

**Resultados do 2T18**  
**RNI (RDNI3 BZ)**  
**10 de agosto de 2018**

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem vindos a teleconferência da RNI, referente aos resultados do 2T18. 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 Relação 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 seção 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 asterisco zero. Esse evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço [ri.rni.com.br](http://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 negócio da RNI, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como 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, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Carlos Bianconi, que iniciará a apresentação.

**Carlos Bianconi:**

Bom dia a todos. Vamos então aos destaques do 2T18 da RNI Negócios Imobiliários. Bom, vamos então pinçar os principais pontos que evidenciam e ratificam a diretriz da Companhia de crescimento sustentável e retomada no setor de média, baixa e alta renda brasileira.

Nós tivemos como um dos principais pontos a recuperação de margem. Então, a nossa Companhia vem ganhando margem desde o início de 2018. E, no 2T nós tivemos de novo uma melhora, a margem bruta estava em 32,3% no 2T, um aumento de 11,8 p.p. em relação ao 1T18. Então, é um trimestre que já acrescentou crescimento.

E isso também proporcionou uma melhoria de 23,6 p.p. em relação ao 2T17. Então, quando nós comparamos ano a ano, tivemos crescimento trimestre a trimestre, especificamente em 2018, que tivemos crescimento registrado.

O segundo ponto, a redução da média mensal de distratos. No 1S18, a média mensal de distratos foi de R\$11,6 milhões versus R\$15 milhões no 1S17. Aqui também demonstramos uma melhoria, carteiras mais consistentes, e as vendas já com uma legitimidade e uma consistência mais interessante, agregando valor para a Companhia.

O terceiro ponto é a eficiência operacional, R\$10,7 milhões de despesas gerais e administrativas, ou seja o nosso G&A, no 2T18. Isso demonstra e, claramente, ratifica uma redução de 39% em relação ao mesmo período de 2017. Então, consolidada a redução da Companhia proporcionando um funcionamento mais eficiente, uma leveza no seu tamanho e, deixando a Companhia pronta para um crescimento consistente.

Retomada dos resultados, isso também é muito importante. Uma redução de prejuízo de R\$61,2 milhões no 1S17, e agora no 1S18 R\$20,9 milhões. Isso ocasionado, obviamente, pela recuperação de margem e o redimensionamento da estrutura, que está no ponto de cima.

Então, melhoria de margem, máquina enxuta, resultado sensibilizado. Geração de caixa, que vemos de novo, R\$17 milhões no 1S18, a geração de caixa de R\$17 milhões. Isso ratifica o sexto trimestre consecutivo de geração de caixa. Então, a nossa Companhia vem há seis trimestres consecutivos gerando caixa. Isso automaticamente gerou para a Companhia uma melhoria nos resultados financeiros, o que repercute no *bottom line* também.

A baixa alavancagem financeira, é uma dívida líquida versus PL, 32,7% no 2T18. E esses 43,7% no 2T17. Então, aqui também é um ponto muito importante. Isso quer dizer, a baixa alavancagem da Companhia, a Companhia com dívida saudável e sem pressão de dívida, nós não temos pressão de pagamento de nada.

Então, vendo esses pontos, os *highlights* da Companhia mostram mais uma vez a consistência nas diretrizes forte e cravada em determinadas práticas da Companhia para a sua retomada e para o seu crescimento a partir de 2018, de trimestre em trimestre, em anos subsequentes.

Eu passo a palavra para a Fernanda, para dar continuidade à demonstração dos resultados operacionais.

#### **Fernanda Nogueira:**

Bom dia a todos. Passando agora aos resultados operacionais. Nesse trimestre, a Companhia não fez nenhum lançamento, o *pipeline* de lançamentos está mais concentrado para o 2S, que inclusive é o nosso retorno ao Minha Casa Minha vida.

E agora, dando um pouco o panorama de vendas, no slide de número seis. Nesse trimestre, nós fizemos R\$70 milhões de vendas. Foi um trimestre mais difícil, marcado pela incerteza política e pela greve dos caminhoneiros.

O distrato também cresceu um pouco quando comparado em relação ao 1T18. Isso devido à entrega de dois empreendimentos que tivemos nesse trimestre, mas quando nós olhamos o distrato no longo prazo, nos últimos meses, como havíamos mencionado, nós viemos em uma tendência de redução da média do distrato mensal.

E, quando nós olhamos também no gráfico no canto inferior direito, no 1S18, os distratos representaram 42% das vendas brutas contra 44% no 1S17, uma melhora de 2 p.p.

Passando agora ao próximo slide, nós demonstramos uma evolução nos estoques. Nós encerramos o trimestre com R\$435 milhões de estoque. Quando nós quebramos o concluído em andamento, hoje nós temos R\$153 milhões de estoque concluído, o que representa 35%, creio que um pouco até pelas entregas do trimestre.

Passamos agora aos resultados financeiros, no slide de número nove. Aqui nós temos uma abertura do nosso caixa e dívida. Nós encerramos o 2T18 com R\$119 milhões de caixa e um saldo de dívida de R\$325 milhões, e uma dívida líquida de R\$206 milhões, o que representa 31% de redução em relação ao endividamento líquido do 2T17, uma redução significativa do nível de endividamento.

Essa redução de endividamento trouxe para a Companhia uma economia da ordem de R\$8 milhões de encargos financeiros quando se compara o 1S18 com o 1S17.

