



Apresentação Institucional
Abril de 2011





Aviso

Esta apresentação contém declarações prospectivas. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem as metas e as expectativas da direção da MRV Engenharia (“MRV” ou “Companhia”). As palavras "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima", "projeta", "objetiva" e similares são declarações prospectivas. Embora acreditemos que essas declarações prospectivas se baseiem em pressupostos razoáveis, essas declarações estão sujeitas a vários riscos e incertezas, e são feitas levando em conta as informações às quais a MRV Engenharia atualmente tem acesso. A MRV Engenharia não se obriga a atualizar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. A MRV Engenharia não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso.

Os dados de mercado e informações sobre dados competitivos, incluindo projeções de mercado, utilizados nesta apresentação foram obtidos através de pesquisas internas, externas, documentos públicos e dados de mercado. Apesar de não termos nenhuma razão para acreditar que estes dados não sejam confiáveis, a MRV não efetuou procedimentos independentes visando verificar dados competitivos, participação de mercado, tamanho do mercado, crescimento da indústria e do mercado ou qualquer outro dado fornecido por terceiros ou publicações. A MRV não fornece qualquer representação quanto à estes dados estarem corretos.

O EBITDA, de acordo com o Ofício Circular CVM 1/2007, pode ser definido como lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais. O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela administração da Companhia e não é uma medida adotada pelas Práticas Contábeis Brasileiras ou Americanas, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o lucro líquido, como indicador do desempenho operacional da MRV ou como substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez.

A administração da MRV acredita que o EBITDA é uma medida prática para aferir seu desempenho operacional e permitir uma comparação com outras companhias do mesmo segmento. Entretanto, ressalta-se que o EBITDA não é uma medida estabelecida de acordo com os Princípios Contábeis Brasileiros (Legislação Societária ou BR GAAP) ou Princípios Contábeis Norte-Americanos (US GAAP) e pode ser definido e calculado de maneira diversa por outras companhias.



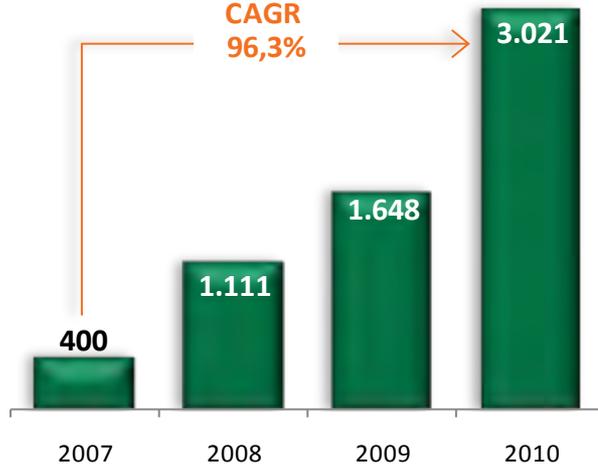
Agenda

- 11:00 am Mônica Simão – Diretora Executiva de Relações com Investidores
- 11:15 am Hudson Gonçalves – Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário
- 11:45 am Eduardo Barreto – Diretor Executivo Comercial
- 12:15 pm Rafael Souza – Diretor Executivo Regional
- 12:45 pm José Adib – Diretor Executivo de Crédito Imobiliários
- 13:15 pm Rodrigo Resende – Diretor de Marketing – Loja Virtual
- 13:35 pm Site visit

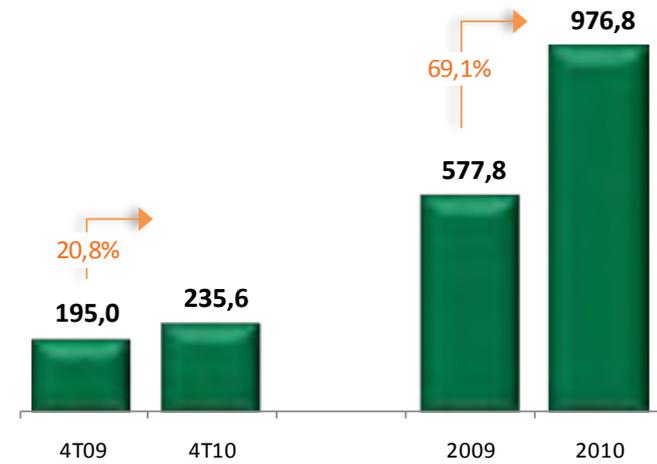


Resultados financeiros consistentes

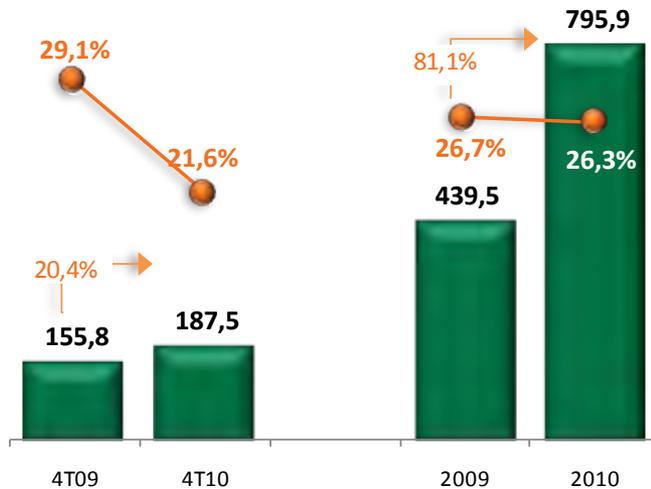
Receita líquida (em R\$ milhões)



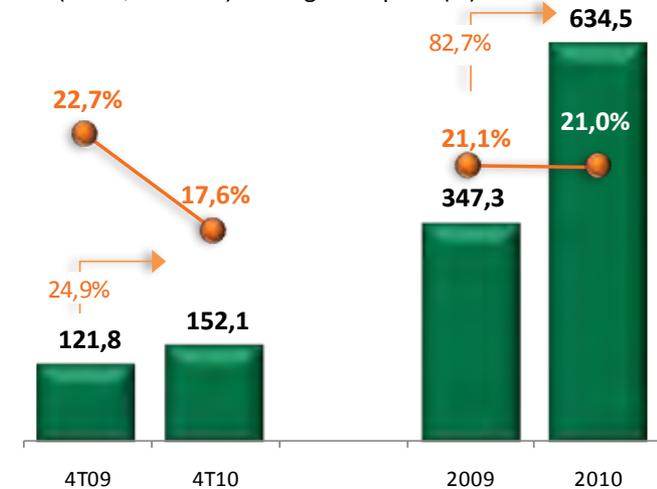
Lucro bruto (em R\$ milhões)



EBITDA (em R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



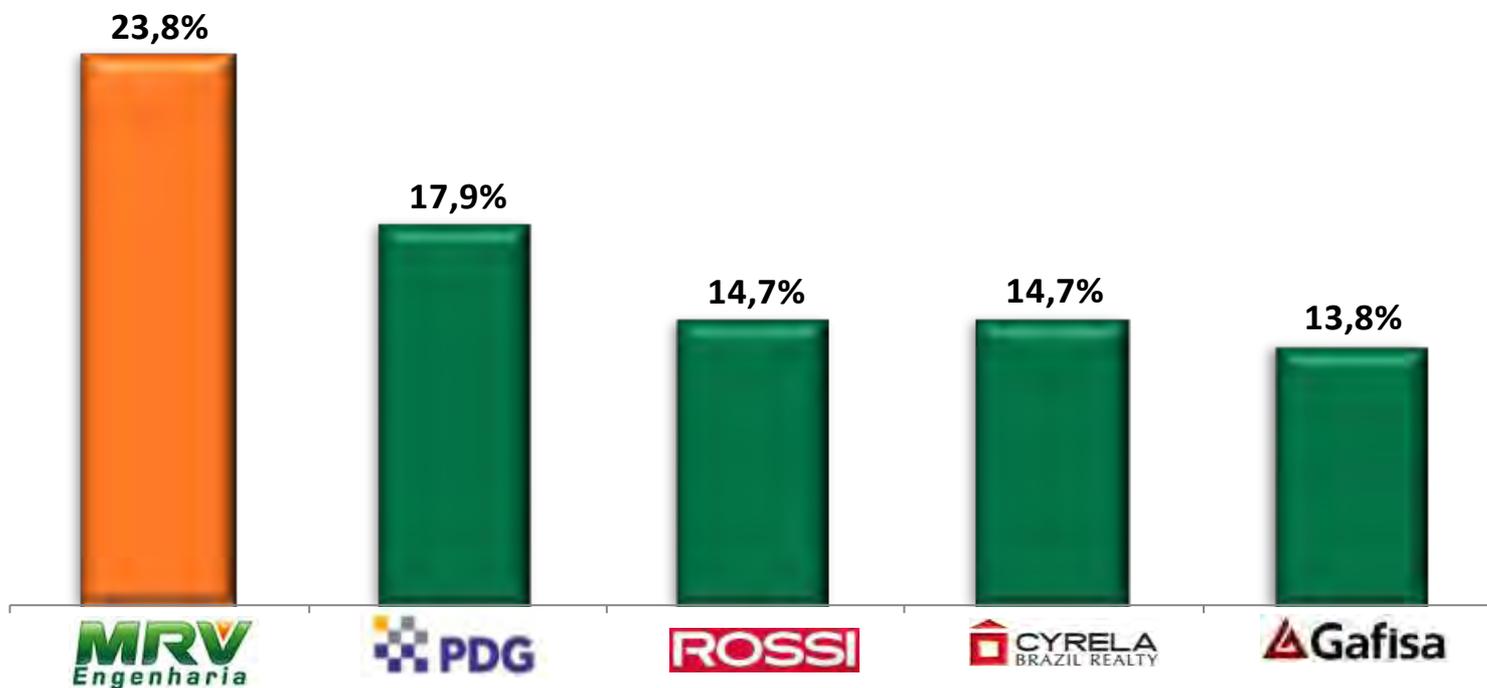
Lucro líquido (em R\$ milhões) e Margem Líquida (%)





Retornos superiores à média do mercado

Retorno sobre patrimônio líquido (ROE) –
2010⁽¹⁾

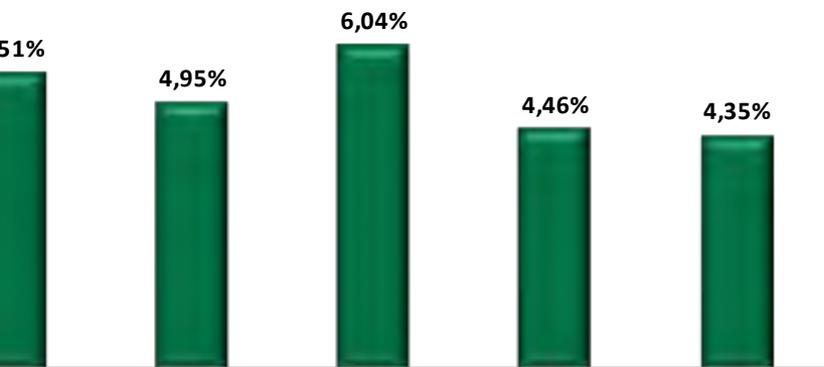


Nota: ⁽¹⁾ Patrimônio líquido médio dez/09 – dez/10

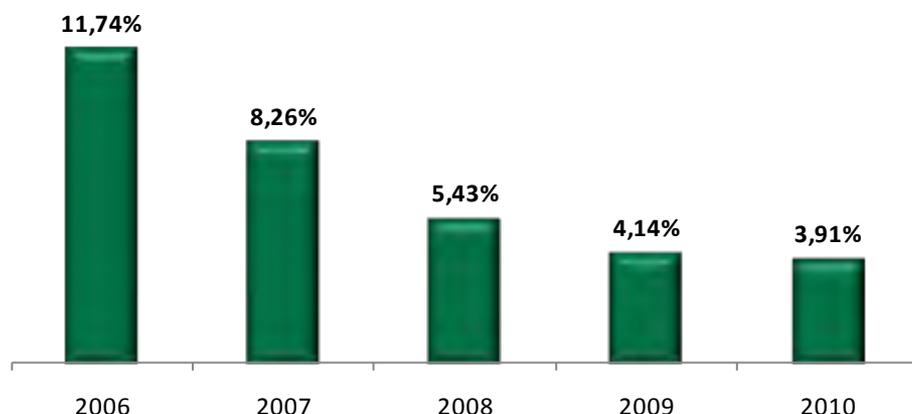


Diluição do SG&A devido ao aumento no tempo de operação

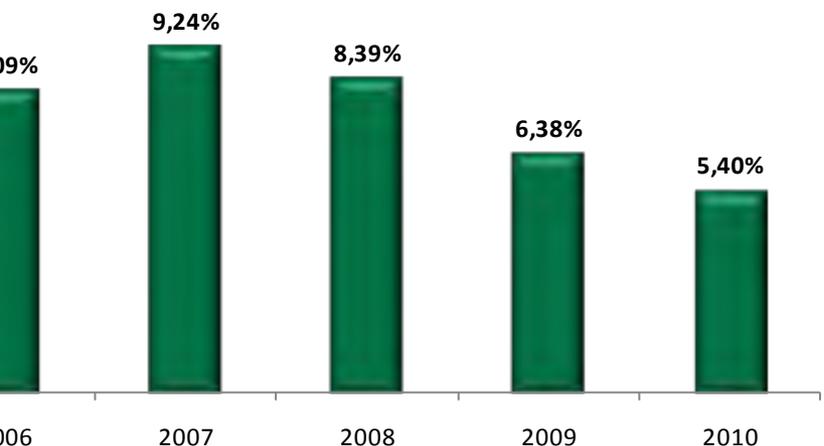
Desp. Com / Vendas



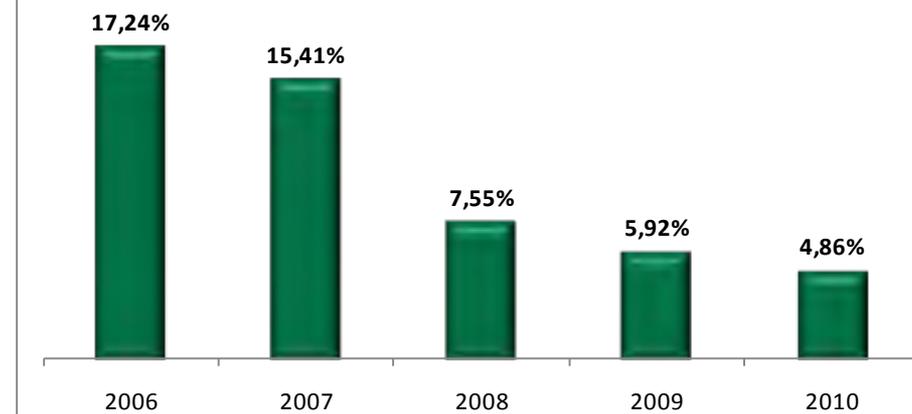
Desp. G&A / Vendas



Desp. Com / Receita



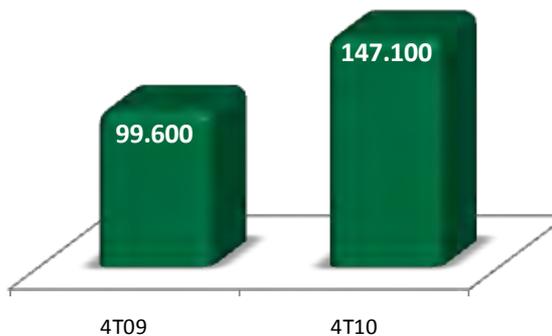
Desp. G&A / Receita



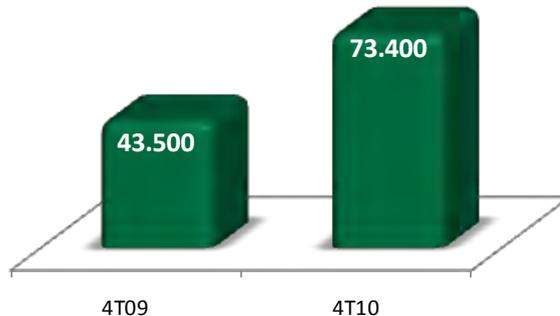


Crescimento & Perspectivas Crescimento Consistente: MRV 40mil atingido!

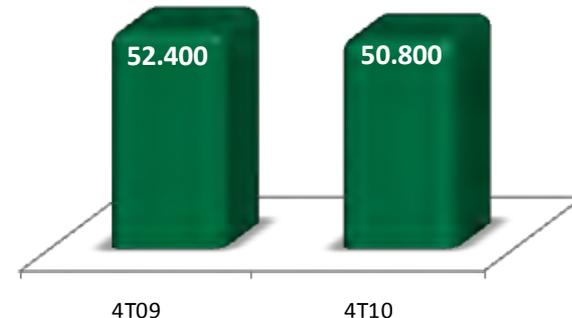
Aquisição de Land Bank
(unidades – anualizado)



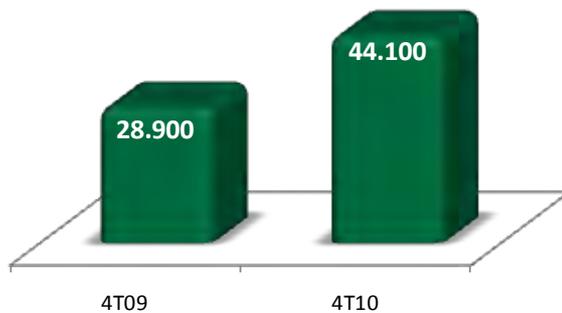
Unidades Lançadas
(anualizado)



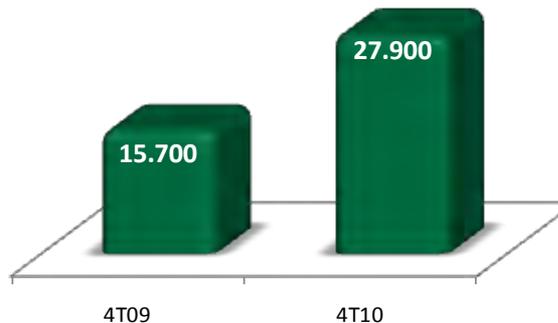
Financiamento à Construção
(unidades – anualizado)



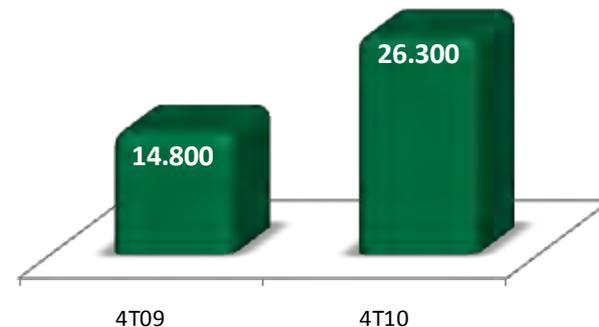
Vendas
(unidades – anualizado)



Unidades Construídas
(unidades – anualizado)



Financiamento /Repasses de Clientes
(unidades – anualizado)





Estratégia: aumento no tamanho do projeto para aumentar a eficiência

Projetos	# unidades	Projetos	# unidades
1 UFMS	3.020	13 Franca Garden	3.020
2 Top Life - Taguatinga	2.720	14 Alta Vista	2.720
3 Terra Bela	2.464	15 Spazio Único	2.464
4 Reserva dos Navegantes	2.448	16 Mundi	2.448
5 Mauá II	2.030	17 Jacareí	2.030
6 Parque das Águas	1.910	18 Sapucaias	1.910
7 Carrefour Valinhos	1.820	19 Recanto dos Pássaros	1.820
8 Reserva da Japi	1.816	20 Top Life - Águas Claras	1.816
9 Piçarrão	1.796	21 Alameda Aricanduva	1.796
10 Sicília	1.560	22 GM	1.560
11 Água Chata	1.480	23 Universitá	1.480
12 Tubalina	1.472	24 Linha Verde	1.472



Maiores projetos em construção...



**Reserva do Japi – Jundiáí
(1.816 unidades)**

**Reserva dos Navegantes –
Natal (2.448 unidades)**



Líder no MCMV e nos Repasses para CEF



MCMV 1

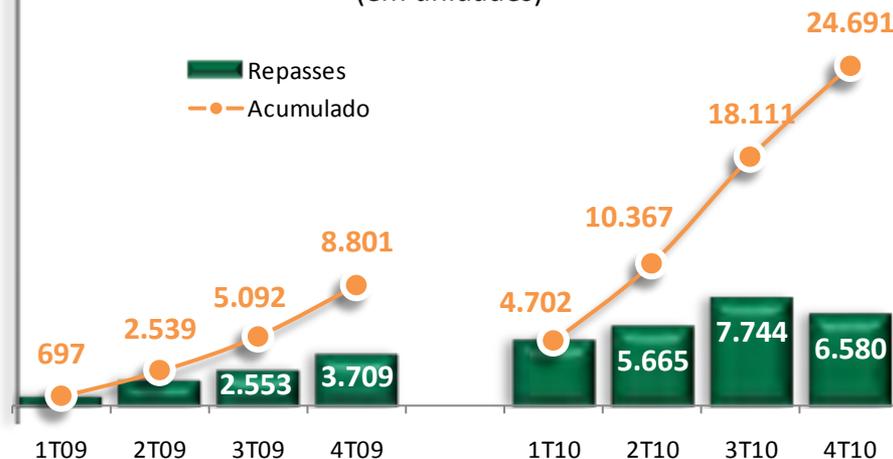
		Status 31 Dez-2010	CAIXA	MRV Engenharia	
Assinado	(unidades)	1.005.028		50.384	5%
	00-03 SM	574.874		0	
	03-10 SM	430.154		50.384	12%
	(VGV R\$milhões)	R\$ 51.310		R\$ 4.987	10%

Fonte : Caixa e MRV

• MRV foi a construtora #1 no Programa MCMV 1

• Projeto Piloto “Caixa Aqui” é chave para melhorar repasses de clientes para CEF e está indo muito bem...

Repasses CEF
(em unidades)





Guidance

Guidance	2011
Vendas Contratadas (%MRV) - R\$ milhões	4.300 ~ 4.700
Margem EBITDA*	25% ~ 28%

* considerando as práticas contábeis brasileiras vigentes

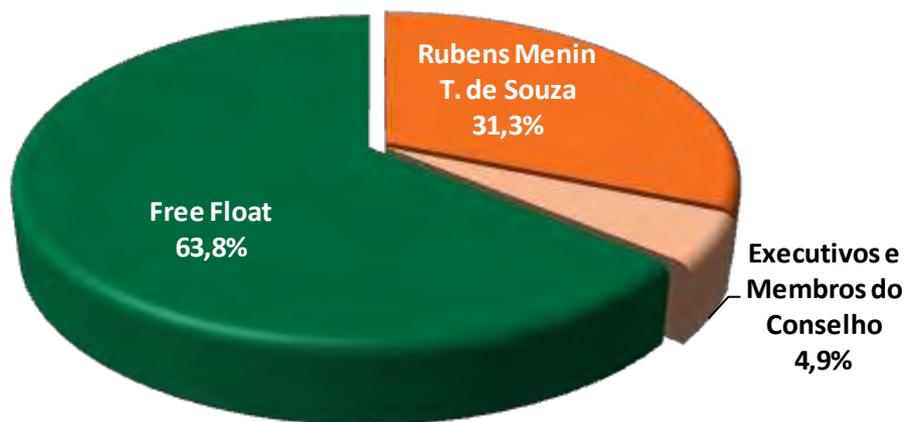


Anexos



Estrutura Acionária

O *free float* representa mais de 63% do capital total



482.435.340 ações ordinárias

* Data base : 28/02/2011

Novo Mercado,
o mais alto nível de
Governança Corporativa



BM&FBovespa Novo Mercado : **MRVE3**

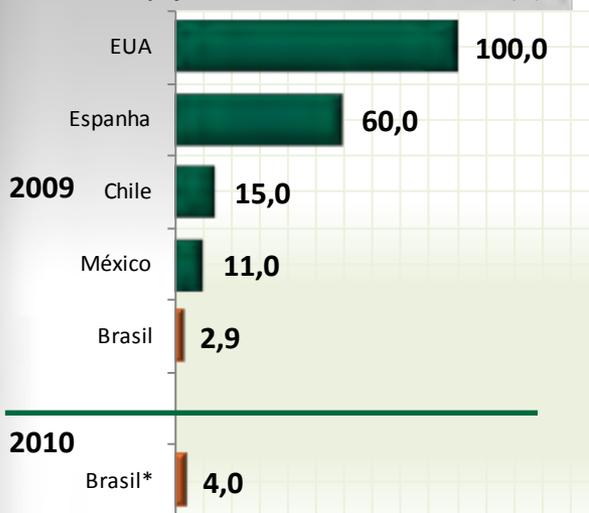
ADR OTCQX : **MRVNY**



O momento da economia brasileira é muito positivo

Crédito Imobiliário

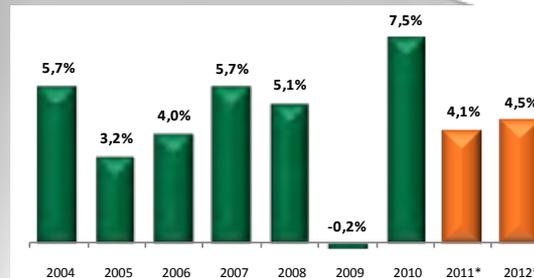
Participação do Crédito Imobiliário no PIB (%)



Fonte : Valor Econômico, Dez/2009
2010: Câmara Brasileira da Indústria da Construção

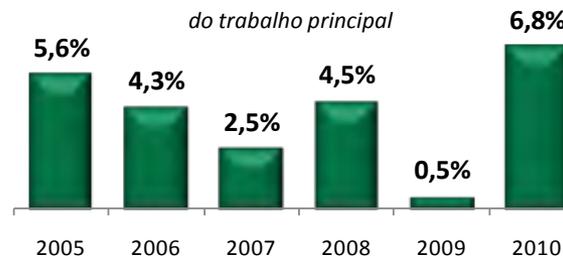
Crescimento

Crescimento PIB (% a.a)



Crescimento Real do Salário

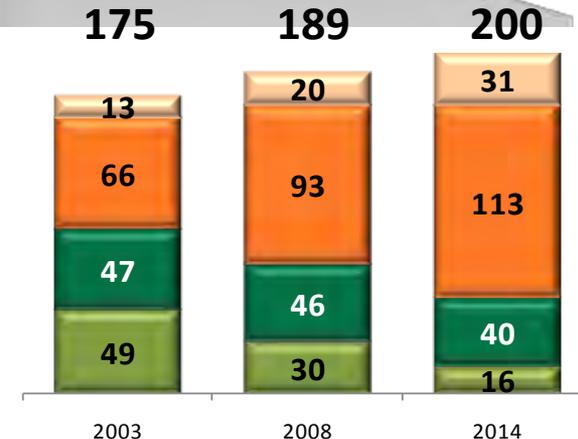
Rendimento médio nominal do trabalho principal



Fonte: IBGE

Faixas de renda

Aumento da demanda futura em função do crescimento econômico (milhões de pessoas)



■ E ■ D ■ C ■ A/B

Renda familiar mensal

Classe A/B : mais que R\$ 4.808

Classe C : R\$ 1.115 – R\$ 4.808

Classe D : R\$ 768 – R\$ 1.115

Classe E : menos que R\$ 768

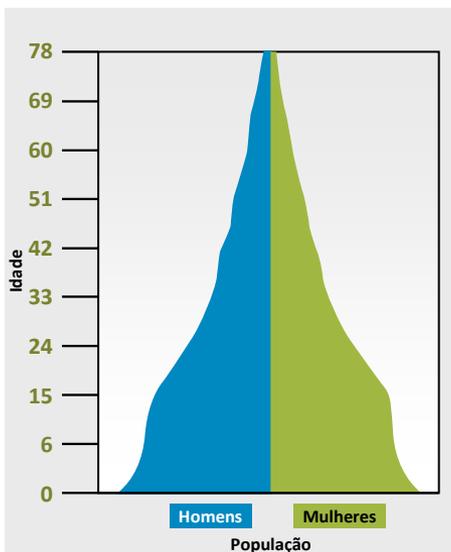
Fonte : Revisa
Exame 28/07/2010

Crescimento independente de programa de Governo



A população brasileira está envelhecendo...

