

## Release de Resultados 1T20

**Com caixa de R\$ 1,06 bilhão e endividamento (DL/PL) de -9,6% no fim do 1T20, Tenda reforça liquidez implementando medidas para preservar solidez financeira e promove iniciativas positivas com foco em colaboradores e clientes**

São Paulo, 14 de maio de 2020 – A Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras do país, anuncia hoje seus resultados do primeiro trimestre de 2020.

### DESTAQUES

#### FINANCEIROS

- Lucro líquido de R\$ 17,5 milhões no 1T20, -64,6% a/a, impactado por:
  - Aumento dos distratos devido a impasse na alocação de recursos ao MCMV; situação, já solucionada, teve impacto negativo na receita líquida: R\$ 38,4 mi (distratos efetivos) e R\$ 16,2 mi (provisionados)
  - Aumento da PCLD em função da reavaliação da inadimplência esperada dos recebíveis em função da Covid-19, com impacto negativo na receita líquida estimado em R\$ 5,4 mi
  - Aumento das despesas com vendas relacionado às comissões (atreladas à validação dos repasses) e ao marketing (investimentos na viabilização da estrutura *online*), com impacto adicional de R\$ 9,2 milhões em relação ao histórico
  - Resultado financeiro negativo de R\$ 3,0 milhões, devido à menor posição de caixa líquido
- Caixa bruta de R\$ 1,06 bilhão e alavancagem (dívida líquida/PL) de -9,6% no fim do 1T20
- Intermitência dos repasses levou ao consumo de caixa de R\$ 68,2 milhões no trimestre.
- Obtenção de R\$ 300 milhões em financiamentos e retomada da captação de PJ reforçam caixa pós-1T20
- ROE de 18,0% e ROIC de 24,1% nos últimos 12 meses, com lucro de R\$ 2,39 por ação (ex-Tesouraria)

#### OPERACIONAIS

- Lançamento de 4 empreendimentos no 1T20, VGV de R\$ 165,6 milhões (-57,1% 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)

#### ESTRATÉGICOS

- Investimento de R\$ 9,8 milhões em iniciativas estratégicas da Tenda. Principais medidas:
  - Galpão para início das atividades de validação dos conceitos de offsite construction
  - Aquisição de terreno próximo ao galpão, no interior do Estado de São Paulo, para projeto-piloto
  - Iniciativas digitais: vendas *online* e aplicativo de relacionamento com clientes

#### COVID-19

- Vendas pouco impactadas mesmo com lojas fechadas sinalizam demanda resiliente e eficiência no *online*
- Esteira de lançamentos desacelerou após a crise; eventual redução dos estoques pode impactar vendas
- Maior parte das obras em andamento: decretos oficiais, absenteísmo e interrupções voluntárias devem impactar produtividade
- Parceria com clientes inclui programas de renegociação de parcelas e aceleração da entrega de chaves
- Redução voluntária dos salários da alta liderança como compromisso com os esforços necessários nesse momento de incertezas

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

No 1T20, a Tenda enfrentou obstáculos operacionais e financeiros que resultaram em lucro líquido de R\$ 17,5 milhões no período, -64,6% a/a e -76,9% t/t, impactado por diversos fatores. A receita operacional líquida totalizou R\$ 415,8 milhões no 1T20 (+1,6% a/a e -23,4% t/t) devido ao aumento de distratos em função de impasses já solucionados na alocação de recursos para o MCMV; os distratos efetivos acima da média histórica tiveram impacto adicional na receita líquida estimado em R\$ 38,4 milhões e a provisão de distratos no 1T20 foi de R\$ 16,2 milhões.

A margem bruta ajustada de 31,8% teve queda de 4,0 p.p. a/a, em linha com a redução de margens iniciada em 2019 por conta do aperto nas condições de crédito dos clientes e do aumento dos custos de construção. A queda de 1,7 p.p. t/t também reflete a reavaliação da inadimplência esperada de toda a carteira de recebíveis, dado o cenário adverso observado no mês de março por conta da Covid-19, ainda em seus estágios iniciais, com impacto adicional na receita líquida estimado em R\$ 5,4 milhões.

Além disso, as despesas com vendas totalizaram R\$ 48,1 milhões (+46,7% a/a e +5,8% t/t) em função de despesas com comissões, atreladas à validação dos repasses atrasados, e com o investimento no novo canal de vendas online da Companhia, necessário para dar continuidade às vendas nos próximos meses. Assim, as despesas com vendas equivaleram a 8,9% das vendas brutas, em comparação a 7,2% na média entre 2018 e 2019, o que equivale a uma despesa adicional de R\$ 9,2 milhões.

A Tenda consumiu R\$ 68,2 milhões de caixa no 1T20, principalmente em função da intermitência dos repasses no início do ano devido a impasse, já solucionado, na alocação de recursos para o programa Minha Casa Minha Vida. Apesar dos resultados do 1T20, a Tenda apresenta, nos últimos 12 meses, ROE de 18,0%, + 0,2 p.p. a/a e lucro de R\$ 2,39 por ação ex-Tesouraria, +13,1% a/a.

