

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS

4º Trimestre 2019

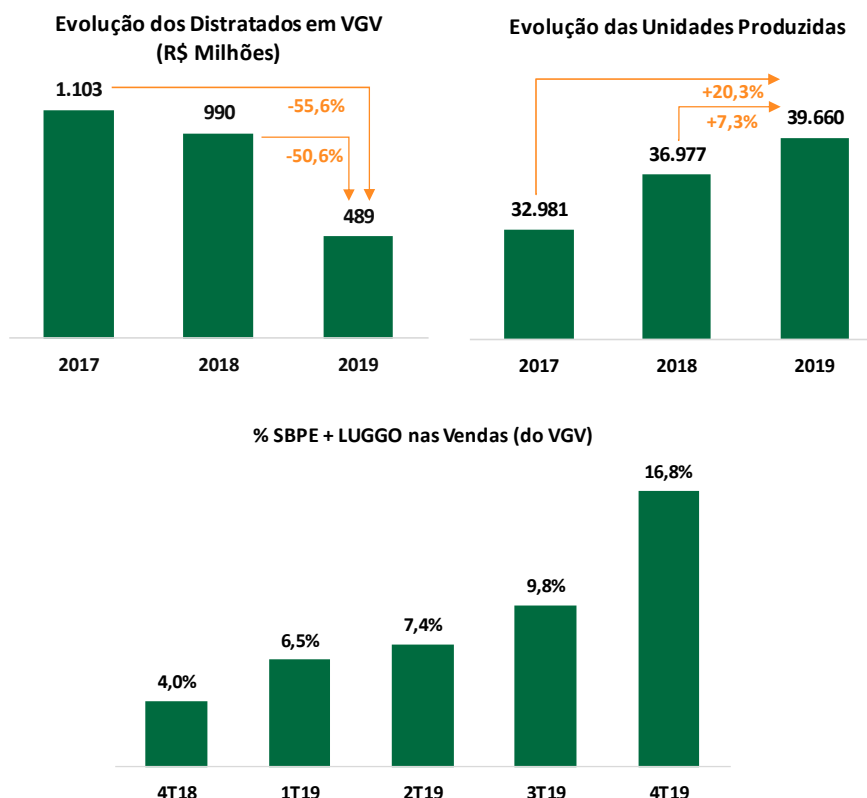


Divulgação de Resultados 4T19

Belo Horizonte, 02 de março de 2020 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), maior construtora residencial da América Latina, anuncia hoje seus resultados do quarto trimestre de 2019. 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

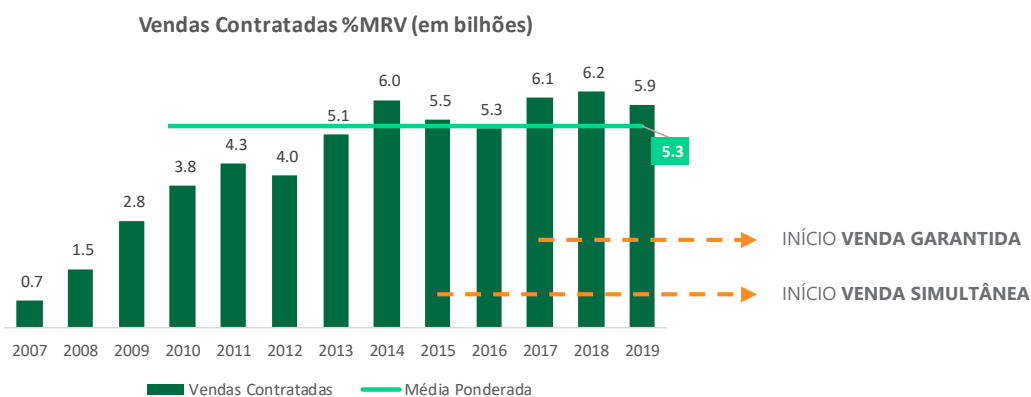
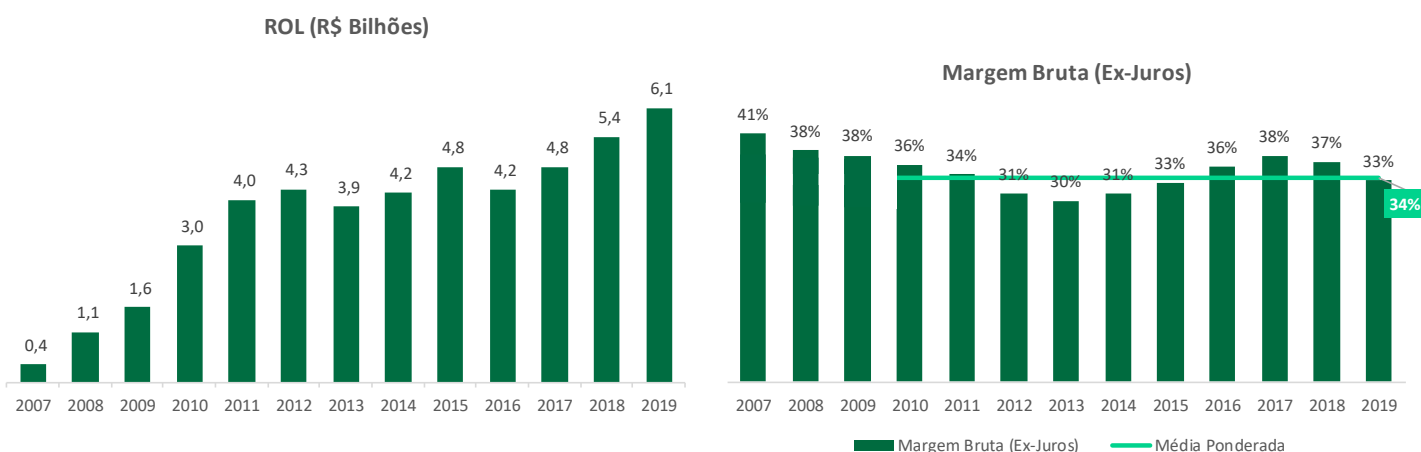
- **Lucro Líquido de R\$ 690 milhões no ano;**
- **Venda de 4 empreendimentos LUGGO para o FII LUGG11 pelo valor total de R\$ 83 milhões;**
- **Aumento no volume de vendas com *funding* do SBPE + Investidor Individual (LUGGO), atingindo 16,8% do total de vendas da companhia no 4T19 (em VGV);**
- **Melhor ano de Lançamentos da companhia em VGV, crescimento de 7,4% em relação a 2018;**
- **Melhor ano de Produção da companhia, registrando um aumento de 7,3% frente a 2018;**
- **Menor volume de Distratos (VGV) em um ano na história da companhia, redução de 50,6% em relação a 2018.**



Mensagem da Administração

Após 40 anos de história, 12 como uma companhia aberta, a MRV se consolidou como uma referência na incorporação e construção de moradias para a baixa e média renda, apresentando robustos e consistentes resultados ao longo dos anos.

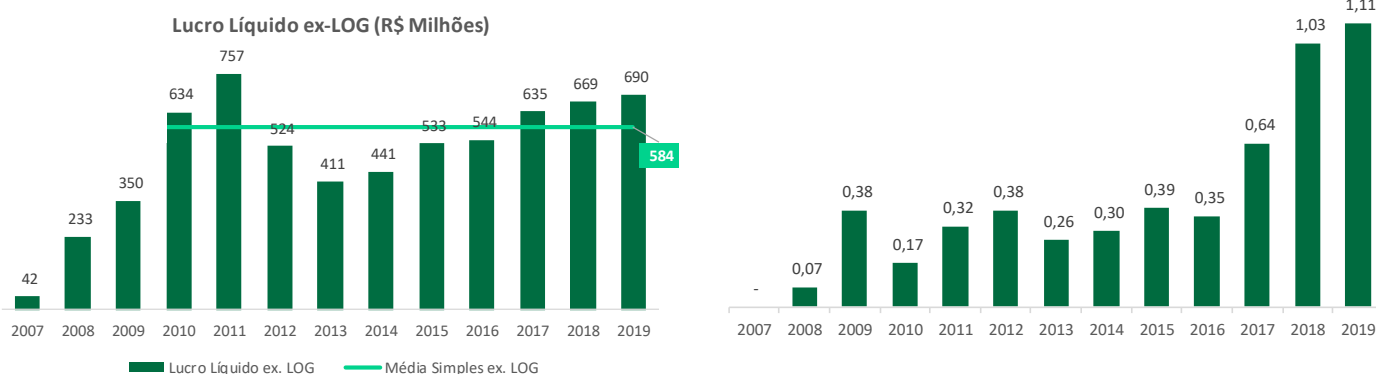
Desde 2007 apresentamos um crescimento constante da Receita Operacional Líquida, com a Margem Bruta apresentando pequena variação e mantida em um patamar elevado.



Mesmo em períodos difíceis da economia brasileira, em que o setor da Construção Civil foi severamente impactado, continuamos a entregar resultados robustos e consistentes. **As vendas contratadas no ano, por exemplo, desde 2013 nunca ficaram abaixo de R\$ 5,1 bilhões, tendo atingido a marca de R\$ 6,2 bilhões em 2018.**

O consistente resultado de Lucro Líquido da companhia no decorrer dos anos abriu espaço para recorrente retorno aos acionistas, através do pagamento de dividendos. No ano de 2019 foram distribuídos R\$ 1,11 por ação, o equivalente a um *Dividend Yield* de 6,57%, considerando-se a cotação média da ação da companhia no ano de 2019.

Dividendos Pagos por Ação (em R\$)



2019 foi um ano desafiador, mas com o novo cenário de juros baixos no país e o crescente déficit habitacional do Brasil, vemos 2020 como um ano de grandes oportunidades, que propiciarão crescimento em nossa operação.

Com os juros em patamares mais baixos retomamos, em 2019, os projetos com *funding* do SBPE, após um hiato que durou de 2014 a 2018. A novidade foi o **lançamento de empreendimentos piloto, com repasse na planta, em parceria com os bancos Santander e Bradesco**, além da Caixa Econômica Federal.

Ainda com foco na diversificação e aproveitando a oportunidade apresentada com a significativa redução da taxa Selic, **entregamos ao mercado os primeiros empreendimentos LUGGO**. Trata-se de uma iniciativa inovadora que consiste na construção de empreendimentos desenvolvidos para a locação residencial e posterior venda a um Fundo de Investimento Imobiliário (FII). **Em dezembro efetuamos a venda de quatro empreendimentos Luggo para o primeiro FII puramente residencial do país**. Com isso, atendemos à crescente demanda por locação residencial e **acessamos, com exclusividade, mais uma fonte de *funding*, além do FGTS e o SBPE**.

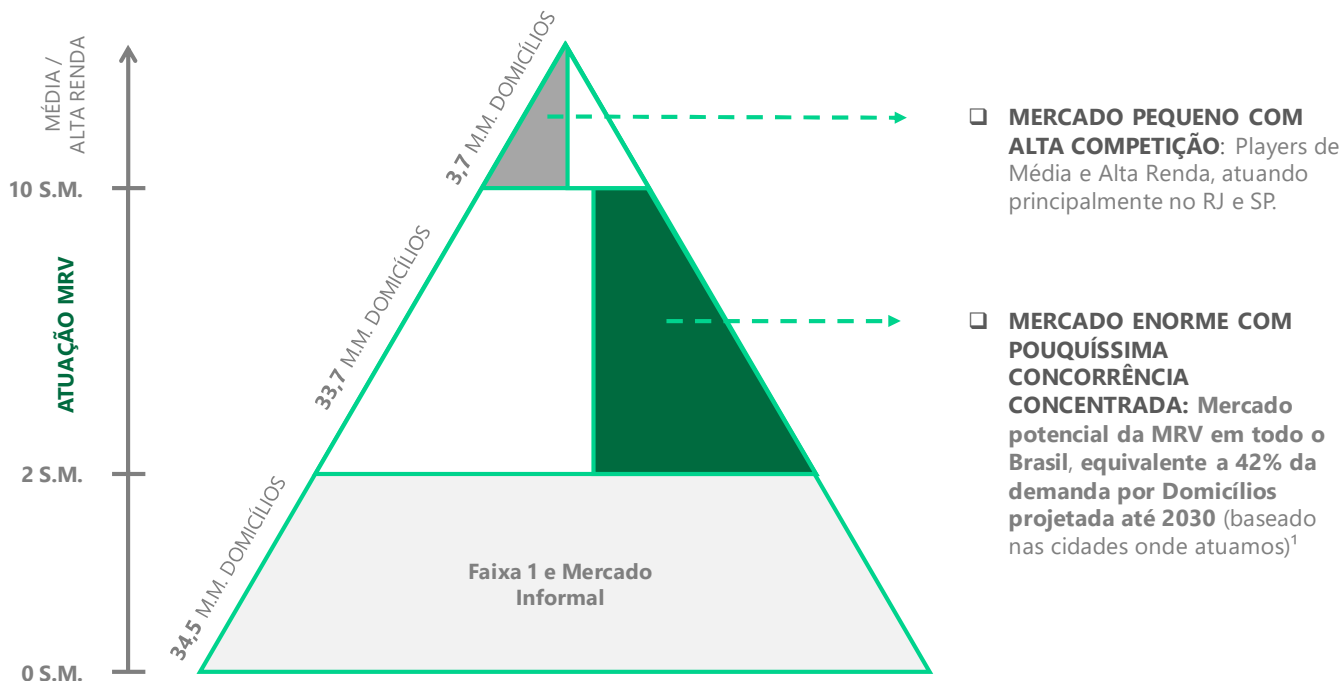
Outra importante oportunidade apresentada pela queda das taxas de juros foi a possibilidade de clientes que se enquadram no Programa MCMV utilizarem **tanto o *funding* do FGTS como do SBPE para financiarem seus apartamentos**. **No 4T19 registramos 16,8% de nossas vendas fora do programa MCMV**, isto faz parte de nossa estratégia de diversificação de *funding*, **diminuindo nossa dependência do programa e dos recursos oriundos do FGTS**.

Mercado de Atuação e Demanda

A presença nacional da MRV, aliada a um diversificado portfólio de produtos, garantem acesso a um mercado de 312 mil novos clientes todos os anos. **Somos, hoje, a companhia com maior espaço e melhores condições de crescimento do mercado nacional**.

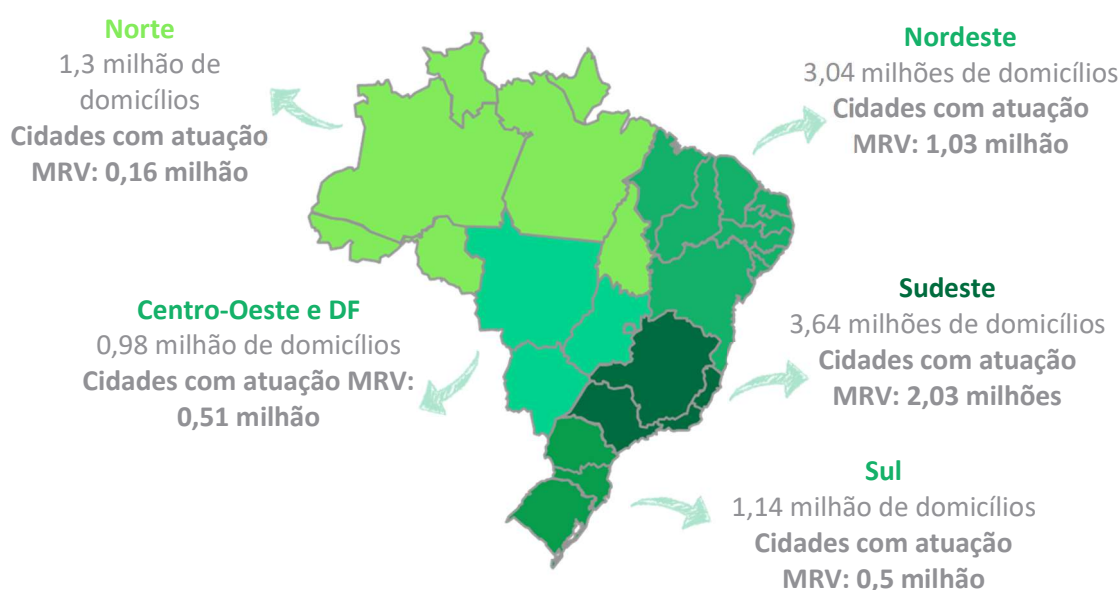
Estamos expostos a mais de 40% do mercado nacional, concorrendo fundamentalmente com *players* locais, uma vez que nenhum outro *player* tem o nosso alcance geográfico e a concorrência no segmento é extremamente diluída entre milhares de pequenas empresas.

Ao contrário do segmento de média e alta renda, que se concentra fundamentalmente nas praças de São Paulo e Rio de Janeiro, nas quais competem aproximadamente 20 companhias de grande porte, nosso segmento é extremamente pulverizado e cobre todo o território nacional.



¹Fonte: Ministério do Desenvolvimento Regional e FGV

Considerando todas as cidades em que atuamos, estamos expostos a um mercado potencial total de 4,2 milhões de moradias, espalhados por todo o Brasil:



Atualmente são formadas, em todo o Brasil, 1,1 milhão de novas famílias todos os anos. **Considerando-se apenas as 162 cidades em que a MRV atua, são formadas 400 mil famílias anualmente.**



MERCADO TOTAL:
4.28
MILHÕES DE MORADIAS

POTENCIAL ANUAL DE:
400 MIL
NOVAS UNIDADES
NAS 162 CIDADES DE
ATUAÇÃO DA MRV

RENDA DE R\$ 2 a R\$ 10 MIL:
312 MIL
NOVAS UNIDADES POR ANO

MARKET SHARE ALVO:
20%
POR CIDADE MRV

COM UM MARKET SHARE ALVO DE 20% NAS CIDADES EM QUE A MRV JÁ ATUA, O PLANO DE ATINGIR A MARCA DE 60 MIL UNIDADES ANUAIS PROVA-SE POSSÍVEL E REALISTA.

Gatilhos de Crescimento

Além do novo cenário de juros baixos do país, que tem se mostrado um importante gatilho de crescimento para todo o setor da Construção Civil, identificamos uma série de outros gatilhos, ainda não acionados, que representarão importantes alavancas de crescimento e geração de valor para a MRV:

GATILHOS DE CRESCIMENTO MRV

- QUEDA DE JUROS
- ANÚNCIO DO NOVO PROGRAMA DO MCMV
- LINHA ESSENCIAL
- RECUPERAÇÃO DA MARGEM BRUTA
- CRESCIMENTO DA OPERAÇÃO
- SBPE / LUGGO
- AHS

Diversificação de Produtos e Mercado Endereçável

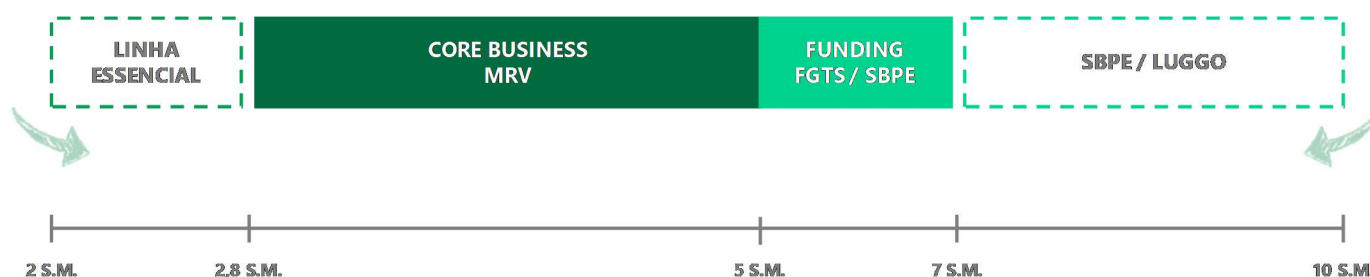
Com a redução das taxas de juros no país, ficou evidente que era o momento de retomar a produção de empreendimentos destinados ao *funding* do SBPE, diversificando nossa linha de produtos.

