

Resultados do 1T18
RNI (RDNI3 BZ)
11 de maio de 2018

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da RNI referente aos resultados do 1T18. Estão presentes os senhores: Carlos Bianconi, Co-Presidente e Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Alexandre Mangabeira, Co-Presidente de Incorporação; e Fernanda Nogueira, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente, e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via *webcast*, podendo ser acessado no endereço ri.rni.com.br, onde se encontra disponível a respectiva apresentação.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da RNI, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. 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, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da RNI e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Bianconi, que iniciará a apresentação. Por favor, pode prosseguir.

Carlos Bianconi:

Bom dia a todos. Vamos aos destaques do 1T18 da RNI Negócios Imobiliários.

Vamos começar pelas informações operacionais. Em lançamentos, nós lançamos R\$77 milhões no 1T18. Em vendas líquidas, vendemos R\$64 milhões no 1T18, sendo 11% acima do 1T17, o que mostra uma recuperação termos de volume, comparando com o período equivalente do ano anterior.

Vamos falar um pouco agora das informações financeiras da Companhia. O primeiro ponto é a geração de caixa. Geramos nesse trimestre R\$15 milhões, então a Companhia continua com o quinto trimestre consecutivo com geração de caixa, com R\$15 milhões no 1T18.

No endividamento, nós reduzimos a dívida corporativa de R\$214 milhões no 1T17 para R\$106 milhões no 1T18, o que levou a uma economia de despesas financeiras da ordem de R\$5,2 milhões. Esse é um ponto muito importante, mostrando a solidez financeira e a disponibilidade latente da Companhia para se desenvolver.

A nossa margem bruta ficou em 11,3% no 1T18, versus 1,4% no 1T17, um aumento muito importante em um momento de mercado em recuperação, mas uma recuperação muito lenta; um aumento de 9 p.p.

Em gestão eficiente de gastos, as despesas gerais e administrativas, ou seja, o G&A, reduziram de R\$15,5 milhões no 1T17 para R\$9,5 milhões no 1T18. Levamos a Companhia a uma estrutura bem mais interessante, bem mais leve, bem mais inteligente, e que propicia a Companhia a se desenvolver com maior rapidez, aproveitando as oportunidades que estão vindo do mercado.

Outro ponto é o início da retomada dos resultados, com a redução do prejuízo. Realizamos um prejuízo no 1T17 de R\$26 milhões e agora realizamos R\$11,7 milhões no 1T18. É uma redução muito importante, devido à recuperação de margem, obviamente, e ao redimensionamento da estrutura realizado até o final de 2017. Entramos em 2018 com a Empresa muito mais leve.

Esses são os principais pontos, os *highlights* da Companhia que vêm nos trilhando as diretrizes de perenizar e melhorar a comissão, ou seja, é uma melhora que já é latente, já está nos níveis da Companhia; é uma melhora da condição financeira favorecendo o surgimento de um resultado financeiro um pouco diferente, senão melhor do que os exercícios anteriores, com essa baixa do endividamento.

Passarei agora para a Fernanda dar prosseguimento aos resultados operacionais.

Fernanda Nogueira:

Bom dia a todos. Passando agora para o slide de número seis, onde começamos a detalhar os resultados operacionais, tivemos um lançamento no trimestre de R\$77 milhões. Em janeiro, abrimos a segunda fase do empreendimento que temos em Rondonópolis, com VGV de R\$39 milhões. Esse empreendimento vem performando bem. Quando consideramos tanto a fase um junto com a segunda fase, esse empreendimento já está 52% comercializado.

No final de março, lançamos o nosso empreendimento em São Paulo, perto do Parque da Aclimação, o Arvo, com VGV de R\$38 milhões. Só nessa última semana de março, o empreendimento já vendeu 14%.

Passando agora às vendas do trimestre. Quando pegamos as vendas brutas, tivemos R\$97 milhões, em linha com 1T17. Agora, quando olhamos as vendas líquidas, dada a redução do volume de distrato, percebemos um aumento de 11% em relação ao 1T17. A nossa VSO também melhorou na comparação ano contra ano: vínhamos em uma VSO de 10% no 1T17 e encerramos o 1T18 com uma VSO de 12%.

Passando agora ao slide de número oito, onde apresentamos nossos estoques, encerramos o trimestre com R\$463 milhões de estoque, sendo desses R\$463 milhões, R\$115 milhões de estoques concluídos.

O que percebemos é a redução da participação do estoque concluído no estoque total. Ele reduziu de 30% no 4T17 para 25% no 1T18, impulsionado não só pelos lançamentos do período, como também pelo maior volume de vendas de unidades concluídas. As vendas líquidas de unidades concluídas representaram 35% do VGV líquido no período.

Passando agora ao detalhamento dos resultados financeiros. No slide número dez, apresentamos nossa posição de caixa e dívida. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa de R\$101 milhões e um endividamento total de R\$309 milhões, uma redução de 45% em relação ao 1T17. Ao longo deste trimestre, houve uma amortização de R\$62 milhões do saldo de dívida, sendo R\$18 milhões de dívida corporativa e R\$44 milhões de dívida de produção.

