

MRV Engenharia

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

Agosto 2016

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 Oficio 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.

Visão Geral da Companhia

Nesses 36 anos de história...

A MRV é a **maior** empresa de construção residencial no Brasil e uma das maiores do mundo, e nesses **36 anos** atingimos importantes marcas



- Lançamos mais de **300 mil unidades.** A MRV foi ainda a empresa que **mais construiu** em 2015, com **2,1 milhões** de m2 construídos.



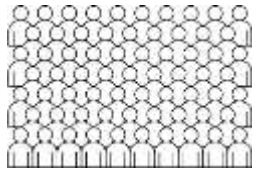
- **80 mil** chaves entregues em 2014 e 2015, com a importante marca de **1 chave** entregue a cada **3 minutos.**



- A marca **mais valiosa** do setor, segundo a Isto É Dinheiro



- Presente em **142** cidades



- 1 em cada **200** brasileiros é cliente da MRV.



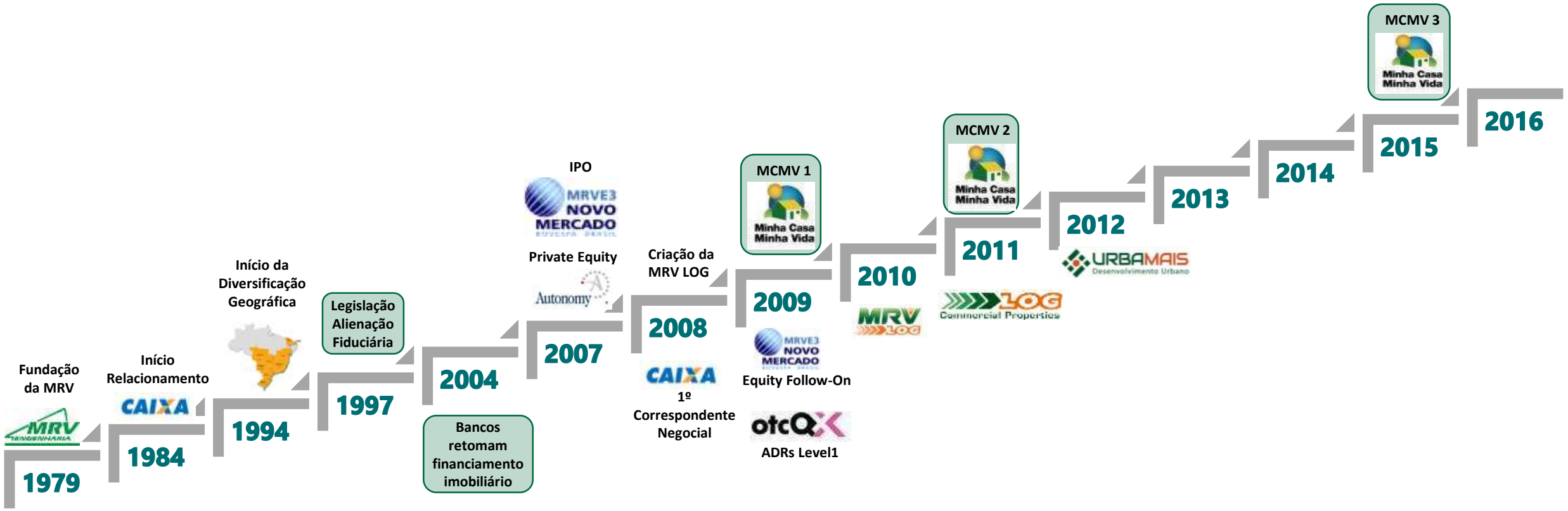
- Mais de **16 mil** empregados, que juntos produzem **1 apartamento a cada 3 minutos.**



- Empresa **certificada**:
- ISO 14001, OHSAS 18001
- GHG Protocol,
- Selo MRV+Verde e Obra Verde MRV

- A MRV **cresce** mas sem esquecer do seu **compromisso** com as pessoas e meio ambiente.

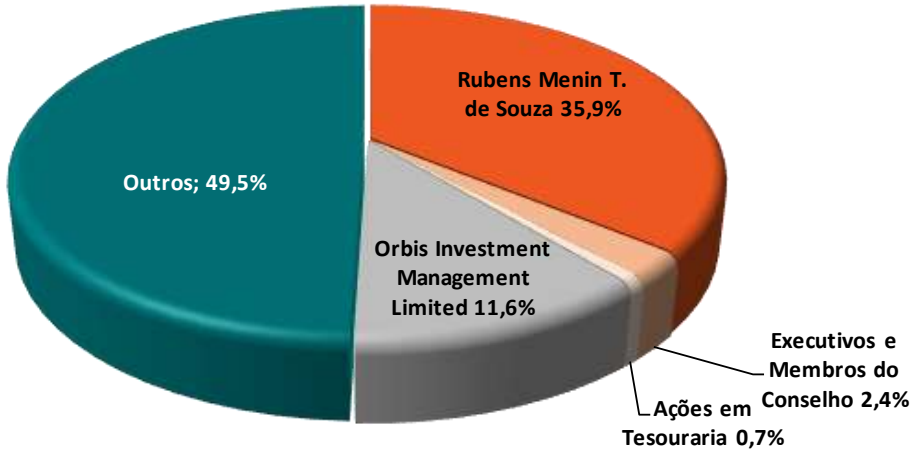
36 anos de história



3.000 unidades por ano | 25.000 unidades por ano | 40.000 unidades por ano

Estrutura Acionária

O *free float* representa 62% do capital total.



444.139.684 ações ordinárias

Média diária de negociação em 2T16 – R$34,6 milhões

Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa.

MRVE3 NOVO MERCADO BM&FBOVESPA

IBOVESPA

OTCQX The Best Market

BNY MELLON

BM&FBovespa *Novo Mercado* : **MRVE3**

ADR OTCQX : **MRVNY**

MRVNY	
Cusip	553479106
ISIN	US5534791067

* Data base: 30/06/2016

Índice Imobiliário IMOB · Índice Brasil IBRX · Índice Brasil 50 IBRX 50 · Índice de Governança Corporativa Trade IGCT · Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC · Índice Governança Corporativa Novo Mercado IGC-NM

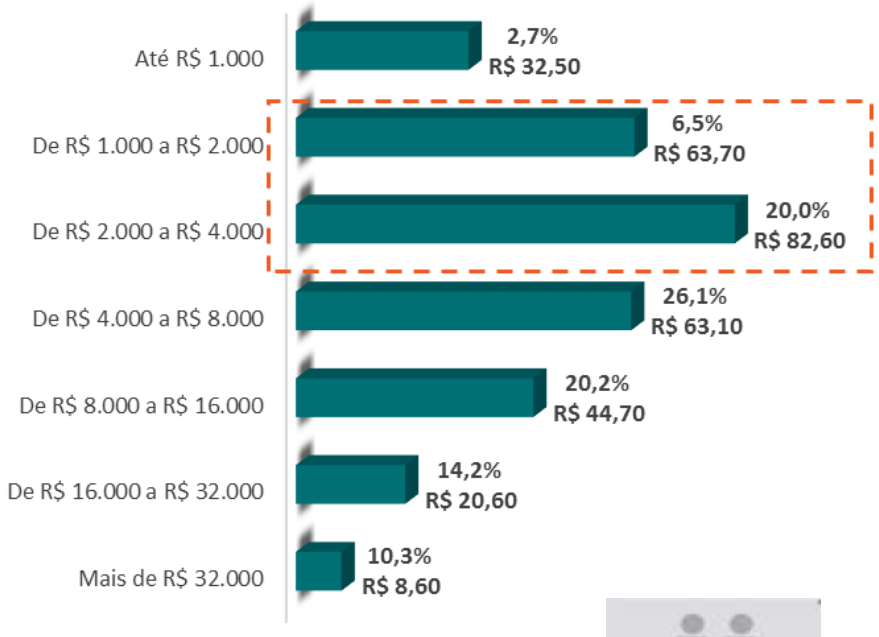
Índice do Setor Industrial INDX · Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA IBRA · Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG · Índice Carbono Eficiente ICO2 · Índice Valor Bovespa IVBX 2 · Índice Small Cap SMLL

Setor de Atuação e Oportunidades do Mercado

No Brasil existe um déficit habitacional significativo, com ascensão e fortalecimento da classe C.

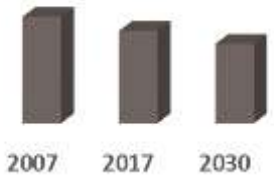
Investimento Habitacional

Média anual em R$ bilhões, por faixa de renda, de 2008 a 2030





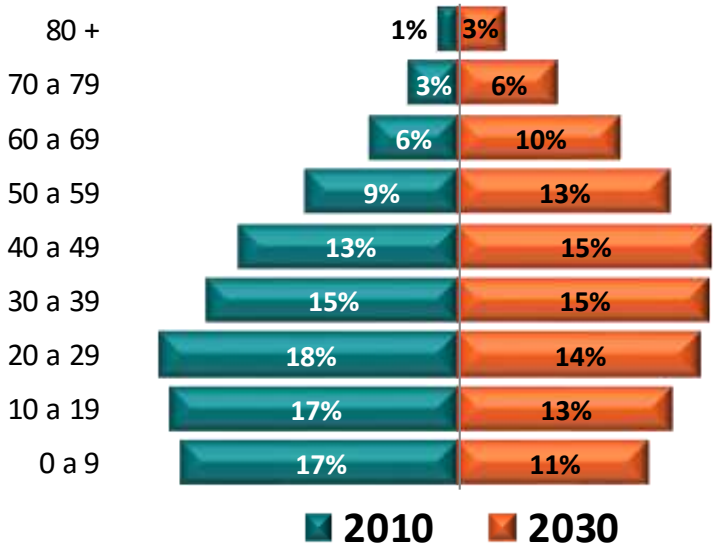
Pessoas por moradia



Anos	2007	2017	2030
Moradias (milhões)	56,2	72,4	93,1
População (milhões)	189,1	211,2	233,6

Fonte: FGV, OCDE, IBGE, Nações Unidas, EY

População por Faixa Etária

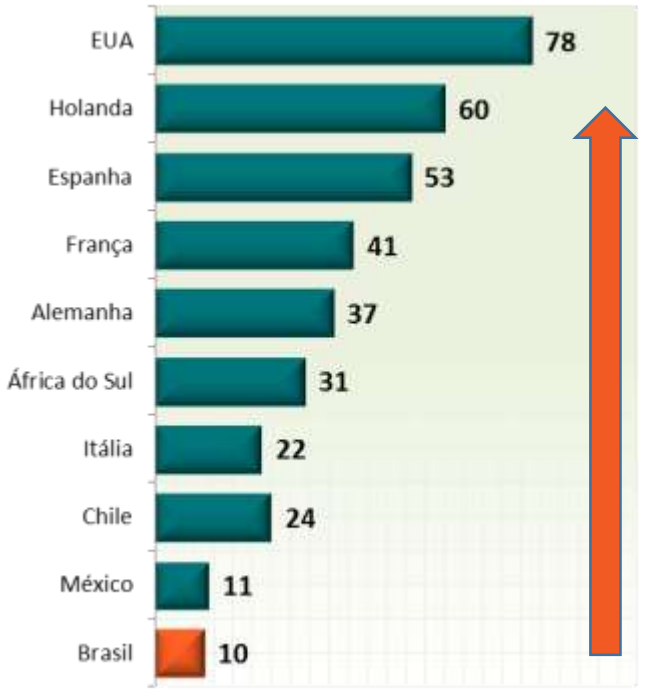


População Brasileira em 2010: 190.755.799

População Brasileira em 2030: 223.126.917

Crédito Imobiliário

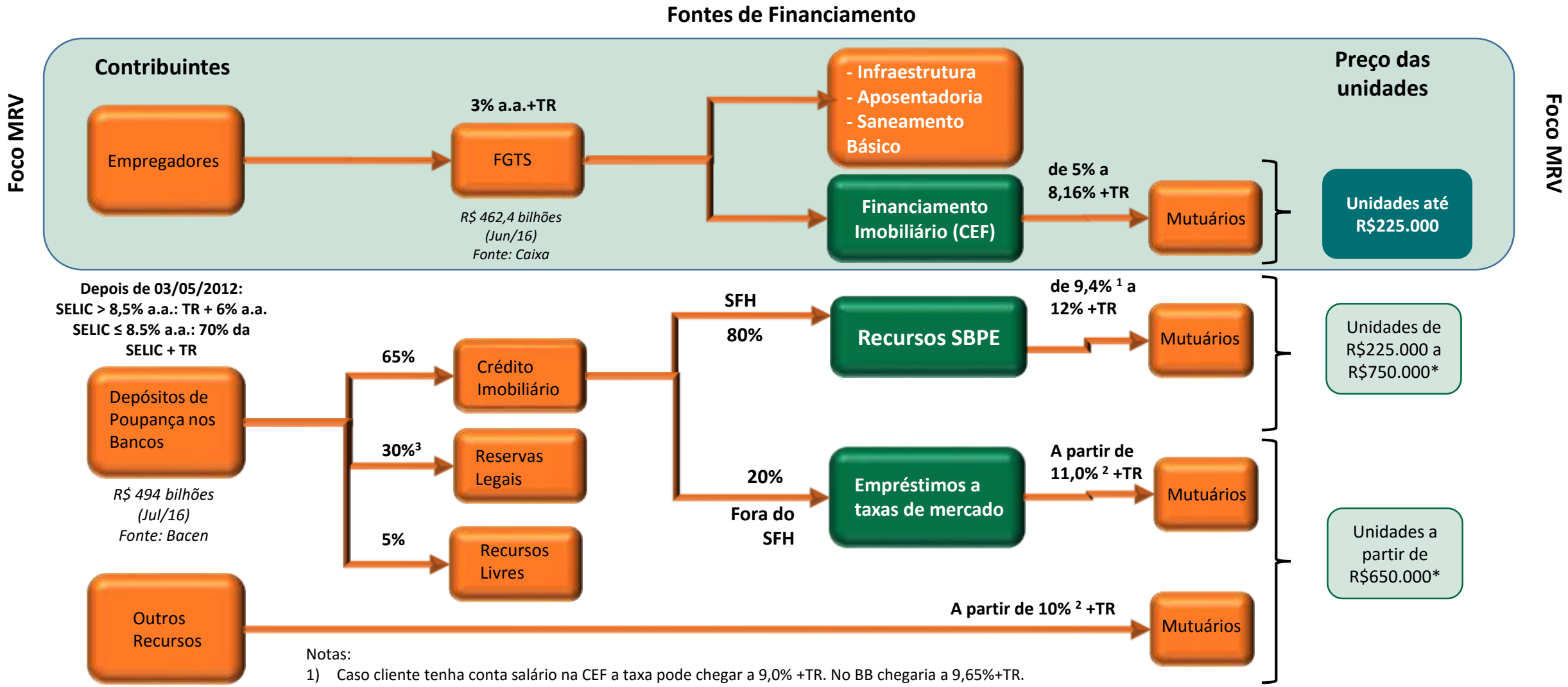
Participação do Crédito Imobiliário no PIB (%)



