

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 4T25**09 de março de 2026****Operador:**

Senhoras e senhores, bom dia.

Obrigado por aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV sobre os resultados do quarto trimestre de 2025.

Estão presentes os senhores presidentes Rafael Menin e Eduardo Fischer, e o senhor 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. Para abrir a videoconferência de resultados do quarto trimestre de 2025, passo a palavra para o presidente Sr. Rafael Menin.

Rafael Menin:

Bom dia a todos.

É um prazer participar da divulgação de resultados do quarto trimestre de 2025. Esse trimestre foi marcado por significativos avanços nas nossas principais métricas operacionais e financeiras, bem como pela continuidade de iniciativas que nos colocarão no patamar de excelência dentro da indústria.

Dentre eles, destaco a compra de terrenos com o menor custo unitário/ROL e o maior percentual de permuta dos últimos anos. O desenvolvimento de produtos otimizados, a execução cada vez mais eficiente, além da capacidade de ajustar o preço sempre acima da inflação. E a concessão de carteira controlada em patamares saudáveis.

No quarto tri, reportamos a maior margem bruta dos últimos 26 trimestres, totalizando 31%. Enquanto a nossa geração de caixa, graças a esse saudável patamar de margem e ao equilíbrio entre o número de unidades repassadas e produzidas, totalizou 182 milhões de reais.

Ainda que satisfeitos com esses bons resultados, sabemos que vamos entregar muito mais. Além da contínua expansão da margem e da geração de caixa, estamos comprometidos com a otimização da alocação de capital em busca de excelentes retornos para os acionistas da MRV.

Olhando para as nossas subsidiárias, a Luggo conta com três empreendimentos completamente construídos e em estabilização, e já disponíveis para venda. Essa subsidiária é uma opcionalidade sem complexidade dentro da MRV, já que ela se aproveita do mesmo hardware da incorporadora. Se destacará como um grande diferencial em um ciclo de queda de juros.

A Urba reportou resultados excelentes em 2025, impulsionados por uma venda 40% maior que no ano anterior e lucro líquido em linha com a geração de caixa de 20 milhões de reais. Com uma operação de alta qualidade, a loteadora reportará um crescimento cadenciado e saudável nos próximos anos.

Sobre a Resia, seremos ainda mais diligentes na desalavancagem total dessa subsidiária. E destaco que nos comprometemos a não iniciar nenhuma obra com a Resia dentro da estrutura societária da MRV&Co. Com isso, buscaremos a melhor forma de monetizar seus ativos restantes, de modo a otimizar o retorno para o acionista da MRV. Operacionalmente, já demos um importante passo no primeiro tri, reduzindo o G&A em 40%.

A combinação de todas essas ações e estratégias marcam claramente um novo capítulo em que nos tornaremos a melhor MRV da história. Agradeço aos nossos mais de 20.000 colaboradores por mais um ano nessa jornada. Passo agora a palavra ao Cacá.

Ricardo Paixão:

Obrigado, Rafa. Bom dia a todos!

Começo falando um pouco mais sobre a operação da MRV Incorporação. Nosso resultado do quarto trimestre foi marcado por uma boa evolução operacional, onde tivemos 2,9 bilhões de reais de lançamentos no trimestre, em linha com o 4T24 e 21% acima do 3T25. No ano completo, foram 11,5 bi lançados, o dobro dos lançamentos de 2023 e 23% maior que 2024.

Já olhando para as vendas líquidas, tivemos 2,8 bilhões de reais no trimestre, 18% e 6% acima do 3T25 e do 4T24, respectivamente. Fechamos o segundo ano consecutivo muito próximos dos R\$ 10 bi de venda líquida.

Olhando para a produção, tivemos uma produção de 40.000 unidades. Esse indicador é 13% maior que 2024 e 28% maior que 2023. O bom volume de vendas e a evolução da produção resultaram em um incremento de receita. A ROL fechou o 4T25 em R\$ 2,8 bilhões, 5% acima do 3T25 e 27% acima do 4T24. No ano completo, foram R\$ 10,1 bilhões segundo ano seguido onde este indicador evoluiu 20% contra o ano anterior.

Nosso indicador de margem bruta segue uma trajetória de evolução. Fechamos o 4T25 com 31%. No comparativo anual, fechamos 2025 com 30,4%. Esse indicador é 4 pontos percentuais maior que 2024 e 7,7 pontos percentuais maior que 2023. Essa trajetória é suportada por uma combinação de preços crescendo um pouco mais que a inflação e custos subindo um pouco menos do que o INCC.

Passando agora para a parte de despesas, tivemos uma queda da despesa comercial no 4T25 versus o 3T25 da ordem de 13%, fechando o trimestre em 205 milhões de reais. Olhando então o indicador de SG&A/ROL, despesa geral e administrativa e comercial dividido pela receita operacional líquida, fechamos o trimestre em 11,8%, uma redução de 2 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. No ano, ficamos com 13,9%. Esse indicador é 60 bps melhor que 2024 e 2,4 pontos percentuais melhor que 2023.

Isso então resultou num EBITDA do 4T25, que foi de R\$ 602 milhões, 15% maior que o 3T25 e 113% acima do 4T24. No ano completo, nosso EBITDA fechou com R\$ 1,9 bilhão, 69% a mais que 2024. Bom, essa é uma forte comprovação financeira da nossa melhora operacional.

E por último, falamos aqui agora da última linha, onde o lucro líquido ajustado seguiu evoluindo trimestre após trimestre. No quarto tri, alcançamos 268 milhões de reais, 32% maior que o 3T25 e mais do que o triplo alcançado no 4T24. Fechamos então o ano de 2025 com 611 milhões de reais, um crescimento de 2,2 vezes em relação ao resultado do ano passado.

Falando um pouco agora do balanço, ressalto primeiro a geração de caixa ajustada, ex-efeitos das cessões de recebíveis, de 182 milhões de reais no trimestre. Com isso, nosso endividamento do 4T25 fechou em 1x dívida líquida/EBITDA anualizado, quase metade do indicador do ano anterior. Outro ponto que merece destaque é o nosso endividamento. Começamos o ano de 2026 sem necessidade de captação para rolagem de dívidas corporativas nos próximos dois anos.

Bom, passando agora para as subsidiárias, começo falando da Urba, onde tivemos um bom trimestre. A loteadora do grupo viu suas vendas subirem 40% em relação a 2024. Isso fez com que a ROL saltasse para 371 milhões de reais, 48% e 133% maior que 2024 e 2023, respectivamente. Isso também impulsionou a última linha, onde fechamos 2025 com 20 milhões de reais de lucro líquido, revertendo o prejuízo do ano anterior.

Já na Resia, podemos falar que ela segue firme em seu plano de desalavancagem. No 1T26, vendemos dois terrenos por 18 milhões de dólares, com o mesmo valor de avaliação do impairment. Acumulamos até agora a venda de 167 milhões de dólares de ativos versus os US\$ 800 milhões planejados para serem executados até o fim de 2026. Com relação aos projetos, temos hoje um estabilizado e outros quatro apresentando uma boa velocidade de locação, com venda prevista para os próximos períodos.

Finalizo prestando contas dos nossos guidances de 2025. Nossa ROL ficou um pouco acima do ponto médio do guidance, em 10,1 bilhões de reais. Já no de margem bruta, superamos o limite superior em 0,4 pontos percentuais, fechando o ano em 30,4%. Olhando para o lucro líquido, alcançamos 94% do limite inferior. E no de geração de caixa, que foi descontinuado no 4T25, ficamos atrás, com um impacto enorme gerado por termos produzido no ano 5.000 unidades a mais do que repassamos para a Caixa. Este efeito é da ordem de 600 milhões de reais.

