MRV - PORTUGUÊS 13/05/2016

Operadora - Bom dia! Sejam todos bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV Engenharia e Participações S.A. sobre os resultados do **primeiro trimestre de 2016**. Estão presentes os senhores Presidentes: **Rafael Menin e Eduardo Fischer, Leonardo Corrêa - Diretor Executivo de Finanças e RI; Ricardo Paixão – Diretor de Planejamento Financeiro e RI e Matheus Torga, Gestor Executivo de RI.**

Informamos que este evento será gravado, 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 conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0. O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet no site de relações com investidores da Companhia.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da MRV, 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 MRV e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr**. Rafael Menin, Presidente**, que iniciará a apresentação. Por favor, **Sr. Rafael**, pode prosseguir.

RAFAEL - Bom dia a todos. É com muita satisfação que reportamos mais um resultado trimestral positivo e consistente, a despeito do momento desafiador que estamos atravessando no Brasil. Conseguimos entregar aos nossos acionistas e investidores um bom nível de lançamentos, vendas, receita, geração de caixa recorde e aumentamos as nossas margens em relação aos trimestres anteriores.

Mas, além de reportar o nosso resultado positivo, gostaríamos de expor as razões que nos fazem acreditar que a MRV é o "player" mais preparado para continuar na liderança do mercado de habitação do Brasil. Original de Minas Gerais, a MRV iniciou o seu processo de expansão geográfica para o Estado de São Paulo, há mais de 20 anos. Atualmente, estamos presentes em 142 cidades, em todos os Estados da região Sul, Sudeste, Centro-Oeste, Nordeste e no Distrito Federal.

Para chegarmos até este ponto, foi necessário montarmos um time altamente qualificado em todas as cidades e realizarmos muitos investimentos em tecnologia e em processos. Somos, portanto, na nossa avaliação, a única empresa do setor com capacidade para operar com qualidade in such geographic extension.

Dito isso, o nosso próximo desafio será o de aumentar o nosso "market share" nas cidades em que começamos a operar mais recentemente. Para se ter uma ideia de quanto ainda podemos avançar nesse quesito, vale uma comparação do desempenho de vendas entre as chamadas "cidades referência" com o desempenho geral da MRV. Nas nossas "cidades referência" temos tido uma média de vendas de 0,72 vendas para cada mil habitantes da classe C. Se olharmos para o desempenho geral da MRV, este número cai para 0,16 vendas para cada mil habitantes, da mesma classe. Ou seja, olhando para frente, ainda temos muito potencial a ser explorado nestes mercados mais novos.

Para atingirmos tal objetivo, será fundamental investirmos de forma assertiva no nosso “land bank”. Apenas nos últimos dois anos, nós investimos mais de 400 milhões de reais in the acquisition of high quality plots of land. Ter um “land bank” robusto e com a dispersão geográfica adequada, nos permitirá abastecer o estoque de unidades à venda , de uma forma na qual consigamos capturar um maior potencial em cada mercado.

Gostaríamos de dizer, por fim, que estamos otimistas com as perspectivas futuras e que mesmo com nesse processo de transição política, nosso setor continuará a ser considerado e valorizado pela sua importante social role, como grande gerador de empregos, contribuinte de tributos e protagonista do desenvolvimento do país. Passo a palavra ao Eduardo Fischer.

EDUARDO - Bom dia a todos, gostaria de iniciar destacando dois pontos muito relevantes dos nossos resultados do primeiro quarto do ano. O primeiro deles, é a forte evolução da margem bruta. Conforme vínhamos divulgando ao longo dos últimos trimestres, temos conseguido melhorias expressivas tanto na gestão dos construction sites, como nas renegociações de materiais, terrenos e serviços. Estas melhorias já aparecem com mais força no nosso balanço e a nossa expectativa é que continuemos a capturar ganhos advindos das renegociações e também da evolução operacional da nossa área de produção.

O segundo ponto que é importante ressaltar, é a redução da linha de outras despesas. Ao longo de todo ano de 2015 promovemos vários esforços com o objetivo de reduzir eventuais passivos, principalmente cíveis, que retiram valor da companhia. Temos feito campanhas ativas de acordos, fechamos negociações importantes com consumer protection agenceis e também mudamos práticas internas, tudo com o intuito de minimizar os impactos desta linha. Os resultados destas ações começam a aparecer e continuaremos focando nossos esforços nestas estratégias.

Agora falando um pouco sobre os números operacionais do primeiro trimestre. Já havíamos divulgado um valor recorde de geração de caixa para um primeiro trimestre. Geramos R$ 180 milhões de reais, o que reforça o sucesso do nosso modelo de venda simultânea e eficiência de repasse para os bancos.

Na área Comercial, fechamos o período com vendas acima de 1 bilhão e 200 milhões de reais. Vale citar que, apesar de sentirmos um maior rigor dos bancos na concessão de crédito aos nossos clientes, temos conseguido nos adaptar a este cenário de maior restrição, e continuamos com o patamar de vendas normalizado. Isto cabe, em parte, à nossa grande dispersão geográfica que tende a amenizar estes efeitos, como também à um maior esforço da área comercial.

