

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

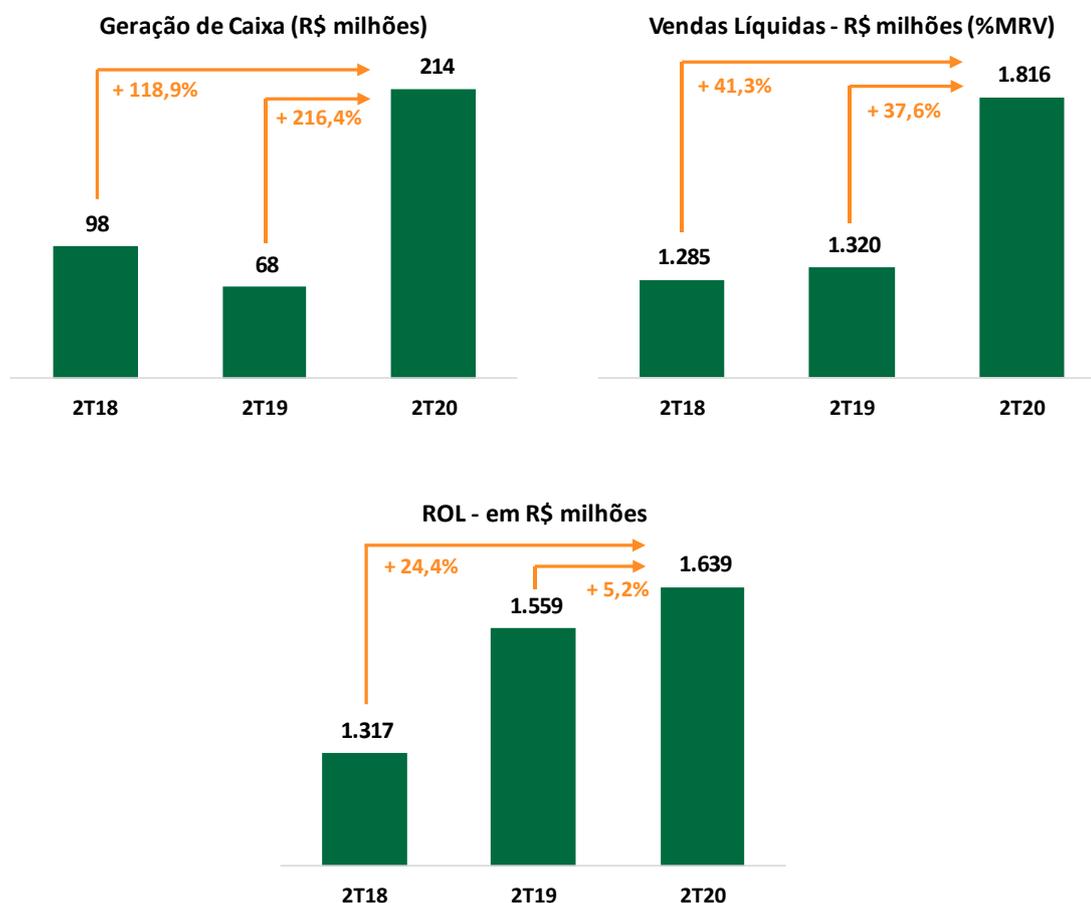
2º Trimestre de 2020

Divulgação de Resultados 2T20

Belo Horizonte, 12 de agosto de 2020 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia hoje seus resultados do segundo trimestre de 2020. As informações financeiras são apresentadas em milhões de Reais (R\$ milhões), exceto quando indicado o contrário, e têm como base as informações contábeis consolidadas, que foram elaboradas e apresentadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (International Financial Reporting Standards – IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board – IASB, aplicáveis às entidades de incorporação imobiliária no Brasil, como aprovadas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC), e com todos os pronunciamentos emitidos pelo CPC.

DESTAQUES

- **Geração de Caixa de R\$ 213,9 milhões no 2T20;**
- **Novo recorde histórico de vendas líquidas da Companhia**, totalizando R\$ 1,82 bilhão e 11.479 unidades vendidas, um acréscimo de 37,6% frente ao 2T19 e de 8,5% no comparativo com o 1T20;
- **Maior Receita Operacional Líquida (ROL) da história da Companhia**, atingindo R\$ 1,6 bilhão no trimestre, crescimento de 9,3% no comparativo com o 1T20.
- **Maior volume de repasses da história da Companhia**, totalizando 12.076 unidades no 2T20, um aumento de 20,1% em relação ao 2T19 e de 78,8% frente ao 1T20;
- **Expressivo aumento da Velocidade de Vendas (VSO – Vendas sobre Oferta), alcançando 19,7%**, a maior marca desde 4T17, equivalente a uma elevação de 5,2 p.p. no comparativo com o 2T19 e de 3,1 p.p frente o 1T20.



Mensagem da Administração

COVID-19

O 2T20 foi um trimestre marcado pela pandemia do COVID-19 no Brasil, momento em que todo o país se mobilizou no combate a este desafio. A MRV adotou todas as medidas necessárias à contenção da propagação do vírus, bem como à proteção de seus colaboradores, clientes e todos os seus familiares.

Em meio a esse cenário, a resiliência do segmento de baixa renda foi testada e confirmada. Com um novo volume recorde de vendas líquidas, a MRV comprovou, mais uma vez, que está preparada para atender à enorme demanda existente, com uma plataforma tecnológica que é referência no mercado.

ESG

Reafirmando seu compromisso social, que se inicia com o propósito de **Construir sonhos que transformam o mundo e entregar moradias de qualidade para as famílias de baixa renda**, a MRV se engajou no combate à pandemia do COVID-19 no 2T20 e participou de campanhas solidárias em diversas localidades.

Ao todo, o Grupo MRV, junto à Família Menin, Log CP e Banco Inter doaram R\$ 18,5 milhões, ao longo do trimestre, por esta causa.



Com um olhar sempre atento ao ESG, a **Companhia divulgou seu Relatório de Sustentabilidade 2019** (nono ano consecutivo de divulgação do relatório), em que apresenta a todos os seus stakeholders seu panorama sobre os desafios, as conquistas e os resultados da gestão em governança e de impactos sociais e ambientais. O relatório pode ser acessado, na íntegra, através deste [link](#) ou do *QR-Code* ao lado:



Confira, abaixo, alguns destaques apresentados no Relatório de sustentabilidade:

DESTAQUES 2019

Participação no Fórum das Nações Unidas

sobre Empresas e Direitos Humanos 2019, da ONU



Criação da Diretoria-executiva

de Relações Institucionais e Sustentabilidade

Quarto ano consecutivo da MRV no ISE

Participação na 25ª edição da Conferência das Partes (COP) da Convenção-Quadro da ONU sobre Mudança do Clima, COP-25



Reconhecimento

pelo Guia Exame Sustentabilidade como a empresa que mais desenvolve ações sustentáveis em seu setor



Implementação de ações ambientais

na área de Desenvolvimento Imobiliário

Convite, da Rede Brasil do Pacto Global ao CEO Eduardo Fischer,

para desempenhar o papel de [Liderança com ImPacto](#) da Rede Brasil do Pacto e ser embaixador do ODS 11 – Cidades e Comunidades Sustentáveis



Iniciativas ambientais

A MRV compensa 100% dos gases de efeito estufa referentes às suas emissões diretas e emissões de energia, por meio de compra de créditos de carbono, realizada anualmente desde 2015.



+ de **1,2 milhão**

de árvores plantadas desde 2010

+ de **700 mil**

Toneladas de CO₂ removidos da atmosfera

Tema Material Soluções ambientais dos empreendimentos



No planejamento e na construção de seus empreendimentos, a MRV tem iniciativas que visam a criação de impacto ambiental positivo como o uso de energia solar, a redução de custos e do consumo de energia e de água, a geração de benefícios sociais e ambientais para os clientes, e a transformação digital a partir do investimento em tecnologia.

CONEXÃO COM OS ODS E OS 10 PRINCÍPIOS DO PACTO GLOBAL DA ONU

A gestão de sustentabilidade da MRV está conectada aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e aos 10 Princípios do Pacto Global.

Os ODS estão presentes nos treinamentos dos colaboradores, em ações de engajamento realizadas por meio da rede social interna Workplace e da TV corporativa, e integram a estratégia e a matriz de riscos de sustentabilidade, além de constarem em nossa Política de Sustentabilidade e nas metas de PLR da Presidência, alta gestão e cargos operacionais selecionados.

A MRV também desenvolve outros programas e ações conectadas aos ODS e às metas da Agenda 2030, conforme detalhado na nossa *Visão 2030 MRV para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*, informando quais as metas prioritárias e secundárias e a correlação da meta ao negócio, a visão, além dos marcos para alcance da meta. O documento consta neste [link](#).

Agenda 2030



Promoção ao ODS 11

Nosso CEO, Eduardo Fischer, é Liderança com Impacto da Rede do Pacto Global no Brasil, embaixador do ODS 11 – Tornar as cidades e os assentamentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis, onde a MRV pode contribuir diretamente com as metas:

11.1 – até 2030, garantir o acesso de todos à moradia digna, adequada e a preço acessível; prover serviços básicos e urbanizar os assentamentos precários de acordo com as metas assumidas no Plano Nacional de Habitação, com especial atenção para grupos em situação de vulnerabilidade;

11.3 – até 2030, aumentar a urbanização inclusiva e sustentável, aprimorar as capacidades para o planejamento, para o controle social e para a gestão participativa, integrada e sustentável dos assentamentos humanos, em todas as unidades da federação;

11.6 – até 2030, reduzir o impacto ambiental negativo per capita das cidades, melhorando os índices de qualidade do ar e a gestão de resíduos sólidos; e garantir que todas as cidades com mais de 500 mil habitantes tenham implementado sistemas de monitoramento de qualidade do ar e planos de gerenciamento de resíduos sólidos;

11.a – apoiar a integração econômica, social e ambiental em áreas metropolitanas e entre áreas urbanas, periurbanas, rurais e cidades-gêmeas, considerando territórios de povos e comunidades tradicionais, por meio da cooperação interfederativa, reforçando o planejamento nacional, regional e local de desenvolvimento.



Gestão do tema é orientada pela Política de Sustentabilidade, pela Política de Mudanças Climáticas e pela Matriz de Riscos e Oportunidades.

SUSTENTABILIDADE





360 Empreendimentos

lançados com painel fotovoltaico,
equivalente a

113.481 Unidades

A MRV é pioneira na utilização de energia fotovoltaica em larga escala no setor de construção civil da América Latina.

Desde 2016, a MRV é signatária do Pacto Global da ONU, que tem por objetivo mobilizar a comunidade empresarial internacional para a adoção, em suas práticas de negócios, de valores fundamentais e internacionalmente aceitos nas áreas de direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e combate à corrupção.



O diretor Executivo de Relações Institucionais e de Sustentabilidade da MRV, Raphael Lafetá, participou do painel “*Corrupting the Human Rights Agenda: Private & Public Sector Voices*”, que aconteceu em 26 de novembro de 2019. **“Temos muito orgulho de sermos reconhecidos pela ONU como uma empresa modelo em práticas de direitos humanos. A MRV é uma empresa comprometida com a construção de um mundo mais justo e sustentável, com práticas que garantem o respeito aos direitos humanos e o combate à corrupção”**, destacou Lafetá.

Métodos Construtivos Sustentáveis

Inovações tecnológicas e soluções ambientais fazem parte dos empreendimentos da MRV. No processo de construção, a companhia realiza a gestão constante do uso de energia, água, resíduos e emissões de gases de efeito estufa (GEE).

A companhia mantém um rígido controle dos materiais, dos processos e dos procedimentos de suas obras. Todos os empreendimentos atendem às regras da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e de acessibilidade exigidas

pela legislação brasileira. A companhia tem certificação ISO 9001, concedida pelo Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H). **GRI 103-2, 103-3|416, 416-1**

Certificações internas

Além das normas, a empresa criou os selos MRV + Verde e Obra Verde MRV. São certificações internas que atestam a sustentabilidade dos empreendimentos certificados. Elas utilizam critérios rigorosos e objetivos específicos que determinam parâmetros de construção sustentável para as suas obras. **GRI 103-2|307|419**

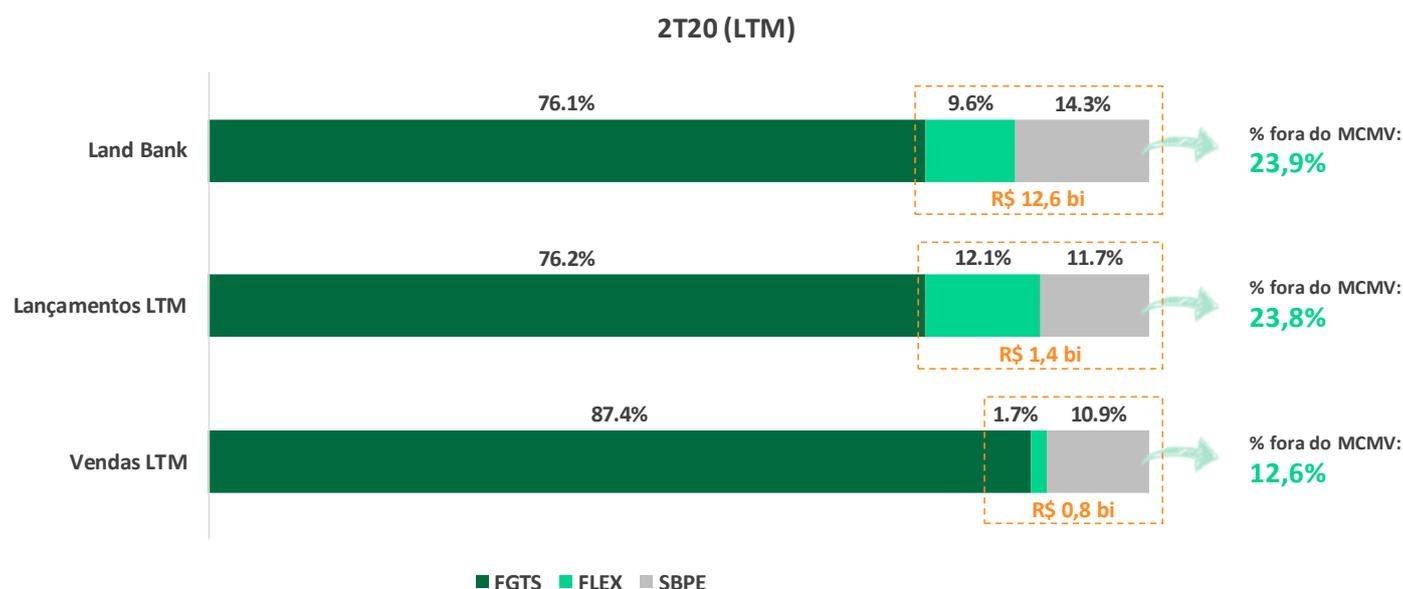
Parede de concreto

A adoção do método construtivo de parede de concreto torna a obra mais organizada e limpa, pois reduz para menos de 1/3 o volume de resíduos gerados. Outro benefício é o aumento da produtividade (de 32%, em 2017, para 91%, em 2019).

Plataforma Habitacional Multifunding

Dando continuidade à criação de uma Plataforma Habitacional Multifunding, a Companhia vem aumentando progressivamente seu *land bank*, lançamentos e vendas fora do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

Ao se considerar os clientes e produtos da faixa 3 do MCMV como “Flex”, ou seja, elegíveis ao financiamento dentro do programa ou pelo SBPE, a depender de condições e preferências individuais, percebe-se que a capacidade da Companhia operar independente do *funding* do FGTS e do programa MCMV cresceu significativamente, como pode ser visto no gráfico abaixo:



Ao todo, hoje a MRV possui um Land Bank de R\$ 12,6 bilhões destinado a produtos fora do MCMV, como os da Linha Premium, Luggo, Urba e os produtos “Flex”.

Desempenho Financeiro – MRV (Operação ex-AHS)

Indicadores Financeiros (em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Receita Operacional Líquida Total	1.639	1.499	1.559	9,3% ↑	5,2% ↑	3.138	3.067	2,3% ↑
Encargos Financeiros apropriados ao resultado	46	45	47	2,4% ↑	0,1% ↓	92	95	2,8% ↓
Lucro Bruto	465	423	478	9,7% ↑	2,7% ↓	888	960	7,5% ↓
Margem Bruta (%)	28,4%	28,2%	30,7%	0,1 p.p. ↑	2,3 p.p. ↓	28,3%	31,3%	3,0 p.p. ↓
Margem Bruta ex. juros (%)	31,2%	31,3%	33,6%	0,1 p.p. ↓	2,5 p.p. ↓	31,2%	34,4%	3,2 p.p. ↓
Despesas comerciais	(160)	(148)	(143)	8,0% ↑	11,7% ↑	(308)	(291)	6,1% ↑
Despesas comerciais / ROL (%)	9,8%	9,9%	9,2%	0,1 p.p. ↓	0,6 p.p. ↑	9,8%	9,5%	0,4 p.p. ↑
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas (%)	8,8%	8,9%	10,9%	0,0 p.p. ↓	2,0 p.p. ↓	8,8%	11,1%	2,2 p.p. ↓
Despesas gerais e administrativas	(92)	(93)	(95)	1,8% ↓	3,8% ↓	(185)	(180)	2,9% ↑
Despesas G&A / ROL (%)	5,6%	6,2%	6,1%	0,6 p.p. ↓	0,5 p.p. ↓	5,9%	5,9%	0,0 p.p. ↑
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas (%)	5,0%	5,6%	7,2%	0,5 p.p. ↓	2,2 p.p. ↓	5,3%	6,8%	1,5 p.p. ↓
Equivalência Patrimonial	(15)	(11)	(14)	43,6% ↓	6,8% ↓	(26)	(33)	20,6% ↑
EBITDA	232	205	257	13,1% ↑	9,9% ↓	437	531	17,6% ↓
% Margem EBITDA	14,2%	13,7%	16,5%	0,5 p.p. ↑	2,4 p.p. ↓	13,9%	17,3%	3,4 p.p. ↓
Lucro Líquido	124	115	190	8,2% ↑	34,6% ↓	239	379	36,8% ↓
% Margem Líquida	7,6%	7,7%	12,2%	0,1 p.p. ↓	4,6 p.p. ↓	7,6%	12,4%	4,7 p.p. ↓
Lucro por Ação (R\$)	0,258	0,245	0,431	5,5% ↑	40,0% ↓	0,503	0,858	41,4% ↓
ROE (12 meses)	11,3%	12,8%	14,6%	1,5 p.p. ↓	3,3 p.p. ↓	11,3%	14,6%	3,3 p.p. ↓
ROE (anualizado)	10,0%	9,4%	16,0%	0,5 p.p. ↑	6,1 p.p. ↓	9,7%	16,1%	6,4 p.p. ↓
Receita Bruta de Vendas a apropriar	2.077	1.847	1.852	12,5% ↑	12,2% ↑	2.077	1.852	12,2% ↑
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(1.253)	(1.112)	(1.082)	12,7% ↑	15,8% ↑	(1.253)	(1.082)	15,8% ↑
Resultado a Apropriar	825	735	770	12,2% ↑	7,2% ↑	825	770	7,2% ↑
% Margem do Resultado a apropriar	39,7%	39,8%	41,6%	0,1 p.p. ↓	1,9 p.p. ↓	39,7%	41,6%	1,9 p.p. ↓
Geração de Caixa	214	(182)	68	-	216,4% ↑	32	49	34,1% ↓
Dívida líquida (caixa líquido)	1.039	1.252	522	17,0% ↓	99,1% ↑	1.039	522	99,1% ↑
Dívida Líquida / PL Total	19,3%	23,9%	10,5%	4,5 p.p. ↓	8,8 p.p. ↑	19,3%	10,5%	8,8 p.p. ↑
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	1,13x	1,33x	0,50x	14,7% ↓	126,3% ↑	1,13x	0,50x	126,3% ↑

Lucro Líquido

Excluindo-se o efeito não recorrente da doação total de R\$ 7,5 milhões, feitas no 2T20, em prol do combate à pandemia do COVID-19 e com o Instituto MRV, o lucro líquido obtido no trimestre totalizaria R\$ 131,5 milhões.