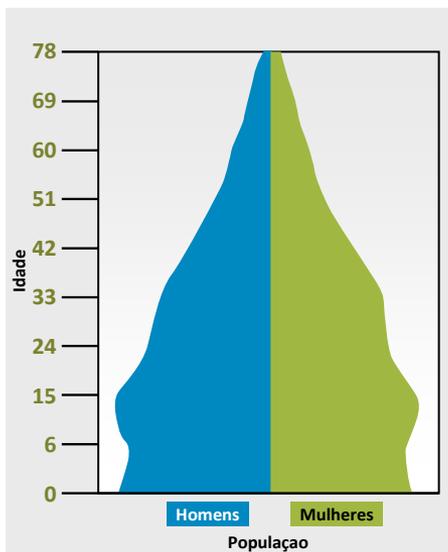
1980



121 milhões

Faixa Etária	%	# mm
0 - 24	59	71
25 - 64	37	45
65 - +	4	5

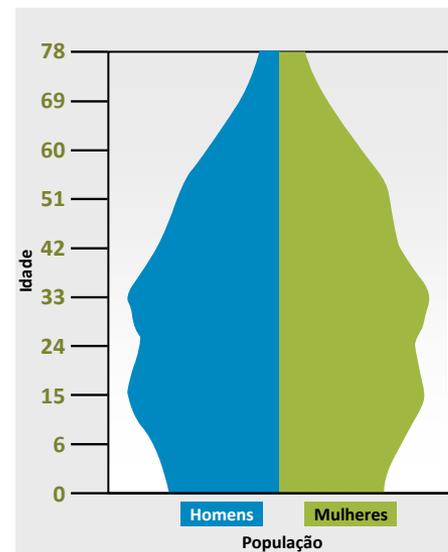
2000



174 milhões

Faixa Etária	%	# mm
0 - 24	50	87
25 - 64	45	78
65 - +	5	9

2020



209 milhões

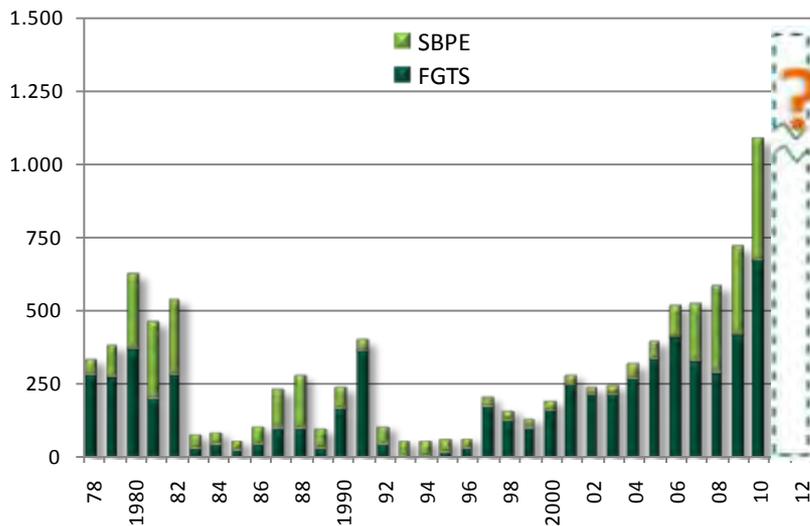
Faixa Etária	%	# mm
0 - 24	36	75
25 - 64	54	113
65 - +	10	21



Oferta de crédito e Economia estável: chaves para o sucesso do setor!

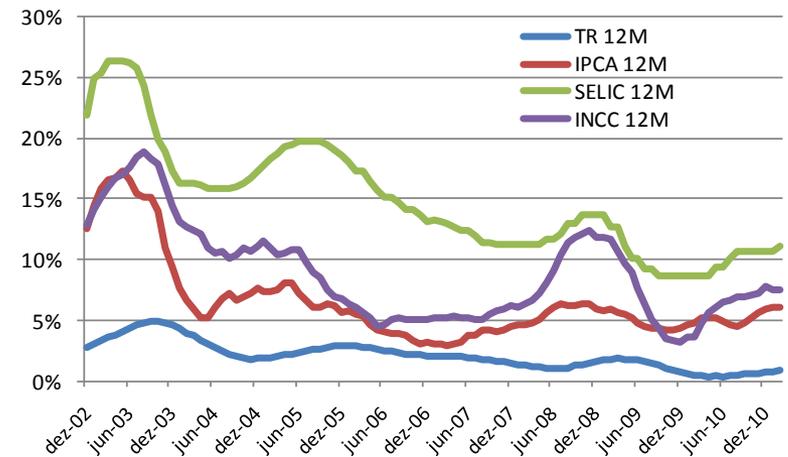


Unidades (mil) financiadas pelo FGTS + SPBE (Poupança)



Fonte : CBIC

Taxas de Juros e de Inflação



▼ Relação SELIC x TR : SELIC +100bp, TR +30bp (aproximadamente).

▼ INCC não está atrelado ao SELIC, mas segue o ritmo da construção civil.

Crescimento da oferta de crédito

Queda nas Taxas de Juros

Expectativa de 1,5 milhão por ano de novas residências no país em 10 anos



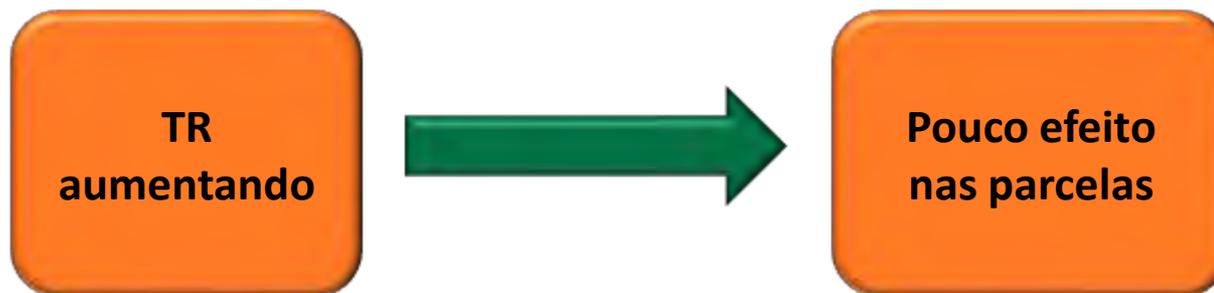
Impacto da Política Monetária mais rígida no Crédito Imobiliário não é tão relevante...

Hipóteses:

- ✔ Valor da Unidade: R\$ 100 mil
- ✔ Percentual Empréstimo: 80%
- ✔ Empréstimo: R\$ 80 mil
- ✔ Comprometimento da renda: 30%
- ✔ Taxa Real = Taxa de Juros de 8,16%
+ Correção Monetária de TR.

Parcelas Mensais (R\$)*						
Taxa de Juros Real (% a.a)	Taxa de		Taxa Real	Prazo de empréstimo (anos)		
	Juros	TR		20	25	30
	8,16%	0,00%	8,16%	873	812	771
8,16%	0,50%	8,70%	877	816	775	
8,16%	1,00%	9,24%	881	819	778	
8,16%	1,50%	9,78%	885	823	782	
8,16%	2,00%	10,32%	889	827	785	

*13ª parcela





Nossos Produtos



1. Parque Riocha (ex Borboletas) (MG) – 2. Spinn Luxor/Orion (MG) – 3. Vila Sun (MG)
4. Parque Dell'Arte (MG) – 5. Central (MG) – 6. Parque do Amarelo (MG)





Grande Diversificação Geográfica



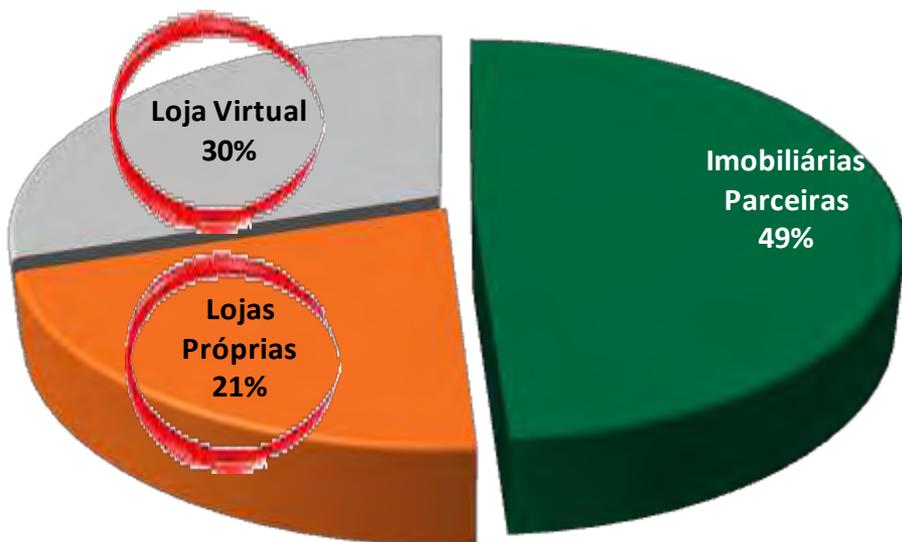
Presença marcante

- Presente em 16 estados e no Distrito Federal
- 90 cidades atendidas pela Companhia



Canais de Venda

Canal de Vendas

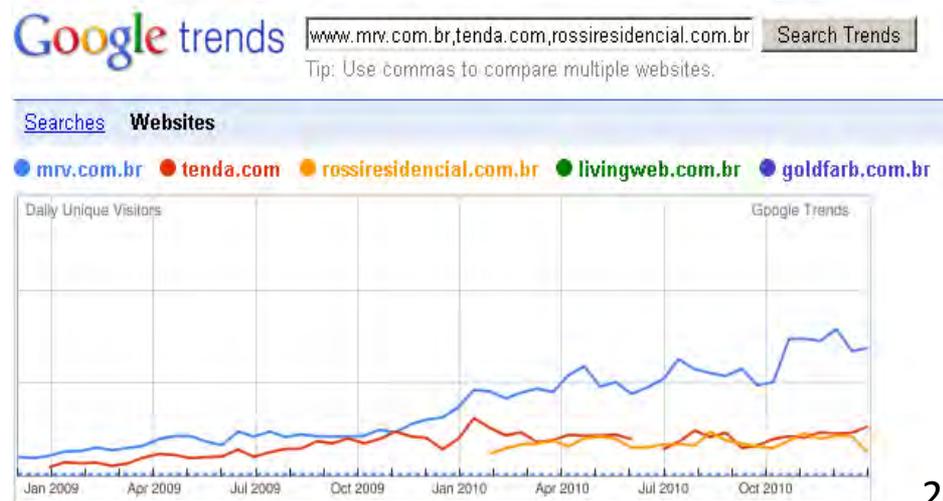


* Data base : 2010

- ✓ 81 milhões de brasileiros com acesso à internet.
- ✓ 66% de Classe C tem acesso à internet

Fonte : F/Nazca 03/12/2010; Portal Educação 28/10/2010

- ✓ Site mais visitado do setor (Fonte: Google trends for websites)
- ✓ 1,6 milhões de visitas por mês, em média.
- ✓ 150 corretoras online. Atendimento diário de 3.000

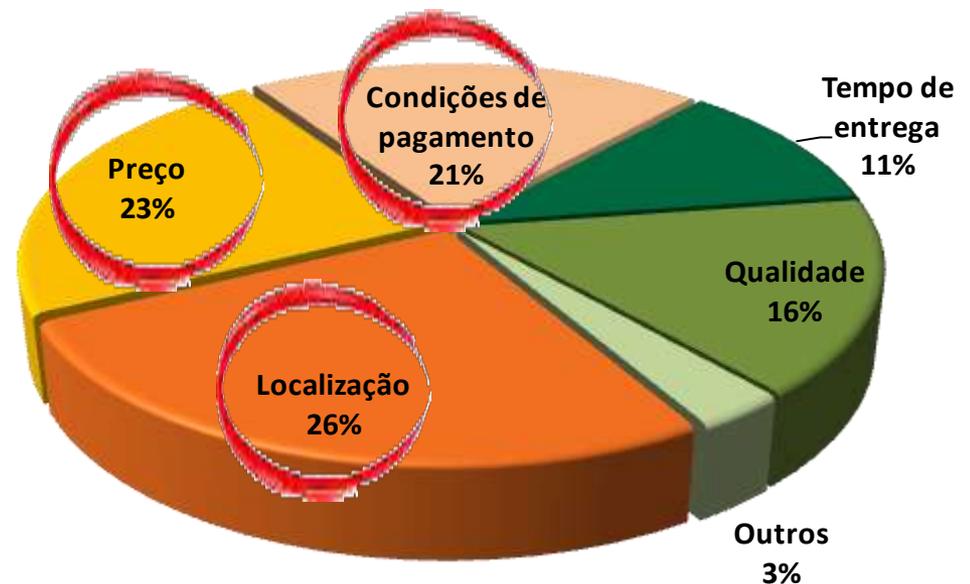




Estratégia de Desenvolvimento Imobiliário



Estratégia voltada para o cliente



* Fonte : MRV 2007



O sucesso no Setor Imobiliário depende do Foco no Processo



▼ Qualidade na prospecção de terrenos

- 7 diretores com em média 16 anos de experiência

▼ Eficiência do Canal

- 2.500 corretores próprios
- 32% VSO
- 30% de vendas pela internet

▼ Qualidade do crédito: Pré-seleção

▼ Construção

- # de Funcionários: 24.158
- 196 engenheiros
- 278 canteiros
- Gerência experiente

▼ Escala e Margens

- Padronização: 150 fornecedores = ~90% do custo
- Controle de custos no canteiro

▼ 455 profissionais dedicados

▼ “Caixa Aqui” – correspondente bancário

▼ CSC MRV (Centro de Serviços Compartilhado)

▼ Menor Custo de G&A do setor

▼ Sistemas de TI (SAP, MRV Obras)

▼ Dívida Líq. / EBITDA⁽¹⁾: 0,97x

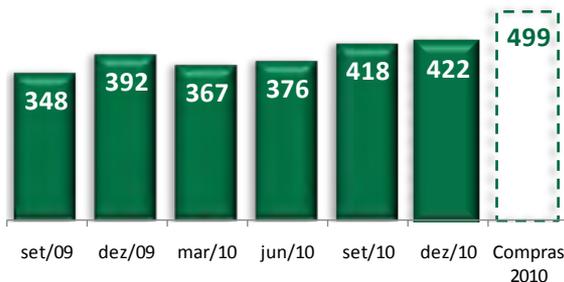
▼ Dívida Líq. / Patrimônio Líq.⁽¹⁾: 26,9%

▼ Ciclo curto

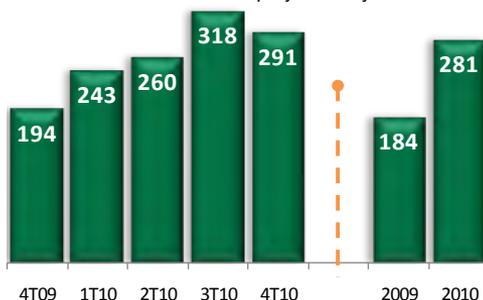


Foco em baixa renda – crescimento com qualidade

Tamanho médio dos projetos do Land Bank

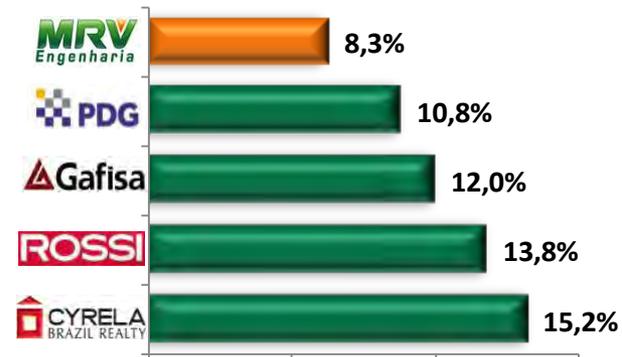


Tamanho médio dos projetos lançados



Lançamentos em 2010 por Faixa de Preço (em R\$)

Despesas SG&A mais baixas do setor – 2010 (% vendas contratadas)



Foco de atuação

Aumento dos projetos

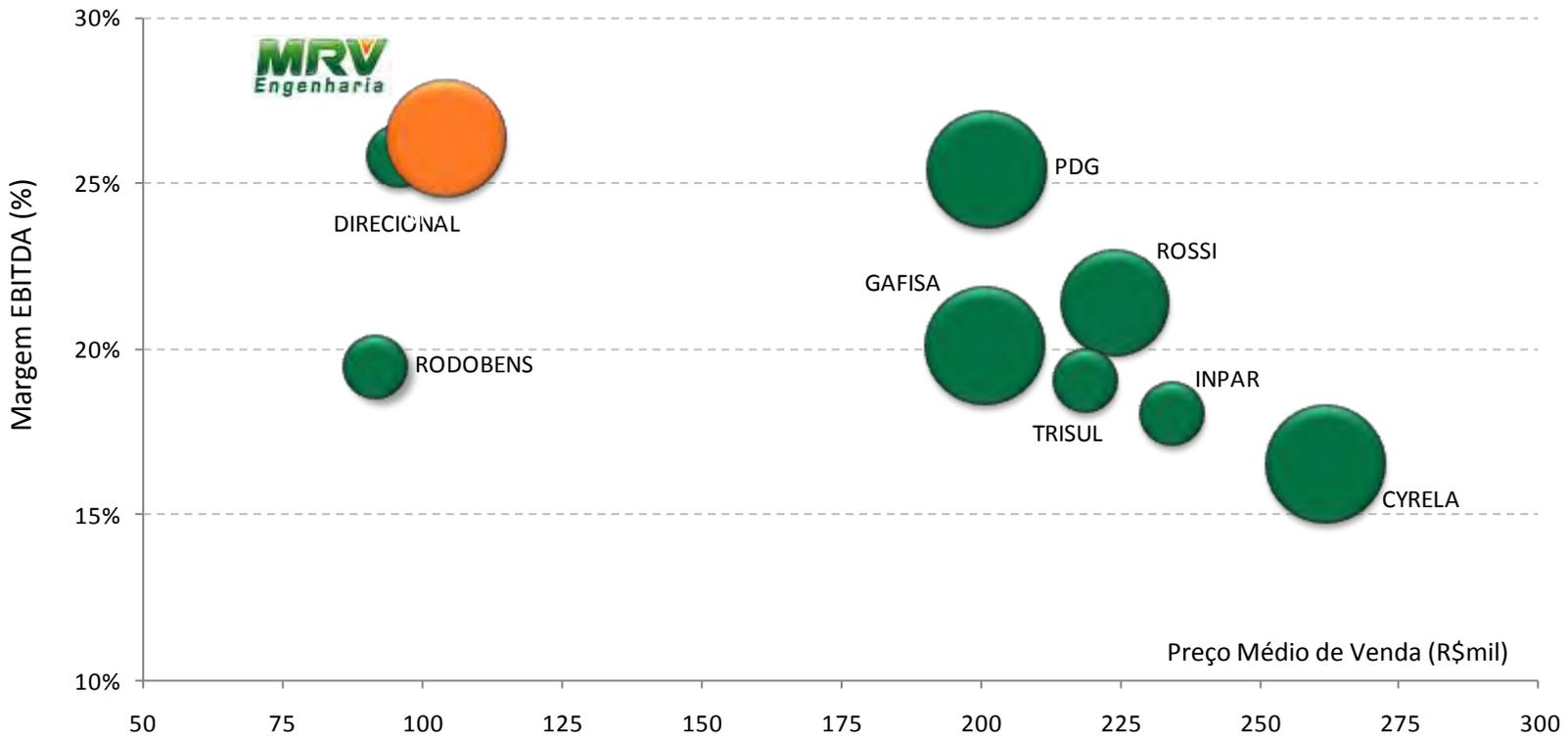
Disciplina financeira

A MRV é a construtora mais preparada para atender à demanda de baixa renda



Melhores margens do setor

Margem EBITDA x Preço Médio de Venda (2010)



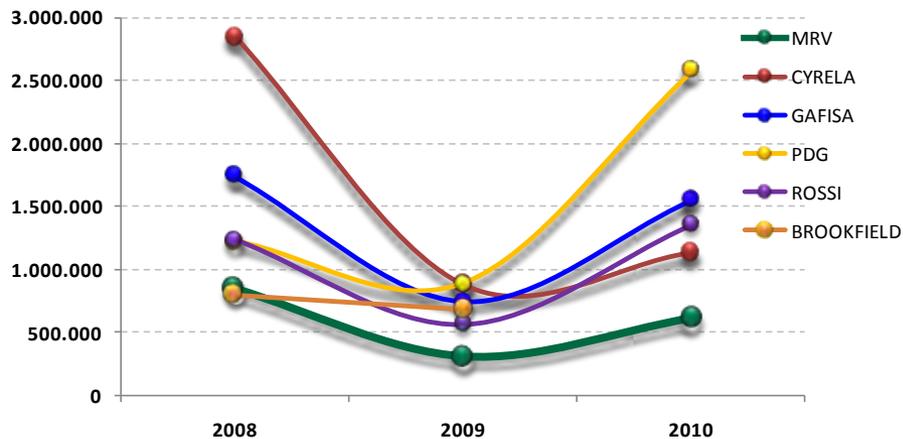
Fonte: Relatórios das Companhias e Resultados Trimestrais
 EZTEC - EVEN - CCDI - TECNISA: preço de venda fora do nosso foco (+R\$300.000)
 BROOKFIELD: Não divulga os dados em questão
 TRISUL: Números de 9M10

Tamanho da Bolha: Vendas Contratadas do período

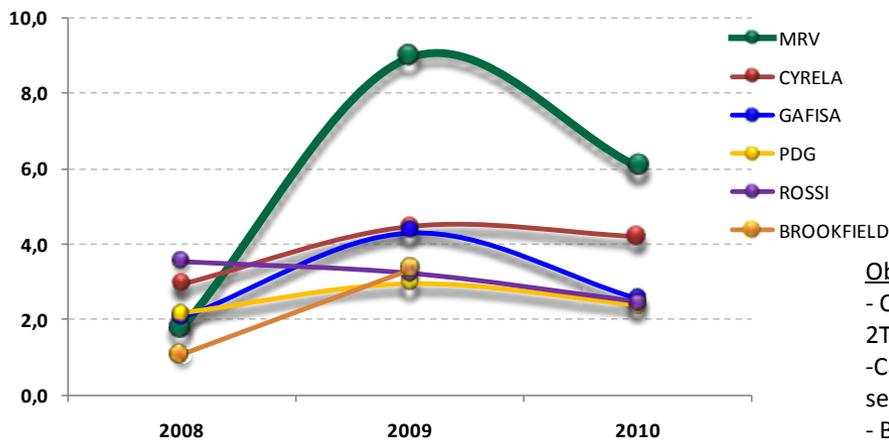


Cash Burn sobre controle

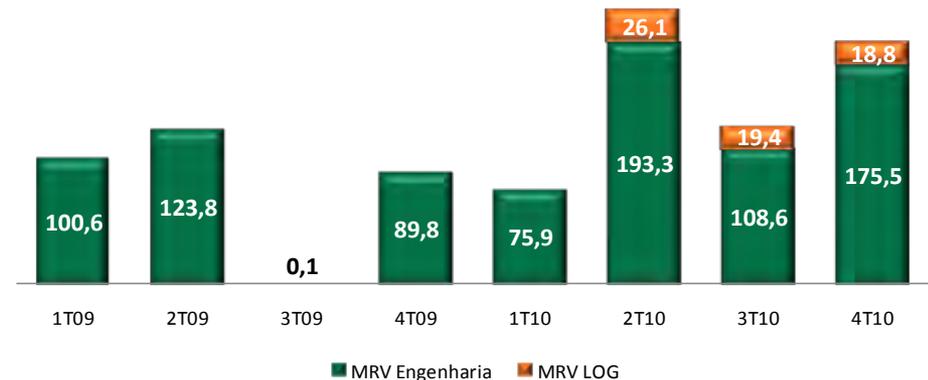
Cash Burn (R\$ milhões)



Vendas Contratadas / Cash burn



Cash Burn por Trimestre (R\$ milhões)



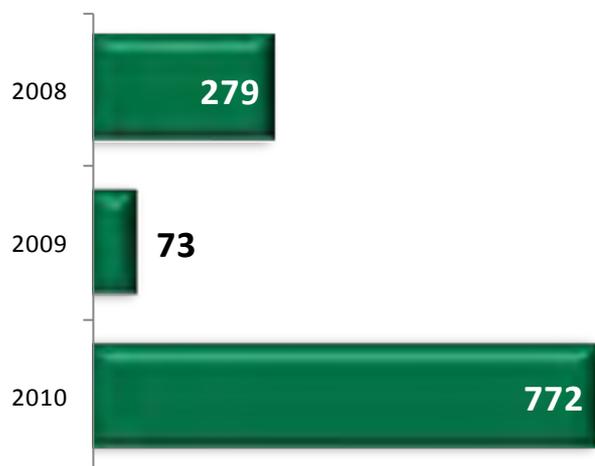
Observação :

- Cash burn da PDG influenciado pela incorporação da AGRE no 2T10.
- Cash Burn da Brookfield influenciado positivamente pela securitização e venda de projeto por R\$200 milhões no 3T10.
- Brookfield: dados de 2010 não disponíveis.



