

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS

2T23

10 de agosto de 2023

Operadora:

Senhoras e senhores, bom dia. Obrigada por aguardarem e sejam bem vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV sobre os resultados do 2T23.

Estão presentes os senhores Presidentes Rafael Menin e Eduardo Fischer, e o Sr. Diretor Executivo de Finanças e RI, Ricardo Paixão.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão dadas.

Agora, gostaria de passar a palavra para o Presidente, Sr. Rafael Menin. Por favor, Sr. Rafael, pode prosseguir.

Rafael Menin:

Bom dia a todos. Agradeço a presença dos ouvintes em mais um *call* de resultados da MRV&Co.

Bom vamos voltar um pouco para trás, falar de como estávamos há um ano atrás e depois nós comentamos um pouco do presente e vou falar um pouco também do que esperamos do futuro da Companhia

Há um ano atrás nós vimos um ciclo que sofreu bastante, pegamos um aumento de custo de mais ou menos 40%. E no qual os preços de venda subiram uma magnitude muito menor. Isso teve como resultado, como todos sabem, as piores safras da história da MRV. Eu diria que a partir do meio de 2020, 2021 e até o começo de 2022, essas safras, após esse custo de 40%, representaram uma margem bruta de aproximadamente 16% a 17%, que é um resultado trágico, realmente muito, muito ruim.

É importante também lembrar que após dois anos fortes de venda 2020 e 2021, nós fomos muito bem em volume, com essa margem muito ruim. No ano passado, para piorar, nós enfrentamos uma queda no volume quando foi iniciado uma trajetória de recuperação de preço em uma magnitude forte. Isso fez com que a Companhia tivesse, em um primeiro momento, uma queda de volume.

Então, em função desses movimentos ocorridos mais em 2021 e 2022, nós tivemos uma deterioração importante no DRE e também tivemos um período longo de queima de caixa, que é algo também eu diria que inédito na história recente da Companhia, dado que nós ficamos durante muitos anos gerando caixa de forma recorrente e consistente.

E por fim, também as subsidiárias aqui no Brasil, Luggo e Urba, também apresentaram queima de caixa e a Resia em função da mudança súbita no mercado de capitais americano, também passou a vender as suas propriedades a um *cap rate* muito mais alto e também com um *timing* de venda muito mais lento do que nos anos anteriores.

Então, a conjunção de todos esses fatores fizeram com que, de fato, nós tenhamos tido o ano de 2022 muito duro em todas as nossas frentes de trabalho, nas subsidiárias, olhando DRE, volume de vendas e fluxo de caixa, de fato, foi um ano para esquecermos. Na verdade nós não podemos esquecer, temos que lembrar sempre, aprender com o que aconteceu, para não cometermos os mesmos erros novamente.

Mas foi muito importante também que nós começamos, há pouco mais de um ano, uma mudança importante eu citei agora há pouco, que foi o aumento rápido de preço na MRV. Nós começamos o ano passado vendendo o apartamento a R\$170 e poucos mil e fechamos esse último trimestre vendendo um produto parecido a quase R\$230 mil. Então esse ganho muito importante no preço, é claro que ele já está tendo, e terá daqui para a frente, um impacto muito importante no resultado da Companhia.

E aliado a isso, nós percebemos também, nós passamos a entregar trimestre contra trimestre um volume de vendas crescente. E no 1S, eu diria que nós chegamos em um volume de vendas que entendemos como o patamar correto. A Companhia vem sinalizando que quer voltar a ter um volume de vendas de 40 mil vendas líquidas anuais.

No 1S nós chegamos muito perto disso, e dado que o preço de vendas daqui para frente ele subirá ainda um pouco acima da inflação até o final do ano, e a partir do ano que vem, o preço deve subir em linha com a inflação e com o novo programa Minha Casa Minha Vida, que corrigiu várias distorções, nós vemos com grande probabilidade que daqui para a frente nós faremos essas 40 mil vendas líquidas anuais em uma margem muito saudável.

Um outro ponto importante também nessa subida de preço ocorrida no passado, como ela foi muito rápida foi necessário aumentarmos o pró-soluto, também em um patamar que nós não tínhamos feito anteriormente. Mas na medida que a avaliação dos bancos, principalmente na Caixa, começou a se recuperar e enquadrar no novo patamar de preço não só da MRV, mas também do mercado. Isso vem possibilitando que tenhamos uma ferramenta para voltar a um pró-soluto saudável, aos níveis históricos da MRV.

Nós chegamos a conceder mais de 20% de pró-soluto, 20,5% e queremos chegar no final do ano com um pró-soluto por volta de 13%, que nós entendemos ser o teto do pró-soluto considerado por nós como saudável para essa operação.

E com essa recuperação de volume e recuperação de margem de novas vendas, que vem muito por preço, o custo de obra é estável, nós vimos nos últimos três trimestres o custo andando de lado, e o *pró-soluto* caindo e também um investimento em terreno que vem sendo menor desde o ano passado.

Não o que está passando no caixa, porque o caixa hoje é fruto do que nós compramos nos anos anteriores. Mas a compra de terrenos no ano passado, neste ano e também será assim no ano que vem e provavelmente em 2025, um volume de compras menor do que essas 40 mil unidades, isso fará também com que o CAPEX em terreno em algum momento comece a cair.

Então essa conjunção de fatores, menos pró-soluto, menos CAPEX em terreno ou essa subida grande no preço de venda fará com que nós certamente tenhamos uma dinâmica de geração de caixa completamente diferente daqui para a frente.

Olhando para subsidiárias, nós conseguimos estabilizar a queima de caixa da Luggo e da Urba e será assim daqui para a frente. As companhias no plano de negócios, que nós definimos há um ano atrás, não tem mais aporte de capital, nem na Luggo nem na Urban.

Então essas Companhias terão que crescer com o capital que já existe dentro das subsidiárias, que é um capital importante e essas empresas têm a capacidade de ter um crescimento, obviamente, ter um crescimento elevado, mas um crescimento razoável, um crescimento interessante, com um *cash flow* neutro.

Olhando a Resia também, nós percebemos que o pior no mercado de capitais já ficou para trás. Nós estamos percebendo um aumento da procura pelas nossas propriedades, mas ainda com um *cap rate* elevado, o momento da venda, porque nós chegamos a vender propriedade antes do início do aluguel, muito no começo do aluguel, hoje o mercado exige uma propriedade estabilizada para vender.

Mas o mercado americano, na margem, ele está melhorando e achamos que em algum momento do 2S pode ser que nós enxerguemos um *cap rate* caindo. Isso fará com que tenhamos mais tranquilidade para poder vender a propriedade e, eventualmente, empurrar a venda da propriedade para o trimestre seguinte para vender em uma rentabilidade mais alta.

E olhando para o futuro, a margem bruta da operação que nós viemos sinalizando, a margem bruta de novas vendas, certamente passará tanto pelo DRE e também passará na operação de geração de caixa. Com isso, nós vamos ter um *topline* muito mais saudável, tanto no que diz respeito à receita operacional líquida, mas também como margem bruta.

Nós inclusive sinalizamos no MRV Day, um *target* de margem bruta de 33%. Hoje eu acho que é possível, inclusive, irmos além desse número de 33%, pelos fatores já citados anteriormente, essa *topline* mais elevada certamente propiciará uma diluição também da linha de despesas ESG e a linha de outras, e certamente a despesa financeira também.

O próprio o *follow-on* terá um resultado muito importante na linha de despesas financeiras, a Selic caindo ajudará também e a futura geração de caixa, isso fará com que nós voltemos a ter eventualmente uma despesa financeira, receita financeira, uma na outra.

