

Release de Resultados 1T23



Alea





São Paulo, 3 de maio de 2023 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje seus resultados do 1º trimestre de 2023.

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T23

DESTAQUES

FINANCEIROS

- **Receita líquida** de R\$ 651,4 milhões no trimestre, aumentos de 12,0% em relação ao 1T22 e 3,2% em comparação ao 4T22;
- **Margem bruta ajustada** de 22,7% no 1T23 consolidado, aumento de 9,6 p.p. em comparação com o 4T22 e 2,1 p.p em relação a 1T22;
- **Geração total de caixa** de R\$ 45 milhões no 1T23.

OPERACIONAIS

- **Lançamento** de 10 empreendimentos no consolidado, totalizando R\$ 490,9 milhões, aumento de 5,1% em relação ao 1T22. O preço médio no trimestre foi de R\$ 189,1 mil por unidade;
- **VSO líquida** (velocidade sobre a oferta) sólida de 24,4%, diminuição de 1,2 p.p. em relação ao 4T22, com aumento no preço médio de vendas que contabilizou R\$194,3 mil, comparado ao preço médio de 189,0 mil por unidade no 4T22;
- **Vendas líquidas** totalizaram R\$ 611,1 milhões, aumento de 2,3% em relação ao primeiro trimestre de 2022;
- **Unidades** entregues no 1T23 totalizou 4.056 unidades, aumento de 19,5% em comparação ao 1T22;
- **Banco de terrenos** totalizou R\$ 16.771,1 milhões no 1T23, aumentos de 25,1% e 2,7% em comparação ao 1T22 e 4T22, respectivamente. Foi adquirido no trimestre R\$ 930,1 milhões, com o percentual das permutas que passaram a representar 55,0% do total do banco de terrenos, aumento de 7,2 p.p. em comparação ao 1T22.



EVENTOS RECENTES

Programa Pode Entrar

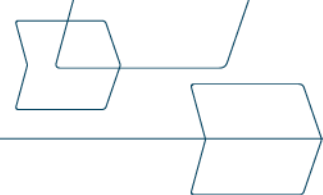
No dia 27 de abril, foi divulgado no Diário Oficial do Município de São Paulo o resultado da revisão da primeira etapa do Programa Habitacional Pode Entrar. O Programa foi desenvolvido para ampliar e facilitar o acesso ao sistema habitacional do município de São Paulo, criando mecanismos de incentivo à produção de empreendimentos habitacionais de interesse social. Esse novo Programa Habitacional da Cidade de São Paulo, permite mais uma simplificação ao acesso no sistema habitacional, assim como já ocorre no programa MCMV.

Em março desse ano, quando foi divulgada a primeira rodada de resultados, foram informadas as quantidades de unidades habitacionais previamente selecionadas e as respectivas distribuições por regiões.

Após análises dos recursos efetuados pelas empresas que apresentaram contestações sobre a primeira etapa do programa, foi anunciado um novo resultado, onde a Construtora Tenda foi contemplada com um total de 2.855 unidades, o que corresponde a um valor de R\$ 577,1 milhões, conforme tabela abaixo:

| EMPREENHIMENTO | QUANT. DE UNIDADES | VALOR INDIVIDUAL DOS IMÓVEIS | CAT. | VG |
|---------------------|--------------------|------------------------------|------|---------------------------|
| ESTAÇÃO TOLSTOI | 216 | R\$ 209.918,00 | A | R\$ 45.342.288,00 |
| GUARAPIRANGA | 655 | R\$ 206.918,00 | B | R\$ 135.531.290,00 |
| CITTA VILA PRUDENTE | 1.984 | R\$ 199.718,00 | B | R\$ 396.240.512,00 |
| TOTAL | 2.855 | | | R\$ 577.114.090,00 |

Na próxima etapa do programa, uma série de documentações deverá ser apresentados pelas incorporadoras/construtoras selecionadas. Cabe com isso destacar que a Construtora Tenda, além das unidades mencionadas anteriormente, possui mais dois empreendimentos aptos a serem incluídos no programa, caso mais projetos sejam rejeitados nessa última fase. Esses dois projetos contam com respectivamente 750 e 718, unidades.

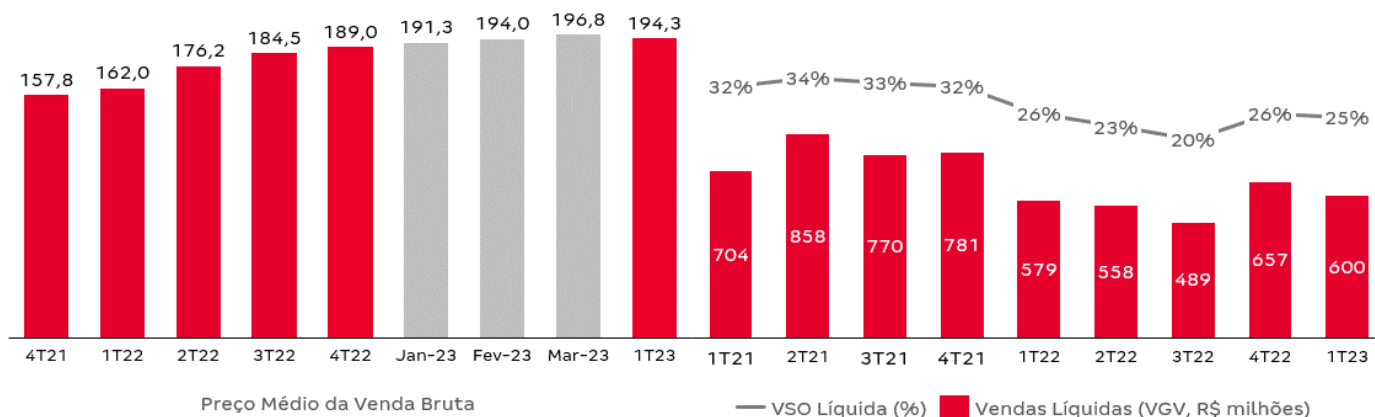


MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O atual processo de reestruturação da Tenda segue de acordo com o planejado e acreditamos que o resultado do primeiro trimestre de 2023 dá sinais de que a companhia está no caminho certo. Apesar de ainda reportar um prejuízo de R\$ 41,9 milhões nesse trimestre, observou-se um importante salto de margem bruta ajustada, que atingiu 22,7% no 1T23, vindo de 13,1% no 4T22. Esse salto, de quase 10 p.p., reflete o fato de estarmos em fase avançada de entrega de empreendimentos oriundos de lançamentos efetuados durante o período da pandemia do Covid19.

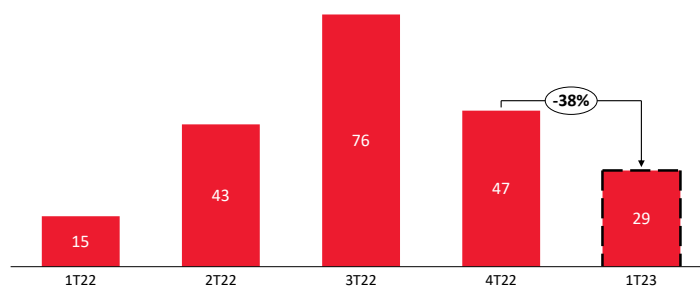
Como esperado, ao longo dos últimos meses fomos assertivos na provisão de inflação e de custos eventuais, o que agora se mostra suficiente para fazer frente às oscilações de custo inerentes ao nosso negócio, principalmente em um cenário inflacionário mais normalizado. Do lado de preço, continuamos nossa estratégia de repassar o aumento de custo incorrido durante a pandemia, visando a normalização das nossas margens. Com isso, em março nosso preço de vendas atingiu R\$ 196,8 mil reais por unidade, 25% acima do 4T21. Outra notícia positiva é que mesmo imputando esse aumento de preço necessário para cobrir tais aumentos de custos incorridos, conseguimos manter velocidade de vendas (medida pelo VSO) de 25% no 1T23, o que demonstra a alta demanda por nossos produtos.

Evolução de Preço x Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões – marca Tenda) e VSO Líquida (%)



Por outro lado, a entrega dessas obras ainda trouxe um impacto negativo em desvios de custo no início do ano. No entanto, outra boa notícia é que esses desvios reduziram de forma acentuada ao longo do 1T23, o que novamente confirma que ao aproximarmos do período de entrega da maior parte dos projetos lançados durante a pandemia, nossos orçamentos se mostram aderentes ao atual cenário de custos. Dessa forma, acreditamos que o 2T23 irá representar uma virada de página nesse tema.

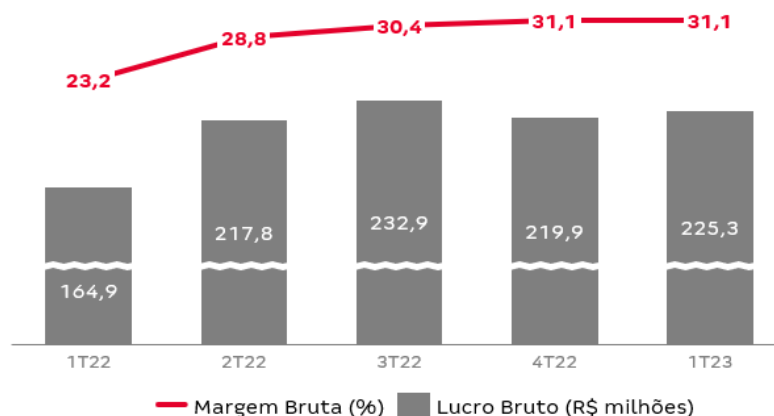
Impacto Desvio de Custo P&L (R\$ Milhões)





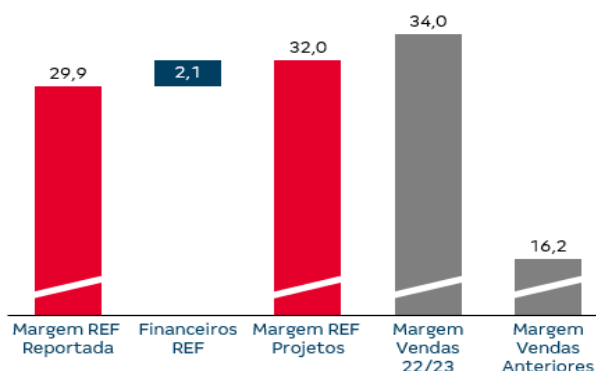
Mesmo diante do aumento de preço verificado acima, os desvios de custo nos impediram de apresentar um novo aumento de margens brutas de novas vendas no 1T23, como mostra o gráfico abaixo:

Evolução Margem Bruta das Novas Vendas (%) e Lucro Bruto das Novas Vendas (R\$ milhões)



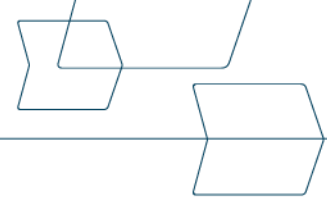
No entanto, cabe destacar que a companhia também se esforçou para vender de forma ainda mais acelerada os empreendimentos de menor margem, no intuito de virar essa página mais rápido. Como podemos verificar abaixo, tais empreendimentos possuem margem bruta ajustada baixa, algumas vezes até mesmo inferior a 10%, dependendo do projeto, o que também ajuda a explicar o fato de não termos tido novo aumento de margem bruta de novas vendas nesse 1T23, o que em nossa visão, foi algo meramente temporal, decorrente dos fatores explicados acima.

Margem REF 1T23 (%)

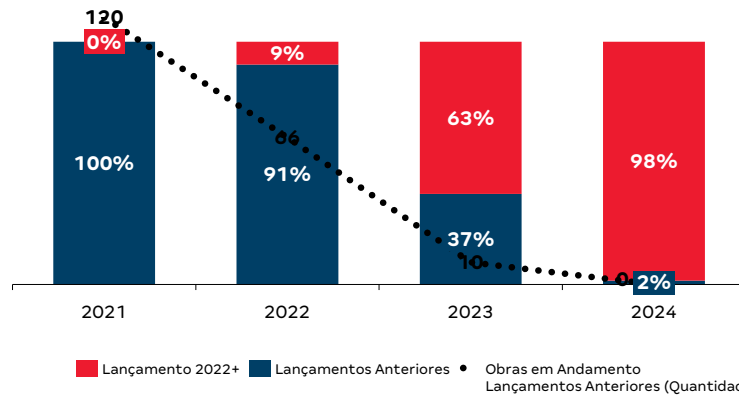


Financeiros REF é composto por: Corretagem, Provisão de Distratos, Permutas e Correção Monetária
 Ainda não constam valores para operação off-site

Outro fato que nos conforta quanto a essa expectativa é a composição esperada de receita transitando em nossa DRE. Enquanto no 1T23 a receita ainda foi predominante de projetos lançados até o final de 2021, para os demais trimestres esperamos uma rápida transição, de forma que no ano, a receita oriunda desses projetos mais antigos deve representar 37%, ou seja, permitindo com que as safras mais novas (2022 em diante) e, portanto, de melhor margem, ganhem mais representatividade em nossa demonstração de resultados.

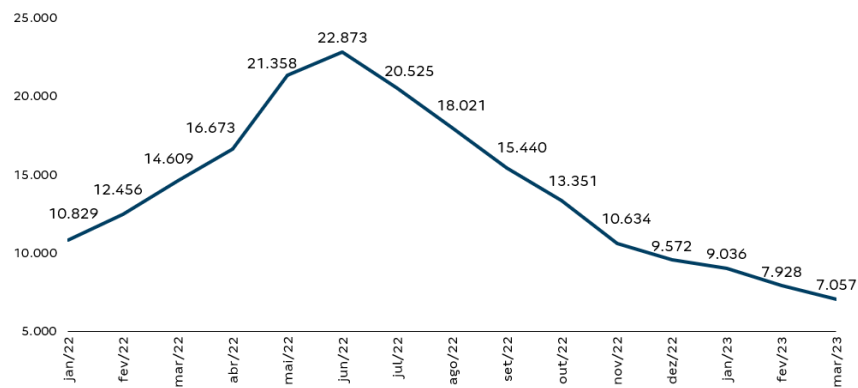


Composição Receita DRE



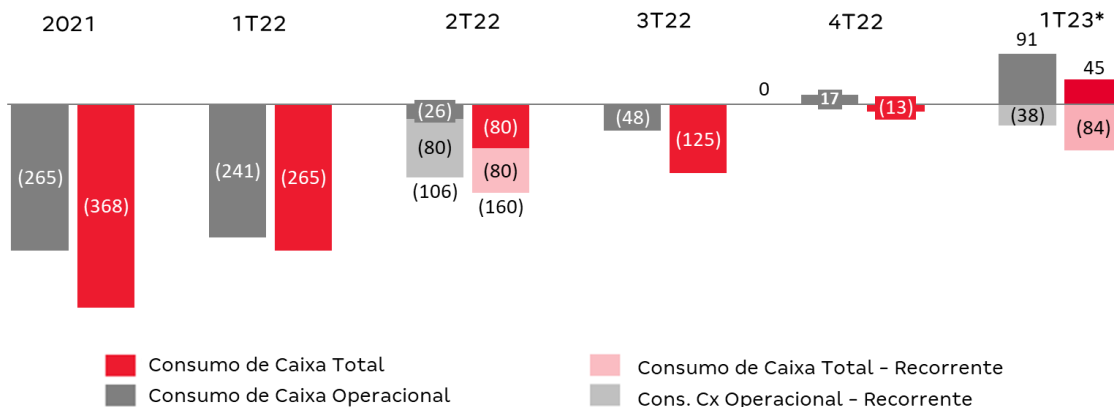
Outro indicador que também nos dá conforto de que estamos no caminho certo é um que apresentamos pela primeira vez no 4T22, referente a atividades de acabamento em atraso. Novamente conseguimos uma importante redução no 1T23, o que é mais um indicador que reflete a nossa melhora operacional.

