

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

4º Trimestre de 2023

MRV & CO



AVISO

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas sobre a MRV Engenharia ("MRV" ou "Companhia"), sinergias antecipadas, planos de crescimento, resultados projetados e estratégias futuras.

Essas declarações são baseadas em expectativas e suposições atuais feitas por nossa administração. Embora nossa administração acredite que as expectativas e suposições nas quais tais declarações prospectivas se baseiam sejam razoáveis, não podemos dar qualquer garantia de que se revelarão corretas. Além disso, as declarações prospectivas estão sujeitas a vários riscos e incertezas que podem fazer com que os resultados reais e a experiência difiram materialmente dos resultados ou expectativas previstos, portanto não devem ser consideradas ou interpretadas como guidance ou projeção. Esses riscos e incertezas incluem, mas não se limitam a, nossa capacidade de realizar as sinergias projetadas e nosso cronograma projetado, além de fatores econômicos, competitivos, governamentais e tecnológicos que afetam a MRV, os mercados, produtos e preços e outros fatores.

Termos como "estimar", "projetar", "prever", "planejar", "acreditar", "pode", "esperar", "antecipar", "pretender", "almejado", "potencial", "irá/deverá" e palavras semelhantes, ou o negativo dessas expressões, podem identificar declarações prospectivas. Qualquer declaração prospectiva feita nesta apresentação é baseada apenas em informações às quais a MRV atualmente tem acesso. A MRV não assume nenhuma obrigação de atualizar publicamente qualquer declaração prospectiva, seja escrita ou oral, que possa ser feita de tempos em tempos, seja como resultado de novas informações, desenvolvimentos futuros ou de outra forma.

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

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação, ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso. A MRV Engenharia não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

SUMÁRIO

- 04** | MRV&Co
- 10** | Anexo I – MRV Incorporação
- 20** | Anexo II – Programa Habitacional
- 26** | Anexo III – Carteira MRV
- 62** | Anexo IV - Resia
- 74** | Anexo V - Urba
- 78** | Anexo VI - Luggo
- 87** | Anexo VII - ESG

MRV & CO

Destques

- **44 anos de história**, presente em 22 estados brasileiros, incluindo o DF, além de 3 estados nos Estados Unidos
- Maior construtora da América Latina com mais de **500 mil unidades vendidas**
- Listada no **Novo Mercado** e faz parte da carteira de **16 índices da Bolsa** (B3)
- Companhia com **Lucro Líquido** acumulado de **R\$ 7.9 bilhões** desde o IPO
- Average Daily Trading Volume (ADTV) acima de R\$ 123,6 milhões nos últimos 60 dias do 4T23

44 Anos de História



ÍNICIO DA
DIVERSIFICAÇÃO
GEOGRÁFICA

1979

FUNDAÇÃO
DA MRV



1994

PRIVATE
EQUITY E IPO



2007



2010



2011



2012

CISÃO DA
LOG



2018



2019

EXPANSÃO
INTERNACIONAL



2020



2022

FOLLOW ON



2023

Plataforma Habitacional *Multifunding*



MRV&Co

 MRV



S E N S I A



 Urba



Luggo



RESIA



A MRV&CO é a única companhia no Brasil que oferece exposição ao MCMV em escala nacional, possui alta liquidez no papel e dispersão geográfica.



VALOR DE ESCASSEZ

>R\$100mm ADTV

1 Companhia

Diversificação Geográfica

3 Companhias

Foco no Segmento de Baixa Renda

6 Companhias

Construtoras Listadas

+15 Companhias



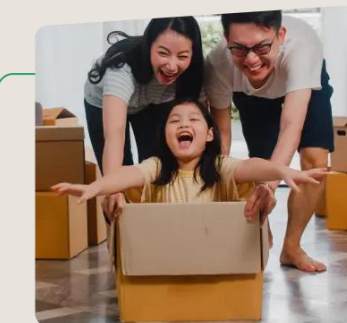
Capacidade de atrair diversos tipos de investidores com diferentes **tamanhos de ticket**



Menor concorrência devido ao seu foco fora das cidades de **SP e RJ**



Capaz de capturar *upside* do novo **programa MCMV**



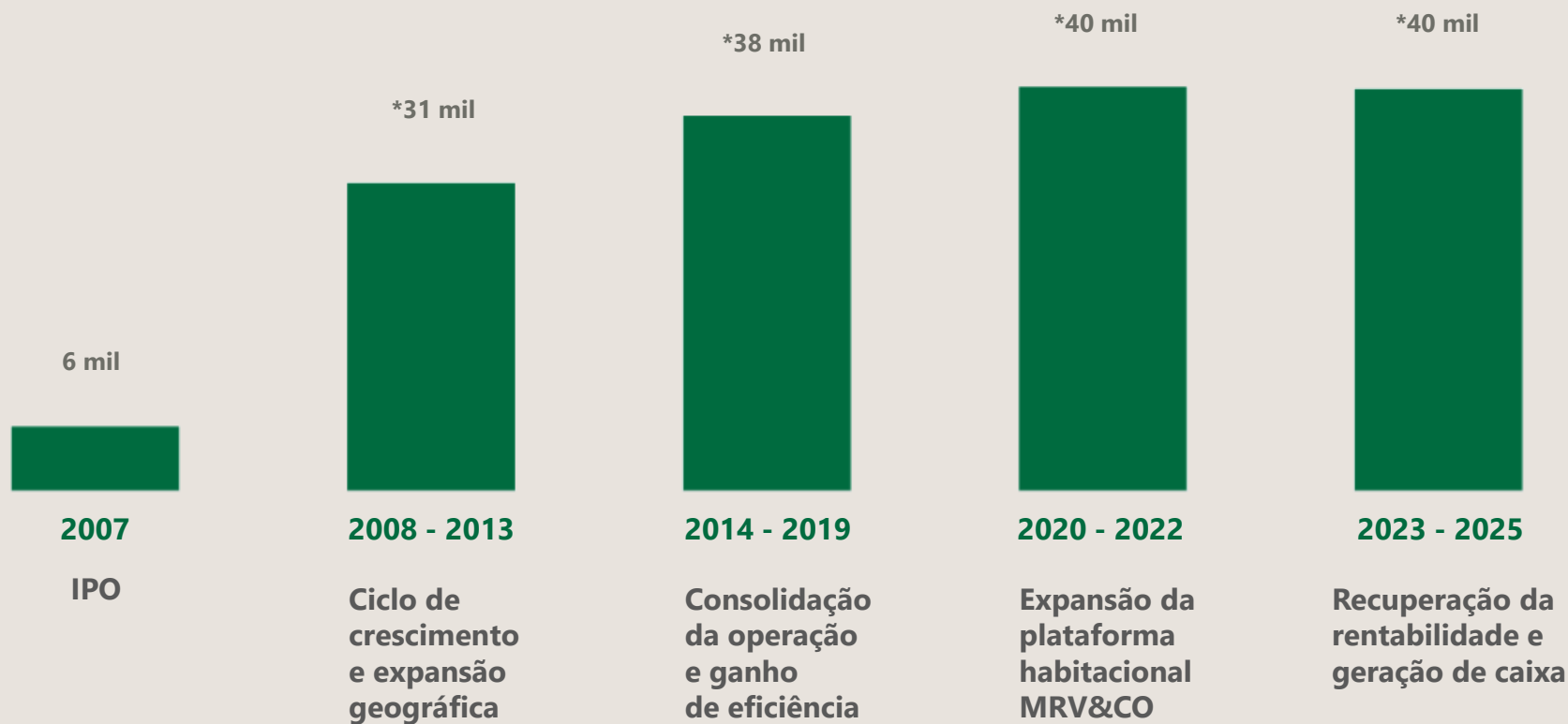


MRV Incorporação

História e Visão 2025

Ciclos do Negócio

Vendas MRV
Incorporação –
% MRV (unidades)



2007

MB: 36,6%
LL: R\$ 22mi
GCX: (R\$ 195mi)

2008-2013

MB: 30,4%
LL: R\$ 2.923mi
GCX: (R\$ 1.728mi)

2014-2019

MB: 31,5%
LL: R\$ 3.845mi
GCX: R\$ 2.472mi

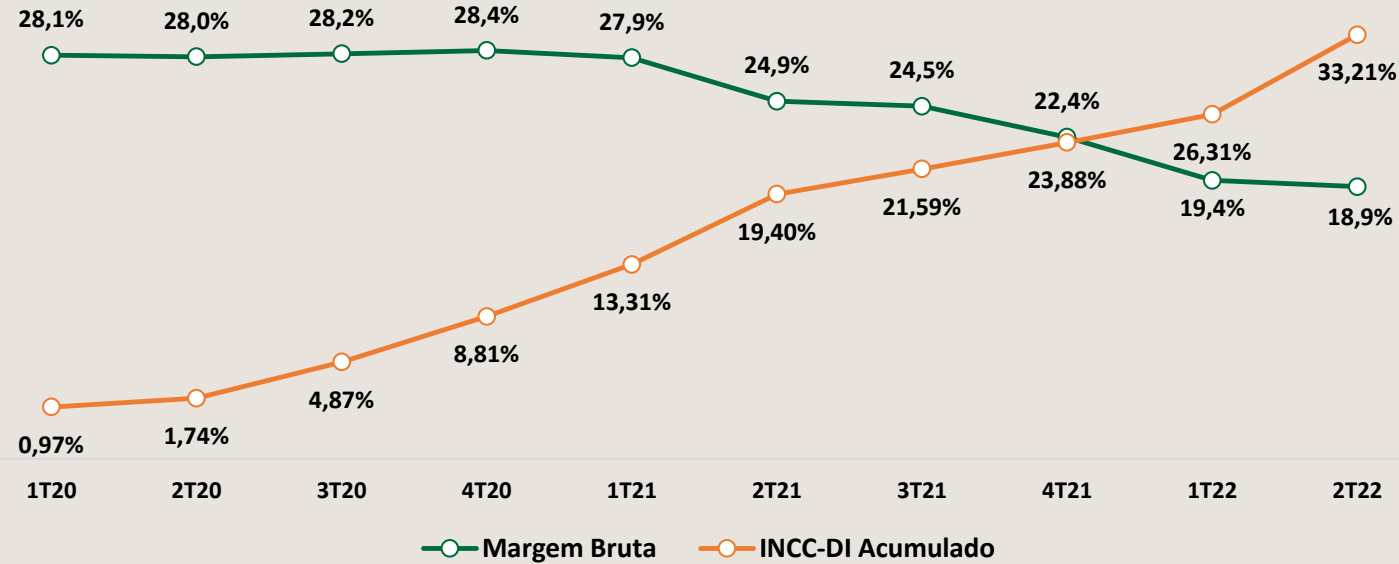
2020-2022

MB: 25,5%
LL: R\$ 831mi
GCX: (R\$ 835mi)

*Venda anual média no período

2020 – 2022: Evolução da margem bruta x INCC-DI

Margem Bruta MRV Incorporação x INCC-DI



Desabastecimento da cadeia produtiva e inflação de materiais.

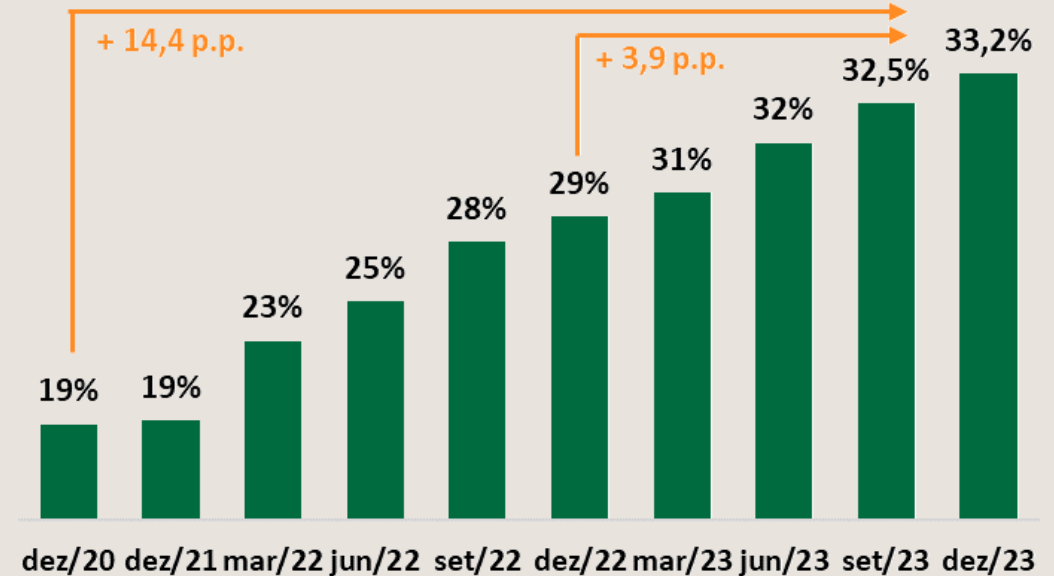
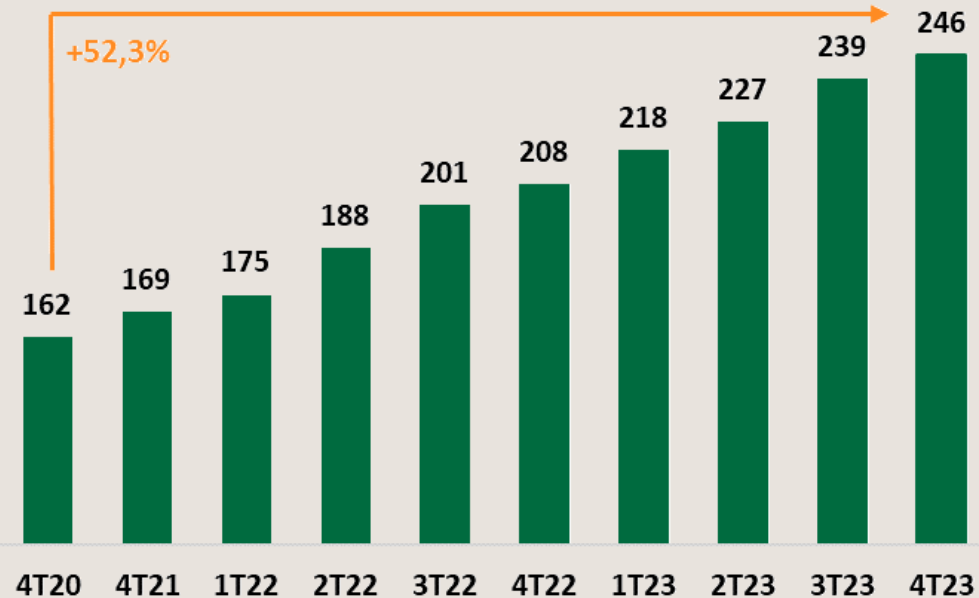


Demora na reprecificação e aumento da complexidade da operação.

2022: Aumento Ticket Médio e Recuperação da Margem Bruta de Novas Vendas

Evolução Ticket Médio MRV Incorporação (R\$ mil)

Margem Bruta Novas Vendas (%) (MRV Incorporação)



Em 2022 a companhia fez um enorme esforço comercial na reprecificação dos produtos, buscando a recuperação da MBNV. No ano de 2023 a estratégia será aumentar os preços em torno de 5% acima do INCC.

2023–2025: Simplificação da Operação e Ganho de Eficiência

Foco na recuperação da rentabilidade e geração de caixa

- Operação de 40k unidades por ano
- Operação focada em SP e, nos demais estados, majoritariamente em Regiões Metropolitanas
- Lançamento e construção por módulos
- Cenário de estabilização de custos
- Melhora do *affordability* dos clientes com novas regras do MCMV
- Aumento dos preços acima do INCC

Dentro da estratégia de simplificação da operação a MRV sairá de aproximadamente 40 cidades em que atua, ao longo dos próximos anos.



Operação mais enxuta e estabilizada em 40 mil unidades.