Endividamento sobre controle

Dívida Líquida (R\$ milhões)

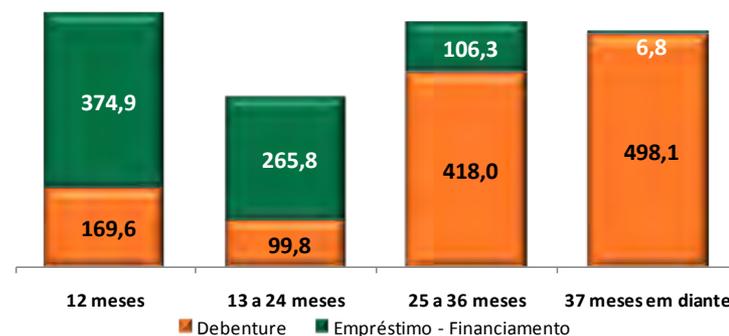


	dez/10	dez/09	dez/08
Dívida líquida / patrimônio líquido	26,9%	3,0%	18,0%
Dívida líquida / EBITDA	1,0	0,2	1,0

*PL = PL atribuído aos acionistas da Controladora

(em R\$ milhões)	Vencimento	Encargos	Saldo Devedor dez/10	set/10
Capital de Giro - CDI			1.145,6	1.130,6
Debêntures - 1ª emissão - 1ª série	15/6/2013	CDI + 1,5% a.a.	272,9	280,9
Debêntures - 1ª emissão - 2ª série	15/6/2013	IPCA + 10,8% a.a.	34,3	32,7
Debêntures - 2ª emissão	25/5/2011	CDI + 3,7% a.a.	40,6	60,8
Debêntures - 3ª emissão	1/2/2014	CDI + 1,6% a.a.	542,2	526,6
Capital de Giro - CDI	06/01/2011 a 21/08/2013	CDI + 1,02% a 2,18% a.a.	255,6	229,7
Financiamento à construção - TR			782,4	453,1
Debêntures - 4ª emissão	1/12/2015	TR + 8,25% a 10,25% a.a.	300,6	-
Financiamento à construção	10/01/2011 a 15/11/2013	TR + 8% a 10,5% a.a.	481,8	453,1
Outros			11,3	8,1
Outros			16,5	13,7
Gastos com emissão de debêntures			(5,2)	(5,6)
Total			1.939,3	1.591,8

Cronograma de pagamento da dívida (R\$ milhões)





MRV 70mil no segmento de baixa renda

MRV
70.000

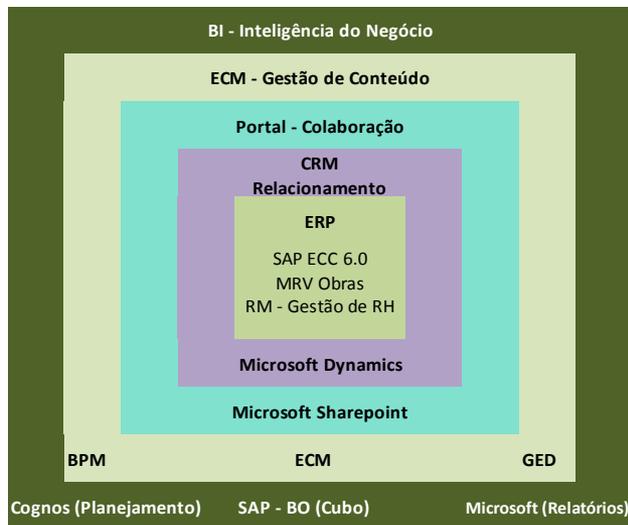
**Crescimento
com Qualidade**

MRV40
mil



Equipe diferenciada e eficiência operacional

Equipe diferenciada e investimentos em infra-estrutura



Escala & Diluição de custos – DNA de construção

		Pre-IPO ¹	Atual ²	Var.	Tend.
Operacional	Empreendimentos	109	278	2,6x	↗
	Unidades por empreendimento	76	243	3,2x	↗
	Gestão operacional	24	53	2,2x	↗
	Equipe de Engenharia	71	196	2,8x	↗
	Estagiários	251	609	2,4x	↗
	# empregados em construção ³	3.427	24.158	7,0x	↗
Administrativo	S, G & A	539	2.006	3,7x	↔
	TI	ERP system	SAP-CRM-HR-Planning	-	-
	Equipe cred. imobiliário	34	455	13,4x	↗

Notas:

- (1) Em 31 de Dezembro de 2006
- (2) Em 28 de Fevereiro de 2010
- (3) Em 15-16-17 de Março de 2011



Gerenciamento de Relacionamento com Cliente: prioridade ao atendimento pessoal

Estratégias de Relacionamento com Clientes

- ✔ Atendimento receptivo com eficiência de 98% (fevereiro 2011).
- ✔ Estratégia direcionada para auto-atendimentos:
 - ✔ boleto e extrato online;
 - ✔ agendamento de visita à obra;
 - ✔ alteração de dados cadastrais;
 - ✔ solicitação de manutenção;
 - ✔ 5.000 acessos/dia em média.
- ✔ Gestão de redes-sociais para relacionamento com cliente (Blog, Twitter, Facebook, Chats, Orkut).
- ✔ Interação com diversas áreas da companhia buscando melhorias de processos e ganhos de eficiência.



Gerenciamento de Relacionamento com Cliente: prioridade ao atendimento pessoal



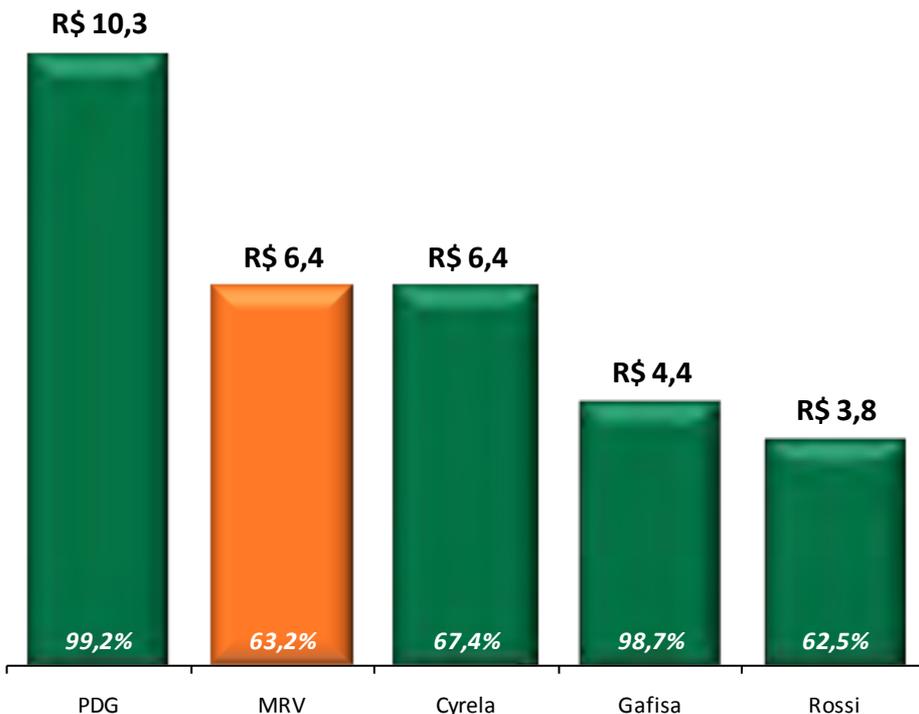


Ações MRV: Volume negociado de R\$ 70 milhões / dia

Com a Oferta, a MRV consolidou sua posição como uma das maiores companhias do setor imobiliário no Brasil, tanto em termos de *market cap*, quanto liquidez

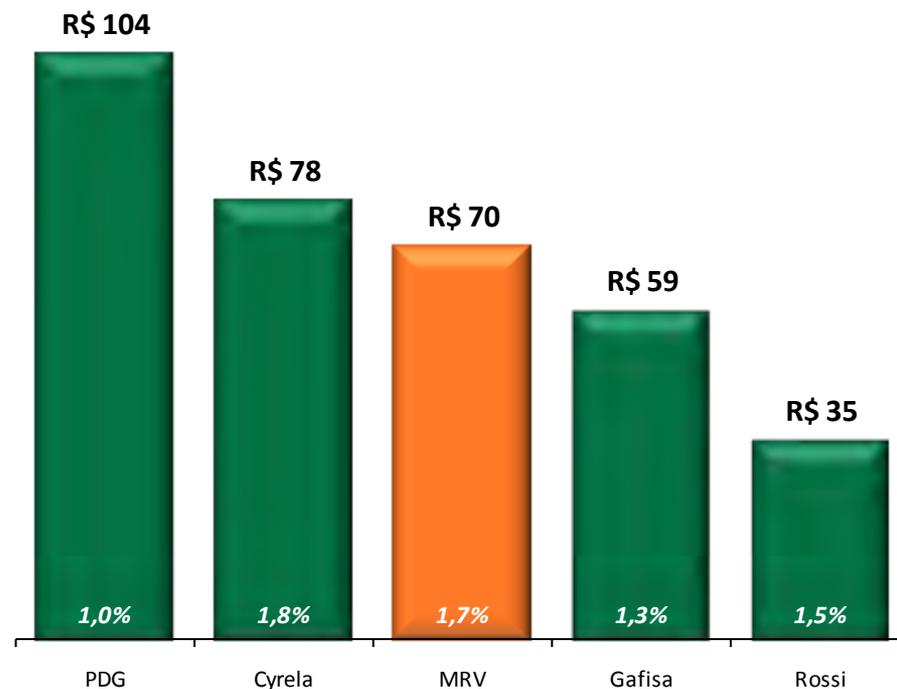
Market Cap

(R\$ MM, e % do Capital Total)



Média de Negociação Diária na BM&FBovespa ¹

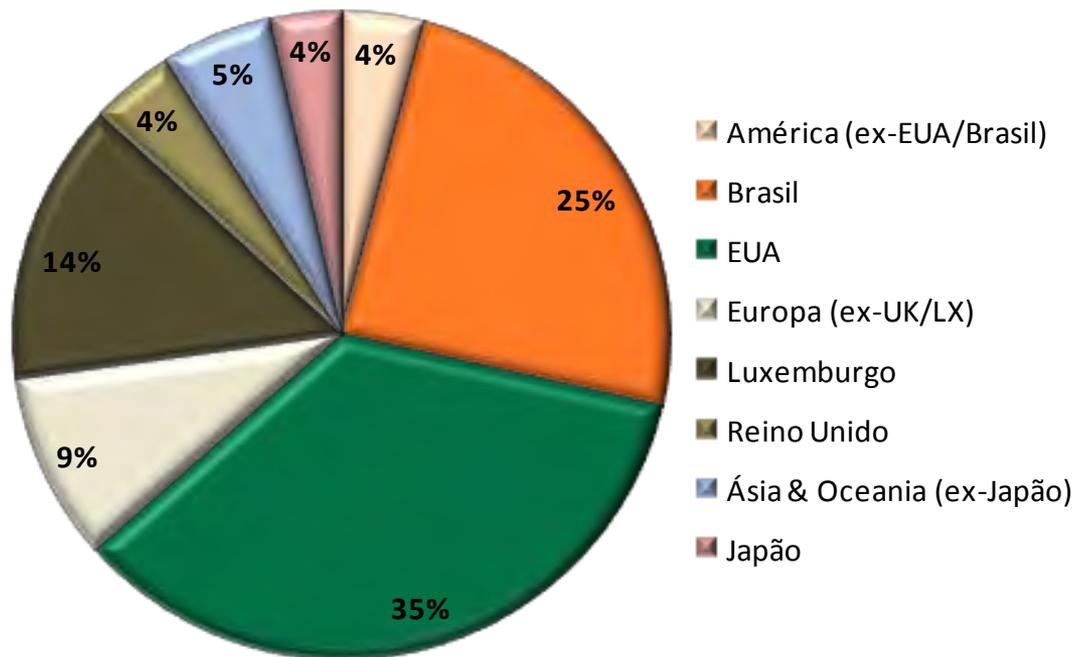
(R\$ MM, e % do Free Float)





Base Acionária MRV

Acionistas por país – Free float



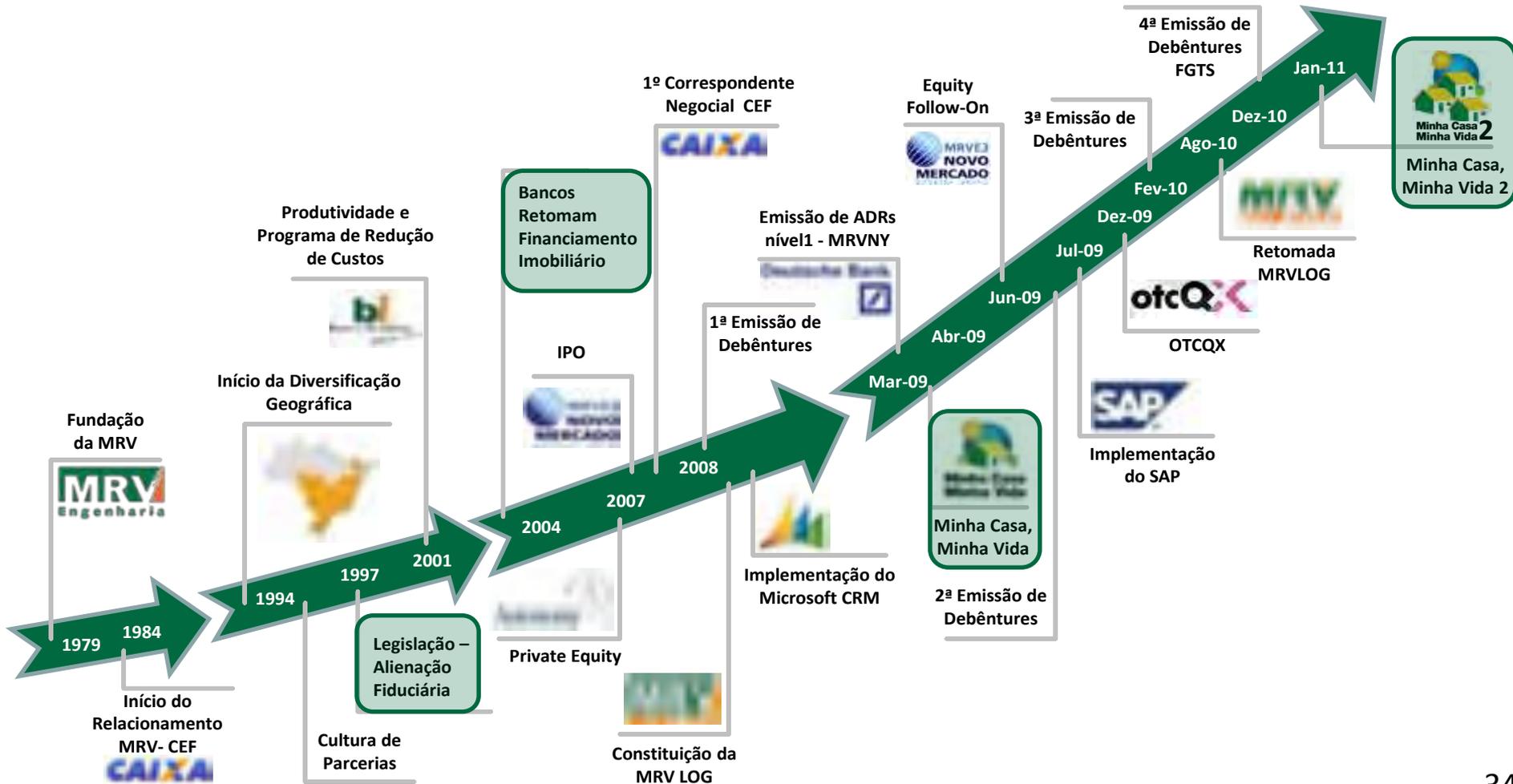


Informações Adicionais sobre a Companhia:

- **História,**
- **Principais indicadores Operacionais
e Financeiros,**
- **Números Financeiros,**
- **Organograma**
- **etc...**



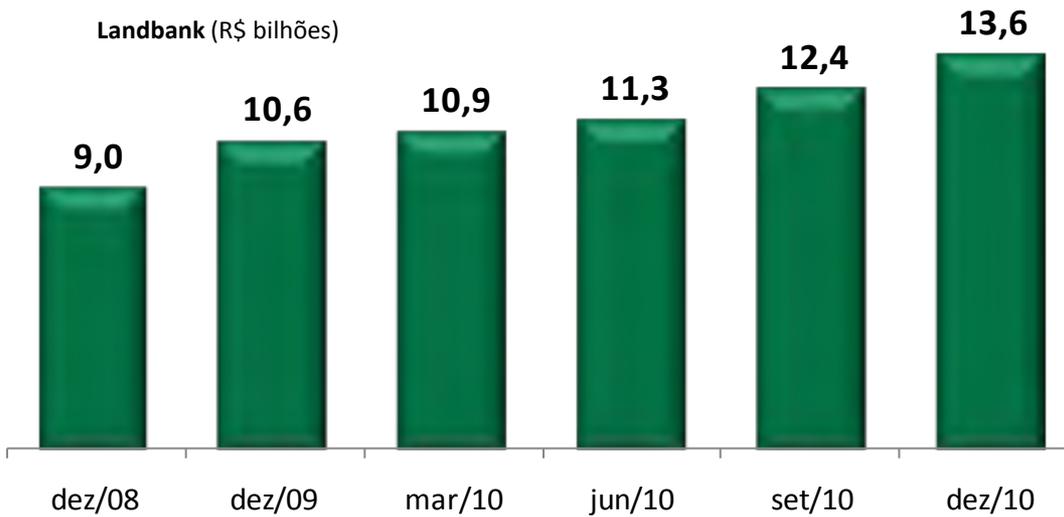
História



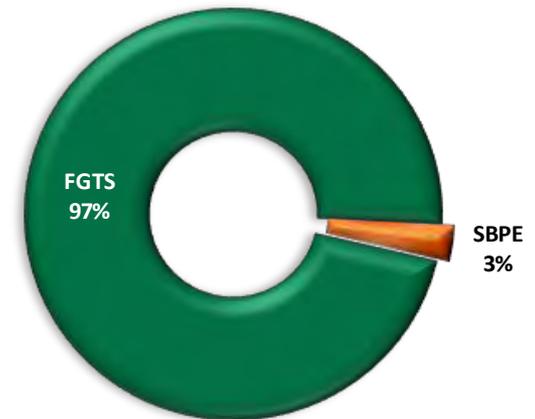


Desenvolvimento Imobiliário – Banco de Terrenos

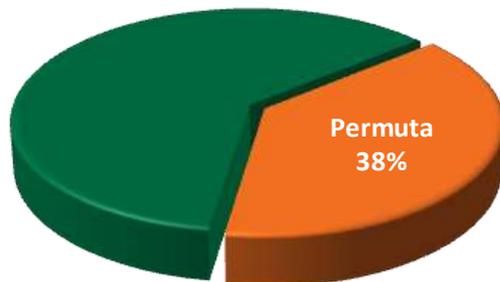
Landbank (R\$ bilhões)



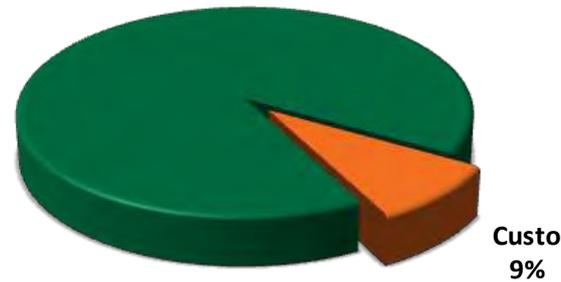
Distribuição do Banco de Terrenos por fonte de Financiamento ao Cliente dez/10



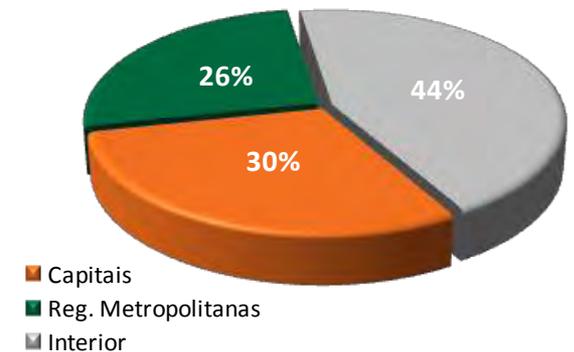
% permuta / landbank total em dez/10



% custo terreno / VGV em dez/10



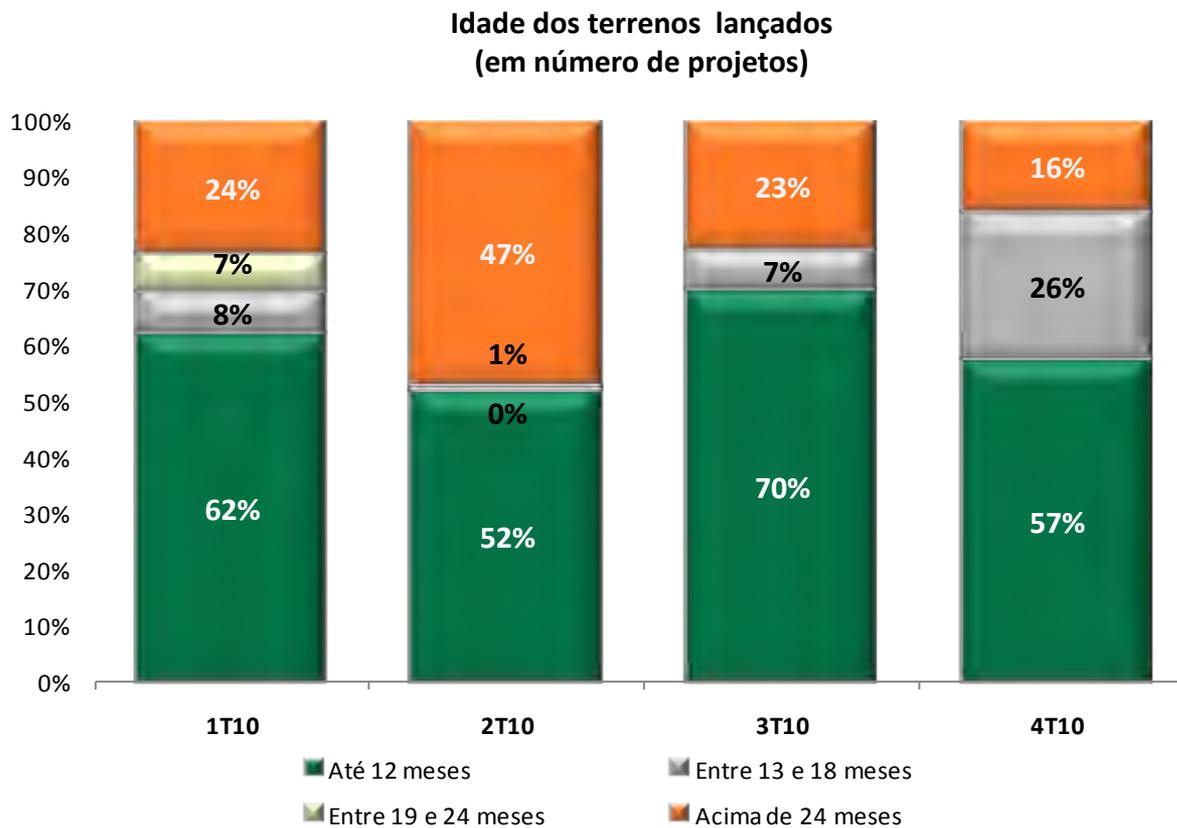
Distribuição geográfica do Banco de Terrenos em dez/10





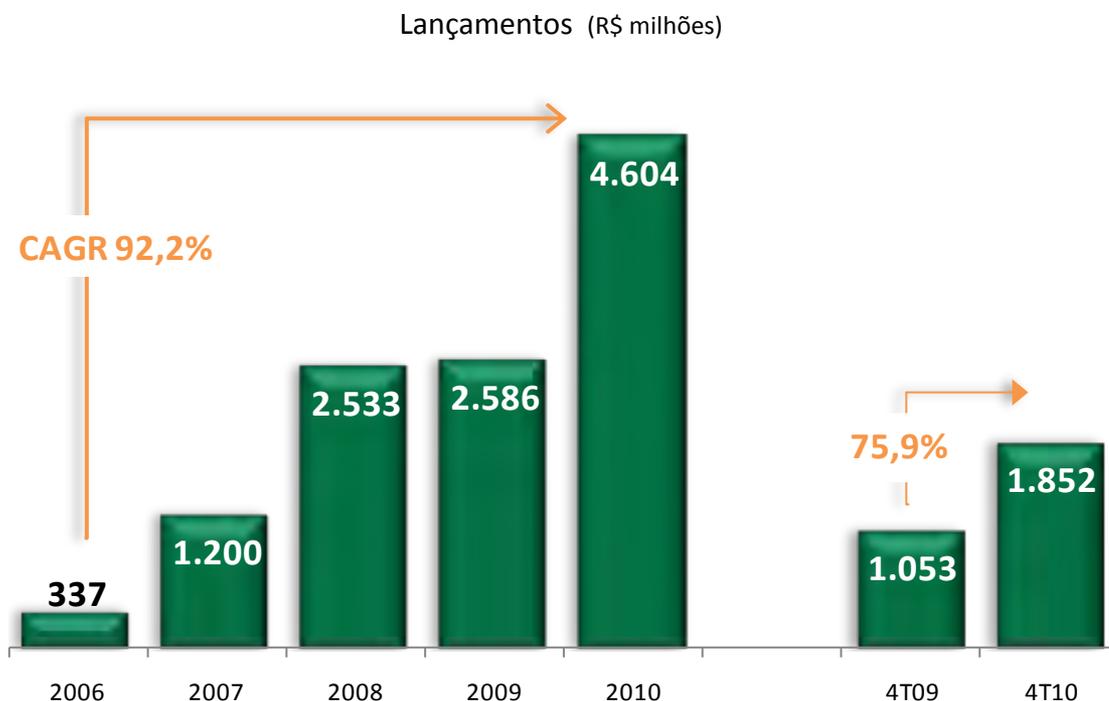
Eficiência no Desenvolvimento Imobiliário

✓ Giro rápido do banco de terrenos

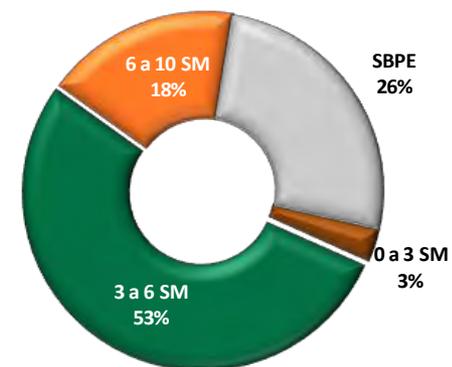




VGV (%MRV - R\$ milhões)

