



MRV ENGENHARIA E PARTICIPAÇÕES S.A.
Apresentação Institucional

Esta apresentação contém declarações prospectivas. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem as metas e as expectativas da direção da MRV Engenharia (“MRV” ou “Companhia”). As palavras "antecipa", "acredita", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima", "projeta", "objetiva" e similares são declarações prospectivas. Embora acreditemos que essas declarações prospectivas se baseiem em pressupostos razoáveis, essas declarações estão sujeitas a vários riscos e incertezas, e são feitas levando em conta as informações às quais a MRV Engenharia atualmente tem acesso. A MRV Engenharia não se obriga a atualizar esta apresentação mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros. A MRV Engenharia não se responsabiliza por operações ou decisões de investimento tomadas com base nas informações contidas nesta apresentação.

Esta apresentação não constitui uma oferta, ou convite, ou solicitação para compra de ações ou qualquer outro ativo mobiliário da Companhia. Nem esta apresentação ou qualquer informação aqui contida deve servir de base para qualquer contrato ou compromisso.

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

O EBITDA, de acordo com o Ofício Circular CVM 1/2007, pode ser definido como lucros antes das receitas (despesas) financeiras líquidas, imposto de renda e contribuição social, depreciação e amortização e resultados não operacionais. O EBITDA é utilizado como uma medida de desempenho pela administração da Companhia e não é uma medida adotada pelas Práticas Contábeis Brasileiras ou Americanas, não representa o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não deve ser considerado como um substituto para o lucro líquido, como indicador do desempenho operacional da MRV ou como substituto para o fluxo de caixa, nem tampouco como indicador de liquidez.

A administração da MRV acredita que o EBITDA é uma medida prática para aferir seu desempenho operacional e permitir uma comparação com outras companhias do mesmo segmento. Entretanto, ressalta-se que o EBITDA não é uma medida estabelecida de acordo com os Princípios Contábeis Brasileiros (Legislação Societária ou BR GAAP) ou Princípios Contábeis Norte-Americanos (US GAAP) e pode ser definido e calculado de maneira diversa por outras companhias.

- 1. Destaques**
- 2. Governança Corporativa**
- 3. Market Share**
- 4. Eficiência Operacional**
- 5. Qualidade do Produto**
- 6. Resultados Financeiros**
- 7. Sustentabilidade do Programa Habitacional**
- 8. Potencial de Crescimento**
- 9. Inovação**

Anexos

Destques

Destaques

- Maior construtora da América Latina com mais de **376 mil unidades vendidas**
- **39 anos de história** com presença nos principais mercados brasileiros
- **Presença nacional:** presente em 157 cidades e 22 estados brasileiros
- Listada no **Novo Mercado**, o nível mais alto de governança corporativa
- MRVE3 faz parte de carteiras de **15 índices da Bolsa** (B3)
- **Market cap** de R\$ 5,4 bilhões (US\$ 1,4 bilhões*)
- **MRVE3:** volume médio de negociação: R\$ 31 milhões (3T18)
- O **mais líquido ADTV** dentre as construtoras brasileiras
- Padronização da operação voltada para alta **eficiência e produtividade.**
- 5 anos recorrentes de **geração de caixa**
- Inovação contínua para a manutenção de um crescimento sustentável e lucrativo
- Mais de **22 mil colaboradores**



* (11/12/2018: US\$ 1 = R\$ 3,7580)

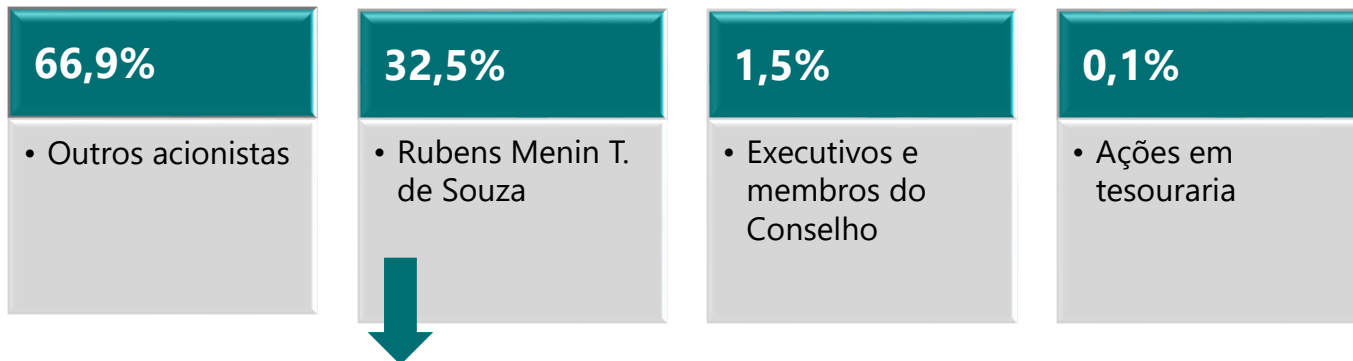
Governança Corporativa

Governança Corporativa

- ✓ Listada no **Novo Mercado**, o mais elevado nível de governança corporativa
- ✓ **Referência em Sustentabilidade**: única construtora no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 (ISE)
- ✓ **Conselho de Administração** composto por 7 membros (4 independentes) e **Conselho Fiscal** composto por 3 membros
- ✓ Interesses dos executivos em linha com nossos acionistas através do **plano de Stock Option**.



Composição Acionária (Outubro/18)



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

Comitês Executivos

- Auditoria (Estatutário) - CAE
- Governança e Ética
- Pessoas
- Operações
- Comunicação
- Jurídico

Canais de Comunicação:

- Recomendações de acionistas: assembleia@mrv.com.br
- Canal Confidencial: <https://canalconfidencial.com.br/mrv/>

Market Share

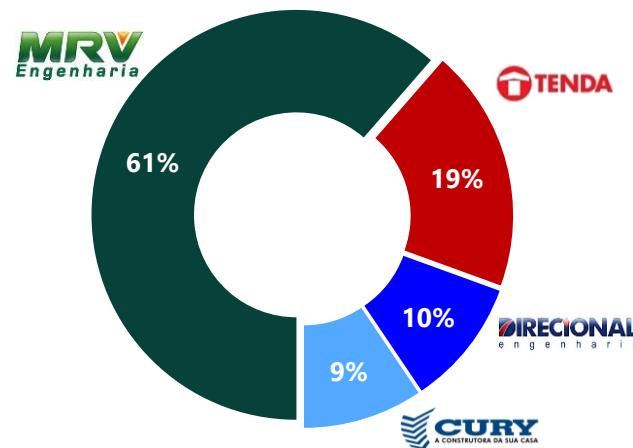
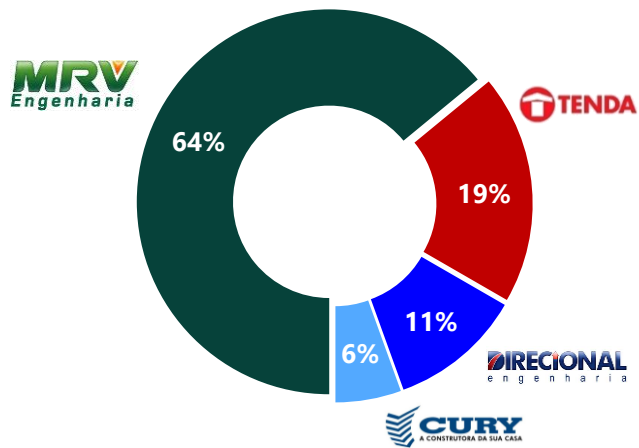
Presença no mercado

Líder no segmento de baixa renda

Dispersão geográfica proporciona um diferencial competitivo

Lançamentos – 2017
(R\$ milhões)

Vendas – 2017
(R\$ milhões)



Total: R\$ 8.787 milhões

Total: R\$ 8.064 milhões



- MRV é a principal construtora de baixa renda no Brasil, e atualmente representa 10% do funding do FGTS.
- 1 a cada 200 Brasileiros moram em um MRV.

- Presença nacional permite maior capilaridade e segurança em períodos desfavoráveis da economia.

Eficiência Operacional

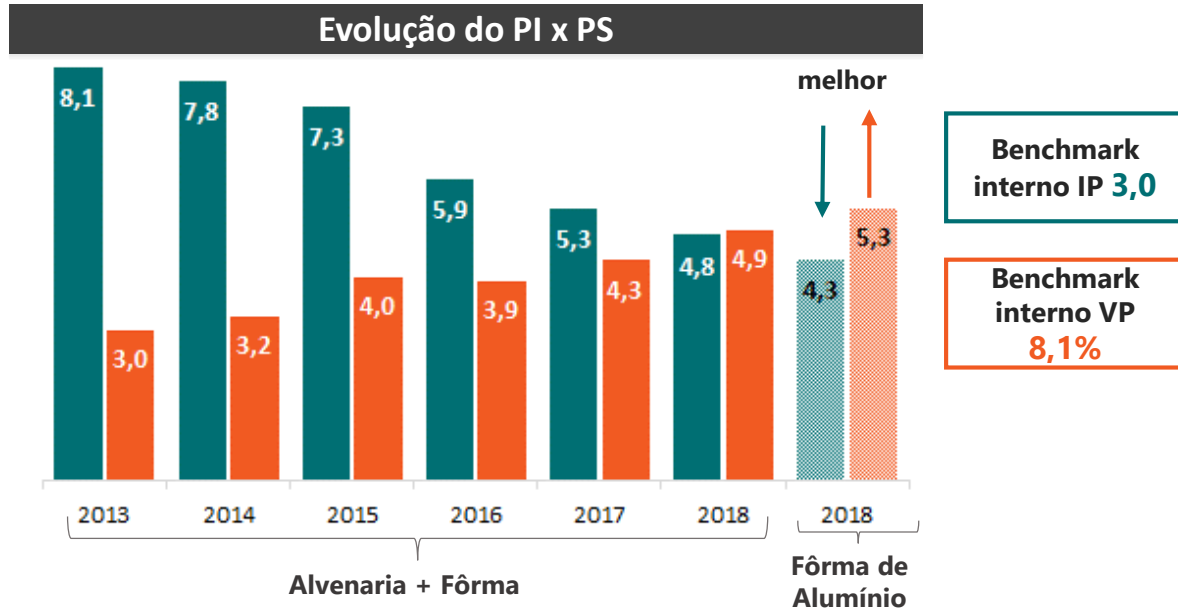
Atuação orientada nos pilares da MRV:

Aumento da Produtividade e Inovação

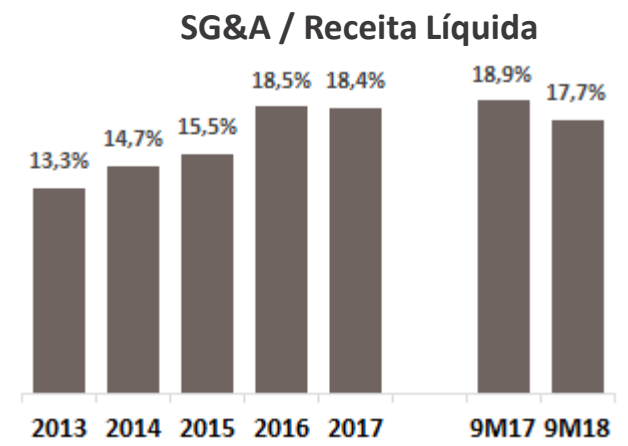


Qualidade na execução e eficiência de custos

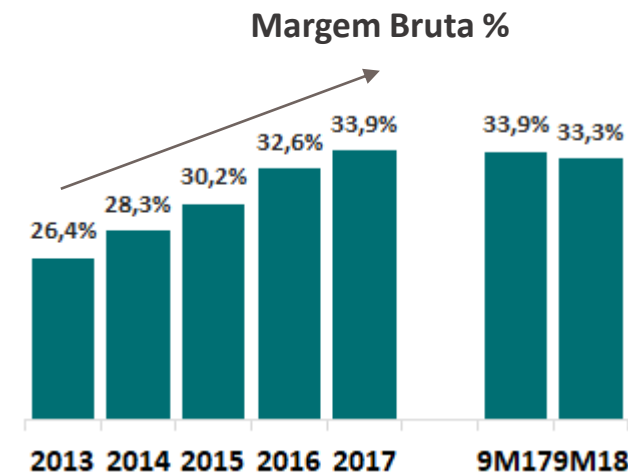
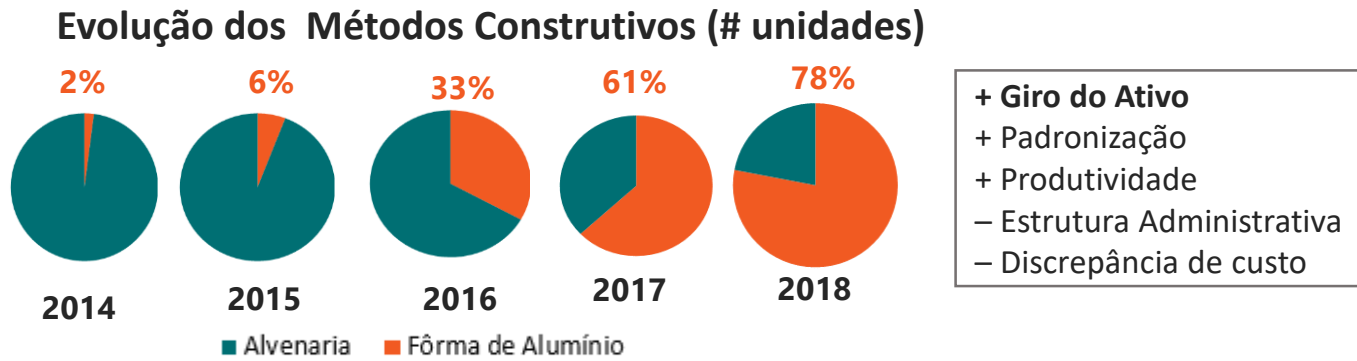
Aprimoramento dos índices de produção e menor giro do ativo



Nossa estrutura está pronta para absorver as 50.000 unid./ano



Desde 2015, a Companhia vem ajustando sua estrutura administrativa para **absorver maior volume de lançamentos**, o que diluirá ainda mais as despesas.



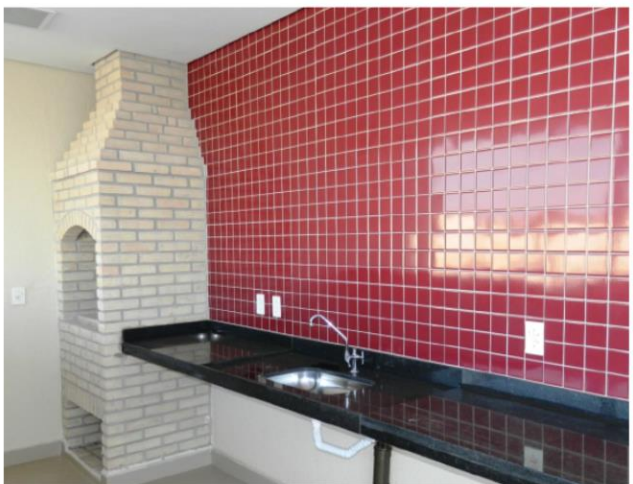
Maior capacidade de execução, produtividade e **redução da discrepância de custo.**

IP (Índice de Produtividade): Demonstra quantas pessoas são necessárias para produzir uma unidade. A orientação é quanto menor o indicador, melhor o resultado.
VP (Velocidade de Produção): Demonstra o % executado por mês das obras em andamento. A orientação é quanto maior o indicador, melhor o resultado.

Qualidade do Produto

Atuação orientada nos pilares da MRV:

Qualidade: produto mais atraente e de melhor custo benefício



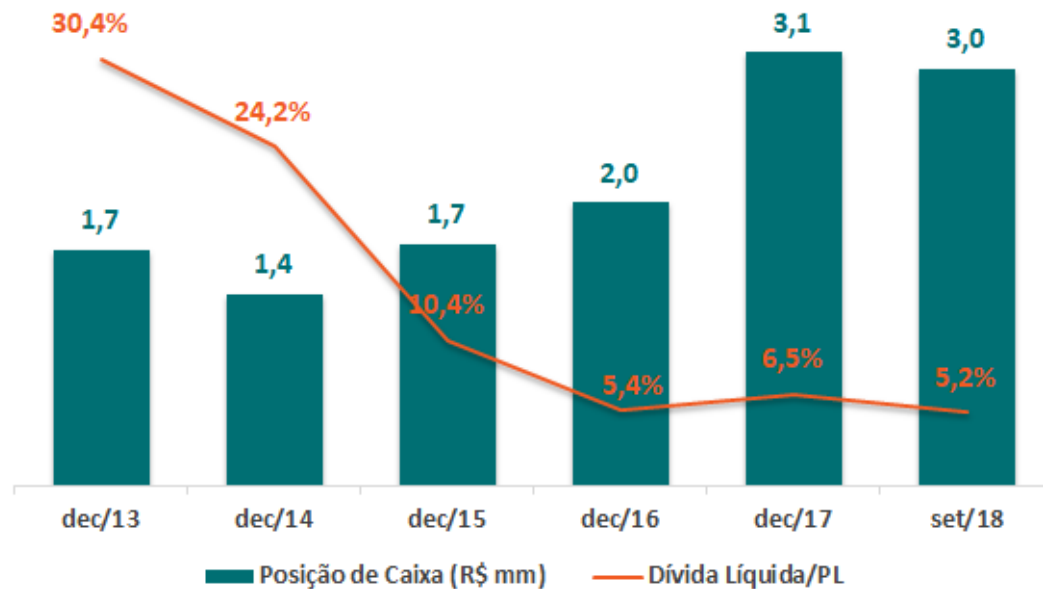
Resultados Financeiros

Solidez no caixa & baixa alavancagem

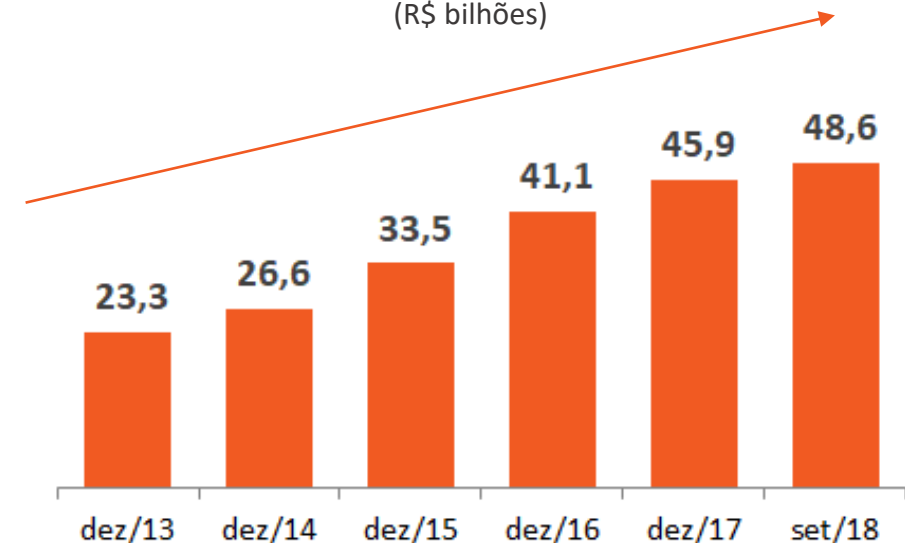
6 anos de geração de caixa recorrente, totalizando R\$ 3,0 bilhões

Investimento contínuo em terrenos afim de sustentar o crescimento orgânico da Companhia

Posição de Caixa x Alavancagem
(R\$ bilhões)

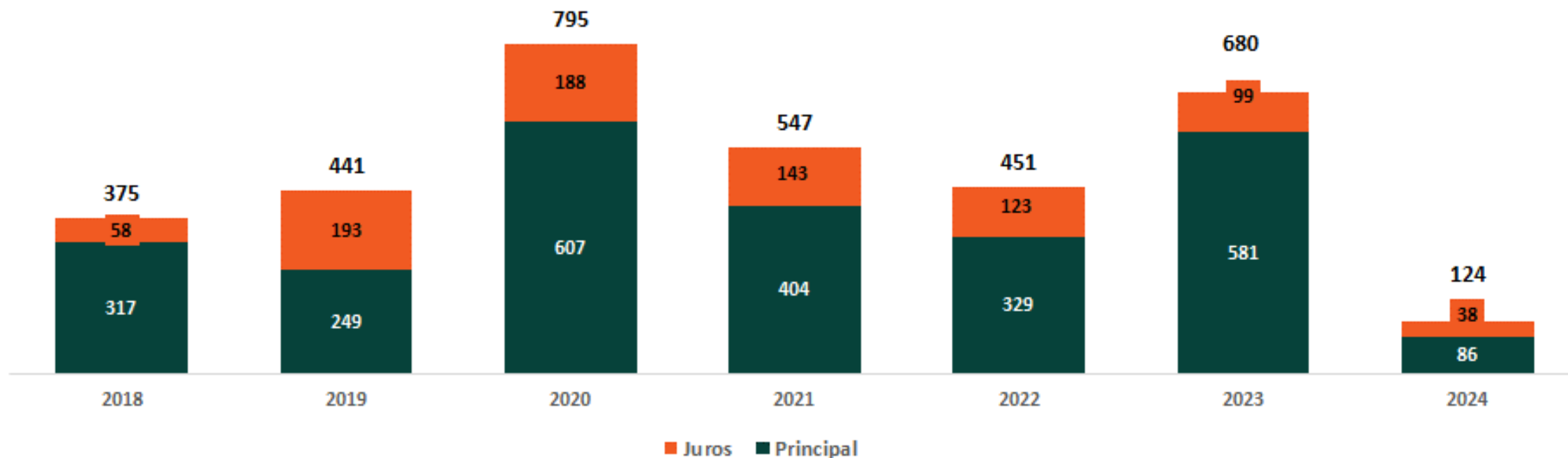


Banco de Terrenos
(R\$ bilhões)



- Crescimento da Companhia baseado na eficiência financeira e lucratividade.
- A MRV é capaz de gerar caixa de forma consistente, investir em terrenos e gerar retorno para acionistas, mantendo a estrutura de capital de Companhia a níveis saudáveis de baixa alavancagem e alta posição de caixa.
- O melhor rating de crédito do setor (**brAA-**) pela **Fitch** e **Standard & Poor's**.