Visão 2025 - MRV Incorporação

2023

- ROL: R\$ 6,6 a 7,2 bilhões
- Margem Bruta: 22-24%
- GCX: R\$ 0 a 200 milhões
- Dív. Líq. / PL = 54-58%

2024

- ROL: R\$ 7,5 a 8 bilhões
- Margem Bruta: 26-28%
- GCX: R\$ 300 a 500 milhões
- Dív. Líq. / PL = 39-47%

2025

- ROL: R\$ 8 a 8,5 bilhões
- Margem Bruta: 30-33%
- Lucro Líquido: R\$ 700 milhões a 1 bilhão.
- GCX: R\$ 600 a 800 milhões
- Dív. Líq. / PL = 20-30%

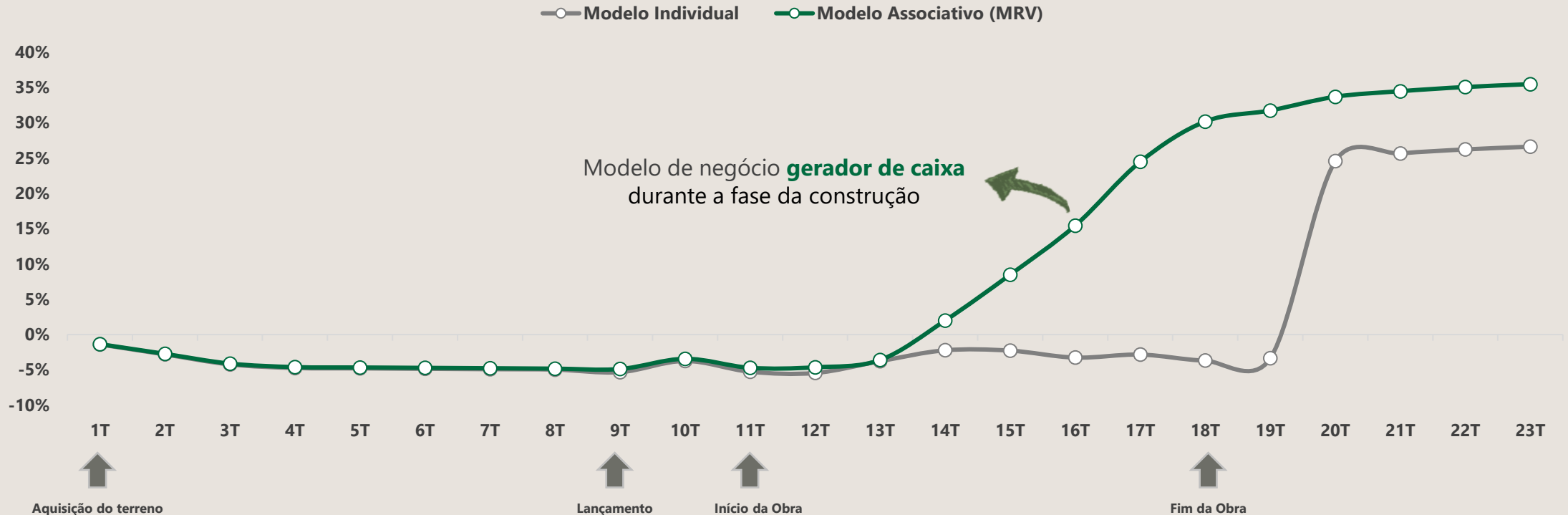
Visão 2025
MRV Incorporação

Fluxo de Caixa

MRV Incorporação

Fluxo de Caixa típico da MRV Incorporação Imobiliária

Fluxo de Caixa Típico MRV Incorporação (em %)

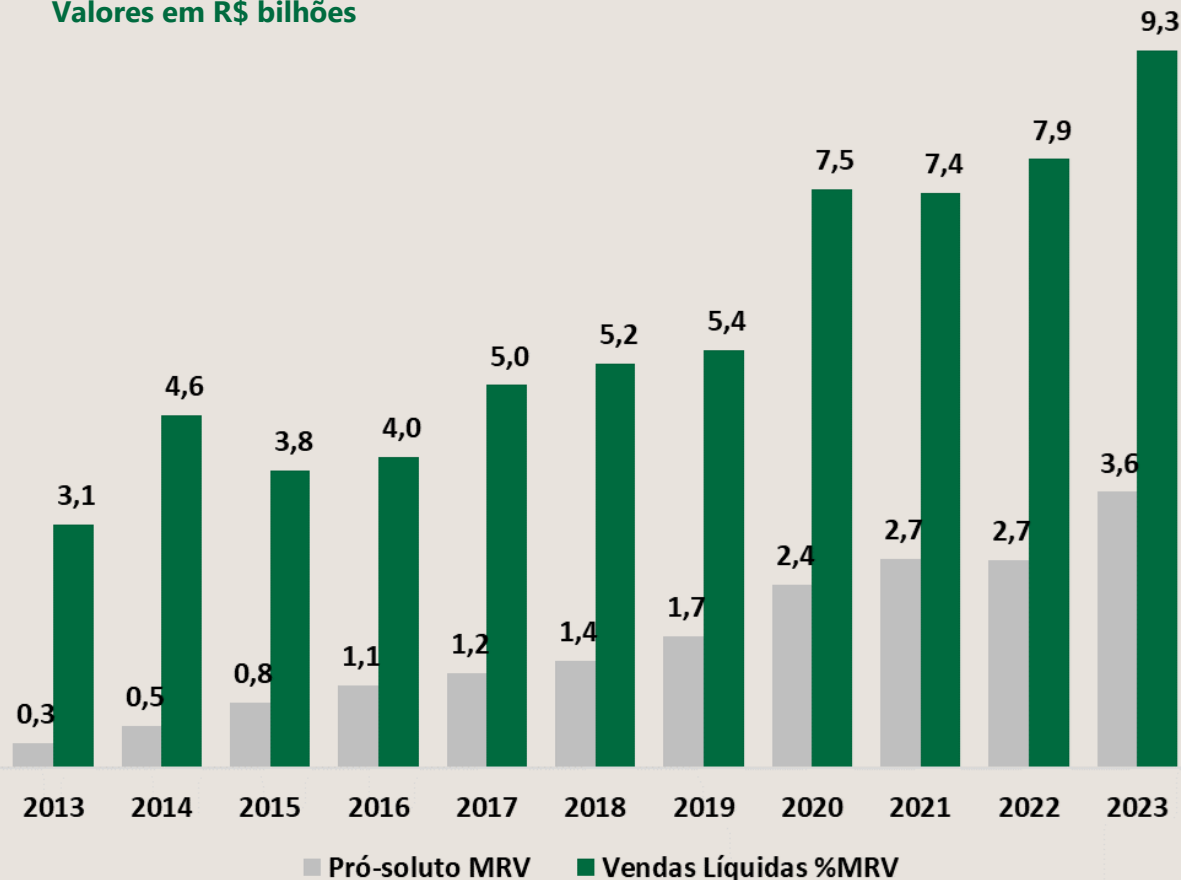


O modelo de negócio da MRV propicia uma baixa exposição de caixa durante todo o ciclo de incorporação e construção. A partir do modelo de repasse com os bancos financiadores, a obra se inicia com uma receita já contratada, de forma que os próprios compradores financiam a construção do imóvel. Mesmo na fase pré início de obra, a companhia tem uma baixa necessidade de capital empregado, uma vez que a compra de terrenos se dá na forma de permuta e/ou torna, em que o desembolso está atrelado ao atingimento de algumas medidas estipuladas em contrato, resguardando o caixa da companhia.

Evolução das Vendas Líquidas e carteira de Cliente MRV

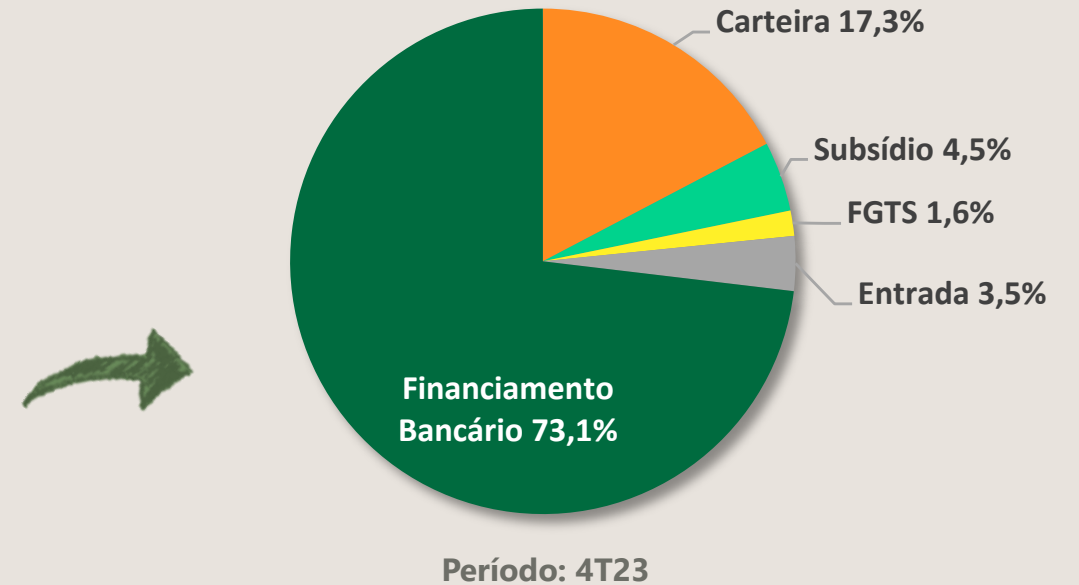
VENDAS LÍQUIDAS %MRV VS PRÓ-SOLUTO

Valores em R\$ bilhões



DETALHES DE PAGAMENTO DO CLIENTE MRV

Segmento de Incorporação Brasil



Programa Minha Casa Minha Vida

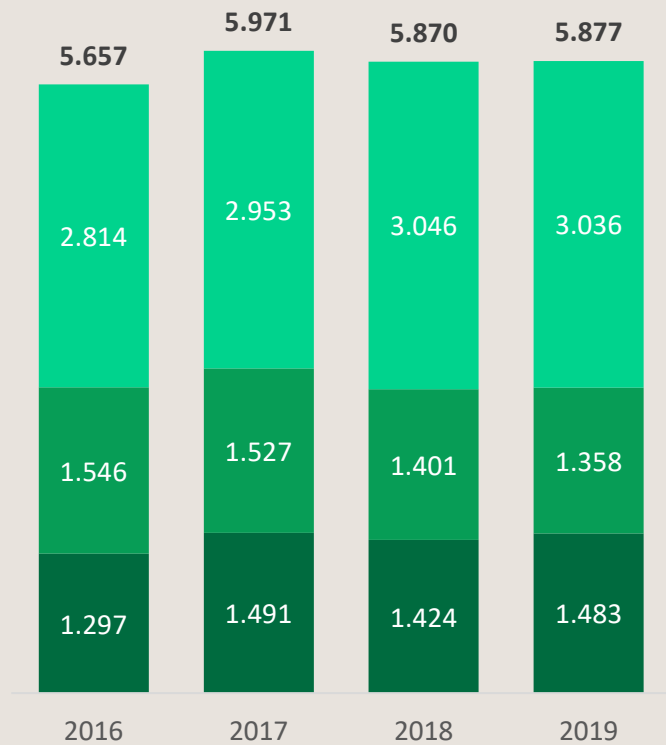
(MCMV)

Habitação Continua Sendo uma Prioridade no Brasil e o FGTS Possui um Orçamento Significativo Alocado para os Próximos Anos

O Déficit Habitacional Representa uma Oportunidade Importante para o Segmento no Brasil...

(Déficit habitacional brasileiro; milhares de unidades)

■ Ônus Excessivo com Aluguel ■ Coabitação
■ Habitação Precária



...E Endereçar o Déficit Continua Sendo uma Prioridade no País...



R\$725 bilhões
Créditos Garantidos com Fundos do FGTS desde 2009



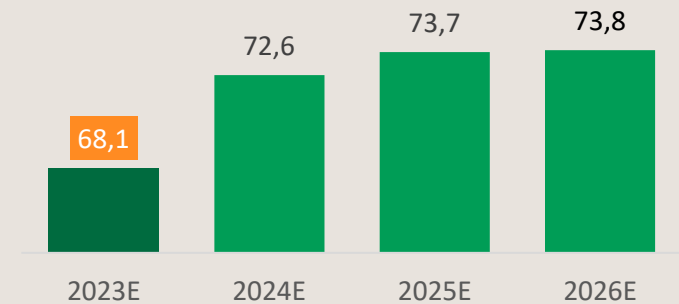
2 milhões
Meta de Contratação de Moradias até 2026



R\$288 bilhões
Orçamento Habitacional Total do FGTS 2023 - 2026

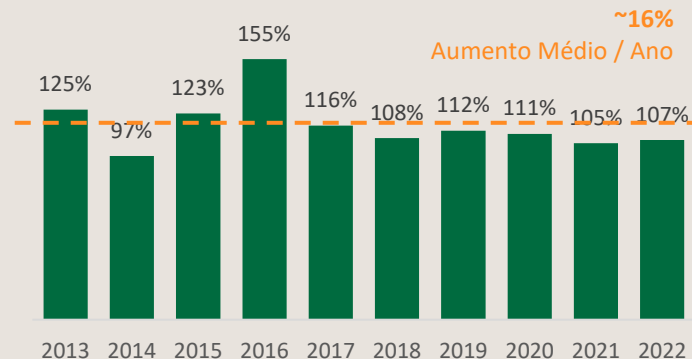
... Com um Orçamento Considerável Alocado para os Próximos 3 Anos...

(Orçamento Habitacional do FGTS; R\$ bi)



...Com Aumentos Históricos Consistentes no Orçamento Anual de Habitação...

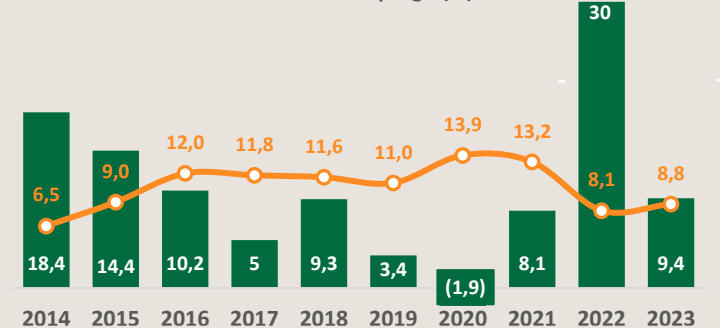
(Orçamento anual final de habitação do FGTS vs orçamento inicial)



...Sustentado por Níveis Saudáveis de Arrecadação Líquida do FGTS

■ Arrecadação Líquida FGTS (R\$ bi)

○ Taxa de Desemprego (%)



Mudanças no Programa MCMV Irão Melhorar o Affordability para os Clientes e Expandir o Mercado de Atuação da MRV

PRINCIPAIS MUDANÇAS

Aumento do **subsídio máximo** para R\$55 mil (aumento de ~16%)

Elevação do preço máximo das moradias em todas as faixas, alcançando R\$350 mil (Faixa 3)

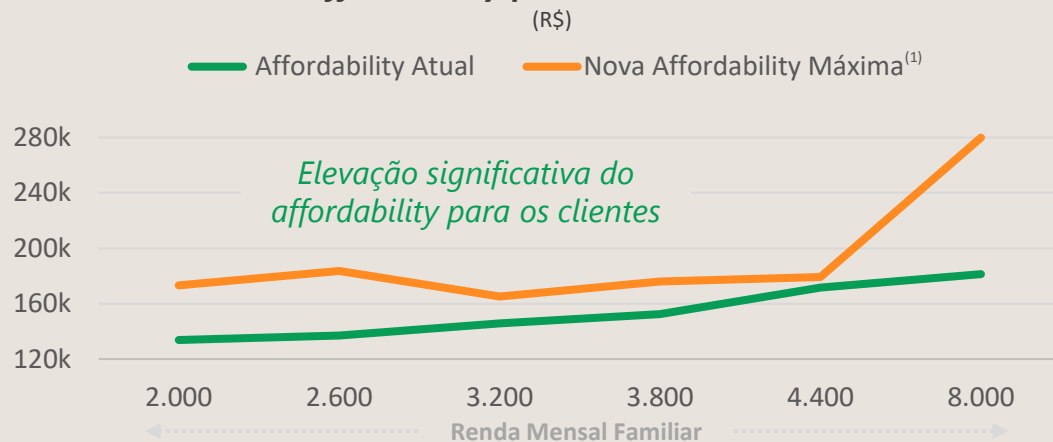
Redução das **taxas de financiamento** e **aumento dos prazos** para até 420 meses

Redução da carga tributária devido ao regime especial, resultando em **margens mais elevadas** (para a Faixa 1)

Aumento do Preço Máximo das Habitações do MCMV

	População				
	R\$ milhares	>750	350-750	100-300	<100
Faixas 1 e 2	Grandes Regiões Metropolitanas	264	250	230	200
	Regiões Metropolitanas	255	245	225	195
	Capitais	250	245	220	190
	Outras Cidades	-	220	210	190
Faixa 3		350	350	350	350

Affordability por Renda Familiar



Menores Taxas de Financiamento e Maiores Subsídios

	Renda ⁽²⁾ R\$ milhares	Sem FGTS		Com FGTS	
		SE, S, CO	NE, N	SE, S, CO	NE, N
Faixa 1	até 2,0	4,75% ↓	4,50% ↓	4,25% ↓	4,00% ↓
	2,0 – 2,64 ↑	5,00% ↓	4,75% ↓	4,50% ↓	4,25% ↓
	2,64 – 3,2 ↑	5,50% ↓	5,25% ↓	5,00% ↓	4,75% ↓
Faixa 2	3,2 – 3,8 ↑	-	6,00%	-	5,50%
	3,8 – 4,4	-	7,00%	-	6,50%
Faixa 3	4,4 – 8,0	-	8,16%	-	7,66%

Fonte: FGTS

Nota: (1) Considera condições atualizadas no novo programa, incluindo taxas de financiamento, aumento do preço máximo das moradias, subsídios diretos, prazos de financiamentos e utilização de parcelas futuras do FGTS (para a Faixa 1 apenas); (2) Renda mensal familiar

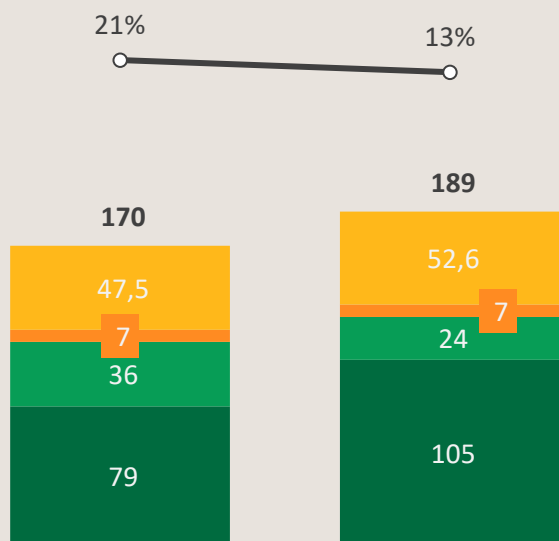
Exemplos Ilustrativos das Mudanças da Perspectiva das Incorporadoras