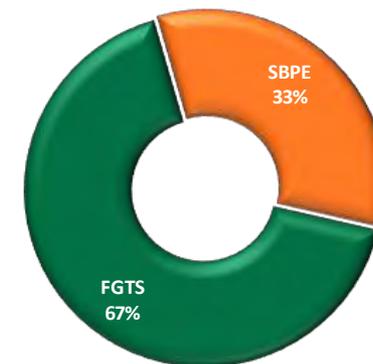


Lançamentos 4T10
Por faixa de renda



Nota: Salário Mínimo (SM) de R\$ 465,00 para mesma base do MCMV

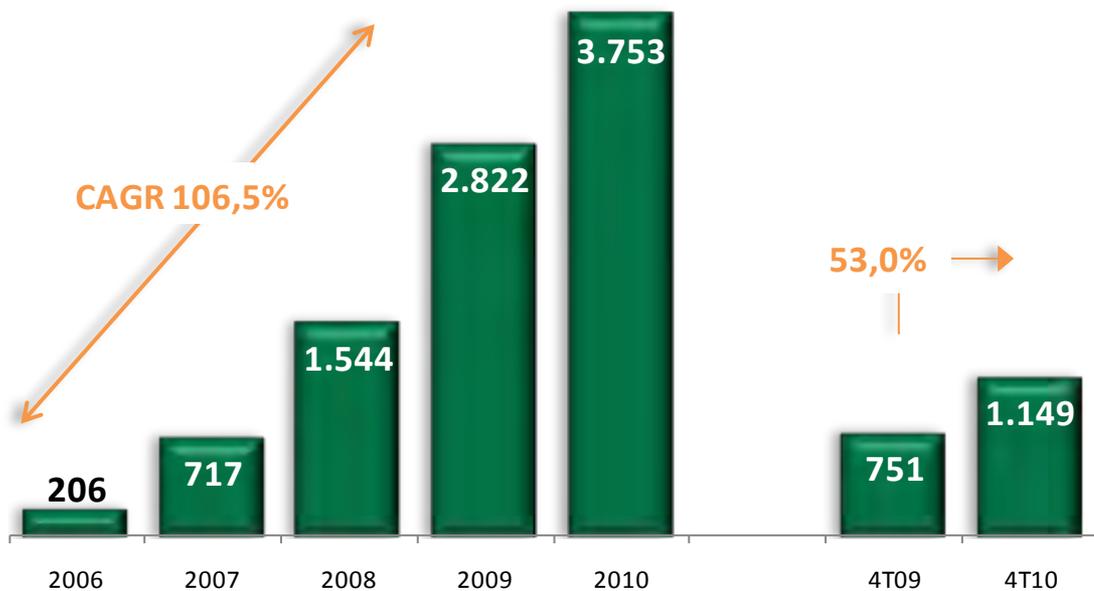
Lançamentos 4T10
Por fonte de financiamento



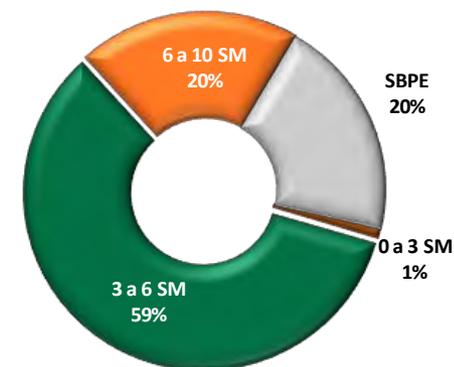


Vendas Contratadas (%MRV - R\$ milhões)

Vendas Contratadas (R\$ milhões)

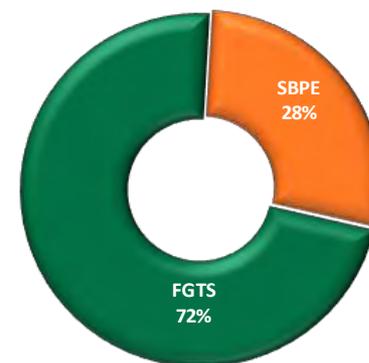


Vendas Contratadas 4T10 Por faixa de renda



Nota: Salário Mínimo (SM) de R\$ 465,00 para mesma base do MCMV

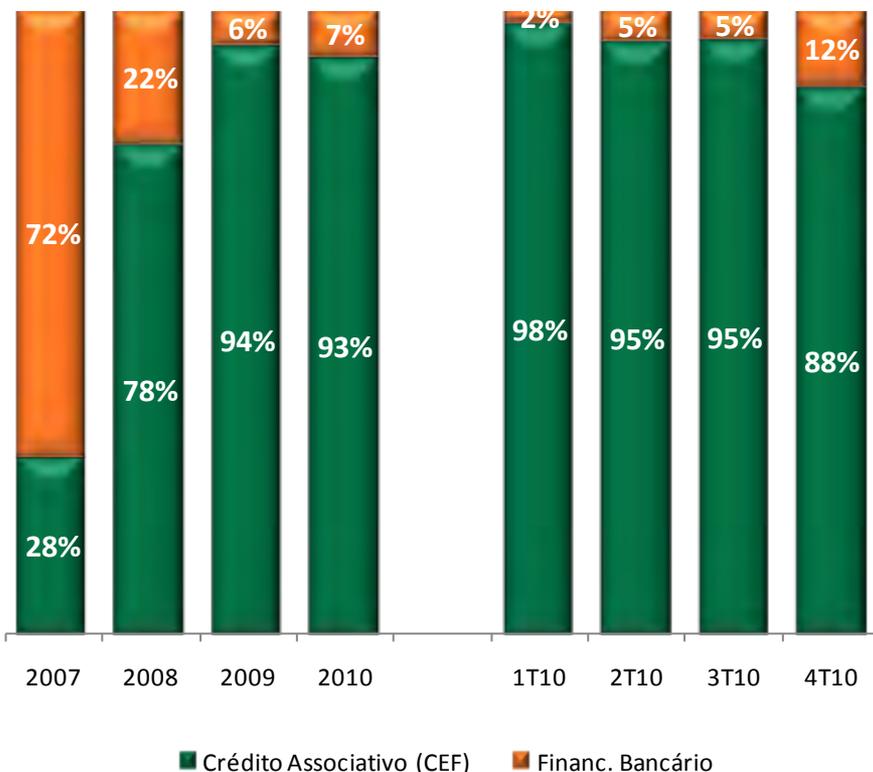
Vendas Contratadas 4T10 Por fonte de financiamento



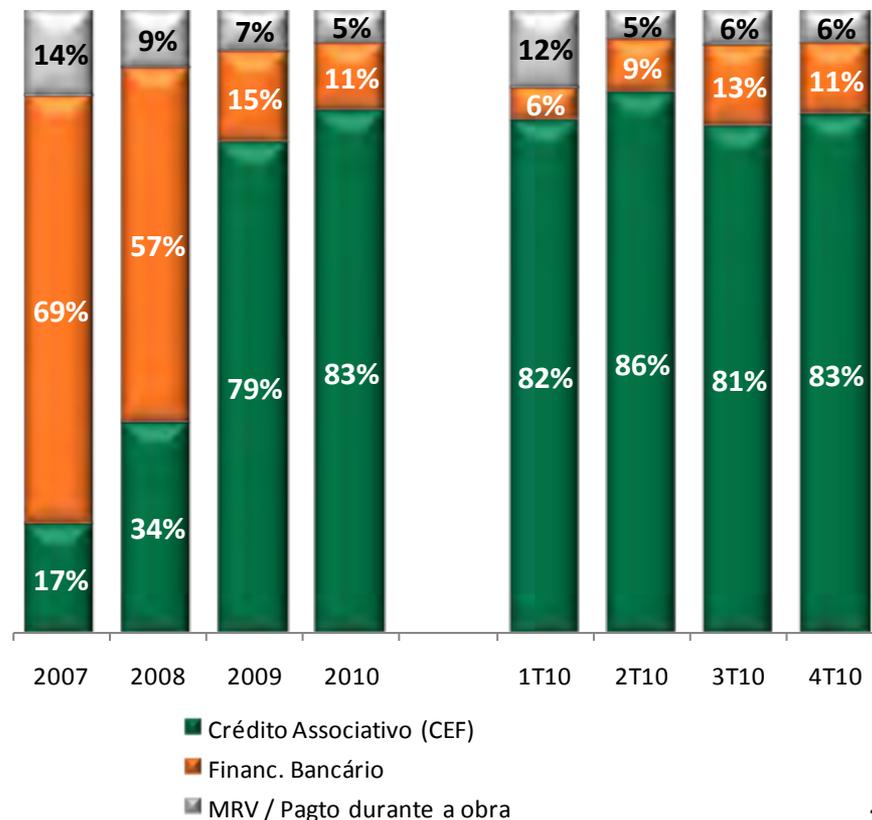


Lançamentos e Vendas Contratadas: Crédito Associativo

Evolução dos Lançamentos por tipo de financiamento (R\$)



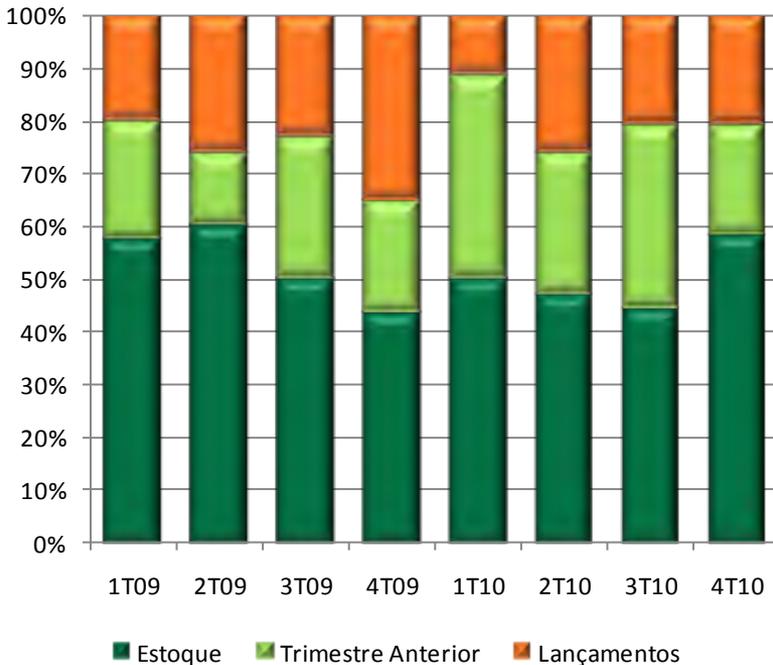
Evolução das Vendas Contratadas por tipo de financiamento (R\$)





Vendas Contratadas (%MRV)

Vendas Contratadas por período de lançamento

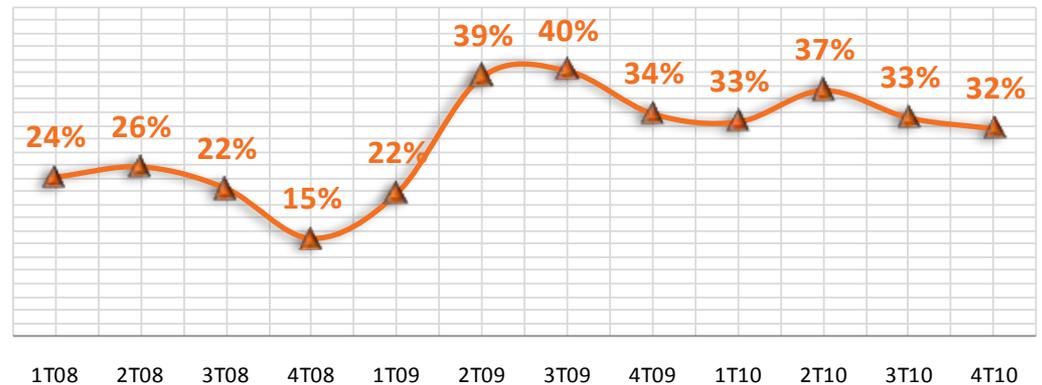


Vendas sobre Oferta =
 $Vendas / (Estoque\ Inicial + Lançamentos)$

Vendas Contratadas por período de lançamento

Período de Lançamento	Vendas Contratadas %MRV (em %)									
	2007	2008	1T09	2T09	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10	4T10
4T10										31%
3T10									21%	23%
2T10								26%	35%	15%
1T10							11%	27%	8%	4%
4T09						35%	38%	20%	9%	6%
3T09					23%	21%	11%	6%	5%	2%
2T09				26%	27%	8%	5%	3%	3%	2%
1T09			20%	14%	5%	2%	5%	3%	2%	1%
4T08		4%	23%	17%	8%	6%	5%	3%	3%	2%
3T08		8%	17%	11%	8%	7%	5%	2%	3%	2%
2T08		21%	14%	16%	12%	9%	6%	4%	3%	2%
1T08		24%	11%	8%	9%	7%	6%	4%	4%	4%
Antes de 2008	100%	43%	16%	8%	9%	6%	7%	3%	4%	4%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Vendas sobre Oferta





Parâmetros Fluxo de Caixa – Modelo MRV

Modelo MRV	% VGV (líquido de Impostos)	Trimestre																	
		1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º	11º	12º	13º	14º	15º	16º	17º	
Indicadores Operacionais																			
Curva de Construção									2%	16%	24%	26%	23%	9%					
Curva de Vendas								25%	25%	15%	15%	9%	7%	4%					
Fluxo de Caixa Financiamento Bancário / PE																			
Recebimento	100%							1%	2%	2%	3%	3%	4%	5%				40%	40%
Entrada de Financiamento PE	44%									5%	10%	11%	11%	7%					
Amortização de Financiamento PE	44%																	22%	22%
Desembolso para Terreno	9%	3%	3%	3%															
Desembolso para Pré-Produto	2%	1%				1%													
Desembolso para Obra	53%									6%	12%	14%	13%	8%					
Desembolso para Registros Finais	1%																	1%	
Resultado	35%	-4%	-3%	-3%		-1%	1%	2%	1%	1%			2%	4%	-1%			18%	18%
Fluxo de Caixa CEF																			
Recebimento	100%							1%	1%	10%	18%	27%	29%					14%	
Desembolso para Terreno	9%	3%	3%	3%															
Desembolso para Pré-Produto	2%	1%				1%													
Desembolso para Obra	53%									6%	12%	14%	13%	8%	0%				
Desembolso para Registros Finais	1%																	1%	
Resultado	35%	-4%	-3%	-3%		-1%	1%	-5%	-2%	4%	14%	21%	-1%					14%	

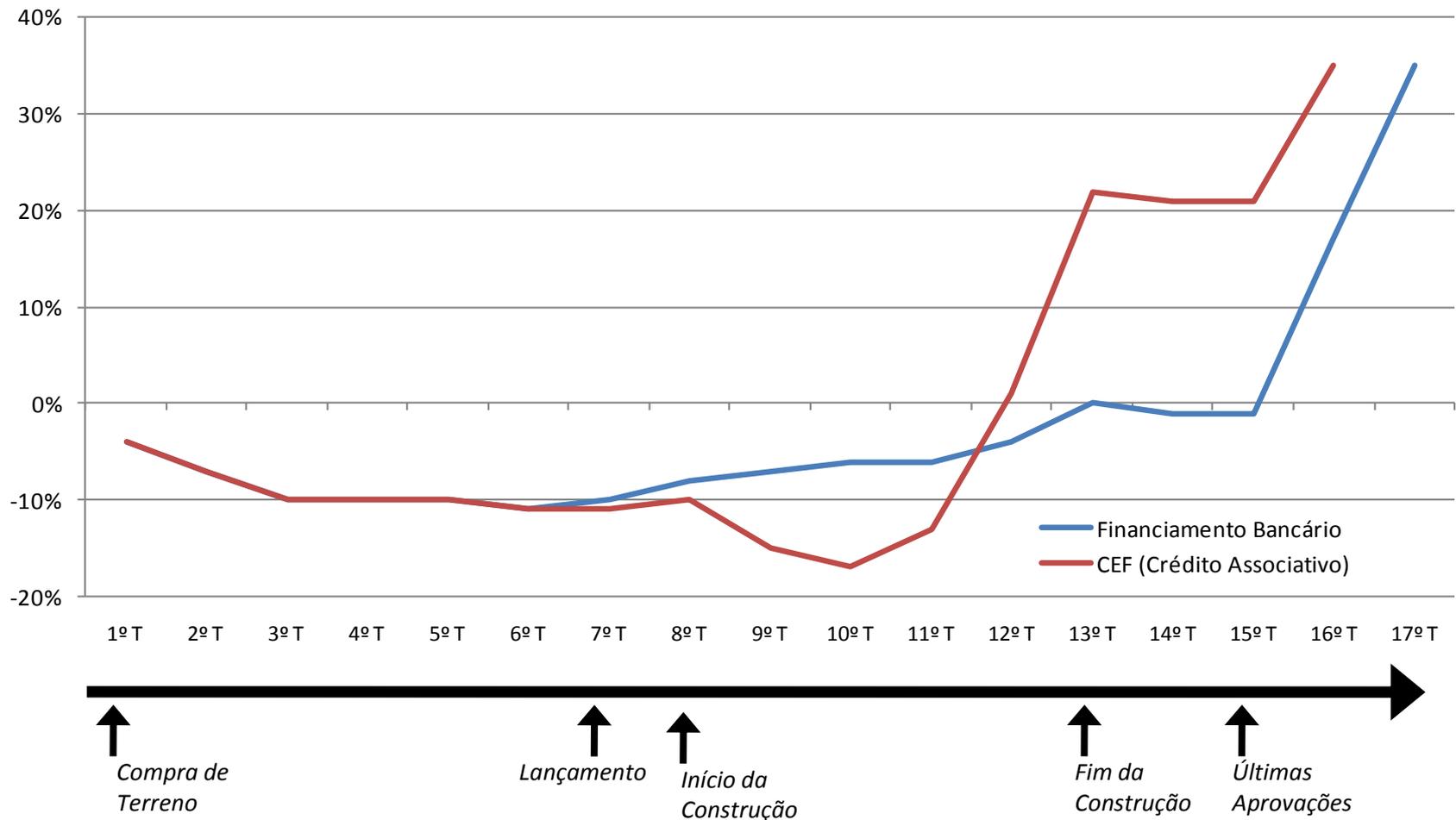
(*) Não inclui despesas financeiras

(*) Projeto MRV: da compra do terreno até o último pagamento



Parâmetros de Fluxo de Caixa – Projeto típico da MRV

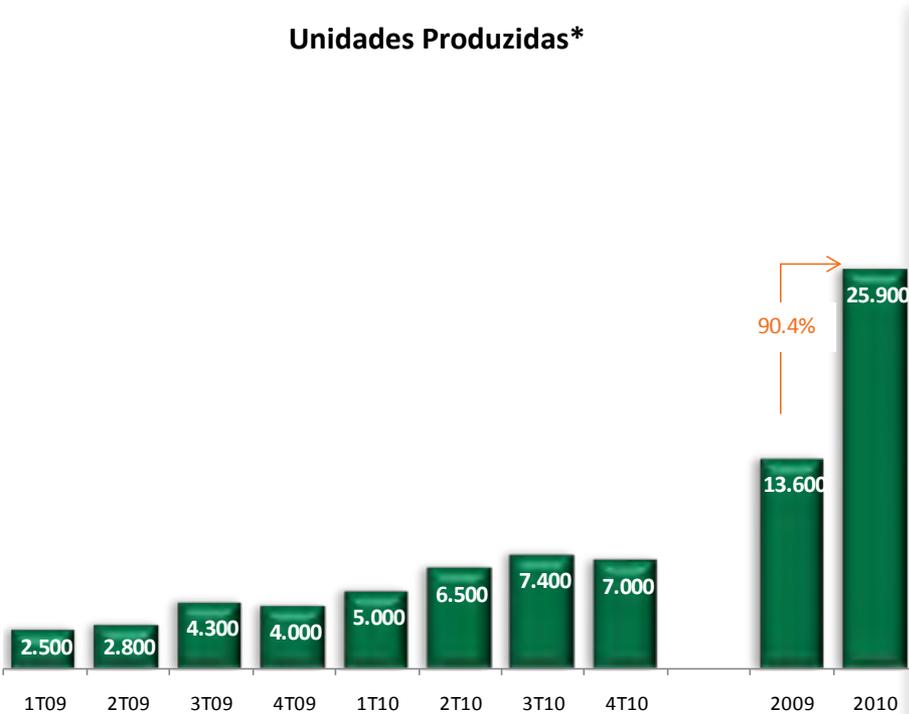
Fluxo de Caixa Acumulado em % do VGV



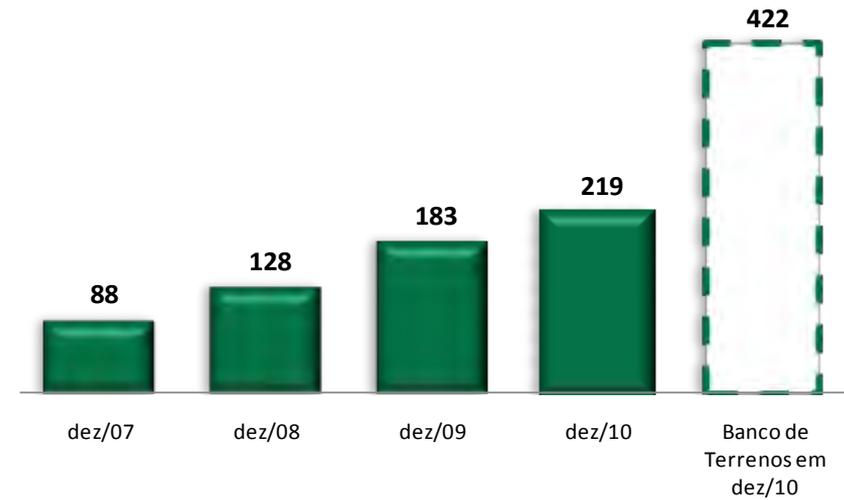


Produção

Unidades Produzidas*



Unidades por canteiro de obras



*Unidades Produzidas = m² produzido / tamanho médio da unidade



Processo Construtivo MRV

Fundação

Cinta-
mento

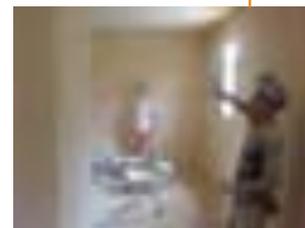
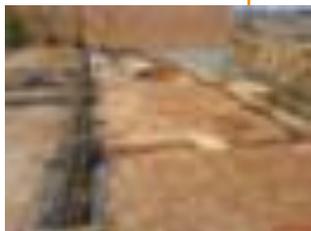
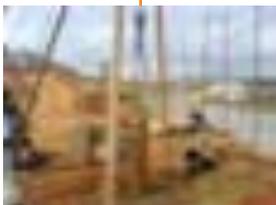
Estrutura -
Alvenaria e
Laje

Gesso

Acaba-
mento

Pintura

Limpeza





DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS (R\$ mil)

em R\$ mil	4T10	3T10	4T09	Var. 4T10 x 3T10	Var. 4T10 x 4T09	2010	2009	Var. 2010 x 2009
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	866.167	881.108	535.564	-1,7%	61,7%	3.020.951	1.647.580	83,4%
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS	(630.611)	(567.562)	(340.560)	11,1%	85,2%	(2.044.107)	(1.069.739)	91,1%
LUCRO BRUTO	235.556	313.546	195.004	-24,9%	20,8%	976.844	577.841	69,1%
<i>Margem Bruta</i>	<i>27,2%</i>	<i>35,6%</i>	<i>36,4%</i>	<i>-8,4 p.p.</i>	<i>-9,2 p.p.</i>	<i>32,3%</i>	<i>35,1%</i>	<i>-2,7 p.p.</i>
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS								
Despesas comerciais	(52.859)	(40.335)	(31.779)	31,0%	66,3%	(163.118)	(105.185)	55,1%
Despesas gerais e administrativas	(39.590)	(40.708)	(29.750)	-2,7%	33,1%	(146.858)	(100.088)	46,7%
Outras receitas operacionais, líquidas	4.798	(2.119)	358	-	-	3.005	10.569	-71,6%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FI	147.905	230.384	133.833	-35,8%	10,5%	669.873	383.137	74,8%
RESULTADO FINANCEIRO								
Despesas financeiras	(20.262)	(7.230)	(4.717)	180,2%	329,6%	(40.021)	(21.220)	88,6%
Receitas financeiras	32.510	25.099	15.680	29,5%	107,3%	100.469	47.386	112,0%
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	4.060	16.224	5.998	-75,0%	-32,3%	30.177	12.175	147,9%
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	164.213	264.477	150.794	-37,9%	8,9%	760.498	421.478	80,4%
Imposto de renda e contribuição social	(10.804)	(26.017)	(20.711)	-58,5%	-47,8%	(85.299)	(48.180)	77,0%
Lucro do exercício proveniente de operações de	-	-	768	-	-	-	768	-
LUCRO DO EXERCÍCIO	153.409	238.460	130.851	-35,7%	17,2%	675.199	374.066	80,5%
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONT	1.287	22.433	9.073	-94,3%	-85,8%	40.711	26.760	52,1%
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS PROPRIETÁRIOS DA CONTROLADORA	152.122	216.027	121.778	-29,6%	24,9%	634.488	347.306	82,7%
<i>Margem líquida</i>	<i>17,6%</i>	<i>24,5%</i>	<i>22,7%</i>	<i>-7,0 p.p.</i>	<i>-5,2 p.p.</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,1%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
em R\$ mil	4T10	3T10	4T09	Var. 4T10 x 3T10	Var. 4T10 x 4T09	2010	2009	Var. 2010 x 2009
Lucro antes dos impostos	164.213	264.477	150.794	-37,9%	8,9%	760.498	421.478	80,4%
Depreciações e Amortizações	2.348	4.383	5.761	-46,4%	-59,2%	13.667	14.728	-7,2%
Resultado Financeiro	(16.308)	(34.093)	(16.961)	-52,2%	-3,9%	(90.625)	(38.341)	136,4%
Encargos financeiros incluídos no CMV	37.244	35.086	16.195	6,2%	130,0%	112.393	41.678	169,7%
EBITDA	187.497	269.853	155.789	-30,5%	20,4%	795.933	439.543	81,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>21,6%</i>	<i>30,6%</i>	<i>29,1%</i>	<i>-9,0 p.p.</i>	<i>-7,4 p.p.</i>	<i>26,3%</i>	<i>26,7%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>



BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ mil)

ATIVO	31/12/2010	30/09/2010	31/12/2009	Var. Dez/10 x Set/10	Var. Dez/10 x Dez/09
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	864.936	957.423	713.368	-9,7%	21,2%
Títulos e valores mobiliários	302.028	56.241	582	437,0%	51.794,8%
Clientes por incorporação de imóveis	1.953.068	2.013.334	1.449.028	-3,0%	34,8%
Clientes por prestação de serviços	1.758	940	246	87,0%	614,6%
Clientes por locação	156	116	99	34,5%	57,6%
Imóveis a comercializar	1.360.889	1.272.999	946.613	6,9%	43,8%
Aplicações vinculadas em poupança	31.191	15.768	15.360	97,8%	103,1%
Outros ativos	71.270	54.626	42.369	30,5%	68,2%
Total do ativo circulante	4.585.296	4.371.447	3.167.665	4,9%	44,8%
NÃO CIRCULANTE					
Títulos e valores mobiliários de longo prazo	-	2	10	-	-
Clientes por incorporação de imóveis	1.305.337	1.234.699	605.089	5,7%	115,7%
Imóveis a comercializar	545.155	468.631	390.023	16,3%	39,8%
Créditos com empresas ligadas	60.913	55.881	84.786	9,0%	-28,2%
Despesas comerciais a apropriar	18.358	16.651	16.220	10,3%	13,2%
Impostos diferidos ativos	638	3.723	753	-82,9%	-15,3%
Depósitos judiciais e outros	39.308	23.351	25.066	68,3%	56,8%
Total do realizável a longo prazo	1.969.709	1.802.938	1.121.947	9,2%	75,6%
Propriedades para investimentos	155.705	81.276	24.094	91,6%	546,2%
Imobilizado	51.180	64.285	25.443	-20,4%	101,2%
Intangível	29.448	26.761	21.110	10,0%	39,5%
Total do ativo não circulante	2.206.042	1.975.260	1.192.594	11,7%	85,0%
TOTAL DO ATIVO	6.791.338	6.346.707	4.360.259	7,0%	55,8%