Os gargalos no repasse, embora de natureza transitória, tiveram forte impacto nos resultados do 1T20, que também sofreram com algumas consequências iniciais da Covid-19. Em um ano desafiador, com incertezas provocadas pela Covid-19, a Administração trabalhará com dinamismo para preservar valor para a Companhia.

## COVID-19

Desde o final de fevereiro, quando o primeiro caso da Covid-19 foi confirmado no Brasil, a Tenda se estruturou para entender o novo contexto e agir de forma a preservar a integridade dos seus colaboradores e clientes e a solidez financeira da Companhia. Neste momento, o cenário para os próximos meses continua bastante incerto:

- Apesar de haver novos lançamentos já realizados no 2T20, a desaceleração das aprovações (órgãos municipais e estaduais) e registros (cartórios) dos projetos, por conta do isolamento social, **pode comprometer a trajetória de crescimento anual de lançamentos** da Companhia
- Mesmo com todas as lojas fechadas, **as vendas brutas não sofreram impacto significativo até agora** devido à combinação entre demanda resiliente e eficiência do marketing e das vendas no ambiente digital. A desaceleração dos lançamentos pode impactar as vendas futuras pela consequente redução dos estoques (como parâmetro, 63,3% das unidades vendidas entre o 2T19 e o 4T19 foram lançadas no mesmo ano)
- Nas obras, a Tenda tem sido rigorosa na adoção de protocolos de segurança para evitar a contaminação dos colaboradores, o que tem aumentado nosso absenteísmo. Até agora, obras foram interrompidas por conta de decretos oficiais no PE, no CE, em GO e no RS. Em SP, houve interrupção voluntária de atividades em uma obra por suspeita de Covid-19. **Novos decretos e interrupções voluntárias podem acontecer, impactando a produtividade das obras**
- A CEF, principal agente operador do Minha Casa Minha Vida, **adaptou procedimentos para manter repasses**, contratação de novos empreendimentos e liberação das parcelas decorrentes da medição das obras, mas gargalos operacionais nos repasses ainda podem persistir durante a Covid-19.

**As consequências da pandemia ainda não estão claras.** Por um lado, a valorização do imóvel próprio e a ênfase do governo no programa habitacional, importante gerador de empregos em todo o país, são favoráveis para a Tenda; por

outro lado, o prolongamento da crise pode resultar em desemprego estrutural, com impacto na demanda e na liquidez do FGTS, fundo que ainda pode ser alvo de novas medidas de estímulo econômico.

Em meio a essa incerteza, a Companhia tomou **diversas iniciativas com o objetivo de sair mais forte deste período:**

- Obtenção de **R\$ 300 milhões em financiamentos bancários nos meses de março e abril** elevando em quase 30% o caixa bruto. Além disso, a Tenda voltou a tomar recursos de financiamento à produção (PJ) junto à CEF, após reduzir este saldo de R\$ 155,6 milhões no 2T19 para R\$ 66,9 milhões neste 1T20
- Negociação com fornecedores e proprietários de terreno e **adesão a todos os pacotes de incentivo governamentais**, como postergação de impostos
- Fortalecimento da parceria com os clientes, visando trazer segurança e reforçar confiança, em **programas de renegociação de parcelas e aceleração da entrega de chaves**, entre outros
- Adesão à MP 936, que prevê a redução de jornada de trabalho e de salário dos funcionários, porém tomando o cuidado de **preservar a remuneração líquida dos colaboradores impactados** pela medida
- **Redução voluntária dos salários dos diretores em 25%, e do Conselho e do CEO em 40%**, por tempo indeterminado

A Tenda está empenhada em atravessar o período de incertezas causado pela Covid-19 com segurança para os acionistas, clientes e colaboradores, consolidando-se como a principal empresa focada na habitação popular no país.

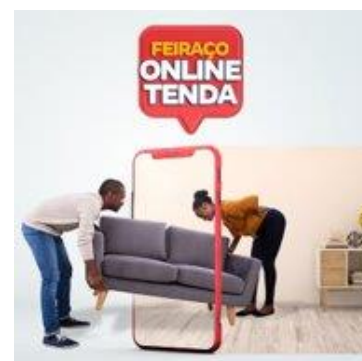
## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

No final de 2019, a Tenda anunciou seus três principais desafios estratégicos após a consolidação do atual modelo de negócios. Para atingir seus objetivos, a Companhia espera ter despesas de cerca de 1% da receita líquida em iniciativas estratégicas de desenvolvimento, além de usar a folga na alavancagem (a Companhia encerrou o 1T20 com caixa líquido de R\$ 131,8 milhões) em caso de oportunidades promissoras. **No 1T20, a Companhia investiu R\$ 9,8 milhões nas iniciativas estratégicas, sendo R\$ 7,8 milhões em CAPEX e R\$ 2,0 milhões em G&A (0,5% da receita líquida).**

Desafios Estratégicos (R\$ milhares)	1T20			2020 YTD		
	CAPEX	G&A	TOTAL	CAPEX	G&A	TOTAL
1 Alcançar o potencial de crescimento do modelo de negócios atual	-	410,6	410,6	-	410,6	410,6
2 Viabilizar um modelo de negócios baseado na construção <i>offsite</i>	7.002,2	1.344,3	8.346,6	7.002,2	1.344,3	8.346,6
3 Encarar a transformação digital como imperativo de negócio	778,2	225,5	1.003,7	778,2	225,5	1.003,7
<b>Total</b>	<b>7.780,4</b>	<b>1.980,4</b>	<b>9.760,8</b>	<b>7.780,4</b>	<b>1.980,4</b>	<b>9.760,8</b>

**Offsite.** No 1T20, a Tenda deu alguns passos importantes para iniciar a validação de conceitos de *offsite construction*. Além de montar uma equipe dedicada ao projeto, dois investimentos importantes devem ser destacados: primeiro, a montagem de um galpão no interior do Estado de São Paulo onde serão conduzidos os testes de tecnologias e produtos; segundo, a aquisição de um terreno, próximo ao galpão, para os testes de produto e mercado.