Como eu disse, Urba e Luggo, também crescendo sem necessidade de capital, mas tendo uma representatividade, nos ajudando no DRE consolidado, mas ainda sem gerar caixa. Nós colocamos como objetivo nem gerar nem queimar, para que as empresas possam crescer, mas contribuindo no DRE.

E a Resia também com crescimento orgânico. Hoje nós temos lá um modelo muito interessante, o nosso *capital stake* demanda pouco *equity* da própria Resia nos projetos novos e o crescimento, como já foi falado também várias vezes, não tem capital novo vindo do Brasil para a operação da Resia.

A Resia hoje consegue crescer com o capital que ela tem, e é esperado o *cap rate* cair, e com isso a rentabilidade dos projetos Resia voltar a ser o que nós apresentamos no plano de negócios, que é uma margem bruta próxima de 30%.

Então, com essa nova conjunção de ações e essa nova dinâmica das subsidiárias e também da MRV no futuro, certamente fará com que a MRV&Co seja uma empresa que vai apresentar resultados impressionantes daqui a dois, três anos.

Nós estamos muito, muito confortáveis e confiantes no que planejamos e no que nós estamos executando e o que deve acontecer no curto e médio prazo, não tenho nenhuma dúvida, vamos apresentar, a MRV&Co vai apresentar um DRE muito forte, e certamente essa dinâmica de geração de caixa futura também será muito diferente daqui para a frente.

E aí nós vamos ver uma desalavancagem ainda mais baixa, a MRV sempre teve uma alavancagem perto de zero, e esse é o patamar que nós queremos chegar, é o patamar que nós nos comprometemos com o Conselho da Empresa. E eu não tenho nenhuma dúvida que em um ano e meio, dois anos, nós chegaremos nessa alavancagem próxima de zero.

Agora eu passo a palavra para o Kaká para ele entrar no detalhe de alguns indicadores importantes.

Ricardo Paixão:

Obrigado, Rafa. Bom dia a todos. Vou começar aqui destacando algumas importantes métricas da MRV Incorporação.

Começo aqui pela margem bruta, que apresenta uma nova melhora e alcança 22,1%, expansão de 1,5p.p. no comparativo com o 1T23, e 3,2p.p. acima do mesmo período do ano passado. Margem bruta de novas vendas também sobe, chega em 31,7% uma expansão de 120 bips contra o 1T23 e quase 7p.p. maior na hora que comparamos também com o 2T22.

Esse foi o nosso melhor trimestre de venda líquida da nossa história, totalizando um VGV de 2,2 bilhões, 9,826 unidades vendidas, já no percentual da Companhia. Um aumento de 24% contra o 1T e 50% contra o mesmo período do ano passado, 2T22. Com esse resultado, a VSO da MRV alcançou a marca de 29% no trimestre.

Além do volume de vendas recorde, a MRV reportou também um aumento do ticket médio das unidades vendidas, alcançando 227 mil, o equivalente a um aumento de quase 4%, 3,9% no comparativo com o 1T23.

A queima de caixa no trimestre apresentou uma redução de 34%, também frente ao trimestre anterior, alcançando a marca de R\$80 milhões, reafirmando a trajetória de recuperação da Companhia.

Na hora que nós fazemos um comparativo de como nós estamos versus os dados apresentados no nosso *Investor Day*, em fevereiro deste ano, nós percebemos o seguinte: a ROL acumulada no 1S totalizou 3,4 bilhões, então alcançando 51,8% da faixa alvo apresentada para o ano.

A margem bruta apresentou uma melhora acumulada de 2,1p.p. desde o 4T22, representando uma média de 21,4%. Com isso, nós já estamos praticamente no *bottom* do *guidance* que nós demos, *guidance* esse previsto para o final do ano. Então também tudo leva a crer que nós estamos no caminho para poder alcançar.

A queima de caixa no trimestre também está dentro do planejado para o ano. Então, nós reafirmamos a trajetória de recuperação da Companhia, para alcançar os *guidances* dados no *Investor Day* em fevereiro deste ano.

Vou falar agora um pouco de *covenants* e endividamento, os nossos *covenants* de dívida medidos pela dívida líquida, ex-financiamento da construção, mais imóveis a pagar sobre o PL, continua apresentando melhora. Ele fechou aqui em 0,55% no 2T23, contra 0,59% do 1T23, aumentando a folga para o limite deste *covenant* que é 0,65%.

Todos sabem, nós tivemos o nosso evento subsequente, em 13 de junho de 2023 a MRV concluiu a oferta pública de distribuição de ações, o nosso *follow-on* totalizando R\$1 bilhão, com objetivo de acelerar o processo de desalavancagem da Companhia. Considerando os efeitos do *follow-on*, o indicador de dívida líquida sobre o PL da Operação Brasil em 30/06, ele já teve uma redução de 64% para 40%, então uma queda de 24p.p.

Pontuando agora algumas coisas importantes sobre as subsidiárias, começo falando da Resia, foi concluída a venda do empreendimento do Pine Ridge na Flórida com um VGV de US\$77 milhões, com lucro bruto de US\$17 milhões, margem bruta de 22%, um *cap rate* de 5,6% e um *yield on cost* de 7,1%.

A venda do Pine Ridge 2T, ajudou a reduzir a queima de caixa operacional da nossa subsidiária norte americana, que ficou limitada em US\$15 bilhões e reafirmou a estratégia da Companhia de manter a recorrência das vendas de seus ativos com bons preços e rentabilidade, mesmo em um cenário mais complicado macroeconômico.

Falando um pouco da Luggo. No 2T23, a Luggo concluiu a venda do empreendimento Porto Aruba que está na cidade de Porto Alegre, no valor de R\$21 milhões. Essa venda aconteceu dentro daquele acordo de investimento com a Brookfield. Com essa venda a Luggo apresentou uma geração de caixa de 7 milhões. Assim como a Resia, a Luggo tem um plano de apresentar recorrência na venda de seus ativos.

O destaque da Urba é que ela alcançou o *break-even* no trimestre, reportando uma queima de caixa praticamente zero, refletindo a disciplina nos nossos compromissos com seu plano de desalavancagem presente em todas as subsidiárias. A Urba tem buscado vendas de recebíveis de forma recorrente, garantindo a liquidez da operação e uma forma de se financiar.

Era isso. Agora podemos passar para a parte de perguntas e respostas. Obrigado.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Oi pessoal, bom dia a todos. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira, o Rafael até comentou na abertura sobre preço de venda. Eu queria entender um pouco se vocês acham que ainda tem mais espaço para continuar subindo o preço de venda, ou se vocês acham

que talvez esse patamar aqui já, vamos dizer, dado a renda das famílias depois dessas mudanças do Minha Casa Minha Vida, o preço não deve subir mais.

E até pensando em margem, entender um pouco se vocês acham que, vamos dizer, a alavanca para crescimento de margem ainda é preço, ou agora vamos dizer, a questão de custo que tem sido um pouco mais favorável. Enfim, entender um pouco como vocês estão vendo isso.

E a segunda pergunta em relação a geração de caixa, se vocês já esperam uma geração de caixa agora no 3T, a virada do *cash flow* ou se deve ficar mais para o final do ano. É isso. Obrigado, gente. Bom dia.

Eduardo Fischer:

Oi Gustavo, tudo bem. É o Fischer aqui, bom dia. Em relação à primeira, o Rafael até citou isso na abertura, nós estamos conseguindo precificar cada vez mais, esse *trend* começou lá no início 2020. A dinâmica tem um *delay*, tem uma inércia, porque dependíamos bastante das avaliações da Caixa, como o Rafael também colocou.