Alto potencial de expansão do crédito no país

Fonte: Apresentação Itaú, jun/16

SFH - Sistema Financeiro Habitacional



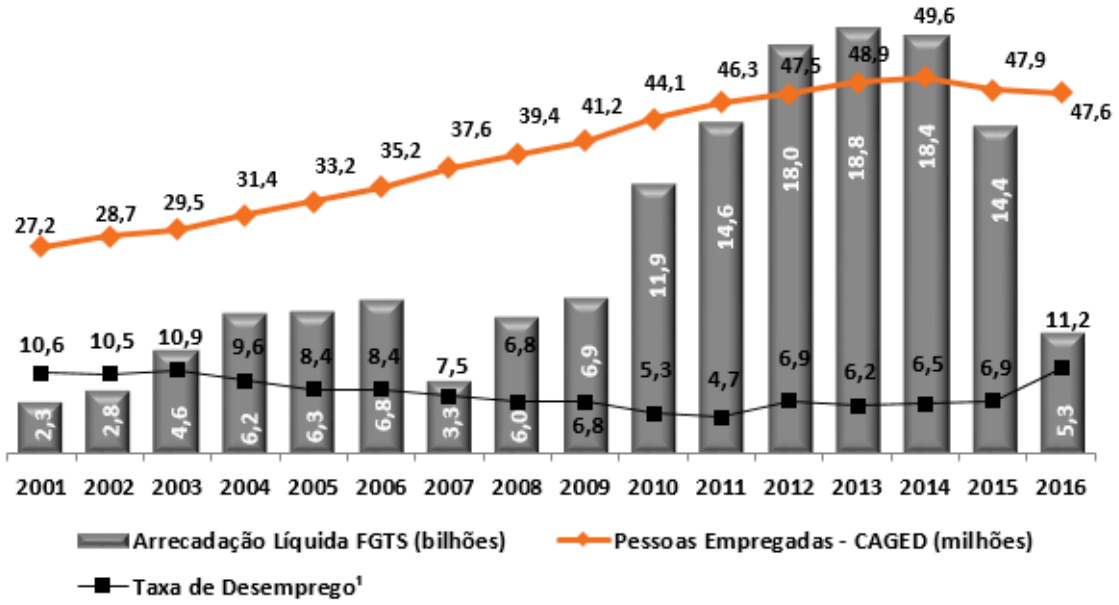
Notas:

1) Caso cliente tenha conta salário na CEF a taxa pode chegar a 9,0% +TR. No BB chegaria a 9,65%+TR.
2) Caso cliente tenha conta salário no banco, a taxa pode chegar a 10,7%+TR.
3) Sendo 20% para depósito compulsório (remunerado à SELIC) e 10% para compulsório adicional (corrigido pela TR)

* Estados de DF, MG, RJ e SP: R$ 750.000; outros estados: R$ 650.000

FGTS

Arrecadação Líquida (R$ bilhões)



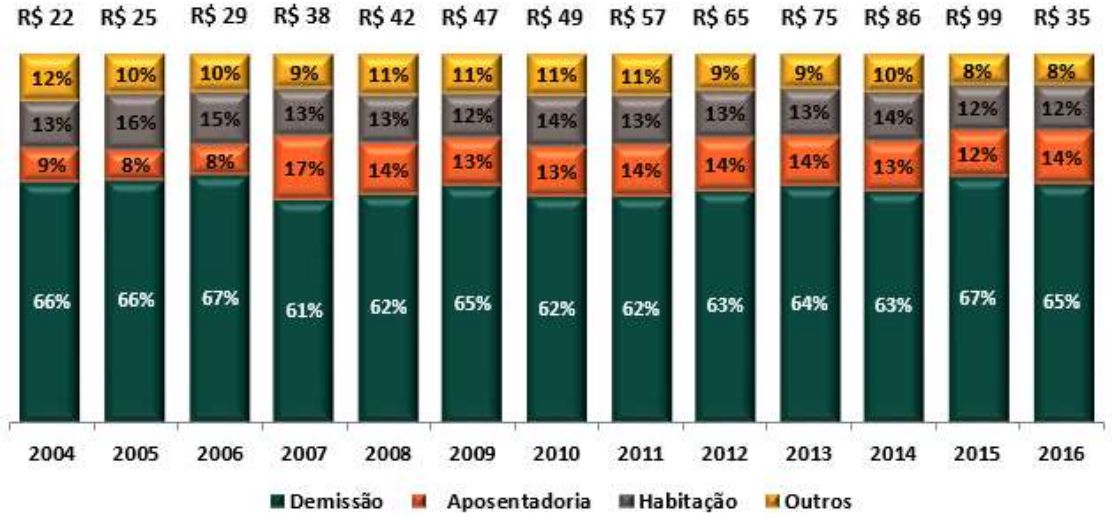
[1] Até 2011 utiliza-se a Taxa de Desemprego PME e a partir de 2012 a PNAD por sua maior sensibilidade e abrangência.

De 2016 a 2019 o FGTS tem orçado R$ 253,4 bilhões para ser investido em Habitação

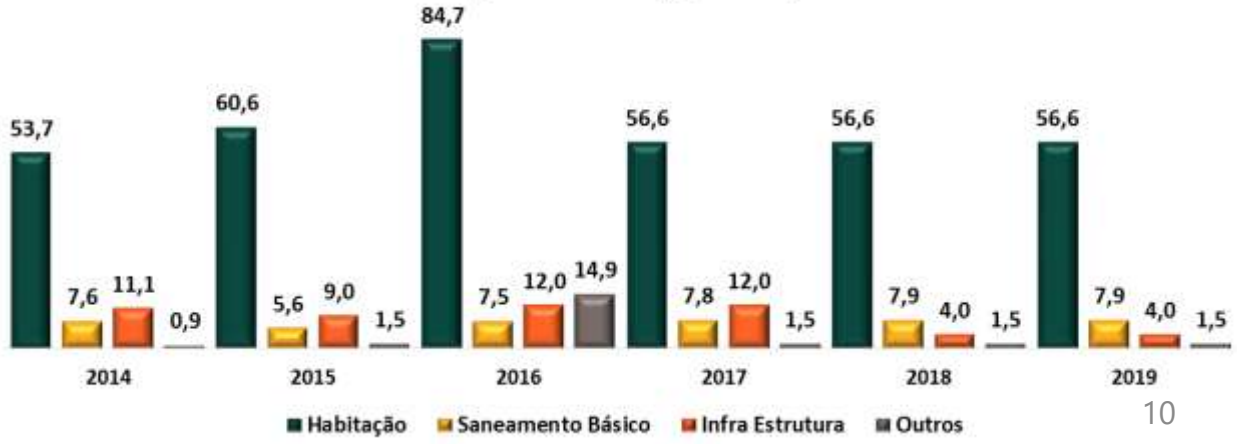
Fonte: IBGE, CAGED e FGTS – Mai/16

Obs: Em 2007 os saques por aposentadoria cresceram consideravelemente em função da aprovação pelo STF da aposentadoria espontânea, reduzindo assim a arrecadação líquida do período.

Saques por Modalidade (R$ bilhões)



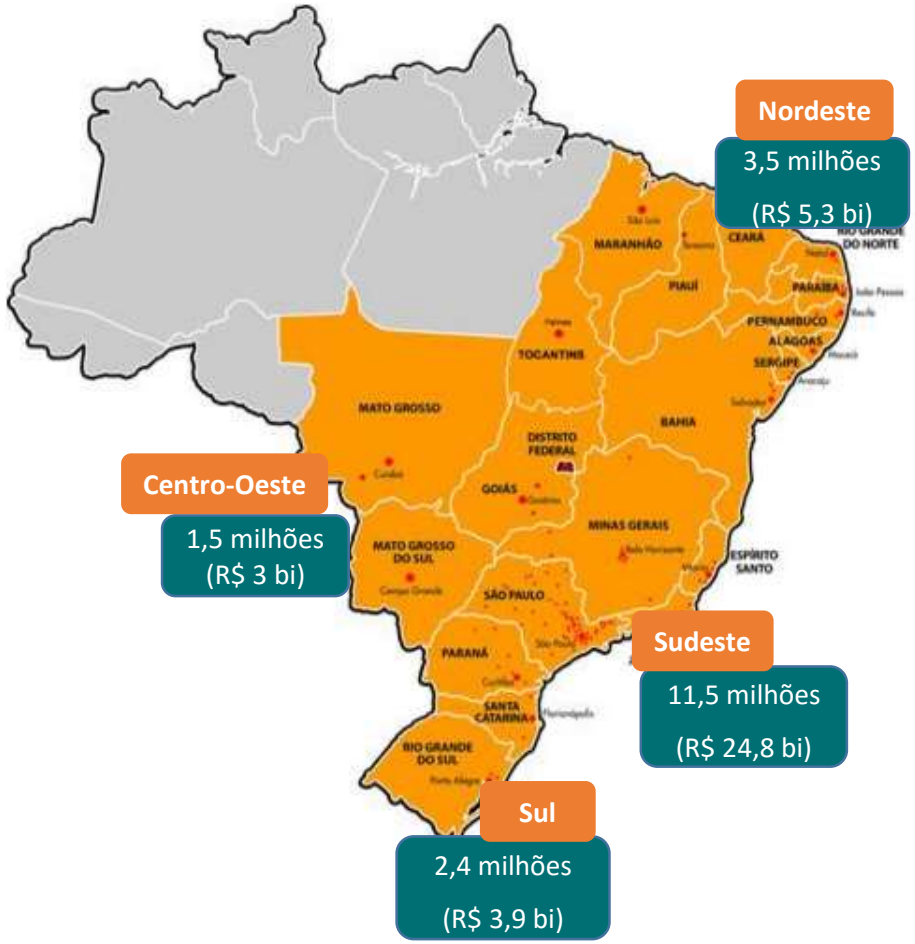
Orçamento FGTS *(R$ bilhões)*



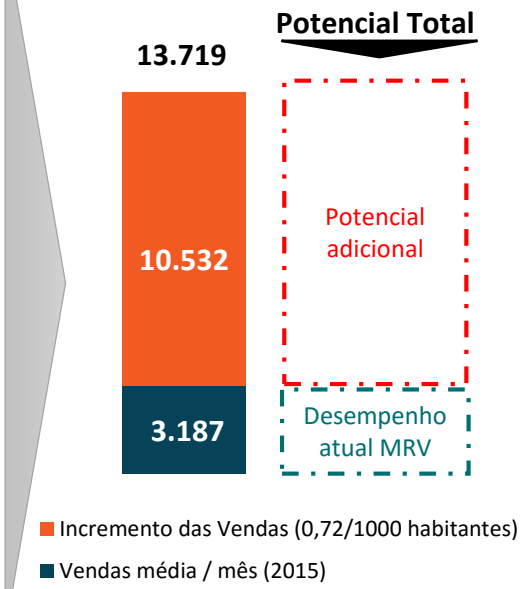
Diferenciais de Mercado

Diferencial de Mercado e Potencial de Crescimento

Habitantes MRV x Landbank em VGV



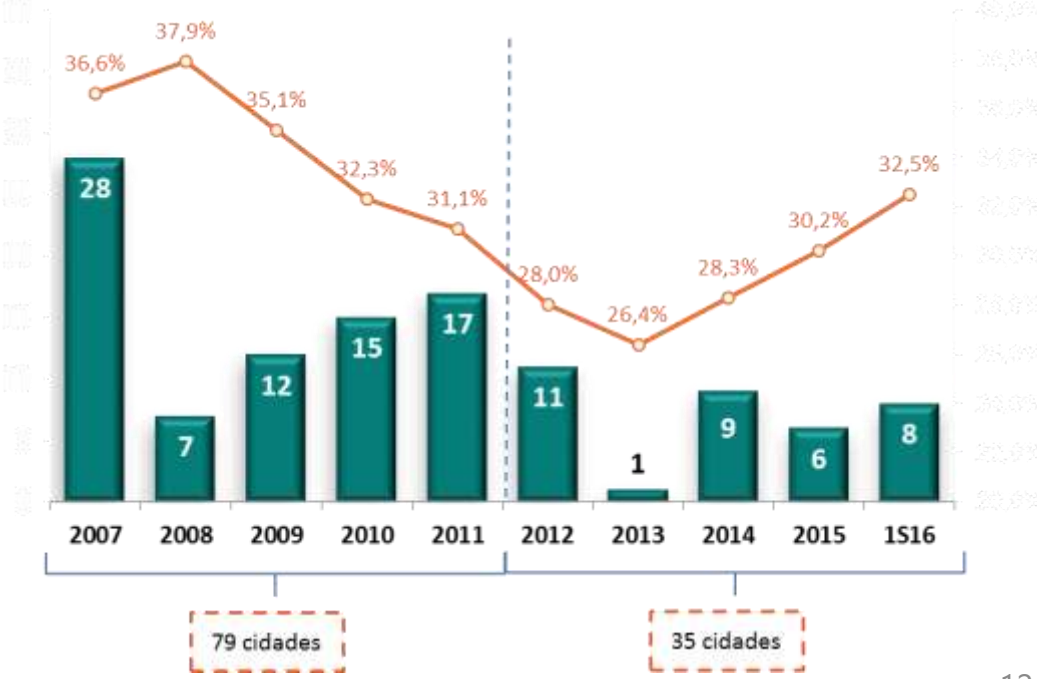
Potencial de Vendas por mês (unidades)