Bom, por hoje era isso. Passamos agora para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

PERGUNTAS E RESPOSTAS**Pedro Lobato – Bradesco BBI**

Ei, bom dia. Rafael, Cacá, obrigado pelo espaço.

São duas aqui do nosso lado. A primeira, queria ver com vocês como que vocês imaginam que seja a tendência, olhando para o business de venda de carteira, né? Então, quanto vocês imaginam aí vender e repassar, ou pelo menos, como que vocês entendem que seja esse gap olhando para 2026, entre venda de recebível e repasse para os CRIs.

E a segunda, ainda na parte dessa geração de caixa. Então, o Cacá comentou no final da fala desses R\$ 600 milhões aí que estão meio que em atraso, a serem recebidos, fruto desse descasamento aí de produção e repasse. Então, dito tudo isso, como que vocês imaginam que ex-venda de carteira, a conversão de lucro em caixa, ou a geração do core business, se puderem dar uma cor aí nessas duas frentes, também se desenha aí ao longo de 2026? Se vocês esperam que seja uma coisa bem gradual ou que, enfim, a gente já veja esse impacto desse atraso no primeiro semestre, enfim, entender essa dinâmica aí seria bem legal. Obrigado.

Ricardo Paixão

Bom, bom dia, Pedro. Cacá falando.

Vamos começar então pela tendência de venda de recebíveis. O que que a gente tem, na verdade? Primeiro, a gente tem cada vez menos necessidade de vender os recebíveis, né? Dado que a nossa operação fechou o ano no break even e fechou o quarto trimestre com uma geração de caixa, principalmente desconsiderando as operações de cessão de recebíveis, tá? Aí que acho que a gente tem que dividir em dois grupos, né, dois blocos. Um é o Pro-soluto e o outro é o Flex. Flex eu sempre comento, né, que a gente vai continuar fazendo, todo o crédito que a gente conceder para os clientes, através de carteira direta, a gente tem interesse em continuar cedendo esse recebível, tá? Então, esse aí, a gente pode considerar que praticamente tudo que a gente ceder de crédito, a gente vai fazer cessão de recebíveis.

Bom, já no Pro-soluto, o que que a gente tá observando? A gente deve fechar o ano mais ou menos no zero a zero, tá? Com uma concessão parecida com o que a gente vai ter, de pagamento ou de repasse de operações anteriores, tá? Olhando agora a geração de caixa do ano de 2026, o que que eu acho que é uma boa proxy aqui, Pedro? A gente dá uma olhada no resultado geral de 2025, principalmente aqui no quarto trimestre do ano onde a gente já teve uma geração de caixa bem próxima, geração de caixa ex-cessão de recebíveis bem próxima do lucro líquido sem ajuste nenhum. Então, acho que a gente olhando esse valor anualizado, pode ser uma boa proxy para 2026, tá? Obviamente existe algum tipo de volatilidade, entre os trimestres, né? Mas a visão ano, a gente acha que vai ter uma conversão bem importante de caixa para lucro.

Tainan Costa – UBS

Bom dia, pessoal. Do meu lado são duas também, uma em Resia e outra em MRV Inc. Vou começar aqui por Resia, vocês conseguiriam dar um pouquinho mais de detalhes dessa linha de Outros que vocês divulgaram? Acho que, dado que vocês concluíram a venda de terrenos sem impairment, talvez fosse esperado uma linha mais próxima de um zero a zero. Então, se conseguirem dar um pouquinho mais de detalhes do porquê veio aí na casa dos 50 milhões de reais, se teve alguma coisinha aqui que a gente perdeu. E indo para a MRV Inc, acho que o Cacá bem destacou a questão de eficiência, principalmente em despesas comerciais e de G&A também. Se conseguirem dar um pouquinho mais de detalhes da estratégia que vocês têm adotado, né? E olhando para 2026, se esse patamar aí de 11,8%, 12%, da receita líquida, se tem alguma expectativa ainda de seguir diluindo, ou se esse é o novo patamar da companhia. Obrigado, pessoal.

Ricardo Paixão

Bom, bom dia, Tainan. Cacá falando.

Primeiro com relação à Resia, linha de Outros, tá? 75% dessa linha, na verdade, o impacto aqui foi de write-off de projeto, né? Como a gente tinha capitalizado despesa de projetos, a gente optou agora por não desenvolver novos projetos, vocês devem ter visto esse anúncio aí também. A gente acabou optando por já reconhecer a despesa desses projetos diretamente na linha de Outras, tá? Esse aí que foi o principal impacto aí dessa linha. Além de que a gente começa a ter também agora a depreciação do Golden Glades, que ficou concluído. Então já tem 1 milhão de dólares de depreciação no trimestre, versus o que não aconteceu dentro do 4T, tá? Com relação à despesa comercial e administrativa da MRV, o que que a gente espera, na verdade, é que nominalmente ela sobe, tá? Mas ela deve subir menos do que a venda e do que a receita. Então é possível sim esperar uma diluição, principalmente olhando, né, para os 13,9% do ano fechado, a gente ainda tem sim espaço para continuar diluindo essa linha de SG&A para frente.

Tainan Costa – UBS

Beleza, bem claro. Só um follow-up aqui com relação a esse write-off de Resia, alguma expectativa de ter mais alguma coisa olhando para 2026 ou aquilo que foi ajustado agora já é o equivalente?

Ricardo Paixão

Não, do que a gente olhou até agora, né, do que a gente teve até agora de decisão de fazer, era isso aí.

Fanny Oreg – Santander

Olá, bom dia, pessoal. Eu tenho algumas perguntas, tá? Primeiro, uma pergunta com relação à Resia e algumas de MRV Brasil. Do ponto de vista de Resia, eu lembro no último call de resultados que a gente havia conversado sobre um eventual corte de SG&A, que eu vi que ficou agora para o primeiro trimestre. Então, só queria entender por que não aconteceu e se tá mesmo, o que que vocês esperam

aí, que a gente pode esperar para SG&A olhando aí para esse ano, né? Uma vez que vocês comentaram no release que esse corte vai acontecer agora no primeiro trimestre?! E aí, quando olhando também locação de Resia, me chamou a atenção o Memorial, que estava bem mais locado, né? E acho que teve uma, como fala, acho que cancelamento de locação. Então, só queria entender também o que que aconteceu com relação a esse projeto. E também mais uma com relação à Resia, já que tantas perguntas com relação à Resia, também seria como tá o pipeline de desinvestimentos, né? Tributary já tá há dois trimestres aí estabilizado, e aí queria entender como é que estão essas negociações acontecendo. E com relação à MRV Brasil, minha dúvida tá principalmente aqui com relação a esse SG&A menor, né? Então, a despesa de venda veio bem abaixo do que a gente tinha. Então, queria entender se isso aí é um one-off ou a gente pode esperar uma melhora, olhando para os próximos trimestres. Seriam essas minhas perguntas. Obrigada.

Rafael Menin

Ei Fanny, bom dia. Rafael Menin falando aqui. Vamos lá.