FLUXO DE VENCIMENTOS DÍVIDA CORPORATIVA MRV
(R\$ milhões)

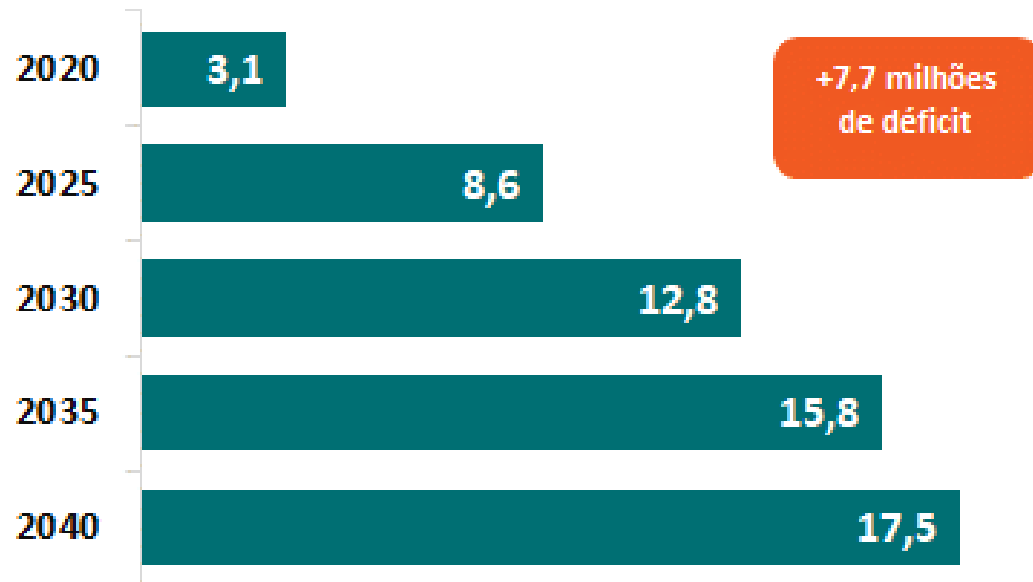


Sustentabilidade do Programa Habitacional

Demanda de longo prazo e disponibilidade de crédito

Atendimento à demanda habitacional brasileira

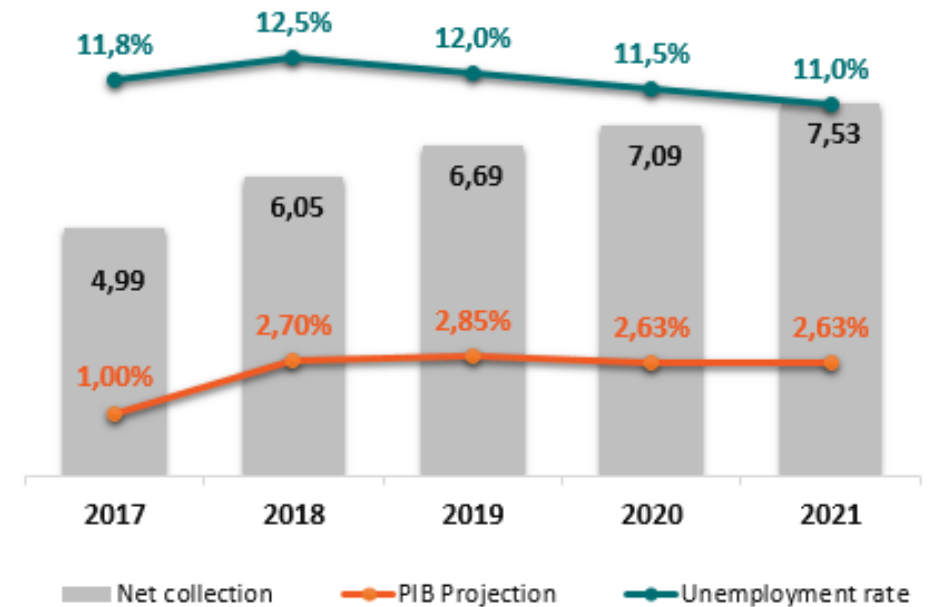
Demanda habitacional (acumulado)
(em milhões de unidades)



Nos próximos 20 anos, o mercado precisa entregar ~18 milhões de habitações para atender a demanda total.

Otimismo na recuperação da macroeconomia brasileira

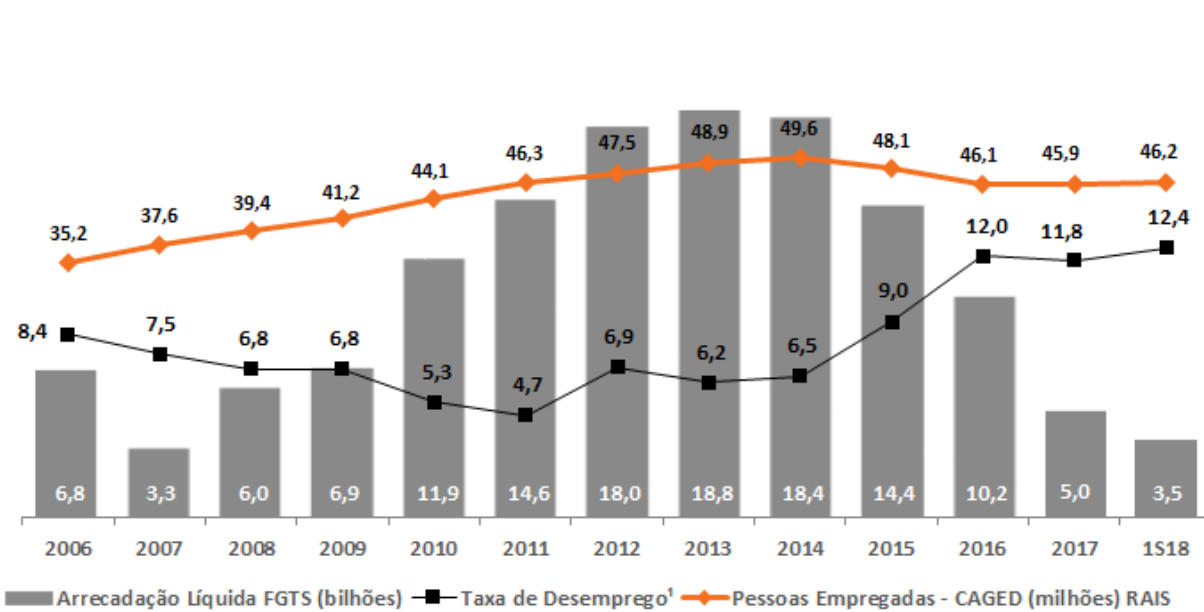
Arrecadação Líquida FGTS
(R\$ bilhões)



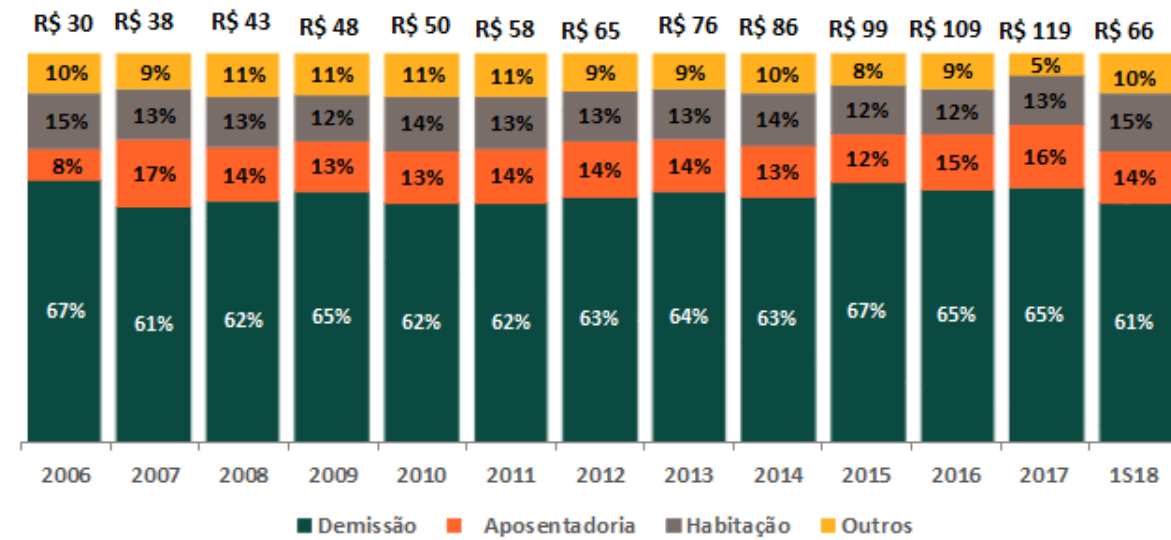
Financiado pelo FGTS, principal fonte de recursos para o segmento habitacional de baixa renda.

FGTS: mais de 10 anos de arrecadação positiva

Arrecadação Líquida (R\$ bilhões)



Saques por Modalidade (R\$ bilhões)



¹ Até 2011 utiliza-se a Taxa de Desemprego PME e a partir de 2012 a PNAD por sua maior sensibilidade e abrangência.
Obs: o dado de Pessoas Empregadas de 2017 foi obtido através da soma do saldo da evolução de empregos em 2017 (CAGED), somado ao total de pessoas empregadas de 2016 (RAIS).

**Orçamento FGTS de 2018 a 2022:
R\$ 391.0 bilhões para financiar a habitação de baixa renda.**

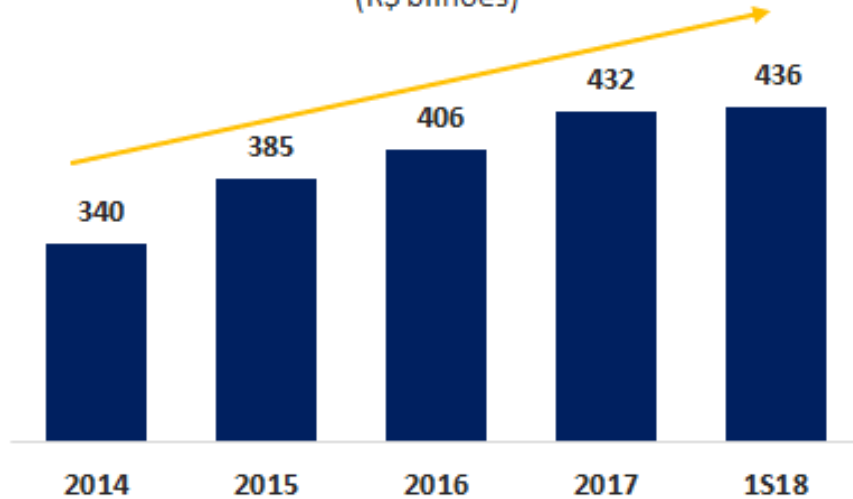
Orçamento (R\$ bilhões)

Orçamento Operacional	2018	2019	2020	2021	2022
Habitação	72,90	66,10	65,90	63,90	63,40
Saneamento Básico	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Infraestrutura	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Outros	0,10	3,50	3,40	3,40	3,40
TOTAL	82,00	78,60	78,30	76,30	75,80

*Exclui valores da Carteira Administrativa.

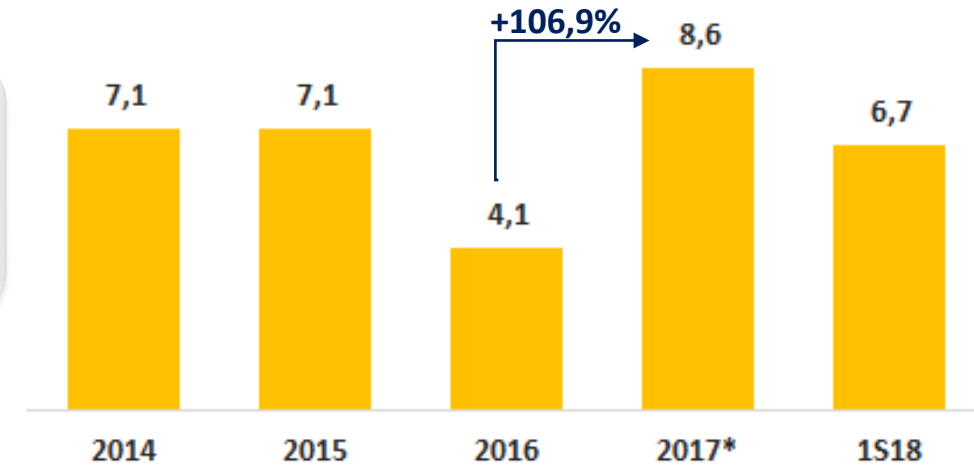
Caixa Econômica Federal: principal agente operador

Saldo da Carteira de Crédito - Habitação
(R\$ bilhões)



Ativos Administrados:
Saldo FGTS: R\$ 510 bi
Reafirmando sua sustentabilidade em **financiar o mercado imobiliário.**

Lucro Líquido
(R\$ bilhões)



2017 Ajustado*: Exclui o evento extraordinário relativo ao impacto da reversão de provisão atuarial do Saúde CAIXA.

Qualidade da Carteira em 1S18:

O saldo de Habitação representou **63%** do saldo total da carteira de crédito

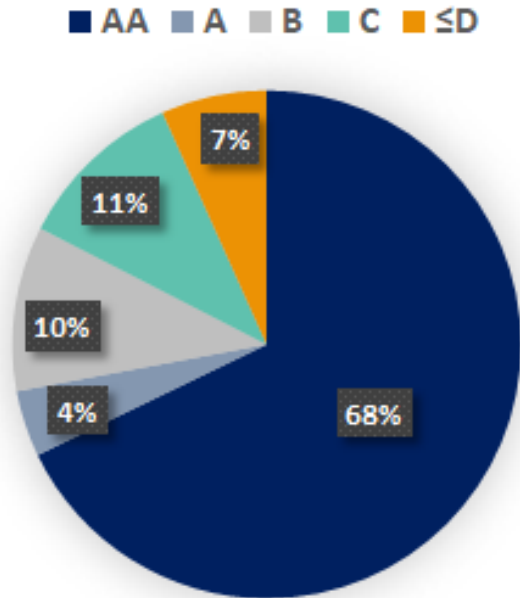


Contratação MCMV:

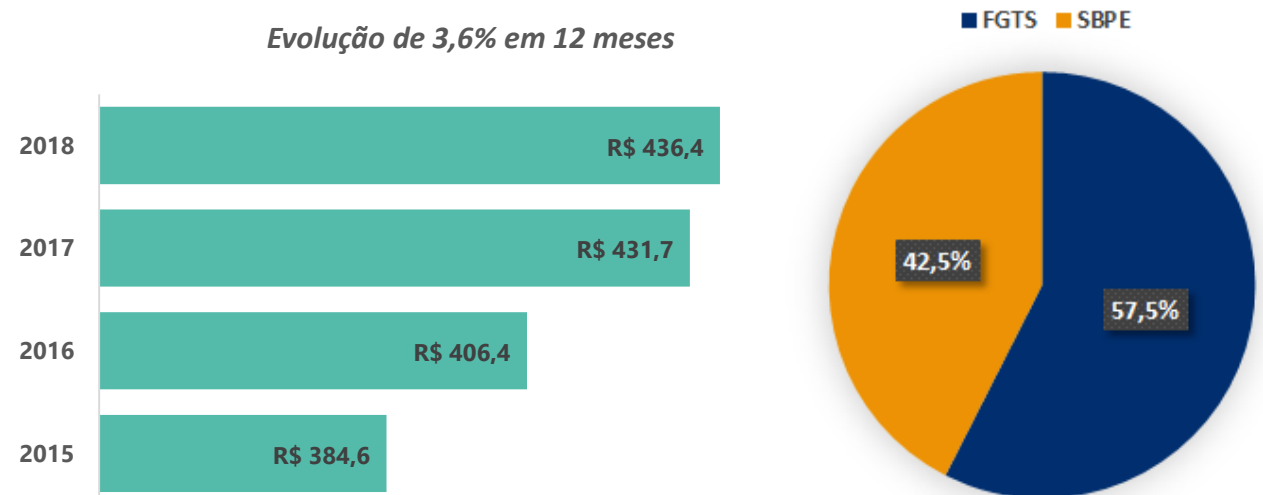
No 1S18 foram contratados R\$ 31,6 bilhões, o equivalente a aproximadamente 265 mil novas unidades habitacionais

Caixa Econômica Federal: principal agente operador

Carteira de Crédito Habitacional por Nível de Risco



Crédito Habitacional (R\$ bilhões)



CAIXA permanece na liderança desse mercado com 63% de participação

93,2% da carteira imobiliária está concentrada nas qualificações de risco até o nível C.

MESMO COM A QUEDA DE 2,9% (EM 12 MESES) DA CARTEIRA TOTAL, O CRÉDITO EM HABITAÇÃO CRESCEU 3,6%

MCMV CEF – Resultados 2017





Malásia

Programa com o intuito de incentivar o mercado privado a construir **10.000 habitações** a um preço acessível.

Housing for All
(Urban)

Índia

Tornar o grupo baixa renda do país em elegíveis para uma bonificação com **taxa de juros a 6,5%** para financiamentos habitacionais.



Suécia

Na década de 60, o déficit habitacional levou à criação Programa que construiu **+1 milhão de apartamentos**, denominados como **HABITAÇÃO PÚBLICA**.



Canadá

O Mortgage Insurance ajuda os mutuários a obterem financiamentos a **taxas de juros competitivas**.



Rússia

O governo russo decidiu **subsidiar empréstimos imobiliários**, com o intuito de apoiar o mercado imobiliário residencial

Políticas habitacionais são prioridade em todos os países do mundo, especialmente para dar acesso à população de renda baixa.

Programa Habitacional: FGTS + MCMV

(Minha Casa Minha Vida)

Habitação no Brasil:

87 anos de investimento em Programas Habitacionais

- 1930:** Oferta de **crédito imobiliário** pelas Caixas Econômicas
- 1946:** Criação da Fundação Casa Popular – **1ª política nacional de habitação**
- 1964:** Criação do **SFH e o BNH** – com arrecadação compulsória de 1% da folha
- 1967:** Criação do **FGTS** – arrecadação de 8% da folha
- 1986:** Extinção do **BNH**: período inflacionário e saques crescentes no FGTS
- 1990:** Collor cria o **Plano de Ação Imediata para a Habitação (PAIH)**.
- 2000:** **Carta de Crédito Individual e Associativa** no FGTS e Pró-Moradia e Habitar Brasil.
- 2004:** **Política Nacional de Habitação** - Subsídio à Habitação de Interesse Social
- 2009:** Criação do **MCMV** – O maior programa habitacional do país
- 2011:** Aprovação da 2ª Fase do **MCMV**
- 2015:** Aprovação da 3ª Fase do **MCMV**
- 2018:** Continuidade da 3ª fase do **MCMV**

O Programa Habitacional se consolidou como uma política de Estado

MCMV: Início em 2009



5 milhões de unidades contratadas



3,6 milhões de unidades entregues



Investimento de **R\$ 294 bilhões** em todas as faixas de renda

Benefícios do MCMV:

- **Retorno político**
- **Formação do PIB**
- **Geração de emprego**
- **Balanço fiscal positivo**

Programa Habitacional: FGTS + MCMV

FGTS = FUNDING

- A principal fonte de financiamento para os clientes e empresas
- Subsídio de juros para os clientes
- Ativo: R\$ 510 bi

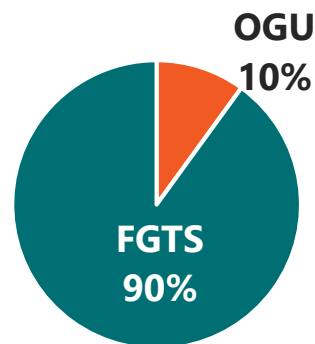
Orçamento FGTS de 2018 a 2021:

- R\$ 260 bi para financiar a habitação
- 90% direcionado para o segmento da MRV (faixas 1,5, 2 e 3)
- 1,6 milhões de moradias.

MCMV = SUBSÍDIOS

- A principal fonte de subsídio de desconto para os clientes
- Orçamento: R\$ 2 bilhões (especialmente faixa 1)
- Até R\$ 47.500/unidade

Origem dos Subsídios (faixa 1,5, 2 e 3)



**Independência
do Governo**

Fontes de recursos do FGTS para a manutenção dos investimentos e subsídios são:

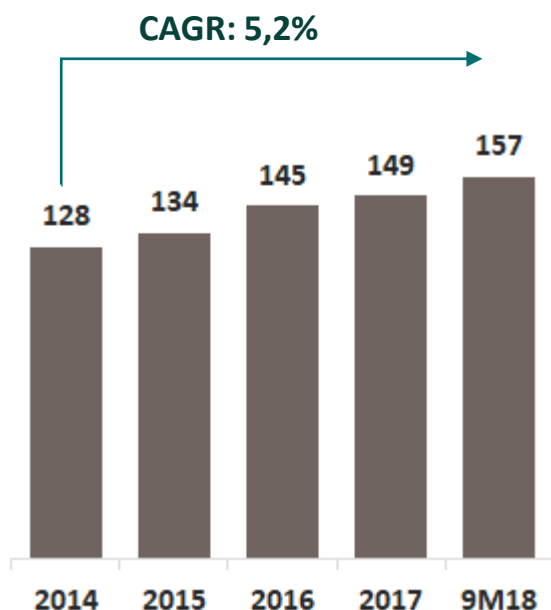
- a captação de depósitos e
- os lucros obtidos com aplicações de seus ativos.