O primeiro passo dessa estratégia foi o lançamento da **LINHA PREMIUM**, direcionada à parcela do mercado imediatamente acima do programa Minha Casa Minha Vida. Com isso, foi possível que a MRV reduzisse sua dependência do programa e do *funding* do FGTS, bem como expandisse sua base de clientes.

Simultaneamente ao lançamento da Linha Premium a MRV revolucionou o mercado mais uma vez com o lançamento da **LUGGO**, que oferece empreendimentos projetados e desenvolvidos para o mercado de aluguel e, posteriormente, serem vendidos a um Fundo de Investimento Imobiliário (FII), garantindo, assim, o acesso a mais uma fonte de *funding* além de atender a um público novo, em um mercado até então inexistente no país.

As mudanças ocorridas no início do ano de 2019, em que a Caixa Econômica Federal se tornou mais restritiva na concessão de crédito e as novas regras do Fator Social limitaram o acesso ao subsídio, implicaram na redução do *affordability* de parte dos potenciais clientes da companhia.

Com isso, identificamos a oportunidade de lançarmos mais uma linha de produtos, a **LINHA ESSENCIAL**, que busca atender ao público com renda entre R\$ 2 mil e R\$ 2.8mil e que viu sua capacidade de compra deteriorada pelas mudanças mencionadas.



COM ESTES MOVIMENTOS ESTRATÉGICOS, EXPANDIMOS AINDA MAIS NOSSA BASE DE CLIENTES E ESTAMOS PERFEITAMENTE POSICIONADOS PARA ATENDER UM MERCADO DE 312 MIL NOVAS FAMÍLIAS TODOS OS ANOS, COM RENDA ENTRE R\$ 2MIL E R\$ 10MIL, EM 162 CIDADES DO BRASIL.

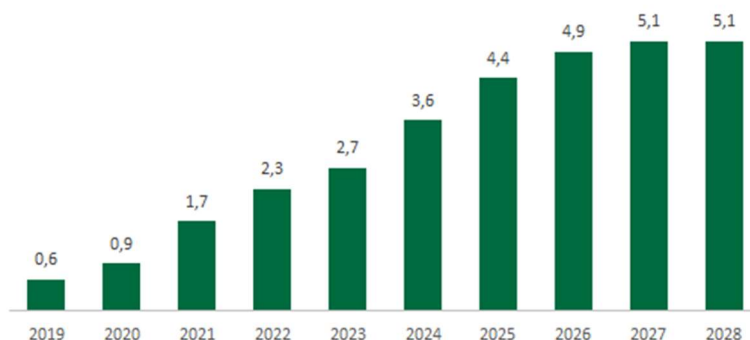
Internacionalização

Outro importante passo dado pela companhia, que representará mais um importante vetor de crescimento para a MRV, foi a aquisição da AHS, nos Estados Unidos da América, aprovada pelos acionistas em AGE ocorrida em 31 de janeiro de 2020.

Este movimento abre mais uma via de crescimento, além do mercado nacional. O plano de negócios para a AHS, aprovado pelos acionistas, envolve o crescimento gradual da operação com o objetivo de construção de 5mil unidades anuais, nos EUA, para locação e posterior venda dos ativos.

A receita e o lucro desta operação têm potencial de se tornarem extremamente relevantes para a MRV, adicionando um enorme valor à companhia no decorrer dos próximos anos.

AHS - Unidades Construídas (em milhares)



5.000 UNIDADES X USD 220 K = USD 1,1 BI¹

X R\$ 4,47

R\$ 4,92 BI

¹Cotação do fechamento do dia 27/02

Considerando o valor de venda médio das unidades de USD 220mil, o plano de 5 mil unidades ao ano equivale a uma receita anual de USD 1,1 Bi, ou R\$ 4,9 Bi, utilizando a cotação atual do Dólar de R\$ 4,47.

Luggo

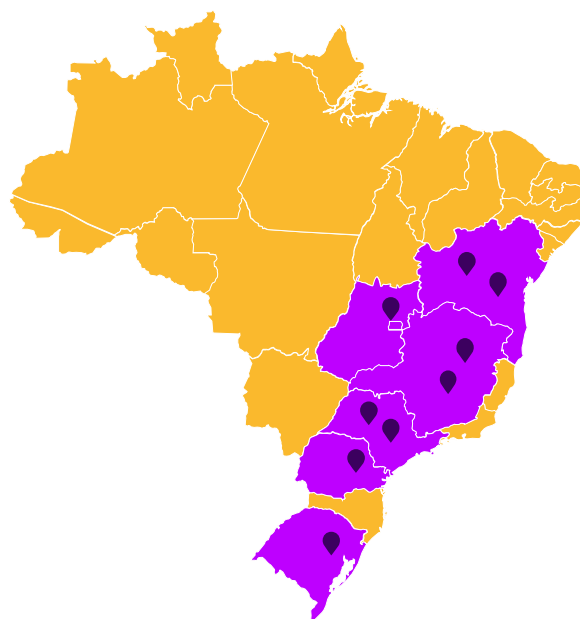
No dia 10/12/2019 foi encerrada, com sucesso, a primeira oferta pública de cotas do Luggo Fundo de Investimento Imobiliário (LUGG11). A oferta atingiu a captação máxima, totalizando R\$90 milhões com quase 2.000 cadastros de pessoas físicas (CPF). **Esse é o primeiro fundo de investimento imobiliário residencial do Brasil que conta com os 4 primeiros empreendimentos da Luggo**, concluindo, assim, o primeiro ciclo do modelo de negócio Luggo.

Os resultados da operação de venda dos quatro empreendimentos da Luggo para o FII foram em linha com a rentabilidade da MRV, e serão reconhecidos na linha “Outras receitas operacionais”.

Outros dez terrenos foram adquiridos pela Luggo para construção de novos empreendimentos focados em locação. Os novos condomínios serão construídos em cinco estados, nas cidades de Salvador, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Porto Alegre e Brasília, totalizando 2.244 novas unidades.

Pretendemos fazer o primeiro *Follow-on* e vender novos empreendimentos ao FII LUGG11 entre o 4T20 e o 1T21.

Para alugar com a Luggo, não é necessário fiador, a análise de crédito é imediata e o processo é totalmente online. A assinatura do contrato é digital e o interessado pode visitar o empreendimento de onde estiver, através de um tour virtual (QR-Code ao lado). Há casos em que todo o processo foi concluído em menos de 4 horas.



Pagamento de Dividendos

Conforme deliberação em AGOE, ocorrida em Abril de 2019, foi aprovado o pagamento de dividendos extraordinários pela companhia, equivalentes a R\$ 327.896.570,77 (aproximadamente R\$ 0,74 por ação), o que foi feito em duas datas distintas: 27 de Novembro e 20 de Dezembro de 2019.

Ao todo, no ano de 2019, foram distribuídos R\$ 1,11 por ação em dividendos, referentes ao ano de 2018 (somando os dividendos obrigatórios e os extraordinários), o que equivale a um *Dividend Yield* de 6,57%, considerando-se a cotação média da ação da companhia no ano de 2019.

Desempenho Financeiro - MRV

Indicadores Financeiros (em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Receita Operacional Líquida Total	1.420	1.569	1.521	9,5% ↓	6,7% ↓	6.056	5.419	11,7% ↑
Custo Financeiro alocado ao CMV	40	46	46	14,0% ↓	13,9% ↓	180	183	1,5% ↓
Lucro Bruto	420	462	499	9,2% ↓	15,9% ↓	1.842	1.799	2,4% ↑
Margem Bruta (%)	29,6%	29,5%	32,8%	0,1 p.p. ↑	3,2 p.p. ↓	30,4%	33,2%	2,8 p.p. ↓
Margem Bruta ex. juros (%)	32,4%	32,4%	35,8%	0,0 p.p. ↓	3,5 p.p. ↓	33,4%	36,6%	3,2 p.p. ↓
Despesas comerciais	(151)	(151)	(155)	0,1% ↑	2,8% ↓	(592)	(586)	1,1% ↑
Despesas comerciais / ROL (%)	10,6%	9,6%	10,2%	1,0 p.p. ↑	0,4 p.p. ↑	9,8%	10,8%	1,0 p.p. ↓
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas (%)	10,9%	10,8%	10,1%	0,1 p.p. ↑	0,8 p.p. ↑	11,0%	11,2%	0,3 p.p. ↓
Despesas gerais e administrativas	(83)	(89)	(89)	6,6% ↓	7,0% ↓	(352)	(347)	1,2% ↑
Despesas G&A / ROL (%)	5,8%	5,7%	5,9%	0,2 p.p. ↑	0,0 p.p. ↓	5,8%	6,4%	0,6 p.p. ↓
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas (%)	6,0%	6,4%	5,8%	0,4 p.p. ↓	0,2 p.p. ↑	6,5%	6,6%	0,1 p.p. ↓
Equivalência Patrimonial	(24)	(16)	(13)	53,0% ↓	86,7% ↓	(72)	(28)	158,7% ↓
EBITDA	231	248	273	7,1% ↓	15,4% ↓	1.009	988	2,1% ↑
% Margem EBITDA	16,2%	15,8%	17,9%	0,4 p.p. ↑	1,7 p.p. ↓	16,7%	18,2%	1,6 p.p. ↓
Lucro Líquido	151	160	191	5,6% ↓	20,7% ↓	690	690	0,0% ↓
% Margem Líquida	10,6%	10,2%	12,5%	0,4 p.p. ↑	1,9 p.p. ↓	11,4%	12,7%	1,3 p.p. ↓
Lucro por Ação (R\$)	0,342	0,362	0,431	5,7% ↓	20,6% ↓	1,561	1,559	0,2% ↑
ROE (12 meses)	14,5%	14,7%	12,7%	0,2 p.p. ↓	1,8 p.p. ↑	14,5%	12,7%	1,8 p.p. ↑
ROE (anualizado)	12,5%	13,4%	16,5%	1,0 p.p. ↓	4,0 p.p. ↓	13,0%	16,5%	3,5 p.p. ↓
Receita Bruta de Vendas a apropriar	1.629	1.693	2.196	3,8% ↓	25,8% ↓	1.629	2.196	25,8% ↓
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(976)	(999)	(1.284)	2,3% ↓	24,0% ↓	(976)	(1.284)	24,0% ↓
Resultado a Apropriar	653	695	912	5,9% ↓	28,4% ↓	653	912	28,4% ↓
% Margem do Resultado a apropriar	40,1%	41,0%	41,5%	0,9 p.p. ↓	1,4 p.p. ↓	40,1%	41,5%	1,4 p.p. ↓
Geração de Caixa	(34)	(198)	43	82,9% ↑	-	(183)	467	-
Dívida líquida (caixa líquido)	1.072	714	417	50,2% ↑	157,1% ↑	1.072	417	157,1% ↑
Dívida Líquida / PL Total	21,0%	14,0%	8,6%	7,0 p.p. ↑	12,4 p.p. ↑	21,0%	8,6%	12,4 p.p. ↑
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	1,06x	0,68x	0,42x	56,4% ↑	151,7% ↑	1,06x	0,42x	151,7% ↑

Receita Operacional Líquida

A forte produção registrada pela companhia no ano de 2019 (crescimento de 7,3% frente a 2018), aliada a um aumento de 3,4% no comparativo anual das vendas, suportaram uma expansão de 11,7% na Receita Operacional Líquida da companhia, no comparativo entre 2019 e 2018.

Geração de Caixa

Alguns fatores foram relevantes para queima de caixa no ano de 2019, dentre eles o descasamento entre produção e repasse e o desembolso com terrenos e com fôrmas de alumínio.

Ao todo foram produzidas 39.660 unidades no ano de 2019, enquanto os repasses no ano somaram 33.539 unidades, resultando em um descasamento de 6.421 unidades e em um aumento temporário do estoque, o que se mostrou um fator relevante na queima de caixa registrada. A companhia tem confiança no aumento das vendas no ano de 2020, razão pela qual o ritmo de produção não foi reduzido.

O desembolso com terrenos cresceu em 41,5% no comparativo com o ano anterior, totalizando R\$ 685,5 milhões em 2019. Este desembolso adicional é necessário para que a companhia atinja o patamar de operação de 50 mil unidades ao ano, com lançamentos, vendas, repasses e produção correspondentes.

Outro item que apresentou um significativo aumento foram as Fôrmas de Alumínio. Em 2019 foram investidos R\$ 137,3 milhões com fôrmas, frente a R\$ 108,7 milhões em 2018, um aumento de 26,4%, que pode ser explicado pela produção recorde apresentada pela companhia no ano de 2019, bem como pela expansão da utilização de Parede de Concreto para praticamente todos os empreendimentos da companhia.

Desempenho Operacional - MRV

Banco de Terrenos

Banco de Terrenos	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Land bank (em R\$ bilhões)*	52,5	50,1	49,7	4,6% ↑	5,6% ↑	52,5	49,7	5,6% ↑
Aquisições/Ajustes (R\$ milhões)	4.694	2.763	3.344	69,9% ↑	40,4% ↑	9.666	10.176	5,0% ↓
Número de Unidades	326.774	312.838	321.839	4,5% ↑	1,5% ↑	326.774	321.839	1,5% ↑
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	159	159	151	0,2% ↑	5,0% ↑	159	151	5,0% ↑
% Permuta - banco de terreno	50%	50%	52%	0,1 p.p. ↑	2,1 p.p. ↓	50%	52%	2,1 p.p. ↓
% Permuta - aquisições no período	39%	61%	36%	21,9 p.p. ↓	3,3 p.p. ↑	48%	61%	13,0 p.p. ↓
100%								
Número de Empreendimentos	987	989	862	0,2% ↓	14,5% ↑	987	862	14,5% ↑
Land bank (em R\$ bilhões)*	55,2	53,0	52,1	4,2% ↑	6,1% ↑	55,2	52,1	6,1% ↑
Número de Unidades	336.372	323.529	327.367	4,0% ↑	2,8% ↑	336.372	327.367	2,8% ↑
Unidades por projeto	341	327	380	4,2% ↑	10,3% ↓	341	380	10,3% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	159	159	151	0,3% ↑	5,1% ↑	159	151	5,1% ↑

*Land bank contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

Atualmente, alinhado com a estratégia de diversificação de produtos e de *funding*, o foco estratégico da companhia na aquisição de novos terrenos está voltado ao lançamento de novos empreendimentos da Luggo e de produtos com *funding* do SBPE.

O land bank atual já atende à necessidade da companhia para os futuros lançamentos de empreendimentos da Linha Essencial.

Lançamentos

A companhia registrou, no 4T19, um expressivo aumento de 44,7% no volume de Lançamentos no comparativo com o 3T19, totalizando 14.007 unidades lançadas no trimestre e 41.614 no ano.

Em VGV, trata-se do melhor ano da história da companhia, totalizando R\$ 6,9 bilhões, equivalente a um aumento de 7,4% frente a 2018. Além disso, o ano de 2019 foi marcado pela implementação da estratégia de diversificação de produtos e de *funding*, o que inclui empreendimentos direcionados ao mercado de média/baixa renda, imediatamente acima do programa Minha Casa Minha Vida e da Luggo.

Para 2020, a companhia pretende continuar a estratégia de diversificação mencionada, bem como direcionar parte dos lançamentos voltados ao programa MCMV para a Linha Essencial, que consiste de empreendimentos voltados a famílias com renda entre 2 e 2,8 salários mínimos.

Laçamentos	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
VGV (em R\$ milhões) *	2.370	1.630	2.230	45,4% ↑	6,3% ↑	6.901	6.424	7,4% ↑
Número de Unidades **	14.007	9.679	13.852	44,7% ↑	1,1% ↑	41.614	41.195	1,0% ↑
Média do Número de unidades por Empreendimento	264	248	283	6,5% ↑	6,5% ↓	263	288	8,6% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	169	168	160	0,5% ↑	6,0% ↑	165	155	6,5% ↑
100%								
Número de Empreendimentos	53	39	49	35,9% ↑	8,2% ↑	158	143	10,5% ↑
VGV (em R\$ milhões)*	2.530	1.780	2.405	42,2% ↑	5,2% ↑	7.416	7.029	5,5% ↑
Número de Unidades	14.868	10.522	14.611	41,3% ↑	1,8% ↑	44.437	44.515	0,2% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil)	170	169	161	0,6% ↑	5,4% ↑	166	155	6,6% ↑

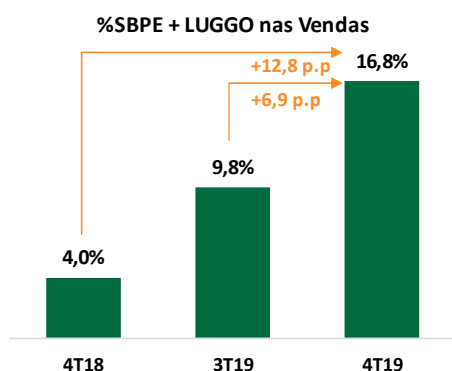
* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO

Vendas Líquidas Contratadas

O ano de 2019 foi encerrado com o menor volume de distratos dos últimos anos, registrando apenas R\$ 489 milhões no ano, o que equivale a uma **redução de 50,6% frente a 2018**.

Em 2019, as Vendas Líquidas registraram um aumento de 3,4% no comparativo com 2018, totalizando R\$ 5,4 Bilhões.



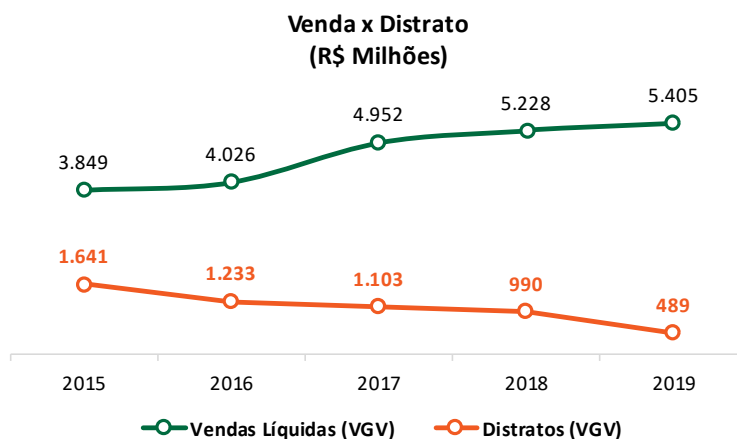
Além disso, **houve um significativo aumento no volume de vendas utilizando o *funding* do SBPE + Investidores Individuais (LUGGO) no 4T19, totalizando 16,8% do total vendido no trimestre, o que equivale a um incremento de 6,9 p.p frente ao 3T19 e de 12,8 p.p no comparativo com o 4T18. Isso reforça o comprometimento da companhia em aumentar cada vez mais a diversificação de produtos e de *funding*, se consolidando como uma verdadeira Plataforma Habitacional.**

Grande parte dos lançamentos do trimestre foram concentrados no mês de dezembro, o que fez com que as vendas registradas do 4T19 não fossem favorecidas pelo grande volume de lançamentos do trimestre. A companhia acredita que no 1T20 as vendas poderão ser beneficiadas por esta concentração de lançamentos no último mês do ano.