Nesse trimestre, nós tivemos duas captações. Uma primeira captação em abril, de dívida de produção, de R\$80 milhões pelo prazo de dez anos, a CDI +2,0%. Agora, em junho, nós fizemos outra captação, de R\$45 milhões, só que essa de dívida corporativa, pelo prazo de três anos, a CDI + 1,33%.

Quando olhamos o nosso cronograma de vencimento de dívida, fica bastante claro que não temos nenhuma pressão significativa de vencimento. Todas essas barras verdes são dívidas de produção, então eu acabo tendo recebível como colateral para quitar essa dívida.

As barras azuis são de CCB, nós tínhamos um vencimento no 3T18 de R\$15 milhões, que nós já quitamos em julho. Agora, o próximo vencimento é só em 2021. Em 2020, nós temos o primeiro vencimento de R\$23 milhões dessa dívida que nós contratamos em junho.

Passando ao próximo slide, onde nós mostramos o nosso DRE, nós encerramos o semestre com uma receita líquida de R\$91 milhões, contra R\$143 milhões no 1S17. Isso se deve muito ao menor volume de obras em andamento, dado o menor volume de lançamentos que tivemos nos últimos anos, e também ao menor volume de vendas no período.

Lucro bruto, nós encerramos o 1S18 com lucro bruto de R\$15 milhões, contra um prejuízo bruto de R\$2 milhões, o que mostra uma recuperação significativa para a Companhia, tanto em lucro bruto quanto em margem. Mesmo com o mercado mais desafiador, nós estamos mantendo margem, não estamos forçando muito os descontos, estamos sendo mais conservadores e preferindo preservar a margem.

Quando nós olhamos para as despesas comerciais, nós tivemos menores gastos com comissão, e aqui, também, já começa a aparecer a economia que fizemos com a reestruturação realizada em 2017.

G&A, nós encerramos com R\$20 milhões de despesas gerais e administrativas, contra R\$33 milhões no 1S17, uma redução de 39%. Nós já estávamos antecipando que essa reestruturação deveria trazer uma economia na ordem de 40%, e isso agora se materializa.

Equivalência patrimonial, nós encerramos com resultado negativo de R\$1 milhão, contra um resultado positivo de R\$3,3 milhões no 1S17, isso acontece dado o momento de mercado. Nós temos alguns empreendimentos em Ribeirão e Goiânia, onde o mercado está mais difícil. Mas nós já começamos a perceber alguma recuperação, principalmente em Ribeirão.

Com isso nós terminamos com prejuízo, no semestre, de R\$21 milhões, contra um prejuízo de R\$61 milhões no 1S17. Claramente, já dá para ver a recuperação, a redução desse prejuízo. Bom, com isso eu encerro a minha apresentação e passo para o Alexandre, para os comentários finais.

#### **Alexandre Mangabeira:**

Bom dia a todos. Reforçando um pouco do que a Fernanda falou em relação à parte de vendas, nós vamos continuar com a estratégia de melhorar a margem. Já houve uma recuperação grande porque nós reduzimos o nível de desconto. Isso acabou refletindo um pouco na nossa velocidade de vendas, mas ainda assim, essa estratégia se mantém firme, de recuperação de margem e de melhorar essa margem cada vez mais.

Em termos de estratégia, inicialmente, nós falamos em uma retomada pontual do Minha Casa Minha Vida com alguns empreendimentos. Nós já dividimos com o Conselho que isso vai se acentuar ao longo do 2S, e até de 2019. Então, são dois lançamentos que nós tínhamos de SBPE nós acabamos postergando para 2019.

Nós entendemos que com toda essa nebulosidade de cenário político que tem no 2S, a demanda maior vai ser do segmento do Minha Casa Minha Vida. A nossa estratégia de prospecção de novas áreas já está voltada para uma concentração bem maior no segmento Minha Casa Minha Vida.

Tanto que já foi adquirido 218 milhões de áreas para Minha Casa Minha Vida em 2018, e mais 455 milhões opcionadas até junho. Já existe até uma área opcionada de mais 450 milhões no Minha Casa Minha Vida, que foi assinada em julho.

Então, a Empresa entende que a concentração vai ficar um pouco maior dentro do Minha Casa Minha Vida em 2019. Lógico que por conta de alguns fundamentos, nós entendemos que a VSO é maior, a necessidade de caixa será menor.

Nós vamos trabalhar com a premissa de venda pré-aprovada antes de desembolsar, assim como outras companhias estão fazendo, e usando o *know-how* que nós temos de construção, principalmente para os condomínios horizontais.

Eu passo a palavra agora para perguntas e respostas.

#### **Carlos Bianconi:**

Eu queria agradecer a todos. A RNI Negócios Imobiliários continua naquela diretriz de produção de resultado e redução de prejuízo com consistência. A estrutura da Companhia está adequada para o crescimento, como certificado pelos números e como evidenciado pelo Alexandre Mangabeira. Nós estamos na trilha de produzir negócios voltados para o Minha Casa Minha Vida, além da manutenção dos demais produtos.

Então, agradeço a todos e continuamos aqui com o nosso setor de Relação com Investidores, com a Fernanda Retes, à disposição para dirimir qualquer tipo de dúvida, qualquer interação, mais algum detalhe à respeito da Companhia, investidores que possivelmente estejam avaliando a Companhia.

Nós estamos à inteira disposição para todos vocês. Um abraço e até logo.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T18 da RNI está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora 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”.*