

TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS**4T24****25 de fevereiro de 2025****Operador:**

Senhoras e senhores, bom dia. Obrigado por aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência para analistas e investidores da MRV sobre os resultados do quarto trimestre de 2024. Estão presentes os senhores presidentes Rafael Menin e Eduardo Fischer e o senhor diretor executivo de Finanças e R.I., Ricardo Paixão.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Agora, gostaria de passar a palavra para o presidente, senhor Rafael Menin.

Por favor, senhor Rafael, pode prosseguir.

Rafael Menin:

Bom dia a todos. Obrigado pela presença de todos vocês em mais um Call de Resultados da MRV.

Bom, eu queria falar aqui, né gente, que a companhia encerrou um ciclo muito importante no ano passado, importante e muito duro, foi um ciclo que a gente desempenhou muito aquém dos resultados históricos da companhia, uma companhia que vem desde o IPO apresentando resultados tanto que diz respeito a crescimento, a rentabilidade, a geração de caixa, muito superiores ao que o setor apresentou ao longo de todos esses anos e, de fato, a gente passou por um ciclo incomum, né, eu diria que esse ciclo está encerrado.

E para simbolizar ou mostrar essa evolução, a gente colocou um quadro com os principais indicadores operacionais e também alguns indicadores financeiros que mostram o desempenho da companhia ao longo dos últimos três anos. O nosso lançamento, ele saiu em 2022 de R\$ 7,6 bi, no ano de 23, eu diria que foi o ano que a gente começou de fato o turnaround da companhia, a gente reduziu os lançamentos para R\$ 5,8 e voltamos já no ano passado ao lançamento de R\$ 9,6 bi e tri a tri esse lançamento ele foi crescendo, né. Vendas a gente fez R\$5,8 bi no ano de 22, R\$ 8,5 bi no ano passado e no ano de 24, o melhor ano da história da companhia no qual nós fizemos mais de R\$10 bi de vendas líquidas e a mesma dinâmica acontece ao longo do ano com o crescimento tri a tri.

No terceiro trimestre nós tivemos um evento, eu diria que não recorrente que foi a entrada do Pode Entrar com mais ou menos 250 milhões de reais, se nós excluíssemos o Pode Entrar o crescimento de vendas também aconteceria tri a tri.

Preço médio, né, nós já falamos bastante, a companhia ela foi muito agressiva principalmente em 20 e 21, logo após a gente enfrentou aquela famosa inflação de quase 40% e no ano de 22 já foi um ano com preço médio um pouco melhor, mas muito aquém do que deveria ter sido e o preço médio de 192, depois 233 em 23 e 250 em 24,

então a gente vem conseguindo repassar o preço muito acima da inflação neste período de 22 para 23 e 23 para 24.

A margem bruta contábil, ela também vem recuperando, ela chegou ao pior patamar histórico em 21 também foi um número muito ruim, não tá no quadro, mas nós largamos aí com 19% em 22, subimos para 22,7% em 23 e 26,5% no ano passado e tri a tri também a gente percebe essa evolução da margem 25,9% e 26,6% e terminamos o ano com 27%.

Ainda é um resultado muito longe do que a gente, de novo, que a gente está acostumado a apresentar, mas dado a recuperação operacional eu não tenho nenhuma dúvida que muito em breve a companhia vai estar reportando um desempenho de rentabilidade no primeiro tier do setor. Também é importante falar do EBITDA, não a margem, mas do EBITDA em 22 ele começou lá com 374, a gente não começou aí e fez 374, em 2023, 593 e no ano passado ele mais que dobrou chegando em 1.140. E tri a tri o EBITDA também ele vem avançando.

Já em relação à geração de caixa, outra métrica super importante, que é fruto de uma safra de baixíssima rentabilidade, nós queimamos R\$ 680 milhões de caixa em 22, a queima de caixa caiu para R\$ 230 milhões em 23 e já no ano passado nós geramos R\$ 420 milhões de caixa e aí com a mesma dinâmica de tri a tri, uma recuperação é muito relevante, uma evolução muito relevante.

E por fim o lucro líquido atribuível ao acionista, nós tivemos um prejuízo de R\$170 milhões em 22, um prejuízo um pouco menor de R\$130 milhões no ano de 23 e já no ano passado um lucro de R\$270 milhões de reais, mais uma vez muito longe, muito aquém do que nós gostaríamos e mostra que a tendência de recuperação está acontecendo e a dinâmica neste ano de 25 certamente será nessa direção.

Agora eu passo para o Guidance, a gente apresentou um Guidance no começo do ano passado no evento do MRV Day e nós batemos todas as metas propostas no Guidance, a ROL de R\$8 a R\$8,5 bi, nós entregamos 8,5 bi no topo do Guidance, a margem bruta de 26 a 27, ficamos com 26,4 na média do Guidance, a geração de caixa de R\$300 a R\$400 milhões entregamos 420, acima do topo do Guidance e a alavancagem de 36 a 34 entregamos 35,7 e por fim o lucro líquido entre R\$250 e R\$290 milhões entregamos 274 que fica no meio do Guidance.

Em relação a 25, a gente atualizou alguns parâmetros de Guidance em relação ao que foi colocado no começo do ano passado, então para este ano a gente tem uma ROL de R\$9,5 a R\$10,5 bi, uma margem bruta de 29 a 30%, uma geração de caixa entre R\$500 e R\$700 milhões de reais, um lucro líquido de R\$650 a R\$750 milhões, isso é o lucro líquido da MRV Incorporação. E na Resia, adiantando um pouco, dado o andamento dos aluguéis e como a gente imagina que se dará a venda dos ativos, uma geração de caixa esperada de R\$270 milhões de dólares.

Somando-se a geração de caixa da Resia com a geração de caixa da MRV e dado que as subsidiárias Lugo e Urba terão alguma geração de caixa, será também no campo positivo, a gente espera uma geração de caixa da MRV&Co de R\$2,1 bilhões de reais, que é um número super importante. É claro que a gente quer atingir um lucro líquido ainda maior, uma geração de caixa ainda maior na MRV Brasil, uma margem bruta ainda maior, mas o importante é a tendência, é mostrar que tri a tri a nossa operação vem performando cada vez melhor.

Então, como eu disse, a gente encerra um ciclo em 24, começa um ciclo novo agora em 25, com essa contínua recuperação de margem, com uma disciplina em relação à rentabilidade, uma disciplina absoluta, uma disciplina também em relação à alocação de capital absoluta, uma simplificação da nossa operação, uma atuação geográfica um pouco menor, um portfólio de produtos mais eficiente, o que nos levará certamente a um crescimento consistente em volume de vendas, a um crescimento ainda mais relevante em rentabilidade, a um crescimento muito relevante também em geração de caixa. A companhia, eu diria que ela se impôs, e a gente fará isso acontecer, até porque a gente está vivendo um contexto muito importante, muito saudável no segmento econômico, então a gente se impôs metas desafiadoras, e eu não tenho a menor dúvida que a gente fará um ano de 25 muito importante, conforme colocado pelas métricas, e um ano que dará suporte para um ano de 26 ainda melhor.

