



TENDA 2023 DAY



Abertura

Rodrigo Osmo
CEO

Passada a “tempestade perfeita” de 2021/2022, 2023 foi um ano de travessia e agora estamos aptos a retomar a geração de valor



Terminamos o turnaround operacional de Tenda

- Controle de Obras
- Retomada de Margens Atraentes
- Redução do capital de giro
- Implantação de guardrails para resguardar o futuro



Recuperamos a fortaleza do nosso balanço

- Geração de caixa Operacional
- Follow-on
- Venda de carteira de recebíveis
- Renegociação de Dívida



Estamos no melhor posicionamento possível de mercado: foco no Faixa 1 do MCMV

- FGTS futuro e RET 1 atenderão só faixa 1
- Novos parâmetros MCMV
- Price 420

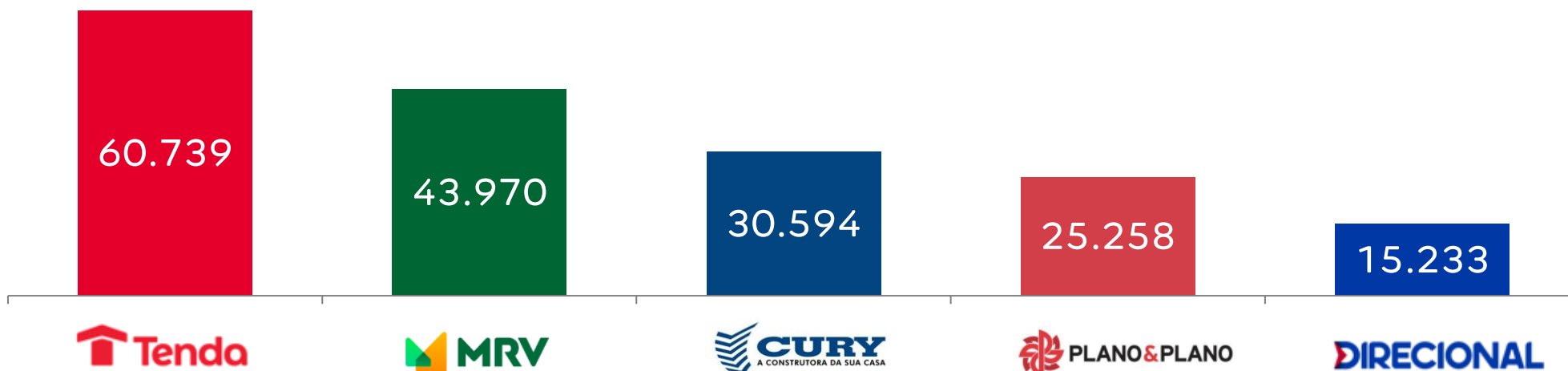


Iniciamos o *scaling-up* de Alea, operando praticamente sozinhos em um gigantesco mar azul

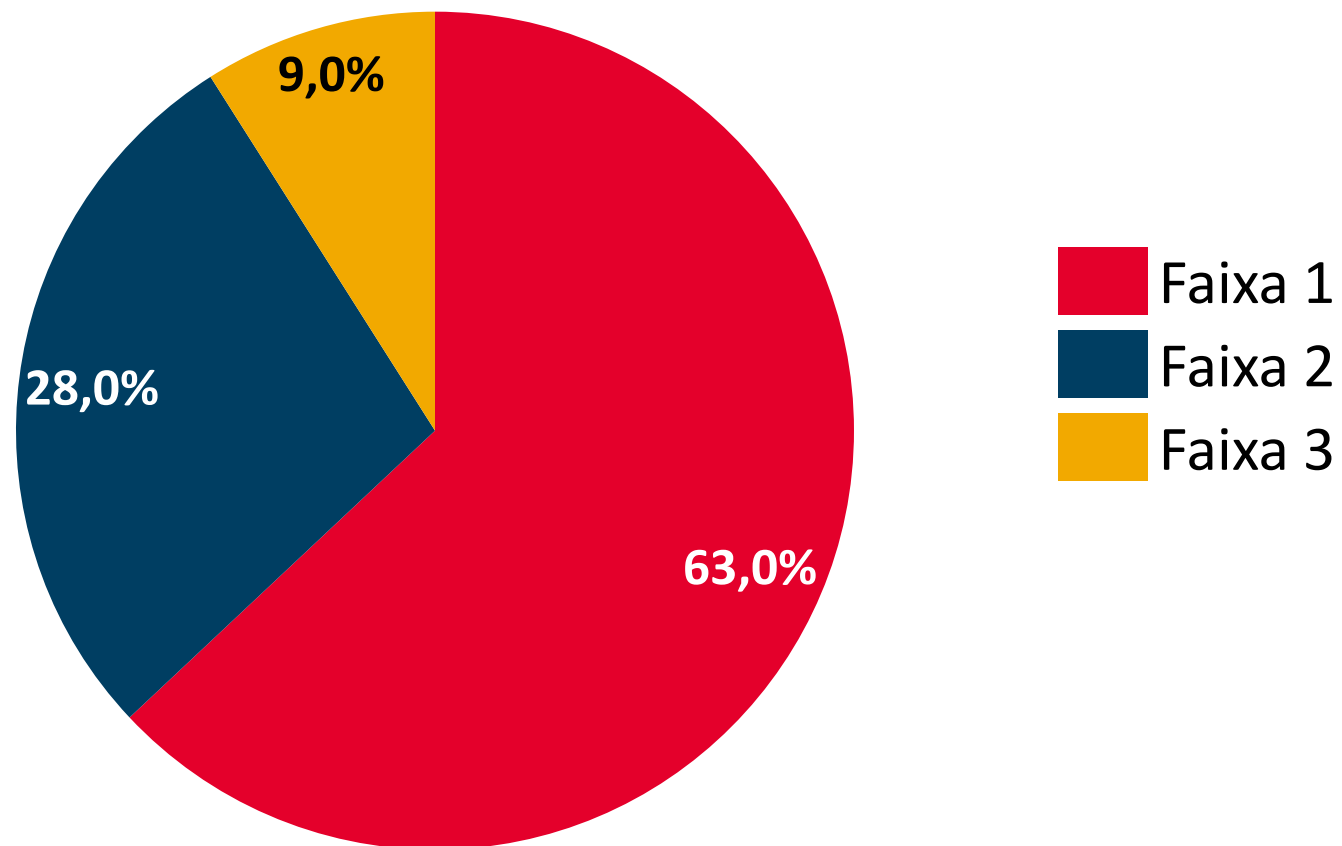
- Casapatio reduzindo time-to-market de 3 anos para 3 meses
- Crescimento de 5x lançamentos 2023 x 2022
- Crescimento 150% landbank 2023 x 2022



Unidades Contratadas no Programa¹ (em mil unidades) de 2020 a 2023

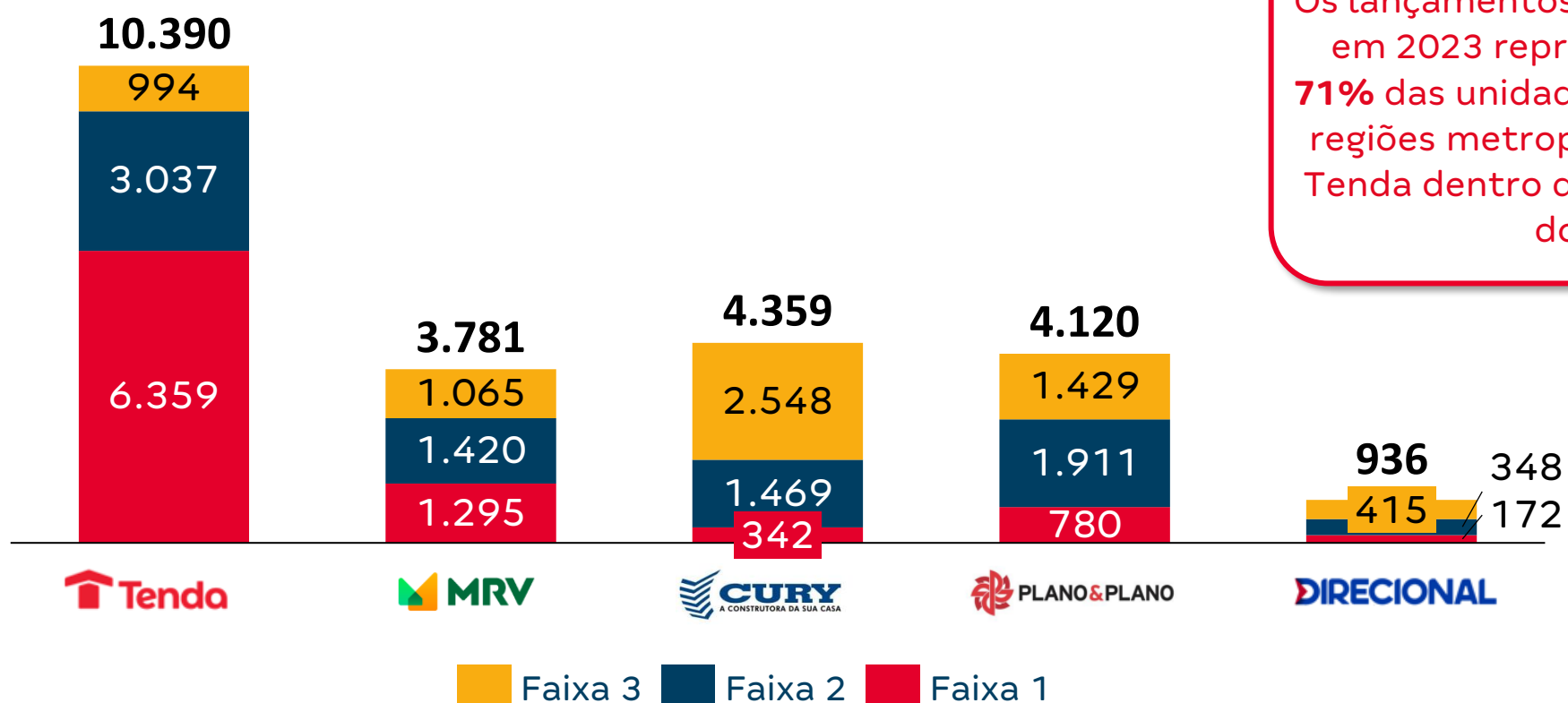


VGV bruto por faixa de renda 3T23





Unidades Contratadas no Programa – Por faixa de Renda¹
(em mil unidades) em 2023



Os lançamentos da **Tenda** no **Faixa 1** em 2023 representaram mais de **71%** das unidades contratadas nas 9 regiões metropolitanas de atuação Tenda dentro do programa do total do **MCMV**

Fonte: Companhias.

¹Total de unidades contratadas nas 9 regiões metropolitanas de atuação Tenda dentro do programa MCMV (renda estimada).

Alavancas regulatórias vem gerando impactos positivos para a Tenda, com potencial de ganho de mais de 6 p.p. de margem

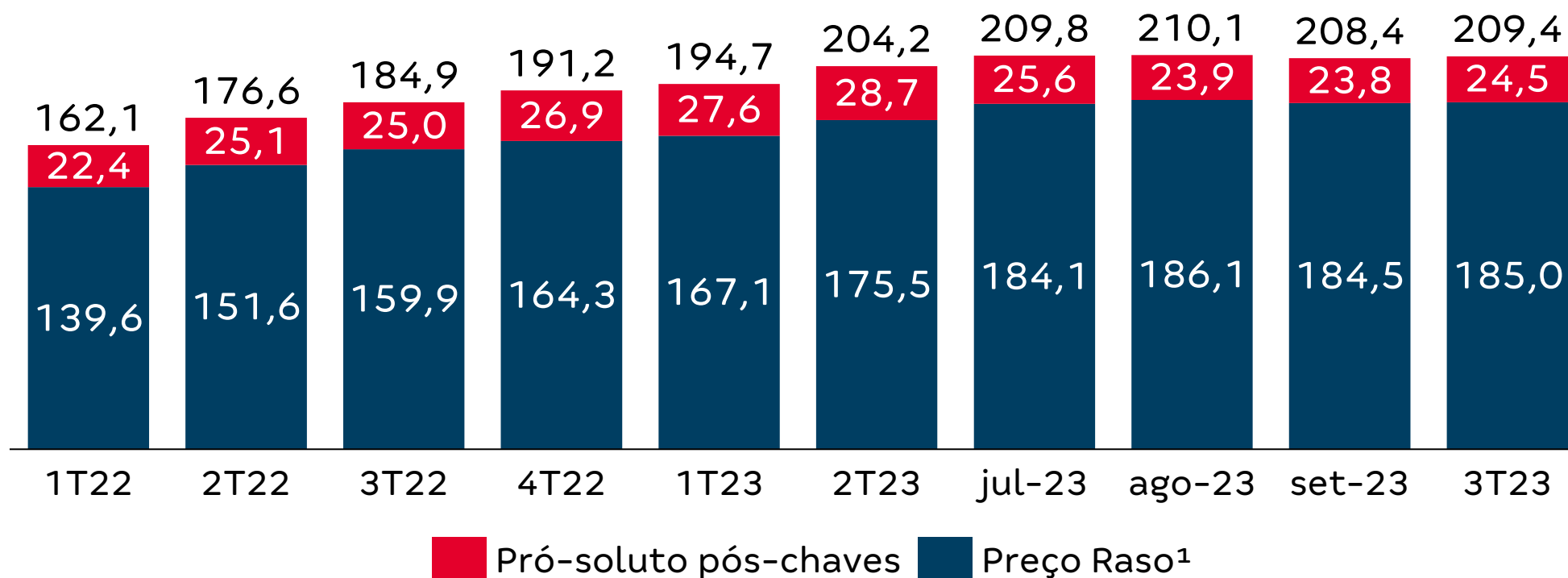


	Prazo de implantação	Impacto operacional	Full potential	
Novos parâmetros MCMV	Julho de 2023	Incremento de affordability médio de R\$7k na faixa 1 através de maiores subsídios e menores taxas de juros	2,1p.p. de margem	Principalmente Faixa 1
Price 420	Agosto de 2023	Incremento médio de R\$6k em capacidade de financiamento pela possibilidade de estender financiamento de 360 para 420 meses	1,9p.p. de margem	
FGTS Futuro	Aprovado em Lei. Implantação no 1T24	Incremento médio de R\$6k na capacidade de financiamento das famílias pelo incremento do comprometimento de renda dos 28% atuais para até 30%	1,0p.p. de margem	Somente Faixa 1
R.E.T. 1	1T24	Incremento médio de margem bruta de R\$2k por meio de redução da alíquota de RET, que passa de 4% para 1% da receita mensal para projetos da faixa 1	0,7p.p. / 1,6p.p. de margem bruta / de margem líquida	

Novos Parâmetros MCMV e Price 420 já iniciaram no 3T23, contribuindo com 5% de ganho de preço raso (3T23 vs 2T23)



Evolução Preço de Vendas Brutas - Tenda (R\$ milhares)



Fonte: Companhia

Não considera o empreendimento Vênnetto

1 - Preço raso é o preço desconsiderando o pró-soluto pós chave

Painel 1

Renan Sanches
COO



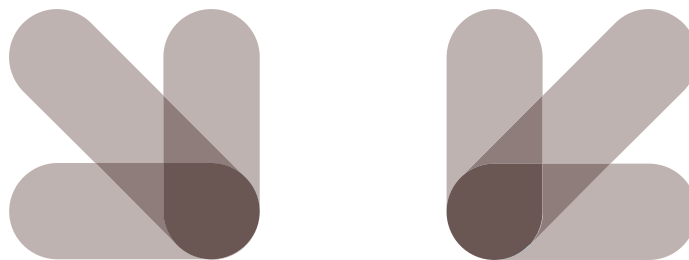
Estabilização Operacional

Adaptações no Modelo de Negócios

Perspectiva Futura



Elevação do preço dos insumos



Tempo para identificar aumento dos insumos, combinado com alto VSO gerou alto prejuízo