Quando olhamos para a dívida bancária, ou dívida corporativa, encerramos o trimestre com R\$106 milhões, uma redução de 50% na comparação ano contra ano, e reduziremos ainda mais no próximo trimestre. Se os senhores olharem o gráfico abaixo, de cronograma de vencimento de dívida, já amortizamos esses R\$52 milhões agora em abril, que era a última parcela da nossa terceira emissão de debêntures.

No gráfico ao lado, apresentamos a geração de caixa. Como o Bianconi já comentou, geramos R\$15 milhões no trimestre. Foi o quinto trimestre consecutivo de geração de caixa, mesmo sendo um trimestre no qual não temos um volume significativo de entregas.

Com isso, quando olhamos nossa dívida sobre patrimônio líquido, encerramos o trimestre com 32,5%, uma redução de 17,8 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

Passando agora para DRE, no slide número 11. Receita líquida. A nossa receita caiu de R\$74,6 milhões para R\$50 milhões, muito em função do nosso menor volume de obras em andamento. Em compensação, o lucro bruto cresce de R\$1 milhão para R\$5,6 milhões, muito impulsionado pelo aumento de preço de venda das unidades em estoque.

Isso impulsiona não só a margem bruta, como também o menor volume de descontos financeiros, porque quando vamos repassar o cliente e estamos vendendo com desconto, o próprio cliente, ao ser repassado, exige um desconto, e isso penaliza o nosso resultado financeiro. Com o aumento do preço, vemos que essa pressão por desconto no momento do repasse também reduz.

Outro elemento que ajudou a impulsionar o lucro bruto e a margem no período foi a queda no volume de distratos, e o reconhecimento gradual das vendas dos produtos lançados na safra de 2017 e 2018, que tem margens maiores.

Passando agora para a análise da despesa comercial, apuramos no 1T17 R\$8,5 milhões de despesas, contra R\$6,7 milhões no 1T18. Tivemos uma redução significativa de gasto com comissão em função de termos um volume menor de distratos de unidades com obra em andamento. Pois quando distratamos essa unidade de obra em andamento, temos que apropriar de uma vez só a comissão. Outro ponto de redução de comissão foi a venda de unidades com valor de comissão reduzida.

Além dessa redução dos gastos com comissão, também tivemos um menor gasto com marketing e propaganda, o que também ajudou a reduzir essa despesa comercial.

Em relação ao G&A, essa redução significativa de 19% é a materialização do ganho que tivemos proveniente da reestruturação realizada ao longo de 2017, como nós já vínhamos comentando, e que agora se materializou.

Na equivalência patrimonial, tivemos uma queda. Apuramos no 1T17 R\$1,6 milhão e ficamos com R\$-153.000, praticamente zerados no 1T18. Isso é resultado de um momento

de mercado mais desafiador, principalmente na região de Ribeirão Preto, que afetou esse resultado de equivalência patrimonial.

Com isso, encerramos o trimestre com prejuízo de R\$11,7 milhões, bem abaixo do que vínhamos apurando no 1T17, que foi de R\$26 milhões, o que já mostra uma retomada do resultado.

Com isso, eu encerro a minha apresentação e gostaria de passar a palavra para o Alexandre Mangabeira, para a mensagem final.

Alexandre Mangabeira:

Boa tarde a todos. Falando um pouco sobre a estratégia da Companhia para o ano de 2018, primeiro sobre os lançamentos: temos trabalhado em torno de R\$500 milhões a R\$600 milhões. São mais ou menos seis projetos que pretendemos colocar no 2S, analisando a demanda de mercado. Caso a caso, será analisado o momento ideal de lançamento.

Em relação à estratégia de vendas, ao contrário do que fizemos no ano passado, onde fomos mais agressivos em preço, tínhamos como objetivo a redução efetiva de estoque e terminamos o ano com um estoque muito reduzido. Este ano, iniciamos uma retomada de preço, uma redução do nível de desconto e, conseqüentemente, já enxergamos uma recuperação de margem. Isso prejudica um pouco a velocidade de vendas, principalmente do estoque, não dos lançamentos, mas é nítida a percepção do aumento de margem.

Com relação à prospecção de novas áreas, apesar de termos um *land bank* de R\$3,6 bilhões, existe uma concentração grande em Ribeirão Preto, o que não nos permite lançar isso de uma vez, e alguns terrenos têm muitas fases para serem desenvolvidas ao longo do tempo.

Então, considerando a nossa estratégia de crescimento, precisamos neste ano fazer novas aquisições para fazer frente aos lançamentos que planejamos para 2019 e 2020.

Eu finalizo a minha fala, e o Bianconi e eu ficamos disponíveis para perguntas e respostas. Obrigado a todos.