Potencial de Crescimento

Plano de Expansão

Diversificação geográfica

de cidades



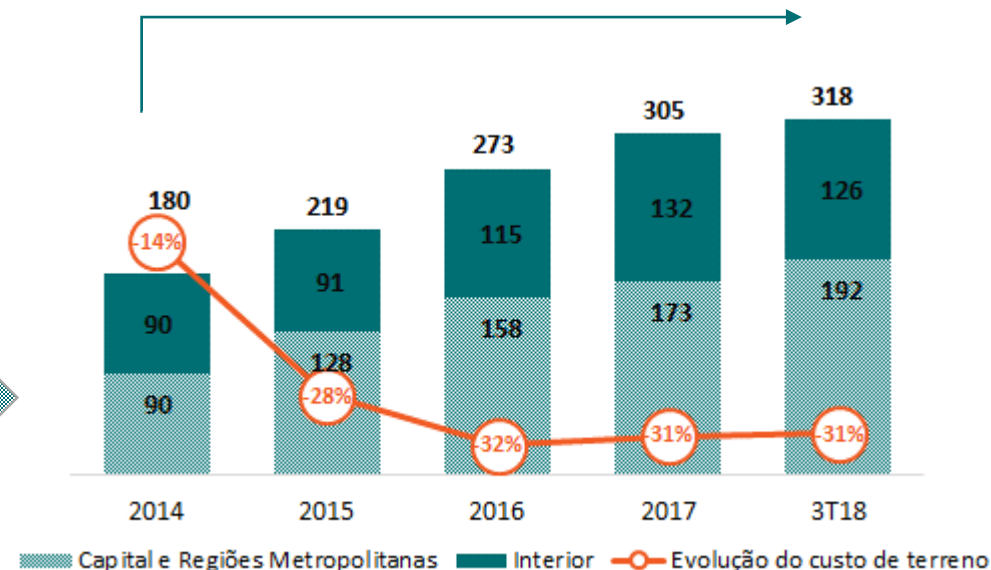
De 2007 a 2013
Estratégia de
aumentar a
diversificação

De 2014 a 2T18
Estratégia de
aumentar o *market share*
em grandes
centros.

O plano de expansão inclui aumentar o *market share* em grandes centros onde há grande concentração de demanda para casas de baixa renda.

Landbank (mil unidades)

A deterioração do mercado contribuiu para a compra de terrenos bem localizados a um preço reduzido



Desconto de 31% na aquisição de terreno

O landbank está pronto para suportar o crescimento da companhia. Desde 2014 o landbank em grandes cidades aumentou 113%.

Potencial de crescimento: nível de estoque e localização

São José do Rio Preto
População: 446.649

2015

Média Vendas/mês: **126**
Estoque médio: **1.334**



2016

Média Vendas/mês : **99**
Estoque médio: **1.256**



2017

Média Vendas/mês : **97**
Estoque médio: **1.210**



O abastecimento das lojas impacta diretamente em vendas.

Maior dispersão
entre as lojas

Mais
lançamentos

Mais estoque

Mais vendas

Goiânia e Região
Metropolitana
População: 2.458.504

Média Vendas/mês: **27**
Estoque médio: **572**



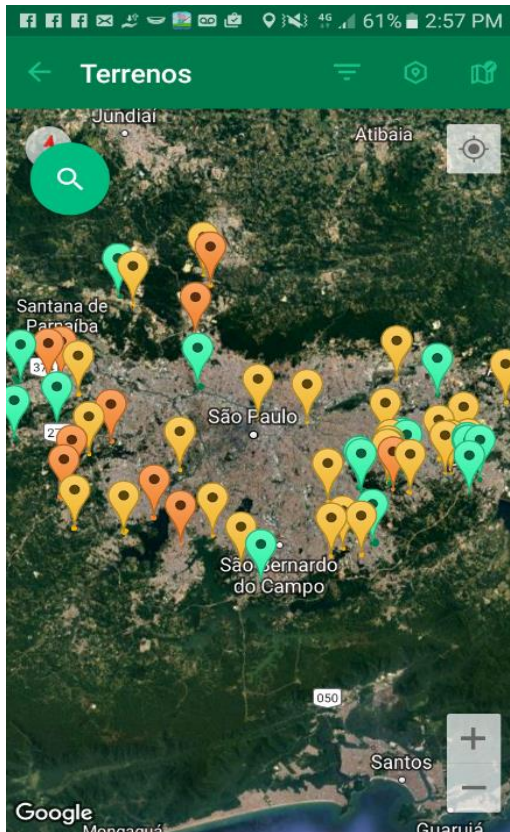
Média Vendas/mês : **45**
Estoque médio: **1.219**



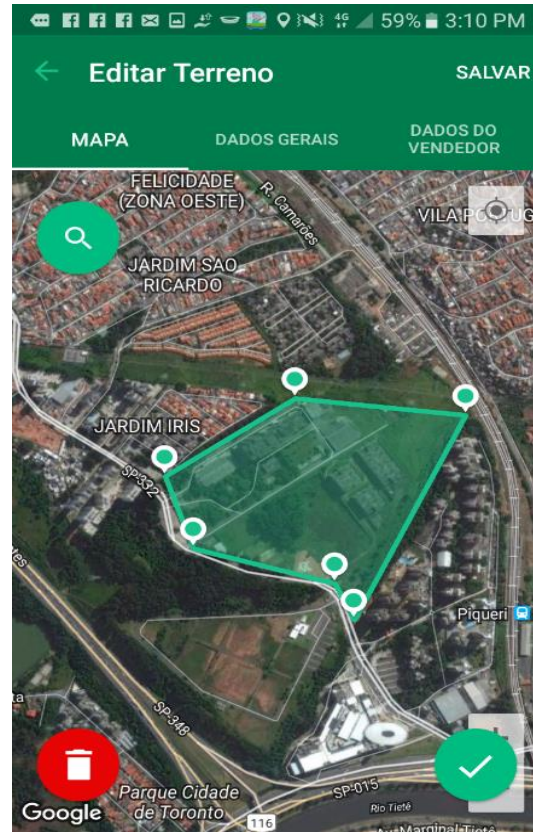
Média Vendas/mês : **112**
Estoque médio: **1.580**



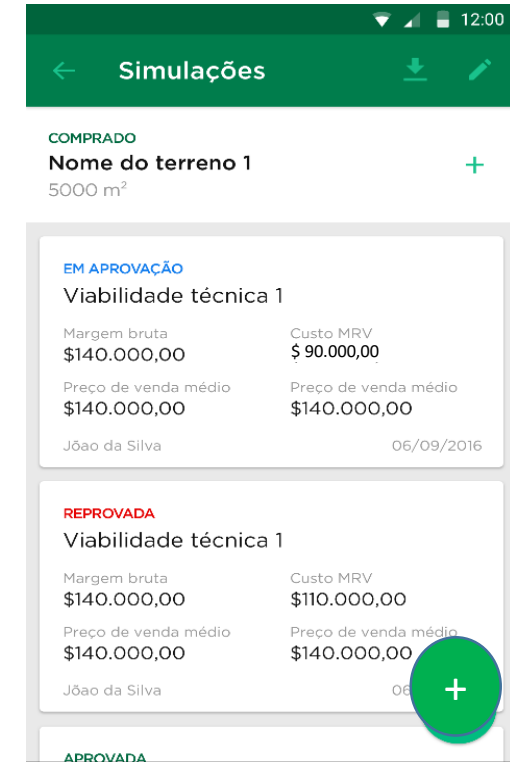
LANDBANK MRV



Gestão unificada do landbank



Registro visual dos terrenos.
Monitoramento da eficiência dos compradores



Simulação de viabilidade da aquisição

Inovação

Processo de Vendas Inteligentes e Venda Customizada



Assistente Virtual



Watson Explorer

- ✔ Manual do Proprietário Interativo
- ✔ Evolução dos Robôs a nível Cognitivo



RPA – Robotic Process Automation

- ✔ Uso de inteligência artificial para automatizar processos.
- ✔ Otimização da capacidade de atendimento.
- ✔ Redução de custos operacionais.



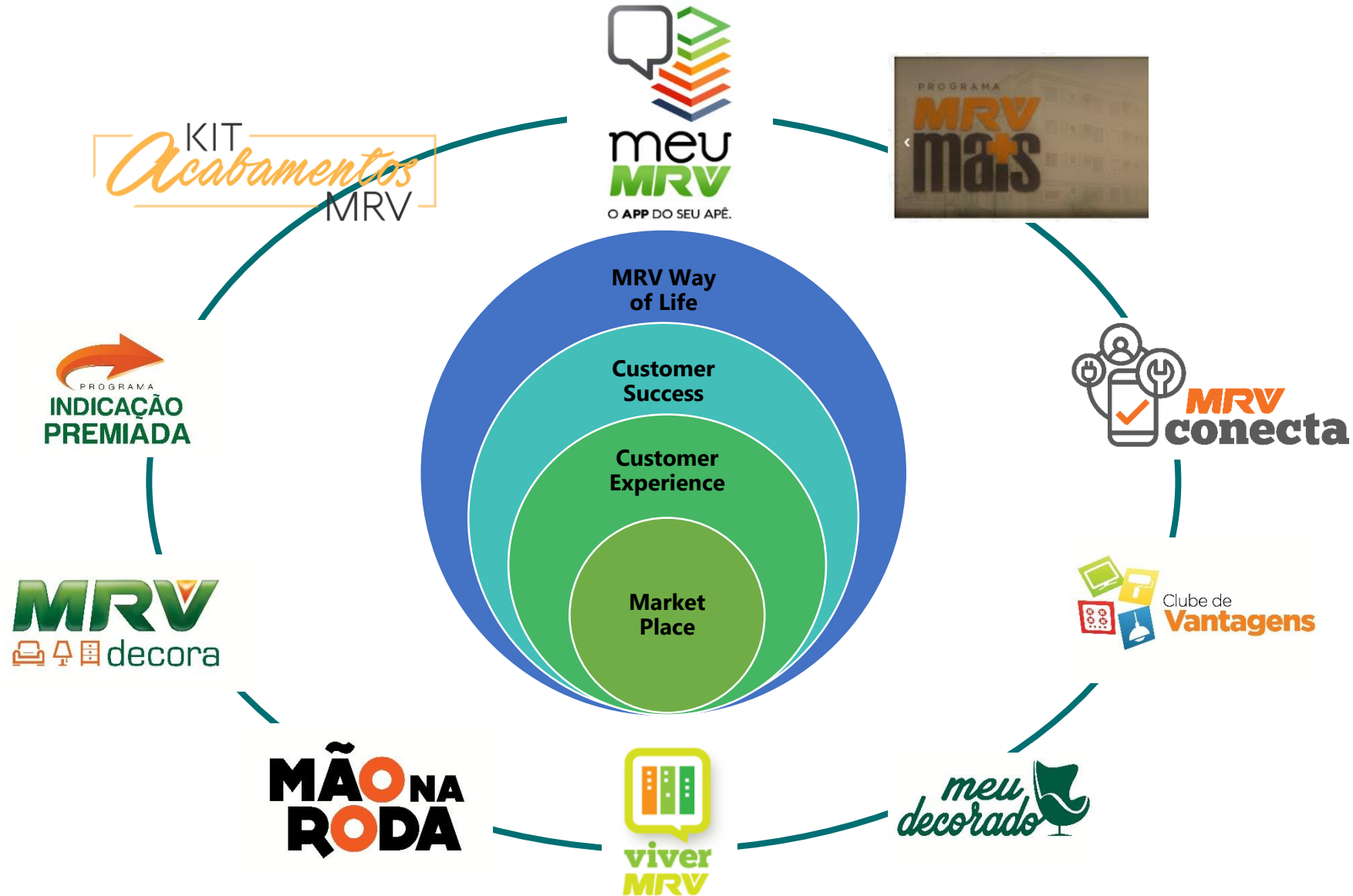
QR Code



- ✔ QR Code como chassi da unidade
- ✔ Visualização de documentos orientada pelo local físico



Transformação Digital: Customer Experience

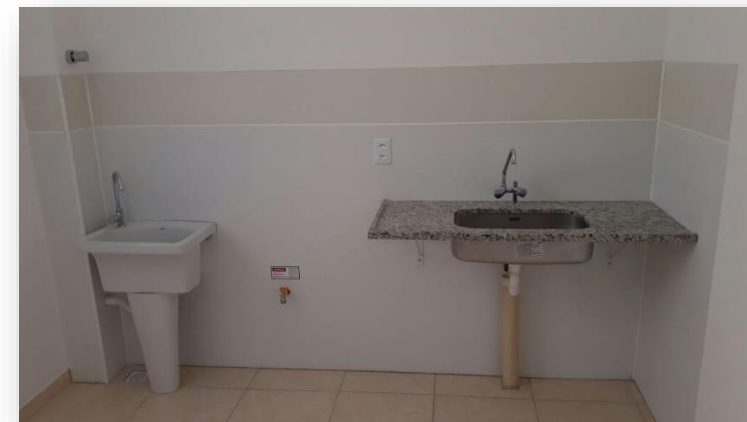


Energia Fotovoltaica

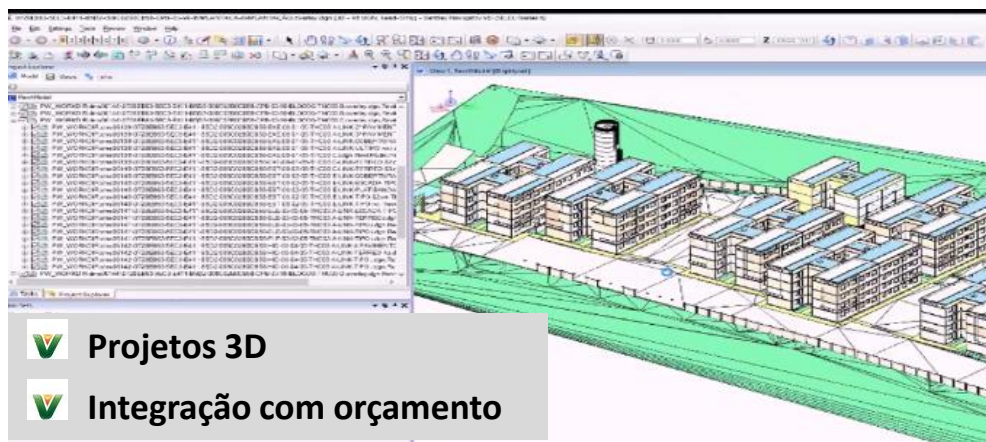


Laminado Polimérico

Opção para substituição de azulejos.



BIM na Produção



Impressão 3D



Inovação: Pipeline de Projetos e Iniciativas



IP 2,5

**Índice de Produção 2,5:
Melhora da eficiência
operacional**



SELO DIGITAL

**Ramp-up e
Monitoramento do Selo
Digital**



INDUSTRIA 4.0

**Iniciativas para
automatização das obras**



MARATONA DE
IDEIAS

**Seleção e
acompanhamento dos
projetos que visam ganho
financeiro e de processos**



PIPELINE

**Iniciativas e conceitos
estudados:**

- Design Thinking Produtos
- Vending Machine
- Estruturação SPV
- MRV Energia

Contatos

Leonardo Corrêa

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Ricardo Paixão

Diretor de Relações com Investidores e Planejamento Financeiro

Matheus Torga

Gerente Executivo de Relações com Investidores

Tel.: (+55 31) 3615-8153

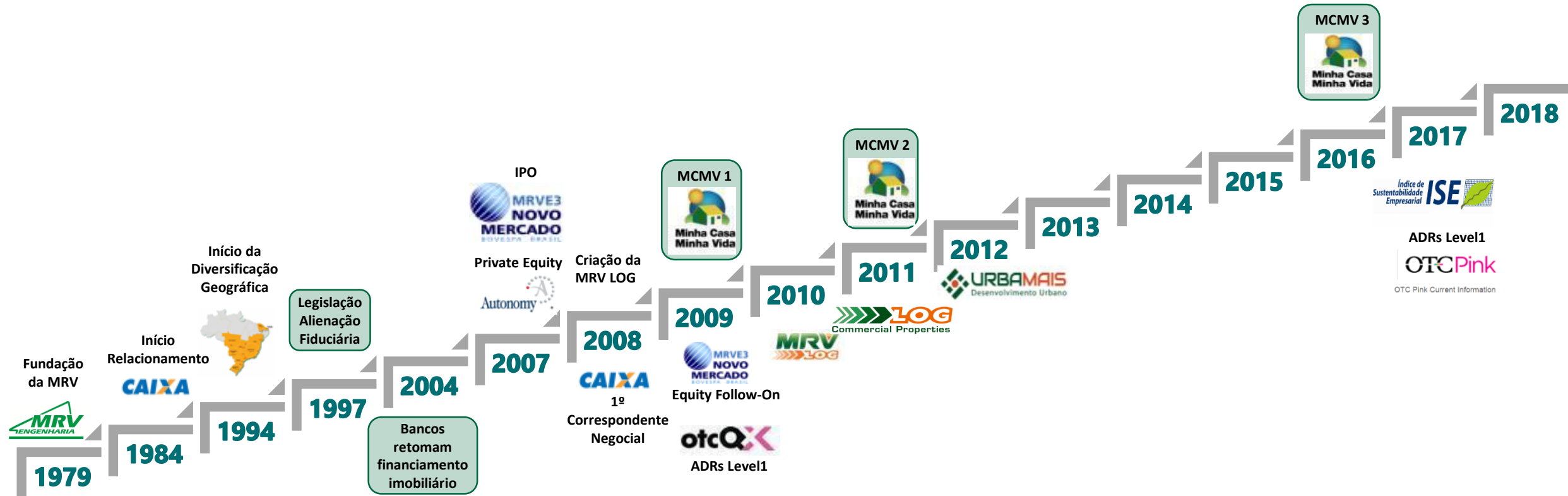
E-mail: ri@mrv.com.br

Esta apresentação encontra-se disponível em nosso site:

ri.mrv.com.br

MRV
Engenharia

38 anos de história



3.000 unidades por ano

25.000 unidades por ano

40.000 unidades por ano

Setor de Atuação

Modelo de Negócio – Foco em baixa renda

	Imóveis - Baixa Renda	Imóveis – Média/Alta Renda
Racional de compra	Prestação menor que aluguel	-
Motivo da compra	Necessidade (1º imóvel)	Upgrade
Funding	Abundante e taxas inalteradas (FGTS)	Inconstante e taxas variando com o mercado (Poupança)
Produto	Padronizado	Exclusivo
Repasse de financiamento	Ao longo da obra	Pós-chaves
Fluxo de Caixa	Recebimento de acordo com a construção	Parcela financiamento pós-obra
Preço	Em linha com a inflação	~4x maior que a inflação

Perfil dos Clientes

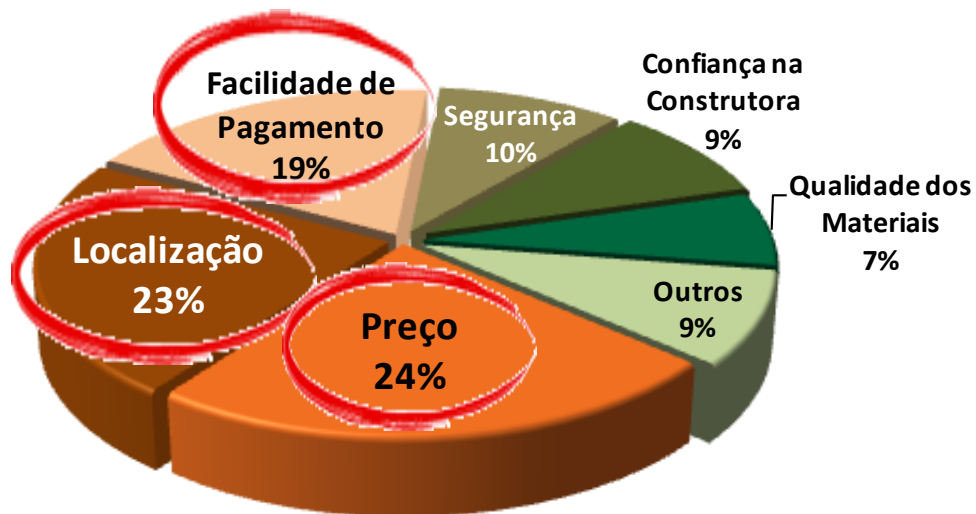
Baixa Renda

- Busca do primeiro imóvel para formação de família
- 77% dos clientes são solteiros/noivos
- Faixa de renda: 61% possuem renda de até R\$ 2.700
- Clientes jovens: 50% têm até 30 anos
- LTV de 75%

Média/Alta Renda

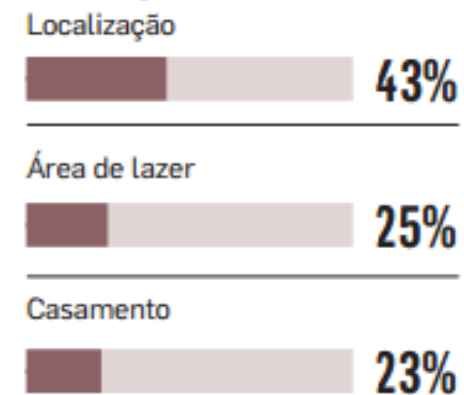
- Casais
- 56% são solteiros e 52% têm filhos
- A renda média mensal é de R\$ 8.390, sendo que 41% ganham acima de R\$ 10 mil.
- LTV médio de 62%

O que nossos clientes procuram?