Então isso ao longo de 2022 foi acontecendo. O mercado de forma geral foi reprecificando as unidades e nós fomos, de alguma forma, nas principais praças liderando esse processo. Isso hoje está muito mais estabilizado, o que abre para nós uma condição de continuar precificando.

Obviamente, isso não vai acontecer naquela dimensão que vimos em 2022, mas ele continua acontecendo. Nós temos feito essas aberturas dos nossos preços médios e você vê que esse movimento continua. E nós olhamos agora para o início do 3T, nós continuamos conseguindo colocar preço e vamos fazer isso, porque o nosso objetivo principal é fazer com que isso tudo se reverta para margem o mais rápido possível.

Então esse *trend* continua, não vai ser a dimensão que nós vimos em 2022, mas ele continua acontecendo e vai continuar até o fim do ano. Então isso é a nossa estratégia aqui e mais do que isso, o mercado está absorvendo. Então, esse é um outro ponto importante, nós estamos fazendo e o mercado continua absorvendo isso, nós não chegamos nesse teto.

Em cima disso, você tem algumas alavancas adicionais, que você também citou, que são esses *improvements* do Minha Casa Minha Vida. Uma parte deles ainda nem aconteceu, uma importante ainda não aconteceu, que é o FGTS futuro, isso vai nos habilitar a continuar conseguindo precificar mais, porque de novo, a nossa estratégia principal é converter esses benefícios todos em preço e margem e redução de pro-soluto.

Então essa é a nossa estratégia, e isso vai nos habilitar a continuar conseguindo subir esses preços, então essa é a nossa estratégia de precificação.

Em relação à margem, nós não consideramos na nossa margem ganhos de custo. Acho que nós até falamos sobre isso no último *call*. Isso seria um *upside*, nós temos proteções, inclusive nesses pontos que entendemos razoáveis, dado o que aconteceu no passado, nós não consideramos esse *upside* então, o que estamos enxergando, de crescimento de margem, vem basicamente dessas reprecificações

E ao longo do tempo temos conseguido também pagar um pouco menos em terreno. A compra de terrenos, olhando para a média do Brasil, nós temos conseguido fazer negócios melhores, mais permutas, permutas mais baratas, então isso vai nos ajudar no futuro.

Olhando agora para o curto e médio prazo, o crescimento de margem vem basicamente, nas nossas considerações aqui de preço. Se nós conseguirmos eficiências maiores no custo, na construção mais especificamente, vamos ver um aumento ainda maior da margem.

Em relação à geração de caixa, nós viemos trimestre a trimestre fechando esse *gap*, nós queremos continuar e iremos continuar entregando essa redução desse *gap*. É difícil cravar para vocês que vamos enxergar a geração no 3T, mas com certeza você vai ver resultados melhores do que você viu no 2T. E isso vai continuar à medida que nós caminhamos na safra novas e deixa para trás as safras antigas.

Nossa indústria, você conhece bem, ela tem essa peculiaridade, os movimentos são lentos por conta da apuração de receita. Então, nós viemos nessa curva positiva, o 3T vai ser melhor do que foi o 2T e o 4T vai ser ainda melhor, e por aí vai.

Mas é um pouco do que eu tenho para dizer. Não sei se eu te esclareci todas as dúvidas, Gustavo.

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Bom dia pessoal, obrigado pela pergunta. Nós queríamos explorar só um pouco mais, o Rafael na introdução deixou bem claro que a intenção é reduzir o pró-soluto e isso já tem acontecido, mas mais entrar um pouco no detalhe. como vocês têm visto as vendas respondendo? E o impacto que vocês esperam ver na VSO e na margem das novas vendas, dada essa redução clara do pró-soluto.

E o segundo ponto, agora com o *covenant* bem mais confortável, como tem se desenvolvido o plano de redução de praças de atuação? Tem mantido o ritmo acelerado ou agora está um pouco mais gradual? Mais entender como isso tem se desenvolvido. Obrigado

Ricardo Paixão:

Pedro, bom dia, Ricardo falando. Então em relação à redução do pró-soluto, o que nós vamos fazer. Os novos parâmetros do programa fizeram com que subsídio caísse a taxa de juros, o teto subiu, então você teve um reenquadramento importante de estoque também, que estava no SBPE para dentro do programa.

Isso tudo combinado, leva a um fator só, ele aumenta o poder de compra do cliente. Então nós poderíamos escolher aqui algumas variáveis para poder acelerar, uma delas seria, vamos crescer volume, a outra seria vamos crescer margem e uma terceira era reduzir o pró-soluto.

Então, o que vamos fazer? O VSO se mantém, nós vamos continuar subindo o preço acima da inflação, como temos feito agora, não em uma dinâmica tão abrupta quanto foi feito no passado. Então, a nossa expectativa é que todo esse ganho de *affordability* que nós estamos enxergando, parte dele vai para a margem bruta, e uma parte importante dele, eu diria até que a maior parte, vai para essa dinâmica de redução de pró-soluto.

Então nós vamos reduzir o pró-soluto em um ritmo que nós não vejamos também queda de velocidade de vendas e muito menos queda de margem. Estamos falando que a margem continua subindo, VSO se mantém e o pró-soluto cai.

Em relação à redução de praças, só uma correção, não tem uma saída abrupta de praças, acho que nós tentamos deixar isso claro ao longo do tempo. Essa saída de 40 cidades, faz sentido para nós em função do novo tamanho objetivado pela Companhia.

Mas até roubando a frase do Rafael, aqui não tem cavalo de pau, na nossa estratégia, é sair de forma contínua, de forma linear. Em algumas cidades nós já não tínhamos terreno, então é parar de comprar terreno, em outras nós estamos fazendo distrato de terreno, em outras estamos continuando a incorporar.

E vamos incorporar aquele terreno, vender, prestar manutenção, deixar a regional. Vamos sair da cidade por cima, como nós sempre fizemos, respeitando o cliente, respeitando os prazos de manutenção. Tudo conforme manda o figurino, então não tem uma saída abrupta de cidades, nem interrupção abrupta em nenhum lugar.

Aline Caldeira, Bank of America:

Bom dia pessoal. Eduardo, Rafael, Kaká muito obrigado por pegar minhas perguntas. No meu lado também são duas. A primeira eu queria entrar no tema da venda de carteiras, vocês têm feito essas vendas de carteira de maneira recorrente ao longo do último ano, como parte de uma estratégia para reforçar caixa.

Hoje pós *follow-on* vocês têm um nível de conforto de caixa um pouco melhor. Como é que fica a estratégia de venda de carteira nesse sentido?

E a minha outra pergunta é com relação à recuperação da margem reportada, que é até um *follow-up* da pergunta do Camba, acho que vocês mostram bem que uma parte da trajetória de recuperação já está feita, com a margem de novas vendas no nível mais saudável e uma segunda pernada da recuperação parece passar por concluir essa safra de 2021, que tem as margens um pouco mais fracas.

Vocês podem dar uma cor do quanto ainda falta dessa safra um pouco mais fraca para passar na DRE e sua expectativa de conclusão dessas obras? Do meu lado é isso. Muito obrigada.

Ricardo Paixão:

Oi Aline, Kaká falando. Em relação à venda de carteira, o que nós percebemos hoje? Nós entendemos que para frente vamos ter menos necessidade de venda de carteira, exatamente porque a nossa concessão de crédito também vai cair.

Mas do nosso ponto de vista, o nível ótimo de venda de carteira é o nível que não deixa o meu contas a receber subir. Então, quanto menor a concessão de crédito, menor será a venda de carteira. Mas sim, continua fazendo parte da estratégia da Companhia acessar ao mercado através de venda de carteira.