CENÁRIO EXTERNO

CENÁRIO INTERNO

Instabilidade no fornecimento de materiais



Lançamentos com pagamento antecipados de terrenos reduziram flexibilidade

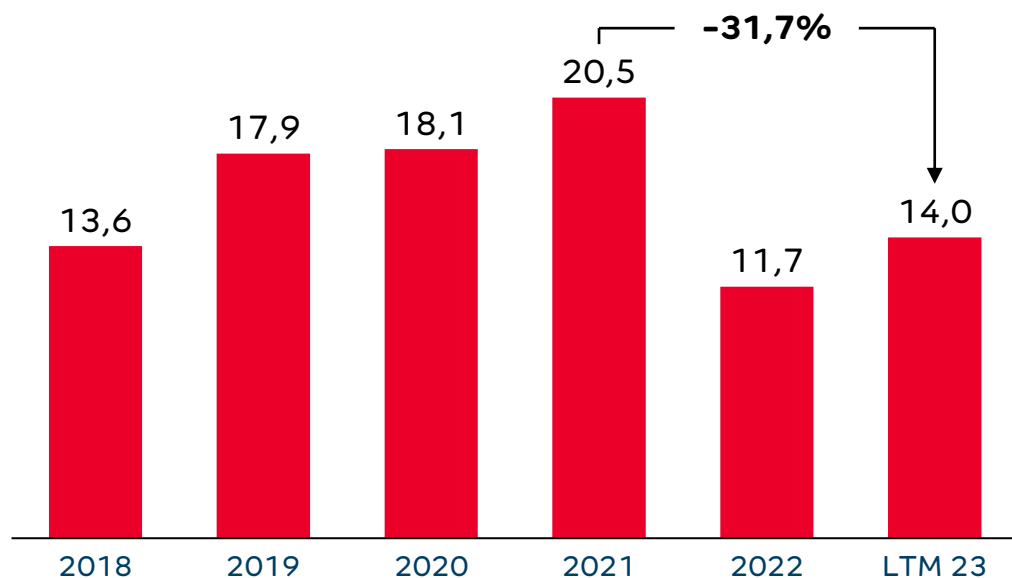
Trabalhamos nos últimos 2 anos para concluir nosso turnaround trazendo estabilização operacional e adaptações no modelo de negócio. Este novo cenário interno, vinculado a um cenário externo positivo, permite uma perspectiva futura de grande geração de valor para a companhia

Estabilização Operacional

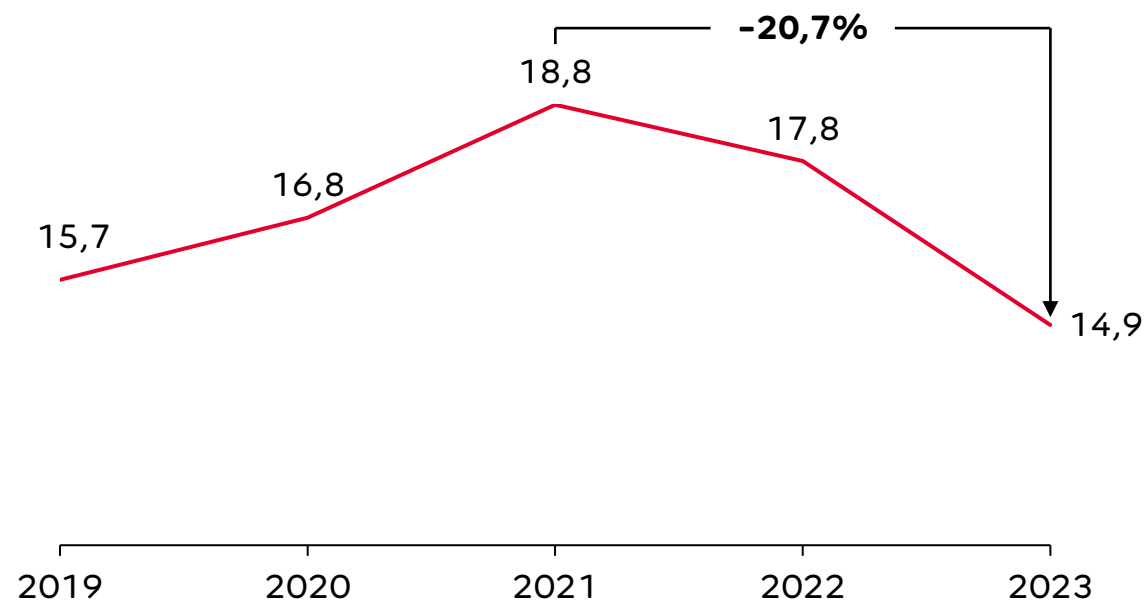


Redução de lançamentos, vendas, obras e do time geraram fôlego operacional e financeiro necessários

Volume de Lançamentos (mil UHs)



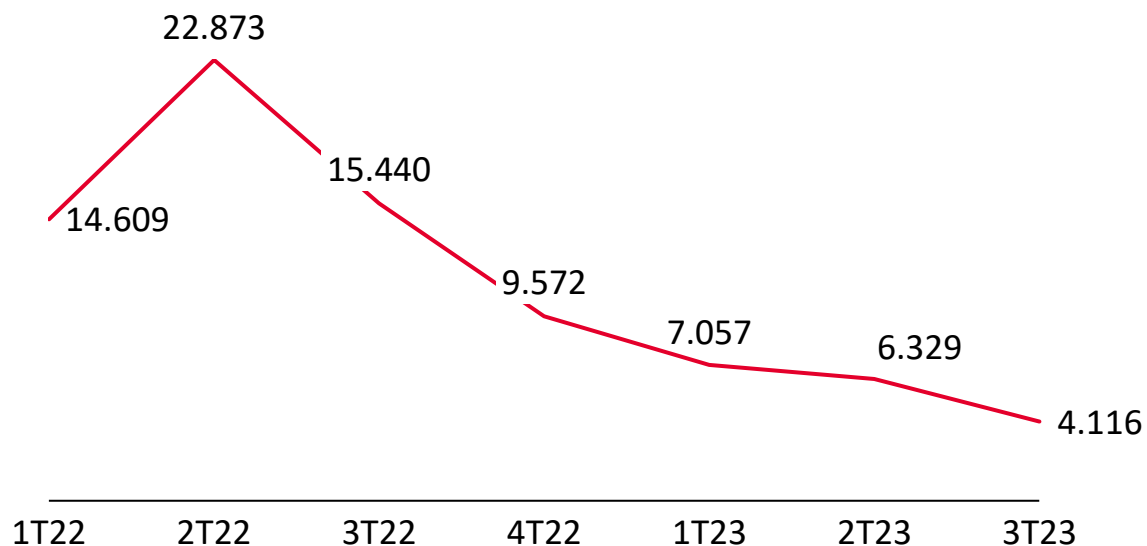
Patamar produtivo (mil UHs/ano)



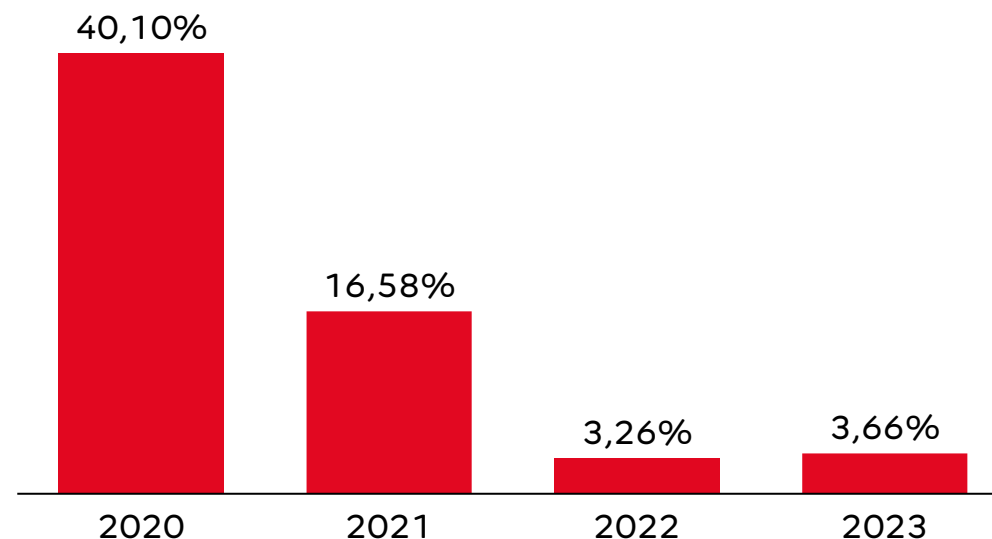


Obras iniciadas no período da pandemia, que sofreram mais com a cadeia de suprimentos, estão finalizadas. Novas safras demonstram que estabilização se mantém

Atividades de acabamento em atraso



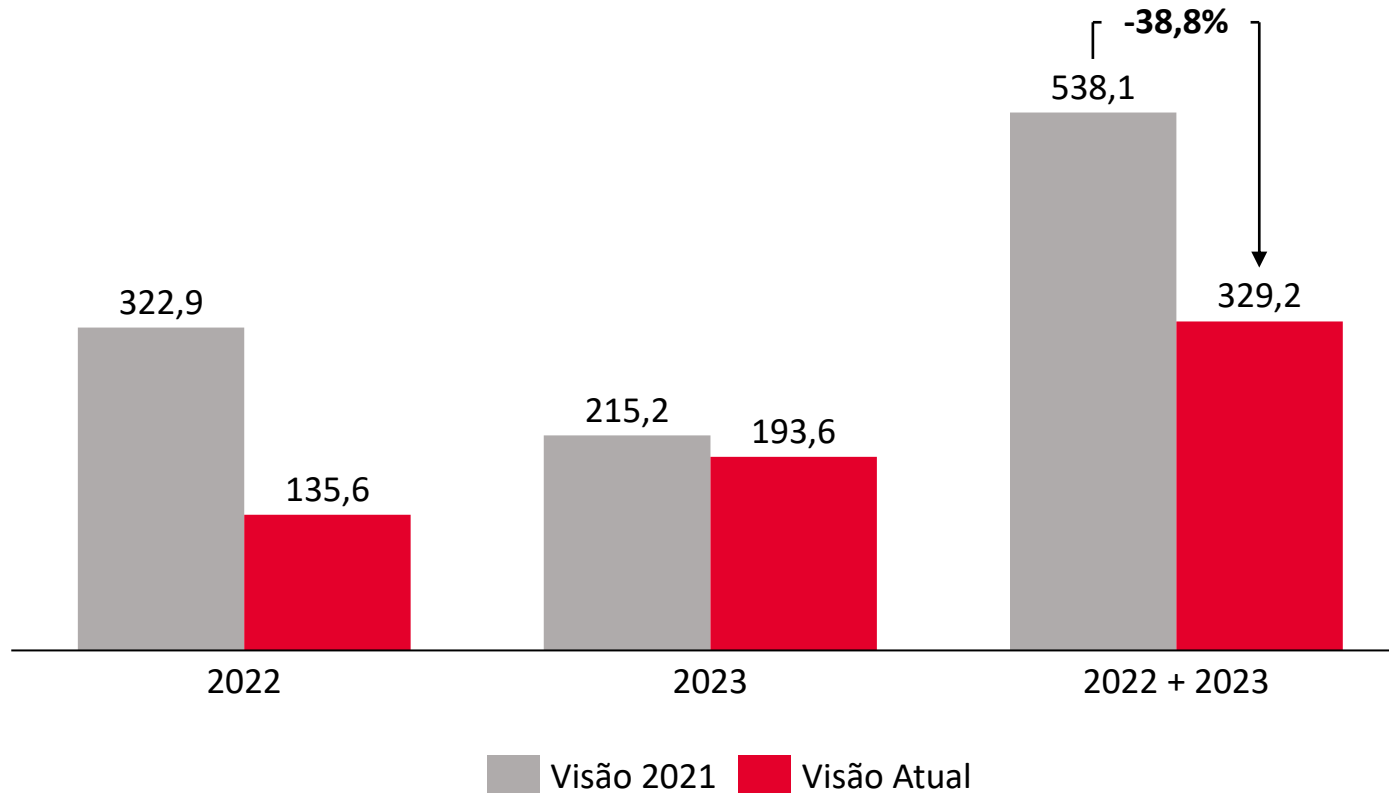
% de atividades de acabamento concluídas em atraso por safra de lançamento





Renegociações de terreno, distratos e realização de parcerias reduziram contas a pagar de terreno e geraram fôlego financeiro para recuperação da companhia

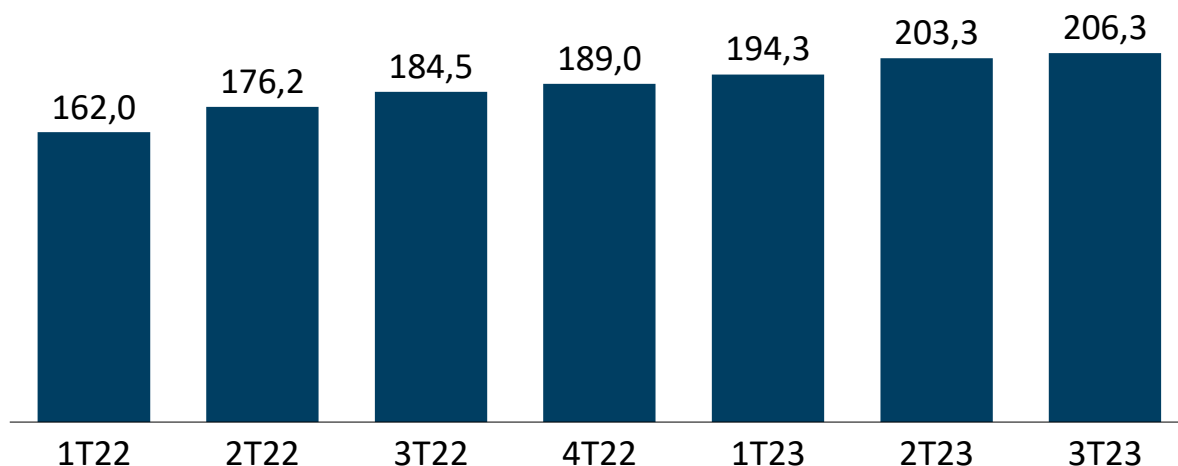
Contas a Pagar de Terrenos - Cash



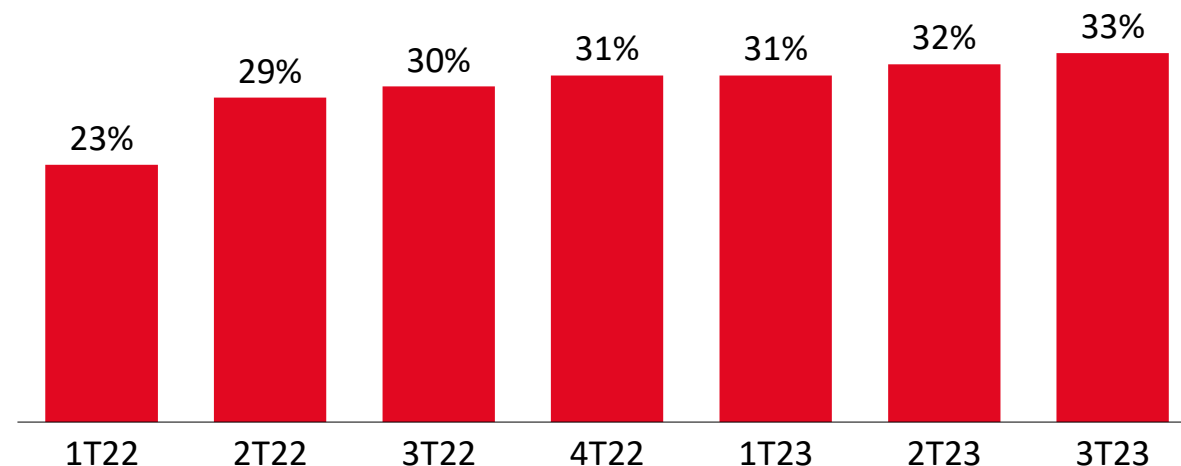


Aumentos de preço com controle da velocidade de vendas trouxeram margem de preço da venda nova para patamares saudáveis novamente

Aumento de preços...