O que os clientes procuram?

Motivação da compra

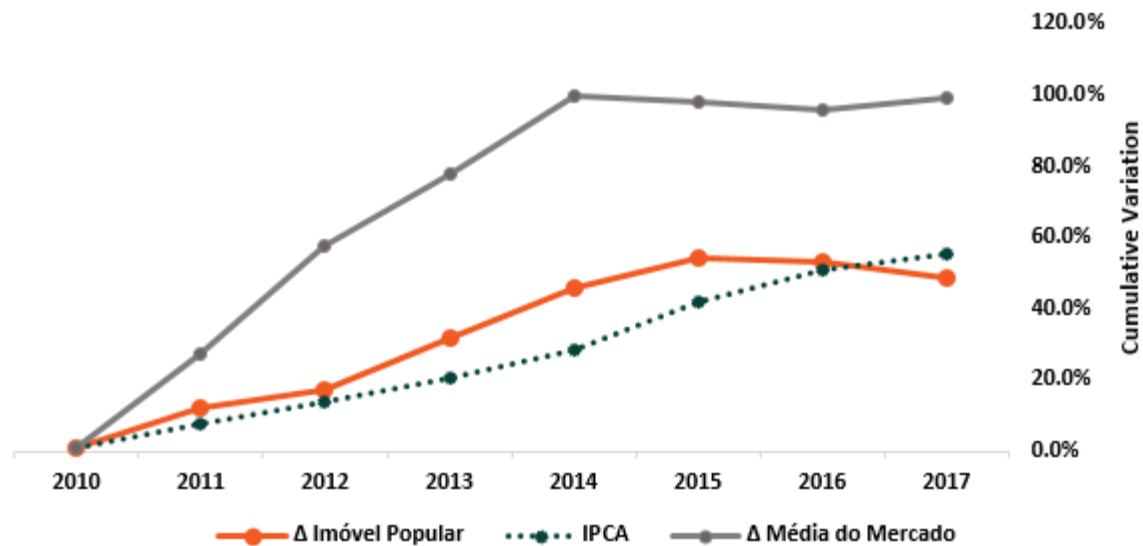


*DADOS DE MARÇO DE 2015

Evolução dos Preços dos Imóveis

A evolução de preços de imóvel popular tem menor volatilidade e mais consistência do que a média/alta renda, impedindo a criação de bolha imobiliária.

Variação Anual de Preços (%)



- ❑ Baixa oferta de imóveis populares e elevada demanda
- ❑ Condições do MCMV:
 - Renda e preço de venda limitados
 - Venda de 1 imóvel por CPF
 - Impossibilidade de revender a unidade dentro do MCMV

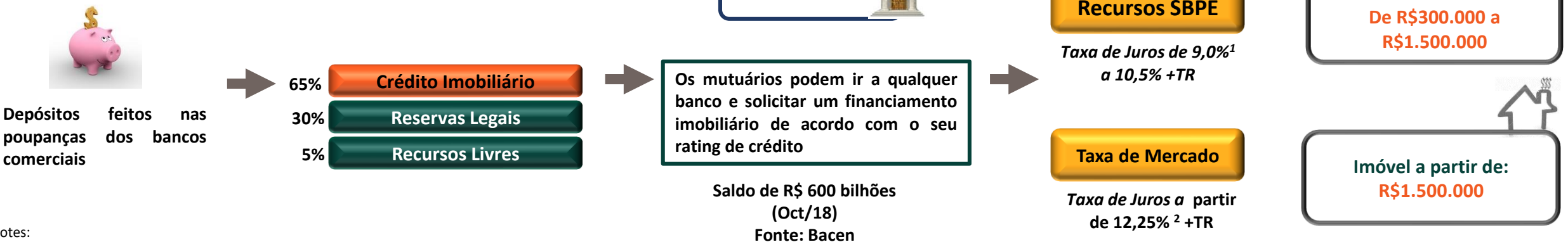
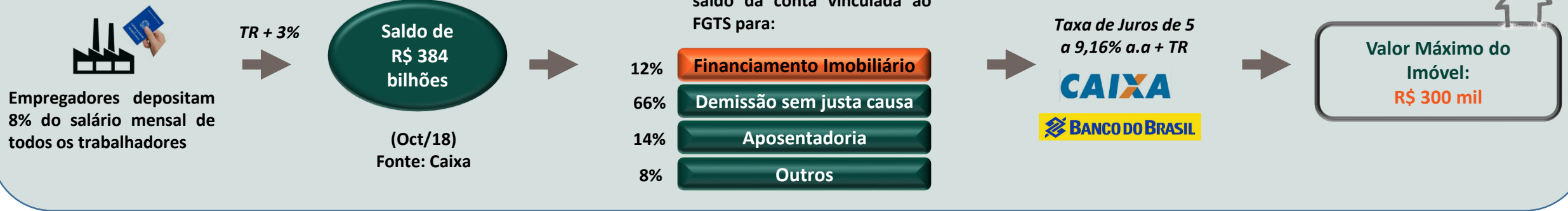
Segmento Econômico: foco na aquisição da 1ª moradia, onde não há especulação e apresenta grande déficit habitacional.

Apreciação em linha com a inflação e baixo custo de financiamento produzem uma redução significativa dos LTV's (inflação maior que TR).

Oportunidades do Mercado

SFH - Sistema Financeiro Habitacional

FGTS – Principal fonte de recurso para financiamento dos clientes MRV



Notes:
 1) Se o cliente possui conta salário na CEF a taxa de juros pode ser de 9,0%. No BB a taxa de 9,5%+TR.
 2) Se o cliente possui conta salário no banco de financiamento a taxa de juros pode chegar a 10,7%+TR.

Programa Minha Casa Minha Vida



ABRIL/09 A DEZ/10



JAN/11 a DEZ/14



JAN/15 a JAN/17



2017-2018

Recursos do Programa (R\$ bilhões)	R\$ 34		R\$ 72,6			R\$ 41,2			R\$ 41,2			
Unidades a serem construídas	1.000.000		3.100.000 ¹			2.000.000						
Renda Familiar	Renda	Unidades	Renda	Taxa de Juros	Unidades	Renda	Taxa de Juros	Unidades ²	Renda	Taxa de Juros	Unidades ²	
Faixa 1	Até R\$ 1.325	482.741	Até R\$ 1.600	4% + TR	1.226.605	Até R\$ 1.800	TR	53.748	Até R\$ 1.800	TR	170.000	
Faixa 1,5	-	-	-	-	-	Até R\$ 2.350	5% + TR		Até R\$ 2.600	5% + TR	80.000	
Faixa 2	Até R\$ 2.790	375.764	Até R\$ 2.455 Até R\$ 3.275	5% + TR 6% + TR	1.216.341	Até R\$ 2.350 Até R\$ 2.700 Até R\$ 3.600	5,5% + TR 6% + TR 7% + TR	645.692	Até R\$ 2.600 Até R\$ 3.000 Até R\$ 4.000	5,5% + TR 6% + TR 7% + TR	800.000	
Faixa 3	Até R\$ 4.650	146.623	Até R\$ 5.000	7.16% + TR	307.054	Até R\$ 6.500	8,16% + TR	113.930	Até R\$ 7.000	8,16% + TR	200.000	
Prazo	dez/10		dez/15			jan/17			Até R\$ 9.000	9,16% + TR	<i>Não Disponível</i>	dez/18
Duração	2 anos		5 anos			1 ano			2 anos			

¹ Incluído 350.000 unidades adicionadas em Setembro/14.

² Valores referentes ao orçamento de 2016.

³ MCMV 1 e 2: Valores referentes ao programa.

⁴ Detalhes ainda não divulgados.

Minha Casa Minha Vida: Subsídios e Preço por unidade

SUBSÍDIOS

Faixa	Renda Mensal	Região Metropolitana de RJ, SP e DF	Outras Cidades
Faixa 1	Até R\$ 1.800	Até 90%	Até 90%
Faixa 1,5	Até R\$ 2.350	R\$ 47.500	Até R\$ 40.000
	Até R\$ 2.600	R\$ 15.835	Até R\$ 12.675
Faixa 2	Até R\$ 2.350	R\$ 29.000	Até R\$ 27.420
	Até R\$ 2.790	R\$ 14.765	Até R\$ 11.810
	Até R\$3.275	R\$ 6.115	Até R\$ 4.895
	Até R\$ 4.000	R\$ 2.585	Até R\$ 2.535
Faixa 3	Até R\$ 7.000	R\$ -	R\$ -
Faixa 3 Plus	Até R\$ 9.000	R\$ -	R\$ -

O subsídio da Faixa 1 é financiado com recursos do tesouro



PREÇO DA UNIDADE

FAIXA 1,5

Recorte territorial	DF, RJ e SP	SUL, ES e MG	CO	NE e N
Capitais - metrópoles	144.000	133.000	128.000	128.000
Demais capitais e RM	133.000	128.000	122.000	122.000
Municípios < 250 mil hab	122.000	117.000	112.000	106.000
Municípios ≥ 50 mil < 100 mil hab	106.000	101.000	96.000	90.000
Municípios ≥ 20 mil < 50 mil hab	85.000	80.000	80.000	74.000
Demais municípios	74.000	74.000	74.000	74.000

FAIXAS 2 e 3

Recorte territorial	DF, RJ e SP	SUL, ES e MG	CO	NE e N
Capitais - metrópoles	240.000	215.000	190.000	190.000
Demais capitais e RM	230.000	190.000	180.000	180.000
Municípios < 250 mil hab	180.000	170.000	165.000	160.000
Municípios ≥ 50 mil < 100 mil hab	145.000	140.000	135.000	130.000
Municípios ≥ 20 mil < 50 mil hab	110.000	105.000	105.000	100.000
Demais municípios	95.000	95.000	95.000	95.000

FAIXA 3 plus

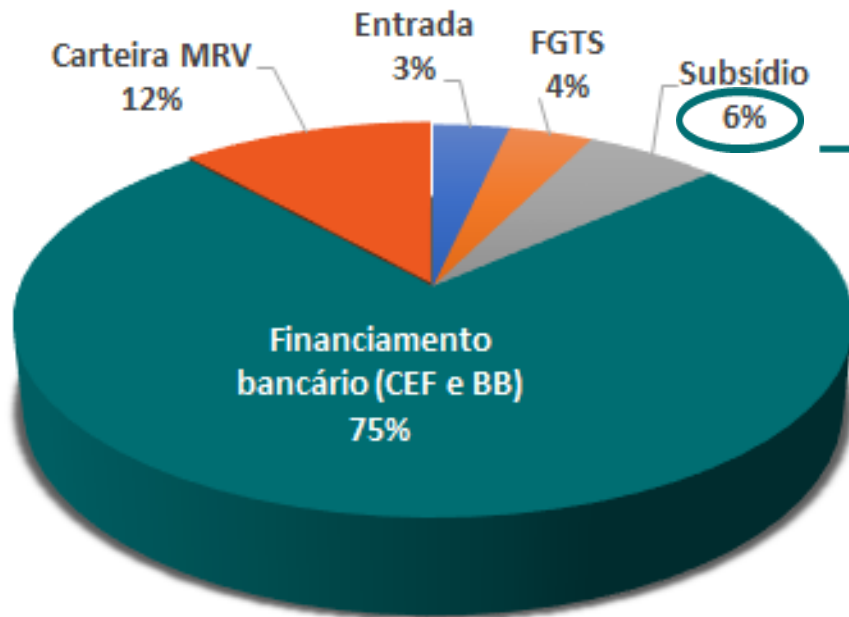
Recorte territorial	DF, RJ e SP	SUL, ES e MG	CO	NE e N
Capitais - metrópoles	300.000	268.000	237.000	237.000
Demais capitais e RM	287.000	237.000	225.000	225.000
Municípios < 250 mil hab	225.000	212.000	206.000	200.000
Municípios ≥ 50 mil < 100 mil hab	181.000	175.000	168.000	162.000
Municípios ≥ 20 mil < 50 mil hab	137.000	131.000	131.000	125.000
Demais municípios	118.000	118.000	118.000	118.000

Cliente MRV: Detalhe de Pagamento

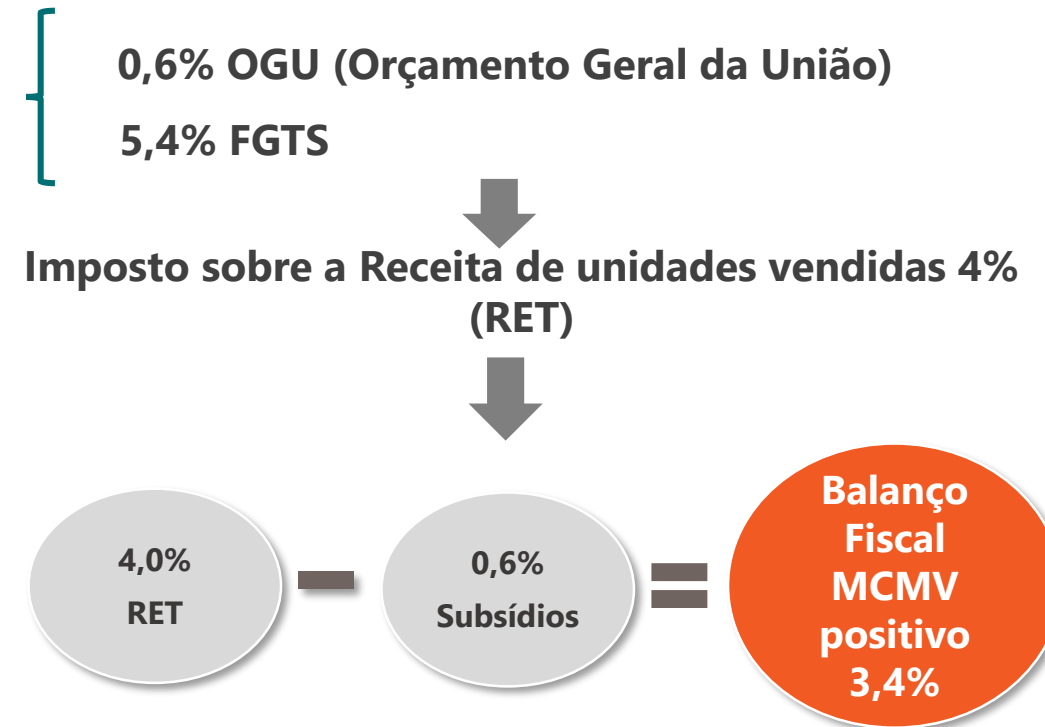
Detalhe de Pagamento: Cliente MRV

MCMV Faixa 2

Preço médio: R\$ 152.269



DE ONDE VEM O SUBSÍDIO?



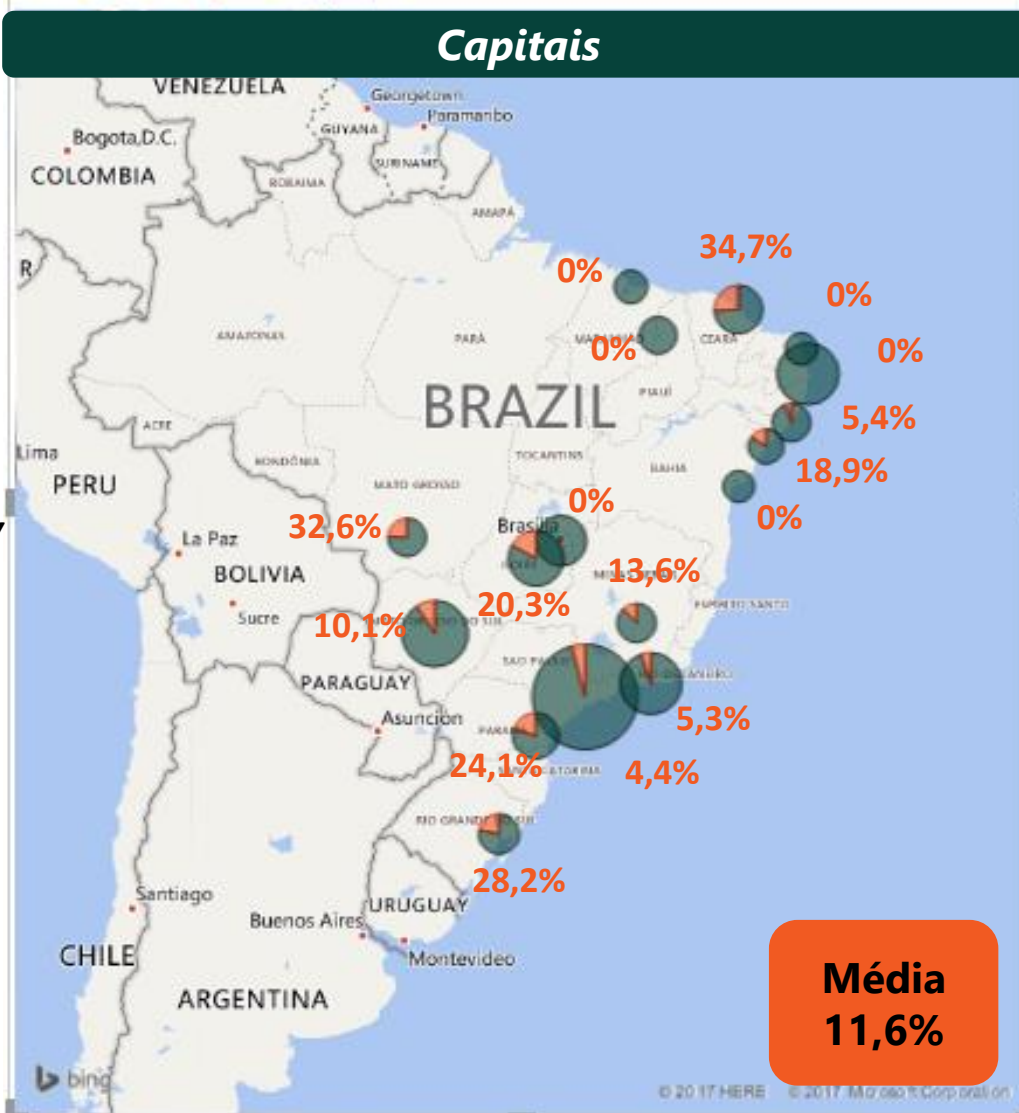
O imposto acima não inclui outros impostos indiretos como ISS, Contribuição Social e outros.

A MRV no MCMV – Potencial de expansão para os próximos anos

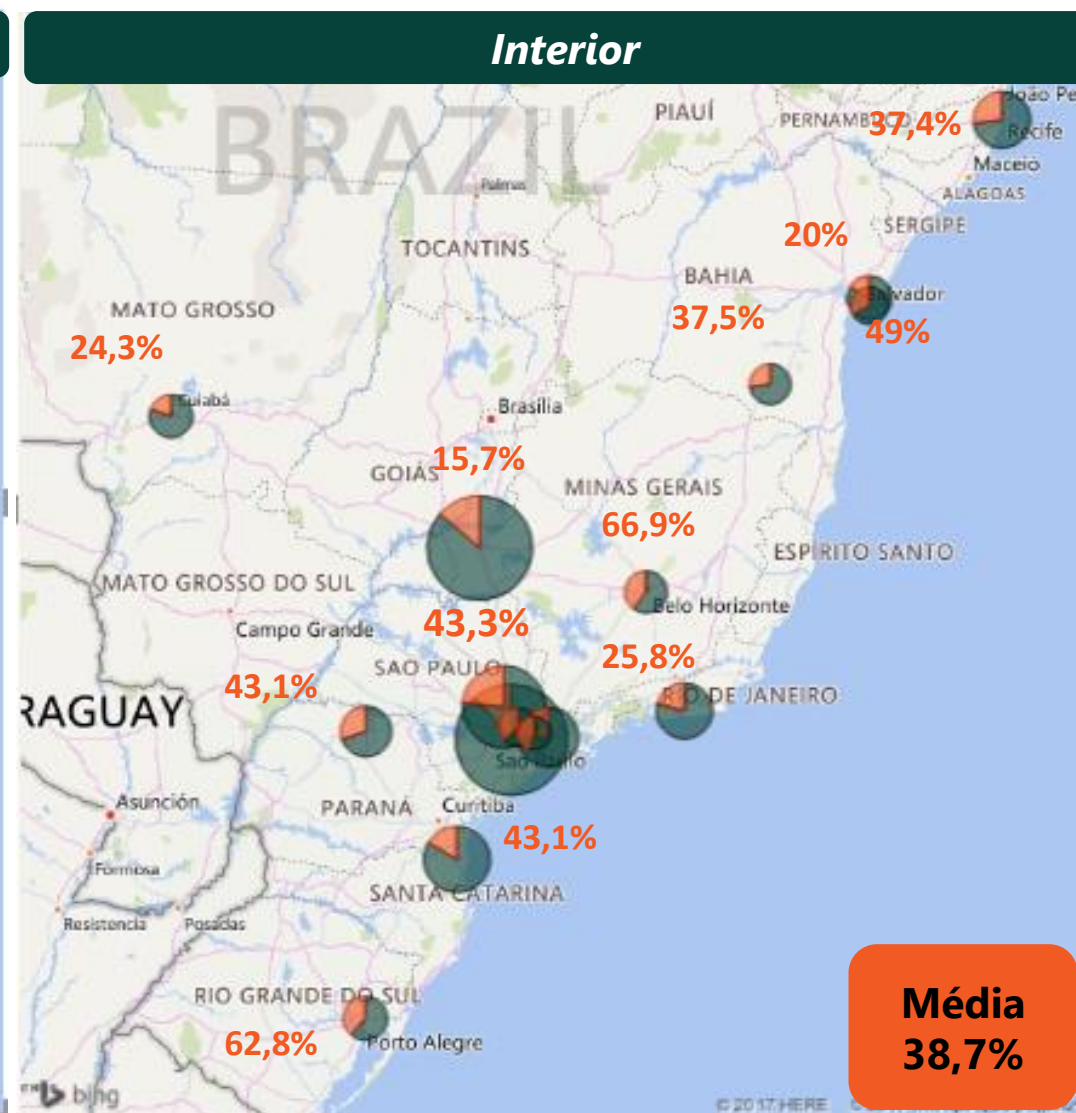
Share MRV: Unidades contratadas de Jan/2015 a Mar/2017

