

Resultados do 1T19
Rodobens (RDNI3 BZ)
10 de maio de 2019

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da RNI, referente aos resultados do 1T19. Estão presentes os Srs. Carlos Bianconi, Copresidente e Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Alexandre Mangabeira, Copresidente de Incorporação; e Felipe Rodrigues, Coordenador 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 e 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. Por favor, Sr. Carlos Bianconi, pode prosseguir.

Carlos Bianconi:

Bom dia a todos. Vamos aos destaques da RNI Negócios Imobiliários, no 1T19. Os principais pontos do comportamento da nossa Companhia neste 1T19 são as vendas brutas, que atingiram R\$106 milhões, superando os trimestres de 2018.

O segundo item foi a queda no número de distratos, de 40% e 21%, em relação ao 4T18 e 1T18, respectivamente. A média mensal de distratos de 2019 está em R\$8,7 milhões, a menor desde o ano do IPO. Então, nosso volume de distratos caiu sensivelmente, e pretendemos mantê-lo neste patamar ou em patamares inferiores.

A receita líquida totalizou R\$79 milhões. Isso demonstra um crescimento anual de 57%, que é o maior valor reportado desde o 3T16. A margem bruta ajustada do modelo atual, que são os produtos da nova estratégia – a Companhia traçou uma nova estratégia, e os produtos que serão contemplados já estão acontecendo nesta nova estratégia –, foi de 25,1%, o que impulsiona a nossa margem bruta total ajustada, que foi para 18,8%.

O G&A, despesas gerais e administrativas, totalizou R\$9,5 milhões no 1T19, demonstrando uma redução de 10% em relação ao 4T18, e se mantém em patamares estáveis com o ano anterior. Nós ajustamos a estrutura da Companhia e mantemos esse ajuste controlado e administrado, não influenciando na geração de negócios.

Embora tenhamos um enfraquecimento nos índices de correção e despesas financeiras não recorrentes, o prejuízo líquido apresentou uma redução anual de 16% e totalizou R\$9,8 milhões no 1T19. Esses índices que comentamos aqui correspondem aos índices de correção de carteira, evento do IGP-M e IPCA, que se mantiveram negativos no 1T. Automaticamente, tivemos uma queda na atualização das carteiras carregadas pela Companhia.

O índice de dívida líquida (ex-dívida de produção)/ PL chegou ao nível recorde de -15%. A dívida líquida da Companhia é -15% em relação ao PL. Isso significa que temos mais caixa do que dívida estrutural, o que sustenta a qualidade da dívida de hoje, que está em 88%, aderente à produção da Companhia.

Houve expansão de 4,1 pontos percentuais na margem bruta da receita apropriada, o REF. Ou seja, os lançamentos da Companhia, que se mantêm crescentes – apenas lembrando: lançamos R\$199 milhões em 2017, R\$323 milhões em 2018 –, já começaram há algum tempo a gerar o REF, que é a receita futura a apropriar e que, atualmente, está na casa dos R\$157 milhões, em crescimento, no 1T19.

Esse crescimento significa 25% em relação aos períodos anteriores: a entrada de novos produtos e a entrada da nova safra. Teoricamente, estamos falando de geração de REF com margem crescente.

Vamos falar agora dos nossos resultados operacionais. Falando em termos de vendas, em milhões, as vendas brutas contratadas de 1T19 corresponderam a R\$106 milhões; e as vendas líquidas totalizaram R\$80 milhões. Ratificando os pontos importantes da Companhia, isso demonstra um decréscimo no número de distratos, de R\$26 milhões, e R\$80 milhões de vendas líquidas. Isso mostra crescimento tanto comparativo ao 4T18 como a todo o ano de 2018.

Em termos de abertura de vendas, na análise de vendas, a predominância hoje ainda é SBPE: temos ainda um remanescente de lançamentos de SBPE, que estamos comercializando; o urbanismo, apesar de termos descontinuado o segmento, ainda tem alguma receita; e Minha Casa Minha Vida já vem ganhando corpo na Companhia, também lembrando a estratégia de ter maior predominância das faixas três e dois no Minha Casa Minha Vida, ou seja, R\$13 milhões contra R\$9 milhões no 4T18. Então, voltamos a lançar os empreendimentos Minha Casa Minha Vida vertical e horizontal.

Em abertura de distratos, temos, basicamente, que as unidades distratadas ainda são predominantes no SBPE. Podemos ver que a predominância no 1T19 ainda está no SBPE, até por conta das vendas que aconteceram um pouco mais atrás, mas hoje ainda está mais relacionada a troca de unidades, substituição, *downgrade* e *upgrade*. Então, quando há o distrato de uma, ela já é colocada no lugar de uma venda mais atual.

Indo agora para os resultados operacionais, vamos falar da evolução dos estoques em valor de mercado. Quando olhamos nosso estoque no final do 1T19, estamos falando de um estoque total de R\$481 milhões. Esse estoque é atualmente composto de R\$132 milhões de Minha Casa Minha Vida, R\$282 milhões de SBPE. Este SBPE já inicia o Super Economic, então já temos SBPE horizontal aqui dentro. Sempre lembrando que, quando falamos de

estoques, estamos falando de estoque total: temos produtos em lançamento e produtos em construção.