O que pode acontecer daqui para frente é vermos as taxas se achatando um pouco mais. Com a queda da Selic nós devemos conseguir enxergar também um achatamento desse

spread de venda de carteira ou mesmo algumas emissões em IPCA que passam a fazer mais sentido aqui do ponto de vista financeiro.

Em relação a recuperação de margem, o que nós temos visto? Nós normalmente podemos jogar de uma forma bem simplória, vamos colocar assim, a margem bruta de novas vendas de um determinado período, de um ano e meio a dois anos depois nós vamos estar vendo, essa vai ser a margem contábil.

Então na hora que nós fazemos essa projeção, o que nós vemos? A safra de 2020 já está realmente ficando para trás, nós já não estamos enxergando um impacto tão grande dela agora e estamos acabando de enxergar uma safra de 2021. Em meados de 2024, nós já deveríamos estar com uma margem meio livre dessas safras que nós estamos falando agora e nós estaríamos com uma margem de 2022 que já foi uma margem bem melhor do que essa safra de 2019, rodando na casa dos 24%, 25%.

Então a recuperação continua, nós tivemos essa evolução, devemos fechar o ano perto de 25%, 26% de margem bruta. E no ano que vem nós já partimos desse patamar fechando o ano, certamente em patamares bem superiores a isso.

Hugo Grassi, Citi:

Senhores, parabéns pelo resultado e obrigado pela oportunidade da pergunta. Eu queria primeiro tentar aprofundar um pouco mais no tema da estratégia de precificação, especialmente tentando entender como é que diferencia as diferentes praças com diferentes demografias.

Lógico que depois da elevação do teto, vocês superaram um belo gargalo da capacidade de *pricing power*, mas passam a ter outras variáveis, como a própria dinâmica de concorrência local de cada praça ou mesmo o poder de renda de cada demografia em cada região.

Queria entender, para vocês o que está pesando mais em diferentes praças? E até tentando aqui forçar um contraste, só pelo exercício hipotético pedagógico, se esse poder de precificação deveria ser maior em praças como São Paulo, onde vocês têm sinalizado um enfoque estratégico maior, onde você tem uma demanda mais profunda, mas, em contrapartida, um pouco mais concorrência?

Ou em praças mais interioranas, onde você joga mais sozinho, mas hipoteticamente você tem também um delta maior desse teto de preço? Essa é a primeira pergunta.

E uma segunda, se permitir, pedir que vocês comentassem um pouco sobre essa linha de outras despesas e receitas operacionais, onde no trimestre teve alguns dados novos, como por exemplo, a vitória judicial da Resia de US\$13 milhões e também uma multa rescisória de 43 milhões por projetos cancelados. Se puder essas duas perguntas eu agradeço.

Rafael Menin:

Bom dia Hugo, Rafael Menin falando por aqui. Em relação à dinâmica de preço, não existe uma verdade absoluta e a resposta não é tão binária. É verdade que São Paulo naturalmente tem mais renda disponível, tem um mercado imobiliário gigantesco. Mas por outro lado, é o mercado mais competitivo do Brasil.

Então, a dinâmica de margem vem de vários fatores, o preço do terreno, a competição, a renda disponível. E o que nós estamos vendo é que em muitas praças que atuamos com rendas menores, nós temos conseguido ter, inclusive margens maiores. E é importante também ressaltar que a MRV, diferente de outras empresas, nós já temos uma atuação madura em todos mercados em que nós atuamos.

O último mercado que nós entramos, se eu não me engano, foi Manaus. Isso aconteceu há talvez seis, sete anos atrás, mas, majoritariamente, a expansão feita pela Companhia aconteceu naquele ciclo pós IPO, quase 15 anos atrás. Isso faz com que tenhamos uma operação muito homogênea Brasil afora.

E nessas cidades mais interioranas ou em capitais com uma renda média mais baixa, o Nordeste por exemplo, a despeito dessa renda mais baixa, o terreno é mais barato, a competição de fato é menor e isso faz com que nós consigamos ter uma venda muito boa. O Nordeste hoje é, por exemplo, a região com o maior volume da Companhia e com uma margem bruta que está entre as melhores regiões em que nós atuamos.

Então esse mix de custo total, que é o custo de construção mais terreno, vis à vis o preço de venda, que vem de oferta, demanda, são alguns fatores combinados, faz com que nós tenhamos, por exemplo, nessa região que tem a menor renda per capita brasileira, estar no nosso primeiro quartil de margem bruta de novas vendas.

E o novo programa, de fato, ele endereçou um problema importante, que era o teto. Muitas capitais menores tinham um teto limitado a 209 e o novo programa levou a 245 ou 255 mil, dependendo do tamanho da cidade. Isso destravou mais uma capacidade da Companhia em reprecificar ou de sair de um *funding* de SBPE e migrar para um *funding* Minha Casa Minha Vida.

Enfim, hoje nós estamos super confortáveis com a nossa dinâmica de preço, como já dito por mim, pelo Eduardo e pelo Kaká, neste ano ainda nós esperamos que o preço cresça em torno de 4% a 5% acima da inflação, e a partir do ano que vem o preço cresça em linha com a inflação.

Mas olhando Brasil afora, nós não temos nenhuma regional com uma margem muito ruim e outra regional com uma margem estupidamente mais alta, eu diria que a nossa variância aqui dentro não é tão elevada. É claro que tem sempre uma regional que está um pouco melhor do que a outra, mas todas elas com capacidade de entregar uma margem bruta dentro dos parâmetros que nós entendemos como bons. Vou deixar agora o Kaká responder sobre a linha de outras despesas.

Ricardo Paixão:

Hugo, referente a linha de outras, na verdade você pegou na nota 23, aquele valor de 43 milhões é o somatório de várias coisas, que incluem também a baixa por terreno intencionado. Terreno intencionado são todos os terrenos que nós fazemos estudos topográficos e geológicos que por algum motivo nós acabamos não usando aquele terreno, aquele terreno não vai para frente.

Como tivemos uma diretriz de distrato de terreno, reduzindo a quantidade de terreno nos últimos 12 meses, nós tivemos um aumento natural dessa linha. O que teve de diferença, na verdade, do último trimestre para agora, foi um desempenho ruim de um projeto da Luggo.

Nós vendemos um projeto da Luggo, ele foi precificado em um cenário aqui, ainda assim, sem considerar a inflação. Na hora que nós fomos construir a inflação, subiu muito e a performance de produção nesse projeto não ficou legal. E nós fizemos a venda agora e reconhecemos um resultado, inclusive negativo da venda desse projeto.

Então, esse foi o Delta que nós pudemos observar na verdade, 1T contra o 2T está mais baseado nessa venda da Luggo do que em alguma dinâmica diferente do que nós já estávamos colocando.

E você perguntou também referente a um ganho, uma disputa judicial da Resia, fazendo uma longa história bem curta aqui, nós tínhamos comprado um terreno da Resia e tivemos um problema com essa compra, esse processo acabou sendo judicializado.

Nós achamos que íamos perder essa ação, então nós provisionamos para a perda e de repente tivemos um ganho dessa ação. Então esse 12,8 que você comentou, na verdade é um estorno de uma provisão que nós tínhamos feito para perda mais uma compensação que nós ganhamos lá fora. É um efeito totalmente não recorrente, vamos colocar assim, de um caso bem pontual.

Tainan Costa, UBS:

Bom dia pessoal. Rafael, Eduardo e Kaká. Eu queria explorar um pouco aqui a temática da Resia. Inicialmente, o que vocês têm acompanhado no mercado de transações lá fora? Como está a expectativa de *cap rate*, transações nos próximos 12 meses?