Capitais

- MRV
- MCMV

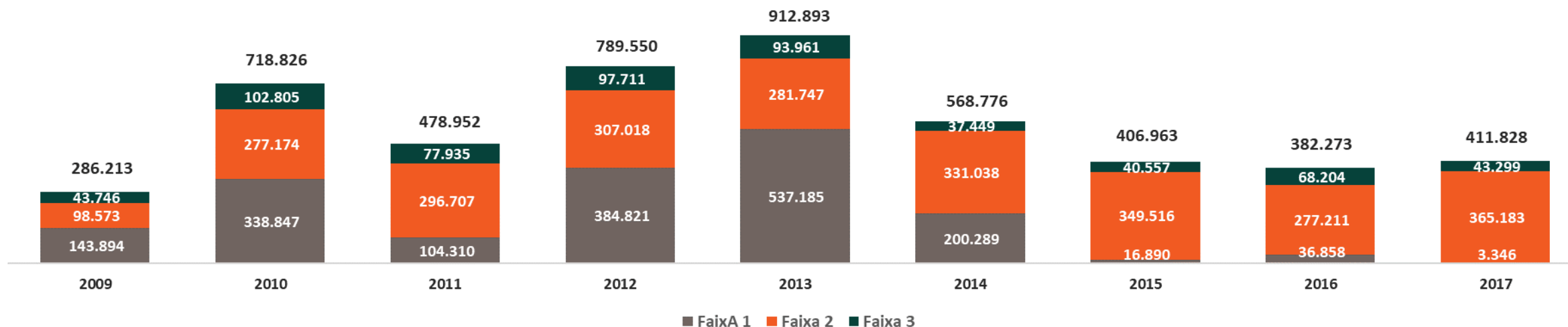


Interior

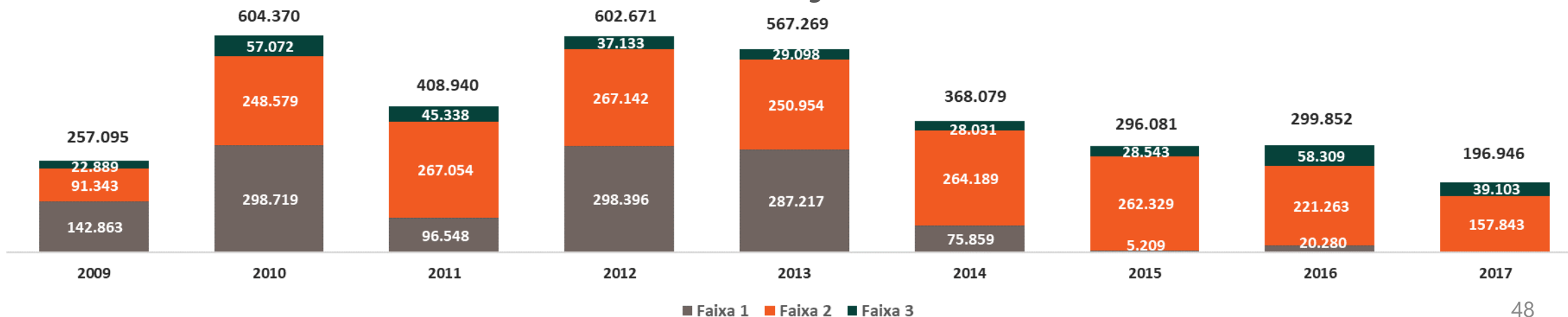


Unidades Contratadas e Entregues

Unidades Contratadas MCMV



Unidades Entregues MCMV



Recursos utilizados

- ✓ Faixa I - Conforme Orçamento do Ministério do Planejamento (PAC)
- ✓ Faixa II – Conforme FGTS



Faixas do Programa	MCMV 1 (Abr/2009 - Dez/2010)			MCMV 2 (Jan/2011 - Ago/2015)			MCMV 3 (Jan/2016 - Jan/2017)**			MCMV 3 (Jan/2017 - Dez/2018)**		
	Renda Familiar	Unidades Contratadas	Recursos (R\$ milhões)	Renda Familiar	Unidades Contratadas	Recursos (R\$ milhões)	Renda Familiar	Unidades Contratadas	Recursos (R\$ milhões)	Renda Familiar	Unidades Estimadas	Recursos (R\$ milhões)
Faixa 1	Até R\$1.395	482.741	R\$ 17.999 (OGU)	Até R\$ 1.600	1.226.605	R\$ 63.724 (OGU)	Até R\$ 1.800	53.748	R\$ 1.409 (OGU)	Até R\$ 1.800	170.000	R\$ 203 (OGU)
Faixa 1,5							De R\$ 1.800 a R\$ 2.350			De R\$ 1,800 a R\$ 2,600	80.000	
Faixa 2	De R\$ 1.395 a R\$ 2.790	375.764	R\$1.068 (OGU) + R\$ 3.187 (FGTS)	De R\$ 1.600 a R\$ 3.275	1.216.341	R\$ 4.369 (OGU) + R\$ 17.104 (FGTS)	De R\$ 2.350 a R\$ 3.600	645.692	R\$ 805 (OGU) + R\$ 3.689 (FGTS)	De R\$ 2.600 a R\$ 4.000	800.000	R\$ 322 (OGU) + R\$ 1.475 (FGTS)
Faixa 3	De R\$ 2.790 a R\$ 4.650	146.623	-	De R\$ 3.275 a R\$ 5.000	307.054	R\$ 110 (FGTS)	De R\$ 3.600 a R\$ 6.500	113.930	R\$ 105 (FGTS)	De R\$ 4.000 a R\$ 7.000	200.000	R\$ 46 (FGTS)
Faixa 3 Plus									-	De R\$ 7.000 a R\$ 9.000	<i>Não disponível</i>	-
TOTAL		1.005.128	R\$ 22.254		2.750.000	R\$ 85.307		813.370	R\$ 6.008		2.000.000*	R\$ 2.046

Fonte: www.cgu.gov.br e Ministério das Cidades

- Até 2015: Na faixa II o Tesouro contribui com 17,5% e o FGTS com 82,5% do subsídio até 2015.
- Após 2015: Na faixa II o Tesouro contribui com 10% e o FGTS com 90%

**MCMV3: investimentos previstos para 2015 a 2018

- O FGTS possui subsídios de **complemento** (até R\$ 27,5 mil por unidade) + **Equilíbrio de taxas**

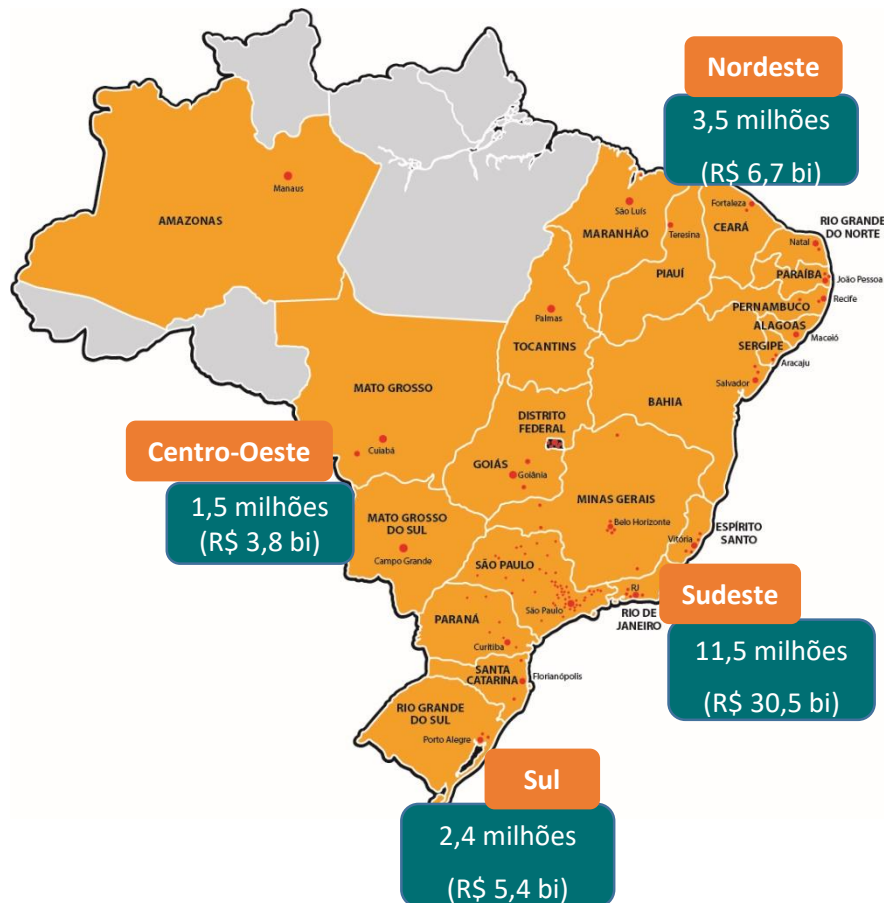
- OGU: Orçamento Geral da União

* O número de unidades a serem contratadas é o mesmo proposto no início do MCMV 3

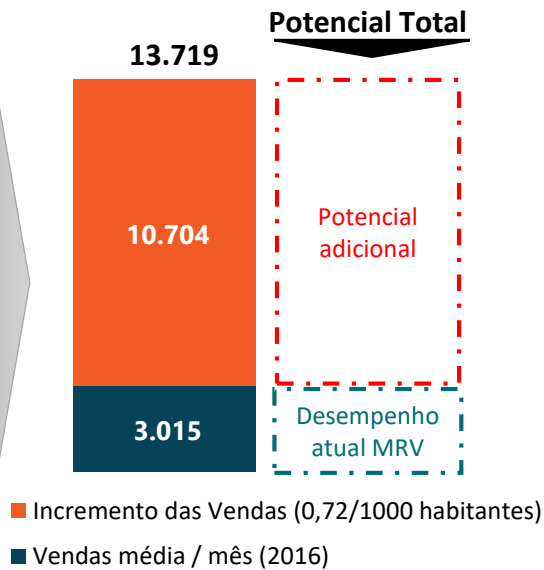
Diferenciais de Mercado

Diferencial de Mercado e Potencial de Crescimento

Habitantes MRV x Landbank em VGV



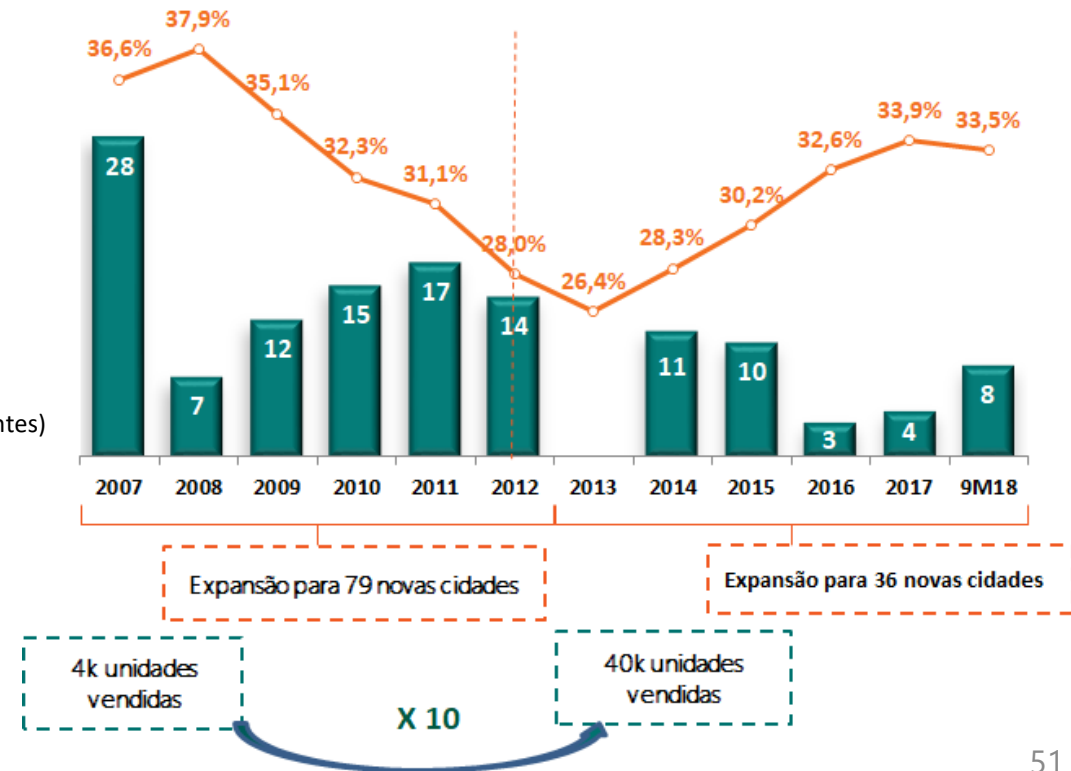
Potencial de Vendas por mês (unidades)



DIVERSIFICAÇÃO GEOGRÁFICA

- Presente em 22 estados e no Distrito Federal
- 157 cidades atendidas pela Companhia

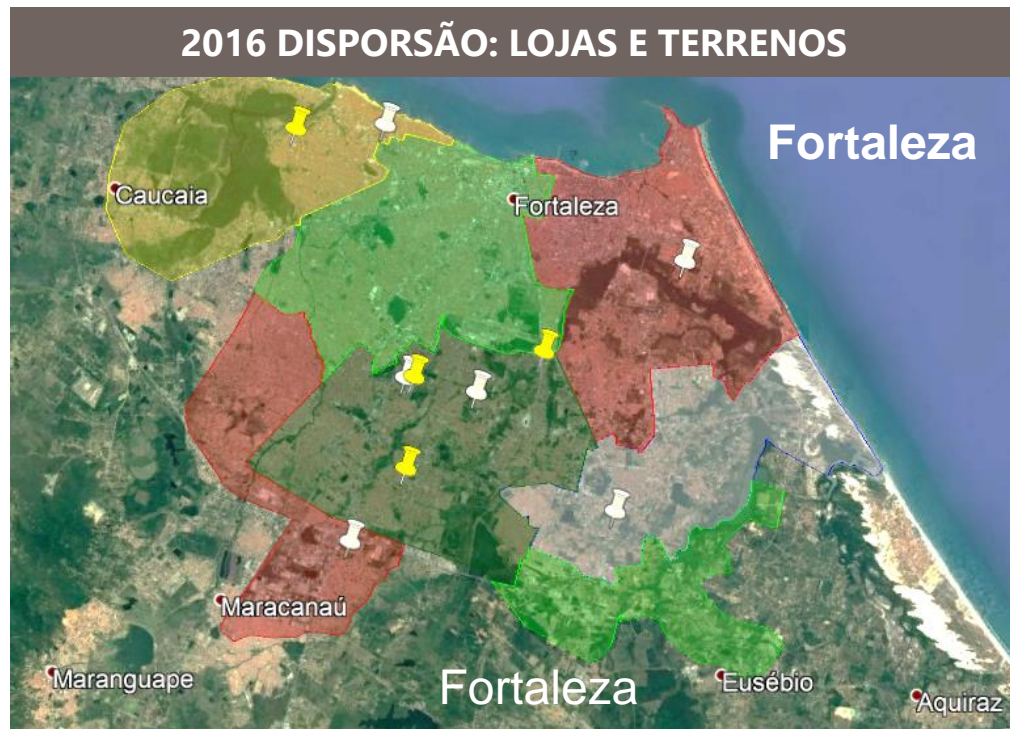
Crescimento # cidades x Margem Bruta



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

Estratégia de Negócio – Dispersão

A estratégia consiste em possuímos número suficiente de terrenos para abastecer cada região das cidades onde identificamos demanda.



Landbank

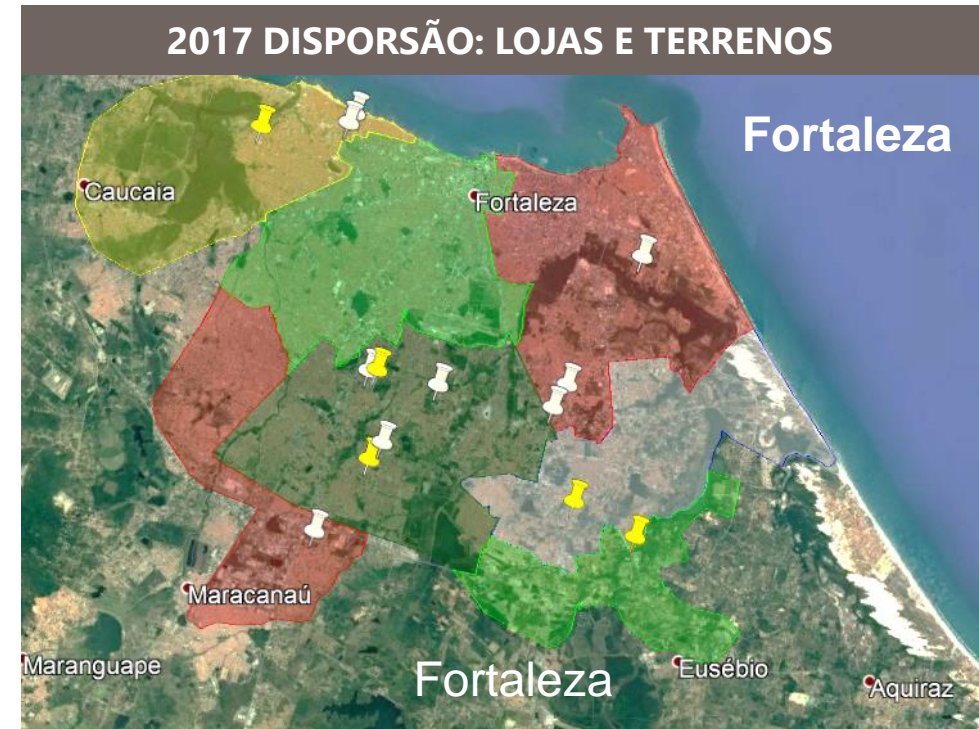


Unidades a venda

Média de vendas: 60 vendas/mês

Estoque: 930 unidades

Dispersão: unidades em **2** lojas



Landbank



Unidades a venda

Média de vendas: 90 vendas/mês

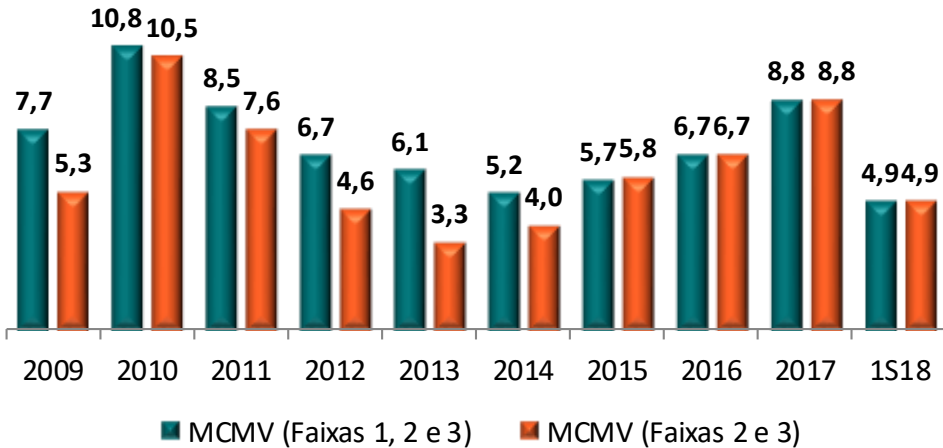
Estoque: 1.100 unidades

Dispersão: unidades em **4** lojas

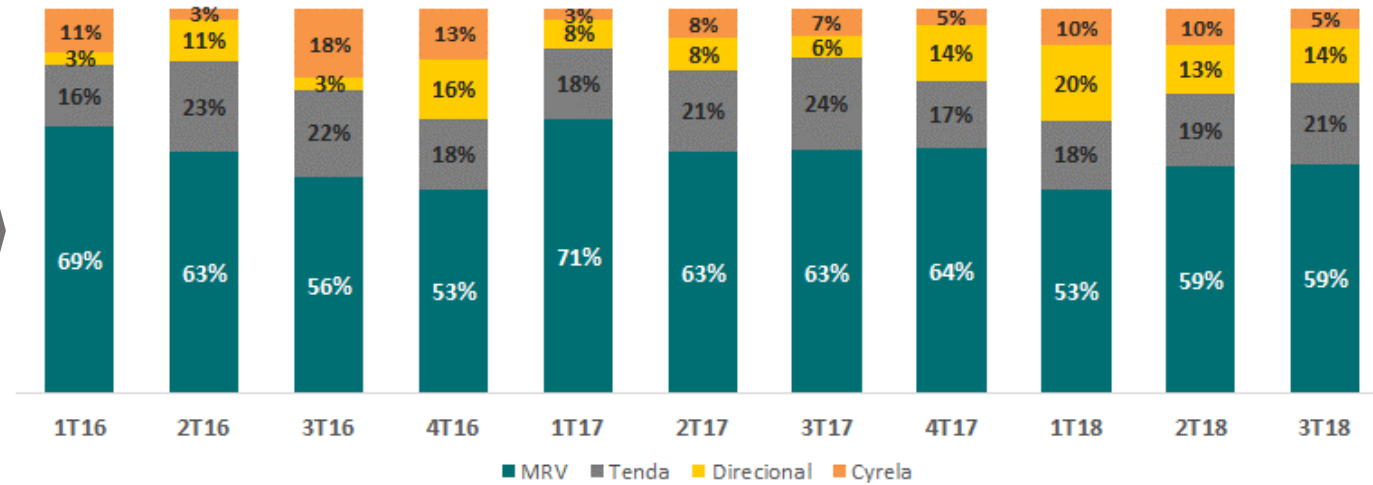
Diferencial de Mercado – Liderança de Mercado no Brasil

