



SCRIPT BRASCAN

APRESENTAÇÃO DA AQUISIÇÃO DA MB

18/04/2008

OPERADORA:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da Brascan para a discussão da aquisição da MB Engenharia. Estão presentes hoje conosco o senhor Nicholas Reade, Presidente do Conselho e o senhor Cristiano Gaspar Machado, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e acionistas. Logo após as perguntas dos analistas, iniciaremos a sessão para jornalistas, quando novas instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.brascanresidencial.com.br/ri/, onde se encontra disponível a apresentação. O replay desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Brascan, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Brascan, e podem

conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Nicholas Reade, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Nicholas, pode prosseguir.

Nicholas Reade

Começando nossa apresentação com o **Slide 6**, é com grande satisfação que informamos que fechamos a aquisição de 100% das ações na MB Engenharia. A transação será concluída com pagamento à vista de R\$40 milhões e outro pagamento que será feito em 2011 com base no desempenho da MB.

Imediatamente após a aquisição, a BRP irá aumentar a base de capital em R\$110 milhões, com outro aumento de capital de R\$100 milhões dentro de um ano.

O saldo devedor em 2011 é calculado com base na seguinte fórmula: 5,5 vezes a média ponderada do EBITDA da MB em 2009 e 2010 menos as seguintes deduções:

a) dívida líquida em 31 de dezembro de 2010, b) a entrada de R\$40 milhões, c) o aumento de capital de R\$210 milhões, e d) o valor de mercado de qualquer terreno relacionado no banco de terrenos no momento da aquisição e que não estiver pronto para incorporação até 31 de dezembro de 2010.

O pagamento total está sujeito ao piso de R\$124 milhões. Isso quer dizer que nós aplicamos a formula, verificamos o resultado, se o resultado for inferior a R\$164 Milhões nos pagamos mais R\$ 124 milhões, já que já teríamos pagado R\$ 40 milhões no dia de hoje.

Nós disponibilizamos um documento abrangente com detalhes sobre a MB Engenharia e transação. Infelizmente não teremos tempo de ler todo o documento durante o período reservado para esta apresentação, então veremos apenas os destaques. De qualquer forma, estamos disponíveis para responder a perguntas sobre os detalhes da transação.



Nós projetamos um impacto imediato positivo em nossos resultados. Passando para o **Slide 7**, o Cristiano vai apresentar o nosso guidance revisado para 2008 e, divulgaremos pela primeira vez, divulgamos o guidance para 2009.

Cristiano Machado

Obrigado Nich, Estamos revisando o guidance para 2008 e pela primeira vez o guidance para 2009 à luz dessa aquisição, e nós antecipamos os lançamentos projetados de 2008 entre R\$ 1,6 e R\$ 1,8 bilhão, um aumento de mais de 50% em relação ao guidance anterior para 2008, e vendas contratadas entre R\$ 1,15 e R\$ 1,35 bilhão, um aumento de aproximadamente 30% em relação a estimativa anterior.

Também estamos lançando nosso guidance para 2009 que projeta lançamentos entre R\$ 2,2 e R\$ 2,5 bilhões para 2009, e as vendas contratadas, entre R\$ 1,7 e R\$ 2,0 bilhões.

Nicholas Reade

Prosseguindo pro próximo **Slide 8**, gostaríamos de comentar em mais detalhes nosso objetivo com a aquisição da MB.

Primeiro nos aumentamos o escopo de nossa estratégia para abranger novos mercados geográficos e os segmentos médio e médio-baixo não que nós estivéssemos ausentes desse médio e médio-baixo, mas representou no ano passado 30% das vendas e nosso objetivo é aumentar esse percentual tendo em vista o crescimento mais acelerado e esperado para esse setor em função da queda da taxa de juros para o comprador de imóvel e a extensão dos prazos. Decidimos que para conseguir esse objetivo a aquisição de uma companhia já consolidada seria a melhor abordagem nesse momento, em comparação a outras alternativas que seria através do crescimento orgânico ou por meio de joint ventures. No crescimento orgânico o problema é o prazo tem que identificar um gerente regional, abrir escritório, começar a comprar terreno, aprovar projeto, depois lançar, vender, isso não teria um impacto nos nossos resultados em menos de três ou quatro anos. Joint venture seria outra alternativa, mas nos entendemos que não tem a mesma troca de informação e conhecimento de mercado que nos esperamos conseguir através dessa aquisição.



Esperamos que a aquisição seja imediatamente positiva nos resultados gerando um retorno atrativo.

Resumindo, com a aquisição da MB:

- Primeiro expandimos nossa base geográfica em novos mercados atrativos, principalmente nas regiões Centro-Oeste e Nordeste; que tem uma perspectiva de crescimento talvez maior do que os mercados de maior densidade.
- Adquirimos uma plataforma sólida e experiente para a expansão nos segmentos médio e médio-baixo;
- Adicionamos uma ampla carteira de imóveis com ativos de alta qualidade e complementares ao nosso banco de terrenos; nós não estamos adquirindo apenas um banco de terrenos, estamos adquirindo uma empresa com uma capacidade de gestão, com uma estrutura para sustentar nosso crescimento nesses mercados novos e para desenvolver todo o potencial dos projetos que a MB tem em seu pipeline.

