Transcrição da Teleconferência
Resultados do 2T10
MRV (MRVE3 BZ)
10 de agosto de 2010

Operador:

Bom dia. Sejam todos bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV Engenharia e Participações S.A., sobre os resultados do 2T10. Estão presentes os senhores Rubens Menin Teixeira de Souza, Diretor Presidente, Leonardo Guimarães Corrêa, Diretor Executivo de Finanças, Mônica Simão, Diretora Executiva de Relações com Investidores, e Felipe Gonçalves, Gestor Executivo de Relações com Investidores.

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. Somente após a sessão de perguntas para analistas abriremos a sessão de perguntas e respostas para jornalistas. 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 esta 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. Rubens Menin Teixeira de Souza, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Rubens, pode prosseguir.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Bom dia a todos. É com muita satisfação que mais uma vez traremos os resultados da MRV Engenharia. Os resultados do 1S10 que apresentamos hoje vêm mais uma vez comprovar que estamos no caminho certo. Continuamos crescendo muito, sem perder a qualidade das operações.

Nossas vendas bateram recordes, nossa receita cresceu quase 100% em relação ao ano passado, e nossas margens EBITDA e líquida continuam como umas das melhores do setor. Tudo isto nos dá muito orgulho e satisfação.

Mas temos que pensar no futuro. Sabemos que o Brasil está crescendo e junto com ele o setor da construção civil. Nos últimos cinco anos crescemos muito, mas felizmente ainda

temos muito espaço para continuar crescendo. Temos um belo desafio pela frente. A MRV tem um belo time, que está 100% focado e comprometido com este desafio.

Mais ainda, vamos continuar sendo uma Empresa focada na construção de imóveis populares, apostando em um crescimento orgânico e de qualidade, que é a fórmula que está dando certo até agora. Temos certeza de que podemos crescer muito ainda, e queremos consolidar a nossa posição de maior plataforma de baixa renda do Brasil.

Gostaria de destacar que o fato de termos apenas como foco a construção popular simplifica muito as nossas atividades e nos permite apostar que desta forma podemos planejar e executar com segurança o nosso crescimento futuro.

Finalmente, podemos ver que os nossos resultados operacionais apresentados nos dão total tranqüilidade de que vamos continuar cumprindo os nossos *guidances,* como fazemos tradicionalmente.

Passo agora a palavra ao Leonardo Corrêa.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Bom dia a todos. O desafio apresentado por um aumento radical na oferta de crédito imobiliário no Brasil, e consequentemente um forte crescimento da indústria de construção de moradias, não tem paralelo na recente historia brasileira.

Corro o risco de ser repetitivo, mas quero mais uma vez enfatizar que a MRV vem crescendo suas operações de maneira significativa e simultaneamente mantido a qualidade de suas operações, tanto para seus clientes quanto para seus investidores. Nossa receita continua crescendo, assim como nosso lucro líquido. Mas igualmente importante é a manutenção de nosso patamar de margem líquida.

Antes de passar a palavra à Monica que irá comentar mais detalhadamente nossos números, valores e margens gostaria de falar sobre dois tópicos: primeiro sobre fontes de liquidez, recebimentos e, *cash burn,* e segundo sobre a nossa subsidiaria MRV LOG.

No slide cinco apresentamos algumas estatísticas sobre financiamento imobiliário e nosso principal parceiro financeiro, a Caixa Econômica Federal. A MRV é a maior parceira e/ou maior operadora da Caixa dentro do programa Minha Casa, Minha Vida.

No 2T10, contratamos 10.740 unidades e repassamos 5.665 clientes. Continuamos trabalhando na implementação do correspondente imobiliário, que já esta funcionando em algumas agências. Ao longo deste trimestre, este processo vem aumentando seu corpo, tanto em numero de agências, quanto de processos por agência.

No slide seis, mostramos nosso *cash burn* medido pela variação da dívida líquida ex-dividendos. Houve dois eventos extraordinários neste trimestre. O primeiro, e mais importante, foi a mudança na metodologia de trabalho da CEF. Anteriormente, os recursos provenientes dos financiamentos imobiliários aos clientes nos eram creditados quando da assinatura dos contratos. Atualmente, estes mesmos recursos somente são creditados quando do registro dos respectivos contratos nos cartórios de registro de imóveis.

Esta postergação nos recebimentos aparece momentaneamente. Entre 60 e 90 dias do início desta mudança, ou seja, maio de 2010, este processo terá retornado ao normal. Este efeito aumentou nosso *cash burn* em cerca de R$60 milhões.

O segundo evento foi a retomada da MRV LOG. Entrarei em mais detalhes nos slides a seguir. Excetuando-se estes dois eventos, teríamos queimado cerca de R$130 milhões, totalmente dentro do nosso planejamento e normalidade.

Vamos agora falar um pouco da MRV LOG, nos slides sete e oito. Esta é uma iniciativa que visa gerar valor para nossos acionistas. Relembro-os que criamos esta subsidiária no 1S08. À época a MRV se comprometeu a injetar R$45 milhões em seu capital. Até 30 de junho injetamos apenas R$34 milhões.

A MRV LOG é nossa subsidiaria focado principalmente na construção de galpões industriais, como vocês podem ver nas fotos colocadas na nossa apresentação. Vemos uma oportunidade extraordinária neste mercado, com uma demanda reprimida forte, não só na Grande São Paulo, mas em todo o Brasil.

A MRV possui sinergias importantes com este negocio. Elas estão na prospecção de novos terrenos e legalização/obtenção das autorizações de construção e funcionamento. Temos profundo conhecimento deste mercado.

Adicionalmente, a MRV tem um DNA de eficiência e construção barata. Desenvolveremos projetos em uma base *green field*, tendo todo o ciclo dentro de nossas operações. Sabemos que este é um segmento com um fluxo de caixa e de capital bem diferente de nosso negocio de baixa renda. Por isso mesmo, queremos simultaneamente gerar valor para nossos acionistas atuais sem, no entanto, causar nenhum impacto negativo na nossa operação de baixa renda.

Vamos manter este novo negocio separado do negocio de baixa renda, tanto do ponto de vista administrativo quanto financeiro. A propósito, estamos discutindo com bancos de investimento a melhor forma de fundear nossa operação, seja capital, seja dívida. Não há nada ainda contratado, e por isto mesmo vou me eximir de dar maiores detalhes, mas é importante reenfatizar que teremos operações financeiras independentes, fazendo a segregação, seja ela como for, no momento econômico adequado. Iremos gerar valor para nossos acionistas.

Passo agora a palavra para a Monica Simão, nossa Diretora de RI.

Monica Simão:

Bom dia. Antes de começarmos a falar sobre o desempenho operacional, gostaria de comentar sobre o grande comprometimento da Companhia com o seu planejamento para o crescimento, cujos resultados serão indicados nos slides a seguir.

Estamos em andamento com este planejamento, crescendo organicamente todas as nossas áreas de negócio de maneira equilibrada. Como resultado deste trabalho, temos divulgado crescimentos consistentes em todas as nossas curvas operacionais e financeiras.

