



**David Lawant, Itaú:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, na verdade. A primeira é se vocês poderiam dar uma cor de como está indo a performance operacional na parte de lançamento e de *pre-sales* agora, no começo de 2009.

E a segunda pergunta, eu estou abrindo a quebra da dívida total do *press release*, na página 12, e eu estou vendo que, em 2009, tem um vencimento razoável de dívida, mesmo excluindo SFH, dá R\$419 milhões. Eu queria saber como vocês estão enxergando isso, se poderia ter talvez alguma venda de recebível performado, ou se a geração de caixa no ano já é suficiente para esses vencimentos de dívida.

**Nicholas Reade:**

David, o 1T09 está indo melhor do que esperávamos. Janeiro não foi um mês muito bom, mas, para dar uma idéia, em fevereiro nós tivemos uma venda superior à média do ano passado, que foi um ano excepcionalmente bom.

Este ano, aquele mercado abaixo de R\$350 mil, nós imaginamos que irá registrar um crescimento. O que acontece no mercado como um todo vai depender daquelas faixas acima de R\$350 mil, e normalmente esperaríamos que o setor imobiliário crescesse mais rápido que o PIB; é o que tem acontecido nos últimos anos, pelo fato de estarmos partindo de uma base tão baixa. Mas como isso representa para o comprador um compromisso de longo prazo, realmente é cedo ainda para avaliarmos o que irá acontecer nesse mercado acima de R\$350 mil.

Na pior das hipóteses, mesmo que o mercado sofra uma retração; nós estamos trabalhando com um cenário de mercado estável, mas se sofrer uma redução de, digamos, 5%, ainda teremos que fazer 95% do volume que foi feito no ano anterior. O ano anterior, por sua vez, como você sabe, apresentou 35% de aumento em relação a 2007, que, por sua vez também, foi 40% acima de 2006.

Então, olhando o desempenho deste ano comparado com os anos anteriores, acho que continua um mercado bastante forte.

Com relação à dívida, vou deixar a resposta para o Cristiano.

**Cristiano Gaspar Machado:**

David, vou separar a sua pergunta em algumas coisas, e se você puder repetir sua pergunta, só para eu ter ciência.

**David Lawant:**

Claro. Aqui na página 12 do *press release* vocês têm a quebra da dívida por vencimento. Eu somei o que tem para 2009, agora, e na minha conta de um pouco mais que R\$400 milhões. Eu queria saber mais ou menos como vocês estão enxergando isso, se estão considerando um cenário de rolar essa dívida, ou talvez vender recebível performado. Como vocês estão enxergando esse perfil de vencimento de dívida de prazo um pouco mais curto?



**Cristiano Gaspar Machado:**

Aí tem duas coisas: uma, os empréstimos, vale primeiro ressaltar que todos os empréstimos com garantia têm um fluxo de recebíveis que é exatamente no mesmo fluxo da dívida, então você não tem descasamento de fluxo. Além disso, com relação ao capital de giro, de mais de R\$100 milhões nós já fizemos a rolagem, grande parte dele já está resolvida e o resto ainda irá vencer ao longo do ano.

Estamos vendo dentro daquela carteira de recebíveis performados, algumas operações que podemos fazer, e aí tem vários tipos, ou a emissão de uma dívida com garantia, ou a venda definitiva dos recebíveis, ou a emissão de um CRI; tem várias operações que estamos vendo com relação a isso.

E acho que também vale ressaltar que do total de recebíveis, dos R\$2,5 bilhões que temos em carteira, R\$800 milhões vamos receber este ano, o que é um valor bastante considerável de fluxo de caixa já garantido.

**David Lawant:**

Está ótimo. Ficou bem claro. Muito obrigado.

**Sami Karlik, Banco Fator:**

Bom dia a todos. Tenho duas perguntas rápidas. A primeira é a respeito dos lançamentos. Vocês tiveram mais ou menos 5% dos lançamentos de 2008 na baixa renda, e eu queria saber se vocês podem nos abrir se vocês pretendem aumentar a participação nesse segmento de renda para 2009.

E a segunda, a gente tem visto no mercado algumas empresas cancelando empreendimentos com baixa performance de vendas. Olhando a tabela de 2008 dos lançamentos, alguns empreendimentos apresentam ainda baixa velocidade de vendas, alguns residenciais, e eu queria saber se existe essa possibilidade. Obrigado.

**Brascan:**

Com relação ao *breakdown* dos nossos lançamentos, sem dúvida estamos aumentando na média renda. Quer dizer, abaixo de R\$350 mil, já é o plano da Companhia lançar 70% do volume este ano para este público.

Então, de fato nós entendemos que este público sente menos a crise, no sentido de que é um público em que o imóvel é bem de primeira necessidade, não é um *upgrade*, como é o alto padrão; na verdade, esse público necessita do imóvel, continua tendo necessidade de casar, continua tendo necessidade de ter o quarto do bebê.

