemi em dois anos demonstrou a capacidade e o conhecimento desse mercado.

Também, para prover o Galleria de um futuro, acreditando no potencial que esse empreendimento tem, adquirimos um terreno adjacente ao shopping, de 21.000 m², que além da expansão, possibilitará o futuro crescimento desse empreendimento.

Na página 15, detalhando um pouco mais sobre a expansão, ela tem 8.200 m² de ABL, tem uma previsão de 63 novas lojas, com uma Tier real e desalavancada, também, para o projeto, por ser uma ampliação maior até do que os projetos *greenfield*, próxima a 26%, e com um CAPEX previsto de R\$30,4 milhões já líquidos de luvas, onde a Iguatemi é responsável por 50% desse investimento.

E, como eu mencionei, aproveitamos também para adquirir um terreno que permite o futuro e o crescimento desse shopping, fazendo também com que tenhamos coerência com a estratégia da Iguatemi, que é de gerenciar grandes empreendimentos, com forte potencial de crescimento futuro.

Nós também passamos a administrar o espaço da Vila Daslu, um espaço bastante nobre e reconhecido em São Paulo. Isso é bastante significativo para nós, e em especial para a Companhia, que tem uma estratégia muito forte no mercado de São Paulo. Essa administração em conjunto com o JK Iguatemi, empreendimento que estamos construindo ao lado, formará uma base integradora muito relevante, e obviamente dá à Iguatemi a porta de entrada no Brasil para os melhores varejistas, tanto nacionais quanto internacionais.

O mercado de São Paulo é a grande porta de entrada, o lojista que quer se provar no Brasil tem que estar presente neste mercado, em especial nessas regiões de São Paulo, e então trabalhamos com uma força dupla nessa junção dos dois empreendimentos.

A Vila Daslu possui, como vocês sabem, 18.200 m² de ABL, sendo que a loja da Daslu em sim tem 6.300 m². A Iguatemi receberá um *fee* de administração e um percentual da receita deste empreendimento e, obviamente, trabalhará para que ele tenha o máximo de sinergia com o complexo JK, fortalecendo a presença, como mencionei, nessa região e nesse segmento de mercado.

Passo a palavra agora à Cristina Betts, que dará sequência nos principais indicadores de performance.



Cristina Betts:

Bom dia a todos. Obrigada pela presença. Já entrando no slide 17, vamos falar um pouco dos indicadores de performance da Companhia. Tivemos uma ABL total crescendo ano contra ano 6,5%, a nossa ABL própria crescendo 4,4%, basicamente o aumento do nosso Shopping Iguatemi Caxias.

E olhando a parte de vendas, no ano, como o Carlos já havia mencionado nos nossos *highlights*, crescemos 5,1%, atingimos R\$5,3 bilhões, mas olhando o trimestre, eu acho que mostra um crescimento realmente expressivo e também a entrada de um ano de 2010 bastante forte. Então, no 4T, fechando o trimestre com R\$1,7 bilhão de vendas, um crescimento de 10,5% em relação ao ano de 2008.

Vendas mesmas lojas no trimestre crescendo 7,6%, mesma área crescendo 9,1%, novamente, sempre importante, quando mesma área cresce mais do que mesmas lojas, isso significa que a mudança do nosso *mix* está muito positiva. E na parte de mesmas lojas, aluguéis girando em torno de 8%.

Acho que vale também ressaltar nessa página nosso custo de ocupação, que permanece na faixa dos 10%, 11%; nossa taxa de ocupação praticamente estável, fechando em quase 97%, mas como eu já falei em várias conferências que tivemos ao longo deste mês, acho que essa vacância basicamente significa alguns pontos estratégicos, tanto no Iguatemi São Paulo quanto no Market Place, pontos que foram recomprados ao longo de 2009 e que servem para futuras expansões, tanto do Market Place quanto do Iguatemi São Paulo. Então, é uma vacância muito positiva, que deve gerar uma receita adicional importante para os empreendimentos no próximo ano.

E por fim, nesse slide 17, ressaltar um pouco a nossa inadimplência. Nós batemos nossa inadimplência mais baixa na história da Companhia, em 1,8% no trimestre, reflexo que falamos que é referente à força do empreendimento, à mudança também da lei de locações.

Olhando já o slide 18, o resultado da Companhia no trimestre fechando a nossa receita bruta 7,7% acima de 2008, em R\$73 milhões; nosso EBITDA crescendo acima de 20%, fechando acima de R\$50 milhões, em R\$51 milhões; uma margem EBITDA no trimestre de 78,3%, demonstrando novamente a força do trimestre e uma entrada muito positiva para 2010.

Fechamos o ano com um lucro líquido de R\$28 milhões no trimestre e o ano em R\$86 milhões, uma margem líquida de 43%, um pouco inferior à de 2008, basicamente devido ao aumento das despesas financeiras, devido à correção monetária em cima de algumas contingências, o aumento do endividamento e o aumento dos impostos relacionado ao aumento do resultado da Companhia.