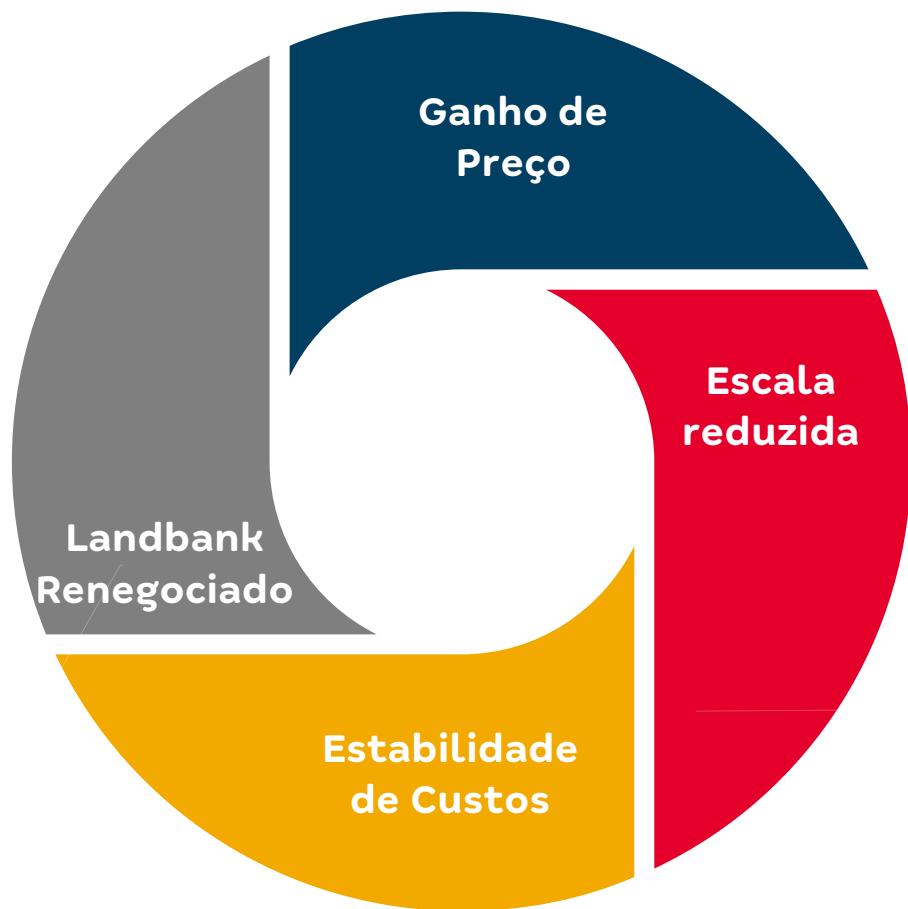


... trouxe retomada na Margem das novas vendas

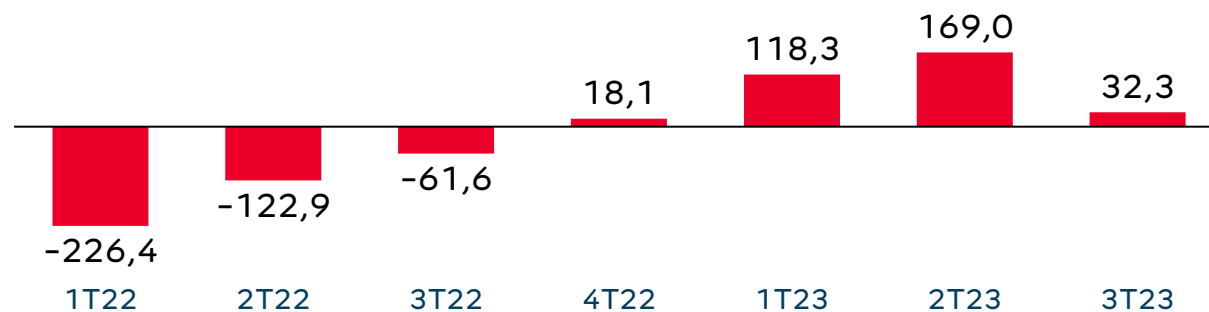




Redução de escala, estabilidade de custos, associado a preço maior e landbank renegociado permitiram que a operação gerasse caixa novamente



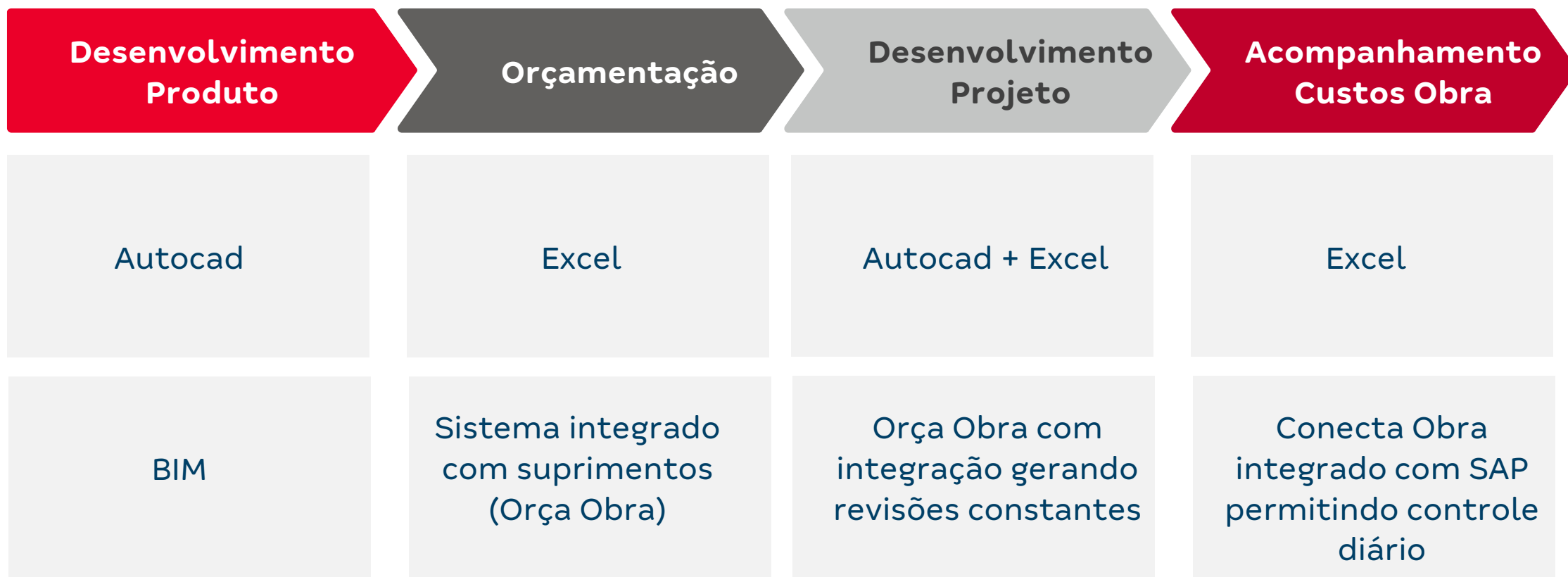
Geração de Caixa Operacional - Tenda (R\$ milhões)



Adaptações no Modelo de Negócios



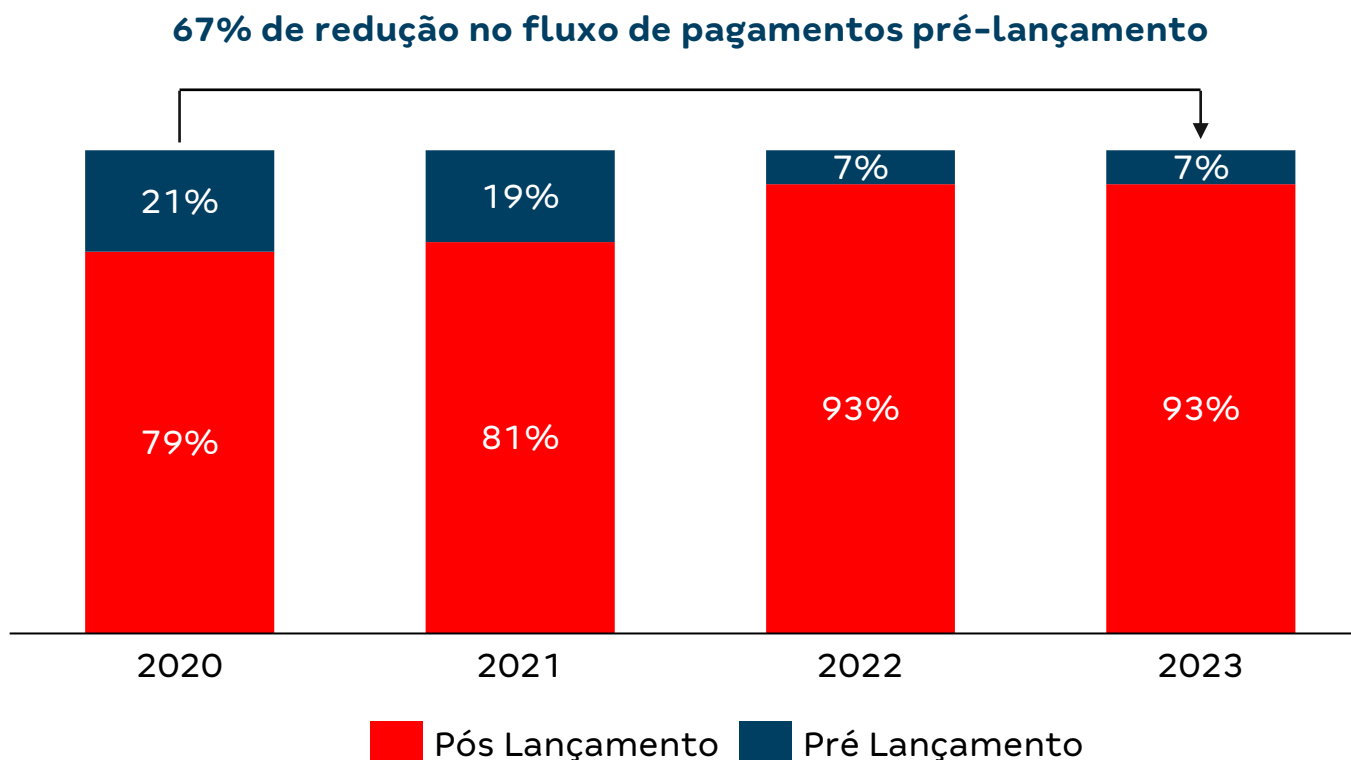
Sistema de orçamentação/controle de ponta, com ferramenta de mercado adaptada ao modelo operacional Tenda





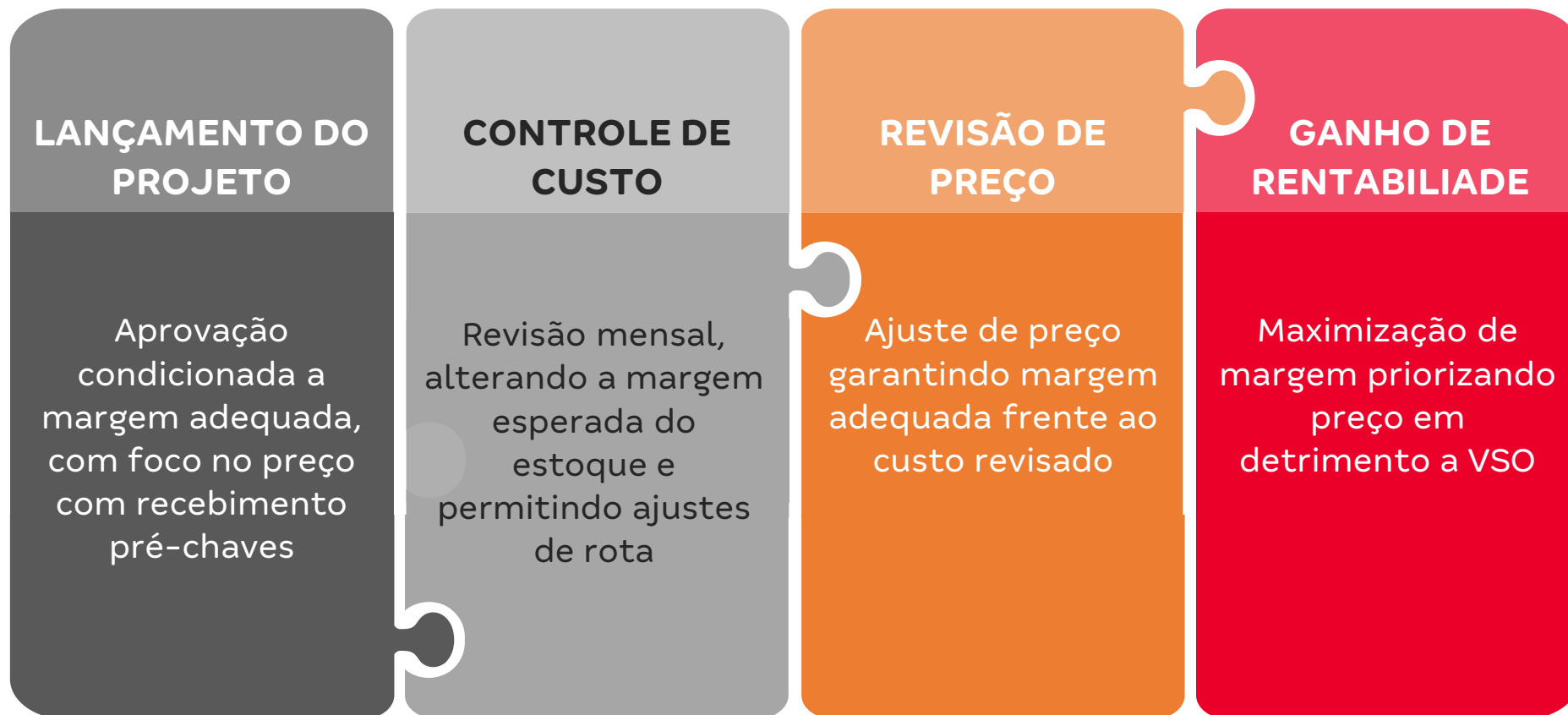
Alto % de permuta, cash remanescente pós lançamento e flexibilidade de saída até o lançamento em todos os negócios

% de pagamento em cash por momento do projeto





Governança mensal de definição do preço de todos os produtos de acordo com a margem alvo de cada empreendimento e controle de VSO, com hierarquia de decisão a favor da margem

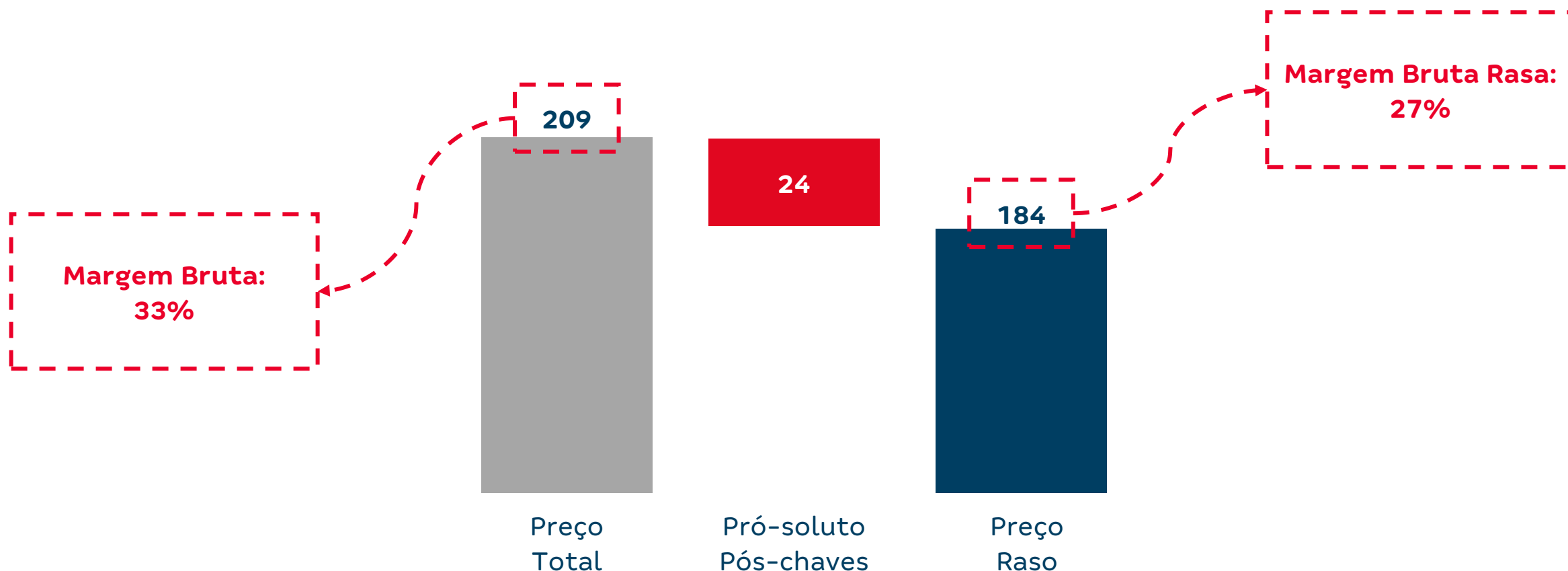


Alvo de rentabilidade das novas vendas é a Margem Bruta Rasa, que traduz a geração de caixa de curto prazo de uma venda