No **Slide 10** o Cristiano vai apresentar alguns dados financeiros consolidados de 2006 e 2007, consolidação é a pro-forma para dar uma idéia da dimensão da operação.

Cristiano Machado

Considerando a aquisição como o Nich falou, o total do faturamento líquido da BRP seria de aproximadamente R\$414 milhões em 2006 e R\$569 milhões em 2007, enquanto que o EBITDA chegaria a cerca de R\$128 milhões em 2006 e R\$201 milhões em 2007. Vale ressaltar que os valores da MB em 2006 e 2007 não representam o potencial da Companhia em vista de sua desaceleração em lançamentos durante o período, quando buscava financiamento externo para seu crescimento.

Além disso, apesar do histórico de margens da MB ser mais baixo que o da BRP, as margens consolidadas não diminuirão significativamente. O motivo para as margens historicamente mais baixas da MB deve-se ao fato de parte dos resultados de cada projeto ter sido deixada com cooperativas/associações, de acordo com o modelo de negócios anterior.



No futuro, espera-se que as margens da MB cresçam como resultado da retenção de 100% dos lucros obtidos com cada projeto, bem como o crescimento resultante de economias de escala e sinergias.

Embora espere-se que as margens consolidadas apresentem uma redução como consequência da aquisição, a BRP acredita que continuará a gerar umas das mais altas margens de lucro líquido e EBITDA do setor.

Além disso, a aquisição não reduzirá nossa liquidez significativamente por causa da estrutura da transação. Em 31 de dezembro de 2007, as disponibilidades da BRP totalizavam aproximadamente R\$467 milhões, e a posição de caixa líquido, cerca de R\$230 milhões. Além disso, recentemente asseguramos acordos atrativos com bancos para financiar custos de construção, que manterão nossa liquidez. Uma vez que nos prezamos nossa posição de liquidez porque ela nos permite aproveitar oportunidades de investimento atrativas.

No **Slide 11**, discutiremos a avaliação da MB e quão atrativo acreditamos que o valuation foi.

Primeiramente, estamos adquirindo 100% da MB hoje com a maior parte do pagamento diferido até abril de 2011.

Além disso, a avaliação da MB é feita com base em um múltiplo de 5,5 vezes a média ponderada do EBITDA para os períodos de 2009/2010. Acho que vale ressaltar que o pagamento esta sendo feito em 2011 com base no EBTIDA dos anos anteeiores ao de 2011. Esse múltiplo é favorável em comparação aos múltiplos EV/EBITDA que atualmente prevalecem no mercado.

Para os múltiplos com base no EBITDA histórico hoje, a média para as empresas imobiliárias de capital aberto teria um premium de 360% sobre os múltiplos pagos pela MB, enquanto que o múltiplo da BRP teria um premium de 60% sobre o da MB. Para múltiplos com base no EBITDA atual, a média do mercado em comparação à MB é avaliada com um premium de 78%, e o premium da BRP sobre a MB é de 51%.

Nicholas Reade

Talvez só enfatizar que a relação entre EBTIDA histórico hoje prevalecendo no mercado é de 25x, nós vamos estar pagando 5,5x, e o EBTIDA no ano corrente é 9,8x, é como se nos estivéssemos pagando os resultados de 2011 nos estamos pagando 5,5x os resultados de 2010. Gostaria de enfatizar mais ainda esse ponto.

Cristiano Machado

Também acreditamos que é importante compartilhar algumas informações sobre a MB e explicar como elas se enquadram no nosso atual plano de expansão. Vamos passar para o **Slide 15**.

Nicholas Reade

A MB Engenharia é líder entre as incorporadoras na Região Centro-Oeste do Brasil, com foco principal nos segmentos médio e médio-baixo. A MB opera em 17 cidades em oito estados e no Distrito Federal. Desenvolveu mais de 160 projetos, 7.600 unidades e 1,2 milhões de metros quadrados de área construída nos últimos 21 anos.

No **Slide 16** podemos visualizar o histórico da MB no setor imobiliário. A MB incorporou 30% da região de Águas Claras, que de apenas algumas incorporações em 2000 passou a ser uma área intensamente urbanizada como vocês podem ver na foto apenas sete anos depois.

No **Slide 17**, podemos observar que a MB possui conhecimento dos mercados que estão em intenso crescimento no Centro-Oeste e no Nordeste, mais especificamente nos segmentos médio e médio-baixo, que foram o principal foco da maior parte de suas incorporações. Por outro lado, a BRP possui profundo conhecimento dos segmentos de médio a alto nos mercados do Rio e de São Paulo. Assim obteremos benefícios consideráveis com a transferência de experiência e conhecimento que essa combinação poderá trazer. Por exemplo, poderemos introduzir os produtos da BRP em regiões de atuação da MB e vice-versa.