Desempenho Operacional - MRV (Operação ex-AHS)

Banco de Terrenos

A Companhia possui um robusto **Land bank Multifunding de R\$ 52,6 bilhões, com terrenos de qualidade, estrategicamente distribuídos por todo o país e capazes de sustentar sua operação confortavelmente pelos próximos anos.** O foco estratégico atual, no que diz respeito à aquisição de terrenos, está voltado aos terrenos para produtos acima do Minha Casa Minha Vida, com *funding* do SBPE, bem como para a Luggo.

Banco de Terrenos	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
%MRV								
Land bank (em R\$ bilhões)*	52,6	52,1	49,0	1,0% ↑	7,4% ↑	52,6	49,0	7,4% ↑
Aquisições/Ajustes (R\$ milhões)	1.470	720	1.992	104,2% ↑	26,2% ↓	2.189	2.209	0,9% ↓
Número de Unidades	321.507	321.988	311.870	0,1% ↓	3,1% ↑	321.507	311.870	3,1% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	162	160	155	1,3% ↑	4,3% ↑	162	155	4,3% ↑
% Permuta - banco de terreno	51%	54%	49%	3,0 p.p. ↓	2,2 p.p. ↑	51%	49%	2,2 p.p. ↑
% Permuta - aquisições no período	46%	61%	18%	15,7 p.p. ↓	27,7 p.p. ↑	51%	39%	11,5 p.p. ↑

*Land bank contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

Lançamentos

Visando aproveitar o alto nível de estoque apresentado pela Companhia no início do ano, foi adotada uma estratégia de redução do volume de lançamentos no trimestre, priorizando o atendimento das praças menos abastecidas.

Outro fator que impactou os lançamentos foram as medidas preventivas de distanciamento social adotadas em meio à pandemia do COVID-19 durante o 2T20, em que as prefeituras municipais e os cartórios, essenciais ao processo de lançamento de nossos empreendimentos, foram forçados a adotar o regime de *home office* e/ou atendimento por agendamento.

Desta forma, o volume de lançamentos no trimestre atingiu a marca de 5.349 unidades, 20,4% abaixo do 1T20 e 51,7% abaixo do 2T19.

A Companhia entende que seu estoque já retornou a um patamar saudável e espera que a situação das prefeituras e cartórios se regularize nos próximos meses e, **baseando-se no excelente momento de vendas observado nos últimos trimestres, pretende intensificar significativamente o volume de lançamentos no segundo semestre de 2020.**

Lançamentos	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
%MRV								
VGv (em R\$ milhões) *	942	1.083	1.808	13,0% ↓	47,9% ↓	2.025	2.901	30,2% ↓
Número de Unidades **	5.349	6.719	11.083	20,4% ↓	51,7% ↓	12.068	17.929	32,7% ↓
Média do Número de unidades por Empreendimento	233	292	277	20,4% ↓	16,1% ↓	262	272	3,4% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	174	161	161	8,2% ↑	8,0% ↑	167	161	3,9% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO

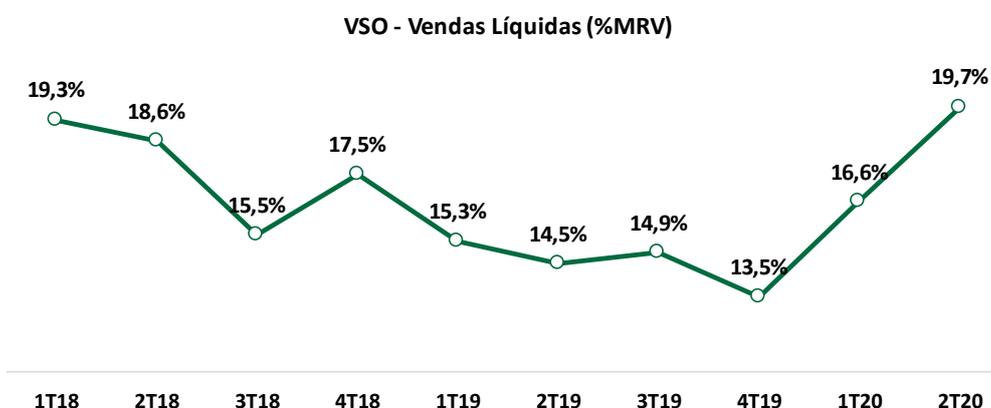
Vendas Líquidas Contratadas

A MRV bateu, novamente, seu recorde histórico de vendas no 2T20, totalizando **R\$ 1,82 bilhão vendido, o que equivale a 11.479 unidades (%MRV).** Trata-se de um **aumento de 37,6% no comparativo com o 2T19 e de 8,5% frente ao 1T20.**

Este recorde de vendas comprova o sucesso da estratégia de diversificação de produtos e *funding* adotada pela Companhia, bem como a resiliência do segmento de baixa renda.

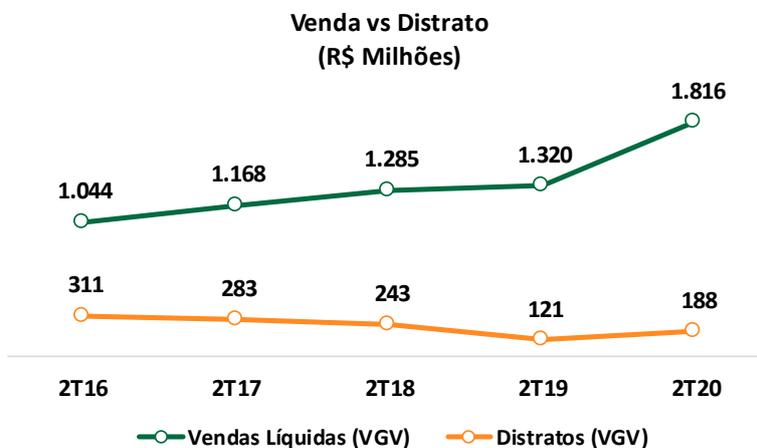
Nos últimos doze meses, findos no 2T20 (LTM), as vendas fora do programa MCMV atingiram R\$ 790,0 milhões, equivalentes a 12,6% do total vendido, o que representa um aumento de 4,5 p.p. no comparativo com o 2T19 e de 11,4 p.p. se comparado com o 2T18.

Refletindo o bom momento de vendas da Companhia, **a velocidade de vendas (VSO – Vendas sobre Oferta) vem subindo rapidamente e já atingiu patamares similares aos vistos no 4T17**, representando um aumento de 5,2 p.p em relação ao 2T19 e de 3,1 p.p. no comparativo com o 1T20.



Durante todo o trimestre, a procura dos clientes se manteve em patamares elevados e a adoção de uma estratégia comercial mais agressiva se provou acertada. Cabe ressaltar que esta estratégia não inclui um aumento na concessão de crédito (pró soluto) aos clientes.

Mais uma vez, a robusta estrutura tecnológica da Companhia permitiu que os efeitos negativos da pandemia do COVID-19 sobre as vendas fossem mitigados, graças à nossa plataforma digital de vendas, que vem se confirmando como a mais avançada do setor.



Vendas Líquidas Contratadas	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
%MRV								
Vendas (em R\$ milhões) *	1.816	1.673	1.320	8,5% ↑	37,6% ↑	3.489	2.628	32,7% ↑
Número de Unidades **	11.479	10.493	8.587	9,4% ↑	33,7% ↑	21.973	17.252	27,4% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	155	159	150	2,3% ↓	3,4% ↑	157	150	4,5% ↑
Por fonte de Recurso - FGTS (VGV)	88%	90%	93%	1,8 p.p. ↓	4,4 p.p. ↓	89%	93%	4,1 p.p. ↓
Por fonte de Recurso - SBPE (VGV)	12%	10%	7%	1,8 p.p. ↑	4,4 p.p. ↑	11%	7%	4,1 p.p. ↑
Por fonte de Recurso - Investidor Individual (VGV)	0%	0%	0%	0,0 p.p. ↑	0,0 p.p. ↑	0%	0%	0,0 p.p. ↑
VSO - vendas líquidas	20%	17%	15%	3,1 p.p. ↑	5,2 p.p. ↑	33%	26%	7,1 p.p. ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO

Crédito Imobiliário

Com a regularização dos repasses das vendas do Minha Casa Minha Vida, a **Companhia repassou um total de 12.076 unidades no trimestre**, equivalente a um aumento de 78,8% no comparativo com o 1T20 e de 20,1% no comparativo com o 2T19.

Trata-se do maior volume de unidades repassadas em um trimestre na história da Companhia e, dado que a Caixa Econômica Federal tem demonstrando grande eficiência nos repasses desde o mês de Junho, a expectativa é que nos próximos trimestres o volume de repasses permaneça em patamares elevados.

Este volume recorde de unidades repassadas no trimestre, aliado ao número também recorde de vendas líquidas, **permitiu à Companhia reportar uma geração de caixa de R\$ 213,9 milhões no 2T20**.

A expectativa para o segundo semestre é de geração de caixa, considerando a manutenção da dinâmica de vendas fortes e alto volume de repasses.

Crédito Imobiliário	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
%MRV								
Unidades Repassadas	12.076	6.752	10.059	78,8% ↑	20,1% ↑	18.828	17.872	5,4% ↑
Empreendimentos Contratados (em unidades)	14.053	8.186	9.481	71,7% ↑	48,2% ↑	22.239	15.845	40,4% ↑

Produção

Em função da pandemia do COVID-19, a companhia optou por postergar para o 3T20 o início de grande parte das obras previstas para o 2T20. Além disso, por determinação da legislação de alguns municípios e estados brasileiros, parte das obras da Companhia tiveram suas atividades temporariamente paralisadas no decorrer do trimestre, como parte das medidas preventivas de combate à pandemia.

Estes fatores impactaram negativamente a produção no trimestre, que totalizou 7.976 unidades, em linha com o 1T20 e equivalente a uma queda de 24,9% no comparativo com o 2T19.

Ao fim do trimestre, a maior parte dos canteiros de obra já estava funcionando normalmente e a Companhia contava com apenas 2% de suas obras paralisadas em função da pandemia. Com isso, a expectativa é que, em breve, a produção seja regularizada e as atividades sejam retomadas em 100% dos canteiros de obra.

Cabe ressaltar que a **resiliência do segmento de baixa renda foi confirmada pelo alto volume de vendas reportado durante todo o semestre, o que deixa a Companhia confiante em intensificar a produção em suas obras a partir dos próximos meses**, o que deverá resultar em um significativo aumento nas unidades produzidas.

Produção	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
%MRV								
Unidades Produzidas*	7.976	7.927	10.624	0,6% ↑	24,9% ↓	15.903	20.505	22,4% ↓
Unidades Concluídas	8.339	9.429	10.164	11,6% ↓	18,0% ↓	17.768	16.554	7,3% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

Estoque a Valor de Mercado (%MRV)

Estoque a valor de mercado	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19
%MRV					
Estoque a valor de mercado (R\$ bilhões)*	7,41	8,26	7,73	10,4% ↓	4,2% ↓
Duração do Estoque **	4,1	4,9	5,9	17,3% ↓	30,3% ↓
Fase de Construção (em VGV)					
Não Iniciada	7%	9%	8%	2,6 p.p. ↓	1,4 p.p. ↓
Em andamento	90%	87%	86%	2,8 p.p. ↑	4,6 p.p. ↑
Encerrada	3%	3%	6%	0,2 p.p. ↓	3,3 p.p. ↓

* Apenas unidades lançadas. Não inclui o landbank.

** Duração do Estoque = Estoque final / Vendas contratadas líquidas (em trimestres)

A Companhia apresentou, no 2T20, uma redução do Estoque a valor de mercado equivalente a 10,4% no comparativo com o 1T20 e 4,2% frente ao 2T19.

Já a Duração do Estoque sofreu uma redução de 17,3% e de 30,3% no comparativo com o 1T20 e o 2T19, respectivamente.

Desempenho Econômico Financeiro - MRV (Operação ex-AHS)

Receita Operacional Líquida e Lucro Bruto

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Receita operacional líquida	1.639	1.499	1.559	9,3% ↑	5,2% ↑	3.138	3.067	2,3% ↑
Custo dos Imóveis Vendidos e Serviços Prestados	(1.174)	(1.076)	(1.081)	9,2% ↑	8,7% ↑	(2.250)	(2.107)	6,8% ↑
Lucro bruto	465	423	478	9,7% ↑	2,7% ↓	888	960	7,5% ↓
Margem bruta (%)	28,4%	28,2%	30,7%	0,1 p.p. ↑	2,3 p.p. ↓	28,3%	31,3%	3,0 p.p. ↓

Com a produção em linha com o 1T20 e as vendas líquidas registrando o maior volume trimestral da história da Companhia, a **Receita Operacional Líquida do 2T20 atingiu seu maior patamar de todos os tempos, com a marca de R\$ 1,64 bilhão, um incremento de 9,3% no comparativo com o 1T20 e de 5,2% frente ao 2T19.**

Custo Financeiro Alocado ao CMV

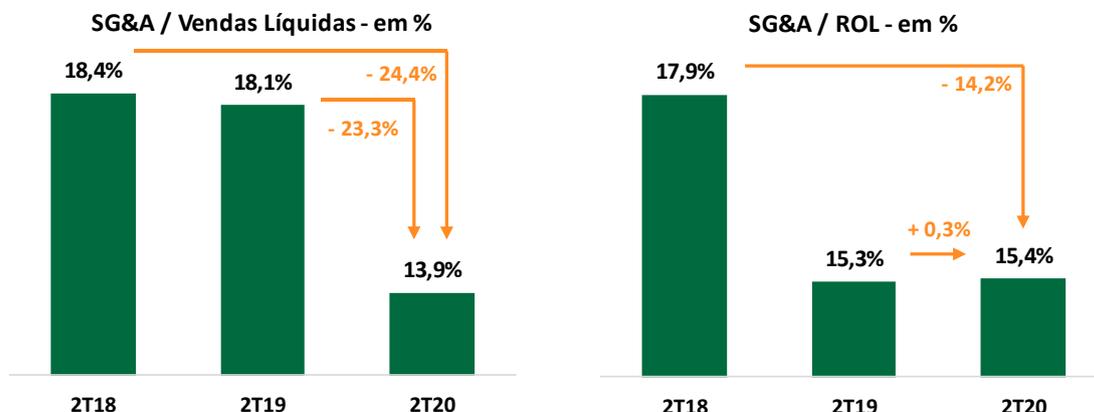
(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Encargos Financeiros apropriados ao resultado	(46)	(45)	(47)	2,4% ↑	0,1% ↓	(92)	(95)	2,8% ↓
% da Receita Líquida	2,8%	3,0%	3,0%	0,2 p.p. ↓	0,0 p.p. ↑	2,9%	3,1%	0,2 p.p. ↓
Lucro Bruto com juros	465	423	478	9,7% ↑	2,7% ↓	888	960	7,5% ↓
Lucro Bruto ex. juros	511	469	524	9,0% ↑	2,5% ↓	980	1.054	7,1% ↓
Margem Bruta ex. juros (%)	31,2%	31,3%	33,6%	0,1 p.p. ↓	2,5 p.p. ↓	31,2%	34,4%	3,2 p.p. ↓

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) e Outras Receitas (Despesas) Operacionais

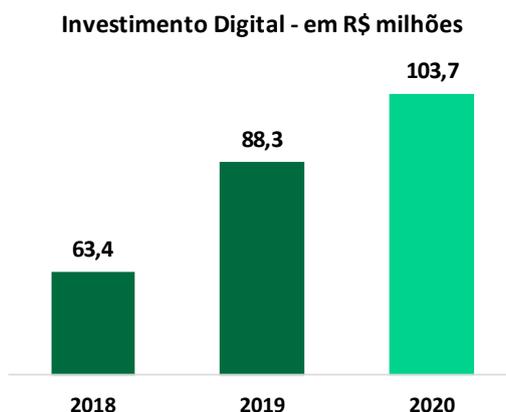
(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Despesas comerciais	(160)	(148)	(143)	8,0% ↑	11,7% ↑	(308)	(291)	6,1% ↑
Despesas comerciais / ROL (%)	9,8%	9,9%	9,2%	0,1 p.p. ↓	0,6 p.p. ↑	9,8%	9,5%	0,4 p.p. ↑
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas (%)	8,8%	8,9%	10,9%	0,0 p.p. ↓	2,0 p.p. ↓	8,8%	11,1%	2,2 p.p. ↓
Despesas gerais e administrativas	(92)	(93)	(95)	1,8% ↓	3,8% ↓	(185)	(180)	2,9% ↑
Despesas G&A / ROL (%)	5,6%	6,2%	6,1%	0,6 p.p. ↓	0,5 p.p. ↓	5,9%	5,9%	0,0 p.p. ↑
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas (%)	5,0%	5,6%	7,2%	0,5 p.p. ↓	2,2 p.p. ↓	5,3%	6,8%	1,5 p.p. ↓

Com o grande volume de vendas do trimestre, foi observado uma consequente elevação nas despesas comerciais no período. Houve, entretanto, uma diluição dessas despesas, como pode ser observado na análise das Despesas Comerciais / ROL, que apresentou um resultado em linha com o 1T20 e com o 2T19.

