



## **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 3T10. Estão presentes hoje conosco o senhor Carlos Jereissati Filho, Diretor Presidente, e a senhora 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 mais 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](http://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:**

Bom dia a todos. É sempre um prazer tê-los aqui conosco nesta teleconferência sobre os resultados da Iguatemi referente ao 3T. Nós começamos, como de costume, no slide dois, dando os destaques do 3T10, em que tivemos o crescimento da receita líquida da Companhia da ordem de 29,8%, atingindo R\$67,6 milhões. O nosso EBITDA atingiu R\$55,3 milhões, com uma margem excelente de 81,8%, um crescimento de quase 60%, 59,8%, em relação ao 3T09.



Tivemos, como tem se tornado algo recorrente na Companhia, não é todo trimestre mas na medida em que temos a estratégia de dar velocidade na implantação dos projetos, e projetos de uso misto, com reforço nas zonas imediatas e com a utilização do potencial para também desenvolvimento de escritórios, tivemos uma permuta de um terreno no entorno do Shopping Praia de Belas, que gerou um resultado líquido de R\$11,8 milhões.

O lucro líquido foi de R\$39,4 milhões, o que deu um crescimento de 101,9% em relação ao mesmo trimestre de 2009. Destacando também o bom momento – diga-se o ótimo momento – em que vive o consumo doméstico brasileiro e as vendas como um todo, nossas vendas também subiram 18,9% comparado ao mesmo trimestre de 2009, com crescimento de vendas mesma área de 11,4%. Isso também produz um crescimento importante em aluguéis mesma área de 7,3% e de aluguéis mesmas lojas de 7,9% em relação ao mesmo período de 2009.

E nós ainda tivemos como destaque nesse 3T a assinatura de financiamento com o BNDES, para o projeto JK, do qual vamos comentar mais em detalhe para frente.

No slide três, temos então o portfólio corrente da Iguatemi, com os 12 shopping e as duas torres comerciais, um portfólio, como destacamos sempre no trimestre, bastante homogêneo e de qualidade.

Vamos ver que os projetos que temos, então, são iguais ou melhores do que os projetos que temos em carteira hoje.

No slide quatro, nós destacamos os cinco projetos *greenfield*: Iguatemi Alphaville, que eu também vou destacar um pouco mais para frente, que segue a pleno vapor; o JK Iguatemi; o Iguatemi Ribeirão; o Iguatemi Jundiaí; e o Iguatemi Rio Preto, que são os cinco projetos que a Companhia tem anunciado já como projetos *greenfield*.

Além disso, temos os três projetos de expansão em andamento; dois deles já próximos da conclusão, que são o caso de São Paulo e Praia de Belas. E o Galeria, que foi lançado recentemente, um projeto que tem 8.200 m<sup>2</sup> de ABL nessa expansão, um investimento da ordem de R\$30,4 milhões. O projeto já está aprovado, as obras iniciam em janeiro de 2011 e a comercialização já iniciou.

Tudo o que já mencionamos aqui representa algo como 50% do nosso *guidance* para 2014, como temos destacado em todos os trimestres.

Aqui, no slide dez já, algumas fotos dando uma ideia de como andam as obras no Alphaville; bastante adiantadas. É um shopping que já tem 92% da ABL comercializada. De novo, acho que um enorme “gol” da Iguatemi, como foi o Iguatemi Brasília, que reúne os melhores lojistas nacionais e internacionais, então produtos



destacados, diferenciados, que tendem a ter uma evolução crescente, permanente e constante de qualidade, não só das vendas mas também dos aluguéis.

O Alphaville não está diferente. Ele vai reunir o que há de melhor da nata de varejo brasileiro, em uma região que cresce muito fortemente. O adensamento da região é impressionante. É o quinto maior cluster de escritórios em São Paulo, e por isso essa adesão maciça do que há de melhor do varejo nacional neste projeto.