Então eu encerro falando desse ciclo duro que nós passamos, do turnaround, desses indicadores que vêm evoluir no tri a tri, mas indicando também um futuro que nos colocará novamente como a empresa que voltará a ser benchmarking no setor, não só a tamanho, a rentabilidade, a geração de caixa, a uma alavancagem cada vez mais baixa.

Eu passo agora para o Cacá, que vai passar por alguns outros detalhes operacionais e também financeiros. Obrigado a todos.

Ricardo Paixão:

Obrigado Rafa, um bom dia a todos.

Dando um pouco mais de detalhes aqui nos números sobre o nosso quarto tri no ano de 24, queria destacar os seguintes pontos. A gente teve uma geração de caixa no trimestre da MRV Incorporação, e também todas as subsidiárias, no total foram R\$371 milhões de reais de caixa geradas no tri. Ainda na visão agrupada, a gente teve R\$11,3 bi de venda, nosso maior volume de vendas para um ano, e agora queria destacar algumas métricas da MRV Incorporação.

A gente fechou o quarto trimestre de 2024 com 34% de margem bruta de novas vendas. As vendas líquidas da MRV Incorporação, como o Rafa falou, somaram 10 bi, isso dá 17% acima de 2023, 70% maior que 2022. O aumento das vendas associado ao crescimento da produção, foram 36 mil unidades produzidas em 2024, contra 31 mil unidades produzidas em 2023, um crescimento de 13% ano contra ano, fez com que a nossa ROL também subisse.

Fechamos o ano de 2024 com R\$8 bi e meio, 17% maior que 2023 e 32% maior que 2022. A margem bruta do quarto tri de 2024 seguiu sua trajetória de recuperação e alcançou 27%, 0,4 ponto percentual maior que o 3T24. A margem anual ficou em 26,4, 3,7 pontos percentuais maior que 2023.

As despesas gerais e administrativas e comerciais cresceram no ano abaixo da inflação, e bem abaixo da nossa ROL, fazendo com que o SG&A sobre ROL alcançasse 14,5%, 1,7 ponto percentual abaixo do indicador de 2023.

Nossa operação segue evoluindo e a prova disso é que o EBITDA fechou o ano em 1,14 bi, 92% maior que 2023 e quase o triplo do indicador de 2022. O lucro líquido ajustado pelos efeitos de equity swap e swap de dívida somou 78% no tri e 274% no ano.

Olhando agora o endividamento da Operação Brasil, a gente vê também uma boa evolução, onde a dívida líquida sobre EBITDA nos últimos 12 meses caiu 61% vs. 2023 e 28% contra o trimestre passado, o 3T24, fechando o ano em 1,84 vezes.

Ao longo dos últimos meses de 2024, tivemos diversas conversas com analistas e acionistas sobre o impacto da subida da SELIC para os nossos resultados. E, portanto, nós decidimos colocar um quadro na página 15, que é o que eu mostro aqui agora para vocês, que demonstra a nossa exposição ao CDI.

Então, a gente tem R\$3.6 bi de dívida corporativa e passivo de cessão somados e atrelados ao CDI, R\$2.4 bi de aplicações com exposição a esse mesmo índice, portanto, uma exposição líquida de R\$1.2 bi. O impacto do resultado financeiro é de um aumento de R\$12 milhões por ano a cada 100 bips de SELIC maior, ano contra ano.

Falando um pouquinho de Resia, eu destaco aqui a estratégia para os anos de 2025 e 2026, onde o nosso foco é desalavancagem, venda de R\$800 bilhões em ativo, ter rendas mais propriedades, menos equity nos projetos, aumento de participação dos nossos Limited Partners, redução da operação, limitada a dois projetos lançados por ano, simplificação, footprint limitado a Miami, Houston, Dallas e Atlanta, encerrando as nossas operações em Austin, e uma redução abrupta de estrutura. Nosso G&A saiu de US\$ 30 milhões por ano para US\$ 10 milhões, isso já valendo agora para o ano de 2025.

Olha, é isso que eu queria falar para vocês, a gente passa agora aqui para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Antonio Castrucci – Santander:

Bom dia, pessoal. Tudo bem? Obrigado por pegar minha pergunta.

Minha pergunta é mais referente à Resia. Dando uma olhada nos números aqui, tem uma amortização relevante de dívida corporativa para os próximos dois anos, 2025 e 2026. 2025 seria 40% do NAV e mais de quatro vezes o caixa.

Vocês deram esse guidance em geração de caixa na divisão, mas queria entender também se tem alguma conversa com credores para extensão de prazo ou algo do tipo.

Ricardo Paixão:

Bom, Antônio, vamos lá. Bom dia, o Cacá falando.

Do ponto de vista de Resia, acho que a gente já falou bastante sobre a venda de ativos que a gente tem para frente. Dívida corporativa que a gente tem, na verdade, é dívida da MRV US. Foi o dinheiro que a MRV captou para poder fazer o aporte na Resia.

A primeira tranche dessa dívida, inclusive, já foi paga. Ela foi paga agora no finalzinho de janeiro desse ano. Sobrando aqui US\$130 milhões de dólares para pagamento no ano que vem.

O restante da dívida que a gente tem aqui de dívida corporativa vai ser paga de acordo com a venda de projetos que a gente tem programada para dentro desse ano. Então, na verdade, não tem conversa aqui com credor para poder rolar a dívida. Na verdade, tem um plano de pagamento, à medida que essas dívidas forem vencendo, com recursos provenientes das vendas de ativos, tanto projeto quanto terreno.

Antonio Castrucci – Santander:

Obrigado, Cacá. E só um follow-up. Como estão as conversas aí para a venda de projeto na Resia? Mas, assim, se estão aquecidas as conversas, já tem uma noção do que seria cap rate nesse mercado?

Ricardo Paixão:

Na verdade, cap rate a gente ainda não tem.

A gente tem conversas em andamento para a venda do nosso portfólio, não só projetos como também terrenos. Tem terrenos em estágios distintos de negociação, inclusive alguns já em fase mais avançada de due diligence. E sobre venda de projeto, a concentração maior de venda de projeto está no segundo semestre, mas no segundo tri agora pode ser que já tenha alguma venda de ativos. Projetos também além de terreno.

