

Resultados do 4T17
RNI (RDNI3 BZ)
16 de março de 2018

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Rodobens referente aos resultados do 4T17. 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.

O áudio e apresentação estão sendo apresentados simultaneamente na Internet, no endereço www.rodobens.com.br/ri, e na plataforma MZiQ, www.mziq.com.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Rodobens, 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 Rodobens 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:

Obrigado. Bom dia a todos. Sejam todos bem-vindos à apresentação de resultados da RNI Negócios Imobiliários do 4T17.

Primeiramente, vamos aos destaques da Companhia. Tivemos como primeiro destaque uma fortíssima geração de caixa, R\$179 milhões em 2017, versus uma queima de caixa de R\$103 milhões em 2016. Então, estamos falando de um delta de aproximadamente de R\$282 milhões positivos, exercício por exercício.

O segundo item, importantíssimo, é redução de estoques. Uma importantíssima redução de estoque, com um VGV total de estoque ante de lançamentos de R\$334 milhões no 4T17, o que significou uma redução de 44%, equivalente a R\$264 milhões em relação ao 4T16.

Uma fortíssima e importantíssima redução do nível de endividamento da Companhia, R\$389 milhões de amortização de dívida, sendo essa amortização localizada em R\$117 milhões de dívida corporativa e R\$272 milhões de dívida de produção. A relação dívida/PL foi para

34,3%, o que significou uma queda de 18,9 p.p. em relação a 2016. Naquele momento, estávamos com 53,2 p.p. de índice de endividamento em relação ao patrimônio líquido.

A otimização da estrutura, deixando a Empresa mais leve, mais adequada às necessidades do mercado atual. Essa redução significou, dos gastos estruturais, que significam área técnica, G&A e comerciais, uma redução de R\$137 milhões, o que era em 2016, para R\$88 milhões em 2017. Essa redução alcançou o patamar de 40%.

Além desses quatro pontos importantíssimos que nortearam e dimensionaram a Companhia para um crescimento, tivemos ainda mais três pontos muito importantes relativos à performance.

A Companhia, chegando a esse patamar financeiro e estrutural, e o mercado já mostrando sinais de recuperação, favoreceu e proporcionou a retomada de lançamentos no 4T, onde lançamos três empreendimentos, totalizando um VGV de R\$199 milhões, vendas líquidas de R\$294 milhões em 2017, e essa venda líquida significou um aumento de 10% em relação a 2016; e também a VSO, que teve uma excelente performance, de 20% no 4T17, sendo 10 p.p. acima da média, que era de 10% nos três primeiros trimestres de 2017. A VSO dos lançamentos atingiu o excelentíssimo patamar de 36% na operação no 4T.

Passo agora a palavra à Fernanda, para falar sobre resultados operacionais.

Fernanda Nogueira:

Bom dia a todos. Entramos agora em um maior detalhamento dos resultados operacionais. No slide seis, apresentamos os lançamentos que realizamos no último trimestre, que totalizaram R\$199 milhões, com destaque para o empreendimento em Rondonópolis, lançado em novembro, e que já se encontra 74% vendido. Apenas deu confiança deu confiança para podermos antecipar o lançamento da segunda torre desse empreendimento, que estava previsto para março e abrimos agora, em janeiro de 2018.

Passando para o próximo slide, apresentamos o detalhamento das nossas vendas. No 4T17, realizamos R\$126 milhões de vendas líquidas. Foi uma excelente performance. Tivemos esse patamar de vendas somente no 1T15, o que realmente dá indícios da recuperação do mercado.

Quando pegamos a comparação ano contra ano, tivemos um volume menor de vendas brutas, mas na venda líquida tivemos um aumento de 10%, finalizando com R\$294 milhões. Isso é muito resultado com trabalho forte de carteira que fizemos em 2016, em que limpamos carteira. Esse trabalho começou a se materializar em 2017 com redução do patamar registrado.

Quando olhamos a velocidade de vendas, os 20% foram impulsionados pelos lançamentos, mas quando comparamos a velocidade de vendas de estoque, ela também aumentou; ela vinha em um patamar de 10% e cresceu para 13%. Então, seguimos bastantes confiantes, e acredito que conseguiremos, a partir de 2018, ter ganhos de margem.

Passando para o próximo slide, apresentamos o nosso volume de estoque. Isso era uma meta interna nossa, fazer uma redução significativa dos estoques, e terminamos o ano com R\$452 milhões de estoque, 25% abaixo da posição do final de 2016. E quando expurgamos o que é estoque de lançamento, o que existe de fato no nosso pipeline – e nós não prevíamos lançamentos, nós só antecipamos os lançamentos para o final de 2016 porque

nos sentirmos confortáveis –, nós temos um estoque de R\$334 milhões ex-lançamento, o que significa uma redução de 44%.

