# MRV Day Sell Side

**05 de Dezembro de 2012**





## Agenda

| Horário | Apresentação |
|---|---|
| 09h00 – 10h00 | Abertura – Rubens Menin, CEO |
| 10h00 – 12h30 | Desenvolvimento Imobiliário |
| | Vendas e Marketing |
| | Produção |
| | Crédito Imobiliário |
| | Centro de Serviços Compartilhados |
| | Finanças |
| | LOG Commercial Properties |

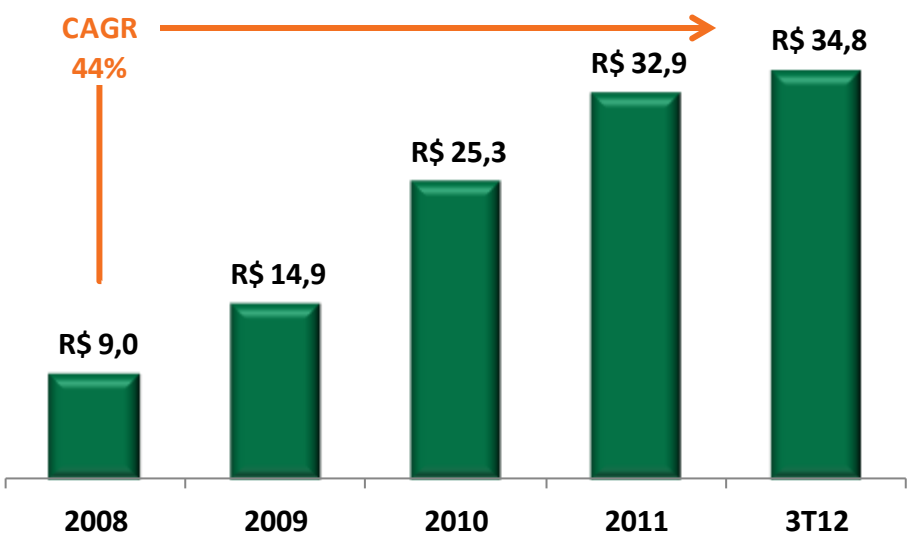
# Rubens Menin

## Presidente

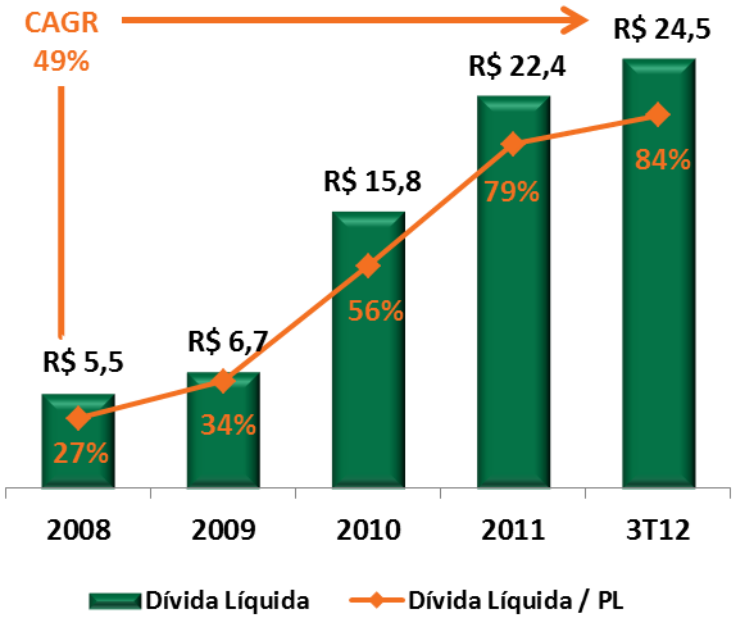


# Evolução do Endividamento – Há espaço para novas captações ?

## Dívida Total
(em R$ bilhões)




## Dívida líquida
(em R$ bilhões)

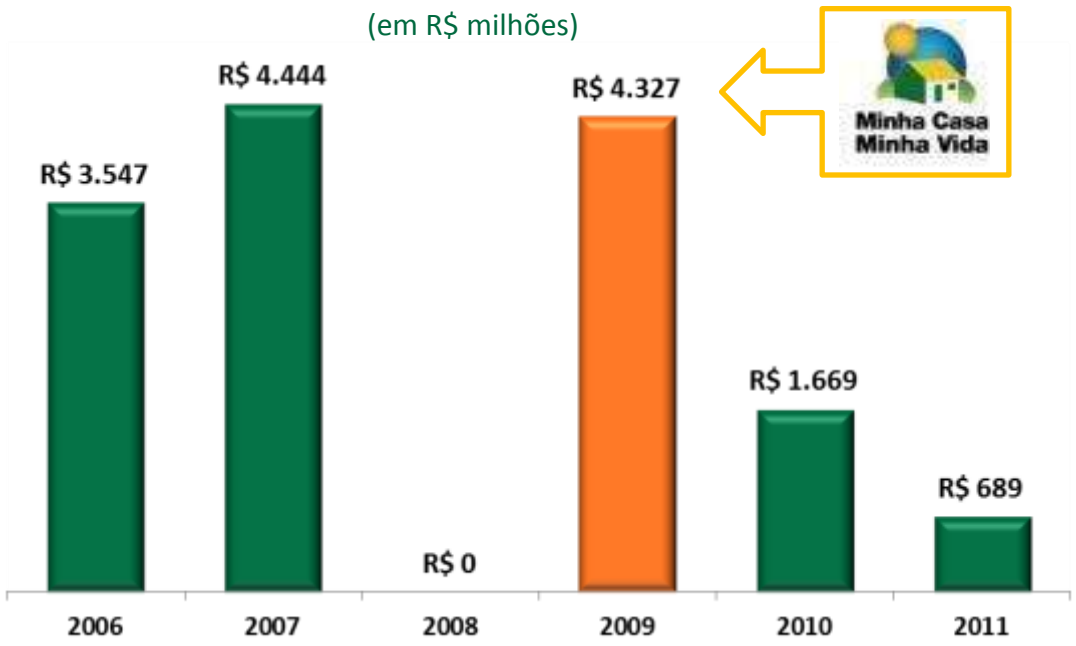



Fonte: Relatórios das Companhias – MRV, Cyrela, Gafisa, PDG, Rossi, Brookfield, CCDI, Viver, Even, Rodobens, Trisul, Tecnisa, Direcional, Eztec .

# Aportes de Capital – Emissões de ações por Construtoras Brasileiras*

## Baixo valuation + Aversão risco = Restrições a novas emissões

**Volume de Emissões**
(em R$ milhões)




**Volume total levantado entre 2006 e 2011: R$ 14,7 bilhões**

* Construtoras analisadas: MRV, Cyrela, Gafisa, PDG, Rossi, Brookfield, CCDI, Viver, Even, Rodobens, Trisul, Tecnisa, Direcional, Eztec .
Fonte: BM&Fbovespa – Ofertas públicas primárias, IPO+Follow On.

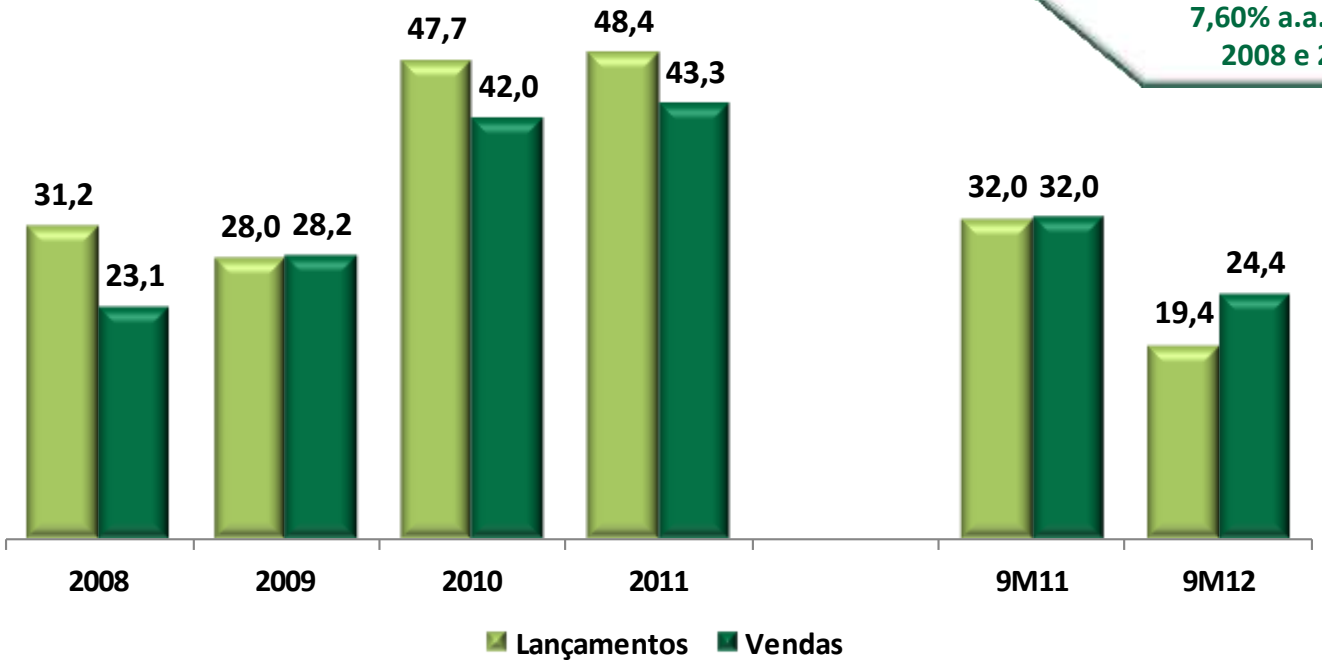


# Histórico de Lançamentos e Vendas – 9M12 mostra desaceleração de atividade

## Lançamentos x Vendas Contratadas

(em R$ bilhões – 100%)