Atividades de Acabamento em atraso



Outro foco esse ano é quanto a nossa estrutura de capital. Mesmo antes de sermos contemplados no Programa Pode Entrar, que poderá trazer recursos da ordem de R\$577 milhões ao caixa da companhia até o fim do ano, a fim de serem empregados na construção das 2855 unidades contempladas no programa, já vínhamos reconhecendo importante conquistas, como a primeira cessão de carteira de recebíveis pró-soluto, anunciada em março de 2023 e já comentada no release do 4T22.

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



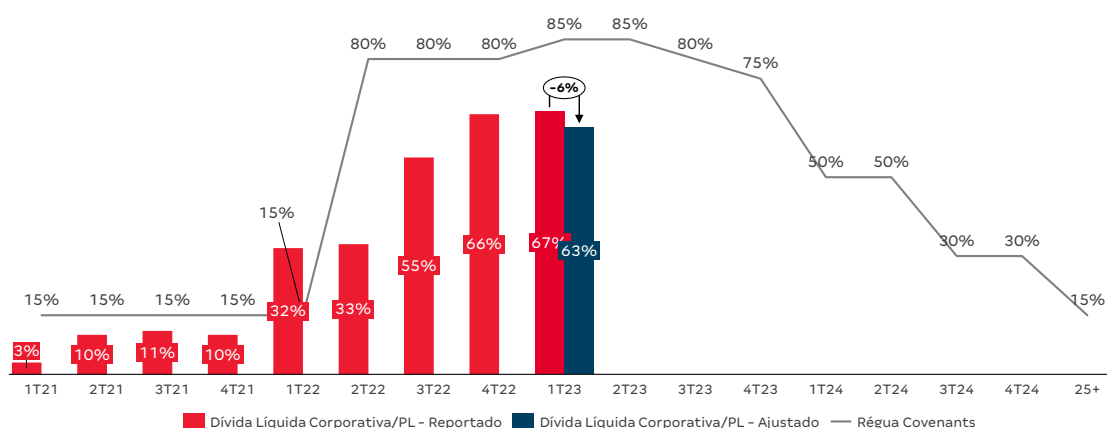
* Inclui R\$ 128,8 milhões líquidos referentes a cessão de carteira de recebíveis Pro-Soluto



Dessa forma, nossa alavancagem medida pela dívida líquida corporativa / PL fechou o 1T23 em 67%, frente à um limite estabelecido pelos nossos *covenants* de 85% nesse trimestre. No entanto, cabe destacar que ao longo do primeiro trimestre nós quitamos R\$ 226,3 milhões em dívidas de apoio à produção (PJ CEF), uma vez que boa parte delas era oriunda dos nossos projetos de margem baixa lançados durante a pandemia, e que, portanto, requeriam um excedente de garantia. Dessa forma, não tivemos tempo hábil de reconstituir nosso limite nesse perfil de dívida dentro do trimestre, o que prejudicou nosso indicador de alavancagem. Se tivéssemos constituído há tempo, tal indicador teria fechado o 1T23 em 63%, confirmando uma redução em alavancagem frente ao trimestre anterior.

Nosso limite atual nesse perfil de dívida é de R\$ 350 milhões, e fechamos o 1T23 com R\$ 308 milhões tomados. Esperamos não só reconstituir tal limite nos próximos meses, assim como até mesmo aumentá-lo à frente, diante do esperado crescimento no volume de lançamentos da companhia.

Dívida Líquida Corporativa / PL (%)



Seguimos confiantes na retomada da rentabilidade ao longo de 2023 e um outro fato que atesta essa expectativa é o nosso resultado recorrente. Mesmo com os projetos anteriores à 2021 ainda sendo predominantes em nossa DRE do 1T23, nossa margem bruta ajustada recorrente teria sido de 26,1% nesse trimestre, com um resultado próximo ao equilíbrio na última linha de lucro. Isso mostra que estamos no caminho certo para atingirmos nosso *guidance* de 24% a 26% de margem bruta ajustada no ano, uma vez que os próximos trimestres devem reforçar essa tendência de melhora que já vemos desde o 4T22.

| | 1T23 | Receita | Custo | LB | MB % | Despesas | LL | ML % |
|-----------------------------|------|----------------|------------------|----------------|--------------|------------------|-----------------|--------------|
| DRE | | 651.443 | (503.267) | 148.176 | 22,7% | (191.861) | (43.685) | -6,7% |
| (-) Alea | | (7.476) | 19.379 | 11.903 | 1,9% | 8.947 | 20.851 | 2,8% |
| DRE Tenda | | 643.967 | (483.888) | 160.079 | 24,9% | (182.914) | (22.834) | -3,5% |
| (-) Desvio Custo | | 28.835 | - | 28.835 | 3,2% | - | 28.835 | 4,4% |
| (-) Impairment | | - | (13.520) | (13.520) | -2,0% | - | (13.520) | -2,0% |
| (-) Outros ¹ | | - | - | - | 0,0% | 5.486 | 5.486 | 0,8% |
| DRE Tenda Recorrente | | 672.803 | (497.408) | 175.395 | 26,1% | (177.428) | (2.033) | -0,3% |
| Delta | | 28.835 | (13.520) | 15.316 | 1,2pp | 5.486 | 20.801 | 3,2pp |

¹ Despesas venda de recebíveis

Falando da Alea, continuamos focando em nossa estratégia de parceria com loteadores, o que deve ser importante para o volume do ano, uma vez que esperamos que Alea supere mil unidades lançadas esse ano, frente a 401 unidades lançadas em todo o ano de 2022. Estamos animados com a receptividade dos diversos loteadores que já conversamos, assim como a aceitação da Casa Alea. Dessa forma, seguimos rumo à nossa meta de lançamento de 10 mil unidades em 2026.



Temos consciência que nossos desvios em custo vieram acima do esperado em 2022, mas acreditamos que o 1T23 trouxe sinais claros de que o ano de 2023 será um importante ano de retomada de margem para a companhia, onde sairemos mais fortes e aptos a capturar qualquer melhoria dentre as muitas esperadas para o mercado habitacional de baixa renda no país

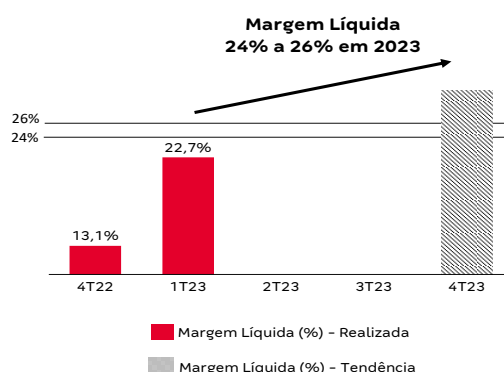
GUIDANCE

Para a Margem Bruta Ajustada, entendida como a razão entre o resultado bruto do exercício (consolidado e deduzido dos encargos financeiros presentes na nota explicativa 22 das demonstrações financeiras) e a receita líquida consolidada do exercício, estima-se uma oscilação entre o mínimo de 24,0% (vinte e quatro por cento) e o máximo de 26,0% (vinte e seis por cento).

Em relação as Vendas Líquidas, definidas como o resultado da subtração entre as vendas brutas do exercício (em R\$ milhões) e os distratos realizados do exercício (em R\$ milhões), ajustados todos os valores à participação societária da Tenda, estima-se uma oscilação entre o mínimo de R\$ 2.700,0 milhões e o máximo de R\$ 3.000,0 milhões.

| Guidance 2023 | Limite Inferior | Limite Superior |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|
| Margem Bruta Ajustada (%) | 24,0% | 26,0% |
| Vendas Líquidas (R\$ milhões) | 2.700,0 | 3.000,0 |

Curva de evolução Margem Bruta (%)





ABERTURA ENTRE AS OPERAÇÕES TENDA (ON-SITE) E ALEA (OFF-SITE)

Seguindo com o compromisso foi iniciado a partir do 4T20 a apresentação dos dados segregados entre as operações on-site e off-site.

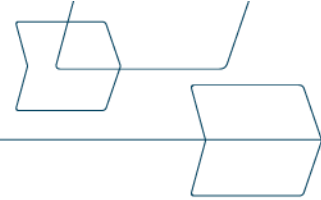
On-site: Modelo em que a companhia opera desde 2013 caracterizado pela construção no canteiro de obra de apartamentos usando o método construtivo parede de concreto com forma de alumínio, em regiões metropolitanas com demanda mínima produtiva de 1.000 unidades/ano.



Off-site: Modelo caracterizado pelo desenvolvimento de casas produzidas em uma fábrica usando a tecnologia construtiva *woodframe* e montadas no canteiro de obra. Esse modelo não exige uma demanda mínima local abrindo a possibilidade de a companhia explorar mercados menores atuando em pequenas e médias cidades do país.

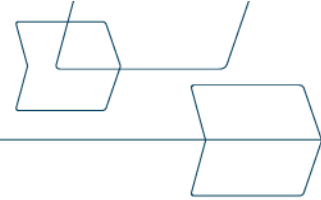
Consolidado: Resultado agregado das duas operações.





DESTAQUES OPERACIONAIS

| Destques Operacionais (R\$ milhões, VGV) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|--|----------|----------|---------------|----------|---------------|
| Tenda | | | | | |
| Lançamentos | 447,6 | 704,2 | (36,4%) ↓ | 467,2 | (4,2%) ↓ |
| Vendas Líquidas | 600,3 | 657,0 | (8,6%) ↓ | 578,6 | 3,8% ↑ |
| VSO Líquida (%) | 24,8% | 25,5% | (0,7 p.p.) ↓ | 26,1% | (1,3 p.p.) ↓ |
| VGV Repassado | 448,4 | 478,9 | (6,4%) ↓ | 543,9 | (17,6%) ↓ |
| Unidades Entregues (#) | 4.056 | 4.655 | (12,9%) ↓ | 3.344 | 21,3% ↑ |
| Banco de Terrenos | 15.105,8 | 15.068,3 | 0,2% ↑ | 12.905,3 | 17,1% ↑ |
| Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes | 485,1 | 1.826,1 | (73,4%) ↓ | 980,2 | (50,5%) ↓ |
| Alea | | | | | |
| Lançamentos | 43,3 | 49,8 | (13,0%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Vendas Líquidas | 10,7 | 16,7 | (35,8%) ↓ | 18,8 | (43,0%) ↓ |
| VSO Líquida (%) | 13,3% | 31,6% | (18,3 p.p.) ↓ | 45,8% | (32,5 p.p.) ↓ |
| VGV Repassado | 3,7 | 14,3 | (73,9%) ↓ | 3,5 | 5,8% ↑ |
| Unidades Entregues (#) | 0 | 0 | 0,0% ↑ | 50 | (100,0%) ↓ |
| Banco de Terrenos | 1.665,3 | 1.263,7 | 31,8% ↑ | 499,0 | 233,7% ↑ |
| Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes | 445,0 | 481,0 | (7,5%) ↓ | 499,0 | (10,8%) ↓ |
| Consolidado | | | | | |
| Lançamentos | 490,9 | 754,0 | (34,9%) ↓ | 467,2 | 5,1% ↑ |
| Vendas Líquidas | 611,1 | 673,7 | (9,3%) ↓ | 597,4 | 2% |
| VSO Líquida (%) | 24,4% | 25,6% | (1,2 p.p.) ↓ | 26,5% | (2,1 p.p.) ↓ |
| VGV Repassado | 452,2 | 493,2 | (8,3%) ↓ | 547,5 | -17% |
| Unidades Entregues (#) | 4.056 | 4.655 | (12,9%) ↓ | 3.394 | 19,5% ↑ |
| Banco de Terrenos | 16.771,1 | 16.332,0 | 2,7% ↑ | 13.404,3 | 25% |
| Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes | 930,1 | 2.307,1 | (59,7%) ↓ | 1.479,2 | -37% |



DESTAQUES FINANCEIROS

| Destques Financeiros (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|---------|---------|--------------|---------|---------------|
| Tenda | | | | | |
| Receita Líquida | 644,0 | 622,4 | 3,5% ↑ | 571,1 | 12,8% ↑ |
| Lucro Bruto Ajustado ¹ | 160,0 | 94,6 | 69,1% ↑ | 123,3 | 29,7% ↑ |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (%) | 24,8% | 15,2% | 9,6 p.p. ↑ | 21,6% | 3,3 p.p. ↑ |
| EBITDA Ajustado ² | 70,1 | (29,9) | 334,1% ↑ | 17,0 | 311,9% ↑ |
| Margem EBITDA Ajustada ² (%) | 10,9% | (4,8%) | 15,7 p.p. ↑ | 3,0% | 7,9 p.p. ↑ |
| Lucro Líquido (Prejuízo) ³ | (21,1) | (130,3) | 83,8% ↑ | (54,0) | 61,0% ↑ |
| Margem Líquida (%) | (3,3%) | (20,9%) | 17,7 p.p. ↑ | (9,5%) | 6,2 p.p. ↑ |
| Geração de Caixa Operacional ⁴ | (19,4) | 35,2 | (155,3%) ↓ | (232,6) | 91,6% ↑ |
| ROE ⁵ (Últimos 12 meses) | (47,6%) | (48,8%) | 1,2 p.p. ↑ | (18,8%) | (28,8 p.p.) ↓ |
| ROIC ⁶ (Últimos 12 meses) | (10,3%) | (14,0%) | 3,7 p.p. ↑ | (7,1%) | (3,2 p.p.) ↓ |
| Alea | | | | | |
| Receita Líquida | 7,5 | 8,7 | (14,4%) ↓ | 10,3 | (27,6%) ↓ |
| EBITDA Ajustado ² | (20,5) | (24,3) | 15,9% ↑ | (12,3) | (66,0%) ↓ |
| Lucro Líquido (Prejuízo) ³ | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| Geração de Caixa Operacional ⁴ | (18,9) | (17,8) | (6,4%) ↓ | (8,0) | (135,8%) ↓ |
| Consolidado | | | | | |
| Receita Líquida | 651,4 | 631,1 | 3,2% ↑ | 581,4 | 12,0% ↑ |
| Lucro Bruto Ajustado ¹ | 148,2 | 82,8 | 79,0% ↑ | 119,8 | 23,7% ↑ |
| Margem Bruta Ajustada ¹ (%) | 22,7% | 13,1% | 9,6 p.p. ↑ | 20,6% | 2,1 p.p. ↑ |
| EBITDA Ajustado ² | 49,6 | (54,2) | 191,5% ↑ | 4,7 | 956,3% ↑ |
| Margem EBITDA Ajustada ² (%) | 7,6% | (8,6%) | 16,2 p.p. ↑ | 0,8% | 6,8 p.p. ↑ |
| Lucro Líquido (Prejuízo) ³ | (41,9) | (155,1) | 73,0% ↑ | (67,3) | 37,8% ↑ |
| Margem Líquida (%) | (6,4%) | (24,6%) | 18,1 p.p. ↑ | (11,6%) | 5,2 p.p. ↑ |
| Receitas a Apropriar | 1.370,7 | 1.391,9 | (1,5%) ↓ | 1.566,9 | (12,5%) ↓ |
| Resultados a Apropriar | 409,7 | 357,6 | 14,6% ↑ | 372,5 | 10,0% ↑ |
| Dívida Líquida / (PL+Minoritários) (%) | 111,5% | 111,5% | 0,1 p.p. ↑ | 50,3% | 61,2 p.p. ↑ |
| Geração de Caixa Operacional ⁴ | (38,4) | 17,4 | (320,7%) ↓ | (240,6) | 84,1% ↑ |
| ROE ⁵ (Últimos 12 meses) | (57,3%) | (57,1%) | (0,2 p.p.) ↓ | (22,6%) | (34,7 p.p.) ↓ |
| ROIC ⁶ (Últimos 12 meses) | (16,1%) | (19,5%) | 3,4 p.p. ↑ | (10,5%) | (5,6 p.p.) ↓ |
| Lucro por Ação ⁷ (Últimos 12 meses) (R\$/ação) (ex-Tesouraria) | (0,41) | (5,64) | 8,0% ↑ | (3,07) | (67,9%) ↓ |

1. Ajustado por juros capitalizados. 2. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa) e minoritários. 3. Ajustado por minoritários.