Em relação ao G&A da Resia, nós já fizemos uma redução muito importante no ano passado, tá? O G&A foi reduzido em mais de 50%. No primeiro tri deste ano, a gente fez uma redução adicional de mais 50%, tá? Então, de fato, a empresa tá ficando cada vez mais enxuta, né? E o mandato do management atual é fazer uma transição dos ativos da companhia, né? Inclusive, a gente colocou no release essa evolução da estratégia da empresa, né? Que diz que a gente não fará nenhum projeto novo dentro da MRV&Co, apesar da gente gostar da tese da Resia, a gente achar que tem um ciclo novo começando bem mais positivo do que o anterior, por vários motivos, né, que não cabe aqui a gente, a gente gastar muito tempo falando sobre isso, né? Mas no sentido de simplificar a MRV&Co, e focar em Brasil, focar no nosso core, que é o produto econômico, a gente tomou essa decisão de ser ainda mais diligente, e não começar nenhum projeto novo, e dado que a gente tem outros ativos, além dos que foram já, já ditos para vocês, né? A gente vai ter uma postura de, ao longo dos próximos trimestres, sem cravar data nenhuma, fazer de uma forma que vá valorizar ou vá gerar mais valor para a MRV, né? Nós vamos fazer essa reciclagem ou essa monetização de praticamente integral dos ativos da Resia ao longo dos próximos trimestres, né? E aí ligo com o que você falou do Memorial, tem ativos que já estão bem maduros, tá? Muito próximos da venda. E o Tributary é o que tá mais avançado. A gente tem uma situação muito avançada, pode ser que aconteça nesse tri, pode ser que passe para o tri que vem, tá?

Mas o que a gente espera é que a gente vá, ao longo deste ano e, naturalmente, como tem novos ativos que também foram colocados no pipeline, né? Vai que ao longo dos próximos trimestres, em 2026 e 27, a gente possa, eu diria que levar o ativo e passivo da Resia para um patamar muito reduzido, né? E naturalmente, além que vai acontecer ao fazer isso, né, é que a gente passa a ter uma despesa financeira muito menor do que o patamar atual, né? Ao longo do tempo também uma redução, uma simplificação ainda maior do G&A da companhia, tá? Então a gente tá muito diligente e seguro que a gente tá fazendo o melhor trabalho possível. No contexto ainda, em algumas praças de Atlanta, é uma delas, na região do Memorial, a gente ainda tem uma quantidade de concorrência, né? Há ativos novos sendo entregues num volume cada vez menor, né? Então a gente entende que olhando para frente, o

mercado americano, na margem ele vai melhorar, né? Acho que a mesma dinâmica pode acontecer com o cap rate também. Então a gente tem uma convicção que o pior momento do mercado americano para reciclagem, ele já passou, né? Que o pior momento em relação ao aluguel, ele parece também ter ficado para trás, tá? Então daqui para frente, a gente acha que é possível ter uma evolução na velocidade de locação. E o cap rate para a margem também pode ser que ele caia ao longo dos próximos trimestres, né? Mas acho que o mais importante é entender assim, o tamanho do ativo e do passivo da Resia, né? E que daqui a alguns trimestres, a gente vai ter tanto ativo como passivo muito menores do que no patamar atual, tá?

Em relação à pergunta de Brasil, é o que o Cacá respondeu. A gente tem feito um trabalho que não começou agora, já vem de um, dois anos, de ser muito, muito austero, né? Nosso headcount está hoje menor do que já foi há três anos atrás, né? Isso vale para o headcount administrativo. No headcount comercial, a gente começou no ano passado, e vamos ter também nesse ano, um incremento um pouco maior da house, mas por outro lado, a gente vai ter uma redução no canal de vendas, que nós chamamos de IMOB. Então a combinação do mix de canais de venda, de um crescimento maior da ROL fará com que a gente tenha no ano de 2026, provavelmente um SG&A menor do que nós tivemos no ano passado,

Victor Tapia – Bank of America

Ei, bom dia, pessoal. Eu ainda vou bater um pouco nessa tecla do SG&A, só para esclarecer aqui um ponto de dúvida, que é assim, eu entendi que existe espaço para uma diluição do SG&A em relação ao ano agora fechado de 2025, né? Acho que essa é a mensagem que vocês passaram aí. Mas, assim, quando a gente olha a linha da receita líquida, a gente vê que ela vem apresentando um crescimento importante, né? E se a gente olhar o segundo trimestre e o terceiro trimestre de 25, a gente já via que a receita estava nesse patamar mais robusto, né? E quando eu olho a diluição do SG&A, em relação à receita desses dois trimestres, eu vejo ali 14% da receita, mais ou menos, né? E se eu olho desde 2013, essa média, ela é 15% da receita. E esse trimestre, ela caiu para, para 12%, né? Então, assim, era mais entender, teve algum ajuste relevante de estrutura aqui? Tinha alguma estrutura aí, seja ela na parte de vendas ou na parte, que estava inadequada e vocês fizeram algum ajuste? Isso, principalmente em relação ao segundo tri e o terceiro tri de 25, que a receita já estava nesse patamar. Então, essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta é em relação à geração de caixa. E, assim, acho que esse trimestre foi bastante positivo, né? O melhor aí dos últimos trimestres, dos últimos anos que a gente vem acompanhando, né? Acho que, independente do ajuste que a gente estiver falando aqui, foi positivo. E o que a gente conversou aí bastante com outros players do setor e com outras entidades, é que teve um repasse, teve um destravamento dos cheques, né? Cheques municipais e estaduais no quarto trimestre. Quando a gente olha aqui as informações de vocês, a gente vê um repasse que ele vem aumentando 10%, tri a tri, mas no ano, ele cresce só 3%. Então, já mostra aí um gargalo relativo no repasse, né? Mas a produção nesse trimestre, ela caiu 10%, né? E aumentou 13% no consolidado do ano. Então, a pergunta aqui na geração de caixa é assim, dá para afirmar que essa geração de caixa do quarto

trimestre teve um impacto relevante desses destravamentos dos cheques? E o que estava lá em produção, antes de acontecer esses repasses, ainda tem uma rentabilidade pior na margem, né? E aí, se a resposta for não, não dá para afirmar isso, como que a gente reconcilia tudo isso que eu falei? Não sei se ficou complexo, é confuso, se precisar, eu tento esclarecer.

Rafael Menin

Bom dia, Victor. Não, não ficou complexo, sua pergunta, ela foi longa, mas tá clara, tá, Victor? Vamos lá.

Deixa eu começar aqui com o SG&A. Tem dois componentes importantes, tá? O primeiro componente, ele tem a ver com a maturidade da geografia que a gente atua, né? A MRV, ela faz 40.000 unidades por ano há 10 anos, numa geografia que vem sendo reduzida ao longo dos últimos três anos, né? Além disso, tem investimento em tecnologia que a gente faz já há muitos anos, e claramente a gente tá capturando parte desse investimento.