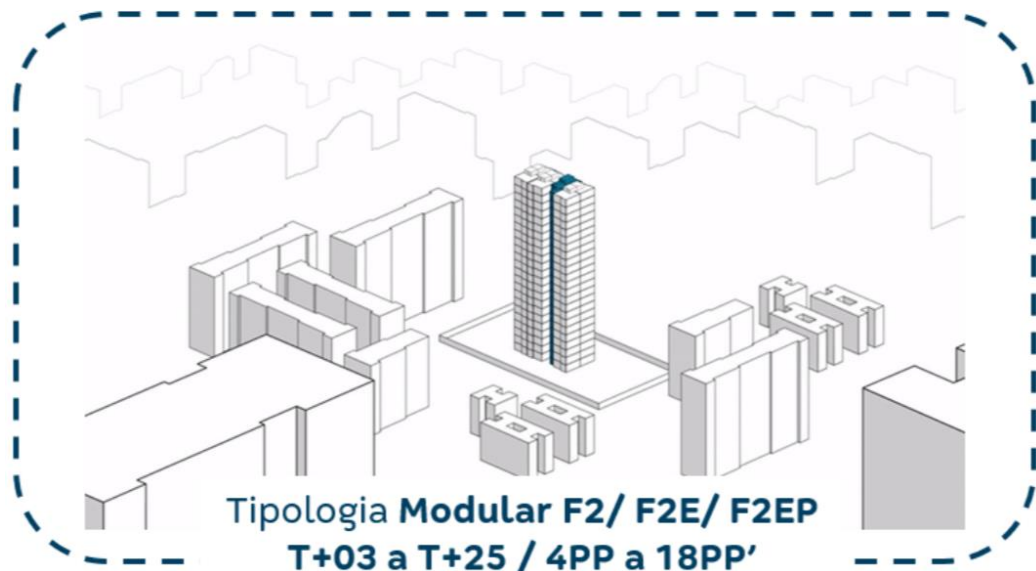
Cálculo da margem bruta rasa desconsidera o pró soluto pós chaves do cálculo e faz parte dos indicadores alvo e metas do time

Preço Raso e Total 3T23 (R\$mil)





Desenvolvimento do apartamento de forma modular que permite implantação em prédios baixos ou altos, permitindo atuação em diferentes regiões da cidade e tipos de renda dentro do programa



- Tipologia **flexível** com **mais variações** de número de apartamentos por andar e gabaritos.
- Desenvolvimento de projeto **dinâmico** e **otimizado**, com opções de variação de gabarito, uso dos apartamentos, entre outros, para selecionar de acordo com necessidade da aplicação.

Renda capturada em diferentes produtos na mesma cidade e tipologia

REGIÃO PRODUTO	RENDA MEDIANA
Faixa 3 - Imbuí Prime	5.456
Faixa 2 - Reserva Piatã	3.548
Faixa 1 - Viver Salvador	1.757

- Mesma tipologia permite absorver demanda de diferentes perfis de cliente, variando apenas a localização dos produtos.

Perspectiva Futura



Tenda já entregou retorno bastante atraente no passado e os ajustes no modelo de negócios permitirão maximizar este retorno com muito menos risco

	2019	2025
Margem Bruta Ajustada	35%	32%
% Despesas	20%	20%
Margem NOPAT	15%	12%
Capital Empregado (dias)	216	146
<i>CAR</i>	126	103
<i>Estoque+Terrenos</i>	90	43
Giro Capital Empregado	1,7	2,5
ROCE	28%	30%

PRINCIPAIS MUDANÇAS

Contas a receber:

- (+) Venda de recebíveis;
- (-) Aumento de TCD;
- (-) Mudança de mecânica no pagamento CEF.

Estoque+terrenos:

- (+) Redução do pagamento em cash.



Três guardrails inegociáveis garantirão crescimento com geração de caixa e proteção contra cenários adversos inesperados

**OPERAÇÃO DE VENDAS
COM VSO SAUDÁVEL**

(Patamar ideal para 2024 - 25-30%)

Alto o suficiente para permitir baixo capital de giro;
Baixo o suficiente para não deixarmos dinheiro na mesa.

**PAGAMENTO DE TERRENO
VINCULADO A LANÇAMENTO**

Reduz capital de giro;
Transforma lançamento em opção e não obrigação, trazendo flexibilidade.

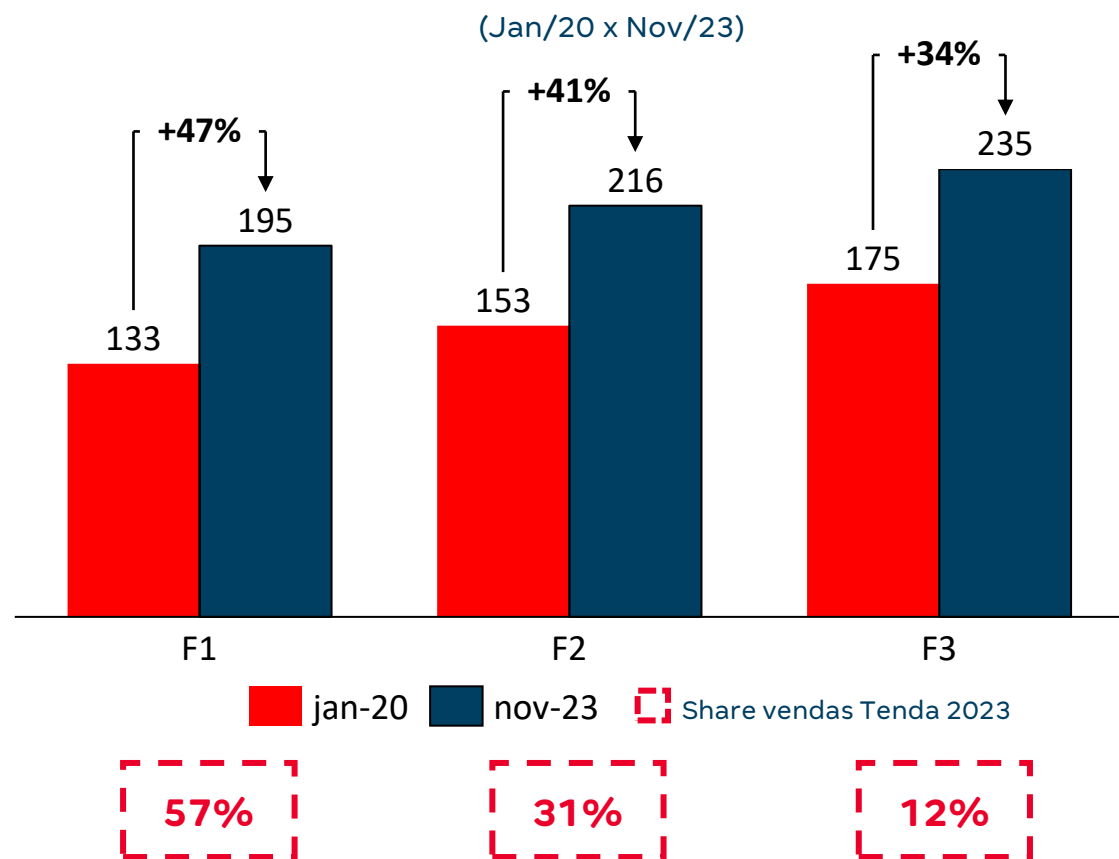
MARGEM BRUTA RASA ALTA
(Patamar ideal para 2024 – mais de 28%)

Garante que empreendimento é gerador de caixa durante a obra;
Permite margem de segurança contra adversidades.

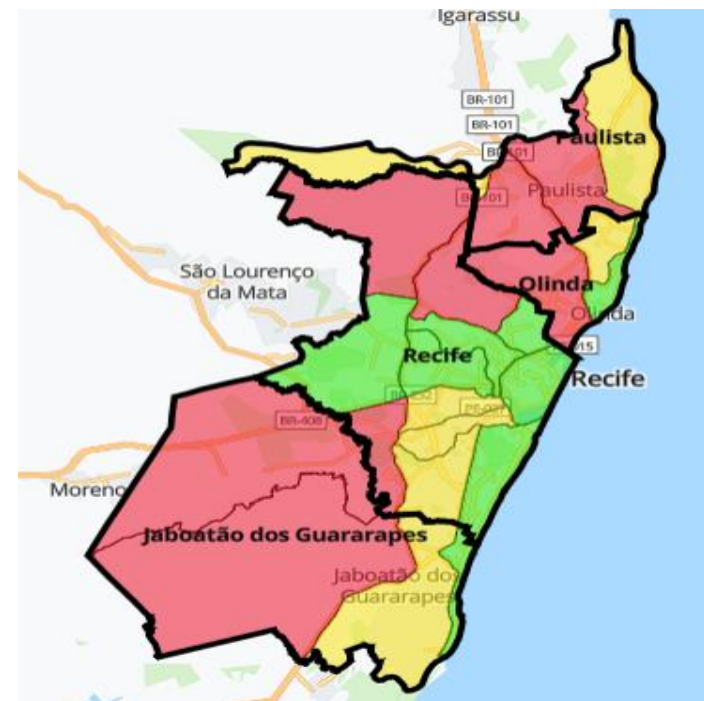


Terrenos com vocação para rendas menores voltaram a ser rentáveis, permitindo atuação da Tenda em regiões metropolitanas e bordas da cidade que estavam em stand-by por baixa rentabilidade

Evolução de preço por Faixa de Renda – 2023



Renda pro setor censitário – Grande Recife

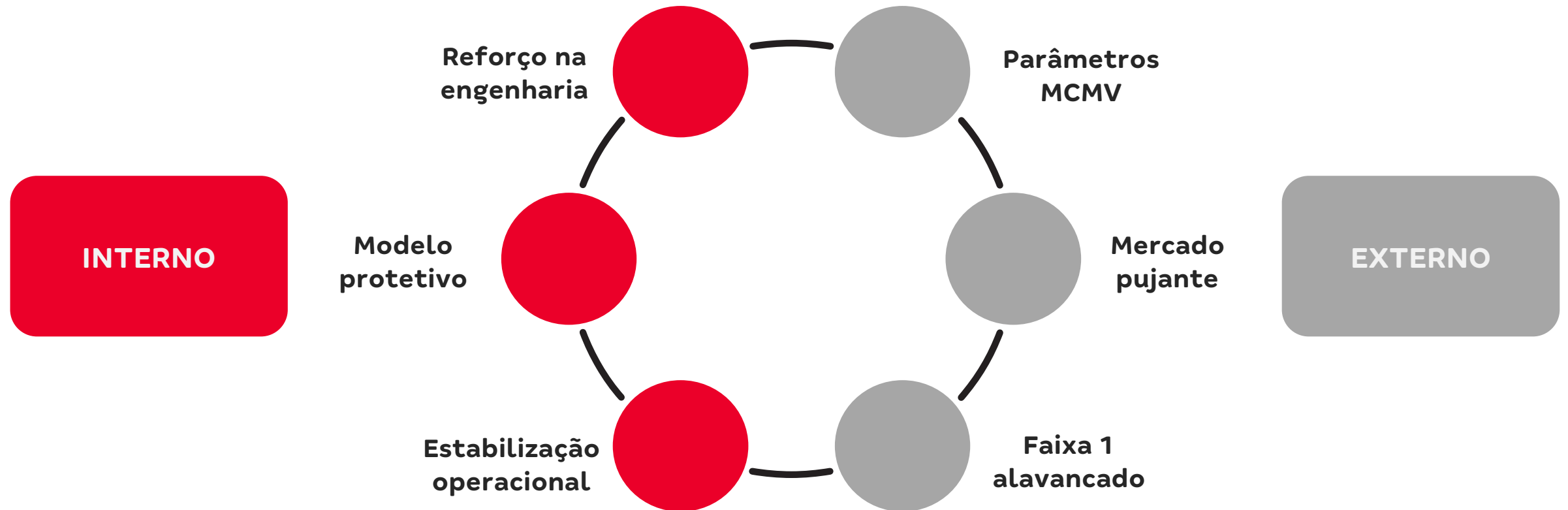


Rendas PE	
Faixa 1	2.321
Faixa 2	3.578
Faixa 3	10.726

Fonte: IBGE



Cenário interno estabilizado e mais protetivo, combinado com volta da atratividade no Faixa 1 permitirá à Tenda voltar a ser uma das empresas de maior geração de valor do mercado



Painel 2

Daniela Ferrari

Diretora Institucional



Programa

- A terceira fase do programa já está liberada para contratação e início de obras
- Prefeitura deve liberar em breve modelo de contrato e ajustes na forma de pagamento e garantia

Tenda

- Tenda possui 3 projetos homologados que somam 3.510 uhs e R\$ 712 Milhões em faturamento
- Estamos atuando fortemente para garantir as contratações entre dez-23 e jan-24



Resumo dos programas complementares de subsídio

Região	NOME DO PROGRAMA	TIPO	VALOR SUBSÍDIO	ESTÁGIO IMPLEMENTAÇÃO	
SP - Cap	CASA PAULISTA	ESTADUAL	R\$ 16.000	IMPLANTADO	●
SP - RM	CASA PAULISTA	ESTADUAL	R\$ 13.000	IMPLANTADO	●
SP - Interior	CASA PAULISTA	ESTADUAL	R\$ 11.000	IMPLANTADO	●
PE	MORAR BEM	ESTADUAL	R\$ 20.000	IMPLANTADO	●
RS - POA	COMPRA COMPARTILHADA	MUNICIPAL	R\$ 15.000	IMPLANTADO	●
PR	CASA FÁCIL	ESTADUAL	R\$ 20.000	IMPLANTADO	●
RJ	HABITA+ RJ	ESTADUAL	R\$ 25.000	EM IMPLANTAÇÃO	●
GO	CRÉDITO PARCERIA	ESTADUAL	R\$ 45.800	EM IMPLANTAÇÃO	●
RS	DE PORTAS ABERTAS	ESTADUAL	R\$ 20.000	EM DESENVOLVIMENTO	●
CE	-	-	-	DISCUSSÕES INICIAIS	●
BA	-	-	-	DISCUSSÕES INICIAIS	●

- Há expectativa de continuidade para 2024 em função da avaliação positiva pelos Secretários de Habitação
- Como exemplo em SP, o Casa Paulista que já destinou mais de 35 mil cheques em 2023, atingiu renda média de atendimento das famílias beneficiadas de R\$ 2.400,00

**Vantagens para os Entes Públicos:**

- Os Municípios e Estados que possuem orçamento para habitação voltados para aluguel social podem aderir e incentivar solução definitiva de atendimento, gerando economia a longo prazo
- É uma forma mais rápida de atendimento à demanda habitacional do que a produção através de chamamentos
- Há isenção de taxa de gestão do recurso junto ao agente financeiro (Caixa Econômica Federal)

Portanto, trata-se de uma política fácil de implantar e operacionalizar para atendimento da meta de provisão Habitacional de Estados e Municípios

Vantagens para Tenda e Alea:

- Melhoramos o aproveitamento de clientes com crédito condicionado que passamos a viabilizar com o subsídio adicional, aumentando desta forma o volume e velocidade de vendas, bem como reduzindo o custo da venda

Painel 3

Luis Martini

COO - ALEA

Alea

casa com seus sonhos



Nossa jornada em Alea eliminou inúmeros riscos relevantes para o sucesso do negócio

5

grandes riscos
endereçados

1. **Confirmação do *product market fit*** ✓
2. **Segurança da cadeia de suprimentos** ✓
3. **Produtividade e qualidade da Fábrica** ✓
4. **Capacidade de operação em cidades com baixa demanda** ✓
5. **Aprovação da Norma de Woodframe no Brasil** ✓

1. Confirmação do *product market fit*

- Avaliação CEF dos lançamentos de 2023 em 98% do teto do MCMV
- VSO trimestral médio de 28%



2. Segurança da cadeia de suprimentos

- Verticalização da cadeia da madeira, com negociações estratégicas para fornecimento dos principais insumos, incluindo tora, corte e tratamento
- Redução de riscos associados a demais itens críticos para a tecnologia de *woodframe*, com diminuição significativa do percentual de itens *single source* e importados



3. Produtividade e qualidade da Fábrica

- Evolução relevante na produção: de 1.5 para 4.5 casas/dia em 2023
- Baixíssimo índice de retrabalho e defeitos
- Oportunidade para avançar no processo de industrialização, fazendo uso de todo o potencial do conceito de *offsite-construction*



4. Operação em cidades com baixa demanda

- Do total de 10 lançamentos realizados até 3tri23
 - 7 são em cidades com menos de 50mil habitantes
 - VSO médio trimestral de 36%



- 62% dos municípios do Estado de SP estão entre 10 mil e 50 mil hab.
- Potencial de demanda superior a 22 mil uhs/ano

5. Norma de *Woodframe* no Brasil

- Normatização do sistema de *light woodframe* no Brasil
- Flexibilidade para alteração de projetos, produto e materiais



NORMA
BRASILEIRA

ABNT NBR
16936

Primeira edição
07.07.2023

Edificações em *light wood frame*

Light wood frame construction





Começamos o ano de 2023 com o principal desafio de desenvolver e validar uma fórmula para escalar Alea

- 1 Volume de lançamentos no curto prazo, iniciando ciclo de crescimento
- 2 Formação de um *landbank* saudável para lançamentos no médio prazo



Em especial, porque os prazos de aprovação de Alea se provaram mais longos do que imaginávamos originalmente

Legalização	Prazo médio	Tamanho máximo
Incorporação direta	12 a 18 meses	200uhs
Loteamento	30 e 36 meses	Sem limite

Importante destacar que esses prazos mais alongados não mudam a rentabilidade dos projetos pela compra de terrenos 100% em permuta



A fórmula encontrada é composta por 3 pilares centrais

1

Criação da Casapatio

Novo modelo de atuação em loteamentos executados

2

Fields of play

Ampliação da área de atuação, com a incorporação de
(i) Cidades com mais de 10mil habitantes no Estado de SP
(ii) Inclusão de novos estados: MG, PR e MS (cidades com +40mil hab.)