Antonio Castrucci – Santander:

Muito obrigado, Cacá. Bom dia.

Ygor Altero – XP:

Oi, pessoal. Bom dia.

Queria perguntar mais sobre melhorias no programa. O que a gente pode esperar na visão de vocês? Se vocês veem espaço para aumento no preço teto, que hoje está em R\$350 mil, e também eventuais aumentos nas faixas de renda. A gente teve ajustes nas faixas de renda mais baixas, mas se agora se vocês veem espaço para mais ajustes, tanto no faixa 1, faixa 2, faixa 3. E se tem funding para essas melhorias na visão de vocês.

A gente está vendo também o Newsflow de FGTS nos últimos dias, mas um pouco mais nervoso. Então entender um pouco como é que está a cabeça de vocês para funding também. Obrigado.

Eduardo Fischer:

Oi, Ygor. É o Fischer aqui. Tudo bem? Bom dia.

Vamos lá. Sim, existe um debate em andamento para eventuais melhorias no programa. Na minha opinião pessoal, acho que a gente tem boas perspectivas para que alguns desses ajustes saiam ao longo desse, talvez, esse primeiro semestre ainda.

O ajuste de faixa de renda que você citou aí é uma delas. Existe uma outra questão mais técnica que é, hoje o comprador que tem renda enquadrada no faixa 2, ele não

consegue comprar unidades com as condições do faixa 3, que é um outro ajuste que deve também ser analisado.

Em relação ao teto de R\$350 mil, eu acho improvável que haja algum ajuste aí. Até porque eu não vejo necessidade nesse momento. Acho que a gente tem ainda um buffer aí para poder ser consumido. Então, isso não é um debate em andamento. Eu acho que isso também não vai evoluir ao longo do tempo.

Em relação ao funding, sim. Você vê o ano começou com o consumo de funding alto, apesar da gente ter para 2025 um orçamento recorde no FGTS. Bom, esse é sempre um ponto de atenção. Mas, ao mesmo tempo, a hora que você olha, você ainda tem ali nas concessões um percentual alto ainda de imóveis usados. Eu enxergo esse aí também como um ponto que pode ser ajustado nesse consumo de funding, olhando para o ano 2025.

Então, ele era muito alto em meados de 2024, esse consumo de usados. Houveram alguns ajustes, esse consumo caiu, ele voltou a subir um pouco no final do ano, nos últimos 2, 3 meses de 2024, ele volta a subir. Então, eu acho que tem um espaço aí, caso haja necessidade, para poder fazer um ajuste que acomode esse consumo de funding do FGTS.

Tá bom? E, além de tudo, para complementar, não está na sua pergunta, a gente vê um interesse muito grande ainda, muita agitação em relação aos programas regionais. Então, os estados têm estado cada vez mais ativos nos seus programas, novos programas surgindo e a renovação dos programas existentes. Então, nesse front aí também tem, na minha visão, algumas notícias boas que podem surgir, dando um pouco mais de suporte para a estratégia do âmbito e da MRV das companhias de baixa renda, de forma geral.

Tá bom? Obrigado.

Ygor Altero – XP:

Tá claro, Fischer. Obrigado.

Tainan Costa – UBS:

Bom dia, Fischer. Bom dia, Cacá. Eu queria explorar um pouquinho o mercado de recebíveis, queria pegar um pouco com vocês, se vocês conseguirem abrir, como que vocês estão vendo o cenário de recebíveis para esse ano, tanto no ponto de vista da demanda dos investidores, como no ponto de qualidade da carteira. Vocês estão sentindo alguma piora em inadimplência, dado esse cenário macro? Essa é a primeira parte da pergunta.

E depois era pegar um pouco de ordem de grandeza, de quanto de venda de carteira vocês estão colocando no guidance de 2025 de vocês. Deve vir um montante parecido com o de 2024, eventualmente um pouco menor, ou ali no próximo, na casa do R\$2 bi. E como que seria essa quebra entre tabela direta e pró-soluto? Obrigado, pessoal.

Ricardo Paixão:

Vamos lá, Tainan. Bom dia, o Cacá falando. Primeiro ponto em relação aos recebíveis.

A gente tem visto ainda uma demanda superaquecida pelo lado de investidores, tanto os investidores institucionais, como também investidores pessoas físicas que têm comprado os nossos recebíveis nas plataformas do Inter, da XP, do Itaú. Então, a gente tem visto uma demanda grande por esse tipo de ativo, por essa compra de recebíveis. Eles têm visto a performance, é uma estrutura robusta que a gente consegue colocar de pé. É uma estrutura também que conta com uma estrutura de garantia importante para esses investidores. E a performance dos CRIs tem apresentado bem dentro do que a gente tinha estimado, Tainan. A gente não tem visto uma piora do perfil de crédito concedido e nem uma piora da inadimplência que a gente tem observado também nas carteiras cedidas e também nas nossas carteiras internas.

Então, acho que esse é o primeiro ponto aqui. Segundo ponto. É sempre sensível falar sobre quanto de carteira tem prevista dentro do Guidance, mas a gente pode falar o seguinte. Uma contribuição bem menor do que a gente teve no ano passado com relação à cessão de recebíveis para o ano. A gente vai ter, na verdade, um pró-soluto que deve cair vs. o volume cedido no ano passado. E como a gente já falou outras vezes, referente à carteira direta, tudo que a gente fizer de venda com modalidade de financiamento de carteira direta, a gente deve sim entrar e fazer essa cessão no mercado.

A gente consegue hoje fazer a cessão com um pouquinho de ágio. Então, a gente não perde dinheiro ao fazer essa transação e consegue colocar um investidor, pessoa física, financiando um cliente, pessoa física. Então, a gente acha essa operação uma operação bacana demais.

É onde a gente sai da equação financeira, consegue colocar o dinheiro para dentro como se fosse uma venda à vista e, com isso, inclusive, financiar a construção desses empreendimentos. O que acontece em três anos para uma carteira que, se não fosse cessão, ficaria ali com 10 anos de prazo máximo para pagamento.

Tainan Costa – UBS:

Perfeito, Cacá. Muito claro. Obrigado.

André Mazini – Citi:

Oi, time. Obrigado pela oportunidade das perguntas, também duas. A primeira, se vocês puderem voltar e tocar nesse ponto que é de hoje, o governo querendo liberar o saldo do FGTS, dos demitidos que aderiram ao saque-aniversário. Vocês acham que isso é muito negativo para a funding do setor ou meio que não faz tanta diferença, dado que, claro, o secundário está reduzindo bastante, etc. E vocês acham que isso vai para frente ou se isso talvez caia? Essa é a primeira. E, na segunda, sobre Luggo.