Em relação ao desempenho operacional e financeiro, começo falando sobre o banco de terrenos, no slide dez. Fechamos junho com um banco de terrenos de VGV potencial de R$11,3 bilhões. Nossa estratégia de banco de terrenos é a de mantermos uma ampla diversificação geográfica, focada no segmento econômico.

Aproximadamente R$7 bilhões do banco de terrenos são dedicados a unidades para a faixa de renda de três a seis salários mínimos, e .R$2,6 bilhões para a faixa de renda de seis a dez salários mínimos.

Nos slides 11 e 12 apresentamos nossos lançamentos e vendas contratadas anteriormente reportados. Tivemos um trimestre recorde em lançamentos e vendas contratadas.

Neste trimestre, lançamos 45 novos empreendimentos, distribuídos em 31 cidades, com VGV de R$1,1 bilhão. 59% dos lançamentos ocorreram em cidades do interior e 41% nas capitais e regiões metropolitanas.

Já nas vendas contratadas, atingimos um novo patamar de vedas no trimestre, com vendas de R$982 milhões, sendo que 54% deste volume referem-se a vendas realizadas em cidades do interior e o restante nas capitais e regiões metropolitanas.

Como podem ver no slide 13, terminamos o trimestre com R$1,6 bilhão de estoque a valor de mercado, dos quais 90% deste valor equivalem a unidades elegíveis ao programa Minha Casa, Minha Vida.

No próximo slide, demonstramos a evolução de nossa capacidade de produção. A grande evolução de unidades construídas em relação ao ano anterior confirma a nossa capacidade de execução. Nosso crescimento tem sido pautado pelo aumento de unidades por projeto, o que tem contribuído para uma maior produtividade de nossa equipe de construção.

Nos slides 15 e 16 mostramos os nossos indicadores de produtividade. Temos obtido expressivos ganhos de escala com o crescimento da operação, em função do rígido controle de custos, da otimização de processos na área comercial e administrativa, e dos investimentos em tecnologia da informação.

Na área comercial, continuamos com grande sucesso com as vendas via web, o que também tem contribuindo para a diluição das despesas comerciais. As despesas comerciais em relação à receita líquida representaram 5,5% neste 1S, uma queda de 1,7 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.

Já na área administrativa, estamos colhendo os benefícios da implantação do centro de serviços compartilhados de sistemas de gestão de ponta, notadamente o SAP, ocorrido no 2S09.

Continuamos os investimentos em tecnologia de informação e esperamos obter eficiências adicionais com o aumento da operação. Com isto, tivemos neste trimestre despesas gerais e administrativas equivalentes a 5,2% da receita líquida. Como

conseqüência, e já mencionado pelo Leonardo, tivemos recorde histórico de EBITDA e lucro líquido neste trimestre.

No slide 17, demonstramos a composição de nosso endividamento e seu perfil de vencimento. Fechamos junho com um endividamento total de R$1,4 bilhão, dos quais R$1 bilhão se refere à dívida corporativa e R$410 milhões a financiamentos à produção. Terminamos junho com o 16,9% de dívida líquida sobre o patrimônio líquido, um baixo índice de alavancagem.

No próximo slide, mostramos o resultado a apropriar, cujo aumento de margem do resultado a apropriar se deve principalmente à forte demanda do mercado.

Finalmente, no slide 19, reiteramos o nosso compromisso com o *guidance* de 2010, de vendas contratadas entre R$3,7 bilhões e R$4,3 bilhões, e de margem EBITDA entre 25 e 28%.

Agora gostaríamos de convidá-los a participar da sessão de perguntas e respostas. Obrigada.

Leonardo Zambolin, Goldman Sachs:

Bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira, vimos ao longo do final de semana algumas notícias sendo veiculadas nos jornais comentando sobre o atraso de obras no setor como um todo, e a MRV, junto com outras empresas do setor, foi citada como uma das companhias que estavam enfrentando problemas na entrega. Entendemos que isso é algo setorial hoje, mas queria ouvir de vocês quais são as ações que estão sendo tomadas para poder mitigar esse atraso na entrega das obras.

E a segunda pergunta, eu queria entender um pouco melhor qual é o estágio de implantação do correspondente imobiliário, e como isso conversa com o número de repasses que vocês esperam daqui para frente. Vimos no 2T praticamente 5,7 em termos de repassa; que número vocês trabalham internamente à medida que o correspondente imobiliário esteja funcionando a 100%? Obrigado.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Eu vou responder sobre essa questão de atraso, até fui entrevistado pelo jornal que publicou esta matéria. É muito importante que vocês entendam isso. Primeiro, a MRV não tem atraso de obra. Nós tivemos alguns atrasos de entrega de chaves.

Como esse processo funciona? Você tem um prazo de obra com determinada data quando você vende, que pode ser de 12 meses, 14 meses, dez meses. Depois disso, você tem um período de carência de 180 dias, e você pode ou não usar esse período de carência. Isso depende, talvez, de um atraso por chuva, algum embargo ocasional, alguma coisa desse tipo.

Mas o grande trabalho que estamos tendo, e esse é o motivo que estamos trabalhando muito, que as empresas estão conversando, é o atraso burocrático. Como funciona? Aqueles clientes que não são do crédito associativo, que são do financiamento bancário,

só assinam o contrato definitivo depois do final da obra. Então, primeiro você termina a obra.

Depois do final da obra, e é muito importante vocês entenderem como funciona o processo burocrático, você precisa da Certidão de Baixa e Habite-se. Isso demora 60 dias em média, e em algumas cidades pode demorar 90, até mais. Então, é a burocracia que as cidades têm. Na hora em que você tem Baixa e Habite-se, você tem que ter o CND, que hoje está saindo rápido, e depois averbar nos cartórios. Essa averbação pode demorar muito. Os cartórios não estão preparados para esse crescimento do mercado, tem cartório demorando 90, 120 dias para averbar uma Baixa e Habite-se.

Depois de averbada essa Baixa e Habite-se, você tem que ir ao banco no qual você trabalha para assinar com o cliente, definitivamente. Esse processo, na maioria das vezes, é rápido, mas aí nós já gastamos no mínimo seis meses, 180 dias. E com a grande maioria dos clientes, na hora em que você vai assinar no banco, você consegue isso em 30 a 60 dias. Mas alguns clientes às vezes têm algum infortúnio nessa época: podem perder o emprego, podem ter um fato no Serasa, e esse trabalho é um pouco mais demorado, então você começa a ter esse atraso.

É óbvio que é uma perda muito grande, porque para construtora ter um prédio pronto e você ainda não estar recebendo todos os recursos daquela venda, o cliente quer o imóvel e ainda não o recebeu, então eu diria que é um sistema perde-perde. Mas o Brasil funciona assim, o Brasil é um País muito burocratizado.

Nós conhecemos algumas análises de outros países, fizemos pesquisa em outros países e a coisa é muito mais simples. Isso é uma herança dos nossos sistemas cartoriais, que vieram de Portugal. Então, infelizmente isso não funciona bem no Brasil, é muito difícil mudar.

Estudamos muito isso quando ajudamos a conceber o Minha Casa, Minha Vida, mas o maior empecilho que existe hoje para construção é burocracia, e estamos todos sendo pegos por isso.