Vendas Líquidas Contratadas	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Vendas (em R\$ milhões) *	1.382	1.395	1.534	0,9% ↓	9,9% ↓	5.405	5.228	3,4% ↑
Número de Unidades **	8.733	8.988	9.977	2,8% ↓	12,5% ↓	34.974	35.014	0,1% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	158	155	153	2,0% ↑	3,3% ↑	153	149	3,2% ↑
Por fonte de Recurso - FGTS (VGV)	83%	90%	96%	6,9 p.p. ↓	12,8 p.p. ↓	90%	95%	5,4 p.p. ↓
Por fonte de Recurso - SBPE (VGV)	11%	10%	4%	1,3 p.p. ↑	7,2 p.p. ↑	9%	5%	3,9 p.p. ↑
Por fonte de Recurso - Investidor Individual (VGV)	6%	0%	0%	5,6 p.p. ↑	5,6 p.p. ↑	1%	0%	1,4 p.p. ↑
VSO - vendas líquidas	13%	15%	17%	1,4 p.p. ↓	4,0 p.p. ↓	37%	43%	5,4 p.p. ↓
100%								
Vendas (em R\$ milhões) *	1.470	1.482	1.671	0,8% ↓	12,0% ↓	5.760	5.657	1,8% ↑
Número de Unidades **	9.244	9.509	10.664	2,8% ↓	13,3% ↓	36.883	37.189	0,8% ↓
Preço Médio por Unidade (em R\$ mil) **	158	155	155	2,0% ↑	2,2% ↑	154	150	2,5% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

** Contempla os segmentos residencial e LUGGO



Produção

A MRV registrou, no 4T19, mais um forte trimestre de produção que suportou um aumento de 7,3% no número de unidades produzidas, no comparativo de 2019 com 2018.

Com isso, **2019 foi o melhor ano de produção da história da companhia**, totalizando 39.660 unidades produzidas.

Produção	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Unidades Produzidas*	9.124	10.032	9.950	9,1% ↓	8,3% ↓	39.660	36.977	7,3% ↑
Unidades Concluídas	7.377	9.434	7.163	21,8% ↓	3,0% ↑	33.365	35.642	6,4% ↓
100%								
Unidades Produzidas*	9.993	10.907	10.928	8,4% ↓	8,6% ↓	43.010	40.264	6,8% ↑
Unidades Concluídas	7.910	10.139	7.560	22,0% ↓	4,6% ↑	35.679	37.261	4,2% ↓
Obras em andamento*	247	251	242	1,6% ↓	2,1% ↑	247	242	2,1% ↑

* Contempla os segmentos residencial, loteamento e LUGGO

Crédito Imobiliário

Após uma paralisação de 56 dias nos repasses da Caixa Econômica Federal, observada no 3T19, devido à falta de verba da União para arcar com seu percentual dos subsídios, a situação foi regularizada e as contratações de financiamento à construção (PJ) e os repasses ocorreram normalmente no decorrer do 4T19.

Conseqüentemente, foi observado um incremento de 28,2% no volume de Unidades Repassadas neste trimestre, frente ao 3T19.

Crédito Imobiliário	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
%MRV								
Unidades Repassadas	8.803	6.864	8.836	28,2% ↑	0,4% ↓	33.539	40.882	18,0% ↓
Empreendimentos Contratados (em unidades)	12.480	7.859	7.524	58,8% ↑	65,9% ↑	36.184	34.836	3,9% ↑
100%								
Unidades Repassadas	9.305	7.266	9.392	28,1% ↑	0,9% ↓	35.386	43.226	18,1% ↓
Empreendimentos Contratados (em unidades)	13.044	8.229	7.780	58,5% ↑	67,7% ↑	39.515	36.573	8,0% ↑

Estoque a Valor de Mercado (%MRV)

Estoque a valor de mercado	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18
%MRV					
Estoque a valor de mercado (R\$ bilhões)*	9,01	7,90	7,46	14,0% ↑	20,8% ↑
Duração do Estoque **	6,5	5,7	4,9	15,1% ↑	34,0% ↑
Fase de Construção (em VGV)					
Não Iniciada	11%	7%	19%	3,7 p.p. ↑	8,4 p.p. ↓
Em andamento	86%	88%	73%	2,4 p.p. ↓	13,0 p.p. ↑
Encerrada	4%	5%	9%	1,3 p.p. ↓	4,6 p.p. ↓

* Apenas unidades lançadas. Não inclui o landbank.

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

Desempenho Econômico Financeiro - MRV

Receita Operacional Líquida e Lucro Bruto

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Receita operacional líquida	1.420	1.569	1.521	9,5% ↓	6,7% ↓	6.056	5.419	11,7% ↑
Custo dos Imóveis Vendidos	(1.000)	(1.107)	(1.022)	9,7% ↓	2,2% ↓	(4.213)	(3.620)	16,4% ↑
Lucro bruto	420	462	499	9,2% ↓	15,9% ↓	1.842	1.799	2,4% ↑
Margem bruta (%)	29,6%	29,5%	32,8%	0,1 p.p. ↑	3,2 p.p. ↓	30,4%	33,2%	2,8 p.p. ↓

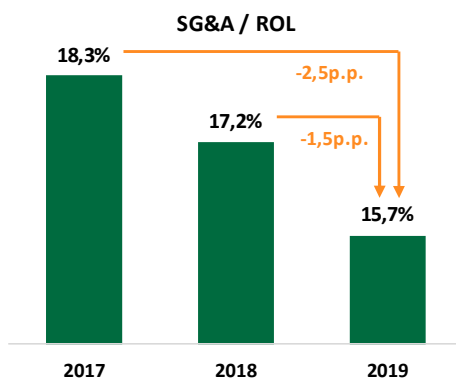
Custo Financeiro Alocado ao CMV

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Custo Financeiro alocado ao CMV	(40)	(46)	(46)	14,0% ↓	13,9% ↓	(180)	(183)	1,5% ↓
% da Receita Líquida	2,8%	2,9%	3,0%	0,1 p.p. ↓	0,1 p.p. ↓	3,0%	3,4%	0,4 p.p. ↓
Lucro Bruto com juros	420	462	499	9,2% ↓	15,9% ↓	1.842	1.799	2,4% ↑
Lucro Bruto ex. juros	460	508	545	9,6% ↓	15,7% ↓	2.022	1.981	2,1% ↑
Margem Bruta ex. juros (%)	32,4%	32,4%	35,8%	0,0 p.p. ↓	3,5 p.p. ↓	33,4%	36,6%	3,2 p.p. ↓

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

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Despesas comerciais	(151)	(151)	(155)	0,1% ↑	2,8% ↓	(592)	(586)	1,1% ↑
Despesas comerciais / ROL (%)	10,6%	9,6%	10,2%	1,0 p.p. ↑	0,4 p.p. ↑	9,8%	10,8%	1,0 p.p. ↓
Despesas comerciais / Vendas contratadas líquidas (%)	10,9%	10,8%	10,1%	0,1 p.p. ↑	0,8 p.p. ↑	11,0%	11,2%	0,3 p.p. ↓
Despesas gerais e administrativas	(83)	(89)	(89)	6,6% ↓	7,0% ↓	(352)	(347)	1,2% ↑
Despesas G&A / ROL (%)	5,8%	5,7%	5,9%	0,2 p.p. ↑	0,0 p.p. ↓	5,8%	6,4%	0,6 p.p. ↓
Despesas G&A / Vendas contratadas líquidas (%)	6,0%	6,4%	5,8%	0,4 p.p. ↓	0,2 p.p. ↑	6,5%	6,6%	0,1 p.p. ↓

Investimentos em inovação e tecnologia, tais como apartamentos decorados em realidade virtual, *Chatbot* de atendimento de vendas *online*, stands de venda móveis e robotização de atividades operacionais (RPA), permitiram uma significativa diluição das despesas SG&A em 2019, equivalente a uma queda de 2,7p.p. no SG&A/ROL frente a 2017 e de 1,6p.p. no comparativo com 2018.



(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Outras despesas (receitas) operacionais	5	(32)	(29)	115,7% ↓	117,2% ↓	(86)	(95)	10,3% ↓

A linha de “Outras despesas (receitas) operacionais” foi fortemente impactada pela venda dos empreendimentos Log ao FII ocorrida no fim do 4T19.

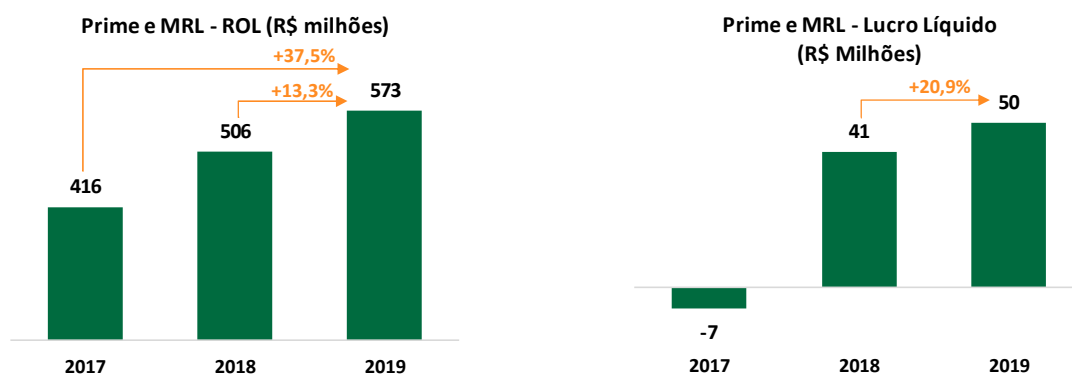
Equivalência Patrimonial

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Equivalência Patrimonial	(24)	(16)	(13)	53,0% ↓	86,7% ↓	(72)	(28)	158,7% ↓
Equivalência Patrimonial ex. LOG	(24)	(16)	(18)	53,0% ↓	35,1% ↓	(72)	(50)	45,2% ↓

No 4T19, tivemos ajustes não recorrentes em empreendimentos controlados por ex-parceiros da companhia que resultaram em um impacto negativo de R\$ 10,4 milhões no resultado de Equivalência Patrimonial no 4T19.

PRIME e MRL (em R\$ milhões)	2019	2018	2017	Var. 2019 x 2018	Var. 2019 x 2017
Receita Operacional Líquida - ROL	573	506	416	13,3% ↑	37,5% ↑
Lucro Bruto	176	164	120	7,1% ↑	46,8% ↑
Lucro Líquido	50	41	(7)	20,9% ↑	-

As subsidiárias Prime e MRL continuam a apresentar uma significativa evolução operacional, com reflexo positivo no resultado da Companhia.



Resultado Financeiro

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Despesas financeiras	(14)	(16)	(25)	13,4% ↓	46,2% ↓	(58)	(103)	43,5% ↓
Receitas financeiras	25	33	36	24,3% ↓	31,1% ↓	119	159	25,4% ↓
Receitas financeiras provenientes dos clientes	21	19	19	9,6% ↑	9,9% ↑	76	80	4,5% ↓
Total	33	37	31	11,1% ↓	7,4% ↑	137	137	0,4% ↑

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Resultado financeiro	33	37	31	11,1% ↓	7,4% ↑	137	137	0,4% ↑
Custo Financeiro alocado ao CMV	(40)	(46)	(46)	14,0% ↓	13,9% ↓	(180)	(183)	1,5% ↓
Total ajustado	(7)	(9)	(15)	25,7% ↓	56,0% ↓	(43)	(46)	7,4% ↓

EBITDA

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Lucro antes dos impostos	200	212	243	5,7% ↓	17,7% ↓	878	879	0,1% ↓
Depreciações e Amortizações	24	27	15	12,1% ↓	64,7% ↑	89	63	39,9% ↑
Resultado Financeiro	(33)	(37)	(31)	11,1% ↓	7,4% ↑	(137)	(137)	0,4% ↑
Encargos financeiros incluídos no CMV	40	46	46	14,0% ↓	13,9% ↓	180	183	1,5% ↓
EBITDA	231	248	273	7,1% ↓	15,4% ↓	1.009	988	2,1% ↑
Margem EBITDA	16,2%	15,8%	17,9%	0,4 p.p. ↑	1,7 p.p. ↓	16,7%	18,2%	1,6 p.p. ↓

Lucro Líquido

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
Lucro Líquido	151	160	191	5,6% ↓	20,7% ↓	690	690	0,0% ↓
% Margem Líquida	10,6%	10,2%	12,5%	0,4 p.p. ↑	1,9 p.p. ↓	11,4%	12,7%	1,3 p.p. ↓

Resultado a apropriar

(em R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18
Receita Bruta de Vendas a apropriar	1.629	1.693	2.196	3,8% ↓	25,8% ↓
(-) Custo de Unidades Vendidas a apropriar	(976)	(999)	(1.284)	2,3% ↓	24,0% ↓
Resultado a apropriar	653	695	912	5,9% ↓	28,4% ↓
Margem do Resultado a apropriar %	40,1%	41,0%	41,5%	0,9 p.p. ↓	1,4 p.p. ↓

Balanco Patrimonial

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

(em R\$ milhões)	dez/19	set/19	dez/18	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
Caixa e equivalentes de caixa	675	498	795	35,4% ↑	15,1% ↓
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	1.410	1.710	1.633	17,5% ↓	13,7% ↓
Caixa total	2.085	2.208	2.428	5,6% ↓	14,1% ↓

Cientes por Incorporação de Imóveis

(em R\$ milhões)	dez/19	set/19	dez/18	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
Cientes	2.992	2.991	2.565	0,0% ↑	16,6% ↑
Ajuste a valor presente	(60)	(56)	(47)	6,9% ↑	27,1% ↑
Provisão para risco de crédito	(223)	(218)	(234)	2,3% ↑	4,7% ↓
Cientes por Incorporação de Imóveis	2.708	2.716	2.283	0,3% ↓	18,6% ↑
Circulante	1.555	1.656	1.454	6,1% ↓	7,0% ↑
Não circulante	1.153	1.060	830	8,8% ↑	39,0% ↑

Carteira MRV (R\$ milhões)	Dez/19	Set/19	Dez/18	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Set/19 x Dez/18
Após entrega de chaves	857	772	611	11,0% ↑	40,1% ↑
Antes da entrega de chaves	841	830	772	1,3% ↑	8,9% ↑
Total	1.697	1.602	1.383	6,0% ↑	22,7% ↑

Adiantamento de Clientes

(em R\$ milhões)	dez/19	set/19	dez/18	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
12 meses	223	191	312	17,0% ↑	28,5% ↓
13 a 24 meses	273	298	371	8,4% ↓	26,5% ↓
Após 24 meses	214	240	286	10,8% ↓	25,1% ↓
Total	710	728	969	2,5% ↓	26,7% ↓
Adiantamentos por recebimentos	74	69	81	7,6% ↑	8,8% ↓
Adiantamentos por permutas	636	659	888	3,6% ↓	28,4% ↓
Total	710	728	969	2,5% ↓	26,7% ↓

Estoques (imóveis a comercializar)

(em R\$ milhões)	dez/19	set/19	dez/18	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
Imóveis em construção	2.808	2.659	2.581	5,6% ↑	8,8% ↑
Imóveis concluídos	214	258	168	17,3% ↓	27,3% ↑
Estoque de terrenos	5.532	5.534	5.210	0,0% ↓	6,2% ↑
Adiantamento a fornecedores	80	53	51	50,7% ↑	57,2% ↑
Estoque de materiais	0	0	0	69,9% ↑	35,2% ↑
Total	8.634	8.505	8.009	1,5% ↑	7,8% ↑
Circulante	3.960	3.963	3.752	0,1% ↓	5,5% ↑
Não circulante	4.674	4.542	4.257	2,9% ↑	9,8% ↑

Cronograma de Vencimento da Dívida

(em R\$ milhões)	Financiamento a Construção	Dívida Corporativa*	Total
12 meses	33	639	672
13 a 24 meses	62	385	447
25 a 36 meses	39	396	435
37 a 48 meses	3	752	755
48 meses em diante	0	893	893
Dívida Total	137	3.065	3.202

* Inclui arrendamento mercantil e Finame

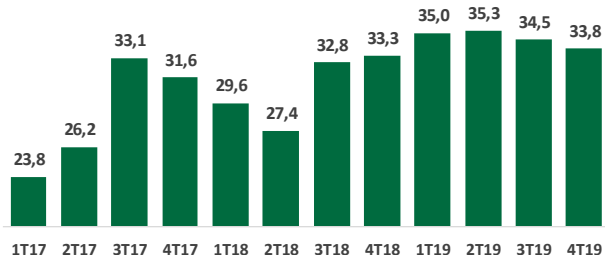
Custo médio ponderado da dívida da MRV

(R\$ Milhões)	Saldo Devedor Dez/19	Saldo Devedor / Total (%)	Custo Médio
CDI	3.065	95,7%	CDI + 1,19%
TR	137	4,3%	TR + 8,31%
Total	3.202	100,0%	5,98%

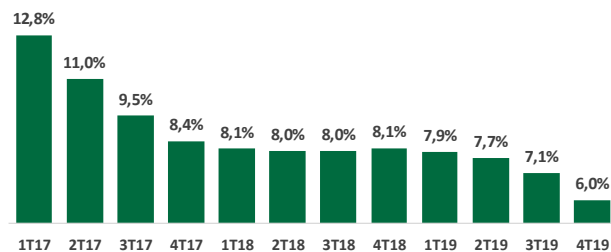
Detalhamento da Dívida

(em R\$ milhões)	Vencimento	Encargos (a.a)	Saldo Devedor	
			Dez/19	Set/19
Dívida Corporativa			3.065	2.753
Debêntures 2ª emissão (Urba)	06/21 a 06/23	CDI + 1,22%	60	61
Debêntures - 9ª emissão (1ª série)	02/19 a 02/20	CDI + 1,50%	48	48
Debêntures - 9ª emissão (2ª série)	02/20 a 02/22	CDI + 2,30%	509	499
Debêntures - 9ª emissão (3ª série)	02/2022	132,2% CDI	100	96
Debêntures - 11ª emissão (1ª série)	09/2020	CDI + 1,00%	288	284
Debêntures - 11ª emissão (2ª série)	09/21 a 09/22	CDI + 1,50%	217	214
Debêntures - 11ª emissão (3ª série)	09/23 a 09/24	122,1% CDI	149	142
Debêntures - 12ª emissão (1ª Série)	07/2023	CDI + 1,40%	308	303
Debêntures - 12ª emissão (2ª Série)	07/24 a 07/25	CDI + 1,70%	53	52
Debêntures - 12ª emissão (3ª Série)	07/2023	CDI + 1,50%	112	111
Debêntures - 12ª emissão (4ª Série)	07/2023	CDI + 1,50%	86	84
Debêntures - 15ª emissão	11/2025	CDI + 1,06%	300	-
CCB que lastrearam a operação de CRI	06/20 a 06/21	CDI + 1,60%	115	115
1ª emissão de debêntures da Urba que lastreou a operações de CRI	01/17 a 12/19	CDI + 1,15%	-	20
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	290	290
14ª emissão de debêntures que lastreou a operações de CRI	05/2024	100,4% CDI	357	361
Leasing	03/17 a 09/22	CDI + 2,00% a + 2,93%	16	18
Financiamento à construção			137	207
Financiamento à construção	03/18 a 03/23	TR + 8,30% a 8,84%	131	200
Capital de Giro - TR	04/16 a 03/23	TR + 13,29%	6	7
Total			3.202	2.960

Duration da Dívida Corporativa (em meses)



Custo médio ponderado da Dívida Total (a.a.)