FFO, pelo mesmo motivo, com um pouco de queda, mas fechando o trimestre em R\$36 milhões, e no ano praticamente no zero a zero, fechando em R\$119 milhões, uma margem no ano de FFO de quase 55%.

Olhando o slide 19, um pouco do detalhe que sempre damos, o destaque para a receita bruta. Como falei anteriormente, nossa receita bruta cresceu no trimestre 7,7%, basicamente em cima de aluguel, o aluguel mínimo; o estacionamento cresceu significativamente devido ao aumento de fluxo, mas muito também em cima de aumento do ticket médio que temos, e esperamos também um crescimento para 2010 em estacionamento bastante relevante, dado que temos vários empreendimentos que ainda não cobram estacionamento e alguns devem passar já a cobrar em 2010.

Olhando um pouco o *breakdown*, nesse mesmo slide, da receita de aluguel, vemos um crescimento do mínimo em linha com o que foi a inflação, mas um aumento de *overage* significativo, em 33% ano contra ano, também reflexo desse aumento de vendas significativo no trimestre.

Olhando o slide 20, então, a parte de receita; e vou passar direto para o slide 21, que é a parte de EBITDA, que mostra o nosso resultado de margem no trimestre de 78,3% no 4T e no ano de 69,7%, atingindo nosso *guidance*, falaremos daqui a pouco, em R\$151 milhões no EBITDA. O lucro líquido, como já havíamos falado anteriormente, no trimestre uma pequena queda, de 7,8%, fechando o ano em R\$28 milhões, mas no total em R\$86 milhões, que é um aumento de quase 13%.

No slide 22, vamos mostrar um pouco da posição do caixa. Fechamos o ano com um caixa líquido de R\$300 milhões; vocês devem lembrar que no 3T fechamos com uma dívida líquida de R\$80 milhões, o caixa líquido basicamente reflete a entrada dos recursos do *follow-on*, começando o ano e começando esse ciclo de entrega de *greenfields* e expansões em uma posição muito confortável de caixa.

No momento, então, vemos nossa amortização de dívida, basicamente o grosso ainda referente às debêntures que temos, que começam a amortizar em 2012, até 2014. Ao longo do tempo, na medida em que formos entregando a construção dos nossos *greenfields* e expansões, veremos essa posição de endividamento aumentar, tanto com crédito imobiliário quanto recursos de BNDES.

Por fim, vamos fechar a apresentação falando um pouco dos *guidances*. Demos nosso *guidance* de 2009 no final de 2008, era um *guidance* que, na época, todo mundo achou agressivo, e acho que conseguimos superá-lo na parte de receita, entregando um crescimento superior ao que imaginávamos no final de 2008, fechando quase em 15% de crescimento de receita líquida e dentro da margem esperada.



Também demos nosso *guidance* de 2010 recentemente. Então, só reiterando, esperamos um crescimento de 15% a 17% na parte de receita líquida e uma margem que deve ficar entre 70% e 72% sobre receita líquida, margem EBITDA. Então, novamente lembrando, esse *guidance* já inclui a inauguração de Brasília, e já teria nesse fluxo o shopping de Alphaville e o JK abrindo em 2011.

Uma coisa que gostaríamos de ressaltar é nossa distribuição de dividendos. Publicamos uma distribuição de R\$50 milhões a ser aprovada em nossa AGO em abril. Significa um *payout* de quase 58% sobre o lucro líquido, novamente dentro do nosso comprometimento de distribuir no mínimo 50% do lucro líquido.

Com isso, encerramos nossa apresentação dos resultados. Obrigada, mais uma vez, e abrimos para perguntas e respostas.

Operadora:

Senhoras e senhores, não havendo perguntas, retornamos a palavra à Sra. Cristina Betts para suas considerações finais. Por favor, Sra. Cristina, pode prosseguir.

Cristina Betts:

Antes de encerrar nosso *call*, gostaria só de fazer um anúncio à comunidade de investidores que está seguindo nosso *call* e que tem contato com nossa área de RI: nosso Gerente de RI, Fernando Mearim, hoje é o último dia dele na Empresa. Agradecemos sua dedicação e seu empenho no RI. Tivemos momentos intensos, principalmente com nossa operação de *follow-on* no último ano. Nossa analista de RI, Flávia Carvalho, continua na equipe, e em breve anunciaremos a pessoa que substituirá o Fernando.

Então, mais uma vez, obrigada ao Fernando. Mas a Flávia e eu continuaremos, e devemos anunciar essa nova pessoa em breve.

Carlos Jereissati Filho:

Agradeço também a participação de todos, do Fernando, que nos acompanhou nesses últimos tempos, como a Cristina mencionou, com sucesso em todas as nossas buscas por dar a maior transparência e informação aos investidores, em especial em sua última tarefa grande conosco, que foi o *follow-on*. Obrigado.

E como a Cristina falou, continuamos aqui. Caso haja alguma dúvida, entrem em contato com a Flávia e com a Cristina. Obrigado, Fernando, obrigado a todos e até a próxima. Obrigado.



Operadora:

Obrigada. Concluimos assim a teleconferência da Iguatemi. Obrigada pela participação, e os senhores podem se desconectar 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.”