Então, é importante uma visão clara do processo. Nós estamos trabalhando pesado nisso, atendemos clientes, damos a informação mais precisa possível. O nosso número é percentualmente pequeno; absolutamente ele é grande porque somos o maior construtor do Brasil em número de unidades, mas percentualmente é pequeno. Não temos atraso de obras, mas temos atraso de entrega de chaves. Isso que é importante entender.

Vou passar para o Leonardo responder a respeito do correspondente imobiliário.

Leonardo Guimarães Corrêa:

O correspondente imobiliário, a Caixa fez um piloto ainda no 1T, depois foi sendo feita uma série de ajustes, e estou falando de ajustes de sistemas dentro da Caixa, para que o sistema seja robusto etc. Ele já está funcionando em algumas agências; ainda é um número relativamente pequeno, mas o processo está ganhando corpo, está ganhando momento.

Esperamos ter um crescimento bastante forte tanto no 3T como no 4T. Isso vai ajudar o sistema como um todo, isso mudará bastante a produtividade da Caixa Econômica Federal, vai ajudar bastante a produtividade de todo mundo na parte de cliente também.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Leonardo, a Caixa Econômica Federal continua muito empenhada na melhoria do processo. Aquilo que está sendo feito desde 2007, esse relacionamento da Caixa com as construtoras, não acabou, esse processo continua.

Para você ter noção, na semana passada tivemos um reunião com a Caixa, fomos a Brasília, as construtoras, para tratar de melhorias nos processos. É um relacionamento muito bom, muito franco, muito aberto, e temos outra reunião depois de amanhã com a Caixa em São Paulo.

Então, existe uma sinergia muito grande com a Caixa, faz parte da política dela aumentar e melhorar o processo de crédito. Acho que a Caixa esteve muito bem, o relacionamento com as construtoras é de melhor qualidade e acho que estamos cada vez ganhando mais espaço e melhorando a eficiência.

Leonardo Zambolin:

Está ótimo. Obrigado pelas respostas.

Guilherme Vilazante, Barclays:

Bom dia. Minha pergunta é um pedido de uma complementação em relação à pergunta do Zambolin do correspondente bancário. Essa questão não só do correspondente, mas da velocidade com que a Caixa está aprovando esses repasses, e inclusive entra a questão do cartório. Há muita queixa de lentidão, que vai da questão do correspondente, burocracia. De alguma forma, isso está muito abaixo da expectativa de vocês?

E aí, uma pergunta um pouco mais olhando para frente: a Caixa Econômica não é a única potencial fonte de atraso para esse repasse. Se, por acaso, você continuar em um ritmo abaixo do esperado, qual seria a opção da Empresa? Crescer menos, ou vocês estão prontos para, de repente, perseguir um crescimento com uma exposição de caixa maior?

E a segunda pergunta que eu queria fazer é em relação a essa mudança no critério da Caixa do momento do repasse. Dado que está levando muito tempo entre o momento em que você vende e o momento em que você aprova, qual impacto isso pode ter no *cash burn* da Empresa?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Vilazante, deixe-me explicar bem o primeiro detalhe. Muito pelo contrário, nosso processo de desligamento e contratação na Caixa está dentro das expectativas, até superando nossas expectativas.

Se você analisar os números que nós passamos, nós tivemos no trimestre 10.000 contratações, é um número fantástico, e o repasse também foi muito alto. E esse número não está tendo entrave nenhum.

Guilherme Vilazante:

Rubens, só uma pergunta rápida, porque, na verdade, quando falávamos com a Empresa, vocês falavam em convergir para 4.000 repasses por mês até o final do ano. Minha pergunta é se está em linha com o que você estava esperando, ou se está abaixo. Realmente houve um problema na Caixa, foi aquém da expectativa, ou não, está indo de acordo com o cronograma que vocês esperavam? E aí, podemos esperar convergência para essas 4.000 unidades por mês até o final do ano?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Vilazante, é exatamente o que eu estava respondendo: está em linha, e até um pouco acima da expectativa. Se você pegar os números que estamos reportando esse trimestre, são muito altos; nós já estamos com mais de 2.000 unidades por mês de repasse e mais de 3.000 unidades por mês de contratação. Um número em linha, um pouco acima da expectativa.

O cronograma que fizemos com a Caixa nesse trimestre que estamos agora, que é um trimestre ainda híbrido, será muito maior do que já foi no trimestre passado, no mês de julho já foi muito maior, então, ele é um misto de correspondente e Caixa. Esse é o trabalho que estamos desenvolvendo com a Caixa, está indo muito bem, e no 4T já será muito mais correspondente que consultora.

E a coisa está funcionando bem. A Caixa está extremamente comprometida conosco, estamos trabalhando pesado; temos um time que está trabalhando muito bem nisso e isso está em linha com o que estamos esperando. Então, não há preocupação.

E outra notícia interessante que eu queria lhes passar, além da Caixa Econômica temos o Banco Santander como parceiros; temos outros bancos com menor representatividade, o Banco do Brasil, que está crescendo aqui dentro da MRV, mas a Caixa é o maior parceiro, e o Santander também. E já assinamos no mês de julho um número muito grande de contratos com o Santander, batemos o recorde em julho e a perspectiva em agosto é que batamos novamente. Então, a coisa com o Santander também está caminhando bem, com aquele público um pouco acima do Minha Casa, Minha Vida.

Então, eu estou vendo que o crédito imobiliário está mexendo, e não estamos preocupados com isso. Muito pelo contrário, acho que a coisa está caminhando dentro do planejado.

Em relação ao *cash flow,* vou pedir para o Leonardo responder.

Guilherme Vilazante:

Rubens, só mais uma pergunta, em relação ao correspondente imobiliário. Na verdade, vimos esse anúncio da MRV de correspondente imobiliário pela primeira vez em dezembro

de 2007, como o primeiro correspondente imobiliário da Caixa. Não é uma situação nova. Qual é a diferença do que vocês chamavam de correspondente imobiliário antes?

Porque, na verdade, quando começamos a ouvir falar que o sistema não está funcionando bem, que está demorando mais, que as empresas estão reclamando, que a reunião foi um pouco mais dura, mais franca com a Caixa, temos a impressão de que o sistema não está funcionando adequadamente. Como era uma coisa que assumíamos que estava funcionando bem, que a MRV anunciou pela primeira vez em 2007, você poderia dar um pouco mais de detalhes sobre o que exatamente está acontecendo?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

É isso mesmo. O que deu problema que eu estava falando, que saiu, em relação à burocracia, não é do crédito imobiliário, é dos cartórios, das prefeituras. Não tem nada a ver com o crédito imobiliário.

Em relação ao correspondente imobiliário, que nós assinamos no final de 2007, foi um processo de evolução contínua. O primeiro passo que nós assinamos, começamos a fazer uma parte do serviço, pequena, e isso foi progredindo, passamos a fazer 10%, 20%, 30%, 40%, 50%, chegamos a fazer 65% quando implantamos o correspondente total, que é o que está sendo feito agora, onde é feito 100% do serviço.