Um outro aspecto importante, Victor, é que o preço de venda ou a inflação no setor nos últimos quatro, cinco anos, ela foi maior do que o crescimento médio do salário no Brasil, né? E com isso, quer dizer, para equilibrar a margem, preço médio no setor, ele cresceu mais do que o IPCA, né? Então, isso tem um efeito positivo de diluição, né? A nossa ROL, olhando um exercício fechado, e num contexto de equilíbrio nas principais métricas, né? Ou seja, quando você vende 40.000 unidades, e receita 37.000 unidades repassadas, né? A gente trouxe uma diluição do G&A, né? Agora, essa matriz, ela poderia ter sido ainda melhor, a matriz de receiptamento, caso a gente tivesse conseguido repassar o volume orçado no começo do ano, né? A gente falou algumas vezes durante o ano, que a nossa principal, nosso principal calcanhar de aquiles ao longo do ano, foi ter repassado menos do que vendido. E aí a gente teve sim um gargalo do cheque que atrapalhou um pouco, mas o que mais faltou no ano passado, ô Victor, foi venda, venda bruta, tá? Foi a métrica que a gente ficou para trás. Não porque faltou mercado, não porque o produto nosso não é aderente, pelo contrário. O mercado tá super bom, o nosso produto é super aderente, a gente tem uma marca muito forte, a gente atua em mercados excelentes, muitos deles com uma competição pequena, né? E por isso que a gente tem falado já há algum tempo, da importância da reestruturação do canal de vendas próprio, que foi um canal que no ciclo ali de 22 e 23, a gente optou por, por ser muito, muito austero, a gente reduziu muito o tamanho do canal de vendas, de equipe própria, tá? No sentido de ter menos despesa fixa e mais despesa variável, tá? Foi uma ação tomada naquele momento, que talvez tenha sido importante para aquele ciclo, mas que olhando para esse ciclo de fim de turnaround, ele cobrou um preço, tá? E o preço cobrado foi ter tido esse descaixa de 5.000 unidades repassadas a menos do que a gente produziu, tá?

Então, resumindo e finalizando a resposta do SG&A, né? A gente teve uma receita boa no ano passado, uma ROL boa, mas que poderia ter sido ainda melhor, caso a gente tivesse vendido e repassado mais unidades, que é justamente esse gap de 5.000 unidades que a gente reportou a menos do que o que a gente construiu, tá? E você comentou também sobre o cheque, o cheque melhorou um pouco no quarto tri, né? Mas a gente terminou o ano ainda com 1.000 e poucas unidades não

repassadas em função do cheque. E aí já fazendo uma ponte para 2026, né? Os dois estados que a gente mais sofreu no ano passado, a gente já não está fazendo mais as vendas com o cheque estadual. Nós só voltaríamos a fazer vendas com cheque estadual nesses dois estados quando o fluxo estiver 100% redondo, tá? Bom, aí falando em relação ao quarto tri, né? Você fez aí algumas perguntas, tentou fazer uma proxy para entender o fluxo de caixa. Foi o primeiro trimestre depois de três ou quatro trimestres, que a gente conseguiu repassar na mesma magnitude do que a gente produziu, ok? A produção no quarto tri, ela cai um pouquinho, é normal, é sazonalidade, mais chuvas, dezembro tem uma produção menor por dia útil, tá? Mas dado que as duas métricas foram iguais, a gente teve uma geração de caixa muito boa, o que mostra que a safra que a gente tá executando e vendendo, já é uma safra de muito mais margem do que as safras anteriores, né? E a operação continua tendo um incremento de margem. Por quê? O que eu lanço hoje, tem uma margem melhor do que as vendas relativas ao que eu lancei há dois anos atrás, né? Então, a nossa expectativa, a gente tem falado muito sobre isso, né? Que o nosso custo, ele cresce bem abaixo da inflação, e o preço continua subindo um pouco acima da inflação. Então, no mix de margem que passa pela operação, a cada trimestre, ele vai ser um pouco melhor. Isso vai ter um reflexo na margem bruta contábil, e vai ter um reflexo também na geração de caixa da companhia, desde que a gente consiga repassar na mesma magnitude do que a gente construir. Tá? Ficou, ficou clara a explicação?

Como a nossa receita tá crescendo mais do que a nossa base de receita tá crescendo mais do que o, o SG&A, aquela média do ciclo anterior de 15%, ela não vai se repetir, tá? A ROL da companhia para o ano de 26, olhando para frente, se nós tivermos volume de vendas e repasse conforme o orçamento, a gente vai ter sim um G&A menor do que qualquer ciclo da companhia pós IPO. Mas pode falar, te cortei, desculpa.

Victor Tapia – Bank of America

Não, imagina. Do SG&A ficou claríssimo. É da geração de caixa, acho que assim, a grande dúvida que, que fica olhando para frente, né? A gente olha a margem ref de vocês, tá bem alta, a margem bruta também, né? A reportada tem mostrado uma melhora. O que eu tentei, talvez, entender na minha pergunta, era assim, do que tá sendo produzido hoje, ou o que falta produzir ainda, o quanto, talvez em número de unidades, não sei que, que quebra que vocês conseguem dar, mas o que é que vocês consideram ainda como legado que deveria machucar ainda essa geração de caixa, né? Dado que, enfim, as novas vendas já estão nesse patamar, o que que tem para passar em termos de geração de caixa de legado? Acho que esse era o ponto que eu estava tentando entender.

Rafael Menin

Tá, olha só. O que eu vendo hoje, tá? Vamos pegar as vendas do quarto tri. Tem venda de produtos que foram lançados em algum momento de 24, muito pouca coisa em 23, né? E muita coisa ao longo de 25, ok? Venda do quarto tri de 24, produto lançado em safras, vamos dizer assim, trimestres anteriores, ele tem uma margem um pouco menor, mas a margem já é boa, porque o preço de venda subiu muito. Agora, quando eu olho o que tá passando na minha operação, eu tenho margens menores, mas

margens de vendas que foram feitas em 23 e 24. Então essas margens, elas reduzem a margem média do que tá passando pela operação, ok? Mas ao longo do tempo, na medida que essas obras forem sendo concluídas, e as obras novas passarem a ter cada vez mais relevância no negócio, a nossa margem média, isso vai ter um reflexo na margem bruta contábil, e também na geração de caixa, ela é cada vez maior, né? E aí eu volto a falar daqueles dois KPIs. Há três anos, o meu custo para produzir uma unidade, ele anda abaixo da inflação. E meu preço de venda anda um pouco acima da inflação, né? Então, esse distanciamento das duas métricas faz com que a cada trimestre, a minha margem dessa caixa d'água que tá dentro do pote de operação, ela passa a ser cada vez melhor a cada trimestre. Ficou clara a minha explicação? E amanhã no MRV Day, a gente vai falar um pouco disso também, né? Desses ciclos da empresa e desse novo ciclo que a gente tá entrando, que a gente chama de ciclo de excelência, tá?

Em relação à rentabilidade e em relação à alocação de capital. Nós vamos ter exemplos muito interessantes, exemplos muito interessantes na compra de terrenos, tá? Na concepção do produto, na execução das obras e também no comercial. Nós vamos mostrar lá com muita, com muito dado e com muito exemplo bacana, como é que a gente tem conseguido melhorar a alocação de capital e rentabilidade ao longo do tempo e o que vem pela frente, tá? Acho que vai ficar bem, bem didático a nossa explicação.

Piero Trotta – Citi

Opa, bom dia, Rafa. Bom dia, Cacá. Obrigado pelo call.

A primeira pergunta é como vocês estão vendo o cenário de custos para 2026? Se puderem comentar um pouco a quebra, o que que vocês estão vendo para mão de obra, se vocês estão vendo dificuldade ainda nesse indicador e se tem algum problema aí nesse ramp up da produção que vocês têm feito em termos de mão de obra. E aí também entender o que que vocês têm de inflação projetada para o ano de 2026. Então, essa é a primeira. A segunda é um pouco mais específica, na cidade de BH que a gente tem visto a possibilidade de melhoria no plano diretor da cidade, no centro né? Eu queria entender como que vocês enxergam a exposição da empresa na cidade para o ano, se vocês possuem um landbank relevante e como que vocês veem essas possíveis mudanças. Do meu lado é isso, obrigado.