**Vendas online.** Com o objetivo de aumentar a capilaridade das vendas, a Tenda investiu nos dois últimos anos em ferramentas digitais como o portal de empresas de vendas (sistema para vendedores autônomos que replica a experiência da venda em loja) e a **venda 100% online, testada pela primeira vez em fevereiro com o primeiro Feiraço Online Tenda e acelerada após as medidas de isolamento social no país.** É possível notar um rápido amadurecimento da empresa e dos clientes em relação ao ambiente digital de vendas. Sem a obrigação de negociar fisicamente, vários clientes se sentiram mais à vontade no novo ambiente, que reduz fricções processuais (diminui a necessidade de troca de documentos físicos, por exemplo) e comportamentais (muitos clientes ficam inibidos em interagir com um vendedor pelo pouco conhecimento das etapas complexas da compra de um imóvel).



## DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
<b>Destques Operacionais (R\$ milhões, VGV)</b>								
Lançamentos	165,6	835,8	(80,2%) ↓	385,6	(57,1%) ↓	165,6	385,6	(57,1%) ↓
Vendas Líquidas	439,7	615,9	(28,6%) ↓	406,9	8,0% ↑	439,7	406,9	8,0% ↑
VSO Líquida (%)	25,5%	28,0%	(2,5 p.p.) ↓	27,5%	(2,0 p.p.) ↓	25,5%	27,5%	(2,0 p.p.) ↓
VGV Repassado	382,2	553,1	(30,9%) ↓	344,7	10,9% ↑	382,2	344,7	10,9% ↑
Unidades Entregues (#)	1.856	1.752	5,9% ↑	1.536	20,8% ↑	1.856	1.536	20,8% ↑
Banco de Terrenos	10.556,7	10.619,4	(0,6%) ↓	9.418,1	12,1% ↑	10.556,7	9.418,1	12,1% ↑
Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes	102,9	1.585,5	(93,5%) ↓	910,1	(88,7%) ↓	102,9	910,1	(88,7%) ↓
<b>Destques Financeiros (R\$ milhões)</b>								
Receita Líquida	415,8	543,1	(23,4%) ↓	409,3	1,6% ↑	415,8	409,3	1,6% ↑
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	132,1	181,7	(27,3%) ↓	146,4	(9,7%) ↓	132,1	146,4	(9,7%) ↓
Margem Bruta Ajustada <sup>1</sup> (%)	31,8%	33,4%	(1,7 p.p.) ↓	35,8%	(4,0 p.p.) ↓	31,8%	35,8%	(4,0 p.p.) ↓
EBITDA Ajustado <sup>2</sup>	42,0	99,9	(58,0%) ↓	69,9	(39,9%) ↓	42,0	69,9	(39,9%) ↓
Margem EBITDA Ajustada <sup>2</sup> (%)	10,1%	18,4%	(8,3 p.p.) ↓	17,1%	(7,0 p.p.) ↓	10,1%	17,1%	(7,0 p.p.) ↓
Resultado Financeiro Líquido	(3,0)	4,0	(173,5%) ↓	0,3	-	(3,0)	0,3	-
Lucro Líquido (Prejuízo) <sup>3</sup>	17,6	76,2	(76,9%) ↓	49,8	(64,6%) ↓	17,6	49,8	(64,6%) ↓
Receitas a Apropriar	638,5	555,2	15,0% ↑	531,5	20,1% ↑	638,5	531,5	20,1% ↑
Resultados a Apropriar	245,3	217,7	12,7% ↑	225,1	9,0% ↑	245,3	225,1	9,0% ↑
Margem Resultados a Apropriar (%)	38,4%	39,2%	(0,8 p.p.) ↓	42,4%	(3,9 p.p.) ↓	38,4%	42,4%	(3,9 p.p.) ↓
Caixa e Disponibilidades <sup>4</sup>	1.060,7	1.070,5	(0,9%) ↓	854,5	24,1% ↑	1.060,7	854,5	24,1% ↑
Dívida Líquida	(131,8)	(200,0)	34,1% ↑	(299,4)	56,0% ↑	(131,8)	(299,4)	56,0% ↑
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.371,1	1.351,7	1,4% ↑	1.201,0	14,2% ↑	1.371,1	1.201,0	14,2% ↑
Dívida Líquida / (PL+Minoritários) (%)	(9,6%)	(14,8%)	5,2 p.p. ↑	(24,9%)	15,3 p.p. ↑	(9,6%)	(24,9%)	15,3 p.p. ↑
Geração de Caixa <sup>5</sup>	(68,2)	(16,1)	(322,8%) ↓	37,9	(280,0%) ↓	(68,2)	37,9	(280,0%) ↓
Geração de Caixa Operacional <sup>6</sup>	(60,2)	(12,5)	(380,2%) ↓	36,1	(267,0%) ↓	(60,2)	36,1	(267,0%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) <sup>3</sup> (12 meses)	231,4	263,5	(12,2%) ↓	213,8	8,2% ↑	73,0	213,8	(65,9%) ↓
NOPAT <sup>7</sup> (12 meses)	257,9	289,2	(10,8%) ↓	235,2	9,7% ↑	257,9	235,2	9,7% ↑
Capital Empregado <sup>8</sup>	1.239,3	1.151,7	7,6% ↑	901,6	37,5% ↑	1.239,3	901,6	37,5% ↑
ROE <sup>9</sup> (12 meses)	18,0%	20,7%	(2,7 p.p.) ↓	17,8%	0,2 p.p. ↑	18,0%	17,8%	0,2 p.p. ↑
ROIC <sup>10</sup> (12 meses)	24,1%	28,3%	(4,2 p.p.) ↓	25,7%	(1,6 p.p.) ↓	24,1%	25,7%	(1,6 p.p.) ↓
Lucro por Ação <sup>11</sup> (12 meses) (R\$/ação) (ex-Tesouraria)	2,39	2,71	(12,1%) ↓	2,11	13,1% ↑	2,39	2,11	13,1% ↑