Diversificação Geográfica

- Presente em 20 estados e no Distrito Federal
- 142 cidades atendidas pela Companhia

Crescimento # cidades x Margem Bruta

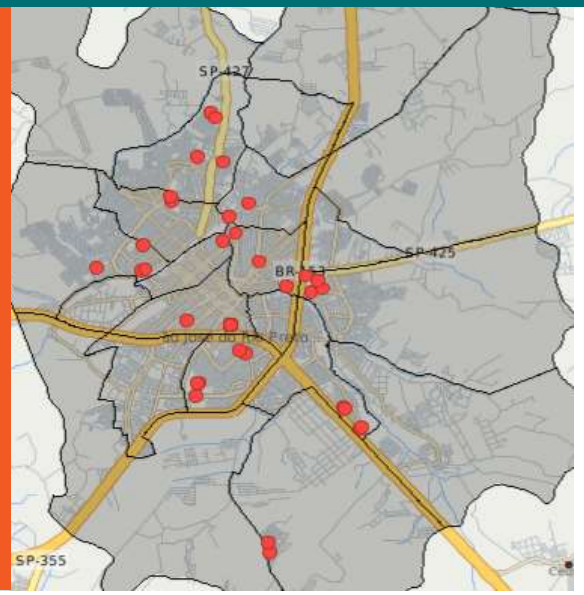


Nota: *Informação retirada do estudo do Centro de Estatística e Informações (CEI), da Fundação João Pinheiro.

Penetração nas “Cidades Referência”

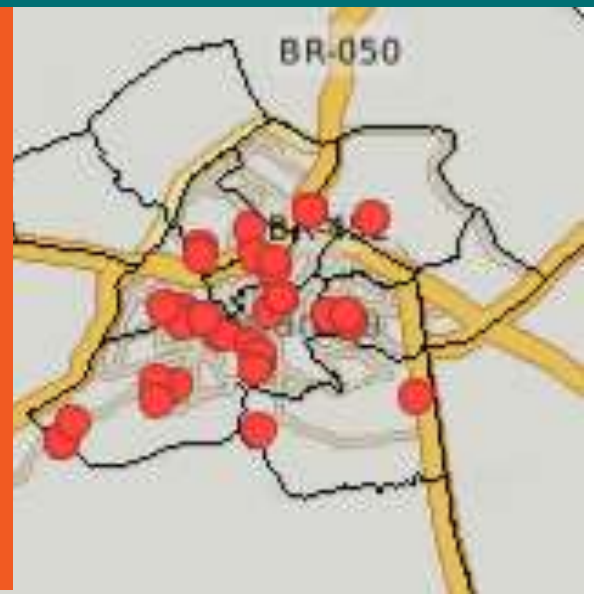
Nas “Cidades Referência” a Companhia possui venda média de 0,72 por mês/1000 habitantes.

Rio Preto



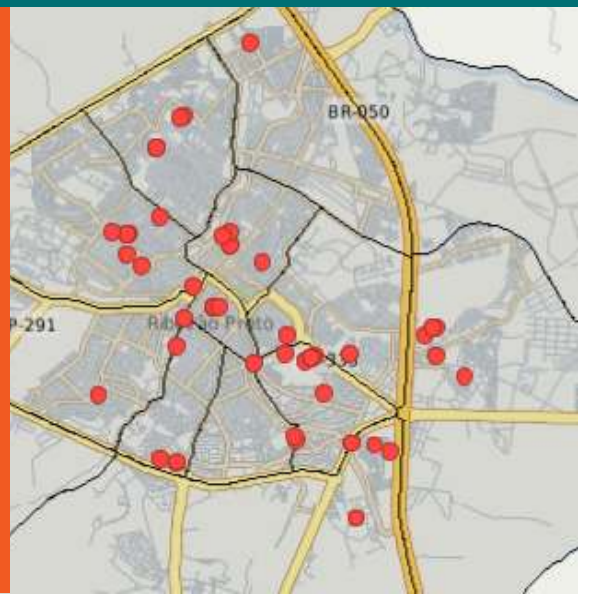
- **Média de Vendas/Mês: 125** ⬆
- Habitantes (MRV): 127.565 (28,83%)
- Vendas / 1000 Habitantes MRV: 0,98
- População total: 442.548

Uberlândia



- **Média de Vendas/Mês: 100** ⬆
- Habitantes (MRV): 198.543 (29,98%)
- Vendas / 1000 Habitantes MRV: 0,50
- População total: 662.362

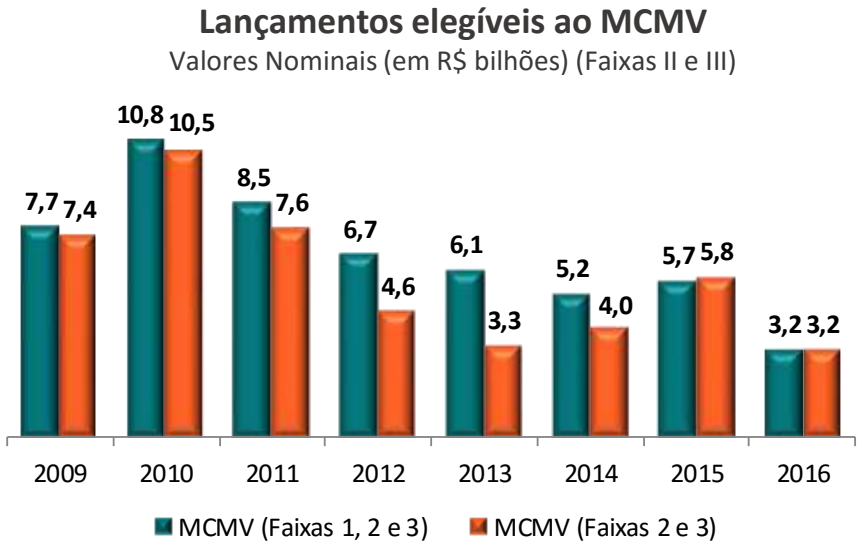
Ribeirão Preto



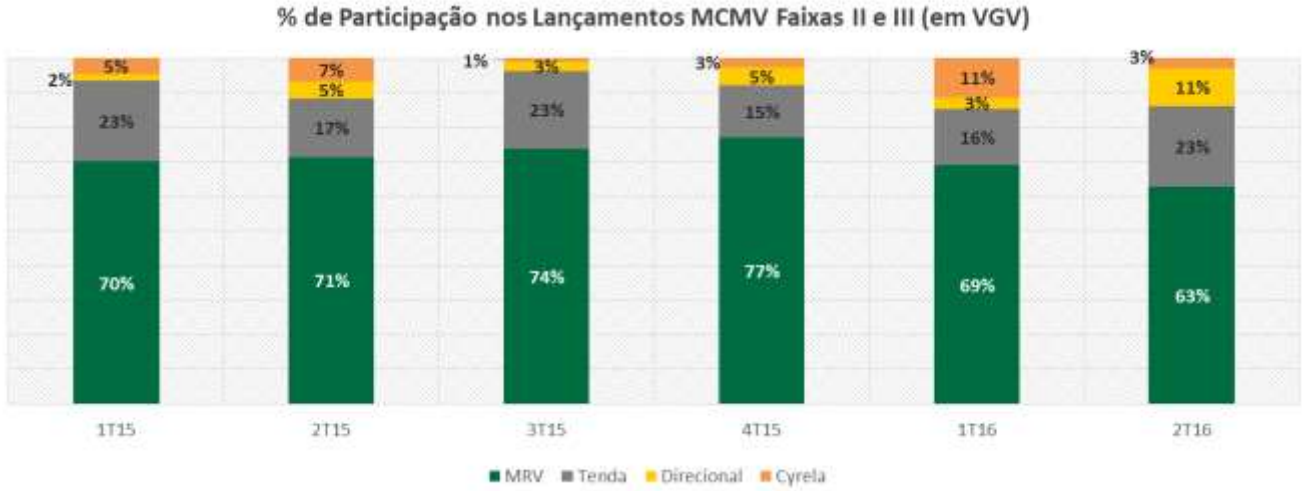
- **Média de Vendas/Mês: 131** ⬆
- Habitantes (MRV): 174.625 (26,21%)
- Vendas / 1000 Habitantes MRV: 0,75
- População total: 666.323

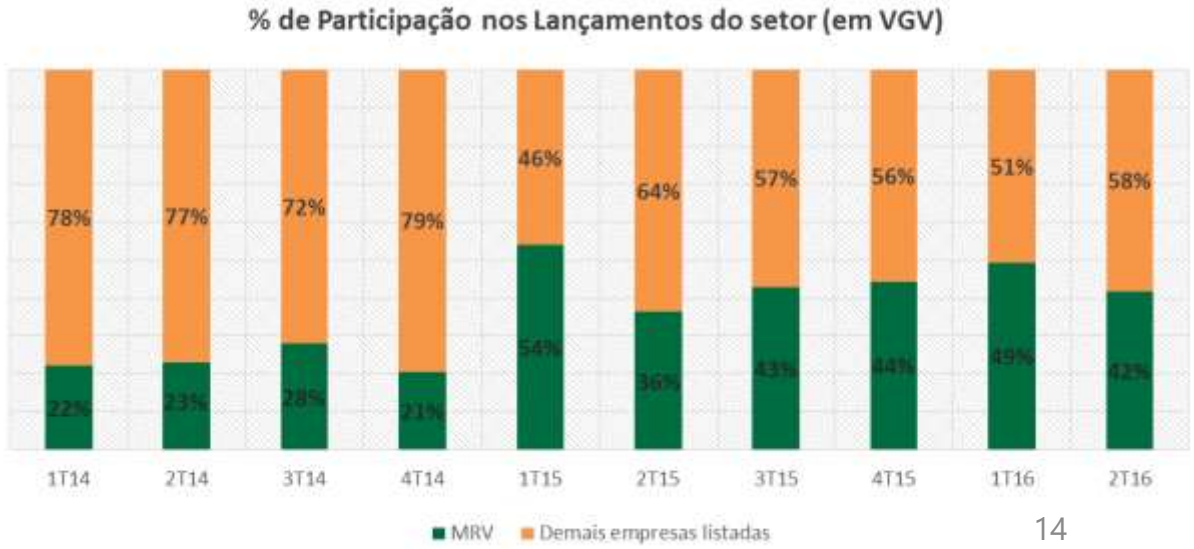
Penetração crescente nas cidades já existentes.

Diferencial de Mercado – Liderança de Mercado no Brasil



*2016 contempla os meses de Janeiro a Junho.





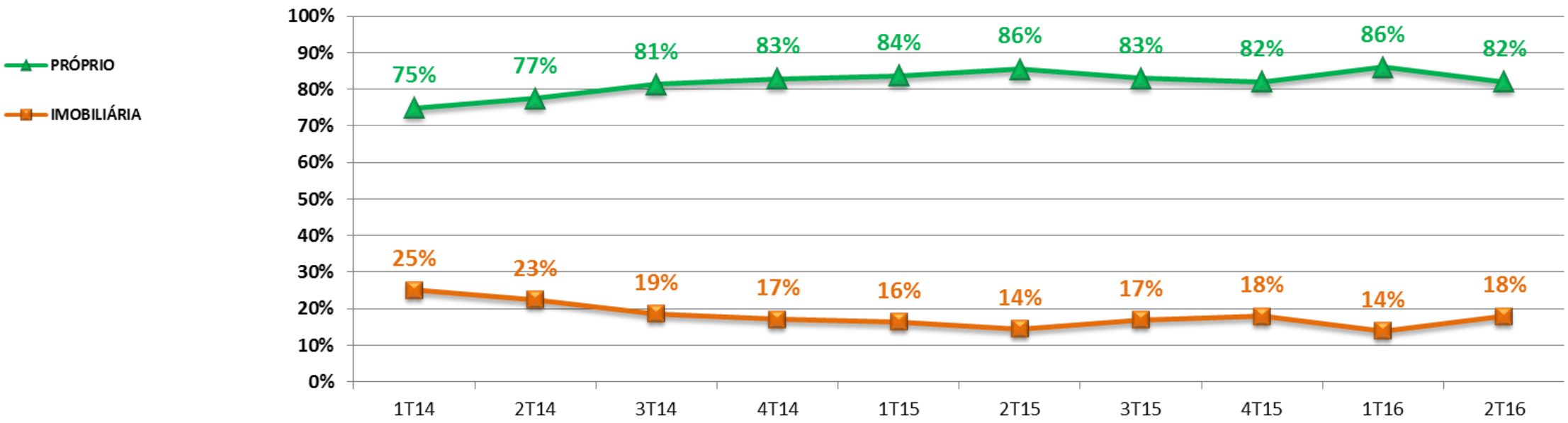
No 2T16, a MRV obteve importantes marcas entre as empresas listadas:

- 63% de participação no total de lançamentos das faixas II e III do MCMV;
- 42% no total de lançamentos do ano

* Os dados são estimados baseados nos relatórios das Companhias listadas.