**Números históricos - INCC médio de 7,60% a.a., entre 2008 e 2011**

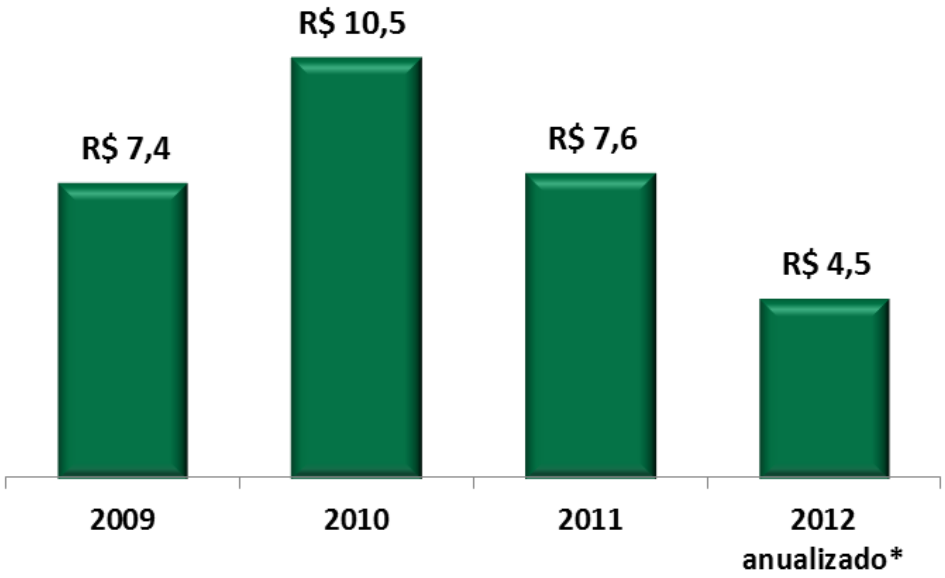



Fonte: Relatórios das Companhias – MRV, Cyrela, Gafisa, PDG, Rossi, Brookfield, CCDI, Viver, Even, Rodobens, Trisul, Tecnisa, Direcional, Eztec .

# Evolução MCMV

## Lançamentos elegíveis ao MCMV

(em R$ bilhões) (Faixas 2 e 3)




• estimativa, anualizando 9M12.

*Observação: Os dados são estimados e baseados nas divulgações de resultados das empresas listadas*

Fonte: Relatórios das Companhias – MRV, Cyrela, Gafisa, PDG, Rossi, Brookfield, CCDI, Viver, Even, Rodobens, Trisul, Tecnisa, Direcional, Eztec .

# Desenvolvimento Imobiliário


## Hudson Andrade

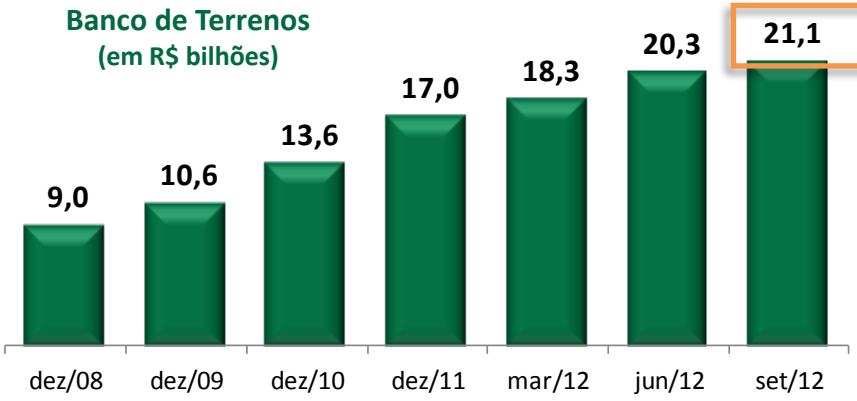
**Diretor Executivo de Desenvolvimento Imobiliário**






# Aquisições de Terrenos – Reposição do Landbank

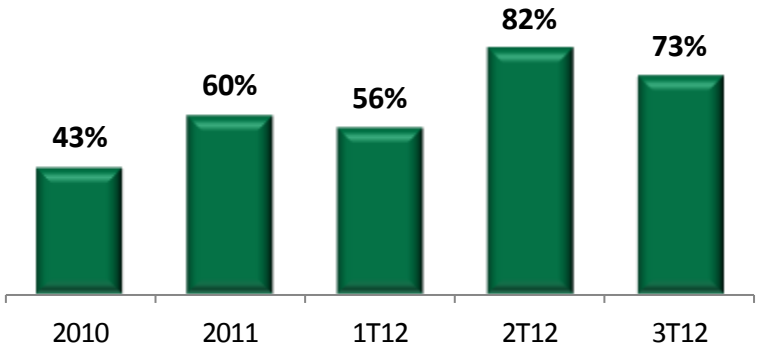
**Banco de Terrenos**
**(em R$ bilhões)**



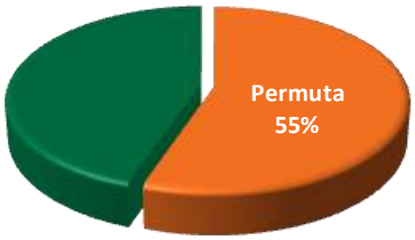

Estratégia de reposição do Banco de Terrenos:

**Suportar aprox. 4 anos de vendas contratadas**

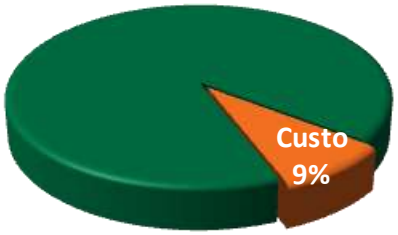
**Aquisição de Terrenos - % Permuta**




**% Permuta do LB / Custo dos Terrenos**




**% Custo Terreno / VGV**




- Estabilidade do banco de terrenos - novas aquisições para repor os lançamentos.
- Baixa competição no segmento econômico gerando melhores condições de compra de terrenos.
- Preços de terrenos estáveis.



## Banco de Terrenos

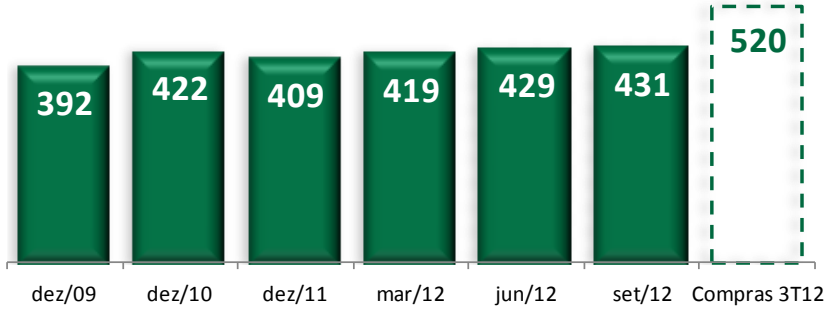



**... ciclo médio de incorporação de 22 meses**

- Longo ciclo de incorporação.
- Diversificação geográfica → minimização dos riscos.
- Cidades com desempenhos distintos.
- Na média, o ciclo é mais curto nas cidades menores.
- Contrapartidas fazem parte do negócio, porém são definidas antes das aprovações e são contempladas nos orçamentos

- Crescimento do tamanho médio dos empreendimentos, respeitando o potencial de demanda de cada mercado e agregando ganhos de escala à operação.