Exemplos Considerando Cuiabá – MT e Diferentes Rendas Mensais

Exemplo 1: Unidade Já no MCMV para uma Renda Familiar Mensal de R\$1.700

(Linha “Essencial” – R\$ milhares; %)

- **Aumento no preço das unidades** em 11%
- **33% de redução do Pró-soluto** (~800 bps)
- Upside Adicional: Incentivo fiscal – RET (redução de 4% para 1%)



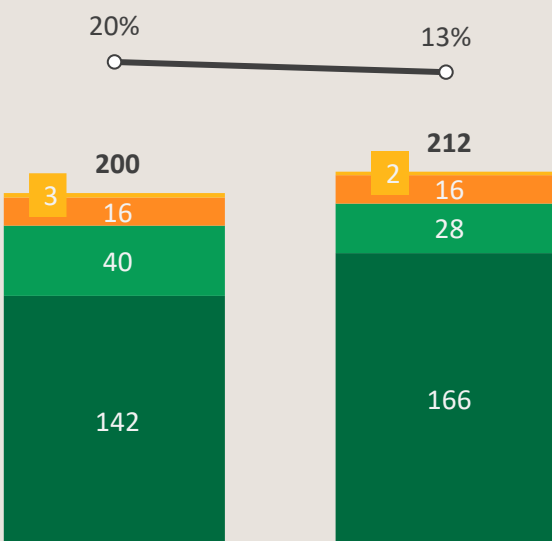
Cenário Atual
Fora da atuação da MRV

Novo Programa⁽¹⁾
Dentro da Atuação da MRV

Exemplo 2: Unidade Já no MCMV para uma Renda Familiar Mensal de R\$3.800

(Linha “Eco” – R\$ milhares; %)

- **Aumento no preço das unidades** em 6%
- **30% de redução do Pró-soluto** (~700 bps)



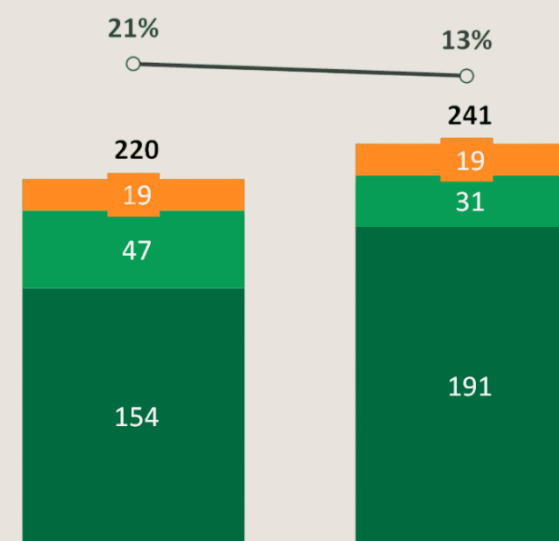
Cenário Atual

Novo Programa⁽¹⁾

Exemplo 3: Unidade Anteriormente no SBPE para uma Renda Familiar Mensal de R\$5.500

(Linha Bio – R\$ milhares; %)

- Unidade previamente não elegível para o MCMV **agora se torna elegível** dado ao aumento do preço máximo (elegível para a Faixa 2)
- **Aumento no preço das unidades** em 10%
- **34% de redução do Pró-soluto** (~800 bps)



Cenário Atual

Novo Programa⁽¹⁾

Financiamento
 Pró-soluto
 FGTS + Entrada
 Subsídios
 Pró-soluto (% do Preço da Unidade)

Em todos os exemplos, as unidades ficaram mais atrativas comercialmente para MRV em termos de margem e perfil de exposição de crédito

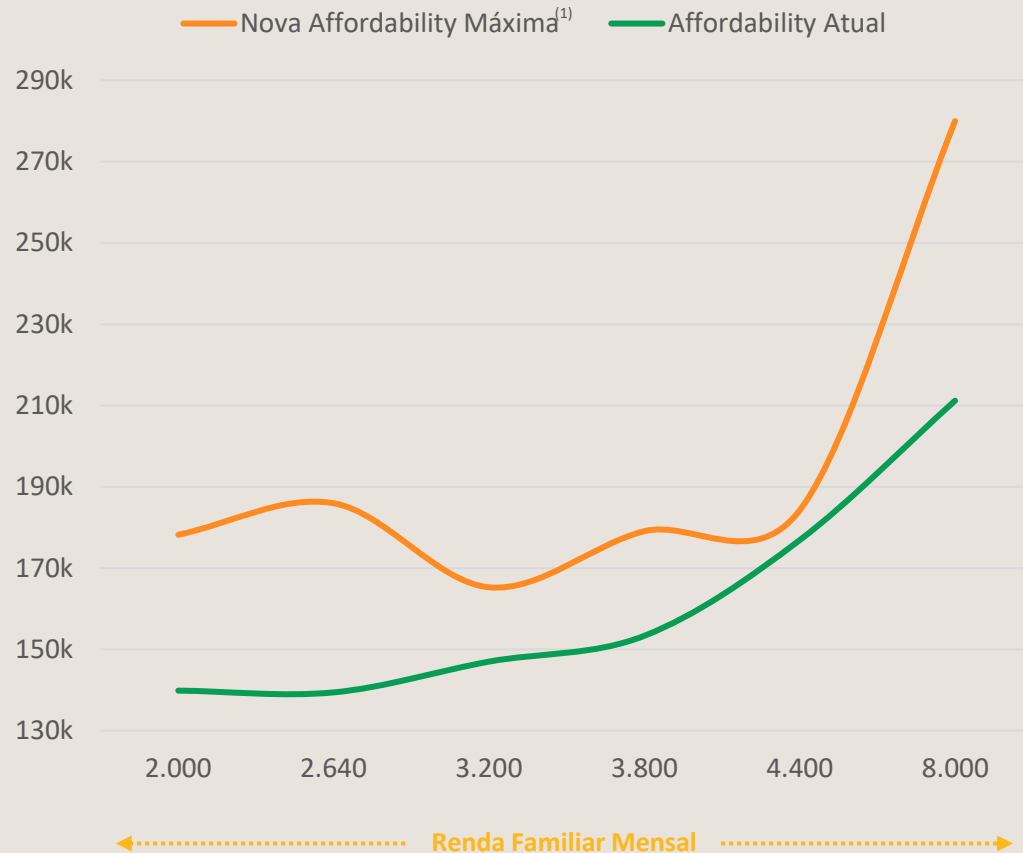
Aumento Significativo do *Affordability* para os Clientes

Exemplos Considerando as Cidades de São Paulo - SP e Fortaleza - CE

Aumento significativo do *affordability* em diferentes regiões do país

São Paulo – SP

(Affordability por Renda Familiar, R\$)



Fortaleza – CE

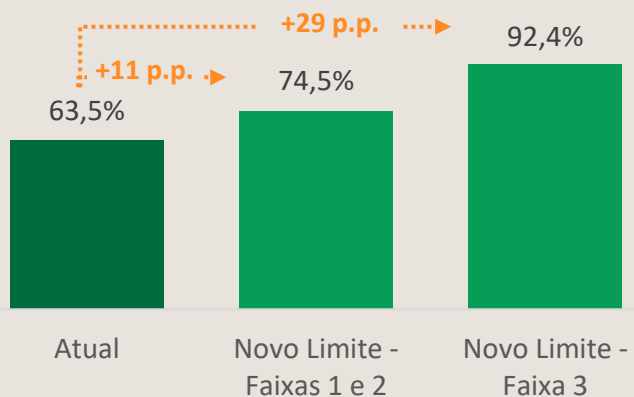
(Affordability por Renda Familiar, R\$)



A MRV Está Bem Posicionada para Capturar os Benefícios Decorrentes das Mudanças no Programa MCMV

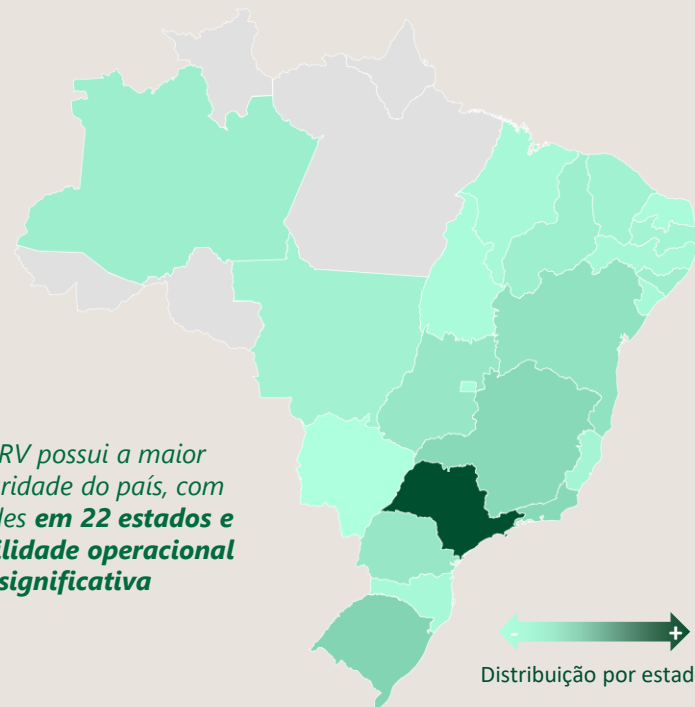
Aumento Relevante na Elegibilidade do MCMV...

(% de Unidades Elegíveis para o MCMV no Estoque da MRV)



...Com Estoque Posicionado em Cidades com Maior Aumento de *Affordability*...

(Distribuição do Estoque Disponível da MRV por Região)



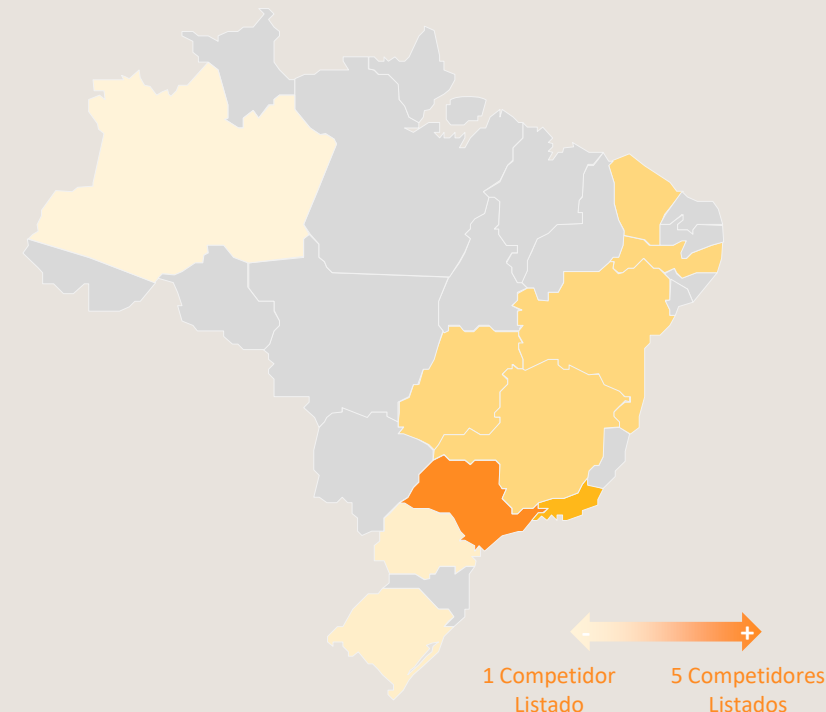
R\$49,4 bi
VGV do *Land Bank*

~8%
Share da MRV no MCMV ex-SP, DF e RJ⁽¹⁾

3 Estados
com +20%⁽¹⁾ de share no MCMV

... E Possuindo Histórico Mais Longo e o Maior *Share* Nestas Regiões

(Posicionamento dos Concorrentes Listados no Brasil)

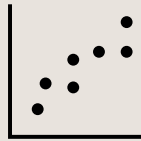
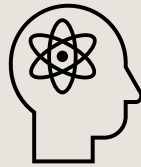
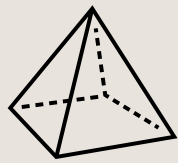


A MRV é a **única companhia com um histórico relevante** na maioria dos estados brasileiros, com **poucos concorrentes relevantes** em regiões estratégicas

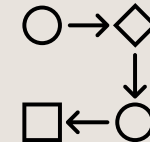
Carteira MRV

Ciência de Dados & Analytics na MRV&CO

Centro de Estratégia e Inteligência



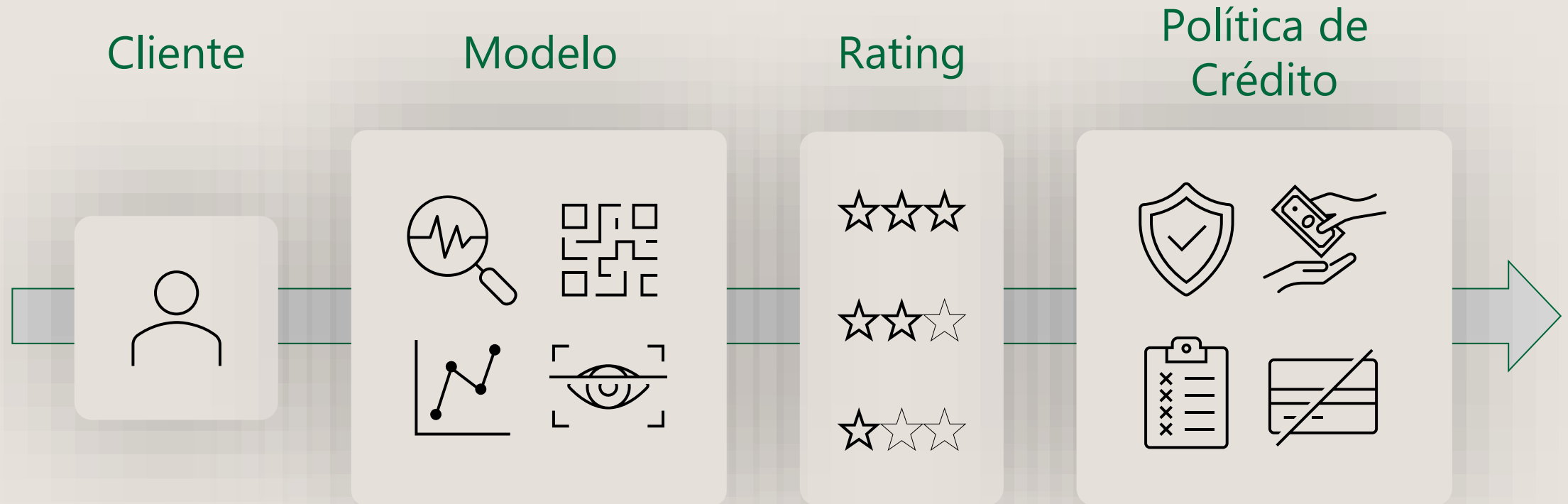
Especialistas, mestres e doutor com **forte viés quantitativo**. Estatísticos, cientistas da computação, engenheiros e físicos.



Histórico de **geração de valor comprovada** através da aplicação de IA, *Machine Learning*, Otimização Matemática, Inferência Estatística, Simulação, Pesquisa Operacional, etc.

Modelagem de *Credit Score/Rating*

O modelo estima o grau de risco de inadimplência dos clientes

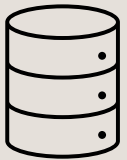


Modelagem de *Credit Score/Rating*

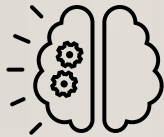
Em ambiente de produção desde 2018.

É continuamente aperfeiçoado sob os pilares de negócio, metodologia e tecnologia.

