

**Resultados do 4T18**  
**RNI (RDNI3 BZ)**  
**15 de março de 2019**

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da RNI referente aos resultados do 4T e ano de 2018. Estão presentes os senhores: Carlos Bianconi, Co-Presidente e Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Alexandre Mangabeira, Co-Presidente 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](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 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 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 do 4T18.

O 4T18 foi o maior do ano em volume de lançamentos, totalizando R\$183 milhões. Em 2018, foram R\$323 milhões lançados, crescimento anual de 62%, onde o programa Minha Casa Minha Vida respondeu por 55% desse total. Outro ponto, menor volume anual de distratos desde o ano do IPO, totalizando R\$144 milhões em 2018, 17% abaixo de 2017.

Expansão do *land bank* destinado ao Minha Casa Minha Vida em 2018 através da opção de dez projetos nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, que, juntas, somam VGV potencial de R\$1,7 bilhão. Margem bruta ajustada de 29,1% em 2018, expansão de 13,4 p.p. em relação a 2017.

As despesas gerais e administrativas, G&A, totalizaram R\$40,9 milhões em 2018, o que significa uma redução de 36% e economia de R\$23,2 milhões em relação a 2017. Continuamos mantendo a linha de estrutura enxuta.

A reestruturação da dívida levou o índice da dívida líquida ex-dívida de produção, relativamente ao PL, ao patamar de -1,8%, versus 2,4% positivos ao final de 2017. Então, continuamos também na linha de redução do endividamento da Companhia e melhora do fluxo de caixa.

O resultado financeiro líquido do ano totalizou R\$13,8 milhões, versus R\$2 milhões em 2017. Isso foi impulsionado pelo saneamento financeiro executado pela Companhia, também na linha de redução de endividamento ou melhoria de condição de dívida.

Redução anual de 72% no prejuízo líquido, o que encerrou 2018 em R\$26,1 milhões de prejuízo. Em valores nominais, a queda foi de R\$67,1 milhões.

Vou passar agora a palavra para o Sr. Alexandre Mangabeira, para falar sobre os resultados operacionais.

**Alexandre Mangabeira:**

Bom dia a todos. Indo agora à página seis, falando sobre os lançamentos de 2018, lançamos no ano R\$323 milhões, 62% acima do que fizemos em 2017, mas ainda aquém do que tínhamos de expectativa para o ano. Acabamos postergando dois projetos por uma questão de mercado, e um projeto acabou tendo dificuldades de aprovação e escorregou para o ano de 2019.

Dos R\$323 milhões, já mais da metade dentro do segmento Minha Casa Minha Vida, seguindo com a estratégia que definimos para a Empresa, de fortalecer nossa atuação no segmento mais econômico e Minha Casa Minha Vida.

Seguindo agora para a página sete, falando sobre as vendas, tivemos uma queda nas vendas brutas em relação a 2017, foram R\$334 milhões. Em contrapartida, o nível de distratos já diminuiu; tivemos R\$144 milhões de distratos no ano, contra R\$171 milhões em 2017. Muitos desses distratos ainda por conta do segmento de urbanismo, que tem uma rotatividade da carteira um pouco maior.

Vale lembrar também que vimos de um ano de 2017 com uma agressividade muito grande de redução de estoque, praticando alguns descontos um pouco maiores, então tivemos margens brutas menores, e este ano mudamos um pouco a estratégia. Além de estarmos com um estoque menor, seguramos um pouco esse nível de descontos, tanto que a nossa margem bruta melhorou, como vocês verão na DRE.

Outro ponto que acabou prejudicando esse volume de vendas é que 76% dos nossos lançamentos acabaram acontecendo no 2S, o que faz com que o volume de vendas do ano acaba sendo prejudicado.

Seguindo agora para a página oito, falando um pouco sobre os estoques, encerramos o ano com R\$573 milhões de estoque, 26% acima do 4T17. Em relação a estoque performado, que acho que é o item que a gente sempre fica mais atento, tivemos um incremento de 15% de estoque performado, terminando o ano com R\$160 milhões. Em 2017, encerramos com R\$136 milhões.