Já em relação à área de crédito imobiliário, voltamos a crescer o número de contratações dos financiamentos a pessoas físicas, depois do impacto gerado pela greve bancária de outubro. Desde a implantação do projeto “venda simultânea”, a área de Crédito tem trabalhado com cada vez mais proximidade e afinidade com a área Comercial. Isto tem nos possibilitado uma eficiência crescente, com os repasses ocorrendo cada vez mais rápido em relação às vendas. Também gostaria de ressaltar que temos hoje 73% das unidades com previsão de término em 2016 já repassadas, o que mostra a eficiência do nosso modelo de negócios.

Voltando ao nosso setor de produção, tivemos um primeiro trimestre com uma execução de unidades menor do que a nossa média histórica. Isto se deve em parte pela sazonalidade e, em parte, pela safra das obras, já que tivemos neste primeiro período do ano um número grande de obras em fase inicial. Já para o segundo trimestre, a nossa expectativa é de que o número de unidades produzidas volte a seu patamar normal.

Para encerrar, gostaria de também chamar a atenção para a evolução do nosso land bank. Como disse o Rafael, temos sido muito ativos nos últimos

dois anos em relação à compra de áreas para reposição em mercados já maduros e para crescimento em praças onde ainda temos potencial. Investimos mais de 400 milhões de reais neste período e temos conseguido aproveitar bem este cenário de crise para fecharmos negócios cada vez melhores. Com este banco de terrenos robusto e de excelente qualidade, estaremos em posição ainda mais privilegiada ao longo dos próximos anos para absorver um mercado potencial ainda maior. Obrigado e passo a palavra para o Léo

LEONARDO - Bom dia a todos, o Eduardo falou sobre nossos aprimoramentos do ponto de vista de custo e consequente impacto nas margens. Quero aqui abordar a continua melhoria do padrão financeiro com uma diminuição da Necessidade de Capital de Giro. Esta melhoria é produto de pequenos aprimoramentos em várias áreas. Notadamente na venda no lançamento de um projeto, e no seu imediato repasse aos bancos. E também na ampliação de prazos de fornecedores. Ainda temos perspectiva de ganhos no nosso ciclo financeiro e menciono aqui dois: registro eletrônico nos cartórios que está amadurecendo de evento piloto para em pouco tempo pratica corrente, e no fato de que o número de empreendimentos em construção sob o método de formas metálicas está aumentando gradativamente, diminuindo o prazo de construção

Continuando no mesmo tema, mas olhando outro prisma, nossa geração de caixa tem nos permitido diminuir o endividamento. Passamos o tri com um caixa bruto na casa dos R$2 bi e parte dele sera usado para amortizar dívidas corporativas. Nosso conselho continua com a mesma determinação de deixar o caixa se acumular no balanço, ficando sua destinação para um momento de melhor clareza econômica. Esta geração de caixa em conjunto com os resultados econômicos tem nos permitido manter o melhor rating de credito do setor e livres para buscar o melhor posicionamento da Cia para um novo momento econômico com maior confiança por parte dos consumidores.

Nossa subsidiaria LOG reportou resultados dois dias atrás. Mostrou um aumento no seu FFO Ajustado tanto em relação ao Tri anterior quanto ao 1T15, atingindo uma margem de quase 43%. A LOG possui empreendimentos cuja infra estrutura básica foi toda aplicada e nem todos os galpões possíveis foram acrescidos, em uma serie de cidades fora do eixo Campinas/São Paulo/Rio. O retorno marginal destes novos galpões é extremamente elevado e será alcançado na medida em que a economia vá retomando um maior nível de atividade. Por fim, comento sobre nossa loteadora Urbamais. Seu já robusto land bank aumentou 10% neste 1º tri. As vendas contratadas tiveram um expressivo crescimento de quase 600% em relação ao 1T15. As margens estão ótimas. A sua contribuição para a linha de equivalência ainda é relativamente pequena, mas com certeza crescente.

OPERADORA – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso haja alguma pergunta, por favor, digitem *1. Se sua pergunta for respondida você pode sair da fila, digitando a tecla #. As perguntas serão atendidas na ordem em que são recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o fone do gancho ao efetuarem a pergunta, dessa forma, uma ótima qualidade de som será oferecida. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas. Nossa primeira pergunta vem do Sr. Luiz Maurício Garcia, do Bradesco.

LUIZ – Oi. Bom dia, pessoal. Tenho duas perguntas. A primeira acho que, diante da mudança do cenário político confirmado nessa semana, se vocês podem falar um pouco sobre como é que está a expectativa para o programa Minha Casa, Minha Vida? Especialmente, as faixas 2 e 3, que eu acredito que as faixas com menor subsídio vão ser [01:04]. Se vocês puderem passar um pouco da leitura. Imagino que, ao longo desse processo de mudança política, a companhia teve chance de, enfim, conversar com diferentes stakeholders envolvidos nesse processo. Acho que seria um ponto interessante. E a

segunda pergunta é relacionada à Caixa. Algumas empresas relataram uma demora, um índice de aprovação da Caixa um pouco mais lento. Claramente isso vai estar sujeito a algumas mudanças, mas enfim, acho que se vocês puderem comentar um pouco como é que vocês estão vendo a Caixa, essa questão da liberação do crédito, da análise do credit score nesse cenário. E também, o que que a gente pode esperar para a Caixa, diante do novo cenário político? Obrigado.