Dívida Líquida MRV Consolidado

(em R\$ milhões)	dez/19	set/19	dez/18	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
Dívida total	3.202	2.960	2.863	8,2% ↑	11,8% ↑
(-) Caixa e Equivalentes de Caixa e Títulos e Valores Mobiliários	(2.085)	(2.208)	(2.428)	5,6% ↓	14,1% ↓
(-) Instrumentos Financeiros Derivativos	(45)	(38)	(18)	18,8% ↑	150,0% ↑
Dívida Líquida*	1.072	714	417	50,2% ↑	157,1% ↑
Total do Patrimônio Líquido	5.109	5.117	4.875	0,2% ↓	4,8% ↑
Dívida Líquida / PL Total	21,0%	14,0%	8,6%	7,0 p.p. ↑	12,4 p.p. ↑
EBITDA 12 meses	1.009	1.052	988	4,0% ↓	2,1% ↑
Dívida Líquida / EBITDA 12 meses	1,06x	0,68x	0,42x	56,4% ↑	151,7% ↑

* Considera o ganho com Instrumentos Financeiros Derivativos

Risco Corporativo e Convenants

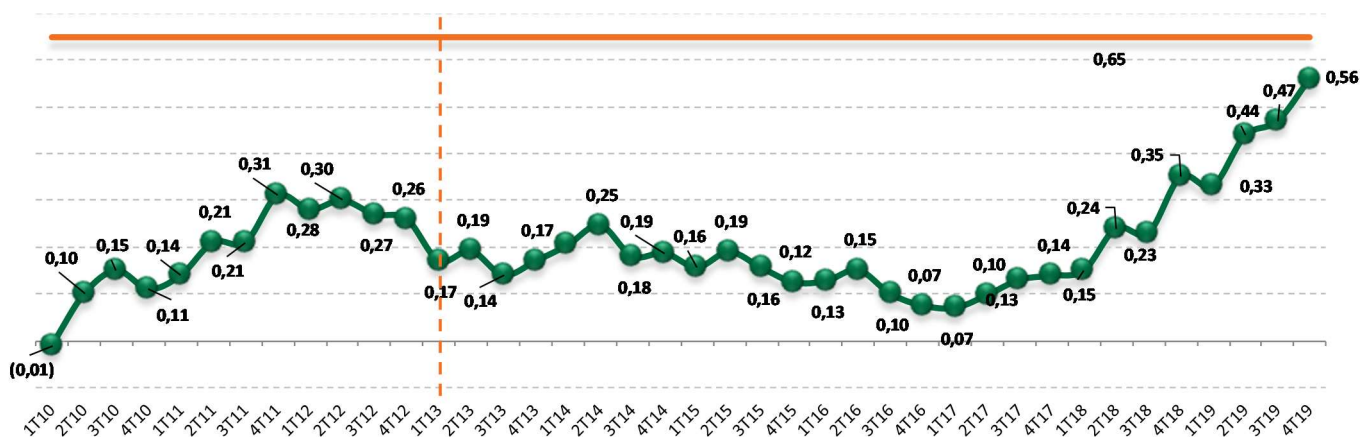


brAAA



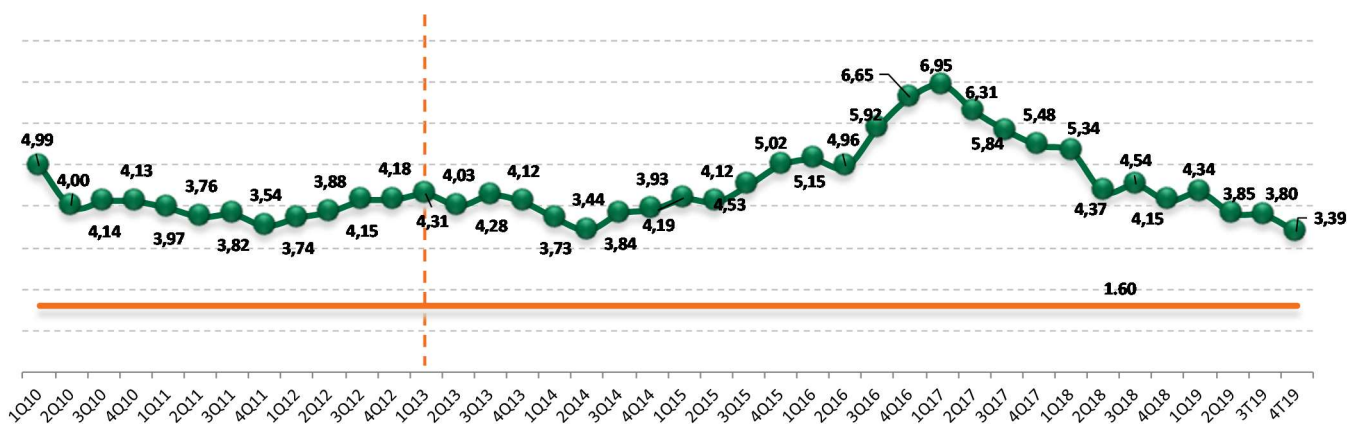
brAA-

Covenant de Dívida



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

Covenant de Recebíveis



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

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

ANEXO I – Demonstração do Resultado MRV Consolidado (R\$ milhões)

em R\$ milhões	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	1.420	1.569	1.521	9,5% ↓	6,7% ↓	6.056	5.419	11,7% ↑
CUSTO DOS IMÓVEIS VENDIDOS	(1.000)	(1.107)	(1.022)	9,7% ↓	2,2% ↓	(4.213)	(3.620)	16,4% ↑
LUCRO BRUTO	420	462	499	9,2% ↓	15,9% ↓	1.842	1.799	2,4% ↑
<i>Margem Bruta</i>	<i>29,6%</i>	<i>29,5%</i>	<i>32,8%</i>	<i>0,1 p.p. ↑</i>	<i>3,2 p.p. ↓</i>	<i>30,4%</i>	<i>33,2%</i>	<i>2,8 p.p. ↓</i>
RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS								
Despesas comerciais	(151)	(151)	(155)	0,1% ↑	2,8% ↓	(592)	(586)	1,1% ↑
Despesas gerais e administrativas	(83)	(89)	(89)	6,6% ↓	7,0% ↓	(352)	(347)	1,2% ↑
Outras (receitas) despesas operacionais, líquidas	5	(32)	(29)	115,7% ↓	117,2% ↓	(86)	(95)	10,3% ↓
Resultado em participação societária	(24)	(16)	(13)	53,0% ↓	86,7% ↓	(72)	(28)	158,7% ↓
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	167	175	212	4,5% ↓	21,3% ↓	741	742	0,2% ↑
RESULTADO FINANCEIRO								
Despesas financeiras	(14)	(16)	(25)	13,4% ↓	46,2% ↓	(58)	(103)	43,5% ↓
Receitas financeiras	25	33	36	24,3% ↓	31,1% ↓	119	159	25,4% ↓
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	21	19	19	9,6% ↑	9,9% ↑	76	80	4,5% ↓
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	200	212	243	5,7% ↓	17,7% ↓	878	879	0,1% ↓
Imposto de renda e contribuição social	(32)	(33)	(33)	5,7% ↓	5,5% ↓	(130)	(120)	8,0% ↑
LUCRO DO PERÍODO	168	179	209	5,7% ↓	19,6% ↓	748	758	1,4% ↓
LUCRO ATRIBUÍVEL A PARTICIPAÇÕES NÃO CONTROLADORAS	17	18	19	5,9% ↓	8,3% ↓	58	68	15,0% ↓
LUCRO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DA CONTROLADORA	151	160	191	5,6% ↓	20,7% ↓	690	690	0,0% ↓
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,6%</i>	<i>10,2%</i>	<i>12,5%</i>	<i>0,4 p.p. ↑</i>	<i>1,9 p.p. ↓</i>	<i>11,4%</i>	<i>12,7%</i>	<i>1,3 p.p. ↓</i>
LUCRO BÁSICO POR AÇÃO	0,341	0,362	0,431	5,8% ↓	20,8% ↓	1,561	1,599	0,2% ↑

ANEXO II – Balanço Patrimonial MRV Consolidado (R\$ milhões) - Ativo

ATIVO	31/12/2019	30/09/2019	31/12/2018	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
CIRCULANTE					
Caixa e equivalentes de caixa	675	498	795	35,4% ↑	15,1% ↓
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	1.331	1.676	1.586	20,6% ↓	16,1% ↓
Clientes por incorporação de imóveis	1.555	1.656	1.454	6,1% ↓	7,0% ↑
Clientes por prestação de serviços	1	1	4	8,7% ↑	67,2% ↓
Estoques (Imóveis a comercializar)	3.960	3.963	3.752	0,1% ↓	5,5% ↑
Tributos Correntes a Recuperar	99	88	107	11,7% ↑	8,3% ↓
Despesas antecipadas	82	92	92	11,2% ↓	11,5% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-	-	-
Outros ativos	99	59	71	66,3% ↑	39,2% ↑
Total do ativo circulante	7.801	8.034	7.861	2,9% ↓	0,8% ↓
NÃO CIRCULANTE					
Aplicações financeiras (Títulos e valores mobiliários)	79	34	48	135,7% ↑	66,9% ↑
Clientes por incorporação de imóveis	1.153	1.060	830	8,8% ↑	39,0% ↑
Estoques (Imóveis a comercializar)	4.674	4.542	4.257	2,9% ↑	9,8% ↑
Créditos com empresas ligadas	39	53	42	27,0% ↓	8,6% ↓
Despesas antecipadas	30	30	38	2,1% ↑	19,8% ↓
Instrumentos financeiros derivativos	45	38	18	18,8% ↑	150,0% ↑
Outros ativos não circulantes	185	204	101	9,4% ↓	83,7% ↑
Participações em controladas e controladas em conjunto	76	81	46	6,1% ↓	62,9% ↑
Imobilizado	486	471	301	3,1% ↑	61,5% ↑
Intangível	118	110	96	7,4% ↑	23,6% ↑
Total do ativo não circulante	6.885	6.622	5.776	4,0% ↑	19,2% ↑
TOTAL DO ATIVO	14.686	14.657	13.637	0,2% ↑	7,7% ↑

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

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	31/12/2019	30/09/2019	31/12/2018	Var. Dez/19 x Set/19	Var. Dez/19 x Dez/18
PASSIVO CIRCULANTE					
Fornecedores	304	382	380	20,4% ↓	20,1% ↓
Contas a pagar por aquisição de investimento	10	5	5	83,6% ↑	97,9% ↑
Empréstimos, financiamentos e debêntures	672	676	416	0,6% ↓	61,6% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	742	846	820	12,3% ↓	9,4% ↓
Adiantamentos de clientes	223	191	312	17,0% ↑	28,5% ↓
Obrigações sociais e trabalhistas	140	174	140	19,4% ↓	0,3% ↓
Obrigações fiscais	77	74	73	2,8% ↑	4,7% ↑
Provisão para manutenção de imóveis	32	34	43	3,7% ↓	23,7% ↓
Impostos diferidos passivos	54	58	50	6,4% ↓	9,2% ↑
Dividendos propostos	164	328	164	50,0% ↓	0,0% ↓
Passivo a descoberto - Investimentos	168	166	80	1,0% ↑	109,8% ↑
Outras contas a pagar	220	219	159	0,7% ↑	38,7% ↑
Total do passivo circulante	2.806	3.153	2.641	11,0% ↓	6,2% ↑
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
Contas a pagar por aquisição de investimento	18	-	4	-	349,1% ↑
Empréstimos, financiamentos e debêntures	2.531	2.284	2.447	10,8% ↑	3,4% ↑
Contas a pagar por aquisição de terrenos	3.393	3.227	2.783	5,1% ↑	21,9% ↑
Adiantamentos de clientes	487	538	657	9,5% ↓	25,9% ↓
Provisão para manutenção de imóveis	107	107	95	0,5% ↑	13,4% ↑
Provisões para riscos cíveis, trabalhistas e tributários	102	108	92	6,0% ↓	10,1% ↑
Impostos diferidos passivos	47	43	34	7,1% ↑	36,3% ↑
Outras contas a pagar	87	79	9	10,0% ↑	879,4% ↑
Total do passivo não circulante	6.771	6.387	6.121	6,0% ↑	10,6% ↑
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
Patrimônio líquido atribuível aos acionistas da Controladora	4.842	4.855	4.630	0,3% ↓	4,6% ↑
Participações não controladoras	267	262	244	1,8% ↑	9,4% ↑
Total do Patrimônio Líquido	5.109	5.117	4.875	0,2% ↓	4,8% ↑
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	14.686	14.657	13.637	0,2% ↑	7,7% ↑

ANEXO III – Demonstração do Fluxo de Caixa MRV Consolidado (R\$ milhões)

Consolidado (R\$ milhões)	4T19	3T19	4T18	Var. 4T19 x 3T19	Var. 4T19 x 4T18	2019	2018	Var. 2019 x 2018
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES OPERACIONAIS								
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	168	179	209	5,7% ↓	19,6% ↓	748	758	1,4% ↓
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa aplicado nas atividades operacionais	134	159	198	15,7% ↓	32,3% ↓	534	518	3,2% ↑
Redução (aumento) nos ativos operacionais	(108)	(258)	(136)	58,2% ↓	20,8% ↓	(774)	(144)	437,1% ↑
Aumento (redução) nos passivos operacionais	(231)	(172)	(214)	34,5% ↑	7,9% ↑	(606)	(506)	19,7% ↑
Caixa líquido aplicado nas (gerado pelas) atividades operacionais	(36)	(92)	57	60,7% ↓	163,6% ↓	(98)	626	115,7% ↓
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO								
Redução (aumento) em títulos e valores mobiliários	316	155	492	104,2% ↑	35,8% ↓	300	860	65,1% ↓
Adiantamentos a empresas ligadas	(4)	(7)	(17)	37,3% ↓	75,3% ↓	(43)	(70)	38,0% ↓
Recebimento de empresas ligadas	19	2	31	1038,4% ↑	38,9% ↓	48	126	61,9% ↓
Redução (aquisição/aporte) em investimentos	(17)	(38)	(7)	53,9% ↓	154,0% ↑	(13)	(72)	81,6% ↓
Pagamento por aquisição de controlada / participação societária	(1)	(1)	(16)	0,4% ↑	91,3% ↓	(6)	(65)	91,4% ↓
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(37)	(59)	(52)	36,7% ↓	29,0% ↓	(209)	(192)	8,8% ↑
Caixa líquido aplicado nas (gerado pelas) atividades de investimento	358	52	431	588,7% ↑	87,9% ↓	161	588	72,7% ↓
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO								
Recebimentos pelo exercício de opção de ações	2	7	0	62,2% ↓	519% ↑	12	12	5,3% ↓
Valores recebidos (pagos) de financiamentos com empresas ligadas	(8)	(34)	24	77,5% ↓	131,1% ↓	22	(6)	496,4% ↓
Ações em tesouraria	-	-	(32)	-	100,0% ↓	-	(32)	-
Valores recebidos de empréstimos, financiamentos e debêntures	710	390	401	82,1% ↑	77,0% ↑	2.417	2.114	14,4% ↑
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(504)	(423)	(822)	19,2% ↑	38,7% ↓	(2.100)	(2.729)	23,1% ↓
Recebimentos de instrumentos financeiros derivativos	-	(1)	(2)	100,0% ↓	100,0% ↓	(1)	(2)	71,0% ↓
Transações de capital	(14)	2	9	962,1% ↓	248,0% ↓	(5)	11	100,0% ↓
Dividendos pagos	(328)	-	(146)	-	125,3% ↑	(492)	(456)	7,9% ↑
Aportes de (distribuições a) acionistas não controladores, líquido	(3)	(38)	(1)	91,1% ↓	226,9% ↑	(36)	(43)	17,2% ↓
Caixa líquido gerado (aplicado nas) pelas atividades de financiamento	(145)	(97)	(568)	48,7% ↑	74,5% ↓	(182)	(1.132)	83,9% ↓
AUMENTO (REDUÇÃO) LÍQUIDO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	176	(138)	(80)	228,0% ↓	319,9% ↓	(120)	82	246,7% ↑
CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA								
No início do período	498	636	875	21,7% ↓	43,0% ↓	795	713	11,5% ↑
No fim do período	675	498	795	35,4% ↑	15,1% ↓	675	795	15,1% ↓

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 ano de 2019 serviços além dos relacionados à auditoria externa, com exceção de trabalho de asseguarção sobre compilação de informações financeiras *Pro Forma*, o que representou valores inferiores a 5% da remuneração pelos serviços de auditoria. 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.

EARNINGS RELEASE

4th Quarter 2019

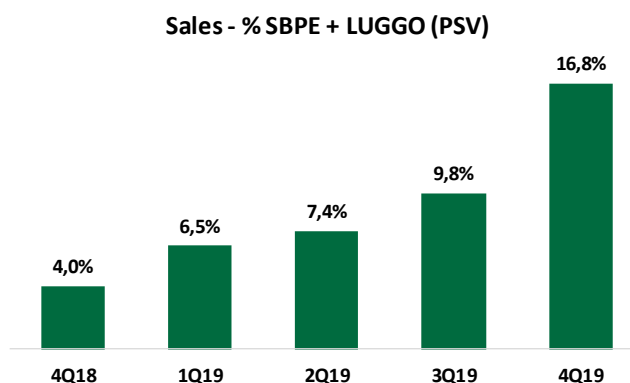
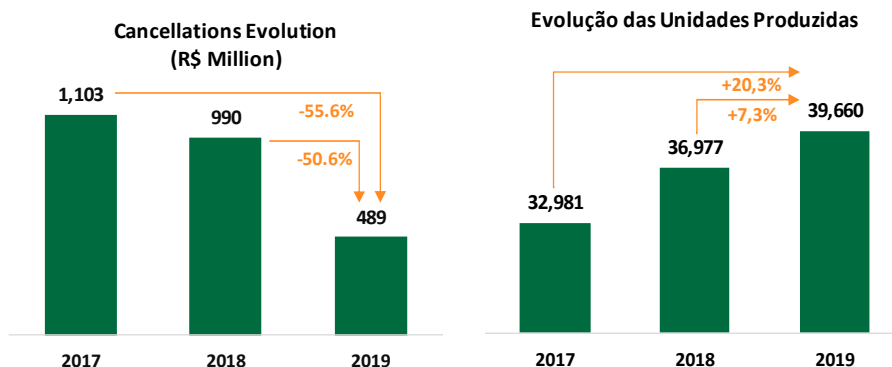


4th Quarter 2019 Results

Belo Horizonte, March 2, 2020 – MRV Engenharia e Participações S.A. (B3: MRVE3), Latin America’s largest home builder, announces its results for the fourth quarter of 2019. The financial information is presented in millions of Brazilian Reals (R\$ Millions), save where otherwise indicated, and is based on the consolidated financial statements prepared and presented in accordance with accounting practices adopted in Brazil and by the International Financial Reporting Standards (IFRS), issued by the International Accounting Standards Board – IASB, as applies the Brazilian real estate institutions, as approved by the Accounting Pronouncements Committee (CPC), the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the Federal Accounting Counsel (CFC), consistent with any and all standards issued by the CPC.