E muito em linha, como está a dinâmica de locação do projeto de vocês, vocês fazem a abertura do acho que está em um ritmo bem acelerado, mas como é que está o crescimento de aluguel? Vocês tem conseguido repassar preço? Como está essa perspectiva?

E por fim, se vocês puderem dar um pouco de cor de como está o *pipeline* de venda de vocês para 2023 e para 2024, acho que seria bom. Obrigado pessoal.

Rafael Menin:

Bom dia Tainan, Rafael Menin falando por aqui. Em relação a *cap*, o *cap* tem uma correlação enorme com juros, como eu disse na abertura, o mercado de capitais americano no fim do ano passado, acho que foi o ponto de maior estresse. Um mercado muito averso a transações, ainda procurando o piso de preço.

Nós conseguimos concluir a transação no 4T de um projeto em Miami, mas foi uma transação difícil, na qual nós tínhamos inicialmente vários competidores e os competidores foram desistindo da compra na medida que o mercado foi piorando, os juros foi subindo, mas mesmo assim nós fechamos um *cap* perto de 6. Esse projeto em específico teve uma margem de 24% que foi palatável, dado esse aumento de *cap*.

E o que nós estamos percebendo, Tainan, o *cap* ainda não caiu, ele continua nesse mesmo patamar de 5,7, 5,8, o que naturalmente prejudica bastante a rentabilidade da venda. Mas o interesse por projetos tem aumentado, eu diria que lentamente, mas na margem ele tem melhorado.

E juros é a virada de chave, a inflação americana está muito menor, nós temos visto alguns sinais do Banco Central ainda um pouco dúbios. É possível que não tenha mais nenhuma elevação nos juros, em algum momento talvez até o final do ano ou começo do ano que vem, pode ser que já comece a ter alguma redução, eu acho que lenta, mas uma redução de juros.

E eu acho que é isso. Acho que a cada trimestre nós vamos ver o mercado de capitais um pouco menos arisco, o mercado de capitais um pouco mais comprador. Então na medida que você tem mais competição e com algumas sinalizações de juros caindo e juros futuros caindo. Nós vamos ver o *cap* mexendo para baixo. Acho que nada muito expressivo, mas qualquer evolução é sempre importante.

E outro ponto importante é o *timing* da venda. Nós chegamos no ano de 2021 até o começo de 2022, a vender vários projetos no Habite-se ou no começo da rampa de locação. Hoje isso não é possível, o projeto tem que estar estabilizado para comercializarmos.

E aí já endereço a sua pergunta do *pipeline*. O *pipeline* de vendas vai estar linkado com a estabilização, nós temos um projeto hoje que vai estar estabilizado no fim deste trimestre, praticamente estabilizado. Então, a venda deve acontecer no 4T, muito provavelmente vai acontecer no 4T. Temos outros três projetos em locação, que começaram a locação há dois, três meses e a dinâmica de locação está vindo boa.

Então, a partir de agora vamos estar provavelmente vendo no 1T do ano que vem também, e no 2T do ano que vem. Então a dinâmica segue correta, a locação a um preço bom, em alguns mercados, Miami o preço de locação subiu muito, acho que daqui para frente não deve ter espaço para subir além do que foi. Mas no patamar atual está super bom.

O Texas, nós vemos que a dinâmica de preço ainda deve ter uma correção para cima, dado que o mercado de geração de produtos novos caiu um pouco, o custo capital sobe muito o incorporador passa a desenvolver menos produtos e em algum momento a oferta anda mais lenta do que a demanda de projetos.

Então, nesses mercados nós achamos que o preço de locação ainda sobe um pouco mais, mas é isso. Nós estamos bem animados com a Resia, sabendo que o momento atual é o momento mais duro operacionalmente falando. A inflação está comportada, o aluguel está em um patamar bom, isso faz com que o *yield on cost* da Resia fique preservado.

Nós ainda temos espaço para aumentar a eficiência na Resia, seja por melhoria de técnica produtiva, ainda tem algumas coisas que nós estamos colocando *in place* para melhorar a eficiência. Naturalmente, a primeira safra nos estados novos, Geórgia e Texas, tiveram um desempenho um pouco abaixo das mesmas safras na Flórida, porque a Flórida já é um mercado maduro para nós.

Então, a segunda safra, na Geórgia e no Texas vão ter um desempenho também melhor. Enfim, estamos muito confiantes, a Resia tem um modelo verticalizado muito único, que vai levar a um *yield on cost* superior à média de mercado. E na medida que o *cap rate* vá caindo,

nós certamente vamos ter uma operação muito rentável e que ao longo dos anos vai ter uma representatividade cada vez maior na MRV&Co.

Nós já falamos isso no passado, é possível que em algum momento do futuro a Resia seja uma operação com tamanho muito próximo do que é a MRV no Brasil, muito porque o preço do imóvel lá é muito mais alto, é um imóvel que nós vendemos por aproximadamente R\$1,2 milhões a R\$1,5 milhão.

Então a Resia certamente, trimestre contra trimestre vai crescer e no médio, longo prazo acho que vai ser uma operação do tamanho do que nós temos aqui no Brasil.

Pedro Hajnal, Credit Suisse:

Bom dia pessoal. Obrigado pela apresentação e pelas perguntas. Do meu lado são duas. A primeira delas em relação à Operação Brasil, eu sei que vocês estão nesse processo de longo prazo de recuperação, então ainda em uma sistemática de controle de caixa.

Queria entender qual seria o próximo passo da MRV, uma vez que a rentabilidade foi recuperada, então uma Companhia que focou em volume, talvez agora tenha dado um passo para trás nessa estratégia. Anteriormente também procurou diversificar as operações. Então, uma vez recuperada a rentabilidade na operação de incorporação, quais seriam os próximos passos?

E a segunda pergunta é em relação aos Estados Unidos. Nós tivemos uma ideia de capitalização da Resia no passado, que acabou sendo estendida, até onde eu entendi, acho que essa capitalização dependia da Companhia atingir um certo tamanho de operação.

E o que eu queria entender, é se agora que nós não vamos ver aportes de capital vindos do Brasil, se a Resia ainda consegue chegar por conta própria em um tamanho que seja viável uma capitalização. E se pensando no longo prazo, sem cravar uma data específica, ainda é um dos objetivos da Companhia. Do meu lado era isso.

Eduardo Fischer:

Olá Pedro é o Fischer aqui, eu vou responder a primeira e eu passo a segunda para o Rafael pegar. Em relação ao próximo passo, eu te falo hoje não tem próximo passo. Nosso foco total aqui é na recuperação da Companhia o mais rapidamente possível para as margens históricas que temos. O Rafa até falou um pouco mais cedo que nós temos algumas ambições que vão além disso, mas esse é o nosso foco principal hoje, nós não temos outro.

Olhando um pouco mais para frente, o que nós fizemos já no passado, com criação da Luggo, com a própria Urban, a Resia que você acabou de citar. Elas são veículos importantes para a Companhia, para a MRV&Co e é daí que nós enxergamos a criação de valor para a MRV, fora obviamente, a nossa excelência operacional na Operação Brasil.

Então, sendo bem direto, o que nós queremos agora, e é o que vamos olhar para 2023, 2024 e 2025 é a MRV concentrada na MRV de 40 mil unidades nas praças que ela escolheu trabalhar, tirando essas 40 que citamos mais cedo, com a margem o mais alto possível nisso, gerando lucro, gerando caixa. Esse é o nosso *drive* para os próximos períodos, como eu citei 2023, 2024 e 2025.