Então, ele vai continuar comprando mirando única e exclusivamente no emprego. Entendemos que o fator-chave para esse mercado continuar vigoroso é o índice de emprego, que nós imaginamos que seja aproximadamente estável este ano. Então, vamos continuar nesse volume.

Com relação à continuação da sua pergunta, se refere a quê?

**Sami Karlik:**

Às possibilidades de cancelamentos de vendas.

**Brascan:**

Não é política da Companhia; a Companhia não teve até hoje esse tipo de problema. Mas também, o setor tem sido criticado por efetivamente cancelar alguns empreendimentos sem venda efetiva, mas eu entendo que é até uma proteção para o consumidor, não há prejuízo para o consumidor que recebe seu investimento em retorno e também não há prejuízo para uma eventualidade de não-cumprimento da entrega. Então, também não vejo isso como um problema sério para o setor.

Nós ainda não tivemos este problema, esperamos não tê-lo. Nós temos pensando muito antes de fazer lançamento, temos nos baseado muito em pesquisa. Quando acertamos o produto, o local e o preço, a venda vem. E nós temos conseguido esse tipo de acerto.

**Sami Karlik:**

Perfeito. Obrigado.

**Fernando Ferreira:**

Bom dia a todos. Pegando o gancho da pergunta anterior, do Sami, eu moro no Rio de Janeiro e noto que, particularmente na Barra da Tijuca, onde se encontra boa parte do banco de terrenos da Brascan no Rio de Janeiro, há uma grande concorrência entre as incorporadoras de menor porte e também entre as de maior porte, leia-se Cyrela, Gafisa, Brascan, Odebrecht entrando.

Dito que a Empresa tem um estoque relativamente alto e há essa concorrência grande nesse nicho específico, vocês poderiam detalhar um pouco mais a estratégia de lançamentos para a cidade, principalmente para a Barra da Tijuca?

**Nicholas Reade:**

Nós estamos diversificando essa nossa atuação no Rio de Janeiro. Por exemplo, nós fizemos um lançamento, o Barra Prime, de prédio comercial; nós mesmos estamos pagando no escritório na Barra da Tijuca um aluguel que é quase a mesma coisa que pagamos aqui no Rochaverá, para lhe dar uma idéia da demanda no setor de escritório no Rio de Janeiro.

E estamos com outro projeto para lançar no trimestre que vem, possivelmente mês que vem, também um prédio comercial, na Avenida das Américas, com VGV de R\$150 milhões.

Estamos olhando outros projetos, em outras áreas do Rio de Janeiro, temos um lançamento programado também para o próximo trimestre em Mangaratiba, perto da Baía de Sepetiba. E estamos olhando outros terrenos na zona norte do Rio de Janeiro, Niterói inclusive. O estoque não é apenas a Barra, mas também entendemos que na Barra, mesmo na área residencial, não esgotou a demanda.



Quanto à concorrência, sempre convivemos com ela, e até agora isso não tem sido um problema para a Empresa.

**Fernando Ferreira:**

OK. Obrigado.

**Mariana de Aragão, Estado de São Paulo:**

Bom dia a todos. Eu queria perguntar para o Nicholas a respeito do segmento baixa renda, que já foi até questionado, mas eu queria pegar no ponto específico do pacote habitacional que o Governo Federal está para lançar, que deve priorizar principalmente o segmento econômico. Queria saber como a Empresa enxerga este mercado, se está se preparando para investir ainda mais nele; e, se sim, se será através da própria MB, que já está no médio padrão, se vocês também abarcariam a baixa renda.

**Nicholas Reade:**

Sem dúvida, enxergamos essa iniciativa do Governo como uma oportunidade para o mercado. A grande dúvida em relação ao êxito do programa reside na disponibilidade para você fazer um projeto de 1.000, 2.000 casas populares; isso exige uma área bastante grande, e nem todo mundo tem esse tipo de terreno já no banco de terrenos. Poucas incorporadoras investiram antecipadamente na compra desse tipo de terreno, até por não existir um programa de subsídio, de apoio do Governo para essa faixa.

Vamos ter que encontrar os terrenos. Encontrar esse tipo de terreno nas áreas metropolitanas de São Paulo ou do Rio de Janeiro obviamente não vai ser fácil. Acho que você tem certa razão, isso vai tender, no nosso caso, provavelmente, a envolver mais a MB que as outras unidades; não por vocação, DNA ou algo parecido, simplesmente por causa da disponibilidade de terreno.

A aprovação desses projetos é outra preocupação, ainda mais quando se leva em conta a questão de meio-ambiente; essas áreas, por serem grades, possivelmente têm espécies de grande valor em extinção. Então, acho que isso vai demorar.

Mas estamos enxergando isso como oportunidade, já estamos começando a fazer alguma coisa que eu chamaria de projeto residencial *built to suit*, que até agora estamos fazendo mais com empresas do setor privado, que tenham demanda de muitas casas para seus funcionários, operários etc. Então, já estamos fazendo isso, e acho que o que vamos desenvolver será uma coisa nessa linha, mas com uma participação mais importante do Governo Federal como cliente que do setor privado.