Como é que está o acordo com a Brookfield, que, obviamente, já é antigo, lá de 21, mas ele foi, enfim, sendo melhorado, vou dizer assim, ao longo do tempo. Eu lembro que, no final do ano passado, vocês têm um novo modelo em que a Luggo vende, entre aspas, como se fosse um associativo, com o banco no meio. E vocês vão recebendo na medida que a obra vai avançando. Algo que simula um crédito associativo com a Luggo se 100% dos empreendimentos da parceria com a Brookfield está nesse modelo ou menos que 100%. Como é que está esse esquema com a Brookfield e os bancos na Luggo? Obrigado.

Eduardo Fischer:

André, tudo bem? Eu, Fischer, vou responder a primeira, depois o Rafa que pega a Luggo. Sim, nós estamos acompanhando esse debate em relação à liberação do saldo. Até onde a gente conseguiu entender, ele é, obviamente, para as pessoas que já foram demitidas e ainda tem algum saldo em conta.

Então, ele deve ser um impacto limitado, não é algo que deve ser representativo olhando o saldo do Fundo de Garantia hoje. Essa medida vai sair hoje, a gente vai poder ter mais clareza dela. Em paralelo, essa discussão é super relevante e ela está acontecendo no bolo daquela discussão do saque aniversário, dos limites para serem, eventualmente, impostos ao saque aniversário.

Então, ela está dentro do mesmo contexto. Então, eu acho que junto dela a gente pode enxergar, talvez, algumas regras de limitação que também podem sair. A nossa expectativa é essa, a gente tem trabalhado para isso.

Então, sim, obviamente, é sempre um ponto de atenção, mas diante do que foi anunciado e que a gente conseguiu conversar, talvez o impacto seja mais limitado do que a primeira headline mostraria. Então, vamos ver como é que sai essa medida hoje, que é a previsão, para a gente poder dimensionar direito, mas eu acredito que o impacto é limitado.

Rafael Menin:

Bom dia, André, Rafael falando por aqui.

Sobre a Luggo, eu acho que o aspecto mais relevante da Luggo é o poder que essa companhia tem de transformar o mercado no futuro. O que a gente está vendo nas gerações mais novas é que a procura pelo aluguel, a procura por um tipo de imóvel ou de moradia mais flexível está ganhando relevância. Não tem ninguém fazendo isso hoje no mercado econômico que tem a proposta de valor que a Luggo tem, que é incrível, tanto é, que a velocidade de locação, mesmo com investimento muito baixo em marketing, ela é fenomenal, a gente consegue alugar um ativo inteiro em pouquíssimos meses.

Ou seja, como tendência, é uma companhia que a gente está muito convicto que lá na frente fará uma baita diferença para a MRV&Co. Mas é claro que com juros no patamar atual, a velocidade da operação tem que ser reduzida.

Dando mais detalhes, hoje nós temos cinco projetos. Dois projetos dentro desse acordo com a Brookfield, já vendidos e sendo receitados pelo POC, tanto o recebimento como o receitamento pelo POC, e três projetos fora do acordo com a Brookfield, que já estão em negociação com outros tipos de comprador. Desses três projetos, dois já estão praticamente prontos e um terceiro projeto ficará pronto talvez no começo do segundo semestre deste ano. São projetos muito bem localizados em mercados importantes, que a gente também tem uma segurança que a gente vai alugar com bom yield on cost e que terão compradores também ao longo do ano.

Já o início de novos projetos, além desses cinco, ele depende de um comprador, dada essa nossa disciplina muito rigorosa com alocações de capital. A gente está conversando com fundos imobiliários, a gente sabe que o momento atual não é o melhor

momento para fundo imobiliário, mas a gente está conversando também com a Brookfield, com outros potenciais compradores, e o modelo para começar o novo projeto tem que ser um modelo muito parecido com esse modelo que a gente fez mais recentemente com a Brookfield. A gente não quer ter exposição de capital em um projeto novo, tem que ser um modelo asset light, o capital já foi colocado em terreno, em projeto, em taxas.

Então, para começar o novo projeto, a gente começa desde que não venha um novo capital neste projeto. Mas a gente está, eu diria, positivo que a gente vai conseguir começar algum outro projeto neste ano, mas, de novo, a cadência da Luggo nesse patamar de juros elevado é muito menor, mas, olhando para o médio e para o longo prazo, a gente está muito comprado na tese que o Luggo terá uma importância relevante no desempenho futuro da MRV&Co. Fiquei claro nas suas perguntas, André?

André Mazini – Citi:

Está sim, claríssimo. Obrigado, Rafa e Fischer.

Rafael Heder – Safra:

Bom dia, pessoal. Obrigado aqui pelo espaço. Eu tenho duas perguntas.

A primeira, eu só queria tocar um pouco na questão de inflação de construção. Se vocês podiam abrir para a gente como está a inflação interna de vocês em relação ao INCC. E se vocês podiam lembrar a gente também como está o mix interno em relação à mão de obra e insumos.

E a segunda pergunta, eu queria tocar um pouco mais nessa margem bruta de novas vendas. Vocês têm aquele guidance de chegar em 35%. E hoje eu acho que ficou nesses 34% que vocês também aumentaram a inflação no orçamento que vocês estão utilizando.

Eu queria entender se vocês ainda veem esse espaço para chegar nesses 35%. E também ver com vocês como está o ambiente do programa para aumentar preço. Assumindo que o programa continua do jeito que está sem nenhuma melhoria. Se vocês ainda enxergam espaço para continuar ganhando preço. Obrigado.

Eduardo Fischer:

Bom dia Rafael, Fischer aqui.

Vamos lá. Em relação à inflação, a gente sempre mede a nossa inflação contra o INCC. O INCC vem andando um pouco mais. Mas a gente tem conseguido ficar abaixo dele. A nossa cesta roda abaixo do INCC, o que é bom. Mas a inflação ainda é um ponto de atenção para nós. A MRV está preocupada e atenta com a inflação. E a gente tem conseguido andar abaixo da cesta do INCC. Então isso é um ponto importante.

Em relação à mão de obra, esse talvez seja o grande ponto de preocupação. A gente vê a mão de obra andando um pouco mais. A gente tem conseguido fazer esforços que são importantes. De conseguir aumentar a nossa velocidade de produção. A gente conseguiu fazer isso ao longo de 2024. E consequentemente diminuir o número de pessoas por unidade produzida. Que é outra métrica importante para a gente quando a gente olha para a área de engenharia. O que eu estou querendo te dizer? Esse aumento

de custos de mão de obra, a gente tem conseguido offsetá-lo pelo aumento de produtividade. Isso foi um cenário real para nós ao longo de 2024. Então dada a nossa preocupação com a inflação para 2025. Esses dois elementos são fundamentais. A gente conseguir fazer com que a nossa cesta continue abaixo do INCC. O dólar deu uma ajudada aí no último mês. E na parte de mão de obra, que talvez seja a minha maior preocupação hoje, a gente tem conseguido offsetar isso com aumento de produtividade. A gente tem conseguido navegar até agora relativamente bem ou melhor do que o INCC. Dada essas circunstâncias.