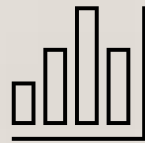
Dados



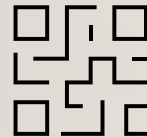
Formulação de
Hipóteses



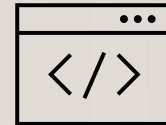
Exploratória
e Inferencial



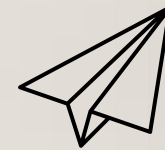
Modelagem
Preditiva



Backtesting e
Testes de Robustez



Implantação



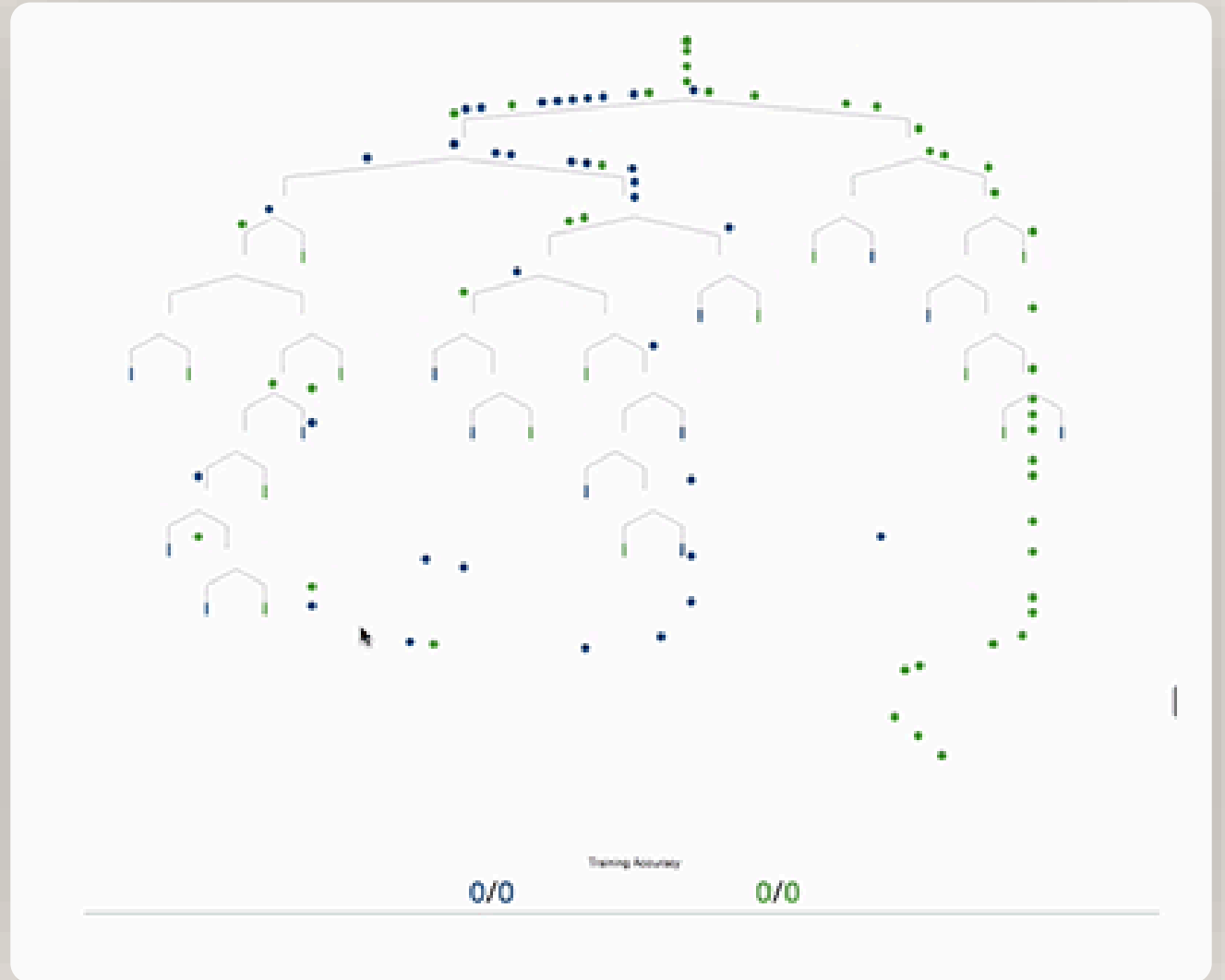
Monitoramento



Aplicação de *Machine Learning*

Em sua versão atual, o modelo emprega o algoritmo de *Extreme Gradient Boosting Machine (XGBoost)*.

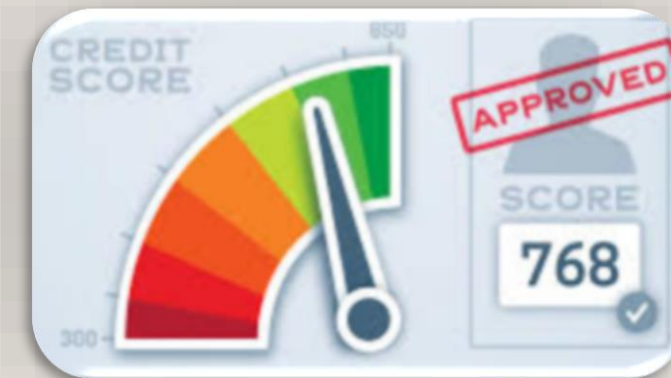
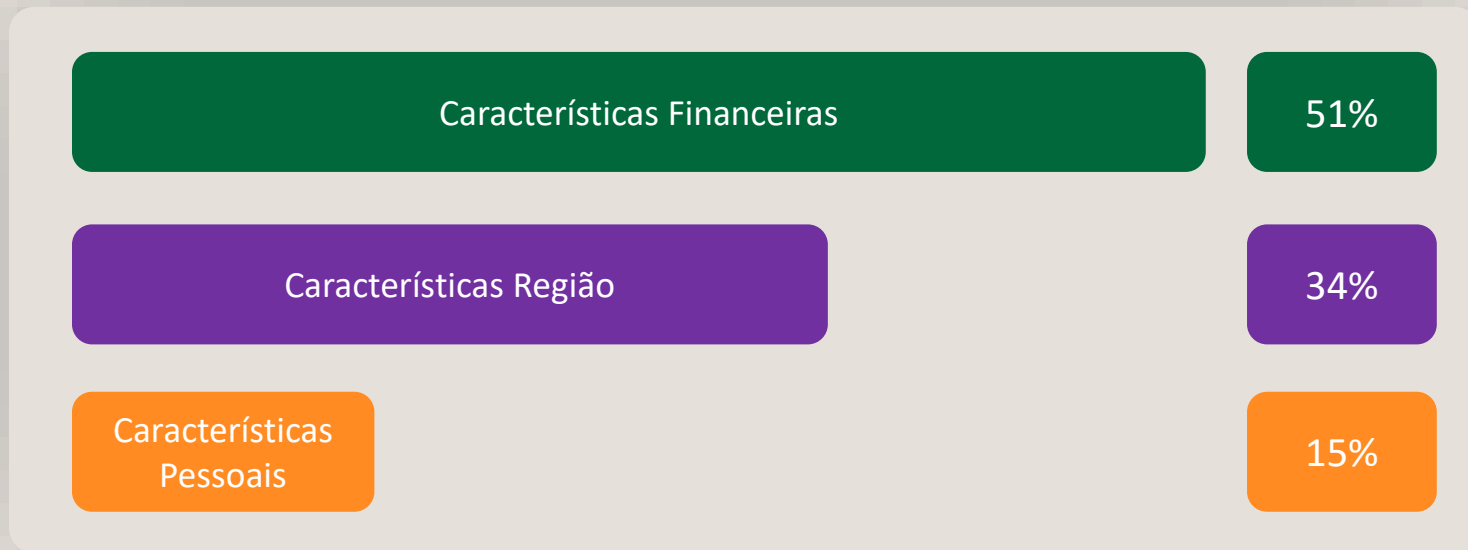
O método consiste na construção de centenas de árvores de decisão, cada uma focada na identificação de padrões determinantes de inadimplência para *microclusters* de clientes.



Exemplo ilustrativo de uma única árvore de decisão

Fatores Preditivos

Modelo Atual



Índices de Validação

ROC AUC

70,1%

Maior, melhor

Distribuição Contratos



Inadimplência



Monitoramento e Evolução

Painéis Power BI

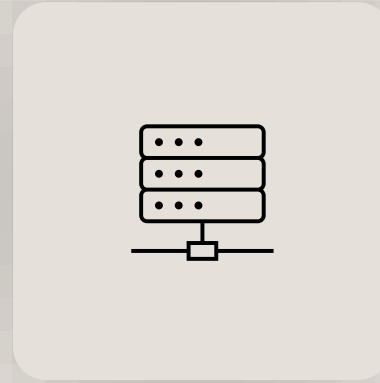


Desempenho da carteira

Indicadores antecedentes

Indicadores Macroeconômicos

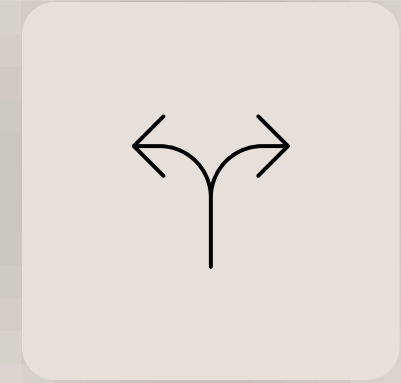
Modelo



Performance

Robustez em produção

Engenharia de *Machine Learning*



MLOps

Retreino do modelo

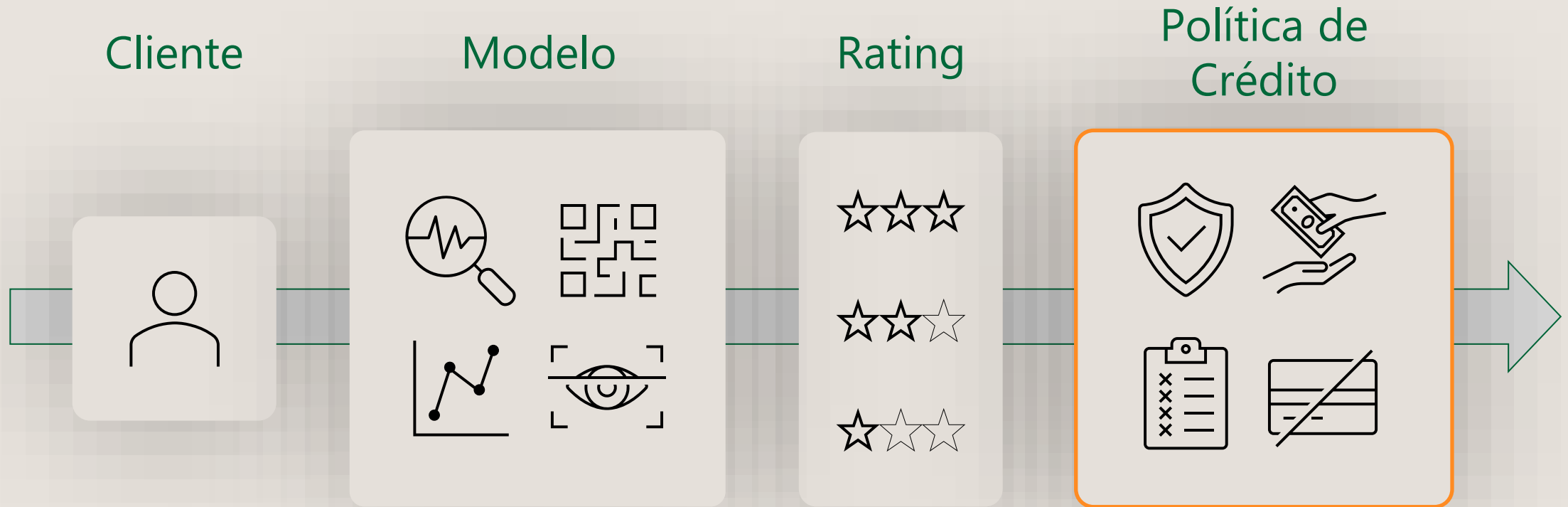
Atualização constante

Conexão

Provas de conceito (POCs) com *bureaus* de crédito, provedores de dados alternativos e *startups* de Data Science

Modelagem de *Credit Score/Rating*

O modelo estima o grau de risco de inadimplência dos clientes

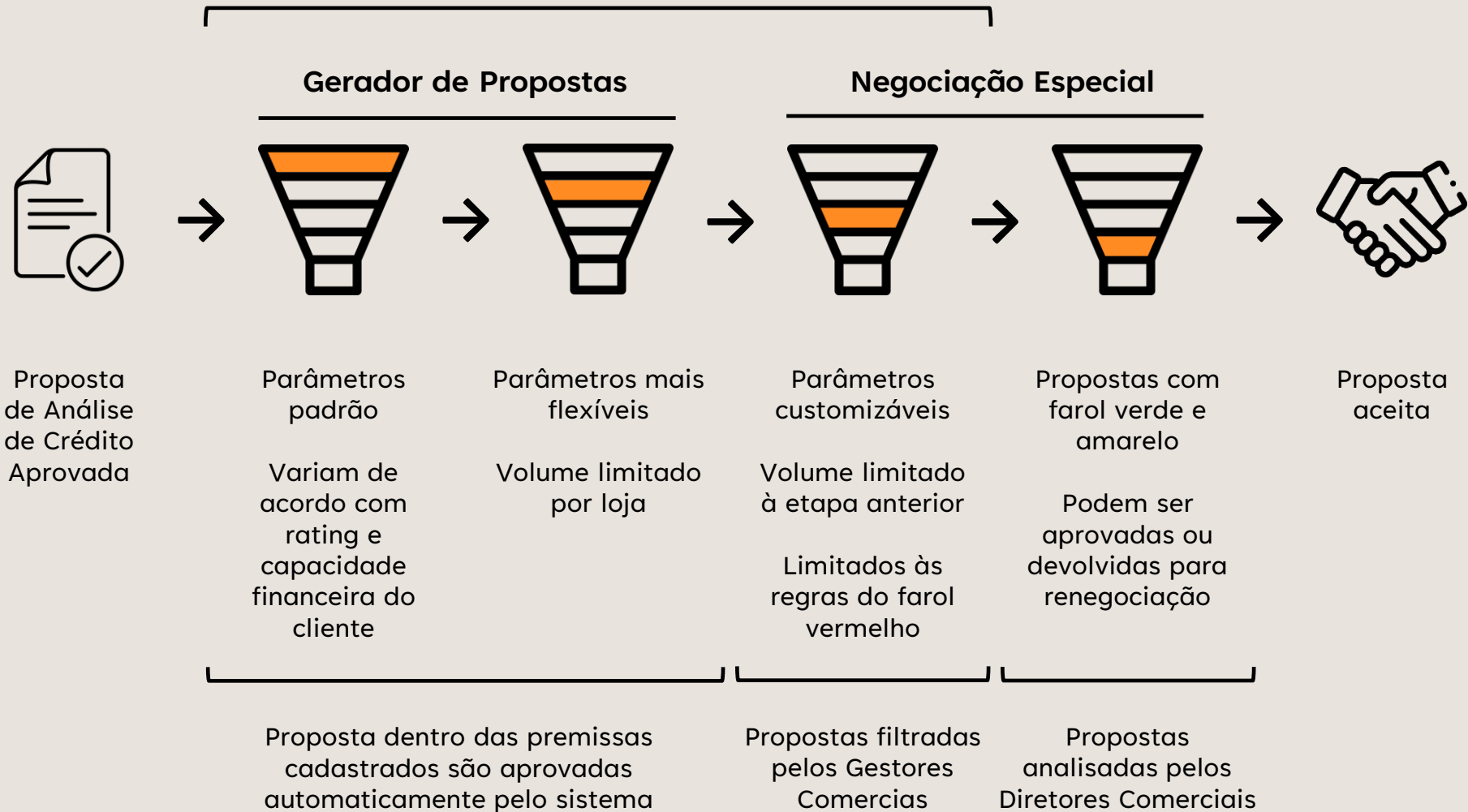


Concessão de Crédito

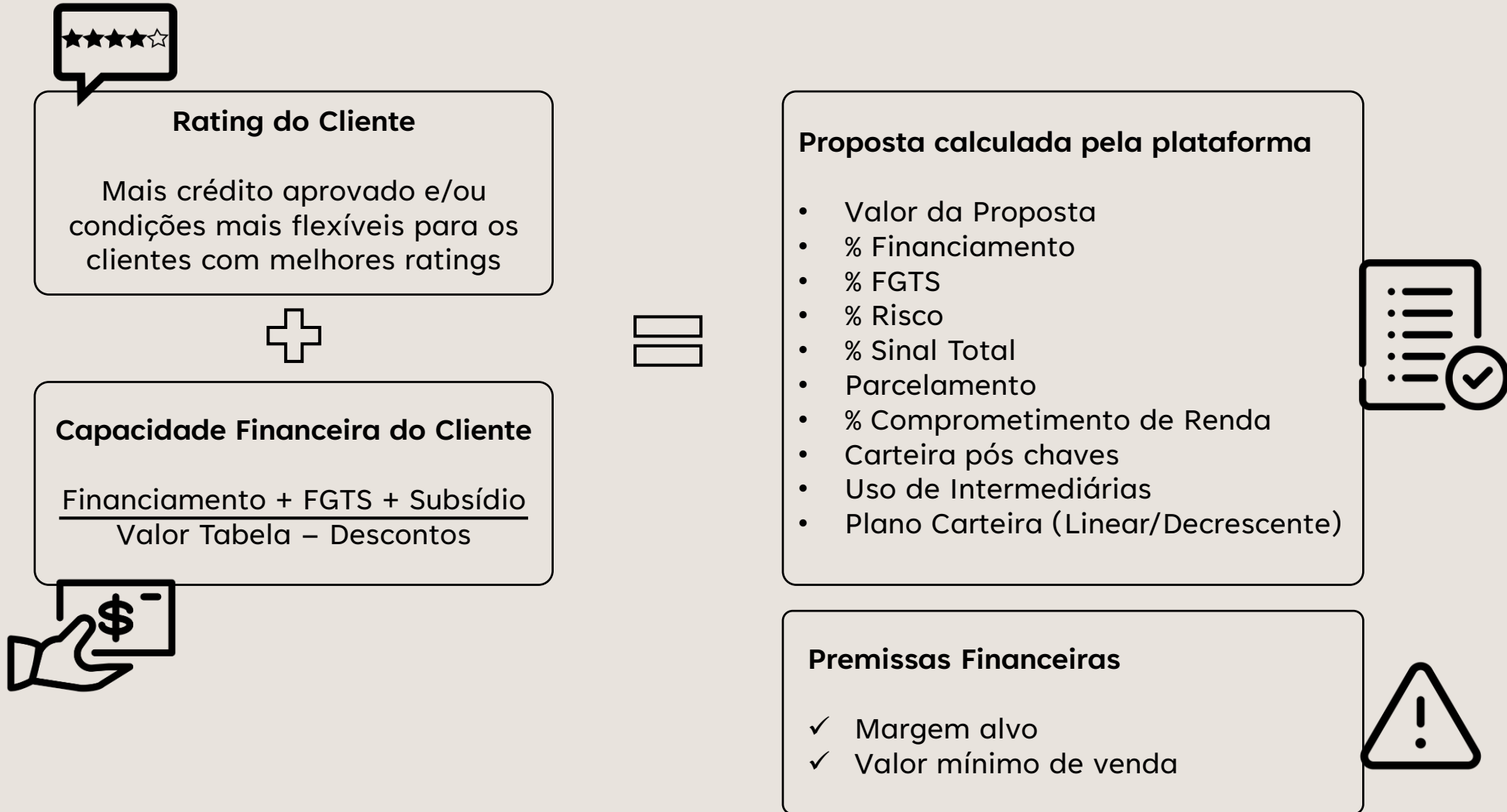
Concessão de Crédito: plataforma Salesforce