Lançamentos elegíveis ao MCMV

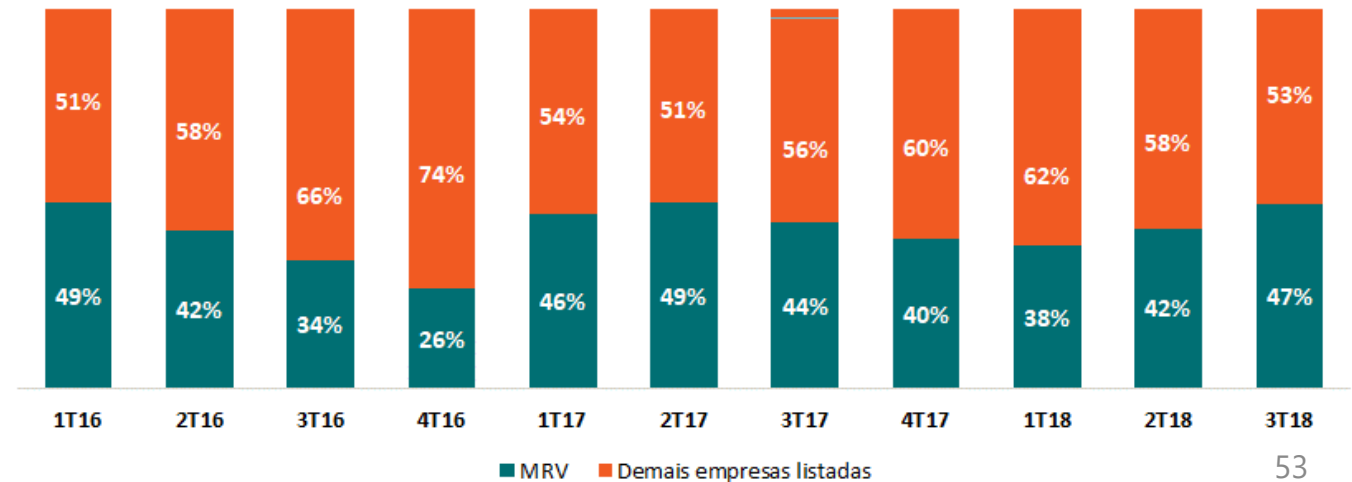
Valores Nominais (em R\$ bilhões) (Faixas II e III)



% de Participação de lançamentos no MCMV (Faixas II e III) - em VGV



% de Participação nos Lançamentos do Setor - em VGV

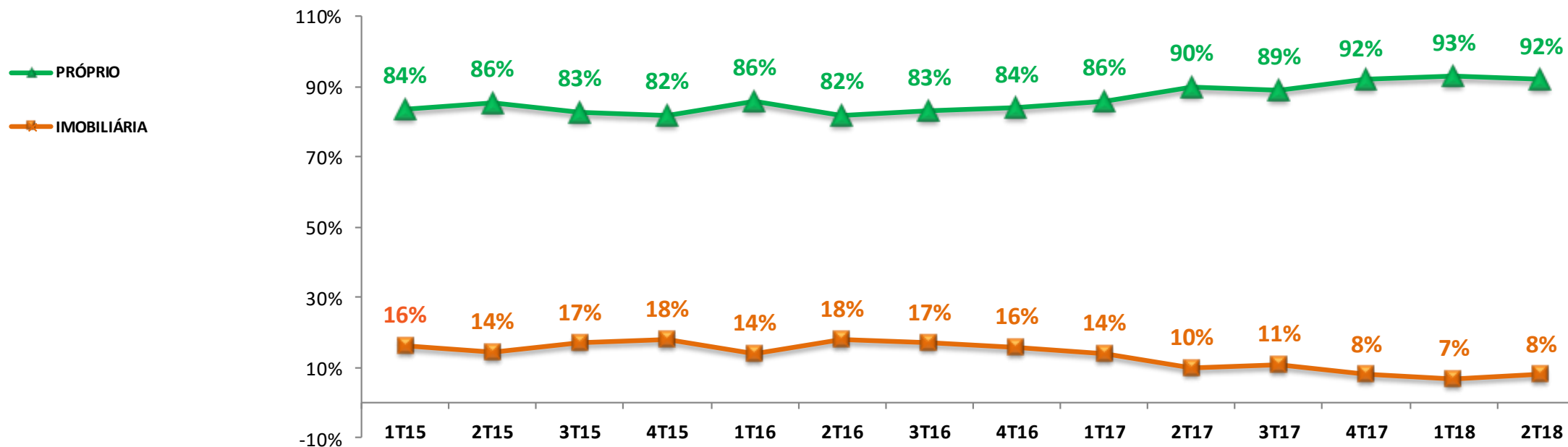


No 3T18, a MRV obteve importantes marcas entre as empresas listadas:

- 59% de participação no total de lançamentos das faixas II e III do MCMV;
- 47% no total de lançamentos do trimestre.

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

Vendas por Canal



- Contamos com mais de 4.600 corretores internos, com foco 100% em produtos MRV.
- Investimos em treinamentos e técnicas de venda para melhoria da produtividade e qualidade do processo de vendas.
 - Gestão da política de comissionamento da equipe própria e definição da estratégia de vendas.

Investimento em Marketing:**1 INVESTIMENTO SEMESTRE**

R\$ 58 Milhões

2 ALCANCE*

140 Milhões de Brasileiros (70% da População)

3 PRINCIPAIS CANAIS

TV 25%, Internet 35%, Trade MKT 14%, Jornal 2%,
Demais Mídias: 24%

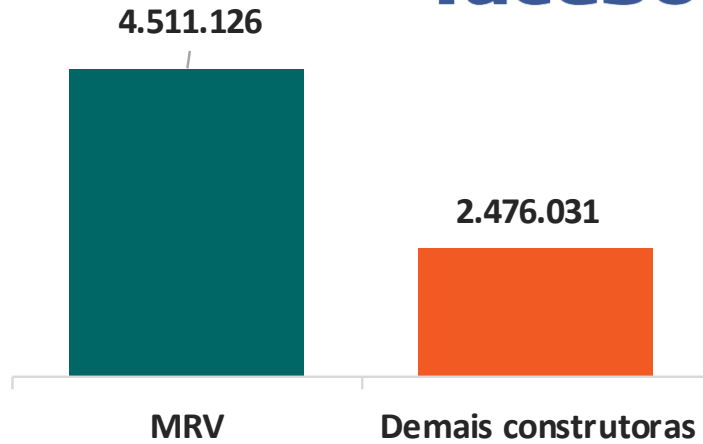
Resultado dos Investimentos:

- **R\$ 1,3 Bi em vendas virtuais** no 1S18.
- **125 atendentes virtuais** focados no atendimento de 1º nível localizados em BH.
- **185 bases virtuais** espalhadas pelo Brasil com **1.750 corretores**.

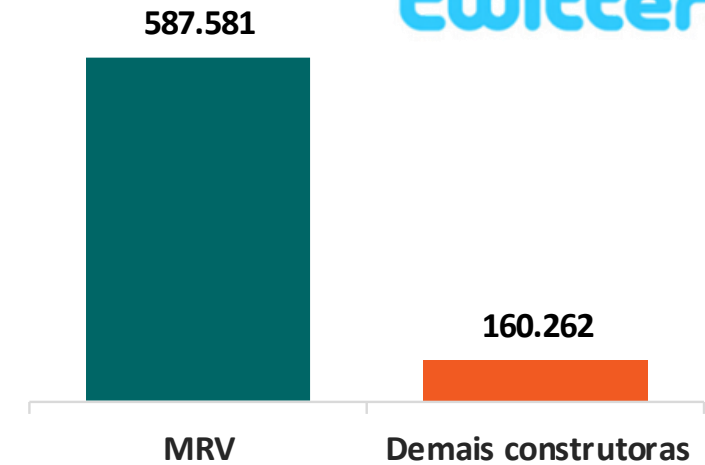


Diferencial de Mercado – Liderança Online em número de seguidores

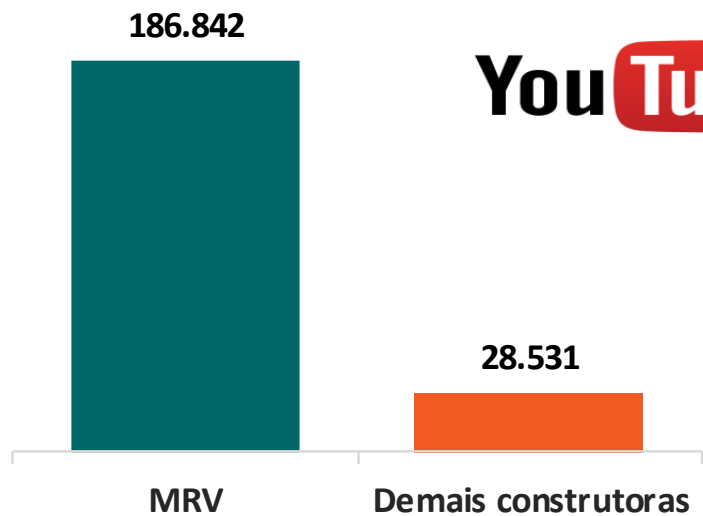
facebook



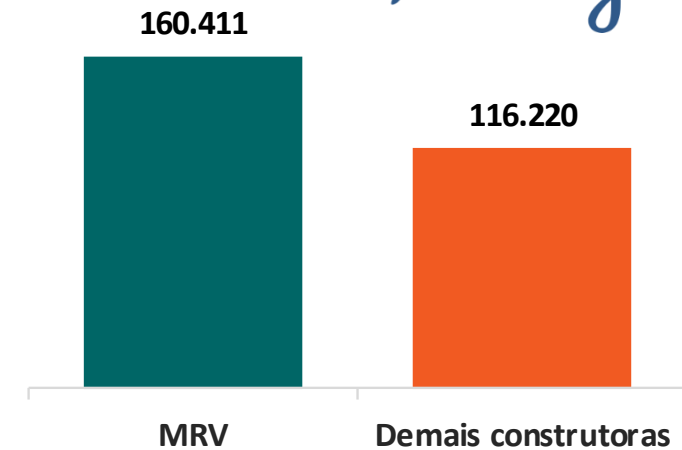
twitter



You Tube



Instagram



#MeuMundoMelhor



+5.000.000

Views nos vídeos do #MeuMundoMelhor

Conexão MRV



+200.000

Views nos vídeos do Conexão MRV

Portal de Relacionamento

Acessos Gerais:

3.665.272

2017



Clientes que acessaram:

69.947

Média mensal de acessos únicos.

Atendimento



425.855

Volumes de chamadas atendidas em 2017

MRV nas Mídias



483.484 Seguidores no Twitter

608.165 Seguidores no Google +



+3.978.053 Curtidas no Facebook

Reclamações

0,58%*

Ano 2017

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

Demandas solucionadas no 1º contato

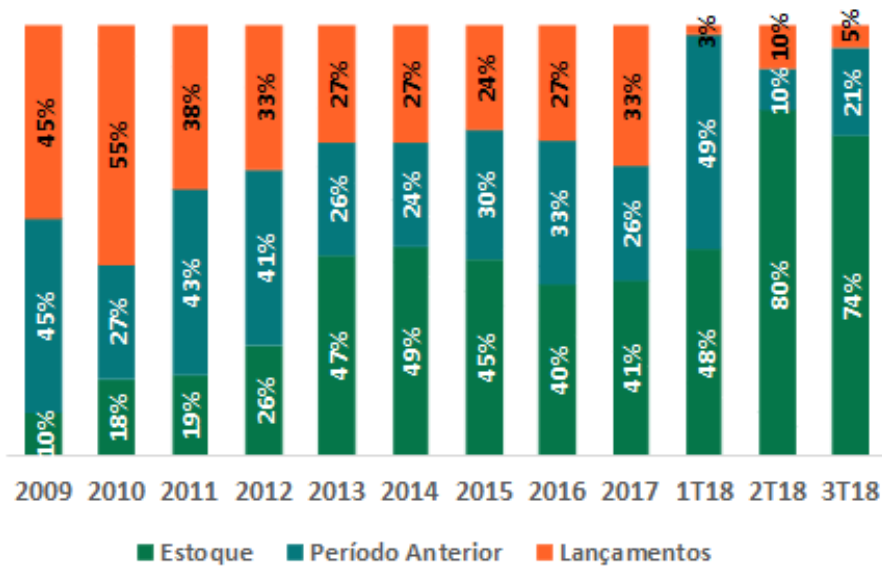
92,74%

2017



Resultados Operacionais: Vendas Contratadas

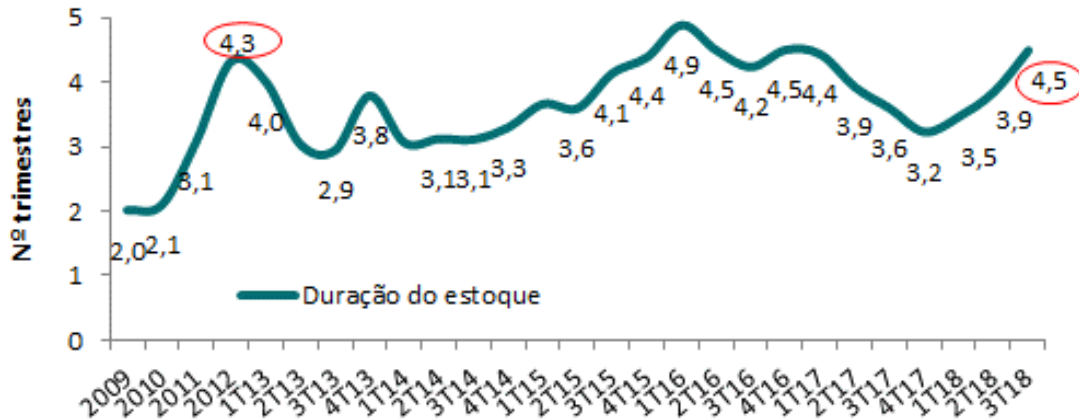
Vendas Contratadas por período de lançamento



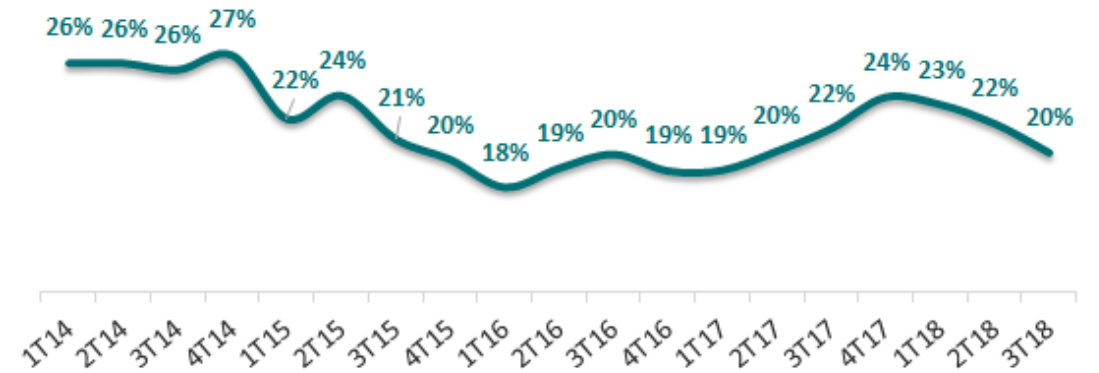
Vendas Contratadas por período de lançamento

Período de Lançamento	Vendas Contratadas %MRV (em %)												
	Antes 2009	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	1T18	2T18	3T18
3T18													5%
2T18												10%	21%
1T18											3%	10%	6%
2017										33%	49%	42%	34%
2016									27%	26%	21%	18%	17%
2015								24%	33%	21%	15%	12%	10%
2014							27%	30%	20%	10%	7%	4%	3%
2013					33%	26%	16%	11%	4%	2%	1%	1%	1%
2012				38%	41%	22%	16%	11%	5%	3%	1%	1%	1%
2011			55%	43%	18%	15%	11%	6%	3%	1%	0%	0%	0%
2010			27%	9%	3%	5%	4%	2%	1%	0%	1%	0%	1%
2009		100%	45%	27%	9%	3%	5%	4%	2%	1%	0%	1%	0%
Antes 2009	100%	55%	18%	10%	4%	4%	2%	1%	1%	1%	0%	1%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Duração do Estoque