4. A Geração de Caixa Operacional é resultado de um cálculo gerencial interno da companhia que não reflete ou compara-se aos números presentes nas DFs.

5. ROE é calculado pelo lucro líquido dos últimos 12 meses ajustado por minoritários divididos pela média do patrimônio líquido. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

6. ROIC é calculado pelo NOPAT dos últimos 12 meses divididos pela média do capital empregado. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

7. Lucro por ação (ex-Tesouraria) considera as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações) e desconsidera as ações mantidas em Tesouraria ao final do período.



RESULTADOS OPERACIONAIS

LANÇAMENTOS

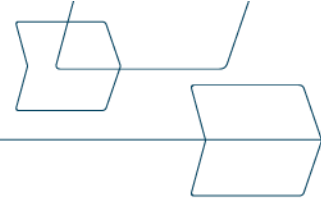
A Tenda lançou 7 empreendimentos no 1T23, totalizando um VGV de R\$ 447,6 milhões. A redução de 4,2% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior é justificada pela redução no número de unidades, parcialmente compensada pela estratégia de precificação mais alta.

O preço médio por unidade lançada no trimestre contabilizou R\$ 192,0 mil (marca Tenda), contra um preço médio de R\$ 202,2 mil no 4T22, o que representa uma redução de 5,0%, e um preço médio de R\$176,3 mil no mesmo trimestre do ano de 2022, aumento de 8,9%. Cabe destacar que a redução verificada com relação ao 4T22 se deve exclusivamente ao mix de produtos lançados.

Em relação a Alea, no trimestre lançamos 3 empreendimentos, que em VGV representaram 11,3% do VGV consolidado.

O preço médio por unidade lançada na Alea foi de R\$ 163,4 mil no 1T23, contra um preço médio de R\$ 166,5 mil no 4T22, redução de 1,8%, novamente em função de mix de produtos. No primeiro trimestre de 2022 não houve lançamentos.

| Lançamentos | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|--------------------|----------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| Número de empreendimentos | 7 | 10 | (30,0%) ↓ | 8 | (12,5%) ↓ |
| VGV (R\$ milhões) | 447,6 | 704,2 | (36,4%) ↓ | 467,2 | (4,2%) ↓ |
| Número de unidades lançadas | 2.331 | 3.483 | (33,1%) ↓ | 2.650 | (12,0%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 192,0 | 202,2 | (5,0%) ↓ | 176,3 | 8,9% ↑ |
| Tamanho médio dos empreendimentos (em unidades) | 333 | 348 | (4,4%) ↓ | 331 | 0,5% ↑ |
| Alea | | | | | |
| Número de empreendimentos | 3 | 2 | 50,0% ↑ | 0 | 0,0% ↑ |
| VGV (R\$ milhões) | 43,3 | 49,8 | (13,0%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Número de unidades lançadas | 265 | 299 | (11,4%) ↓ | 0 | 0,0% ↑ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 163,4 | 166,5 | (1,8%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Tamanho médio dos empreendimentos (em unidades) | 88 | 150 | (40,9%) ↓ | 0 | 0,0% ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| Número de empreendimentos | 10 | 12 | (16,7%) ↓ | 8 | 25,0% ↑ |
| VGV (R\$ milhões) | 490,9 | 754,0 | (34,9%) ↓ | 467,2 | 5,1% ↑ |
| Número de unidades lançadas | 2.596 | 3.782 | (31,4%) ↓ | 2.650 | (2,0%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 189,1 | 199,4 | (5,1%) ↓ | 176,3 | 7,3% ↑ |
| Tamanho médio dos empreendimentos (em unidades) | 260 | 315 | (17,6%) ↓ | 331 | (21,6%) ↓ |



DESTAQUES DE LANÇAMENTO



VILLA VENETO – SP

- Lançamento: Fev/23
- 416 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$80,7 milhões
- PMV R\$ 194,0 mil



MIRANTE PIRITUBA – SP

- Lançamento: Fev/23
- 566 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$120,8 milhões
- PMV R\$ 213,5 mil



MOCOCA – SP

- Lançamento: Fev/23
- 147 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$24,4 milhões
- PMV R\$ 166,0 mil



BRODOWSKI FORTALEZA – SP

- Lançamento: Mar/23
- 65 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$10,8 milhões
- PMV R\$ 167,0 mil

VENDAS BRUTAS

No 1T23, as vendas brutas da Tenda totalizaram R\$ 720,9 milhões, em linha com os R\$ 725,5 milhões reportados no 1T22. A velocidade sobre a oferta bruta (“VSO Bruta”) no trimestre foi de 29,8%, 0,6 p.p. superiores ao trimestre anterior e 2,9 p.p. abaixo que o 1T22.

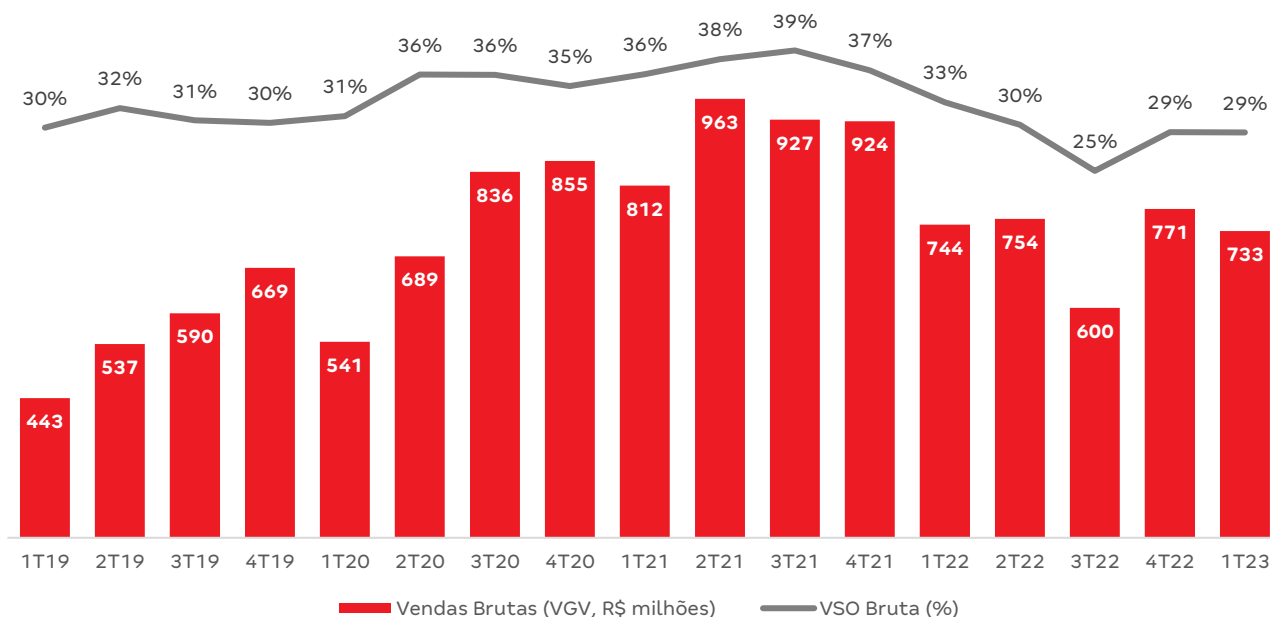
O preço médio por unidade atingiu R\$ 194,7 mil, com predominância nos estados de São Paulo, Bahia e Rio de Janeiro, comparado com os preços médios de R\$ 189,8 mil no 4T22 e R\$ 162,1 mil no 1T22.

A Alea contabilizou nesse trimestre R\$ 12,1 milhões de VGV, totalizando 70 unidades com um preço médio de R\$ 172,6 mil. Em relação ao 4T22, houve uma redução de 36,6% no VGV, justificado por uma queda no número de unidades, compensado parcialmente por um preço médio 6,8% maior. Em relação ao 1T22, observou-se uma redução de 35,8% também compensando parcialmente por um aumento de preço correspondente a 7,3%.

| Vendas Brutas | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|-----------------------------------|--------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Tenda | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 720,9 | 752,3 | (4,2%) ↓ | 725,5 | (0,6%) ↓ |
| Número de unidades | 3.703 | 3.964 | (6,6%) ↓ | 4.477 | (17,3%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 194,7 | 189,8 | 2,6% ↑ | 162,1 | 20,1% ↑ |
| VSO Bruta | 29,8% | 29,2% | 0,6 p.p. ↑ | 32,7% | (2,9 p.p.) ↓ |
| Alea | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 12,1 | 19,1 | (36,6%) ↓ | 18,8 | (35,8%) ↓ |
| Número de unidades | 70 | 118 | (40,7%) ↓ | 117 | (40,2%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 172,6 | 161,6 | 6,8% ↑ | 160,9 | 7,3% ↑ |
| VSO Bruta | 14,9% | 36,0% | (21,1 p.p.) ↓ | 45,8% | (30,9 p.p.) ↓ |
| Consolidado | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 733,0 | 771,3 | (5,0%) ↓ | 744,4 | (1,5%) ↓ |
| Número de unidades | 3.773 | 4.082 | (7,6%) ↓ | 4.594 | (17,9%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 194,3 | 189,0 | 2,8% ↑ | 162,0 | 19,9% ↑ |
| VSO Bruta | 29,3% | 29,4% | (0,1 p.p.) ↓ | 33,0% | (3,7 p.p.) ↓ |



Vendas Brutas (VGV, R\$ milhões) e VSO Bruta (%) - Consolidado



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

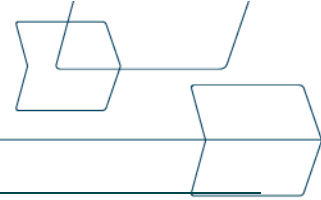
As vendas líquidas da Tenda encerraram o 1T23 em R\$ 600,3 milhões, aumento de 3,8% em relação ao 1T22 e uma redução de 8,6% em relação ao 4T22. A velocidade sobre a oferta líquida ("VSO Líquida") no trimestre foi de 24,8%, 1,3 p.p. menor que o mesmo período do ano anterior e 0,7 p.p. menor que o 4T22.

Em relação aos distratos sobre vendas brutas, o 1T23 encerrou em 16,7% apresentando um aumento de 4,0 p.p. comparado ao 4T22 e redução de 3,6 p.p. na comparação com o 1T22.

Dos 678 distratos realizados no 1T23, 54,7% foi revenda, o que em números absolutos foram 371, com 8,3% no ganho de preço. Essa variação é resultante do aumento de repasse durante o primeiro trimestre de 2023.

Na Alea, as vendas líquidas no trimestre foram de R\$ 10,7 milhões, reduções de 35,8% e 43,0% em comparação com 4T22 e 1T22, respectivamente. A VSO Líquida de 13,3% no 1T23, redução de 32,5 p.p. em relação ao primeiro trimestre de 2022 e de 18,3 p.p. em relação ao 4T22. Isso se deve principalmente à concentração de lançamentos no final do trimestre, sem tempo hábil, portanto, de reconhecerem mais vendas no 1T23.

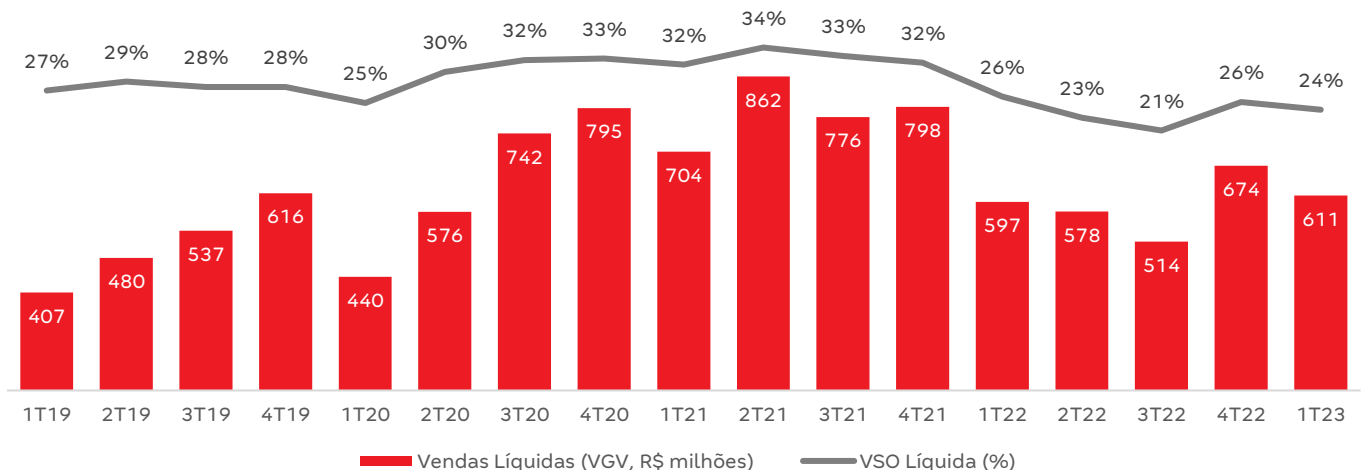
| (VGV, R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|-----------------------------------|-------|-------|---------------|-------|--------------|
| Tenda | | | | | |
| Vendas Brutas | 720,9 | 752,3 | (4,2%) ↓ | 725,5 | (0,6%) ↓ |
| Distratos | 120,6 | 95,3 | 26,6% ↑ | 147,0 | (17,9%) ↓ |
| Vendas Líquidas | 600,3 | 657,0 | (8,6%) ↓ | 578,6 | 3,8% ↑ |
| % Lançamentos ¹ | 7,1% | 63,0% | (55,9 p.p.) ↓ | 5,9% | 1,2 p.p. ↑ |
| % Estoque | 92,9% | 37,0% | 55,9 p.p. ↑ | 94,1% | (1,2 p.p.) ↓ |
| Distratos / Vendas Brutas | 16,7% | 12,7% | 4,0 p.p. ↑ | 20,3% | (3,6 p.p.) ↓ |
| VSO Líquida | 24,8% | 25,5% | (0,7 p.p.) ↓ | 26,1% | (1,3 p.p.) ↓ |
| Unidades Vendidas Brutas | 3.703 | 3.964 | (6,6%) ↓ | 4.477 | (17,3%) ↓ |
| Unidades Distratadas | 678 | 553 | 22,6% ↑ | 951 | (28,7%) ↓ |
| Unidades Vendidas Líquidas | 3.025 | 3.411 | (11,3%) ↓ | 3.526 | (14,2%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 198,5 | 192,6 | 3,0% ↑ | 164 | 20,9% ↑ |
| Distratos / Vendas Brutas | 18,3% | 14,0% | 4,3 p.p. ↑ | 21,2% | (2,9 p.p.) ↓ |



| Alea | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|
| Vendas Brutas | 12,1 | 19,1 | (36,6%) ↓ | 18,8 | (35,8%) ↓ |
| Distratos | 1,4 | 2,3 | (42,2%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Vendas Líquidas | 10,7 | 16,7 | (35,8%) ↓ | 18,8 | (43,0%) ↓ |
| % Lançamentos ¹ | 44,2% | 16,6% | 27,6 p.p. ↑ | 0,0% | 44,2 p.p. ↑ |
| % Estoque | 55,8% | 83,4% | (27,6 p.p.) ↓ | 100,0% | (44,2 p.p.) ↓ |
| Distratos / Vendas Brutas | 11,2% | 12,3% | (1,1 p.p.) ↓ | 0,0% | 11,2 p.p. ↑ |
| VSO Líquida | 13,3% | 31,6% | (18,3 p.p.) ↓ | 45,8% | (32,5 p.p.) ↓ |
| Unidades Vendidas Brutas | 70 | 118 | (40,7%) ↓ | 117 | (40,2%) ↓ |
| Unidades Distratadas | 8 | 14 | (42,9%) ↓ | 0 | 0,0% ↑ |
| Unidades Vendidas Líquidas | 62 | 104 | (40,4%) ↓ | 117 | (47,0%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 173 | 161 | 7,6% ↑ | 0 | 0,0% ↑ |
| Distratos / Vendas Brutas | 11,4% | 11,9% | (0,5 p.p.) ↓ | 0,0% | 11,4 p.p. ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| Vendas Brutas | 733,0 | 771,3 | (5,0%) ↓ | 744,4 | (1,5%) ↓ |
| Distratos | 121,9 | 97,6 | 24,9% ↑ | 147,0 | (17,0%) ↓ |
| Vendas Líquidas | 611,1 | 673,7 | (9,3%) ↓ | 597,4 | 2,3% ↑ |
| % Lançamentos ¹ | 7,8% | 61,9% | (54,1 p.p.) ↓ | 5,8% | 2,0 p.p. ↑ |
| % Estoque | 92,2% | 38,1% | 54,1 p.p. ↑ | 94,2% | (2,0 p.p.) ↓ |
| Distratos / Vendas Brutas | 16,6% | 12,7% | 3,9 p.p. ↑ | 19,7% | (3,1 p.p.) ↓ |
| VSO Líquida | 24,4% | 25,6% | (1,2 p.p.) ↓ | 26,5% | (2,1 p.p.) ↓ |
| Unidades Vendidas Brutas | 3.773 | 4.082 | (7,6%) ↓ | 4.594 | (17,9%) ↓ |
| Unidades Distratadas | 686 | 567 | 21,0% ↑ | 951 | (27,9%) ↓ |
| Unidades Vendidas Líquidas | 3.087 | 3.515 | (12,2%) ↓ | 3.643 | (15,3%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 197,9 | 191,7 | 3,3% ↑ | 164,0 | 20,7% ↑ |
| Distratos / Vendas Brutas | 18,2% | 13,9% | 4,3 p.p. ↑ | 20,7% | (2,5 p.p.) ↓ |

1. Lançamentos do ano corrente.

Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões) e VSO Líquida (%) - Consolidado



UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado na Tenda nesse trimestre totalizou R\$ 448,4 milhões, redução de 6,4% em relação ao 4T22 e 17,6% em comparação ao 1T22.