Em paralelo a isso, olhando para MRV Incorporação, esse é o próximo e único passo, olhando para o MRV&Co você pode esperar Urba, Luggo e Resia sendo grandes geradores de valores para a Companhia ao longo do tempo.

Acho que de forma geral é isso, deixa eu passar para o Rafa falar sobre a Resia.

Rafael Menin:

Bom dia Pedro. A Resia tem uma capacidade de crescimento de mais ou menos 15% a 20% ao ano, é claro que o *cap* define o tamanho desse crescimento, dado que não tem capital novo indo do Brasil para lá, ela tem que crescer com a própria geração de resultado em cada negócio, mas a ordem de grandeza, magnitude, é por aí 15%, 20% ao ano.

Nós temos um *land bank* já formado que permite esse crescimento nos próximos três anos. Atuamos hoje em quatro cidades, Grande Miami, Grande Atlanta, Grande Houston e Dallas. Essas quatro cidades tem uma população somada de 28 milhões de habitantes, então é um mercado enorme e hoje nós temos uma fração desse mercado

Quando eu falei que a MRV US, a Resia, podem ter um tamanho parecido com a MRV Brasil, isso significa uma operação de 6 mil unidades por ano, que daria mais ou menos 1500 apartamentos por ano em cada um desses quatro mercados, o que é totalmente palatável vis à vis o tamanho do mercado em cada uma dessas cidades.

É claro que isso leva tempo para nós crescermos, com esse crescimento de 15% ao ano, no patamar atual está por volta de 1500 unidades por ano. Seriam alguns bons anos, mas na medida que o mercado de capitais melhora, se entendermos que o preço é um preço que gera valor para os acionistas, eventualmente nós podemos sim voltar a estudar um *private placement*.

Certamente o mercado vai ter apetite em algum momento e sempre tem uma discussão de preço. E quanto menor os juros, naturalmente o preço é mais alto e ao ocorrer uma injeção de capital na Resia, esse plano nosso de chegar em 4 mil, 5 mil ou 6 mil unidades por ano, ele é acelerado.

Então, basicamente a escolha vai passar por isso, a aceleração ou não do plano Resia, e a que preço vamos estar dispostos a fazer uma injeção de capital. Isso hoje não está no nosso radar, estamos olhando só para operação, olhando em como nós podemos melhorar o *yield on cost* e esperar o mercado amadurecer um pouco, o juros cair e eventualmente nós podemos reabrir essa discussão em 2024 ou 2025, mas não temos pressa.

Nós sabemos o tamanho do mercado, nós temos a convicção que estamos na região geográfica correta, no segmento de renda correto, temos um produto super bem concebido, um produto extremamente padronizado nas quatro cidades, bastante industrializado. E ainda com novas oportunidades de industrialização para ganhar ainda mais eficiência.

Então, não temos pressa, é fazer o dever de casa cada vez mais bem feito e escolher o melhor *timing* para eventualmente fazer alguma injeção de capital novo no *valuation* correto na operação da Resia.

Daniel Gasparetti, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*, também são duas perguntas, por favor. A primeira é tentar pegar um pouco da visão de vocês a respeito de potenciais novas mudanças no Minha Casa Minha Vida. Se vocês estão vendo alguma nova discussão vindo ao mercado, potencialmente a criação de um faixa quatro, como é que vocês avaliam essa e outras eventuais ideias que estejam sendo discutidas. Ou seja, o que mais pode vir?

E a segunda pergunta, por favor. É mais uma confirmação do entendimento da pergunta anterior, se então a expectativa é que não tenhamos vendas da Resia no 3T, somente uma venda no 4T e depois volta mais para 2024. Está correto esse entendimento? São essas duas, por favor. Obrigado e um bom dia.

Eduardo Fischer:

Gasparetti é o Fischer aqui, tudo bem. Minha Casa Minha Vida, nós começamos a ter várias mudanças e mudanças positivas ao longo do último ano, desde o final do ano passado, e agora algumas importantes que nem foram plenamente ainda operacionalizadas, ainda tem coisa acontecendo. O 35 anos, 420 meses, é importante, ele não estava funcionando na plenitude.

Ao longo das últimas semanas, é isso que vem crescendo bastante, isso tem nos ajudado. Tem uma enorme, uma super importante, que é a entrada do FGTS futuro, como eu citei até em uma pergunta mais cedo, que essa sim é muito impactante e ela deve acontecer mais para o fim do ano, estamos falando de outubro ou novembro.

Mas ela quando entrar vai ser muito impactante. Quer dizer, nós estamos bem de ferramentas, eu diria. O teto ajudou muito, o Rafa citou isso aqui mais cedo, nós estamos com as ferramentas que precisamos para alcançar o resultado que queremos.

Olhando assim do que está em discussão, existe sim uma discussão sobre a faixa estendida, o que você chamou de faixa quatro até 500 mil com renda até R\$12 mil. Nós também, em paralelo a isso, temos uma agenda de ver o que cabe no fundo, então esse tema é sempre estratégico e é importante estar sempre na nossa pauta olhando como setor.

Nós temos que ver o que cabe e o que é estratégico e prioritário. Então, olhando para o faixa quatro, para a faixa estendida, ela é sim um tema em debate, não existe nenhuma definição ainda sobre ele, mas ele também tem que respeitar essa questão orçamentária do Fundo de Garantia. Então, este é um tema que vai sempre estar em discussão.

Fora isso, existe um debate também sobre o aumento do preço para os imóveis que podem usar o Fundo de Garantia, que podem usar os recursos da pessoa física do Fundo de Garantia, um aumento também desse preço, mas também não tem nada consolidado, não tem nenhum entendimento fechado.

Mas de novo, na minha cabeça, o ferramental olhando para a MRV, para o setor de econômico, ele está todo dado. Nós temos nas mãos algo que é transformacional em termos de *affordability*, e nós vamos usar isso na plenitude, assim que tiver tudo implantado. Eu acho que nós não precisamos mais do que está aí.

Agora é uma discussão de o que cabe dentro do fundo, esse é um ponto importante olhando para frente, obviamente, isso sempre foi feito com toda a responsabilidade. O fundo tem uma governança forte, que olha e se preocupa com o futuro, eu acho que o ponto agora é esse. Não vejo nada muito diferente do que está aí vindo como ferramenta extra não, está bom.

Em relação à Resia, vou passar aqui para o Kaká e ele complementa. Um abraço Gasparetti.

Ricardo Paixão:

Gasparetti, vamos lá. O projeto que está sendo marketeado, o Biscayne Drive, já está no mercado, já tem 90 dias que nós estamos marketeando esse projeto. Esse projeto já tem gente interessada, investidor interessado para fazer a aquisição ainda dentro do 3T deste ano. Mas recentemente começaram a aparecer algumas propostas melhores, com rentabilidade e com valor de venda melhores do que o que nós estamos vendo para o 3T. Só que aí seria uma venda que seria concluída 60, 90 dias depois.

Então nós estamos avaliando aqui de acordo com essas propostas, dependendo da diferença de rentabilidade que tiver, faz mais sentido esperarmos 60, 90 dias a mais e vender por um valor melhor do que o que nós venderíamos agora no 3T. Interessados tem, para comprar agora, interessado tem para comprar no 4T, nós vamos resolver aqui ainda se faz sentido esperar ou não para ter uma rentabilidade melhor.

Marcelo Motta, JP Morgan:

Obrigado. Duas perguntas rápidas. A primeira sobre o *pace* de lançamento de vocês. Enfim, o que importa, obviamente, são fazer essas 40 mil unidades de venda líquida, mas quando olhamos nível de estoques, vocês acabam tendo ainda quase 12 bilhões a valor de mercado e aí não tem tanta necessidade de lançar, saber se dá para interpretar que lançamento deve ficar em linha com o nível da primeira metade do ano, para o resto do ano, até para aliviar um pouco o estoque.