Já as despesas Gerais e Administrativas registraram uma queda de 1,8% frente ao 1T20 e de 3,8% no comparativo com o 2T19, o que representa uma diluição das despesas Gerais e Administrativas / ROL de 0,6 p.p. e 0,5 p.p. respectivamente.



A Companhia segue investindo em iniciativas digitais e, apenas no 1S20, já investiu, ao todo, R\$ 50 milhões, de um orçamento total de 103,7 milhões para 2020.



(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Outras despesas (receitas) operacionais	(31)	(31)	(32)	0,8% ↓	2,5% ↑	(62)	(58)	6,0% ↓

Equivalência Patrimonial

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Equivalência Patrimonial	(15)	(11)	(14)	43,6% ↓	6,8% ↓	(26)	(33)	20,6% ↑

A linha de Equivalência Patrimonial foi negativamente impactada por distratos e provisões feitos em empreendimentos controlados por ex-parceiros da Companhia.

PRIME e MRL (em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Receita Operacional Líquida - ROL	171	153	134	12,2% ↑	27,4% ↑	324	259	25,0% ↑
Lucro Bruto	51	45	39	14,9% ↑	33,0% ↑	96	74	30,6% ↑
Margem Bruta (%)	30,0%	29,3%	28,8%	2,4% ↑	4,3% ↑	29,7%	28,4%	4,5% ↑
Lucro Líquido	20	14	8	39,4% ↑	155,7% ↑	34	11	196,9% ↑
Margem Líquida (%)	11,4%	9,2%	5,7%	24,2% ↑	100,6% ↑	10,4%	4,4%	137,6% ↑

O 2T20 registrou, novamente, uma **significativa melhora operacional das subsidiárias Prime e MRL, refletida em um aumento de 25% na ROL e de 197% no Lucro Líquido, no comparativo do 1S20 com o 1S19.**

Resultado Financeiro

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Despesas financeiras	(18)	(11)	(16)	65,0% ↑	13,0% ↑	(29)	(29)	0,5% ↓
Receitas financeiras	18	14	32	27,5% ↑	46,1% ↓	31	61	48,6% ↓
Receitas financeiras provenientes dos clientes	16	27	27	40,2% ↓	41,9% ↓	43	36	19,3% ↑
Total	15	30	44	47,6% ↓	64,8% ↓	45	68	33,4% ↓

O aumento percebido na linha de Despesas Financeiras é explicado pelas captações feitas pela Companhia no trimestre, que totalizaram R\$ 492 milhões.

Já as Receitas Financeiras provenientes de Clientes foram negativamente impactadas pelos baixos níveis de IPCA e IGPM registrados no período.

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Resultado financeiro	15	30	44	47,6% ↓	64,8% ↓	45	68	33,4% ↓
Encargos Financeiros apropriados ao resultado	(46)	(45)	(47)	2,4% ↑	0,1% ↓	(92)	(95)	2,8% ↓
Total ajustado	(31)	(16)	(3)	95,5% ↑	1117,1% ↑	(47)	(27)	73,6% ↑

EBITDA

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	182	170	237	7,1% ↑	23,2% ↓	352	466	24,5% ↓
Depreciações e Amortizações	19	19	18	2,1% ↓	6,2% ↑	38	37	2,3% ↑
Resultado Financeiro	(15)	(30)	(44)	47,6% ↓	64,8% ↓	(45)	(68)	33,4% ↓
Encargos Financeiros apropriados ao resultado	46	45	47	2,4% ↑	0,1% ↓	92	95	2,8% ↓
EBITDA	232	205	257	13,1% ↑	9,9% ↓	437	531	17,6% ↓
Margem EBITDA	14,2%	13,7%	16,5%	0,5 p.p. ↑	2,4 p.p. ↓	13,9%	17,3%	3,4 p.p. ↓

Lucro Líquido

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Lucro Líquido	124	115	190	8,2% ↑	34,6% ↓	239	379	36,8% ↓
% Margem Líquida	7,6%	7,7%	12,2%	0,1 p.p. ↓	4,6 p.p. ↓	7,6%	12,4%	4,7 p.p. ↓

Excluindo-se o efeito não recorrente da doação total de R\$ 7,5 milhões, feitas no 2T20, em prol do combate à pandemia do COVID-19 e com o Instituto MRV, o lucro líquido obtido no trimestre totalizaria R\$ 131,5 milhões.

Resultado a apropriar

(em R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19
Receita Bruta de Vendas a apropriar	2.077	1.847	1.852	12,5% ↑	12,2% ↑
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(1.253)	(1.112)	(1.082)	12,7% ↑	15,8% ↑
Resultado a apropriar	825	735	770	12,2% ↑	7,2% ↑
Margem do Resultado a apropriar %	39,7%	39,8%	41,6%	0,1 p.p. ↓	1,9 p.p. ↓

Balanco Patrimonial - MRV (Operação ex-AHS)

Caixa e Equivalentes de Caixa e Aplicações Financeiras (Títulos e Valores Mobiliários)

(em R\$ milhões)	jun/20	mar/20	jun/19	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
Caixa e equivalentes de caixa	1.630	847	636	92,4% ↑	156,2% ↑
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	928	923	1.842	0,6% ↑	49,6% ↓
Caixa total	2.558	1.770	2.478	44,5% ↑	3,2% ↑

Cientes por Incorporação de Imóveis

(em R\$ milhões)	jun/20	mar/20	jun/19	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
Cientes	3.659	3.371	2.790	8,5% ↑	31,1% ↑
Ajuste a valor presente	(64)	(64)	(54)	0,6% ↑	18,0% ↑
Provisão para risco de crédito	(251)	(235)	(207)	6,8% ↑	21,0% ↑
Cientes por Incorporação de Imóveis	3.344	3.072	2.529	8,8% ↑	32,2% ↑
Circulante	1.806	1.736	1.582	4,1% ↑	14,1% ↑
Não circulante	1.538	1.336	946	15,1% ↑	62,5% ↑

Carteira MRV (R\$ milhões)	Jun/20	Mar/20	Jun/19	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Mar/20 x Jun/19
Após entrega de chaves	979	933	715	5,0% ↑	37,0% ↑
Antes da entrega de chaves	986	822	849	19,9% ↑	16,2% ↑
Total	1.966	1.755	1.563	12,0% ↑	25,7% ↑

O aumento observado na Carteira MRV se deve ao aumento do volume de vendas do período. A estratégia da Companhia tem sido reduzir o percentual de pro soluto concedido por unidade, o que tem se refletido na redução gradual do risco total.

Adiantamento de Clientes

(em R\$ milhões)	jun/20	mar/20	jun/19	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
12 meses	191	213	222	10,4% ↓	14,0% ↓
13 a 24 meses	240	238	289	0,7% ↑	17,0% ↓
Após 24 meses	168	183	217	8,1% ↓	22,8% ↓
Total	599	634	729	5,6% ↓	17,8% ↓
Adiantamentos por recebimentos	58	62	69	7,8% ↓	17,0% ↓
Adiantamentos por permutas	541	572	659	5,3% ↓	17,9% ↓
Total	599	634	729	5,6% ↓	17,8% ↓

Estoques (imóveis a comercializar)

(em R\$ milhões)	jun/20	mar/20	jun/19	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
Imóveis em construção	2.517	2.719	2.585	7,4% ↓	2,6% ↓
Imóveis concluídos	145	181	264	19,9% ↓	45,1% ↓
Estoque de terrenos	5.388	5.396	5.251	0,1% ↓	2,6% ↑
Adiantamento a fornecedores	72	80	51	9,9% ↓	41,1% ↑
Estoque de materiais	0	0	0	13,6% ↑	72,8% ↑
Total	8.123	8.376	8.152	3,0% ↓	0,3% ↓
Circulante	3.721	3.891	3.828	4,4% ↓	2,8% ↓
Não circulante	4.402	4.485	4.323	1,8% ↓	1,8% ↑

A estratégia comercial adotada, com sucesso, pela Companhia no 2T20 resultou em uma redução no estoque de Imóveis Concluídos equivalente a 20% no comparativo com o 1T20 e 45% frente ao 2T19.

Já o estoque de Imóveis em Construção sofreu uma redução de 7,4% e de 2,6% no comparativo com o 1T20 e o 2T19, respectivamente.

Cronograma de Vencimento da Dívida

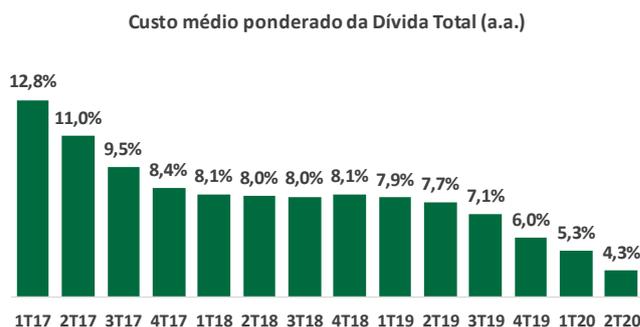
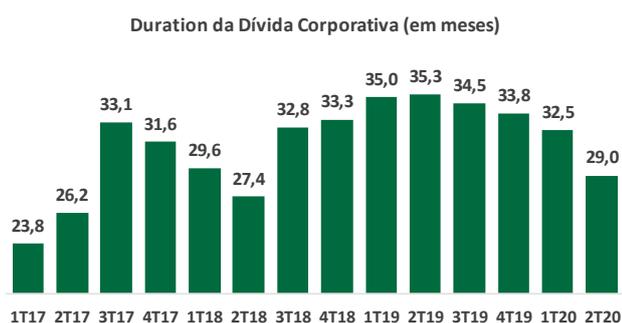
(em R\$ milhões)	Financiamento à Construção	Dívida Corporativa*	Total
12 meses		72	807
13 a 24 meses		155	542
25 a 36 meses		94	267
37 a 48 meses		3	1.301
48 meses em diante		0	419
Dívida Total	324	3.336	3.659

* Inclui arrendamento mercantil e Finame

Custo médio ponderado da dívida da MRV

(R\$ Milhões)	Saldo Devedor Jun/20	Saldo Devedor / Total (%)	Custo Médio
CDI	3.336	91,2%	CDI + 1,28%
TR	324	8,8%	TR + 8,34%
Total	3.659	100,0%	4,33%

Detalhamento da Dívida



(em R\$ milhões)	Vencimento	Encargos (a.a)	Saldo Devedor	
			Jun/20	Mar/20
Dívida Corporativa			3.336	2.885
Debêntures 2ª emissão (Urba)	06/21 a 06/23	CDI + 1,22%	60	61
Debêntures 4ª emissão (Urba)	04/2025	CDI + 1,50%	40	-
Debêntures - 9ª emissão (2ª série)	02/20 a 02/22	CDI + 2,30%	404	398
Debêntures - 9ª emissão (3ª série)	02/2022	132,2% CDI	99	96
Debêntures - 11ª emissão (1ª série)	09/2020	CDI + 1,00%	287	284
Debêntures - 11ª emissão (2ª série)	09/21 a 09/22	CDI + 1,50%	216	214
Debêntures - 11ª emissão (3ª série)	09/23 a 09/24	122,1% CDI	149	144
Debêntures - 12ª emissão (1ª Série)	07/2023	CDI + 1,40%	305	301
Debêntures - 12ª emissão (2ª Série)	07/24 a 07/25	CDI + 1,70%	52	52
Debêntures - 12ª emissão (3ª Série)	07/2023	CDI + 1,50%	111	110
Debêntures - 12ª emissão (4ª Série)	07/2023	CDI + 1,50%	85	84
Debêntures - 15ª emissão	11/2025	CDI + 1,06%	300	304
Debêntures - 16ª emissão	04/2025	CDI + 1,50%	100	-
Debêntures - 17ª emissão	04/21 a 04/23	CDI + 3,00%	50	-
CCB que lastrearam a operação de CRI	06/20 a 06/21	CDI + 1,60%	57	115
3ª emissão de debêntures da Urba que lastreou a operações de CRI	03/2024	CDI + 0,20%	58	58
13ª emissão de debêntures que lastreou a operações de CRI	09/23 a 09/24	100% CDI	291	291
14ª emissão de debêntures que lastreou a operações de CRI	05/2024	100,4% CDI	357	361
Capital de Giro (MRV)	04/2022	CDI + 3,10%	202	-
1ª Nota Promissória - 1ª Série	11/2020	CDI + 2,50%	3	-
1ª Nota Promissória - 2ª Série	05/2021	CDI + 2,50%	97	-
Leasing	03/18 a 05/23	CDI + 2,00% a + 2,93%	13	14
Financiamento à construção			324	179
Financiamento à construção	12/20 a 02/24	TR + 8,30%	318	173
Capital de Giro (Urba) - TR	04/16 a 03/23	TR + 13,29%	5	6
Total			3.659	3.065

Dívida Líquida MRV Consolidado (Operação ex-AHS)

(em R\$ milhões)	jun/20	mar/20	jun/19	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
Dívida total	3.659	3.065	3.037	19,4% ↑	20,5% ↑
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(2.558)	(1.770)	(2.478)	44,5% ↑	3,2% ↑
(-) Instrumentos Financeiros Derivativos	(62)	(42)	(36)	45,0% ↑	70,1% ↑
Dívida Líquida*	1.039	1.252	522	17,0% ↓	99,1% ↑
Total do Patrimônio Líquido	5.372	5.246	4.966	2,4% ↑	8,2% ↑
Dívida Líquida / PL Total	19,3%	23,9%	10,5%	4,5 p.p. ↓	8,8 p.p. ↑
EBITDA 12 meses	916	941	1.042	2,7% ↓	12,0% ↓
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	1,13x	1,33x	0,50x	14,7% ↓	126,3% ↑

* Considera o ganho com Instrumentos Financeiros Derivativos

Risco Corporativo e Convenants

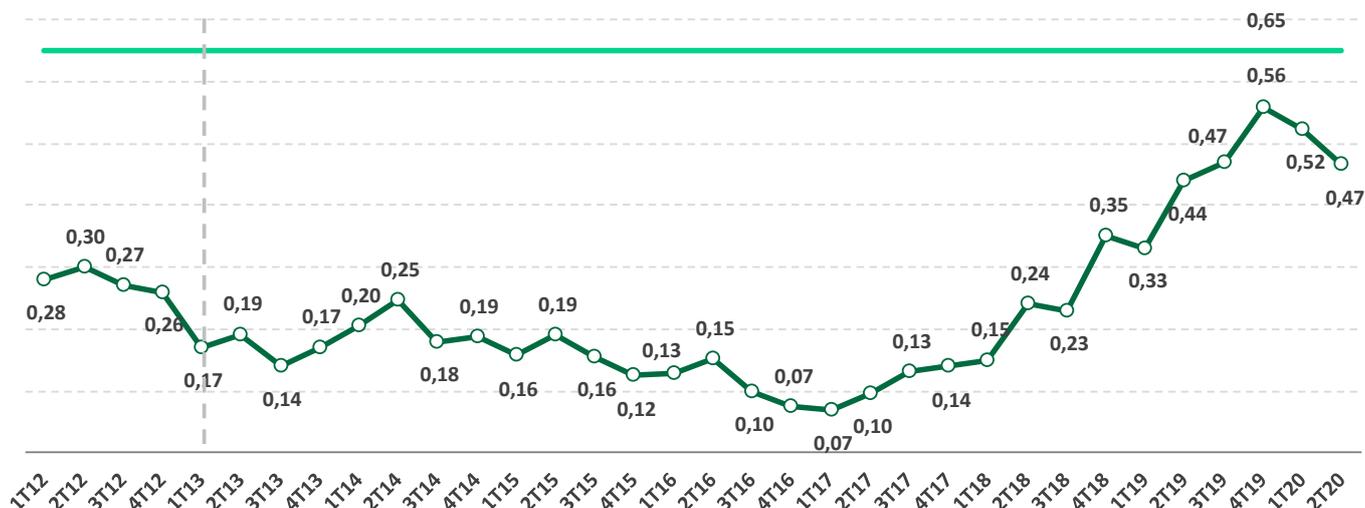


brAAA



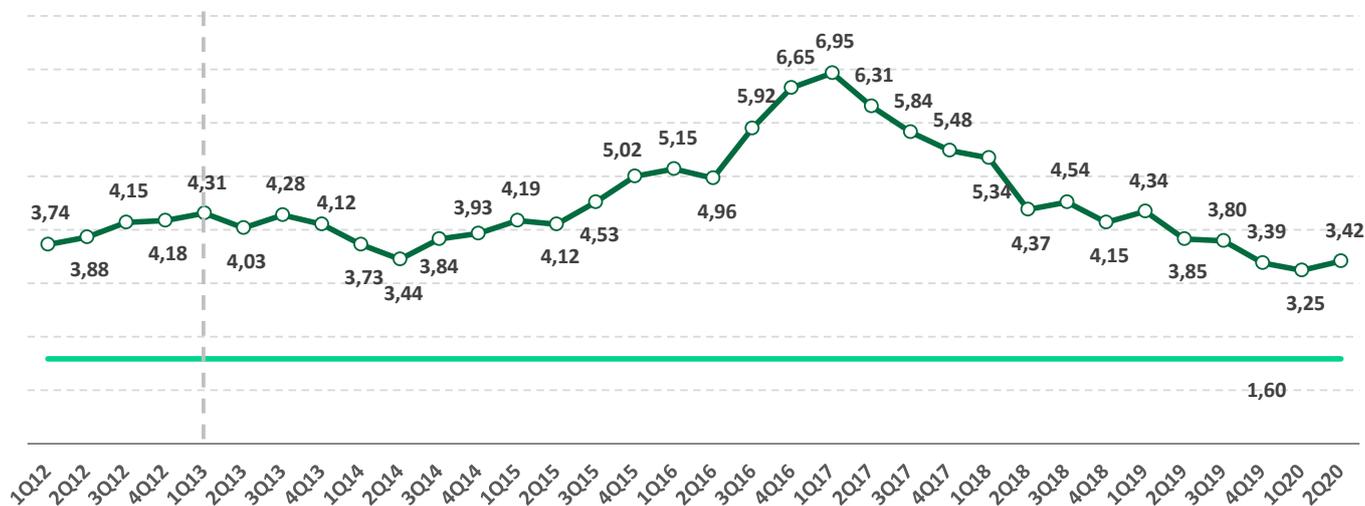
brAA-

Covenant de Dívida (Incluindo AHS)



$$\frac{\text{Dívida Líquida} + \text{Imóveis a Pagar}}{\text{Patrimônio Líquido}} < 0,65$$

Covenant de Recebíveis (Incluindo AHS)



$$\frac{\text{Recebíveis} + \text{Receita a apropriar} + \text{Estoques}}{\text{Dívida Líquida} + \text{Imóveis a pagar} + \text{Custo a apropriar}} > 1,6$$

O Covenant de dívida apresentou uma nova melhora no 2T20, graças à geração de caixa do período.

