

Belo Horizonte, 12 de janeiro de 2021 - A Direcional Engenharia S.A., uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 4º trimestre do exercício de 2020 (4T20). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 4T20

DESTAQUES

- **Melhor trimestre de Lançamentos da história** da Companhia: **R\$ 697 milhões**, crescimento de 26% sobre o 4T19 e de 21% em relação ao trimestre anterior.
- **Recorde de Vendas Líquidas** pelo terceiro trimestre consecutivo: **R\$ 523 milhões**, crescimento de 41% em comparação ao 4T19 e de 14% sobre o 3T20.
- **Vendas Líquidas cresceram 27% no acumulado do ano de 2020.**
- **Índices de Velocidade de Venda de Estoque (VSO de Estoque)** de Direcional e Riva, excluindo o Legado, atingiram **22% no trimestre.**
- **Geração de Caixa¹** de **R\$ 63 milhões** no trimestre, totalizando **R\$ 146 milhões** em 2020.
- **Pagamento de R\$ 120 milhões em dividendos**, a **R\$ 0,81 por ação.**
- **Recompra de ações** atingiu volume executado de **R\$ 35 milhões** até a data atual.

RIVA

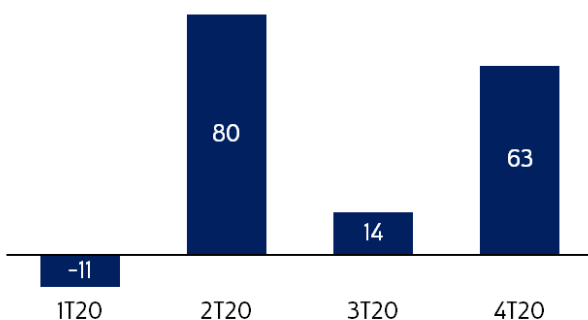
Confirmando a expressiva aceleração da operação da Riva:

- **Crescimento de 417% nos lançamentos em relação ao 3T20**, VGV de R\$ 231 milhões no 4T20.
- **53% de crescimento nas vendas líquidas em relação ao 3T20**, VGV de R\$ 94 milhões, no 4T20.

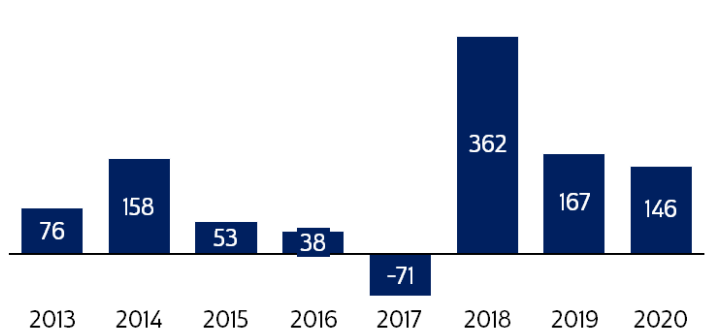
GERAÇÃO DE CAIXA¹

A Direcional encerrou o 4T20 adicionando R\$ 63 milhões em termos de Geração de Caixa. No ano de 2020, a Geração de Caixa totalizou R\$ 146 milhões, consolidando o perfil gerador de caixa do negócio e o consistente *track record* dos últimos anos

Geração de Caixa por Trimestre
(R\$ milhões)



Geração de Caixa por Ano
(R\$ milhões)

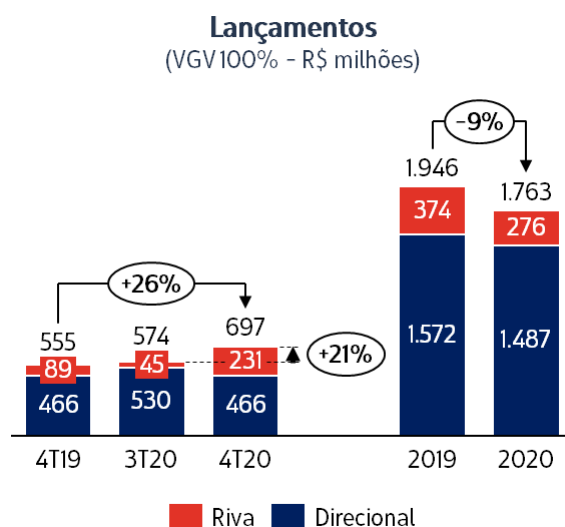


¹ Geração de Caixa (Cash Burn): variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos e recompra de ações. Informações prévias não auditadas.