Passando **Slide 18**, podemos ver a composição do banco de terrenos da MB por área geográfica e segmento. A MB possui um banco de terrenos bastante diversificado, com um total de R\$3,3 bilhões em valor geral de vendas, 78% localizado no Centro-Oeste e 19% no Nordeste.

O banco de terrenos viabilizara o lançamento de 46 novas incorporações, ou 14.500 unidades. Dessas unidades, 12.000 têm como foco os segmentos médio e médio-baixo, representando mais de 80% do total de unidades.

Como resultado, a aquisição permitirá à BRP operar em áreas em que atualmente não está presente. As áreas em que a MB atua apresentam uma significativa demanda por habitação e um crescimento acima da média, além de não serem suficientemente atendidas pelo mercado. O crescimento do PIB da Região Centro-Oeste é 42,6% maior que a média nacional e 67,2% maior que o PIB da Região Sudeste.

O **Slide 20** explica um dos motivos para o sucesso da MB no ano passado. A Companhia fez significativos investimentos no desenvolvimento de seus mais de 700 colaboradores diretos, o que compensa a escassez de mão-de-obra qualificada. Por exemplo, a Companhia oferece um programa de pós-graduação interno certificado pelo MEC (Ministério da Educação e Cultura do Brasil).

Os resultados são claros. Aproximadamente 48% dos colaboradores da área administrativa ingressaram na MB como estagiários ou trainees, e 63% dos colaboradores nas áreas de administração e planejamento são profissionais com nível superior ou de pós-graduação. Em 2005, a MB estava entre as 150 Melhores Companhias para se Trabalhar, de acordo com a pesquisa do Guia Exame-Você S/A. Além disso, a MB foi indicada como uma das 30 Companhias que mais incentiva o empreendedorismo corporativo no Brasil (2006, fonte: IBIE).

No **Slide 21**, temos um resumo dos currículos dos Administradores: Marcelo Martins Borba, Diretor de Operações, e Antônio Fernando Maia, Diretor Comercial e de Desenvolvimento, são os fundadores da MB, com mais de 20 anos de experiência no setor imobiliário. Eles passarão a ser diretores na BRP para compartilhar seu conhecimento durante a expansão da BRP nessas regiões e segmentos enquanto mantêm suas posições na direção e no conselho da MB.

Prosseguindo com a apresentação, gostaríamos de discutir no **Slide 25** alguns detalhes sobre as operações da BRP após a aquisição da MB. Cristiano por favor.



Cristiano Machado

Além de sua posição de liderança em SP e RJ, a Companhia passará a ter operações nos três estados da Região Centro-Oeste, além do Distrito Federal. Além disso, o banco de terrenos consolidado inclui propriedades no Ceará, no Nordeste. Cabe ressaltar que a MB possui atividades em outros cinco estados. Esse conhecimento será valioso para nossa futura expansão. As futuras aquisições de terreno não serão necessariamente limitadas aos estados indicados no mapa.

A consolidação dos dois bancos de terrenos melhora a habilidade da BRP de aumentar o número de lançamentos no curto-prazo, sem fazer uso de seu banco de terrenos de longo prazo ou participar de negócios menos atraentes para adquirir terrenos destinados à incorporação imediata.

No **Slide 26** nós temos a composição de nosso banco de terrenos por estado e segmento. Com a aquisição, nossa concentração no Rio e em São Paulo passará de 100% para 75%, 20% está na região Centro-Oeste e 5% no Ceará. Novamente, estamos comprometidos com nossa diversificação geográfica, e estamos analisando a aquisição de terrenos nesses e em outros estados.

Aproximadamente 40% de nosso banco de terrenos consolidado tem como foco os segmentos médio e médio-baixo, em comparação a 24% anteriormente, o que está em linha com nossa estratégia de expansão para os segmentos mais baixos. Atualmente, nosso banco de terrenos consolidado possui VGV de R\$13,8 bilhões, o segundo maior do setor e uma importante vantagem estratégica em vista da competição por terrenos. Nós aqui terminamos a nossa apresentação e gostaríamos de nos colocar a disposição de quaisquer perguntas.

Nicholas Reade

Não só em relação a aquisição da MB, mas também sobre os dois fatos relevantes publicados ontem, sobre a nossa adesão do consorcio para a aquisição de um terreno comercial na Faria Lima e o programa de recompra de ações da empresa.



Operadora

Obrigada. Iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. Gostaria de lembrar aos srs. Jornalistas que a Companhia também vai responder perguntas depois de finalizada a seção dos investidores e analistas.

Rodrigo Bonsaver, Banco Espírito Santo:

Bom dia a todos. Eu tenho uma dúvida com relação às atividades da Companhia, agora com a entrada das regiões Centro-Oeste e Nordeste, que o Grupo Brascan estaria interessado em não somente atuar na parte residencial e comercial, mas também começar a abrir um braço de empreendimentos ligados a shoppings centers, especialmente na região Centro-Oeste e com a entrada na região Nordeste.