**Evolução do nº de unidades médio por empreendimento no Banco de Terrenos**



# Vendas e Marketing


## Rodrigo Resende

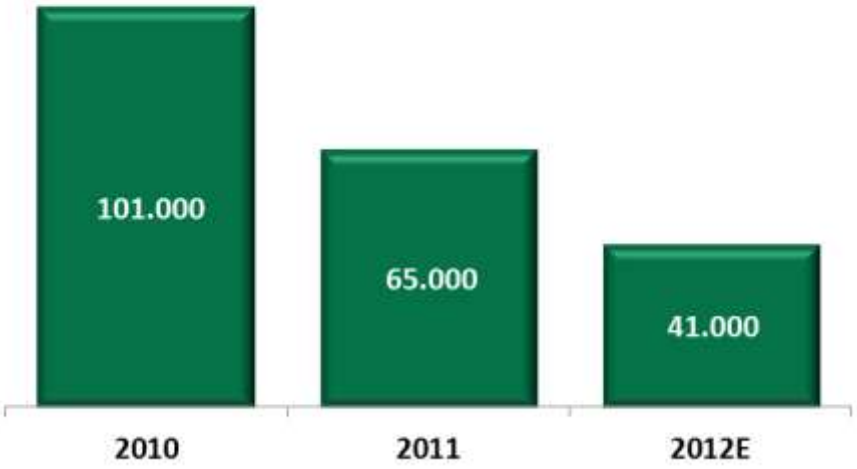
**Diretor de Vendas e Marketing**



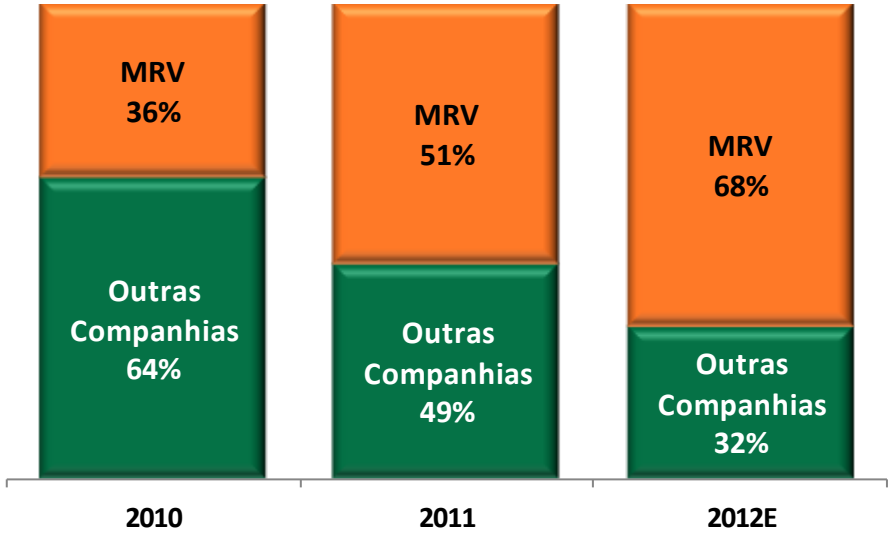



# Foco no segmento econômico = Oportunidade

## Unidades lançadas no MCMV Faixa 3-10 SM




## Evolução da % unidades lançadas no MCMV (faixa 3-10 SM)

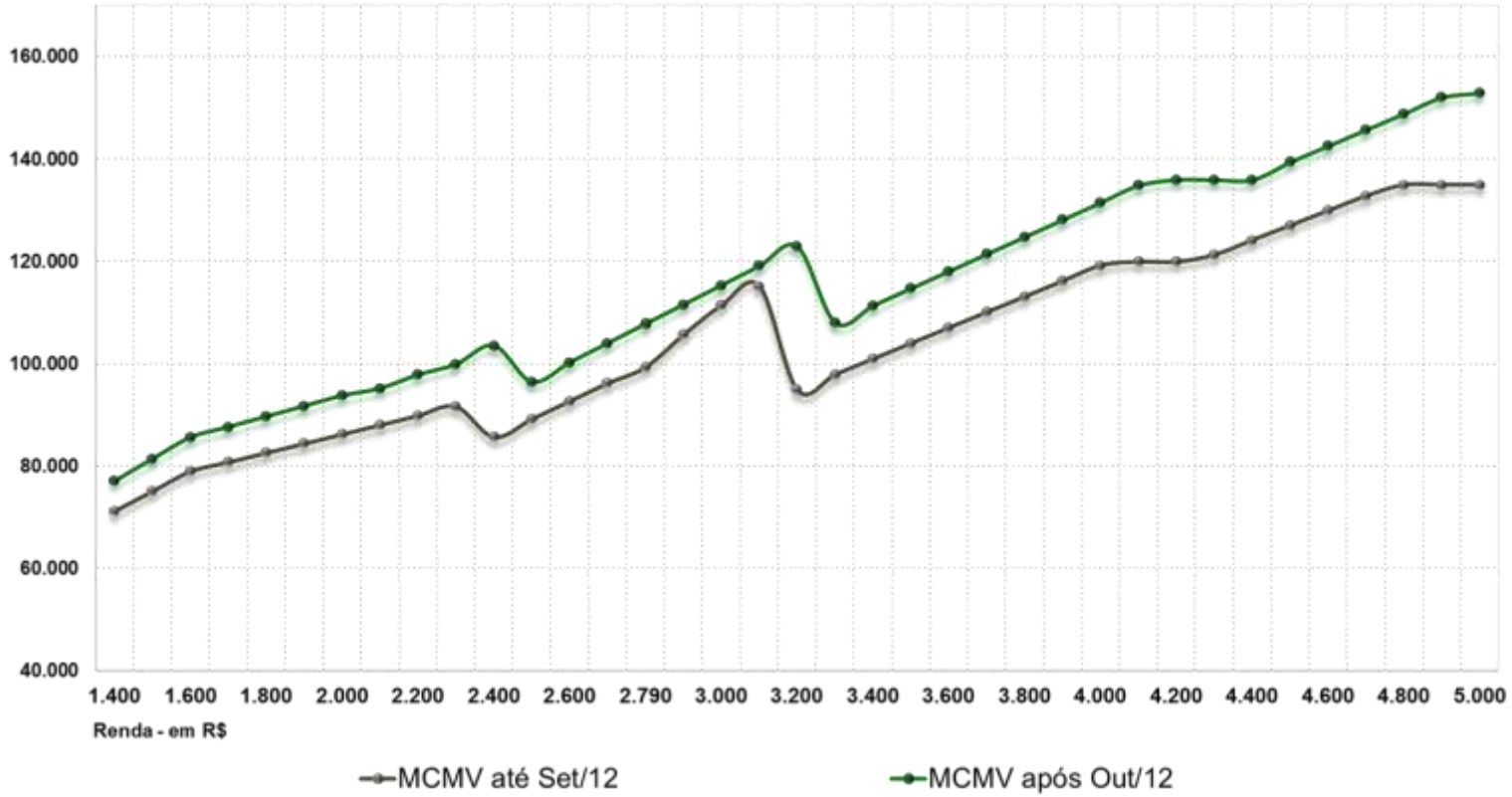



- *Os dados são estimados e baseados nas divulgações de resultados das empresas listadas*
- *Outras Companhias: Direcional, PDG, Gafisa, Cyrela, Rodobens, Rossi, Brookfield, CCDI, Even, Ez Tec, Tecnisa, Trisul e Viver*
- *2012E: lançamentos 9M12 anualizados.*