1. Ajustado por juros capitalizados.

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

3. Ajustado por minoritários

4. Caixa e equivalentes de caixa, e títulos e valores imobiliários.

5. 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

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

7. NOPAT é composto pelo lucro líquido retirando os efeitos do resultado financeiro e juros capitalizados.

8. Capital Empregado é composto pela soma da dívida líquida, patrimônio líquido e minoritários.

9. 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.

10. 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.

11. 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

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%) ↓
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>165,6</b>	<b>835,8</b>	<b>(80,2%) ↓</b>	<b>385,6</b>	<b>(57,1%) ↓</b>	<b>165,6</b>	<b>385,6</b>	<b>(57,1%) ↓</b>
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% ↑

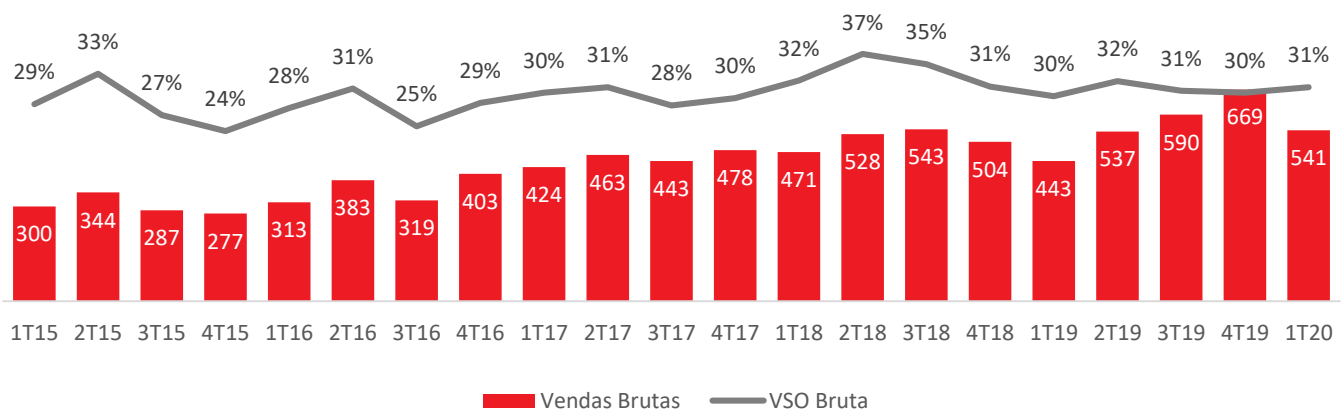
### VENDAS BRUTAS

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 (%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>540,9</b>	<b>669,4</b>	<b>(19,2%) ↓</b>	<b>443,0</b>	<b>22,1% ↑</b>	<b>540,9</b>	<b>443,0</b>	<b>22,1% ↑</b>
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% ↑
<b>VSO Bruta</b>	<b>31,3%</b>	<b>30,5%</b>	<b>0,8 p.p. ↑</b>	<b>29,9%</b>	<b>1,4 p.p. ↑</b>	<b>31,3%</b>	<b>29,9%</b>	<b>1,4 p.p. ↑</b>