As obras estão bastante adiantadas, estamos começando já a parte de sky light e a entrega segue prevista para abril de 2011. E na sequência, no slide 11, o JK Iguatemi, que também já tem 40% da ABL comercializada. É um projeto que reúne também, como eu mencionei, com uma grande carga de lojistas internacionais e novidades. Nós anunciamos a entrada da primeira operação no Brasil da Top Shop, deste grande varejista inglês no País, algo parecido com a Zara, que entrou no Brasil há 10 anos, além de várias marcas internacionais e marcas exclusivas. Tudo isso garantindo a diferenciação do projeto, uma forte força de atração para os consumidores, e, como consequência, vendas e aluguéis diferenciados, além, obviamente, do projeto que é conhecido pelas três torres de escritório, que já nasce com uma circulação prevista de 10 mil pessoas, só nesses três empreendimentos junto com o shopping.

As obras também seguem bem adiantadas, com 40% já executado.

Na sequência eu passo, então, ao slide nove, para os principais indicadores de performance, no qual a Cristina Betts vai dar sequência à apresentação.

### **Cristina Betts:**

Bem, bom dia a todos. Obrigada pela participação aqui no nosso *call*. Já indo direto para o slide nove, onde falamos dos principais indicadores de performance, nós temos nosso número de ABL. ABL total crescendo quase 9%, chegando a 433.000 m2. Nossa ABL própria, pouco abaixo dos 240.000 m2, crescendo 10,6%. E olhando um pouco a parte de vendas, o Carlos já tinha mencionado nos *highlights*, crescendo quase 19% aqui, chegando a R\$1,5 bilhão de vendas, isso dá uma venda mesmas lojas por m2 e um crescimento de 9,6%, chegando a quase R\$1.400 por m2. Vendas mesmas áreas também crescendo fortemente, 11,4%.

E o reflexo no aluguel. Nós tivemos um crescimento de 7,9% em aluguel mesmas lojas, chegando a R\$84. E na mesma área, em R\$76, chegando a 7,3%. Então, bem acima do índice de inflação. Lembrando que o 3T09 já foi um trimestre bem mais forte, 1S09 foi um semestre mais fraco. 3T já foi um trimestre de recuperação. Então, quando mostramos esse número de crescimento, de 2010 sobre 2009, já é um crescimento expressivo.



Taxa de ocupação, nós ocupamos alguns espaços que estavam reservados para novas operações. Talvez o mais importante no Iguatemi São Paulo, mas chegando então a 97,9% de taxa de ocupação, e uma inadimplência praticamente estável em 4,1%.

Passando para o slide dez, nossa DRE, nossos principais indicadores financeiros. Como o Carlos também mencionou no *highlight*, temos uma receita bruta crescendo um pouco abaixo de 70%, chegando a R\$75 milhões. Nosso EBITDA chegando a R\$55 milhões, um crescimento de quase 60%, uma margem EBITDA de 81,8%. Nosso EBITDA ajustado, que tira fora a parte de despesas pré-operacionais, chegando em R\$56 milhões, então com uma margem de 83%. Lembrando que tiramos despesas pré-operacionais porque são mudanças de critério contábil que ajustamos este ano. Então, para ter um número mais limpo do que seria a operação *ongoing*.

Lucro líquido, então, chegando a R\$39 milhões, uma margem líquida de 58% e um crescimento ano contra ano impressionante de acima de 100%, e o FFO também chegando a quase R\$50 milhões, uma margem de quase 74% e um crescimento de 72%.

Passando, então, para o nosso gráfico de receita bruta, no slide 11, vemos o *breakdown* desse crescimento de quase 30% na receita bruta. Nós vemos um crescimento equivalente na parte de aluguel, um crescimento muito maior em estacionamento na própria taxa de administração. Uma queda em outros, devido à taxa de corretagens.

Mas na receita de aluguel vemos a quebra, um crescimento saudável na parte do aluguel mínimo, 19%; um crescimento expressivo na parte de *overage*, refletindo obviamente um crescimento de vendas, e na parte de locação temporária um trabalho que vimos realizando já há vários trimestres, forçando então uma utilização inteligente do nosso espaço, sem ficar de uma maneira lotada e grosseira a utilização do espaço do shopping, mas uma maneira inteligente (11:49) de aluguel.