Se considerarmos que entregamos R\$306 milhões em 2018, esse aumento de 15% é pequeno, está bem controlado, mas estamos com uma estratégia para eliminar isso o mais rápido possível.

Agora vamos para a parte de resultados financeiros, e volto a palavra ao Bianconi.

**Carlos Bianconi:**

Nos resultados financeiros da Companhia, ratificando as movimentações operacionais, podemos ver no primeiro quadro a composição da dívida, caixa e dívida, onde o saldo em caixa no 4T18, final do exercício, era de R\$92 milhões, o saldo de endividamento, R\$318 milhões.

A composição desses R\$318 milhões é: financiamento à produção, R\$237 milhões, que é a dívida natural do negócio; a dívida bancária, R\$81 milhões, em queda. Ela já veio em nos últimos trimestres, nos últimos exercícios, e continuamos ainda trabalhando em cima da redução e mitigação da dívida bancária, restando então, somente, a predominância da dívida de financiamento à produção.

A dívida líquida, automaticamente, R\$225 milhões. Esses R\$225 milhões, quando comparados ao patrimônio líquido, R\$626 milhões, temos uma composição e um percentual de 36%, onde essa dívida ex-produção, que seria a dívida estrutural, é negativa, -1,8%.

O cronograma de vencimento dessas dívidas é muito flexível, bem longo, e ele é, predominantemente, ligado à produção. A dívida bancária também está vinculada a eventos, mas não temos pressão de dívida. Ela está bem diluída, não prejudica nossa performance em desenvolvimento de negócio, contratação e crescimento da Companhia.

Indo agora para a parte do DRE, aí temos a receita líquida. Receita líquida de 2018, R\$182,6 milhões, comparada com R\$289 milhões em 2017. No 4T18, R\$34 milhões, versus o 4T17, R\$72,9 milhões.

Em termos de lucro bruto, tivemos uma melhoria muito importante. Nós apresentamos no 4T17 R\$3,3 milhões, ou seja, 8,7%, e já no 4T18, R\$6,9 milhões, com 20,4%. Então, tivemos uma redução de volume de receita líquida, mas uma melhoria muito forte na qualidade dessa receita e, obviamente, no lucro bruto gerado por ela.

No exercício, R\$40,5 milhões em 2018, ou seja, 22,2% de lucro bruto, com 11,3% no exercício de 2017, com 3,9%. Um salto muito importante na qualidade do lucro líquido da Companhia.

As despesas comerciais, nós viemos no 4T17 e no 4T18 quase que em linha, com R\$8,1 milhões e R\$8,2 milhões. Já no exercício, também trouxemos uma redução importante, uma parte diretamente ligada a menor volume de vendas, mas muito mais impulsionada por melhoria na qualidade do gasto. Então, R\$29,07 milhões em 2018 contra R\$36,2 milhões em 2017.

No G&A, seguindo a mesma linha e as premissas da Companhia, como já salientado no início, nós tivemos no 4T18 R\$10,4 milhões, onde, comparativamente ao 4T17, R\$16,2 milhões. Então, tivemos também uma redução muito forte aqui.

Essa redução, assim como nos outros trimestres, no exercício significou R\$40,8 milhões em 2018, versus R\$64,1 milhões em 2017. Então, foi uma redução muito importante na máquina, na estrutura da Companhia, possibilitando o crescimento com sustentabilidade e altíssima qualidade no resultado.

Na equivalência patrimonial, tivemos no 4T18 R\$8,2 milhões, contra, no 4T17, -R\$1,39 milhão. No exercício de 2018, R\$8,5 milhões, contra R\$7,5 milhões em 2017.

Obviamente que o lucro líquido, no caso, o prejuízo, nós tivemos em 2018 R\$26,09 milhões de prejuízo, contra R\$93,1 milhões de prejuízo em 2017. Então, um delta muito importante aqui de redução do prejuízo da Companhia. No 4T18, -R\$7,7 milhões, contra -R\$19 milhões em 2018. Aqui, o desempenho financeiro da Companhia, demonstrando exatamente a melhoria da qualidade do lucro bruto, a manutenção e redução de despesas e, obviamente, o resultado financeiro, que influenciou também positivamente nessa performance.