**Mariana de Aragão:**

OK. Obrigada.

**Priscilla Murphy, Merger Market:**

Bom dia. Eu gostaria de saber se, agora que vocês verificaram uma recuperação no valor da ação, vocês podia aproveitar a oportunidade de fazer aquisições no mercado, seja com ações ou com o seu caixa.



E também, se vocês podiam comentar um pouco qual o tipo de joint ventures ou parcerias, que não sejam aquisições, vocês poderiam fazer. Comentaram uma financeira internacional, e quais outros tipos vocês estariam abertos a fazer?

**Nicholas Reade:**

Está muito ruim a ligação. Só para esclarecer, você perguntou do preço da ação, aquisições e joint ventures? Foi isso, essencialmente?

**Priscilla Murphy:**

Exatamente.

**Nicholas Reade:**

Qual era o ponto em relação ao preço da ação?

**Priscilla Murphy:**

Agora que as ações estão valendo mais, vocês podem aproveitar para fazer aquisições com trocas de ações? Ou quais outros tipos de parceria a Empresa estaria aberta a fazer?

**Nicholas Reade:**

Estão valendo mais que ontem, mas sofreram uma desvalorização muito grande ao longo dos últimos oito, nove meses, em linha com a queda das outras empresas do setor. Então, acho difícil imaginarmos isso como moeda de troca em uma aquisição.

Também não estamos considerando, ou procurando realizar aquisições no presente momento, porque este processo de integração é altamente demandador de tempo e atenção gerencial. Primeiro temos que pôr a casa em ordem, tirar o proveito máximo dessa integração.

O Cristiano em sua apresentação mostrou um dado muito importante, o fato de que a margem operacional aumento de cerca de 36% para mais de 38%, é um aumento de 250 b.p. Tem mais potencial para espremermos essa margem, buscar uns 40% de margem operacional como resultado dessa integração; esse é o tipo de esforço que vamos fazer este ano, olhando mais para dentro que para fora.

Quanto a joint ventures, associações, isso também não é o modelo que nós escolhemos. Nós não escolhemos o modelo de holding imobiliária, com três unidades de negócios, mas também não escolhemos o modelo de joint venture, porque realmente não queremos uma presença nacional, com muitas joint ventures. Nós quisemos escolher os mercados em que pretendemos atuar e realmente criar valor, presença permanente nesses mercados.

O que está acontecendo com muitas dessas associações e joint ventures é que o sócio-incorporador capitalista, a empresa listada, obviamente agora, com a retração na demanda, está começando a olhar com menor interesse alguns desses projetos com



as associadas. Esse tipo de relação em um mercado desses acaba se prejudicando. Não é o nosso modelo.

**Priscilla Murphy:**

Mas você poderia comentar novamente, então, essa parceria com a financeira internacional que vocês já têm?

**Nicholas Reade:**

Desculpe de novo: parceria o quê?

**Priscilla Murphy:**

Com uma instituição financeira internacional. Na sua apresentação, você citou que existe uma parceria.

**Nicholas Reade:**

Parceria internacional que nós temos, é isso?

**Priscilla Murphy:**

Sim.

**Nicholas Reade:**

Não é propriamente uma parceria. Nós temos um acionista controlador que, como eu disse, é uma empresa com US\$80 bilhões de ativos, mas US\$40 bilhões no setor imobiliário; tem vasta experiência no setor imobiliário, não só no Brasil como nos Estados Unidos, na Europa, na Austrália.

Nós temos reuniões mensais para discutir tendência e novas idéias, novas tecnologias. Então, nós realmente acompanhamos o que está acontecendo no resto do mundo. Existem grupos de trabalho olhando melhorias em tecnologia de construção, intercâmbio de pessoas e idéias nesse sentido. Isso é a parceria que nós temos, mas é com o próprio acionista.

**Priscilla Murphy:**

E eles não poderia fazer, por exemplo, um novo aumento de capital?

**Nicholas Reade:**

Poderiam, mas nós não temos necessidade. Esse aumento, nós realizamos para melhor equilibrar nossa estrutura de capital, que os prazos dos empréstimos acabaram ficando muito curtos, o que não é condizente com o nosso negócio, que tem um ciclo relativamente longo.

Então, como o mercado de debêntures e outros títulos de renda fixa está fechado, nós optamos pelo aumento de capital. Mas não temos planos de fazer outro aumento no futuro próximo.

**Priscilla Murphy:**

OK. Obrigada.

**Operadora:**

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaríamos de passar a palavra agora para o Sr. Nicholas Reade, para suas considerações finais.

**Nicholas Reade:**

Mais uma vez, obrigado a todos pela participação nesta 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 *website*. Esperamos revê-los na teleconferência do 1T09.

Mais uma vez, muito obrigado, e muito bom dia.

**Operadora:**

A teleconferência da Brascan está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."