LANÇAMENTOS

No 4T20, a Direcional lançou 10 novos empreendimentos/etapas, totalizando VGV de R\$ 697 milhões (R\$ 650 milhões % Companhia), **recorde absoluto** ao longo dos 40 anos da Companhia. Esse marco representa um crescimento de 21% em relação ao trimestre anterior e de 26% quando comparado ao mesmo trimestre de 2019. Em 2020, os Lançamentos atingiram um total de R\$ 1,8 bilhão, declínio de 9% em relação ao registrado no ano de 2019.

Vale ressaltar que os impactos gerados ao longo do ano pela pandemia do Covid-19, sobretudo no primeiro semestre, tais como a redução na velocidade de aprovações das licenças/alvarás por órgãos públicos em geral e prefeituras, contribuíram de maneira significativa no que se refere ao volume de lançamentos de empreendimentos. Ainda assim, enxergamos, ao longo dos meses que se sucederam, uma evolução gradual e contínua no ritmo dessas aprovações, culminando no melhor trimestre de Lançamentos da Direcional.



A tabela abaixo fornece maiores informações sobre os Lançamentos do 4T20 e do ano de 2020:

Lançamentos (VGV - R\$ mil)	4T20 (a)	3T20 (b)	4T19 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2020 (d)	2019 (e)	Δ % (d/e)
VGV Lançado - 100%	697.307	574.480	555.128	21,4%	25,6%	1.762.850	1.946.038	-9,4%
Direcional (R\$ mil)	465.813	529.743	465.799	-12,1%	0,0%	1.486.620	1.571.625	-5,4%
Riva (R\$ mil)	231.494	44.737	89.329	417,5%	159,1%	276.231	374.413	-26,2%
VGV Lançado - % Direcional	650.259	458.127	501.926	41,9%	29,6%	1.526.597	1.712.229	-10,8%
Direcional (R\$ mil)	418.765	435.758	412.597	-3,9%	1,5%	1.272.734	1.369.427	-7,1%
Riva (R\$ mil)	231.494	22.368	89.329	934,9%	159,1%	253.862	342.802	-25,9%
Unidades Lançadas	3.701	3.358	3.248	10,2%	13,9%	10.043	11.212	-10,4%
Direcional	2.749	3.142	3.088	-12,5%	-11,0%	8.875	9.880	-10,2%
Riva	952	216	160	340,7%	495,0%	1.168	1.332	-12,3%
% Direcional Médio	93,3%	79,7%	90,4%	13,5 p.p.	2,8 p.p.	86,6%	88,0%	-1,4 p.p.
Preço Médio (R\$/unidade)	188.410	171.078	170.914	10,1%	10,2%	175.530	173.567	1,1%
Direcional	169.448	168.601	150.841	0,5%	12,3%	167.506	159.071	5,3%
Riva	243.166	207.115	558.308	17,4%	-56,4%	236.499	281.091	-15,9%

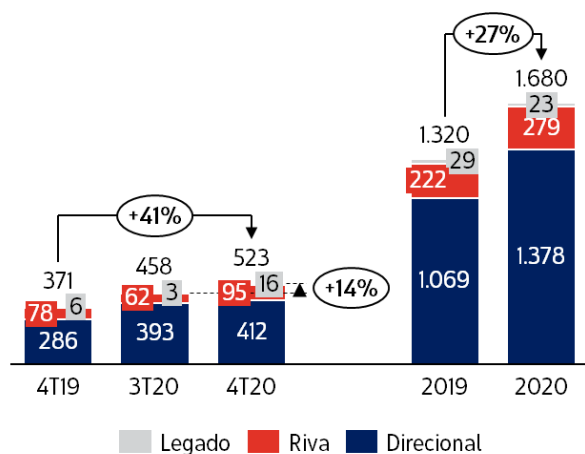
VENDAS CONTRATADAS

No 4T20, as Vendas Líquidas contratadas atingiram o **marco histórico** de R\$ 523 milhões em VGV, um crescimento de 41% em relação ao mesmo trimestre de 2019 e de 14% em relação ao trimestre anterior.