HIGHLIGHTS

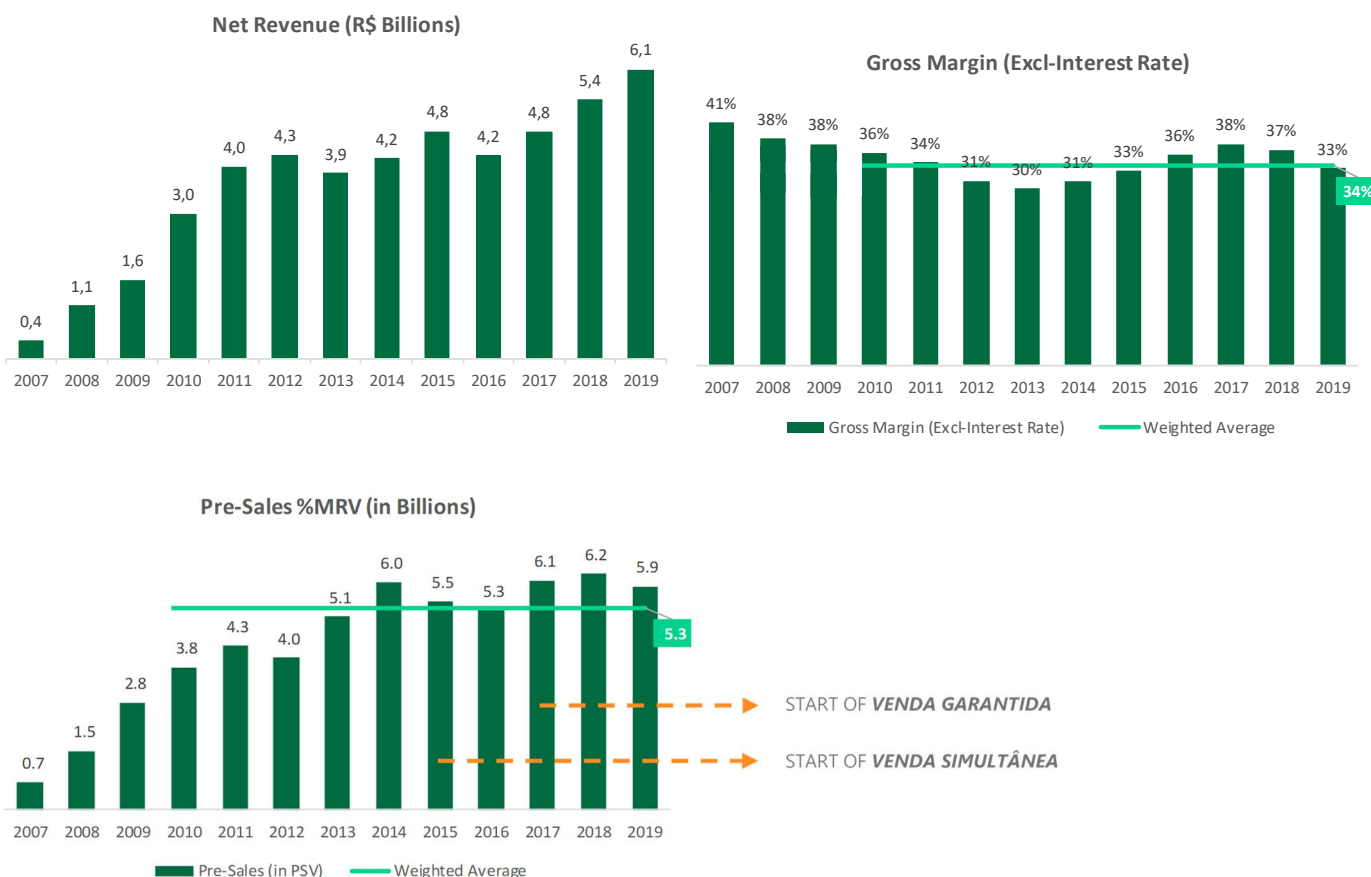
- Net profit of R\$ 690 million for the year
- Sale of four Luggo projects to the LUGG11 FII (Real Estate Investment Trust) in the amount of R\$ 83 million
- Increase in the volume of sales using SBPE funding and individual investors (Luggo), representing 16.8% of overall sales for 4Q19 (PSV)
- Best year of launches in the history of the company for PSV, 7.4% growth compared to 2018
- Best year for production in the history of the company, increasing production by 7.3% from 2018
- Lowest number of contract cancellations (PSV) for a one-year period in the history of the company, falling 50.6% compared to 2018



Message from the Board

After 40 years in the market and 12 as a publicly-traded company, MRV has bound to the forefront as a leader in the incorporation and construction of affordable and mid-level housing, bringing in steady, robust results year after year.

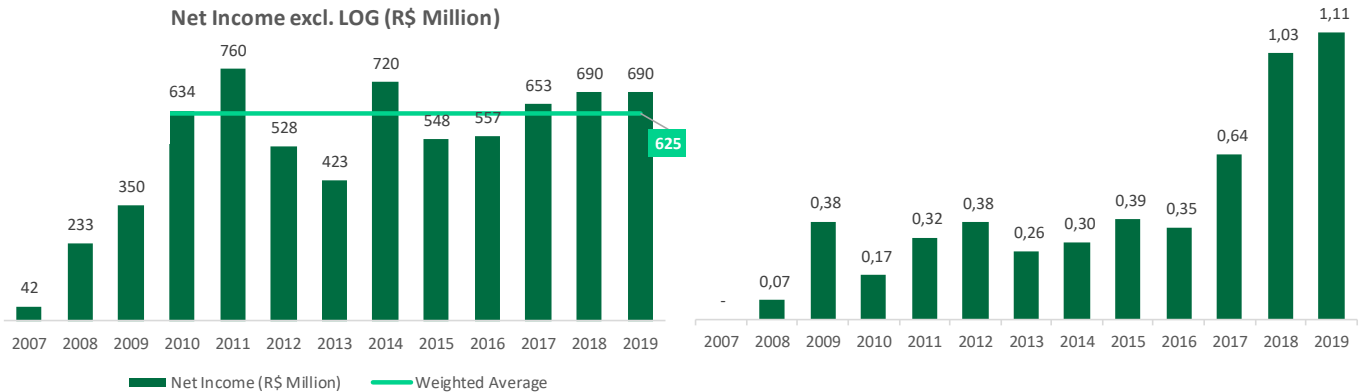
The company has reported steady net revenue since 2007, with slight variations while gross margins have consistently recorded good results.



Despite the challenging economic times in the Brazilian market, in which the construction sector was severely impacted, the company has continued to deliver strong, consistent results. **Pre-sales for the year have never fallen below R\$ 5.1 billions since 2013, reaching an astounding R\$ 6.2 billions in 2018.**

Consistent net profits over the years have produced steady paybacks to shareholders, through a solid flow of dividends. In 2019, the company distributed R\$ 1.11 per share, paying out a dividend yield of 6.57% for the average company share in the year 2019.

Dividends Paid by Share (in R\$)



The year 2019 has been a challenging one, but a new outlook with lower interest rates and a growing housing deficit in Brazil has set the stage for the year 2020 to see some amazing opportunities on the horizon offering potential for a year of strong operational growth.

With interest rates at their lowest levels, we once again began launching projects targeting the SBPE funding after a brief hiatus between the years 2014–2018. **What was new was the release of two pilot projects with transfers during the construction phase, in partnership with Santander and Bradesco banks,** as well as Caixa Economica Federal.

Maintaining focus on diversification and seizing favorable market opportunities as a result of falling Selic rates, **the company rolled out its first Luggo developments.** These projects are an innovative initiative of purpose-built rental developments for future sale to real estate investment trusts (FII). **December marked the sale of the first four Luggo developments specifically targeting this unique rental market.** The company has thus tapped into the growing demand for residential rental properties, **in addition to creating new sources of funding, beyond FGTS (Worker’s Severance Funds) and SBPE funding.**

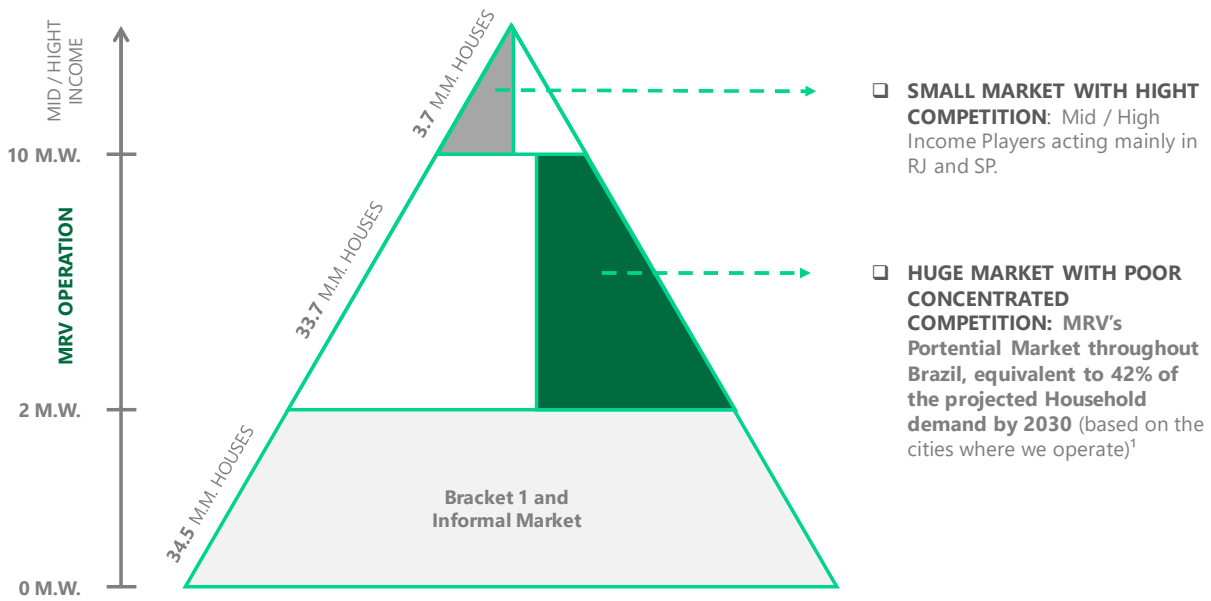
Another groundbreaking opportunity, as a result of falling interest rates, has been the opportunity to offer clients from the Minha Casa Minha Vida (MCMV) government-sponsored housing program **the opportunity to employ either the FGTS or the SBPE funding sources to finance housing. In 4Q19, the company registered 16.8% sales outside of the MCMV program,** thus supporting the company’s strategy to diversify sources of funding in order to **reduce dependency on government-sponsored programs and financing resources from FGTS funding.**

Target Market and Demand

MRV’s national presence, coupled with a diversified range of products, has guaranteed access to 312,000 new clients over the year every year. **Today, no other company is so well positioned for growth on a national scale.**

The company currently has access to some 40% of the national market while market competition remains relatively low, as no other player is able to compete with the company’s geographic reach and the fragmented nature of the market assisting to dilute market competition.

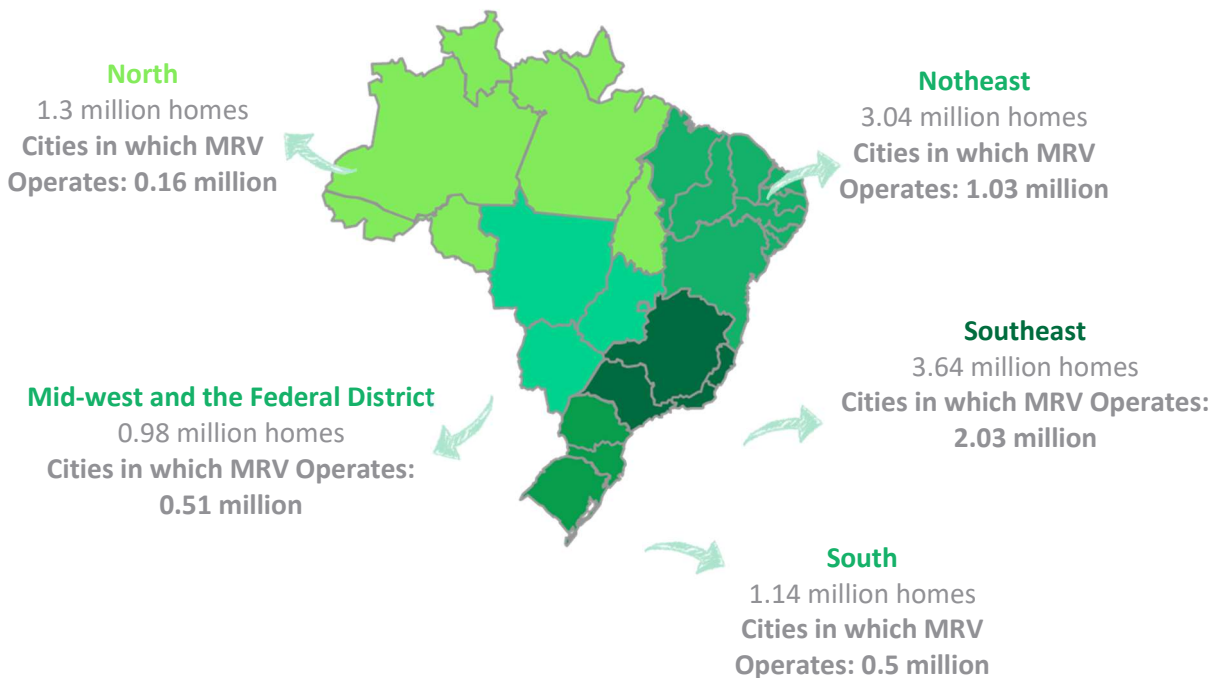
Different from the mid to upper tier housing market segments that are mainly concentrated in the states of São Paulo and Rio de Janeiro, where some 20 major players are in constant competition, the low and low-mid tiers enjoy an extremely diluted competition in a market spread all over the country.



¹Source: *Ministério do Desenvolvimento Regional* and *FGV*

SP (48%) e RJ (6,8%): base BACEN, em VGV

As a result, the company currently has access to some 4.2 million households on a national scale, considering the cities in which we are currently present:



EARNINGS RELEASE

4th Quarter 2019



The overall Brazilian market currently brings 1.1 million new families to the market each year. **In the 162 cities in which MRV is present, there are some 400,000 families each year.**



MARKET SIZE:

4.28
MILLION HOMES

ANNUAL POTENTIAL OF:

400 Thousand
UNITS

INCOME RANGE FROM R\$ 2
TO R\$ 10 THOUSAND

312 Thousand
UNITS YEARLY

TARGET MARKET SHARE:

20%
BY CITIES WITH MRV OPERATION

WITH A 20% TARGET MARKET SHARE IN THE CITIES MRV ALREADY OPERATES IN, THE PLAN TO ACHIEVE 60,000 ANNUAL UNITS IS PROVEN POSSIBLE AND REALISTIC.

Growth Triggers

In addition to the new positive credit outlook, as a result of falling interest rates, that has been an essential trigger for growth in the construction sector, we have identified a host of other supporting factors that have yet to be fully implemented and may serve as healthy sources of growth and new ways of adding value to the company:

MRV GROWTH TRIGGERS

- DECLINE OF INTEREST RATES
- NEW MCMV PROGRAM ANNOUNCEMENT
- ESSENCIAL LINE
- GROSS MARGIN RECOVERY
- OPERATIONAL GROWTH
- SBPE / LUGGO
- AHS

Product Diversification and Target Market

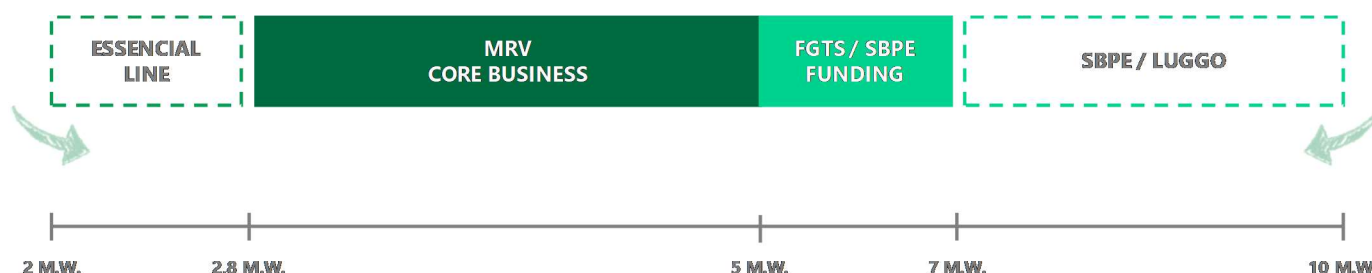
As a result of the significant decrease in interest rates in the country, it quickly became evident that the moment to restart production of developments based on SBPE funding had arrived, thus setting the stage for an opportunity to diversify our product range.

The first step in the strategy was the release of our PREMIUM LINE, targeting the market segment immediately above the government-sponsored housing program MCMV. This shift in target market has offered MRV the opportunity to reduce dependency on the FGTS funding, as well as to expand our client base.

In addition to the Premium Line, the company rolled out its revolutionary Luggo project offering purpose-built, highly-developed housing developments targeting the rental market; these developments have been built focusing on the future sale to a real estate trust (FII) **therefore guaranteeing access to yet another source of funding, while also tapping into a new, breakthrough market.**

Changes at the beginning of 2019 saw lower rates of affordability due to tighter restrictions by Caixa Econômica Federal on access to credit, in addition to new rules for the Social Factor (Fator Social) being established, thus sapping some the company's customers affordability.

As a result, the company sought out new market opportunities with its ESSENCIAL LINE aiming to target individuals with income ranging from R\$ 2-2.8 thousand per month, seeking to leverage the credit crunch on consumers.



WITH THIS STRATEGIC MOVEMENTS WE EXPANDED OUR CLIENT BASE EVEN FURTHER, A MOVE THAT POSITIONED OURSELVES PERFECTLY TO ADDRESS A MARKET OF 312K NEW FAMILIES EVERY YEAR, WITH MONTHLY INCOME RANGING FROM BRL 2K TO BRL 10K, IN 162 BRAZILIAN CITIES.