Eduardo Fischer

Piero, bom dia. O Fischer aqui, tudo bem? Bom dia. Vamos lá. Em relação a custos para 2026, o que que a gente tem feito? O Rafael citou aqui sobre o MRV Day de amanhã, nós vamos ver isso bastante detalhadamente amanhã, né? A gente tem um processo de otimização de custo que tá em curso já há alguns anos. Uma simplificação de portfólio, uma busca por linearidade, a gente discutiu inclusive isso no ano passado, né? Isso começa a entrar em produção e ajuda bastante a gente a ter esse custo abaixo da inflação que o Rafael citou, né? Então, a minha visão para 2026 é uma continuidade desse processo de ganho de eficiência, trazendo e offsetando inflação, tá? Existe um debate muito intenso hoje em relação à mão de obra, né? De fato, a mão de obra tem ficado mais escassa, mas a gente não tem tido dificuldades, especialmente porque, como eu falei anteriormente, a gente vem conseguindo

crescer os nossos índices de otimização, nosso índice de produtividade, né? Isso offseta um pouco dessa inflação adicional de mão de obra. Então, a gente tá bem coberto. Você falou de ramp up, né? Mas tem um ponto que diferencia a MRV dentro do mercado, é que a gente já roda a companhia num patamar de produção de unidades, especialmente de entrega de unidades, que vamos por aqui que é a métrica final, né, muito próximo do que a gente vende. O risco operacional da companhia, ele é bem menor, dado que a nossa ROL anda muito em linha com o que a gente vende, né? Então a gente tá bem, o nosso risco é bem menor. Então, assim, olhando para a inflação de 2026, a gente tá estimando alguma coisa na ordem de 5%, não necessariamente a gente vai atingir isso. Eu tenho a minha expectativa que a gente de novo vai rodar abaixo disso, por conta de tudo que eu falei, tá?

Especificamente sobre BH, a gente viu essas mudanças começando em São Paulo há 10 anos atrás, né, Piero? E o impacto disso hoje é sentido na cidade inteira. O mercado imobiliário de São Paulo mudou, você vê isso não só pela MRV, mas todas as empresas que trabalham lá, né? Isso começa a transbordar Brasil afora. O que a gente tá enxergando acontecer em BH hoje, é uma discussão que já vem acontecendo em diferentes grandes praças do Brasil, que é muito bom para nós. A gente vai colher frutos disso muito fortemente, não só a MRV, o mercado de forma geral. Belo Horizonte sempre foi ruim para a gente. O plano diretor não era bom, não favorecia a produção de unidades, e você vê que, não só a MRV, como as demais empresas operam pouco em Belo Horizonte, né? A gente já começou a se mexer, a gente vê o que tá acontecendo com muito bons olhos, né? A gente já começa a adquirir terrenos para poder produzir, vamos pôr, no hipercentro de Belo Horizonte, dado que a gente tá tendo como certa essa mudança, né? E a gente vai ver, obviamente, você não vai enxergar isso em 2026, você vai começar a enxergar isso de 2028 para frente.

O ciclo de aprovação demanda esse tempo, né? Mas a gente vê isso com muito bons olhos e a boa notícia é que a gente não enxerga isso acontecendo só em BH. Essa discussão já acontece mais fortemente em outras cidades do Brasil, e o mercado vai sim se beneficiar disso. Então a gente tem visto, não só o Minha Casa, Minha Vida, como os cheques, os programas estaduais que o Rafael citou mais cedo aqui, acontecendo mais fortemente. E adicionalmente a isso, a gente vai começar a enxergar diferentes cidades fazendo um movimento que São Paulo fez e que Belo Horizonte está fazendo agora. Tá bom? Acho que eu passei por tudo aí, Piero.

Igor Machado – Goldman Sachs

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo, pelo espaço aqui para as perguntas.

Queria tocar um pouco aqui na margem REF, então, a gente viu que subiu esses pontos percentuais desde 2022 ali na mínima. Agora tá em 44%, e foi flat em relação ao tri passado, né? Então, eu queria, primeiro ver se a gente pode entender que esse é o ponto a ser alcançado pela companhia, que não tem mais espaço para crescer na margem REF, e também entender como vocês estão vendo aqui a progressão do encontro da margem REF e a margem reportada, né? Como vocês estão vendo a diminuição desse gap. É isso, obrigado.

Ricardo Paixão

Oi, Igor, bom dia. É o Cacá falando.

Então, vamos lá. Referente a oportunidades que a gente tem ainda de expansão de margem, o que a gente tá fazendo para conseguir continuar subindo a margem bruta de novas vendas, vamos dar um disclosure grande amanhã no nosso Investor Day, então vou deixar para o próprio pessoal da operação passar amanhã lá para vocês e mostrar o que que a gente tá fazendo, tá?

Com relação à margem REF, o que que a gente tem na verdade?! Esses 44% de margem REF, ele conversa com mais ou menos 34% de margem bruta reportada, tá? Então a gente ainda tem um espaço aqui, de 31 e pouquinho que a gente fez agora, de continuar subindo para poder convergir com esse 34, que já tá num patamar bem parecido que a gente tem aqui a margem de novas vendas hoje rodando em 35, tá? Então essa seria a taxa, você tem que tirar uns 10 a 11 pontos percentuais para poder convergir uma com a outra.

Elvis Credendio – Itaú BBA

Bom dia, pessoal. Eu tenho duas perguntas também.

Primeiro, queria falar um pouquinho aqui sobre o ritmo de vendas no começo do ano. A gente tem visto aí sinalizações de boas contratações no FGTS, né? Teve a mudança da curva de subsídios agora no começo do ano, tem mais mudanças previstas aí para março. Entender tanto sobre o ritmo de vendas no começo do ano, né? Se vocês veem um bom ritmo, assim como outros têm comentado, e como que vocês estão vendo o lançamento para o ano? O que de repente poderia fazer vocês serem um pouco mais agressivos em termos de lançamento para o ano.

Aí o segundo item, eu só queria voltar aqui no ponto que o Rafael comentou, da venda do projeto Tributary, que pode acontecer nesse trimestre ou acabar escorregando para o segundo tri. A gente tinha uma expectativa aí ao longo do tempo de que essas vendas ocorressem de uma maneira mais rápida, né? Vocês até comentaram das dificuldades de disponibilização desses ativos, que além de ocupação, queria entender também se essa precificação dos aluguéis, elas estão muito aquém do que vocês esperavam, se o comprador de REITs tá fora do mercado, entender um pouco o que que vocês veem de risco, assim, para de repente essa esteira toda de vendas, ela acabar postergando para além de 2026, né? Entender como que vocês enxergam isso, visto aí que vocês até têm um cronograma aí de pagamento de dívidas corporativas, etc. É isso, obrigado.

Eduardo Fischer

Elvis, aqui é o Fischer, eu vou falar da primeira e depois eu passo para o Rafa falar da segunda.

Então, o ano começou bem mais forte do que o ano passado. O primeiro trimestre do ano passado para nós não foi bom, este já começa janeiro e fevereiro, bem melhor, né? A gente vem colhendo um pouco

dos frutos dos benefícios das alterações do programa, mas especialmente eu diria, tem mais peso a eficiência que a gente tá conseguindo colocar na nossa máquina de vendas.