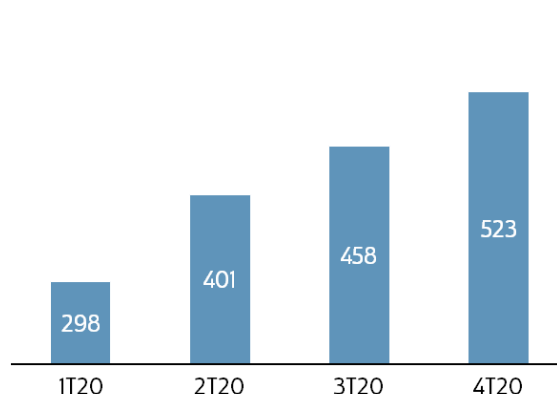
Com isso, as Vendas Líquidas marcaram o 4T20 como o **terceiro trimestre consecutivo de recorde histórico**.

No acumulado do ano, o total de Vendas Líquidas contratadas ficou em R\$ 1,7 bilhão, volume 27% superior ao registrado no ano de 2019, confirmando a forte demanda observada ao longo de 2020, a despeito de todos os impactos gerados pelas incertezas decorrentes da pandemia.

Vendas Líquidas (Incorporação)
(VGV 100% - R\$ milhões)



Evolução Vendas Líquidas
(VGV 100% - R\$ milhões)



A tabela abaixo consolida as informações para o 4T20 e para o ano de 2020:

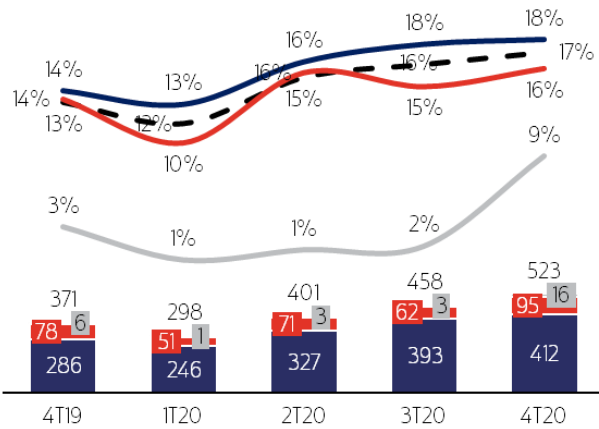
Vendas Líquidas Contratadas	4T20 (a)	3T20 (b)	4T19 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)	2020 (d)	2019 (e)	Δ % (d/e)
VGV Líquido Contratado 100% (R\$ mil)	522.749	458.407	370.616	14,0%	41,0%	1.680.302	1.320.407	27,3%
Direcional	412.117	393.027	285.642	4,9%	44,3%	1.378.312	1.069.338	28,9%
Riva	94.723	62.133	78.490	52,5%	20,7%	278.829	222.382	25,4%
Legado	15.909	3.247	6.484	390,0%	-145,4%	23.161	28.688	-19,3%
VGV Líquido Contratado % Direcional (R\$ mil)	446.741	368.944	322.598	21,1%	38,5%	1.407.756	1.153.186	22,1%
Direcional	352.909	312.154	245.395	13,1%	43,8%	1.144.424	927.370	23,4%
Riva	83.158	55.234	73.337	50,6%	13,4%	249.078	209.354	19,0%
Legado	10.675	1.556	3.867	586,3%	-176,1%	14.254	16.462	-13,4%
Unidades Contratadas	2.749	2.457	2.072	11,9%	32,7%	9.061	7.601	19,2%
Direcional	2.401	2.224	1.773	8,0%	35,4%	7.969	6.645	19,9%
Riva	303	215	280	40,9%	8,2%	1.022	886	15,3%
Legado	45	18	19	150,0%	136,8%	70	70	0,0%
Preço Médio (R\$/unidade)	190.160	186.572	178.869	1,9%	6,3%	185.443	173.715	6,8%
Direcional	171.644	176.721	161.107	-2,9%	6,5%	172.959	160.924	7,5%
Riva	312.618	288.992	280.321	8,2%	11,5%	272.827	250.996	8,7%
Legado	353.539	180.383	n/a	96,0%	n/a	330.876	409.823	-19,3%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV	17%	16%	13%	1 p.p.	4 p.p.	40%	35%	5 p.p.
Direcional	18%	18%	13%	0 p.p.	6 p.p.	43%	38%	4 p.p.
Riva	16%	15%	88%	1 p.p.	-72 p.p.	36%	30%	5 p.p.
Legado	9%	2%	1%	7 p.p.	7 p.p.	12%	13%	-1 p.p.