MENIN – Luiz, bom dia. Rafael que está falando. Bom, em relação ao Minha Casa, Minha Vida. O Minha Casa, Minha Vida foi o programa mais exitoso do governo anterior. Um programa que gera emprego, tem função social importantíssima, e talvez, o ponto mais sensível seja em relação à questão fiscal. Um aspecto muito importante, a [02:16] fez um estudo que indica que a queda real que hoje é gasto em subsídio, o governo tem retorno de R$ 5,0 de tributo. Então, o Minha Casa, Minha Vida, no segmento faixa 2, faixa 3, do ponto de vista fiscal, ele é muitíssimo interessante. Nós militamos fortemente que o governo terá todo interesse em manter o bom funcionamento de um programa que é positivo no que diz respeito a resultado fiscal, tem uma função social importantíssima e é um grande gerador de emprego. A [02:56] é uma associação que hoje tem muita força. A gente tem tido um ótimo contato, um ótimo trânsito com os principais agentes políticos. Com certeza, nós provocaríamos reuniões a partir de agora e a gente vê, com muita consciência, que o Minha Casa, Minha Vida, no segmento faixa 2, faixa 3, ele será preservado. Eventualmente pode haver uma mudança aqui, outra lá, mas no ponto de vista geral, nos aspectos mais importantes, o Minha Casa, Minha Vida será preservado, OK? Em relação a piora dos bancos, de fato, a gente vem percebendo, nos últimos meses, isso se intensificou no ano de 2016, tanto a Caixa como o BB, eles deram mais um aperto na concessão de crédito. O lado bom do nosso negócio, quando a gente mede os principais acessos aos nossos portais de procura - internet, telefone, visita ou plantão -

a demanda pelo produto MRV cresceu. Isso porque a MRV é a única empresa, com uma capilaridade enorme. A gente atua em 142 cidades, obviamente a gente tem mercados que performam um pouco melhor, mercados que estão performando um pouco pior. Essa flexibilidade de atuação nessa grande [04:17] geográfica faz com que a gente continue tendo uma grande procura pelo nosso produto. E isso está sendo um importante compensador para essa recessão um pouco maior dos bancos públicos. A gente falou um pouco disso no 1T. A gente reportou um bom volume de vendas, um pouquinho abaixo do que no 4T, mas ainda foi um bom volume de vendas. Nós teremos no 2T o Feirão da Caixa e um volume um pouco maior de lançamentos. Então, a gente acredita que esses dois fatos importantes, nós conseguiremos equilibrar essa maior restrição ao crédito, tanto pela Caixa quanto pelo Banco do Brasil.

LUIZ – Está ótimo. Muito claro. Obrigado, Rafael.

MENIN – Está jóia, Luiz. Um abraço.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem da Sra. Nicole Hirakawa, do Credit Suisse.

NICOLE – Oi, bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira sobre o volume de unidades contratadas, que continua rodando abaixo do número de unidades lançadas. Será que vocês poderiam dar um update sobre o tamanho do backlog de unidades já contratadas hoje? E comentar se vocês também estão enxergando um pouco mais de dificuldade na contratação de PJ, como algumas companhias tem mencionado. A outra pergunta é sobre a margem bruta. Eu queria entender o que seria, na cabeça de vocês, o patamar estabilizado? E se vocês puderem também esclarecer a diferença de tendência entre a margem bruta e a backlog seria ótimo. Obrigada.

FISCHER – Nicole, tudo bem? Bom dia. Em relação ao que você pontuou à dificuldade de contratação de PJ, não tem problema nenhum com contratação de PJ. Não tivemos. Obviamente seguindo nossa política de negócios, a gente só lança hoje com PJ contratado. Nós temos um backlog muito grande. A gente fez grandes contratações de PJ ao longo de 2015 e a gente tem um conforto muito grande com isso. Hoje, a dificuldade em relação a PJ é zero. Seja no BB, seja na Caixa, isso está em linha e funcionando normalmente. Então esse boato, essa questão da dificuldade da contratação de PJ é a primeira vez que eu estou ouvindo. Isso não existe. Em relação à margem bruta, eu até bati bastante nisso na abertura. A gente vem falando há muito tempo que a gente está conseguindo ganhos operacionais relevantes e foram intensificados ao longo de 2015, no que a gente conseguiu capturar os benefícios dessa crise. Intensificamos muito a nossa área de suprimentos, renegociações sendo feita o tempo inteiro. Conseguimos ganhos na linha de terrenos também, e também na linha de mão-de-obra. Isso somado ao amadurecimento das nossas operações nas praças que a gente vem operado há mais tempo resultou-no que se está vendo. Qual que é a nossa expectativa para frente? Eu acho que esse número vai, a gente tem um pequeno espaço para melhoria, mas esse número você vai ver, ao longo dos próximos trimestres, deve circular o que a gente está hoje.