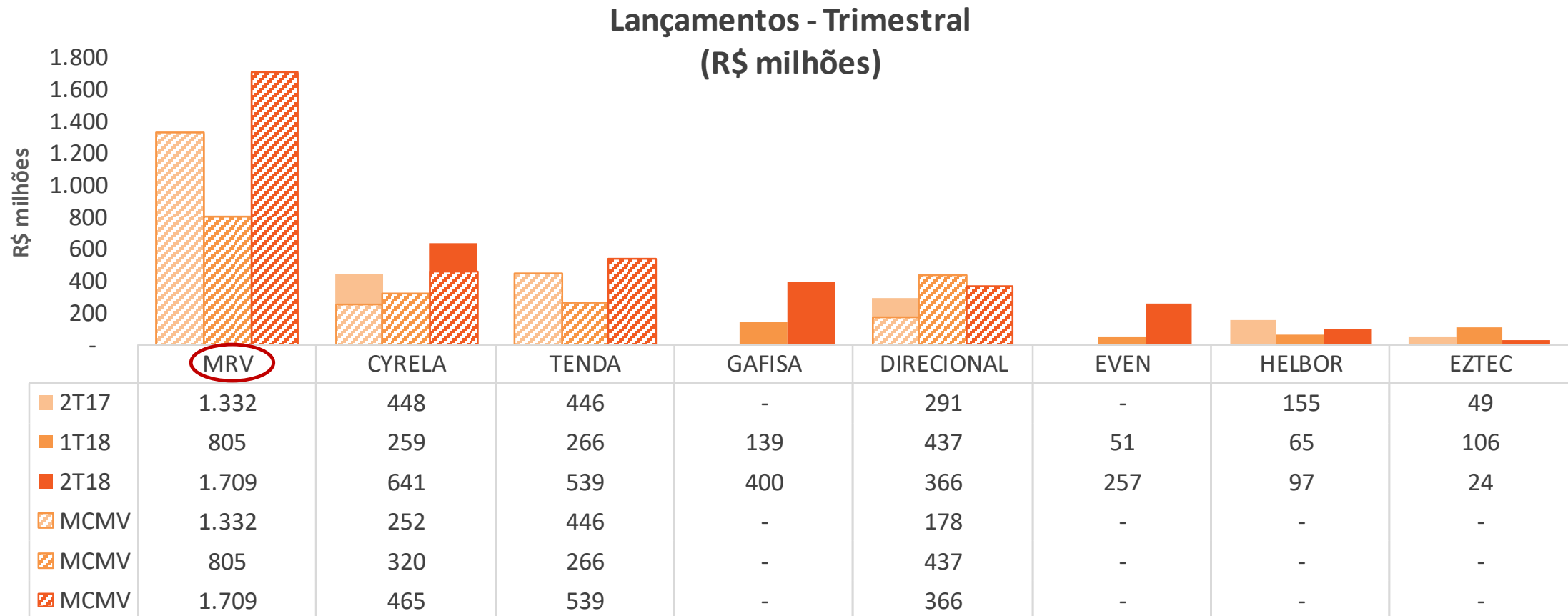


Vendas sobre Oferta

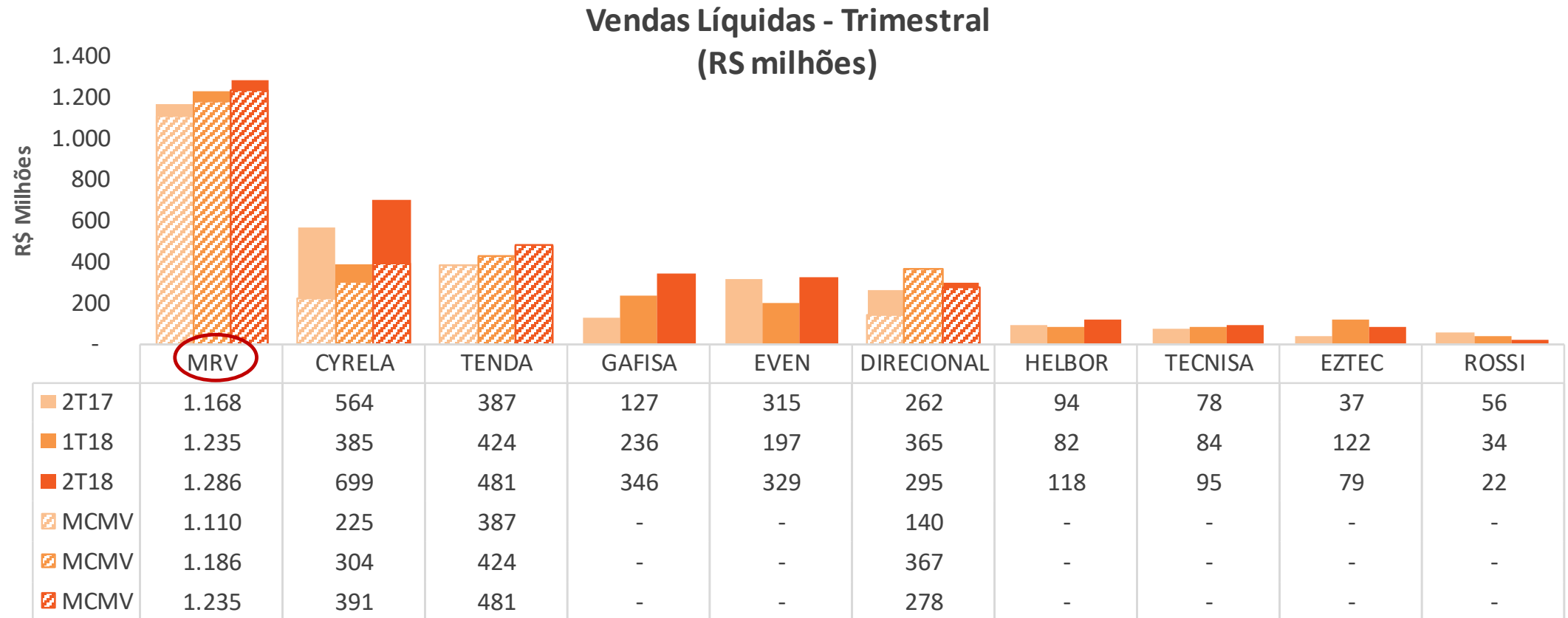


Vendas sobre Oferta = $Vendas / (Estoque\ Inicial + Lançamentos)$

No 2T18, a MRV permaneceu sendo a empresa que mais lançou empreendimentos



No 2T18, a MRV atingiu quase o dobro das vendas do 2º colocado

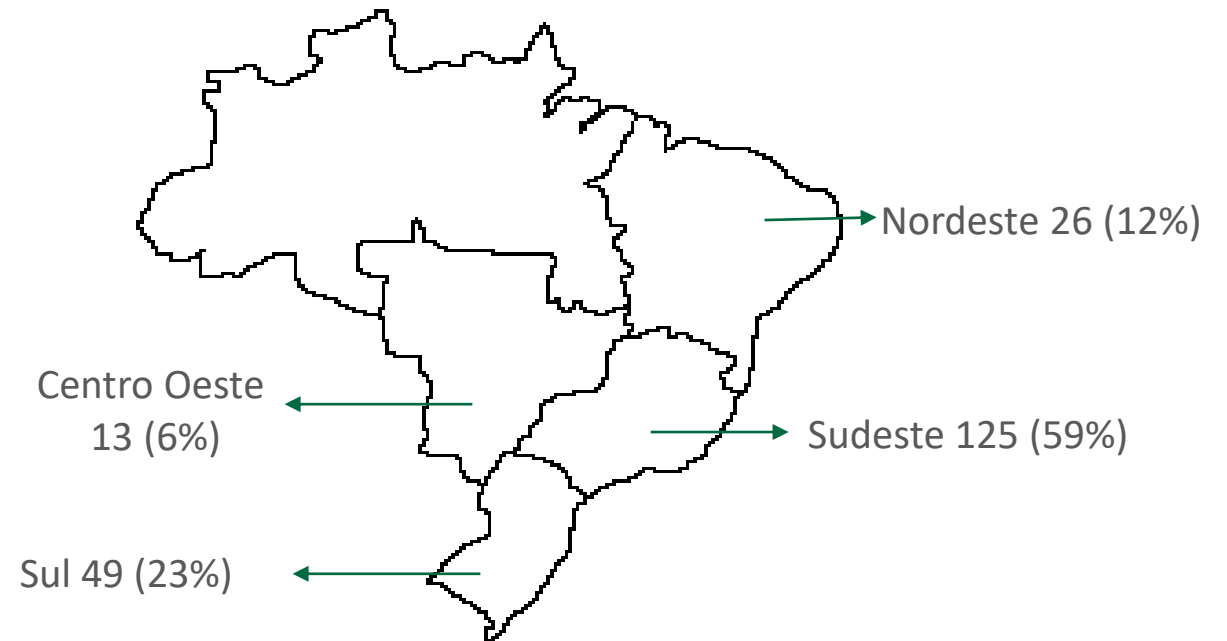


Diferenciais Operacionais

Diferencial Operacional – Equipe de produção experiente



- ✓ Aproximadamente **18 mil pessoas dedicadas** à Produção
- ✓ Os colaboradores que exercem cargos de **liderança** (diretores, gestores e coordenadores) possuem em média **9 anos empresa**.
- ✓ No momento temos **212** obras em andamento, nas seguintes localidades:



Diferencial Operacional – Mecanização e novas tecnologias

Kit Hidráulico e Chicote



Concretagem



Porta Pronta



Parede de Concreto



Laje Içada



Padronização, Mecanização e Processos Inteligentes

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

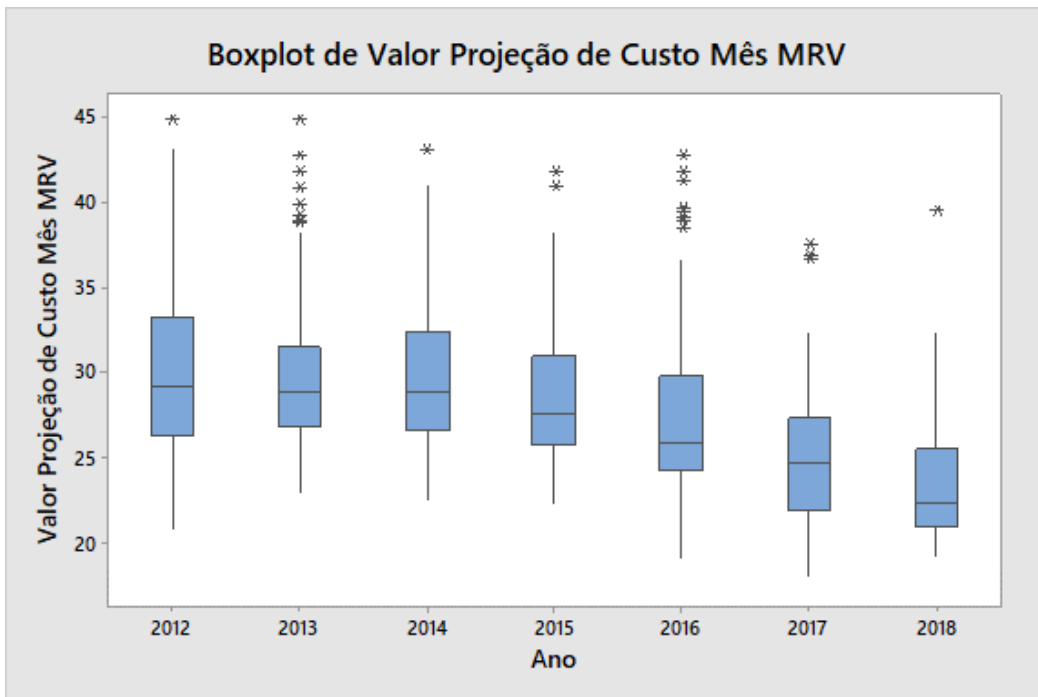
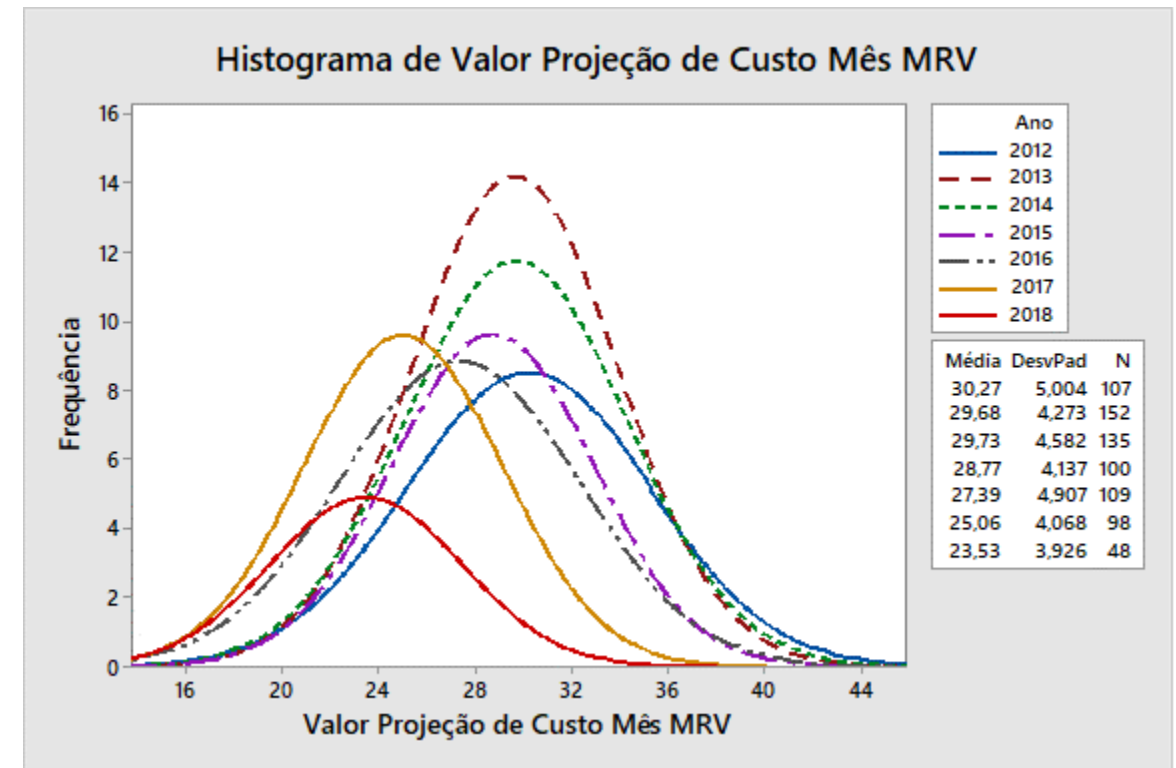
Diferencial Operacional – Aumento da Eficiência Produtiva

Anos	Nº dados	Média	Desvio Padrão	Coeficiente de Variação(%)
2012	107	30.36	4.977	16,39%
2013	152	29.69	4.270	14,39%
2014	135	29.73	4.581	15,41%
2015	100	28.77	4.136	14,38%
2016	109	27.39	4.905	17,91%
2017	98	25.06	4.067	16,23%
2018	48	23.53	3.930	16,68%



É possível verificar a redução da média do custo, sendo a menor dos últimos 7 anos.

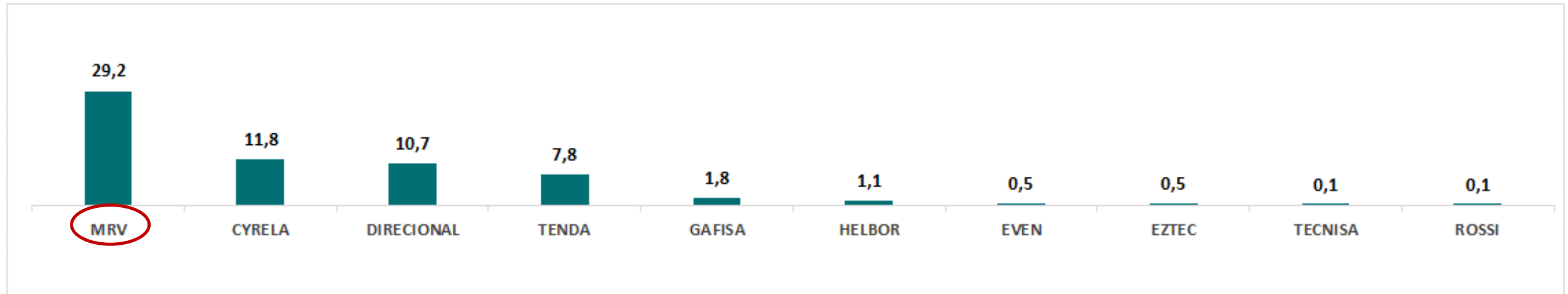
Ou seja, nossas obras estão com maior eficiência operacional.



Aumento da eficiência que repercute em:

- ✓ Menos discrepância nos custos e na qualidade;
- ✓ Menor custo de execução.

Unidades Entregues – 9M18



Estrutura Administrativa Eficiente

Rel. Clientes e Comunicação Interna

- **+ 5 milhões** de Views dos vídeos #MeuMundoMelhor.
- **+ 3 milhões** de Acessos no Portal de Relacionamento em 2017
- **426 Mil** : média de chamadas atendidas em **2017**
- **+53 Mil**: downloads do App Cliente MRV

Diretoria de Serviços Especializados

- **R\$ 400 milhões** arrecadados /mês
- **+ de 3 Mil** contas correntes conciliadas/mês
- **+ 3 Mil** Novos contratos registrados/mês
- **218** Colaboradores

Tecnologia da informação

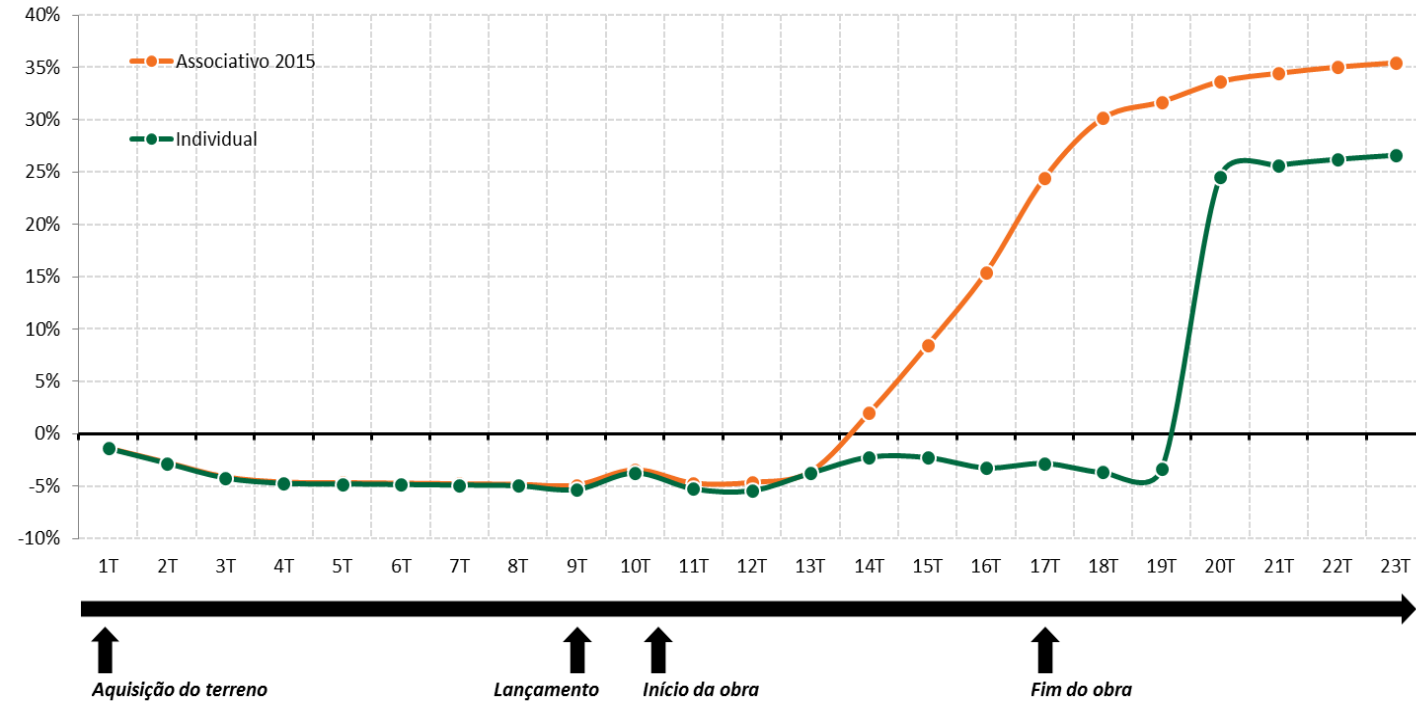
- **R\$ 211 milhões** de investimento em TI (5 anos)
- Mais de 5.500 estações de trabalho
- **Sistema escalável de alta disponibilidade** – nuvem privada e pública
- **Tecnologias de ponta**: BIM, Inteligência Artificial, BOTs e Análise preditiva

Diretoria de CSC

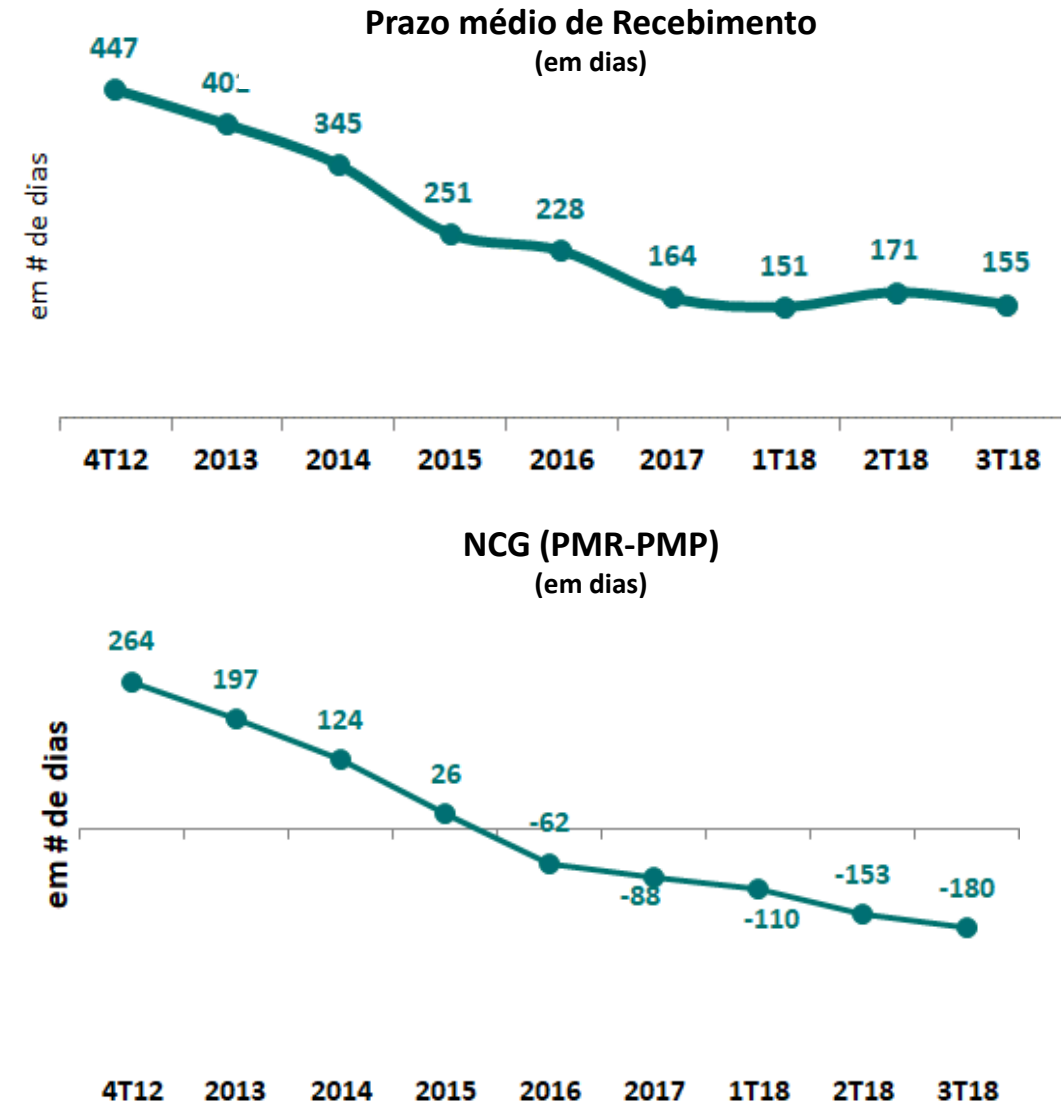
- **R\$ 4,5 Bilhões** em pagamentos em 2016
- **55 Mil** Notas fiscais processadas em Novembro/2017
- **20.520** Funcionários pagos/mês.
- **260** Colaboradores.

Diferenciais Financeiros

Fluxo de Caixa típico da MRV

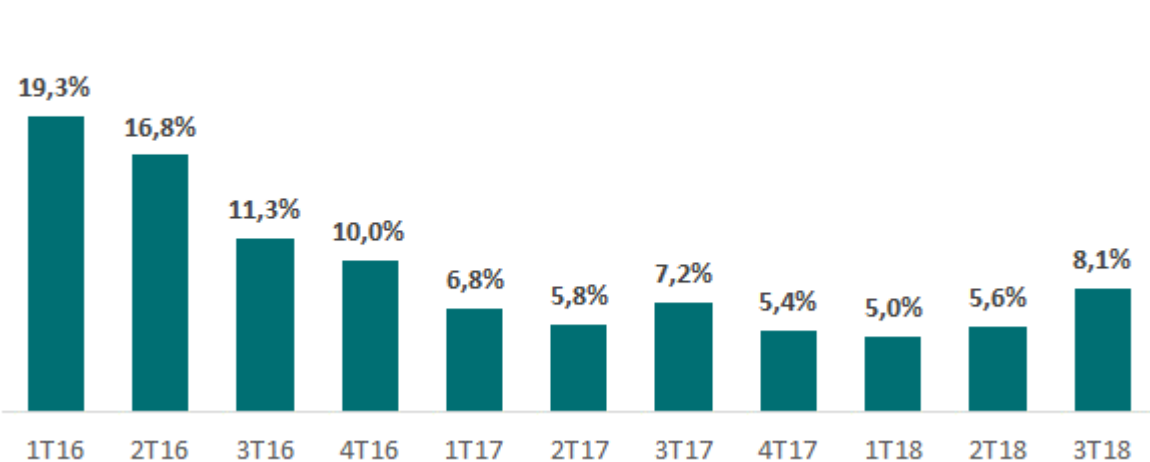


Desde o início das vendas simultâneas, a MRV reduziu consideravelmente o seu fluxo de recebíveis, contribuindo assim para uma menor necessidade de capital de giro por projeto lançado.