URBA

O forte momento de vendas da MRV no 2T20 foi observado, também, na operação da Urba. No período foi vendido um total de R\$ 51,5 milhões (vendas líquidas), equivalente a 406,2% de aumento frente ao 1T20.

Operação Urba	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
Land Bank								
Land bank (em R\$ milhões - %Urba)	1.053	1.148	1.077	8,3% ↓	2,2% ↓	1.053	1.077	2,2% ↓
Landbank Unidades (%Urba)	10.061	11.256	11.848	10,6% ↓	15,1% ↓	10.061	11.848	15,1% ↓
Land bank (em R\$ milhões - 100%)	1.942	2.090	1.892	7,1% ↓	2,7% ↑	1.942	1.892	2,7% ↑
Landbank Unidades (100%)	16.709	18.473	20.130	9,5% ↓	17,0% ↓	16.709	20.130	17,0% ↓
Lançamentos								
Lançamentos (em R\$ milhões - %Urba)	22,3	-	36,3	-	38,5% ↓	22,3	36,3	38,5% ↓
Lançamentos Unidades (%Urba)	84	-	390	-	78,5% ↓	84	390	78,5% ↓
Lançamentos (em R\$ milhões - 100%)	39,8	-	52,5	-	24,2% ↓	39,8	52,5	24,2% ↓
Lançamentos Unidades (100%)	150	-	564	-	73,4% ↓	150	564	73,4% ↓
Vendas Líquidas								
Vendas Líquidas (em R\$ milhões - %Urba)	31,0	7,1	57,1	335,1% ↑	45,7% ↓	38,1	59,8	36,3% ↓
Vendas Líquidas Unidades (%Urba)	206	90	628	128,6% ↑	67,1% ↓	297	668	55,6% ↓
Vendas Líquidas (em R\$ milhões - 100%)	51,5	10,2	60,8	406,2% ↑	15,3% ↓	61,7	64,7	4,6% ↓
Vendas Líquidas Unidades (100%)	344	151	656	127,8% ↑	47,6% ↓	495	704	29,7% ↓
Produção								
Obras em andamento	4	3	5	33,3% ↑	20,0% ↓	4	5	20,0% ↓
Unidades Produzidas (%Urba)	172	81	162	112,5% ↑	6,2% ↑	253	278	9,0% ↓
Unidades Produzidas (100%)	185	110	333	68,8% ↑	44,4% ↓	295	488	39,6% ↓
Unidades Concluídas (%Urba)	-	-	-	-	-	-	-	-
Unidades Concluídas (100%)	-	-	-	-	-	-	-	-

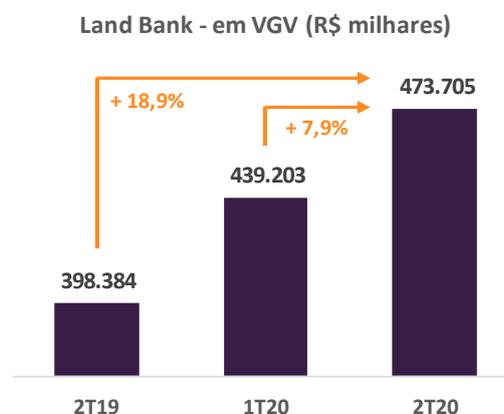
LUGGO

Com 15 empreendimentos em desenvolvimento, sendo 4 já em fase de construção e os demais em diferentes etapas de aprovação de projetos, **a Luggo já está presente em um total de 6 estados e conta com 3.177 unidades em sua esteira de produção**, além das 452 unidades dos 4 empreendimentos já vendidos para o FII LUGG11 no 4T19.

Operação LUGGO	2T20	1T20	Var. 2T20 x 1T20
Land Bank			
Unidades	2.129	2.052	3,8% ↑
Número de Projetos	11	9	22,2% ↑
VGW Estimado (R\$ milhares)	473.705	439.203	7,9% ↑
Projetos em Construção			
Unidades	1.032	432	138,9% ↑
Número de Projetos	4	2	100,0% ↑
% Evolução de Obra	11,1%	13,7%	2,5 p.p. ↓
VGW Estimado (R\$ milhares)	210.223	86.813	142,2% ↑

Além do consistente crescimento do *land bank* e das novas obras e projetos em aprovação, **a operação dos empreendimentos já vendidos ao FII LUGG11 continuam um sucesso, com a taxa de ocupação dos empreendimentos estabilizados em patamares elevados.** Já o empreendimento Luggo Lindóia, posto a locação no mês de Abril, continua evoluindo muito bem, com expectativa de estabilização nos próximos meses.

LUGGO - Projetos Vendidos	2T20
Projetos em Construção / Aguardando Habite-se	
Unidades	120
Número de Projetos	1
% Evolução de Obra	100,0%
Projetos em Operação	
Unidades Disponíveis	332
Unidades Alugadas	263
% Unidades Alugadas	79,2%

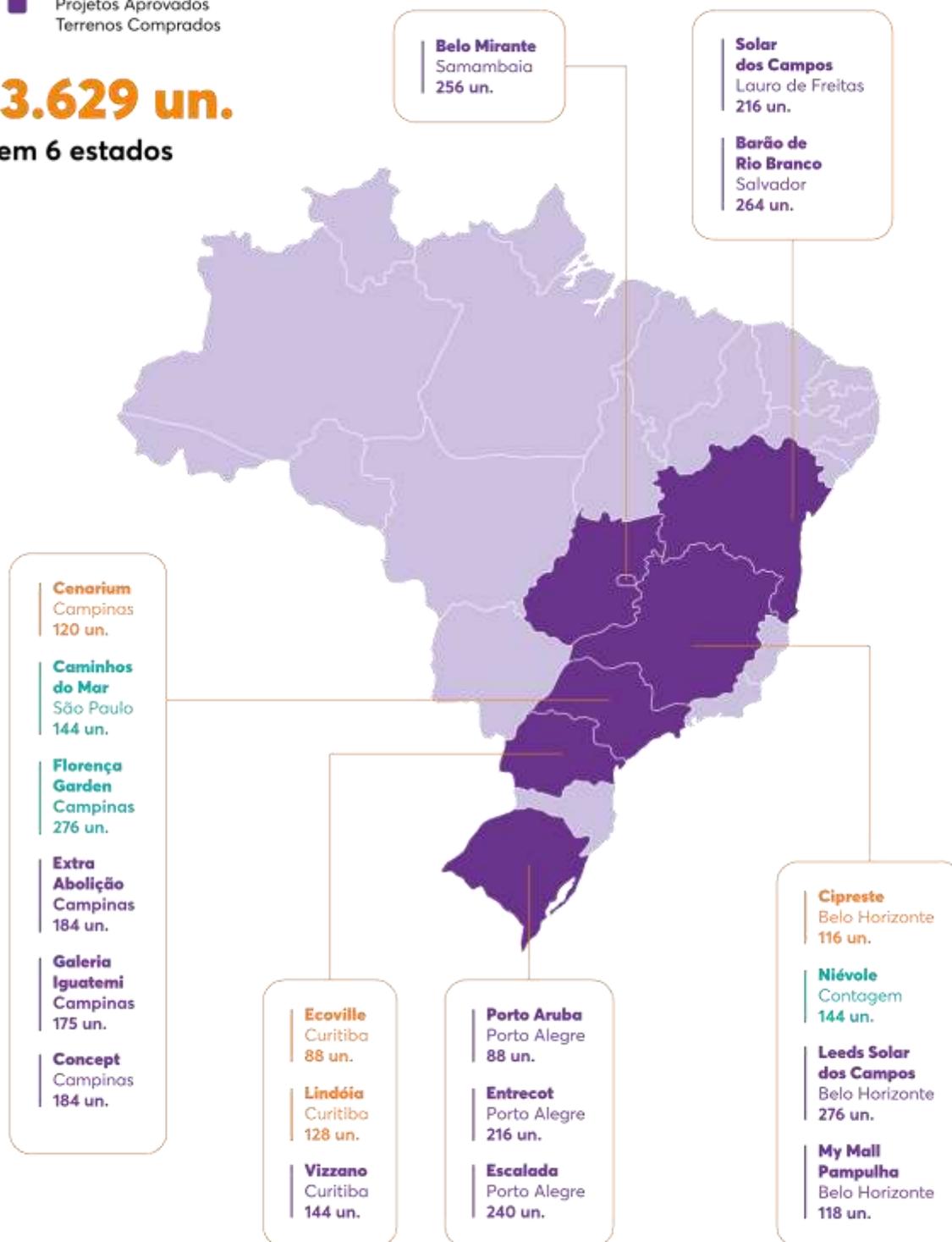


Onde nós estamos

- Vendidos para o fundo LUGG11
- Próximos lançamentos
- Projetos Aprovados
Terrenos Comprados

3.629 un.

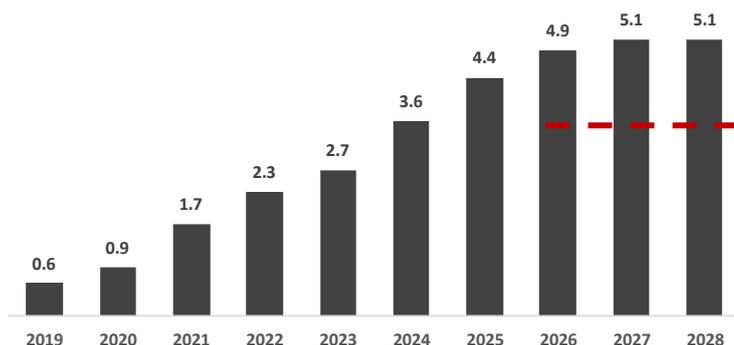
em 6 estados



AHS

Conforme plano de negócios incluído na proposta de investimento aprovada em AGE (Assembleia Geral Extraordinária), a operação da AHS busca atingir a construção e reciclagem de **5 mil unidades anualmente**. Trata-se de uma sólida estratégia que permanece nos planos da Companhia.

Plano de Crescimento Original (em milhares)



5.000 UNIDADES X US\$ 220k = US\$ 1,1 BI

x R\$ 5,46¹

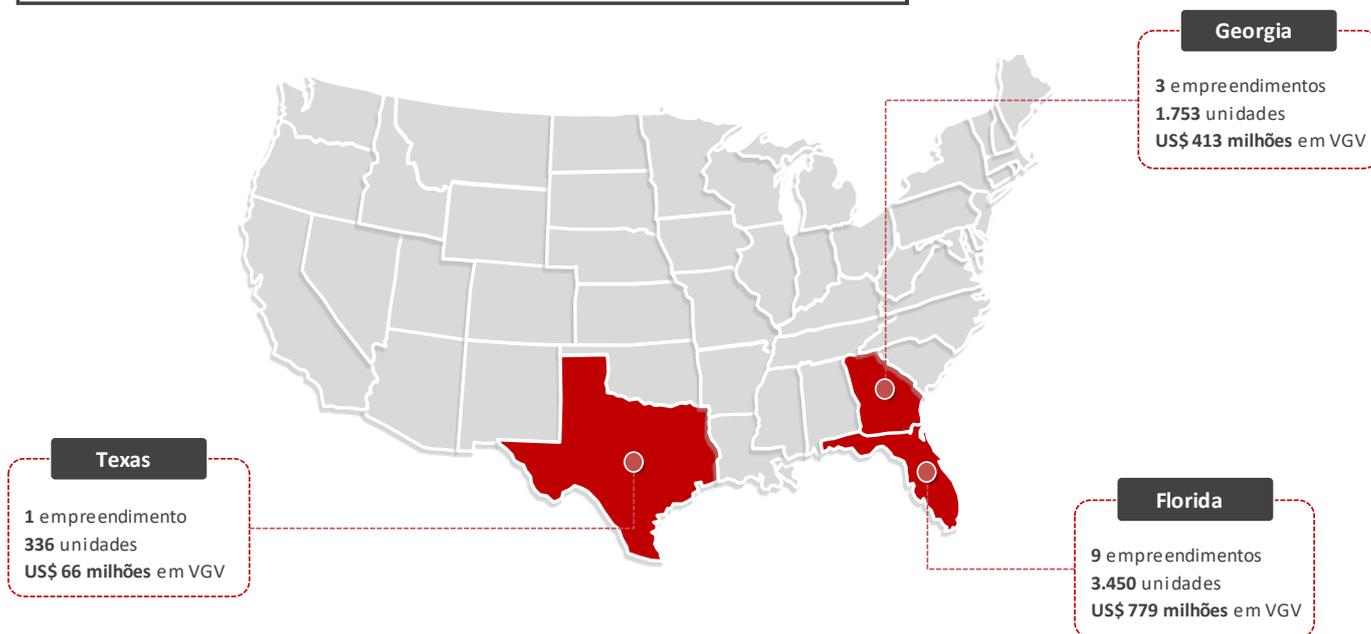
R\$ 6 BI

¹ Cotação de fechamento: 11/08/2020

Land Bank

A AHS já possui um *Land bank* equivalente a **5.539 unidades** e está em processo de prospecção e negociação de novos terrenos para suportar o plano de crescimento elaborado.

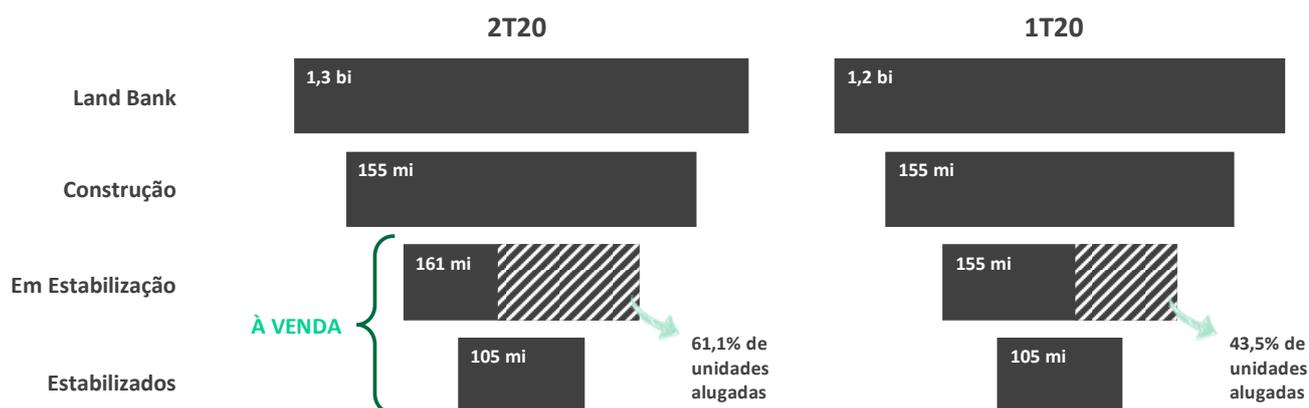
Operação AHS	2T20	1T20	Var. 2T20 x 1T20
Land Bank			
Unidades	5.539	5.235	5,8% ↑
Número de Projetos	13	13	0,0% ↑
VGV Estimado (US\$ milhares)	1.258.604	1.166.199	7,9% ↑



Operação AHS

A operação da AHS apresentou a resiliência esperada em um momento de crise e se recuperou rapidamente do impacto inicial sofrido no mês de março, retornando sua taxa de ocupação e inadimplência para os mesmos níveis pré-pandemia.

Funil Operacional



Valuation AHS (NAV)

Buscando dar o máximo de transparência possível, a *valuation* da AHS será periodicamente atualizado utilizando-se o mesmo método de valoração dos ativos da companhia (NAV), como feito na proposta de aquisição aprovada pelos acionistas:

NAV AHS (valores em US\$)	2T19*	2T20
Operação	109.853.896	129.145.965
Construção	27.979.811	62.489.527
Land bank	19.850.000	40.062.845
Holding	18.249.995	3.575.936
Aumento de capital @jul/19	10.000.000	-
Total	185.933.702	235.274.273

* A metodologia utilizada avalia, individualmente, cada um dos empreendimentos, conforme a 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.