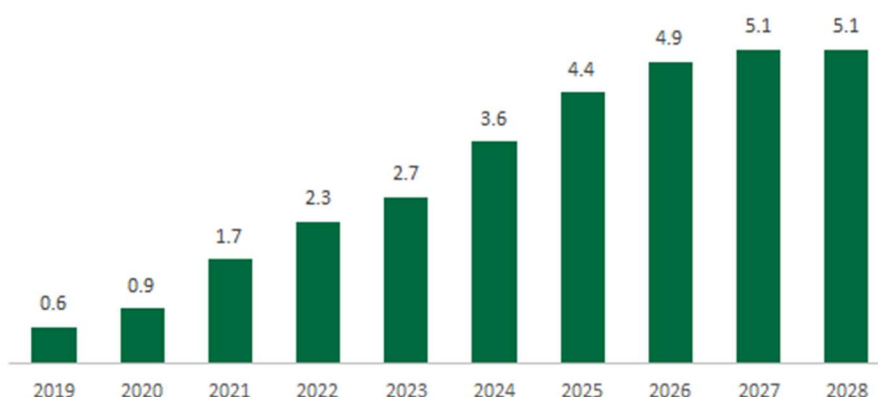
International Market

The acquisition of AHS in the United States of America has also posed a valuable source for growth to MRV, an initial step into international markets.

This event has not only opened a wealth of opportunity for international growth but has also provided optimistic opportunities on the national market. AHS's business plan has been approved by the shareholders involving operational growth aiming to build 5,000 units per year in the United States for rental and transfer to real estate trusts.

The revenue and profit from this operation has the potential to significantly boost MRV and add enormous value to the company over the upcoming years.

AHS - Built Units (in Thousand)



5,000 UNITS X USD 220 K = USD 1.1 BI

X R\$ 4.47

R\$ 4.92 BI

¹February 27th closing quote

Luggo

LUGGO REIT (FII) – Real Estate Investment Fund (LUGG11) successfully launched its first initial public offering on December 10th, 2019. The offering reached the maximum value, totaling R\$ 90 million and registered nearly 2,000 individual investors. **It is the first real estate investment fund of its kind in Brazil and constitutes the first four developments established by Luggo**, thus taking the initial step in establishing the company’s business model.

The results from the sale of the four Luggo developments to FII are aligned with MRV’s profitability and will be registered under ‘Other Operational Income’.

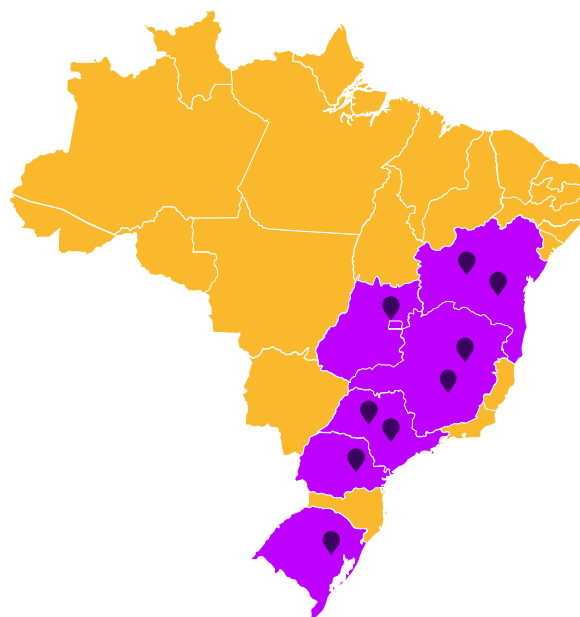
Luggo has acquired another 10 (ten) properties for the construction of new purpose-built rental developments. The new developments will be built in five states in cities such as Salvador, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Porto Alegre and Brasília, totaling 2,244 new units. The company aims to carry out its first ever follow-on investment and sell the new developments to FII LUGG11 between 4Q20 and 1Q21.

Renters no longer need cosigners for rental agreements, credit analysis can be carried out immediately and the entire process is handled completely online. Renters digitally sign contracts and interested individuals may visit the rental

site from wherever they are through a virtual tour (scan the QR-code). We have registered signing up new renters in under four hours – from the initial visit to the signing of the rental contract.



To rent a Luggo, there is no need for a guarantor, the credit analysis is totally processed online. The client can provide a digital signature to the contract, and if interested, visit our online tour with the (QR-Code on the side). We have registered accounts for turnaround of under 4 hours - from the initial visit to the signing of the rental contract.



Shareholders Return

Approval for the payment of extraordinary dividends was discussed and approved at the OEGM held on in April, 2019, amounting to R\$ 327,896,577.07 (approximately R\$ 0.74 per share) carried out on two distinct dates: November 27 and December 20, 2019.

The year 2019 saw R\$ 1.11 per share distributed in dividends from the year 2018 (representing regular and extraordinary dividends), providing a dividend yield of 6.57% based on the average share price for 2019.

Proposed Dividends (R\$ million)	2019	2018	2017
Minimum Mandatory	164	164	155
Extraordinary	-	328	146
Total Proposed	164	492	301

Proposed Dividends per share (R\$ million)	2019*	2018	2017
Minimum Mandatory	0.340	0.371	0.350
Extraordinary	-	0.740	0.330
Total Proposed (R\$)	0.340	1.111	0.680

* Common shares less treasury shares in 02/27/2020 : 481,952,547

Financial Performance - MRV

Consolidated Financial Highlights (R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Total Net Revenue	1,420	1,569	1,521	9.5% ↓	6.7% ↓	6,056	5,419	11.7% ↑
Financial Cost recorded under COGS	40	46	46	14.0% ↓	13.9% ↓	180	183	1.5% ↓
Gross Profit	420	462	499	9.2% ↓	15.9% ↓	1,842	1,799	2.4% ↑
Gross Margin (%)	29.6%	29.5%	32.8%	0.1 p.p. ↑	3.2 p.p. ↓	30.4%	33.2%	2.8 p.p. ↓
Gross Margin ex. financial cost (%)	32.4%	32.4%	35.8%	0.0 p.p. ↓	3.5 p.p. ↓	33.4%	36.6%	3.2 p.p. ↓
Selling expenses	(151)	(151)	(155)	0.1% ↑	2.8% ↓	(592)	(586)	1.1% ↑
Selling expenses / net revenues (%)	10.6%	9.6%	10.2%	1.0 p.p. ↑	0.4 p.p. ↑	9.8%	10.8%	1.0 p.p. ↓
Selling expenses / net pre-sales (%)	10.9%	10.8%	10.1%	0.1 p.p. ↑	0.8 p.p. ↑	11.0%	11.2%	0.3 p.p. ↓
General & Administrative Expenses	(83)	(89)	(89)	6.6% ↓	7.0% ↓	(352)	(347)	1.2% ↑
G&A expenses / net revenues (%)	5.8%	5.7%	5.9%	0.2 p.p. ↑	0.0 p.p. ↓	5.8%	6.4%	0.6 p.p. ↓
G&A expenses / net pre-sales (%)	6.0%	6.4%	5.8%	0.4 p.p. ↓	0.2 p.p. ↑	6.5%	6.6%	0.1 p.p. ↓
Equity Income	(24)	(16)	(13)	53.0% ↓	86.7% ↓	(72)	(28)	158.7% ↓
EBITDA	231	248	273	7.1% ↓	15.4% ↓	1,009	988	2.1% ↑
% EBITDA Margin	16.2%	15.8%	17.9%	0.4 p.p. ↑	1.7 p.p. ↓	16.7%	18.2%	1.6 p.p. ↓
Net Income	151	160	191	5.6% ↓	20.7% ↓	690	690	0.0% ↓
% Net margin	10.6%	10.2%	12.5%	0.4 p.p. ↑	1.9 p.p. ↓	11.4%	12.7%	1.3 p.p. ↓
Earnings per share (R\$)	0.341	0.362	0.431	5.8% ↓	20.8% ↓	1.561	1.559	0.2% ↑
ROE (LTM)	14.5%	14.7%	12.7%	0.2 p.p. ↓	1.8 p.p. ↑	14.5%	12.7%	1.8 p.p. ↑
ROE (annualized)	12.5%	13.4%	16.5%	1.0 p.p. ↓	4.0 p.p. ↓	13.0%	16.5%	3.5 p.p. ↓
Unearned Sales Revenues	1,629	1,693	2,196	3.8% ↓	25.8% ↓	1,629	2,196	25.8% ↓
Unearned Costs of Units Sold	(976)	(999)	(1,284)	2.3% ↓	24.0% ↓	(976)	(1,284)	24.0% ↓
Unearned Results	653	695	912	5.9% ↓	28.4% ↓	653	912	28.4% ↓
% Unearned Margin	40.1%	41.0%	41.5%	0.9 p.p. ↓	1.4 p.p. ↓	40.1%	41.5%	1.4 p.p. ↓
Cash Generation	(34)	(198)	43	82.9% ↑	-	(183)	467	-
Net Debt (Net Cash)	1,072	714	417	50.2% ↑	157.1% ↑	1,072	417	157.1% ↑
Net Debt/Shareholders' Equity	21.0%	14.0%	8.6%	7.0 p.p. ↑	12.4 p.p. ↑	21.0%	8.6%	12.4 p.p. ↑
Net Debt/EBITDA LTM	1.06x	0.68x	0.42x	56.4% ↑	151.7% ↑	1.06x	0.42x	151.7% ↑

Net Revenue

Strong production for the year (7.3% growth compared to 2018), coupled with an increase of 3.4% in annual sales has resulted in a rise of 11.7% in net revenue when compared figures in 2018.

Cash Generation

A number of relevant issues affected cash burn in 2019, resulting largely from the disconnection between production and transfers and the increase in land plot and aluminum molds disbursement.

A total of 39,660 units were produced over the year 2019, while the transfers totaled 33,539 units, resulting in a surplus of 6,421 units, thus leading to cash burn. The company is confident in boosting sales in 2020 and has therefore continued to push forward on production.

The company's land bank disbursement has increased by 41.5% compared to the previous year, totaling R\$ 685.5 million in 2019. This increase is necessary for the company to raise its operation to 50,000 units per year with launches, sales, signing and corresponding production.

Another important item that significantly increased cash burn was the acquisition of aluminum molds. The company invested R\$ 137.3 million in aluminum molds in 2019, as compared to R\$ 108.7 million in 2018, or an increase of 26.4%,

which may be explained by the record numbers for production in 2019, as well as the expansion in using concrete walls for nearly ever new project.

Operational Performance - MRV

Land Bank

Land bank	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Land Bank (R\$ billion)*	52.5	50.1	49.7	4.6% ↑	5.6% ↑	52.5	49.7	5.6% ↑
Acquisitions/Adjustments (R\$ million)	4,694	2,763	3,344	69.9% ↑	40.4% ↑	#VALOR!	#VALOR!	#VALOR!
Units	326,774	312,838	321,839	4.5% ↑	1.5% ↑	326,774	321,839	1.5% ↑
Average Price - R\$'000 / unit	159	159	151	0.2% ↑	5.0% ↑	159	151	5.0% ↑
% Swap - land bank	50%	50%	52%	0.1 p.p. ↑	2.1 p.p. ↓	50%	52%	2.1 p.p. ↓
% Swap - acquisitions in the period	39%	61%	36%	21.9 p.p. ↓	3.3 p.p. ↑	48%	61%	13.0 p.p. ↓
100%								
Number of Projects	987	989	862	0.2% ↓	14.5% ↑	987	862	14.5% ↑
Land Bank (R\$ billion)*	55.2	53.0	52.1	4.2% ↑	6.1% ↑	55.2	52.1	6.1% ↑
Units	336,372	323,529	327,367	4.0% ↑	2.8% ↑	336,372	327,367	2.8% ↑
Units per Project	341	327	380	4.2% ↑	10.3% ↓	341	380	10.3% ↓
Average Price - R\$'000 / unit	159	159	151	0.3% ↑	5.1% ↑	159	151	5.1% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

As stated, the company has shifted its focus on acquiring land plots earmarked for new Luggo releases and properties funded through SBPE. As a result, 4Q19 showed a moderate increase in the total PSV of its land bank, as a result of new property acquisitions.

The company land bank already meets the company's need for the future launches for the Essential Line projects.

Launches

In 4Q19, the company recorded a significant increase of 44.7% in the volume of launches when compared to 3Q19, totaling 14,007 units released over the quarter, and 41,614 units for the year.

The company has reached its highest releases figures in PSV in the company's history, totaling R\$ 6.9 billion, or the equivalent of a 7.4% gain, when compared to 2018. In addition, 2019 was highlighted by the implementation of the diversification strategy for products and funding, which includes projects aimed at the middle / low income market, right above the Minha Casa Minha Vida and Luggo program.

For 2020, the company intends to continue the mentioned diversification strategy, as well as transferring part of our launches that were aimed at the MCMV program to the Essential Line, which consists of projects which target families with an income between 2 and 2.8 minimum wages.

Launches	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Launches (R\$ million) *	2,370	1,630	2,230	45.4% ↑	6.3% ↑	6,901	6,424	7.4% ↑
Units	14,007	9,679	13,852	44.7% ↑	1.1% ↑	41,614	41,195	1.0% ↑
Average Launching Size (units)	264	248	283	6.5% ↑	6.5% ↓	263	288	8.6% ↓
Average Price - R\$'000 / unit	169	168	160	0.5% ↑	6.0% ↑	165	155	6.5% ↑
100%								
Number of Projects	53	39	49	35.9% ↑	8.2% ↑	158	143	10.5% ↑
Launches (R\$ million)*	2,530	1,780	2,405	42.2% ↑	5.2% ↑	7,416	7,029	5.5% ↑
Units	14,868	10,522	14,611	41.3% ↑	1.8% ↑	44,437	44,515	0.2% ↓
Average Price - R\$'000 / unit	170	169	161	0.6% ↑	5.4% ↑	166	155	6.6% ↑

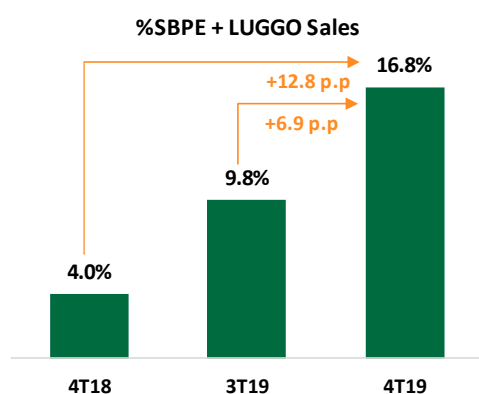
* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

** Includes the residential and LUGGO projects

Net Sales

The year 2019 recorded the lowest number of cancellations for the last few years, registering only R\$ 489 million over the year, or a **50.6% reduction**, as compared to 2018.

The company's net sales increased by 3.4% from 2019 to 2018, standing at R\$ 5.4 billion.



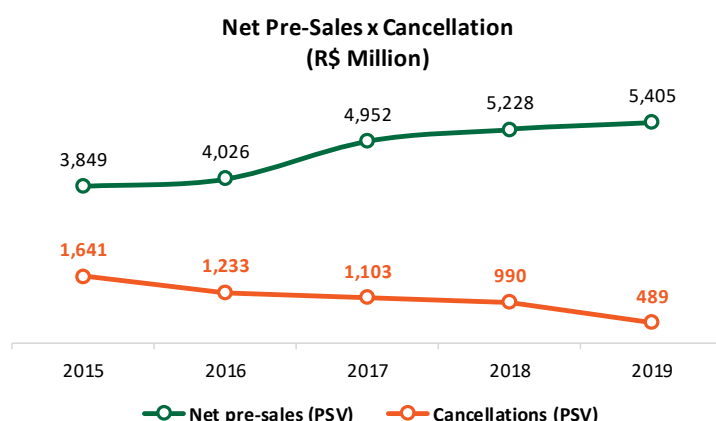
The company registered another significant increase in the volume of sales using the funding from SBPE and individual investors (LUGGO) in 4Q19, reaching a 16.8% of total sales for the quarter, totaling an increase of 6.9 p.p. when compared to 3Q19, and 12.8 p.p. when compared to 4Q18. These figures support the company's commitment to steadily increasing the diversification of its product range and funding, therefore positioning the company as one of the true leaders offering a complete residential platform.

A large part of the company's releases was concentrated in the month of December, which led to a lower number of recorded sales in 4Q19, as a result of the large number of launches throughout the quarter. The company believes that sales figures in 1Q20 may benefit from the concentration of launches in the last month of the year.

Pre-sales Contracted	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Pre-sales (R\$ million) *	1,382	1,395	1,534	0.9% ↓	9.9% ↓	5,405	5,228	3.4% ↑
Units **	8,733	8,988	9,977	2.8% ↓	12.5% ↓	34,974	35,014	0.1% ↓
Average Price - R\$'000 / unit **	158	155	153	2.0% ↑	3.3% ↑	153	149	3.2% ↑
By financing source - FGTS (PSV)	83%	90%	96%	6.9 p.p. ↓	12.8 p.p. ↓	90%	95%	5.4 p.p. ↓
By financing source - Savings accounts (PSV)	11%	10%	4%	1.3 p.p. ↑	7.2 p.p. ↑	9%	5%	3.9 p.p. ↑
Sales over supply (%) - net sales	13%	15%	17%	1.4 p.p. ↓	4.0 p.p. ↓	37%	43%	5.4 p.p. ↓
100%								
Pre-sales (R\$ million)*	1,470	1,482	1,671	0.8% ↓	12.0% ↓	5,760	5,657	1.8% ↑
Units	9,244	9,509	10,664	2.8% ↓	13.3% ↓	36,883	37,189	0.8% ↓
Average Price - R\$'000 / unit	158	155	155	2.0% ↑	2.2% ↑	154	150	2.5% ↑

* Includes the residential, allotment segments and LUGGO projects

** Includes the residential and LUGGO projects



Production

The company registered another strong quarter in production in 4Q19 which resulted in an increase of 7.3% when comparing production figures from 2019 to 2018.

Therefore, 2019 was the best year in the company's history, reaching a total of 39,660 units produced.

Production	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Built Units*	9,124	10,032	9,950	9.1% ↓	8.3% ↓	39,660	36,977	7.3% ↑
Finished units	7,377	9,434	7,163	21.8% ↓	3.0% ↑	33,365	35,642	6.4% ↓
100%								
Built Units*	9,993	10,907	10,928	8.4% ↓	8.6% ↓	43,010	40,264	6.8% ↑
Finished units	7,910	10,139	7,560	22.0% ↓	4.6% ↑	35,679	37,261	4.2% ↓
Construction sites*	247	251	242	1.6% ↓	2.1% ↑	247	242	2.1% ↑

*Includes the residential, allotment segments and LUGGO

Real Estate Credit

After *Caixa Econômica Federal* froze the transfer of contracts for 56 days during 3Q19, due to the lack of government funding to support its share in the subsidies, 4Q19 experienced a regular flow of construction financing (PJ) and client's contracts transfers, reestablishing normal levels of operation.

As a result, numbers saw a 28.2% increase in the volume of client's contracts transferred to the mortgage issuer banks throughout the quarter, when compared to 3Q19.

Real Estate Financing	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
%MRV								
Client Financing (units)	8,803	6,864	8,836	28.2% ↑	0.4% ↓	33,539	40,882	18.0% ↓
Construction Financing	12,480	7,859	7,524	58.8% ↑	65.9% ↑	36,184	34,836	3.9% ↑
100%								
Client Financing (units)	9,305	7,266	9,392	28.1% ↑	0.9% ↓	35,386	43,226	18.1% ↓
Construction Financing	13,044	8,229	7,780	58.5% ↑	67.7% ↑	39,515	36,573	8.0% ↑

Inventory at Market Value (%MRV)

Inventory at Market Value	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18
%MRV					
Inventory at Market Value (R\$ billion)*	9.01	7.90	7.46	14.0% ↑	20.8% ↑
Inventory Duration **	6.5	5.7	4.9	15.1% ↑	34.0% ↑
By Construction phase (units)					
Not initiated	11%	7%	19%	3.7 p.p. ↑	8.4 p.p. ↓
Under construction	86%	88%	73%	2.4 p.p. ↓	13.0 p.p. ↑
Finished	4%	5%	9%	1.3 p.p. ↓	4.6 p.p. ↓

* Only launches. Does not include landbank.