Premissas financeiras e parâmetros comerciais cadastrados no sistema

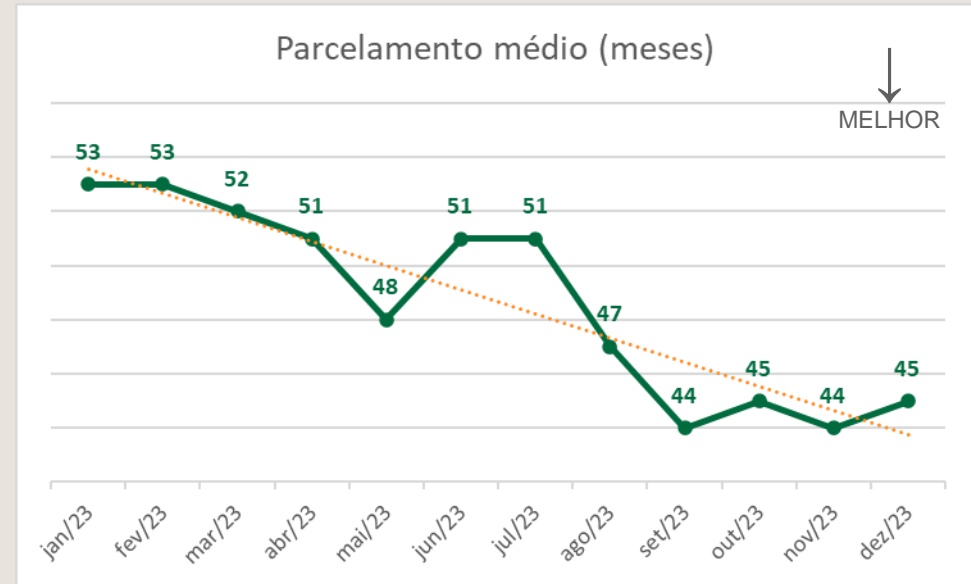
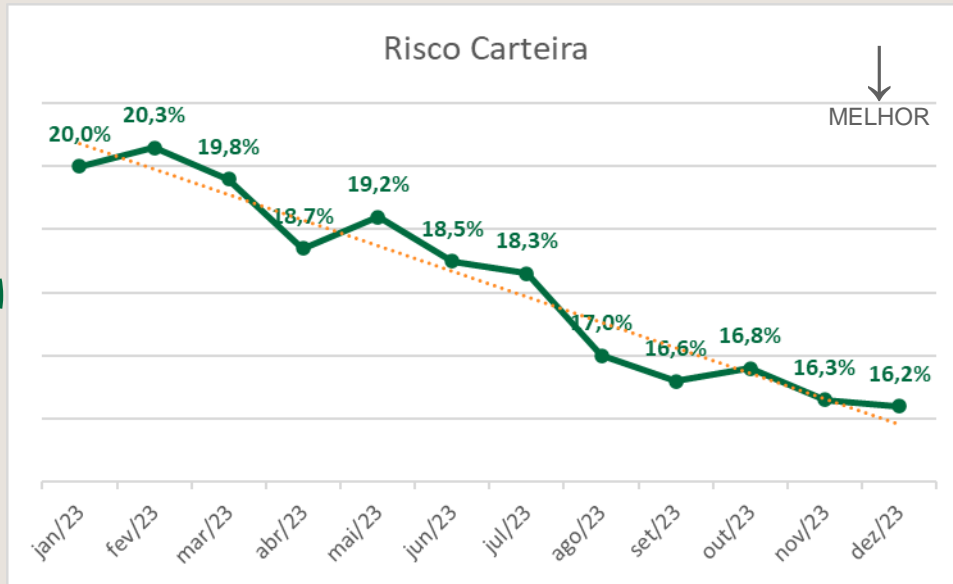


Calculadora Salesforce: dados analisados



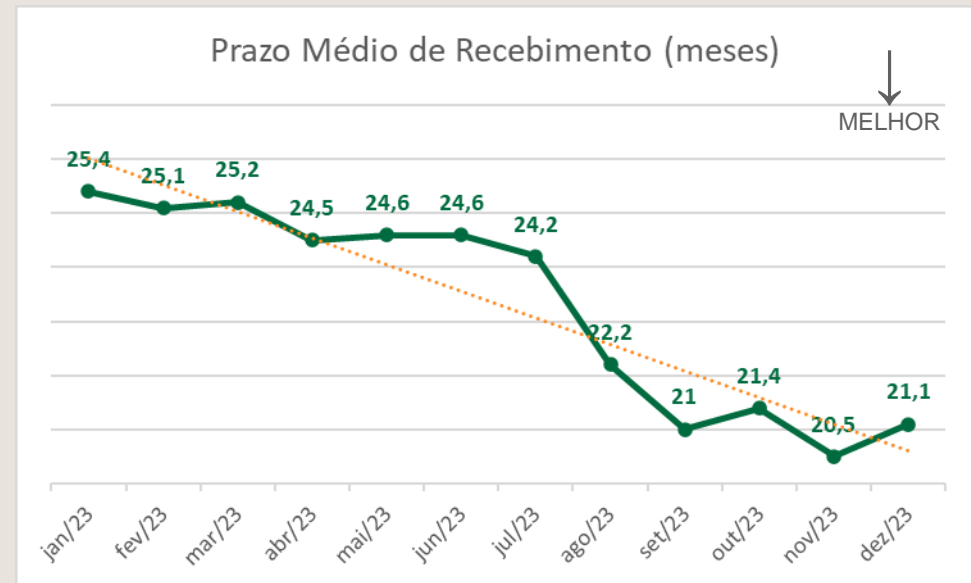
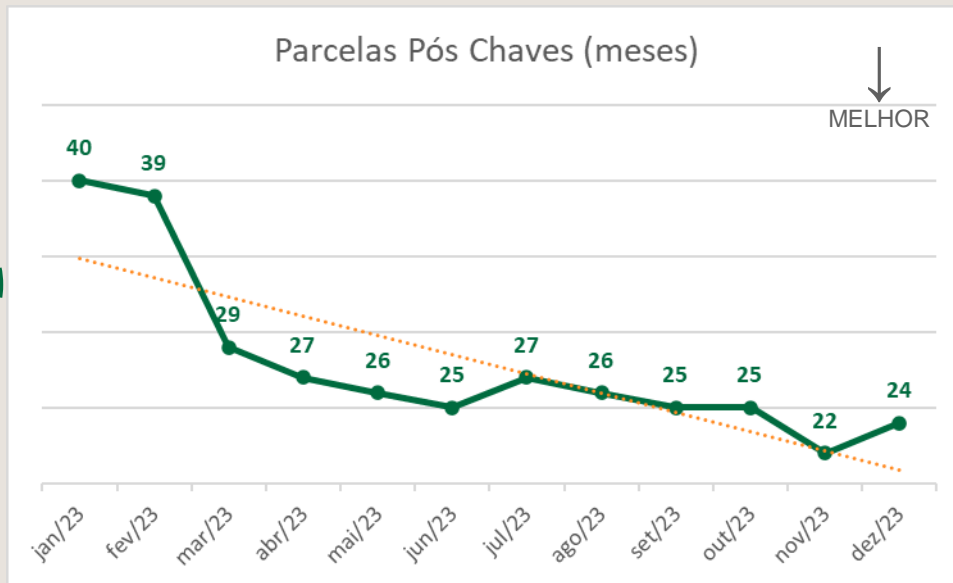
Deltas dos KPIs

-380
bps



-8
meses

-16
meses



-4,3
meses

Demais evoluções



Indicador	jan/23	dez/23	Δ	Sentido melhor
Risco Total (%)	21,1	16,9	-420 bps	↓
Renda (R\$)	4.285	5.267	+R\$ 982 (+23%)	↑
Comprometimento MRV (%)	18,3	16,6	-170 bps	↓
Ato (%)	2,2	2,5	+30 bps	↑
Renda Financ. Próprio (R\$)	10.487	20.488	+R\$ 10.001 (+95%)	↑
Comprometimento FP (%)	45,4	19,1	-2.630 bps	↓

Política de Crédito: Financiamento Próprio



Parcelamento: até 144x

Comprometimento: A parcela pós obra tem que ser no máximo 30% da renda apurada na PAC

Score e renda mínima: O cliente deverá atender as duas regras abaixo:

- 1 - Renda mínima de R\$8.000,00 (a média chegou a R\$ 20,5k)
- 2 - Score Serasa acima de 599

Sinal:

Prazo de Obra	Acima de 20 meses	Entre 19 e 15 meses	Entre 14 e 11 meses	Abaixo de 11 meses	Pronto
% Sinal	5%	5%	10%	10%	25%
% Pré Chaves	35%	30%	22%	18%	0%
% Pós Chaves	60%	65%	68%	72%	75%

Alienação Fiduciária: Nesta modalidade, temos o imóvel em garantia.

Cobrança

Régua de Cobrança

Collection Score



Cobrança Extrajudicial



Execução Judicial

A partir:

- 7 dias 5 dias 10 dias 15 dias 30 dias 45 dias 60 dias 90 dias



ESCRITÓRIOS DE COBRANÇA

360 dias

MELHOR EXPERIÊNCIA + RECUPERAÇÃO - CUSTO



Geração de Leads Inadimplentes



Google



Negociar na MRV



Geração de Leads Inadimplentes



Canais de renegociação



**Plataforma
Meu Apê MRV - App**



WhatsApp

**Telecobrança e
Escritórios**

222 00980236 (012) 2400 0000

Temos uma oportunidade para você. Confira!

Veja as opções que preparamos para você!

RECEBA DE UMA VEZ E PAGA MENOS	ENTRADA DE CONTINUA EM DIA EM POUCO TEMPO	NA MÉDIA CUSTA MENOS O SEU BOLSO
Quite o valor em atraso à vista R\$ 43.463,46 Valor do desconto R\$ 15.242,99 -26%	Entrada de R\$ 7.243,91 + 5 parcelas de R\$ 7.243,91 Valor do desconto R\$ 15.242,99 Valor total a pagar R\$ 43.463,46	Entrada de R\$ 3.621,90 + 11 parcelas de R\$ 3.621,96 Valor do desconto R\$ 15.242,99 Valor total a pagar R\$ 43.463,46
Quero essa proposta	Quero essa proposta	Quero essa proposta



Assistente Virtual - MIA



IBM Watson

Vetorized By Flávio Pinto



zendesk

86% Bot

14% Humano



Campanhas

Antecipação de parcelas



Ficou
mais fácil
antecipar!



JULIANA BRANDÃO, já conferiu a nova forma de antecipar?

Na plataforma você pode consultar sua jornada financeira, ver detalhamentos dos boletos, fazer o planejamento de pagamento e adiantar quantas parcelas quiser. 😊

A antecipação de parcela é uma boa para quem deseja reduzir o saldo devedor do contrato, investir no futuro e também evitar reajustes que não foram programados no orçamento



ANTECIPAR AGORA

Acesse meuape.mrv.com.br ou envie mensagem no WhatsApp 31 990 9000 para antecipar parcelas.

Abraços da equipe MRV



Campanhas

Recuperação de crédito



A MRV ESTÁ NO



DESENROLA
BRASIL



Sem juros, sem multas!

Até **40%**
de Desconto



FABIANO,

Confira esta condição que preparamos para você e aproveite esta oportunidade agora mesmo.

Pagamento à vista do saldo Vencido

Valor Vencido	Valor do Desconto	Valor a Pagar
381,84	217,2	164,64

Proposta inclui parcelas vencidas até o dia 28/02/2023

Cobrança judicial



Despesas com Custas e Honorários Judiciais



Penhora Direito Aquisitivo Imóvel
Averbação na Matrícula da Unidade junto ao Cartório



Inclusão de dívida Processual na Serasa
(Art. 782 CPC)



Bacenjud
Penhora Valor em Conta Corrente, Poupança, Salário



Renajud
Penhora Veículo
Restrição
Transferência e Circulação - Remoção

PENHORAS E CONSTRICÇÕES REALIZADAS

3371

Penhoras em conta

R\$ 6.551.293

Penhoras/Bloq. valor em conta

2444

Constricções de veículos

1227

Penhoras de direito aquisitivo

Cobrança judicial



Bloqueio Cartão de Crédito



Bloqueio CNH



Bloqueio Passaporte



Penhora no Rosto dos Autos

Caso cliente tenha algum valor a receber proveniente de outra ação judicial em curso (Ex. trabalhista), o valor a receber vai para a MRV



Pedido Reconvenção

Caso cliente tenha ação passiva contra a MRV, em defesa argumentamos a inadimplência do contrato e a MRV assume o polo ativo da ação

Carteira Cedida

Carteira Pro Soluta

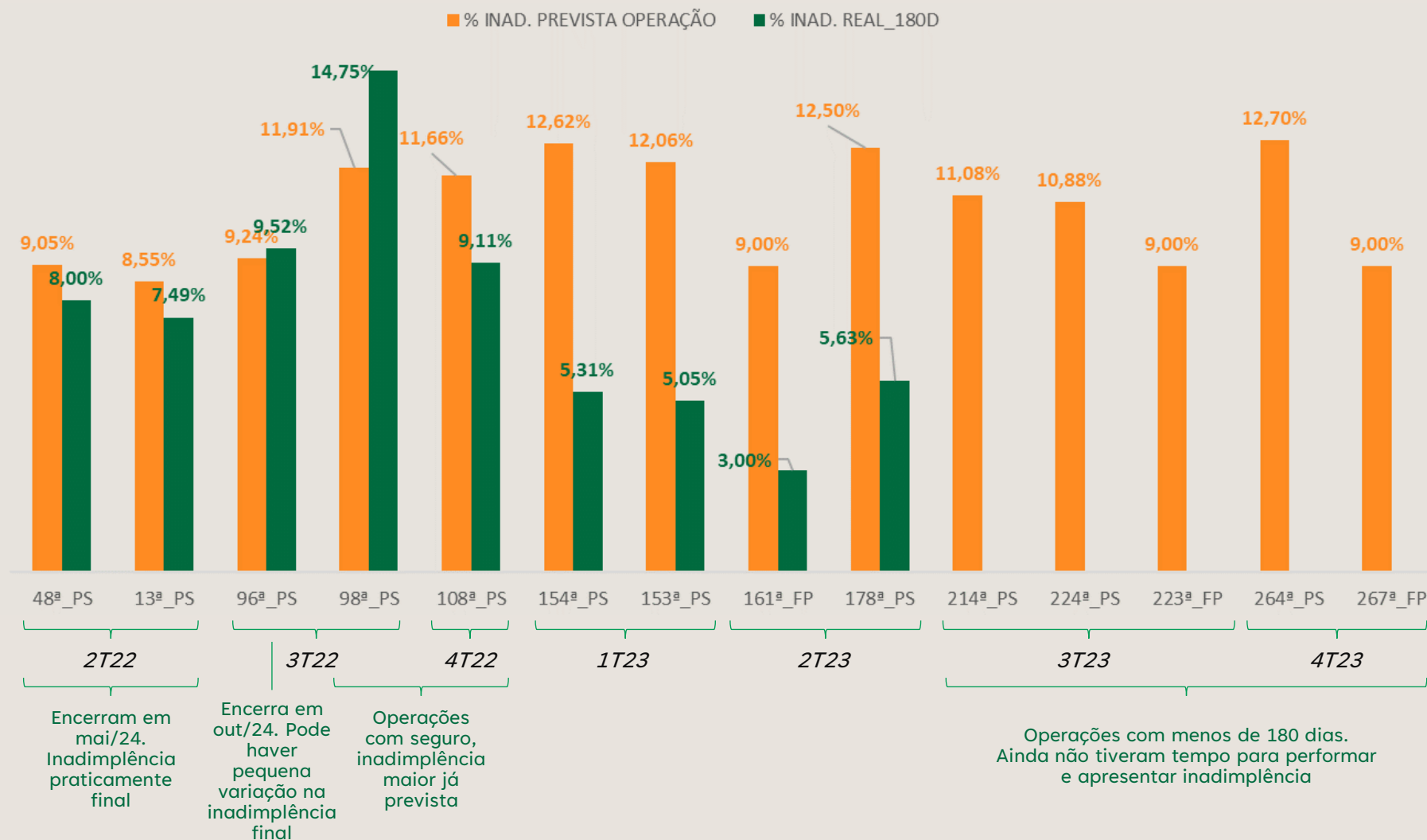
- Cliente com aditivo assinado (confissão de dívida);
- Cliente sem ação judicial;
- Cliente adimplente;
- Cliente com pelo menos duas parcelas pagas;
- Inadimplência esperada da carteira no patamar negociado com o investidor;
- Conforme negociação do investidor, pode-se restringir rating e contratos renegociados.

Carteira Financiamento Próprio

- Cliente sem ação judicial;
- Cliente adimplente;
- Empreendimento não pode ter habite-se;
- Cliente precisa ter seguro prestamista;
- Contrato precisa ter parcelas pós entrega de chaves.

Performance CRIs

Para o cálculo da inadimplência, consideramos insolvido todo o saldo devedor do contrato que possui alguma parcela em atraso ≥ 180 dias.