Diferencial de Mercado - Estrutura de Vendas

Vendas por Canal:



- Contamos com mais de 3.000 corretores internos, com foco 100% em produtos MRV.
- Investimos em treinamentos e técnicas de venda para melhoria da produtividade e qualidade do processo de vendas.
- Gestão da política de comissionamento da equipe própria e definição da estratégia de vendas.

Diferencial de Mercado – Marketing Efetivo

Investimento em Marketing:

1 **INVESTIMENTO ANUAL**

R$ 100 Milhões

2 **ALCANCE**

140 Milhões de Brasileiros (70% da População)

3 **PRINCIPAIS CANAIS**

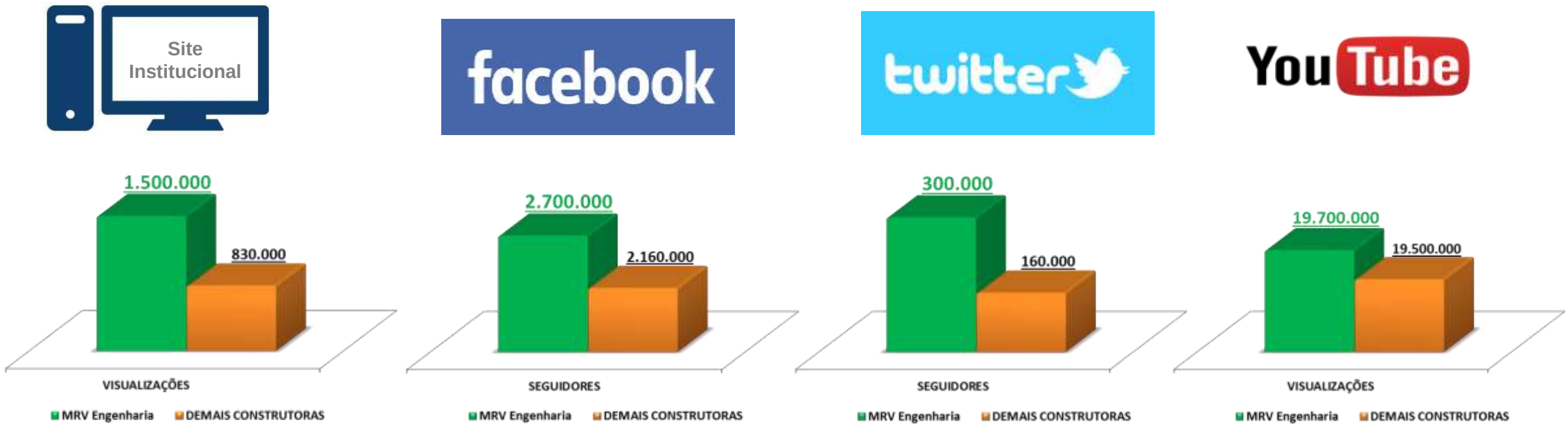
TV 26%, Internet 20%, Trade MKT 19%, Jornal 5%,
Demais Mídias: 30%

Resultado dos Investimentos:

- **R$ 2 Bi em vendas virtuais** anuais.
- **130 atendentes virtuais** focados no atendimento de 1º nível localizados em BH.
- **1.100 corretores** focados no atendimento de *prospects* que iniciaram contato pela internet divididos em **80 bases virtuais** espalhadas pelo Brasil.



Diferencial de Mercado – Liderança Online



Fontes: *Acessos site MRV: Google Analytics, inclui site MRV, Blog, AppFacebook, App Android, App IOS e hotsites de empreendimentos e promoções. / Fonte comparação de acessos entre construtoras: Alexa e SimilarWeb.*

Relacionamento com Clientes

#MeuMundoMelhor

+5.000.000

Views nos vídeos do #MeuMundoMelhor

Conexão MRV



+178.000

Views nos vídeos do Conexão MRV

Portal de Relacionamento

Acessos Gerais:
1.459.545
2016



Clientes que acessaram:
67.246
Média mensal de acessos únicos.

Atendimento



54.836

Volumes de chamadas atendidas
Média mês - 2016

Demandas solucionadas no 1° contato
91,92%
2016



MRV nas Mídias

361.186 Seguidores no Twitter

607.601 Seguidores no Google +

+3.000.000 Curtidas no Facebook

Reclamações

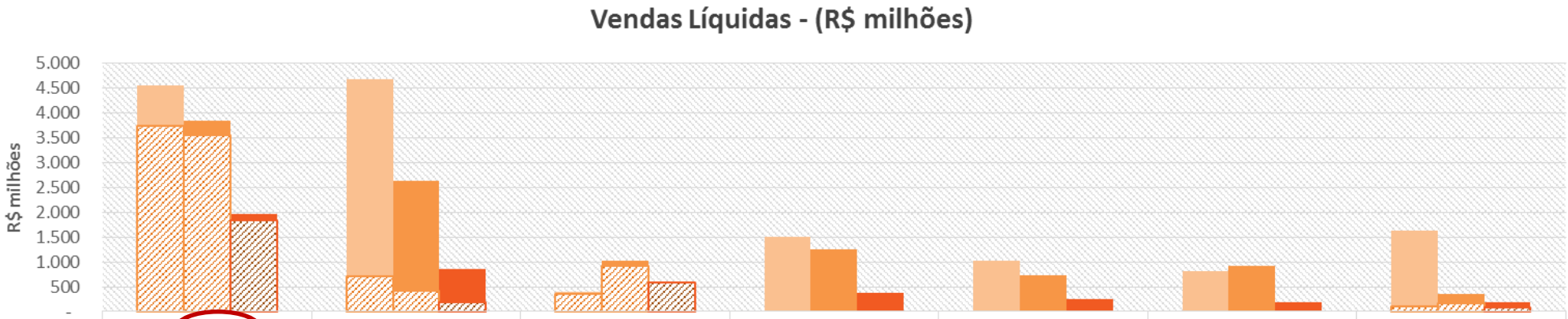
0,32%*

Ano 2016



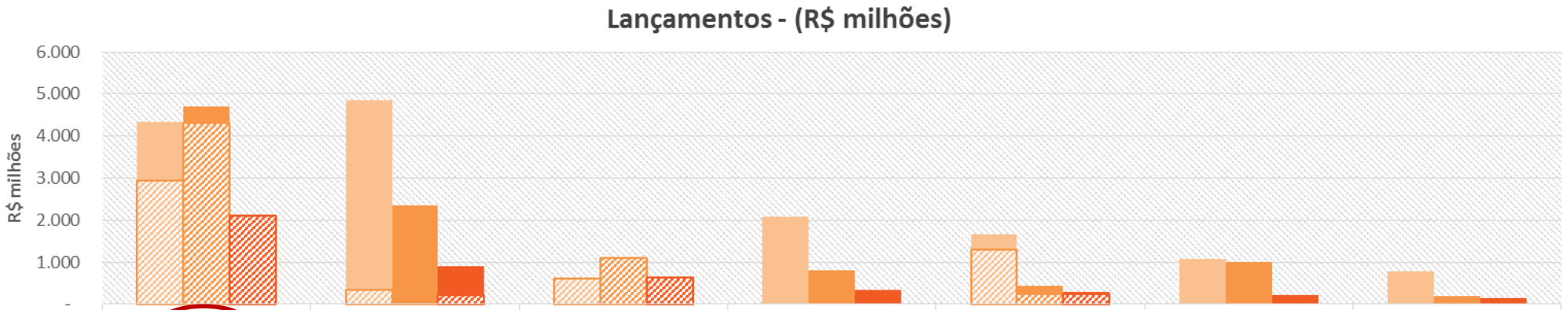
*Reclamantes sobre a base dos clientes (5 anos) – Visão anual

Liderança nos principais indicadores Comerciais



	MRV	CYRELA	TENDA	EVEN	HELBOR	GAFISA	DIRECIONAL
2014	4.557	4.673	396	1.496	1.015	811	1.634
2015	3.846	2.638	1.016	1.260	727	915	345
1S16	1.958	857	592	370	247	197	184
MCMV	3.747	709	364	-	-	-	108
MCMV	3.554	412	918	-	-	-	172
MCMV	1.830	197	584	-	-	-	93

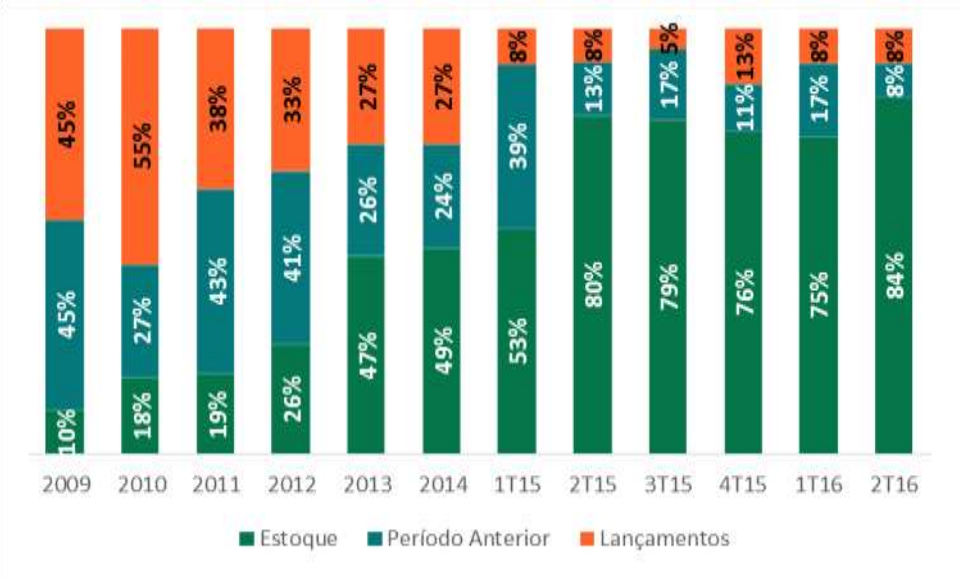
Liderança nos principais indicadores Comerciais



	MRV	CYRELA	TENDA	EVEN	DIRECIONAL	GAFISA	EZTEC
2014	4.336	4.854	613	2.079	1.653	1.088	784
2015	4.701	2.358	1.089	803	438	996	197
1S16	2.096	904	643	333	301	210	143
MCMV	2.939	353	613	-	1.307	-	-
MCMV	4.309	56	1.089	-	232	-	-
MCMV	2.096	212	643	-	245	-	-

Vendas Contratadas (% MRV – R$ milhões)

Vendas Contratadas por período de lançamento



Vendas Contratadas por período de lançamento

Período de Lançamento	Vendas Contratadas %MRV (em %)												
	Antes 2009	2009	2010	2011	2012	2013	2014	1T15	2T15	3T15	4T15	1T16	2T16
2T16													8%
1T16												8%	11%
4T15											13%	17%	15%
3T15										5%	11%	7%	8%
2T15									8%	17%	8%	8%	9%
1T15								8%	13%	9%	7%	5%	5%
2014							27%	39%	31%	27%	24%	24%	23%
2013						27%	24%	14%	15%	13%	14%	13%	9%
2012					33%	26%	16%	13%	12%	10%	8%	5%	4%
2011				38%	41%	22%	16%	13%	12%	11%	8%	7%	4%
2010			55%	43%	18%	15%	11%	9%	6%	6%	4%	4%	3%
2009		45%	27%	9%	3%	5%	4%	3%	2%	1%	1%	1%	1%
Antes 2009	100%	55%	18%	10%	4%	4%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Duração do Estoque