## Maior poder de Compra

### Nova Capacidade de Financiamento

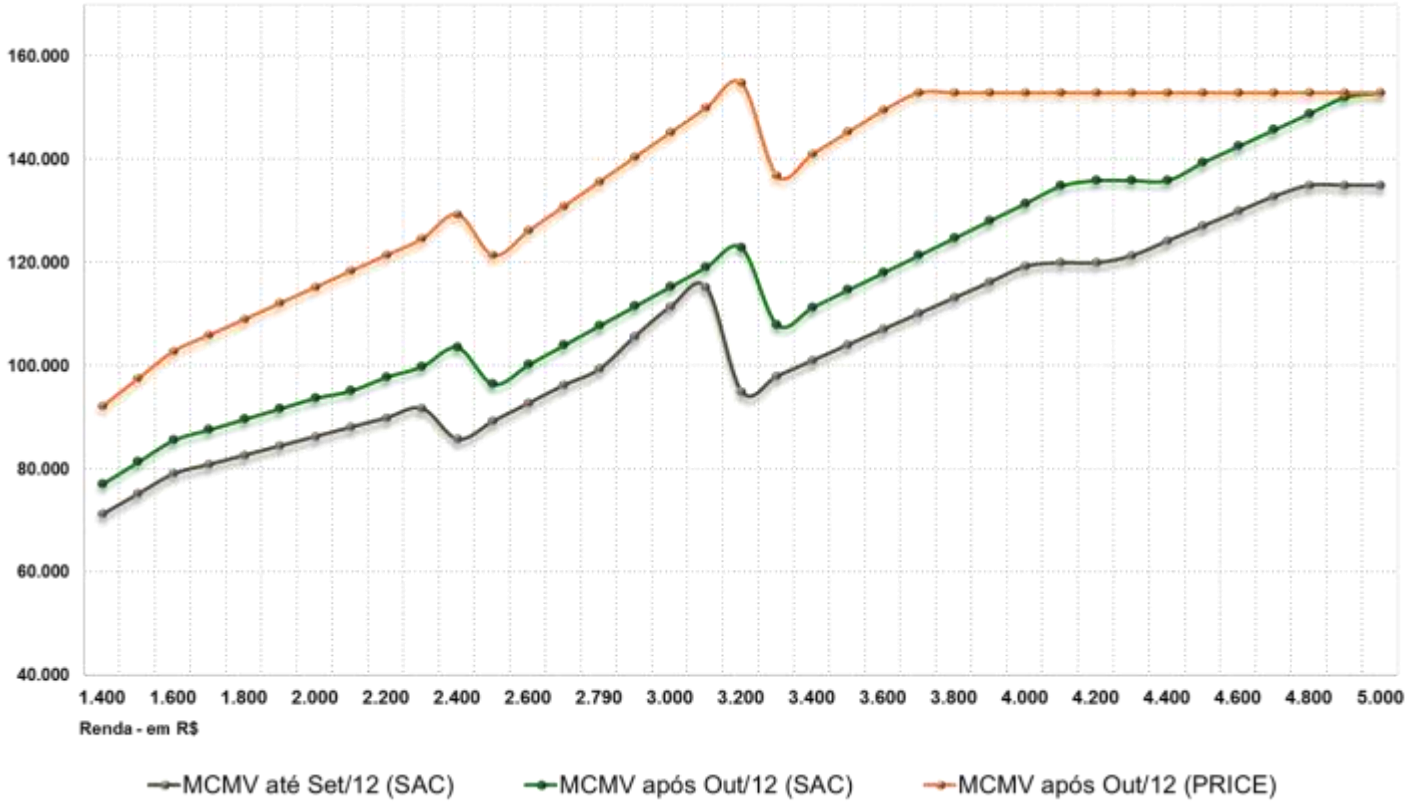



- As revisões nas condições de financiamento do MCMV permitiram um aumento médio de 13% no poder de compra do consumidor da MRV.



## Maior poder de Compra

### Nova Capacidade de Financiamento

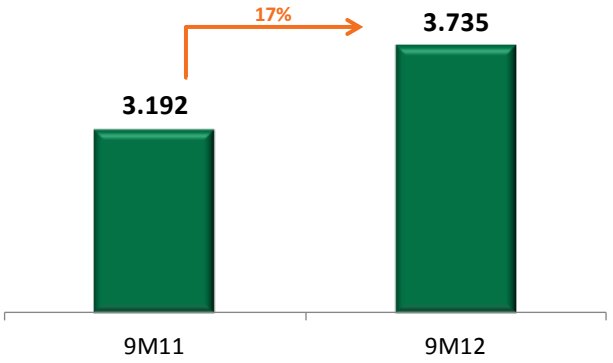



- A Tabela Price, operada pelo Banco do Brasil, potencializa o poder de compra do consumidor.

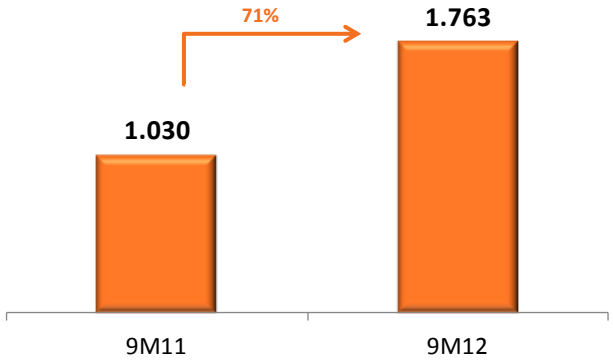


# Evolução da rede de atendimento

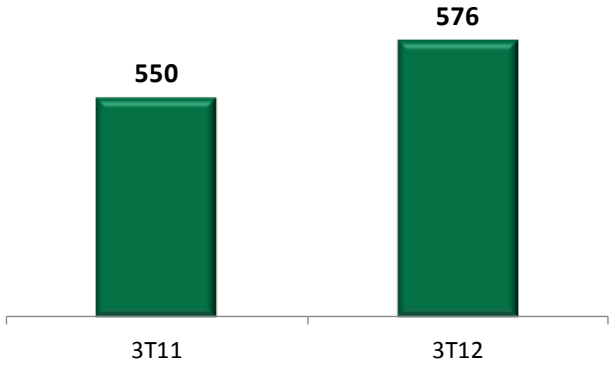
## Força de Vendas (nº corretores)
(média do período)




## Equipe própria (nº corretores próprios)
(média do período)




## Rede de Lojas
(média do período)










- 47% da equipe de atendimento já é composta por equipe própria x 32% em 9M11
- 60% das vendas está sendo realizada pela equipe própria.
- Ampliação de 5% da nossa rede de lojas
- Presença nos principais centros comercias do país.



## Fortalecimento da Marca como estratégia da Companhia

**Top Imobiliário Estadão**

**Marcas mais Prestigiadas Estado de Minas**

**Gazeta de Piracicaba**

**Tribuna de Ribeirão Preto**

**Comercio da Franca**

**Correio de Uberlândia**

**Jornal Bom Dia**
**Jundiaí, Sorocaba, São José do Rio Preto**



## Marca mais prestigiada de Minas

**A MRV foi novamente eleita a marca mais prestigiada de Minas Gerais do setor de construção.**

| Contrutoras - Imóveis | |
|---|---|
| 1º | **MRV Engenharia** |
| 2º | Lider |
| 3º | Habitare |
| 4º | Caparaó |
| 5º | Patrimar |
| 6º | Canopus |
| 7º | Masb |
| 8º | Concreto |
| 9º | Direcional |
| 10º | Paranasa |
| 11º | Conartes |

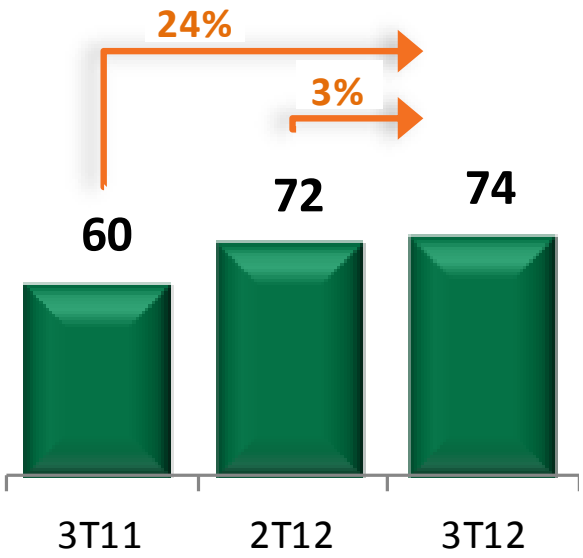
O jornal Estado de Minas publicou pelo 3º ano consecutivo um especial com as **"Marcas Mais Prestigiadas de Minas".** A Pesquisa é realizada pelo Grupo Troiano de Branding e pela Ideia Comunicação Empresarial e conta com 72 empresas de onze diferentes segmentos.

"Marcas mais prestigiadas de Minas": A proposta da pesquisa é avaliar as marcas em seis atributos: capacidade de inovação, qualidade dos produtos e serviços, sustentabilidade, evolução da empresa, admiração e confiança e ambiente de trabalho.