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



## 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%).

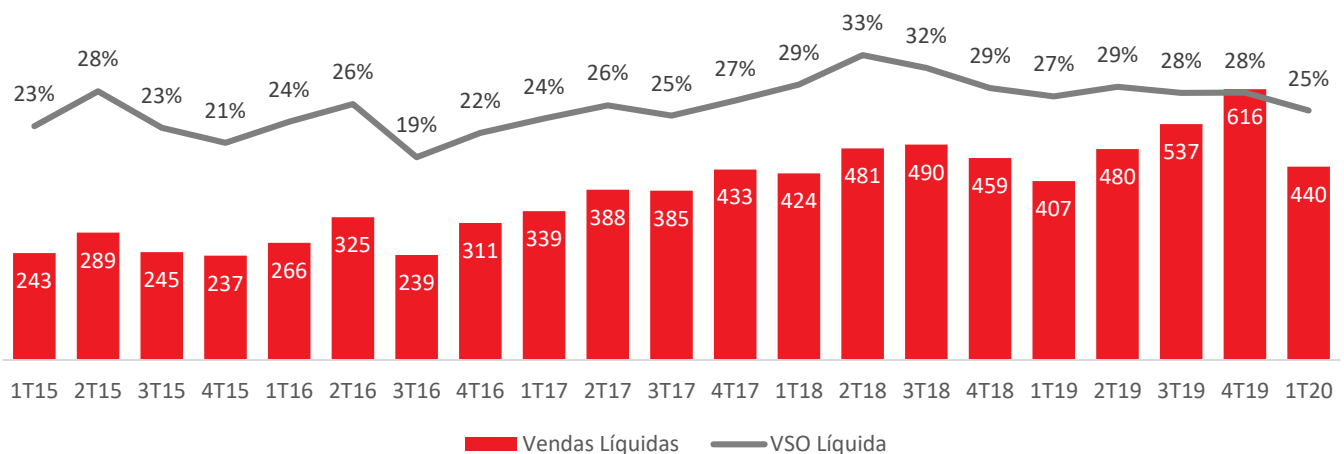
O aumento dos distratos no 1T20 está principalmente associado às vendas não-repassadas desde o 3T19, trimestre em que novos repasses dentro do MCMV foram interrompidos por conta de impasse na alocação de recursos para o programa. Impasse semelhante impediu o andamento dos repasses no 1T20, com provável impacto sobre distratos no próximo trimestre. Apesar do impacto negativo dos distratos sobre as vendas líquidas do 1T20, as unidades distratadas recompõem estoque em um momento de demanda resiliente e de andamento adequado das vendas.

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 (%)
<b>Vendas Brutas</b>	<b>540,9</b>	<b>669,4</b>	<b>(19,2%) ↓</b>	<b>443,0</b>	<b>22,1% ↑</b>	<b>540,9</b>	<b>443,0</b>	<b>22,1% ↑</b>
<b>Distratos</b>	<b>101,2</b>	<b>53,5</b>	<b>89,1% ↑</b>	<b>36,0</b>	<b>180,9% ↑</b>	<b>101,2</b>	<b>36,0</b>	<b>180,9% ↑</b>
<b>Vendas Líquidas</b>	<b>439,7</b>	<b>615,9</b>	<b>(28,6%) ↓</b>	<b>406,9</b>	<b>8,0% ↑</b>	<b>439,7</b>	<b>406,9</b>	<b>8,0% ↑</b>
% Lançamentos <sup>1</sup>	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. ↑
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>18,7%</b>	<b>8,0%</b>	<b>10,7 p.p. ↑</b>	<b>8,1%</b>	<b>10,6 p.p. ↑</b>	<b>18,7%</b>	<b>8,1%</b>	<b>10,6 p.p. ↑</b>
<b>VSO Líquida</b>	<b>25,5%</b>	<b>28,0%</b>	<b>(2,5 p.p.) ↓</b>	<b>27,5%</b>	<b>(2,0 p.p.) ↓</b>	<b>25,5%</b>	<b>27,5%</b>	<b>(2,0 p.p.) ↓</b>

(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% ↑
<b>Unidades Vendidas Líquidas</b>	<b>3.170</b>	<b>4.448</b>	<b>(28,7%) ↓</b>	<b>3.069</b>	<b>3,3% ↑</b>	<b>3.170</b>	<b>3.069</b>	<b>3,3% ↑</b>
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>19,0%</b>	<b>7,9%</b>	<b>11,1 p.p. ↑</b>	<b>8,3%</b>	<b>10,7 p.p. ↑</b>	<b>19,0%</b>	<b>8,3%</b>	<b>10,7 p.p. ↑</b>

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





## 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 (%)
<b>VGV Repassado (em R\$ milhões)</b>	<b>382,2</b>	<b>553,1</b>	<b>(30,9%) ↓</b>	<b>344,7</b>	<b>10,9% ↑</b>	<b>382,2</b>	<b>344,7</b>	<b>10,9% ↑</b>
Unidades Repassadas	3.127	4.771	(34,5%) ↓	2.924	6,9% ↑	3.127	2.924	6,9% ↑
<b>Unidades Entregues</b>	<b>1.856</b>	<b>1.752</b>	<b>5,9% ↑</b>	<b>1.536</b>	<b>20,8% ↑</b>	<b>1.856</b>	<b>1.536</b>	<b>20,8% ↑</b>
<b>Obras em andamento</b>	<b>67</b>	<b>67</b>	<b>0,0% =</b>	<b>46</b>	<b>45,7% ↑</b>	<b>67</b>	<b>46</b>	<b>45,7% ↑</b>

## ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valor de mercado no 1T20 totalizou R\$ 1,29 bilhão em VGV, aumento de 19,8% a/a e redução de 18,6% t/t. O estoque pronto, que totalizou R\$ 51,5 milhões, representa apenas 4,0% do total. O giro do estoque (dado pelo estoque a valor de mercado dividido pelas vendas líquidas dos últimos doze meses) está em 7,5 meses, abaixo do patamar médio de 2019 (8,2 meses).