Vendas sobre Oferta



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

Diferenciais Operacionais

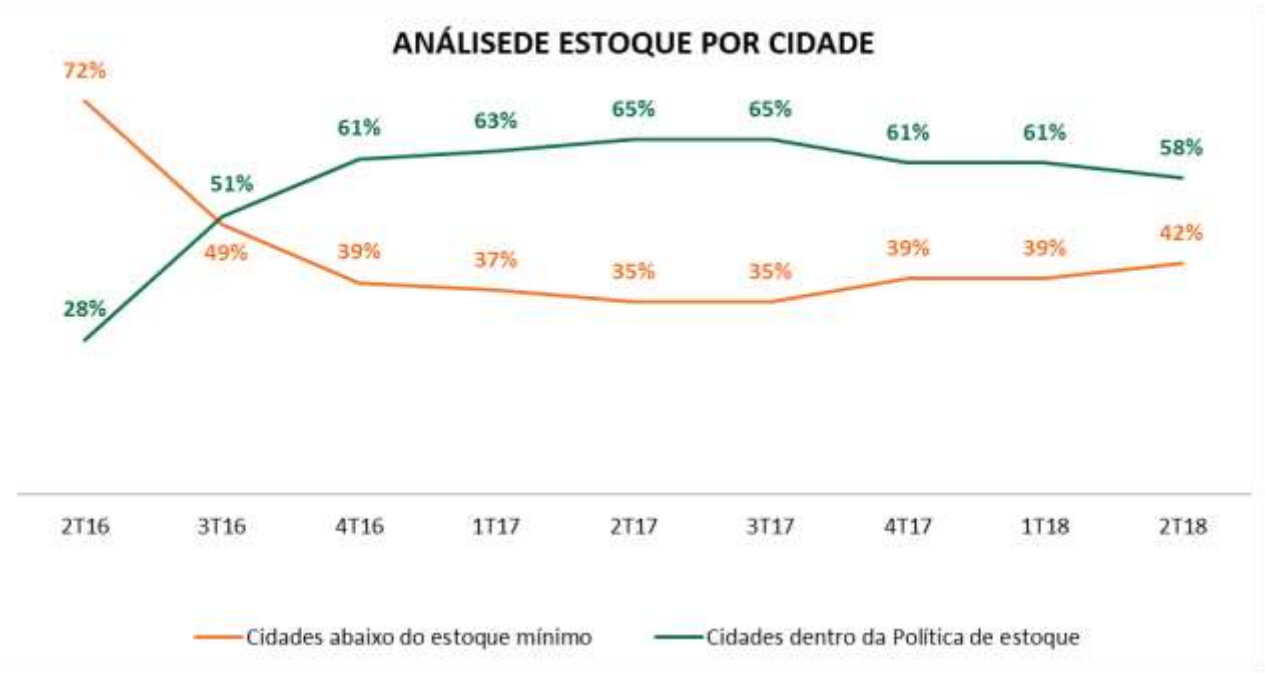
Diferencial Operacional – Landbank

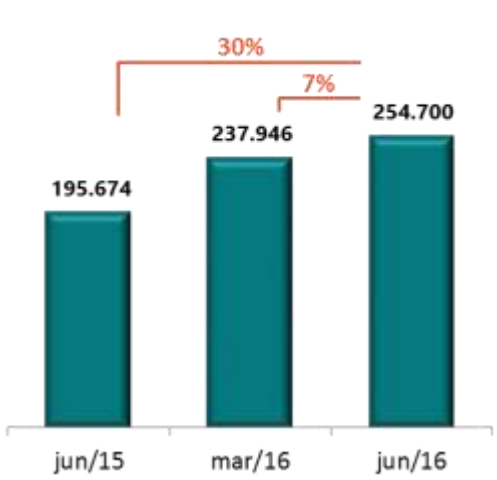
CIDADES ADERENTES*

- Destaque para o crescimento das cidades aderentes. As compras vem sendo realizadas estrategicamente em cidades com demanda potencial e que trarão crescimento para a Cia.
- As novas aquisições estão focadas em equilibrar o estoque e apresentam ***redução no custo de 15% no custo da fração em 2015***

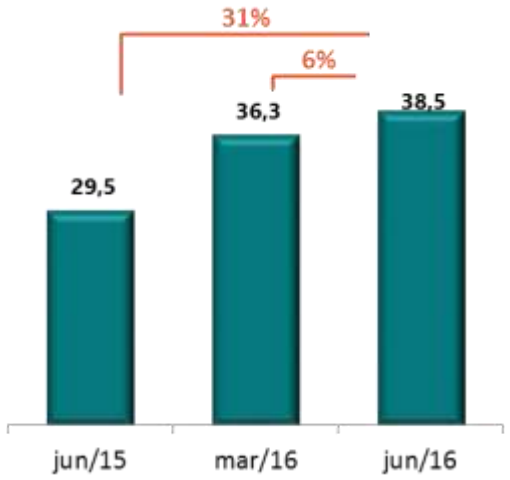
DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Presença de equipe própria de prospecção e legalização
- Conhecimento e assertividade nas aquisições
- Capacidade de compra em áreas bem localizadas
- Agilidade no processo de Legalização





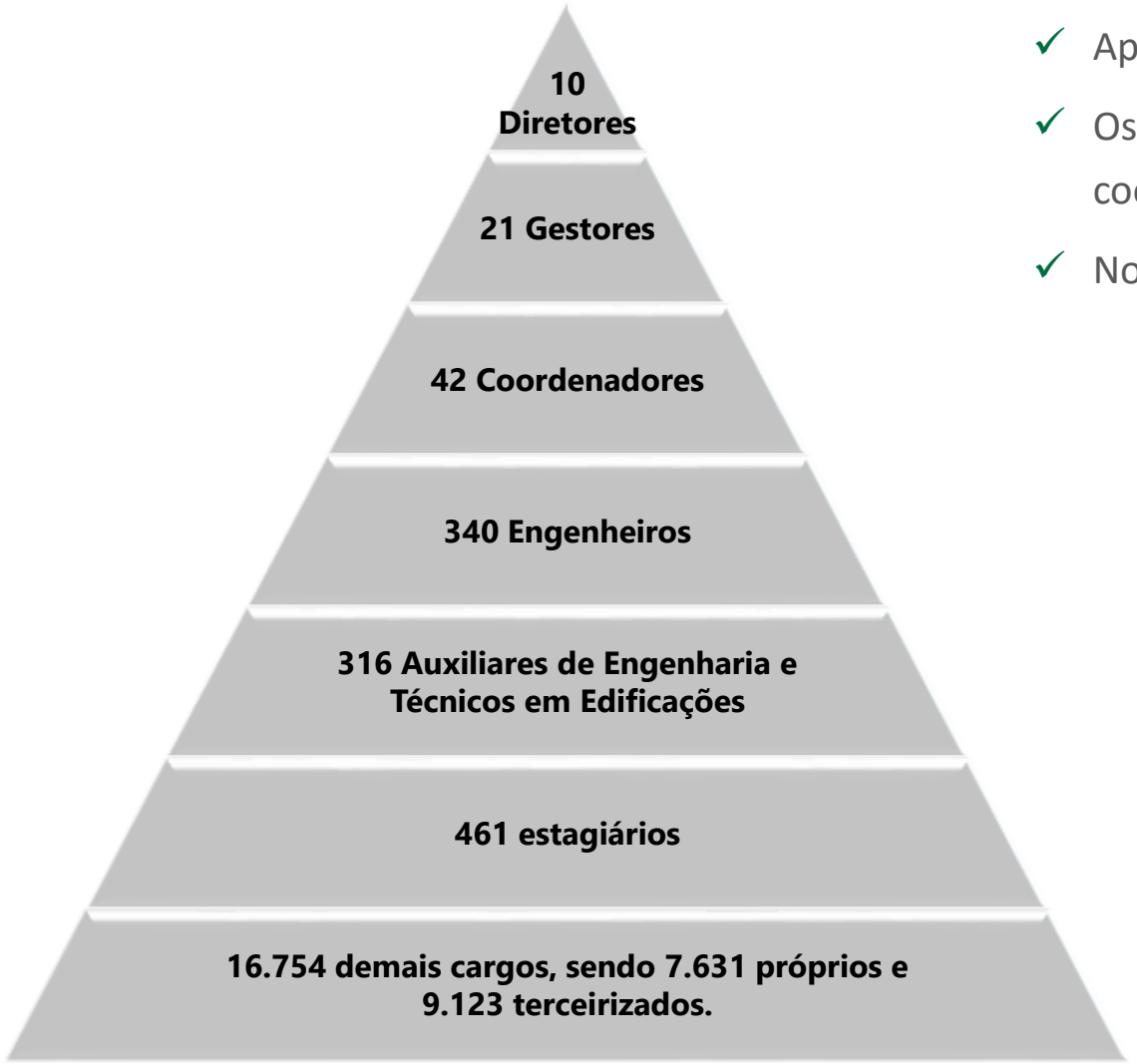
Landbank (em unidades)



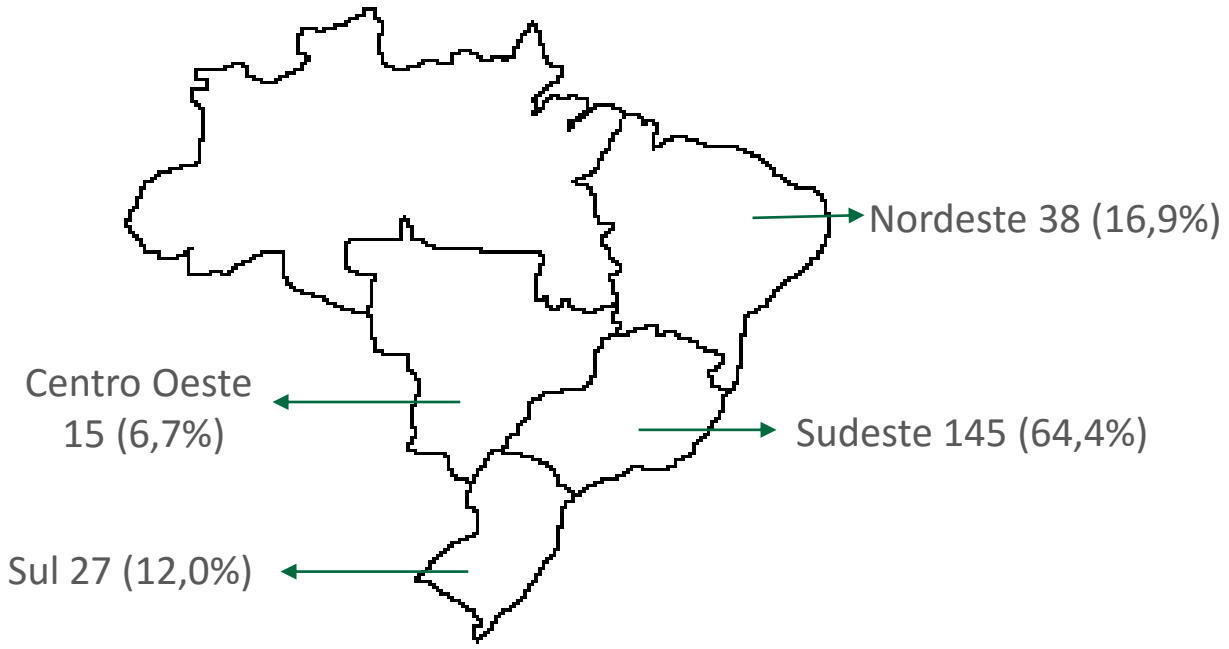
Landbank (em R$ bilhões)

*Cidade aderente é a cidade que possui o estoque suficiente para garantir a velocidade de vendas estimada para aquela região, ou seja, venda do potencial estimado para a cidade;

Diferencial Operacional – Equipe de produção experiente



- ✓ Aproximadamente 17 mil pessoas dedicadas à Produção
- ✓ Os colaboradores que exercem cargos de liderança (diretores, gestores e coordenadores) possuem em média 9 anos empresa.
- ✓ No momento temos 217 obras em andamento, nas seguintes localidades:



Diferencial Operacional – Mecanização e novas tecnologias

Kit Hidráulico e Chicote



Concretagem



Porta Pronta



Parede de Concreto



Laje Içada

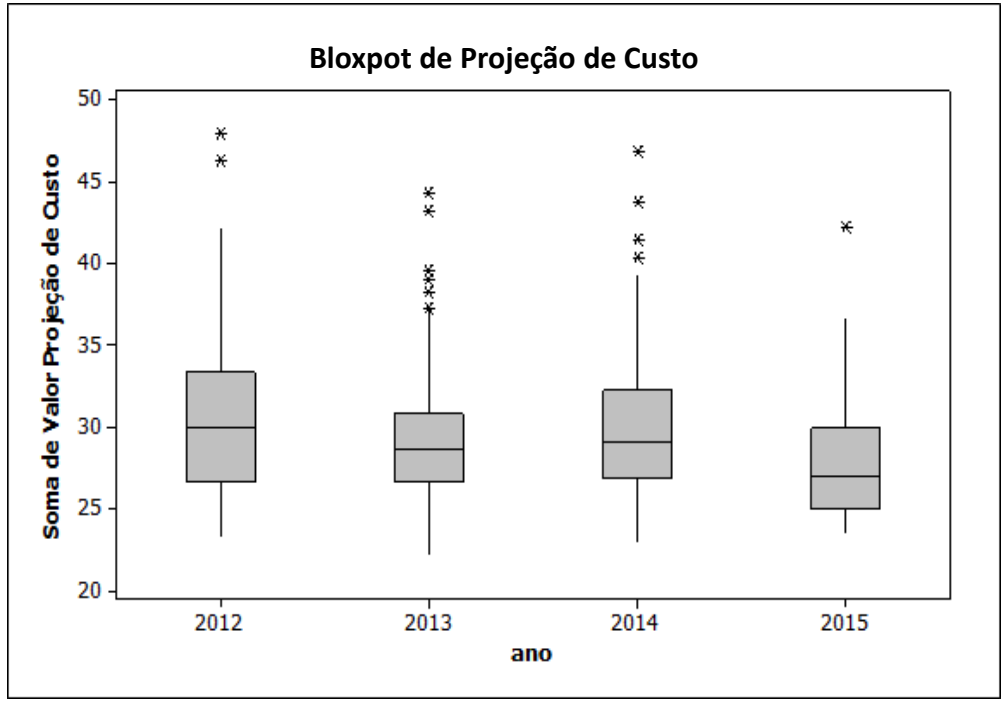


Padronização, Mecanização e Processos Inteligentes

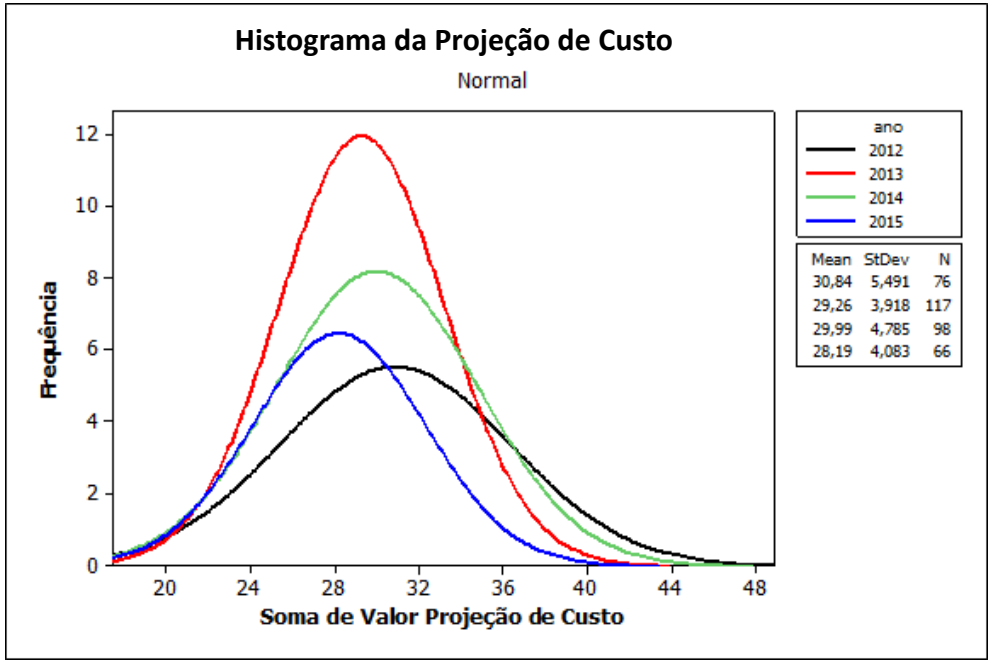
- Menor quantidade de mão de obra
- Menos resíduos
- Maior racionalização da produção
- Maior organização do canteiro
- Padronização de Projetos
- Maior Velocidade de produção
- Equipe estratégica de equipamentos
- Simplificação dos projetos
- Economicamente viável
- Maior sustentabilidade ambiental
- Aumento da segurança do trabalho

Diferencial Operacional – Aumento da Eficiência Produtiva

Anos	Nº dados	Média	Desvio Padrão	Coeficiente de Variação
2012	76	30,84	5,491	17,8%
2013	117	29,26	3,918	13,4%
2014	98	29,99	4,785	16,0%
2015	66	28,19	4,083	14,5%



É possível verificar a redução da média do custo, sendo a menor dos últimos 4 anos. Nossa variação também reduziu comparado a 2012 e 2014. Ou seja, nossas obras estão ficando mais **homogêneas** e com **menor** custo.