** Inventory duration = final inventory / Net Pre-sales (per quarter)

Financial Performance - MRV

Net Operational Revenue and Gross Profit

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Total Net Revenue	1,420	1,569	1,521	9.5% ↓	6.7% ↓	6,056	5,419	11.7% ↑
Cost of Properties Sold and Services	(1,000)	(1,107)	(1,022)	9.7% ↓	2.2% ↓	(4,213)	(3,620)	16.4% ↑
Gross Profit	420	462	499	9.2% ↓	15.9% ↓	1,842	1,799	2.4% ↑
Gross Margin (%)	29.6%	29.5%	32.8%	0.1 p.p. ↑	3.2 p.p. ↓	30.4%	33.2%	2.8 p.p. ↓

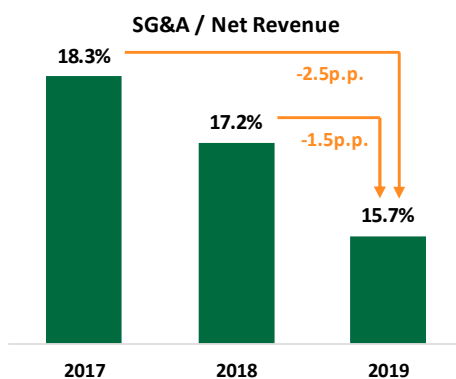
Financial Cost recorded under COGS

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Financial Cost recorded under COGS	(40)	(46)	(46)	14.0% ↓	13.9% ↓	(180)	(183)	1.5% ↓
% of Net Revenue	2.8%	2.9%	3.0%	0.1 p.p. ↓	0.1 p.p. ↓	3.0%	3.4%	0.4 p.p. ↓
Gross profit with financial cost	420	462	499	9.2% ↓	15.9% ↓	1,842	1,799	2.4% ↑
Gross profit ex.h financial cost	460	508	545	9.6% ↓	15.7% ↓	2,022	1,981	2.1% ↑
Gross Margin ex. financial cost (%)	32.4%	32.4%	35.8%	0.0 p.p. ↓	3.5 p.p. ↓	33.4%	36.6%	3.2 p.p. ↓

Selling, General and Administrative Expenses (SG&A) and Other Operational Expenses (Income)

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Selling expenses	(151)	(151)	(155)	0.1% ↑	2.8% ↓	(592)	(586)	1.1% ↑
Selling expenses / net revenues (%)	10.6%	9.6%	10.2%	1.0 p.p. ↑	0.4 p.p. ↑	9.8%	10.8%	1.0 p.p. ↓
Selling expenses / net pre-sales (%)	10.9%	10.8%	10.1%	0.1 p.p. ↑	0.8 p.p. ↑	11.0%	11.2%	0.3 p.p. ↓
General & Administrative Expenses	(83)	(89)	(89)	6.6% ↓	7.0% ↓	(352)	(347)	1.2% ↑
G&A expenses / net revenues (%)	5.8%	5.7%	5.9%	0.2 p.p. ↑	0.0 p.p. ↓	5.8%	6.4%	0.6 p.p. ↓
G&A expenses / net pre-sales (%)	6.0%	6.4%	5.8%	0.4 p.p. ↓	0.2 p.p. ↑	6.5%	6.6%	0.1 p.p. ↓

Our investments in innovation and technology, such as our virtual reality decorating system, Chatbot for online sales, mobile sales stands and robotization of operational activities (RPA), allowed a significant dilution of SG&A expenses in 2019, equivalent to a fall of 2.7p.p. in SG&A/Net Revenue compared to 2017 and 1.6 pp. compared to 2018.



(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Other operating (income) expenses	5	(32)	(29)	115.7% ↓	117.2% ↓	(86)	(95)	10.3% ↓

EARNINGS RELEASE

4th Quarter 2019



The “Other operating expenses (revenues)” line was strongly impacted by the sale of the projects Luggo to FIL toke place at the end of the 4Q19.

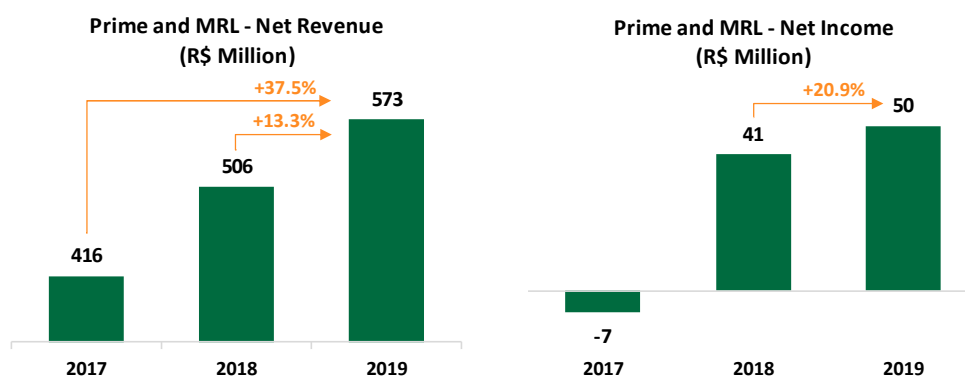
Equity Income

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Equity Income	(24)	(16)	(13)	53.0% ↓	86.7% ↓	(72)	(28)	158.7% ↓
Equity Income ex. LOG	(24)	(16)	(18)	53.0% ↓	35.1% ↓	(72)	(50)	45.2% ↓

In the 4Q19, we had non-recurring adjustments in projects controlled by former partners of the company, which resulted in a negative impact of R\$ 10.4 million in the Equity Income result in 4Q19.

PRIME and MRL (R\$ million)	2019	2018	2017	Var. 2019 x 2018	Var. 2019 x 2017
Net Revenue	573	506	416	13.3% ↑	37.5% ↑
Gross Profit	176	164	120	7.1% ↑	46.8% ↑
Net Income	50	41	(7)	20.9% ↑	-

Prime and MRL subsidiaries continue to show a significant operational evolution, with a positive impact on the Company's results.



Financial Results

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Financial Expenses	(14)	(16)	(25)	13.4% ↓	46.2% ↓	(58)	(103)	43.5% ↓
Financial Income	25	33	36	24.3% ↓	31.1% ↓	119	159	25.4% ↓
Financial income from receivables	21	19	19	9.6% ↑	9.9% ↑	76	80	4.5% ↓
Total	33	37	31	11.1% ↓	7.4% ↑	137	137	0.4% ↑

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Financial result	33	37	31	11.1% ↓	7.4% ↑	137	137	0.4% ↑
Financial Cost recorded under COGS	(40)	(46)	(46)	14.0% ↓	13.9% ↓	(180)	(183)	1.5% ↓
Adjusted Total	(7)	(9)	(15)	25.7% ↓	56.0% ↓	(43)	(46)	7.4% ↓

EARNINGS RELEASE

4th Quarter 2019



EBITDA

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Income before taxes	200	212	243	5.7% ↓	17.7% ↓	878	879	0.1% ↓
Depreciation and Amortization	24	27	15	12.1% ↓	64.7% ↑	89	63	39.9% ↑
Financial Results	(33)	(37)	(31)	11.1% ↓	7.4% ↑	(137)	(137)	0.4% ↑
Financial charges recorded under cost of sales	40	46	46	14.0% ↓	13.9% ↓	180	183	1.5% ↓
EBITDA	231	248	273	7.1% ↓	15.4% ↓	1,009	988	2.1% ↑
EBITDA Margin	16.2%	15.8%	17.9%	0.4 p.p. ↑	1.7 p.p. ↓	16.7%	18.2%	1.6 p.p. ↓

Net Income

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
Net Income	151	160	191	5.6% ↓	20.7% ↓	690	690	0.0% ↓
% Net margin	10.6%	10.2%	12.5%	0.4 p.p. ↑	1.9 p.p. ↓	11.4%	12.7%	1.3 p.p. ↓

Unearned Results

(R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18
Unearned Sales Revenues	1,629	1,693	2,196	3.8% ↓	25.8% ↓
(-) Unearned Costs of Units Sold	(976)	(999)	(1,284)	2.3% ↓	24.0% ↓
Unearned Results	653	695	912	5.9% ↓	28.4% ↓
Unearned Results Margin	40.1%	41.0%	41.5%	0.9 p.p. ↓	1.4 p.p. ↓

Balance Sheet

Cash and Cash Equivalents and Short-term Investments

(R\$ million)	Dec/19	Sep/19	Dec/18	Chg. Dec/19 x Sep/19	Chg. Dec/19 x Dec/18
Cash and cash equivalents	675	498	795	35.4% ↑	15.1% ↓
Short-term investments	1,410	1,710	1,633	17.5% ↓	13.7% ↓
Total	2,085	2,208	2,428	5.6% ↓	14.1% ↓

Receivables from Real Estate Development

(R\$ million)	Dec/19	Sep/19	Dec/18	Chg. Dec/19 x Sep/19	Chg. Dec/19 x Dec/18
Clients	2,992	2,991	2,565	0.0% ↑	16.6% ↑
Fair value adjustment	(60)	(56)	(47)	6.9% ↑	27.1% ↑
Bad debt provision	(223)	(218)	(234)	2.3% ↑	4.7% ↓
Receivables from real estate development	2,708	2,716	2,283	0.3% ↓	18.6% ↑
Current	1,555	1,656	1,454	6.1% ↓	7.0% ↑
Noncurrent	1,153	1,060	830	8.8% ↑	39.0% ↑

Mortgage with MRV (R\$ million)	Dec/19	Sep/19	Dec/18	Chg. Dec/19 x Sep/19	Chg. Sep/19 x Dec/18
After Keys Delivery	857	772	611	11.0% ↑	40.1% ↑
Before Keys Delivery	841	830	772	1.3% ↑	8.9% ↑
Total	1,697	1,602	1,383	6.0% ↑	22.7% ↑

Advances from Customers

(R\$ million)	Dec/19	Sep/19	Dec/18	Chg. Dec/19 x Sep/19	Chg. Dec/19 x Dec/18
12 months	223	191	312	17.0% ↑	28.5% ↓
13 to 24 months	273	298	371	8.4% ↓	26.5% ↓
Over 24 months	214	240	286	10.8% ↓	25.1% ↓
Total	710	728	969	2.5% ↓	26.7% ↓
Advanced receivables	74	69	81	7.6% ↑	8.8% ↓
Advances for barters	636	659	888	3.6% ↓	28.4% ↓
Total	710	728	969	2.5% ↓	26.7% ↓

Inventories (real estate for sale)

(R\$ million)	Dec/19	Sep/19	Dec/18	Chg. Dec/19 x Sep/19	Chg. Dec/19 x Dec/18
Properties under construction	2,808	2,659	2,581	5.6% ↑	8.8% ↑
Completed Units	214	258	168	17.3% ↓	27.3% ↑
Land bank	5,532	5,534	5,210	0.0% ↓	6.2% ↑
Advances to Suppliers	80	53	51	50.7% ↑	57.2% ↑
Inventories of supplies	0	0	0	69.9% ↑	35.2% ↑
Total	8,634	8,505	8,009	1.5% ↑	7.8% ↑
Current	3,960	3,963	3,752	0.1% ↓	5.5% ↑
Non-current	4,674	4,542	4,257	2.9% ↑	9.8% ↑

Debt Maturity Schedule

(R\$ million)	Construction Financing	Corporate Debt*	Total
12 months	33	639	672
13 to 24 months	62	385	447
25 to 36 months	39	396	435
37 to 48 months	3	752	755
Over 48 months	0	893	893
Total Debt	137	3,065	3,202

*Include leases and Finame

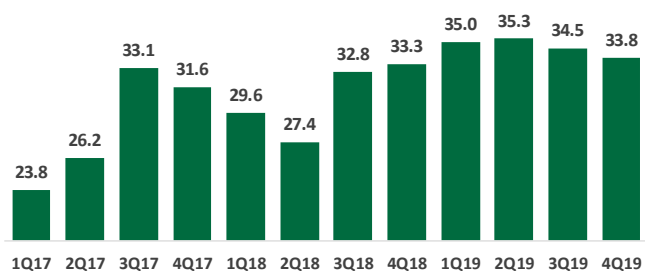
Weighted Average Debt Cost

(R\$ Million)	Saldo Devedor Dec/19	Balance Due / Total (%)	Average Cost
CDI	3,065	95.7%	CDI + 1,19%
TR	137	4.3%	TR + 8,31%
Total	3,202	100.0%	5.98%

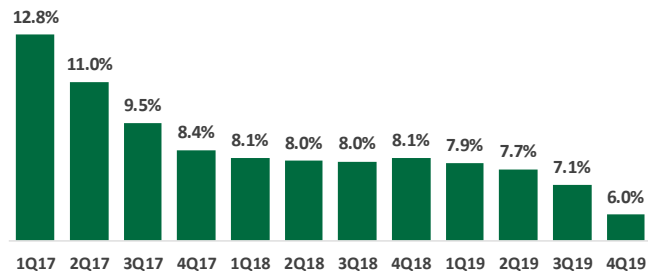
Debt Breakdown

(R\$ million)	Maturity	Charges (p.a)	Balance Due	
			Dec/19	Sep/19
Corporate Debt – CDI			3,065	2,753
Debentures - 2nd Issuance (Urba)	06/21 to 06/23	CDI + 1.22%	60	61
Debentures - 9th Issuance (1st serie)	02/19 to 02/20	CDI + 1.50%	48	48
Debentures - 9th Issuance (2nd serie)	02/20 to 02/22	CDI + 2.30%	509	499
Debentures - 9th Issuance (3rd serie)	02/2022	132.2% CDI	100	96
Debentures - 11th Issuance (1st serie)	09/2020	CDI + 1.00%	288	284
Debentures - 11th Issuance (2nd serie)	09/21 to 09/22	CDI + 1.50%	217	214
Debentures - 11th Issuance (3rd serie)	09/23 to 09/24	122.1% CDI	149	142
Debentures - 12th Issuance (1st serie)	07/2023	CDI + 1.40%	308	303
Debentures - 12th Issuance (2nd serie)	07/24 to 07/25	CDI + 1.70%	53	52
Debentures - 12th Issuance (3rd serie)	07/2023	CDI + 1.50%	112	111
Debentures - 12th Issuance (4th serie)	07/2023	CDI + 1.50%	86	84
Debentures - 15th Issuance				
CCB which backed the CRI operation	06/20 to 06/21	CDI + 1.60%	115	115
1st issue of Urba debentures that back CRI operations	01/17 to 12/19	CDI + 1.15%	-	20
3rd issue of Urba debentures that back CRI operations	03/2024	CDI + 0.20%	58	58
13th issue of debentures that back CRI operations	09/23 to 09/24	100% CDI	290	290
14th issue of debentures that back CRI operations	05/2024	100.4% CDI	357	361
Leasing	03/17 to 09/22	CDI + 2.00% to + 2.93%	16	18
Construction Finance - TR			137	207
Construction Financing	03/18 to 03/23	TR + 8.30% to 8.84%	131	200
Working capital – TR	04/16 to 03/23	TR + 13.29%	6	7
Total			3,202	2,960

Corporate Debt Duration (months)



Weighted Average Debt Cost (a.p.r.)



Net Debt

(R\$ million)	Dec/19	Sep/19	Dec/18	Chg. Dec/19 x Sep/19	Chg. Dec/19 x Dec/18
Total debt	3,202	2,960	2,863	8.2% ↑	11.8% ↑
(-) Cash and cash equivalents and Short-term investments	(2,085)	(2,208)	(2,428)	5.6% ↓	14.1% ↓
(-) Derivative Financial Instruments	(45)	(38)	(18)	18.8% ↑	150.0% ↑
Net Debt*	1,072	714	417	50.2% ↑	157.1% ↑
Total Shareholders' Equity	5,109	5,117	4,875	0.2% ↓	4.8% ↑
Net Debt / Total Shareholders' Equity	21.0%	14.0%	8.6%	7.0 p.p. ↑	12.4 p.p. ↑
EBITDA LTM	1,009	1,052	988	4.0% ↓	2.1% ↑
Net Debt / EBITDA LTM	1.06x	0.68x	0.42x	56.4% ↑	151.7% ↑

* Considering the Derivative Financial Instruments gains

Covenants & Corporate Risk

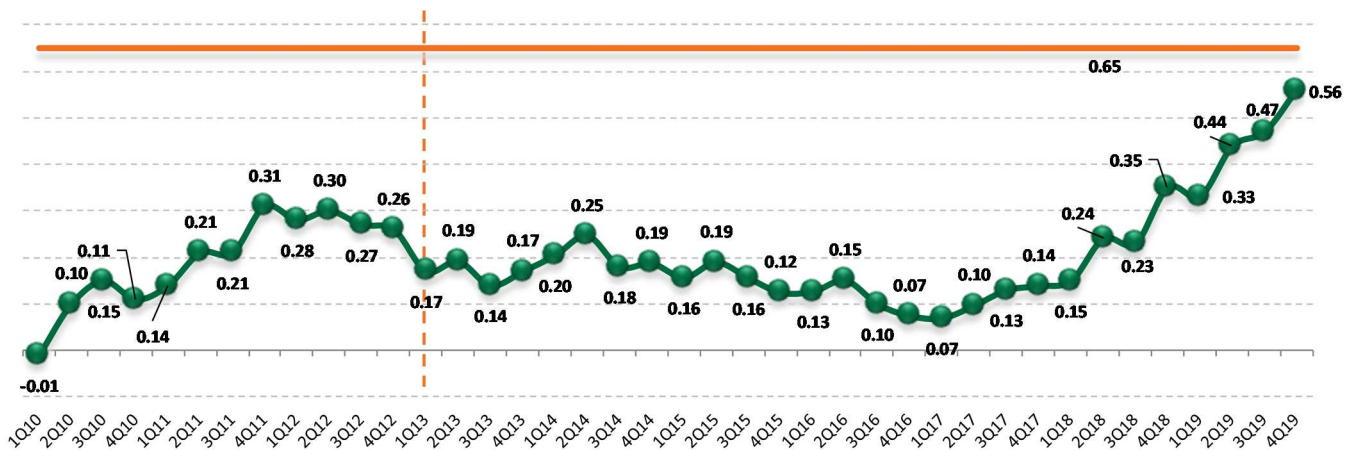


brAAA



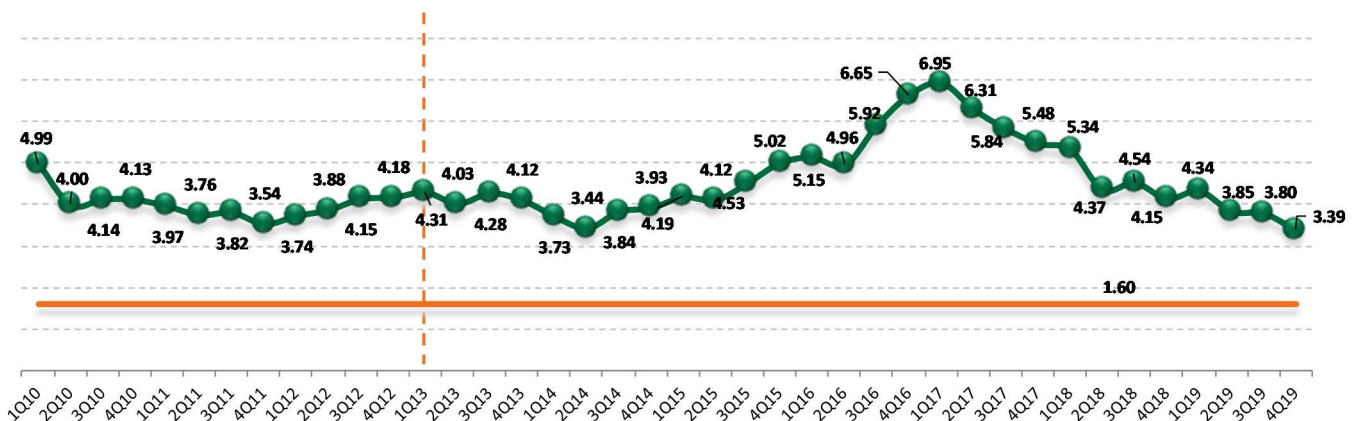
brAA-

Debt Covenant



$$\frac{\text{Net Debt} + \text{Properties Payable}}{\text{Equity}} < 0.65$$

Receivables Covenant



$$\frac{\text{Receivables} + \text{Unearned Income} + \text{Inventories}}{\text{Net Debt} + \text{Properties Payable} + \text{Unincurred Costs}} > 1.6$$