Passando agora para os resultados financeiros, no slide número dez, temos o detalhamento de caixa e dívida. Terminamos o ano de 2017 com R\$105 milhões de posição de caixa e R\$222 milhões de dívida líquida, uma redução significativa quando comparada aos R\$402 milhões do final de 2016.

Quando entramos no cronograma de vencimento de dívida, fica bastante evidente que não temos pressão alguma de vencimento ao longo desses próximos. Por exemplo, para o 1T18, tínhamos R\$15 milhões vencendo de um CRI, que já amortizamos agora, em janeiro, e o outro vencimento relevante que temos é agora em abril, que é a última parcela da debênture, e que quitaremos agora em abril.

Passando para o próximo slide, de geração de caixa, geramos no trimestre R\$40 milhões de geração e caixa, e R\$179 milhões de geração de caixa no ano, o que representa 60% do valor de mercado da Companhia ao final do ano de 2017.

No próximo slide, detalhamos um pouco mais a DRE. Terminamos o ano com uma receita líquida de R\$290 milhões, contra R\$386 milhões do ano de 2016. Essa queda de receita se deve ao menor volume de obra em andamento que temos e, no 4T também, temos um tema de *mix* de vendas. Tivemos um volume significativo de vendas de lançamento, que receitam um pouco menos no curto prazo, dado o menor volume de obra evoluído.

Passando para o lucro bruto, encerramos o ano com R\$11 milhões, contra R\$38 milhões, também afetado pelo PoC. Tivemos uma redução significativa de um ano para o outro de lucro bruto, de PoC, de aproximadamente R\$66 milhões, uma redução bastante significativa.

E isso deve começar a se recuperar agora, a partir de 2018, com o início da obra dos lançamentos que realizamos e que realizaremos ao longo do ano.

Despesas comerciais, reduzimos de R\$53 milhões para R\$36 milhões. Se expurgarmos o efeito não-recorrente da reestruturação que tivemos ao longo do ano, encerramos com R\$30 milhões.

Em G&A, tivemos em 2016 R\$69 milhões, e encerramos o ano com R\$50 milhões, expurgando o efeito dos gastos não-recorrentes da reestruturação, o que nos deixa bastante satisfeitos e com uma estrutura bastante enxuta para começar o ano de 2018.

Na equivalência patrimonial, o 1T16 teve um resultado muito significativo, que foi um lançamento que fizemos à época e que já estava concluído, e só nesse trimestre foram R\$23 milhões de resultado de equivalentes. Por isso a distorção tão grande de 2016 para 2017.

Com isso, encerramos o ano com um resultado de R\$-93 milhões, contra R\$-76 milhões do ano anterior.

Com isso, encerro os comentários do resultado financeiro, e passo a palavra para o Alexandre para as considerações finais. Obrigada.

Alexandre Mangabeira:

Bom dia a todos. Como mensagem final, eu gostaria de falar um pouco sobre os objetivos da Companhia para 2018, e um pouco sobre nossa percepção e expectativa do mercado para este ano.

O nosso principal objetivo em 2018 é fazer a retomada dos lançamentos, colocar a Empresa de volta ao crescimento. O foco principal será o desenvolvimento de condomínios horizontais. Temos em torno de 25% a 30% no segmento do Minha Casa Minha Vida, onde voltaremos a atuar, mas limitados a esse percentual, preservando a estrutura enxuta que conseguimos após a reestruturação da Empresa.

Voltaremos a fazer a aquisição de novos negócios para fazer frente ao crescimento para 2019 em diante, principalmente nas regiões do interior, Centro-Oeste e sul de Minas Gerais, que são as regiões que definimos com estratégia para a atuação da Empresa.

E o último objetivo, também muito importante, é a retomada das margens. E isso, entendemos que acontecerá não só nos lançamentos, mas também vimos percebendo um pouco nos estoques. Temos um nível de confiança maior dos clientes, uma estabilidade de preço e, em algumas praças, até algum incremento de preço acontecendo. Então, já percebemos uma melhora de imagem.

Com relação ao mercado em 2018, já dissemos isso no último *call*, percebemos que existe uma confiança maior das pessoas em relação ao cenário macroeconômico, apesar de não estarmos ainda com uma linha de crédito para a pessoa física tão atrativa.

Ainda existe um *spread* muito grande entre Selic e a taxa que os bancos estão oferecendo aos nossos clientes, e isso não ajuda tanto, mas a confiança existe. Está havendo tomada de decisão para a compra das unidades, mas ainda sofremos um pouco com esse *spread*.

Na VSO de lançamentos, sentimos uma melhora muito grande, e isso é visto em todo o mercado. A nossa explicação para isso é porque o cliente que compra essa unidade no lançamento entra em um fluxo mais tranquilo do que aquele que compra a unidade pronta, porque ele acaba tendo que dar 20% ou 30% de sinal e já entra no financiamento bancário de imediato, agora, e já o cliente que está comprando no lançamento entra em um fluxo mais tranquilo, com financiamento para daqui a 24 ou 36 meses.