Nicholas Reade:

De fato, na época do IPO nós separamos as atividades que a BRP tinha na área de shopping center, e esses ativos foram passados para um fundo que é administrado pelo Grupo. Então a BRP não tem como objetivo nem a operação de shopping center, nem a construção de prédios comerciais e escritórios para aluguel; essas atividades seriam do fundo. Nós, sim, podemos construir shopping centers e prédios comerciais, mas para venda imediata.

Rodrigo Bonsaver:

Entendi. E uma segunda pergunta; obviamente com a notícia da aquisição realizada agora, do terreno da Av. Brigadeiro Faria Lima, vocês tiveram como parceiros o Grupo Malzoni e a Company. Eu queria saber se o Grupo Malzoni integra agora as atividades da Brascan, que adquiriu a rede de shoppings Malzoni, ou seria um outro lado da família Malzoni, mesmo?

Nicholas Reade:

Não, é o mesmo lado.

Rodrigo Bonsaver:

É o mesmo. Então estariam os dois grupos Brascan trabalhando juntos; a Brascan Residencial e a Brascan ligada à parte de desenvolvimento de shoppings lá de fora?

Nicholas Reade:

Não, de fato esse é o Grupo Malzoni sozinho.



Rodrigo Bonsaver:

Perfeito.

Eduardo Silveira, Fator Corretora:

Bom dia a todos. Eu não sei se vocês poderiam falar; qual é a participação da Brascan no projeto do terreno da Faria Lima? Obrigado.

Nicholas Reade:

Nós hoje não estamos ainda fazendo a divulgação dessa participação.

Eduardo Silveira:

OK.

Nicholas Reade:

Ainda estamos em processo de negociação e não temos condição de divulgar essas participações.

Eduardo Silveira:

OK. Obrigado.

Lúcia Monteiro, Jornal O Popular:

Bom dia. Eu queria que você explicasse um pouco mais claro, por favor, em relação ao papel, de agora em diante, do Marcelo e do Fernando, como vai ser o papel deles na Empresa; eu não entendi muito bem. E se há alguma previsão de alguma alteração no quadro funcional da empresa; no caso da MB Engenharia, está prevista alguma mudança no quadro de funcionários, alguma alteração?

Nicholas Reade:

Nós contamos com a presença do Marcelo aqui na sala, então acho que ninguém melhor que ele mesmo para responder essa pergunta. Marcelo, por favor.

Marcelo Borba:

Bom dia. Um dos pilares do acerto que nós fizemos com a Brascan é a manutenção de todo o corpo de colaboradores da MB, bem como toda a equipe gerencial e a diretoria da MB atuando à frente da empresa ao longo dos próximos anos.

A premissa do Fernando e minha para fazer essa negociação com a Brascan, dado o gosto que temos por esse negócio, dada a paixão que temos pela MB Engenharia, era de que fosse assegurado a nós a possibilidade de continuarmos desenvolvendo o nosso projeto. Então nós temos uma condição contratual de pelo menos por cinco anos ficarmos à frente da MB Engenharia, junto com mais três diretores que são

indicados pelo Grupo Brascan. Ficamos o Fernando, o Miguelino e eu; três novos diretores vão assumir juntamente conosco.

Lúcia Monteiro:

Mais três diretores indicados pela Brascan.

Marcelo Borba:

Três diretores indicados pela Brascan. Nós temos um Conselho que já estava atuante desde o ano passado em que agora entram quatro representantes da Brascan, ficando o Fernando e eu também no Conselho; e nós temos como conselheiro independente o Ministro Marcílio Marcos Moreira, que já era conselheiro da MB Engenharia.

Isso nos dá uma condição de, na nossa visão, continuarmos todo o nosso projeto; a idéia é de continuidade. Essa premissa da negociação também, como é um acerto que será feito só em 2011, existe aqui uma premissa de independência da MB para fazer toda sua operação, todo o seu desenvolvimento de projetos; claro que dentro de diretrizes do Grupo Brascan como um todo.

Mas essa independência é muito importante até para conseguirmos fechar, de forma independente, o valor da MB Engenharia em nosso processo de cálculo, que será feito só no final de 2010, começo de 2011.

Nós estamos trabalhando dentro de uma premissa de autonomia operacional, e eu entendo que vai ser uma coisa que não vai afetar as condições gerais de como a MB vem desenvolvendo seus negócios e, principalmente, toda a equipe da MB Engenharia já está informada do que está sendo feito, e eu posso assegurar que temos um pessoal bastante motivado com as possibilidades que se abrem diante desse acordo.

Lúcia Monteiro:

Mas quanto aos projetos que vocês têm, as incorporações, os empreendimentos que vocês têm em andamento, vai mudar alguma coisa? Quantos vocês têm hoje? A expectativa é de que aumente esse número de empreendimentos agora, com a entrada da parceria com a Brascan?