E a segunda pergunta só um pouco mais de detalhe no FGTS. Enfim, o orçamento deste ano foi revisado para cima, muito bom pro setor. Mas quando nós olhamos o ano que vem, como é que estão as discussões para também tentar deixar esse *budget* pelo menos no mesmo patamar, dado que a competição deve crescer e não diminuir para 2024 e mesmo o orçamento *flat* já fica em uma situação um pouco mais apertada, então entender se tem alguma discussão nesse nível também. Obrigado gente.

Rafael Menin:

Motta, bom dia. Prazer falar com você novamente. Em relação ao lançamento, no ano passado nós lançamos por volta de 40 mil unidades e vendemos 32 mil unidades líquidas. Então a Companhia começou o ano com mais estoque do que o ideal. Então, neste ano, a Companhia certamente lançará menos do que venderá.

Nós temos sinalizado esse volume de aproximadamente 40 mil vendas, vendas líquidas. Então, esse Delta de 2022, ele tem que ser compensado em 2023. Então, o lançamento vai ficar por volta de 35 mil ou 34 mil unidades. Agora não é um KPI que nós olhamos com tanta atenção, o que de fato importa é o volume de vendas, até porque temos um *land bank* enorme, temos uma quantidade de empreendimentos já com alvará grande.

Então, hoje é lançamento longe de ser problema, vamos lançar só nas praças, com o estoque adequado, os projetos com a rentabilidade adequada, não é uma métrica que nós veríamos, claro que temos sempre que olhar, mas não é um gargalo operacional. Nós temos todas as ferramentas para lançar no lugar correto, no *timing* correto para fazer as 40 mil vendas líquidas no ano.

Em relação ao FGTS, Motta, de fato o programa ficou muito forte, é um programa que foi reajustado depois de muito tempo. Na verdade houveram dois pequenos reajustes, um em agosto do ano passado, um segundo no final do ano, na virada do ano. Foram dois reajustes pequenos, vis à vis a inflação ocorrida entre 2019 e 2022. E depois de um bom debate com o setor, com o Fundo e com a Caixa, o Governo anunciou há mais ou menos 40 dias atrás, o novo programa que ficou super forte.

Eu acho que o lado bacana é que tem ocorrido um debate muito harmônico, do mais alto nível entre todos os *stakeholders* do setor, Governo, Caixa, Fundo e eventualmente algum ajuste pode ser que aconteça daqui para a frente. O Governo tem sido muito vocal que ele quer contratar por volta de 1,6 milhão de unidades no grupo dois e três. Então acho que não vem nada, o próprio Eduardo falou isso agora há pouco, não vem nada de novo para aumentar ainda mais o número de unidades.

Eventualmente, pode ter alguma correção nas faixas de preço mais altas para poder diminuir um pouco e não faltar recursos para as faixas de renda mais baixa. E o Governo já sinalizou com essa mudança de orçamento para o ano de 2023. O quão importante esse programa é enxergado como uma política pública relevante para o atual Governo.

Então, o que nós achamos é que no ano que vem o orçamento será revisado novamente. E esse acompanhamento do Governo, da Caixa, do setor, do fundo, para que não haja falta de dinheiro em algum momento no ano que vem ou em 2025. Então há de fato, um debate maduro e constante para acharmos o tamanho correto do programa e para que dê sustentabilidade ao programa no curto, médio, longo prazo.

Jorel Guilloty, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Obrigado por tomar minhas perguntas. São duas na realidade. A primeira sobre a Resia. Então eu queria saber se vocês poderiam fornecer algum detalhe sobre o tipo dos compradores potenciais que estão olhando o produto da Resia. São mais *family offices*, *private equity*, *high net worth*, *asset managers*? E também, qual seria o *trigger*, vocês acham para eles completarem as vendas.

E a segunda pergunta é se vocês poderiam nos lembrar sobre a composição das safras para o estoque da MRV hoje, que são mais ou menos R\$12 bilhões e qual seria a margem média que vocês estão enxergando para esse estoque. Obrigado.

Rafael Menin:

Jorel, vou responder primeiro aqui sobre a Resia, o que nós estamos enxergando? Na verdade, o perfil de comprador, nós estamos conseguindo uma dinâmica legal, inclusive com alguns compradores que são recorrentes dos nossos projetos e são investidores de *real estates*.

Então são pessoas especializadas no mercado de propriedades e muitos deles já com portfólio legal da parte de *multifamily*, como se fossem alguns REITs mas REITs não listados, *players* que têm US\$10, US\$15 bilhões de ativos sobre gestão.

E referente a outra pergunta, qual foi? Me lembra aqui por favor.

Jorel Guilloty:

Eu queria saber sobre a composição das safras dentro do estoque, vocês tem 12 bilhões, então eu queria saber se são mais safras de 2022, 2023, 2021. Então qual a composição desse estoque e qual seria a margem média que vocês enxergam para esse estoque?

Rafael Menin:

Perfeito. A margem média desses projetos hoje está girando em torno de 32%, 33%, um pouco acima do que nós estamos fazendo agora, puxado principalmente aqui por uma margem melhor dos novos lançamentos que temos feito.

Referente ao estoque, não tem praticamente nada para vender anterior a 2020 e 2021, você pode fazer essa correlação com o nosso estoque concluído. O nosso estoque concluído hoje é menos de 2% do nosso negócio, então muito concentrado em produtos lançados no ano passado e no 1S deste ano.

Fanny Oreng, Santander:

Oi pessoal, bom dia. Eu tenho uma pergunta, um *follow up* com relação a estoque. Primeiro, vocês tinham uma certa quantidade de unidades em estoque, se eu não me engano no nordeste que haviam desenquadrado em função do *cap* que estava super apertado e agora com o reajuste de *cap*, elas se re-enquadraram no programa. Então eu queria ver se vocês poderiam dar uma cor, como estão evoluindo a venda dessas unidades, que eu lembro que era um percentual importante do que a Empresa tem de estoque.

E segunda, com relação à Resia, vocês poderiam também falar um pouco sobre custo, como tem se comportado o custo de construção nos Estados Unidos? Seriam essas minhas perguntas. Obrigada.

Rafael Menin:

Bom dia Fanny, Rafael Menin falando por aqui. O estoque desenquadrado, nordeste sim, centro-oeste também, algumas cidades menores na região sul do país. E qual era a foto antes do programa? 62% do estoque estava enquadrado, então naturalmente 38% desenquadrado, após o ajuste de teto no grupo dois nós enquadrámos perto de 80%.

E grupo dois e grupo três 92% do estoque está enquadrado no novo Minha Casa Minha Vida, no qual o teto do grupo três vai até 350 mil, no grupo dois depende da cidade, Rio e São Paulo 264, tem capital que é 255 e tem capital que é 245, em cidades do interior é pouca coisa menor.

Então, o produto concebido para ser Minha Casa Minha Vida, eu diria que ele está 100% enquadrado Brasil a fora, praticamente 100%. O que não está enquadrado é basicamente a linha Resia, que é um produto muito mais caro. O Kaká me corrigiu, é Sensia, Resia é a segunda pergunta, o produto Sensia que é um produto com ticket médio acima de 500 mil, então esse produto está longe de enquadrar, ele foi concebido para outro mercado.