Ao analisar relativamente ao 4T18, nós tínhamos R\$573 milhões em estoque, o que significa um decréscimo de 16% e melhor performance de VSO já no 1T19.

Quando falamos em estoque por ano de lançamento, esses R\$481 milhões têm, obviamente, predominância em 2018, são R\$184 milhões; R\$96 milhões em 2017; e, por consequência, ele se dilui e perde importância quando os anos vão se tornando mais longínquos.

Quando olhamos, também para esse estoque, para uma visão de *timing* de performance – ou seja, quando eu concluirei a construção dessas unidades –, eu digo que tenho hoje R\$116 milhões de unidades prontas; então, 25% do estoque em unidades prontas, como é o comportamento do nosso setor. Então, temos um estoque que já foi muito mais significativo e hoje estamos falando de cerca de R\$118 milhões. E R\$373 milhões, que correspondem a 75%, são unidades em elaboração, ou seja, unidades que estão iniciando a construção ou já com algum percentual de obras em andamento.

Essas conclusões vão acontecer da seguinte forma: R\$83 milhões ainda em 2019 – temos performance de R\$83 milhões em 2019; R\$ 174 milhões em 2020, de expectativa de entregas e R\$106 milhões a partir de 2021. E esses estoques de lançamentos vão crescendo à medida que formos lançando os novos empreendimentos. Por consequência, também há crescimento da margem REF, ou seja, receita de exercícios futuros.

Indo para a DRE, quando comparamos o 1T19 versus o 1T18, estamos falando de R\$78,9 milhões de receita líquida em 1T19 contra R\$50,1 milhões do 1T18; um crescimento de 57% na receita líquida.

O lucro bruto foi de R\$ 10,6 milhões em 1T19, comparando com 1T18, que foi de R\$ 5,6 milhões; ou seja, 13,1% em 2019 contra 11,3% em 2018, no respectivo trimestre.

As nossas despesas comerciais estão sendo controladas, mesmo com vendas em crescimento, como já demonstrado na nossa venda bruta e venda líquida e, automaticamente, receita líquida. Realizamos R\$6,6 milhões no 1T19 contra R\$6,7 milhões no 1T18. Então, vendemos mais, não acrescentando despesas; mesmo que variáveis, elas ainda continuam perdendo relevância em relação à receita. Obviamente, esse comportamento não necessariamente deve se manter assim. Isso vai depender de como o mercado se comporta e do nosso esforço de vendas.

Com relação ao G&A, realizamos R\$9,4 milhões no 1T19 contra R\$ 9,4 milhões no 1T18. Vale ressaltar que temos uma equivalência em trimestres, o que significa que acomodamos a inflação de um exercício para o outro, e isso, mais uma vez, mostra o nosso controle e a nossa gestão dos custos da Companhia, principalmente do custo estrutural.

Na equivalência patrimonial, realizamos lucro de R\$72 mil – um lucro pequeno, ficamos praticamente zerados – contra prejuízo de R\$153 mil em 2018. Automaticamente, isso está ligado a empreendimentos com parceiros que não agregaram lucro líquido. Quando falamos do lucro líquido da Companhia, estamos falando de prejuízo de R\$9,8 milhões no 1T19 contra prejuízo de R\$11,7 milhões em 2018.



Vamos agora para os resultados financeiros sintéticos, a DRE de 1T19. Quando comparamos uma com a outra, falamos de R\$ 78,9 milhões em 1T19 contra R\$50,1 milhões de receita no 1T18 – então, a relação entre 2019 e 2018.

Em termos de margem bruta, detectamos crescimento: tínhamos 11,3% de margem bruta no 1T18 contra 13,46%, ratificando a nossa diretriz de manter o lucro bruto e, automaticamente, a crescente qualidade dos empreendimentos.

O lucro bruto ajustado no 1T19 chegou a 18,7%, excluindo os custos financeiros e de Plano Empresário, contra 20,53% do 1T18. Tivemos, então, um pequeno decréscimo no ajustado, mas, no lucro bruto final, tivemos um acréscimo de 2%, em relação ao comportamento financeiro.

Quando olhamos o lucro líquido do controlador, estamos falando de um prejuízo de R\$11,7 milhões em 2018 contra R\$9,8 milhões em 2019. Podemos, então, mais uma vez, ratificar a queda no prejuízo, comparando os trimestres, de praticamente R\$2 milhões, o que significa 16%.

Em termos de caixa e dívida líquida, relembrando a todos a estratégia da Companhia de baixar endividamento, monetização de ativos e mudança de qualidade e condução de dívida, estamos falando de saldo em caixa de R\$137 milhões no 1T19. Quando comparamos tanto com o 4T18 como com o ano de 2018, ou o primeiro trimestre, é o maior índice de caixa da Companhia.