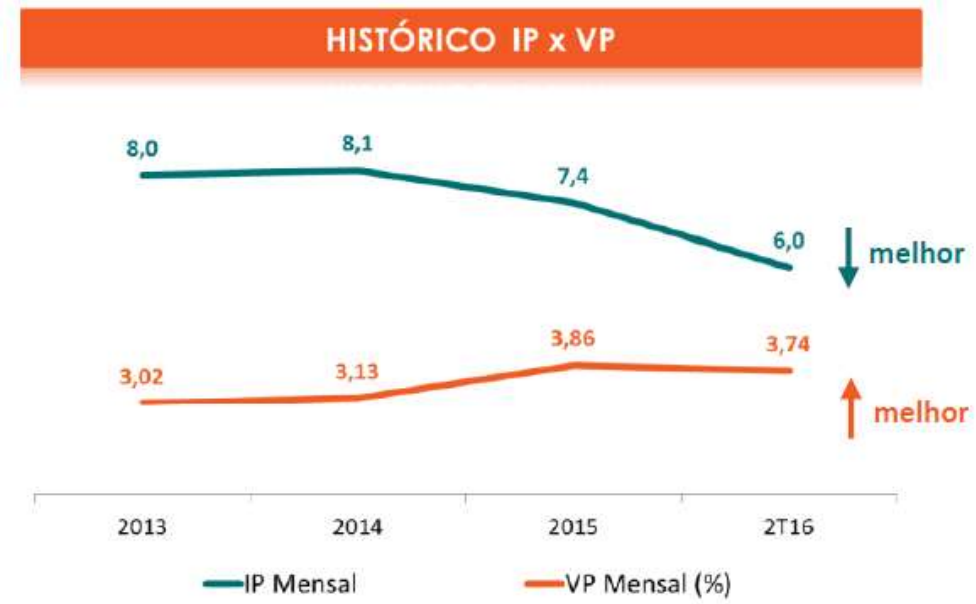
Aumento da eficiência que repercute em:

✓ Menos discrepância nos custos e na qualidade;

✓ Menor custo de execução.

Diferencial Operacional – Eficiência na Execução

- ✓ Aumento da capacidade produtiva no 2T16, refletindo uma redução de 19% no IP (Índice de produtividade) quando comparado 2015.
- ✓ Aumento de 19% no VP (Velocidade de produção) em 2T16, comparando a 2014.
- ✓ Produção no 1S16: 17.045 unidades.



IP (Índice de Produtividade): Demonstra quantas pessoas são necessárias para produzir uma unidade. A orientação é quanto menor o indicador, melhor o resultado.

VP (Velocidade de Produção): Demostra o % executado por mês das obras em andamento. A orientação é quanto maior o indicador, melhor o resultado.

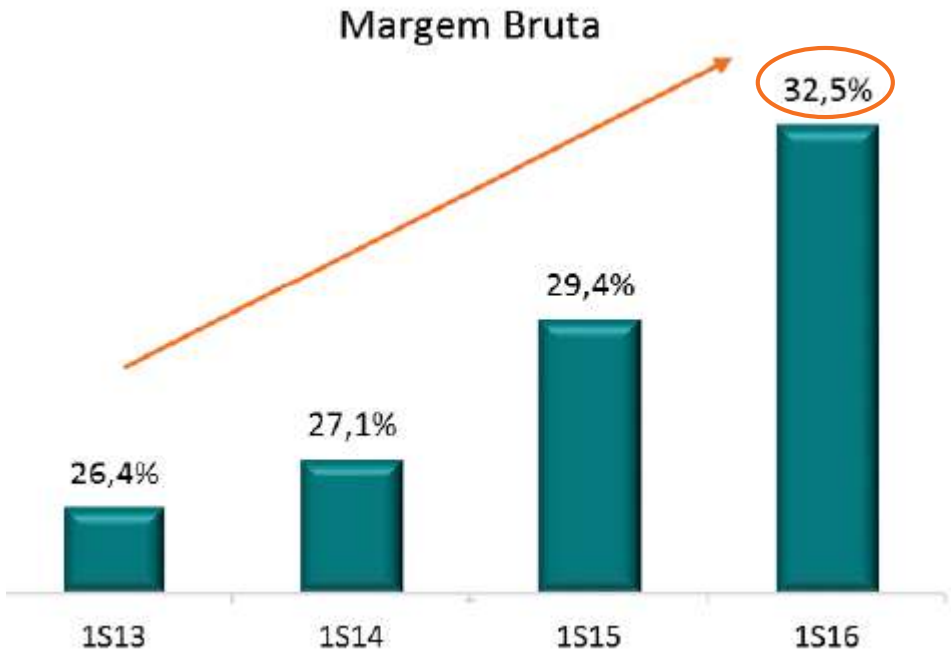
Diferencial Operacional – Evolução na Margem Bruta

Destaque para a evolução na Margem Bruta em função de:

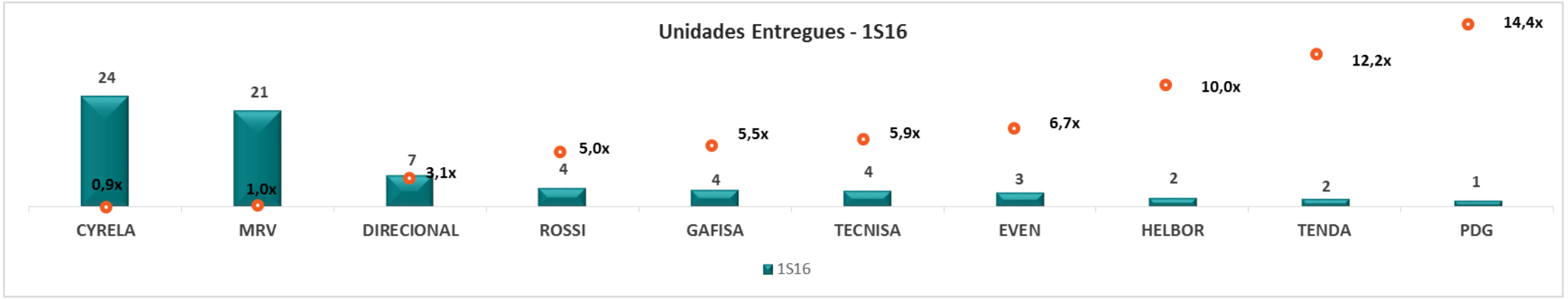
- Renegociação com Fornecedores
- Aumento na Produtividade (IP)
- Redução da discrepância entre projetos
- Melhores Condições para compra de Terrenos.

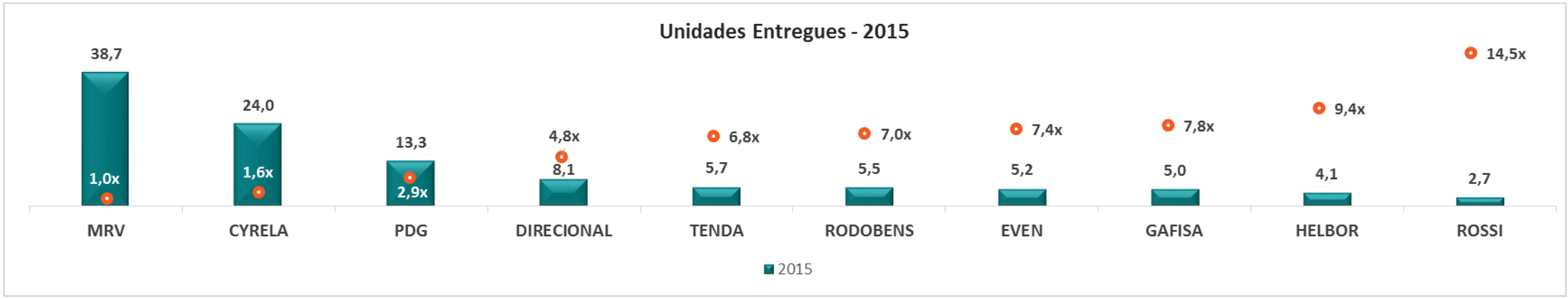






Diferencial Operacional – Unidades Entregues





Nota: Os valores apresentados são em (‘000) unidades.

Estrutura Administrativa Eficiente



Menor G&A/ROL do setor

Rel. Clientes e Comunicação Interna

- **+ 4,8** milhões de Views dos vídeos #MeuMundoMelhor.
- **+ 3,6** milhões de Acessos no Portal de Relacionamento 2015
- **+ 640 Mil** Projeção chamadas atendidas em 2015
- **130** Colaboradores
- **166 mil** clientes ativos

Diretoria de Serviços Especializados

- **R$ 450** milhões Arrecadados /mês
- **+ de 3 Mil** Contas correntes conciliadas/mês
- **+ 3 Mil** Novos contratos registrados/mês
- **295** Colaboradores

Diretoria de CSC

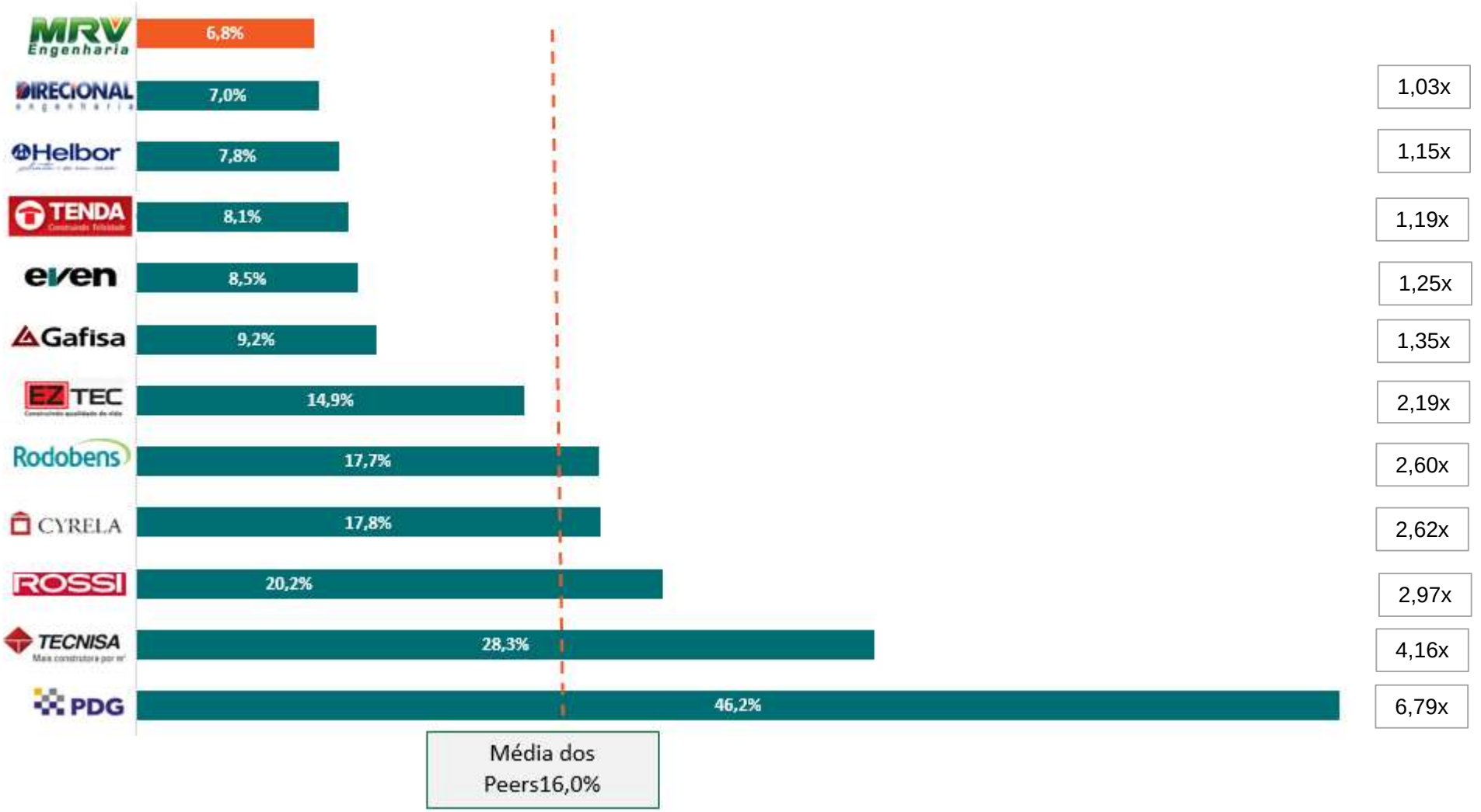
- **R$ 4,8 Bilhões** em pagamentos em 2015.
- **55 Mil** Notas fiscais processadas/mês.
- **18 Mil** Funcionários pagos/mês.
- **285** Colaboradores.