BALANÇO PATRIMONIAL (R\$ mil)

(continuação)

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2010	30/09/2010	31/12/2009	Var. Dez/10 x Set/10	Var. Dez/10 x Dez/09
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	154.501	132.793	96.514	16,3%	60,1%
Empréstimos, financiamentos e debêntures	544.506	490.271	303.592	11,1%	79,4%
Salários, encargos sociais e benefícios	73.058	72.141	34.222	1,3%	113,5%
Impostos e contribuições a recolher	55.940	40.026	10.995	39,8%	408,8%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	274.998	385.336	110.248	-28,6%	149,4%
Adiantamentos de clientes	557.265	651.242	415.488	-14,4%	34,1%
Provisão para manutenção de imóveis	8.247	7.609	4.002	8,4%	106,1%
Dividendos propostos	151.849	-	82.513	-	84,0%
Outras contas a pagar	2.014	2.838	2.248	-29,0%	-10,4%
Total do passivo circulante	1.822.378	1.782.256	1.059.822	2,3%	72,0%
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.394.837	1.101.577	482.865	26,6%	188,9%
Contas a pagar por aquisição de terrenos	62.940	51.286	49.705	22,7%	26,6%
Adiantamentos de clientes	122.458	58.050	34.657	111,0%	253,3%
Provisão para manutenção de imóveis	64.140	45.435	22.914	41,2%	179,9%
Provisões	7.440	8.228	6.888	-9,6%	8,0%
Impostos diferidos passivos	264.395	245.821	179.971	7,6%	46,9%
Outras contas a pagar	-	-	163	-	-
Total do passivo não circulante	1.916.210	1.510.397	777.163	26,9%	146,6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Patrimônio líquido atribuível a proprietários da Controladora	2.874.853	2.887.191	2.399.670	-0,4%	19,8%
Participações não controladoras	177.897	166.863	123.604	6,6%	43,9%
Total do Patrimônio Líquido	3.052.750	3.054.054	2.523.274	0,0%	21,0%
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	6.791.338	6.346.707	4.360.259	7,0%	55,8%

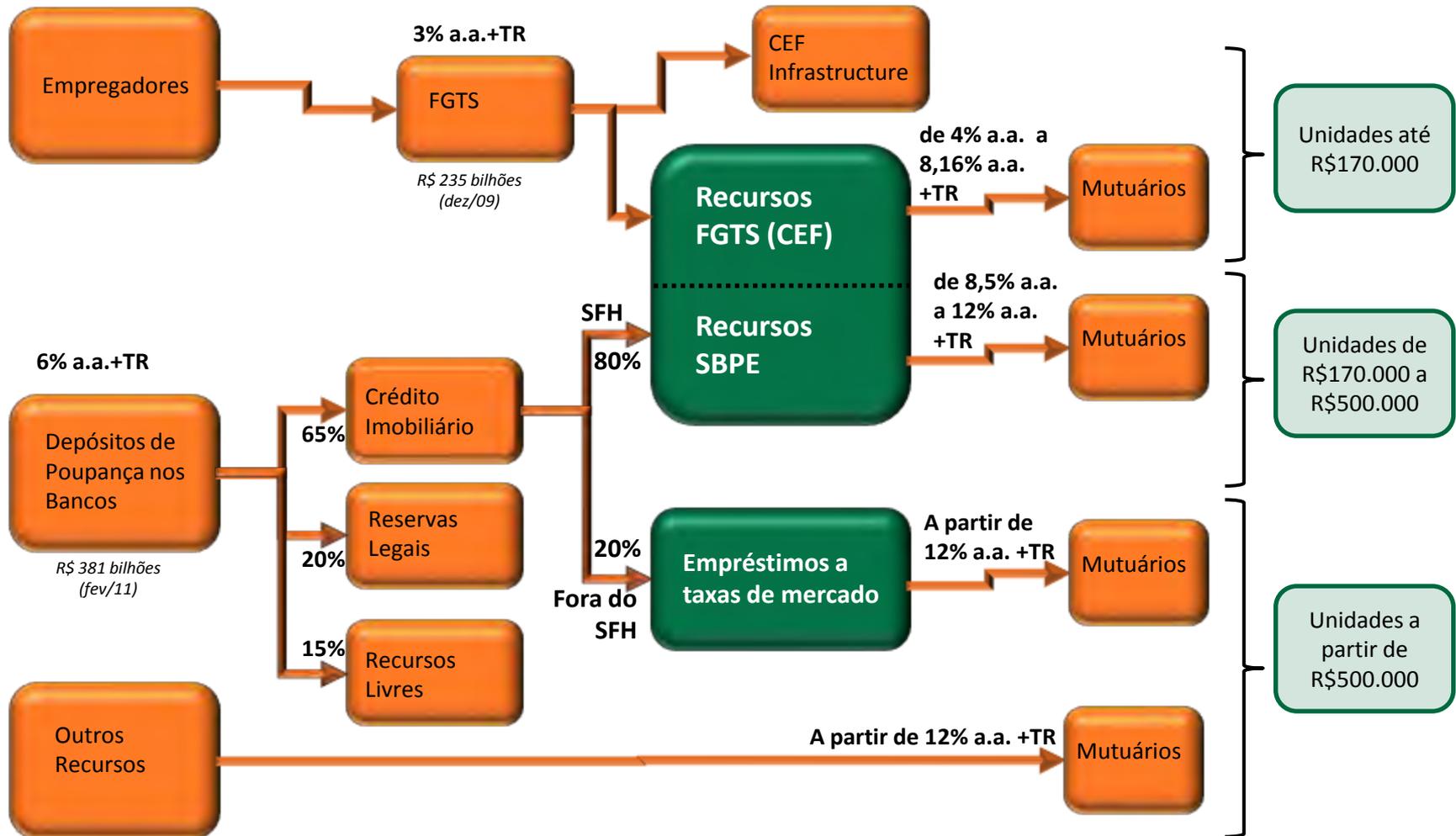


FLUXO DE CAIXA (R\$ mil)

Consolidado (R\$ mil)	2010	2009	Var. 2010 x 2009
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS			
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	675.199	374.066	80,5%
Ajustes para reconciliar o lucro líquido do exercício com o caixa aplicado nas atividades operacionais:	263.547	201.534	30,8%
Redução (aumento) nos ativos operacionais:	(1.384.170)	(824.990)	67,8%
Aumento (redução) nos passivos operacionais:	68.413	38.673	76,9%
Caixa líquido aplicado nas atividades operacionais	(377.011)	(210.717)	78,9%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO			
(Aumento) redução em títulos e valores mobiliários	(300.720)	677	-44.519,5%
Adiantamentos a partes relacionadas	(119.321)	(52.572)	127,0%
Recebimento de partes relacionadas	156.674	25.944	503,9%
Adição em investimentos	-	-	-
Aquisição de propriedades para investimento	(80.289)	(7.150)	1.022,9%
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(49.231)	(20.094)	145,0%
Recebimento pela venda de ativo imobilizado e imóveis destinados a venda	559	5.933	-90,6%
Caixa líquido aplicado nas atividades de investimento	(392.328)	(47.262)	730,1%
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
Recebimentos líquidos pela emissão de ações	446	569.889	-99,9%
Ações em tesouraria	-	1.887	-
Ganho (perda) em alienação parcial de participação em controlada	(638)	116	-650,0%
Valores recebidos de empréstimos	621.228	366.483	69,5%
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(451.193)	(175.061)	157,7%
Recebimento por debêntures	821.475	96.889	747,9%
Dividendos pagos	(82.513)	(51.322)	60,8%
Aportes líquidos de acionistas não controladores	12.102	13.478	-10,2%
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	920.907	822.359	12,0%
AUMENTO LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	151.568	564.380	-73,1%
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA			
No início do exercício	713.368	148.988	378,8%
No fim do exercício	864.936	713.368	21,2%



SFH (Sistema Financeiro de Habitação)





Minha Casa, Minha Vida

Valor máximo do Imóvel

Regiões	Valor Máximo do Imóvel
Regiões Metropolitanas de Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília	até R\$170.000
Cidades com mais de 1 milhão de habitantes + capitais estaduais	até R\$150.000
Cidades com mais de 250 mil habitantes	até R\$130.000
Cidades com mais de 50 mil habitantes	até R\$100.000
Outras Cidades	até R\$80.000

Subsídio

Faixa de Renda	Regiões	
	Metropolitanas de SP, RJ, DF	Outras Cidades
até R\$1.395	23.000	17.000
de R\$1.395 até R\$1.860	16.000	10.000
de R\$1.860 até R\$2.325	9.000	3.000
de R\$2.325 até R\$2.790	2.000	2.000



Prestações Garantidas

Faixa de Renda	Prestações Garantidas
de R\$1.395 até R\$2.325	36
de R\$2.325 até R\$3.720	24
de R\$3.720 até R\$4.900	12

Taxas de juros

Faixa de Renda	Taxa de Juros
de R\$1.395 até R\$2.325	5,00% + TR
de R\$2.325 até R\$2.790	6,00% + TR
de R\$2.790 até R\$4.900	8,16% + TR

ATÉ R\$1.395

- ✔ Subsídio integral com isenção do seguro
- ✔ Isenção dos custos cartoriais
- ✔ Prestação: mínimo R\$50,00 e até 10% da renda, por 10 anos

DE R\$ 1.395 ATÉ R\$ 2.790

- ✔ Comprometimento de até 30% da renda para pagamento da prestação
- ✔ Fundo garantidor (até 36 prestações garantidas) e redução de seguro
- ✔ Redução de 90% nos custos cartoriais para registro de imóveis

DE R\$ 2.790 ATÉ R\$ 4.900

- ✔ Redução de seguro e acesso ao Fundo Garantidor (até 24 prestações garantidas)
- ✔ Redução de 80% dos custos cartoriais para registro de imóveis



Minha Casa, Minha Vida

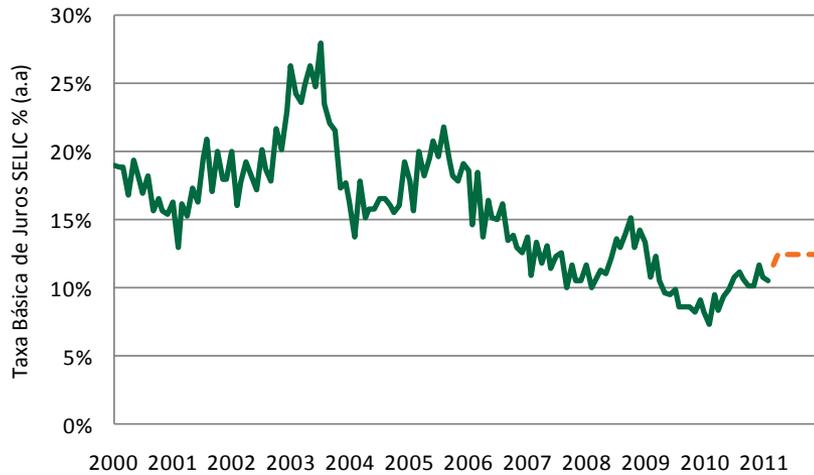
	MCMV 1	MCMV 2
Recursos do Programa Governamental (R\$ bilhões)	34,0	71,7
Número de Unidades a serem construídos	1.000.000	2.000.000
<i>Renda familiar</i>	<i>Unidades</i>	<i>Unidades</i>
até R\$1.395	400.000	1.200.000
de R\$1.395 até R\$2.790	400.000	600.000
de R\$2.790 to R\$4.900	200.000	200.000
Meta (Prazo)	Dez/10	Dez/14
Duração	2 anos	4 anos





Perspectivas da Economia Brasileira

Taxa Básica de Juros - SELIC



Índice de Inflação – IPCA

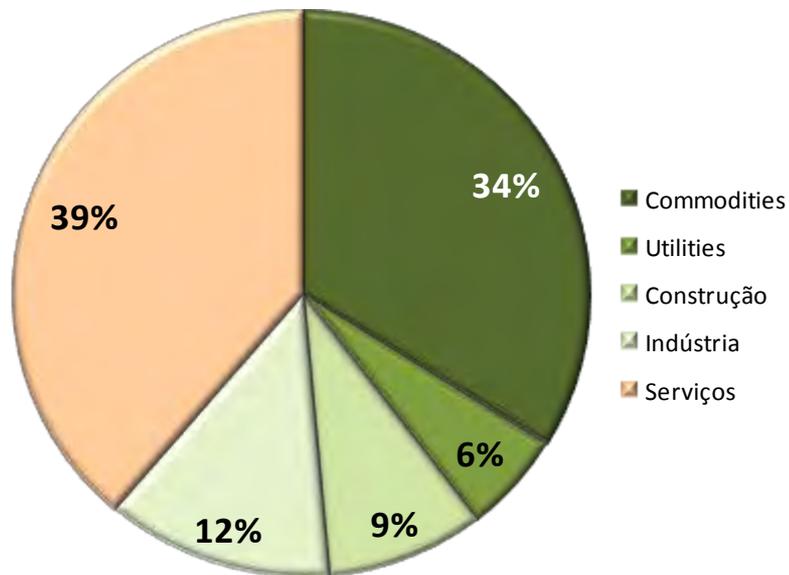




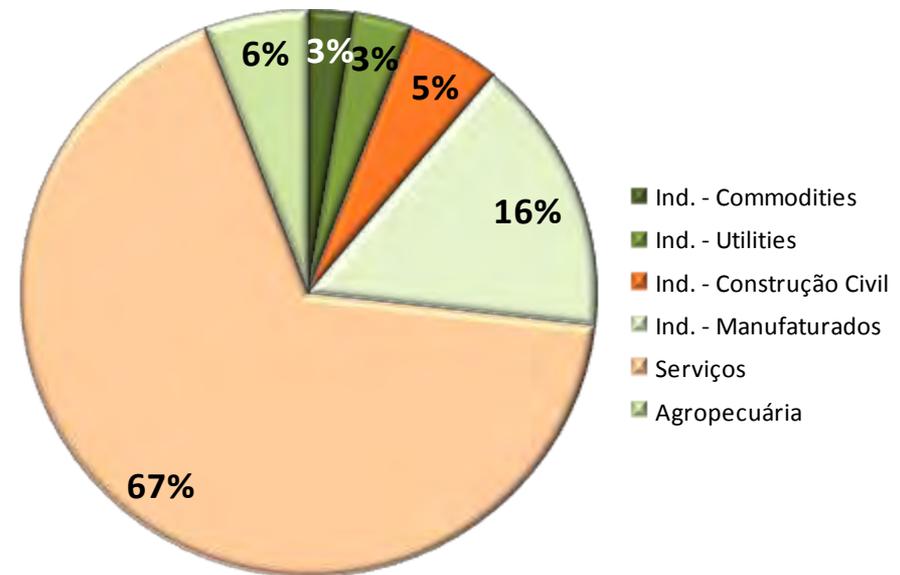
Perspectivas da Economia Brasileira

Um dos conceitos mais errôneos sobre a economia brasileira é que seu desempenho é fortemente dependente do mercado global de commodities. A afirmação é correta para o mercado acionário, mas não para a economia real.

Composição do Índice Bovespa, pelo Volume⁽¹⁾



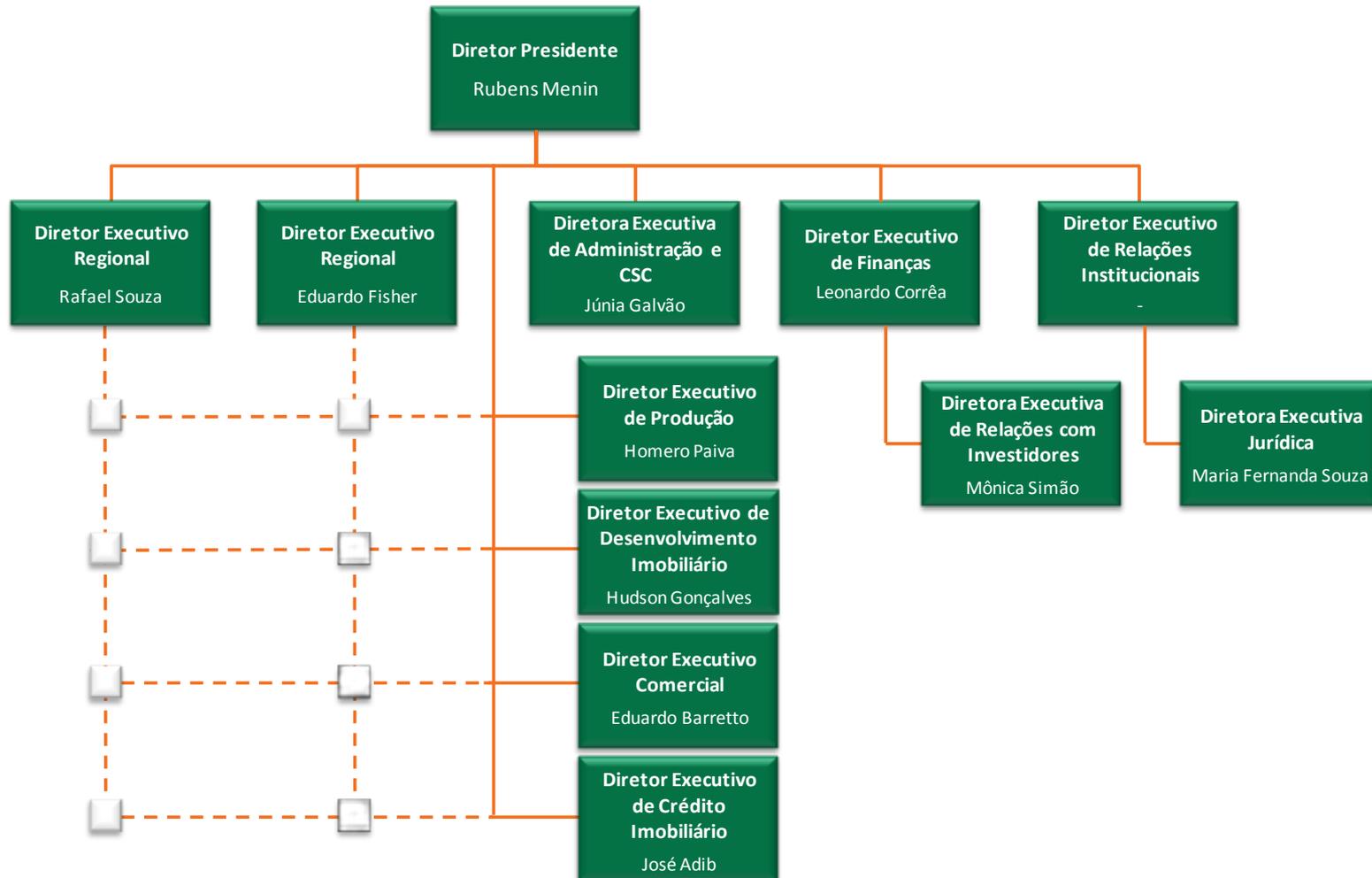
Composição do PIB Brasileiro, por Setor⁽²⁾



Nota:
 (1) Fonte: BM&F Bovespa (Janeiro - Abril 2011)
 (2) Fonte: IBGE (excl. impostos, considerando o PIB jan/10-dez/10)



Estrutura Organizacional





Nosso Programa de ADR

As ações ADR da MRV são negociadas no OTCQX

- ▼ Cada ADR MRV representa duas ações ordinárias da MRV, i.e. o ratio é **1:2**.
- ▼ O Deutsche Bank Trust Company Americas é a instituição depositária do Programa de ADR da MRV. O banco depositário tem um papel-chave na emissão e no cancelamento de ADR. Além disso, mantém o registro do detentor de ADR e distribui dividendos em dólares americanos.
- ▼ Para maiores detalhes, favor contatar o **Deutsche Bank Broker Services** através do telefone **+1 (212) 250-9100** ou visite o *website* **www.adr.db.com**.
- ▼ O mercado OTCQX é a primeira categoria de negociação no mercado de balcão nos Estados Unidos. Empresas focadas no investidor usam a plataforma OTCQX qualitativamente controlada para oferecer aos investidores negociação transparente, informações de qualidade superior, e acesso fácil através de seus corretores-intermediários regulamentados nos Estados Unidos.



Código	MRVNY
Cusip	553479106
ISIN	US5534791067



American Depositary Receipt (ADR)

Um ADR é um certificado negociável dos E.U.A. que representa a posse de ações de uma companhia sediada fora dos E.U.A. Os ADRs são cotadas e negociadas em dólares americanos e no mercado de valores mobiliários dos E.U.A. Os dividendos são pagos em dólares americanos. Os ADRs foram criadas para facilitar a compra, manutenção, e venda de ações de empresas sediadas fora dos E.U.A por investidores americanos, e para prover meio de finanças corporativas para estas empresas.

Benefícios dos ADR para os investidores dos Estados Unidos

Esses investidores podem preferir a aquisição de ADR em vez de ações ordinárias no mercado local da emitente porque a negociação, compensação e liquidação de ADR é feita de acordo com as convenções do mercado dos Estados Unidos. Uma das maiores vantagens de um ADR é que facilita a diversificação de investimentos em valores mobiliários estrangeiros. Os ADR também permitem a fácil comparação de ações de empresas similares, além de acesso a preços e informações de negociação, quando listados. Os detentores de ADR também apreciam a pronta distribuição de dividendos e o recebimento de ações societárias.

Management

Conselho de Administração

Rubens Menin Teixeira de Souza

Presidente do Conselho de Administração e Diretor Presidente da Companhia. É graduado em Engenharia Civil pela Universidade Federal de Minas Gerais em 1978, sócio-fundador do Grupo MRV e principal executivo, hoje exercendo o cargo de Diretor-Presidente da Diretoria Executiva e Presidente do Conselho de Administração. É sócio-fundador do Banco Intermedium e Presidente do Conselho de Administração desde a constituição desta companhia, em 1994.

Marcos Alberto Cabaleiro Fernandez.

Graduado em direito pela Faculdade de Direito Milton Campos, em 1981. É sócio fundador da Construtora Becker Cabaleiro em 1977 e da CVG em 1986. Vice-Presidente da Câmara do Mercado Imobiliário de Belo Horizonte na relação com as construtoras e o Sindicato da Construção Civil de 1999 a 2002. É sócio fundador e membro do Conselho de Administração do Banco Intermedium desde a constituição desta companhia, em 1994.

Levi Henrique.

Graduado em engenharia pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica - ITA. Logo após a graduação foi trabalhar na Cofap S.A., em 1959, onde alcançou a posição de Diretor da Fábrica de Amortecedores, permanecendo nessa empresa por 19 anos. Posteriormente, em 1978, juntou-se à Eluma S.A., onde chegou à posição de Diretor Superintendente da Divisão de Não-ferrosos. Permaneceu nessa empresa durante 8 anos. Posteriormente, entre 1985 e 1993, trabalhou como Diretor Superintendente nas empresas LaFonte Fechaduras S.A., Metalpó Indústria e Comércio Ltda, e Protendit Indústria e Comércio Ltda. Em 1994, estabeleceu a Geminids, sua empresa de consultoria em gestão empresarial, na qual permanece até o presente momento.

Marco Aurélio de V. Cançado.

Formado em administração de empresas, com pós-graduação em administração financeira, tem mais 30 anos de experiência nos mercados financeiro e de capitais. Iniciou sua vida profissional na IBRASA (atual BNDESPAR) em 1975, sendo que a partir de agosto de 1980, atuou no mercado financeiro como executivo dos Bancos, do Brasil, Inter-Atlântico, BMG e Mercantil do Brasil, até junho de 2007. Durante este período exerceu cargos nos Conselhos do IBMEC, Cetip, CIP, CNF e Acesita. Em 2007, fundou a MAVC, empresa de investimento e prestadora de serviços para a indústria financeira. De 1992 a 1994 foi Presidente da Associação Nacional dos Bancos de Investimento – ANBID.

Fernando Henrique da Fonseca

Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), com especialização nas áreas Financeira, Econômica e de Negócios. É diretor-Presidente da Celulose Nipo-Brasileira S.A. (CENIBRA), desde setembro de 2001. Totaliza 42 anos de experiência na área financeira em empresas públicas e privadas, tendo exercido os seguintes cargos: Presidente das financeiras Intermedium e Credicon de 1994 a 2001; Vice-Presidente do Banco BEMGE de 1987 a 1988; Presidente do Banco Agrimisa de 1988 a 1993, Diretor Executivo do Conselho de Política Financeira do Estado de Minas Gerais de 1983 a 1985; Gerente da Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira de 1967 a 1975.

João Batista de Abreu

É graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), e mestre pela FGV. Foi professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC/RJ) e Instituto Militar de Engenharia (IME). Ingressou no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), vinculado ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, exercendo, na qualidade de técnico especializado, os cargos de Chefe de Assessoria Econômica do Ministro do Planejamento, Secretário Executivo do Ministério da Fazenda, Secretário de Estado da Fazenda do Estado de Minas Gerais e, finalmente, Ministro de Estado Chefe da Secretaria de Planejamento e Coordenação da Presidência da República. Após carreira no setor público federal, foi Presidente do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) e, durante dezessete anos, Vice Presidente Executivo do Banco BMG S/A.

Eduardo Luiz de Mascarenhas Picchioni

Possui experiência como membro da diretoria das Empresas Picchioni, desde 1980, nos setores do mercado financeiro e de capitais, além de haver sido membro do Conselho Consultivo da empresa PBM – Picchioni Belgo-Mineira Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S/A, do setor financeiro. É o responsável, desde 1997, no âmbito da empresa H.H. Picchioni S/A – CCVM, pela intermediação de produtos financeiros, tais como fundos de investimento, clube de investimento em ações, títulos de renda fixa, dentre outros. É, também, credenciado pela ANCOR – Associação Nacional das Corretoras de Valores, Câmbio e Mercadorias, como Agente Autônomo de Investimento, desde 2003.

Management

Diretoria Executiva

Rubens Menin Teixeira de Souza – Diretor Presidente. (Vide anterior)

Leonardo Guimarães Corrêa - Diretor Executivo Financeiro

Foi eleito Diretor Executivo Financeiro e de Relações com Investidores da Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 02 de junho de 2006. É graduado em economia pela Universidade Federal de Minas Gerais em 1980 e pós-graduado em Finanças pela FGV em 1986. Trabalhou de 1982 a 1990 no Lloyds Bank como Gerente de Tesouraria. De 1990 a 2000 trabalhou no JPMorgan, tendo como último cargo o de diretor tesoureiro para o Brasil. Foi sócio do Banco Pactual de 2000 a 2003. De 2003 a 2006 foi sócio da Perfin Administração de Recursos. Ingressou na Companhia em março de 2006.

Eduardo Paes Barreto - Diretor Executivo Comercial.

