

	Cemento	Concesiones de Energía	Concesiones de Transportes	Ingeniería y Construcción	Vestuario y Calzados	Promoción Inmobiliaria	Naval
--	---------	------------------------	----------------------------	---------------------------	----------------------	------------------------	-------



Promoción Inmobiliaria

Eurico Dimas,
emprendimiento de CCDI
en São Paulo (São Paulo)

Cemento

Concesiones
de EnergíaConcesiones
de TransportesIngeniería y
ConstrucciónVestuario y
CalzadosPromoción
Inmobiliaria

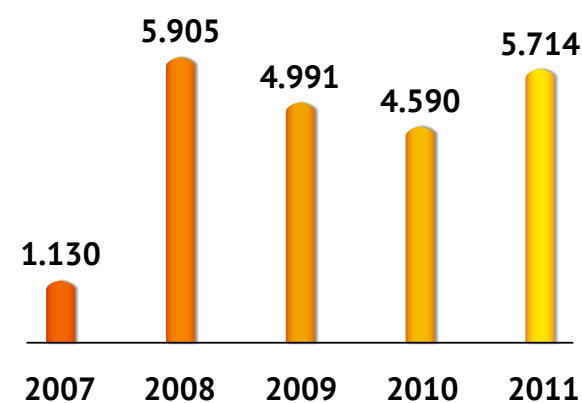
Naval

Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário – CCDI organiza su actuación en tres áreas: inmuebles residenciales para el segmento económico, por medio de la compañía controlada HM Engenharia; emprendimientos de medio y alto nivel; e inmuebles comerciales o de oficinas de gran porte y alto nivel (estándar triple A).

En 2011, las ventas contratadas de los tres segmentos sumaron R\$ 1.174,2 millones, manteniéndose estables con relación al año anterior debido al esfuerzo realizado para vender los inmuebles en *stock*, que representaron el 91,1% del total. Ese mismo año se registró el mayor volumen de entregas de la historia de CCDI, con 3.613 unidades. Por tal motivo, se reconocieron desviaciones significativas de los costos de los emprendimientos tradicionales y el consecuente impacto negativo en los resultados financieros, en los que se reflejan las presiones del costo de la mano de obra y de los materiales, retos de gestión y controversias contractuales con algunas constructoras tercerizadas. En total, se comercializaron 5.714 unidades.

Para enfrentar los desafíos ante los que se encontraba, CCDI reestructuró la gestión de negocios. El control más efectivo de los costos de construcción y la mejora de los márgenes pasaron a ser una preocupación aún más constante, y una de las medidas adoptadas fue asumir la construcción propia de los emprendimientos. Adicionalmente, se hizo hincapié en el segmento de bajos ingresos, en el que las ventas crecieron un 87% en el año. En el área de inmuebles