Então, é o projeto final, a hora que teremos o protótipo que foi lançado em 2007 finalizado. E realmente caminhou dentro das expectativas. Esse trabalho foi feito a quatro mãos, nós dedicamos muito esforço a ele, a Caixa dedicou muito esforço. E eu insisto: não teve reunião tensa com a Caixa, a coisa está funcionando a contento, e pode ter certeza que não vemos isso como um gargalo em nosso futuro.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Vilazante, eu tenho uma perspectiva muito clara sobre esse processo. Trabalhamos com a Caixa há muitos anos, então alguns processos que antigamente levavam sete meses, oito meses, hoje estão levando quatro meses. Então, minha perspectiva é extremamente positiva, porque estou vendo aumentarmos volume, crescermos volume, diminuir prazo, e isso tem um impacto do *cash flow,* e é em função disso que estamos conseguindo fazer maiores volumes, sim.

Guilherme Vilazante:

É que na verdade nós temos alguns posicionamentos da Empresa, ainda em 2009, dizendo que estava demorando uma semana, e agora começamos a ouvir a reclamação de que está demorando dois meses porque o sistema não está implantado ainda. Qual é a perspectiva de mudança disso? Nós vamos convergir para esse sistema de uma semana mesmo? O que está faltando para isso acontecer? É sistema, é Caixa Econômica, é cartório?

Porque eu acho que é mais pelo contraste com a informação que tínhamos antes. Não sei se é necessariamente a visão de vocês, mas ouvimos as empresas colocando claramente que a velocidade de repasse não está adequada, principalmente por causa da questão do

correspondente bancário, por isso tentamos tirar mais informação do processo, de em que ponto que ele está.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Vilazante, vamos deixar bem claro: o que eu falei anteriormente sobre atraso não tem nada a ver com a situação da Caixa, eu fui bem claro. Isso é para financiamento bancário, não é para crédito associativo. O problema cartorial de Habite-se tem tudo a ver com o financiamento bancário, que é uma parte menor do nosso negócio.

Em relação ao grande negócio nosso, que é o crédito associativo, não existem aqueles entraves; a pessoa adere ao processo durante a obra. E nós estamos mostrando que não está existindo isso. Se você olhar a nossa contratação, primeiro, a MRV nunca falou de atraso, nunca mexemos no prazo; pelo contrário, nós somos muito otimistas, em todas as nossas apresentações nós falamos que a coisa está funcionando bem. Então, se outras pessoas estão falando, nós não concordamos com isso. Nós sempre estamos deixando bem claro.

Nós achamos que as coisas estão funcionando bem, que a Caixa está funcionando bem e os números que nós estamos apresentando estão provando isso. Ou seja, nós estamos batendo recorde atrás de recorde, em todo o trimestre, de melhoria de prazo.

E o prazo que o Leonardo está falando é para o processo completo, desde o momento em que você entra na Caixa até a hora que o cliente assina com a Caixa. O prazo está menor, o prazo do laudo técnico está mais rápido, o prazo do impacto está mais rápido e o prazo da contratação está mais rápido.

Então, nós estamos insistindo nisso. Nós não estamos falando que a coisa não está funcionando, não falamos hora nenhuma isso; essa informação pode ter vindo de outra construtora, mas não veio da MRV. Estamos otimistas com o processo, está funcionando bem, a Caixa está empenhada, a MRV está empenhada e os números apresentados, você pode olhar a página cinco, estão comprovando isso. Então, o que eu posso lhe falar.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Sobre *cash flow,* sobre o *cash burning* e a mudança do processo, Vilazante, que você tinha perguntado anteriormente, o que aconteceu foi simplesmente uma mudança do processo, onde ela creditava o dinheiro no momento em que assinávamos o contrato e passou a creditar esse dinheiro somente após esse contrato voltar registrado do cartório.

Guilherme Vilazante:

Mas está levando muito tempo esse processo, exatamente isso que o Rubens está falando. Isso pode ter um impacto maior no *cash burn*?

Leonardo Guimarães Corrêa:

Não, Vilazante. O processo que o Rubens explicou está relacionado a unidades acima de R$130 mil, que são financiadas dentro da caderneta de poupança, dentro do SBPE, onde você financia o cliente após a obra terminada. É quando você recebe aproximadamente

20% do cliente e os 80% são recebidos depois da obra terminada. A esse processo que ele se referiu primeiro, que está dando mais barulho, que está dando um pouco mais de atrito em relação a recebimento de cliente.

O processo do crédito associativo, você faz o desligamento durante a obra; a obra ainda não está completa, metade da parede está feita e você já faz o desligamento, você já transfere legalmente a propriedade para o cliente, até dentro do cartório. Esse é um processo completamente diferente, são duas coisas completamente diferentes.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Vilazante, nós teremos que continuar a fila, teremos que passar para outra pergunta, senão concentramos muito. Depois o Leonardo te liga e explica isso.

Guilherme Vilazante

OK. Obrigado.

Eduardo Silveira, Fator Corretora:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, não sei se vocês poderiam dar uma ideia de cronograma de entrega de obra para o 2S10 e para 2011. Nós queremos saber mais ou menos qual é a evolução da capacidade de entrega de conclusão de obra da MRV.

E a segunda, o que podemos esperar de margem bruta indo para frente? Nós vimos uma pequena queda de margem bruta trimestre contra trimestre, eu queria entender a razão dessa pequena queda e quanto podemos esperar para frente. Obrigado.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Nós vamos produzir no 2S entre 15.000 e 16.000 unidades, e vamos terminar aproximadamente 15.000 unidades.

Em relação à margem bruta, 2011 nós não podemos falar, porque nós não demos *guidance* de 2011 ainda. Nós temos esse planejamento intero, que muitas das obras que estão rodando vão terminar em 2011, e evidentemente nós temos tudo muito bem planejado até mais para frente, mas infelizmente não podemos passar, porque não demos *guidance* de 2011.

Em relação à margem bruta eu gosto muito de falar o seguinte: a margem REF é a margem bruta deduzida de impostos, despesas financeiras e outros detalhes menores. Então, a nossa margem REF sempre foi muito boa. Mostra que a margem bruta é consistente. Eu não vejo queda na margem bruta. O que houve na margem bruta, a queda maior foi em função de captarmos algumas despesas financeiras que cresceram no curso de obra.

Então a margem bruta é saudável. Nós estamos passando por um momento muito interessante na construção civil, o mercado está muito forte; apesar de estar havendo alguma pressão no aumento de preço nos insumos, de mão-de-obra principalmente, que

eu acho que é a coisa mais significativa, o mercado está forte. Isso está culminando bem e não estamos prevendo, em um universo até de médio prazo, um recesso da margem bruta.

Não sei se o Leonardo quer falar alguma coisa sobre isso.

Leonardo Guimarães Corrêa:

É isso aí. Tem uma pequena volatilidade trimestre a trimestre, na verdade até a margem bruta, se eu tirar a despesa financeira, está estável. Não temos nenhuma expectativa de mudança, não. Pelo contrário, vemos o mercado forte, a demanda está forte.

Eduardo Silveira:

OK. Obrigado.