Marcelo Borba:

Nós consideramos no nosso *land bank* atual, de R\$3,3 bilhões, 46 projetos. Desses 46, seis...

Lúcia Monteiro:

Em andamento? 46 projetos em andamento, ou em que fase?

Marcelo Borba:

Os 46 são o que nós consideramos como *land bank*, dos quais seis foram lançados no ano passado e 40 serão lançados a partir de agora. Mas além desses projetos, a empresa tem empreendimentos em desenvolvimento já há algum tempo, são cerca de



17 projetos. Esses projetos, desenvolvidos em parcerias com cooperativas habitacionais em Brasília, com associações ex-adquirentes da Encol, serão conduzidos da mesma forma que vinham sendo conduzidos antes até a sua conclusão, sem mudar nada na relação que temos com nossos clientes, sem mudar nada na forma como os nossos acordos vinham sendo trabalhados.

E estamos agora focados no lançamento desses 40 projetos que compõem o *land bank* atual da Companhia; mas dentro do plano de negócios que nós acertamos com a Brascan já existe uma previsão de aquisição de novos terrenos para os lançamentos nos anos seguintes. Então com certeza o número de projetos vai crescer em relação a esses 46 que compõem o *land bank* atual.

Lúcia Monteiro:

Nesses 46 projetos, você tem a estimativa de quantas unidades?

Marcelo Borba:

Cerca de 16.000 unidades ao todo.

Lúcia Monteiro:

Voltadas basicamente, como o Nicholas já havia dito, para o segmento médio e médio baixo.

Marcelo Borba:

Dessas 16.000, claro que temos que ressaltar que tem uma parcela de unidades que são permutadas. As unidades que são da MB Engenharia virão na casa de 14.000 unidades. Desculpa, você pode repetir a última pergunta?

Lúcia Monteiro:

É mais destinada a qual segmento?

Marcelo Borba:

O foco principal, cerca de 80% do volume de negócios está nos segmentos de média baixa e média renda, que são unidades que giram entre R\$80 mil e R\$350 mil. Temos alguma coisa que foge um pouco desse segmento, mas a preponderância de atuação da MB Engenharia está dentro dos segmentos de média baixa e média renda.

Lúcia Monteiro:

E com a Brascan, como a MB altera sua participação? Como fica a participação dela no mercado do Centro-Oeste?

Marcelo Borba:

Da MB?

Lúcia Monteiro:

É, com a entrada da Brascan.

Marcelo Borba:

A nossa expectativa é de crescer em participação no mercado. Nossa expectativa é continuar fazendo um trabalho intenso, como vemos fazendo no Distrito Federal; aumentar bastante nossa participação de mercado em Goiânia - estivemos muito focados nos últimos anos em nossa atuação no Distrito Federal - mas pretendemos participar mais intensamente do mercado de Goiânia; estamos com vários lançamentos em andamento para Cuiabá, para Campo Grande; então a nossa expectativa é de um crescimento grande de participação nos mercados da região Centro-Oeste.

Lúcia Monteiro:

Qual é sua participação atual?

Marcelo Borba:

Em Brasília, que é o principal mercado, nós temos uma participação que gira em torno de 20% do mercado; e nos outros mercados, como eu disse anteriormente, estivemos um pouco afastados, mas nossa idéia é conseguir algo em torno de 15% a 20% de participação nesses mercados em curto espaço de tempo.

Lúcia Monteiro:

Está ótimo.

Chiara Quintão, Agência Estado:

Bom dia. Eu queria entender essa questão dos múltiplos: ficou acertado que a Brascan pagará à MB 5,5x o EBITDA de 2009 e 2010, sendo que na média o mercado paga 9,8x, é isso?

Nicholas Reade:

Não, na média, em termos de EBITDA e múltiplos históricos, o mercado paga hoje 25x. Se você pegar o preço da ação hoje e dividir pelo EBITDA de 2007, a média do mercado está em 25,3x.

Chiara Quintão:

Que é aquela conta EV sobre EBTIDA.

Nicholas Reade:

Sim. É isso que aplicaremos em 2011, não um múltiplo de 25x o histórico, mas de 5,5x o histórico.

Chiara Quintão:

Vocês vão pagar o múltiplo de 5,5x, mas não o EBITDA de 2007, sobre uma média ponderada do EBITDA de 2009 e 2010?

Nicholas Reade:

Correto.

Chiara Quintão:

OK. E essa conta que foi feita, de EV sobre EBITDA para chegar em 5,5x, por que vocês conseguiram pagar um múltiplo muito menor que essa média de 25x, ainda que a média de 25x seja sobre o EBITDA de 2007?

Nicholas Reade:

Para que a Empresa atinja esses objetivos, nós teremos que fornecer capital e capacidade de endividamento. Então parte desse resultado é devida ao esforço e à contribuição que a própria Brascan está dando em termos de recursos financeiros.