Guilherme Mendes, JPMorgan:

Obrigado pela pergunta. A primeira pergunta é em relação à demanda. Vimos algumas reduções importantes de taxa de juros da Caixa, de alguns bancos privados também, e eu gostaria de saber se vocês têm sentindo, por parte dos seus clientes, um apetite um pouco melhor para fechar a compra de fato, e se essa redução já tem sido sentida na ponta do cliente final.

E a segunda pergunta, o Bianconi comentou sobre a melhora de margem gradual para 2018 e 2019. Se puderem dar uma ideia de qual deve ser o *pace* dessa melhora, de que nível de margem estamos falando para o final de 2018, final de 2019 seria ótimo também. Obrigado.

Carlos Bianconi:

Guilherme, obrigado pela pergunta. Vamos para primeira resposta: Essa questão da adequação que aconteceu agora relativamente à questão da taxa da Caixa, ela ainda está



mostrando uma ruptura muito grande. Ela ainda não é uma taxa inclusiva, ela é uma taxa exclusiva de clientes.

Por quê? Hoje, estamos vivendo em um mercado com 3% de inflação, temos uma Selic em torno de 6%, mas já com promessas de, nos próximos cupons, chegar a 6% redondos, e os bancos, especificamente no caso da Caixa, nessa questão da taxa, em que aconteceu uma pequena mudança, que está trabalhando com 9%.

Mas esses 9%, se observarmos os pré-requisitos para que o cliente obtenha esse percentual, que ainda está que muito longe do que é a Selic, porque estamos falando de um spread de quase 50%, e isso ainda está muito longe. Deveria ter descido por volta de 1%, 1,5%. Teria que estar abaixo de 9%.

E um dos pré-requisitos para que o cliente possa obter essa taxa é ele ser funcionário público. Ele tem que ser funcionário de alguma autarquia. Os clientes que não pertencem a esse rol de características de renda ainda estão tendo taxas acima desses percentuais.

Então, o que vemos como oportunidade hoje? Já mudou, estamos em uma *vibe* de redução de taxa. Lógico, começou com 0,5 p.p., e acreditamos que nos próximos meses, até por conta da indefinição política, os bancos ainda não estejam se sentindo seguros para travar alguma coisa melhor. Então, espera-se que após a definição política, a questão da eleição presidencial, já tenhamos alguma coisa mais segura, e que continue baixando.

Mas já dá para se fazer negócio. Já se pode voltar para a mesa. As parcelas de financiamento, parece que não, mas 0,5 p.p. a menos, em um financiamento de 240 a 360 meses, realmente, no final dá uma boa oscilação em termos de parcelas.

Quanto à segunda pergunta, vou passar para o Mangabeira, que pode falar um pouco mais. Obrigado.

Alexandre Mangabeira:

Guilherme, sobre as margens, não conseguimos precisar um número exato, porque ele é um *mix* dos produtos que iremos vender. O que posso afirmar é que, com os novos lançamentos entrando, e o início das obras desses lançamentos, teremos um incremento no percentual da margem.

Os lançamentos já estão sendo feitos em um nível de margem bem melhor; os estoques, que no ano passado, em alguns casos tinham até margem negativa, também já estão melhores. Então, no todo, veremos um crescimento da margem ao longo de 2018 e, principalmente, 2019, que é quando de fato se iniciam as obras dos lançamentos.

Mas não consigo lhe precisar agora o número exato ao qual chegaremos. Temos uma meta para chegar, mas não consigo, para 2018 e 2019, lhe dar com exatidão esse número.

Guilherme Mendes:

Está muito claro. Obrigado pelas respostas. Bom dia.

Fernanda Nogueira:



Guilherme, só completando o que o Alexandre falou, além de produtos com margens melhores, o que também ajudará é a questão do distrato. Os distratos que vinham acontecendo no passado tinham margens muito altas, então se estornava muito resultado. Hoje, o distrato já está ajustado, primeiro porque caiu o volume, e o que distratamos hoje é com uma margem menor, então impacta menos o resultado.

Só para complementar esse ponto, que tende a impulsionar também a margem no médio e longo prazo.

Guilherme Mendes:

Perfeito. Obrigado, Fernanda.

Operadora:

Com licença. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao senhor Carlos Bianconi para as considerações finais.

Carlos Bianconi:

Senhores, agradecemos pelo espaço, agradecemos a todos por acompanharem nosso *call*. Reforçando nossa premissa, nossa diretriz de trilharmos 2018 com foco em manutenção de estrutura, melhoria de margem com redução de descontos, e buscar crescimentos, buscar os lançamentos; enfim, assim que o mercado permitir, vamos agregando valor à Companhia na medida em que o Brasil nos dê oportunidades.

Deixamos aqui aberto o canal através da Fernanda nogueira, nossa Gerente de RI, para elucidar quaisquer outros pontos e detalhes sobre a Companhia. Obrigado a todos, e até logo

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T18 da RNI está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.



"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".