Estoque a Valor de Mercado	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.287,7</b>	<b>1.581,6</b>	<b>(18,6%) ↓</b>	<b>1.075,0</b>	<b>19,8% ↑</b>	<b>1.287,7</b>	<b>1.075,0</b>	<b>19,8% ↑</b>
Número de unidades	8.903	10.963	(18,8%) ↓	7.503,0	18,7% ↑	8.903	7.503,0	18,7% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	144,6	144,3	0,3% ↑	143,3	1,0% ↑	144,6	143,3	1,0% ↑

Status de Obra	1T20	0% a 30% Concluído	30% a 70% Concluído	Mais de 70% Concluído	Concluído
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.287,7</b>	<b>667,8</b>	<b>437,6</b>	<b>130,8</b>	<b>51,5</b>

## 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.

Banco de Terrenos <sup>1</sup>	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% ↑
VGV (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. ↑

## RESULTADOS FINANCEIROS

### RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

A receita operacional líquida totalizou R\$ 415,8 milhões no 1T20, alta de 1,6% a/a e queda de 23,4% t/t, impactada negativamente por diversos efeitos extraordinários relacionados ao alto nível dos distratos (efetivos e provisionados) e da provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa (PCLD) na comparação com o histórico.

O aumento dos distratos (+89,1% t/t e +180,9% a/a) elevou a relação entre distratos e vendas brutas da Companhia para o dobro dos patamares normais: o aumento do índice para 18,7% no 1T20 em comparação com 9,2% na média de 2018 e 2019 representa R\$ 51,6 milhões em VGV (e R\$ 38,4 milhões sobre a receita operacional líquida do 1T20). Além disso, a provisão para distratos se manteve elevada no 1T20, em R\$ 16,2 milhões.

Esse aumento dos distratos (efetivos e provisionados) deve-se a impasse na alocação de recursos para o MCMV no 3T19; situação semelhante ocorrida no 1T20 pode manter níveis mais altos de distratos nos próximos trimestres. Entretanto, as unidades distratadas (com maior avanço de obras na comparação com novas vendas) recompõem estoque e podem ter efeito positivo sobre para a receita líquida ao longo do ano.

A PCLD aumentou em função da reavaliação da inadimplência esperada dos recebíveis dado o cenário adverso observado no mês de março por conta da Covid-19. Assim, a provisão foi equivalente a 2,8% da receita operacional bruta, superior ao patamar histórico de 1,6% (média entre 2017 e 2018), o que equivale a uma diferença de R\$ 5,4 milhões na receita líquida do 1T20.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Receita Operacional Bruta	451,8	566,5	(20,2%) ↓	428,7	5,4% ↑	451,8	428,7	5,4% ↑
Provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa	(12,8)	4,0	(418,1%) ↓	(0,1)	(11.319%) ↓	(12,8)	(0,1)	(11.319%) ↓
Provisão para distratos	(16,2)	(18,5)	12,4% ↑	(9,7)	(66,9%) ↓	(16,2)	(9,7)	(66,9%) ↓
Imposto sobre vendas de imóveis e serviços	(7,0)	(8,9)	(21,2%) ↓	(9,5)	(26,9%) ↓	(7,0)	(9,5)	(26,9%) ↓
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>415,8</b>	<b>543,1</b>	<b>(23,4%) ↓</b>	<b>409,3</b>	<b>1,6% ↑</b>	<b>415,8</b>	<b>409,3</b>	<b>1,6% ↑</b>

### LUCRO BRUTO

O lucro bruto totalizou R\$ 127,9 milhões no 1T20, queda de 9,0% a/a, resultando em margem bruta de 30,7%, 3,6 p.p. inferior à margem bruta do 1T19. Ajustado por juros capitalizados, o lucro bruto atingiu R\$ 132,1 milhões no trimestre, queda de 9,7% a/a e 27,3% t/t. A margem bruta ajustada de 31,8% foi impactada principalmente pelas provisões para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa ("PCLD") e para distratos. As provisões para distratos tiveram efeito líquido negativo sobre o resultado estimado em R\$ 4,5 milhões.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Receita Líquida	415,8	543,1	(23,4%) ↓	409,3	1,6% ↑	415,8	409,3	1,6% ↑
<b>Lucro Bruto</b>	<b>127,9</b>	<b>173,1</b>	<b>(26,1%) ↓</b>	<b>140,5</b>	<b>(9,0%) ↓</b>	<b>127,9</b>	<b>140,5</b>	<b>(9,0%) ↓</b>
Margem Bruta	30,7%	31,9%	(1,1 p.p.) ↓	34,3%	(3,6 p.p.) ↓	30,7%	34,3%	(3,6 p.p.) ↓
(-) Custos Financeiros	4,3	8,6	(50,5%) ↓	5,8	(27,1%) ↓	4,3	5,8	(27,1%) ↓
<b>Lucro Bruto Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>132,1</b>	<b>181,7</b>	<b>(27,3%) ↓</b>	<b>146,4</b>	<b>(9,7%) ↓</b>	<b>132,1</b>	<b>146,4</b>	<b>(9,7%) ↓</b>
Margem Bruta Ajustada	31,8%	33,4%	(1,7 p.p.) ↓	35,8%	(4,0 p.p.) ↓	31,8%	35,8%	(4,0 p.p.) ↓

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

No 1T20, as despesas com vendas totalizaram R\$ 48,1 milhões, crescimento de 46,7% a/a e 5,8% t/t, o equivalente a 8,9% das vendas brutas, maior patamar desde o início de 2013. O incremento de 1,7 p.p. com relação à média dos últimos anos (7,2% das vendas brutas entre 2018 e 2019) equivale a R\$ 9,2 milhões em despesas.