Cristiano Gaspar Machado:

Além do que o Nicholas mencionou, vale dizer que nessa aquisição, as operações da Brascan e da MB tem uma complementaridade muito grande, tanto em termos de segmento quanto em termos regionais. Então realmente, a Brascan tendo a maior parte da sua atuação em Rio de Janeiro e São Paulo, em segmentos mais altos, e a MB em outras regiões, atuando nos segmentos mais de classe média e média baixa.

Nicholas Reade:

E também, esse número de 25x é fato, mas talvez não seja indicativo de um ano típico, digamos. Como você sabe, as incorporadoras fizeram lançamentos em 2006 e 2007, e os resultados de 2007 foram, em média, quase 200% superiores aos dos anos anteriores.

Então o preço hoje está refletindo as perspectivas de crescimento futuro em relação aos lançamentos realizados já em 2007; e o resultado em 2007 ainda não acompanhou, porque esses projetos imobiliários levam dois anos e meio para construir, então os resultados ainda não estão incorporados nas demonstrações financeiras da Empresa.

Por isso também que falamos este número de 9,8x. O preço hoje, dividido pelo EBITDA estimado pelo mercado para 2008, é de 9,8x. Então 5,5x podem ser comparados factualmente com 25,5x, mas talvez uma referência melhor fosse o múltiplo de cerca de 10x, 12x, como sendo mais típico para o ano anterior.

Chiara Quintão:

Desculpa, eu ainda não estou entendendo a diferença desse múltiplo de 9,8x para o de 25,3x.

Nicholas Reade:

Ambos têm como numerador o preço da ação hoje. O denominador, no caso do histórico, é o EBITDA do ano passado, e no caso do 9,8x é o EBITDA do ano estimado ainda, para o ano corrente de 2008.

Chiara Quintão:

OK. Mas, de qualquer forma, seus 5,5x não levam em conta nem o EBITDA de 2007, nem o de 2008.

Nicholas Reade:

Não. A gente estava querendo traçar um paralelo de o que seria um EBITDA razoável para olhar números passados.

Cristiano Gaspar Machado:

A comparação aqui é que nós pagaremos em 2011 olhando o número de 2009 e 2010. Então, no momento do pagamento, olharemos o número do EBITDA do ano anterior.

Chiara Quintão:

Mas vocês chegaram a fazer a conta? Se vocês estivessem olhando o EBITDA de 2007 e 2011, qual seria esse pagamento? A minha dúvida é se vocês estão pagando mais caro ou mais barato que a média do mercado, porque os anos de comparação estão diferentes.

Nicholas Reade:

5,5x é, obviamente, mais ou menos metade de 9,8x, e muito menos que 25,3x.

Chiara Quintão:

Mas os anos são diferentes.

Cristiano Gaspar Machado:

Você tem que comparar a relatividade dos anos. É a data do pagamento comparada com a data do resultado que você está comparando. Então não importa se a gente está falando de hoje comparado com 2007, ou pagamento em 2011 comparado com o resultado de 2010.

Chiara Quintão:

Mas, de qualquer forma, é pagamento de 2011 comparado com 2009 e 2010?

Cristiano Gaspar Machado:

Perfeito.

Chiara Quintão:

OK. Eu queria só entender mais um pouco da operação: R\$40 milhões já foram pagos?

Nicholas Reade:

Sim.

Chiara Quintão:

Mas aquele mínimo de R\$124 milhões, que será calculado com base nessa média ponderada, pode ser pago tanto em dinheiro quanto em ações?

Nicholas Reade:

Não, essa parte é paga em dinheiro. Se o valor da fórmula foi maior que R\$200 milhões, aí os primeiros R\$200 milhões são pagos em dinheiro, e aí até R\$19 milhões de ações em ações, e depois fica mais complicado ainda, porque o primeiro terço de qualquer pagamento adicional é escolha da MB, a MB tem o direito de escolher se ela quer receber em dinheiro ou em ações, e os outros dois terços do pagamento adicional são critério da BRP.

Chiara Quintão:

Então, se for R\$124 milhões é dinheiro, entre R\$124 milhões e R\$200 milhões...

Nicholas Reade:

Continua em dinheiro.

Chiara Quintão:

Então até R\$200 milhões é dinheiro?

Nicholas Reade:

Isso.

Chiara Quintão:

A partir de R\$200 milhões, os primeiros R\$19 milhões em ações e a partir daí um terço a MB escolhe e os dois terços seguintes vocês escolhem.

Nicholas Reade:

Acho que é isso. “Acho” porque não tenho certeza do que você falou, mas se quiser ter certeza, pode repetir. Talvez eu não tenha ouvido direito.

Chiara Quintão:

Até R\$200 milhões é dinheiro.

Nicholas Reade:

Perfeito.

Chiara Quintão:

Isso é a diferença, até R\$200 milhões; incluindo os R\$40 milhões que já foram pagos, ou não?

Nicholas Reade:

Não, não incluindo os R\$40 milhões.