NICOLE – E se você puder comentar um pouco sobre a diferença de tendência. A margem bruta reportada vem consistentemente melhorando. Quando a gente olha o backlog, ela está caindo um pouco, alguns trimestres. Queria só entender o que que, um pouco de ajuda pra conciliar esses números.

FISCHER - Bom, vamos lá. Hoje, quando você olha a diferença entre as nossas duas margens, elas vêm convergindo. A gente tem acelerado a produção. Você vê que a gente está capturando essas margens cada vez

mais rápido. E quando você olha para esses dois números, você tem margem de impostos, você tem números não capturados que quando você coloca, elas tendem a convergir. Olhando para a frente, a gente deve continuar vendo esses dois números nesses patamares que eles estão hoje.

NICOLE - Está certo. Obrigada, Richard. Bom dia para vocês.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Enrico Trotta do Itaú BBA.

TROTTA – Bom dia, Rafael. Bom dia, Fischer. Bom dia, Leo. Tenho duas perguntas. Acho que, pegando a pergunta que a Nicole fez, vocês tiveram mais um tri com economia de custo. Vocês têm pegado bem essa crise na questão de renegociação de contrato com fornecedor, na questão de preço de terreno. Vocês podiam falar o impacto monetário, impacto financeiro dessa economia de custo no 1T. E aí, de fato, se isso deve se repetir ao longo dos próximos tris, quando vocês falam que tem um pouco mais de espaço para melhorar margem mas, no limite, a margem deve continuar muito próxima ao que foi no 1T. O segundo ponto, acho que, também pegando um gancho na pergunta que o Luiz Maurício tinha feito lá atrás, dos bancos públicos estarem um pouco mais restritivos, a gente vê o distrato caindo em termos absolutos do 1T, mas quando você olha em termos relativos ele ainda ficou flat, ainda representa em torno de 26,0% das vendas brutas. Vocês acham que esse processo, esse fato de que os bancos públicos estão um pouco mais restritivos podem fazer com que o distrato em termos relativos demorem um pouco mais pra cair ao longo desse ano do que vocês estavam esperando inicialmente? Queria entender basicamente esses dois pontos. Obrigado.

FISCHER – Oi Enrico. É o Fischer de novo. Quando você vê de trás para frente, começando pelos distratos. A gente já vem pregando isso há algum

tempo, esse esforço todo nosso que começou em 2014 e terminou em 2015, em relação a venda simultânea, começa a mostrar resultado. Então você vê que ele realmente vem caindo. O que você tem que lembrar é o seguinte: cada distrato é uma negociação. Então você tem que, cada distrato tem seu tempo. Por mais que eu queira acelerar esse backlog para distratar o mais rápido possível que é interessante para a gente, é preciso colocar essa unidade cada vez mais cedo pra ser revendido, ser repassado. Mas não necessariamente eu consigo fazer isso na velocidade que eu quero. Vamos pegar um exemplo aqui: um cliente comprou uma unidade nossa, vamos supor, por R$ 100,0 mil lá atrás. Essa unidade vale mais hoje. Por mais que esse cliente não tenha condição de contratar um financiamento, ele também não tem intenção de distratar. Então, cada um desses processos é uma negociação e tem seu tempo. Então, a gente tem feito um esforço grande para passar esse backlog e pegar esses clientes não aptos para distrato e colocá-los para dentro, aliás para fora o mais rápido possível, mas isso tem o seu ritmo. OIhando para frente, o que a gente vai ver é que à medida que a gente consiga fazer isso, esse número vai continuar caindo constantemente. Então, a expectativa é que ao longo dos próximos trimestres continue nessa tendência de queda aí. Em relação à margem bruta, eu não consigo te quantificar em reais isso. Mas o que é importante ressaltar? A gente está capturando ganhos numa velocidade até maior do que a gente imaginava, na questão das renegociações e volumes maiores. Mas você tem que considerar que a nossa melhoria da área de produção, quando você chega no fim da obra, a gente tem chegado lá e capturado ganhos que a gente não capturava antes. Eu tenho orçamento x e estou chegando no fim da obra com esse x menos alguma coisa. Esse ganho que vem muito da eficiência da gestão, ele tem aparecido mais fortemente. Então, somando essas duas coisas, volto naquele ponto que eu falei inicialmente. Eu imagino que a gente vai ter sim, essa margem circulando no número que ela está hoje e eventualmente, até com uma pequena margem para melhorar. À medida que o cenário também

mude e a gente consiga mudar a linha de preços, de preço de venda de imóveis, a gente pode enxergar esse movimento até se intensificando.

TROTTA – Perfeito, Fischer. Obrigado. Bom dia.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Daniel Gaspareti, do Bank of America.