E o cliente Resia, ou ele financia pelo SBPE ou nós fazemos uma venda na carteira direta. E hoje temos feito até bem mais por essa carteira direta. Eu diria que o cliente tem financiado pelo SBPE, o cliente Sensia, talvez 20% a 25% e 75%, nós temos feito essa venda direta, basicamente é IPCA durante a fase de obra e IPCA +1 após a entrega das chaves. Inclusive é uma carteira que nós temos securitizado ela de tempos em tempos.

Resumindo, o programa endereçou essa dor que nós enfrentamos durante algum tempo, o custo subiu muito, o programa não foi atualizado, então naturalmente nós começamos a desencadear alguns produtos Minha Casa Minha Vida, isso hoje já não acontece mais.

Em relação a Resia, como foi no Brasil também, o custo de construção subiu muito, inclusive acima da inflação, o nosso custo médio subiu acima de 20% após o Covid. O que nós temos visto de seis meses para cá é que o custo parou de subir, ele está *flat*, ele não está caindo, mas não está subindo.

Mas nós achamos que a Resia pode ter uma redução de custo vindo de duas ferramentas importantes. A primeira ainda tem ganho tecnológico de processos para colocarmos no sistema produtivo Resia. E o segundo, nas praças que entramos mais recentemente Dallas, Houston e Atlanta, o nível de eficiência ainda é um pouco abaixo do que nós temos na Flórida, mas, naturalmente, na segunda safra vai ser melhor, na terceira safra certamente vai chegar no mesmo padrão de eficiência.

Então o nosso ganho de *yield on cost*, virá não por deflação, acho que isso nós não vamos ver, mas vamos ter algum ganho tecnológico ou algum ganho de processo e a maturidade da operação nas cidades que nós entramos mais recentemente.

Fanny Oreng:

Obrigada, Rafael. O ganho de processo seriam os pods, porque tinha aquela discussão de voltar a criar uma, eventualmente, uma fábrica de pods. Seria nessa linha?

Rafael Menin:

Por exemplo. Essa fábrica já está em execução, ela fica perto de Atlanta, e é um projeto super bacana, que vai trazer ganho de eficiência, mas além do pod, tem N outras pequenas coisas que trarão ganhos incrementais.

Então a Resia ainda tem espaço para apresentar um *yield on cost* ainda mais saudável e na medida que o *cap* vai caindo, aquela rentabilidade do plano de negócios de aproximadamente 30% é totalmente palatável.

Fanny Oreng:

Está ótimo, super claro. Posso só voltar a minha pergunta com relação ao estoque, eu queria só entender, vocês estão vendo uma aceleração na venda dessas unidades? Eu entendi que a velocidade de vendas dessas unidades tinha caído, porque estavam desenquadradas. Eu só queria entender como está faltando competição nesses estados, principalmente no Nordeste, se vocês viram uma aceleração na venda desses estoques.

Rafael Menin:

Fanny, o programa novo, não só o programa novo, a própria dinâmica de mercado, o mercado como um todo vem corrigindo o preço ao longo dos últimos 12 meses. A própria avaliação da Caixa tinha ficado muito desequilibrada em relação a nova matriz de custo do mercado e a Caixa tem um certo *delay* para chegar na avaliação correta.

Nós ficamos, eu diria assim, correndo atrás do rabo no ano passado, o preço subia, a avaliação levava um certo tempo, depois a avaliação subia, nós subíamos o preço novamente, até chegar em um preço correto.

Mas após o novo programa, que foi uma ferramenta super importante, como dito pelo Kaká, nós temos usado ele para principalmente três alavancas. A primeira é corrigir VSO, é um ou outro mercado que não estava com o VSO correto, mas isso eu acho em um percentual muito menor.

Ainda um ganho de preço, nós esperamos um ganho de preço acima da inflação no 2S, também falei disso agora há pouco de 4% a 5% acima da inflação, para elevar essa margem bruta de novas vendas um pouco acima do que nós divulgamos no *guidance* do MRV Day.

E, por fim, o pró-soluto, eu acho que o pró-soluto é a principal alavanca que nós vamos trabalhar daqui para a frente, voltar o nosso pró-soluto médio histórico, que é por volta de 13%, ele bateu 20%, e vamos usar o programa para levar de 20% para 13% ao longo dos próximos meses.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas para as considerações finais. Gostaria de passar a palavra para o Presidente, Sr. Eduardo Fischer. Por favor, Sr Eduardo, pode prosseguir.

Eduardo Fischer:

Obrigado pessoal, só para dar um *wrap up* aqui. Acho que nós discutimos aqui ao longo da última uma hora e meia, nós estamos no caminho, acho que essa é a mensagem. Nós estamos entregando o que nós desenhamos ou um pouco a mais do que desenhamos e divulgamos para vocês no MRV Day.

Nós temos conseguido e temos conseguido isso independentemente desses novos incentivos que nós discutimos aqui em relação ao Minha Casa Minha Vida. Eles têm um potencial de acelerar esse processo, que é o que estamos apostando.

Então a operação vem nas safras novas, muito bem, dentro do nosso nível histórico e em algumas situações até acima. Então eu estou bastante otimista de que nós estamos no caminho correto, estamos entregando o que nós nos propusemos a entregar.

Ao longo dos próximos trimestres o que podemos esperar é essa constante melhora dos nossos indicadores, já estamos entregando isso e vamos continuar, é o nosso desenho, é o nosso incentivo, são as nossas metas e é o nosso foco.

Eu respondi ao Pedro em relação aos próximos passos, nossos próximos passos é entregar o que nós desenhamos, é a Companhia de volta nos patamares históricos dela, de rentabilidade, de geração, de caixa, de alavancagem. E nós estamos em um bom caminho, estamos em um bom ritmo para isso. Eu acho que daqui para frente nós podemos esperar que estejamos cada vez mais próximos disso.

Então, só para complementar, nós discutimos um pouco de custos. Nós estamos vendo um comportamento, assim, educado de materiais especialmente, até algumas reduções. Então isso nos deixa mais tranquilos em relação ao caminho à nossa frente nessa recuperação.

A nossa indústria é uma indústria relativamente estável, a demanda está lá, a concorrência sempre foi mais ou menos da mesma dimensão. O *funding*, que é o mais importante, também está estável e está disponível.

Nós tivemos nos últimos três anos um desequilíbrio muito violento em relação a essa questão de custo, esse rompimento da cadeia produtiva. Nós não estamos vendo isso acontecer, então isso me dá muito mais tranquilidade de olhar para a frente e ver que nós estamos no caminho correto e que a MRV rapidamente estará de volta nos patamares históricos dela.

O último ponto que nós também passamos rapidamente aqui. Nós, além dos incentivos que vêm do Governo Federal, da importância do Minha Casa Minha Vida e dessas diferentes medidas que foram colocadas, tem um outro movimento muito importante acontecendo, que é também muito relevante, que é o engajamento de estados e municípios também em programas habitacionais complementares ao do Governo Federal.

Então você tem alguns estados já bastante engajados e com ferramentas muito importantes, que nos ajudam, não só a precificar, mas também como Rafael colocou aqui, a reduzir a carteira.

Então você tem diferentes estados e municípios fazendo isso com cada vez mais intensidade, e nós vemos isso com muito bons olhos, esse engajamento. Usa-se pouco recurso público para trazer um benefício enorme e os estados e municípios já enxergam isso.

Meu Pode Entrar em São Paulo, é um outro exemplo de um município muito engajado com o tema habitacional. Então assim, soma-se tudo, nós temos ferramentas, como eu falei na resposta mais cedo, para poder entregar o que desenhamos com ainda mais rapidez.

De novo, muito obrigado, pessoal. Obrigado pela participação, pela interação e nos vemos na próxima. Bom dia.

Operadora:

O *conference call* da MRV está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.