3

Parcerias em loteamentos

Implantação de projetos de Vilas Alea e/ou Casapatio em loteamentos de terceiros em aprovação, fazendo uso da força do ecossistema de loteamentos no Brasil.

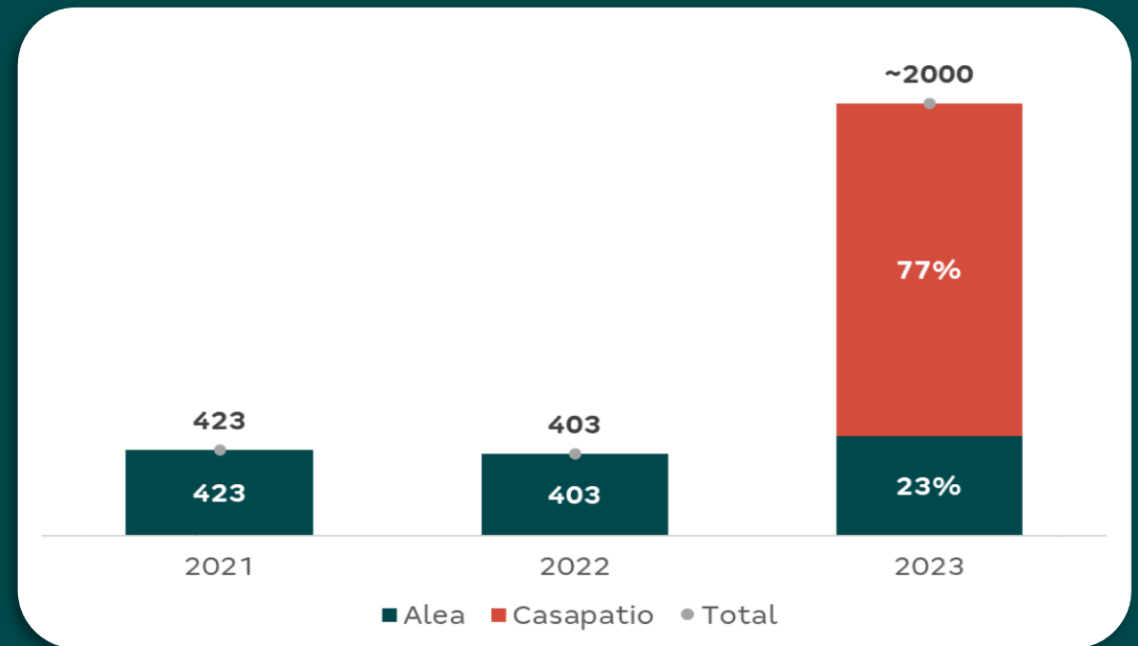
A combinação desses pilares se provou muito poderosa

1 Volume de lançamentos no curto prazo, iniciando ciclo de crescimento

Volume de lançamentos em 2023 deve ficar próximo do limite superior do *guidance* de 2mil uhs

Nota: volume de lançamentos de 2023 são projeções estimadas de fechamento do ano.

Crescimento de 5x vs. 2022





Casapatio tem cumprido seu papel de acelerar o volume de lançamentos de curto prazo, em especial, pelo menor *Time to Market*

- ▲ Cerca de 77% do volume total do ano é Casapatio, totalizando cerca de 1.500 uhs em 10 projetos
- ▲ Velocidade de aprovação mais célere: 3-4 meses vs. 2-3 anos Alea
- ▲ Boa performance de vendas, pois Casapatio atua sozinha em cidades menores

Ótima aceitação pelo mercado para Casapatio indica potencial de expandir negócio para outros estados também

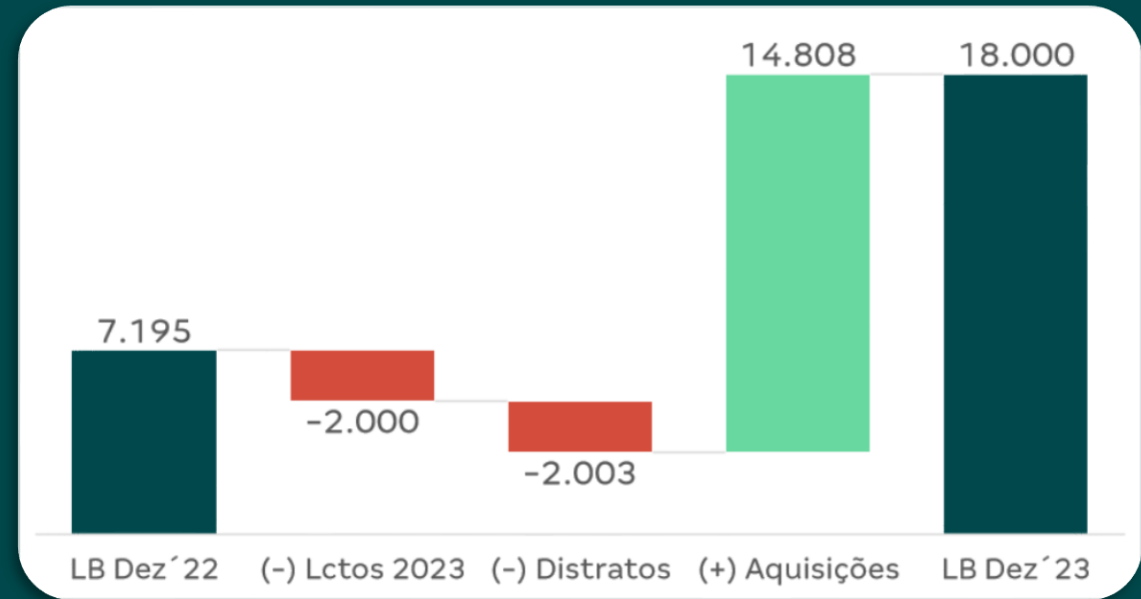
A combinação desses pilares se provou muito poderosa

2 Formação de *landbank* saudável para lançamentos no médio prazo:

Evolução de *landbank* deve se aproximar de 18 mil uhs no fechamento do ano

Nota: número de aquisições e *landbank* final 23 são projeções estimadas de fechamento do ano.

Crescimento de +150 % vs. 2022



Confirmação da capacidade de escalar o negócio Alea é mais um grande de-risk!

6

grandes riscos
endereçados

1. Confirmação do product market fit ✓
2. Segurança da cadeia de suprimentos ✓
3. Produtividade e qualidade da Fábrica ✓
4. Capacidade de operação em cidades com baixa demanda ✓
5. Aprovação da Norma de *Woodframe* no Brasil ✓
6. Escalar: formação de *landbank* e volume de lançamentos ✓



Alea precisa entregar uma última etapa para se consolidar como um negócio altamente rentável e escalável

FINALIZAR A ESTABILIZAÇÃO DO SEU CUSTO:

Evolução na eficiência operacional das obras para entregar os *economics* que vislumbramos para Alea!

Margens brutas desestabilizadas até o momento, em função de

- (A) Baixa escala da operação
- (B) Processo de estabilização das manchas construtivas

Apesar da expressiva redução nos últimos 2 anos, *Roadmap* de redução de custos contempla mais um ciclo de evolução



Custo executado Alea tem se reduzido de forma drástica conforme ganhamos escala e experiência acumulada

Nota: números apresentados em base 100



Essa evolução se dará em 5 grandes frentes:

1

NOVA CASA 2.0

Nova tipologia



2

INDUSTRIALIZAÇÃO

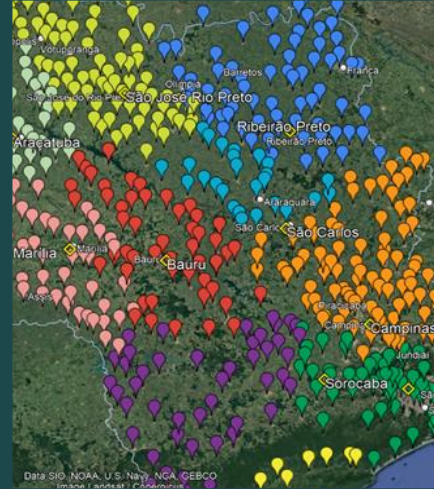
Da obra para fábrica



3

CONTINUIDADE
OBRAS

Manchas
construtivas



4

GANHOS NA
FÁBRICA

Otimização & escala



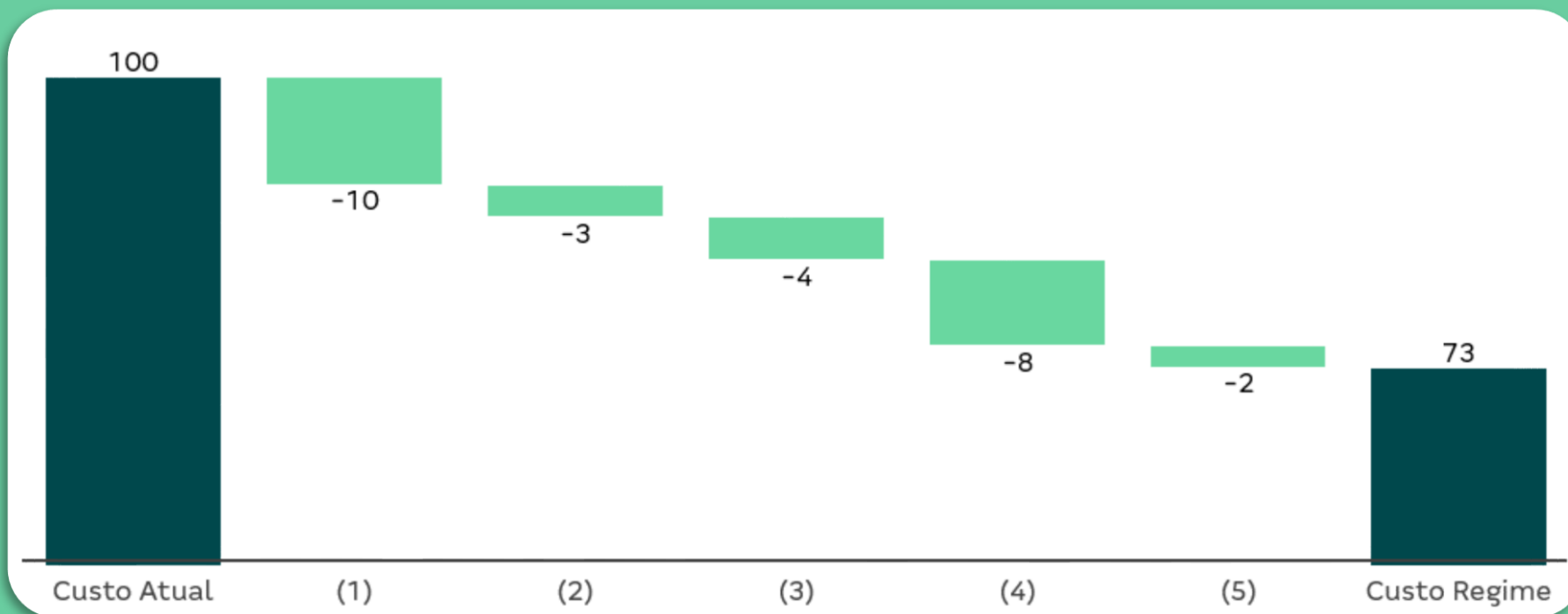
5

GANHOS EM
SUPPLY

Volume &
opcionalidade



5 grandes frentes entregam uma redução de 27% no custo da casa



- (1) Casa 2.0
- (2) Industrialização
- (3) Eficiência Obras
- (4) Escala Fábrica
- (5) Ganhos em Supply

Nota: números apresentados em base 100





1 NOVA CASA 2.0

> Produto com diversas otimizações que reduzem o Índice de Produtividade (IP) e consequente redução de custos

Exemplo: montagem mais simples e ágil do telhado

1º Lançamento no 3tri23

+50% dos lançamentos do 4tri 23

100% dos lançamentos de 2024





2 INDUSTRIALIZAÇÃO

- Internalização de atividades do canteiro para a fábrica.
 - Calafetação, kits hidráulicos, entre outros

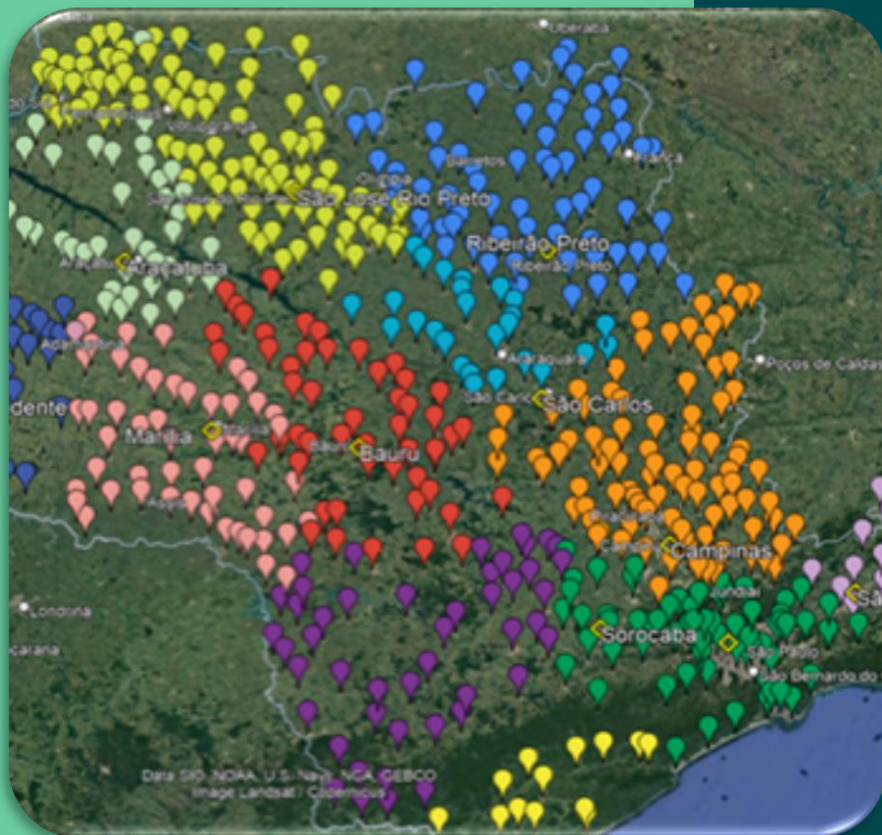
Roadmap elaborado com incorporação gradual de novas atividades nos próximos 2 anos

Da obra para a Fábrica

Industrialização reforça diferencial Alea

Redução de complexidade na ponta





3 CONTINUIDADE DAS OBRAS

➤ Início da formação das manchas construtivas para otimização das equipes verticais e estabilização de fornecedores parceiros

Manchas permitem continuidade
Continuidade traz estabilização
Estabilização permite otimização



ARMAZE- NAMENTO

UM NOVO PADRÃO DE LOGÍSTICA

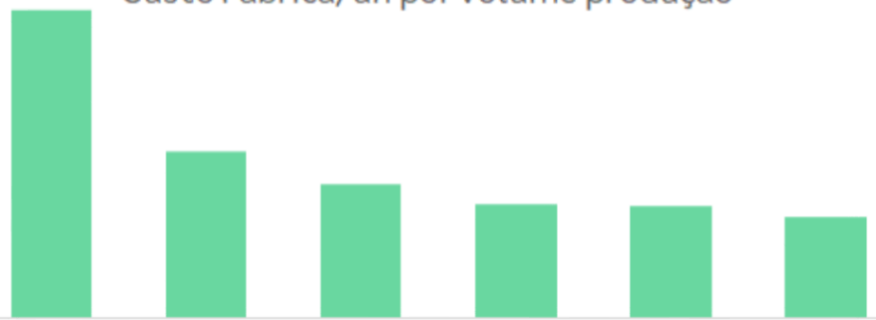
Nosso processo de armazenagem e movimentação interna das paredes na vertical elimina a necessidade de qualquer equipamento de içamento, proporcionando maior segurança e altíssima eficiência logística. Nesse formato, nossa empilhadeira transporta uma casa inteira de uma única vez.