Foi eleito para o cargo de Diretor Executivo Comercial da Diretoria Executiva da Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 02 de junho de 2006. É graduado em Administração de Empresas pela FMU - Faculdades Metropolitanas Unidas, com especialização em Administração Mercadológica e Marketing pela FGV e ESPM. Foi Diretor da Associação de Dirigentes de Vendas do Brasil - ADVB e Presidente da Comissão de Varejo dessa associação. É palestrante de cursos e seminários da Associação Brasileira de Anunciantes - ABA, Foi Diretor Operacional da Companhia Brasileira de Distribuição - Grupo Pão de Açúcar de maio de 1986 até julho de 1993, Colabora com as empresas do Grupo MRV desde setembro de 2000 como responsável pela política comercial, coordenação e operacionalização da venda de imóveis, pesquisas de mercado, desenvolvimento de novos negócios e estratégia corporativa.

Homero Aguiar Paiva - Diretor Executivo de Produção.

Foi eleito para o cargo de Diretor Executivo de Produção da Diretoria Executiva da Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 02 de junho de 2006. É formado em Engenharia Civil na PUC - MG em 1984 e pós-graduado em Engenharia de Qualidade e Produtividade em 1991, pela Sociedade Mineira de Engenharia - MG, Tem um MBA em Gestão de Negócios pelo IBMEC/BH em 2000. Ingressou no Grupo MRV em 1987 como engenheiro, ascendendo a Supervisor de Engenharia em 1989. Em 1996 passou a ser Diretor Técnico e desde 2004 é seu responsável pela Vice Presidência de Produção.

Júnia Maria de Sousa Lima Galvão - Diretora Executiva de Administração e CSC.

Foi eleita para o cargo de Diretora Executiva de Administração e CSC da Diretoria Executiva da Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 24 de janeiro de 2007. É graduada em Ciências Contábeis, pós-graduada em Gestão Financeira e Negócios Internacionais pela Fundação Dom Cabral, pós-graduada em Recursos Humanos e em Sistemas de Informação. Trabalhou até janeiro de 2007 na RM Sistemas, recentemente vendida à Totvs S.A., nas áreas administrativa, financeira e contábil, tendo sido responsável e procuradora da RM Sistemas por 10 anos, de 1996 a 2006.

José Adib Tomé Simão - Diretor Executivo de Crédito Imobiliário.

Foi eleito para o cargo de Diretor Executivo de Crédito Imobiliário da Diretoria Executiva da Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 02 de junho de 2006. É graduado em engenharia civil em 1969 pela Faculdade de Engenharia da Universidade Federal de Minas Gerais. Em 1972 foi professor da antiga Escola de Engenharia Kennedy, em Belo Horizonte. De 1973 a 1986, em São Paulo, foi diretor da filial da Delphos Engenharia S.A, sediada em Belo Horizonte. De 1987 a 1988, foi assessor especial do Ministro-Chefe da Secretaria de Planejamento e Coordenação da Presidência da República. Iniciou em 1989 seu vínculo com o Grupo MRV, nas áreas técnicas, administrativa e comercial, passando a seu diretor administrativo a partir de 1999.

Hudson Gonçalves de Andrade - Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário.

Foi eleito para o cargo de Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário da Diretoria Executiva da Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 02 de junho de 2006. É graduado em Engenharia Civil pela Escola de Engenharia Kennedy em 1993. Iniciou sua vida profissional em 1980 no Grupo MRV como Técnico de Edificações. Foi nomeado Diretor de Projetos em 2000, tendo assumido a Vice-Presidência de Desenvolvimento Imobiliário em 2005

Rafael Nazareth Menin Teixeira de Souza - Diretor Executivo Regional.

Foi eleito na reunião do Conselho de Administração realizada em 08 de março de 2010. É graduado em Engenharia Civil pela Universidade Federal de Minas Gerais em 2003. Ingressou na MRV Serviços de Engenharia Ltda. em 1999, na condição de estagiário de Engenharia Civil, tendo adquirido larga experiência no setor imobiliário residencial e comercial. Durante este período ocupou os cargos de Engenheiro de Obras, Coordenador de Engenharia e Diretoria Técnica. Atualmente ocupa o cargo de Diretor Executivo Regional do Centro Oeste, Nordeste, Rio de Janeiro e Espírito Santo da MRV Engenharia e Participações S/A.



Management

Diretoria Executiva

Eduardo Fischer Teixeira de Souza - Diretor Executivo Regional.

Foi eleito para o cargo de Diretor Executivo Regional na reunião do Conselho de Administração realizada em 08 de março de 2010. É graduado em Engenharia Civil pela Fundação Mineira de Educação e Cultura- FUMEC em 2000. MBA em Finanças no IBMEC MG em 2003. Ingressou na MRV Serviços de Engenharia Ltda. em 1993, na condição de estagiário de Engenharia Civil, tendo adquirido larga experiência no setor imobiliário residencial. Durante este período ocupou os cargos de Engenheiro de Obras, Coordenador de Obras e de Diretor de Produção das regionais Campinas e São Paulo. Atualmente ocupa o cargo de Diretor Executivo Regional do Estado de São Paulo da MRV Engenharia e Participações S/A.

Lucas Cabaleiro Fernandez - Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário de Campinas e do Estado do Espírito Santo.

Foi eleito para o cargo de Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário de Campinas e do Estado do Espírito Santo da nossa Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 08 de março de 2010. É graduado em Administração de Empresas pela UNA, em 1978. É sócio fundador da Construtora Becker Cabaleiro, empresa de construção civil, em 1977 e da construtora CVG em 1986. É diretor da MRV desde 2006 e membro do Comitê de Desenvolvimento Imobiliário da MRV Engenharia e Participações S/A desde 9 de abril de 2007. É sócio-fundador e membro do conselho de administração do Intermedium, banco múltiplo, desde a sua constituição, em 1994.

Mônica Freitas Guimarães Simão - Diretora Executiva de Relações com Investidores

Foi eleita para o cargo de Diretora Executiva de Relações com Investidores da nossa Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 04 de maio de 2010. É graduada em Administração de Empresas pela Louisiana State University - EUA, possui MBA em Finanças pela Louisiana State University - EUA e MBA em Controladoria pela Universidade de São Paulo. Trabalhou de 1993 a 1998 na Cia. Cervejaria Brahma (AMBEV) como Gerente da Mesa de Operações Financeiras. De 1998 a 2003 trabalhou na TIM Maxitel, tendo como último cargo o de Diretora Financeira. Foi Diretora Financeira da Líder Aviação de 2003 a 2006. Ingressou na MRV Engenharia e Participações S.A. em novembro de 2006.

Maria Fernanda Nazareth Menin Teixeira de Souza Maia - Diretora Executiva Jurídica

Foi eleita para o cargo de Diretora Executiva Jurídica da nossa Companhia na reunião do Conselho de Administração realizada em 04 de maio de 2010. É graduada em Direito pela Faculdade Milton Campos em 2001 e pós graduada em Direito da Economia e da Empresa pela FGV em 2003. É membro efetivo da Comissão de Advocacia Corporativa da OAB/MG. Ingressou na MRV Serviços de Engenharia Ltda. em 1997, na condição de estagiária de Departamento de Cobrança. Durante este período ocupou os cargos de estagiária de Departamento Jurídico, Assistente Jurídico, Coordenadora de Departamento Jurídico, Superintendente Jurídico e Gestora Executiva Jurídica. Atualmente ocupa o cargo de Diretora Executiva Jurídica da MRV Engenharia e Participações S/A.



Desenvolvimento Imobiliário

Hudson Gonçalves Andrade

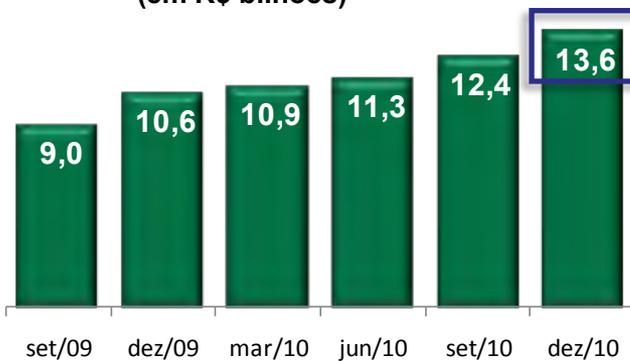
Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário





Banco de Terrenos 2010

Banco de Terrenos
(em R\$ bilhões)

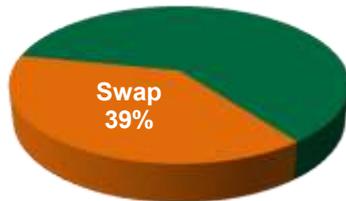


Estratégia de reposição do Banco de Terrenos:
Suportar 3,0 anos de vendas contratadas

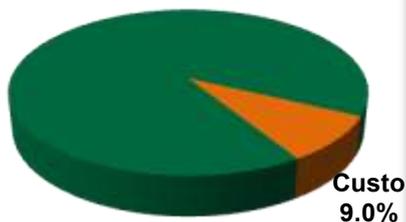
por estado em 31/dez/10 (R\$ bilhões)

SP.....	7,2	53%	RJ.....	0,7	5%	RS.....	0,4	3%	GO.....	0,2	2%	RN.....	0,1	1%
MG.....	2,1	15%	ES.....	0,5	4%	MT.....	0,2	2%	SC.....	0,2	1%	MS.....	0,1	1%
PR.....	1,0	7%	CE.....	0,5	3%	DF.....	0,2	2%	BA.....	0,1	1%	PE.....	0,0	0%

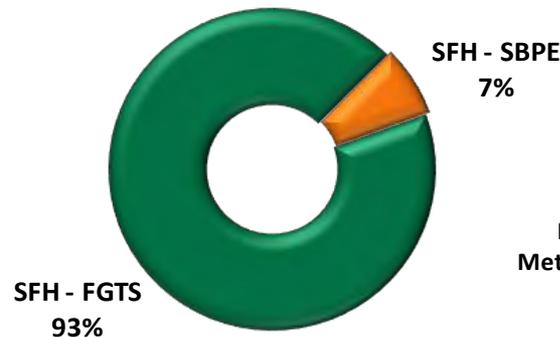
% Permuta / Custo dos Terrenos



% Custo Terreno / VGV



... perfil do funding em Dez/10



... por distribuição geográfica em Dez/10



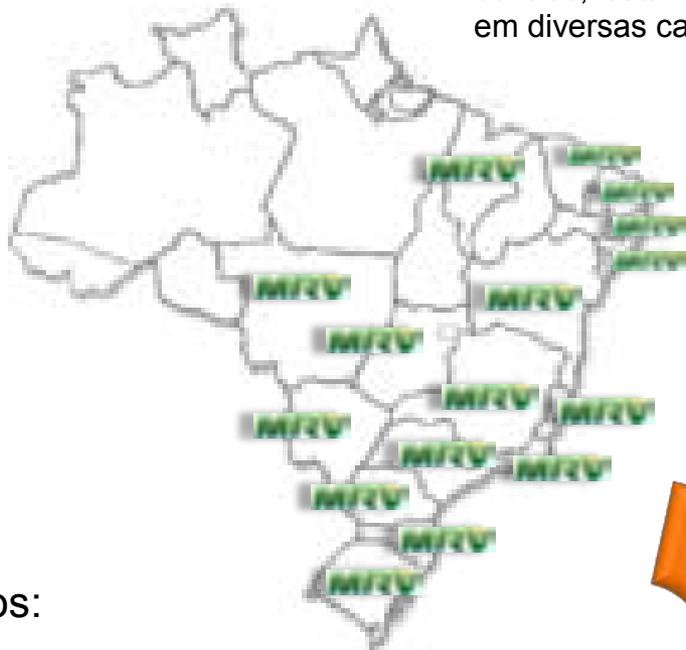


Banco de Terrenos: Vencendo o desafio

Expansão geográfica:

- Peça chave de competitividade
- Ganho de expertise, eficiência e resultados
- Formação de equipes locais = mais agilidade nos processos e no atendimento às demandas
- Aumento da participação nos mercados existentes e manutenção do plano de expansão: atuação em **90 cidades** e novos estados

▼ Nossa atuação é abrangente, além dos grandes centros, estamos presentes no interior dos estados e em diversas capitais com pouca concorrência:

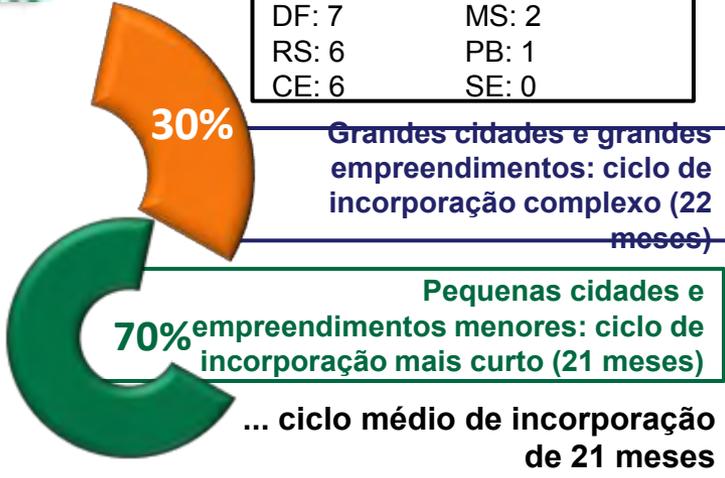
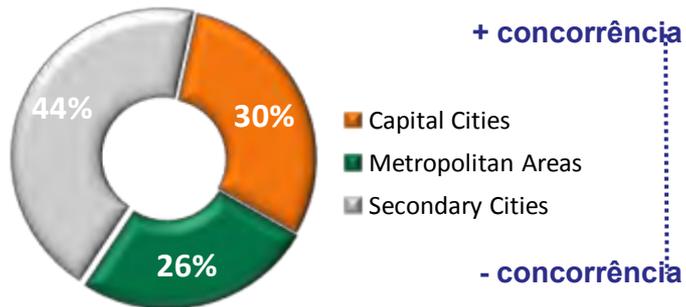


Distrib. Geográfica x Concorrência:

Concorrentes MRV por estado:

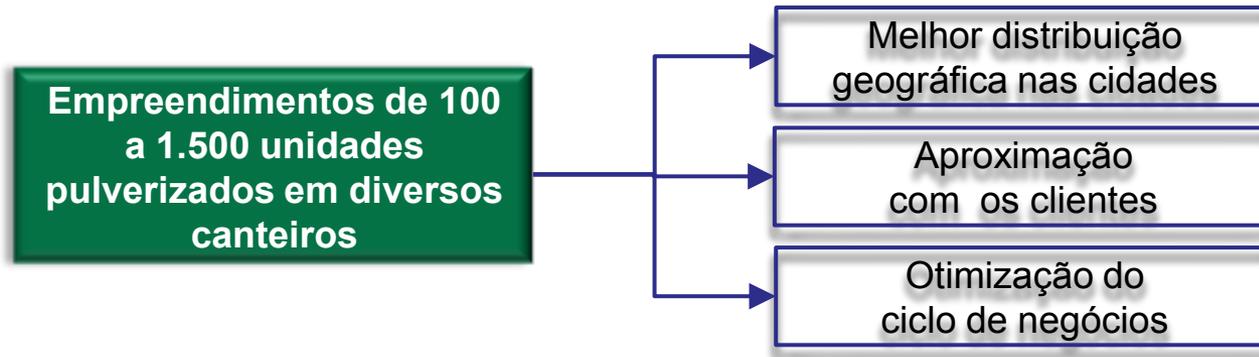
SP: 19	ES: 5
RJ: 14	MT: 4
MG: 10	RN: 4
GO: 10	SC: 4
BA: 10	PE: 4
PR: 9	AL: 3
DF: 7	MS: 2
RS: 6	PB: 1
CE: 6	SE: 0

Estratégia do Banco de Terrenos:

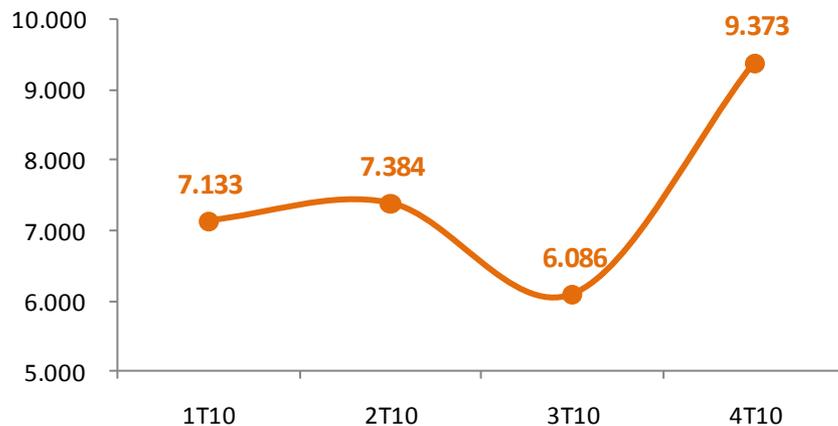




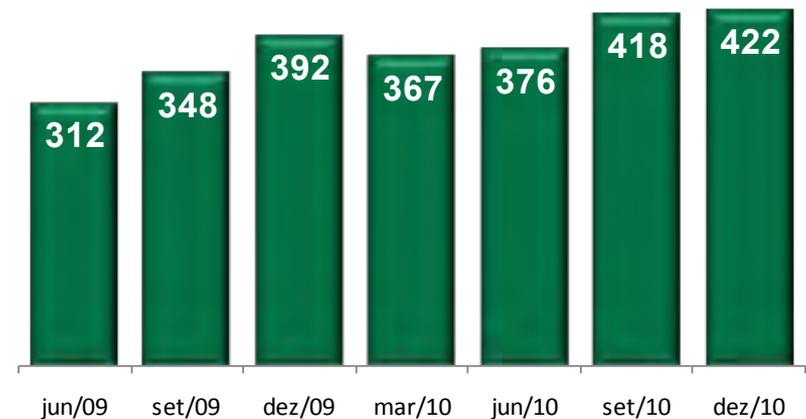
Banco de Terrenos: diversificação e ganhos de escala são diferenciais da



Valor Médio da Fração Ideal 2010 (R\$).....



... evolução do nº de unidades médio por empreendimento





Grande diversificação geográfica: alguns projetos

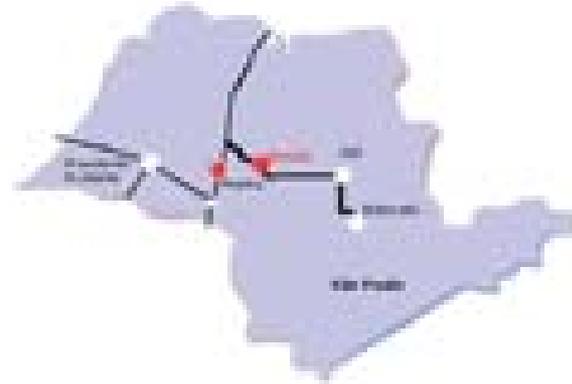




Desafios 2011

- ▼ Estruturar o DI para **aquisição** e **legalização** de áreas brutas: os “loteamentos”;
- ▼ Ampliar o número de cidades circunvizinhas das atuais ampliando nosso potencial de vendas;

Exemplo: Cidades de atuação: atual Bauru
e Marília. Cidades circunvizinhas: Jaú,
Botucatu e Presidente Prudente



- ▼ Attingir em 2011 um volume anualizado de Registros de Incorporação para 70 mil unidades, como parte da estratégia do Projeto “70 mil”.



Conclusões

- ✔ Produto certo + preço justo + localização correta = sucesso imobiliário;
- ✔ Com mais de 90% de foco no MCMV a MRV tem demonstrado que atuar na baixa renda com margens altas é uma missão que exige muito experiência e conhecimento profundo sobre todo o ciclo de negócios.



Vendas e Marketing

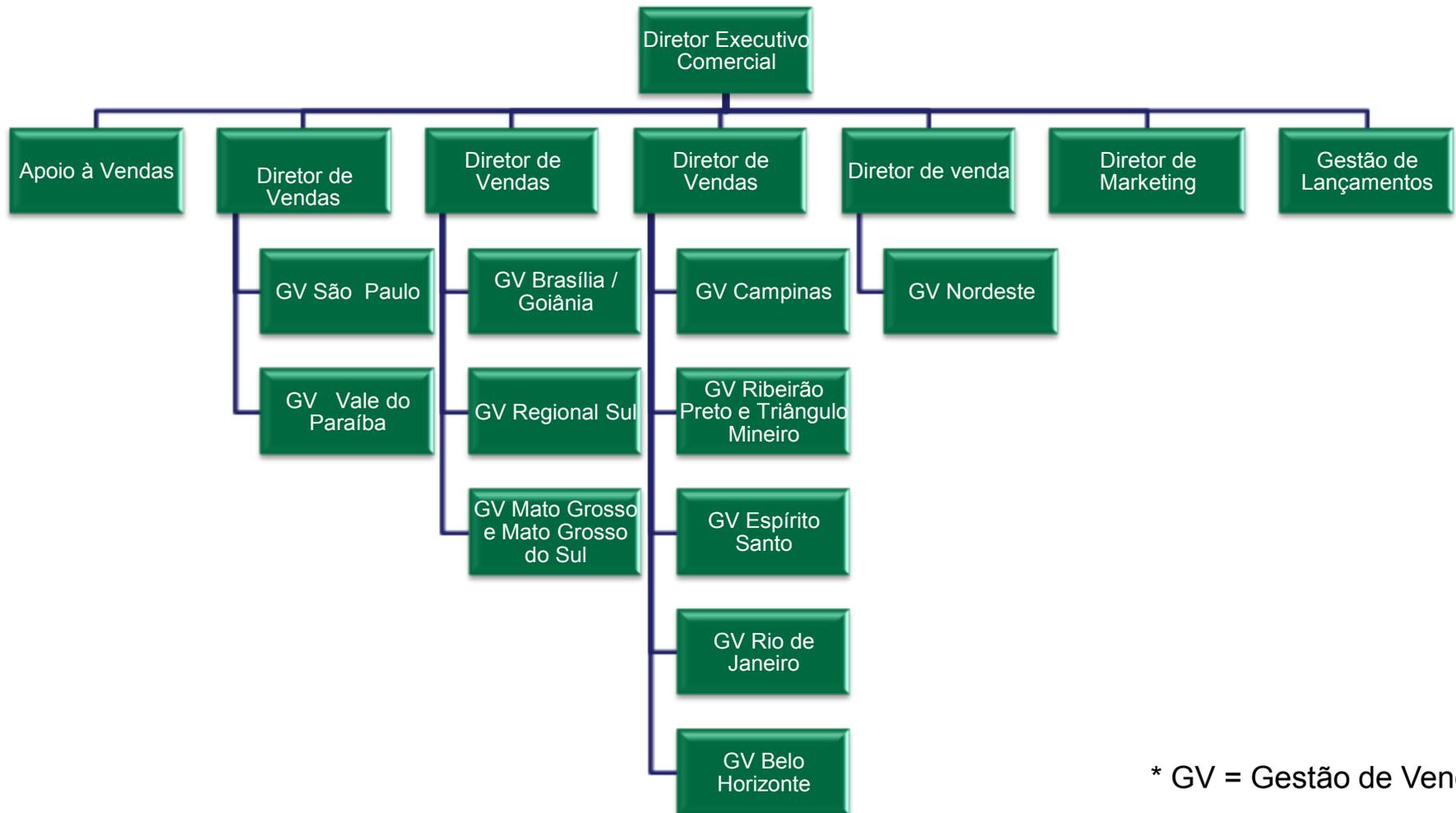
Eduardo Barretto e Rodrigo Resende

Diretor Executivo Comercial e Diretor de Marketing





Vendas e Marketing : Estrutura Organizacional



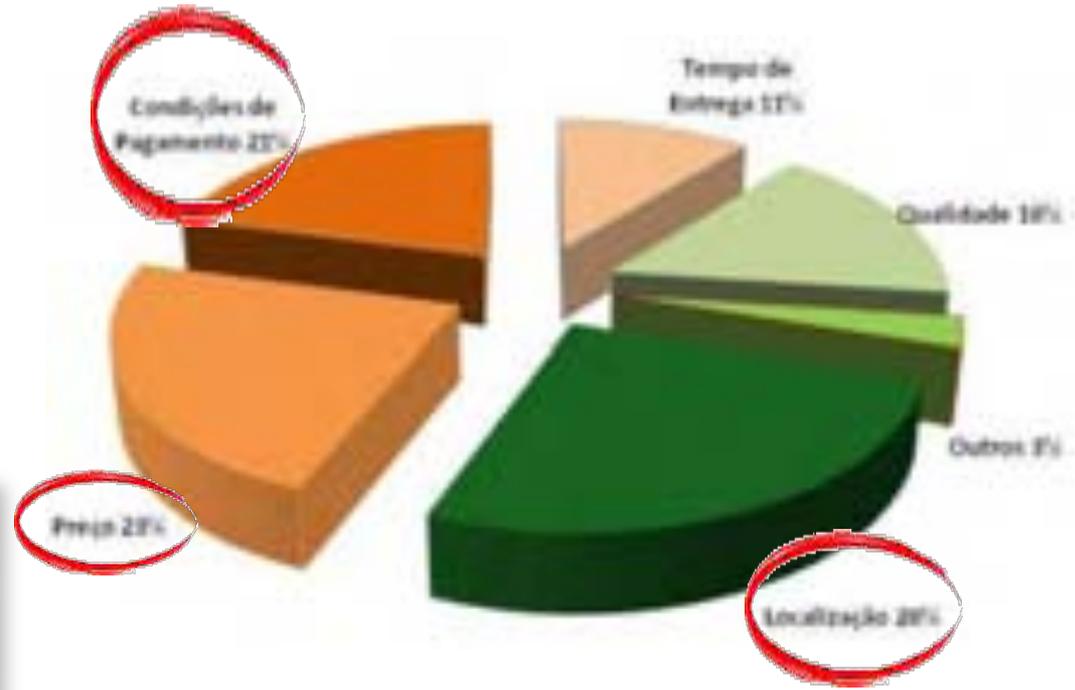
* GV = Gestão de Vendas



Estratégia orientada ao cliente



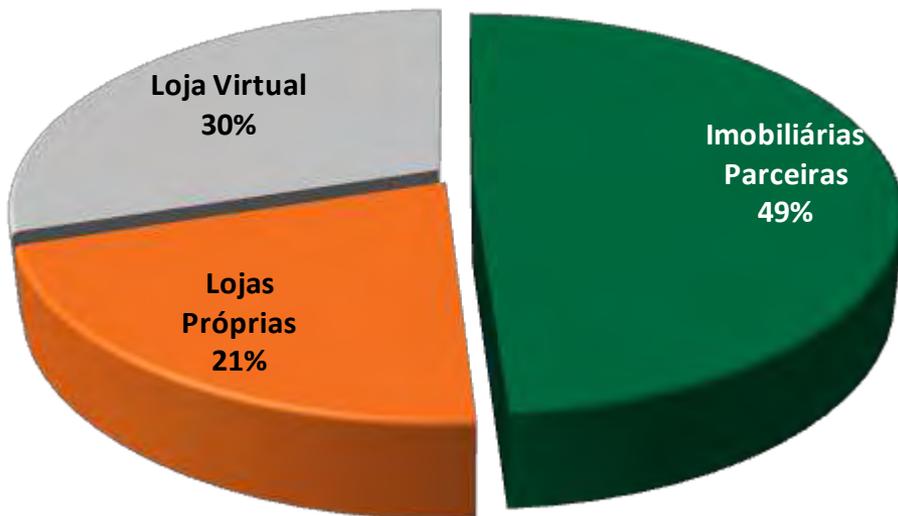
Estratégia Orientada ao Cliente





Vendas e Marketing

Canal de Vendas



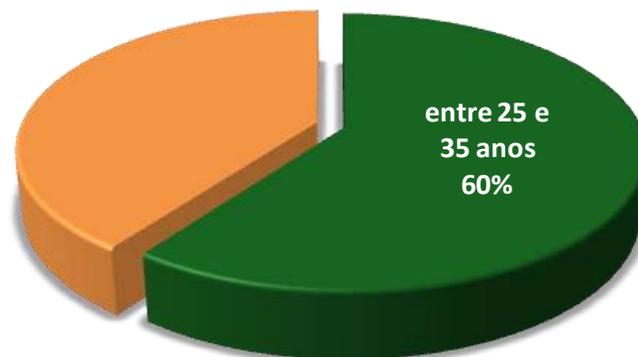
**Força de vendas: 2.500
corretores dedicados
exclusivamente à MRV**

- ✓ Marca Forte
- ✓ Campanhas nacionais padronizadas, promovendo redução de custos.
- ✓ Aumento na eficiência de vendas e redução de custo devido ao grande volume de vendas feitas pela equipe própria.
- ✓ Ganho de escala com projetos maiores.
- ✓ Baixo índice de cancelamento.