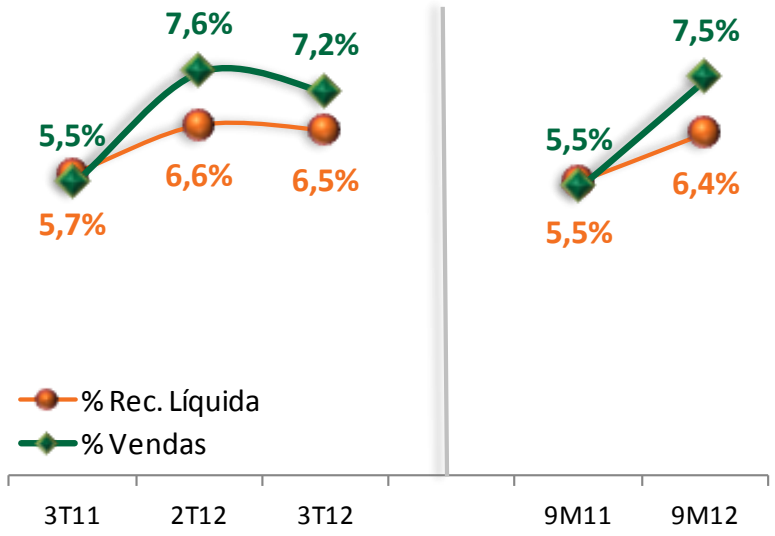


# Despesas Comerciais

**Despesas Comerciais (em R$ milhões)**




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




- **Estrutura estabelecida, maior diluição com crescimento das vendas no 2S12.**

# Produção

**Eduardo Fischer**

**Diretor Executivo Regional**









## Construção é essencial




## Capacidade instalada implementada




- **Equipe Própria Qualificada → vantagem competitiva**
- **Canteiros maiores → Ganhos de Escala**



# Grandes Canteiros: custo de produção 7% menor



Mares do Atlântico
(1.056 unidades)
Macaé - RJ

Top Life (2.748 unidades)
Taguatinga - DF





## Foco na qualidade dos Produtos entregues













# Mecanização das obras → Ganho de Produtividade











# Industrialização dos Canteiros (Padronização, Produtividade e Qualidade)













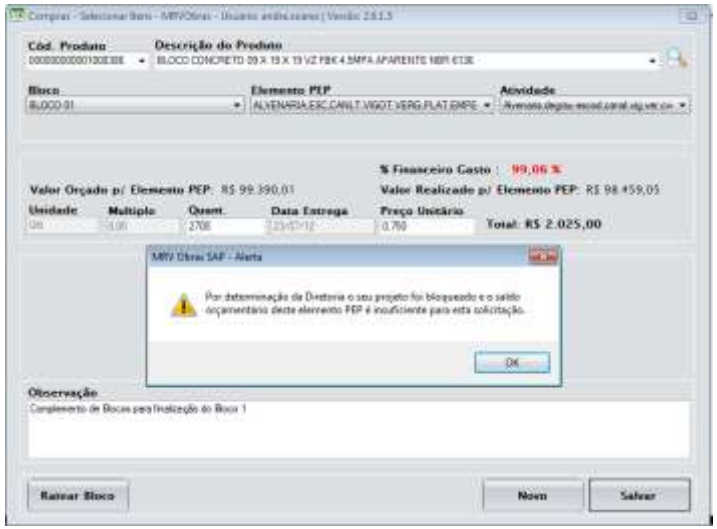




## Orçamento

- Monitoramento online dos orçamentos e canteiros de obra;
- Tecnologia e Controles: MRV Obras e SAP;
- Atualização mensal do orçamento em função do Cronograma da Obra;
- Para as obras no início temos orçamentos mais conservadores;
- Provisionamento da Assistência Técnica de set/12 ⟹ R$ 195 MM.



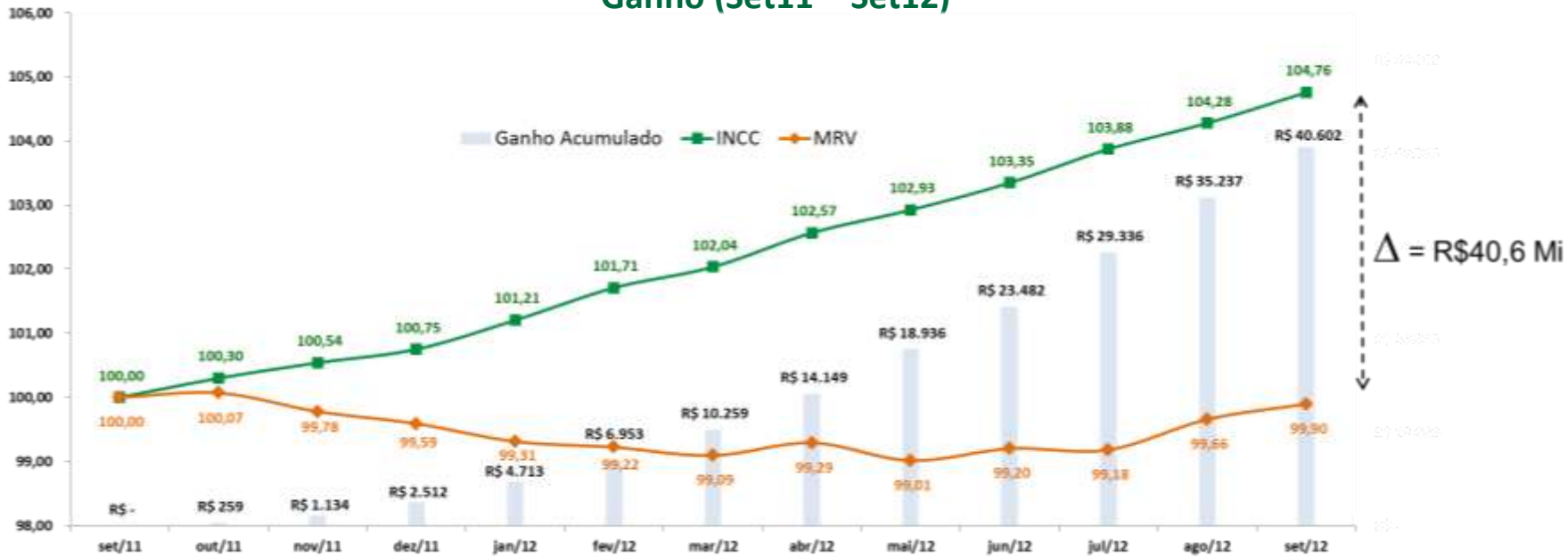





## Suprimentos – Ganhos com Escala e Planejamento

Compras Nacionais de Materiais padronizados e desenvolvidos para uso exclusivo da MRV

**Ganho (Set11 – Set12)**




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

- Relatórios mensais de gerenciamento de preços → TOP160 grupos de materiais (representam 90% do custo das obras com materiais e serviços).
- TOP160 comparado com o INCC (materiais, serviços e equipamentos) (coluna 35 – FGV) → 4,64% abaixo do INCC nos últimos 12 meses (Set11/Set12) = R$40,6 milhões.

# Crédito Imobiliário


## Leonardo Corrêa

**Diretor Executivo de Finanças**

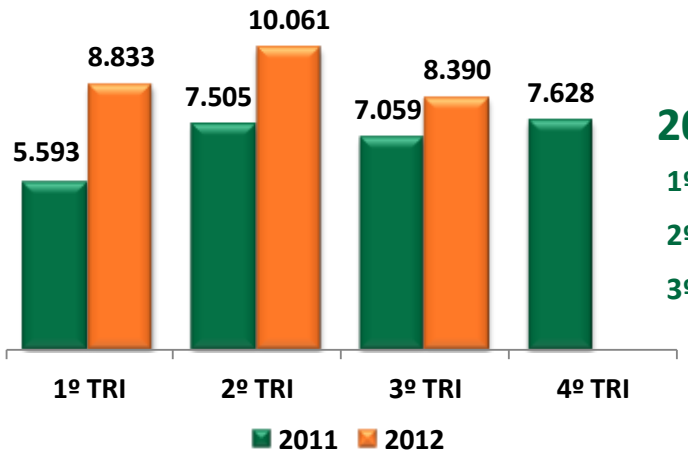





## Resultados – Estoque elevado de contratações e crescimento dos repasses

Evolução dos principais indicadores do crédito imobiliário: crescimento dos volumes e constante melhoria de processos → encurtar o ciclo de caixa

### Repasses



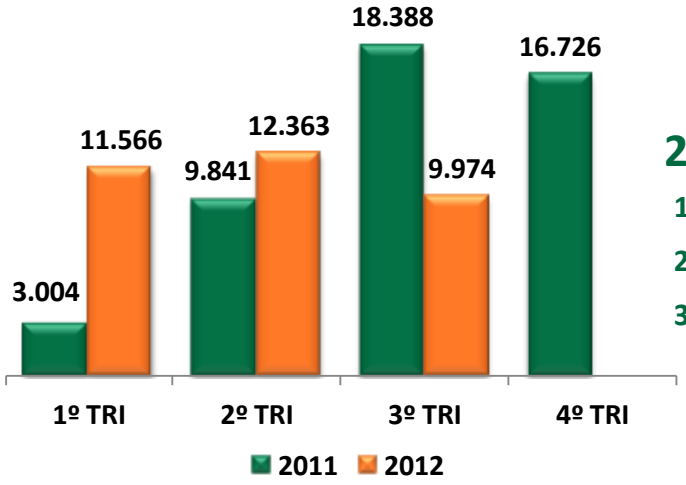

**2011 x 2012:**

1ºTRI: ↑ 58%

2ºTRI: ↑ 34%

3ºTRI: ↑ 19%

### Contratações PJ




**2011 x 2012:**

1ºTRI: ↑ 285%

2ºTRI: ↑ 26%

3ºTRI: ↓ 46%

**Aproximadamente 100.000 unidades de projetos não concluídos com financiamento a construção aprovados nos bancos**



## Atualizações e Processos → Encurtar o ciclo de caixa

Para o **4º trimestre de 2012** e o **ano de 2013**, projetos e acontecimentos importantes **impactarão positivamente** os indicadores estratégicos do Crédito Imobiliário:

- Alteração dos parâmetros do programa Minha Casa Minha Vida
- Centralização das análises de crédito (nível Brasil) em Belo Horizonte
- Adoção de novo sistema no processo de montagem de pastas
- Estreitamento da relação com o Banco do Brasil
- Melhoria dos processos internos da caixa





## Centralização das Análises de Crédito em Belo Horizonte

A Centralização das Análises de Crédito em Belo Horizonte confere maior **conformidade**, **confiabilidade** e **agilidade** ao processo. O projeto está **em fase final de implantação** e já apresenta **números expressivos**.