Balanço Patrimonial - MRV US

ATIVO (US\$ Milhares)	30/06/2020	31/03/2020	Var. Jun/20 x Mar/20
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	17.125	27.307	37,3% ↓
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	3.134	2.603	20,4% ↑
Clientes por prestação de serviços	683	329	107,6% ↑
Despesas antecipadas	919	870	5,6% ↑
Outros ativos	1.444	1.125	28,4% ↑
Total do ativo circulante	23.305	32.234	27,7% ↓
NÃO CIRCULANTE			
Outros ativos não circulantes	1.434	2.014	28,8% ↓
Propriedades para Investimento	285.280	265.088	7,6% ↑
Imobilizado	6.891	4.778	44,2% ↑
Intangível	2.071	1.882	10,0% ↑
Total do ativo não circulante	295.676	273.762	8,0% ↑
TOTAL DO ATIVO	318.981	305.996	4,2% ↑
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (US\$ Milhares)	30/06/2020	31/03/2020	Var. Jun/20 x Mar/20
PASSIVO CIRCULANTE			
Fornecedores	9.673	12.971	25,4% ↓
Empréstimos, financiamentos e debêntures	6.358	27.746	77,1% ↓
Obrigações sociais e trabalhistas	852	422	101,9% ↑
Outras contas a pagar	5.482	2.797	96,0% ↑
Total do passivo circulante	22.365	43.936	49,1% ↓
PASSIVO NÃO CIRCULANTE			
Instrumentos financeiros derivativos	3.479	-	-
Empréstimos, financiamentos e debêntures	209.294	171.617	22,0% ↑
Outras contas a pagar	381	3.525	89,2% ↓
Total do passivo não circulante	213.154	175.142	21,7% ↑
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	72.405	75.845	4,5% ↓
Participações não controladoras	11.057	11.073	0,1% ↓
Total do Patrimônio Líquido	83.462	86.918	4,0% ↓
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	318.981	305.996	4,2% ↑

Demonstração do Resultado - MRV US

em US\$ milhares	2T20	1T20	Var. 2T20 x 1T20
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	3.138	2.044	53,5% ↑
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	(2.542)	(1.922)	32,3% ↑
LUCRO BRUTO	596	122	386,8% ↑
<i>Margem Bruta</i>	19,0%	6,0%	13,0 p.p. ↑
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS			
Despesas comerciais	(190)	(114)	67,3% ↑
Despesas gerais e administrativas	(2.355)	(1.444)	63,1% ↑
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(16)	(17)	5,1% ↑
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	(1.964)	(1.452)	35,3% ↑
RESULTADO FINANCEIRO			
Despesas financeiras	(1.012)	(1.121)	9,7% ↓
Receitas financeiras	36	11	232,0% ↑
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	-	-	-
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(2.940)	(2.562)	14,8% ↓
Imposto de renda e contribuição social	-	-	-
LUCRO DO PERÍODO	(2.940)	(2.562)	14,8% ↓
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONTROLADORAS	(166)	(271)	38,7% ↑
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DA CONTROLADORA	(2.774)	(2.291)	21,1% ↓
<i>Margem líquida</i>	-88,4%	-112,0%	23,6 p.p. ↑

Detalhamento da Dívida

(US\$ milhares)	Vencimento	Taxa Contratada (a.a.)	Saldo Devedor Jun/20
Financiamento à Construção (modelo Americano análogo ao SFH)			162.472
Construction Loan			37.757
Coral Reef	fevereiro, 2022	LIBOR 1M + 2,00%	21.941
Pine Groves	abril, 2022	LIBOR 1M + 2,25%	11.964
Tamiami Landings	setembro, 2022	LIBOR 1M + 2,25%	2.875
Banyan Ridge	março, 2022	LIBOR 1M + 2,15%	977
Permanent Loan			124.715
Mangonia Lake	maio, 2023	LIBOR 1M + 2,25%	28.500
Princeton Groves	outubro, 2027	Pré-fixada em 4,38%	24.492
Lake Worth	maio, 2026	Pré-fixada em 3,95%	23.642
Lake Osborne	dezembro, 2027	Pré-fixada em 4,63%	13.081
Deering Groves	novembro, 2029	Pré-fixada em 3,15%	35.000
Dívida Corporativa			54.382
Linha de Crédito Privado	abril, 2021	LIBOR 1M + 3,00%	5.500
Vehicle Loan	dezembro, 2022	Pré-fixada em 5,94%	32
Dívida Corporativa Itaú	fevereiro, 2025	Pré-fixada em 4,00%	47.000
SBA CARES Loan	abril, 2022	Pré-fixada em 1,00%	1.850
Custo de Captação			(1.203)
Total			215.652

Principais características das dívidas da AHS:

- ❑ **Construction Loan:** financiamento à construção captado na fase inicial da obra, com LTC (*Loan to Cost*) de até 73% do custo do empreendimento (terreno + construção);
- ❑ **Permanent Loan:** refinanciamento do *Construction Loan*, após a estabilização da propriedade, com LTV (*Loan to Value*) de até 70% do valor do empreendimento.

Observações sobre o Permanent Loan:

- 1) O valor é financiado pelo período de 10 anos, com amortização em 30 anos. Desta forma, ao término dos 10 anos do financiamento, o principal terá sido parcialmente amortizado e há a possibilidade de refinanciar o restante por um novo período de 10 anos, com amortização em mais 30 anos e assim sucessivamente;
- 2) Os **Ativos + Recebíveis constituem a totalidade da garantia deste financiamento**, o que concede a ele a característica de *Non-Recourse Debt*.

Cronograma de Vencimento da Dívida

(US\$ milhares)	Construction Loan	Permanent Loan	Dívida Corporativa	Custo de Captação	Total
12 meses	-	1.065	5.505	(212)	6.358
13 a 24 meses	34.882	1.111	1.873	(212)	37.654
25 a 36 meses	2.875	30.183	4	(207)	32.855
37 a 48 meses	-	1.989	-	(151)	1.839
Após 48 meses	-	90.367	47.000	(421)	136.946
Total	37.757	124.715	54.382	(1.203)	215.652

Relações com Investidores

Ricardo Paixão Pinto Rodrigues

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

Augusto Pinto de Moura Andrade

Gestor Executivo de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (31) 3615-8153

E-mail: ri@mrv.com.br

Website: ri.mrv.com.br

ANEXOS

As demonstrações contábeis que são **apresentadas nos anexos I, II e III**, a seguir, referem-se a estrutura patrimonial e resultado consolidado da companhia, **incluindo a operação da MRV no exterior (AHS Residential)**.

Os anexos **IV, V e VI**, por sua vez, se referem **apenas à operação da MRV no Brasil, (ex-AHS Residential)**.

ANEXO I – Demonstração do Resultado MRV Consolidado [R\$ milhões]

em R\$ milhões	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.656	1.508	1.559	9,8% ↑	6,3% ↑	3.164	3.067	3,2% ↑
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	(1.188)	(1.084)	(1.081)	9,6% ↑	10,0% ↑	(2.273)	(2.107)	7,9% ↑
LUCRO BRUTO	468	424	478	10,3% ↑	2,1% ↓	892	960	7,1% ↓
<i>Margem Bruta</i>	28,2%	28,1%	30,7%	0,1 p.p. ↑	2,4 p.p. ↓	28,2%	31,3%	3,1 p.p. ↓
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS								
Despesas comerciais	(161)	(149)	(143)	8,4% ↑	12,4% ↑	(310)	(291)	6,6% ↑
Despesas gerais e administrativas	(104)	(100)	(95)	4,3% ↑	9,5% ↑	(204)	(180)	13,6% ↑
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(31)	(31)	(32)	0,8% ↓	2,3% ↑	(62)	(58)	6,2% ↓
Resultado de Equivalência Patrimonial	(15)	(11)	(14)	43,6% ↓	6,8% ↓	(26)	(33)	20,6% ↑
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	156	134	193	16,5% ↑	19,2% ↓	290	399	27,3% ↓
RESULTADO FINANCEIRO								
Despesas financeiras	(24)	(16)	(16)	47,8% ↑	49,2% ↑	(40)	(29)	37,2% ↑
Receitas financeiras	18	14	32	28,5% ↑	45,5% ↓	31	61	48,2% ↓
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	16	27	27	40,2% ↓	41,9% ↓	43	36	19,3% ↑
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	166	158	237	4,8% ↑	30,1% ↓	324	466	30,5% ↓
Imposto de renda e contribuição social	(35)	(32)	(33)	7,5% ↑	6,0% ↑	(67)	(65)	3,0% ↑
LUCRO DO PERÍODO	131	126	204	4,1% ↑	35,8% ↓	257	401	36,0% ↓
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONTROLADORAS	22	21	14	2,2% ↑	58,8% ↑	43	22	97,6% ↑
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DA CONTROLADORA	109	104	190	4,5% ↑	42,7% ↓	214	379	43,7% ↓
<i>Margem líquida</i>	6,6%	6,9%	12,2%	0,3 p.p. ↓	5,6 p.p. ↓	6,7%	12,4%	5,6 p.p. ↓
LUCRO BÁSICO POR AÇÃO	0,226	0,222	0,431	1,8% ↑	47,4% ↓	0,449	0,858	47,7% ↓

ANEXO II – Balanço Patrimonial MRV Consolidado [R\$ milhões] - Ativo

ATIVO	30/06/2020	31/03/2020	30/06/2019	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	1.724	989	636	74,3% ↑	171,0% ↑
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	901	882	1.809	2,2% ↑	50,2% ↓
Clientes por incorporação de imóveis	1.806	1.736	1.582	4,1% ↑	14,1% ↑
Clientes por prestação de serviços	6	3	1	108,0% ↑	413,2% ↑
Estoques (Imóveis a comercializar)	3.721	3.891	3.828	4,4% ↓	2,8% ↓
Tributos Correntes a Recuperar	94	97	93	3,7% ↓	0,8% ↑
Despesas antecipadas	95	94	101	1,9% ↑	5,2% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-
Outros ativos	104	158	66	34,3% ↓	56,6% ↑
Total do ativo circulante	8.451	7.850	8.117	7,7% ↑	4,1% ↑
NÃO CIRCULANTE					
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	44	54	33	18,9% ↓	30,5% ↑
Clientes por incorporação de imóveis	1.538	1.336	946	15,1% ↑	62,5% ↑
Estoques (Imóveis a comercializar)	4.402	4.485	4.323	1,8% ↓	1,8% ↑
Créditos com empresas ligadas	42	41	48	2,0% ↑	12,4% ↓
Despesas antecipadas	40	38	31	6,4% ↑	29,4% ↑
Instrumentos financeiros derivativos	62	42	36	45,0% ↑	70,1% ↑
Outros ativos não circulantes	172	179	127	4,0% ↓	35,4% ↑
Participações em Investidas	8	44	90	82,8% ↓	91,5% ↓
Propriedades para investimento	1.664	1.436	-	15,9% ↑	-
Imobilizado	544	516	442	5,4% ↑	23,0% ↑
Intangível	148	136	103	9,3% ↑	44,5% ↑
Total do ativo não circulante	8.663	8.307	6.179	4,3% ↑	40,2% ↑
TOTAL DO ATIVO	17.114	16.157	14.295	5,9% ↑	19,7% ↑

ANEXO II – Balanço Patrimonial MRV Consolidado [R\$ milhões] - Passivo e Patrimônio Líquido

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2020	31/03/2020	30/06/2019	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	371	391	439	5,3% ↓	15,5% ↓
Contas a pagar por aquisição de investimento	7	9	5	16,8% ↓	35,1% ↑
Empréstimos, financiamentos e debêntures	914	751	439	21,6% ↑	108,2% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	904	888	866	1,8% ↑	4,4% ↑
Adiantamentos de clientes	191	213	222	10,4% ↓	14,0% ↓
Obrigações sociais e trabalhistas	181	155	157	16,6% ↑	15,0% ↑
Obrigações fiscais	84	74	72	13,2% ↑	17,0% ↑
Provisão para manutenção de imóveis	42	37	36	13,5% ↑	15,9% ↑
Impostos diferidos passivos	64	62	55	4,3% ↑	17,5% ↑
Dividendos propostos	164	164	328	0,0% ↑	50,0% ↓
Passivo a descoberto - Investimentos	175	180	198	2,6% ↓	11,4% ↓
Outras contas a pagar	245	228	209	7,6% ↑	17,4% ↑
Total do passivo circulante	3.343	3.153	3.026	6,0% ↑	10,5% ↑
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Contas a pagar por aquisição de investimento	16	16	1	0,0% ↓	1035,8% ↑
Instrumentos financeiros derivativos	19	-	-	-	-
Empréstimos, financiamentos e debêntures	3.926	3.350	2.598	17,2% ↑	51,1% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	3.172	3.125	2.877	1,5% ↑	10,2% ↑
Adiantamentos de clientes	408	421	507	3,1% ↓	19,5% ↓
Provisão para manutenção de imóveis	106	108	103	1,5% ↓	3,5% ↑
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	106	98	102	8,5% ↑	3,5% ↑
Impostos diferidos passivos	63	54	39	16,0% ↑	64,1% ↑
Outras contas a pagar	126	136	76	7,4% ↓	65,2% ↑
Total do passivo não circulante	7.942	7.307	6.303	8,7% ↑	26,0% ↑
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	5.465	5.328	4.685	2,6% ↑	16,6% ↑
Participações não controladoras	364	370	281	1,8% ↓	29,6% ↑
Total do Patrimônio Líquido	5.829	5.698	4.966	2,3% ↑	17,4% ↑
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	17.114	16.157	14.295	5,9% ↑	19,7% ↑

ANEXO III – Demonstração do Fluxo de Caixa MRV Consolidado [R\$ milhões]

Consolidado (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	131	126	204	4,1% ↑	35,8% ↓	257	401	36,0% ↓
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa aplicado nas atividades operacionais	185	184	92	0,5% ↑	101,4% ↑	369	241	53,1% ↑
(Aumento) redução nos ativos operacionais	46	(399)	(135)	-	196,3% ↑	(353)	(408)	13,5% ↓
Aumento (redução) nos passivos operacionais	(60)	(79)	(130)	23,8% ↓	53,6% ↓	(139)	(203)	31,6% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	302	(168)	32	-	850,3% ↑	134	31	338,8% ↑
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Redução (aumento) em títulos e valores mobiliários	(15)	504	6	-	-	489	(170)	387,4% ↓
Adiantamentos a empresas ligadas	(11)	(8)	(23)	35,7% ↑	52,2% ↓	(19)	(33)	40,9% ↓
Recebimento de empresas ligadas	11	6	19	65,6% ↑	43,4% ↓	17	28	38,6% ↓
Redução (aquisição/aporte) em investimentos	17	33	45	48,7% ↓	62,9% ↓	50	42	18,1% ↑
Pagamento por aquisição de controlada / participação societária	14	(4)	(2)	-	-	10	(3)	447,8% ↓
Recebimento pela venda de controladas	2	1	-	49,9% ↑	-	3	-	-
Aquisições / adições de propriedades para investimento	(158)	(172)	-	8,1% ↑	-	(330)	-	-
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(59)	(39)	(67)	50,1% ↑	12,4% ↓	(98)	(113)	13,4% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades de investimento	(200)	321	(22)	-	829,7% ↓	121	(249)	148,5% ↓
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Recebimento pela emissão de ações	-	1	-	100,0% ↓	-	1	-	-
Recebimentos pelo exercício de opção de ações	-	1	0	100,0% ↓	100,0% ↓	1	2	69,3% ↓
Valores recebidos (pagos) de financiamentos com empresas ligadas	(7)	(16)	60	58,3% ↑	-	(23)	63	136,1% ↓
Ações em tesouraria	-	-	-	-	-	-	-	-
Valores recebidos de empréstimos, financiamentos e debêntures	1.054	478	714	120,5% ↑	47,7% ↑	1.533	1.318	16,3% ↑
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(376)	(340)	(682)	10,7% ↓	44,9% ↑	(715)	(1.173)	39,0% ↓
Recebimentos de instrumentos financeiros derivativos	(0)	1	-	-	-	1	0	901,0% ↑
Transações de capital	2	2	7	0,3% ↓	72,2% ↓	4	7	100,0% ↓
Dividendos pagos	-	-	(164)	-	-	-	(164)	100,0% ↓
Aportes de (distribuições a) acionistas não controladores, líquido	(32)	19	13	-	-	(13)	6	330,3% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades de financiamento	641	146	(52)	338,1% ↑	-	788	60	1217,9% ↑
Efeitos da variação das taxas de câmbio sobre o caixa e equivalentes de caixa	(9)	15	-	-	-	7	-	-
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	735	314	(42)	133,8% ↑	-	1.049	(159)	761,8% ↑
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA								
No início do período	989	675	678	46,6% ↑	45,9% ↑	675	795	15,1% ↓
No fim do período	1.724	989	636	74,3% ↑	171,0% ↑	1.724	636	171,0% ↑

ANEXO IV – Demonstração do Resultado MRV (ex. AHS Residencial) [R\$ milhões]

em R\$ milhões	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.639	1.499	1.559	9,3% ↑	5,2% ↑	3.138	3.067	2,3% ↑
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS E SERVIÇOS PRESTADOS	(1.174)	(1.076)	(1.081)	9,2% ↑	8,7% ↑	(2.250)	(2.107)	6,8% ↑
LUCRO BRUTO	465	423	478	9,7% ↑	2,7% ↓	888	960	7,5% ↓
<i>Margem Bruta</i>	28,4%	28,2%	30,7%	0,1 p.p. ↑	2,3 p.p. ↓	28,3%	31,3%	3,0 p.p. ↓
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS								
Despesas comerciais	(160)	(148)	(143)	8,0% ↑	11,7% ↑	(308)	(291)	6,1% ↑
Despesas gerais e administrativas	(92)	(93)	(95)	1,8% ↓	3,8% ↓	(185)	(180)	2,9% ↑
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	(31)	(31)	(32)	0,8% ↓	2,5% ↑	(62)	(58)	6,0% ↓
Resultado de Equivalência Patrimonial	(15)	(11)	(14)	43,6% ↓	6,8% ↓	(26)	(33)	20,6% ↑
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	167	140	193	18,6% ↑	13,7% ↓	307	399	23,0% ↓
RESULTADO FINANCEIRO								
Despesas financeiras	(18)	(11)	(16)	65,0% ↑	13,0% ↑	(29)	(29)	0,5% ↓
Receitas financeiras	18	14	32	27,5% ↑	46,1% ↓	31	61	48,6% ↓
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	16	27	27	40,2% ↓	41,9% ↓	43	36	19,3% ↑
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	182	170	237	7,1% ↑	23,2% ↓	352	466	24,5% ↓
Imposto de renda e contribuição social	(35)	(32)	(33)	7,5% ↑	6,0% ↑	(67)	(65)	3,0% ↑
LUCRO DO PERÍODO	147	138	204	7,0% ↑	27,9% ↓	285	401	28,9% ↓
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONTROLADORAS	23	23	14	0,9% ↑	65,9% ↑	46	22	107,7% ↑
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DA CONTROLADORA	124	115	190	8,2% ↑	34,6% ↓	239	379	36,8% ↓
<i>Margem Líquida</i>	7,6%	7,7%	12,2%	0,1 p.p. ↓	4,6 p.p. ↓	7,6%	12,4%	4,7 p.p. ↓
LUCRO BÁSICO POR AÇÃO	0,258	0,245	0,431	5,5% ↑	40,0% ↓	0,503	0,858	41,4% ↓