Em relação à margem. O Cacá falou aqui na abertura em relação aos nossos 34%. O que a gente tem conseguido fazer é de fato conseguir passar preço. A gente tem feito isso mês a mês. À medida que a gente consegue fazer isso, além da nossa inflação, a margem vai crescendo. Então a gente continua acreditando que esses 35% são viáveis sim.

Janeiro e Fevereiro têm sido meses que a gente tem conseguido colocar preço. Esse é um fenômeno que a gente tem conseguido fazer, mesmo sem nenhuma alteração nas regras do programa como você citou aí. Se elas vierem, eu respondi aqui mais cedo, pode servir sim de base para a gente continuar nessa jornada de evolução de preço e recuperação de margem.

O ponto positivo aí é que a gente vê um crescimento de volume de vendas, os lançamentos vêm bem, a gente tem lançado bem, com bons volumes. Temos um lançamento muito robusto em São Paulo dentro de Fevereiro. Então a gente tem visto demanda forte. E a gente tem conseguido passar preço em busca dessa margem que a gente tem como alvo.

Então eu estou seguro. Se eventualmente, e eu acredito que vai acontecer essas mudanças que eu falei mais cedo, a gente vai ter talvez um cenário em 25 ainda mais favorável. O mercado lá fora está bom. Apesar de você ter muita concorrência em algumas praças, o mercado está muito bom. Espero ter te respondido tudo aí, Rafael.

Rafael Heder – Safra:

Perfeito. Ficou super claro mesmo. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Pedro Lobato – Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu queria explorar um pouco mais o ponto da margem bruta aqui. Vocês colocaram no release que teve uma revisão nesse subir da inflação interna nos orçamentos nesse trimestre, e mesmo assim, a margem bruta veio relativamente em linha aí no geral, e a REF até subindo, tri contra tri. Então acho que eu queria entender mais como vocês veem, como essas coisas se conversam e qual vocês estimam que foi o impacto desse aumento da inflação no resultado do tri.

Rafael Menin:

Ei Pedro, bom dia. Rafael falando por aqui.

Vamos lá. Em relação à margem, margem bruta contábil, não a margem de novas venda. A gente foi um pouco mais cauteloso, o Eduardo respondeu na pergunta anterior

que o que a gente está vendo no dia a dia, por hora, é uma inflação controlada. Tanto a inflação de mão de obra como a inflação de material.

Obviamente, em algumas praças, São Paulo, por exemplo, o cenário é um pouco mais duro. É um mercado que teve um volume de lançamentos, não só no segmento econômico, mas também em outros segmentos muito expressivos. Então é um mercado com procura por mão de obra, pelos principais fornecedores. É um mercado mais difícil.

Mas dada nossa expansão geográfica ou a nossa presença geográfica, a nossa pressão de mão de obra e material está pequena. Mas o que a gente viu nos últimos 3, 4 meses, foi um dólar que apreciou 10%, um fiscal complicado. Então pode ser que a gente volte a ter uma apreciação do câmbio. Então, de forma conservadora, a gente fez uma nova alteração para a inflação do ano de 2025. Obviamente, a gente espera que não aconteça.

A gente não está vendo, obviamente, o ano está muito no começo, estamos indo no começo do ano, no fim de fevereiro. Não é o que a gente está vendo. Mas a gente preferiu ter uma inflação um pouco mais conservadora, tanto para o cálculo da margem de novas vendas, mas também para o cálculo da margem contábil.

Essa revisão de aproximadamente 1% adicional, ela trouxe um impacto de mais ou menos 30 milhões no resultado do trimestre, que é algo, diria que marginal, e que a gente espera fortemente mais que compensar com aumento de preço ao longo do ano e também entregar uma inflação real, a nossa inflação real, abaixo dessa inflação que a gente está estimando.

E como a gente teve um ciclo muito duro, muito complexo, a MRV tem trabalhado para sempre entregar resultados superiores ao que a gente está colocando para vocês. Então, a nossa cabeça está sempre assim nessa linha um pouco mais conservadora e se for para surpreender, que a surpresa seja positiva e não negativa.

Te respondi, Pedro?

Pedro Lobato – Bradesco BBI:

Respondeu. Então, só para ver se eu entendi. Então, o impacto contábil, assim, por assim dizer, que vocês estimam são esses R\$ 30 milhões. Então, é isso. Pra ver se eu entendi certo.

Rafael Menin:

No trimestre. No quarto trimestre, um impacto de aproximadamente R\$ 30 milhões de reais.

Pedro Lobato – Bradesco BBI:

Tá bom. Obrigado, Rafael.

Marcelo Motta – JP Morgan

Oi, bom dia. Obrigado pelas perguntas. São duas também. Se vocês pudessem comentar um pouco, como é que vocês estão vendo o outlook de crescimento para 2025. 2024 foi um ano muito forte em termos de crescimento de lançamento, de venda e vocês têm essa parte de reduzir um pouco a dispersão geográfica para simplificar a operação. Então, é só entender que a gente pode pensar em termos de crescimento de lançamento e venda para 2025, para chegar nesse ganho de receita. E a segunda pergunta é quais são os assumptions que vocês estão usando na parte de resultado financeiro. Aquela sensibilidade da Selic é bastante útil para a gente modelar, mas pensando aqui que talvez a inflação também vai crescer, enfim, outros índices relacionados à sua dívida também poderiam pesar no ano contrário e fazer com que o resultado financeiro também fosse impactado. Então, é só entender um pouco essa composição de crescimento de receita e depois o que vocês estão considerando de financeiro para chegar no bottom line. Obrigado.

Rafael Menin

Ei, Mota, bom dia. Prazer em falar com você novamente. Eu vou falar sobre o crescimento e o Cacá fala sobre os assumptions financeiros.

Bom, a companhia chegou a operar simultaneamente em 120 cidades. Hoje a gente opera em mais ou menos 100 cidades e a gente vai chegar, talvez no fim do ano, no começo do ano que vem, uma operação em 80 cidades. Mas esses mercados, essas 80 cidades, elas nos permitem uma operação muito maior do que a operação atual da MRV.

O nosso market share, na maior parte dos mercados, a gente é líder de mercado, mas é um market share com grande espaço de crescimento. Mas não tem sido esse o nosso call. O nosso call é um crescimento moderado e contínuo ano contra ano.