Dois principais fatores explicam, em proporções semelhantes, o aumento das despesas de vendas:

- **Corretagem:** a comissão de vendas está atrelada à validação dos repasses; assim, o forte incremento no número de unidades repassadas no 4T19 derivou em aumento das comissões pagas no 1T20. Com relação à média dos últimos dois anos, o aumento da corretagem foi de R\$ 4,6 milhões.
- **Marketing:** a necessidade de investimento em um novo canal de vendas online, adicional ao canal físico, resultou em despesas extraordinárias em infraestrutura digital, site de vendas, equipe dedicada, etc. Com relação à média dos últimos dois anos, o aumento das despesas de marketing foi de R\$ 4,9 milhões.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Despesas com Vendas	(48,1)	(45,5)	5,8% ↑	(32,8)	46,7% ↑	(48,1)	(32,8)	46,7% ↑
Despesas com Vendas / Vendas Brutas	8,9%	6,8%	2,1 p.p. ↑	7,4%	1,5 p.p. ↑	8,9%	7,4%	1,5 p.p. ↑

No 1T20, as despesas gerais e administrativas (“G&A”) totalizaram R\$ 29,9 milhões, aumento de 2,7% a/a e de 13,6% t/t. Despesas com iniciativas estratégicas da Tenda representaram R\$ 2,0 milhões no G&A do 1T20 (0,5% da receita).

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	(29,9)	(26,3)	13,6% ↑	(29,1)	2,7% ↑	(29,9)	(29,1)	2,7% ↑
G&A / Receita Operacional Líquida	7,2%	4,8%	2,3 p.p. ↑	7,1%	0,1 p.p. ↑	7,2%	7,1%	0,1 p.p. ↑

## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

A conta de outras receitas e despesas operacionais totalizou R\$ 15,2 milhões no 1T20, queda de 4,4% a/a e 15,2% t/t.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(15,2)	(18,0)	(15,2%) ↓	(15,9)	(4,4%) ↓	(15,2)	(15,9)	(4,4%) ↓
Despesas com demandas judiciais	(11,0)	(16,4)	(33,1%) ↓	(12,4)	(11,3%) ↓	(11,0)	(12,4)	(11,3%) ↓
Outras	(4,3)	(1,6)	168,6% ↑	(3,6)	19,4% ↑	(4,3)	(3,6)	19,4% ↑
Equivalência Patrimonial	0,2	5,0	96,8% ↑	(1,2)	(113,0%) ↓	0,2	(1,2)	(113,0%) ↓

## EBITDA AJUSTADO

No 1T20, o EBITDA ajustado da Companhia totalizou R\$ 42,0 milhões, queda de 39,9% a/a e 58,0% t/t.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Lucro Líquido	17,6	76,2	(76,9%) ↓	49,8	(64,6%) ↓	17,6	49,8	(64,6%) ↓
(+) Resultado Financeiro	3,0	(4,0)	173,5% ↑	(0,3)	-	3,0	(0,3)	-
(+) IR / CSLL	8,2	10,4	(21,6%) ↓	6,5	25,2% ↑	8,2	6,5	25,2% ↑
(+) Depreciação e Amortização	6,1	5,8	6,2% ↑	4,7	30,7% ↑	6,1	4,7	30,7% ↑
(+) Capitalização de Juros	4,3	8,6	(50,5%) ↓	5,8	(27,1%) ↓	4,3	5,8	(27,1%) ↓
(+) Despesas com SOP	2,9	2,9	(2,1%) ↓	2,5	12,9% ↑	2,9	2,5	12,9% ↑
(+) Participação dos Minoritários	0,0	0,1	(79,2%) ↓	0,8	(98,6%) ↓	0,0	0,8	(98,6%) ↓
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>42,0</b>	<b>99,9</b>	<b>(58,0%) ↓</b>	<b>69,9</b>	<b>(39,9%) ↓</b>	<b>42,0</b>	<b>69,9</b>	<b>(39,9%) ↓</b>
Receita Líquida	415,8	543,1	(23,4%) ↓	409,3	1,6% ↑	415,8	409,3	1,6% ↑
<b>Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>10,1%</b>	<b>18,4%</b>	<b>(8,3 p.p.) ↓</b>	<b>17,1%</b>	<b>(7,0 p.p.) ↓</b>	<b>10,1%</b>	<b>17,1%</b>	<b>(7,0 p.p.) ↓</b>

## RESULTADO FINANCEIRO

No 1T20, a Tenda registrou resultado financeiro negativo de R\$ 3,0 milhões. Posição de caixa líquido menor e redução da Selic fizeram com que a rentabilidade das aplicações (*benchmark* 100% CDI) fosse insuficiente para fazer frente ao custo de dívida (92,8% da dívida bruta está atrelada a CDI, com spread médio de CDI + 1,35%). A queda com relação ao 4T19 se deve ao efeito *one off* no trimestre anterior do reconhecimento da rentabilidade de períodos passados sobre o saldo de caixa bloqueado (saldo dos repasses entre a assinatura e o registro do contrato de financiamento pelo cliente).