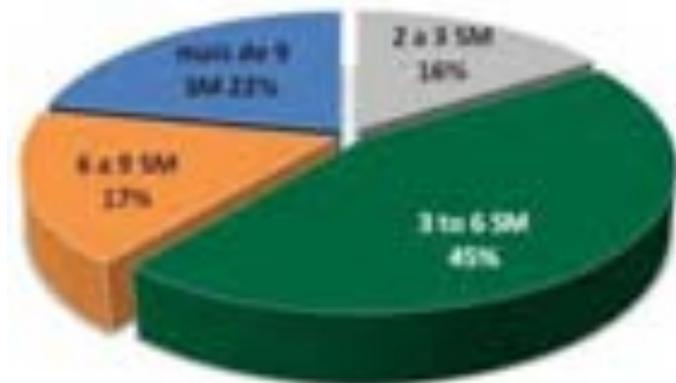


Perfil do Cliente

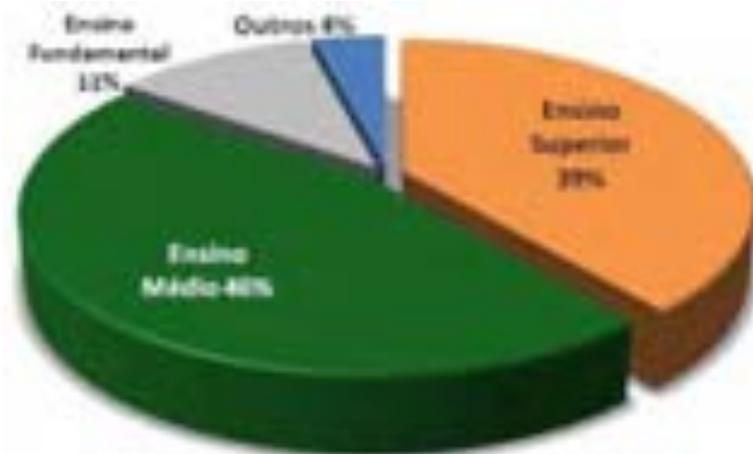
... os clientes MRV são jovens: 60% deles têm entre 25 e 35 anos (Primeiro Imóvel)



... aproximadamente 60% dos compradores dos apartamentos da MRV têm renda inferior ou igual a 6 salários mínimos



... 85% possuem ensino médio ou superior





Vendas e Marketing – Loja Virtual

Google trends



- ✓ Site mais acessado do setor (Fonte Google Trends for Websites): Média de 2.0 milhões de visitas por mês.
- ✓ Agencia WEB interna.



Vendas e Marketing – Loja Virtual



- ✓ Centro de atendimento em BH composto por 200 corretores, 4 gerentes.
- ✓ Estruturas de atendimento espalhadas por todo país.
- ✓ 3 mil atendimentos realizados por dia (Chat+email).
- ✓ Funcionamento 24 horas por dia / 7 dias por semana.



Vendas e Marketing – Loja Virtual

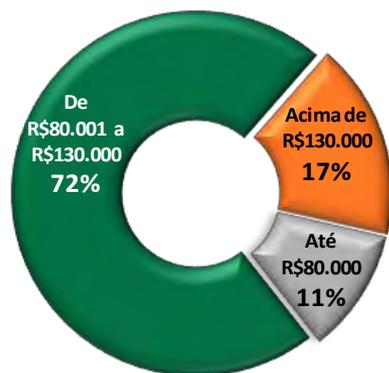
- ✓ 30% das vendas são geradas pela internet
- ✓ Menor custo de mídia = 0,8 % da venda contratada (média 2010)
- ✓ Fonte formadora de Banco de Dados = 1,6 milhões de clientes potenciais cadastrados.
- ✓ Interação de baixo custo por email = 3 milhões de e-mails enviados por mês de forma sistemática e segmentada.
- ✓ Construtora mais seguida nas mídias sociais : 15 mil seguidores pelo Twitter.



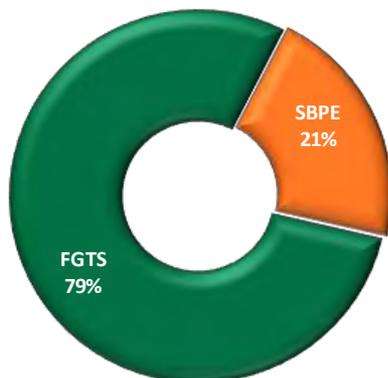


Lançamentos (%MRV em R\$)

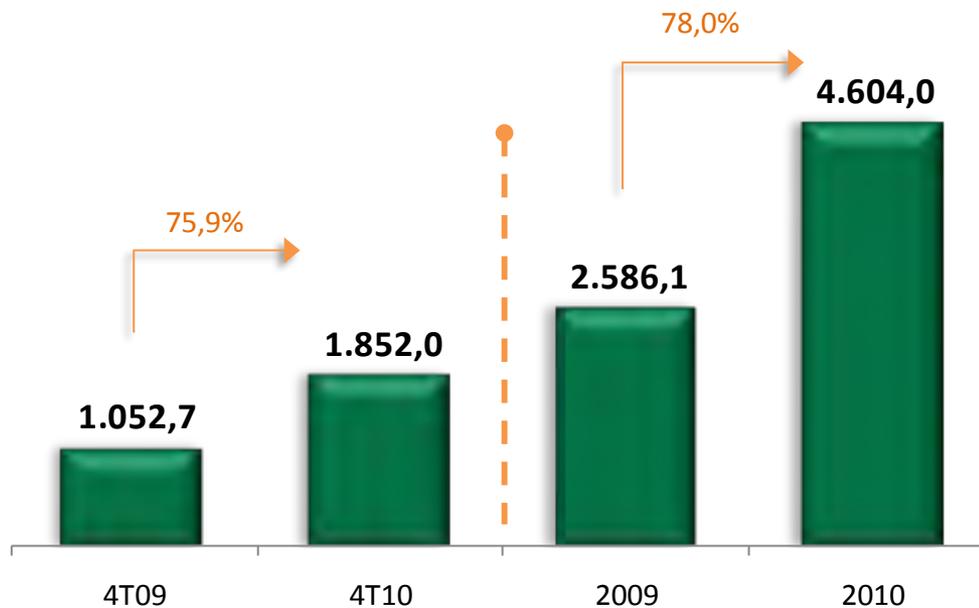
... Por faixa de preço em 2010



... Por Fonte de Financiamento em 2010



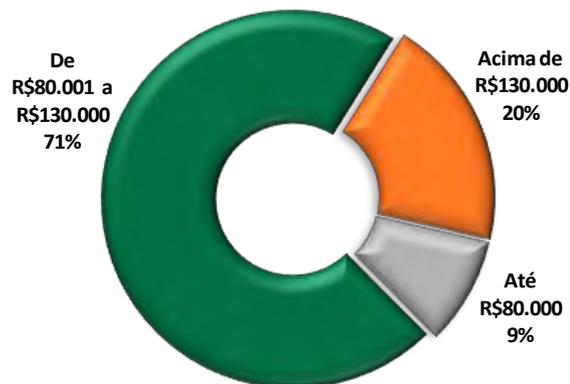
Lançamentos
(R\$ milhões)



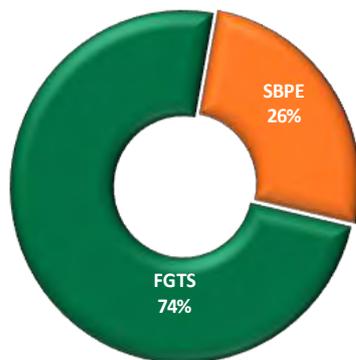


Vendas (%MRV em R\$)

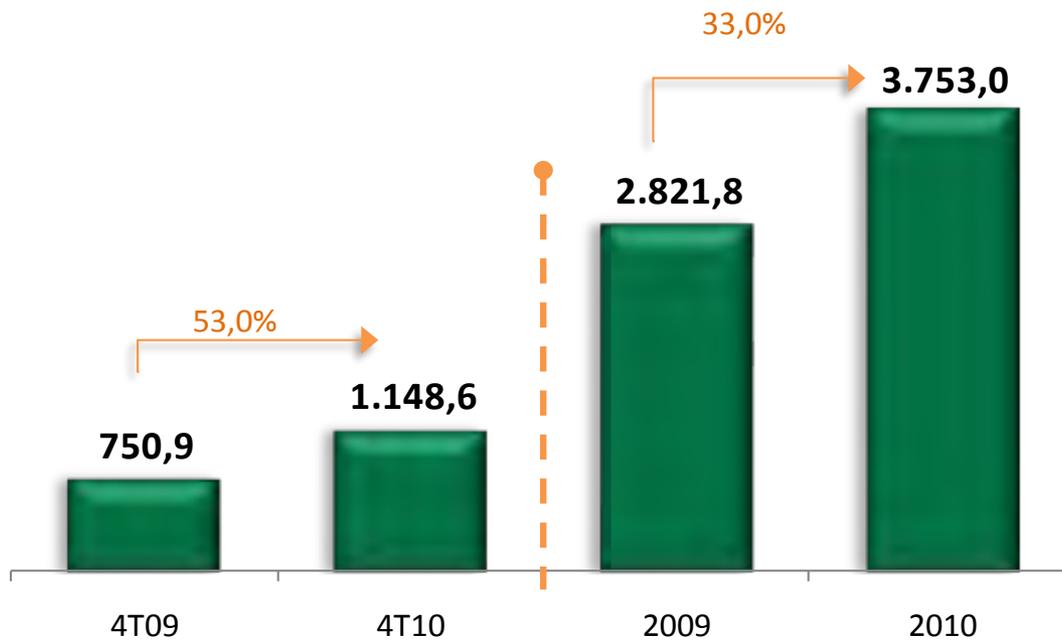
... Por faixa de preço em 2010



... por fonte de financiamento em 2010



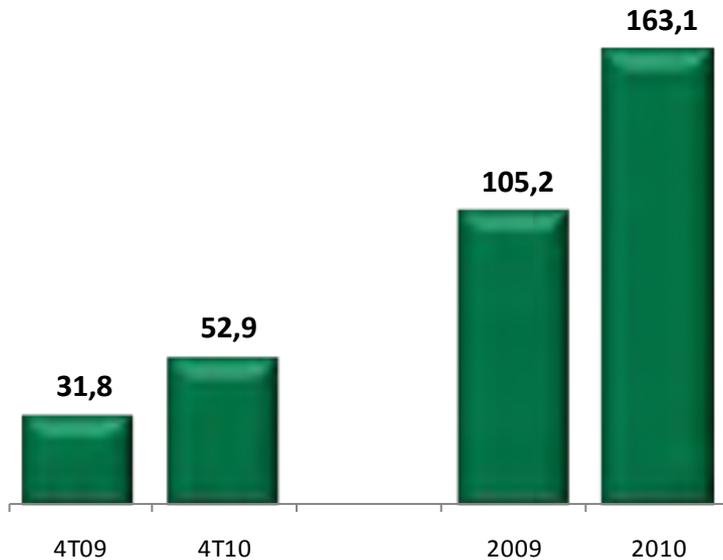
Vendas (em R\$ milhões)



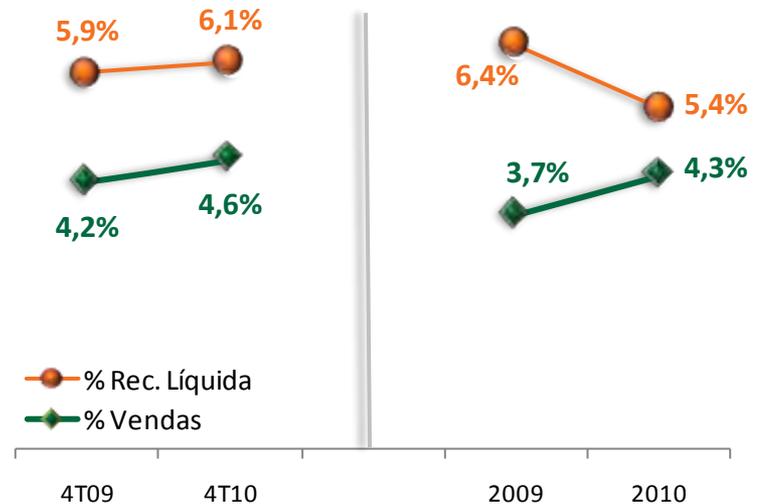


Despesas Comerciais

Despesas Comerciais (em R\$ milhões)



% Desp. Comerciais / Vendas Contratadas (%MRV)
E % Desp. Comerciais / Receita Líquida



Modelo de vendas padronizado



Controle centralizado em Belo Horizonte

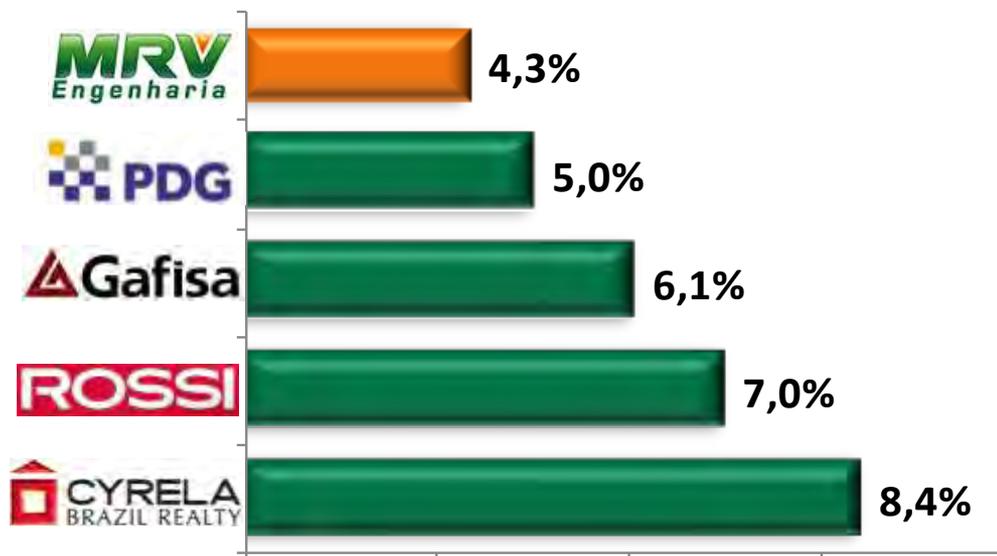


... Gerando economia de escala e diluição de custos



Benchmark: Despesas Comerciais

Despesas Comerciais / Vendas Contratadas (%) – 2010



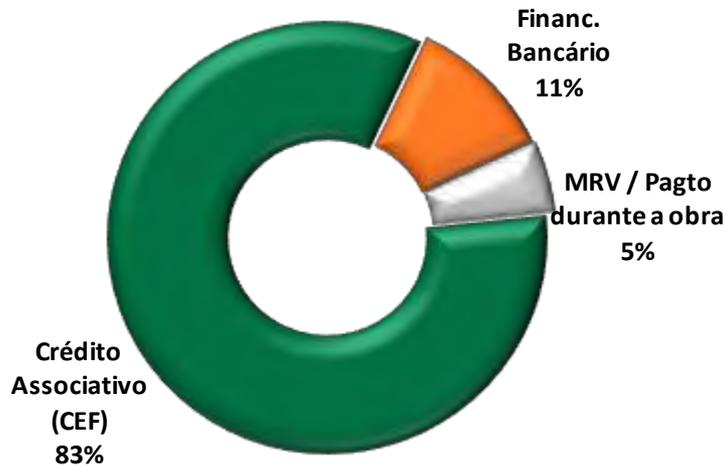
Obs.: calculado sobre o % de vendas sem parceiros (ex: %MRV)

Fonte: Realeses das empresas

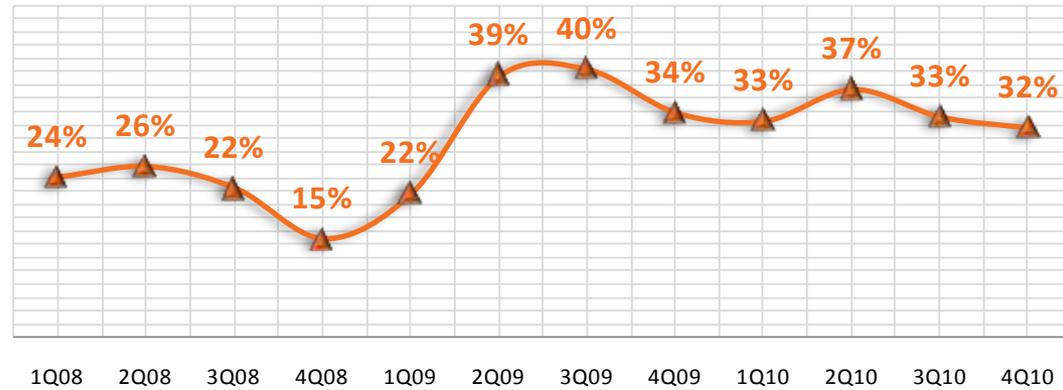


Marketing e Vendas

Vendas 2010
por tipo de financiamento



Vendas sobre Oferta

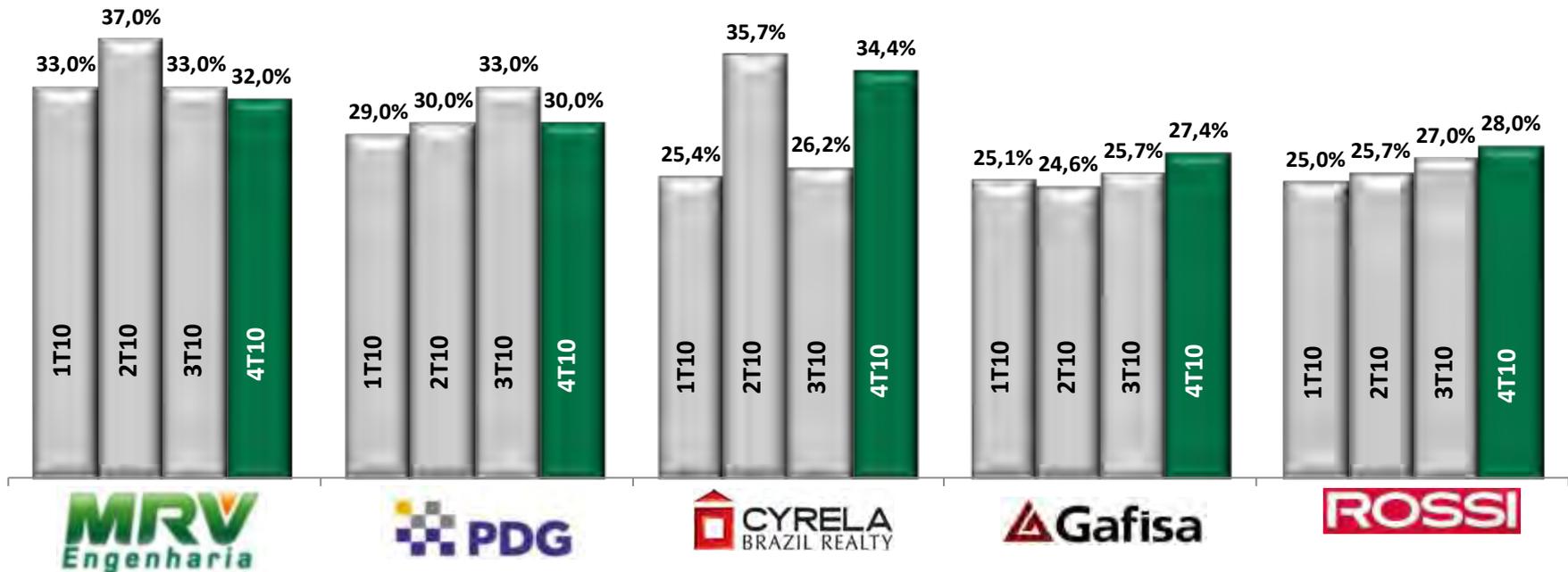


Vendas sobre oferta = $Vendas / (Estoque\ Inicial + Lançamentos)$



Performance : Velocidade de Vendas

VSO (vendas sobre oferta) - 2010



Vendas sobre oferta = $Vendas / (Estoque\ Inicial + Lançamentos)$

* 5 maiores

Fonte: Realeses das empresas



Produção

Rafael Souza

Diretor Executivo Regional





Sólido Corpo Técnico



Tempo Médio de Casa: 6 anos
Dos 44 supervisores, 21 são acionistas

Tempo Médio de Casa: 4,2 anos
Dos 196 engenheiros, 58 são acionistas

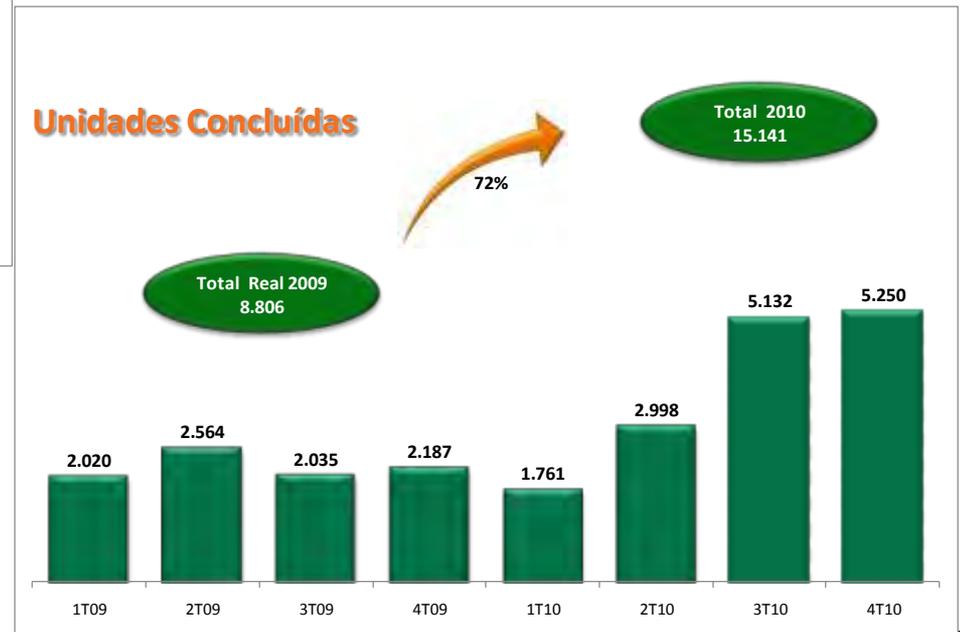


Capacidade Operacional em constante crescimento...

Unidades Produzidas



Unidades Concluídas





Canteiros de obras

- Equipe Estratégica de Equipamentos
- Mecanização das obras
- Simplificação dos Projetos
 - maior quantidade de projetos “Parque” elaborados
 - redução de coberturas
- Canteiros cada vez maiores
 - maior otimização de processos
 - custos indiretos diluídos em maior número de unidades



Manipulador telescópico



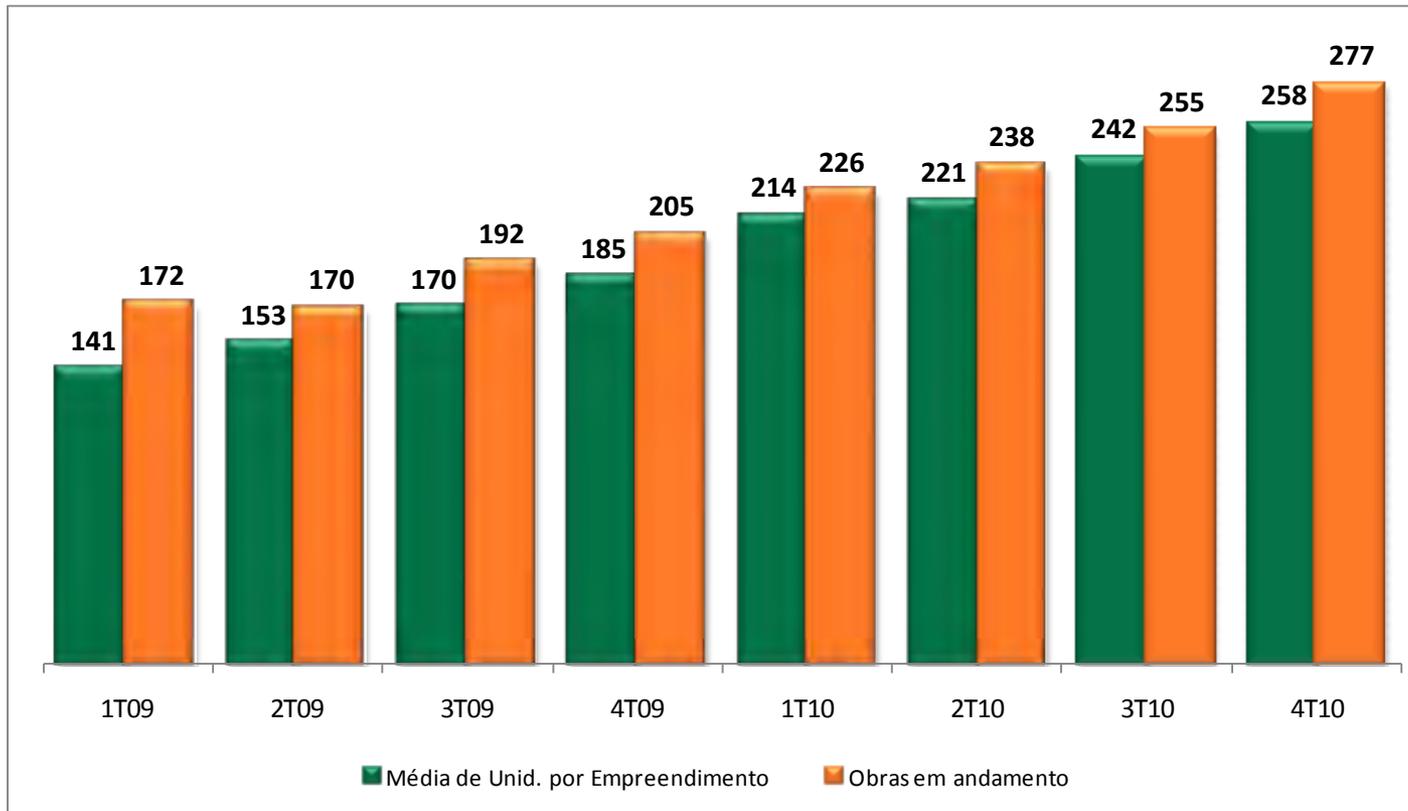
Mini-carregadeira



- Áreas externas feitas juntamente com a estrutura.