No ano passado a gente fez 44 mil vendas, no ano de 23, 41 mil vendas e no ano de 22 a gente fez aproximadamente 35 mil vendas. Então o que a gente está vendo, dado o contexto do programa, dado a demanda, dado a nossa capacidade de lançar um pouco mais alguns mercados importantes, o que a gente está vendo é uma possibilidade de fazer um ano tanto com o preço subindo acima da inflação, mas com o volume de vendas, vendas líquidas, que é o que a gente reporta, em unidades subindo em relação ao ano de 24.

A gente não dá guidance de vendas, mas de novo, o que a gente está vendo no dia a dia do mercado, da resposta aos nossos lançamentos, da força dos mercados, o ambiente competitivo em mercados importantes, a gente continua vendo o mercado favorável ao vendedor, na maior parte das praças que a gente atua, com exceção de São Paulo, que é um mercado fortíssimo, mas com muitos lançamentos, acho que ele está equilibrado, mas é um mercado que tem um pouquinho mais de atenção, mas via de regra, o que a gente vê é uma dinâmica com um déficit imobiliário, eu diria que infinito, e o mercado continua sendo sub abastecido, eu diria que em todas as praças que a gente atua.

Então é possível com o Landbank que nós temos, com a nossa força comercial, com o nosso know-how de atuação, com a nossa força da marca, que é possível a gente entregar um ano de 25 com mais vendas em volume de unidade, mas também com o

preço subindo, pelo menos a inflação e provavelmente acima da inflação neste ano de 25. Em relação aos Assumptions, o Cacá vai te dar mais detalhes.

Ricardo Paixão

Bom, Motta, bom dia, prazer falar com você.

Então vamos lá, acho que do CDI ficou claro, a gente colocou naquele quadro ali, então para cada 100 bps tem aqueles R\$12 milhões de reais de variação. Agora quando a gente pega o IPCA, então a inflação, o principal impacto é dentro dos orçamentos de obra, como a gente colocou aqui, a gente acabou de revisar inclusive essas premissas para poder ter essa margem mais protegida ali dentro. Agora que a gente fala do resultado financeiro especificamente, Motta, a gente tem hoje R\$ 2 bi de passivo, R\$3,4 bi de total de passivo de cessão, R\$1,4 bi de CDI, então R\$ 2 bi dentro de IPCA, contra uma carteira, uma carteira não cedida, vamos colocar assim, de R\$2,7 bi de IPCA.

Então todo o nosso recebível, na verdade, ele está atrelado ao IPCA e essa é a proteção que a gente tem. Na hora que a gente pega o caixa, a gente tem dívida corporativa mais ou menos R\$ 2 bi também, atrelado ao IPCA, então a gente tem passivo de cessão R\$ 2 bi, passivo de dívida em IPCA R\$2,5 bi, R\$4,5 bi, com R\$ 2,7 bi de carteira não cedida, temos aqui então R\$ 2,2bi. Então a conta que a gente teria que fazer é esse R\$2,2 bi. Para cada 100 bps que eu subir aqui, subiria R\$ 20 milhões de reais de impacto financeiro. Foi rápido porque eu fui de última hora aqui, não sei se ficou claro.

Marcelo Motta – JP Morgan

Não, perfeito. Super claro. Obrigado, Cacá.

Jorel Guilloty – Goldman Sachs

Bom dia. Tenho duas perguntas aqui. Primeiro, eu queria saber sobre o Guidance da Resia, eu queria saber qual a margem bruta que vocês estão assumindo para as vendas em 2025 e a segunda pergunta é sobre o MRV Incorporação. Eu queria entender um pouco mais sobre o mix de REF por safra. Em outras palavras, para receber as vendas apropriadas, quanto vende a safra de 2022, 2023 e 2024? Seria isso. Obrigado.

Rafael Menin

Ei Jorel, prazer em falar com você novamente. Rafael Menin falando por aqui. Vamos lá.

A gente não dá Guidance de margem da Resia, até porque a gente não sabe qual vai ser o Cap Rate no momento da venda. A margem da Resia, ela vem desse Cap Rate Compression, do Yield on Cost do projeto para o Cap de saída. Esses projetos, são cinco projetos em Leasing, o que a gente está percebendo é o mercado que está ativo.

Em algumas praças, o preço do aluguel ainda está um pouco mais deprimido, mas na margem ele está melhorando. A velocidade de locação, eu diria que ela está dentro do esperado. Com exceção do Golden Glades, a gente vai estar com todos os projetos praticamente estabilizados no ano de 2025.

O Golden Glades, que é o último projeto, é um projeto que fica em Miami, por sinal, numa localização muito diferenciada. O Leasing desse projeto, ele começa no terceiro tri, então ele vai ser estabilizado só no ano que vem. Em relação ao Yield on Cost, é difícil eu te falar em margem bruta, então eu vou te falar em Yield on Cost. A safra mais antiga, ela tem um Yield on Cost pior, e a safra mais nova, ou seja, a cada projeto da Resia, o Yield on Cost vem melhorando. Então, por exemplo, a gente tem, o último projeto que nós terminamos, é o Ten Oaks. Ten Oaks fica em Houston.

Esse é um projeto já com Yield on Cost, próximo do Yield on Cost histórico da Resia. O Golden Glades, talvez um pouco superior ao Yield on Cost histórico da Resia. Por outro lado, os projetos que a gente venderá no segundo e no terceiro tri, tem um Yield on Cost pior, mas melhor do que o Yield on Cost do Hutto, que foi o projeto vendido no quarto tri, na cidade de Austin.

Então, o que você vai perceber, Jorel, é uma evolução. A cada projeto que a gente for vendendo, o Yield on Cost vai subindo, ainda o Yield on Cost mais machucado. E a gente espera também que o Cap Rate, não em uma magnitude importante, mas na margem, pode ser que o Cap Rate vá caindo também a cada projeto que a gente vá vendendo.

A gente sabe que o mercado americano ainda está com sinais. Os sinais não estão na mesma direção. O mercado é um pouco volátil. O Treasury caiu um pouco, depois ele subiu. E o Treasury tem um impacto importante no Cap Rate. Mas se a gente olha o humor como um todo do mercado americano para compra de ativos *multi-family*, a gente vê um humor que vem melhorando, de novo, na margem. Não é uma melhora substancial, mas um humor um pouco melhor tri contra tri. Esse humor um pouco melhor, em algum momento, a gente acha que vai bater nessa redução, de novo, pequena, não vai ser uma redução importante, no Cap Rate. Então, se a gente olhar o copo meio vazio da Resia, o copo meio vazio é que a gente tem um portfólio com uma rentabilidade baixa. Isso é verdade. Melhorando a cada produto, mas com uma rentabilidade baixa na média. O copo meio cheio é que a gente tem ainda US\$ 700 milhões de dólares em ativos para vender, que caso a gente não tivesse outros desembolsos, esses US\$ 700 milhões de dólares significariam geração de caixa.