O Rafael citou aqui na abertura, né? A gente tem conseguido sim fazer isso funcionar. Então, janeiro e fevereiro já foram bem melhores quando a gente compara em relação ao ano passado. Então, a gente vem bastante otimista. Março tem tudo para ser um excelente mês, né? Esse ano, o carnaval caiu em fevereiro, e, por mais que a gente tente, ele acaba sempre atrapalhando um pouquinho, mas ainda assim foi melhor. Então, março vai ser um mês pleno, a gente deve fechar o tri bem, a expectativa é essa, a gente vem bastante otimista. Tanto é que vamos ver isso amanhã no MRV Day, os lançamentos previstos para 2026 são maiores do que 2025, né? A gente tá crendo que a gente tem condições de fazer uma VSO bem melhor, não só dos lançamentos, mas também do estoque, né? Então a gente tá bastante otimista, dado inclusive que a gente tem uma modificação adicional vindo agora em março, que é a alteração das rendas, que vai ser votada lá no Conselho Curador aí no final do mês. Então a gente tá bastante otimista, isso vai se refletir num lançamento mais forte e numa VSO consideravelmente mais forte para o ano. Eu vou passar aqui para o Rafael responder em relação à segunda, tá?

Rafael Menin

Bom dia, Elvis. Tudo bem, né? Vamos lá.

Em relação ao Tributary e outros ativos da Resia, né? Conforme eu falei na pergunta que foi feita agora há pouco, o mercado americano tá no fim de um ciclo, de um excesso de lançamentos, tá? Para um ciclo com poucas obras sendo entregues, né? E uma demografia ainda positiva para o segmento multifamily, né? E uma demanda positiva. Então, nesse ciclo que a gente entende que tá começando, a capacidade de absorção de aluguel e de preço, ela será mais positiva do que foi no ciclo anterior, né? Isso varia muito de mercado em mercado. Miami, por exemplo, é um mercado com uma dificuldade de terreno muito maior do que no Texas e também na Georgia. Então, a dinâmica de preço foi completamente diferente do que foi nesses outros dois mercados, tá? Mas falando especificamente sobre o portfólio da Resia, a gente tá vendo uma evolução, a gente divulga isso inclusive, né? A cada tri, os ativos, os cinco ativos que já estão prontos, né? Falta um ativo só que é o North City, em Dallas, é o único ativo em construção. Os outros cinco ativos, a cada trimestre, estão mais locados, né? Um deles, o Tributary, como você ressaltou, ele já está estabilizado há dois trimestres. A gente, nesse tri, no final de março, deve estabilizar mais um, que é o Razor Ranch, fica no norte de Dallas, tá? Então a dinâmica do ano vem sendo essa, a cada tri, ativos mais estabilizados e prontos para venda.

O mercado americano é um mercado enorme, super líquido, né? Tem transação acontecendo numa magnitude enorme. Agora, o nosso papel aqui como alocador de capital é ir arbitrando rentabilidade com desalavancagem, é escolher o melhor momento para vender cada ativo, né? E é o que a gente tem feito nos últimos trimestres, e é o que a gente fará daqui para frente, né? Então, quando você cita esse escorregou, né? É uma opção da companhia de tentar fazer o melhor negócio possível. Ofertas nós tivemos para todos os ativos, inclusive para ativos que estão hoje com 50% de locação, a gente poderia

monetizar esses ativos no segundo trimestre, né? Mas a gente procura fazer uma escolha de qual é o melhor momento em relação a preço de venda, e também esse custo de carregamento, que nós temos com essa alavancagem mais alta da Resia. Então tem mais a ver com, não é falta de comprador para, para comprar o ativo, né? É escolher o melhor momento para que a gente possa gerar o melhor valor possível para a companhia, tá? É muito mais nesse sentido. Você falou também alguma coisa de dívida, o Cacá vai responder aqui.

Ricardo Paixão

Elvis, com relação às dívidas corporativas, os vencimentos que a gente tem de Resia já estão sendo trabalhados, já estamos com proposta, sem issue nenhum com relação a isso.

Alejandra Obregon – Morgan Stanley

Olá, bom dia, equipe MRV. Obrigado por responderem às minhas perguntas.

A primeira é um follow-up sobre a Resia. Eu gostaria de entender o que está incluído aqui? São vendas de land bank com prejuízo? São baixas contábeis de ativos do portfólio existente, considerando que os valores dos projetos atuais está mudando? São custos de projetos que não serão mais construídos? O que exatamente está incluso nessa linha?

E a segunda pergunta é: vocês poderiam nos lembrar do tamanho atual e da composição do land bank da Resia? Onde ele está localizado principalmente? E qual é a escala? Vocês enxergam mais oportunidades de reciclagem de capital aqui? Obrigada.

Ricardo Paixão

Considerando o land bank para venda, do total que baixamos no ano passado, ainda restam cerca de 150 milhões de dólares em aberto no nosso balanço. Isso é algo que, como o Rafael mencionou, vamos começar a trabalhar e colocar à venda nos próximos meses, nos próximos trimestres, certo? Não estou me comprometendo aqui com nenhum prazo final ou data limite, ok? Então, se fôssemos realizar a baixa (impairment) dos mesmos ativos que fizemos em julho do ano passado, faríamos exatamente o mesmo valor. Não houve mudanças no macroambiente, nem mudanças no valor do aluguel pedido que nos levassem a alterar o valor dos ativos que já foram baixados.

Sobre a sua segunda pergunta, cortou bastante, então, se não se importar, poderia repetir?

Alejandra Obregon – Morgan Stanley

Claro. Minha pergunta era realmente sobre o tamanho atual e a composição do seu land bank. Onde ele está localizado principalmente e qual é a escala para a Resia? E se vocês enxergam mais oportunidades potenciais de reciclagem de capital aqui.

Ricardo Paixão

Sim. Certo. Então, realmente temos mais oportunidades de reciclagem de capital aqui. Temos cerca de cinco terrenos restantes. Um deles já está em construção, que é o projeto North City. Dos outros quatro terrenos, os dois maiores estão na Flórida, ok? E há outro em Dallas.

Marcelo Motta – JP Morgan

Opa, obrigado. Bom dia. Duas perguntas rápidas.

A primeira, se vocês pudessem comentar da Luggo, né? Vocês falam desses três projetos, dão umas 440 unidades, né? Só entender aqui em termos de geração de caixa, resultado, né? Enfim, na situação hipotética que esses projetos são vendidos esse ano, o que que vocês veem aí de potencial ganho, talvez qual que seria esse preço, ou cap, enfim, o que você puder passar pra gente pra a gente fazer um pouco de conta.

E a segunda é, com essas mudanças do Minha Casa, Minha Vida, enfim, para serem votadas aí no final do mês, de aumento de faixa de renda, se vocês acreditam que ou a sua margem bruta das novas vendas pode passar um pouco desse 35%, ou vocês vão converter isso, talvez, numa velocidade de venda um pouco mais rápido. Só entender um pouco aí a estratégia para uma melhora de affordability que deve ter no programa. Obrigado.

Rafael Menin

Marcelo, bom dia. Vamos lá.

Em relação à Luggo, os três ativos estão performando super bem, tá? A gente imagina uma estabilização nos três em muito pouco tempo. Esses três ativos têm um modelo híbrido de short e long stay. E em conversas muito preliminares, são ativos que têm um preço de venda de aproximadamente 160, 180 milhões de reais, tá? Não tá orçado no ano a venda dos ativos, tá? O momento atual, como você falou, ele é um pouco mais duro em relação a cap, tá? Mas a companhia tá atenta, se houver alguma janela de oportunidade, a gente fará a reciclagem desses três ativos.

