

Prévia Operacional 1T20

Vendas líquidas de R\$ 439,7 milhões no 1T20 (+8,0% a/a), com VSO líquida de 25,5%. Início da Covid-19 impactou os lançamentos do período (-57,1% a/a no VGV lançado).

São Paulo, 15 de abril de 2020 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras do país com foco no segmento de Empreendimentos Residenciais Populares enquadrados nas faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa, Minha Vida (“MCMV”), anuncia hoje uma prévia dos resultados operacionais (lançamentos, vendas brutas, distratos, vendas líquidas, unidades repassadas, unidades entregues, obras em andamento e banco de terrenos) do primeiro trimestre de 2020. Ressaltamos que estes resultados operacionais são preliminares, ainda sujeitos à revisão da auditoria.

DESTAQUES

- **Lançamento** de 4 empreendimentos no 1T20, VGV de R\$ 165,6 milhões (-57,1% a/a)
- **Vendas brutas** de R\$ 540,9 milhões no 1T20 (+22,1% a/a), com VSO bruta de 31,3% (+1,4 p.p. a/a)
- **Vendas líquidas** de R\$ 439,7 milhões no 1T20 (+8,0% a/a), com VSO líquida de 25,5% (-2,0 p.p. a/a), devido ao aumento de distratos relacionados a vendas não repassadas desde o 3T19
- **VGV repassado** de R\$ 382,2 milhões no 1T20 (+10,9%). Intermitência dos repasses no 1T20 teve impacto negativo sobre a geração de caixa no período
- **1.856 unidades entregues** nos três primeiros meses de 2020 (+20,8% a/a)
- **Banco de terrenos** atingiu R\$ 10,56 bilhões em VGV no 1T20 (+12,1% a/a)

COVID-19

No 1T20, os lançamentos foram diretamente impactados pelo Covid-19; os demais indicadores operacionais apresentados na prévia não sofreram variações materiais por conta da pandemia até o fim do trimestre.

No presente momento,

- **Obras** seguem em andamento nas regiões em que há permissão para continuar operando, adotando o protocolo de mitigação de riscos de contágio da Covid-19 nas obras. Atrasos no suprimento de materiais e serviços e locomoção dos funcionários nas cidades com transporte público reduzido são os principais desafios das obras em andamento
- **Lojas** estão fechadas, com vendedores em *home office* e uso de ferramentas digitais viabilizadas nos projetos de transformação digital acelerados em 2019
- **Atividades corporativas** em *home office*, com oportunidade de simplificação e automação de processos

As iniciativas de transformação digital da Tenda tornaram o processo de vendas mais flexível e pronto para o *online*, permitindo a manutenção das atividades comerciais mesmo com lojas fechadas. O principal desafio a superar no processo de vendas tem sido na atração de novos interessados (*leads*), o que pode comprometer o volume de vendas.

As instituições financeiras que operam o MCMV estão viabilizando alternativas digitais para evitar ruptura nos processos de vendas e repasses durante os períodos de quarentena ocasionados pelo Covid-19. O bom funcionamento dessas alternativas pode mitigar um impacto negativo da Covid-19 sobre as vendas e os repasses nos próximos meses.

LANÇAMENTOS

No 1T20, a Tenda lançou apenas 4 empreendimentos, totalizando R\$ 165,6 milhões em VGV, redução de 57,1% e de 80,2% na comparação com o VGV lançado no 1T19 e no 4T19, respectivamente. Mudanças no funcionamento dos cartórios e das prefeituras de diversas cidades, decorrentes das medidas de contenção da pandemia de Covid-19, foram o principal motivo para a queda dos lançamentos no 1T20, então programados para ocorrer no final de março.

Houve maior concentração de lançamentos na região metropolitana de São Paulo (2 empreendimentos, ou 66,8% do VGV lançado), o que levou a um aumento de 1,0% a/a e de 5,7% t/t no preço médio por unidade.