A gente colocou no final do ano passado, a gente soltou um fato relevante, uma expectativa de gerar quase meio bi de dólar na Resia. E esse meio bi de dólar é basicamente o nosso Market Cap. Esse eu acho que é o copo meio cheio.

Então, se por um lado a gente vai ter um P&L, um DRE machucado no ano de 24 e no ano de 25, por outro lado, o nosso balanço em 25 e 26 da Resia, ele vai ser altamente desalavancado. E na verdade, mais do que desalavancado, vai ser um balanço que vai gerar muito caixa. E na consolidação da MRV&Co, a Resia vai ser uma fonte que vai gerar um caixa gigantesco nos próximos dois anos.

Como eu disse, um caixa do tamanho do nosso Market Cap. Então, quando eu olho balanço e DRE, eu acho que o resultado do balanço da geração de caixa, no momento atual, ele é muito mais importante do que um eventual prejuízo ou uma baixa rentabilidade nessa safra de projetos. E olhando pra frente, o que sobrou, o que vai sobrar no Land Bank da Resia, são projetos muito bons, projetos bem localizados, projetos com Yield on Cost dentro do histórico da Resia, por volta de 7%.

E a gente imagina que quando a gente for vender esses projetos no fim de 26, em 27, a gente vai vendê-los com um Cap Rate mais baixo, o que vai significar também um retorno à rentabilidade. Então, a Resia vai estar com uma alavancagem muito pequena, vai gerar muito caixa nos próximos dois anos, vai ter um balanço muito menor e a safra seguinte de venda de projetos terá também um resultado, um lucro positivo, além de continuar sendo geradora de caixa. Não sei se eu fui claro, eu acabei sendo um pouco mais abrangente aqui na minha resposta, pra te dar um pouco do contexto que a gente vê na Resia.

Jorel Guilloty – Goldman Sachs

Entendi. E sobrou um mix de REF por safra?

Jorel Guilloty – Goldman Sachs

REF, o mix de REF, eu estou entendendo que MRV Brasil, o Cacá vai te responder. Tá bom? Obrigado, Jorel. Prazer falar com você.

Ricardo Paixão

Jorel, vamos lá.

Mix da REF por safra 2022 tem alguma coisa residual pra poder acabar de ser construído. A gente deve acabar agora no primeiro semestre desse ano com alguma coisa de 22.

Depois a gente tem um peso maior, um pouco maior do que foi vendido em 2023, e o grande peso está em 2024. Se tivesse que atribuir um percentual aqui, seria 10% em 2022, 30% em 2023 e 60% em 2024.

Jorel Guilloty – Goldman Sachs

Obrigado.

André Bahia – Estrela da Manhã

Primeiro lugar, parabenizar toda a equipe aí da MRV. O saudoso Abílio Diniz disse certa feita que é mais fácil começar uma empresa do que recuperar uma empresa grande. Ele fez a recuperação do Pão de Açúcar, obviamente, numa situação mais séria do que a de vocês, mas a mudança de 2022 pra cá é digno de nota. Não é fácil. Eu sou proprietário de construtora. Mudar uma empresa do tamanho como a de vocês, como vocês fizeram em apenas três anos, é espetacular, tá?

Segundo lugar, é o seguinte. Eu queria fazer apenas duas perguntas na área estratégica. A primeira ainda, dentro do assunto Resia, vocês aí, acertadamente, no meu entender, já que você está com a taxa de juros muito alta e a inflação dos Estados Unidos para a construção civil foi até maior do que a nossa aqui no Brasil, estão efetivamente diminuindo as atividades para proteger o caixa. Isso, para mim, está certíssimo, é básico no nosso setor e parabéns por isso. Mas a minha pergunta é a seguinte. Vocês fizeram investimentos na área tecnológica lá, forte, com fábricas de montagem de apartamentos, inclusive, e tem uma estrutura lá desde 2008, 2007, coisa dessa natureza. A pergunta estratégica é a seguinte. Se o juro americano cair e o

mercado voltar a ficar aquecido lá, a visão estratégica é acelerar lá também ou não? Ou é manter a prioridade aqui no Brasil, desalavancando lá e lá mantendo, ainda que o mercado aqueça lá, vocês continuariam com foco maior aqui? Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta na área estratégica é dentro do patrimônio líquido de vocês que está da ordem de R\$ 6,5 bilhões de reais. A composição desse patrimônio tem muitos terrenos para obra quitados que serão transformados em obras? Porque pela velocidade com que vocês trabalham, se dentro desse patrimônio líquido houver muita área, muito terreno e que logo logo serão feitos empreendimentos e é da ordem de 10%, você tem uma liquidez aí muito forte para entrar, para zerar essa dívida que vocês têm aqui no Brasil e nos Estados Unidos, como bem o doutor Rafael acabou de explicar aí, a tendência é geração de caixa, ainda que com balanço machucado. Então, minhas duas perguntas são essas. Olhando para médio e longo prazo, a Resia, e eu gostaria de entender um pouco melhor, por favor, o patrimônio líquido de vocês vis-à-vis com a dívida que vocês têm. Muito obrigado e parabéns, mais uma vez, toda a equipe da MRV.

Rafael Menin

Tá joia, André, duas perguntas boas.

Vamos lá. Em relação à Resia, a família aqui como controladora acaba tendo, eu diria que um desalinhamento temporal em relação ao investidor comum. O nosso olhar aqui é um olhar para 5, 10, 15 anos.

É um olhar, olhando para o histórico, para o legado, para o que representa essa companhia, para o que essa companhia pode entregar de resultado no longo prazo. E, algumas vezes, as decisões de curto prazo são detratoras, que a gente toma de decisão, elas são detratoras para o curto prazo, mas geradoras de muito valor no longo prazo. E o mercado, o curto prazo do mercado é um pouco diferente do nosso curto prazo.

O longo prazo do mercado é diferente do nosso longo prazo. Como eu te falei, o nosso longo prazo talvez seja de uma década. Então, qualquer coisa que eu faço hoje, eu tenho que olhar para a década seguinte.