Operações de Cessão de Carteira

Números das Operações e Coberturas:



	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	MRV	Total operações
Mês da operação	jun/21	jun/22	jun/22	set/22	set/22	dez/22	mar/23	mar/23	jun/23	jun/23	set/23	set/23	set/23	dez/23	dez/23	dez/23	
Tipo de carteira	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Pró-soluto	Financiamento direto (*)	Pró-soluto	Pró-soluto	Financiamento direto (*)	Pró-soluto	Pró-soluto	Financiamento direto (*)	
Remuneração	CDI + 2,5%	DI + 3,5% e	DI + 2,5% e	DI + 2,5% e	DI + 3,75%	DI + 3,75%	DI + 0,54% e	DI + 0,54% e	DI + 3,50% e	IPCA + 8,50% a	DI + 3,50% e	DI + 1,52% e	IPCA + 8,25% a	DI + 4,00%	1,03% a.m	IPCA + 9,00% a	
	a.a.	IPCA + 9%	IPCA + 10,64%	IPCA + 10,64%	a.a.	a.a.	IPCA + 10,06%	IPCA + 10,06%	IPCA + 9,88%	12,40%	IPCA + 9,11%	4,16%	11,25%				
Duration original (meses)	21	25	25	24	30	30	21	21	22	56	23	23	58	19	20	61	
Securitizadora/Emissão	True/393 ^a	True/13 ^a	True/48 ^a	True/96 ^a	True/98 ^a	Tru/108 ^a	True/154 ^a	True/153 ^a	True/178 ^a	True/161 ^a	True/214 ^a	True/224 ^a	True/223 ^a	True/264 ^a	n/a	True/267 ^a	
Modelo de cobertura	1	2	2	2	3	3	4	4	4	7	4	4	7	5	6	8	
Volume de créditos cedidos	320.333	229.258	298.467	156.486	92.082	355.929	225.675	212.429	321.899	192.848	167.611	176.462	131.057	290.838	114.134	330.479	3.615.987
(-) Desconto de cessão	79.583	59.258	72.187	42.486	12.479	21.587	13.575	12.229	26.899	30.848	13.611	13.162	13.057	28.338	8.049	22.679	390.444
Valor da operação	240.750	170.000	226.280	114.000	84.721	340.000	212.100	200.200	295.000	162.000	154.000	163.300	118.000	262.500	106.085	307.800	2.915.986
(-) Fundo de reserva + Fundo Despesas	38.065	20.240	26.611	13.221	10.751	37.600	21.757	21.254	63.740	14.277	32.122	32.106	10.726	6.487	-	40.549	389.506
Valor líquido recebido	202.685	149.760	199.669	100.779	68.852	296.742	190.343	178.946	231.260	147.723	121.878	131.194	107.274	256.013	106.085	267.251	2.756.454
Saldo passivo de cessão em 31 de dezembro de 2023	Finalizada	38.720	56.136	47.876	Off Balance	Off Balance	160.523	143.969	247.315	151.457	141.745	148.553	114.694	260.284	103.133	306.684	1.921.089

Modelos de coberturas		Volume cedido	Saldo Passivo 31/12/23	% do Passivo
1	3 vezes a inadimplência projetada- 2 vezes no fluxo e 1 no fundo de reserva (Off balance)	320.333	-	0%
2	1 x inadimplência no fundo de reserva + recomposição do fundo de reserva	684.211	142.732	7%
3	0,8 x a inadimplência no fundo de reserva 0,4 x seguro + recomposição do fundo de reserva	448.011	-	0%
4	1,5 x inadimplência no fundo de reserva + 2,5 x inadimplência de recomposição do fundo de reserva	1.104.076	842.105	44%
5	3 x inadimplência na série subordinada sem fundo de reserva	290.838	260.284	14%
6	Recomposição da inadimplência	114.134	103.133	5%
7	Fundo de reserva + obrigação de recompra dos distratos no pré-chaves	323.905	266.151	14%
8	Fundo de reserva + obrigação de recompra dos distratos no pré-chaves + série subordinada	330.479	306.684	16%

Operação True – 267^a (Financiamento Direto)

Saldo devedor carteira total:	R\$ 330MM
Deságio IPCA + 9,75 % a.a.	R\$ 23MM
Valor da emissão do CRI	R\$ 307MM
Fundo de reserva + Fundo despesas	R\$ 40MM
MRV recebe no caixa:	R\$ 267MM

- Cálculo de Valor futuro considerando as taxas de remuneração dos contratos cedidos (neste exemplo média IPCA + 8,9% a.a.);
- Possibilidade de retrocessão dos créditos excedentes após liquidação total dos CRI.

Coberturas:

- Reembolso dos contratos distratados no pré-chaves;
- Fundo de reserva
- Alienação fiduciária das unidades pós habite-se

Contabilização

Carteira Cedida	\$100.000
Desconto de Cessão	\$ 5.000
Valor da Operação (CRI)	\$ 95.000
Fundo de Reserva	\$ 4.000
Fundo de Despesas + Custos de Estruturação	\$ 1.000
Valor líquido da operação	\$ 90.000
Aquisição de Cota Subordinada	\$10.000
Caixa líquido	\$ 80.000

Dados
Hipotéticos

Cota subordinada + Fundo de Reserva assumem % de inadimplência superior à inadimplência histórica da carteira



Cia retém risco da carteira, logo contas a receber não pode ser desreconhecido

Mês de cessão da Carteira

	Saldo Inicial	Cessão Carteira	Saldo Final
Ativo			
Caixa e Equivalente de Caixa		80.000	80.000
TVM - Cotas Subordinadas		10.000	10.000
Caixa + TVM	-	90.000	90.000
Contas a receber	100.000		100.000
Despesa Antecipada		1.000	1.000
Outros ativos - Fundo de Reserva		4.000	4.000
Total do Ativo	100.000	95.000	195.000
Passivo e PL			-
Outros Passivos - Passivo de Cessão		95.000	95.000
Patrimônio Líquido	100.000		100.000
Passivo + PL	100.000	95.000	195.000

Movimentação Mensal

	Saldo Inicial	Correção do Contas a receber	Correção do Passivo de Cessão	Arrecadação Cliente	Repasso Investidores (Cotas Seniors)	Amortização Despesa Antecipada	Saldo Final
Ativo							
Caixa e Equivalente de Caixa	80.000			5.000	(5.000)		80.000
TVM - Cotas Subordinadas	10.000						10.000
Caixa + TVM	90.000	-	-	5.000	(5.000)	-	90.000
Contas a receber	100.000	1.000		(5.000)			96.000
Despesa Antecipada	1.000					(100)	900
Outros ativos - Fundo de Reserva	4.000						4.000
Total do Ativo	195.000	1.000	-	-	(5.000)	(100)	190.900
Passivo e PL	-						-
Outros Passivos - Passivo de Cessão	95.000		1.500		(5.000)		91.500
Patrimônio Líquido	100.000	1.000	(1.500)	-	-	(100)	99.400
Passivo + PL	195.000	1.000	-	-	(5.000)	(100)	190.900
DRE							-
Receita Financeira - Juros de clientes		1.000					1.000
Despesa Financeira - Juros			(1.500)				(1.500)
Subtotal	-	1.000	(1.500)	-	-	-	(500)
Outras despesas financeiras						(100)	(100)
Resultado líquido	-	1.000	(1.500)	-	-	(100)	(600)

Obs: Por motivos de simplificação, não foram consideradas a atualização do Fundo de Reserva, da Cota Subordinada e do Caixa e Equivalente de Caixa

Movimentação Acumulada até o último mês antes do término da operação

	Saldo Inicial	Correção do Contas a receber	Correção do Passivo de Cessão	Arrecadação Cliente	Repasso Investidores (Cotas Seniors)	Amortização Despesa Antecipada	Saldo Final
Ativo							
Caixa e Equivalente de Caixa	80.000			96.000	(96.000)		80.000
TVM - Cotas Subordinadas	10.000						10.000
Caixa + TVM	90.000	-	-	96.000	(96.000)	-	90.000
Contas a receber	100.000	10.000		(96.000)			14.000
Despesa Antecipada	1.000					(1.000)	-
Outros ativos - Fundo de Reserva	4.000						4.000
Total do Ativo	195.000	10.000	-	-	(96.000)	(1.000)	108.000
Passivo e PL							-
Outros Passivos - Passivo de Cessão	95.000		15.000		(96.000)		14.000
Patrimônio Líquido	100.000	10.000	(15.000)	-	-	(1.000)	94.000
Passivo + PL	195.000	10.000	-	-	(96.000)	(1.000)	108.000
DRE							-
Receita Financeira - Juros de clientes		10.000					10.000
Despesa Financeira - Juros			(15.000)				(15.000)
Subtotal	-	10.000	(15.000)	-	-	-	(5.000)
Outras despesas financeiras						(1.000)	(1.000)
Resultado líquido	-	10.000	(15.000)	-	-	(1.000)	(6.000)

Cota Senior : R\$ 4k
Cota Sub: R\$ 10k

Mês de término da operação

	Liquidação Cotas Seniors com Fundo de			Liquidação Cotas Subordinadas		"Resgate" das Cotas Subordinadas	Saldo Final
	Saldo Inicial	Reerva	Subtotal	com \$			
Ativo							
Caixa e Equivalente de Caixa	80.000		80.000	(10.000)	10.000	80.000	
TVM - Cotas Subordinadas	10.000		10.000		(10.000)	-	
Caixa + TVM	90.000	-	90.000	(10.000)	-	80.000	
Contas a receber	14.000		14.000			14.000	
Despesa Antecipada	-		-			-	
Outros ativos - Fundo de Reserva	4.000	(4.000)	-			-	
Total do Ativo	108.000	(4.000)	104.000	(10.000)	-	94.000	
Passivo e PL							
Outros Passivos - Passivo de Cessão	14.000	(4.000)	10.000	(10.000)		-	
Patrimônio Líquido	94.000	-	94.000			94.000	
Passivo + PL	108.000	(4.000)	104.000	(10.000)	-	94.000	
DRE							
Receita Financeira - Juros de clientes	10.000		10.000			10.000	
Despesa Financeira - Juros	(15.000)		(15.000)			(15.000)	
Subtotal	(5.000)	-	(5.000)	-	-	(5.000)	
Outras despesas financeiras	(1.000)		(1.000)			(1.000)	
Resultado líquido	(6.000)	-	(6.000)	-	-	(6.000)	



A-2315

RESIA

Resia is the Scalable, High-Margin Solution to the U.S. Housing Crisis

The Problem

The lack of quality affordable housing in the U.S. is one of the greatest threats to social mobility and America's growth. There are over 20 million families making from \$35K to \$95K per year in the U.S. that are forced to spend more than a third of their income just to pay rent

Resia is the Solution

Our Purpose

Resia's purpose is to rectify the unmet housing needs of underserved, hardworking Americans. And we do so without cost burdening our residents

Vertical Integration

We address the U.S. housing affordability issue by being able to build efficiently at scale. With our "No Fee" structure, Resia controls all aspects of the development cycle and generates value in each phase

Standardization & Technology

Our proven, replicable construction methodology and standardized products create efficiency through reduced costs and faster cycles. As a result, Resia delivers great quality and affordable products for our residents, and generates superior returns for our shareholders

Founders' DNA

Resia was founded in 2012 by a group of serially successful entrepreneurs with extensive construction and real estate development experience. And in 2020, Resia was acquired by MRV&CO, the largest homebuilder in Latin America with over 500k units delivered to date

Opportunity

Positioned for Growth

We are projected to scale up and become one of the largest multifamily developers/operators in the United States. To date, Resia has delivered over 3,000 units and is currently operating in 4 of the top 10 major U.S. metropolitan areas

At a Glance



US\$75mm

Sale Revenue YTD⁽¹⁾



US\$5.8mm

EBT YTD⁽¹⁾



~9,600

Units in Land Bank⁽¹⁾



~2,500

Units Under Development⁽¹⁾



~7.0%

Yield on Cost



~28.0%

Gross Margin

Executives with a Longstanding History in Residential Development

Management team with skin in the game committed to deliver Resia's growth plan

Board



Rubens Menin
Chairman



Leonardo Correa
Board Member



Management



Ernesto Lopes
Chief Executive Officer



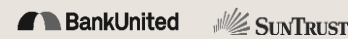
35 years of experience in construction and real estate development



Carlos E. Gonzalez
Chief Investment Officer



20 years of experience in real estate



Osvaldo Marchante
Chief Administration Officer



30 years of business experience in the U.S. and Latin America



Ricardo Blas
Chief Operating Officer



28 years of experience in construction and real estate development



Thiago Caixeta
Chief Financial Officer



14 years of experience in real estate



Fabrizio Batista
Chief Services Officer



14 years of experience in real estate

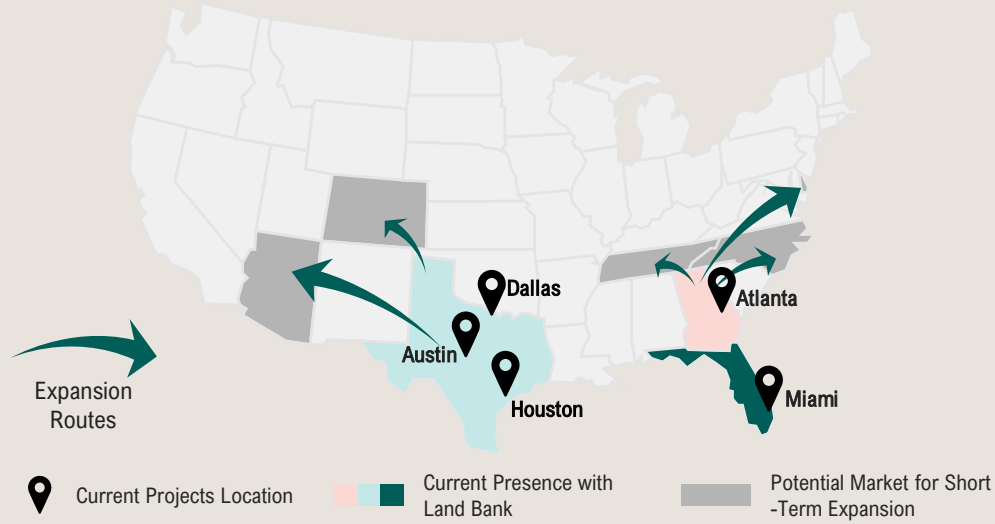


Long-term Incentive: ● Shareholder ● Stock Option Plan

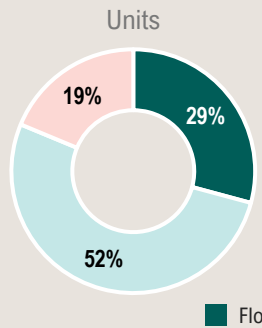
\$3.8bn Projects and Land Bank Pipeline in Very Attractive Markets

Standardization strategy can be easily replicated to new markets

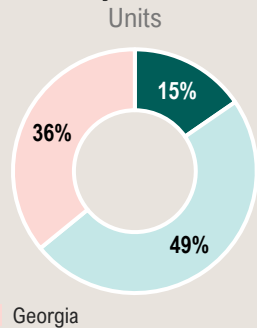
Resia Is Present in 4 of the Top 10 MSAs in the U.S.



Land Bank Breakdown



Current Projects Breakdown



Total PSV⁽¹⁾

~\$3.1bn

~\$700mm

Samples of Projects Under Construction



Village at Old Cutler

390 units

Miami, FL



Ten Oaks

576 units

Houston, TX



Dallas National

336 units

Dallas, TX



Memorial

476 units

Atlanta, GA

Samples of Projects in Pipeline



Golden Glades

420 units

Miami, FL



North City

473 units

Dallas, TX



Peachtree Corners

382 units

Norcross, GA



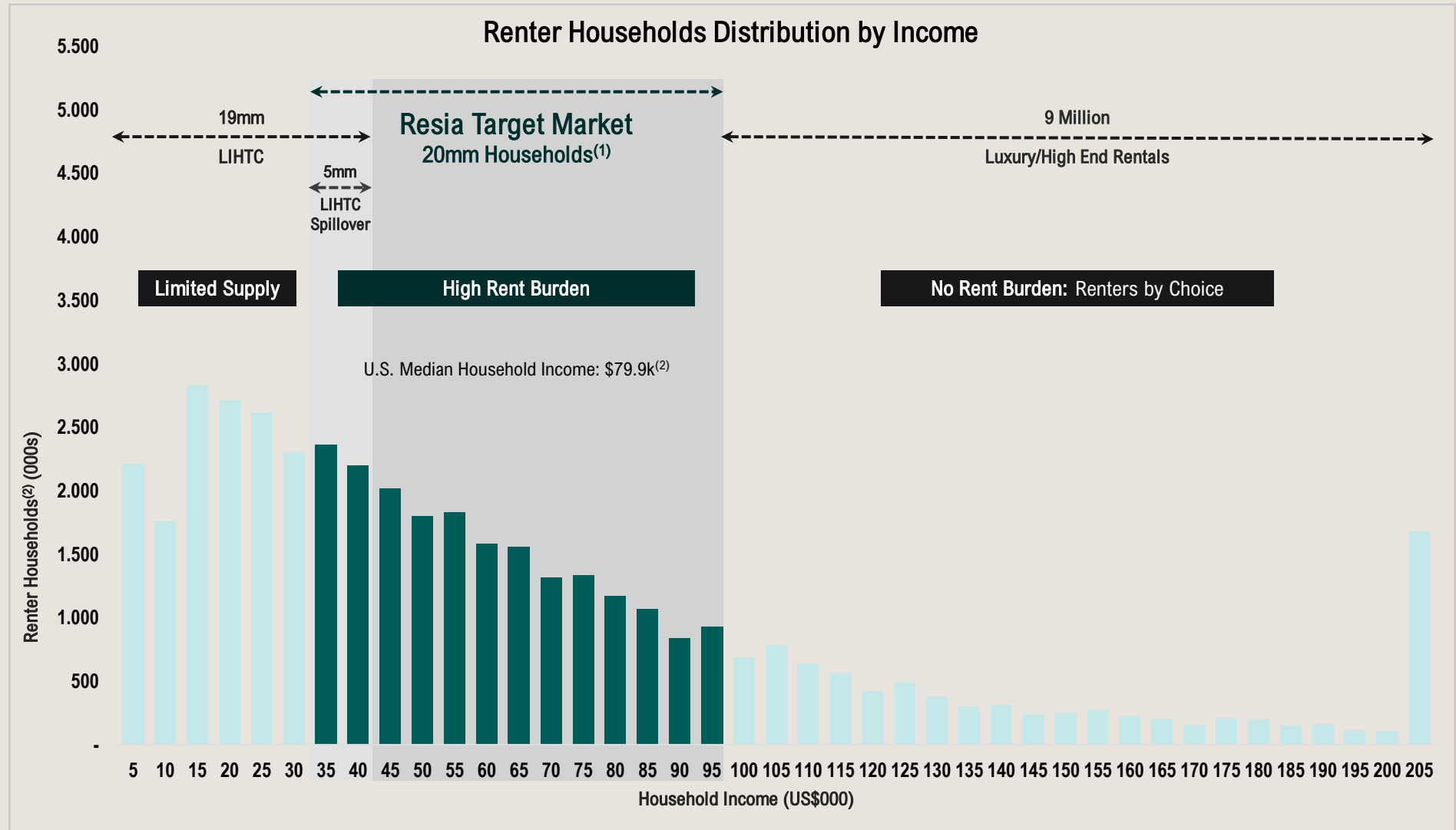
Cathedral Lakes

1,066 units

Houston, TX

Workforce Segment Represents a Huge Addressable Market

Due to limited affordable housing supply, many Americans in the Workforce range end up living in higher rent properties and become severely cost burdened



Recent Examples of Resia's Unparalleled Construction Speed

Aerial development process photos show Resia's unique ability to go from early-stage construction to lease-up within 12 months

Tradition (FL)

- 372 Units | Garden Style
- Lease-up Start: March 2022



Forms

📷 February 2021



📷 February 2022



Harbor Grove (FL)

- 324 Units | Garden Style
- Lease-up Start: February 2022



Forms

📷 February 2021



📷 February 2022



Oak Enclave (FL)

- 420 Units | Mid-Rise
- Lease-up Start: January 2022



Forms



Pods

📷 February 2021



📷 February 2022



Generating Shareholder Value While Providing Affordability

Building effectively and at scale, we address the **U.S. housing affordability issue** without burdening our residents...