Marcello Milman, Credit Suisse:

Bom dia. Minha pergunta é um pouco na linha da última, sobre margem bruta. Eu queria explorar mais uma vez um assunto que já foi discutido em outros *calls* da empresa, que é a relação da margem bruta com o *backlog*. Fazendo essa conta que o Rubens comentou, se eu tirar impostos e tirar também a questão dos juros capitalizados, a margem seria na casa dos 40%, comparado com um *backlog* de 48%.

Eu queria entender como vocês chegam a esse *backlog,* e entender também se não pode ser uma questão do preço a ser travado e o custo, quer dizer, ele vai ter elevação daqui até lá? Então, eu quero entender se essa expectativa de custos embutida no *backlog* está nominada a preço de hoje, e para isso deveríamos adicionar 8%, 10%, e aí chegaríamos mais perto da margem bruta, ou não?

Entender essa dinâmica, porque realmente tem uma distancia relativamente grande; queria entender, se nada disso acontecer, se realmente a margem bruta de vocês vai para casa de 48% pré-juros e pré-imposto?

Leonardo Guimarães Corrêa:

Marcello, você comentou sobre as principais diferenças, que são imposto e custo financeiro. Aí, se eu ajustasse, se eu projetasse, já estaria na faixa de uns 39%, 40% de margem bruta.

O que não captura aí, tem um atrito de orçamento, tem um pequeno atrito de inflação também, quando fixamos o preço no crédito associativo, apesar de isso não ter uma mudança grande, Mas é isso aí que tem, que dá a diferença, que dá um atrito.

O que eu queria comentar e passar para vocês é o seguinte: desde meados do ano passado nós viemos colocando gordura nos nossos orçamentos; vemos o processo de o mercado ficando cada vez mais competitivo por insumos etc., e nós temos construído dentro dos nossos orçamentos uma gordura justamente pensando em todas essas coisas.

Então, nós estamos ficando cada vez mais confortáveis, estamos muito tranqüilos em relação aos orçamentos futuros, à margem. Estamos com orçamentos extremamente conservadores em relação às nossas obras, e a diferença é essa, é esse pequeno atrito de inflação e alguma coisa de orçamento.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Marcello, deixe-me dar uma explicação bem técnica, mas que é muito importante. Nós temos uma tranqüilidade muito grande em relação aos nossos orçamentos porque somos a única empresa do Brasil que faz o mesmo daquilo há bastante tempo.

Então, como somos muito 'standardizados', temos um processo orçamentário muito firme. É muito mais fácil você fazer isso. Por exemplo, se a MRV fosse muito diversificada, tivesse um prédio comercial, um prédio luxo, eu acho que os orçamentos dentro do sistema de *percentage of completion,* isso talvez pudesse ter uma variação maior. Mas estamos muito conservadores.

O que o Leonardo quer dizer é que como somos muito conservadores, essa margem bruta aparentemente está um pouco menor. Mas o que achamos que pode acontecer é ter uma surpresa agradável no futuro. O mercado está forte, a margem REF alta, então se conseguirmos trabalhar bem e essas gorduras derem a cobertura que precisamos para os orçamentos das obras no futuro, podemos até ter uma surpresa agradável no futuro.

Marcello Milman:

Entendi, tudo isso que vocês falaram faz sentido. Mas a minha pergunta era na linha de que quando olhamos o custo a incorrer que vocês têm em unidades já vendidas, que ao final desse trimestre estava na casa de R$1,6 bilhão, este valor é efetivamente o valor nominal que vocês esperam para frente, ou ele é o valor à moeda de hoje e sobre ele impactaria o INCC daqui para frente?

Leonardo Guimarães Corrêa:

Ele é o valor de hoje. Sobre uma boa parte da receita você terá correção de INCC, e sobre uma parte do custo você também tem correção de INCC. Mas no *net* você pode ter, em função do crédito associativo, um atrito inflacionário negativo.

Marcello Milman:

Perfeito, faz sentido. Obrigado.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Só um último detalhe, Marcello. O que o Leonardo quer dizer é o seguinte: no terreno e naquilo que já foi feito você não tem mais correção, e no que tem a ser feito você tem correção monetária do INCC.

Por sua vez, na nossa carteira a receber, tudo o que já foi assinado com crédito associativo não tem mais correção, e tudo o que não foi assinado tem correção. Então, essas fontes se equilibram e mais ou menos tem um déficit pequeno, contrário a nós, mas que não é muito grande.

Marcello Milman:

OK. Perfeito. Obrigado. Parabéns pelo resultado.

Ricardo Lima, Banco Itaú:

Bom dia a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. A primeira em relação à compra de terrenos: vocês estão sentindo aumento de preços nos novos terrenos adquiridos frente o VGV a ser lançado? E em relação às compras feitas no passado, se esse *ratio* tem crescido?

E a segunda em relação à debênture da Caixa, eu queria saber a visão de vocês sobre esse tipo de dívida, se faz sentido para a MRV e se vocês podem vir a fazê-lo. É isso. Obrigado.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Ricardo, deixe-me falar sobre terreno, e o Leonardo e a Monica falam sobre debêntures. Terreno é o seguinte: como você viu, o nosso banco de terrenos cresceu bastante, está crescendo. Eu queria destacar duas componentes do banco de terrenos: primeiro que o tamanho médio do nosso empreendimento está crescendo dentro do planejamento pré-estabelecido, até um pouco mais que imaginávamos, porque estamos com muito conforto de crescer esses empreendimentos sem perder a margem da empresa.

Antigamente, quando você colocava um empreendimento muito grande em uma cidade de menor porte, você tinha que vender um pouco mais barato para o mercado absorver. Hoje o mercado está forte, então podemos crescer os empreendimentos. Tínhamos uma base de empreendimentos em cidades de menor porte de 100 unidades, e estamos passando para 200, 300 unidades, então o nosso tamanho médio cresceu.

O que estamos vendo é o seguinte: os terrenos cresceram de preço, em média, 20% nos últimos dois anos. Você vai achar esse número pequeno, você vai pensar em São Paulo, em Rio de Janeiro, talvez em Belo Horizonte. Mas se você pegar nossa base de cidades, a base de nossos terrenos, ela cresceu muito menos que nos grandes centros. E é muito interessante, porque nosso planejamento de 2010 era fazer um swap de 50%, e conseguimos fazer até mais, conseguimos fazer 60% até agora.

Então, conseguimos crescer o tamanho médio do empreendimento com qualidade, conseguimos que o terreno não crescesse tanto, a nossa parte ideal não está crescendo, e aumentar bastante o nosso *land bank.*

O nosso time de desenvolvimento imobiliário, que é responsável pela compra de terrenos, eu acho que é o time mais experiente do Brasil, que trabalha com isso há mais tempo, não tenho a menor dúvida; estamos há 30 anos fazendo isso. Nós temos 12 executivos que

são sócios da Empresa e trabalham há muito tempo. Indiscutivelmente, é o melhor time do Brasil.

Nós temos uma base geográfica mais diversificada, nunca um empreendimento nosso teve um cancelamento, para você ver que a qualidade desse banco de terrenos é boa. Então, uma das coisas que nos dá muita tranquilidade é que temos muita expertise, muita competência, muita eficiência e muito comprometimento desse negócio.