ANEXO V – Balanço Patrimonial MRV Consolidado (ex. AHS) [R\$ milhões] - Ativo

ATIVO	30/06/2020	31/03/2020	30/06/2019	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	1.630	847	636	92,4% ↑	156,2% ↑
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	884	869	1.809	1,8% ↑	51,1% ↓
Clientes por incorporação de imóveis	1.806	1.736	1.582	4,1% ↑	14,1% ↑
Clientes por prestação de serviços	2	1	1	88,6% ↑	65,3% ↑
Estoques (Imóveis a comercializar)	3.721	3.891	3.828	4,4% ↓	2,8% ↓
Tributos Correntes a Recuperar	94	97	93	3,7% ↓	0,8% ↑
Despesas antecipadas	90	89	101	1,4% ↑	10,2% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-
Outros ativos	96	152	66	37,0% ↓	44,6% ↑
Total do ativo circulante	8.324	7.683	8.117	8,3% ↑	2,6% ↑
NÃO CIRCULANTE					
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	44	54	33	18,9% ↓	30,5% ↑
Clientes por incorporação de imóveis	1.538	1.336	946	15,1% ↑	62,5% ↑
Estoques (Imóveis a comercializar)	4.402	4.485	4.323	1,8% ↓	1,8% ↑
Créditos com empresas ligadas	42	41	48	2,0% ↑	12,4% ↓
Despesas antecipadas	40	38	31	6,4% ↑	29,4% ↑
Instrumentos financeiros derivativos	62	42	36	45,0% ↑	70,1% ↑
Outros ativos não circulantes	164	168	127	2,7% ↓	29,2% ↑
Participações em Investidas	8	44	90	82,8% ↓	91,5% ↓
Propriedades para investimento	102	58	-	76,4% ↑	-
Imobilizado	506	491	442	3,0% ↑	14,5% ↑
Intangível	137	126	103	8,8% ↑	33,5% ↑
Total do ativo não circulante	7.044	6.884	6.179	2,3% ↑	14,0% ↑
TOTAL DO ATIVO	15.367	14.567	14.295	5,5% ↑	7,5% ↑

ANEXO V – Balanço Patrimonial MRV Consolidado (ex. AHS) [R\$ milhões] - Passivo e Patrimônio Líquido

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2020	31/03/2020	30/06/2019	Var. Jun/20 x Mar/20	Var. Jun/20 x Jun/19
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	318	324	439	1,9% ↓	27,6% ↓
Contas a pagar por aquisição de investimento	7	9	5	16,8% ↓	35,1% ↑
Empréstimos, financiamentos e debêntures	879	607	439	44,8% ↑	100,3% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	904	888	866	1,8% ↑	4,4% ↑
Adiantamentos de clientes	191	213	222	10,4% ↓	14,0% ↓
Obrigações sociais e trabalhistas	176	153	157	15,2% ↑	12,1% ↑
Obrigações fiscais	84	74	72	13,2% ↑	17,0% ↑
Provisão para manutenção de imóveis	42	37	36	13,5% ↑	15,9% ↑
Impostos diferidos passivos	64	62	55	4,3% ↑	17,5% ↑
Dividendos propostos	164	164	328	0,0% ↑	50,0% ↓
Passivo a descoberto - Investimentos	175	180	198	2,6% ↓	11,4% ↓
Outras contas a pagar	215	213	209	0,8% ↑	3,0% ↑
Total do passivo circulante	3.220	2.924	3.026	10,1% ↑	6,4% ↑
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Contas a pagar por aquisição de investimento	16	16	1	0,0% ↓	1035,8% ↑
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-
Empréstimos, financiamentos e debêntures	2.780	2.457	2.598	13,1% ↑	7,0% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	3.172	3.125	2.877	1,5% ↑	10,2% ↑
Adiantamentos de clientes	408	421	507	3,1% ↓	19,5% ↓
Provisão para manutenção de imóveis	106	108	103	1,5% ↓	3,5% ↑
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	106	98	102	8,5% ↑	3,5% ↑
Impostos diferidos passivos	63	54	39	16,0% ↑	64,1% ↑
Outras contas a pagar	124	118	76	5,3% ↑	62,4% ↑
Total do passivo não circulante	6.775	6.396	6.303	5,9% ↑	7,5% ↑
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	5.069	4.933	4.685	2,7% ↑	8,2% ↑
Participações não controladoras	303	313	281	3,0% ↓	8,0% ↑
Total do Patrimônio Líquido	5.372	5.246	4.966	2,4% ↑	8,2% ↑
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	15.367	14.567	14.295	5,5% ↑	7,5% ↑

ANEXO VI – Demonstração do Fluxo de Caixa Consolidado (ex. AHS) [R\$ milhões]

Consolidado (R\$ milhões)	2T20	1T20	2T19	Var. 2T20 x 1T20	Var. 2T20 x 2T19	1S20	1S19	Var. 1S20 x 1S19
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	147	138	204	7,0% ↑	27,9% ↓	285	401	28,9% ↓
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa aplicado nas atividades operacionais	185	185	92	0,2% ↓	101,0% ↑	360	241	49,0% ↑
(Aumento) redução nos ativos operacionais	46	(394)	(135)	-	192,4% ↑	(348)	(408)	14,8% ↓
Aumento (redução) nos passivos operacionais	(63)	(111)	(130)	43,1% ↓	51,4% ↓	(174)	(203)	14,5% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	315	(192)	32	-	891,1% ↑	123	31	301,7% ↑
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Redução (aumento) em títulos e valores mobiliários	1	492	6	99,8% ↓	83,9% ↓	493	(170)	389,6% ↓
Adiantamentos a empresas ligadas	(11)	(8)	(23)	35,7% ↑	52,2% ↓	(19)	(33)	40,9% ↓
Recebimento de empresas ligadas	11	6	19	65,6% ↑	43,4% ↓	17	28	38,6% ↓
Redução (aquisição/aporte) em investimentos	17	33	45	48,7% ↓	62,9% ↓	50	42	18,1% ↑
Pagamento por aquisição de controlada / participação societária	(1)	(4)	(2)	64,9% ↓	10,9% ↓	(6)	(3)	99,5% ↑
Recebimento pela venda de controladas	2	1	-	49,9% ↑	-	3	-	-
Aquisições / adições de propriedades para investimento	(44)	(24)	-	81,3% ↑	-	(69)	-	-
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(40)	(33)	(67)	22,9% ↑	40,0% ↓	(73)	(113)	35,4% ↓
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades de investimento	(67)	463	(22)	-	210,9% ↓	396	(249)	259,1% ↓
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Recebimento pela emissão de ações	-	1	-	100,0% ↓	-	1	-	-
Recebimentos pelo exercício de opção de ações	-	1	0	100,0% ↓	100,0% ↓	1	2	69,3% ↓
Valores recebidos (pagos) de financiamentos com empresas ligadas	(7)	(16)	60	58,3% ↑	-	(23)	63	136,1% ↓
Ações em tesouraria	-	-	-	-	-	-	-	-
Valores recebidos de empréstimos, financiamentos e debêntures	809	217	714	273,6% ↑	13,4% ↑	1.026	1.318	22,2% ↓
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(237)	(322)	(682)	26,5% ↑	65,2% ↑	(559)	(1.173)	52,3% ↓
Recebimentos de instrumentos financeiros derivativos	(0)	1	-	-	-	1	0	901,0% ↑
Transações de capital	2	2	7	0,3% ↓	72,2% ↓	4	7	100,0% ↓
Dividendos pagos	-	-	(164)	-	-	-	(164)	100,0% ↓
Aportes de (distribuições a) acionistas não controladores, líquido	(32)	19	13	-	-	(13)	6	330,3% ↓
Adiantamento de Empresas Ligadas	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades de financiamento	535	(98)	(52)	-	-	437	60	630,8% ↑
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA								
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	783	172	(42)	354,4% ↑	-	956	(159)	702,7% ↑
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA								
No início do período	847	675	678	25,5% ↑	25,0% ↑	675	795	15,1% ↓
No fim do período	1.630	847	636	92,4% ↑	156,2% ↑	1.630	636	156,2% ↑

Glossário

Área Útil - Soma das áreas úteis de todas as unidades.

Banco de Terrenos (Land bank) - terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

Cash Burn - consumo de caixa medido pela variação da dívida líquida, excluindo-se os aumentos de capital, recompra de ações mantidas em tesouraria e os dividendos pagos, quando houver.

Caixa - composto pelo saldo das contas de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras (títulos e valores mobiliários).

CPC 47 e Método POC (Percentual de Conclusão) - Para o reconhecimento de Receitas o grupo adotou a partir de 1º de janeiro de 2018, o CPC 47 - "Receitas de Contratos com Clientes". As receitas de vendas são apropriadas ao resultado à medida que a construção avança, uma vez que a transferência do controle ocorre de forma contínua. Desta forma, é adotado o método chamado de "POC", "percentual de conclusão" de cada empreendimento.

Dívida Líquida - é a diferença entre o somatório do Caixa & Instrumentos Financeiros Derivativos e a Dívida Total.

Duration - Prazo médio ponderado de vencimento da dívida.

EBITDA - é o lucro líquido antes do resultado financeiro, encargos financeiros incluídos na rubrica de custo dos imóveis vendidos, do imposto de renda e da contribuição social, das despesas de depreciação e amortização e da participação de acionistas não controladores. A MRV entende que a reversão do ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registrada como receita operacional bruta faz parte de suas atividades operacionais e, portanto, esta receita não foi excluída no cálculo do EBITDA. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e as IFRS, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. Outras empresas podem calcular o EBITDA de uma maneira diferente da MRV. Em razão de não serem consideradas, para o seu cálculo, o resultado financeiro, encargos financeiros incluídos na rubrica de custo dos imóveis vendidos, o imposto de renda e a contribuição social, as despesas de depreciação e amortização e a participação de acionistas não controladores, o EBITDA funciona como indicador do desempenho econômico geral da MRV, que não é afetado por alterações da carga tributária do imposto de renda e da contribuição social ou dos níveis de depreciação e amortização. O EBITDA, no entanto, apresenta limitações que prejudicam a sua utilização como medida da lucratividade da MRV, em razão de não considerar determinados custos decorrentes dos negócios da MRV, que poderiam afetar, de maneira significativa, os lucros da MRV.

Empreendimentos Contratados – Total de unidades que tiveram o financiamento a construção (pessoa jurídica) contratado em uma instituição financeira no período.

Estoque a Valor de Mercado - Equivale ao Valor Geral de Venda do estoque atual da companhia, levando em conta apenas os empreendimentos já lançados. Não considera o *land bank*.

LUGGO - Startup da MRV focada na locação de imóveis construídos exclusivamente para essa finalidade.

Lucro por ação - O lucro básico por ação é calculado por meio da divisão do lucro líquido do trimestre atribuído aos detentores de ações ordinárias da controladora pela quantidade média ponderada de ações ordinárias disponíveis durante o período, excluídas as ações em tesouraria, se houver.

Minha Casa Minha Vida - O Programa Minha Casa Minha Vida, conhecido como MCMV, é o programa nacional de habitação do Governo Federal, que tem como objetivo a redução do Déficit Habitacional.

Novo Mercado - Segmento especial de listagem da BOVESPA, com regras diferenciadas de governança corporativa, do qual a Companhia faz parte a partir de 23 de julho de 2007.

Permuta física - sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Recursos do SFH - Recursos do SFH são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – SBPE).

Resultados de Vendas de Imóveis a Apropriar - Se refere ao resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas, referentes a imóveis não concluídos e seus respectivos custos orçados a incorrer.

RET - Regime Especial de Tributação

ROE - Return On Equity (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido atribuído a acionistas controladores e o valor médio do patrimônio líquido atribuído a acionistas controladores.

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – Financiamento bancário que tem como fonte os recursos da poupança.

Unidades Concluídas - Unidades finalizadas pela engenharia. Registradas após a conclusão da obra.

Unidades Produzidas - Unidades produzidas por medição de evolução da obra, construção equivalente.

Unidades Repassadas - Quantidade de clientes (pessoa física) que assinaram seus financiamentos com uma instituição financeira no período.

Vendas Contratadas - Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes à venda de Unidades prontas ou para entrega futura.

Vendas Líquidas Contratadas - Vendas Contratadas menos o Valor dos contratos Distratados no período.

VSO - Vendas sobre oferta.

VSO bruta - Vendas Brutas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período)

VSO líquida - Vendas líquidas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período)

VGV Lançado - Equivale ao total de Unidades lançadas, multiplicado pelo preço médio de venda estimado das unidades.

Aviso

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da MRV são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro dos negócios.

Essas expectativas dependem, substancialmente, das aprovações e licenças necessárias para homologação dos projetos, condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças sem aviso prévio.

O presente relatório de desempenho inclui dados não contábeis como operacionais, financeiros e projeções com base na expectativa da Administração da Companhia. Os dados não contábeis tais como quantitativos e valores de Lançamentos, Vendas Contratadas, valores do programa do MCMV, estoque a valor de mercado, Banco de Terrenos, Resultado a apropriar, consumo de caixa, e projeções não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

O EBITDA indicado neste relatório representa o lucro líquido antes do resultado financeiro, encargos financeiros incluídos na rubrica de custo dos imóveis vendidos, do imposto de renda e da contribuição social, das despesas de depreciação e amortização e da participação de acionistas não controladores. A MRV entende que a reversão do ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registrada como receita operacional bruta faz parte de suas atividades operacionais e, portanto, esta receita não foi excluída no cálculo do EBITDA. O EBITDA não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e as IFRS, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. Em razão de não serem consideradas, para o seu cálculo, o resultado financeiro, encargos financeiros incluídos na rubrica de custo dos imóveis vendidos, o imposto de renda e a contribuição social, as despesas de depreciação e amortização e a participação de acionistas não controladores, o EBITDA funciona como indicador do desempenho econômico geral da MRV, que não é afetado por alterações da carga tributária do imposto de renda e da contribuição social ou dos níveis de depreciação e amortização. O EBITDA, no entanto, apresenta limitações que prejudicam a sua utilização como medida da lucratividade da MRV, em razão de não considerar determinados custos decorrentes dos negócios da MRV, que poderiam afetar, de maneira significativa, os lucros da MRV, tais como resultado financeiro, tributos, depreciação e amortização, despesas de capital e outros encargos relacionados.

Relacionamento com Auditores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381/03 informamos que os nossos auditores independentes - KPMG Auditores Independentes ("KPMG") – não prestaram durante o primeiro semestre de 2020 serviços além dos relacionados à auditoria externa. A política da Companhia na contratação de serviços de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade.

Sobre a MRV

A MRV Engenharia e Participações é a maior incorporadora e construtora da América Latina no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares, com 40 anos de atuação, presente em 162 cidades, em 22 estados brasileiros, incluindo o Distrito Federal. A MRV integra o Novo Mercado da B3 e é negociada com o código MRVE3 e compõe dentre outras a carteira teórica IBOV.

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS - 2T20

13 de agosto de 2020

ABERTURA

Operador: Senhoras e senhores. bom dia. Obrigado por aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV sobre os resultados do segundo trimestre de 2020. Estão presentes os senhores Presidentes: Rafael Menin e Eduardo Fischer; e o senhor Diretor Executivo de Finanças e RI, Ricardo Paixão.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Agora gostaria de passar a palavra para o Presidente, sr. Rafael Menin.

Por favor, sr. Rafael, pode prosseguir.

Sr. Rafael Menin: Bom dia a todos. Obrigado, mais uma vez, a todos os ouvintes. Vamos começar falando aqui da nossa venda no segundo trimestre, a gente está muito satisfeito com o desempenho da companhia. A gente teve um segundo semestre, um segundo trimestre muito acima do que a gente imaginava no começo da pandemia, com a venda líquida de R\$1.8 bilhões. Foi um número recorde, mesmo num cenário extremamente complicado, com a maior parte das lojas fechadas. Então, esse é um indicador que merece muita atenção por parte de todos. A nossa plataforma digital, ela foi escalada rapidamente, fruto do investimento que a gente vem fazendo já há muitos anos. A MRV, a gente colocou inclusive no *release*, só neste ano de 2020, nós vamos alocar por volta de R\$100 milhões nessa agenda digital. Esse é o modelo que a gente acredita fortemente e, nos próximos trimestres, nós vamos entregar soluções bastante inovadoras para os nossos clientes.

Segundo ponto de destaque, geração de caixa. A MRV gerou R\$215 milhões. Voltou aos nossos padrões históricos. Conforme já informado anteriormente, o sistema de repasse, ele sofreu várias interrupções desde o começo do ano passado e, no segundo tri, o repasse voltou ao que sempre era, com bastante velocidade. E aí, vale um ponto de destaque: a Caixa fez várias alterações importantes que trouxeram mais celeridade e também foi um sistema mais adaptado a esse momento de restrição de movimentação. Essa geração, a expectativa nossa é a de uma continuidade desse modelo, desse volume de geração de caixa a partir de agora, dado que a gente não está enxergando aí também no terceiro tri nenhuma restrição para repassar.

Terceiro ponto super importante, a gente chamou no *release* "Plataforma Multifunding". A MRV tem que ser percebida, hoje, como a única empresa que, de fato, tem uma atuação nacional. A gente atua em quase 170 cidades, em todas as regiões brasileiras, com um *land bank* de R\$50 bilhões. Uma empresa que já atua em níveis muito grandes há muito tempo. A gente faz aí por volta de 40.000 unidades já há vários anos. E o que está acontecendo de novo é um incremento da nossa atuação fora do Minha Casa Minha Vida. Ela tem ganhado relevância. E, nesse tri, se a gente anualizar o volume vendido, isso já dá quase R\$1 bilhão. Já é uma cifra considerável, uma cifra grande, já é uma empresa grande, fora do Minha Casa Minha Vida. A gente continua apostando fortemente no segmento econômico. A demografia é super favorável. O *funding* é super favorável, mas este segmento, fora do Minha Casa Minha Vida, a gente chama de *low-mid*, que é o cliente com a renda logo acima do Minha Casa Minha Vida. A gente também vê um cenário amplamente favorável. Basta destacar aí este juro, é o ponto principal nas *affordability*, este juro que já foi aí perto de 12% ao ano, depois ele caiu para 9% ao ano, agora está por volta de 7,5% ao ano. E, olhando as curvas mais longas no Brasil, a gente acha que esse juro vai cair abaixo de 7, talvez fiquem 6,5 + TR. Hoje, a TR está 0. Então, a *affordability* nesse segmento, ela vai melhorar ainda mais. Então é algo que a gente aposta.

Vale ressaltar também a Luggo. A Luggo é uma empresa que a gente está escalando rapidamente. Crescimento exponencial, dobrando ela todo ano. Hoje, nós temos oito empreendimentos em obra, ou começando a obra nos próximos meses. Então, que a gente espera, em breve, vender um volume, talvez, duas vezes maior do que gente vendeu na primeira *tranche* para o fundo imobiliário. Então, será uma divisão de negócios que vai continuar ganhando tração, escalando rapidamente, ano após ano.

Vale destacar também a AHS. AHS é uma outra empresa que a gente acredita fortemente. O mercado americano é um mercado gigantesco, muito maduro. A AHS tem uma atuação também diferenciada em mercados super importantes, atuação verticalizada. Hoje, nós já temos, temos atualmente seis empreendimentos, ou estabilizados, ou em fase final de estabilização. Inclusive, a gente colocou que eles já estão à venda. Então, em breve, a gente pode ter uma surpresa positiva vindo da AHS. Então, isso é super importante. Temos que entender a MRV como uma única solução *multifunding* com uma atuação, não só brasileira, mas também no mercado americano. Então, a gente tem uma dispersão, não só geográfica, mas também de produto.