Tecnologia da informação

- **R$ 86** milhões de investimento em TI (5anos)
- **11 Mil** usuários de TI
- **15** milhões de documentos digitalizados
- **99** Colaboradores
- **R$ 17,4** MM de investimento em inovação

Diferencial Operacional – Estrutura Administrativa Eficiente

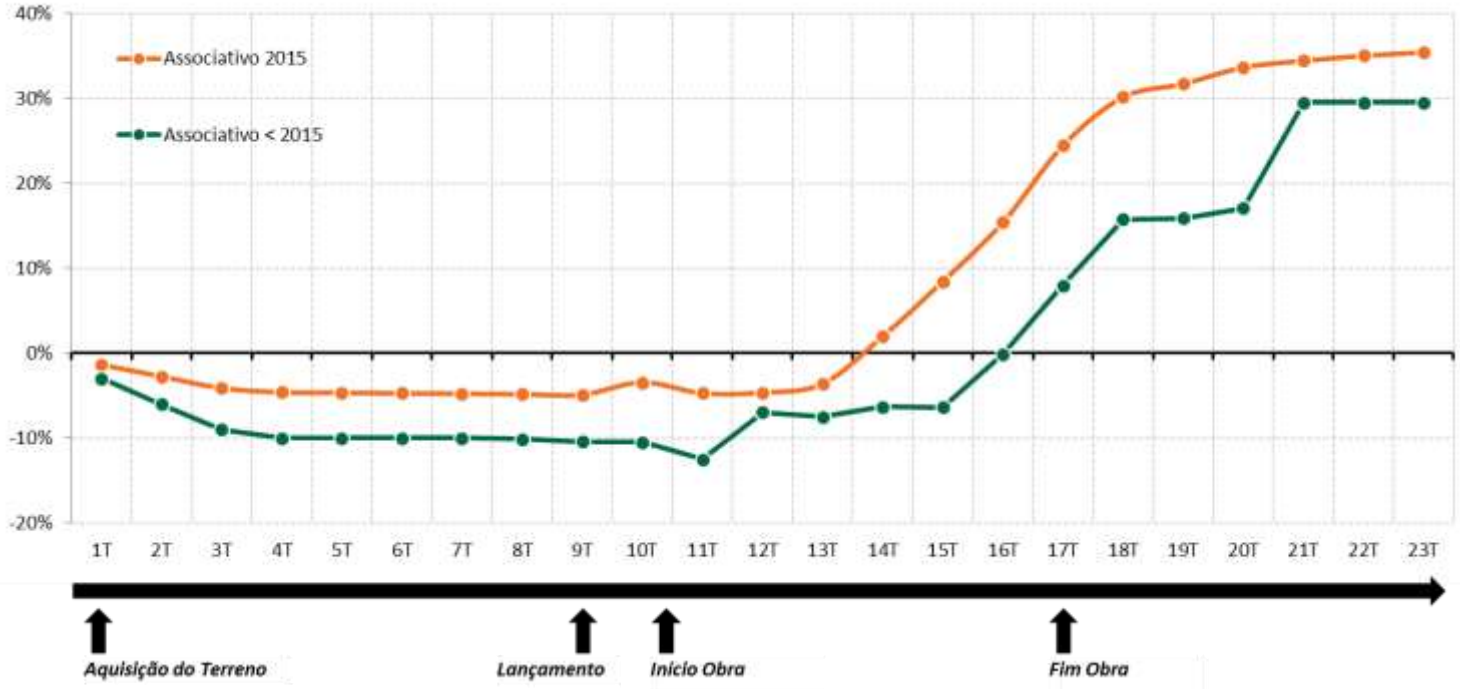
Produtividade - G&A / ROL – 2T16



Devida a nossa robusta e eficiente operação, conseguimos diluir nossas despesas e apresentamos a melhor relação do G&A/Receita Líquida do setor.

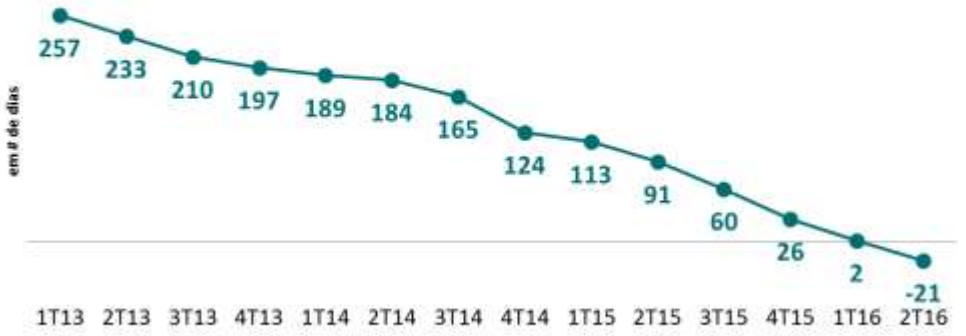
Diferenciais Financeiros

Diferencial Financeiro – Crédito Associativo



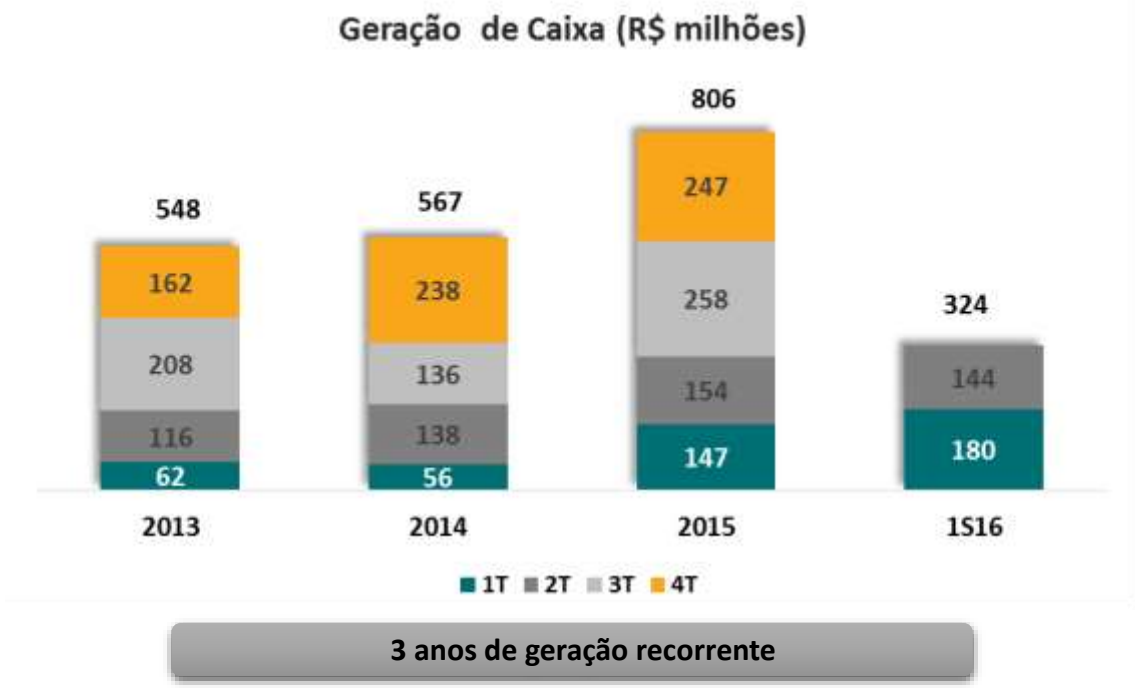
Desde o início das vendas simultâneas, a MRV reduziu consideravelmente o seu fluxo de recebíveis, contribuindo assim para uma menor necessidade de capital de giro por projeto lançado.



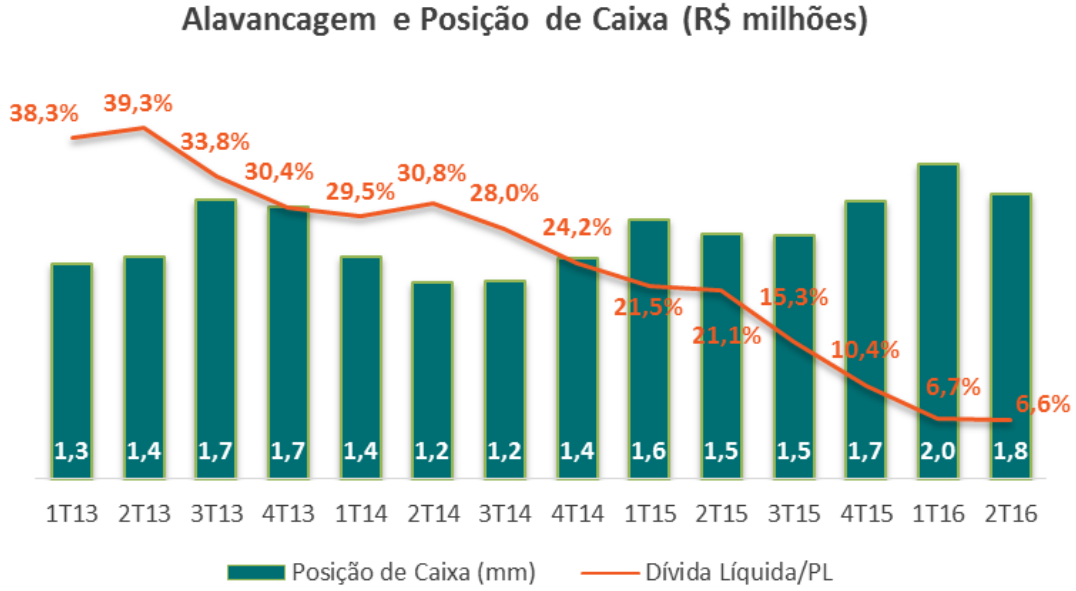


Nota: PMR – Prazo Médio de Recebimento / PMP – Prazo Médio de Pagamento / NCG – Necessidade de Capital de Giro

Diferencial Financeiro – Consistente Geração de Caixa e baixa alavancagem



3 anos de geração recorrente

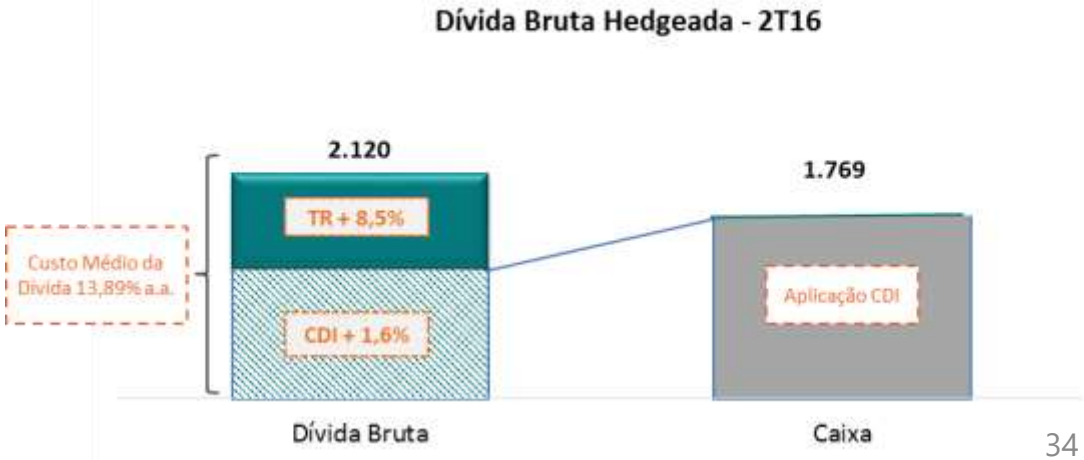


Destaques:

- Maior rating corporativo do setor (brAA-) pela Fitch e Standard & Poor´s.
- Melhoria de sistemas e processos da CEF em 2011 → benefícios a partir de 2012;
- Crescimento das operações do BB no modelo “Crédito Associativo”, iniciada em 2013;