Em relação ao Minha Casa, Minha Vida, acaba sendo um pouco de tudo, sabe, Motta? O programa tá muito bom, né? A gente tem dito que nos três entes da federação, no âmbito federal, o programa, ele continua evoluindo, né? É provável que tenha uma nova evolução agora no fim de março. No âmbito estadual, os cheques têm tido uma importância relevante para o segmento econômico, outros estados estão estudando cheques, então pode ser que a gente tenha, ao longo do ano mais um pequeno vento de cauda vindo dos cheques estaduais, né? E por fim, nos municípios, acho que foi o Eduardo que falou disso há pouco tempo atrás, né? De como muda a dinâmica de mercado quando há um entendimento que a centralidade urbana é super importante para resolver os principais problemas das grandes capitais brasileiras, né? E São Paulo foi o melhor exemplo, um grande exemplo. A cidade de São Paulo, eu diria que o mercado multiplicou por cinco de tamanho, não porque a renda do paulistano aumentou muito nos últimos anos, é claro que tem um efeito sim do Minha Casa, Minha Vida, né? Mas

foi um aumento completamente desproporcional em relação ao resto do Brasil, né? E diria que a maior parte desse aumento, ele se deu porque, de fato, hoje as pessoas conseguem morar em empreendimentos muito centrais, perto do metrô, perto de comércio, perto de regiões muito bem abastecidas por serviços públicos, né? E essa mesma dinâmica, ela tá acontecendo em muitas cidades brasileiras, né? A gente falou aqui da mudança que tá acontecendo em Belo Horizonte, Rio de Janeiro, no Recife, e tá acontecendo alguma coisa em Salvador, Fortaleza. Então, eu diria que essa agenda veio para ficar, tá? Porque o impacto nas cidades é muito relevante, né? Então já tem aí alguma coisa acontecendo, mas olhando para frente, certamente vai ter mais um vento de cauda para o setor econômico, não é um impacto num ano, né, mas um impacto, provavelmente, de muitos anos, favorecendo ainda mais o segmento econômico.

João Pedro Rodrigues – XP

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço.

Eu tenho uma pergunta com relação às reformas tributárias que estão começando a entrar em vigor no setor. Primeiro, pensando pela reforma da renda, a gente vai ter alguns informais, agora com todo o incentivo para declararem até os R\$ 5.000 de limite. E a gente imagina que isso deveria aumentar o mercado endereçável de compradores de imóveis. Acho que tem algumas implicações disso também, não sei como é que a Caixa vai avaliar o score de crédito desse novo comprador, se vai levar em conta, o saldo bancário ou um novo IR declarado desses informais, mas eu queria entender de vocês, assim, primeiro, o que que vocês imaginam que deva ser potencial adicional de comprador para vocês de cliente. Se vocês têm alguma estimativa de quantos por cento dos clientes que compram MRV são clientes com renda informal que poderiam ser encaixados, e aprovados para concessão de crédito.

E olhando para o seu balanço, vocês têm mais ou menos R\$ 9 bi de estoque, no último balanço reportado. Eu queria entender se vocês esperam que com a reforma do IR, vocês consigam dar um pouco mais de vazão aos estoques que você tem em balanço. Essa é a primeira pergunta. E a segunda, sobre a reforma do IVA, eu acho que a construção civil de baixa renda, ela vai ter todo um incentivo, vai ter mais incentivo agora para você fazer as faixas mais baixas, né? Com redutor social de R\$ 100.000 e com a geração de créditos ao longo da cadeia. Acho que isso é muito preliminar ainda, não sei se tem muita gente com a conta razoavelmente, crível do que que pode ser redução de imposto e quão vantajoso vai estar. Mas eu queria entender de vocês para médio e longo prazo, se a reforma do IVA, de certa forma, muda a cabeça de vocês para lançamento e poderia aumentar a exposição as faixas menores do segmento. Obrigado e, por enquanto, é isso.

Eduardo Fischer

João Pedro, bom dia. É o Fischer aqui. Vamos lá.

Em relação à reforma da renda, sim, a resposta é sim, a gente vai ter um benefício adicional vindo dessa não tributação até R\$ 5.000. A gente tem um percentual grande de renda que é, na verdade, é informal e é mista, né? É uma parte formal e uma parte informal. Nas conversas nossas com a Caixa, a Caixa

sinalizou que ela vai começar a olhar o comportamento desse cara, né? Para ver, e à medida que isso for passando, quer dizer, o cara já vai ter aí, janeiro, fevereiro e março com um comportamento de crédito dele, a Caixa vai começar a analisar isso, né? E tem um momento importante que está se aproximando, que é o do imposto de renda, essa família vai poder se formalizar sem ter que recolher. Então, isso também vai dar um boost aí nesse público.

É difícil falar hoje quanto isso pode impactar a gente, mas com certeza impactará, dado que os benefícios são bons, né? Então a gente vai ter isso acontecendo. E isso, obviamente, impacta no estoque que você trouxe aí, no nosso estoque de imóveis, né? Que ele vai ser impactado não só por isso, né? Sobretudo que a gente vem falando aí há algum tempo, e falamos hoje de novo, que é o nosso objetivo é fazer com que a nossa VSO cresça, baseado nos esforços que a gente está fazendo, nas mudanças que nos favorecem e mais essa que não foi citada hoje no call, mas ela é importante sim, né? Em relação à sua segunda pergunta, a nossa indústria, ela talvez tenha sido mais penalizada em relação à complexidade na reforma tributária, né? Nós estamos trocando um RET, que é uma coisa muito simples, para uma tomada de crédito que no passado não acontecia. Então ela traz sim um pouco mais de complexidade. Acho que um trabalho que a gente fez bem na discussão da reforma tributária ano passado, é exatamente fazer com que ela não prejudique, especialmente a baixa renda. Nós temos aí o redutor social que você citou de R\$ 100.000. Obviamente, quanto menor meu preço médio, mais benefício a gente vai ter, né? Os estudos que a gente havia feito aqui na MRV, é que as duas situações se assemelhariam, né? Olhando para o portfólio da MRV. Mas à medida, olhando para 26, 27 e 28, que a gente vê todo aquele esforço de otimização que a gente está fazendo, que vai nos possibilitar ter uma redução do custo médio da unidade produzida e, conseqüentemente, a gente poderia fazer uma redução de preço para poder fazer com que essa mudança, ao invés de neutra para a MRV, seja positiva. Então, olhando para frente, à medida que a gente tiver essas ações todas em produção, a minha expectativa é que a gente enxergue um benefício adicional em relação ao que a gente tem hoje, tá? Mas olhando pelo ponto da complexidade, vai ficar mais complicado para nossa indústria de forma geral, né? Mas são complexidades burocráticas e operacionais. O resultado que importa para a gente, que é o financeiro, quer dizer, a gente vai ter um benefício de margem, provavelmente, dado que a minha expectativa dessa redução de custo que a gente vai ter. Ainda temos que ver o que vai acontecer com a cadeia. Isso é uma coisa incerta, se a nossa cadeia vai ser neutra ou se ela vai trazer algum benefício adicional para a gente. Mas isso a gente vai saber à medida que vire 2027, né?

João, espero que tenha passado pelas duas perguntas suas aí de forma clara.