**CIDADES CENTRALIZADAS**

**67** de **88** cidades centralizadas

**76%** concluído do projeto

**ANÁLISES REALIZADAS***

*Apenas para cidades já centralizadas

| | | |
|---|---|---|
| 1ºTRI: | 1.961 | |
| 2ºTRI: | 3.807 | ↑ 94% |
| 3ºTRI: | 8.118 | ↑ 113% |



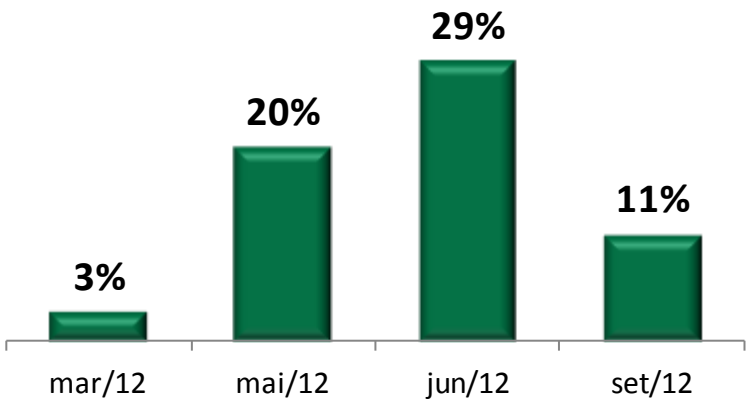

Visualização da caixa de entrada do MRV Crédito para início do tratamento do cliente.



## Estreitamento da Relação com o Banco Brasil

A parceria entre **MRV** e o **Banco do Brasil** já começa a apresentar **resultados consistentes** e **novas oportunidades já são vislumbradas**.

**CONTRATAÇÕES PJ - BB***




* % sobre o total de Unidades (UHs) contratadas pela MRV nos dados meses em 2012

**OPORTUNIDADES**

**Implantação de Correspondente MRV**



## Melhoria dos Processos Internos da CEF

A CEF anunciou, para o início de 2013, a entrada em operação de uma **estrutura dedicada** para processar, **eletronicamente**, os processos de **Contratação PJ** e de **Desligamentos**.



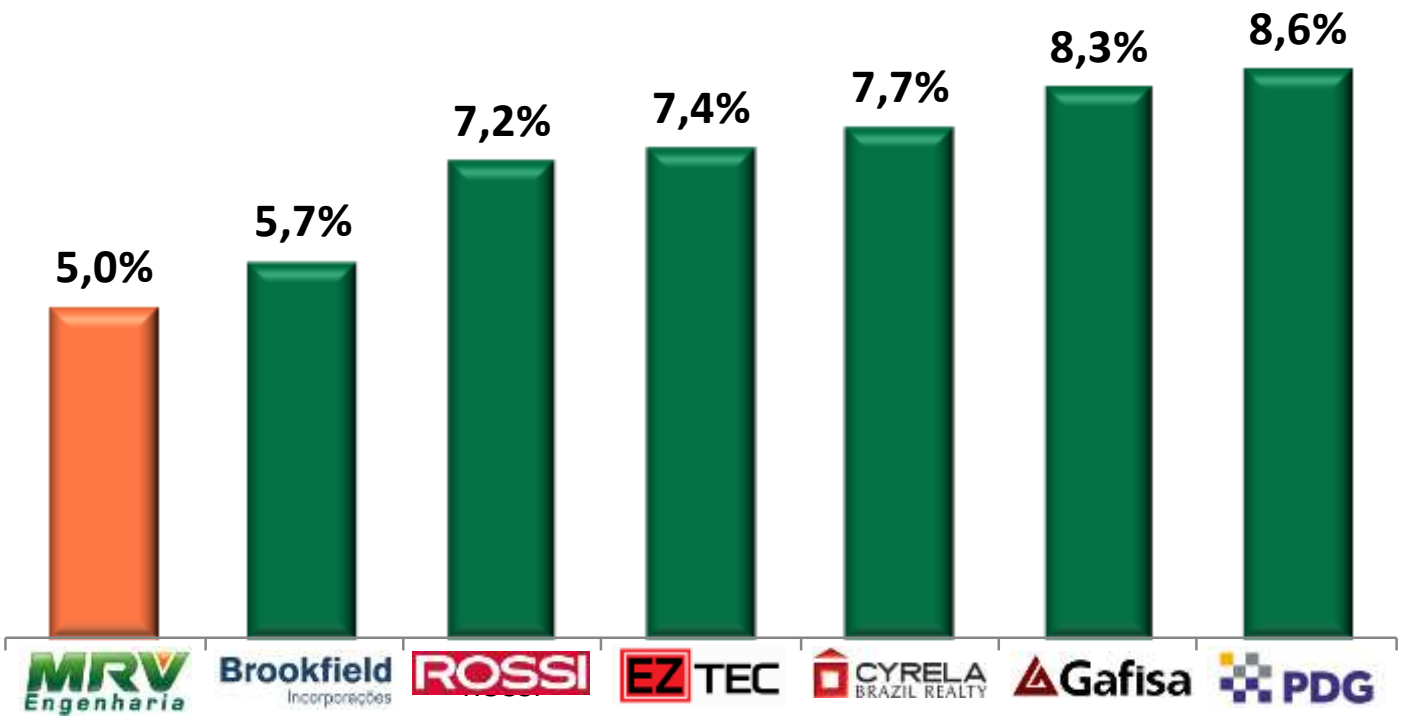
# Administração e Centro de Serviços Compartilhados

**Leonardo Corrêa**

**Diretor Executivo de Finanças**

## Centro de Serviços Compartilhados

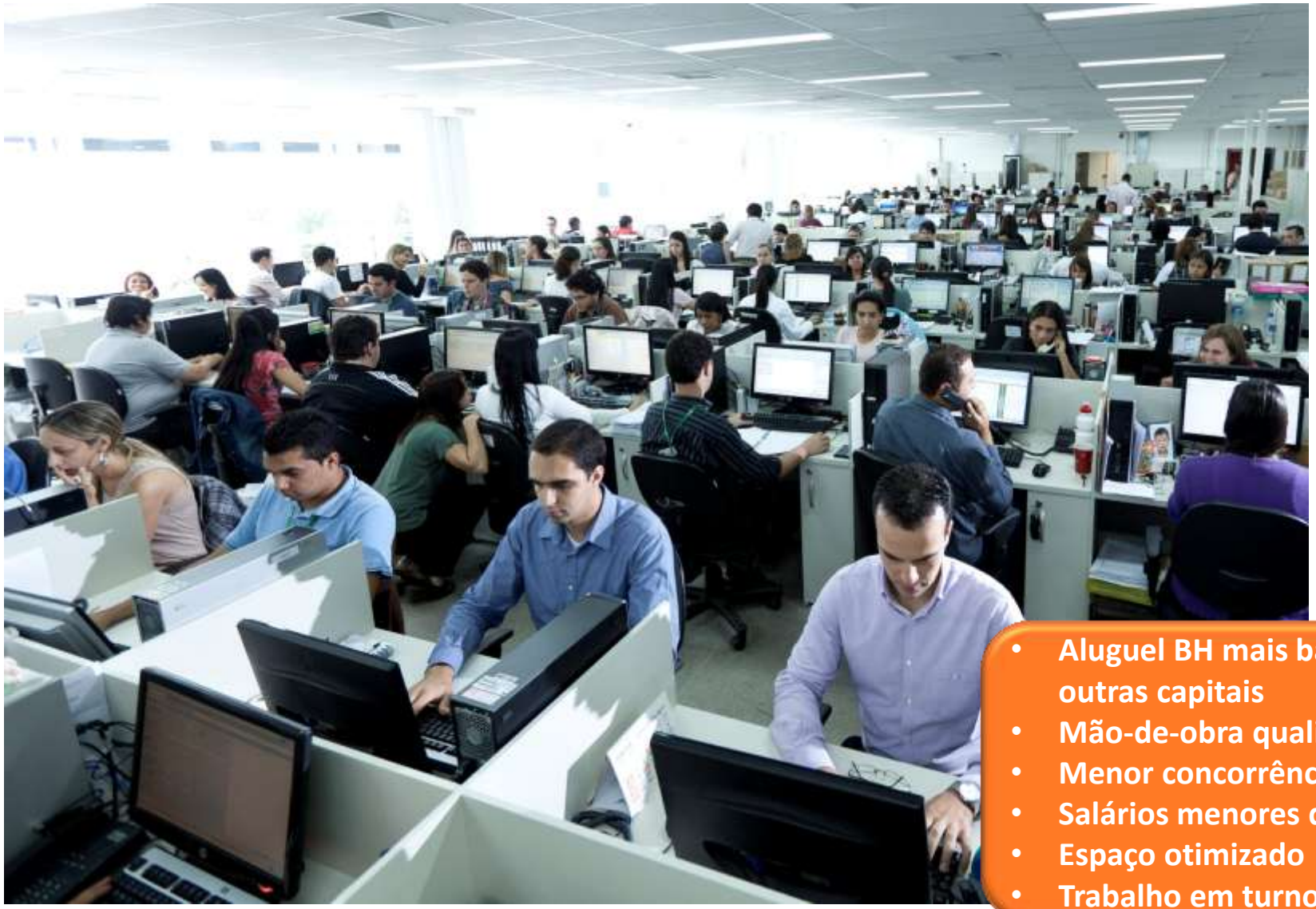
### Despesas Gerais e Administrativas
### (% Receita Líquida) - 9M12