GASPARETI – Bom dia a todos. Obrigado pelo call. A primeira pergunta é a respeito da parte de terrenos, a gente notou um momento da exposição líquida da companhia. Eu queria saber com vocês a gente vê também que o contas a pagar de terrenos subiu na mesma proporção. Queria ver com vocês a perspectiva de consumo de caixa dessa linha. Como que vocês estão vendo esses aumento mais expressivo nos últimos trimestres na linha [13:52] e ficou mais claro a parte de caixa, tem sido mais a estratégia na região metropolitana, como é que tem sido o patamar de preço dessa compra de terreno e o que vocês estão vendo. Esta é a primeira pergunta. A segunda pergunta ainda é na tendência de geração de caixa. A gente viu, o patamar foi o maior no 1T mas teve uma oscilação quarter on quarter,eu queria entender se vocês vêem isso como um efeito sazonal ou se a gente poderia voltar para um patamar anterior. Eu sei que vocês não dão guidance, mas apenas para entender o potencial dessa linha. E, se você me permite fazer uma terceira pergunta, peço desculpas por isso, mas só pegando um gancho no seu último ponto, você falou que margem bruta deve ficar nesse patamar, tem espaço até para melhorar. A minha pergunta é: tem espaço para piorar? O que que pode dar errado nessa margem, para ela dar uma decelerada? É isso. Obrigado e bom dia.

[Audio de espera telefônica da Cia.]

LEO – Daniel, é o Leo quem fala. Bom, em relação a terrenos e [15:08] de caixa. A gente, a MRV estrategicamente definiu que nós gastaríamos mais dinheiro com terrenos. Esse movimento começou há dois anos atrás. Nós percebemos movimento de aceleração da concorrência, e a MRV, por ser uma empresa geradora de caixa com baixa alavancagem, nós aumentamos a agressividade na compra de terrenos. Então, nós passamos a comprar os melhores terrenos disponíveis nas grandes cidades. A gente fez o movimento de intensificar o movimento nas grandes cidades. E para fazer os melhores negócios, é importante que tenha um desembolso financeiro. Não se consegue comprar os melhores terrenos só em permuta. Então, de fato, nós desembolsamos, saiu do caixa da Cia. mais de R$ 400,0 milhões nos últimos dois anos. Olhando para a frente, 2016 e 2017, o patamar será nessa mesma magnitude. A gente deve ter um desembolso próximos aos R$ 500,0 milhões de terreno, nos próximos dois anos. Isso está previsto no nosso fluxo de caixa. E mesmo tendo esse desembolso, a companhia conseguirá gerar um bom caixa. Então, a gente, em relação à sua pergunta sobre terreno, foi o que te disse, a gente vem intensificando a compra de terreno nas cidades, nas quais a gente tinha um movimento um pouco menos robusto. A MRV foi muito agressiva de 2007 a 2012 nas cidades menores. A gente fez um movimento contrário a maior parte das construtoras concorrentes. As empresas foram para as capitais Rio, São Paulo, as principais cidades do sul e sudeste. A gente, nós fizemos o movimento contrário, indo para o interior. Após esse momento de 2012-2013, as empresas deixaram de atuar no nosso segmento e passaram a ser menos agressivas, a MRV aumentou a agressividade nas capitais e cidades grande porte, então esse equilíbrio do nosso landbank, ter mais estoque nas cidades maiores, nas capitais fará, em algum momento, a gente ter mais lançamento, eventualmente, um pouco mais de venda nessas cidades, aumentando esse nosso market share, OK? Em relação à margem bruta recorrente, é o que o Eduardo disse, a gente vem terminando os empreendimentos, na maior parte das vezes, com orçamento contábil um

pouco maior do que o custo da obra. Então, nesse momento, a gente faz uma correção do orçamento pra baixo, pra igualar os dados da obra com o porte. E isso tem trazido um ganho de margem para a companhia. Isso que começou no 1T, a gente não vê como efeito não recorrente. A gente deve enxergar , nesse mesmo nível, nesse mesmo tamanho. Claro que tem uma pequena volatilidade tri contra tri. Se a gente olhar o ano de 2016, a gente vai ver a margem bruta num patamar próximo ao patamar do 1T2016. Ele pode ser um pouquinho menor ou um pouquinho maior OK?

GASPARETI – Está ótimo. Muito obrigado e mais uma vez, desculpa pelas três perguntas. Bom dia.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Cambaúva, do BTG Pactual.

CAMBAÚVA – Oi. Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira, vocês podiam falar um pouco, olhando o preço médio de lançamento de vocês, ele caiu um pouco no trimestre; eu queria entender um pouco, quer dizer, se isso foi por conta, imagino que foi mais por conta do mix. Vocês podiam comentar se foi uma estratégia, talvez. É pela questão de como está posicionado o estoque de vocês? Ou foi para ajustar, quer dizer, esse mix, esse Minha Casa, Minha Vida 3 que teve essa mudança de juros; aí, eventualmente, deixa a compra um pouco mais difícil pro cliente. Enfim, eu queria, se vocês pudessem comentar um pouco essa queda do preço médio. Enfim, como que o mix se adaptou nesse trimestre, vis-à-vis o que vinha sendo nos trimestres anteriores. E a segunda pergunta, vocês até comentaram, no começo da apresentação a questão do caixa bruto que está rodando nesse patamar mais alto, de quase R$ 2,0 bi. Se vocês pudessem falar um pouco, vocês até falaram que a idéia é, de fato, ficar com o caixa bruto um pouco mais alto, mas qual seria, talvez, o patamar de alavancagem que permite, que deixa

vocês mais confortáveis para, talvez, começar a distribuir mais? Vocês, talvez, pensam em, de fato, ficar net cash antes de começar a pagar mais dividendo ou não? Enfim, vocês podiam falar um pouco na perspectiva de distribuição desse caixa? eu agradeço. Obrigado.