E vale destacar também a Urba, uma empresa que a gente acredita fortemente, uma empresa que passou por alterações importantes nos últimos anos, que hoje está super madura. Então é meio que crescente, já muito importante. E gente tem entregado e projetado loteamentos com preço bastante acessível, e com uma qualidade de vida, uma qualidade do loteamento única no mercado brasileiro. Então essa é uma empresa que vale a pena ficar de olho, uma empresa que vai escalar também fortemente, e terá um papel fundamental no crescimento projetado da MRV.

Vale a pena destacar também o nosso papel. A MRV sempre teve esse papel social. A gente vem investindo cada vez mais nessa agenda. É uma agenda fundamental, principalmente, num país com tantas mazelas quanto o Brasil. A MRV é uma empresa líder setorial. Ela sabe da sua importância, inclusive para estimular outros atores do nosso segmento, outras empresas do nosso segmento a seguirem uma agenda parecida. Então o Grupo MRV, MRV, Banco Inter, Loggi, a Família, nós doamos quase R\$20 milhões desde o começo da pandemia. Isso é algo que a gente acha que é fundamental e será cada vez mais importante essa atuação das empresas em prol do bem da sociedade, ou da comunidade na qual nós estamos inseridos.

Bom, vou passar agora a palavra para o Ricardo Paixão. Ele vai falar um pouco aí sobre os principais números da companhia nesse trimestre. Obrigado.

Sr. Ricardo Paixão: Obrigado, Rafael. Um bom dia a todos. Passando um pouco mais agora pelos números de detalhes financeiros, eu quero ressaltar que a produção em linha com 1T20 e o recorde de vendas no trimestre, vocês viram aí 38% maior que o mesmo período do ano passado, resultou em uma receita líquida também recorde de 1,6 bi. Com o forte ritmo de vendas, planejamos uma produção ainda mais forte no segundo semestre e, conseqüentemente, um recitamento bem maior. A margem bruta foi dentro do esperado para o período, com ligeira melhora frente a 1T20, ficando em 28,4% no segundo trimestre.

Bom, passando agora para a linha de baixo. Olhando aqui como foi o comportamento de despesas, a gente teve uma diluição do G&A sobre ROL, de 6,2% no 1T20 para 5,6 no 2T20. Já as despesas comerciais sobre vendas líquidas ficaram em linha com 1T20, de 2 pontos percentuais melhor que um ano atrás. O resultado financeiro ficou R\$15 milhões menor na comparação trimestral, impactado pelo maior saldo devedor após as captações feitas no segundo trimestre, para reforço de caixa em função do Covid, e também pela queda expressiva na receita vinda da correção das parcelas de clientes, fruto de IPCA bem mais baixo no período. O lucro líquido final foi de 124 milhões, que seria 131 não fosse pelo impacto das doações que o Rafaela acabou de comentar.

Bom, falando agora, passando um pouquinho para o balanço. A gente fechou o trimestre com forte posição de caixa, R\$800 milhões maior do no 1T20, com 2,5 bi. Além das captações, a geração de caixa de R\$214 milhões contribuiu para o alcance dessa métrica. Nossa alavancagem fechou o período abaixo de 20% no indicador de dívida líquida sobre PL, melhorando também os nossos *covenants*.

Bom, o mês de julho. Julho foi um mês bastante forte, tanto em vendas como em repasses, suportando a nossa previsão de geração de caixa no 3T20 e também no segundo semestre do ano.

Para fechar, dando um pouco mais de número ao que o Rafael disse, sobre Luggo e AHS. A primeira possui em construção R\$320 milhões em VGV e a segunda, R\$1,4 bi entre ativos já estabilizados e também em estabilização.

Bom, finalizamos aqui então a abertura, e aí podemos passar agora para a sessão de perguntas e respostas.

PERGUNTAS

Operador: Obrigado. Iniciaremos agora a questão de perguntas e respostas. Caso haja alguma pergunta, queiram por favor, digitar *1.

Nossa primeira pergunta vem de Pedro Hajnal, Bradesco BBI.

Sr. Pedro Hajnal: Pessoal, bom dia. Obrigado aí pela apresentação. Do meu lado são duas perguntas. A primeira delas em relação ao processo de aprovação a esses novos projetos. Então, acho que, como vocês comentaram aí no processo de migração das prefeituras e dos órgãos públicos para o *home office*, acho que teve uma certa perda de eficiência aí no processo de aprovação, e assim eu queria entender melhor como está cenário hoje em dia. Então, se já se normalizou, se os projetos ainda estão demorando mais do que o “normal” para serem aprovados. E a segunda pergunta, assim, em relação a vendas, eu, assim, eu imagino que vocês estejam gradualmente reduzindo os descontos que vocês comentaram aí no resultado do primeiro trimestre, e assim eu queria entender um pouco melhor até quando vocês pretendem manter essa estratégia, considerando aí que a gente tem uma perspectiva positiva para vendas.

Sr. Eduardo Fischer: Olá, Pedro, é o Fischer aqui. Vamos começar da primeira, em relação à aprovação de projetos. De fato, a gente sentiu uma dificuldade maior no segundo trimestre. As prefeituras e cartórios, a gente até deu... falou sobre isso antes, estavam, de forma geral, paradas ou trabalhando de forma muito lenta por conta da pandemia. O que a gente percebe, já no terceiro trimestre, é um cenário bem melhor. Algumas cidades funcionando de forma normal; outras ainda não, mas o cenário bem mais positivo do que foi no segundo trimestre, o que já nos encoraja a olhar para segundo trimestre com um patamar de lançamentos bem mais forte do que foi no primeiro e no segundo trimestre. Tradicionalmente, a gente já lança mais no segundo semestre e não vai ser diferente esse ano. Então, eu imagino que, com o passar das semanas aí, essa normalização vai acontecer. Não está normal hoje ainda, mas está bem melhor que o segundo trimestre. Então, acredito que a gente já vá ter um terceiro trimestre com vendas bem mais alto, com lançamentos bem mais altos. E o quarto trimestre também bem mais forte como é tradicionalmente aqui dentro da MRV.

Em relação à venda, de fato, a gente foi mais agressivo comercialmente aí no segundo trimestre, especialmente, por conta da pandemia. O Rafael bem falou que nós conseguimos atingir um patamar de velocidade de vendas muito alto. A empresa está rodando numa rotação mais alta. O que a gente já enxerga agora no segundo, no terceiro tri é uma redução gradual dos descontos que a gente vinha dando. Não estamos no patamar anterior à pandemia. A nossa estratégia é manter uma velocidade de vendas alta. Então, a gente diminuiu um pouco os descontos, trabalhamos bastante aí também na linha de concessão de crédito e *pro solutos*, reduzindo a carteira concedida. Então, a gente está fazendo esses dois esforços aí para a retomada gradual de preço e encurtamento gradual da carteira. E aí a nossa estratégia é essa: permanecer com uma velocidade de vendas alta. O terceiro trimestre começa já num patamar similar ao que a gente viu no segundo trimestre. Então, a gente está bem confiante de que, com isso, a gente vai conseguir manter um patamar de vendas muito mais alto e levar a MRV para uma captura de *market share* maior. O que a gente viu nesses últimos meses é que, em determinadas cidades, nosso *market share* cresceu e a gente quer manter esse patamar, essa venda, sustentando esse patamar de *market share* maior. Obrigado.

Sr. Pedro Hajnal: Está bem claro. Obrigado. Bom dia.

Operador: O sr. Elvis Credendio gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Elvis Credendio: Bom dia, Rafael, Fischer, Ricardo. Tenho duas perguntas aqui do meu lado. Primeiro, sobre produção, porque vocês comentaram que, devido ao Covid, optaram aí por postergar alguns inícios de obras no terceiro trimestre. E, nesse sentido, queria entender um pouco mais se existe algum impacto na margem bruta, dado que vocês ficaram com alguns projetos parados em virtude do coronavírus. E como isso, se tiver, de fato, impacto nessas margens brutas de alguns projetos, como isso deveria conversar com a sua margem bruta consolidada. Vocês acham que deveria ceder um pouco mais desse patamar de 28 no curto prazo ou não, se manter estável?

E a minha segunda pergunta é com relação às provisões. Olhando para a carteira de recebíveis, as adições continuaram fortes. E se puderem entrar em um mais de detalhes aí dos motivos dessa última constituição, seria bom aqui do nosso lado. Obrigado.

Sr. Ricardo Paixão: Elvis, bom dia. É o Ricardo falando. Começando aqui então pela produção, a gente realmente teve aí as obras paradas. A gente chegou a ter quase 20% de obras paralisadas ao longo do período, no pico. Depois esse volume veio se reduzindo ao longo do tempo. O impacto que a gente deve ter na margem bruta, é o que vocês já estão enxergando. A gente não tem nenhuma outra correção ou aumento de custos olhando para frente em função disso. O que tinha que fazer de correção, já foi feito. Então, olhando aqui no curto prazo, a gente deve continuar vendo uma margem bruta aí na casa de 28/28,5, que é o que a gente está apresentando. E aí aquela recuperação de margem bruta que a gente estava esperando para esse ano, em função da pandemia e esses descontos que a gente tem dado, ela ficou aí postergada para o ano que vem.

Bom, em relação às provisões, o que a gente vem enxergando? A inadimplência que a gente observou aí, principalmente nos meses de maio e junho, vou testar aqui julho também, já foi muito parecida com o comportamento pré-Covid. Então, aquela correção que a gente teve que fazer no provisionamento no trimestre passado, a gente fez uma correção do critério. A gente não precisou de fazer nova correção no critério. O critério está seguindo exatamente o mesmo. Então, o patamar de PDV que a gente observou agora foi, na verdade, um crescimento vegetativo sem nenhuma alteração de critério em relação ao que a gente já vinha observando. Tá bom? Obrigado. Abraço.

Sr. Elvis Credencio: Muito claro. Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Jorel Guilloty, Morgan Stanley.

Sr. Jorel Guilloty: Bom dia a todos. Tenho duas perguntas. Primeiro, eu queria manter aí na linha das perguntas de margem bruta, eu queria entender o que vocês enxergam para margem bruta mais à frente, sobre mais aumento porque vocês falam que querem diminuir um pouco da estratégia de descontos para vender apartamentos e querem entrar mais no SBPE. Claramente, agora vocês estão num patamar baixo da margem bruta, 28%, mas o que vocês enxergam ao final do ano próximo em termos dessa margem bruta e como pode crescer?

E minha segunda pergunta é sobre seu estoque. Vocês venderam bastante nesse trimestre, aproximadamente, acho que 800 milhões, uma coisa assim. Eu queria entender se vocês estão confortáveis com o volume em estoque de inventário agora, ou se vocês enxergam que isso pode... as vendas ainda podem seguir crescendo pela demanda que vocês estão vendo? Obrigado.

Sr. Rafael Menin: Bom dia, Jorel. Rafael Menin falando. Sobre a margem bruta, mais ou menos o que o Ricardo falou agora há pouco. A margem bruta, neste ano, ela vai andar de lado, ou seja, no terceiro e quarto tri, a gente não deve ter alteração significativa da margem bruta. Vai ficar aí perto de 28,5. E o que a gente espera e vamos trabalhar fortemente é que no ano que vem, mais aí para o fim do ano que vem, que haja uma recuperação por volta de 300 bips na margem bruta. Então, esse é o nosso *goal*. Vamos chegar lá. Novamente, não dá para afirmar. Estamos falando aqui de futuro, mas este é nosso objetivo de recuperar, chegar próximo da nossa margem histórica, a margem que foi nos últimos três anos. A gente acha que é possível. E o incremento do SBPE, a linha SBPE tem uma margem bruta marginalmente melhor do que o Minha Casa Minha Vida, poderá ser uma alavanca para nos ajudar a essa recuperação de imagem. Agora, não é para esperar o primeiro tri de 2021, a margem bruta subir de forma abrupta. Isso é crescimento... A gente vai até o fim do ano um pouco mais agressivo com o comercial. A gente acha que, no ano que vem, a economia já vai estar mais saudável, uma eventual recuperação, redução do desemprego, crescimento da economia. A gente acha que será possível repassar um pouco mais de preço, tá? Então, esse é o nosso *target* para o fim do ano que vem.

E sobre o estoque, a gente continua com um volume de vendas muito saudável. Julho foi um belíssimo mês de vendas, o melhor mês do ano. Agosto começou muito bem e essa será a nossa política para 2020: continuar um pouco mais agressivo. Mas eu diria que esse não é o único fator para justificar esse forte aumento na margem. Neste momento, a nossa plataforma digital, ela tem feito uma diferença muito importante, a reputação da marca e o *flight to quality* também. Os clientes têm procurado empresas com reputação, com capacidade de entrega, produtos com alta qualidade, produtos modernos e isso tem feito bastante diferença também. A gente está vendo aí pelo nível de procura que tem aumentado fortemente nos últimos meses e, posto isso, a gente espera aí um volume de vendas forte nos próximos meses e, um ponto importante, a recuperação dos lançamentos. As prefeituras e cartórios estão começando a operar melhor, não como era pré-Covid, mas melhor do que nos últimos... nos primeiros dois, três meses do segundo... após o Covid, o mês de março, abril e maio foram muito críticos nos órgãos públicos. De um mês para cá,

começou a melhorar e a tendência é continuar melhorando, de voltar a ter um atendimento melhor nos órgãos públicos. A gente acha que o lançamento, ele ficará no segundo semestre. Talvez ele ainda fique um pouco abaixo do volume vendido. Ok?

Sr. Jorel Guilloty: Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Daniel Gaspareti, Credit Suisse.

Sr. Daniel Gaspareti: Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*. São duas perguntas também. A primeira era para entender um pouco mais com vocês, a questão do cenário competitivo, quer dizer, vocês mencionaram a respeito de ganho de *market share*, mas queria entender um pouco com vocês como é que vocês estão vendo esses novos entrantes, ou melhor, o entrante já existente mas querendo crescer dentro do segmento, seja através de *IPO* seja através de outras iniciativas. E a segunda pergunta era entender também com vocês de um pouco de outras iniciativas para melhorar o *ROE*. Vocês têm comentado muito forte a respeito da questão da margem bruta e concordo em relação à preparação dela, mas eu queria entender um pouco com vocês se vocês enxergam que exista, talvez, uma oportunidade de melhorar o giro do ativo, talvez acelerando o ciclo de produção, ou alguma questão na parte de recebíveis, ou talvez na parte alavancagem. Quer dizer, quais são as outras alavancas que a companhia enxerga para melhorar o *ROE* desses níveis? É isso. Muito obrigado.

Sr. Eduardo Fischer: Gaspareti, é o Fischer. Vamos lá. Bom dia, primeiro, né? Na área “competitivo”, foi o que eu falei mais cedo aqui. O que é que gente está enxergando nestes últimos meses? A gente via, no passado, a competição crescendo, especialmente nas maiores praças, nas capitais, mas também um cenário mais competitivo vindo de pequenos *players*. Isso estava acontecendo especialmente nas cidades médias e menores. De três meses para cá, o cenário começou a mudar. Os grandes *players* continuam, mas os pequenos estão perdendo a representatividade. Por isso que eu citei que a gente está conseguindo ganhar *market share*, primeiro pela ausência dessa competição que diminuiu, ela vem diminuindo; segundo por conta da nossa política mais agressiva, a gente, de fato, conseguiu ganhar *market share* na maior parte das cidades onde a gente está. E o desafio agora é fazer com que esse *market share* se consolide num patamar mais alto, que pode levar a companhia para um outro degrau de crescimento, outro patamar de crescimento em relação ao que a gente vinha fazendo. Então, isso na nossa cabeça é uma estratégia que a gente está atacando agora.

Então os novos entrantes que a gente está vendo aí é, basicamente você tem visto, especialmente para as empresas que estão vindo para *IPO*, é uma concentração muito grande no mercado especialmente de São Paulo, São Paulo e Rio de Janeiro, que na verdade nos afeta pouco, especialmente porque esses novos entrantes são muito focados em média/alta renda, pouca gente focada no nosso *core business*, e muita concentração geográfica, especialmente em São Paulo. Então, a gente não enxerga isso como um fator que possa desequilibrar essa balança. Pelo contrário, o que a gente está enxergando nos últimos três meses é uma oportunidade, uma janela se apresentando para gente para que a gente consiga crescer, consiga captar *market share* e vai muito em linha com essa estratégia de precificação que a gente tem feito aqui. Ok?

Em relação à sua outra pergunta, sim, o ROI está na nossa cabeça aqui o tempo inteiro. A gente vê agora também, além da questão da margem bruta como você citou, nós temos algumas outras oportunidades que a gente está perseguindo. Uma delas foi o que você citou, a gente com uma velocidade de vendas neste nível que a gente está conseguindo. Aí nosso desafio é mantê-la. Isso abre uma janela de oportunidade para que a gente consiga também acelerar o ciclo do negócio todo, principalmente, começando obras mais cedo, fazendo esses empreendimentos num ciclo mais curto e, ainda assim, gerar caixa. Então, essa talvez seja a principal alavanca que a gente enxerga agora. A gente está trabalhando alguma coisa em relação a recebíveis, ainda não há nada definitivo e maduro, mas a gente está trabalhando isso que também pode gerar um ganho aí. Então, de fato, a gente está... isso está no radar. E, diferente do nosso *call* há três meses de atrás, o que a gente enxerga hoje é mais uma oportunidade. A MRV, tradicionalmente, consegue sair das crises melhor do que entrou. Essa crise ainda não acabou. A gente consegue enxergar uma série de oportunidades para que isso aconteça novamente, seja no ROI, seja no aumento do nosso *market share* e no aumento da companhia que vai muito em linha com a estratégia que traçou ao longo dos últimos anos: de criar uma empresa *multifunding*, uma empresa onde um cliente que, mesmo que ganhe de R\$1.800,00 a R\$10.000,00 por mês, ele entra na MRV e não sai. Então, nós vamos ter produto para essa pessoa, para essa família, qualquer que seja a renda que ela tenha. Então, esta estratégia que começou há alguns anos atrás, nessa crise, ela está se materializando. Então, sim,

nós estamos bastante otimistas aqui com o que pode acontecer nos próximos anos. Isso está começando a se materializar. Ok?