Foram entregues 4.056 unidades no período, redução de 12,9% em relação ao 4T22, em função da sazonalidade normal desse indicador. Em relação ao 1T22, houve um aumento de 21,3%. A Tenda encerrou o 1T23 com 72 obras em andamento.



Na Alea, o VGV repassado foi de R\$ 3,7 milhões, aumento de 5,8% em relação ao 1T22 e redução de 73,9%, 43,0% em comparação com 4T22. Não houve entrega de unidades na Alea no período, que encerrou o trimestre com 9 obras em andamento.

| Repasses, Entregas e Andamento | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---------------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| VGV Repassado (em R\$ milhões) | 448,4 | 478,9 | (6,4%) ↓ | 543,9 | (17,6%) ↓ |
| Unidades Repassadas | 2.832 | 3.268 | (13,3%) ↓ | 4.062 | (30,3%) ↓ |
| Unidades Entregues | 4.056 | 4.655 | (12,9%) ↓ | 3.344 | 21,3% ↑ |
| Obras em andamento | 72 | 75 | (4,0%) ↓ | 85 | (15,3%) ↓ |
| Alea | | | | | |
| VGV Repassado (em R\$ milhões) | 3,7 | 14,3 | (73,9%) ↓ | 3,5 | 5,8% ↑ |
| Unidades Repassadas | 27 | 114 | (76,3%) ↓ | 20 | 35,0% ↑ |
| Unidades Entregues | 0 | 0 | 0,0% ↑ | 50 | (100,0%) ↓ |
| Obras em andamento | 9 | 6 | 50,0% ↑ | 4 | 125,0% ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| VGV Repassado (em R\$ milhões) | 452,2 | 493,2 | (8,3%) ↓ | 547,5 | (17,4%) ↓ |
| Unidades Repassadas | 2.859 | 3.382 | (15,5%) ↓ | 4.082 | (30,0%) ↓ |
| Unidades Entregues | 4.056 | 4.655 | (12,9%) ↓ | 3.394 | 19,5% ↑ |
| Obras em andamento | 81 | 81 | 0,0% ↑ | 89 | (9,0%) ↓ |

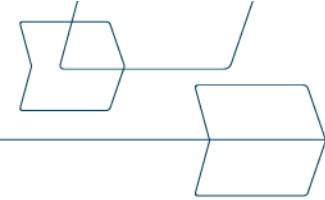
ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

Nesse trimestre o estoque a valor de mercado da Tenda totalizou R\$ 1.821,2 milhões em VGV, aumento de 11,2% em relação ao 1T22 e redução de 5,1% em relação ao 4T22. O estoque pronto contabilizou R\$ 55,5 milhões, representando 2,94% do total. O giro do estoque (estoque a valor de mercado dividido pelas vendas líquidas dos últimos doze meses) no 1T23 atingiu 9,5 meses em relação aos 6,6 meses de patamar médio no 1T22 e 10,1 meses do 4T22, um dos menores estoques dentre as empresas de capital aberto, o que demonstra a forte absorção das nossas unidades.

Na Alea, o estoque a valor de mercado foi de R\$ 70,2 milhões em VGV, aumentos de 215,8% e 94,0% em relação ao 1T22 e 4T22, respectivamente. Aumento esse justificado pelos lançamentos no final de trimestre, como comentado anteriormente. O giro do estoque (estoque a valor de mercado dividido pelas vendas líquidas dos últimos doze meses) no 1T23 atingiu 11,8 meses em relação aos 5,7 meses de patamar médio no 1T22 e 5,5 meses do 4T22.

| Estoque a Valor de Mercado | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|-----------------------------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Tenda | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 1.821,2 | 1.918,1 | (5,1%) ↓ | 1.637,9 | 11,2% ↑ |
| Número de unidades | 9.330 | 9.845 | (5,2%) ↓ | 9.861,0 | (5,4%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 195,2 | 194,8 | 0,2% ↑ | 166,1 | 17,5% ↑ |
| Alea | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 70,2 | 36,2 | 94,0% ↑ | 22,2 | 215,8% ↑ |
| Número de unidades | 410 | 207 | 98,1% ↑ | 149,0 | 175,2% ↑ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 171,3 | 174,8 | (2,0%) ↓ | 149,2 | 14,8% ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| VGV (R\$ milhões) | 1.891,4 | 1.954,3 | (3,2%) ↓ | 1.660,1 | 13,9% ↑ |
| Número de unidades | 9.740 | 10.052 | (3,1%) ↓ | 10.010,0 | (2,7%) ↓ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 194,2 | 194,4 | (0,1%) ↓ | 165,8 | 17,1% ↑ |

| Status de Obra - VGV (R\$ milhões) | 1T23 | Não Iniciadas | Até 30% Concluído | 30% a 70% Concluído | Mais de 70% Concluído | Concluído |
|------------------------------------|----------------|---------------|-------------------|---------------------|-----------------------|-------------|
| Consolidado | 1.891,4 | 542,1 | 813,3 | 299,8 | 180,6 | 55,5 |



BANCO DE TERRENOS

A Tenda finalizou o 1T23 com R\$ 15.105,8 milhões em VGV no seu banco de terrenos, aumento de 0,2% e 17,1% em relação aos períodos de 4T22 e 1T22, respectivamente. Foi adquirido R\$ 1.826,1 milhões, e o percentual de compras em permuta atingiu o patamar de 47,8%.

Em relação a Alea, o VGV no seu banco de terrenos atingiu R\$ 1.665,3 milhões, aumento de 233,7% comparado ao mesmo período do ano anterior, o que representa um total de 10% do VGV consolidado.

| Banco de Terrenos ¹ | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|--------------------------------------|----------|----------|--------------|----------|--------------|
| Tenda | | | | | |
| Número de Empreendimentos | 359 | 366 | (1,9%) ↓ | 312 | 15,1% ↑ |
| VGV (em R\$ milhões) | 15.105,8 | 15.068,3 | 0,2% ↑ | 12.905,3 | 17,1% ↑ |
| Aquisições/Ajustes (em R\$ milhões) | 485,1 | 1.826,1 | (73,4%) ↓ | 980,2 | (50,5%) ↓ |
| Número de unidades | 85.135 | 85.732 | (0,7%) ↓ | 80.890 | 5,2% ↑ |
| Preço médio por unidade (em R\$ mil) | 177,4 | 175,8 | 1,0% ↑ | 159,5 | 11,2% ↑ |
| % Permuta Total | 47,8% | 47,6% | 0,2 p.p. ↑ | 45,9% | 1,9 p.p. ↑ |
| % Permuta Unidades | 10,9% | 10,6% | 0,3 p.p. ↑ | 9,8% | 1,1 p.p. ↑ |
| % Permuta Financeiro | 36,9% | 37,0% | (0,1 p.p.) ↓ | 36,1% | 0,8 p.p. ↑ |
| Alea | | | | | |
| Número de empreendimentos | 21 | 12 | 75,0% ↑ | 5 | 320,0% ↑ |
| VGV (R\$ milhões) | 1.665,3 | 1.263,7 | 31,8% ↑ | 499,0 | 233,7% ↑ |
| Aquisições / Ajustes (R\$ milhões) | 445,0 | 481,0 | (7,5%) ↓ | 499,0 | (10,8%) ↓ |
| Número de unidades | 9.486 | 7.195 | 31,8% ↑ | 3.536 | 168,3% ↑ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 175,6 | 175,6 | (0,0%) ↓ | 141,1 | 24,4% ↑ |
| % Permuta Total | 98,9% | 98,1% | 0,8 p.p. ↑ | 94,5% | 4,4 p.p. ↑ |
| % Permuta Unidades | 0,0% | 0,0% | 0,0 p.p. | 0,0% | 0,0 p.p. |
| % Permuta Financeiro | 98,9% | 98,1% | 0,8 p.p. ↑ | 94,5% | 4,4 p.p. ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| Número de empreendimentos | 380 | 378 | 0,5% ↑ | 317 | 19,9% ↑ |
| VGV (R\$ milhões) | 16.771,1 | 16.332,0 | 2,7% ↑ | 13.404,3 | 25,1% ↑ |
| Aquisições / Ajustes (R\$ milhões) | 930,1 | 2.307,1 | (59,7%) ↓ | 1.479,2 | (37,1%) ↓ |
| Número de unidades | 94.621 | 92.927 | 1,8% ↑ | 84.426 | 12,1% ↑ |
| Preço médio por unidade (R\$ mil) | 177,2 | 175,8 | 0,9% ↑ | 158,8 | 11,6% ↑ |
| % Permuta Total | 55,0% | 51,9% | 3,1 p.p. ↑ | 47,8% | 7,2 p.p. ↑ |
| % Permuta Unidades | 9,3% | 9,7% | (0,4 p.p.) ↓ | 9,4% | (0,1 p.p.) ↓ |
| % Permuta Financeiro | 45,7% | 42,2% | 3,5 p.p. ↑ | 38,4% | 7,3 p.p. ↑ |

1. Tenda detém 100% de participação societária de seu Banco de Terrenos.

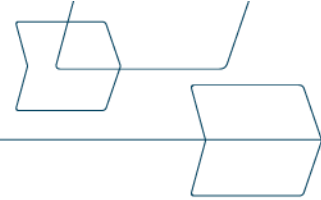
RESULTADOS FINANCEIROS

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

A Receita Operacional Líquida no 1T23 totalizou R\$ 651,4 milhões, um aumento de 3,2% em relação ao 4T22 e aumento de 12,0% em relação ao 1T22.

A Provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa apresentou um valor de R\$ 11,7 milhões no trimestre, apresentando uma melhora de 9,1% em relação ao 1T22.

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Receita Operacional Bruta | 639,7 | 641,9 | (0,4%) ↓ | 606,1 | 5,5% ↑ |
| Provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa | (11,7) | 8,7 | (235,0%) ↓ | (12,9) | 9,1% ↑ |
| Provisão para distratos | 35,0 | (7,4) | 575,6% ↑ | (2,0) | 1.891,4% ↑ |
| Imposto sobre vendas de imóveis e serviços | (11,5) | (12,2) | (6,0%) ↓ | (9,8) | 17,0% ↑ |
| Receita Operacional Líquida | 651,4 | 631,1 | 3,2% ↑ | 581,4 | 12,0% ↑ |



LUCRO BRUTO

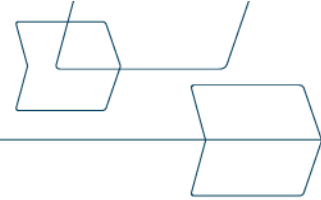
O lucro bruto ajustado do trimestre contabilizou R\$ 160,0 milhões na marca Tenda, aumento de 69,1% e 29,7% em comparação ao 4T22 e 1T22, respectivamente. A margem bruta ajustada atingiu 24,8%, aumento de 9,6 p.p. em relação ao 4T22 e 3,3 p.p. com relação ao primeiro trimestre de 2022.

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|---------------|---------------|----------------|--------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| Receita Líquida | 644,0 | 622,4 | 3,5% ↑ | 571,1 | 12,8% ↑ |
| Lucro Bruto | 144,4 | 80,6 | 79,3% ↑ | 108,8 | 32,8% ↑ |
| Margem Bruta | 22,4% | 12,9% | 9,5 p.p. ↑ | 19,0% | 3,4 p.p. ↑ |
| (-) Custos Financeiros | 15,5 | 14,0 | 10,7% ↑ | 14,5 | 7,0% ↑ |
| Lucro Bruto Ajustado¹ | 160,0 | 94,6 | 69,1% ↑ | 123,3 | 29,7% ↑ |
| Margem Bruta Ajustada | 24,8% | 15,2% | 9,6 p.p. ↑ | 21,6% | 3,3 p.p. ↑ |
| Alea | | | | | |
| Receita Líquida | 7,5 | 8,7 | (14,4%) ↓ | 10,3 | (27,6%) ↓ |
| Lucro Bruto | (11,8) | (11,8) | 0,1% ↑ | (3,5) | (233,9%) ↓ |
| Margem Bruta | (157,9%) | (135,4%) | (22,5 p.p.) ↓ | (34,2%) | (123,6 p.p.) ↓ |
| (-) Custos Financeiros | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Lucro Bruto Ajustado¹ | (11,8) | (11,8) | 0,1% ↑ | (3,5) | (233,9%) ↓ |
| Consolidado | | | | | |
| Receita Líquida | 651,4 | 631,1 | 3,2% ↑ | 581,4 | 12,0% ↑ |
| Lucro Bruto | 132,6 | 68,7 | 93,0% ↑ | 105,2 | 26,0% ↑ |
| Margem Bruta | 20,4% | 10,9% | 9,5 p.p. ↑ | 18,1% | 2,3 p.p. ↑ |
| (-) Custos Financeiros | 15,5 | 14,0 | 10,7% ↑ | 14,5 | 7,0% ↑ |
| Lucro Bruto Ajustado¹ | 148,2 | 82,8 | 79,0% ↑ | 119,8 | 23,7% ↑ |
| Margem Bruta Ajustada | 22,7% | 13,1% | 9,63 p.p. ↑ | 20,6% | 2,1 p.p. ↑ |