Então, acho que nosso time é realmente ímpar, executivos seniores, tem uma turma jovem também, que está entrando, mas é uma turma muito comprometida e que faz isso muito bem. Então, o banco de terrenos não nos é preocupação, muito pelo contrário, é solução. Aí começa a incorporação.

Em relação a debêntures, a Mônica vai falar.

Mônica Simão:

Ricardo, em relação à debênture, temos trabalhado com a Caixa desde o ano passado, quando o produto foi lançado, no desenvolvimento de um produto de uma debênture do FGTS, mas que acomode o crédito associativo. O produto originalmente lançado por eles não previa uma combinação dessa debênture com o crédito associativo, e em função do modelo de negócios da MRV, não poderíamos deixar isso passar despercebido.

Foi aprovado nesse último mês pelo Conselho Diretor da Caixa e pelo Conselho Curador que a debênture seja enquadrada dentro do crédito associativo. Estamos em uma fase final de discussão de documentação, temos, sim, uma operação em andamento que está nos momento finais de fechamento.

Ricardo Lima:

Está ótimo. Obrigado.

Rafael Pinho, Morgan Stanley:

Bom dia. A primeira pergunta para vocês é em relação à questão de mão-de-obra. Temos visto algumas notícias que continuam dando conta do aquecimento no mercado de mão-de-obra, e alguns dados chamam a atenção. Eu li sábado um dado dizendo que um trabalhador inexperiente entrando para a indústria da construção hoje, ganha mais que um trabalhador equivalente, inexperiente, entrando para a indústria. E outra matéria, na semana passada, mostrava, usando dados do CAGED, que contratação na construção este ano foi de pessoas menos qualificadas; ou seja, está se pagando mais, por um trabalhador menos qualificado.

O *bottom line* disso, na minha visão, é menos produtividade. Então, a pergunta é como vocês estão administrando isso, e se isso não terá um impacto na sua lucratividade; quer dizer, um trabalhador mais caro e, em teoria, produzindo menos.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Rafael, antes de qualquer coisa, vou falar duas coisas muito importantes. Primeiro, nossa produtividade está crescendo bem. Para você ter noção, cinco anos atrás gastávamos 12 homens para fazer um apartamento misto, e hoje estamos gastando aproximadamente sete homens, e vamos chegar a seis no final do ano, início do ano que vem.

Outra coisa que está acontecendo na construção é que ela está se modernizando. Para você ter noção, fazemos muito benchmark mundo afora e nosso nível de uso de equipamento está aumentando bastante, isso é importante. Se você for a uma obra nossa hoje você fica assustado com o número de equipamentos, obra toda informatizada, uma série de pessoas sentadas nos barracões com computador ligado. Então, a coisa está mudando, a tecnologia está chegando mesmo, então a produtividade está aumentando.

Em relação à mão-de-obra, não estamos tendo problema de contração de mão-de-obra, não. Hoje, estamos com 22.000 homens em nossos canteiros, então estamos crescendo bastante.

Você tem problemas se quiser fazer uma obra hoje muito grande, por exemplo, uma reforma de estádio para a Copa do Mundo. Se no mesmo local contratar 4.000 pessoas, você terá um problema. A obra de baixa renda tem uma vantagem, principalmente nos grandes centros: as pessoas têm uma movimentação menor. Então, é muito ruim a pessoa que normalmente mora na periferia da cidade pegar um ônibus e andar duas horas para trabalhar no Centro de São Paulo. Já na baixa renda, que é mais periférica, as pessoas têm uma locomoção menor e preferem isso. É uma vantagem competitiva que temos na baixa renda.

Mas capacitação é a chave de tudo. A MRV tem falado há bastante tempo que os nossos salários, na nossa indústria, são os maiores. Vocês podem comparar com qualquer indústria, um funcionário de shopping center ganha metade do que um pedreiro ganha. Então, nossa indústria está pagando mais que as outras, por isso ela não está tendo dificuldade de mão-de-obra.

Mas eu acho que toda empresa deve pensar em capacitação. Nós estamos investindo pesado em capacitação, temos feito isso há bastante tempo. Eu acho que isso é, como eu gosto de falar, “o segredo da Coca-Cola”, saber capacitar; cada empresa que sabe capacitar leva vantagem competitiva, e quem não consegue capacitação terá dificuldade.

Então, você tem razão quando fala que talvez peguemos uma pessoa menos qualificada, mas o que nos dá satisfação é que estamos pegando um profissional menos qualificado e o qualificamos. Às vezes você vê uma pessoa entrando na obra bruta, com pouca educação, e mais para frente você o vê operando um equipamento com certa complexidade, ou mesmo sentado em frente ao computador trabalhando.

Então, está havendo essa qualificação, e temos que investir sempre nisso, não sozinhos, mas toda a indústria. A MRV está fazendo isso e está dando certo. É isso, Rafael.

Rafael Pinho:

Obrigado, Rubens. E voltando à pergunta do Zambolin, eu tenho no slide 14 de vocês o número de unidades produzidas, e vocês falam que no 2T produziram 6.500 unidades. Eu só queria entender como é medido esse número. É com base em evolução financeira ou é

com base em produção? Qual é a métrica que define o que é produção em um período, só para eu entender?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Evolução física da obra, Rafael. Mensalmente vemos o que a obra evoluiu. Se uma obra de 100 unidades evoluiu em um mês 10%, ela fez dez unidades naquele mês. Ela acompanha exatamente o POC, que é o nosso critério contábil.

Rafael Pinho:

É por isso a pergunta. Não é no contábil, então, é no físico.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

No físico que tem tudo a ver com o financeiro. O físico e o financeiro são o mesmo.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Nós temos os dois lançamentos, Rafael. Eu tenho um acompanhamento do físico na engenharia e tenho um acompanhamento do financeiro, e eles vão sendo medidos, tem que ir em paralelo e você tem que ir constantemente checando se um está andando com o outro, porque se por acaso desgarrar, se um soltar do outro é porque tem algum problema e tem que ser obviamente identificado. Isso é feito de empreendimento em empreendimento.

Rafael Pinho:

OK. Então, só para exemplificar, terreno, que é uma coisa basicamente financeira, não entra de maneira alguma nesse cronograma físico que está sendo mostrado aqui, certo?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Entra sim, Rafael. Quando você faz uma obra, você tem a planilha de composição do empreendimento. O terreno representa 10%, 8%, alvenaria representa 8%, estrutura representa 12%, instalação elétrica 8% e assim por diante. Cada etapa dessas concluídas, você concluiu X% daquela obra, e na hora em que concluir 100%, você terminou. Você mensalmente apura aquilo. Por isso eu falo que o financeiro e o físico andam iguais.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Mas quando falamos de construção, é construção. Não tem terreno envolvido aqui, não tem apropriação de terreno envolvida. Quando falamos que produzimos 5.000 unidades, colocamos tijolos suficientes para construir 5.000 unidades.

Rafael Pinho:

OK. Mas esse número não conversa diretamente com o número de entregas. Nesse período, por exemplo, nesse 1S, qual foi o número de apartamentos efetivamente entregues? Teve a questão toda de chaves, então, do ponto de vista de vocês, quando vocês acabaram o serviço, independente de cartório, da parte da entrega de chaves, mas a entrega do imóvel, obra acabada.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Obra acabada, tivemos aproximadamente 5.000 apartamentos terminados no 1S, e terminaremos no 2S aproximadamente 15.000 unidades, terminar o processo construtivo fixo.