4

GANHOS NA FÁBRICA

> Redução de custos da fábrica em função do aumento do volume de produção, com volume eficiente para diluição próximo de 4mil uhs/ano

Custo Fábrica/uh por volume produção



0 a 1 mil 1 a 2 mil 2 a 3 mil 3 a 4 mil 4 a 5 mil > 5mil

Mais lançamentos = mais produção

Maior produção dilui custos fixos

Diluição melhora rentabilidade



5 GANHOS EM *SUPPLY*

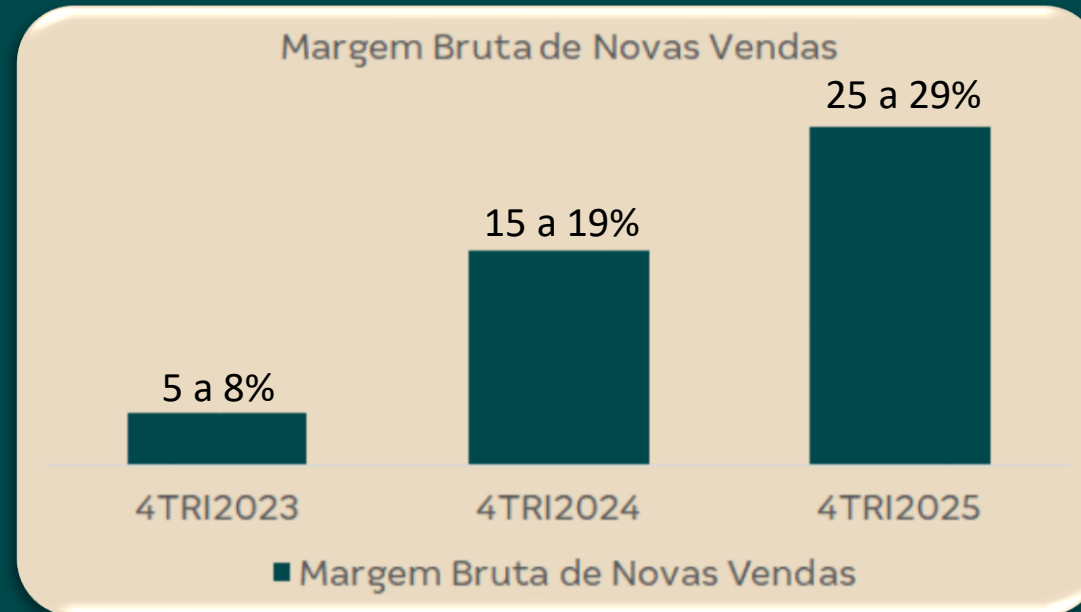
- Redução de custos nos insumos, em função de volume de produção +2 x maior em 2024
- Oportunidade de desenvolvimento de novos materiais e/ou modificação de especificação de insumos

Escala de produção torna processo de compras mais eficiente
Volume traz opcionalidades de fornecimento
Ambos melhoram rentabilidade



Estabilização do custo levará margem Alea para patamar próximo de 29%

Novo
ciclo
Alea



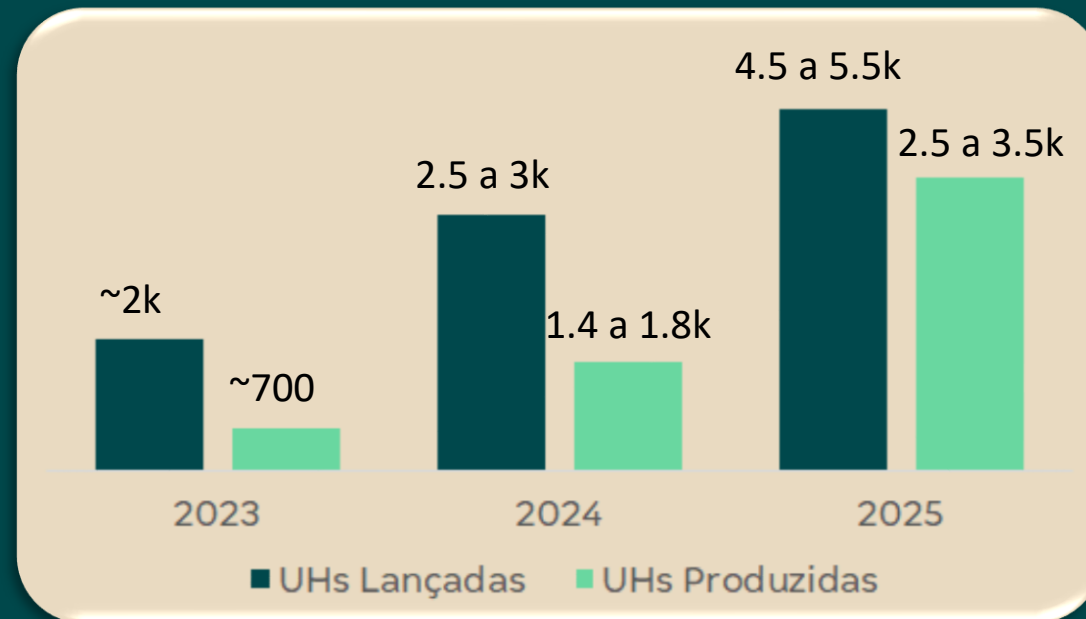
Estruturalmente, Alea deveria entregar ROCEs equivalentes a Tenda com margem bruta ~4pp menor

Novo
ciclo
Alea

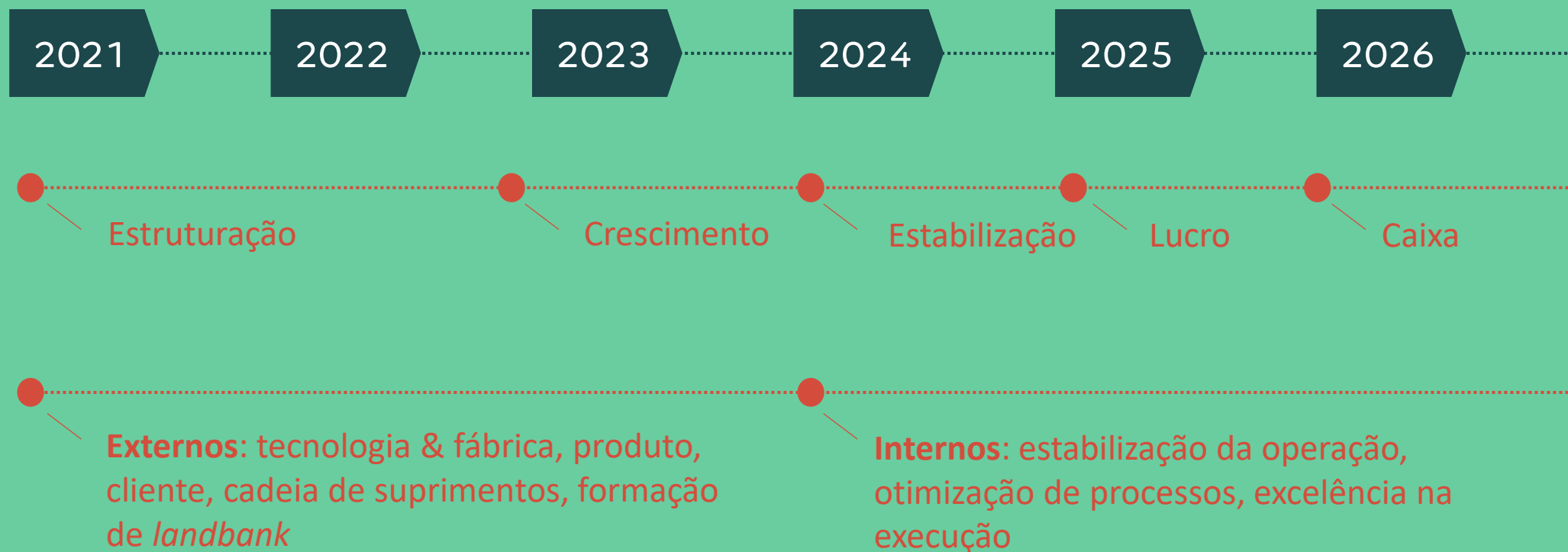
- a. *Selling* menor, devido a atuação em mercados com baixa concorrência
- b. G&A potencialmente menor, pela gestão centralizada (sem operações regionais de negócios) e capacidade em nos alavancarmos em incorporadores parceiros (Casapatio)
- c. Menor capital empregado, em função de compra de terrenos 100% em permuta

Ganho de escala em 2024 será menor do que o potencial, para focarmos na estabilização do custo, voltando a crescer mais agressivamente em 2025

Novo
ciclo
Alea



Temos maior visibilidade dos desafios atuais de Alea





Estamos ainda mais otimistas com o futuro de Alea...

**... ao liderar a revolução da Indústria da
construção Civil...**

**... sendo protagonista no desafio de reduzir o
déficit habitacional...**

**... e percebida como referência de moradia de
qualidade e digna para cada vez mais
brasileiros!**



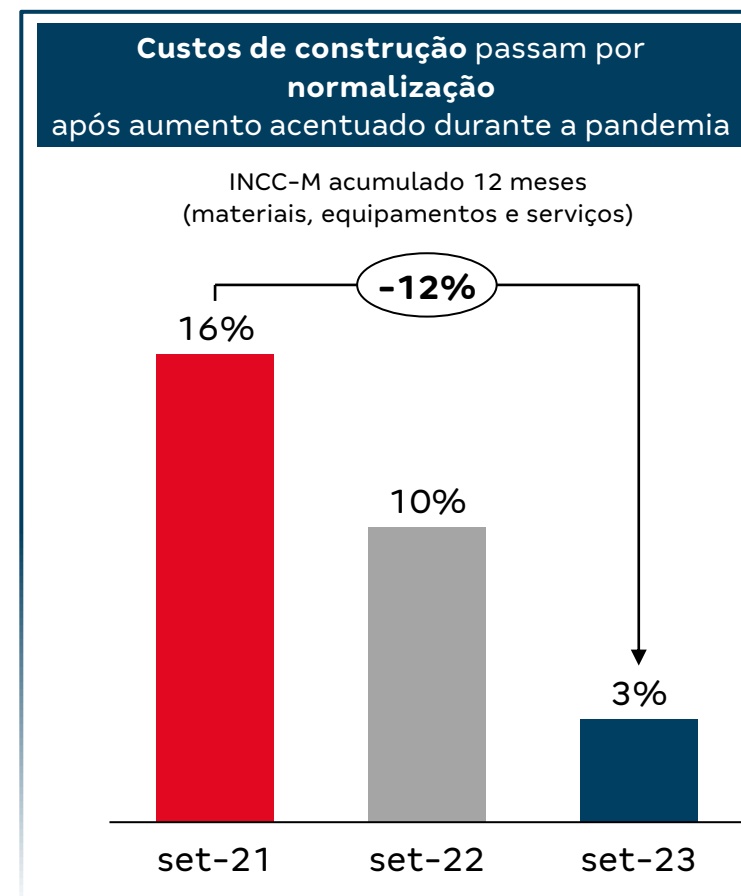
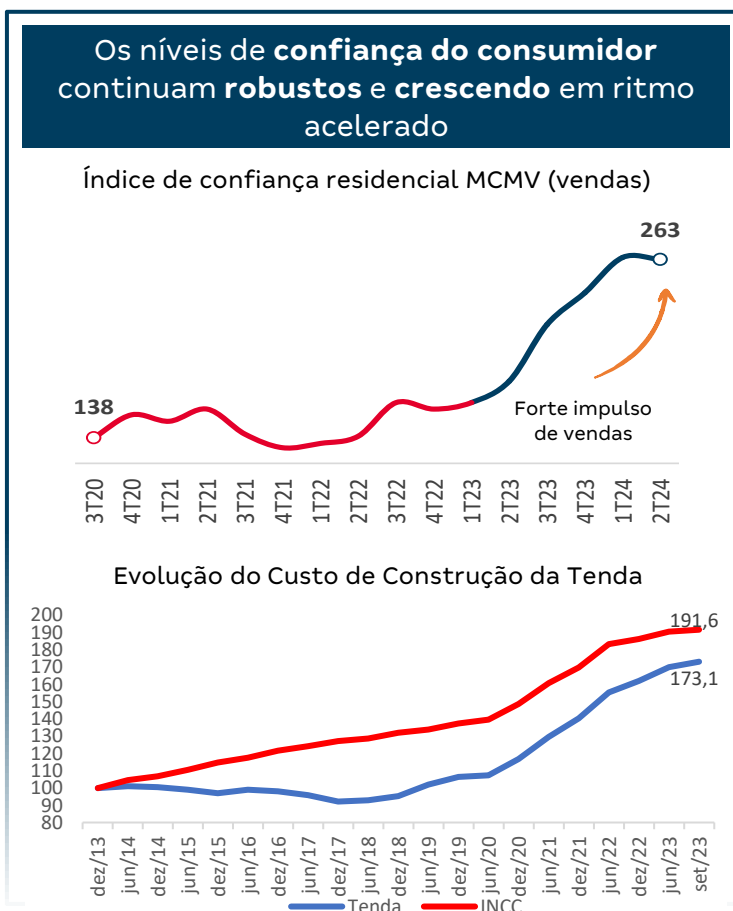
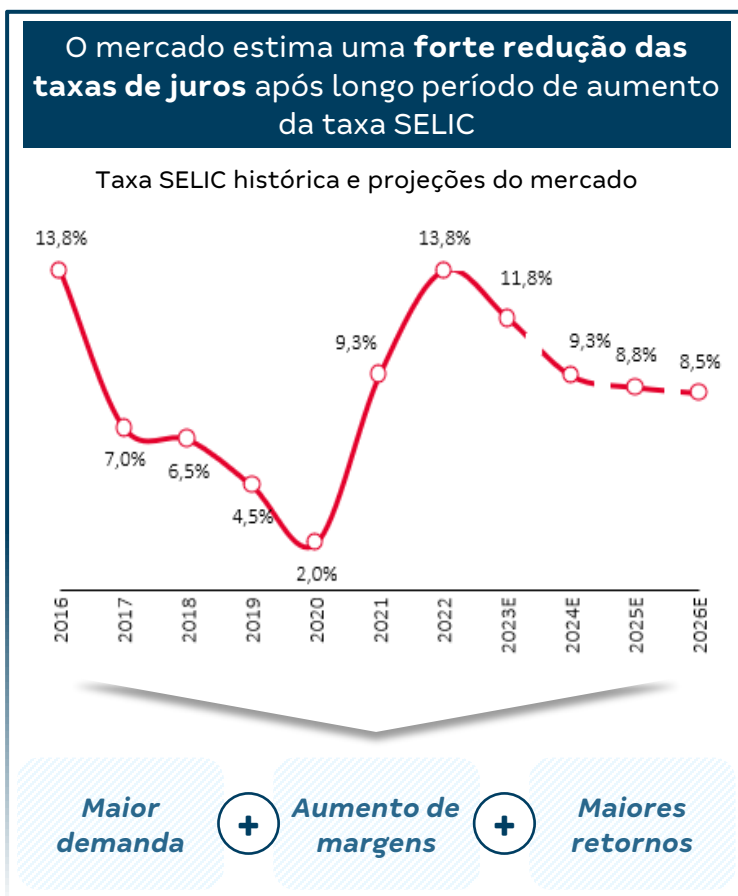
Painel 4