João Pedro Rodrigues – XP

Passou sim, Fischer. Se eu puder fazer só um, um follow-up na, do IR, eu não sei se, talvez seja ainda muito preliminar e peço desculpas se for, mas eu não sei se em conversas com a Caixa, ela tem sinalizado como é que, e se vocês têm aí na experiência de vocês, como é que é feita a análise de crédito da renda informal e como é que a Caixa poderia fazer, porque essa parte da renda informal, o cliente não tem holerite para comprovar ela, né? Então, eu entendo que ele precisa esperar até a

declaração do imposto de renda e talvez o ciclo de repasse para o cliente informal seja um pouco mais longo. Eu não sei se a Caixa tem sinalizado instrumentos para encurtar esse ciclo de análise da renda e encurtar também o ciclo de repasse do cliente informal.

Eduardo Fischer

O ciclo de repasse normalmente não muda. É, de fato, ele não tem holerite, né? Ele comprova consumo basicamente, ele comprova a condição de crédito dele mostrando o consumo dele dos meses, normalmente três meses, né? Então, por isso que eu falei que janeiro, fevereiro e março são meses de formação desses comprovantes de consumo. O que a Caixa faz, ou fazia até o final do ano, ela limitava a concessão de crédito para o informal a uma renda de R\$ 2.800, né? Então, essa, ela travava aí. Então, ela concedia no máximo 30% dessa renda. Quando você muda isso para 5.000, você destrava um potencial grande que a gente não sabe medir ainda qual é, mas ele vai ser grande, né? Porque boa parte dos informais que chegavam no nosso pipeline acabavam não convertendo em vendas por conta desse limitador. Isso muda, então a gente deve ter um impacto grande, mas eu imagino que você vai enxergar isso, e a sinalização que a Caixa nos deu, como ela vai olhar para formação de consumo do cara, né? A gente vai começar a enxergar esse comportamento afetando a gente mais para o segundo trimestre em diante, né? Mas a sinalização que a Caixa nos deu foi nesse sentido, que ela vai continuar olhando o comportamento de consumo para poder dar o crédito, com esse adicional que eu falei, que ela cria esse destravamento dessa renda de R\$ 2.800 para uma renda de R\$ 5.000. Isso vai claramente trazer um benefício, a gente não sabe medir ainda qual é.

Rafael Rehder – Safra

Bom dia, pessoal. Eu tenho dois pontos rápidos aqui.

O primeiro, eu queria ver se vocês podiam comentar um pouco sobre o potencial fim da escala 6 por 1. Se vocês já chegaram a estimar algum valor assim, do que seria o impacto na operação da MRV. E a segunda, eu queria voltar um pouco no tema da provisão da inflação que vocês estão estipulando no orçamento. Se vocês enxergam, você tem algum espaço de gordura também, principalmente agora, caso a gente veja o custo do frete subindo, né? E se vocês pudessem abordar também o como que vocês imaginam que seria o impacto nos principais insumos com o frete mais alto, seria ótimo. Obrigado, pessoal.

Eduardo Fischer

Rafael, é o Fischer de novo. Vamos lá. Escala 6 para 1 é um debate quente, a gente como setor estamos nos organizando para poder participar e estamos participando já, porque o impacto pra gente, ele é relevante, né?

Então, a indústria da construção é uma indústria que tradicionalmente trabalha e aplica as 44 horas, né? Então, isso sim, traria um impacto para nós. Os estudos que a gente tem feito, eles indicam algo na ordem aí, se for para 36 horas, que eu acho improvável, algo na ordem de 20% na mão de obra.

Então, ele é algo que a gente tem que olhar com atenção, nós estamos preocupados, o setor inteiro tá se mobilizando para poder modular isso, para poder tentar fazer com que isso não aconteça, porque o impacto vai existir sim. Acho ainda prematuro porque essa discussão ainda tá ganhando forma. O que a gente tem feito é, todas as companhias, as nossas associações de forma geral, fazendo estudos robustos para comprovar que isso não pode ser feito, de forma muito sem pensar nas consequências, porque vão haver consequências. Então, sim, elas trazem impacto, é uma preocupação que o setor tá carregando hoje.

Olhando para a inflação, é muito cedo para falar se o impacto do petróleo vai afetar o custo do produto final. Da mesma forma, o petróleo se comportou bem lá atrás, e a gente teve, eu não consigo enxergar essa subida momentânea gerando um impacto imediato nas coisas, não, sabe? Se isso se estender, a tendência é que haja, sim, um aumento do custo de frete, mas eu, eu não diria que isso é marginal. O principal custo nosso aqui é ganhar produtividade para poder offsetar mais uma eventual inflação de mão de obra, que a gente tem conseguido fazer. Acho que a logística ainda é muito cedo para falar, e se houver algum impacto, tradicionalmente ele não é tão forte assim, é coisa marginal, que não é minha preocupação imediata. Então, acho que são esses dois pontos aí, não sei se ficou alguma dúvida do seu lado.

Considerações Finais

Eduardo Fischer:

Bom, pessoal, alguns pontos que eu gostaria de chamar a atenção. Eu falei mais cedo durante o call, e tinha falado isso no nosso call do trimestre anterior, né? A MRV tá num grau de maturidade operacional muito forte. Obviamente, nós passamos aí por três anos desafiadores. O nosso turnaround se encerrou aí em 2025, a gente agora tá na fase de consistência e de entrega de resultados, que eu tô bastante confiante que estamos no caminho e entregando, né?

Eu falo da complexidade, acho que isso é um ponto importante, porque a MRV, como eu falei, se você olha para o que a gente tem vendido, o que a gente tem produzido, o que a gente tem entregado, quer dizer, o ciclo inteiro, ele já vem completo na companhia há alguns anos, né? A MRV não tem um desafio de crescimento. Então ela traz consigo uma complexidade operacional consideravelmente menor. E ela tem ganho eficiência dentro dos projetos que a gente tem feito, vocês vão ver mais detalhadamente amanhã, e eu fico bastante seguro com essa baixa complexidade operacional que a gente tem hoje, nós temos só upsides, na minha visão. Então, isso é um ponto importante que eu tenho batido, porque a hora que você olha para o mercado de forma geral, tem desafios de crescimento importantes e a MRV

tá num patamar e numa maturidade operacional que traz um risco muito mais baixo para a operação, né?

Outro ponto importante, e para encerrar, o Rafael falou mais cedo aqui em relação à Resia. A nossa decisão de não iniciar nenhum empreendimento novo dentro da nossa estrutura é uma decisão importante. Ela precisa ser considerada, porque a Resia tem sido um grande desafio para nós, a gente tem efetivamente entregado o que a gente se propôs a fazer, mas essa decisão é uma decisão importante, que traz um novo olhar para a Resia como operação.

Então, pessoal, de forma geral, a gente encerrou o ano de 2025 muito bem. A virada para 2026 vem forte também. Como eu falei, esse somatório de ventos externos, do Minha Casa Minha Vida, dos programas regionais, agora da reforma do imposto de renda, tudo isso soma a nossa eficiência interna, essa busca nossa por mais otimização e mais eficiência, isso tudo somado nos leva a uma perspectiva para 2026 muito boa. Tanto é que a gente tá, dentro das nossas metas, aumentando o lançamento para 26, para que a gente possa fazer frente a essa demanda forte e também a esse crescimento de VSO que a gente vem almejando aí ao longo do ano. Então pessoal, de forma geral é isso.

Obrigado a todos pela participação aí, nos vemos no próximo.

Operador:

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