1. Ajustado por juros capitalizados

A tabela abaixo segrega a margem por safra de lançamento, onde fica claro o impacto positivo do aumento de preço mesmo nas margens dos projetos mais antigos:

| Bridge | 1T23 | | | | Bridge | 1T23 | | | |
|---|----------------|------------------|----------------|--------------|-----------------------|-----------------|------------------|-----------------|--------------|
| | Margem | Receita | Custo | LB | | MBA % | Margem | Receita | Custo |
| Margem Bruta Ajustada | 643.967 | (483.888) | 160.079 | 24,9% | Distratos | (66.698) | 45.554 | (21.144) | 31,7% |
| (-) Impostos | 11.163 | - | 11.163 | 1,3% | Lançamentos 23 | - | - | - | - |
| (-) Provisões, AVP, Permuta, financeiro | (1.409) | 14.809 | 13.400 | 2,1% | Lançamentos 22 | (20.671) | 13.365 | (7.306) | 35,3% |
| Margem Projetos | 653.721 | (469.078) | 184.643 | 28,2% | Lançamentos 21 | (37.983) | 26.664 | (11.320) | 29,8% |
| Lançamentos 23 | 6.637 | (3.902) | 2.735 | 41,2% | Lançamentos 20- | (8.044) | 5.525 | (2.518) | 31,3% |
| Lançamentos 22 | 214.925 | (138.352) | 76.573 | 35,6% | Vendas Antigas | 91.757 | (100.835) | (9.079) | -9,9% |
| Lançamentos 21 | 411.027 | (295.605) | 115.423 | 28,1% | Lançamentos 23 | - | - | - | 0,0% |
| Lançamentos 20- | 21.132 | (31.220) | (10.088) | -47,7% | Lançamentos 22 | (11.316) | 3.108 | (8.207) | 72,5% |
| Vendas 2023 | 329.924 | (208.048) | 121.876 | 36,9% | Lançamentos 21 | 83.009 | (73.719) | 9.290 | 11,2% |
| Lançamentos 23 | 6.637 | (3.902) | 2.735 | 41,2% | Lançamentos 20- | 20.063 | (30.225) | (10.161) | -50,6% |
| Lançamentos 22 | 159.520 | (99.105) | 60.415 | 37,9% | | | | | |
| Lançamentos 21 | 157.277 | (100.893) | 56.385 | 35,9% | | | | | |
| Lançamentos 20- | 6.489 | (4.149) | 2.340 | 36,1% | | | | | |
| Vendas 2022 | 298.739 | (205.749) | 92.990 | 31,1% | | | | | |
| Lançamentos 23 | - | - | - | - | | | | | |
| Lançamentos 22 | 87.392 | (55.720) | 31.671 | 36,2% | | | | | |
| Lançamentos 21 | 208.725 | (147.657) | 61.067 | 29,3% | | | | | |
| Lançamentos 20- | 2.623 | (2.372) | 251 | 9,6% | | | | | |



DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

Despesas com vendas

No 1T23, as despesas com vendas da marca Tenda totalizaram R\$ 45,4 milhões, melhora de 18,1% e 29,0% em relação ao 4T22 e 1T22, respectivamente. As despesas com venda no trimestre representaram 6,3% das vendas brutas, redução de 1,1 p.p. quando comparado ao trimestre anterior e 2,5 p.p. em relação ao mesmo período de 2022. A melhor eficiência nas despesas de venda é fruto da estratégia em retomar para o nosso patamar pré-pandemia, uma vez que durante a pandemia os custos ficaram sub ótimos uma vez que havia uma estrutura robusta de loja. Porém, pós pandemia as lojas não se provaram mais tão eficientes. Sendo assim, duras decisões foram tomadas ao longo de 2022 e foram encerradas aproximadamente 60% das lojas, reduzindo fortemente o time de vendas menos eficiente e ao mesmo tempo focamos em retomar produtividade de forma mais concentrada e eficiente.

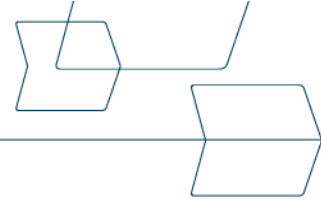
Na Alea, o aumento na rubrica em relação ao 1T22 é justificado pelo número de lançamentos no ano versus nenhum lançamento no mesmo período do ano anterior.

Despesas gerais e administrativas (G&A)

Nesse trimestre, as despesas gerais e administrativas (G&A) da marca Tenda totalizaram R\$ 31,1 milhões, melhoras de 23,5% e 22,1% em relação ao 4T22 e ao 1T22, respectivamente. O G&A representou uma relação de 4,8% da receita líquida. Essa queda é reflexo de uma reversão na provisão de bônus referente à 2022, no valor de R\$5,7 milhões.

Na Alea, as despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram R\$ 6,3 milhões, melhoras de 14,9% em relação ao 1T22 e 36,3% em relação ao 4T22, representando uma relação de 14,6% dos lançamentos. No 1T23 também tivemos reversão de provisão de bônus na Alea no valor de R\$4,2 milhões.

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|--|---------------|----------------|----------------------|----------------|---------------------|
| Tenda | | | | | |
| Despesas com Vendas | (45,4) | (55,5) | (18,1%) ↓ | (64,0) | (29,0%) ↓ |
| Despesas Gerais e Administrativas (G&A) | (31,1) | (39,9) | (22,1%) ↓ | (40,6) | (23,5%) ↓ |
| Total de Despesas SG&A | (76,5) | (95,4) | (19,8%) ↓ | (104,6) | (26,9%) ↓ |
| Vendas Brutas | 720,9 | 752,3 | (4,2%) ↓ | 725,5 | (0,6%) ↓ |
| Lançamentos | 447,6 | 704,2 | (36,4%) ↓ | 467,2 | (4,2%) ↓ |
| Receita Operacional Líquida | 644,0 | 622,4 | 3,5% ↑ | 571,1 | 12,8% ↑ |
| Despesas com Vendas / Vendas Brutas | 6,3% | 7,4% | (1,1 p.p.) ↓ | 8,8% | (2,5 p.p.) ↓ |
| G&A / Lançamentos | 6,9% | 5,7% | 1,3 p.p. ↑ | 8,7% | (1,8 p.p.) ↓ |
| G&A / Receita Operacional Líquida | 4,8% | 6,4% | (1,6 p.p.) ↓ | 7,1% | (2,3 p.p.) ↓ |
| Alea | | | | | |
| Despesas com Vendas | (2,3) | (2,6) | (9,1%) ↓ | (0,3) | 686,1% ↑ |
| Despesas Gerais e Administrativas (G&A) | (6,3) | (9,9) | (36,3%) ↓ | (7,4) | (14,9%) ↓ |
| Total de Despesas SG&A | (8,7) | (12,5) | (30,7%) ↓ | (7,7) | 11,8% ↑ |
| Vendas Brutas | 12,1 | 19,1 | (36,6%) ↓ | 18,8 | (35,8%) ↓ |
| Lançamentos | 43,3 | 49,8 | (13,0%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Receita Operacional Líquida | 7,5 | 8,7 | (14,4%) ↓ | 10,3 | (27,6%) ↓ |
| Despesas com Vendas / Vendas Brutas | 19,2% | 13,4% | 5,8 p.p. ↑ | 1,6% | 17,6 p.p. ↑ |
| G&A / Lançamentos | 14,6% | 20,0% | (5 p.p.) ↓ | 0,0% | 14,6 p.p. ↑ |
| G&A / Receita Operacional Líquida | 84,7% | 113,8% | (29,1 p.p.) ↓ | 72,1% | 12,6 p.p. ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| Despesas com Vendas | (47,7) | (58,0) | (17,7%) ↓ | (64,3) | (25,7%) ↓ |
| Despesas Gerais e Administrativas (G&A) | (37,4) | (49,8) | (24,9%) ↓ | (48,1) | (22,2%) ↓ |
| Total de Despesas SG&A | (85,2) | (107,9) | (21,1%) ↓ | (112,3) | (24,2%) ↓ |
| Vendas Brutas | 733,0 | 771,3 | (5,0%) ↓ | 744,4 | (1,5%) ↓ |
| Lançamentos | 490,9 | 754,0 | (34,9%) ↓ | 467,2 | 5,1% ↑ |
| Receita Operacional Líquida | 651,4 | 631,1 | 3,2% ↑ | 581,4 | 12,0% ↑ |
| Despesas com Vendas / Vendas Brutas | 6,5% | 7,5% | (1,0 p.p.) ↓ | 8,6% | (2,1 p.p.) ↓ |
| G&A / Lançamentos | 7,6% | 6,6% | 1,0 p.p. ↑ | 10,3% | (2,7 p.p.) ↓ |



OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

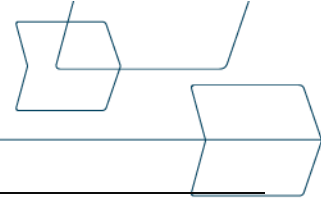
Nesse trimestre, foi contabilizado R\$ 16,8 milhões de outras despesas operacionais, melhora de 40,8% em comparação ao 4T22 e uma piora de 48,4% em relação ao 1T22.

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|--|---------------|---------------|-------------------|---------------|------------------|
| Tenda | | | | | |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | (16,4) | (28,0) | (41,7%) ↓ | (10,3) | 59,3% ↑ |
| Despesas com demandas judiciais | (14,1) | (29,1) | (51,6%) ↓ | (8,1) | 73,4% ↑ |
| Outras | (2,2) | 1,1 | 306,7% ↑ | (2,1) | 5,5% ↑ |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | (4,4) | (106,9%) ↓ | 5,9 | 94,9% ↑ |
| Alea | | | | | |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | (0,4) | (0,3) | 42,9% ↑ | (1,0) | (58,3%) ↓ |
| Despesas com demandas judiciais | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Outras | (0,4) | (0,3) | 42,9% ↑ | (1,0) | (58,3%) ↓ |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Consolidado | | | | | |
| Outras Receitas e Despesas Operacionais | (16,8) | (28,4) | (40,8%) ↓ | (11,3) | 48,4% ↑ |
| Despesas com demandas judiciais | (14,1) | (29,1) | (51,6%) ↓ | (8,1) | 73,4% ↑ |
| Outras | (2,7) | 0,8 | 443,5% ↑ | (3,2) | (15,5%) ↓ |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | (4,4) | (106,9%) ↓ | 5,9 | 94,9% ↑ |

EBITDA AJUSTADO

No 1T23, o EBITDA ajustado da marca Tenda totalizou R\$ 70,1 milhões, com Margem EBITDA ajustada de 10,9 p.p. No consolidado, o EBITDA ajustado contabilizou R\$ 49,6 milhões com Margem EBITDA ajustada de 7,6 p.p. A melhora em relação ao trimestre anterior e ao mesmo período de 2022, é justificado pela melhora na Receita Líquida e redução dos custos operacionais.

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|--------------------|----------------|-----------------------|
| Tenda | | | | | |
| Resultado Líquido | (21,1) | (130,3) | 83,8% ↑ | (54,0) | 61,0% ↑ |
| (+) Resultado Financeiro | 53,8 | 63,9 | (15,8%) ↓ | 37,6 | 43,2% ↑ |
| (+) IR / CSLL | 11,2 | 11,7 | (4,6%) ↓ | 9,6 | 16,8% ↑ |
| (+) Depreciação e Amortização | 9,3 | 9,9 | (6,0%) ↓ | 8,2 | 14,3% ↑ |
| EBITDA | 53,2 | (44,8) | 218,7% ↑ | 1,3 | 4.093,7% ↑ |
| (+) Capitalização de Juros | 15,5 | 14,0 | 10,7% ↑ | 14,5 | 7,0% ↑ |
| (+) Despesas com SOP | 3,1 | 3,6 | (13,2%) ↓ | 2,7 | 17,0% ↑ |
| (+) Participação dos Minoritários | (1,8) | (2,7) | 34,3% ↑ | (1,4) | (24,7%) ↓ |
| EBITDA Ajustado¹ | 70,1 | (29,9) | 334,1% ↑ | 17,0 | 311,9% ↑ |
| Receita Líquida | 644,0 | 622,4 | 3,5% ↑ | 571,1 | 12,8% ↑ |
| Margem EBITDA | 8,3% | -7,2% | 15,5 p.p. ↑ | 0,2% | 8,0 p.p. ↑ |
| Margem EBITDA Ajustada¹ | 10,9% | -4,8% | 15,7 p.p. ↑ | 3,0% | 7,9 p.p. ↑ |
| Alea | | | | | |
| Lucro Líquido | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| (+) Resultado Financeiro | (0,0) | 0,2 | (126,5%) ↓ | (0,0) | 15% ↑ |
| (+) IR / CSLL | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| (+) Depreciação e Amortização | 0,4 | 0,3 | 46,4% ↑ | 1,0 | (57,9%) ↓ |
| EBITDA | (20,5) | (24,3) | 15,9% ↑ | (12,3) | (66,0%) ↓ |
| (+) Capitalização de Juros | (0,1) | (1,4) | 92,6% ↑ | (0,5) | 77,5% ↑ |
| (+) Despesas com SOP | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| (+) Participação dos Minoritários | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| EBITDA Ajustado¹ | (20,6) | (25,7) | 20,0% ↑ | (12,8) | (60,9%) ↓ |
| Receita Líquida | 7,5 | 8,7 | (14,4%) ↓ | 10,3 | (27,6%) ↓ |
| Margem EBITDA | -273,6% | -278,5% | 4,9 p.p. ↑ | -119,3% | (154,3 p.p.) ↓ |



| Consolidado | | | | | |
|---|-------------|---------------|--------------------|---------------|-------------------|
| Resultado Líquido | (41,9) | (155,1) | 73,0% ↑ | (67,3) | 37,8% ↑ |
| (+) Resultado Financeiro | 53,7 | 64,0 | (16,1%) ↓ | 37,5 | 43,2% ↑ |
| (+) IR / CSLL | 11,2 | 11,7 | (4,6%) ↓ | 9,6 | 16,8% ↑ |
| (+) Depreciação e Amortização | 9,8 | 10,2 | (4,4%) ↓ | 9,2 | 6,1% ↑ |
| EBITDA | 32,8 | (69,2) | 147,4% ↑ | (11,1) | 396,6% ↑ |
| (+) Capitalização de Juros | 15,5 | 14,0 | 10,7% ↑ | 14,5 | 7,0% ↑ |
| (+) Despesas com SOP | 3,1 | 3,6 | (13,2%) ↓ | 2,7 | 17,0% ↑ |
| (+) Participação dos Minoritários | (1,8) | (2,7) | 34,3% ↑ | (1,4) | (24,7%) ↓ |
| EBITDA Ajustado¹ | 49,6 | (54,2) | 191,5% ↑ | 4,7 | 956,3% ↑ |
| Receita Líquida | 651,4 | 631,1 | 3,2% ↑ | 581,4 | 12,0% ↑ |
| Margem EBITDA | 5,0% | -11,0% | 16,0 p.p. ↑ | -1,9% | 6,9 p.p. ↑ |
| Margem EBITDA Ajustada¹ | 7,6% | -8,6% | 16,2 p.p. ↑ | 0,8% | 6,8 p.p. ↑ |

1. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa) e minoritários

RESULTADO FINANCEIRO

A companhia finalizou esse trimestre com um resultado financeiro negativo de R\$ 53,7 milhões, uma melhora de 16,1% em comparação com o 4T22. Comparando com o mesmo período do ano anterior, o resultado financeiro apresentou uma despesa financeira maior decorrente do maior custo da dívida ocasionado pela elevação da SELIC e aos custos não recorrentes relacionados à cessão de parte dos nossos recebíveis, no valor de R\$ 5,5 milhões.

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|-----------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|------------------|
| Consolidado | | | | | |
| Receitas Financeiras | 12,4 | 0,3 | 3.864,9% ↑ | 17,4 | (28,8%) ↓ |
| Despesas Financeiras | (66,1) | (64,3) | 2,8% ↑ | (54,9) | 20,4% ↑ |
| Resultado Financeiro | (53,7) | (64,0) | 16,1% ↑ | (37,5) | (43,2%) ↓ |

RESULTADO LÍQUIDO

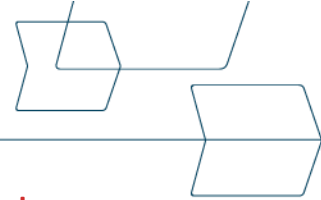
No 1T23, a Tenda registrou um prejuízo de R\$ 21,1 milhões, uma melhora de 61,0% em comparação ao 1T22. A Margem Líquida no trimestre foi de -3,3% comparado com -9,5% no mesmo trimestre do ano anterior.

No consolidado o Prejuízo Líquido do trimestre foi de R\$ 41,9 milhões, com Margem Líquida de -6,4 p.p..