Olhando então para o slide 12, tem os nossos indicadores, olhando aqui, então, a nossa margem EBITDA, como eu falei, crescendo quase 60%, chegando a uma margem de 82% para R\$55 milhões; nosso EBITDA ajustado tirando despesas pré-operacionais chegando a R\$56 milhões, 83% de margem; e nosso líquido chegando praticamente a R\$40 milhões, crescimento superior a 100%, a uma margem de lucro líquido de 58,6%.

Olhando o slide 13, um pouco da nossa posição de balanço. Continuamos ainda nesse trimestre com caixa líquido. Fechamos o trimestre com R\$147 milhões em caixa líquido, nosso caixa fechou em R\$592 milhões, nossa dívida aumentou, até pela entrada da dívida do BNDES do JK, R\$445 milhões.



Continuamos com uma dívida, quando olhamos o slide na parte inferior esquerda, com cronograma de amortização bem tranquilo. Ao longo desse tempo, à medida que vão entrando as outras dívidas referentes às construções, veremos esse prazo mais alongado. O que tem mais no médio prazo é a amortização das nossas debêntures, R\$200 milhões, que começa em 2012 a 2014, mas todo o restante tem um cronograma de sete a dez anos de amortização.

Então, nosso perfil de dívida, como eu falei, ainda é primordialmente CDI, mas ao longo do tempo ele migrará para TJLP, que é a nossa dívida com o BNDES, na medida em que formos financiando com o BNDES, e TR, na medida em que formos tomando crédito imobiliário também, para os 40% que tomamos para os nossos *greenfields*.

E por fim, no slide 14 temos o nosso *guidance*. Então, continuamos firmes no nosso *guidance* de 2010, que era um crescimento de 15% a 17%, uma margem EBITDA que prometemos entregar no ano de 70% a 72%, e já soltando o nosso *guidance* de 2011.

Então, o novo *guidance* para o ano que vem é um crescimento de 25% a 30%, bem superior ao que foi 2010, e mantendo uma margem EBITDA de 70% a 72%, dado que vamos acumular também despesas pré-operacionais muito mais altas que este ano, sendo que teremos várias obras andando ao mesmo tempo, muito mais do que estamos tendo hoje.

Esqueci de mencionar os dividendos. Também temos um compromisso dentro do nosso *guidance* de continuar pelos próximos três anos, 2011, 2012, 2013 e 2014, uma distribuição de R\$0,63 por ação, o que daria, mais ou menos, hoje, R\$50 milhões por ano de dividendo. É uma troca, tínhamos nos comprometido até o resultado de 2010 a ter uma distribuição de pelo menos 50% do lucro líquido, e agora estamos mudando um pouco o formato do nosso *guidance*, nos comprometendo a um valor específico por ação.

É isso que tínhamos de apresentação, e acho que agora estamos disponíveis para perguntas e respostas.

**Bianca Cassarino, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos. Eu queria saber se vocês poderiam nos passar uma estimativa, seja em ABL, seja em Reais, sobre as áreas em torno dos shopping malls Iguatemi que poderiam ser usadas em permuta.



E minha segunda pergunta é em relação ao Shopping Ribeirão, se o atraso de 2011 para 2012 está ligado às aprovações que demoraram um pouco mais para sair, ou se aconteceu algum outro problema. Obrigada.

**Cristina Betts:**

Bianca, eu respondo a primeira, referente às áreas, e o Carlos pega a segunda, de Ribeirão. Quando á primeira pergunta, referente às áreas em volta dos shoppings, eu lhe darei uma resposta de maneira um pouco diferente.

Se você pegar todos os shoppings que temos hoje no portfólio, e se pensar no potencial construtivo que temos, considerando todos os terrenos que estão adjacentes aos shoppings, poderíamos hoje dobrar a ABL sem aumentar a participação da Iguatemi. Então, mantendo nosso *average*, que vai de 50% a 60%, sem diluir os nossos sócios, usando os terrenos que estão disponíveis, teríamos esse potencial construtivo ainda não utilizado.