Rafael Pinho:

Tem um *ramp up* expressivo, de 5.000 para 15.000. Esse *ramp up* continua nesse tipo de proporção para frente, também? Para 2011, por exemplo?

Leonardo Guimarães Corrêa:

Tem uma subida expressiva aí, sim, porque o 1S10 reflete o que aconteceu no final de 2008 e final de 2009, quando estávamos na época de crise etc., demos uma parada, uma pisada no freio, e então deu uma atrasada no processo. Mas depois, à medida que retomamos, por isso tem esse dente grande do 1S para o 2S.

Rafael Pinho:

OK, Leonardo. Já me estendi bastante. Obrigado.

André Rocha, Bradesco:

Bom dia a todos. Eu tenho três perguntas. A primeira é entender um pouco melhor essa mudança de transferência para a Caixa Econômica. O período compreendido entre a assinatura do contrato e o efetivo registro em cartório, qual é o período em meses? E se poderia haver uma reversão desses R$60 milhões no próximo trimestre. Seria a primeira pergunta.

Leonardo Guimarães Corrêa:

O processo legal do crédito associativo é: a Caixa está financiando uma pessoa física e nós somos contratados como prestadores de serviço para terminar aquela unidade. Como transferimos essa unidade para o cliente, porque ele tem que dar em garantia para a Caixa, isso tem que ser registrado no cartório, essa transferência da propriedade da MRV para o cliente.

O cartório, na verdade, deveria em 30 dias nos devolver o contrato já registrado, mas como temos visto atrasos etc., esse prazo de registro tem se estendido entre 60 e 90 dias. O que acontece financeiramente é só uma postergação dos recebimentos que deveriam ter acontecido no 2T e foram empurrados para o 3T, mas a partir deste momento você já volta para um processo normal e em cada trimestre vai recebendo o que deveria ter

recebido anteriormente. É só um dente que você causa, porque você empurrou o *cash flow* para frente.

André Rocha:

Porque anteriormente aparecia na sua conta corrente aquele valor, embora bloqueado, e aí você tinha que contabilizar, porque já estava disponível na sua conta corrente. Seria isso? E agora, não.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Isso mesmo. Ele já estava creditado na minha conta, e agora ele só é creditado depois que o contrato está registrado.

André Rocha:

Correto. A segunda pergunta é em relação a CAPEX, que é um tema pouco discutido no setor, mas percebemos um crescimento alto do 2T09 para agora, e até do 1T. Acho que tem a ver também com essa questão de aumento de eficiência. Qual é a expectativa do CAPEX para este ano da Empresa, que aumentou para R$45 milhões no 2T?

Leonardo Guimarães Corrêa:

No 2T, em função da contabilidade da MRV LOG, porque na MRV LOG você imobiliza terreno, imobiliza galpão etc., e ao longo do tempo você vai recebendo aluguéis como receita e vai depreciando o seu imobilizado.

Então no 2T o maior valor, aproximadamente uns 80% foram MRV LOG e os outros 20% foram efetivamente equipamentos. Alguns desses equipamentos que o Rubens se referiu aqui, de incremento de produtividade, são efetivamente comprados e imobilizados, outros são simplesmente quando são feitos leasings onde você não vê a imobilização efetiva no balanço.

André Rocha:

Certo. E para o ano, esse CAPEX você espera em quanto?

Leonardo Guimarães Corrêa:

Você fala de equipamento?

André Rocha:

De equipamento, mais relacionado ao *business* de *home building*.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Alguma coisa entre R$30 milhões e R$40 milhões.

André Rocha:

Certo. E a última pergunta: logo em uma das primeiras perguntas eu entendi perfeitamente não tem um atraso de entrega de obra, mas sim um atraso na entrega de chaves. Mas eu entendo também que naquela parcela que é SFH e SBPE, que no seu VGV de estoque é em torno de 10%, você tende a ter também uma postergação de reconhecimento de receita e também de *cash flow* decorrente desse atraso. Quanto que escorregaria essa curva média que geralmente as empresas passam para os analistas, de *collection* e de reconhecimento de receita decorrente desse atraso que está havendo da chave?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

André, primeiro você entendeu bem aquilo que falamos. Esse atraso só acontece no crédito bancário, não acontece no associativo. Em termos de receita não muda nada, porque a receita é questão do POC, *percentage of completion,* e isso não altera nada.

Em relação ao *cash flow*, nós já fazemos o nosso *cash flow* com essas premissas que temos hoje, que são a média do que fizemos todo o ano. Isso não alterou nada, a nossa expectativa era essa mesma. Nós sabíamos no planejamento financeiro de 2008, 2009, e 2010 que existem esses entraves burocráticos, que são os prazos. Isso não mudou, já contávamos contava com isso.

O que queremos é melhorar a eficiência e ter surpresas positivas, mas isso já era contado dessa forma. Esse percentual da nossa venda que é feito pelo Sistema Financeiro de Habitação já contava com esses atrasos, faz parte da regra do jogo.

Leonardo Guimarães Corrêa:

Sobre esse montante corre INCC. O INCC incorre até a data do efetivo recebimento.

André Rocha:

Esses atrasos extrapolam aqueles 180 dias, ou apesar de todos os atrasos ainda fica dentro desses 180 dias? E outra coisa também, se nos novos contratos vocês pretendem expandir essa cláusula para mais de 180 dias?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Na realidade, André, a gente não está tendo nenhuma infração contratual, não. Os nossos contratos, os 180 dias são para obra, e obra realmente fica pronta naquele período. No nosso contrato é muito claro que a entrega efetiva é com a assinatura do contrato com o banco, então nós estamos cobertos, contratualmente falando.

Mas não ficamos satisfeitos com isso. Queremos deixar o cliente satisfeito, queremos trabalhar pra isso. Então, não temos nenhuma infração contratual. O prazo de 180 dias é prazo para a obra ficar pronta, é uma folga que temos que normalmente não usamos, e o contrato de entrega de chaves para o cliente é após a assinatura no agente financeiro; não podemos pegar as assinaturas do agente financeiro.

Então, contratualmente não tem nenhuma infração. O que queremos é diminuir esse tempo, porque é melhor para a Empresa, porque ela recebe os recursos mais rápido, e é melhor para o cliente. Então, é um ganha-ganha o encurtamento desse prazo.

André Rocha:

Obrigado.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia a todos. A minha pergunta seria sobre a segunda fase do Minha Casa, Minha Vida. Sabemos que a MRV tem um bom contato com a Caixa, é um dos maiores parceiros, está sempre com reuniões com o banco. Eu queria saber como está essa parte de aumento dos preços limites, como está a questão de funding, se já foi decidido se virá via FGTS, Banco Central? Qualquer *update* que a Empresa pudesse nos dar, seria bem vindo.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Marcelo, vou responder uma parte da pergunta e o Leonardo a outra parte. Em relação às faixas de preço, que hoje são R$80 mil, R$100 mil e R$130 mil, recentemente saiu a notícia de que a partir do ano que vem vai haver alguma mudança, e eu acho que essa faixa é bem adequada, está funcionando muito bem. Em cidades de pequeno porte R$80 mil, em cidades de médio porte R$100 mil e em capitais e de grande porte, R$130 mil.