STANDARD &POOR'S

FitchRatings

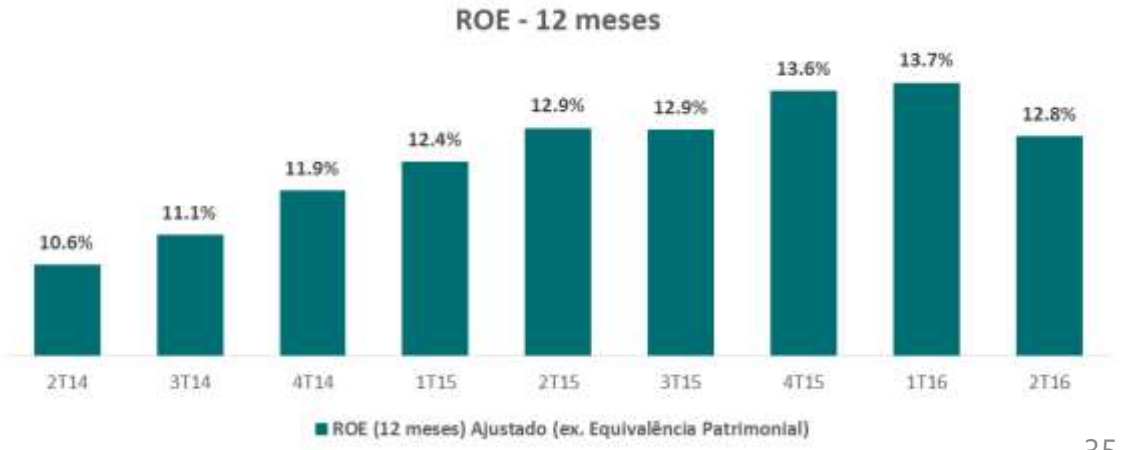


Consistência e estabilidade nos Yields da Companhia

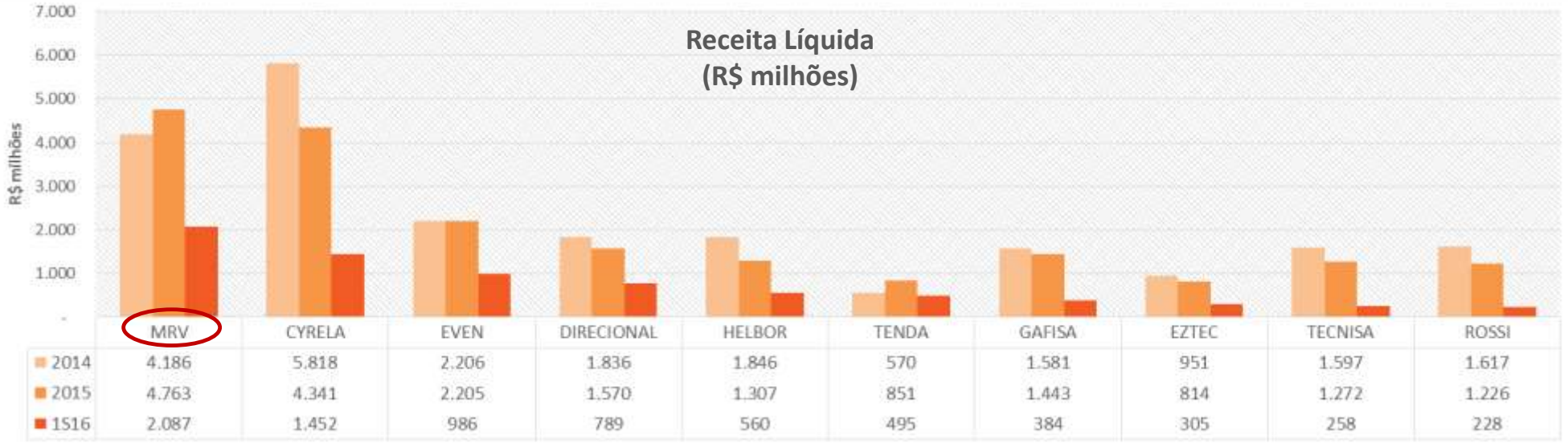




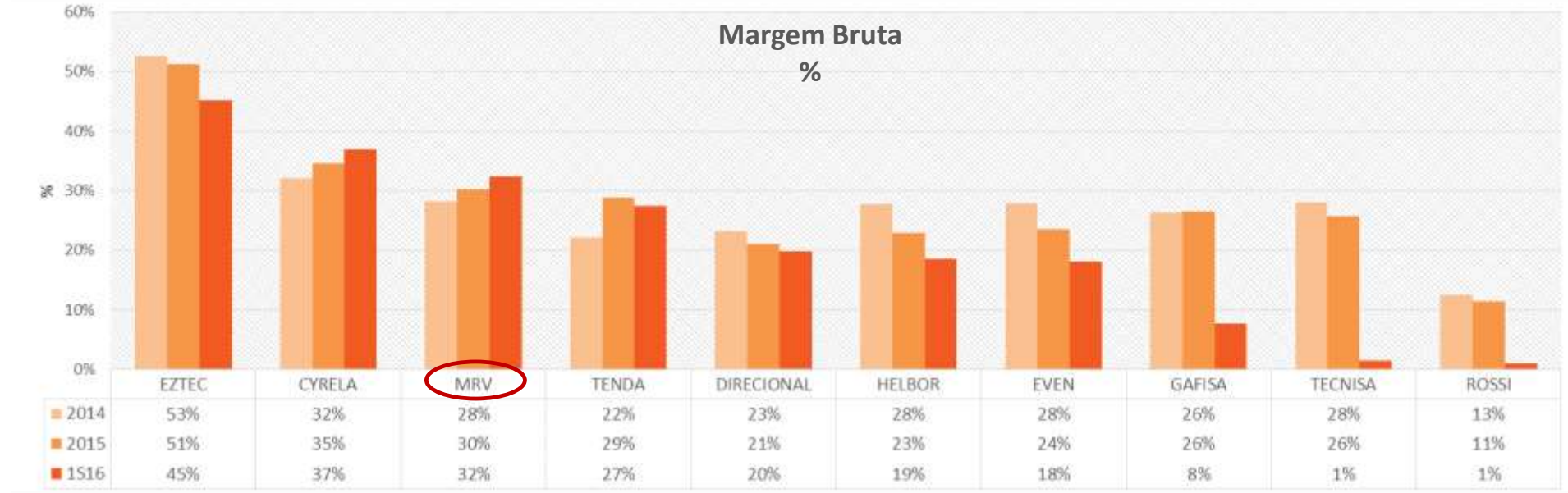




Indicadores Financeiros



	MRV	CYRELA	EVEN	DIRECIONAL	HELBOR	TENDA	GAFISA	EZTEC	TECNISA	ROSSI
2014	4.186	5.818	2.206	1.836	1.846	570	1.581	951	1.597	1.617
2015	4.763	4.341	2.205	1.570	1.307	851	1.443	814	1.272	1.226
1S16	2.087	1.452	986	789	560	495	384	305	258	228



	EZTEC	CYRELA	MRV	TENDA	DIRECIONAL	HELBOR	EVEN	GAFISA	TECNISA	ROSSI
2014	53%	32%	28%	22%	23%	28%	28%	26%	28%	13%
2015	51%	35%	30%	29%	21%	23%	24%	26%	26%	11%
1S16	45%	37%	32%	27%	20%	19%	18%	8%	1%	1%

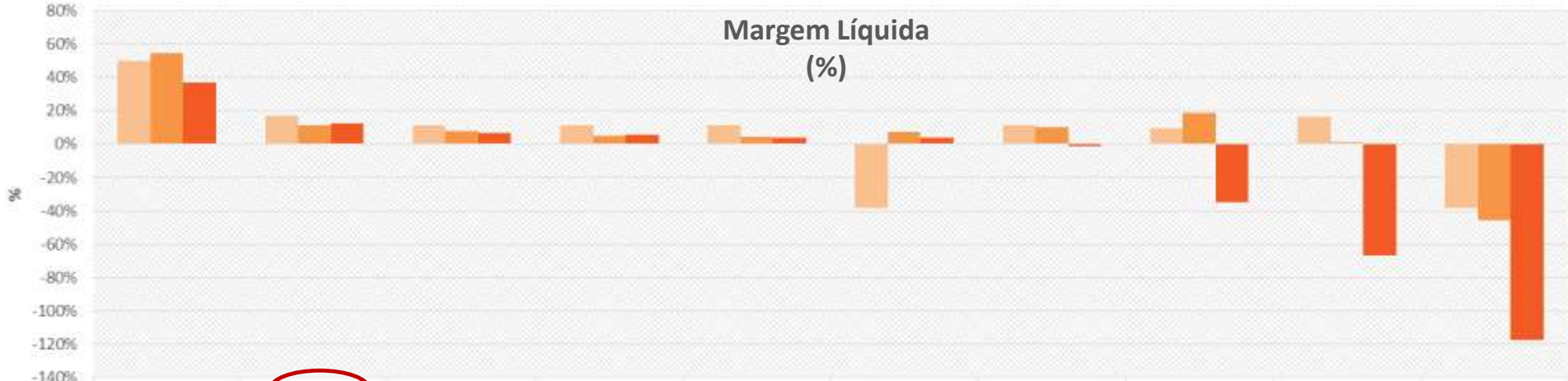
Indicadores Financeiros

Lucro Líquido (R$ milhões)



	MRV	EZTEC	DIRECIONAL	EVEN	HELBOR	TENDA	CYRELA	TECNISA	GAFISA	ROSSI
2014	720	474	206	252	211	-220	655	155	256	-619
2015	548	444	124	101	69	60	448	238	14	-558
1S16	266	112	52	40	31	18	-22	-89	-256	-267

Margem Líquida (%)



	EZTEC	MRV	DIRECIONAL	HELBOR	EVEN	TENDA	CYRELA	TECNISA	GAFISA	ROSSI
2014	50%	17%	11%	11%	11%	-39%	11%	10%	16%	-38%
2015	55%	11%	8%	5%	5%	7%	10%	19%	1%	-46%
1S16	37%	13%	7%	5%	4%	4%	-1%	-35%	-67%	-117%

Subsidiárias

Subsidiárias

- Participação MRV: 38%
- Presente em 25 cidades e 9 estados
- Ampla experiência na geração de negócios e desenvolvimento de ativos
- Controle de todo o ciclo de desenvolvimento, construção e administração de seus ativos.



LOG Commercial Properties

Criação de ativos – Modelo de negócios integrado

Identificação da demanda	Experiência Time dedicado de profissionais
Aquisição do terreno	Time dedicado para captar novas oportunidades Ampla base de dados compartilhada com a MRV
Construção	Know-how e experiência Sinergia com a MRV Redução de custos pela aquisição de materiais com a MRV
Entrega do projeto	Estratégia de multilocatários para maximizar retornos Estratégia de varejo
Administração	Administração dos locatários Condomínios administrados por empresas especializadas

Complexos Logísticos

- 100% Greenfield
- Pleno controle do ciclo, desde a aquisição do terreno até a entrega do projeto
- Multilocatários
- Projetos em módulos
- Arquitetura flexível
- Prazo de locações de 2 a 10 anos



Shopping Centers

- 100% Greenfield
- Shoppings completos
- Operados por companhias especializadas



Strip Malls

- 100% Greenfield
- Centro comerciais regionais



Loteamentos Industriais

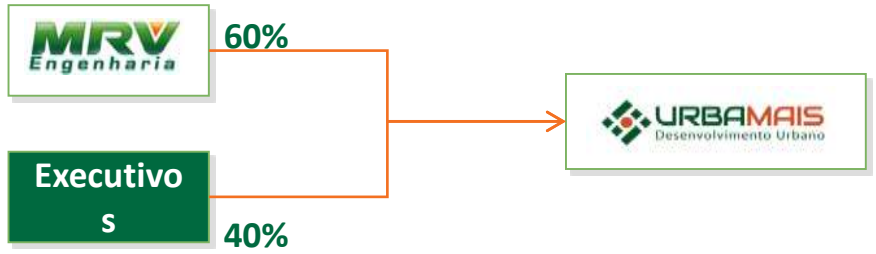
- 100% Greenfield
- Pleno controle do ciclo, desde a aquisição do terreno até a entrega do projeto



Subsidiárias

URBAMAIS Desenvolvimento Urbano

Desenvolvimento e comercialização de lotes e áreas urbanizadas em loteamentos residenciais, comerciais e industriais com planejamento sustentável.





- Atua na pesquisa e identificação de localizações diferenciadas visando potencializar o sucesso de seus loteamentos, no planejamento e na execução da infraestrutura e urbanismo de elevada qualidade e consciência ambiental;
- Os diferenciais da empresa são construídos baseados nos seguintes pilares: localização estratégica de seus loteamentos, excelência operacional, custo benefício dos projetos, qualidade da infraestrutura e do urbanismo, relacionamento com os seus clientes e gestão profissional.

Resultados das Subsidiárias

Resultados 1S16

- ✓ Portfólio %LOG (em ABL) – 151.574.610 m² de ABL
- ✓ ABL aprovado – 1.028.328 m² (%LOG)
- ✓ ABL entregue – 627.251 m² (%LOG)
- ✓ Receita Líquida: R$48 milhões
- ✓ Ebitda Ajustado: R$36,5 milhões
- ✓ PL: R$1,5 bilhão
- ✓ MRV share: 38%

Resultados 1S16

- ✓ Landbank com VGV potencial de R$2,4 bilhões
- ✓ 565 unidades comercializadas no 1S16, equivalente a um VGV de R$ 45,8mn
- ✓ VSO de 63% no 1S16
- ✓ Entregas: 1º loteamento entregue, o Parque Atlanta, com VGV total de R$34mn e 335 lotes. No final do 2T16, 90% das unidades do loteamento estavam vendidas.
- ✓ Lançamento: no 2T16 foi lançado o loteamento Jardim de Campos com 464 lotes e VGV estimado de R$28mn. Em 2 semanas, foram comercializados mais de 50% dos lotes.
- ✓ 4º PL: R$ 24 milhões
- ✓ Participação MRV: 60%

Contatos

Leonardo Corrêa
Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Ricardo Paixão
Diretor de Relações com Investidores e Planejamento Financeiro

Matheus Torga
Gerente Executivo de Relações com Investidores

Tel.: (+55 31) 3615-8153
E-mail: ri@mrv.com.br

Esta apresentação encontra-se disponível em nosso site:
ri.mrv.com.br