Fonte: Releases das empresas

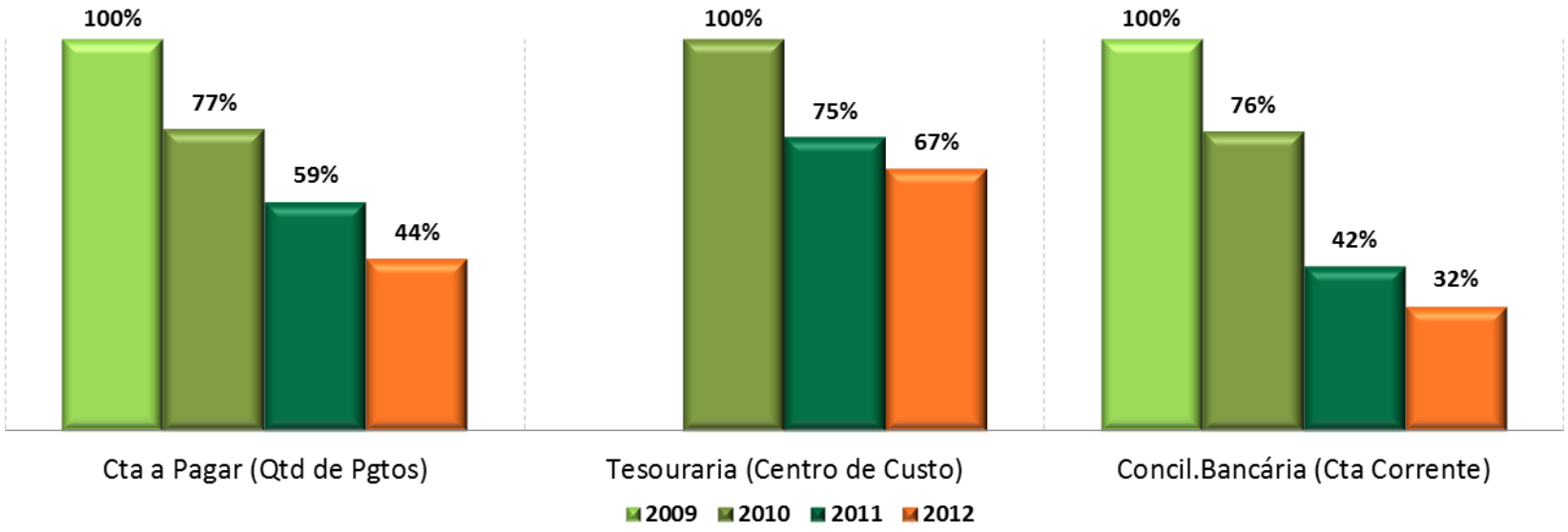
# Estrutura CSC





- Aluguel BH mais barato que outras capitais
- Mão-de-obra qualificada
- Menor concorrência
- Salários menores que SP
- Espaço otimizado
- Trabalho em turnos

# Indicadores de Produtividade (Massa Salarial/Parâmetro)




**Contínuo foco em redução de custo e aumento de eficiência**



# Relacionamento com Cliente – prioridade atendida com ações inovadoras




**Nova mascote do Relacionamento com o Clientes Maria Rosa Vaz**




**Portal de Relacionamento com Cliente**




**Agenda Positiva Cartão de Comemoração**




**Agenda Positiva Cartão de Comemoração**



# Finanças


## Leonardo Corrêa

**Diretor Executivo de Finanças**






## Geração de Valor

**Margens**
**ROE**

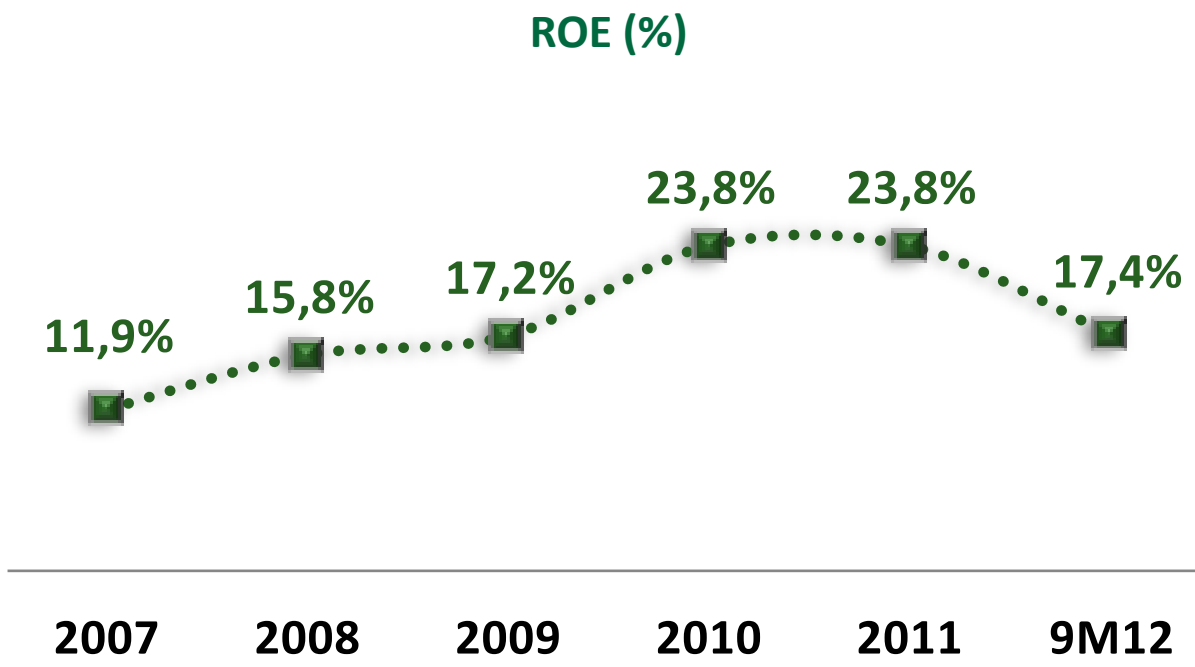
**Geração de Caixa**
**Dividendos**

**Operação Sustentável**

- Crescimento Orgânico
- Qualidade Operacional
- Fluxo de Caixa
- Foco no Cliente
- Mercado Demandante
- Responsabilidade Social



## Geração de Valor




9M12: Acumulado 12 meses.