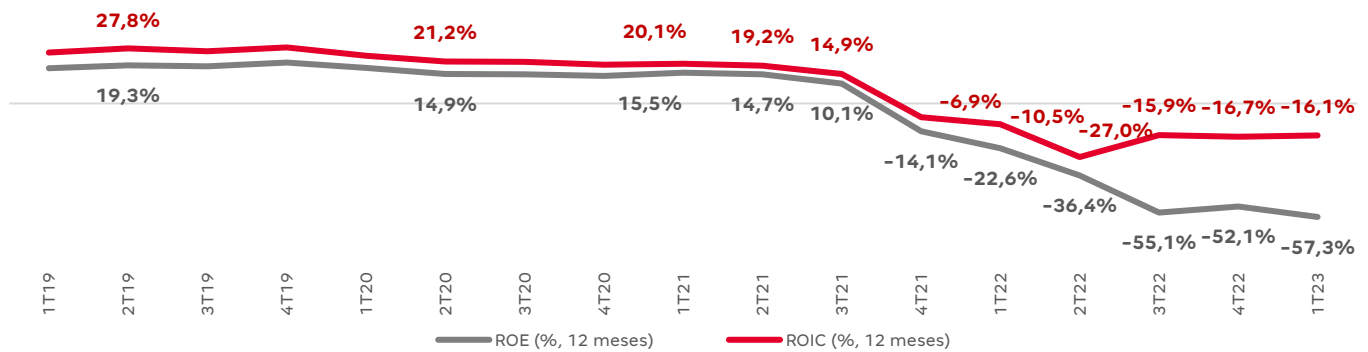
| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|---------------|----------------|----------------|---------------|------------------|
| Tenda | | | | | |
| Resultado Líquido após IR & CSLL | (22,8) | (133,1) | 82,8% ↑ | (55,5) | 58,8% ↑ |
| (-) Participação Minoritários | 1,8 | 2,7 | (34,3%) ↓ | 1,4 | 24,7% ↑ |
| Resultado Líquido | (21,1) | (130,3) | 83,8% ↑ | (54,0) | 61,0% ↑ |
| Margem Líquida | (3,3%) | (20,9%) | 17,7 p.p. ↑ | (9,5%) | 6,2 p.p. ↑ |
| Alea | | | | | |
| Resultado Líquido após IR & CSLL | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| (-) Participação Minoritários | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Resultado Líquido | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| Margem Líquida | (278,9%) | (283,7%) | 4,8 p.p. ↑ | (129,0%) | (149,9 p.p.) ↓ |
| Consolidado | | | | | |
| Resultado Líquido após IR & CSLL | (43,7) | (157,8) | 72,3% ↑ | (68,8) | 36,5% ↑ |
| (-) Participação Minoritários | 1,8 | 2,7 | (34,3%) ↓ | 1,4 | 24,7% ↑ |
| Resultado Líquido | (41,9) | (155,1) | 73,0% ↑ | (67,3) | 37,8% ↑ |
| Margem Líquida | (6,4%) | (24,6%) | 18,1 p.p. ↑ | (11,6%) | 5,2 p.p. ↑ |
| Lucro por Ação ¹ (12 meses) (R\$/ação) | (0,39) | (5,25) | 92,5% ↑ | (2,83) | 86,2% ↑ |
| Lucro por Ação ² (12 meses) (R\$/ação) (ex-tesouraria) | (0,41) | (5,64) | 92,7% ↑ | (3,07) | 86,5% ↑ |

1. Lucro por ação considera todas as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações).

2. Lucro por ação (ex-Tesouraria) considera ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações) e desconsidera as mantidas em Tesouraria.



ROE (% , últimos 12 meses) e ROIC (% , últimos 12 meses) Consolidado



RESULTADO A APROPRIAR

Encerramos 1T23 com R\$ 409,7 milhões de resultado a apropriar e margem REF de 29,9%, aumento de 6,1 p.p. em comparação com o mesmo período do ano passado, o que reflete a aproximação quanto ao término da maior parte dos empreendimentos lançados em 2020 e 2021, de menor margem.

| (R\$ milhões) | Março 23 | Dezembro 22 | T/T (%) | Março 22 | A/A (%) |
|--|--------------|--------------|----------------|--------------|----------------|
| Tenda | | | | | |
| Receitas a Apropriar | 1.370,7 | 1.391,9 | (1,5%) ↓ | 1.566,9 | (12,5%) ↓ |
| Custo das Unidades Vendidas a Apropriar | (961,0) | (1.034,3) | (7,5%) ↓ | (1.194,5) | (19,9%) ↓ |
| Resultado a Apropriar¹ | 409,7 | 357,6 | 14,6% ↑ | 372,5 | 10,0% ↑ |
| Margem a Apropriar | 29,9% | 25,7% | 4,2 p.p. ↑ | 23,8% | 6,1 p.p. ↑ |

1. Contempla os empreendimentos que estão sob restrição por cláusula suspensiva. Ainda não constam valores para operação off-site

CAIXA E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

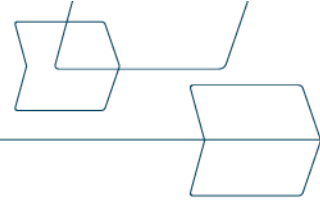
| (R\$ milhões) | Março 23 | Dezembro 22 | T/T (%) | Março 22 | A/A (%) |
|-------------------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|------------------|
| Consolidado | | | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 68,1 | 83,7 | (18,6%) ↓ | 35,7 | 91,1% ↑ |
| Aplicações financeiras | 535,5 | 590,5 | (9,3%) ↓ | 767,7 | (30,2%) ↓ |
| Caixa Total | 603,6 | 674,2 | (10,5%) ↓ | 803,4 | (24,9%) ↓ |

CONTAS A RECEBER

A Companhia totalizou R\$ 1.467,3 milhões em contas a receber administrados ao final mar/23, crescimento de 5,3% em comparação a dez/22, contabilizando 163 dias de contas a receber, que equivale a um aumento de 5,1%, vs dez/22.

| (R\$ milhões) | Março 23 | Dezembro 22 | T/T (%) | Março 22 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Até 90 dias | 44,0 | 22,1 | 98,9% ↑ | 20,7 | 112,9% ↑ |
| De 91 a 180 dias | 12,6 | 8,8 | 43,3% ↑ | 5,5 | 128,1% ↑ |
| Acima de 180 dias (a) | 107,1 | 112,2 | (4,6%) ↓ | 65,7 | 63,1% ↑ |
| Subtotal Vencidas | 163,7 | 143,2 | 14,4% ↑ | 91,9 | 78,2% ↑ |
| 1 ano | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| 2 anos | 744,9 | 729,4 | 2,1% ↑ | 486,8 | 53,0% ↑ |
| 3 anos | 309,4 | 287,4 | 7,6% ↑ | 566,5 | (45,4%) ↓ |
| 4 anos | 95,5 | 99,0 | (3,5%) ↓ | 117,0 | (18,4%) ↓ |
| 5 anos em diante | 153,8 | 135,0 | 13,9% ↑ | 169,6 | (9,3%) ↓ |
| Subtotal - A Vencer | 1.303,6 | 1.250,8 | 4,2% ↑ | 1.339,9 | (2,7%) ↓ |
| Total Contas a Receber | 1.467,3 | 1.394,0 | 5,3% ↑ | 1.431,8 | 2,5% ↑ |
| (-) Ajuste a valor presente | (68,9) | (55,7) | (23,8%) ↓ | (31,6) | (118,0%) ↓ |
| (-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa | (284,1) | (272,4) | (4,3%) ↓ | (211,8) | (34,2%) ↓ |
| (-) Provisão para distrato | (6,3) | (41,3) | 84,8% ↑ | (48,3) | 87,0% ↑ |
| Contas a Receber | 1.108,0 | 1.024,7 | 8,1% ↑ | 1.140,1 | (2,8%) ↓ |
| Dias de Contas a Receber | 163 | 155 | 5,1% ↑ | 165 | (1,4%) ↓ |

1. Vencidos e a vencer



RECEBÍVEIS TENDA

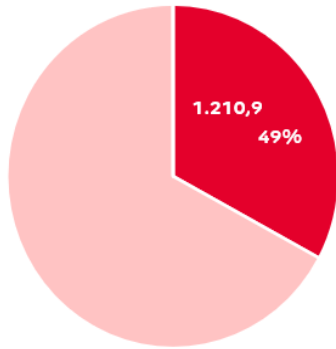
A carteira de recebíveis administrados pela Tenda (*on e off balance*) líquida de provisão finalizou primeiro trimestre de 2023 em R\$ 961,1 milhões, aumento de 1,8% em relação a 4T22 e 25,1% em relação a 1T22.

Contas a Receber + Receitas a Apropriar

1T23 R\$ milhões

Total: 2.469,3 milhões

■ Recebíveis Tenda

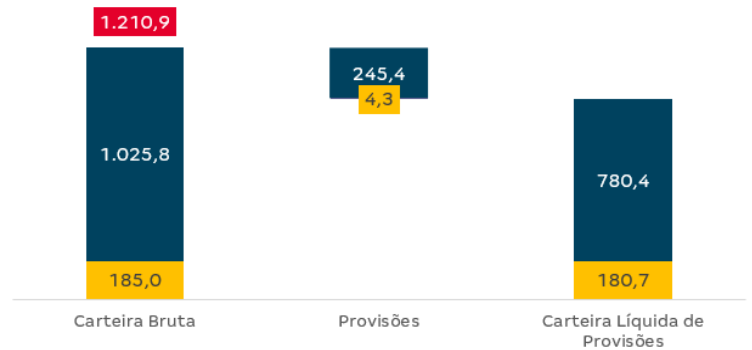


Recebíveis Tenda¹

1T23 R\$ milhões

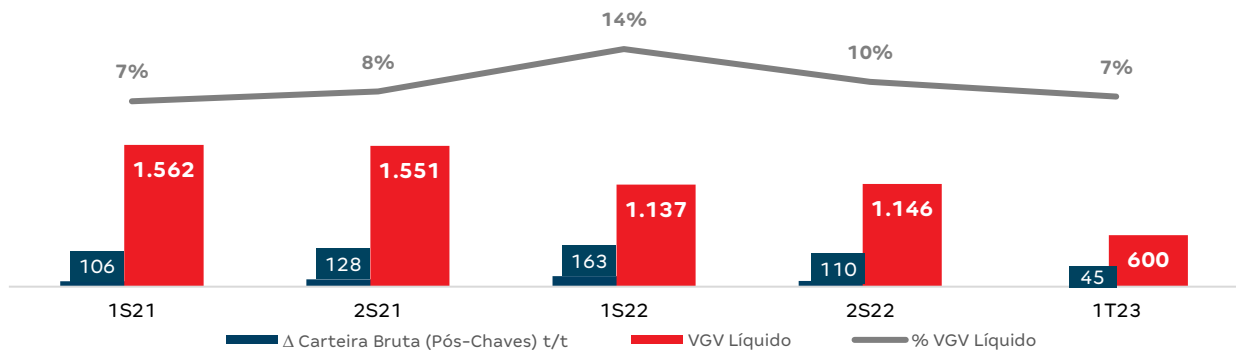
■ Pós-chaves

■ Pré-chaves



Variação Carteira Bruta (R\$ milhões) e VGV Líquido (R\$ milhões)

Var. Carteira Bruta (Pós Chaves) / VGV Líquido (%)



| Recebível Tenda¹ (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|----------------|----------------|---------------|--------------|----------------|
| Carteira Bruta | 1.210,9 | 1.175,3 | 3,0% ↑ | 920,3 | 31,6% ↑ |
| Antes da entrega de chaves (pré-chaves) | 185,0 | 194,3 | (4,8%) ↓ | 189,5 | (2,3%) ↓ |
| Após a entrega de chaves (pós-chaves) | 1.025,8 | 980,9 | 4,6% ↑ | 730,8 | 40,4% ↑ |
| Carteira Líquida de Provisão | 961,1 | 944,1 | 1,8% ↑ | 768,1 | 25,1% ↑ |
| Antes da entrega de chaves (pré-chaves) | 180,7 | 190,7 | (5,2%) ↓ | 187,3 | (3,5%) ↓ |
| Após a entrega de chaves (pós-chaves) | 780,4 | 753,3 | 3,6% ↑ | 580,7 | 34,4% ↑ |



| Recebíveis Tenda ¹ (por aging, pós-chaves) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|--------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|
| Carteira Líquida de Provisão (R\$ milhões) | 780,4 | 753,3 | 3,6% ↑ | 580,7 | 34,4% ↑ |
| Não entregue ² | 432,8 | 419,2 | 3,2% ↑ | 316,8 | 36,6% ↑ |
| Entregue, adimplente | 227,3 | 210,4 | 8,0% ↑ | 181,9 | 24,9% ↑ |
| Entregue, inadimplente <90d | 91,5 | 91,9 | (0,4%) ↓ | 62,0 | 47,6% ↑ |
| Entregue, inadimplente >90d e <360 | 29,0 | 31,5 | (8,2%) ↓ | 20,0 | 44,4% ↑ |
| Entregue, inadimplente >360 | (0,2) | 0,2 | (174,2%) ↓ | 0,0 | (740,9%) ↓ |
| Índice de Cobertura de Provisão (%) | 23,9% | 23,2% | 0,7 p.p. ↑ | 20,9% | 3,1 p.p. ↑ |
| Não entregue ² | 16,1% | 13,2% | 3,0 p.p. ↑ | 1,2% | 14,9 p.p. ↑ |
| Entregue, adimplente | 1,7% | 1,7% | (0,0 p.p.) ↓ | 10,7% | (9,0 p.p.) ↓ |
| Entregue, inadimplente <90d | 10,6% | 11,0% | (0,4 p.p.) ↓ | 43,6% | (33,0 p.p.) ↓ |
| Entregue, inadimplente >90d e <360 | 48,4% | 46,1% | 2,3 p.p. ↑ | 100,0% | (51,6 p.p.) ↓ |
| Entregue, inadimplente >360 | 100,1% | 99,8% | 0,3 p.p. ↑ | 0,0% | 100,1 p.p. ↑ |

1. Valores a receber, on e off balance, parcelados diretamente com a Companhia, uma vez que os financiamentos bancários não absorvem 100% do valor do imóvel. Incluem recebíveis cedidos e administrados pela Companhia.

2. Empreendimentos não entregues têm fluxos de financiamento pré-chaves e pós-chaves. O índice de cobertura de provisão diz respeito apenas ao fluxo pós-chaves.

ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o quarto trimestre com uma dívida total de R\$ 1.358,4 milhões, *duration* de 21,8 meses e com custo médio nominal de 16,02% a.a.

No trimestre foram liquidadas as operações referentes à venda de carteiras pró-soluto, realizadas no âmbito de 2 (duas) operações de securitização de certificados de recebíveis imobiliários ("CRI") emitidos pela True Securitizadora S.A. ("Securitizadora"), de forma que as 1ª e 2ª séries da 122ª emissão e as 1ª e 2ª séries da 142ª emissão, em conjunto, foram distribuídas pela Securitizadora por meio de ofertas públicas de distribuição, em regime de melhores esforços de colocação, nos termos da Resolução da CVM nº 160, de 13 de julho de 2022 ("Ofertas").