LEO - Ok. Primeiro falar sobre a questão do preço. O preço, a gente tem[20:15] em linha com a inflação. Obviamente, todo trimestre tem uma modificação, depende muito de níveis. Se você está lançando, você tem uma influência maior de cidade grande ou cidade menor, existe um pequena diferença mas, de uma maneira geral, a gente está levando isso em linha com a inflação. Em alguns lugares, a gente está, alguns produtos como o [20:40], tem tido uma performance pior, o juros é mais caro. Por uma questão de liquidez, a gente também passou a enquadrar mais produtos dentro do Minha Casa, Minha Vida. Com isso, você pode ter uma pequena queda de preço em alguns locais. Voltando aqui para a parte de alavancagem. A determinação do conselho é de que a companhia continuar contando caixa. A determinação está ligado ao panorama político-econômico do país. Obviamente, a gente tem uma expectativa, está sempre querendo que as coisas melhorem, a gente vem há 2-3 anos com a economia, sofrendo, decrescendo, mas a gente não vai tomar nenhuma decisão no curto prazo, se eventualmente, a companhia ficarem net cash, não tem nenhum problema. Isso é uma coisa que deve acontecer no curto prazo, nos próximos trimestres ao ritmo que a gente está indo de geração de caixa. E essa decisão da distribuição e a forma de distribuir vai ter o momento adequado na hora que a gente tiver mais clareza no ambiente econômico-financeiro.

CAMBAÚVA – Está ok. Obrigado. Bom dia.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Guilherme Campareli, do Citibank.

CAMPARELI - Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira em relação a receitamento, teve um pequena queda agora nesse trimestre. Isso é um efeito sazonal e aí ela deve retornar, o receitamento, para faixa do R$ 1,1-1,2 bi nos próximos tris? Ou deve ficar mais próximo do patamar atual? E a segunda pergunta é em relação ao estoque de vocês, que está aí na casa dos R$ 6,0 bilhões. Esse nível chega a preocupar ou impactar a expectativa de lançamentos para o ano? Ou ele está adequado? Se vocês puderem detalhar qual que é a estratégia seria ótimo. Obrigado.

FISCHER – Guilherme, é o Fischer. Olá. Também de trás para frente. Bom, o nosso estoque cresceu um pouco, mas dentro do que a gente vem, da nossa estratégia, a ideia é exatamente tentar capturar o nosso mercado potencial. Então, o que a gente andou fazendo, ao longo de 2014 e 2015, e estamos fazendo em 2016 com essa compra mais agressiva de landbank, exatamente para poder tentar capturar todo o potencial que a gente até cita na apresentação, em relação às cidades que a gente entende que tem espaço para crescer. Então, o primeiro movimento é, exatamente a gente comprar terreno e lançar. E à medida que essas cidades vão amadurecendo ao longo do processo, a tendência é que a gente consiga pegar mais velocidade de vendas e elevar o patamar dessa cidade, desses mercados. Então, nós estamos passando por esse processo agora. Então, isso não é preocupação, na verdade, é estratégia nossa. Se a gente conseguir colocar isso em prática, a gente vai ver é um aumento do nosso mercado e, eventualmente, das nossas vendas no futuro. É a nossa estratégia olhando para o longo prazo. Em relação à receita, eu até citei isso, a gente acabou produzindo menos, nesse trimestre, do que a gente vinha produzindo. E também as vendas,nós fizemos lançamento robusto no 4T. Então, as nossas vendas médias tiveram um estoque um pouco mais baixo. Olhando para frente, a expectativa é que a gente já consiga ter uma produção mais elevada no 2T e nos trimestres seguinte do ano. E, também, à medida que as vendas vão pegando boxes

mais elevados, essa tendência é que a receita volte para o patamar que a gente estava antes. Ok?

CAMPARELI – Está ótimo. Muito obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Daniel Malheiros, do Banco Votorantim.

MALHEIROS – Bom dia, senhores. Obrigado pela pergunta. Na verdade, eu tenho duas perguntas. Uma com relação à linha de equivalência patrimonial, que vocês deram uma boa abertura no trimestre. A gente vê que a Prime no tri a tri, ela caiu bem, o prejuízo dessa linha. Enfim, se vocês puderem comentar como é que deve evoluir essa linha ao longo dos próximos trimestres. E aí, a minha segunda pergunta seria em relação ao G&A, hoje está na casa do R$ 66,0 milhões. Vocês vêem espaço para reduzir esse G&A, quer dizer, se a gente anualizar isso seria o G&A pro ano? Como é que deve evoluir essa linha também? Obrigado.