VELOCIDADE DE VENDAS LÍQUIDAS - VSO

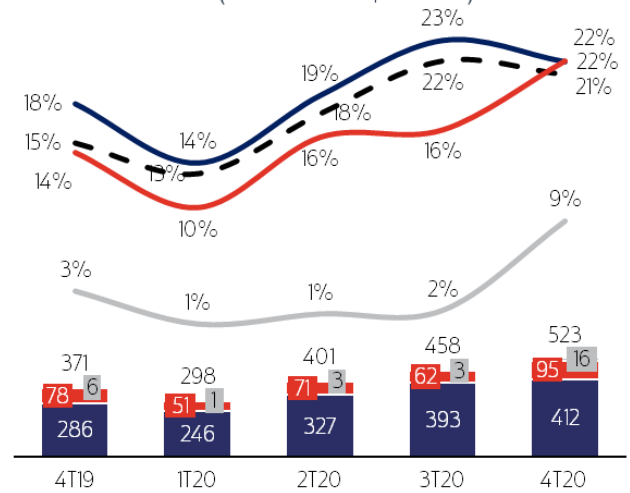
A velocidade de Vendas Líquidas do 4T20, medida pelo indicador VSO (Vendas Líquidas sobre Oferta), atingiu índice de 17% no consolidado. Já a VSO dos projetos da Direcional, excluindo o Legado, alcançou 18% no trimestre.

Se analisarmos separadamente a VSO de estoque, isto é, desconsiderando os projetos lançados ao longo do trimestre, o indicador atingiu 21% no 4T20. Observando apenas os projetos Direcional exceto Legado, a VSO de estoque chegou a 22%. O mesmo patamar foi registrado nos projetos Riva, um aumento de 6 p.p. em relação à VSO de estoque do segmento no 3T20.

Vendas Líquidas e VSO
(VGV 100% - R\$ milhões)



Vendas Líquidas e VSO de Estoque
(VGV 100% - R\$ milhões)



■ Venda Legado ■ Venda Riva ■ Venda Direcional — VSO do Direcional — VSO Consolidada — VSO do Riva — VSO do Legado

ESTOQUE

A Direcional encerrou o 4T20 com 13.381 unidades em estoque, totalizando VGV de R\$ 2,5 bilhões.

A tabela abaixo apresenta o estoque a valor de mercado, aberto por estágio de construção e por tipo de produto. Cabe destacar que há apenas R\$ 22 milhões em VGV de unidades concluídas de projetos Direcional exceto Legado, **representando menos de 1% do total do estoque.**

Estoque a Valor de Mercado	VGV Total				VGV % Companhia			
	Direcional	Riva	Legado	Total	Direcional	Riva	Legado	Total
Em andamento (R\$ milhões)	1.830	490	2	2.322	1.624	428	2	2.054
% Total	73%	20%	0%	93%	73%	19%	0%	92%
Concluído (R\$ milhões)	22	6	152	181	21	6	132	160
% Total	1%	0%	6%	7%	1%	0%	6%	7%
Total (R\$ milhões)	1.852	497	154	2.502	1.646	434	134	2.214
% Total	74%	20%	6%	100%	74%	20%	6%	100%
Total Unidades	11.122	1.858	401	13.381	11.122	1.858	401	13.381
% Total Unidades	83%	14%	3%	100%	83%	14%	3%	100%

BANCO DE TERRENOS

No 4T20, foram adquiridos 12 terrenos com potencial de construção de 8,5 mil unidades e VGV de R\$ 1,6 bilhão.