O valor total das Ofertas (integralmente absorvidas pela gestora Kinea) correspondeu a um montante agregado de R\$ 160.000.000,00 (cento e sessenta milhões de reais), ao qual foram aplicados descontos relativos às despesas e constituição dos Fundos de Reserva e dos Fundos de Despesa das Emissões, sendo o montante total líquido recebido pela Companhia, decorrentes das cessões realizadas no âmbito de ambas as Emissões, de R\$ 132.426.752,61 (cento e trinta e dois milhões, quatrocentos e vinte e seis mil, setecentos e cinquenta e dois reais e sessenta e um centavos).

| Cronograma de Vencimento da Dívida (R\$ milhões) | 1T23 | Financiamento Bancário | Dívida Corporativa | Financiamento a Construção (SFH) |
|--|----------------|------------------------|--------------------|----------------------------------|
| Consolidado | | | | |
| 2023 | 419,1 | 83,3 | 163,9 | 171,9 |
| 2024 | 376,2 | 61,4 | 203,7 | 111,0 |
| 2025 | 186,7 | 7,3 | 154,1 | 25,3 |
| 2026 | 221,1 | 0,0 | 221,1 | 0,0 |
| 2027 em diante | 155,3 | 0,0 | 155,3 | 0,0 |
| Dívida Total | 1.358,4 | 152,0 | 898,2 | 308,2 |
| <i>Duration</i> (em meses) | 21,8 | | | |



| Detalhamento da dívida (R\$ milhões) | Vencimento | Taxas (a.a.) | Saldo Devedor Março 23 | Saldo Devedor Dezembro 22 |
|--------------------------------------|-------------|--------------|---------------------------|------------------------------|
| Consolidado | | | | |
| Dívida Total | | | 1.358,4 | 1.474,2 |
| Financiamento Bancário | até 12/2025 | CDI + 2,72% | 152,0 | 157,5 |
| Dívida Corporativa | | | 898,2 | 977,2 |
| DEB TEND14 | até 09/2023 | CDI + 3,50% | 54,8 | 52,6 |
| DEB TEND15 | até 03/2024 | CDI + 3,15% | 75,1 | 156,2 |
| DEB TEND16 | até 12/2024 | CDI + 3,05% | 104,6 | 100,3 |
| DEB TEND17 | até 02/2026 | CDI + 4,00% | 202,5 | 211,2 |
| DEB TEND19 | até 09/2026 | CDI + 3,60% | 150,3 | 156,3 |
| CRI (8º Emissão) | até 04/2028 | IPCA + 6,86% | 234,6 | 224,8 |
| CRI Valora | até 07/2027 | IPCA + 8,50% | 76,3 | 75,7 |
| SFH | | | 308,2 | 339,5 |
| SFH ¹ | até 07/2024 | 127% CDI | 21,5 | 75,9 |
| SFH ² | até 05/2024 | 129% CDI | 6,6 | 0,5 |
| SFH ³ | até 02/2025 | TR+11,76 | 43,3 | 32,0 |
| SFH ⁴ | até 09/2025 | TR+8,18 | 236,7 | 231,1 |

| Custo Médio Ponderado da Dívida (R\$ milhões) | Saldo Devedor Março 23 | Saldo Devedor / Total Dívida | Custo Médio (a.a.) |
|---|---------------------------|---------------------------------|--------------------|
| Consolidado | | | |
| CDI | 767,4 | 56,5% | CDI + 3,40% |
| TR | 280,0 | 20,6% | TR + 8,18% |
| IPCA | 310,9 | 22,9% | IPCA + 7,28% |
| Total | 1.358,3 | 100% | 16,02% |

DÍVIDA LÍQUIDA

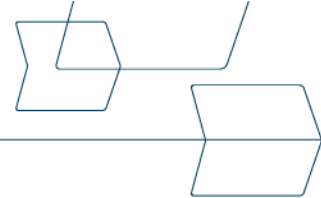
A relação dívida líquida sobre patrimônio líquido ("PL") encerrou o trimestre em 111,5%. Já dívida líquida corporativa sobre o PL encerrou o trimestre com 66,7%, aumento de 1,0 p.p. em relação a dez/22, e aumento de 31,3 p.p. comparado ao mesmo período do ano anterior. Cabe destacar que, como comentamos na mensagem da Administração, esse indicador de dívida líquida corporativa sobre PL teria fechado o trimestre em 63%, caso tivéssemos mais tempo em recompor o saldo quitado do financiamento SFH no 1T23, o que deve ocorrer no 2T23.

| (R\$ milhões) | Março 23 | Dezembro 22 | T/T (%) | Março 22 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Dívida Bruta | 1.358,4 | 1.474,2 | (7,9%) ↓ | 1.385,3 | (1,9%) ↓ |
| (-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras | (603,6) | (674,2) | (10,5%) ↓ | (803,4) | (24,9%) ↓ |
| Dívida Líquida | 754,8 | 799,9 | (5,6%) ↓ | 581,9 | 29,7% ↑ |
| Patrimônio Líquido + Minoritários | 676,7 | 717,6 | (5,7%) ↓ | 1.155,7 | (41,4%) ↓ |
| Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários) | 111,5% | 111,5% | 0,1 p.p. ↑ | 50,3% | 61,2 p.p. ↑ |
| Dívida Líquida Corporativa/Patrimônio Líquido | 66,7% | 65,7% | 1,0 p.p. ↑ | 35,4% | 31,3 p.p. ↑ |
| EBITDA Ajustado (Últimos 12 meses) | (158,8) | (203,8) | 22,1% ↑ | (85,5) | (85,8%) ↓ |

GERAÇÃO DE CAIXA E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

No trimestre, a Companhia totalizou um consumo operacional de caixa de R\$ 38,4 milhões. A Tenda consumiu R\$ 19,4 milhões e Alea R\$ 18,9 milhões. Ao incluirmos a venda de recebíveis, nossa geração operacional foi de R\$ 90,4 milhões no trimestre e a total de R\$ 45,1 milhões.

| (R\$ milhões, últimos 12 meses) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---------------------------------|--------------|------------|---------------|-------------|-------------------|
| Consolidado | | | | | |
| Recompra de ações | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 5,8 | (100,0%) ↓ |
| Dividendos pagos | (0,0) | 0,0 | 0,0% ↑ | 17,1 | (100,0%) ↓ |
| Distribuição de Capital | (0,0) | 0,0 | 0,0% ↑ | 22,8 | (100,0%) ↓ |



| (R\$ milhões) | Março 23 | Dezembro 22 | T/T (%) | Março 22 | A/A (%) |
|---|-------------|---------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Consolidado | | | | | |
| Variação do Caixa Disponível | (70,6) | (41,8) | (69,0%) ↓ | (261,6) | 73,0% ↑ |
| (-) Variação da Dívida Bruta | (115,7) | (28,7) | (302,6%) ↓ | (11,5) | (906,6%) ↓ |
| (+) Distribuição de Capital | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | (100,0%) ↓ |
| Geração de Caixa¹ | 45,1 | (13,0) | 446,3% ↑ | (250,1) | 118,1% ↑ |
| Geração de Caixa Operacional ² | (38,4) | 17,4 | (320,7%) ↓ | (240,6) | 84,1% ↑ |
| Tenda | (19,4) | 35,2 | (155,3%) ↓ | (232,6) | 91,6% ↑ |
| Alea | (18,9) | (17,8) | (6,4%) ↓ | (8,0) | (135,8%) ↓ |

1. A Geração de Caixa é obtida através da diferença entre a variação do Caixa Disponível e a variação da Dívida Bruta, ajustada a valores de Recompra de Ações e Dividendos Pagos
 2. A Geração de Caixa Operacional é o resultado de um cálculo gerencial interno da companhia que não reflete ou compara-se aos números presentes nas demonstrações financeiras

ESG

A Companhia no 4T20 apresentou um ponto de partida no tema com os principais elementos de impacto ESG, tomando por base os temas materiais propostos pelo SASB (Sustainability Accounting Standards Board) e pelo S&P SAM CSA (Corporate Sustainability Assessment) para o setor, além de outros aspectos materiais derivados da atuação da Tenda no segmento de habitação popular. Os principais elementos de impacto ESG da Tenda podem ser agrupados em três pilares:

Inclusão social

Produtos ao alcance das famílias de baixa renda em empreendimentos que trazem bem-estar, saneamento e infraestrutura para as comunidades

Na Tenda, empresa na B3 integralmente dedicada à produção de unidades residenciais populares, todos os empreendimentos se enquadram no Programa Minha Casa Minha Vida (“MCMV”). A Companhia oferece apartamentos com preços inferiores à média praticada pelos principais concorrentes, permitindo acesso ao imóvel próprio a famílias que na maioria das vezes nunca tiveram essa alternativa. Nos últimos doze meses, a Tenda atingiu famílias com renda média familiar mensal de R\$ 2.878, sendo ~60% dessas dentro do grupo 1 do MCMV (faixa de renda familiar mensal de até 2.640).

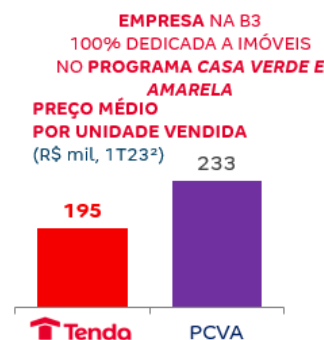
| Preço Médio de Vendas (R\$ mil) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|--------------|--------------|-----------------|--------------|---------------|
| Tenda (R\$ / unid) | 195 | 190 | 2,6% ↑ | 162 | 20,1% ↑ |
| PCVA ¹ (R\$ / unid) | 234 | 218 | 7,1% ↑ | 199 | 17,5% ↑ |
| % Preço Médio de Vendas (Tenda / PCVA) | 83,3% | 87,0% | (4,2%) ↓ | 81,4% | 2,3% ↑ |

¹ Preço médio entre MRV (apenas MRV), Direcional (apenas Direcional), Plano&Plano e Cury



Respeito ao cliente e ao colaborador

Inclusão social



¹ com base nas vendas brutas realizadas entre Jan/22 e Mar/23.

² preço médio MRV (apenas MRV), Direcional (apenas Direcional), Plano&Plano e Cury.

Imóveis ao alcance das famílias de baixa renda

**RENDA MÉDIA
FAMILIAR MENSAL
(R\$ jan/23 a mar/23¹)**





Produtos de qualidade, entregues no prazo e feitos de forma segura por profissionais diretamente contratados e com oportunidades de crescimento

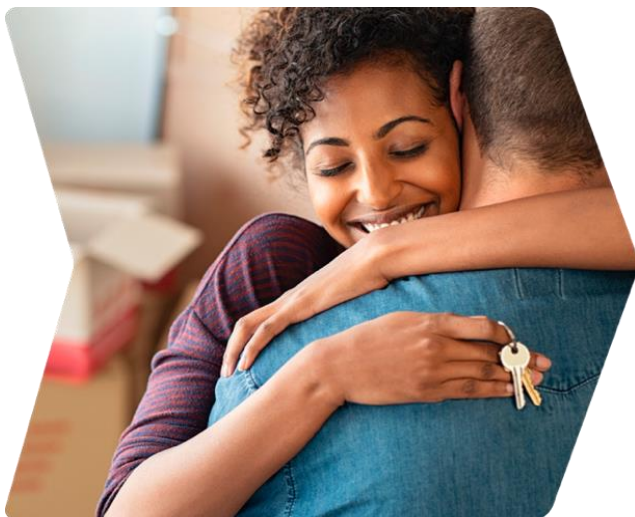
Todos os empreendimentos lançados a partir de 2013, ano que marca o início do atual modelo de negócios, foram entregues dentro do prazo contratual, um dos principais compromissos firmados pela Administração com seus clientes. A Companhia tem voltado esforços para a satisfação do cliente e, em 2020, o *Net Promoting Score* (NPS), uma das principais métricas globais de satisfação, passou a fazer parte das metas dos principais executivos.

Na Tenda, praticamente todos os colaboradores envolvidos na construção dos edifícios são empregados diretamente pela Companhia, e não terceirizados, como costuma ser a prática no setor. Além de permitir a implementação da abordagem industrial à construção, o principal diferencial competitivo da Tenda, a iniciativa traz mais segurança e estabilidade para os funcionários. A Tenda adota práticas de segurança e saúde ocupacional rigorosas, monitorando riscos e indicadores de forma contínua.

| Indicadores | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|--|------------|------------|-----------------|------------|-----------------|
| Entregas dentro do prazo (%) ¹ | 100% | 100% | 0,0% ↑ | 100% | 0,0% ↑ |
| Número de colaboradores diretos ² | 4.220 | 4.244 | (0,6%) ↓ | 4.745 | (11,1%) ↓ |
| Número de colaboradores indiretos | 1.856 | 1.513 | 22,7% ↑ | 1.728 | 7,4% ↑ |
| Total de colaboradores | 6.076 | 5.757 | 5,5% ↑ | 6.473 | (6,1%) ↓ |
| % colaboradores diretos / total | 69% | 74% | (5,8%) ↓ | 73% | (5,3%) ↓ |

¹ Empreendimentos lançados a partir de 2013, marco inicial do atual modelo de negócios

² Funcionários diretamente contratados pela Companhia



Respeito ao cliente e ao colaborador

Cientes recebem as unidades dentro do prazo

100% DOS PROJETOS LANÇADOS APÓS 2013 FORAM ENTREGUES DENTRO DO PRAZO

Maioria dos colaboradores empregada diretamente

6.076

COLABORADORES

...dos quais **69%**

SÃO EMPREGADOS DIRETAMENTE PELA TENDA

Funcionários próprios em ~100% das atividades da torre



AMBIENTE SEGURO: PADRÕES INDUSTRIAIS DE MONITORAMENTO DOS RISCOS

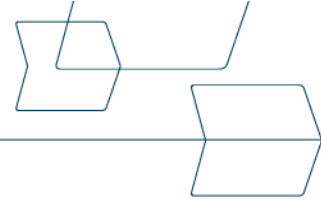
Compromisso com a ética e a governança

Rigor e atuação responsável em todas as etapas da viabilização dos empreendimentos, com gestão alinhada às melhores práticas corporativas

O comportamento ético faz parte da cultura da Tenda e está no centro das decisões da Companhia, desde os processos de prospecção e legalização dos futuros empreendimentos, até as melhores práticas junto aos colaboradores e fornecedores. A empresa mantém um Comitê de Ética coordenado pelo diretor-presidente, códigos de ética e conduta voltados para colaboradores e fornecedores, e canais de denúncia independentes.

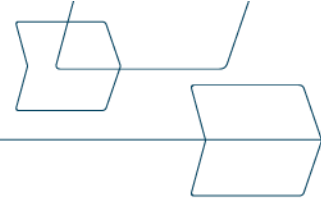
Empresa do Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa da B3, a Tenda atende a 90% das melhores práticas estabelecidas pelo IBGC no Código Brasileiro de Governança. Todos os conselheiros são independentes e todos os diretores são estatutários, com ~40% da remuneração total vinculada a incentivos de longo prazo.