Investor Relations

Ricardo Paixão Pinto Rodrigues
Chief Financial and Investor Relations Officer

Augusto Pinto de Moura Andrade
Investor Relations Manager

Investor Relations

Phone: +55 (31) 3615-8153

E-mail: ri@mrv.com.br

Website: ri.mrv.com.br

Attachment I – Consolidated Statement of Income (R\$ million)

R\$ million	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Chg. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
NET REVENUE	1,420	1,569	1,521	9.5% ↓	6.7% ↓	6,056	5,419	11.7% ↑
COST OF PROPERTIES SOLD AND SERVICES	(1,000)	(1,107)	(1,022)	9.7% ↓	2.2% ↓	(4,213)	(3,620)	16.4% ↑
GROSS PROFIT	420	462	499	9.2% ↓	15.9% ↓	1,842	1,799	2.4% ↑
<i>Gross Margin</i>	29.6%	29.5%	32.8%	0.1 p.p. ↑	3.2 p.p. ↓	30.4%	33.2%	2.8 p.p. ↓
OPERATING INCOME (EXPENSES)								
Selling expenses	(151)	(151)	(155)	0.1% ↑	2.8% ↓	(592)	(586)	1.1% ↑
General & Administrative Expenses	(83)	(89)	(89)	6.6% ↓	7.0% ↓	(352)	(347)	1.2% ↑
Other operating income (expenses), net	5	(32)	(29)	115.7% ↓	117.2% ↓	(86)	(95)	10.3% ↓
Equity Income	(24)	(16)	(13)	53.0% ↓	86.7% ↓	(72)	(28)	158.7% ↓
INCOME BEFORE FINANCIAL INCOME (EXPENSES)	167	175	212	4.5% ↓	21.3% ↓	741	742	0.2% ↓
FINANCIAL RESULTS								
Financial expenses	(14)	(16)	(25)	13.4% ↓	46.2% ↓	(58)	(103)	43.5% ↓
Financial income	25	33	36	24.3% ↓	31.1% ↓	119	159	25.4% ↓
Financial income from receivables from real estate development	21	19	19	9.6% ↑	9.9% ↑	76	80	4.5% ↓
INCOME BEFORE INCOME TAX AND SOCIAL CONTRIBUTION	200	212	243	5.7% ↓	17.7% ↓	878	879	0.1% ↓
Income Tax and Social Contribution	(32)	(33)	(33)	5.7% ↓	5.5% ↓	(130)	(120)	8.0% ↑
NET INCOME	168	179	209	5.7% ↓	19.6% ↓	748	758	1.4% ↓
PROFIT ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS	17	18	19	5.9% ↓	8.3% ↓	58	68	15.0% ↓
PROFIT ATTRIBUTABLE TO SHAREHOLDERS OF THE COMPANY	151	160	191	5.6% ↓	20.7% ↓	690	690	0.0% ↓
<i>Net Margin</i>	10.6%	10.2%	12.5%	0.4 p.p. ↑	1.9 p.p. ↓	11.4%	12.7%	1.3 p.p. ↓
BASIC EARNINGS PER SHARE	0.341	0.362	0.431	5.8% ↓	20.8% ↓	1.561	1.559	0.2% ↑

Attachment II – Consolidated MRV Balance Sheet (R\$ million) - Assets

ASSETS	31/12/2019	30/09/2019	31/12/2018	Var. Dec/19 x Sep/19	Var. Dec/19 x Dec/18
CURRENT ASSETS					
Cash and cash equivalents	675	498	795	35.4% ↑	15.1% ↓
Short-term investments	1,331	1,676	1,586	20.6% ↓	16.1% ↓
Receivables from real estate development	1,555	1,656	1,454	6.1% ↓	7.0% ↑
Receivables from services provided	1	1	4	8.7% ↑	67.2% ↓
Real estate for sale and development	3,960	3,963	3,752	0.1% ↓	5.5% ↑
Recoverable current taxes	99	88	107	11.7% ↑	8.3% ↓
Deferred expenses	82	92	92	11.2% ↓	11.5% ↓
Derivative Financial Instruments	-	-	-	-	-
Other assets	99	59	71	66.3% ↑	39.2% ↑
Total Current Assets	7,801	8,034	7,861	2.9% ↓	0.8% ↓
NONCURRENT ASSETS					
Long-term investments	79	34	48	135.7% ↑	66.9% ↑
Receivables from real estate development	1,153	1,060	830	8.8% ↑	39.0% ↑
Real estate for sale and development	4,674	4,542	4,257	2.9% ↑	9.8% ↑
Due from related parties	39	53	42	27.0% ↓	8.6% ↓
Deferred expenses	30	30	38	2.1% ↑	19.8% ↓
Derivative Financial Instruments	45	38	18	18.8% ↑	150.0% ↑
Other noncurrent assets	185	204	101	9.4% ↓	83.7% ↑
Investment property	76	81	46	6.1% ↓	62.9% ↑
Property and equipment	486	471	301	3.1% ↑	61.5% ↑
Intangible Assets	118	110	96	7.4% ↑	23.6% ↑
Total Noncurrent Assets	6,885	6,622	5,776	4.0% ↑	19.2% ↑
TOTAL ASSETS	14,686	14,657	13,637	0.2% ↑	7.7% ↑

Attachment II – Consolidated MRV Balance Sheet (R\$ million) – Liabilities and Shareholders' Equity

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	31/12/2019	30/09/2019	31/12/2018	Var. Dec/19 x Sep/19	Var. Dec/19 x Dec/18
CURRENT LIABILITIES					
Trade accounts payable	304	382	380	20.4% ↓	20.1% ↓
Payables for purchase of investments	10	5	5	83.6% ↑	97.9% ↑
Loans and financing	672	676	416	0.6% ↓	61.6% ↑
Payables for purchase of land	742	846	820	12.3% ↓	9.4% ↓
Advances from customers	223	191	312	17.0% ↑	28.5% ↓
Labor and social liabilities	140	174	140	19.4% ↓	0.3% ↓
Tax liabilities	77	74	73	2.8% ↑	4.7% ↑
Accrual for maintenance of real estate	32	34	43	3.7% ↓	23.7% ↓
Deferred tax liabilities	54	58	50	6.4% ↓	9.2% ↑
Proposed dividends	164	328	164	50.0% ↓	0.0% ↓
Unfunded liabilities - Investments	168	166	80	1.0% ↑	109.8% ↑
Other payables	220	219	159	0.7% ↑	38.7% ↑
Total Current Liabilities	2,806	3,153	2,641	11.0% ↓	6.2% ↑
NONCURRENT LIABILITIES					
Payables for purchase of investments	18	-	4	-	349.1% ↑
Loans and financing	2,531	2,284	2,447	10.8% ↑	3.4% ↑
Payables for purchase of land	3,393	3,227	2,783	5.1% ↑	21.9% ↑
Advances from customers	487	538	657	9.5% ↓	25.9% ↓
Accrual for maintenance of real estate	107	107	95	0.5% ↑	13.4% ↑
Accrual for civil, labor, and tax risks	102	108	92	6.0% ↓	10.1% ↑
Deferred tax liabilities	47	43	34	7.1% ↑	36.3% ↑
Other liabilities	87	79	9	10.0% ↑	879.4% ↑
Total Noncurrent Liabilities	6,771	6,387	6,121	6.0% ↑	10.6% ↑
SHAREHOLDERS' EQUITY					
Equity attributable to the shareholders of the Company	4,842	4,855	4,630	0.3% ↓	4.6% ↑
Non-controlling Interests	267	262	244	1.8% ↑	9.4% ↑
Total Shareholders' Equity	5,109	5,117	4,875	0.2% ↓	4.8% ↑
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	14,686	14,657	13,637	0.2% ↑	7.7% ↑

Attachment III – Consolidated Statement of Cash Flow (R\$ million)

Consolidated (R\$ million)	4Q19	3Q19	4Q18	Chg. 4Q19 x 3Q19	Var. 4Q19 x 4Q18	2019	2018	Chg. 2019 x 2018
CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES								
NET INCOME	168	179	209	5.7% ↓	19.6% ↓	748	758	1.4% ↓
Adjustments to reconcile net income to cash used in operating activities	134	159	198	15.7% ↓	32.3% ↓	534	518	3.2% ↑
Decrease (increase) in operating assets	(108)	(258)	(136)	58.2% ↓	20.8% ↓	(774)	(144)	437.1% ↑
Increase (decrease) in operating liabilities	(231)	(172)	(214)	34.5% ↑	7.9% ↑	(606)	(506)	19.7% ↑
Net cash generated by (used in) operating activities	(36)	(92)	57	60.7% ↓	163.6% ↓	(98)	626	115.7% ↓
CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES								
Decrease (increase) in investment securities	316	155	492	104.2% ↑	35.8% ↓	300	860	65.1% ↓
Advances to related parties	(4)	(7)	(17)	37.3% ↓	75.3% ↓	(43)	(70)	38.0% ↓
Receipts from related parties	19	2	31	1038.4% ↑	38.9% ↓	48	126	61.9% ↓
Decrease in (acquisition of/contribution to) investments	(17)	(38)	(7)	53.9% ↓	154.0% ↑	(13)	(72)	81.6% ↓
Payment for acquisition of subsidiary	(1)	(1)	(16)	0.4% ↑	91.3% ↓	(6)	(65)	91.4% ↓
Acquisition of fixed and intangible assets	(37)	(59)	(52)	36.7% ↓	29.0% ↓	(209)	(192)	8.8% ↑
Net cash generated by (used in) investing activities	358	52	431	588.7% ↑	87.9% ↓	161	588	72.7% ↓
CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES								
Proceeds from stock options' exercise	2	7	0	62.2% ↓	519% ↑	12	12	5.3% ↓
Loans from related parties	(8)	(34)	24	77.5% ↓	131.1% ↓	22	(6)	496.4% ↓
Treasury shares	-	-	(32)	-	100.0% ↓	-	(32)	-
Proceeds from loans, financing and debenture	710	390	401	82.1% ↑	77.0% ↑	2,417	2,114	14.4% ↑
Payment of loans, financing and debenture	(504)	(423)	(822)	19.2% ↑	38.7% ↓	(2,100)	(2,729)	23.1% ↓
Receive of financial instruments and derivatives	-	(1)	(2)	100.0% ↓	100.0% ↓	(1)	(2)	71.0% ↓
Capital transaction	(14)	2	9	962.1% ↓	248.0% ↓	(5)	11	100.0% ↓
Dividends payment	(328)	-	(146)	-	125.3% ↑	(492)	(456)	7.9% ↑
Net contributions (distributions) of noncontrolling interests	(3)	(38)	(1)	91.1% ↓	226.9% ↑	(36)	(43)	17.2% ↓
Net cash (used in) generated by financing activities	(145)	(97)	(568)	48.7% ↑	74.5% ↓	(182)	(1,132)	83.9% ↓
INCREASE (DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS, NET	176	(138)	(80)	228.0% ↓	319.9% ↓	(120)	82	246.7% ↑
CASH AND CASH EQUIVALENTS								
Cash and cash equivalents at beginning of the period	498	636	875	21.7% ↓	43.0% ↓	795	713	11.5% ↑
Cash and cash equivalents at end of the period	675	498	795	35.4% ↑	15.1% ↓	675	795	15.1% ↓

Glossary

Useful Area – the sum of all useful areas from all units.

Land Bank – property held in stock with an estimated future PSV.

Cash Burn – measured by the change in net debt, excluding capital increases, purchased shares held in treasury and dividend payments, when occurred.

Cash – made up of the balance of cash and cash equivalents and financial investments (bonds and securities).

CPC 47 and Percent of Conclusion (POC) – in order to better understand revenue, the Group has adopted the CPC 47, effective January 1, 2018 – ‘Contract revenue from Clients’. Sales revenue is appropriated as construction progresses, as the transfer of control takes place over time. As such, the POC method has been adopted for each construction project.

Net Debt – the difference between the sum of Cash & Derivative Financial Instruments and Total Debt.

Duration – average term for debt expiration.

EBIDTA – equal to net income plus income tax and social contributions, net financial results, financial charges recorded under cost of goods sold, depreciation, amortization and minority interest. MRV believes that the reversion of the adjustment to present value of receivables from units sold, not yet delivered, recorded as gross operating revenue is part of our operating activities and therefore we do not exclude these revenues from the calculation of EBIDTA. EBIDTA is not a Brazilian GAAP measurement and should not be considered in isolation, nor should it be considered an alternative to net income, as an indicator of our operating performance or cash flow, or as a measurement of our liquidity. EBIDTA does not have a standard definition and other companies may measure their EBIDTA by different means. As the calculation of EBIDTA does not take into consideration income tax and social contributions, net financial results, financial charges recorded under the cost of goods sold, depreciation, amortization, minority interest, and expenses related to financial and legal advisory fees in connection with the entry of the sales of shares and MRV initial public offering, EBIDTA is an indicator of our general economic performance which is not affected by changes in interest rates, income tax and social contribution rates, as well as rates of depreciation and amortization. As EBIDTA does not consider certain costs related to our business which could materially affect our profits, such as financial results, taxes, depreciation, amortization and capital expenditures, among other issues, EBIDTA is subject to limitations that impair its use as a measurement of our profitability.

Construction Financing - total of units from projects that had the construction financing (PJ) approved by a financial institution during the period.

Inventory at Market Value – equal to the PSV of current inventory, only considering developments already launched. Does not consider land bank.

LUGGO – MRV startup focused on the development of apartment buildings for the rental market.

Profit per share – basic profit per share is calculated by dividing net profit for the quarter by the number of ordinary shares issued, by the average quantity of ordinary shares available during the period, excluding treasury notes, if available.

Minha Casa Minha Vida (MCMV) housing program – A national housing incentive sponsored by the Federal Government, aiming to reduce the national housing deficit.

Novo Mercado – Special listings on the BOVESPA, with a specific, more strict, set of corporate governance rules, of which the company has been a member since July 23, 2007.

Physical Swap – system of purchase in which the land owner is issued a determined number of units of construction to be developed.

SFH Resources – Housing Finance System (SFH) resources are borne from the FGTS (severance pay fund) and deposits taken from savings accounts (SBPE).

Real estate sales results to be appropriated – generated from the sum of pre-sales contracts, referring to projects under construction and its respective costs to be incurred.

RET – Special Taxing Regimen

ROE – Return on Equity is defined by the quotient between net income to the average shareholder's equity.

SBPE – Brazilian System of Savings and Loans – bank financing based on savings accounts.

Finished units – finished units, registered after construction has finished.

Produced units – units produced over the evolution of construction, equivalent construction.

Transferred units – quantity of individuals who have signed a mortgage with a financial institution for the period.

Sales units – value of mortgages signed by clients, referring to the sales of units ready or for future delivery.

Net sales – overall sales, minus the number of cancellations for the period.

VSO – sales on offer.

Gross VSO – Gross sales / (initial stock for period + launches for period)

Net VSO – Net sales / (initial stock for period + launches for period)

PSV Launched – equals the total number of units launched, multiplied by the average estimated sale price of units.

Disclaimer

Unless otherwise stated, the operating data refer to MRV's share in projects.

This presentation contains forward-looking statements relating to the prospects of the business, estimates for operating and financial results, and those related to growth prospects of MRV. These are mere projections and, as such, are based exclusively on the Management's expectations about the future of the business.

These expectations are highly dependent upon required approvals and licenses for projects, market conditions, performance of the Brazilian economy, the sector and international markets and, therefore, are subject to changes without prior notice.

This performance report includes accounting data and non-accounting data such as operating and financial results and outlooks based on the expectations of the Board of Directors. The non-accounting data such as values and units of Launches, Pre-Sales, amounts related to the housing program "Minha Casa Minha Vida", Inventory at Market Value, Land bank, Unearned Results, cash disbursement and Guidance were not subject to review by the Company's independent auditors.

The EBITDA, in this report, represents the net income before income tax and social contribution, net financial result, financial costs recorded under cost of goods sold, depreciation, amortization and minority interest. MRV believes that the reversion of the adjustment to present value of receivables from units sold and not yet delivered that is recorded as gross operating revenue is part of our operating activities and therefore we do not exclude these revenues from EBITDA's calculation. EBITDA is not a Brazilian GAAP and IFRS measure and should not be considered in isolation and should not be considered an alternative to net income, as an indicator of our operating performance or cash flows or as a measure of our liquidity. Because the calculation of EBITDA does not take into consideration income tax and social contribution, net financial result, financial charges recorded under cost of goods sold, depreciation, amortization and minority interest, EBITDA is an indicator of MRV general economic performance which is not affected by changes in interest rates, income tax and social contribution rates and rates of depreciation and amortization. Because EBITDA does not take into account certain costs related to our business which could materially affect our profits, such as financial result, taxes, depreciation, amortization and capital expenditures, among others, EBITDA is subject to limitations that impair its use as a measure of our profitability.

Relationship with Independent Auditors

Pursuant to CVM Instruction 381/03, we inform that the Company's independent auditors KPMG Auditores Independentes S/S ("KPMG") did not provide services during the year 2019 other than those related to external auditing, except for assurance work on the compilation of *Pro Forma* financial information, which represents less than 5% of the audit services remuneration. The Company's policy for hiring independent auditors ensures that there is no conflict of interest, loss of autonomy or objectiveness.

About MRV

MRV Engenharia e Participações S.A. is the largest Brazilian real estate developer and homebuilder in the lower-income segment, with more than 40 years of experience, active in 162 cities, in 22 Brazilian states including the Federal District. MRV is listed on the Novo Mercado - B3 under the ticker MRVE3 and is included, among others, in the theoretical portfolio IBOV.