O custo médio de aquisição foi equivalente a 9% do VGV potencial, sendo que 57% do pagamento se dará via permuta, com reduzido impacto no caixa da Companhia no curto prazo.

No acumulado do ano de 2020, as aquisições de terrenos totalizaram VGV potencial de R\$ 5,4 bilhões, com custo médio de 11% sobre o VGV, sendo 71% destes com pagamento via permuta.

A Direcional encerrou o 4T20 com banco de terrenos somando um potencial de desenvolvimento de 144 mil unidades e VGV de R\$ 24,8 bilhões (R\$ 23,0 bilhões % Companhia).

DIVIDENDOS E RECOMPRA DE AÇÕES

A Direcional pagou, no 4T20, um montante total de R\$ 120 milhões, a R\$ 0,81 por ação, representando um *dividend yield* de 5,6%, e totalizando uma distribuição de mais de R\$ 340 milhões em dividendos em um período de 24 meses.

Além disso, objetivando administrar os recursos disponíveis da Companhia para potencializar a geração de valor para os acionistas, teve início o programa de recompra de ações, aprovado no mês de novembro de 2020. Até o encerramento do 4T20, foram adquiridos R\$ 21 milhões em ações. Considerando também as ações recompradas até a data de publicação desta Prévia Operacional, esse montante totaliza R\$ 35 milhões em ações.

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia, constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Companhia. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, de regulações estatais existentes e futuras, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração. A Companhia não se compromete a publicar atualizações ou revisar as expectativas, estimativas e previsões contidas neste comunicado decorrentes de informações ou eventos futuros.

CONTATOS

Equipe de RI (31) 3431-5509

www.direcional.com.br/ri

GLOSSÁRIO

Banco de Terrenos (Landbank) – Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

Classificação dos empreendimentos pela Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:

MCMV Faixa 1	Empreendimentos populares realizados sob a forma de empreitada, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida”, contratados diretamente com o Agente Financiador, destinados a famílias com renda mensal de até R\$ 1.600,00. Os imóveis deste segmento têm o preço final determinado pela Agente Financiador, nos termos da portaria Nº 435/2012 do Ministério das Cidades, e sua aquisição pode ser subsidiada pelo governo.
MCMV 2 e 3	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade de até R\$ 240,0 mil, no âmbito do “Programa Minha Casa, Minha Vida - Faixas 1.5, 2 e 3”. Até 3T15, os projetos deste segmento foram denominados “Popular”.
Riva	Empreendimento destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporação S.A.
Médio Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima do teto do programa MCMV, até R\$ 500,0 mil.
Médio-Alto Padrão	Empreendimentos residenciais com preço médio por Unidade acima de R\$ 500,0 mil.
MAC	Compreende os empreendimentos dos segmentos Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial.
Legado	Empreendimentos do segmento MAC desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior.
Novo Modelo	Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Esse modelo tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e adoção de construção industrializada.

EBITDA Ajustado – É igual a EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos os gastos com o programa de *stock-option*. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluímos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

Método PoC – De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido (“PoC”), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

Novo Mercado – Segmento especial de listagem da B3, no qual as empresas adotam práticas diferenciadas de governança corporativa, as quais excedem as exigências do segmento tradicional. A Direcional aderiu ao Novo Mercado em 19 de novembro de 2009.

Permuta Financeira – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe o pagamento em dinheiro, em geral calculado como um percentual do VGV do empreendimento, a ser pago de acordo com a apuração de receita das vendas das unidades do projeto.

Permuta Física – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Recursos do SFH – Recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança.

Resultado a Apropriar – Resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas (decorrente dos imóveis cuja construção não foi ainda concluída) e seus respectivos custos orçados a incorrer.

Vendas Líquidas Contratadas – VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque, líquida de distratos.

VGV – Valor Geral de Vendas. Valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de Unidades efetivamente vendidas poderá ser diferente da quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá divergir do preço de lançamento.

VGV Lançado - Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.