Então, está sendo muito positiva a recepção dos lançamentos, não só da Companhia, como do mercado como um todo. É por isso que acreditamos que a retomada dos lançamentos terá uma VSO bem melhor do que estamos tendo em nossos estoques.

Agradeço a todos, e o Bianconi e eu estamos aqui à disposição para o Q&A.

Guilherme Mendes, JPMorgan:

Bom dia, e obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira, nessa parte de margens ficou claro que 2018 deve ser um ano, de fato, de recuperação de margens. Eu gostaria de entender um pouco melhor qual deve ser o *pace* dessa recuperação. Em 2018, já devemos ver a Empresa retornando para os níveis históricos? E qual deve ser o impacto disso para o *free cash flow* na medida em que a Empresa volta a lançar em um nível mais normalizado também?

A segunda pergunta, no segmento Minha Casa Minha Vida, está clara a estratégia da Companhia de lançar entre 25% e 30% no segmento neste ano, mas eu gostaria de entender se esse é de fato um plano mais para o longo prazo também, e na medida em que

cheguemos a 2019, 2020, eventualmente esse tipo de lançamento poderia aumentar no relativo ao lançamento total da Companhia, ou se 2018 deve servir mais como um teste para ver como deve se comportar o segmento dentro da Rodobens no futuro. Obrigado.

Fernanda Nogueira:

Guilherme, você poderia repetir a primeira pergunta, por favor? Cortou um pouco. Era sobre o impacto da margem no *cash flow*, certo?

Guilherme Mendes:

Isso, Fernanda. Exatamente. O impacto de margem, qual deve ser o *pace* da recuperação da margem, e o impacto da entrada dos lançamentos no *free cash flow* para 2018.

Fernanda Nogueira:

Para 2018, as margens estão crescendo. Obviamente, isso impacta um pouco o fluxo de caixa, mas como essas margens que estão crescendo agora são muito as margens do lançamento, e desses lançamentos recebemos uma parcela bem menor, só uns 20% ao longo da obra, em 2018, talvez, no *cash flow* isso ainda não seja tão perceptível, tão relevante. Mas sim, irá melhorar. E para 2019, isso deve ser um pouco maior.

Agora eu passo para o Alexandre responder sobre a questão do Minha Casa Minha Vida.

Alexandre Mangabeira:

Guilherme, a nossa estratégia de colocar 25% a 30% no Minha Casa Minha Vida, primeiro, se iniciou porque já tínhamos um *land bank* dentro de casa para iniciar com esse volume. O cuidado que teremos, vamos avaliar ao longo do tempo, é o risco que temos de aumentar muito esse volume do Minha Casa Minha Vida.

A princípio, pretendemos ficar nesse patamar de 25% a 30%, e vamos olhar um pouco o que acontecerá com o mercado no decorrer de 2018, até com os lançamentos que faremos.

É um mercado que vemos com uma demanda muito alta, mas, ao mesmo tempo, tem o risco da história do banco público, do programa do Minha Casa Minha Vida. Enfim, acreditamos muito no segmento, e pode ser que mais para frente avaliemos em aumentar para 50%, isso nós discutiremos com o Conselho, e investir na estratégia. Mas, a princípio, é 25% a 30%.

Guilherme Mendes:

Muito claro. Obrigado. Só aproveitando, um *follow-up* na parte do Minha Casa Minha Vida: esses terrenos que vocês já têm são todos em São Paulo, para esses lançamentos de 2018?

Alexandre Mangabeira:

Não. Tem coisa em São Paulo e tem coisa no Centro-Oeste.

Guilherme Mendes:

Está ótimo. Obrigado. Bom dia a todos.

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:

Senhores, a RNI Negócios Imobiliários apresentou aqui os seus números, a performance financeira e as perspectivas de negócio. É uma Empresa que passou pelas adequações. Estamos rompendo a crise. É uma Empresa que está adequada, preparada e enxuta, e com um viés muito forte para início de crescimento para 2018 e 2019, e daí por diante.

É uma Empresa que voltou às suas origens, uma Empresa que hoje tem uma estrutura muito adequada à necessidade do setor. É uma Empresa que aliviou seu peso de dívidas, baixou seu índice de endividamento, teve uma forte monetização dos ativos.

Enfim, estamos prontos para usufruir do mercado que o Brasil está nos proporcionando, ainda pendente de algumas resoluções, mas acreditamos muito que acontecerão; a diminuição do spread pessoa física, também a ruptura do spread da pessoa jurídica, do funding. Enfim, tudo aquilo que é necessário para amparar o nosso setor, que tem sofrido muito nos últimos tempos, mas que agora vemos com um início de crescimento.

Agradeço a participação de todos, e muito obrigado. Vamos em frente.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T17 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".