Luiz Mauricio

Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

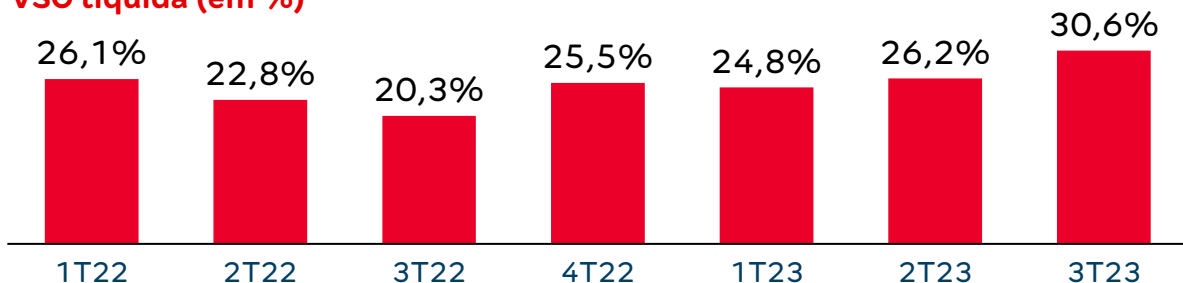


O mercado imobiliário brasileiro passa por forte avanço dos principais indicadores com expectativa de cortes nas taxas de juros, aumento dos níveis de confiança do consumidor e redução dos custos de construção





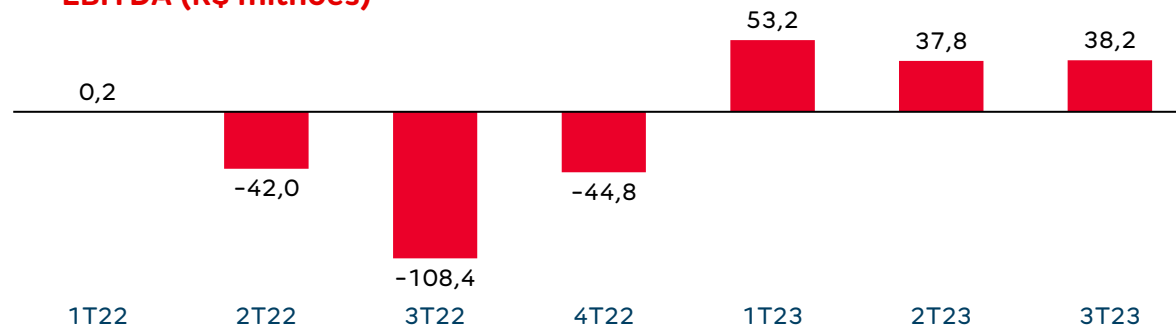
VSO Líquida (em %)



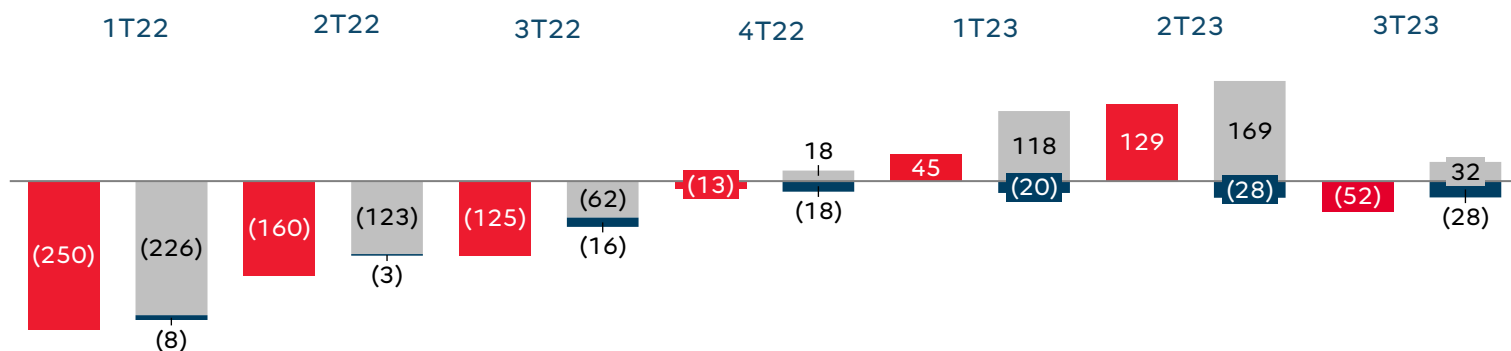
Dentre os maiores VSOs do segmento.

Geração de caixa operacional em tendência de crescimento.

EBITDA (R\$ milhões)



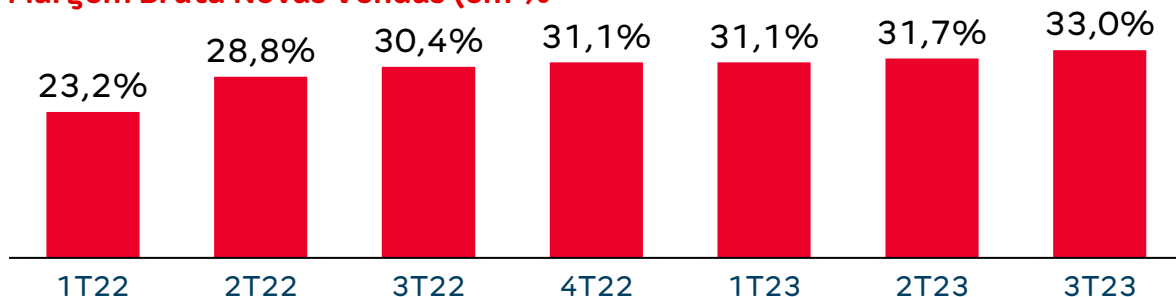
Consumo de Caixa Operacional e Total (R\$ milhões)



- Caixa Total
- Caixa Operacional Tenda
- Caixa Operacional Alea



Margem Bruta Novas Vendas (em %)



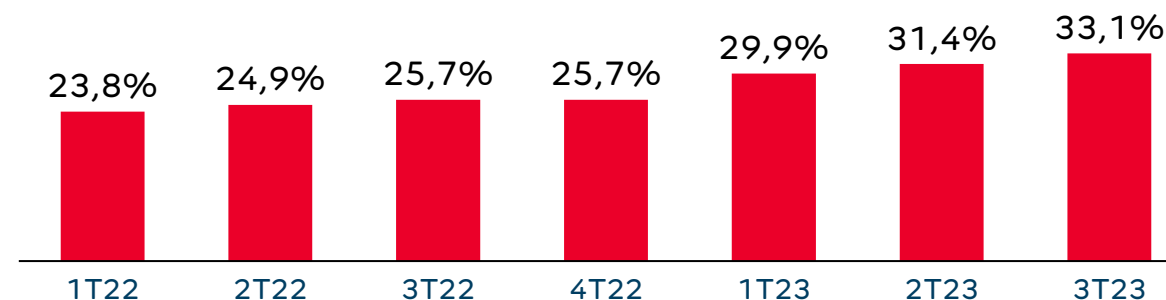
Margem bruta novas vendas atingiu o patamar de 33%



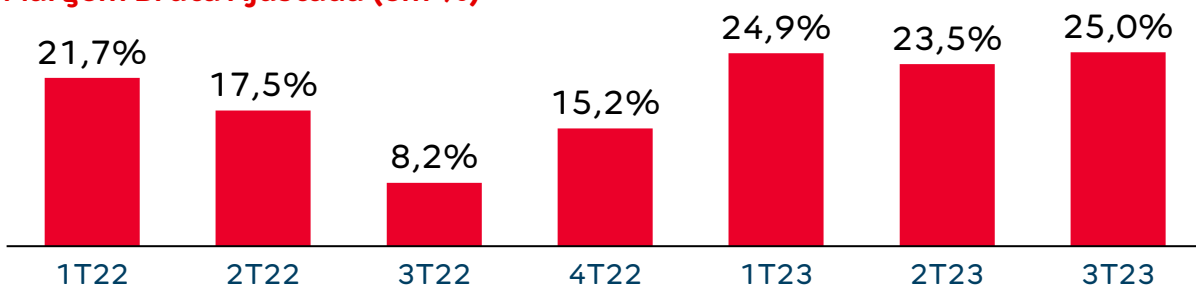
Evolução da margem REF como consequência da melhora contínua nos resultados da Companhia.



Margem REF (em %)

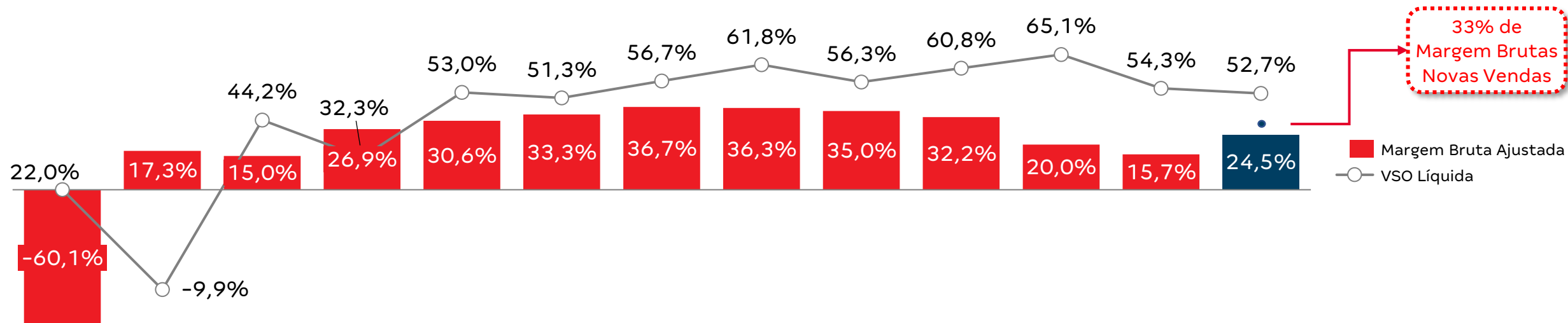


Margem Bruta Ajustada (em %)



Ascensão da margem bruta ajustada: Avançamos significativamente na retomada da eficiência operacional





33% de Margem Brutas Novas Vendas

■ Margem Bruta Ajustada
○ VSO Líquida

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 9M23

Gestão integrada com Gafisa

Segregação da gestão e teste do modelo de negócios

Retomada do fundamento

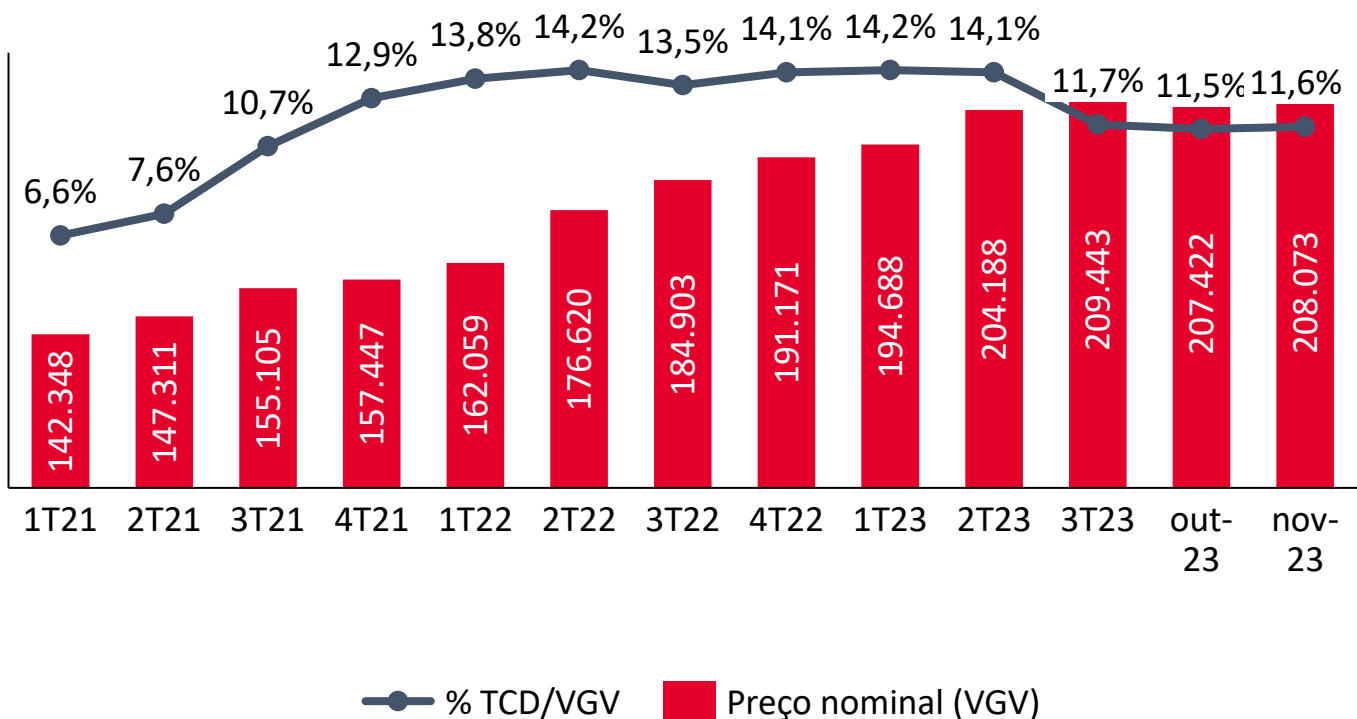
Impulso do fx 1,5 + verticalização + foco em VSO

Choque da Pandemia

Retomada gradativa para patamares saudáveis de margem



Evolução do % TCD / VGV no Brasil de 2021 E 2023



Redução da PDD

Nova Política de Concessão de crédito Pró-Soluto: O compromisso da Companhia é que o pró-soluto pós chaves fique abaixo de 10% em 2024.



Companhia vem estudando medidas para aprimorar cada vez mais a **capacidade de concessão de crédito ao cliente**, buscando reduzir o **reduzir o risco de inadimplência**.



1

Pagamento da 4^o
Emissão (TEND14)



Em setembro de 2023 liquidamos a 4^a emissão de debêntures da Companhia.



2

Pré-Pagamento da 5^o
Emissão (TEND15)



Em set/2023 resgatamos, antecipadamente, a 5^a emissão de debêntures da Companhia.



3

Pré-Pagamento da 6^o
Emissão (TEND16)



Em outubro de 2023 realizamos o pré-pagamento da 6^a emissão de debêntures da Companhia.