Lançamentos	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Número de Empreendimentos	4	22	(81,8%) ↓	10	(60,0%) ↓	4	10	(60,0%) ↓
VGV (R\$ milhões)	165,6	835,8	(80,2%) ↓	385,6	(57,1%) ↓	165,6	385,6	(57,1%) ↓
Número de unidades	1.119	5.972	(81,3%) ↓	2.631	(57,5%) ↓	1.119	2.631	(57,5%) ↓
Preço médio por unidade (R\$ mil)	148,0	140,0	5,7% ↑	146,6	1,0% ↑	148,0	146,6	1,0% ↑
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	280	271	3,1% ↑	263	6,3% ↑	280	263	6,3% ↑

VENDAS BRUTAS

As vendas brutas totalizaram R\$ 540,9 milhões no 1T20, aumento de 22,1% a/a e redução de 19,2% t/t. O preço médio por unidade vendida se manteve estável com relação ao trimestre anterior, mas cresceu 4,4% a/a devido à maior participação das vendas na região metropolitana de São Paulo, que passou de 32,2% no 1T19 para 37,9% no 4T19 e 38,1% no 1T20.

Mais vendas na RM de São Paulo levaram a um aumento na proporção de vendas de unidades contratadas na faixa 2 do MCMV, que passaram de 72,4% do mix de vendas brutas no 1T19 para 77,1% no 1T20.

Na comparação anual, a combinação entre crescimento das vendas brutas e redução dos lançamentos ocasionou redução do estoque a valor de mercado e consequente elevação da VSO bruta para 31,3%, 1,4 p.p. superior ao 1T19.

Vendas Brutas	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
VGV (R\$ milhões)	540,9	669,4	(19,2%) ↓	443,0	22,1% ↑	540,9	443,0	22,1% ↑
Número de unidades	3.912	4.831	(19,0%) ↓	3.345	17,0% ↑	3.912	3.345	17,0% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	138,3	138,6	(0,2%) ↓	132,4	4,4% ↑	138,3	132,4	4,4% ↑
VSO Bruta	31,3%	30,5%	0,8 p.p. ↑	29,9%	1,4 p.p. ↑	31,3%	29,9%	1,4 p.p. ↑

DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas totalizaram R\$ 439,7 milhões no 1T20, aumento de 8,0% a/a e redução de 28,6% t/t. Neste trimestre, as vendas líquidas foram negativamente impactadas pelo alto percentual de distratos sobre as vendas brutas, que atingiu 18,7% no trimestre, acima dos patamares de 2019 (entre 8,0% e 10,6%).

O aumento dos distratos no 1T20 está principalmente associado às vendas não-repassadas desde o 3T19, período em que houve a interrupção de novos repasses dentro do MCMV. No 4T19, houve aumento da provisão para distratos em função desse *backlog* de repasses – a Companhia provisiona todas as vendas que não foram repassadas no prazo de 120 dias. Apesar do aumento dos distratos, ainda há *backlog* remanescente dos últimos gargalos nos repasses.

A velocidade sobre a oferta (“VSO Líquida”) foi de 25,5% no 1T20, queda de 2,0 p.p. a/a e 2,5 p.p. t/t. e, também foi diretamente influenciada de forma negativa por conta do aumento dos distratos.

(VGV, R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Vendas Brutas	540,9	669,4	(19,2%) ↓	443,0	22,1% ↑	540,9	443,0	22,1% ↑
Distratos	101,2	53,5	89,1% ↑	36,0	180,9% ↑	101,2	36,0	180,9% ↑
Vendas Líquidas	439,7	615,9	(28,6%) ↓	406,9	8,0% ↑	439,7	406,9	8,0% ↑
% Lançamentos ¹	2,9%	83,3%	(80,4 p.p.) ↓	4,4%	(1,5 p.p.) ↓	2,9%	4,4%	(1,5 p.p.) ↓
% Estoque	97,1%	16,7%	80,4 p.p. ↑	95,6%	1,5 p.p. ↑	97,1%	95,6%	1,5 p.p. ↑
Distratos / Vendas Brutas	18,7%	8,0%	10,7 p.p. ↑	8,1%	10,6 p.p. ↑	18,7%	8,1%	10,6 p.p. ↑
VSO Líquida	25,5%	28,0%	(2,5 p.p.) ↓	27,5%	(2,0 p.p.) ↓	25,5%	27,5%	(2,0 p.p.) ↓
(em unidades)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Unidades Vendidas Brutas	3.912	4.831	(19,0%) ↓	3.345	17,0% ↑	3.912	3.345	17,0% ↑
Unidades Distratadas	742	383	93,7% ↑	276	168,8% ↑	742	276	168,8% ↑
Unidades Vendidas Líquidas	3.170	4.448	(28,7%) ↓	3.069	3,3% ↑	3.170	3.069	3,3% ↑
Distratos / Vendas Brutas	19,0%	7,9%	11,1 p.p. ↑	8,3%	10,7 p.p. ↑	19,0%	8,3%	10,7 p.p. ↑

UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado totalizou R\$ 382,2 milhões no 1T20, aumento de 10,9% a/a e queda de 30,9% t/t. Nos meses de janeiro e fevereiro de 2020, houve intermitência nos repasses por conta de atrasos na disponibilização de recursos do Orçamento Geral da União para execução do MCMV (10% dos subsídios do programa são oriundos do OGU, enquanto 90% vêm do FGTS), com impacto negativo sobre a geração de caixa do trimestre.

No 1T20, foram entregues 1.856 unidades, 20,8% acima do total entregue no 1T19. Ao final do trimestre, 67 obras estão em andamento.

Repasses, Entregas e Andamento	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
GVV Repassado (em R\$ milhões)	382,2	553,1	(30,9%) ↓	344,7	10,9% ↑	382,2	344,7	10,9% ↑
Unidades Repassadas	3.127	4.771	(34,5%) ↓	2.924	6,9% ↑	3.127	2.924	6,9% ↑
Unidades Entregues	1.856	1.752	5,9% ↑	1.536	20,8% ↑	1.856	1.536	20,8% ↑
Obras em andamento	67	67	0,0% =	46	45,7% ↑	67	46	45,7% ↑

BANCO DE TERRENOS

No 1T20, o banco de terrenos atingiu VGV de R\$ 10,56 bilhões, alta de 12,1% a/a e queda de 0,6 p.p. t/t. Foram adquiridos 4 empreendimentos, representando R\$ 102,9 milhões em VGV.

Banco de Terrenos ¹	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Número de empreendimentos	291	292	(0,3%) ↓	268	8,6% ↑	291	268	8,6% ↑
GVV (R\$ milhões)	10.556,7	10.619,4	(0,6%) ↓	9.418,1	12,1% ↑	10.556,7	9.418,1	12,1% ↑
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	102,9	1.585,5	(93,5%) ↓	910,1	(88,7%) ↓	102,9	910,1	(88,7%) ↓
Número de unidades	71.625	72.159	(0,7%) ↓	64.084	11,8% ↑	71.625	64.084	11,8% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	147,4	147,2	0,2% ↑	147,0	0,3% ↑	147,4	147,0	0,3% ↑
% Permuta Total	33,9%	34,6%	(0,7 p.p.) ↓	25,2%	8,7 p.p. ↑	33,9%	25,2%	8,7 p.p. ↑
% Permuta Unidades	8,2%	8,4%	(0,2 p.p.) ↓	10,9%	(2,7 p.p.) ↓	8,2%	10,9%	(2,7 p.p.) ↓
% Permuta Financeiro	25,8%	26,2%	(0,4 p.p.) ↓	14,3%	11,5 p.p. ↑	25,8%	14,3%	11,5 p.p. ↑

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Renan Barbosa Sanches

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Luiz Felipe Fustaino

Gerente de Relações com Investidores e Tesouraria

Bruno Souza

Analista Sr. de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil

Tel.: +55 11 3147 7382

E-mail: tenda@maquinacohnwolfe.com

SOBRE A TENDA

A Tenda (B3: TEND3) é uma das principais construtoras do Brasil e está listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. Com foco em habitação popular, atua em nove regiões metropolitanas do Brasil com empreendimentos voltados para as faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).