LÉO - Vamos começar pelo G&A. Vou falar de novo da parte da recessão. Ajuda no sentido de renegociações contínuas de contrato e tudo mais. Nosso objetivo é de ter um G&A esse ano igual ao do ano passado. Em termos nominais, não temos uma evolução de preço em função de melhorias de produtividade do time, consegui comprimir, tirar alguma coisa de custo e também de renegociações. A gente tinha espaço para ficar com G&A igual em termos nominais. A linha de equivalência, bom você ter levantado esse ponto. A gente, já há algum tempo, vem falando sobre o trabalho que a gente fez com as nossas empresas, com as nossas subsidiárias, com a Prime, com a DRL[26:28]. Tem uma pressão de safras antigas que tiveram um pouco mais de problema, do ponto de vista de custo. Mas o que a gente está vendo é que as safras antigas estão saindo do balanço, então, restam só safras novas. As

safras novas estão dentro de um parâmetro de custo e de produtividade, totalmente, diferente das antigas. Isso vai se refletir na linha de equivalência e essa linha vai sair do negativo para o positivo. Isso aí é o impacto que a gente vai ver na DRE. Obviamente, é uma evolução trimestre a trimestre, mas a gente vai mudar de negativo para positivo. E, obviamente, com a contribuição na margem líquida da companhia.

DANIEL – Léo, obrigado pela resposta. Se puder fazer um follow-up com relação à linha de equivalência patrimonial. Como é que deve ser o timing dessa linha sair do negativo e voltar para o positivo? Se puderem comentar isso. Obrigado.

LÉO – Nós devemos ter um ou dois trimestre que, com certeza, e ela eventualmente, de negativo para zero, e mais para o fim do ano a gente já vai ver essa linha, eventualmente, positiva ou cruzando, vou falar assim, o zero, de saindo de negativo para positivo.

DANIEL – Ok. Muito obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Mota, do JP Morgan

MARCELO – Bom dia. Duas perguntas também. Se vocês pudessem comentar um pouco sobre despesas de venda. No começo da apresentação foi falado da ideia de crescer as vendas nas cidades, de chegar nesse patamar da cidade de referência, saber se isso inclui algum marketing mais agressivo, alguma coisa que possa pesar na despesa de venda, impactar a margem. Também, se vocês pudessem voltar na questão do free cash flow. O Gaspareti tinha perguntado da sazonalidade também, esse decréscimo que a gente viu trimestre a trimestre era o novo patamar ou não. Se vocês pudessem voltar nesse ponto, acho que faltou essa resposta. Obrigado.

LÉO – Marcelo, é o Léo que está falando. Tudo bem? Em relação a despesa comercial. É o que falei um pouco mais cedo. A gente tem conseguido colocar um volume de clientes muito grande nos nossos plantões e canais de marketing. Ok? A gente tem feito de fato um esforço comercial um pouco maior. É importante ressaltar que a MRV, ela coloca as comissões num próprio espaço no nosso balanço. Naturalmente, a nossa despesa comercial é um pouco maior. Mas olhando daqui para frente, a gente deve ver esse peso comercial em linha do que nós vimos no 4T e 1T, entre R$ 115,0 e R$ 120,0 milhões, um pouco acima do que nós gostaríamos mas, em função do momento atual, a gente optou por ser um pouco mais agressivo, aproveitando essa base geográfica que nós temos. A gente tem um estoque de altíssima qualidade. A gente entende como adequado ser um pouco mais agressivo em relação à despesa comercial. E, mesmo assim, a gente tem conseguido ter uma evolução na última linha. Então, a gente vê como uma decisão acertada. Ok? Em relação à geração de caixa. A geração de caixa tem uma certa volatilidade. Normalmente, o mês de janeiro é o mês com menos resultado. Foi o que aconteceu nesse ano. Se a gente olhar os últimos três anos, a gente teve 1T um pouco mais fraco. O que a gente deve ver daqui para frente, como a gente ainda tem um backlog de unidades de para serem [30:15] . A gente deve ver a geração de caixa um pouquinho maior que o lucro da companhia. É claro que não é linear. Eventualmente, nós vamos ter 2T melhor, depois cai no 3T. Mas ao longo do ano, a gente vai ver uma geração de caixa um pouco acima do lucro líquido. Então, a gente, normalmente, não vê uma tendência de piora na geração de caixa comparado com o 1T. O ano pode iniciar um pouquinho pior, mas ao longo do ano, o patamar vai ficar próximo ao 1T, eventualmente pouquinho melhor do que o 1T. Ok?

MARCELO – Perfeito. Muito obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta é do Sr. Fred Mendes do HSBC.