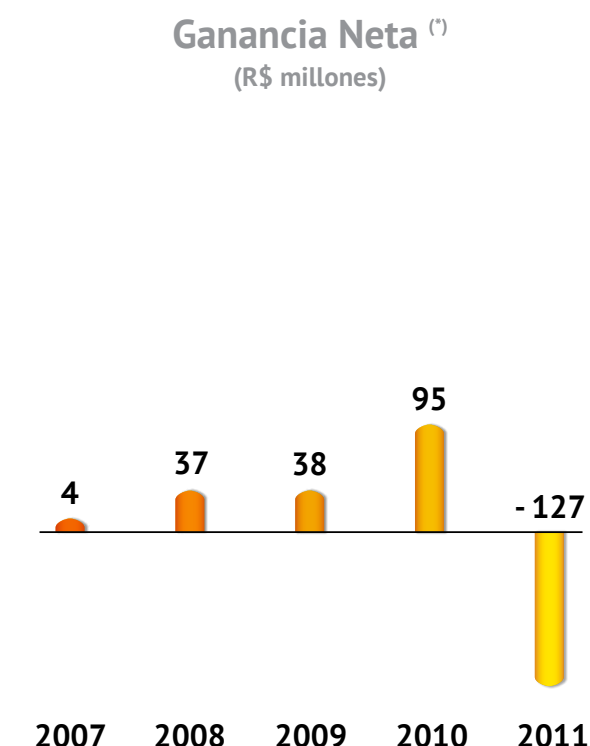
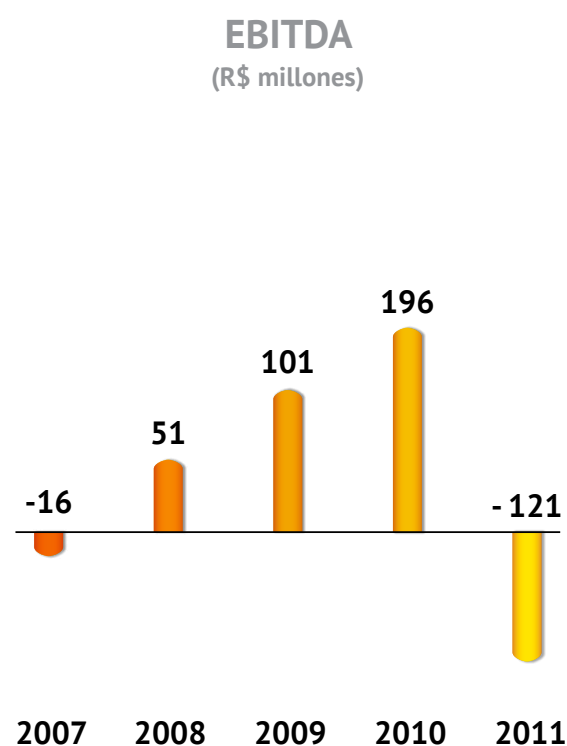
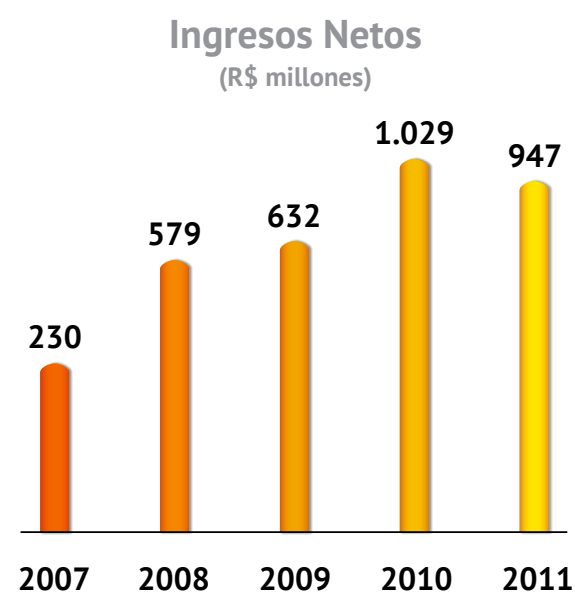
Unidades Comercializadas



comerciales, la empresa terminó 2011 con dos grandes proyectos, ambos en la ciudad de São Paulo: el proyecto JK, en el barrio Vila Olímpia –en el terreno de la sede social del Grupo Camargo Corrêa–, y un emprendimiento que se construirá en el antiguo terreno de la mansión de la familia Matarazzo, en la Avenida Paulista.

En 2011, la unidad de Promoción Inmobiliaria obtuvo ingresos netos por valor de R\$ 947 millones, un 8,0% menos que en 2010. Haciéndose eco de las dificultades del año, el EBITDA (resultado antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) y la ganancia neta fueron negativos, en R\$ 121 millones y R\$ 127 millones respectivamente.

	Cemento	Concesiones de Energía	Concesiones de Transportes	Ingeniería y Construcción	Vestuario y Calzados	Promoción Inmobiliaria	Naval
--	---------	------------------------	----------------------------	---------------------------	----------------------	------------------------	-------



^(*) Valores proporcionales a la participación del Grupo Camargo Corrêa en CCDI

Perspectivas

La prioridad en 2012 se centrará en la gestión de caja y el control de gastos, en un proceso continuo de depuración del banco de terrenos. En el segmento tradicional, los esfuerzos se dirigirán a la gestión de obras para entregar las unidades en el plazo acordado y con la calidad prevista. HM intensificará su actuación en el segmento económico. En el segmento triple A, la compañía se volcará en el progreso de las obras de sus dos emprendimientos. Como consecuencia de ello, el 16 de marzo de 2012, Camargo Corrêa lanzó una oferta pública a efectos de cancelar el registro de CCDI como empresa abierta.