Indo para o índice de endividamento, o saldo de endividamento, estamos falando de uma dívida de R\$377 milhões, e aqui está o ponto principal da nossa qualidade e a condição de dívida. Estamos falando de financiamento à produção de R\$332 milhões. Obviamente, estamos falando de uma empresa em retomada, então, automaticamente, a dívida de produção tem que crescer, é uma dívida saudável.

Falando da composição desses R\$ 332 milhões, o Plano Empresário significa R\$69 milhões; e a CCBI/CRI, que é um papel que hoje tem sido mais barato que o Plano Empresário, de R\$263 milhões. Então, vem daí a predominância de CCBI/CRI, que também é dívida de produção – todos eles são imobiliários –, para suportar o crescimento diretamente ligado aos negócios, as nossas SPEs, com afetação de patrimônio.

Na dívida bancária, como já dito no início, estamos falando de uma dívida que é uma 4131 “swapada” de R\$45 milhões; uma dívida também com custo baixíssimo, um dos melhores do mercado. Então, é a menor dívida estrutural da Companhia quando comparamos com todos os trimestres e exercícios.

Automaticamente, chegamos aos R\$240 milhões; com o patrimônio líquido de R\$616 milhões, quando feita a comparação, chegamos a -15%.

Então, estamos falando de uma condição de caixa, de uma condição financeira, muito interessante, que nos coloca em uma posição de companhia pronta para crescer: com dinheiro em caixa e sem pressão de dívida.

Por que sem pressão de dívida? Quando olhamos um pouco mais abaixo, nós falamos dos *timings* de vencimento. Então, quando olhamos a predominância, é tudo dívida de produção: os R\$9 milhões, os R\$27 milhões do 3T19, os R\$49 milhões do 4T19. Tudo isso vai sendo ligado a repasse de carteira ou recebimento de boleto. Então, nada aqui é vencimento com

bullet. A 4131 está bem mais a frente, 1S20 (R\$22 milhões) e 1S21 (R\$23 milhões). Enfim, essa é a condição financeira da Companhia.

Ratificando e repetindo mais uma vez: a Companhia, financeira e estruturalmente falando, está apta e pronta para o crescimento. E é isso que estamos fazendo a partir de agora.

Eu passo a palavra ao Alexandre Mangabeira para falar para vocês a mensagem final da nossa apresentação.

Alexandre Mangabeira:

Bom dia a todos. Falando um pouco sobre como estamos enxergando o mercado e sobre a estratégia da Empresa para o restante do ano, nós vimos no mercado, neste início de 2019, uma demanda por vendas um pouco maior; existe uma confiança maior por parte dos clientes, tanto que obtivemos um resultado de vendas muito acima do último ano.

Existe, ainda, uma expectativa com relação à questão da reforma previdenciária, mas entendemos que, para o segmento que estamos focando – o Minha Casa Minha Vida –, isso terá pouco impacto. A demanda do Minha Casa Minha Vida sempre foi e continuará sendo maior do que a do SBPE.

Em termos de estratégia da Companhia, nós tomamos a decisão de não fazer mais o SBPE vertical nas regiões onde desejamos atuar. São empreendimentos que, nessas regiões, têm um preço um pouco mais apertado, e, então, acabamos tendo uma margem um pouco menor.

O *landbank* que temos desses empreendimentos, nós vamos vender, fazer uma sociedade com algum sócio que tenha interesse ou, eventualmente, até distratar o terreno. Por isso, nós estamos reforçando ainda mais a nossa aquisição do *landbank* dentro do segmento Minha Casa Minha Vida, horizontal e vertical, para que alcancemos o nosso objetivo de, dentro dos próximos dois ou três anos, alcançar o patamar de lançamentos de R\$1 bilhão.

Em termos de lançamentos, nós pretendíamos fazer o lançamento de um empreendimento, no 1T, mas acabou escorregando por conta de dificuldade de aprovação; o órgão público deu uma dificultada, mas, neste 2T, já devemos colocar dois empreendimentos na rua. Na somatória do ano, a nossa expectativa ainda é de um volume razoavelmente bem maior do que o do ano passado.

Nós ficamos agora à disposição para a sessão de Q&A.

Operadora:

Não havendo perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Carlos Bianconi para as últimas considerações. Por favor, Sr. Carlos Bianconi, prossiga com suas últimas considerações.

Carlos Bianconi:

Encerramos o 1T19 com os números que passamos para todos vocês, e continuamos à disposição de todos, por meio do nosso canal de RI e do Sr. Felipe Rodrigues.

Continuamos na linha do crescimento e de retomada: a Empresa, mais uma vez, ratifica o foco no Minha Casa Minha Vida faixa três, predominantemente, e faixa dois; e em SBPE econômico horizontal. E continuamos na linha de desenvolver negócios e melhorar as



rentabilidades, esperando que agora, inclusive com o advento da reforma da previdência, tenhamos cenários melhores.

Estamos muito confiantes e acreditamos muito no Brasil e na retomada da nossa Companhia e da economia do Brasil. Um abraço a todos, e muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T19 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"