Evidentemente, como você tem o INCC todo ano, se essas faixas não forem reajustadas por dois, três anos, elas começam a apertar. O ideal seria que elas pudessem ser adequadas todo ano em cima de uma inflação que houve, ou em relação ao salário mínimo, porque senão, agora mesmo o salário mínimo cresce e você não atende aquele pessoal de dez salários nesse projeto.

Então conversamos muito com o Governo e eles estão plenamente conscientes disso. Eu acho que isso será ser um processo que vai caminhar de maneira ordenada, com inteligência, e eu não vejo nenhum problema com relação a isso.

Em relação à outra parte da sua pergunta, eu gostaria que o Leonardo respondesse.

Leonardo Guimarães Corrêa:

O Governo já colocou a matéria para ter a tramitação adequada, e nós temos que aguardar, porque tem um processo de aprovação, e aí temos que ir dentro da velocidade de aprovação do Executivo.

Marcelo Motta:

Outra pergunta: acabou de cair aqui no e-mail o comunicado de que vocês estão procurando por um banco de investimento para fazer um possível *spin-off* da MRV LOG, e eu queria saber algum comentário a mais, qual é o timing disso, se a Empresa quer realmente talvez ganhar tamanho, um pouco mais de musculatura antes de fazer esse *spin-off.* Como funciona esse processo e o que poderíamos esperar?

Leonardo Guimarães Corrêa:

Nós estamos conversando com vários bancos de investimento, temos várias ofertas já feitas, ou intenções de operação. Eles estão muito interessados, estão muito animados com a perspectiva do negócio, estão muito animados com o volume de investidores estrangeiros que estão interessados em financiar esse tipo de atividade. Mas ainda estamos em uma fase mais inicial do processo, e exatamente qual será a estrutura que daremos para a companhia ainda está em discussão.

É importante falar da sinergia do negócio da MRV LOG com o negócio MRV na parte de terrenos, na parte de *procurement* de terrenos, de autorizações. Isso no Brasil é um processo lento, é um processo que tem a sua complexidade, e nós temos tecnologia, know-how, já temos também uma experiência grande dentro da MRV no passado em relação a essa atividade também. Então estamos está vendo de uma maneira bastante positiva.

O que nós vamos ter que fazer aqui é achar a melhor maneira de desenvolver essa atividade, eventualmente ter outro sócio na MRV Logística, e fazer o desenvolvimento dessa operação de uma maneira independente, de modo que ela não tire energia ou caixa da operação de baixa renda.

Já temos gente dedicada, gente específica contratada, com experiência nesse mercado, e a estrutura se desenvolverá. Obviamente não vamos colocar custo antes da hora, é importante mantermos nossa visão espartana dos processos; na medida em que for necessária a adição de pessoas, vamos fazer. Mas tem que crescer primeiro as receitas, temos que ver o negócio crescendo.

Marcelo Motta:

OK. Obrigado.

Marcello Milman, Credit Suisse:

Se eu puder fazer outra pergunta rapidamente, em relação esse último assunto, da MRV LOG, só para o mercado entender um pouco mais o que é. Ela por enquanto é basicamente uma empresa pré-operacional com terrenos, é isso? Ou já tem alguma propriedade receitando?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Marcello, nós estamos com o tempo esgotado, porque temos outro *call* em inglês, temos os preparativos anteriores. Eu peço desculpas, ainda tem mais quatro perguntas inscritas e infelizmente nós não poderemos responder a todos. Podem ligar diretamente para o Leonardo, para a Mônica e para o Felipe que nós vamos ter muito prazer em responder, mas infelizmente o tempo esgotou. Eu vou responder a essa última pergunta sua e nós vamos ter que finalizar.

Em relação à LOG, ela já é operacional. A LOG é uma subsidiária da MRV, é uma empresa independente, ela tem a sinergia com a MRV que o Leonardo falou; nós vemos

muita oportunidade de negócio, nós somos ambiciosos nesse projeto, queremos nos transformar na primeira empresa nacional de logística. Hoje, no Brasil não tem empresas nacionais, o mercado ainda é pouco olhado. É um setor extremamente demandante, com um potencial de crescimento muito grande. Temos muito know-how nisso, fazíamos isso muitos anos antes de a Empresa vir a mercado, temos uma experiência muito grande nisso.

Achamos que vamos trazer muito valor para o acionista da MRV nesse processo, e já temos unidades prontas, já temos unidades em execução e um banco de terrenos muito bem montado e muito negócio em prospecção.

Então, agora nesse 2T estamos nos concentrando na formatação dessa empresa. O Leonardo está trabalhando duro nisso, está conversando com os bancos, com os investidores. Vamos acabar de formatar o negócio e vamos realmente em breve ter notícias muito interessantes para vocês. Podem ter certeza que isso vai agregar muito para a Empresa e para a base acionária da Empresa.

Marcello Milman:

Quanto é a receita da MRV LOG hoje em dia?

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Marcello, a receita da LOG foi pequena. Você pode ver no nosso balanço, ela foi pouco mais de R$1 milhão no 1S, que era resultado dos primeiros imóveis que foram locados, que começaram a terminar agora. Nós começamos essa empresa em 2008, deu uma travada nela no ano de 2009 em função da crise, e voltamos a apertar o acelerador neste ano de novo. Ligamos o primeiro motor e queremos ligar o segundo.

Nós já temos a primeira unidade pronta e totalmente locada, é a fase 1 do LOG 1, estamos em construção hoje das fases 2 e 3 do LOG 1, de todo o LOG 2 e de todo o LOG 3, que é em Jundiaí. Estamos com quase 20 projetos em estudos de elaboração, então é um projeto delicioso. Temos dedicado, aproximadamente, 500 mil m² de ABL, o que já nos colocaria como um dos maiores *players* do mercado.

Eu acho que esse processo é de escalada muito rápida, nós estamos muito otimistas com a LOG e tenho certeza que isso vai somar muito para a MRV.

Marcello Milman:

OK. Obrigado.

Operador:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Rubens Menin Teixeira de Souza para as considerações finais. Por favor, Sr. Rubens, prossiga com as suas últimas considerações.

Rubens Menin Teixeira de Souza:

Infelizmente o tempo foi curto, foi um *call* muito requisitado. Nós tivemos uma audiência muito grande, e agradeço a todos vocês. É sempre um prazer estar aqui, principalmente quando trazemos bons resultados, resultados consistentes. Eu chamo a atenção que a MRV tem sido muito consistente nos seus resultados, e estamos otimistas para o futuro.

O mercado cresceu muito, mas tem muito caminho pela frente. Então, nós não estamos pensando no passado, estamos pensando no futuro. Tenho certeza que temos muito espaço para crescer, estamos em uma indústria de grande potencial e esperamos no próximo trimestre estar com vocês para continuar dando bons resultados. Obrigado a todos.

Operador:

A teleconferência dos resultados do 2T10 da MRV 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."