Chiara Quintão:

Não incluindo os R\$40 milhões, OK. Então, até R\$200 milhões, dinheiro; acima de R\$200 milhões, os primeiros R\$19 milhões em ações?

Nicholas Reade:

Não, é o valor correspondente a R\$19 milhões de ações.

Chiara Quintão:

OK. O valor correspondente a até R\$19 milhões de ações, porque podem ser necessários, por exemplo, o valor correspondente a R\$10 milhões de ações.

Nicholas Reade:

Exato. E se, por exemplo, o valor der R\$26 milhões de ações a mais, a gente só paga R\$19 milhões, e a partir do limite, dos R\$200 milhões mais os R\$19 milhões, é que entra essa opção para um e para outro.

Chiara Quintão:

Mas esse valor correspondente a até R\$19 milhões de ações é de ações da MB ou ações da BRP?

Nicholas Reade:

Da BRP. Nós vamos entregar para o Marcelo e para o Fernando ações da BRP.

Chiara Quintão:

E aí, extrapolando de novo esse valor de R\$19 milhões em ações da BRP, aí é que vem aquele esquema de 1/3 e 2/3?

Nicholas Reade:

Isso.

Chiara Quintão:

E esses R\$40 milhões que vocês já pagaram, foram do caixa da Companhia?

Cristiano Gaspar Machado:

Sim, foram do caixa existente. Nós fechamos dezembro com aproximadamente R\$470 milhões de caixa.

Chiara Quintão:

R\$460 milhões ou R\$470 milhões?

Cristiano Gaspar Machado:

O número exato é R\$467 milhões.

Chiara Quintão:

Isso é o caixa líquido?

Cristiano Gaspar Machado:

Não, o caixa total da empresa.

Chiara Quintão:

OK. E quando nós conversamos, na época da divulgação do resultado, o Nicholas me disse que a Brascan era a consolidadora. Depois dessa aquisição da MB, vocês pretendem fazer outras aquisições este ano, ou agora é questão de digerir isso que já foi feito, de aprofundar essa operação?

Nicholas Reade:

Acho que o nosso esforço inicial vai ser de digerir o que já adquirimos, mas vamos sim continuar atentos, de olhos abertos, olhando outras oportunidades. Obviamente precisamos estar confiantes de que isso não nos deixa em uma situação financeira mais delicada, não vamos fazer aquisições que venham a possivelmente prejudicar nossa solidez financeira.

Chiara Quintão:

Mas ainda é possível fazer uma outra aquisição, se interessar?

Nicholas Reade:

Possível é. Depende do tamanho, da forma, etc.

Chiara Quintão:

Vocês disseram no começo da apresentação que, no ano passado, para a Brascan, das vendas contratadas, o segmento médio e médio baixo respondeu por 30%. É isso?

Nicholas Reade:

Correto.

Chiara Quintão:

E para quanto vocês querem elevar isso agora, com a MB? Porque do banco de terrenos os dois segmentos passam a responder por 40%, mas e das vendas contratadas para este ano e para o ano que vem, já tem uma meta?

Nicholas Reade:

Ainda não. Mas se somarmos os dois dá uns 41%, e acho que nós queremos ir além disso.

Chiara Quintão:

41% do VGV do banco de terrenos?

Cristiano Gaspar Machado:

Hoje, o VGV do banco de terrenos da MB é equivalente a aproximadamente 33% do VGV, 1/3 do VGV total.

Chiara Quintão:

Mas por quanto vocês querem que os segmentos médio e médio baixo respondam?

Nicholas Reade:

Eu diria entre 40% e 50%. Aumentar isso significativamente em relação aos 30% do ano passado.

Chiara Quintão:

A partir de quando?

Cristiano Gaspar Machado:

Devemos aumentar linearmente, gostaríamos de chegar a esses patamares até o final de 2009.

Chiara Quintão:

Até o fim de 2009?

Cristiano Gaspar Machado:

Sim.

Chiara Quintão:

Para 2008, vocês têm alguma meta em relação a isso?

Cristiano Gaspar Machado:

Não específica.

Chiara Quintão:

OK. Com relação ao terreno da Faria Lima, eu queria saber o que vocês vão lançar lá, quando será lançado? Por que vocês falam de um empreendimento Triple A no Fato Relevante, e recentemente foi veiculada na imprensa uma matéria sobre isso, falando sobre a possibilidade de construção de duas torres, comerciais e residenciais, e mais um pequeno shopping center.

E queria saber, também em relação a esse terreno, parece que tem uma parte que é tombada pelo patrimônio histórico; se isso preocupa, como vocês estão lidando com essa questão. E até entender se o terreno é da Brascan e a Company e o Grupo Malzoni vão participar da incorporação, se o terreno é dos três; eu fiquei com bastantes dúvidas em relação a essa operação.

Nicholas Reade:

Vou passar a palavra ao Marcos Levy, Presidente da Empresa, que é quem andou capitaneando essa operação.