Obras em Andamento e Média de Unidades por Empreendimento



Ganhando escala e diluindo custos fixos...



Treinamentos

- Treinamentos constantes dos colaboradores;
- Desenvolvimento e Qualificação da mão de obra.





Evolução da Mão-de-Obra



Aumento de
Produtividade por
Colaborador

Aumento da
Capacidade de
Produção

Aumento da
Mão-de-obra de
Produção



Processo Construtivo MRV

Alvenaria Estrutural

31 anos de *Know How* neste segmento.

Menor custo / m²

Melhor controle orçamentário

Maior velocidade e facilidade de construção

Atende os padrões alto e baixo

Maior produtividade por operário

Alta durabilidade e baixa manutenção

Preços competitivos e melhores margens



Processo Construtivo MRV

Fundação

Cinta-
mento

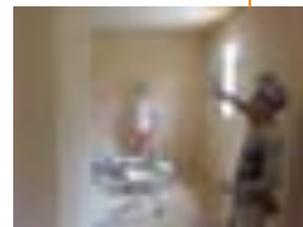
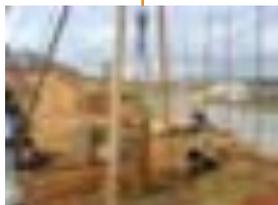
Estrutura -
Alvenaria e
Laje

Gesso

Acaba-
mento

Pintura

Limpeza





Novas Tecnologias

EXPERIÊNCIAS



Parede de Concreto



Laje Pronta (içada)



Estruturas pré-moldadas

Estas novas tecnologias possuem um custo de implementação superior aos tradicionais, porém a MRV sempre acompanha os novos métodos de construção em busca da inovação.



Novas Tecnologias

Parede de Concreto



Obra: Reserva Belo Verde

Cidade: Mauá/SP





Novas Tecnologias

Laje Pronta (Içada)

1) Preparação das lajes no chão



2) Caminhão Munk retirando laje já concretada





Novas Tecnologias

3) Içamento da laje sobre as alvenarias



4) Lajes do pavimento já colocadas





Novas Tecnologias

Estruturas Pré-moldadas

Baldrame e Blocos de coroamento



Lazer / Estacionamento





Tecnologias Já Testadas

Dry Wall



Steel Frame





Controle

Equipe de Controle:

- 3 Gestores;
- 20 Engenheiros;
- 10 Encarregados de Almoxarifos;
- 12 Auxiliares de Engenharia;



Controle Rigoroso de Custo de Construção

Canteiros de obras informatizados: todos os canteiros de obras possuem computadores conectados à internet e ao sistema integrado da empresa.





Controle Rigoroso de Custo de Construção

MRV Obras: Software criado pela própria empresa. Interface com nosso ERP (SAP).
É utilizado por todas as obras. Objetivo: Simplificação.





Controle Rigoroso de Custo de Construção

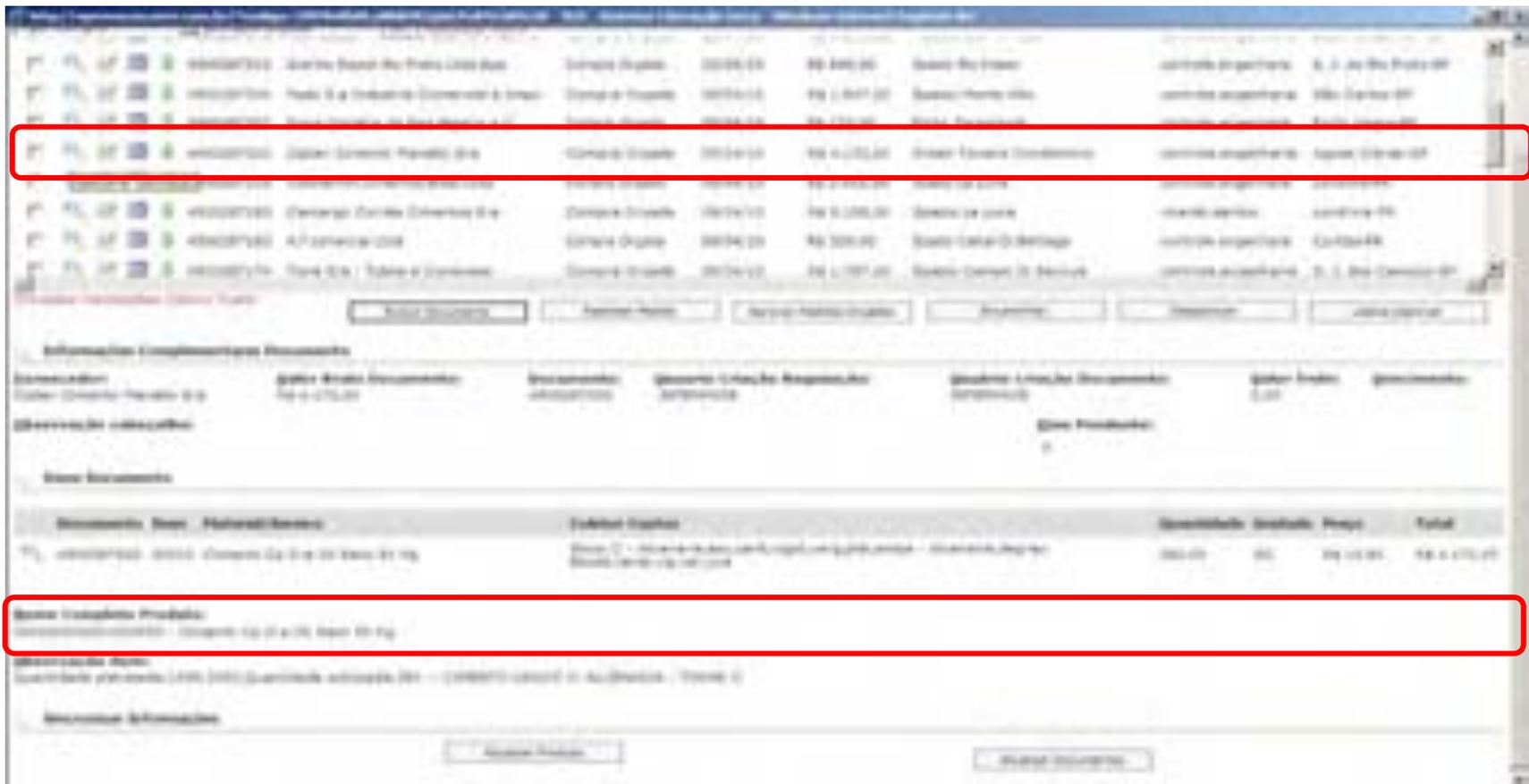
Controle de Medição no Sistema: os apartamentos já medidos não têm como serem medidos em duplicidade





Controle Rigoroso de Custo de Construção

Sistema de Liberação de Documentos: todas as solicitações de compras e medições são conferidas e aprovadas pela área de Controle antes de ir para o Fornecedor e antes do pagamento.'



The screenshot displays a software interface for managing purchase orders. At the top, there is a list of purchase orders with columns for description, status, date, and amount. One row is highlighted with a red box.

Below the list, there are several buttons: "Novo Documento", "Alterar Item", "Alterar Valor Documento", "Cancelar", "Imprimir", and "Atualizar".

The main section is titled "Informações Complementares Documento" and contains the following data:

Descrição:	Valor Bruto Documento:	Documentos:	Quantia Liberação Resposta:	Quantia Liberação Documento:	Valor Total:	Comentários:
Order - Ordem - Pedido 010	R\$ 4.275,00	00000000	00000000	00000000	0,00	

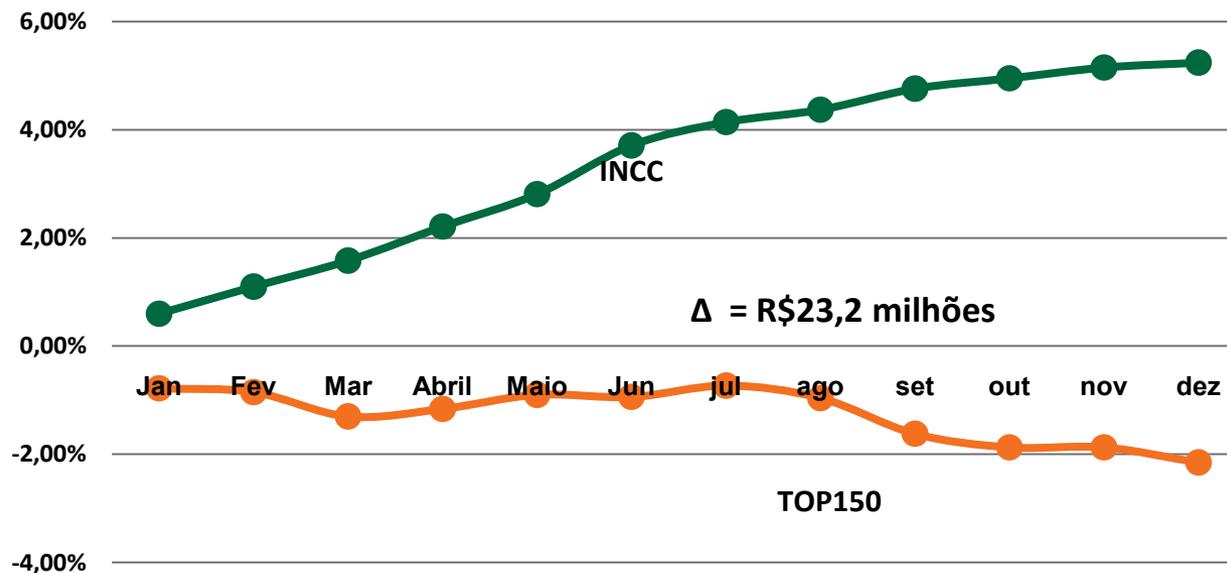
Below this, there is a section for "Dados Documento" with a table:

Documento Desc.	Material/Serviço	Unidade	Quantidade	Medida	Preço	Total
010 - Ordem - Pedido 010	010 - Ordem - Pedido 010		00,00	00	R\$ 0,00	R\$ 4.275,00

At the bottom, there is a section for "Dados Transmissão Produto" with a red box around it, containing the text: "010 - Ordem - Pedido 010".



Suprimentos



INCC Materiais, Serviços e Equipamentos (coluna 35 – FGV)

- Relatórios mensais de gerenciamento dos preços
→ TOP150 – representa 90% dos custos das obras com materiais e serviços.
- TOP150 comparado com o INCC (materiais, serviços e equipamentos) mensalmente
→ 3,5% abaixo do INCC em 2010 – R\$23,2 milhões economizados.



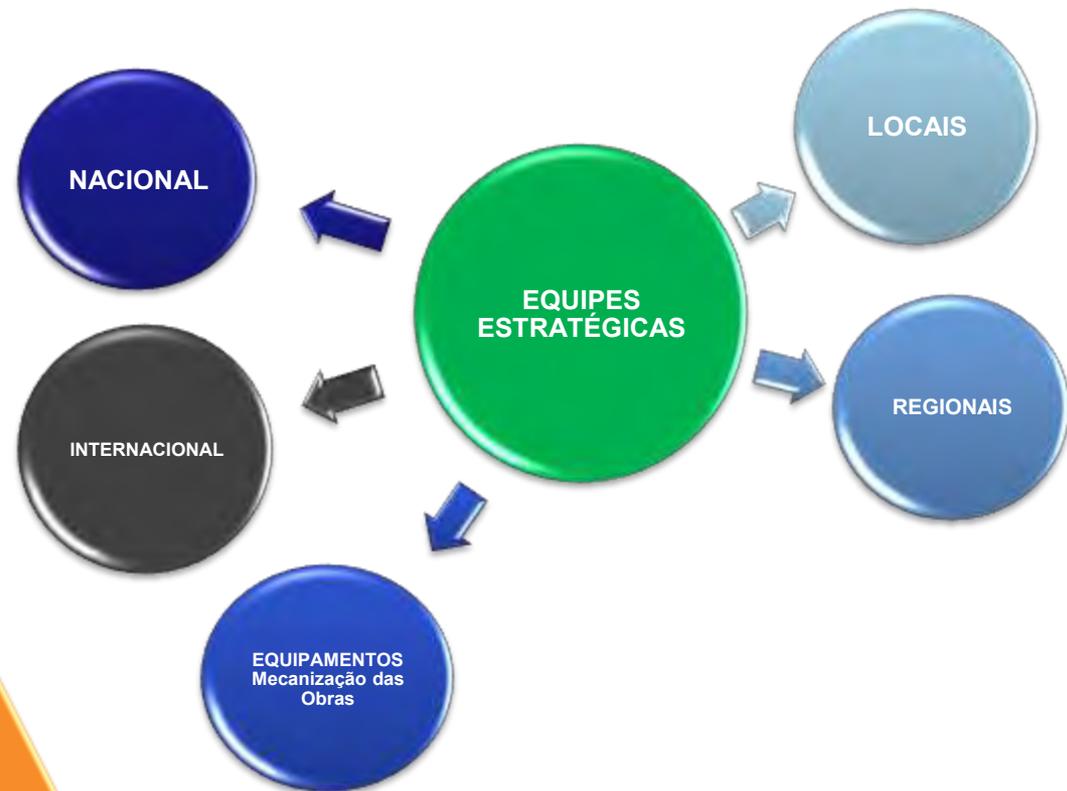
Suprimentos



Todas as obras realizam os pedidos via LOF → Lista Oficial de Fornecedores.



Suprimentos





Crédito Imobiliário

José Adib

Diretor Executivo de Crédito Imobiliário





Crédito Imobiliário

- ✓ Responsável pela contratação de financiamento à construção e de financiamento ao cliente.
- ✓ Gestão voltada para a otimização do fluxo de caixa do empreendimento.
- ✓ Responsável pela concessão de crédito aos clientes da MRV – 100% das vendas passam por uma análise de crédito criteriosa.
- ✓ Área operadora do Correspondente Caixa Aqui.



Evolução da Estrutura do Crédito Imobiliário

- ✓ Equipe própria composta por 244 colaboradores.
- ✓ Assessoria terceirizada de 40 correspondentes credenciados pela CEF, com cerca de 240 profissionais dedicados à MRV.
- ✓ Equipe total: 484 profissionais.



Parceria com a CEF há quase 30 anos

A MRV:

- ✓ É a empresa que mais contribui nas contratações do programa MCMV, tanto nas contratações PJ quanto PF;
- ✓ Detêm 35% das contratações PJ do grupo das grandes empresas, na faixa de 3 a 10 salários mínimos, 45,6% dos desligamentos, e 5% de todas as contratações Brasil do MCMV (0 a 10 SM).
- ✓ É a empresa que tem mais unidades protocoladas na CEF, a contratar;
- ✓ É a empresa que se relaciona com mais superintendências regionais da CEF (37 em 78).

		Status 31 Dez-2010	CAIXA	MRV Engenharia	
Assinado	(unidades)	1.005.028	50.384	5%	
	00-03 SM	574.874	0		
	03-10 SM	430.154	50.384	12%	
	(VGV R\$milhões)	R\$ 51.310	R\$ 4.987	10%	

Fonte : Caixa e MRV

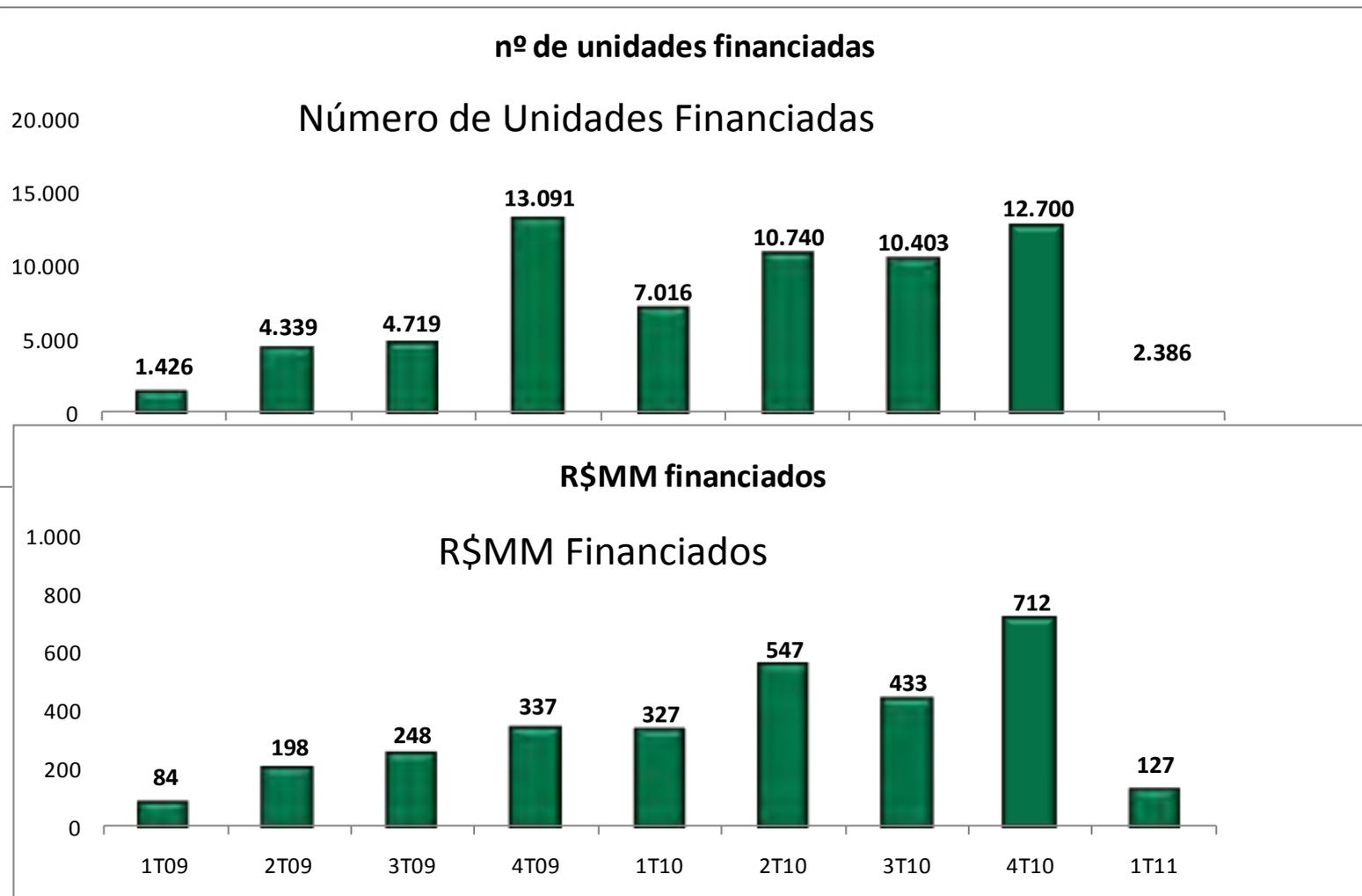


Unidades Protocoladas na CEF a Contratar – ref. 04/04/2011

Estado	Sem Laudo de Eng	Com Laudo de Eng Sem Impacto	Impactado	Total
BA	400	0	0	400
CE	556	248	320	1.124
CPS	2.220	0	0	2.220
DF	3.781	0	0	3.781
ES	3.028	0	0	3.028
GO	7.464	448	1.885	9.797
MG	2.776	0	0	2.776
MS	532	0	0	532
MT	480	0	0	480
PR	767	0	2.032	2.799
RJ	3.847	0	237	4.084
RN	1.671	374	0	2.045
SC	370	0	0	370
SP	22.399	1.051	4.872	28.322
Total Geral	50.291	2.121	9.346	61.758



Unidade

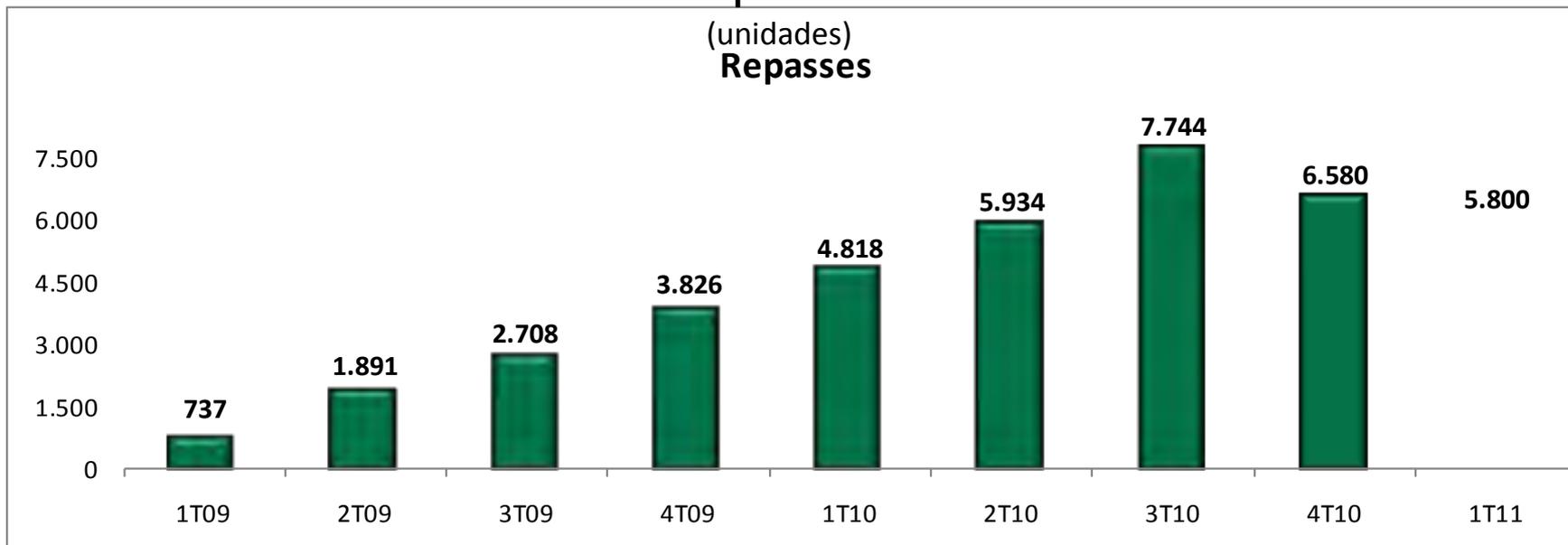




Evolução dos Repasses para Pessoa Física – 2009/2010/2011

Repasses

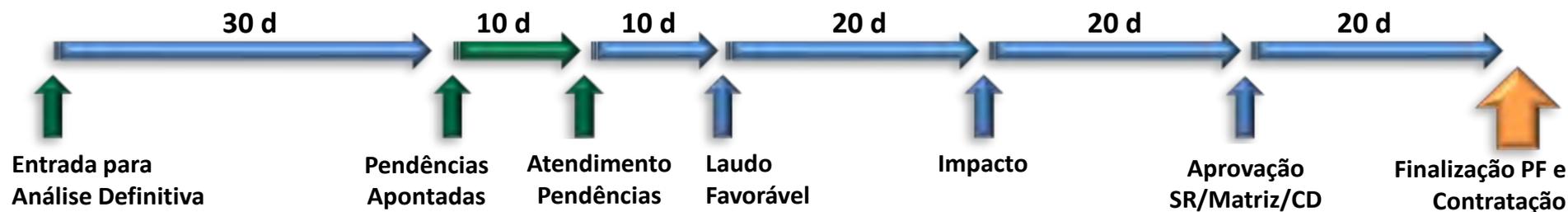
(unidades)
Repasses





Velocidade Operacional CEF – Pessoa Jurídica

Antes do MCMV – Total de 110 dias da entrada para análise até a contratação.



Após MCMV – Total de 80 dias – redução no tempo de impacto e de finalização dos contratos de PF



Legenda

- MRV
- CEF



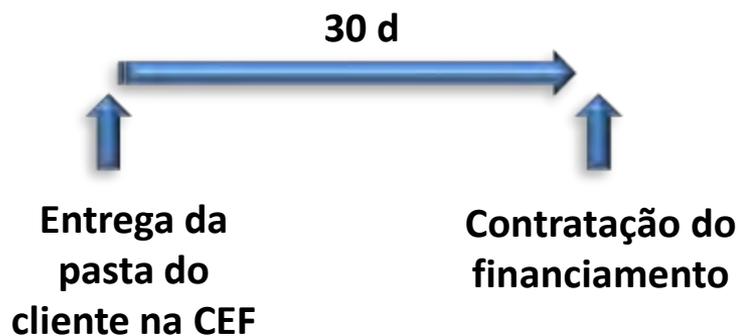
Evolução do Correspondente Caixa Aqui – Pessoa Física (PF)

- ✓ Executaremos, quando o sistema operacional estiver 100%, 90% do processo de desligamento de clientes, compartilhando o processo com as agências da CEF.
- ✓ Operação via web diretamente no sistema da CEF: consulta de restrição cadastral, pré-aprovação do cliente e de seu crédito.
- ✓ Atividades realizadas pela CEF: atestar a conformidade do processo e autorização da emissão dos contratos.



Velocidade Operacional CEF – Contratação de Financiamento PF

Até março/2011.

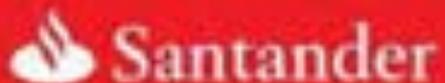


A partir de abril/2011, em função do CCA Pleno.





Parceria com outros bancos



- ✓ Contratação de R\$ 307 MM de financiamento à construção de janeiro a dezembro de 2010.
- ✓ Implantação de plataformas nas capitais para o desligamento dos clientes.
- ✓ Financiamento das unidades elegíveis ao *funding* do FGTS com as mesmas taxas da CEF.
- ✓ Assinatura dos contratos de financiamento dos clientes a partir da emissão do habite-se, visando a entrega antecipada de chaves.



Parceria com outros bancos



- ✓ Assinamos, em agosto de 2010, um contrato de parceria com o Banco do Brasil para financiar R\$ 200 milhões de custo de obras.
- ✓ Assinamos em 03/11/2010 o primeiro contrato de financiamento a produção.
- ✓ Andamento de Projeto Piloto no modelo do Crédito Associativo e no MCMV.



- ✓ Iniciamos Projeto Piloto em Campinas com o HSBC para o financiamento à construção e desligamento dos clientes.