Sr. Daniel Gaspareti: Tá ótimo. Muito obrigado, Fischer. Bom dia a todos.

Operador: O senhor Marcelo Mota gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Marcelo Mota: Bom dia. Pergunta sobre as iniciativas digitais. Enfim, a empresa comentou no começo da apresentação sobre os 100 milhões que devem ser investidos este ano, 50 milhões já foram investidos. Então, queria saber, se vocês pudessem abrir um pouco, enfim, comentar um pouco quais são os principais investimentos, quais são os ganhos que a gente pode esperar para o longo prazo aí pós pandemia, como isso poderia impactar aí até sua margem EBITDA, enfim, diluição de custo. Então, expandir um pouco sobre esse tópico. Obrigado.

Sr. Rafael Menin: Bo, dia, Marcelo. Rafael Menin falando. O investimento digital, claro que ele tem uma relação também com eficiência, parte dele está sendo direcionado para isso, automatização de processos... Então, tem muita coisa bacana acontecendo. Mas uma boa parte dele, Marcelo, ele é direcionado para novas oportunidades de negócio. O que a gente está criando aqui dentro, como o Eduardo disse, é um ecossistema de moradia. O cliente, ele vai continuar transacionando dentro da nossa plataforma por muitos anos. É um modelo completamente diferente do *real estate* tradicional que o cliente compra o produto, recebeu as chaves e a relação, a partir desse momento, ela deixa de existir. O que a gente está criando aqui dentro, na nossa opinião, é algo único na indústria. A gente pesquisou soluções do mundo inteiro e não vimos nada parecido com o que está sendo constituído aqui dentro. De fato, será um ecossistema. O cliente terá, ele continuará transacionando, se relacionando com a companhia por anos a fio e, eventualmente, mudar de imóvel dentro da nossa plataforma, ou vender seu apartamento dentro da nossa plataforma. Então, são múltiplas soluções de negócios que serão criados com esses investimentos digitais. Acho que não dá para a gente falar muito aqui por ser uma estratégia importante para a companhia. Então, o nível de abertura, ele é um pouco menor, mas eu posso te dizer que hoje a gente tem em gestação aqui dentro da companhia produtos extremamente inovadores.

Só para te dar um número, são quase 400 pessoas trabalhando na nossa agenda digital. São quase 40 *squads*. Então, tem muita solução super bacana, soluções que serão lançadas ao longo dos próximos trimestres. E é uma agenda que a gente sabe que ainda tem começo, tem meio mas, não tem fim. É uma agenda que não para e é um investimento que, obviamente, ele tem um custo no DRE e no fluxo de caixa, mas a gente não tem nenhuma dúvida que esse investimento se pagará fortemente no futuro. A gente está preparando a empresa para um novo modelo de atuação, um novo tamanho de atuação, uma complexidade e, eu diria que, descomoditização da solução de moradia no Brasil. Então, passa por aí, mas não posso entrar em muito detalhe aqui porque esse é um investimento estratégico, que tornará a MRV uma empresa bem diferente do que é visto hoje no mercado.

Sr. Marcelo Melo: Perfeito. E só como um *follow up*. Você acha que são iniciativas que a gente, enfim, vai ver os anúncios ou, enfim, esses grandes lançamentos ao longo do ano? É uma iniciativa para se falar que em 2021 vai ter um produto completamente diferente? É uma coisa mais gradual? Só para entender se tem alguma coisa talvez para ser anunciada aí no curto ou médio prazo, ou se são várias iniciativas distribuídas ao longo do tempo.

Sr. Rafael Menin: Marcelo, são várias iniciativas, claro que algumas mais disruptivas, outras mais evolutivas e, ao longo dos próximos trimestres, diria que a concentração maior no ano que vem, mas tem muita coisa interessante que a companhia vai colocar para seus clientes e potenciais clientes nos próximos trimestres.

Sr. Marcelo Mota: Perfeito. Obrigado, Rafael.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Igor Altero, Santander.

Sr. Igor Altero: Bom dia, pessoal. Obrigado pelo *call*. Primeira pergunta com relação a dividendos. A companhia se mostrou bem resiliente em termos de vendas apesar da pandemia. Então, eu queria entender como é que está a cabeça em relação à distribuição diante desse cenário. Essa é a primeira pergunta. Aí a segunda, eu faço em seguida. Obrigado.

Sr. Ricardo Paixão: Igor, Ricardo. Então, vamos lá. A primeira pergunta em relação aos dividendos. A gente começou o ano com uma cabeça de pagar 50% de dividendos. E aí começou a questão da crise, começou a questão da pandemia.

A gente recolheu um pouco e estava pensando em 25% do lucro do ano passado. Agora, eventualmente, como a gente está conseguindo ver aí uma demanda bastante resiliente, repasses funcionando bem e um fluxo de caixa também bastante forte, não me surpreenderia de, no final do ano, a gente estar conversando de pagar mais do que o dividendo mínimo obrigatório.

Sr. Igor Altero: Tá legal. Obrigado. E a segunda pergunta aí, no *follow up*, na questão de competição. Tem os *players* menores, os formiguinhas ali que representam grande parte do programa. Então, eu queria entender e ter um ganho claro ali de *market share*. Então queria entender como é que vocês estão vendo o posicionamento desses competidores agora, sendo que não estão capitalizados para passar por esse momento mais conturbado. Se vocês enxergam continuidade aí de ganho de *market share* desse tipo de *player* também por esse lado e, por outro lado também, a questão de restrição da Caixa Econômica Federal de querer selecionar os *players* menores. Então, se pudesse falar um pouco...

Sr. Ricardo Paixão: Bom, então começando pela segunda aí. A gente, sim, percebe a Caixa tem uma preocupação em ter cada vez mais *players* formais atuando dentro do segmento, principalmente porque eles geram muito menos dor de cabeça para a Caixa no futuro. Sabe como é que um empreendimento foi feito, como é que um empreendimento foi executado. Eles acompanham as nossas construções, desde a parte da aprovação do projeto, e também a execução, através de visitas mensais nas obras. Isso faz com eles tenham uma segurança muito maior em relação ao valor do projeto e, conseqüentemente, o LTV, reduzindo aí qualquer potencial perda por inadimplência que eles venham a ter lá na frente, caso o imóvel venha a ser retomado. Então acho que o posicionamento da Caixa é um pouco este.

Em relação à concorrência que você estava comentando, bom, a gente tem concorrentes ali de vários níveis que a gente pode falar de forma geral. A MRV tem subido seus volumes e a concessão de crédito através do FGTS tem caído. Então, a gente tem observado realmente esse ganho de *market share* é a forma como a gente mede. Agora, em visitas, indo nas ruas e fazendo pesquisas de mercado, a gente vem observando também que os *players* menores, nem colocaria somente o termo que você usou, os formiguinhas, nem colocaria somente eles aí nesse conjunto de empresas, até uns um pouco acima deles também, que dependem de que? Dependem de imobiliárias, dependem de lojas físicas para poder fazer a venda. A gente vem observando que esses, que eles têm enfrentado um pouco mais de estresse neste momento. Eles não têm o meio, eles não têm a ferramenta para poder propiciar e possibilitar essa venda. Do ponto de vista de caixa, também estão sofrendo mais, sem dúvida. É mais difícil o acesso a mercados de capitais, endividamento etc. Então, o que é que a gente pode observar é o seguinte: talvez no próximo ano, um ano e meio, a gente tenha, sim, uma concorrência menor. Um ambiente em que a concorrência seja menor, mas é um negócio bom. É um negócio rentável, lucrativo, então, certamente, para a frente a gente deve continuar tendo uma concorrência maior do que o que a gente está observando agora e espera aí ter também no curto prazo.

Sr. Igor Altero: Tá ótimo. Obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de André Mazini. Citibank.

Sr. André Mazini: Oi. Bom dia, Rafa, Fisher, Cacá. Obrigado pelo *call*. Primeira pergunta sobre a parceria que vocês fizeram com a Alliance lá no Parque *Shopping* Maceió. Ali é um empreendimento SBPE? Ou até Luggo, eventualmente? Enfia, se a gente pode esperar mais parcerias com *players* de *shopping*? Se esse tipo de terreno, anexo a *shopping*, multiuso, é algo que pode aumentar a representatividade de SPE e Luggo no portfólio, e diminuir a de FGTS, que eu acho que é o que vocês estão dando muita atenção. E o segundo ponto é sobre as carências que a Caixa tem dado, seis meses de carência, que o proprietário não precisa pagar o empréstimo mobiliário... Vocês acham que isso pode, lá na frente, causar algum *spike* de inadimplência? Já teve algo precedente com relação a isso no Brasil no passado? Alguma carência desse tipo e então que a gente pode olhar e ver a experiência passada? Teve algum *spike* de inadimplência novamente, ou se não? E, por último, lá na crise de 2008 nos Estados Unidos, tinha algo parecido com isso, que era o *ceaser rates* que lá acabou dando muito errado. Claro que, enfim, não dá para fazer uma comparação para um. Lá tinha, enfim, o comprador, ele podia pegar esse empréstimo com *ceaser rate* em vários imóveis diferentes e aqui não é o caso, aqui é só um imóvel. Então, a pergunta é essa se tem algo parecido já feito no Brasil no passado, e como é que foi a experiência de inadimplência, uma vez que os pagamentos vem. Obrigado.

Sr. Rafael Menin: Bom dia, André. Obrigado pela pergunta. Vamos falar primeiro dessas oportunidades que surgem no entorno dos *shoppings*. De fato, a gente está negociando. A gente fechou em Maceió são dois terrenos. Lá, nós

vamos lançar duas linhas SBPEs. Nós vamos ter um SBPE um pouco mais compacto e o SBPE um pouco mais, um pouco mais caro. Então, a gente está falando de produtos, de apartamentos entre R\$250 e 350 mil. É um ponto muito bom, quase que beira-mar, com uma vista maravilhosa, mas vamos oferecer um produto muito competitivo para o ponto. A gente também fechou um produto da Luggo no entorno, dentro, praticamente dentro de um *shopping*, e estamos negociando, diria que uns três ou quatro terrenos com essa mesma característica. Então, te respondendo, sim, o que a gente está vendo hoje, os *shoppings* estão mudando um pouco o modelo. O varejo está mudando muito. O estacionamento que, no passado, ele era uma área fundamental e estratégica para os *shoppings*, hoje não é tão importante. Então, há uma sobra de espaço em alguns *shoppings* importantes. Então, pode ser que a gente incremente, sim, essa linha de atuação e, principalmente, com a Luggo de fazer empreendimentos conectados com o *shopping*. É algo super bacana e que pode ser que ganhe tração, sim, se nos próximos trimestres.

Bom, em relação à carência da Caixa, que foi sua segunda pergunta. O que está vendo é que poucos clientes têm usado, surpreendentemente, a carência não virou... numa primeira... quando a gente leu a notícia também, a gente imaginou que todo mundo fosse usar a carência. Não é o que está acontecendo. Quando o cliente compra imóvel, um percentual pequeno dos clientes tem usado a carência. Eu não tenho aqui o número de cabeça, mas o Cacá, ele te passa hoje ainda, um *WhatsApp* falando qual é o percentual. Acho que o ponto importante, viu, André, é essa crise sanitária. As pessoas ficaram muito mais tempo dentro de casa e a casa passou a ter uma importância muito maior para as famílias. E o nosso cliente, muitos dos clientes, eles vivem em condições não tão confortáveis e entenderam que faz sentido alocar mais dinheiro e investir mais na qualidade de vida. E aí imóvel é fundamental para que a família se estabeleça num local adequado, com segurança, com água e esgoto tratado, com lazer, bem localizado. Então, a casa passou a ter uma importância muito maior, já era grande. O Brasil tem uma tradição, né, o sonho do brasileiro, o sonho da casa própria, mas essa crise sanitária, eu acho que isso veio para ficar. Fez com a casa tivesse importância ainda maior.

A gente sabe que a demografia brasileira, ela favorece fortemente o crescimento desse mercado em todas as faixas de renda. E aí tendo financiamento com juros adequado, é esperado que o mercado imobiliário brasileiro cresça muito nos próximos anos. Mas tem desemprego, tem crescimento econômico... Obviamente, nós vamos ter um ano complicado, acho que melhor do que expectativa inicial, mas olhando para frente, a gente está otimista. A gente tem uma agenda macroeconômica e também, agora, microeconômica interessante acontecendo. Vamos ter muito investimento privado no futuro. O governo fará, acho que a partir do próximo ano, um esforço fiscal para que a gente não tenha uma volta da inflação. Então, estou muito otimista. Acho que nós vamos ter, a partir do ano que vem, crescimento econômico, redução do desemprego, inflação comportada, juros comportado e vamos ter uma explosão de investimento privado no Brasil. E dentro desse rol de investimento, habitação, não tenho nenhuma dúvida que vai, talvez, dobrar de tamanho o investimento em habitação em todos os segmentos nos próximos anos. Então é esse é o nosso... como a gente enxerga o mercado, o que a gente acha que vai acontecer. E, se acontecer, nós vamos ter um mercado realmente muito interessante por muitos anos. E aí quem fizer o trabalho bem feito de posicionamento, de atuação geográfica, poderá surfar nesse mercado, nesse crescimento de mercado.

Sr. André Mazini: Perfeito, Rafa. Muito claro. Obrigado.

Operador: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Nossa próxima pergunta vem de Cristiane Frontis, Safra.

Sra. Cristiane Frontis: Bom dia. O *funding* do governo “Minha Casa Minha Vida” mostrou-se insuficiente já em setembro, outubro, nos anos anteriores, atrapalhando os repasses, dando alguma imprevisibilidade para o setor. As vendas no segmento vão muito bem, mas qual é a perspectiva de faltar *funding* também em 2020 e quais as possíveis alternativas e soluções? Obrigada.

Sr. Eduardo Fischer: Bom, Cristiane, tudo bem? É o Fischer. Vamos lá. O Rafael até bem falou que, na pergunta anterior, sobre a importância da habitação e como esse mercado endereça problemas sociais muito grandes e todos no governo, de forma geral, enxergam isso. O Minha Casa Minha Vida já está o quarto Presidente da República, sem mudar. E que você enxerga hoje nas interações com o governo, com o próprio fundo de garantia é que, primeiro, o *funding* precisa ser mantido para que o programa não seja comprometido. Porque ele, de fato, endereça as grandes mazelas sociais da sociedade, especialmente, nos grandes centros e nas cidades médias. Então, a gente vê hoje um

alinhamento em proteger o *funding* principal que endereça essa questão no Brasil. Segundo ponto, que é interessante comentar em relação a isso, é, à medida que a gente tem um cenário macroeconômico que é mais equilibrado que é esse esforço todo que está sendo feito pela sociedade agora, isso se reflete na taxa de juros baixa em longo prazo, você começa a tirar alguma pressão do fundo de garantia porque a gente já enxerga isso aqui dentro da MRV. Vários clientes nossos que compram, inicialmente, para poder usar o fundo de garantia, já conseguem migrar, no momento do repasse, para o fundo em poupança, por exemplo, porque ele é até mais competitivo nas faixas mais altas da Minha Casa Minha Vida que não têm subsídios. Então isso ajuda também aí tirando a pressão sobre o *funding* e deixar ele mais direcionado para famílias de baixa renda. Então, essa é a forma que a gente enxerga isso. Obviamente, isso é sempre uma preocupação, mas o *feedback* que a gente tem tido de todas as partes relacionadas no governo, no próprio fundo de garantia é um entendimento comum de que esse *funding* precisa ser preservado para que ele continue fazendo a função para a qual ele foi criado que é dar apoio à habitação. Ok?

Sra. Cristiane Frontis: Obrigada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Operador: Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Para as considerações finais, gostaria de passar a palavra para o Presidente, sr. Eduardo Fischer. Por favor, sr. Eduardo, pode prosseguir.

Sr. Eduardo Fischer: Ok. Obrigado. Bom, gente, acho que a gente cobriu tudo em relação às questões operacionais da MRV, especialmente o que está acontecendo neste momento, e como que a gente reagiu e reagiu bem à pandemia.

Gostaria de cobrir um ponto que a gente deixou para trás, que a gente deu aí até um bom *disclosure* aí no nosso *release*, em relação ao ESG. Duas coisas estão acontecendo nessa pandemia: uma migração digital muito mais rápida. As empresas estão sendo aceleradas digitalmente de uma forma impensável, mas também está acontecendo a mesma coisa com o tema ESG. Nós, aqui dentro da companhia, temos sentido essa cobrança muito mais intensa de investidores, de acionistas. Isso não vai mudar e é a chance que a gente tem de mostrar o que a gente vem construindo neste tema ao longo dos últimos 20 ou 30 anos. Rafael citou, na abertura, que todo nosso compromisso com a sociedade, que a gente foi lá rapidamente, reagimos. Ajudamos em diferentes ações para poder dar suporte em saúde, em alimentação, especialmente nas cidades onde a gente trabalha. Mas tem muito mais do que isso dentro da companhia. Nós temos uma vice presidência exclusiva para isso já há dois três anos. Nós fazemos parte do Índice de Sustentabilidade da Bolsa há quatro anos. A gente tem um envolvimento muito grande, as ações nossas começaram há quatro anos atrás em relação a painéis fotovoltaicos, ao menor impacto no consumo de carbono. Nós compensamos as emissões de carbono do escopo 1 e 2, que são os diretos da companhia. Uma série de atitudes que a gente tomou ao longo dessas últimas décadas e que hoje, dentro dessa aceleração do tema, a gente tem a oportunidade de mostrar também que nós estamos na vanguarda disso. Então, isso para a gente é primeiro, um motivo de orgulho, mas também o motivo de mais oportunidades de exercer nossa responsabilidade nisso. Isso vai desde as demais empresas do grupo, como também da MRV como de forma geral, o nosso projeto de voluntariado, nos nossos projetos de doação. Então, tem muita coisa acontecendo e a gente quis dar esse *disclosure* na abertura. Esse tema, ele ganhou muito eco aqui dentro. Isso não é diferente de outras companhias com quem a gente interage. Isso passa a ser um tema estratégico dentro das companhias daqui para frente. Eu não enxergo isso mudando, e a gente está muito bem posicionado em relação a esse tema. E investiremos cada vez mais nele.

Bom, só para encerrar, acho que esse é o único tema que a gente não cobriu que também a gente é referência no nosso setor, e queremos ser referência no mercado de forma geral. E acho que a gente cobriu bastante bem esse momento que a gente está vivendo. Obrigado a todos. Nos vemos aí na próxima.

ENCERRAMENTO DO CALL

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