...while delivering a **great quality product** that generates **value to both customers and shareholders**

Resia's average rent represents less than 33% of residents' income



Resia allows residents to enjoy a higher standard of living through well-located, high-quality apartments within reach of their financial means



Overview of Resia's Potential Markets

Resia relies on a data-driven approach to select new markets

Key Factors

Rationale



Large Metro Areas (MSAs)

Geographical regions with economic and social integration with adjacent communities, **high population densities**, and **rent affordability issues**



Economic Outlook

Regions with higher GDP tend to have greater **economic activity** and **employment growth**, key drivers for housing demand



Demographics

AHS looks for cities where there is **population & household formation growth**, with special focus on families with \$40k - \$95k annual income



Diversified Industries

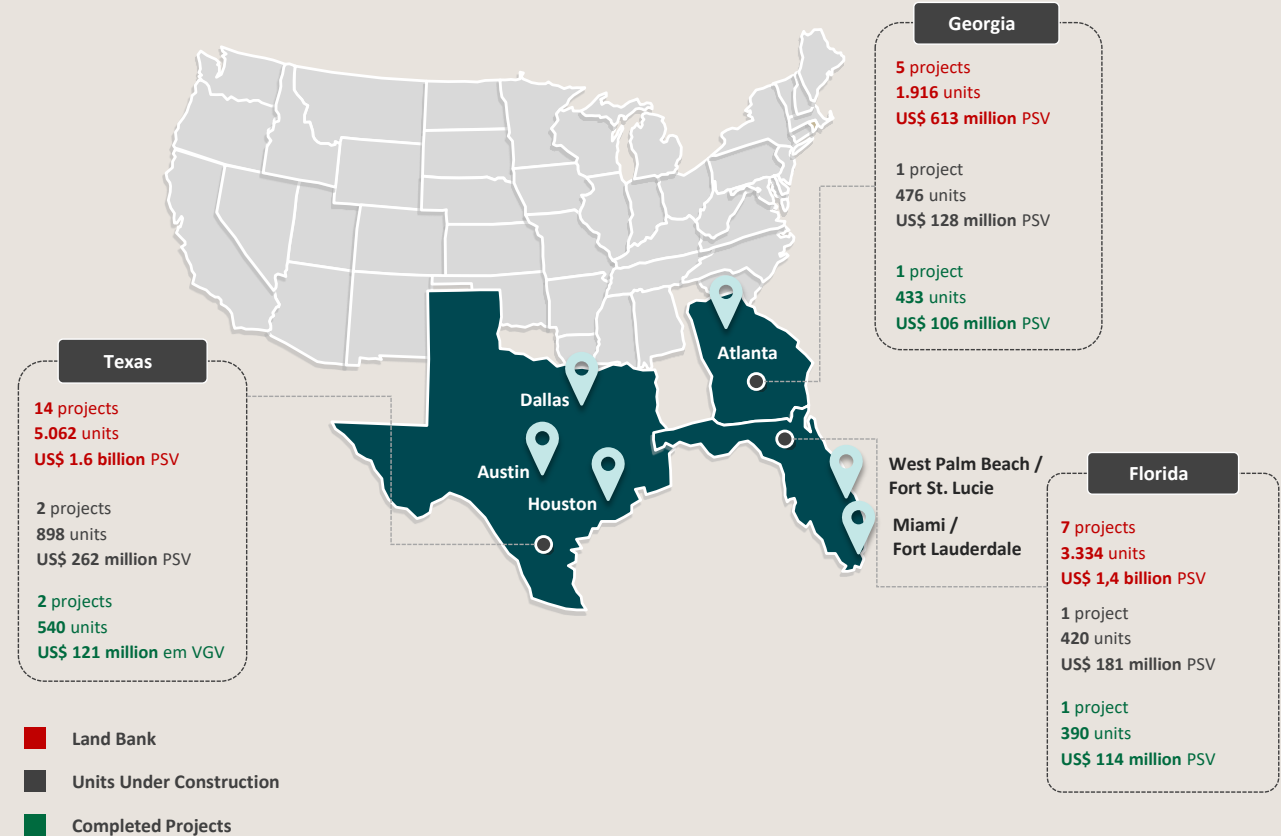
Markets with multiple industries are **more resilient to real estate market cycles** and rebound more quickly from recessions



Friendly Business Environment

A significant presence of large employers in a region signals a **healthy business environment** and a **continuous demand for workers**, enabling long-term growth in the multifamily sector

Resia's Current Market



Standard Project Results



Developer Spread: ~2%
YoC: ~7%, Cap Rate: ~5%



ROE: ~115%



Gross Margin: ~29%



Levered IRR: ~60%



EBT Margin (Resia): ~19%
Net Margin (MRV US): ~13%

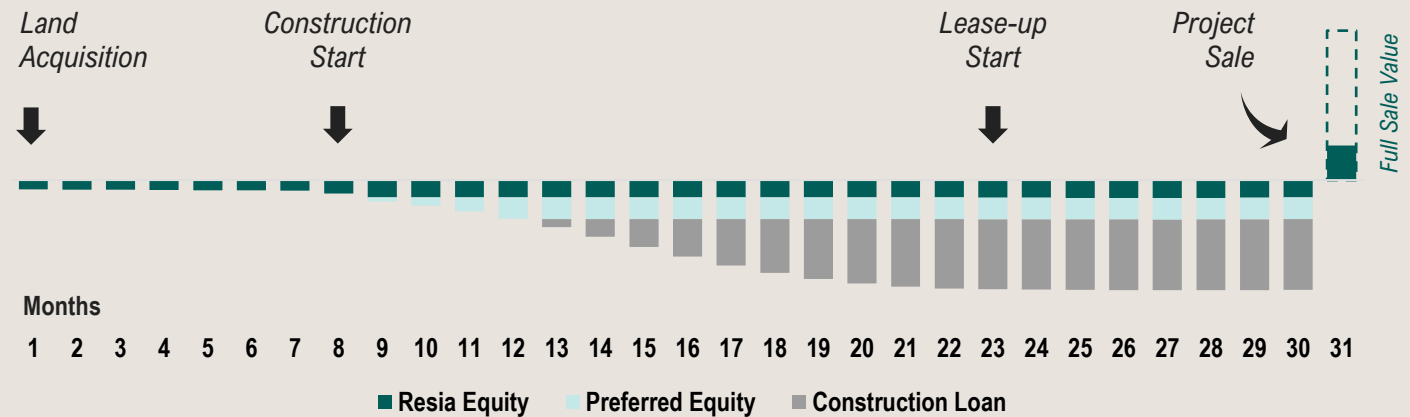
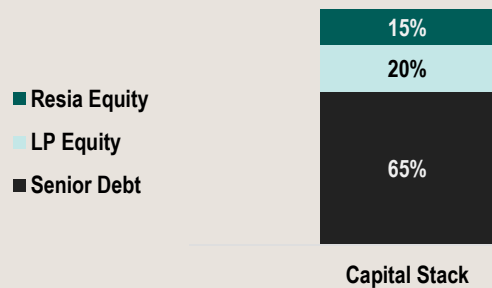
Sensitivity Analysis

		Cap Rate			
		GM	4.5%	5.0%	5.5%
YoC	7.0%		36%	29%	21%
	7.5%		40%	33%	27%
	8.0%		44%	38%	31%

$$\text{Gross Margin} = 1 - \frac{\text{Cap Rate}}{\text{Yield on Cost}}$$

Capital Structure and Life Cycle (Cumulative)

Leverage Structure



Estrutura e composição da aquisição da Resia (ex-AHS)

A estrutura do negócio de aquisição da Resia (ex-AHS) buscou eliminar potencial conflito de interesses e se deu por meio de troca de participação na AHS Residential por participação na MRV, de modo que Rubens Menin participe na AHS Residential apenas indiretamente, por meio das ações emitidas pela MRV.

Para tanto, **foi feita uma troca de ações em que Rubens Menin transferiu a totalidade de sua participação na Resia à MRV que, por sua vez, emitindo e transferindo a Rubens o total de 37.286.595 (trinta e sete milhões, duzentos e oitenta e seis mil, quinhentas e noventa e cinco) ações**, equivalente a R\$ 685.693.526,38, valor equivalente ao *valuation* da Resia, de US\$ 166.235.907,00.

O *valuation* da Resia foi feito com base no NAV e confirmado por laudo de avaliação emitido pela Morrison, Brown, Argiz & Farra, LLC (MBAF) que se baseou na avaliação de 16 ativos, conforme laudo emitido por empresas referência em avaliação imobiliária nos USA*.

O valor das ações da MRV (MRVE3) utilizado na transação foi de R\$ 18,39, **equivalente à cotação média da ação nos 60 dias anteriores a 24 de dezembro de 2019** no âmbito da B3 S.A. – Bolsa, Brasil e Balcão.

A cotação do dólar utilizado equivale à média da cotação da moeda nos últimos 60 dias anteriores a 19 de dezembro de 2019, equivalente a R\$ 4,12.

* (i) **Walter Duke & Associates** (www.walterdukeandpartners.com) – 1 (uma) avaliação; (ii) **Appraisal First** (www.appraisalfirst.net) – 2 (duas) avaliações; (iii) **Blake & Associates** (www.blakeandassoc.com) – 2 (duas) avaliações; e (iv) **Coldwell Banker Richard Ellis – CBRE** (www.cbre.com) – 5 (cinco) avaliações.

Estrutura e composição da aquisição da Resia (ex-AHS)

Rubens Menin recebeu também (através da Costellis, empresa de sua propriedade) um **bônus de subscrição** que dará direito à subscrição de certo número de ações de emissão da Companhia (ações bônus), a ser determinado da seguinte forma:

a) 8.882.794 (oito milhões, oitocentas e oitenta e duas mil, setecentas e noventa e quatro) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia, equivalentes a **2% (dois por cento) do capital social da Companhia nesta data**, caso a taxa interna de retorno (TIR) do investimento, em Dólares, da Companhia na Resia seja **superior a 15% (quinze por cento) ao ano**, apurada através do cálculo do NAV da Resia no período, **ao longo do ano de 2027**; ou

b) 13.324.191 (treze milhões, trezentas e vinte e quatro mil, cento e noventa e uma) ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia, equivalentes **3% (três por cento) do capital social da Companhia nesta data**, caso a taxa interna de retorno (TIR) do investimento, em Dólares, da Companhia na Resia seja **superior a 20% (vinte por cento) ao ano**, apurada através do cálculo do NAV da Resia no período, **ao longo do ano de 2027**.

Para fins do cálculo do retorno do investimento da Companhia na Resia, será calculada a Taxa Interna de Retorno (TIR) levando-se em consideração a avaliação inicial da participação da MRV na Resia quando da: (i) Incorporação de Ações, (ii) os aportes primários da MRV na Resia, (iii) dividendos distribuídos pela Resia à MRV, (iv) eventuais vendas de participações secundárias da MRV na Resia, e por fim, (v) o valor da participação da MRV na Resia.

Valuation Resia - Jun/2019

Na aquisição da Resia (ex-AHS), foi utilizada uma metodologia de avaliação para cada empreendimento, conforme sua condição, como descrito abaixo:

- **Empreendimentos em operação e vendidos:** (NOI / Cap Rate) - Dívida.
 - NOI considera Vacância, Aluguel e OPEX da data da avaliação;
 - Cap Rate deve ser baseado em negócios reais e materiais públicos na data da avaliação.
- **Empreendimentos em locação e construção:** (Fluxo de Caixa Descontado do NOI esperado na data da avaliação) – (Custo restante da construção).
- **Terrenos:**
 - **Recentemente adquiridos:** Valor contábil;
 - **Se licenciados e com autorização de construção:** Avaliação a valor de mercado.
- **A Taxa Interna de Retorno (TIR) do investimento na Resia é de 14,1%**, considerando o NAV do 4T23.

NAV RESIA (valores em US\$)	2T19	3T23	4T23
Operação	109.853.896	183.778.483	147.669.083
Construção	27.979.811	208.075.820	200.064.307
Land bank	19.850.000	274.386.802	258.790.936
Holding	18.249.995	19.821.504	45.100.509
Aumento de capital @jul/19	10.000.000	-	-
Total	185.933.702	686.062.608	651.624.835



US\$ 652 milhões x R\$ 4,84¹
= R\$3,2 bilhões

¹Considera a PTAX de 31/12/2023



 **Urba**

A Urba



+16.900 Unidades lançadas

+2,1 bilhão em VGV lançado

26% Margem Bruta 2023

R\$ 4,9⁽¹⁾ bi de VGV em banco de terrenos

48%⁽²⁾ VSO 2023

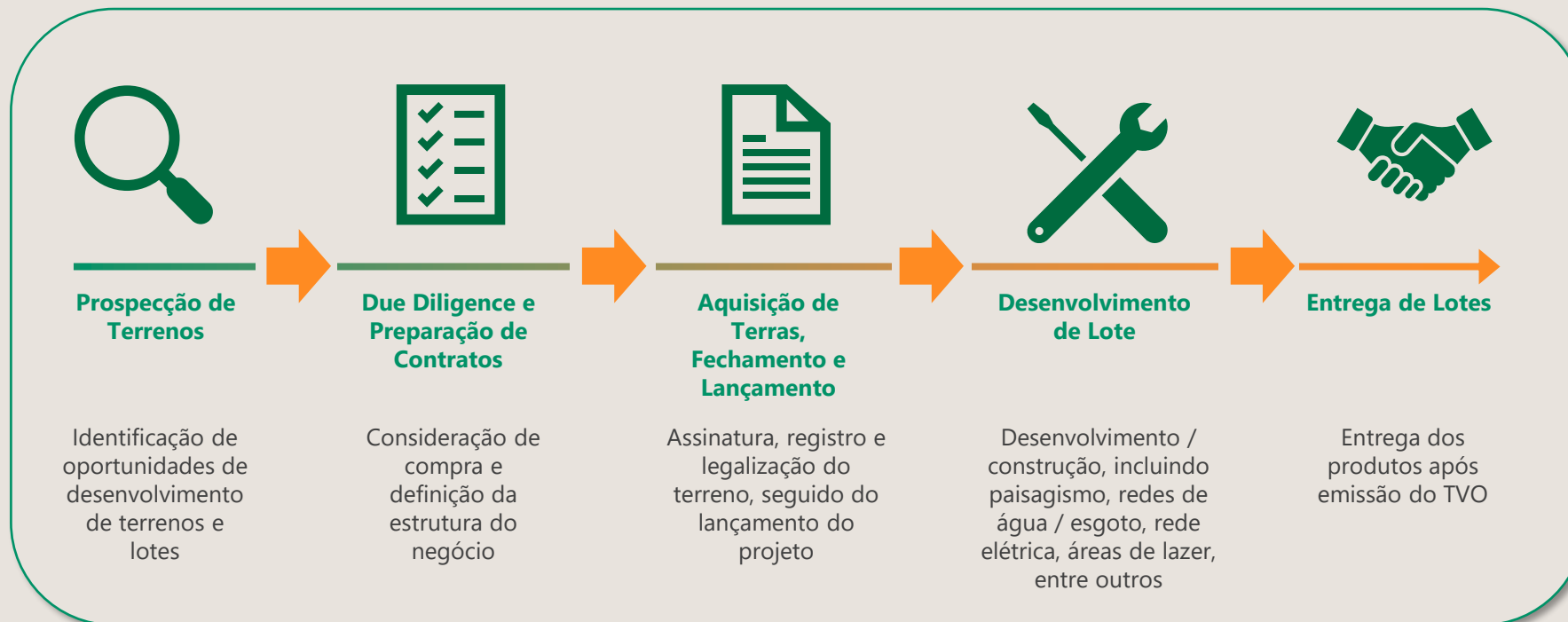
57k Visitas mensais na web

Fonte: Urba

Notas: (1) Base 100% do land bank em 31/12/2023. Considera terrenos com contrato assinado e em fase de elaboração de contrato. O VGV % Urba corresponde a R\$ 3,5 bilhões; (2) Velocidade de venda sobre oferta do típico produto comercializado pela Urba, não consideradas as vendas de produtos CasasMais e Incorporação de Casas. (3) De acordo com pesquisa não-paga do Google.