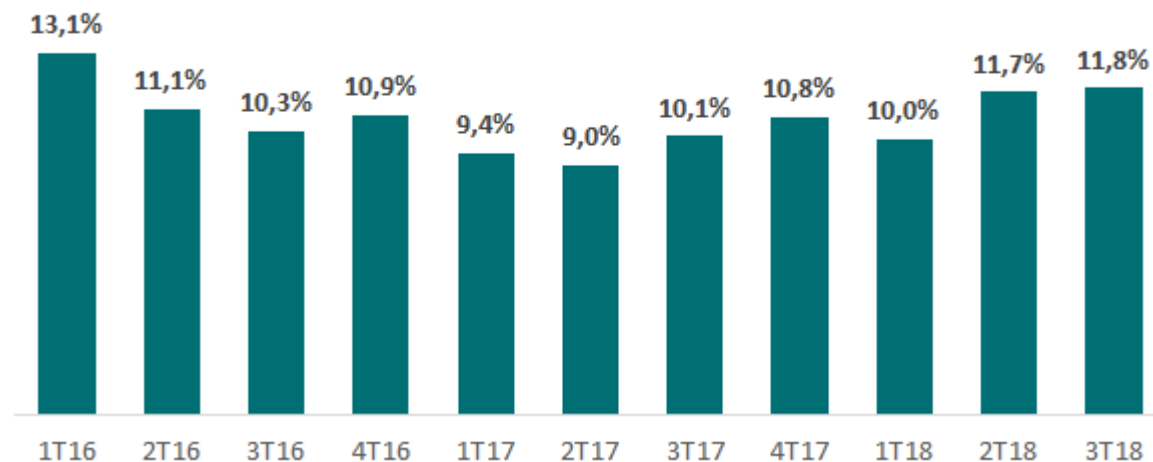


Consistência e estabilidade nos Yields da Companhia

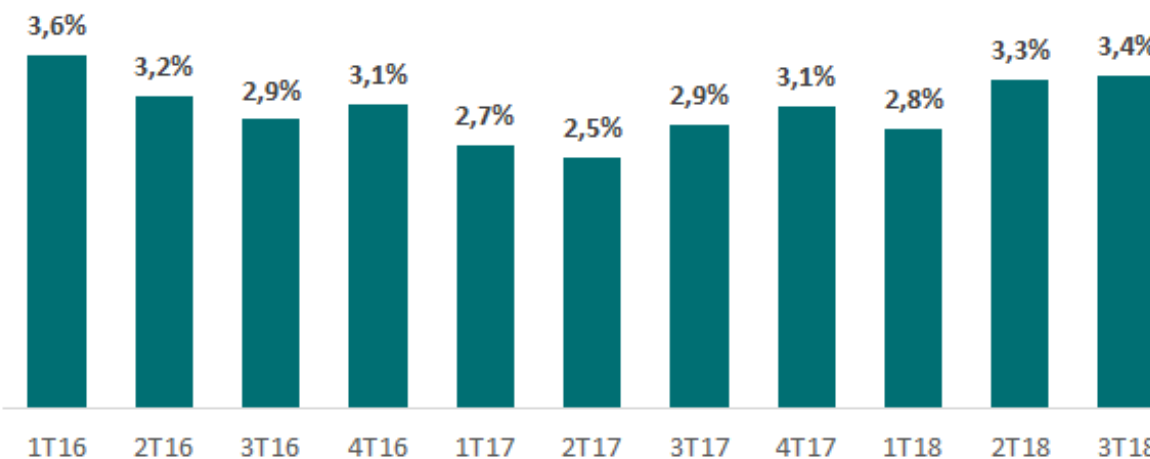
Cash Yield - 12 meses



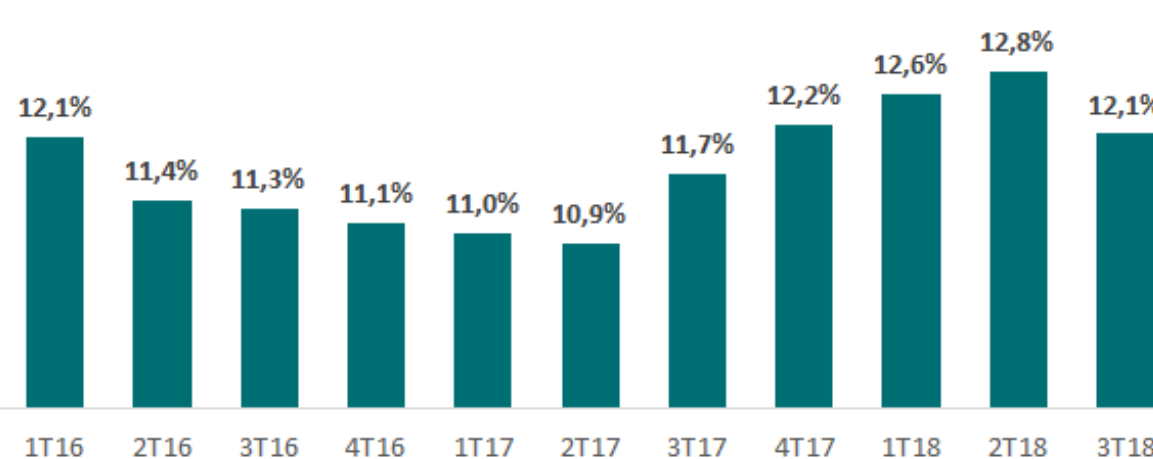
EPS Yield - 12 meses



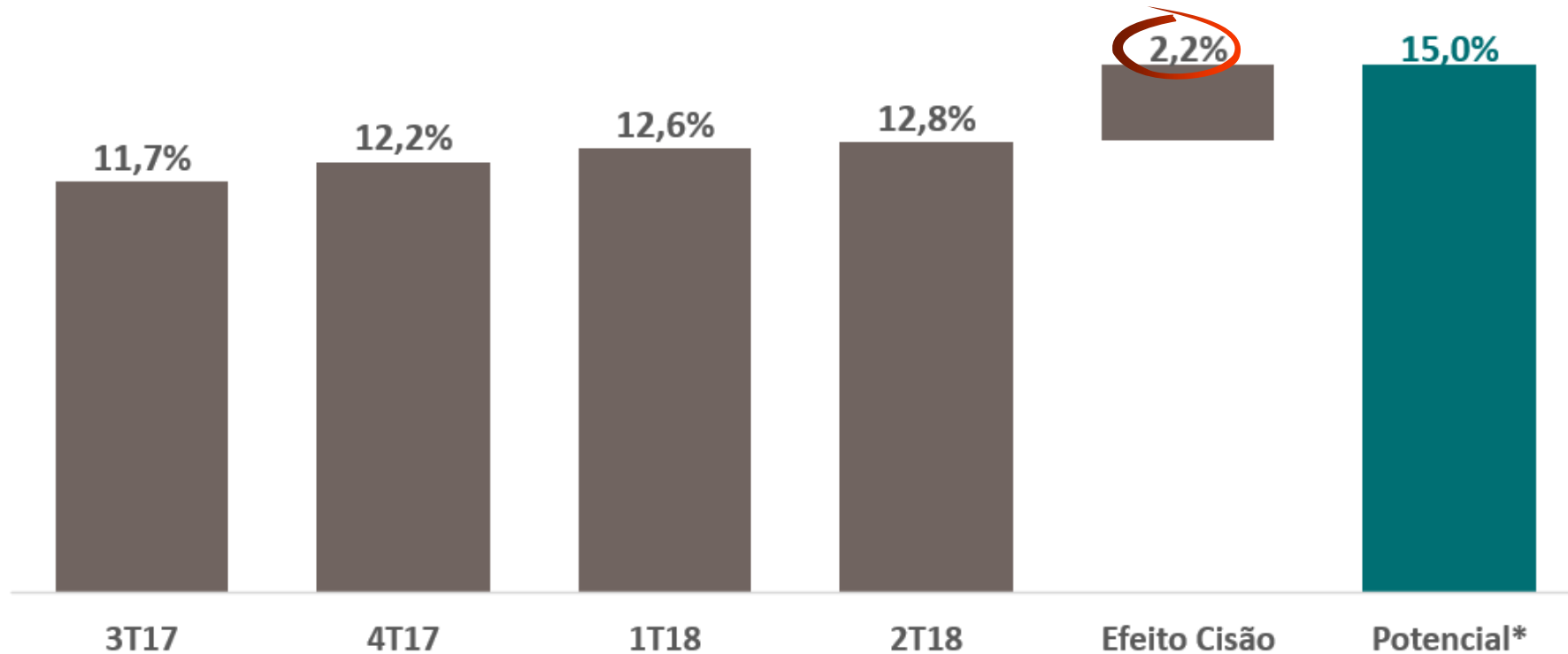
Dividend Yield - 12 meses



ROE - 12 meses

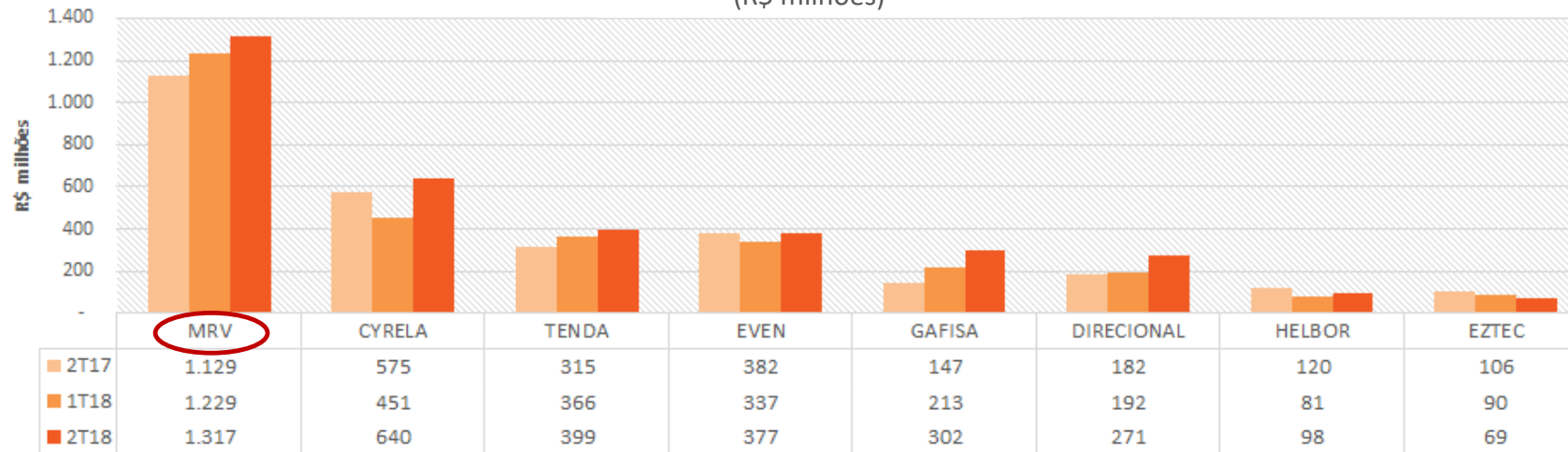


Potencial de crescimento do ROE MRV (12M)

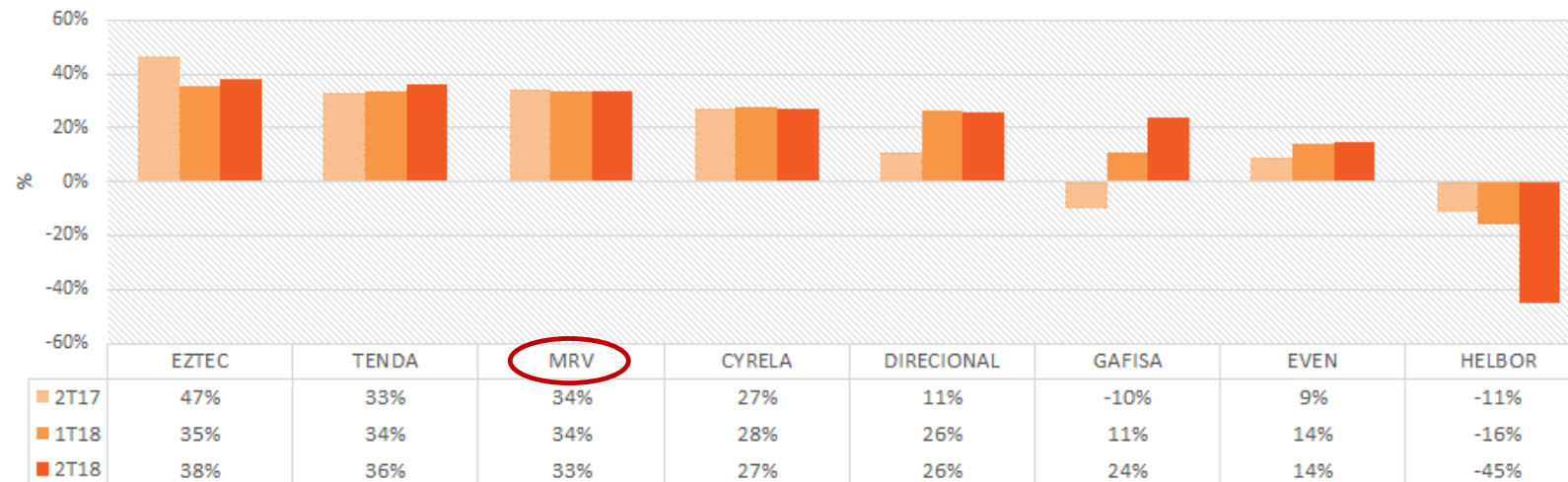


Dívida Líquida / EBITDA da MRV (Jun-18): 0,54x – Sem Mudança

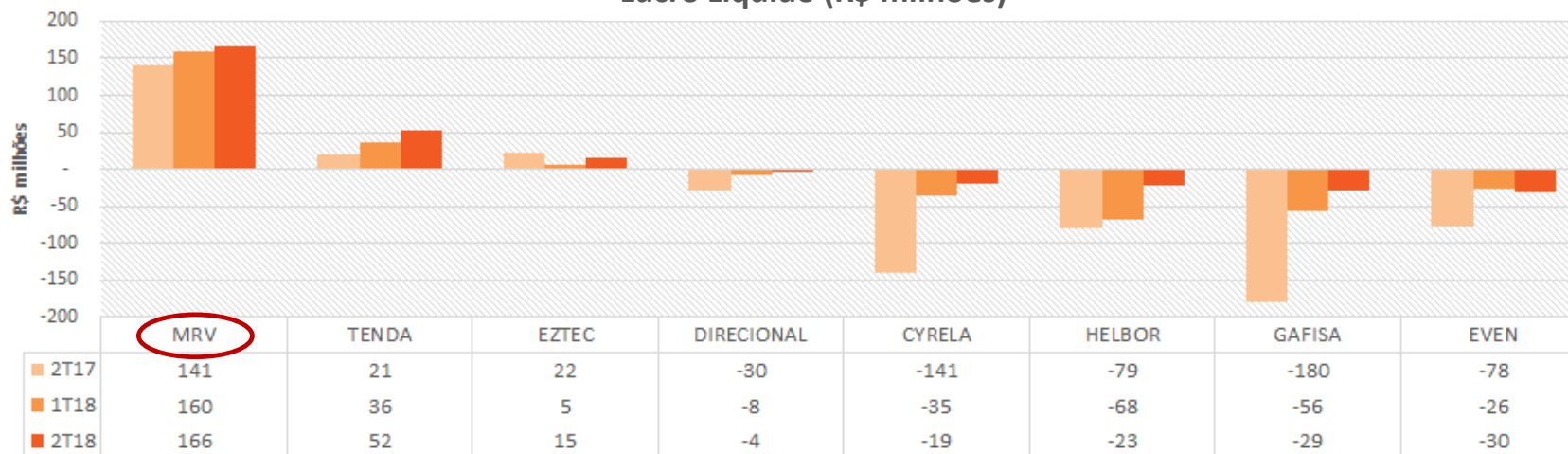
Receita Líquida (R\$ milhões)



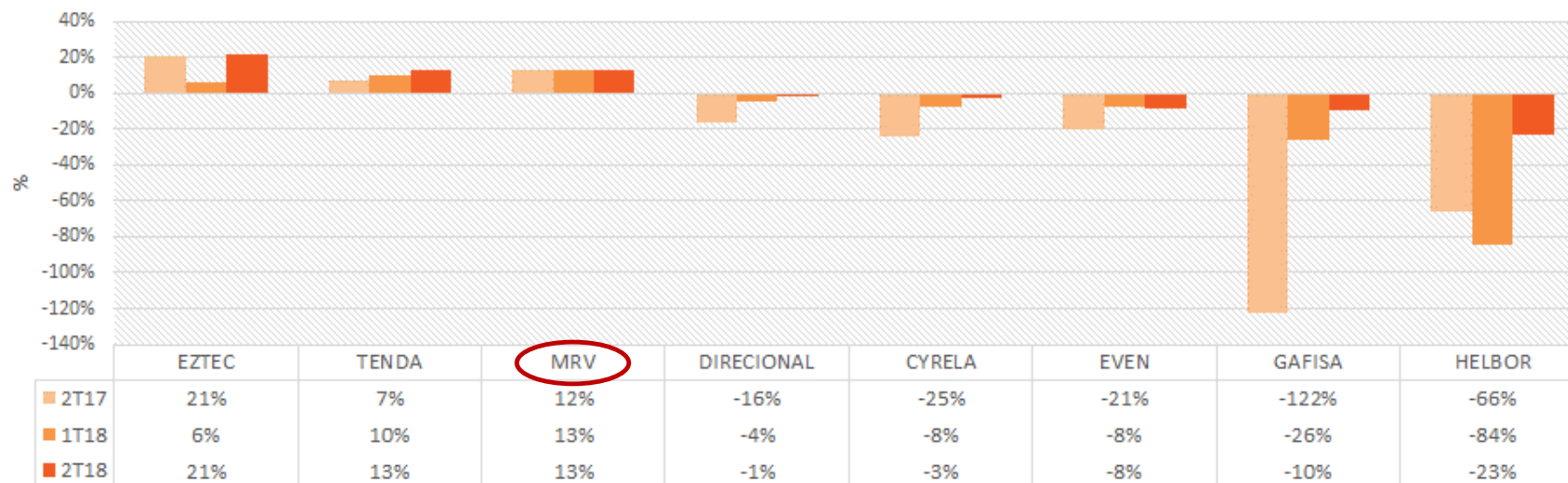
Margem Bruta %



Lucro Líquido (R\$ milhões)



Margem Líquida %



Subsidiárias



Subsidiárias

» Participação MRV: 46,3%

» Presente em 25 cidades e 9 estados

» Ampla experiência na geração de negócios e desenvolvimento de ativos

» Controle de todo o ciclo de desenvolvimento, construção e administração de seus ativos.



Complexos Logísticos

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

Criação de ativos – Modelo de negócios integrado

Identificação da demanda	<ul style="list-style-type: none"> » Experiência » Time dedicado de profissionais
Aquisição do terreno	<ul style="list-style-type: none"> » Time dedicado para captar novas oportunidades » Ampla base de dados compartilhada com a MRV
Construção	<ul style="list-style-type: none"> » Know-how e experiência » Sinergia com a MRV » Redução de custos pela aquisição de materiais com a MRV
Entrega do projeto	<ul style="list-style-type: none"> » Estratégia de multilocatários para maximizar retornos » Estratégia de varejo
Administração	<ul style="list-style-type: none"> » Administração dos locatários » Condomínios administrados por empresas especializadas

Shopping Centers

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

Strip Malls

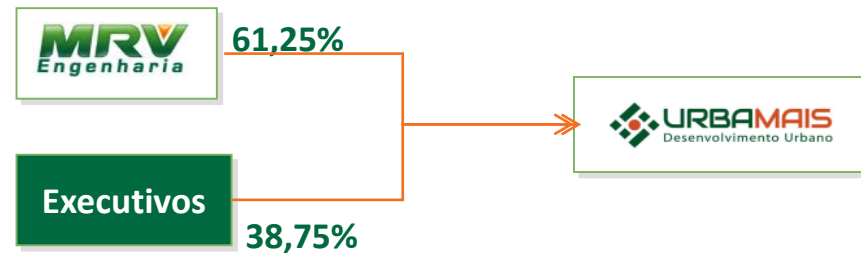
- » 100% Greenfield
- » Centro comerciais regionais

Loteamentos Industriais

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



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



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



Resultados 1T18

- ✓ Portfólio %LOG (em ABL) – 1.508.113 m² de ABL
- ✓ ABL aprovado – 1.173.014 m² (%LOG)
- ✓ ABL entregue – 688.587 m² (%LOG)
- ✓ Receita Líquida: R\$ 25,1 milhões
- ✓ Ebitda Ajustado: R\$ 20,7 milhões
- ✓ Patrimônio Líquido: R\$ 2 bilhões
- ✓ Participação MRV: 45,92%



Resultados 1T18

- ✓ Landbank com VGV potencial de R\$ 2,6 bilhões
- ✓ 231 unidades comercializadas no 1T18, equivalente a um VGV de R\$ 14mn
- ✓ VSO – vendas brutas de 17% no 1T18
- ✓ 3 projetos em andamento
- ✓ Participação MRV: 60%