Então, a Resia, sabe, André, a gente está lá há muito tempo, a família investe no mercado americano há mais de 20 anos, a própria Resia já tem mais de 10 anos, ela foi fundada em 2013, há quase 12 anos atrás, e a gente pode dizer que o mercado americano é um espetáculo, é um país exemplar, é um país pró-negócio, é um país que também vive de ciclos, mas os ciclos americanos são ciclos, na maior parte das vezes, virtuosos. A gente sempre aprendeu e continua aprendendo muito em estar presente no mercado americano. Então, olhando como família controladora, a gente tem muita convicção que o que a gente fez na Resia foi um movimento perfeito, sabendo que no curto prazo, a gente está vendo o que foi o ano de 23, como foi o ano de 24, é claro que machucou os nossos números, a gente alocou muito capital num momento no qual os juros do Brasil subiram muito, lá também subiram muito, então, não acabou sendo assim, adequado, mas correto, a gente acha que foi correto, o mercado acha que não, a gente acha que foi, agora, como se dará a dinâmica da Resia, olhando lá pra frente, é difícil falar, o que eu posso dizer é que a família é absolutamente comprada com a tese da Resia, a gente está convicto que os mercados que a gente atua, nessas quatro cidades, são três estados, esses três estados somados têm um PIB duas vezes maior do que o PIB brasileiro, o PIB dessas regiões metropolitanas, dessas quatro regiões

metropolitanas, é do tamanho do PIB do Brasil, esse é o tamanho do mercado que a gente atua, é uma dinâmica absolutamente diferente, é um mercado de capitais muito mais maduro que o brasileiro, muito mais dinâmico, que a gente acha que, infelizmente, que talvez continue crescendo, é como o país continue crescendo mais do que o Brasil, pelo menos nos próximos anos.

Então a gente continua muito comprado em relação a crescimento, isso vai depender como você colocou de juros, um pouco de como será a estrutura societária futura da Resia, a gente não está pensando no momento nisso, a gente está olhando muito mais para a operação, mas eventualmente terá que ser feita alguma mudança societária na Resia em algum momento. Mas para resumir é isso, a gente está muito comprado, a gente tem a segurança que a decisão feita foi muito acertada e que a Resia, debaixo da MRV ou fora da MRV, ela tem um futuro brilhante pela frente, pelo nicho de mercado que ela escolheu, pela industrialização do seu processo, pela região geográfica que ela atua.

Ela vai fazer muito, muito bonito no médio e longo prazo, a gente não tem nenhuma dúvida disso. Em relação à PL, de fato a MRV tem um balanço muito grande para o tamanho da companhia, estou falando aqui de Brasil, e talvez o principal peso venha de terreno, a gente tem R\$ 2,5 bilhões de reais já pagos em estoque ou terrenos não lançados ou em apartamentos não vendidos, então olhando de novo, o copo meio vazio é que esse dinheiro saiu do caixa e não virou resultado. Olhando para o copo meio cheio, significa que ao longo dos próximos anos, na medida que a gente for lançando e vendendo os apartamentos, o pagamento já foi, já saiu do caixa.

Então daqui pra frente você tem um impacto no DRE, a gente apropria essa receita sem ter a contraparte do desembolso do caixa. Isso significa que a gente vai ter uma alavanca importante para que a geração de caixa ande na frente do lucro líquido. Não sei se eu fui claro na minha explicação.

André Bahia – Estrela da Manhã

Eu entendi bem, entendi bem e concordo.

Rafael Menin:

E a gente vem nos últimos, para terminar a minha fala, a gente vem nos últimos 2, 3 anos comprando majoritariamente em permuta, então naturalmente ao longo do tempo essa rubrica pagamentos ou terrenos pagos e não lançados fica cada vez menor e essas safras novas compradas em permuta vão representar grande parte do nosso portfólio.

André Bahia – Estrela da Manhã

Eu entendi bem e me permite apenas uma pequeníssima opinião. Veja só, a MRV é uma empresa que está valendo na Bolsa hoje R\$ 3 bi aproximado e tem de terreno quitado R\$2,5 bi. Ela tem um P/VP de 0,5. Isso com a sua dívida nos Estados Unidos equacionada que vai machucar um pouco o balanço, mas o prejuízo já ficou para trás e com a possibilidade muito forte de continuar crescendo com margem bruta de 34% a 35%.

Então, sincero e honestamente, salvo a catástrofe, eu acho que a probabilidade de alta aí é grande. Eu posso estar totalmente errado, não sou analista como nenhum dos

banqueiros que aí estão, sou apenas um empresário, mas com esses números aqui só precisa saber conta de mais e menos. Parabéns e espero que o país permaneça em condição e vocês continuarem crescendo o que vem crescendo aí.

Um grande abraço e muito obrigado.

Rafael Menin:

Obrigado, André. Prazer em falar com você. Sucesso.

Operador:

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Para as considerações finais, gostaria de passar a palavra para o presidente, Sr. Eduardo Fischer. Por favor, Sr. Eduardo, pode prosseguir.

Eduardo Fischer

Pessoal, primeiro agradecer a presença e a participação de todos, sempre muito importante, um debate muito rico para nós. Só para consolidar nossa visão aqui, a gente está enxergando o ano de 2025 com bastante otimismo, temos os nossos desafios, eu acho que muito da lição de casa foi feita ao longo desses últimos dois, três anos.

2025 começa bem e a gente consegue olhar para o ano com uma ambição, nós chegamos a citar crescimento aqui, e só vou juntar isso com uma última fala do Rafael, nós temos também dentro da MRV uma visão de que a gente consegue ter essa companhia ser mais leve. O ano de 2025 vai ser muito importante para nós nessa estratégia porque permite que a gente, dado o cenário da nossa indústria muito positivo, que a gente consiga acelerar essa recuperação nossa, conseguindo colocar um crescimento de margem adicional como nós falamos mais cedo, acelerar nossa geração de caixa que ela vem crescendo tri a tri e poder encerrar o ano numa condição muitíssimo melhor do que a gente começou, esse é o nosso grande objetivo. E neste caminho, caminhar para uma companhia mais leve, Rafael citou aqui a questão dos terrenos também, a gente tem tido VSOs maiores que nos ajudam também a consumir um pouco desse balanço, então a gente tem, além da nossa ambição para o ano, nós temos essa ambição adicional, que ao longo do tempo fazer essa companhia ser cada vez mais leve e entregar resultados cada vez maiores e crescentes.

Então acho que o ano começa bem, o macroeconômico do Brasil está nessa situação que a gente conhece, mas o micro da nossa indústria está muito positivo, a demanda é muito forte, e a gente tem conseguido traduzir isso tudo em volume e em margens crescentes. É super importante para que a gente faça a nossa estratégia do ano de 25 e construa também o ano de 26 muito forte. De forma geral é isso, obrigado a todos, obrigado pela participação e nos vemos no próximo trimestre.

Operador:

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

Áudio Call de Resultados:

Para acesso ao áudio do Call realizado no dia 25 de Fevereiro de 2025, [clique aqui](#).