Visão geral do negócio de desenvolvimento de lotes

O negócio de desenvolvimento de lotes gira em torno de um ciclo de prospecção-entrega bem definido, com diversas partes atuando em cada etapa do processo



Todas as etapas do negócio de desenvolvimento de lotes têm espaço para **diferenciação** e **vantagens competitivas** aparecem como **facilitadores de expansão de market share**

A Urba está unicamente posicionada para explorar um mercado grande sem um competidor claro e significativas barreiras de entrada

Mercado endereçável grande com baixa competição...

Estimativa de residências por nível de renda até 2035¹

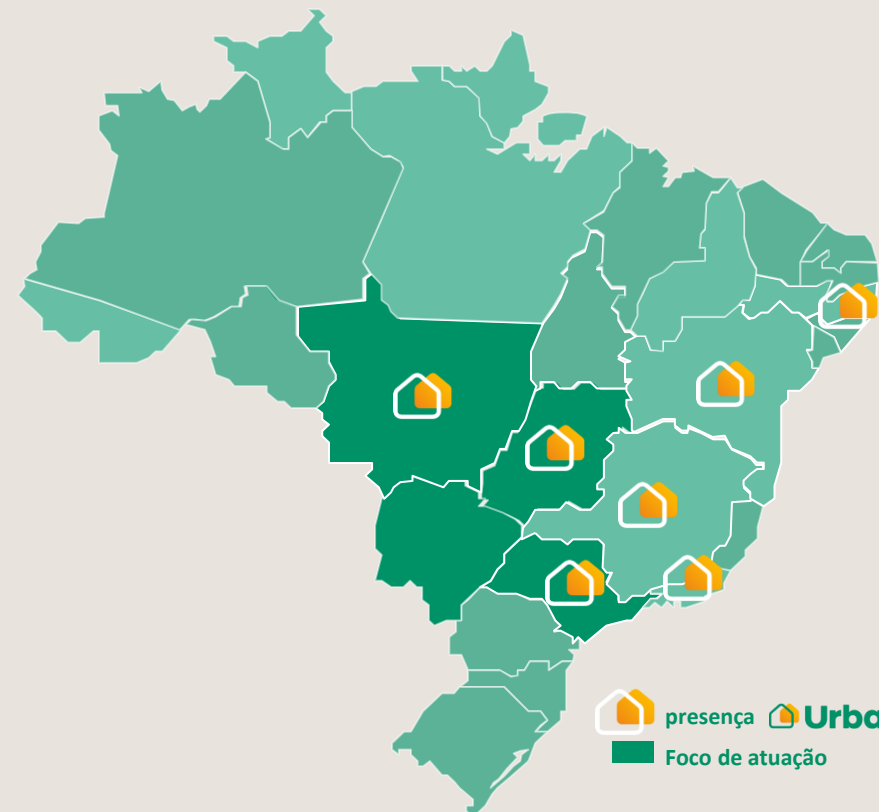
estimado de residências por faixa de renda



Fonte: Urba; PNAD (IBGE); UFF

Nota: (1) Estimado pelo PNAD (IBGE) e UFF

Foco de atuação: interior de SP e CO





Luggo

Uma plataforma habitacional que atende a todas as escolhas de vida.

Luggo, a proptech focada no mercado
de aluguel residencial da MRV&CO

MRV & CO

  S E N S I A
INCORPORADORA



Ciclo verticalizado

MRV & CO



Fundo de investimento imobiliário



Luggo

Incorporadora
Construtora
Vendedora

Fundo compra o empreendimento padrão Luggo

Contratada pelo Fundo como consultor para gestão



Processo de Locação na Luggo



Estratégia de Produto

Utilização de tipologias MRV, sem adição de complexidade



*Imagens meramente ilustrativas – Luggo Vilas Parque



*Imagens meramente ilustrativas –

Luggo Vilas Parque

2 quartos com suíte e varanda

56,98m²



*Imagens meramente ilustrativas –

Luggo Piqueri

2 quartos

42,74m²

Estratégia de Produto

Integração hardware com software



Estratégia de Produto



Lazer e serviços sob demanda



Playground



Conveniência com a Loja



Piscina



Comodidade ao lavar a roupa



Academia



Vagas de acordo com sua necessidade



Bicicletário



Internet Nativa



Churrasqueira



Sua empresa o mais próximo possível



Espaço Gourmet



Mais espaço com o Luggo Box



Salão de Festas



Momentos únicos com amigos e família



Coworking

E muito mais...



Luggo Cenarium

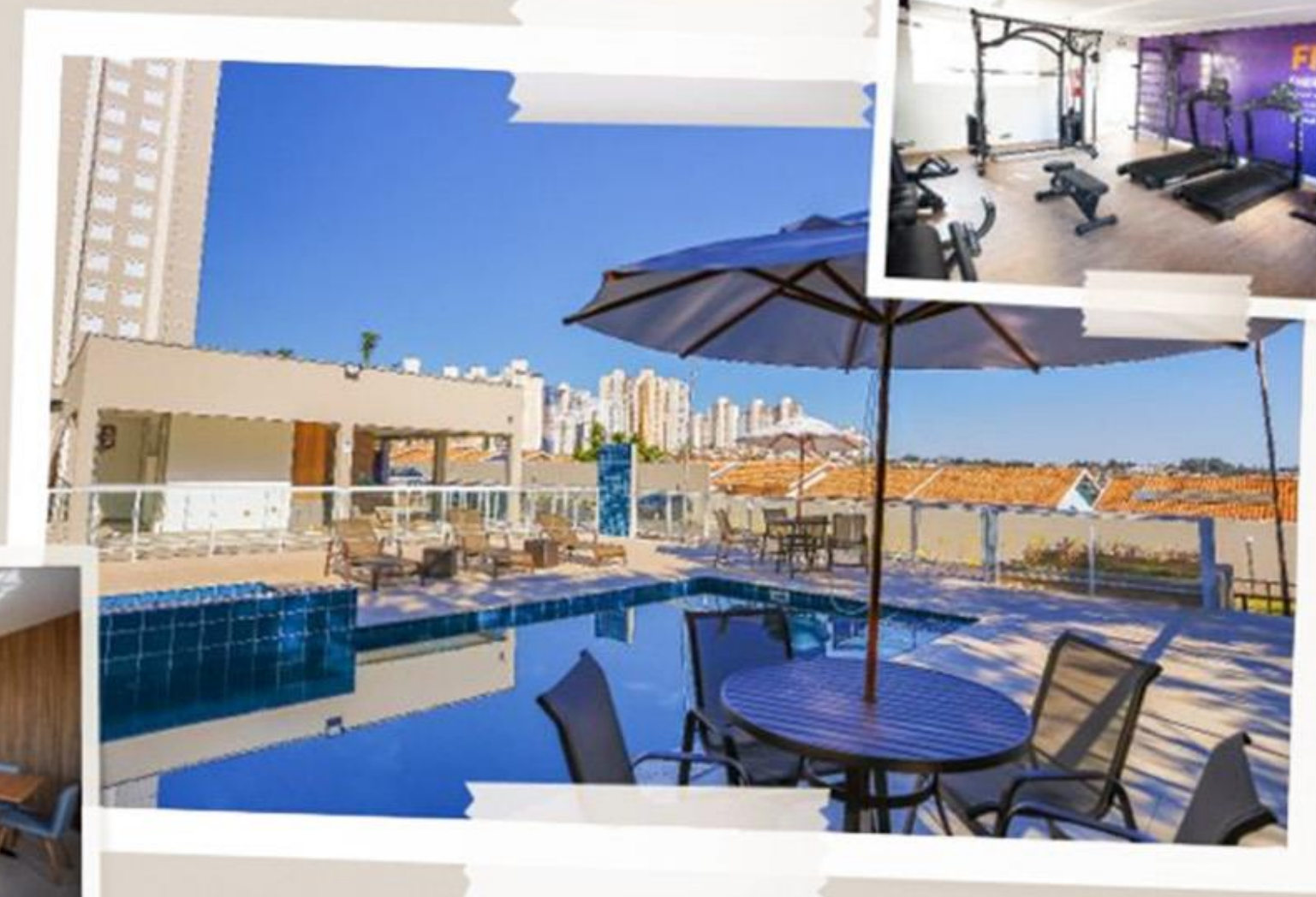
Campinas

Rua Santa Maria Rosselo, 180

120 unidades

Média aluguel: R\$2.166,00

Aptos de 2 quartos com opção privativa



Luggo Lindoia

Curitiba

Rua Capitão João Zaleski, 750

128 unidades

Média aluguel: R\$1.724,00

Aptos de 2 quartos com opção de suíte e sacada com churrasqueira

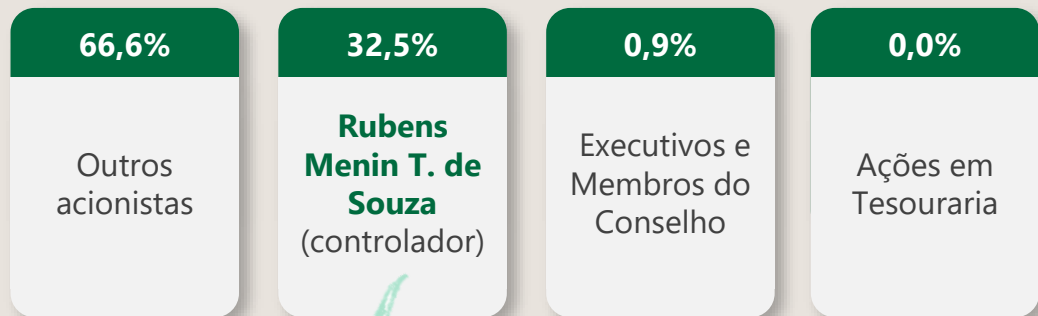


ESG

Environmental, Social and Governance

Governança Corporativa

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA (FEV / 2024)



- **Fundador** e acionista **controlador** com visão de longo prazo
- Empenho em crescimento e sustentabilidade estão alinhados aos interesses dos **acionistas minoritários**

COMITÊS EXECUTIVOS

Estatutários:

- Governança, riscos, compliance e privacidade
- Pessoas
- Operações
- Inovação
- Jurídico
- Auditoria

Não estatutários:

- Ética
- Financeiro

CONSELHEIROS

ADMINISTRAÇÃO

Composto por 7 membros, sendo **4 independentes**.

FISCAL

Composto por 3 membros.



ESG

Compromisso Social

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

Com um olhar sempre atento ao ESG, a Companhia divulgou seu **Relatório de Sustentabilidade 2022** (décimo segundo ano consecutivo de divulgação do relatório), em que apresenta a todos os seus stakeholders seu panorama sobre os desafios, conquistas e resultados da gestão em Governança, Impactos Sociais e Ambientais. O relatório pode ser acessado, na íntegra, através deste [link](#) ou do QR-Code ao lado:



EMBAIXADOR – ODS 11

Eduardo Fischer, Diretor Presidente da MRV&Co, é reconhecido como **Líder com Impacto da Rede Brasil do Pacto Global e embaixador do ODS 11 - Cidades e Comunidades Sustentáveis**, reafirmando o compromisso público da empresa com os ODS e os Dez Princípios do Pacto Global das Nações Unidas.

Visão 2030

Negócio alinhado com a sociedade

Acreditando que os desafios das agendas globais, como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas são oportunidades para impactar positivamente a sociedade, em 2019, a MRV publicou o **Visão 2030 MRV**.

O documento avalia os compromissos e metas a serem concluídas até 2030 de acordo com o negócio e estratégia da empresa, evidenciando seu posicionamento como agente de transformação a partir dos ODS.



Acesse o relatório
Visão 2030

Sustentabilidade

Variações em emissões

tCO ₂	2018	2019	2020	2021	2022
Escopo 1	5.026	7.408	9.321	6.530	4.449
Escopo 2	1.630	1.686	1.286	2.718	1.303
Escopo 3	268.442	282.934	212.969	249.286	182.917

Gases incluídos no cálculo do Escopo 1: CO₂, CH₄, N₂O

Gases incluídos no cálculo do Escopo 2: CO₂

Gases incluídos no cálculo do Escopo 3: CO₂, CH₄, N₂O

% das Emissões por Escopo	2018	2019	2020	2021	2022
Escopo 1	1,8%	2,5%	4,2%	2,5%	2,3%
Escopo 2	0,6%	0,6%	0,6%	1,1%	0,7%
Escopo 3	97,6%	96,9%	95,3%	96,4%	97%

Emissões biogênicas: 221,82 t CO₂

Intensidade de emissões de gases de efeito estufa (GEE)							
Intensidade de Emissões (tCO ₂ /UP)	2018	2019	2020	2021	2022	% Variação (2022/2018)	% Variação (2022/2021)
	7,44	7,36	6,25	6,26	5,89	-20,8%	-5,9%

Do total de emissões da MRV em 2022, **2% são de Escopo 1** – as quais apresentaram uma redução de 43% em relação a 2021.

Com relação às emissões de **Escopo 3** – 97% das emissões totais no ano – vale destacar a significativa **redução de 27% em relação ao ano anterior**.

Em 2022, foram compensados 100% dos Escopos 1 e 2 de emissões.

Iniciativas Sociais

PROGRAMA DE DIVERSIDADE

Por uma MRV&CO mais diversa, segura e inclusiva

- Programa de **Trainee para Pessoas Negras**;
- Oferecimento de **Lives de Letramento**;
- Ampliação da **Licença paternidade**;
- Contratação de pessoas com **síndrome de Down**;
- Criação da **Cartilha de Pais**;
- Criação dos **Grupos de Diversidade**: Ubuntu, Inspira Maura, Diversifica e Ilimitado.

MÃO NA RODA

Plataforma Digital para estimular o empreendedorismo

- + de **250 mil acessos** a plataforma;
- + de **14 mil vizinhos** cadastrados;
- Oportunidade de alcançar mais de **300 mil famílias**.



Instituto MRV

Educação e futuro

“Construir Sonhos que Transformam o Mundo”

A força da MRV&Co está na capacidade do negócio de prover acesso à moradia.

A MRV é a maior incorporadora do Programa Casa Verde e Amarela (o antigo Minha Casa Minha vida), anualmente são **mais de 40 mil unidades entregues** no programa com foco em habitação econômica.

O **Instituto MRV** é uma organização sem fins lucrativos, com governança própria, mantida exclusivamente com recursos da MRV para a promoção da transformação social, por meio da educação.

Anualmente, 1% do lucro líquido da Companhia é repassado para o Instituto e convertido em projetos, programas e parcerias, gerenciados com os padrões de transparência, eficácia e eficiência da empresa, buscando gerar o maior impacto positivo para as pessoas atendidas.

Levar igualdade e oportunidades para todos também transforma o mundo.



Conheça o
Instituto MRV

Premiação em Governança Corporativa

SELO PRÓ-ÉTICA 2022/2023

Primeira construtora e incorporadora premiada

- **Maior reconhecimento** à integridade e à ética no meio corporativo;
- Iniciativa realizada pela **Controladoria-Geral da União (CGU)**, em parceria com o **Instituto Ethos**.
- + de 254 companhias participantes, sendo **apenas 84 selecionadas**.



MOVIMENTO TRANSPARÊNCIA 100%

- Movimento estimula empresas a assumirem **compromissos públicos e metas anticorrupção ambiciosas** até 2030;
- Lançado em abril pelo **Pacto Global da ONU** no Brasil, com **29 empresas** já integradas no movimento.



Participações Relevantes

Oitavo ano consecutivo da MRV no ISE

ISEB3

Signatária do Movimento pela Integridade do Setor de Engenharia e Construção (MISEC) – ONU e Instituto Ethos

INSTITUTO
ETHOS



Adesão ao Programa Anual de Parceria para fortalecimento de ações de sustentabilidade – ICLEI, Recife 2023.



Governos Locais pela Sustentabilidade

Participação no Programa CDP desde 2016.



1ª empresa do setor a integrar o Movimento de Líderes – ICC Brasil

- Compromisso pela Integridade da Cadeia Produtiva



Participação como convidados da Conferência da ONU, Genebra 2019

- Direitos Humanos



Signatária do Pacto Global da Organização das Nações Unidas desde 2016



Participação no Programa Compromisso com o Clima - Instituto Ekos desde 2020

EKOS BRASIL

The logo for MRV & CO is positioned in the bottom-left corner of the page. It features the text "MRV" in a bold, dark green font, followed by an ampersand "&" in a smaller, orange font, and "CO" in a bold, orange font. The background of the page is white, with a large, abstract graphic on the right side consisting of overlapping rounded shapes in orange and dark green.

MRV&CO