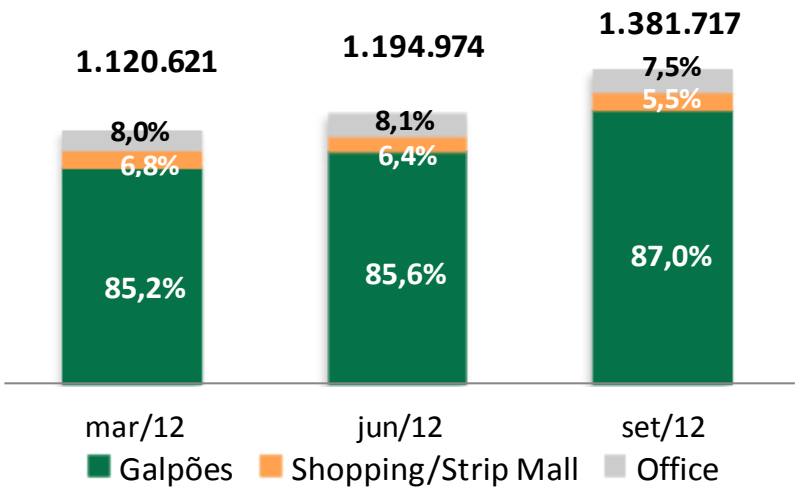



**Felipe Gonçalves**

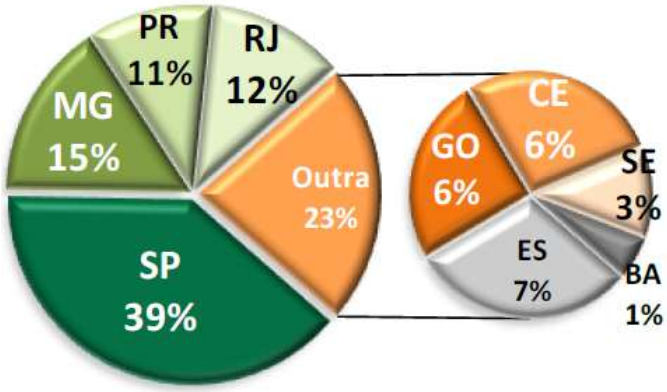
**Diretor Executivo de Finanças e RI**

# Portfólio LOG e Expansão Geográfica

## Portfólio Existente - % LOG (em ABL m²)




## Distribuição Geográfica do Portfólio Existente





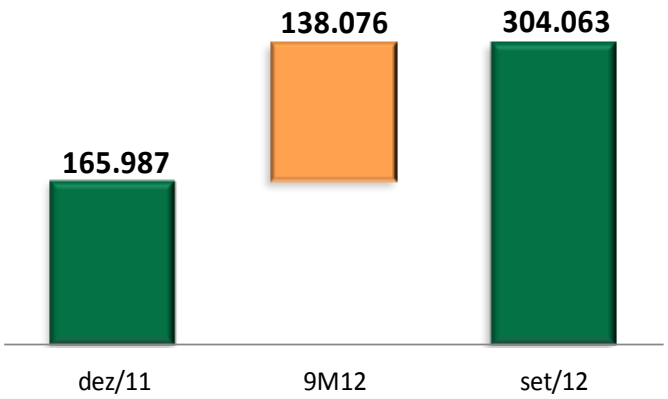


- Presença Nacional LOG (25 cidades e 9 estados)
- Expansão para regiões em desenvolvimento

# Performance do Portfólio LOG

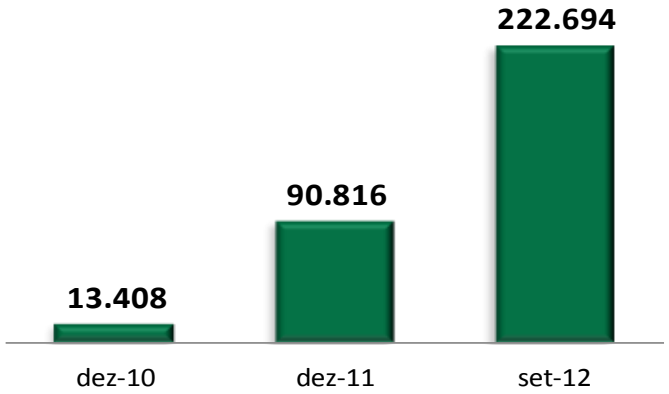
## ABL Construído Acumulado - %LOG (em ABL m²)

Crescimento de 83,2% em 9M12

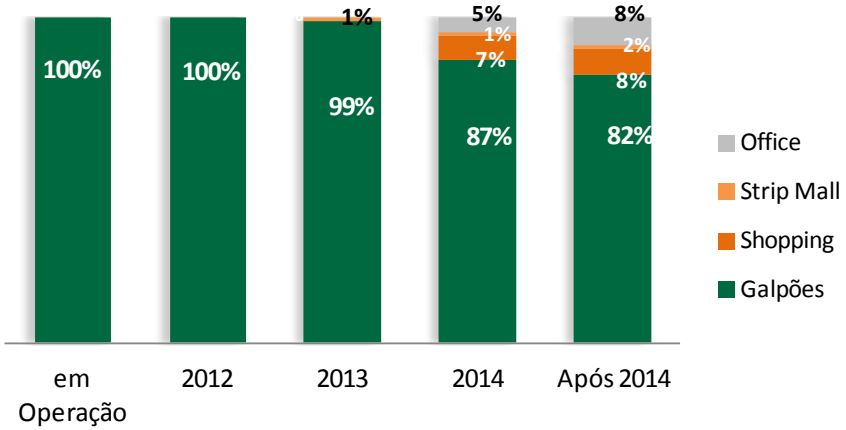



## ABL Entregue - %LOG (em ABL m²)

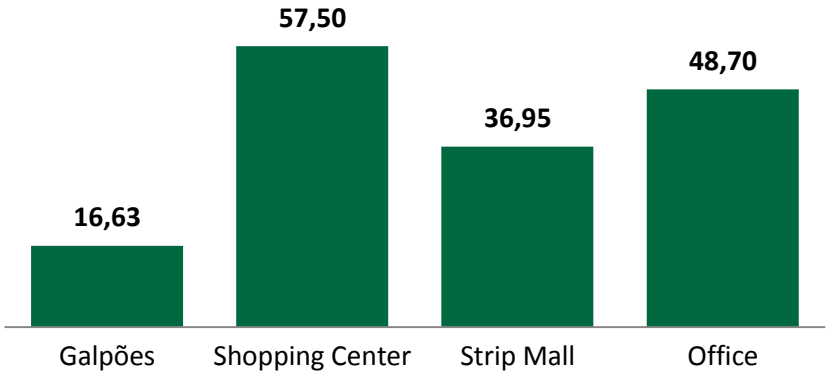
Crescimento de 145,2% em 9M12




## Previsão de Entrega do Portfólio por Tipo (em ABL m²)




## Ticket Médio de Portfólio Estimado (em R$/ABL/mês)



# Geração de Valor

## Projetos entregues até 30/set/12



**LOG I, em Contagem/MG**
ABL: 58.417 m²
100% locado



**LOG II, em Contagem/MG**
ABL: 14.685 m²
100% locado



**LOG Jundiaí, em Jundiaí/SP**
ABL: 33.743 m²
100% locado



**LOG Gaiolli, em Guarulhos/SP**
ABL: 32.988 m²
100% locado



**LOG Goiânia (G1), em Goiânia/GO**
ABL: 11.099 m²
100% locado



**LOG Guarulhos Papa, em Guarulhos/SP**
ABL: 13.969 m²
Locação 100% locado



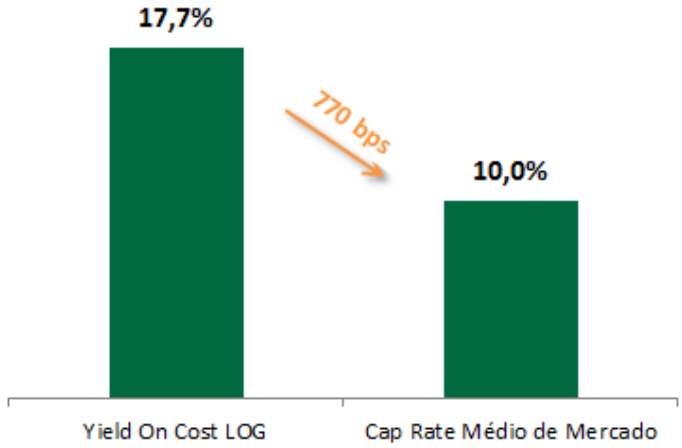
**LOG Sumaré (G1), em Sumaré /SP**
ABL: 24.771 m²
(locação em negociação)



**LOG Hortolândia (G1 e G3), em Hortolândia/SP**
ABL: 33.020 m²
30,2% locado

## Spread do Valor Gerado pela LOG

**Yield on Cost LOG (em 30/set/12) x Cap Rate Médio de Mercado (%)**




(1) Yield on Cost: valores dos ativos entregues até 30/set/12
(2) Fonte: Colliers International e CBRE

***Drivers de geração de valor da LOG***

- alta capacidade compressão de Cap Rate
- entrega de maiores taxas de retorno aos acionistas
- queda das taxas de juros beneficiam as taxas de retorno da LOG



## Contatos


**Leonardo Corrêa**
Diretor Executivo de Finanças

**Mônica Simão**
Diretora Executiva de Relações com Investidores

**Gerson Mazer**
Gestor Executivo de Relações com Investidores

Tel.: +55 (31) 3348-7150

E-mail: ri@mrv.com.br

www.mrv.com.br/ri