FRED – Uma das primeiras perguntas, quando a gente olha ali para o nível de vendas, que é o 10,0% ano a ano. E acredito, obviamente, a demanda continua forte, isso é meio que inegável no segmento onde vocês operam, mas com a restrição dos bancos e imagino que isso não deve mudar no curto prazo deve impactar ainda mais nos próximos trimestres. Então, quando eu faço uma comparação com 2015, queria saber se deve ficar baixo, se a gente pode esperar algo mais para flat 2016, acho 2015. Essa é a primeira pergunta. E a segunda é, olhando aqui para o pro-soluto, quando a gente olha no pós-chave, acho que é onde tem um pouco mais de risco, aumentou novamente, é R$ 36,0 milhões, 13.0%, e novamente com as restrições, eu gostaria de saber novamente como é que vocês estão vendo essa linha? E se também vocês estão pensando em revisar o percentual de PDD que vocês consideram, dado que esse valor é nominal vem aumentando e obviamente, as restrições em termos de crédito não devem mudar muito, pelo menos, no curto prazo ainda mais considerando o desemprego aumentando. Obrigado.

FISCHER – Fred, é o Fischer. Eu vou falar aqui sobre vendas e passar para o Ricardo falar um pouquinho sobre pro-soluto pra vocês. Com relação à venda, o que o Rafael falou, a demanda continua. A gente tem feito investimentos maiores em mídia. A gente tem feito esforço comercial maior e a nossa audiência continua muito alta, as pessoas têm nos procurado. Então, assim, existe demanda forte. Obviamente, que tem acontecido em algum desse período aí, a gente já vem falando, os bancos estão mais rígidos na concessão de crédito. Mas houve uma ruptura aí? não, não houve. Então, a gente, obviamente, tem mais dificuldade, temos, eventualmente, que gastar mais, fazer um esforço maior para poder capturar essas vendas. Mas não é nada que causa uma ruptura. Olhando para o ano, respondendo a sua pergunta, eu diria, sem dar alguma coisa que ele deve ficar mais ou menos flat com o que a gente vem fazendo. Obviamente, um trimestre melhor, outro pior. E, à medida que a gente consiga colocar em prática essa evolução no

nosso operacional, e conseguir melhorar a velocidade de venda até maior. Então, é o seguinte, eu não vejo nada para acontecer ao longo do ano que possa causar algum tipo de queda maior ou uma ruptura, a coisa vem acontecedo mais ou menos em linha com o que vinha no passado. Vou passar para o Ricardo aqui.

FRED – Perfeito.

RICARDO – Com relação a pro soluto, é importante colocar o seguinte: dentro da linha de pro-soluto a gente tem que dividir em dois, o pré-chave e o pós chave. A gente enxerga esse pro-soluto pré-chave é completamente dentro do nosso negócio, faz parte do nosso modelo de negócio, e é um pro-soluto que possui uma inadimplência super baixa e não incomoda em nada. Em contrapartida o pró-soluto pós-chave é o que a gente tem trabalhado para poder reduzir. Está acontecendo algumas alterações aí, sendo a principal delas é uma mudança no nosso contrato de compra e venda que já prega que para o cliente receber a chave, no caso de empreendimento antecipado, ele tem que quitar o pro soluto antes dessa entrega.

FRED – Perfeito, Ricardo. Então, assim, só pra ter, em 2016, mesmo com essas mudanças atuais, a tendência é que esse valor continue aumentando e, pelo menos, no curto prazo não tem motivo nenhum para você, eventualmente, revisar esse seu ratio de PDD que, se não me engano, está no high single digit, se não me falha a memória.

RICARDO – Fred, Na verdade, é o seguinte: o nosso PDD [34:32] a gente, a cada momento em que os contratos vão atingindo o nosso critério de inadimplência, a gente pega e joga ele para perda todos os trimestres. Então, o que está acontecendo é que à medida que os contratos chegam a esse

ponto a gente reconhece já como perda. Então, não tem nenhum estoque sendo tratado. Não vai ter supresa nessa linha aí.

FRED – Perfeito. Obrigado, Ricardo. Obrigado, Fischer.

OPERADORA – Mais uma vez, para fazer alguma pergunta, por favor, digitem *1. Favor aguardar novamente enquanto recolhemos as perguntas.

Lembramos que para fazer perguntas, basta digitar *1. Por favor, aguardem novamente enquanto recolhemos as perguntas.

Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Rafael Menin para as considerações finais. Por favor, Sr. Rafael, pode prosseguir.

FISCHER – Bom, gente, é o Fischer, na verdade. Só para encerrar, eu gostaria de ressaltar que todos os esforços que a gente pregou e vem pregando ao longo do último trimestre, e fazendo, começam a mostrar resultado. A nossa operação vem crescendo e ficando cada vez mais eficiente, isso não vai aparecer na margem bruta. Os esforços que a gente fez, tanto nas nossas parceiras, vocês começam a ver resultados, melhorando na mesma equivalência. E também, nas outras despesas, os esforços que a gente fez para a redução de passivos, tudo isso começa a aparecer, conforme a gente foi colocando os nossos planos de ação em prática. Então, a idéia é que a gente siga em 2016 com essas ações e que a gente consiga entregar resultados cada vez mais sólidos ao longo dos próximos trimestres. Só para pontuar, e finalizando isso é resultado de tudo que a gente vem fazendo, de todo esforço que a gente colocou para rodar ao longo de 2015. Obrigado a todos pela participação e até logo.

OPERADORA – Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T2016 da MRV está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenha um bom dia.