Em termos de DRE, de forma bem rápida, R\$182,6 milhões de receita líquida de empreendimentos vendidos, no caso, o PoC; custos de empreendimentos vendidos, R\$142 milhões, gerando lucro bruto de R\$40,5 milhões, com margem bruta de 22,2%, comparativamente a 3,93% em 2017.

O lucro bruto ajustado, que é o lucro bruto ex-despesas de financiamento de plano empresário, R\$53,09 milhões, com uma margem bruta ajustada também de 29%, versus R\$45 milhões e, respectivamente, 15,6% de margem bruta ajustada, mais uma vez ratificando a melhoria da qualidade do resultado da Companhia.

Passando para as despesas financeiras líquidas, quase no *bottom line*, nós temos R\$13,8 milhões de resultado financeiro positivo, que é exatamente o reflexo da melhoria da dívida da Companhia, diminuição, redução e otimização, contra R\$2 milhões em 2017. Automaticamente, o *bottom line*, com o prejuízo de R\$26 milhões, versus R\$93 milhões de 2017, uma queda de 72%. Indo para números exatos, absolutos, R\$67 milhões de redução. Aqui, também ratificando a nossa trajetória de melhoria nas condições financeiras e operacionais da Companhia.

Eu voltarei a palavra para o Alexandre Mangabeira.

#### **Alexandre Mangabeira:**

Na página 14 agora, a nossa mensagem final, falando um pouco sobre a nossa estratégia. Este ano, reestruturamos nosso *land bank*. Colocamos em torno de R\$1,7 bilhão de negócios para dentro nos segmentos Minha Casa Minha Vida e econômico, já naquela linha da nova estratégia da Empresa.

Esse aumento se deve a pretendermos, nos próximos três anos, levar a Empresa a um patamar de R\$1 bilhão a R\$1,2 bilhão de lançamentos. Para isso, temos como estratégia subir esse *land bank* para R\$6 bilhões a R\$8 bilhões, porque muitos dos terrenos que compramos são terrenos que têm mais de duas etapas, duas a três etapas. São áreas grandes, principalmente para condomínios horizontais, e o VGV às vezes é muito alto. Parece que o *land bank* está muito alto, mas ele atende cinco a oito anos. Por isso precisamos ter em torno de R\$6 bilhões a R\$8 bilhões para cumprir a nossa estratégia dos próximos três anos.

E vimos na busca muito forte de aumentar nossas margens brutas, já percebemos isso este ano. Nossos novos lançamentos já estão saindo com margem bruta. As obras dos lançamentos que fizemos no ano passado estão iniciando este ano, e esperamos que comece a haver agora o receiptamento, e tendemos a ir amenizando esse prejuízo dos últimos três anos, para a Companhia voltar a ter a lucratividade e a rentabilidade que esperamos.

Agradeço a todos, e ficamos agora para a sessão de perguntas e respostas.

**Operadora:**

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

**Carlos Bianconi:**

Obrigado a todos por nos ouvirem. Esses são os números, de forma bem pragmática, da Companhia, que refletem exatamente a estratégia de retomada de mercado, foco no Minha Casa Minha Vida faixas II e III, e melhoria nas condições financeiras para crescimento de resultado, crescimento em lançamento se, obviamente, o crescimento em receita e lucro, *bottom line*.

Nós estamos muito firmes, muito pragmáticos quanto ao crescimento do Brasil, respeitando, obviamente, as questões regionais e mercadológicas, mas muito focados no desenvolvimento, no crescimento e na retomada do Brasil. Acreditamos muito no cenário nacional, e continuamos à disposição dos senhores e das senhoras para, caso tenham algum tipo de dúvida, algum esclarecimento, nosso canal de RI da Companhia está à disposição.

Obrigado a todos, e até mais.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T18 da RNI está encerrada. Agradecemos a participação. Por favor, desconectem suas linhas agora.



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”