Para mais informações ESG, entre em contato com a equipe de RI da Tenda em ri@tenda.com



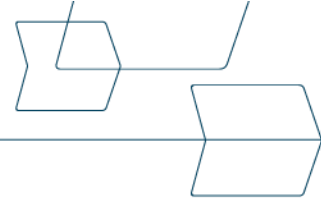
DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|---|---------------|----------------|-----------------|---------------|-------------------|
| Tenda | | | | | |
| Receita Líquida | 644,0 | 622,4 | 3,5% ↑ | 571,1 | 12,8% ↑ |
| Custos Operacionais | (499,5) | (541,8) | (7,8%) ↓ | (462,3) | 8,1% ↑ |
| Lucro Bruto | 144,4 | 80,6 | 79,3% ↑ | 108,8 | 32,8% ↑ |
| Margem Bruta | 22,4% | 12,9% | 9,5 p.p. ↑ | 19,0% | 3,4 p.p. ↑ |
| Despesas Operacionais | (102,3) | (138,1) | (25,9%) ↓ | (117,1) | (12,6%) ↓ |
| Despesas com Vendas | (45,4) | (55,5) | (18,1%) ↓ | (64,0) | (29,0%) ↓ |
| Desp. Gerais e Administrativas | (31,1) | (39,9) | (22,1%) ↓ | (40,6) | (23,5%) ↓ |
| Outras Desp. e Rec. Operacionais | (16,4) | (28,0) | (41,7%) ↓ | (10,3) | 59,3% ↑ |
| Depreciação e Amortização | (9,3) | (9,9) | (6,0%) ↓ | (8,2) | 14,3% ↑ |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | (4,4) | 106,9% ↑ | 5,9 | (94,9%) ↓ |
| Lucro Operacional | 42,1 | (57,5) | 173,2% ↑ | (8,3) | 605,2% ↑ |
| Receita Financeira | 12,3 | 0,3 | 3.931,1% ↑ | 17,4 | (29,3%) ↓ |
| Despesa Financeira | (66,1) | (64,2) | 2,9% ↑ | (54,9) | 20,3% ↑ |
| Lucro Líquido antes de IR & CSLL | (11,7) | (121,4) | 90,4% ↑ | (45,9) | 74,6% ↑ |
| Impostos Diferidos | (1,3) | 0,6 | (305,8%) ↓ | (0,1) | (839,3%) ↓ |
| IR & CSLL | (9,8) | (12,3) | (20,2%) ↓ | (9,4) | 4,6% ↑ |
| Lucro Líquido após IR & CSLL | (22,8) | (133,1) | 82,8% ↑ | (55,5) | 58,8% ↑ |
| (-) Participações Minoritárias | 1,8 | 2,7 | (34,3%) ↓ | 1,4 | 24,7% ↑ |
| Lucro Líquido | (21,1) | (130,3) | 83,8% ↑ | (54,0) | 61,0% ↑ |
| Alea | | | | | |
| Receita Líquida | 7,5 | 8,7 | (14,4%) ↓ | 10,3 | (27,6%) ↓ |
| Custos Operacionais | (19,3) | (20,5) | (6,2%) ↓ | (13,9) | 39,1% ↑ |
| Lucro Bruto | (11,8) | (11,8) | 0,1% ↑ | (3,5) | (233,9%) ↓ |
| Margem Bruta | -157,9% | -135,4% | (22,5 p.p.) ↓ | -34,2% | (123,6 p.p.) ↓ |
| Despesas Operacionais | (9,1) | (12,8) | (29,0%) ↓ | (9,8) | (7,6%) ↓ |
| Despesas com Vendas | (2,3) | (2,6) | (9,1%) ↓ | (0,3) | 686,1% ↑ |
| Desp. Gerais e Administrativas | (6,3) | (9,9) | (36,3%) ↓ | (7,4) | (14,9%) ↓ |
| Outras Desp. e Rec. Operacionais | (0,4) | (0,3) | 42,9% ↑ | (1,0) | (58,3%) ↓ |
| Depreciação e Amortização | (0,4) | (0,3) | 46,4% ↑ | (1,0) | (57,9%) ↓ |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Lucro Operacional | (20,9) | (24,6) | 15,1% ↑ | (13,4) | (56,3%) ↓ |
| Receita Financeira | 0,1 | 0,0 | 1.478,6% ↑ | 0,1 | 75,7% ↑ |
| Despesa Financeira | (0,1) | (0,2) | (42,5%) ↓ | (0,0) | 229,9% ↑ |
| Lucro Líquido antes de IR & CSLL | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| Impostos Diferidos | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| IR & CSLL | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Lucro Líquido após IR & CSLL | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| (-) Participações Minoritárias | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Lucro Líquido | (20,9) | (24,8) | 15,8% ↑ | (13,3) | (56,6%) ↓ |
| Consolidado | | | | | |
| Receita Líquida | 651,4 | 631,1 | 3,2% ↑ | 581,4 | 12,0% ↑ |
| Custos Operacionais | (518,8) | (562,4) | (7,7%) ↓ | (476,2) | 9,0% ↑ |
| Lucro Bruto | 132,6 | 68,7 | 93,0% ↑ | 105,2 | 26,0% ↑ |
| Margem Bruta | 20,4% | 10,9% | 9,5 p.p. ↑ | 18,1% | 2,3 p.p. ↑ |
| Despesas Operacionais | (111,4) | (150,9) | (26,1%) ↓ | (126,9) | (12,2%) ↓ |
| Despesas com Vendas | (47,7) | (58,0) | (17,7%) ↓ | (64,3) | (25,7%) ↓ |
| Desp. Gerais e Administrativas | (37,4) | (49,8) | (24,9%) ↓ | (48,1) | (22,2%) ↓ |
| Outras Desp. e Rec. Operacionais | (16,8) | (28,4) | (40,8%) ↓ | (11,3) | 48,4% ↑ |
| Depreciação e Amortização | (9,8) | (10,2) | (4,4%) ↓ | (9,2) | 6,1% ↑ |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | (4,4) | 106,9% ↑ | 5,9 | (94,9%) ↓ |
| Lucro Operacional | 21,2 | (82,1) | 125,8% ↑ | (21,7) | 197,8% ↑ |
| Receita Financeira | 12,4 | 0,3 | 3.864,9% ↑ | 17,4 | (28,8%) ↓ |
| Despesa Financeira | (66,1) | (64,3) | 2,8% ↑ | (54,9) | 20,4% ↑ |
| Lucro Líquido antes de IR & CSLL | (32,5) | (146,1) | 77,7% ↑ | (59,2) | 45,1% ↑ |
| Impostos Diferidos | (1,3) | 0,6 | (305,8%) ↓ | (0,1) | (839,3%) ↓ |
| IR & CSLL | (9,8) | (12,3) | (20,2%) ↓ | (9,4) | 4,6% ↑ |
| Lucro Líquido após IR & CSLL | (43,7) | (157,8) | 72,3% ↑ | (68,8) | 36,5% ↑ |
| (-) Participações Minoritárias | 1,8 | 2,7 | (34,3%) ↓ | 1,4 | 24,7% ↑ |
| Lucro Líquido | (41,9) | (155,1) | 73,0% ↑ | (67,3) | 37,8% ↑ |



BALANÇO PATRIMONIAL

| (R\$ milhões) | Março 23 | Dezembro 22 | T/T (%) | Março 22 | A/A (%) |
|--|----------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| Consolidado | | | | | |
| Ativo Circulante | 1.784,7 | 2.009,0 | (11,2%) ↓ | 2.537,2 | (29,7%) ↓ |
| Caixa e Equivalentes de Caixa | 68,1 | 83,7 | (18,6%) ↓ | 35,7 | 91,1% ↑ |
| Títulos e Valores Imobiliários | 535,5 | 590,5 | (9,3%) ↓ | 767,7 | (30,2%) ↓ |
| Recebíveis de Clientes | 604,6 | 549,9 | 10,0% ↑ | 664,2 | (9,0%) ↓ |
| Imóveis a Comercializar | 404,3 | 631,3 | (36,0%) ↓ | 910,5 | (55,6%) ↓ |
| Outros Contas a Receber | 172,1 | 153,6 | 12,1% ↑ | 159,0 | 8,2% ↑ |
| Ativo Não-Circulante | 2.123,9 | 1.855,6 | 14,5% ↑ | 1.550,8 | 37,0% ↑ |
| Recebíveis de Clientes | 503,4 | 474,8 | 6,0% ↑ | 475,9 | 5,8% ↑ |
| Imóveis a Comercializar | 1.559,8 | 1.319,7 | 18,2% ↑ | 985,9 | 58,2% ↑ |
| Outros | 60,6 | 61,1 | (0,8%) ↓ | 89,0 | (31,9%) ↓ |
| Intangível e Imobilizado | 234,6 | 230,5 | 1,8% ↑ | 242,2 | (3,1%) ↓ |
| Investimentos | 33,7 | 33,3 | 1,2% ↑ | 39,8 | (15,3%) ↓ |
| Ativo Total | 4.176,9 | 4.128,4 | 1,2% ↑ | 4.370,0 | (4,4%) ↓ |
| Passivo Circulante | 1.587,1 | 1.473,0 | 7,7% ↑ | 1.338,1 | 18,6% ↑ |
| Empréstimos e Financiamentos | 304,2 | 343,8 | (11,5%) ↓ | 228,5 | 33,2% ↑ |
| Debêntures | 308,6 | 246,0 | 25,4% ↑ | 208,2 | 48,2% ↑ |
| Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes | 502,0 | 459,5 | 9,2% ↑ | 595,3 | (15,7%) ↓ |
| Fornecedores e Materiais | 138,3 | 136,2 | 1,6% ↑ | 47,7 | 189,8% ↑ |
| Impostos e Contribuições | 22,1 | 30,1 | (26,8%) ↓ | 23,0 | (4,0%) ↓ |
| Cessão de Créditos | 14,8 | 0,0 | 0,0% | 0,0 | 0,0% |
| Outros | 297,2 | 257,4 | 15,5% ↑ | 235,5 | 26,2% ↑ |
| Passivo Não-Circulante | 1.913,0 | 1.937,8 | (1,3%) ↓ | 1.876,2 | 2,0% ↑ |
| Empréstimos e Financiamentos | 156,1 | 153,2 | 1,8% ↑ | 180,6 | (13,6%) ↓ |
| Debêntures | 589,6 | 731,2 | (19,4%) ↓ | 768,0 | (23,2%) ↓ |
| Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes | 893,3 | 931,5 | (4,1%) ↓ | 822,0 | 8,7% ↑ |
| Impostos Diferidos | 18,3 | 17,3 | 5,9% ↑ | 18,2 | 0,8% ↑ |
| Provisão para Contingências | 60,3 | 56,2 | 7,2% ↑ | 33,6 | 79,3% ↑ |
| Outros credores | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Cessão de Créditos | 136,4 | 0,0 | 0,0% | 0,0 | 0,0% |
| Outros | 59,1 | 48,4 | 22,1% ↑ | 53,7 | 10,0% ↑ |
| Patrimônio Líquido Total | 676,7 | 717,6 | (5,7%) ↓ | 1.155,7 | (41,4%) ↓ |
| Patrimônio Líquido | 673,1 | 712,3 | (5,5%) ↓ | 1.147,9 | (41,4%) ↓ |
| Participação dos Minoritários | 3,6 | 5,3 | (32,2%) ↓ | 7,8 | (53,5%) ↓ |
| Total do Passivo e Patrimônio Líquido | 4.176,9 | 4.128,4 | 1,2% ↑ | 4.370,0 | (4,4%) ↓ |



FLUXO DE CAIXA

| (R\$ milhões) | 1T23 | 4T22 | T/T (%) | 1T22 | A/A (%) |
|--|---------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|
| Consolidado | | | | | |
| Caixa líquido gerado (aplicado) - operacional | (1,0) | (182,0) | 99,5% ↑ | (124,1) | 99,2% ↑ |
| Lucro Líquido (Prejuízo) antes dos impostos | (32,5) | (146,1) | 78% ↑ | (59,2) | 45,1% ↑ |
| Despesas/receitas que não impactam capital de giro | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Depreciações e Amortizações | 15,5 | 16,4 | (6,0%) ↓ | 13,1 | 18,3% ↑ |
| Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa e distratos | 2,6 | (5,9) | 143,8% ↑ | 11,4 | (77,4%) ↓ |
| Ajuste a valor presente | 13,2 | 8,4 | 57,0% ↑ | 1,1 | 1.143,8% ↑ |
| Impairment | (20,6) | 25,4 | (180,9%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Equivalência Patrimonial | (0,3) | 4,4 | (106,4%) ↓ | (5,9) | 95,2% ↑ |
| Provisão por contingências | 8,8 | 25,1 | (64,9%) ↓ | (4,0) | 323,3% ↑ |
| Juros e encargos não realizados, líquidos | 96,4 | (180,4) | 153,5% ↑ | 118,1 | (18,3%) ↓ |
| Provisão para garantia | 2,0 | (20,3) | 110,0% ↑ | (6,1) | 133,7% ↑ |
| Provisão para distribuição de lucros | (0,8) | 11,3 | (106,9%) ↓ | 10,2 | (107,7%) ↓ |
| Despesas com plano de opções | 3,1 | 3,6 | (13,2%) ↓ | 2,7 | 17,0% ↑ |
| Baixa de Imobilizado e intangível líquido | 0,0 | 1,1 | (99,9%) ↓ | 0,3 | (99,7%) ↓ |
| Resultado na compra e venda de participação | 0,0 | 0,1 | (100,0%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Outras provisões | 0,4 | 0,2 | 81,8% ↑ | 0,4 | (7,2%) ↓ |
| Arrendamento mercantil | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Instrumentos financeiros derivativos | (4,9) | 5,0 | (198,1%) ↓ | 7,8 | (162,3%) ↓ |
| Impostos diferidos | (8,1) | 11,1 | (173,1%) ↓ | (1,4) | (495,8%) ↓ |
| Clientes | (73,3) | 62,6 | (217,2%) ↓ | (62,1) | (18,1%) ↓ |
| Imóveis a venda | (85,1) | 32,3 | (364,0%) ↓ | (115,4) | 26,2% ↑ |
| Outras contas a receber | (18,2) | 11,8 | (254,4%) ↓ | (7,4) | (146,3%) ↓ |
| Fornecedores | 2,1 | 7,8 | (72,7%) ↓ | (63,1) | 103,4% ↑ |
| Impostos e contribuições | 10,8 | 0,0 | 25.514,3% ↑ | (2,3) | 577,1% ↑ |
| Salários, encargos sociais e participações | 21,1 | (14,3) | 248,2% ↑ | 1,7 | 1.109,9% ↑ |
| Obrigações por aquisição de imóveis | 70,9 | (30,4) | 332,8% ↑ | 61,4 | 15,5% ↑ |
| Outras contas a pagar | 16,8 | 0,1 | 13.935,0% ↑ | (9,3) | 280,1% ↑ |
| Operações de conta corrente | 0,3 | 1,3 | (76,3%) ↓ | 0,3 | 15,0% ↑ |
| Impostos Pagos | (21,3) | (12,7) | (68,0%) ↓ | (16,4) | (29,6%) ↓ |
| Caixa líquido gerado (aplicado) - investimento | (2,7) | 367,7 | (100,7%) ↓ | 75,5 | (103,6%) ↓ |
| Atividades de Investimento | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Aquisição de propriedades e equipamentos | (19,6) | (13,4) | (46,2%) ↓ | (21,0) | 6,6% ↑ |
| Aplicação / resgate de títulos e valores mobiliários | 17,1 | 385,2 | (95,6%) ↓ | 98,4 | (82,7%) ↓ |
| Aumento de Investimentos | (0,2) | (4,1) | 94,0% ↑ | (2,0) | 87,7% ↑ |
| Dividendos Recebidos | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Caixa líquido gerado (aplicado) - financiamento | (11,8) | (129,7) | 90,9% ↑ | (2,8) | (326,0%) ↓ |
| Recompra de ações | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Venda de ações | 0,0 | 20,7 | (100,0%) ↓ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Reserva de Capital | 0,1 | (1,3) | 104,9% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Aumento de Capital | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Aumento de Reserva de Capital | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | (0,5) | 100,0% ↑ |
| Dividendos Pagos | 0,0 | 0,0 | 0,0% ↑ | (0,0) | 100,0% ↑ |
| Aumento empréstimos e financiamentos | 353,4 | 150,8 | 134,3% ↑ | 110,9 | 218,7% ↑ |
| Amortização de empréstimo e financiamento | (376,0) | (297,8) | (26,3%) ↓ | (111,3) | (237,8%) ↓ |
| Pagamento de arrendamento | 10,8 | (1,8) | 694,9% ↑ | (1,8) | 702,2% ↑ |
| Operações de mútuo | (0,1) | (0,4) | 86,4% ↑ | 0,0 | 0,0% ↑ |
| Aumento (redução) de caixa e equivalentes | (15,5) | 56,0 | (127,7%) ↓ | (51,4) | 69,8% ↑ |
| Saldo no início do período | 83,7 | 27,7 | 202,6% ↑ | 87,1 | (3,9%) ↓ |
| Saldo no fim do período | 68,1 | 83,7 | (18,6%) ↓ | 35,7 | 91,1% ↑ |

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Luiz Mauricio Garcia

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Leonardo Dias Wanderley

Coordenador de Relações com Investidores

Franssuenia Andrade

Analista de Relações com Investidores

Ygor Conconi Bovolon

Estagiário de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

FSB Comunicação

Paula Alface Dubois

Tel.: +55 (11) 3165-9596

E-mail: paula.alface@fsb.com.br

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 país com empreendimentos voltados para o grupo 1 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).