Marcos Levy:

Bom dia. Quanto a esse terreno da Faria Lima, ainda estamos em uma fase final de negociação; ainda não temos a escritura definitiva disso. Nós tivemos um arras, uma entrada neste terreno, a Brascan entrou agora com uma participação percentual neste terreno.

O que temos em mente, o que tem de projeto aprovado, inclusive com aprovações da (CODEFAT), de meio-ambiente, com a casa tombada, isso está tudo aprovado. É um projeto que já está aprovado e que pretendemos fazer algumas modificações, mas é um Triple A, exatamente. Eu não posso dar muitos detalhes por ainda não está finalizada a operação.

Chiara Quintão:

O senhor pode dizer pelo menos se é uma torre, duas torres?

Marcos Levy:

É uma torre. É uma torre com embasamento o que está aprovado lá, isso é público, e pretendemos fazer alguma modificação de fachada, modificação de produto interno do projeto. Mas é um empreendimento que, provavelmente, no final da semana que vem já podemos dar mais detalhes.

Chiara Quintão:

Quem submeteu esse projeto à aprovação? O Grupo Malzoni, a Company ou a Brascan?

Marcos Levy:

Não, isso foi o antigo proprietário.

Chiara Quintão:

O antigo proprietário já tinha o...

Marcos Levy:

Já. Nós compramos o empreendimento com o projeto aprovado.

Chiara Quintão:

Vocês compraram do Wafic Said?

Marcos Levy:

Exatamente.

Chiara Quintão:

E já com o empreendimento aprovado, Triple A, que vocês farão algumas modificações. Mas vocês também pretendem desenvolver um projeto residencial e shopping center no terreno?

Marcos Levy:

Não. Ali não tem projeto residencial, é só projeto comercial.

Chiara Quintão:

E shopping center?

Marcos Levy:

Shopping center é o que está aprovado ali, mas a gente pretende modificar alguma coisa.

Chiara Quintão:

Já tem um projeto de shopping aprovado, que seria ao lado da torre Triple A?

Marcos Levy:

É. O que nós vamos fazer é melhorar visualmente o projeto e dar um menor impacto em termos de tráfego na região.

Chiara Quintão:

OK. Mas já está decidido que vocês não vocês não vão construir um shopping no local?

Marcos Levy:

Não está nada decidido; é a nossa intenção.

Chiara Quintão:

Quer dizer, existe um shopping aprovado e a intenção é não fazer o shopping, mas ainda não está definido?

Marcos Levy:

Não é não fazer um shopping; pelo menos não fazê-lo do tamanho em que ele está aprovado.

Chiara Quintão:

Mas ainda não está decidido se vai ter ou não um shopping?

Marcos Levy:

Não. Nós estamos agora analisando a melhor forma de projeto, o melhor produto para o local.

Chiara Quintão:

A única coisa que está definida então é a torre Triple A?

Marcos Levy:

É, a torre Triple A está definida.

Chiara Quintão:

E o shopping vocês vão avaliar se fazem ou não, mas já está aprovado; é isso?

Marcos Levy:

Exatamente. O que a gente tirar, o que diminuirmos possivelmente do shopping, aumentaremos em nossa torre Triple A.

Chiara Quintão:

OK. Qual é o valor dessa torre?

Marcos Levy:

Isso eu não posso dar. Só posso colocar o que está no nosso Fato Relevante, que você pode ver.

Chiara Quintão:

OK. Uma última pergunta, em relação ao terreno: quem comprou o terreno? Foi Brascan, Malzoni e Company, ou só Brascan e os três entram na incorporação?

Marcos Levy:

Os três empreendedores compraram: Brascan, Company e Grupo Malzoni.

Chiara Quintão:

Cada um tem 1/3 do terreno?

Marcos Levy:

Não. Os percentuais ainda serão definidos.

Chiara Quintão:

Está certo. E uma última pergunta: vocês estão aumentando agora a participação nos segmentos de médio e médio baixo padrão. Esse aumento da taxa de juros Selic essa semana, com sinalização de que podem haver novas altas, os preocupa de aumentar a participação no segmento, que é um segmento mais sensível a fatores macroeconômicos?

Nicholas Reade:



Acho que não tem muita correlação entre a taxa Selic, que é o que foi aumentada, e a taxa que se aplica a financiamentos de habitação, porque os recursos destinados à habitação são originários, como você sabe, do sistema de caderneta de poupança. Então não acho que venha a ter impacto.

Chiara Quintão:

Está certo. Eram essas as minhas dúvidas. Obrigada.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Nicholas Reade, para as suas considerações finais.

Nicholas Reade:

Mais uma vez, obrigado a todos pela participação em nossa teleconferência. Se vocês tiverem dúvidas, por favor, sintam-se à vontade para contatar nosso departamento de Relações com Investidores, ou para visitar a seção em nosso site. Esperamos revê-los na teleconferência sobre os resultados do 1T08, que será realizada no início de maio. Mais uma vez, muito obrigado, e um bom dia a todos.

Operadora:

O *conference call* da Brascan está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."