**Carlos Jereissati:**

Eu vou emendar, então, na resposta da Cristina, Bianca. Na verdade, a revisão do projeto de Ribeirão tem exatamente esse contexto que a Cristina mencionou. Nós percebemos a oportunidade de usarmos um potencial maior na verticalização e no potencial de construção de torres de escritórios.

Isso obviamente tem uma questão de registros, uma burocracia um pouco mais complicada, e optamos então por fazer com que os projetos caminhassem em conjunto e nascessem juntos, que prédios de escritórios nascessem juntos com o shopping. Então, resolvemos dar essa alongada no prazo exatamente para ter essa conclusão desses dois produtos em conjunto.

O projeto fica maior, mais forte e com muito mais sucesso, também, de dar aquela engrenada desde o início.

**Bianca Cassarino:**

Perfeito. Muito obrigada.

**Fanny Oreg, Merrill Lynch:**

Bom dia a todos. Minha pergunta é com relação a outras receitas operacionais. Olhando para frente, o *guidance* que vocês estão dando de margem inclui essa linha, inclui esse swap?



**Cristina Betts:**

Fanny, como temos falado nos nossos releases, e o Carlos falou de Ribeirão, temos esse potencial de fazer vários outros swaps, e incluir também nos projetos, 'swapados' ou não, outras torres.

Então, daqui para frente, sim, estamos olhando essas operações, quer elas entrem em nossa carteira como ABL nossa, quer façamos dessa maneira de 'swapar' os terrenos. Então, sim, ela inclui qualquer terreno ou qualquer torre que venha a ser negociada, e é em cima do EBITDA contábil mesmo, e ele inclui também toda a parte pré-operacional e VGV.

**Carlos Jereissati:**

Só pegando carona, de novo, com a Cristina, vemos que esse produto, mesmo em cidades médias, que era muito comum um projeto de uso misto em mercados maiores, como São Paulo e Rio de Janeiro, não é nenhuma novidade. Mas temos visto que em cidades médias, entre 500.000 e 1 milhão de habitantes, se tornou um produto extremamente desejado em parceria com as construtoras, o que tem nos gerado enorme valor, não só pela potencialidade de executar, como também você ter um *cross-shopping* muito maior com esse produto de escritórios, ter uma implantação bem mais rápida de pessoas e consumidores cativos do projeto desde a origem.

Então, para nós isso se tornou também um produto extremamente interessante, que estamos apostando e tendo já bons resultados em alguns mercados, como é o caso da torre de Praia de Belas, vendido em uma semana e extremamente desejado. Isso gera um potencial para nós, e obviamente temos terreno e produto para fazer isso em várias de nossas propriedades mais para frente.

Além, obviamente, da questão da margem, que à medida que você a cresce, vai ganhar escala; o grosso dos produtos que estão em produção ficará pronto entre o ano que vem e os próximos anos, o que ainda dará uma melhoria na margem como um todo.

**Fanny Oreng:**

Só mais uma pergunta: com relação ao Shopping Jundiaí, tem alguma novidade com relação à aprovação da Prefeitura? Tem o risco de cair para 2013 esse shopping?



**Carlos Jereissati:**

Em prefeituras, você sabe como é a aprovação no Brasil. Estamos bem andados, mas ainda não tem nenhuma mudança, nem de data, nem uma novidade sobre a aprovação do programa.

**Cristina Betts:**

Fanny, se ela sair nos próximos seis meses, acho que há possibilidade de fazer em 2012, sim. Mas estamos esperando.

**Fanny Oreng:**

Está ótimo. Obrigada.

**Operadora:**

No momento não há mais perguntas. Não havendo mais perguntas, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Carlos Jereissati Filho, Diretor Presidente, para suas considerações finais.

**Carlos Jereissati:**

Agradeço, de novo, a participação de todo mundo neste *call* do 3T10 da Iguatemi. Me despeço de vocês, agradeço e deixo nosso time de Relações com Investidores à disposição, caso vocês tenham qualquer outra pergunta ou dúvida. Obrigado, e até a próxima.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T10 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.”