4

Emissão da 10^o
Debênture (TEND20)



Em outubro de 2023 realizamos a 10^a Emissão de Debêntures:

- R\$ 150 milhões;
- 4 anos de prazo com 1 ano de carência;
- Custo – CDI + 2,75



Visão geral do endividamento

(R\$ mm)

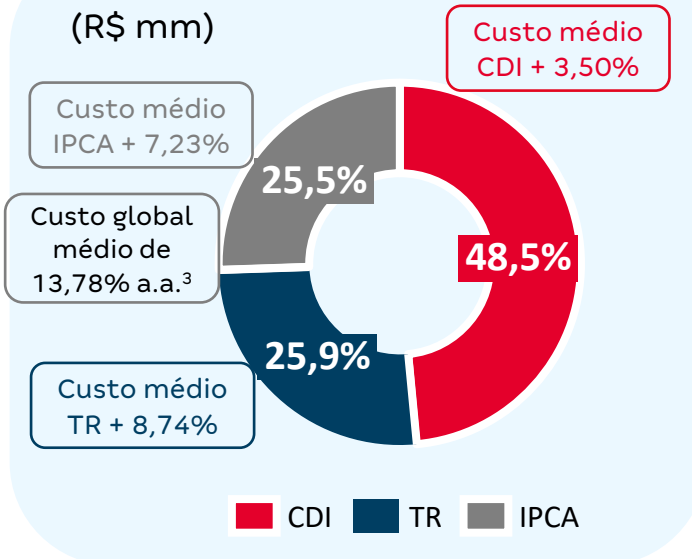
Dívida Bruta	1.200,9
Caixa e Equivalentes	(748,2)
Dívida Líquida	452,8
Dívida Líquida / (PL + Minoritários)	50,3%
Dívida Líquida Corporativa / PL	13,0%

Duration 2T23 – **19,5 meses**

Duration Pós-Follow on – **24,7 meses**

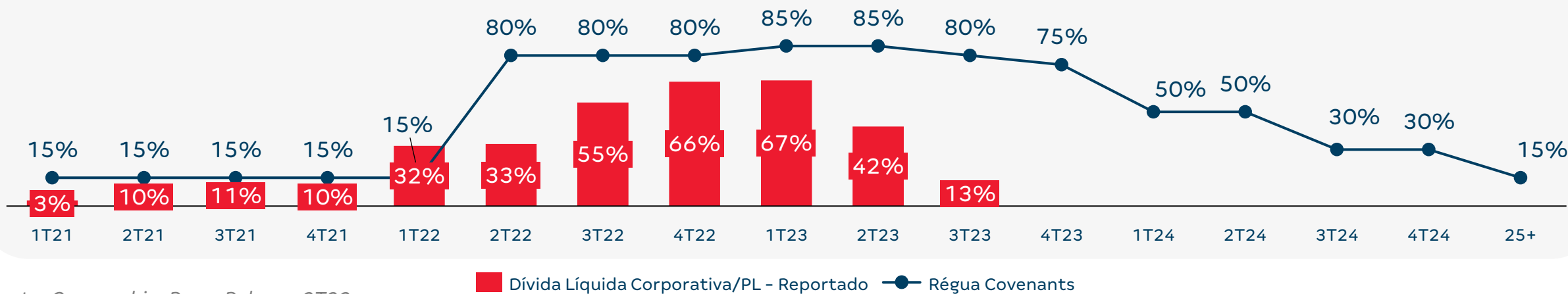
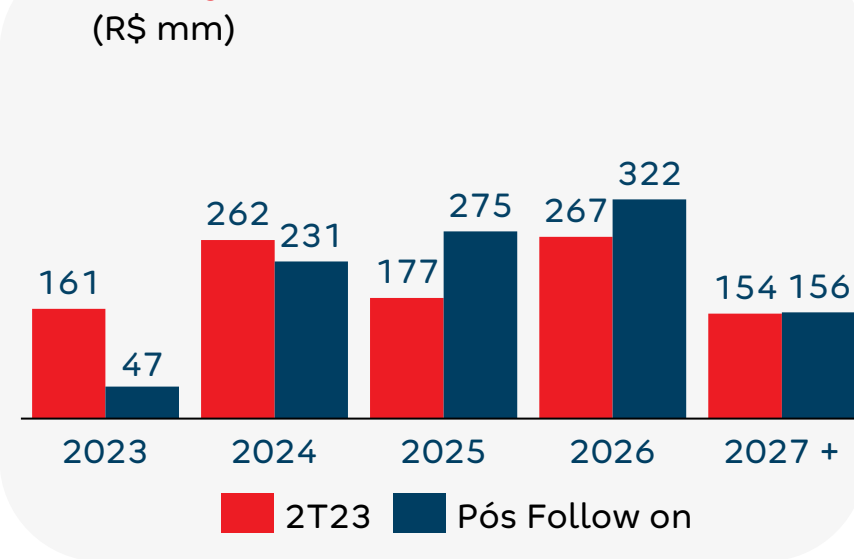
Custo médio da dívida

(R\$ mm)



Cronograma de amortização

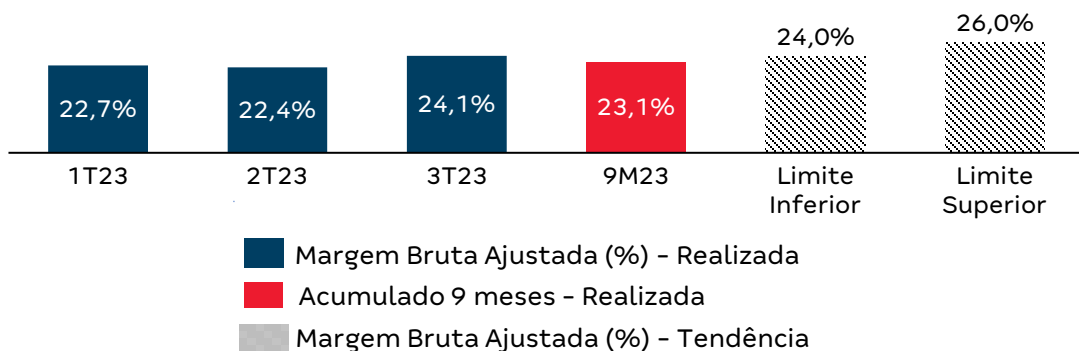
(R\$ mm)



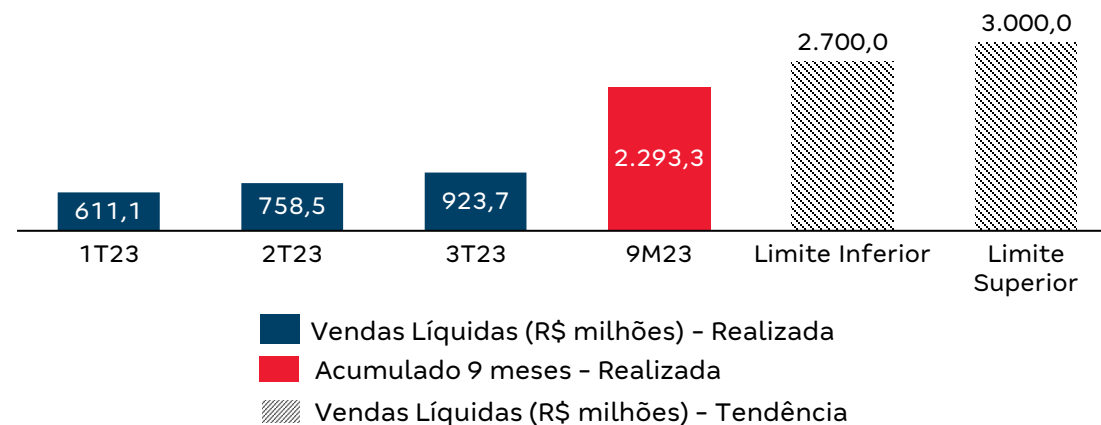
Fonte: Companhia. Press Release 3T23.



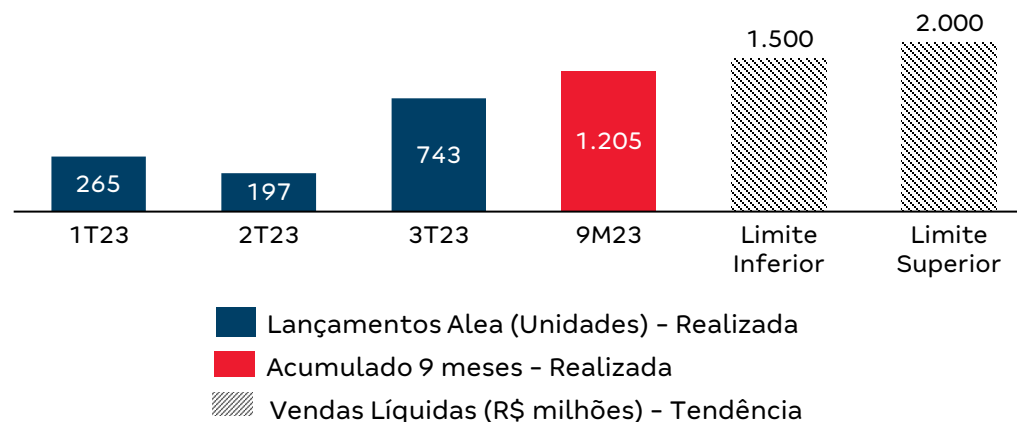
MARGEM BRUTA AJUSTADA



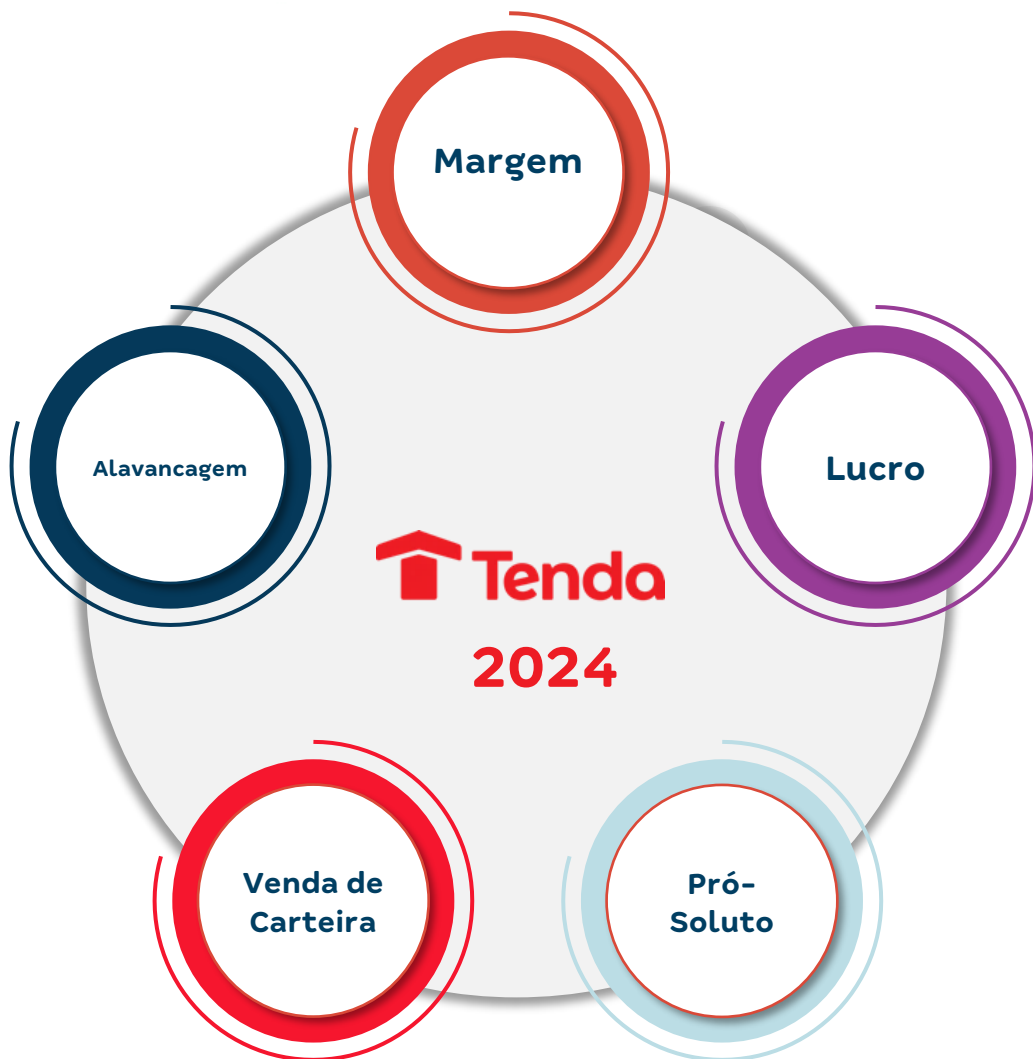
VENDAS LÍQUIDAS



LANÇAMENTOS **Alea**
casa com seus sonhos



Em 2024 esperamos finalmente retomar a lucratividade da companhia, assim como consolidar o modelo de negócio Alea. 



Busca incessante pela recuperação das margens da companhia

Retomada da rentabilidade, voltando a reportar lucro

Redução do Pró-soluto Pós chaves

Continuidade da operação de venda de carteira de recebíveis pró-soluto

Consolidar o modelo de negócios Alea

A longo prazo esperamos que nossa alavancagem medida pela Dívida líquida/PL fique dentro da faixa de -10% a +10%

Obrigado!



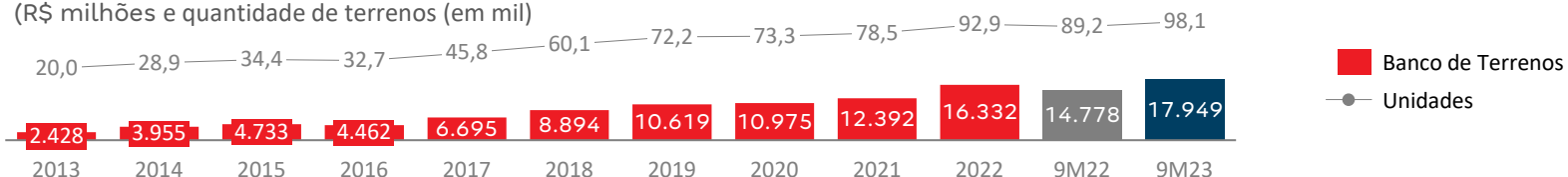
ANEXO



Crescimento consistente e disciplinado dos principais indicadores operacionais da Tenda garantindo o posicionamento da companhia entre as principais incorporadoras do país

Banco de terrenos

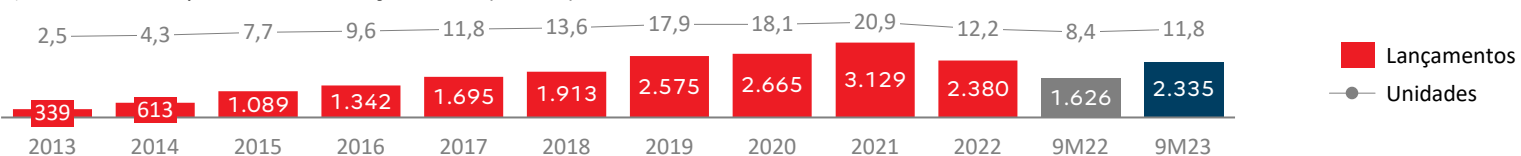
(R\$ milhões e quantidade de terrenos (em mil))



Crescimento do banco de terrenos da Alea começa a se tornar relevante no consolidado.

Lançamentos

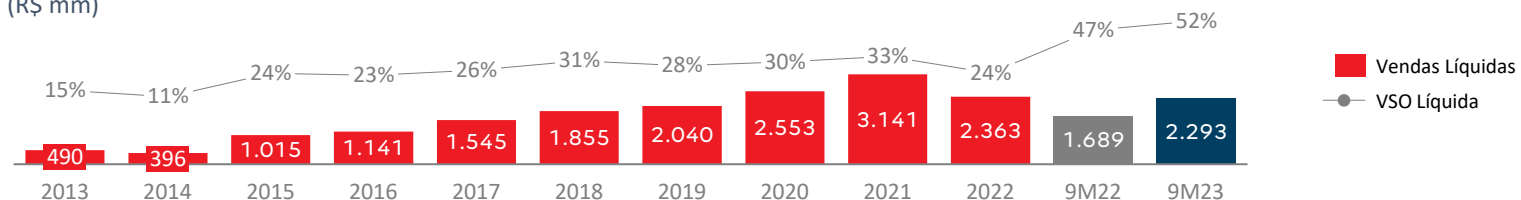
(R\$ milhões e quantidade de lançamentos (em mil))



Companhia está apta a acelerar crescimento em 2024, puxado principalmente por Alea.

Vendas líquidas

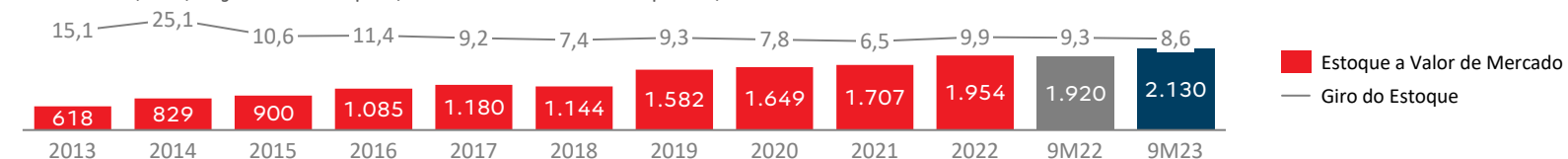
(R\$ mm)



Forte crescimento das vendas com recuperação observada em 2023

Estoque a Valor de Mercado

R\$ milhões (VGV) e giro do estoque (em meses de vendas líquidas)



Um dos menores estoques dentre as empresas de capital aberto, o que demonstra a forte absorção das nossas unidades