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Receitas Financeiras	9,3	16,7	(44,7%) ↓	12,1	(23,2%) ↓	9,3	12,1	(23,2%) ↓
Despesas Financeiras	(12,2)	(12,7)	(4,0%) ↓	(11,8)	3,5% ↑	(12,2)	(11,8)	3,5% ↑
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(3,0)</b>	<b>4,0</b>	<b>(173,5%) ↓</b>	<b>0,3</b>	-	<b>(3,0)</b>	<b>0,3</b>	-

## LUCRO LÍQUIDO

No 1T20, a Tenda registrou lucro líquido de R\$ 17,6 milhões, queda de 64,6% a/a e 76,9% t/t. Margem bruta mais baixa, aumento das despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) e piora do resultado financeiro líquido são os três principais fatores que explicam a queda do lucro líquido com relação ao 1T19.

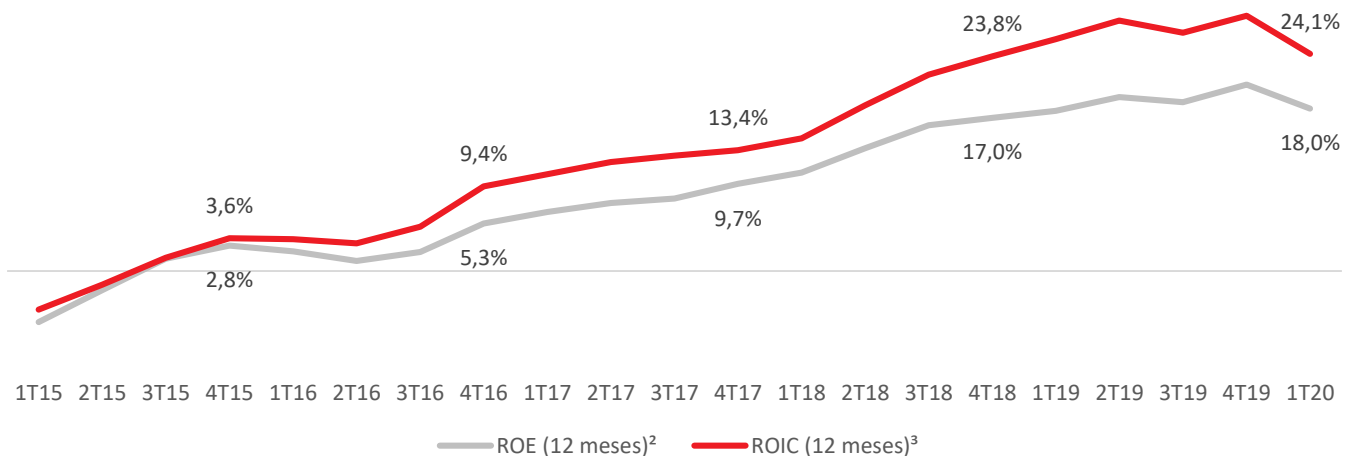
Desconsideradas as ações em tesouraria, o lucro por ação ex-Tesouraria foi de R\$ 2,39, crescimento de 13,1% a/a.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Resultado Líquido após IR & CSLL	17,6	76,2	(76,9%) ↓	50,5	(65,2%) ↓	17,6	50,5	(65,2%) ↓
(-) Participação Minoritários	(0,0)	(0,1)	79,2% ↑	(0,8)	98,6% ↑	(0,0)	(0,8)	98,6% ↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>17,6</b>	<b>76,2</b>	<b>(76,9%) ↓</b>	<b>49,8</b>	<b>(64,6%) ↓</b>	<b>17,6</b>	<b>49,8</b>	<b>(64,6%) ↓</b>
Margem Líquida	4,2%	14,0%	(9,8 p.p.) ↓	12,2%	(7,9 p.p.) ↓	4,2%	12,2%	(7,9 p.p.) ↓
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação)	2,22	2,53	(12,2%) ↓	2,01	10,5% ↑	2,22	2,01	10,5% ↑
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação) (ex-tesouraria)	2,39	2,71	(12,1%) ↓	2,11	13,1% ↑	2,39	2,11	13,1% ↑

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

2. 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.

## ROE (% , 12 meses) e ROIC (% , 12 meses)



## RESULTADO A APROPRIAR

Margem REF no patamar de 38,4% no 1T20, queda de 3,9 p.p. a/a e 0,8 p.p. t/t. A redução da margem REF na comparação com o ano anterior está em linha com a priorização do giro de vendas em detrimento das margens, decisão que impactou a Companhia ao longo de 2019 e tem se estabilizado desde o 3T19.

(R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
Receitas a Apropriar	638,5	555,2	15,0% ↑	531,5	20,1% ↑
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar	(393,2)	(337,6)	16,5% ↑	(306,4)	28,3% ↑
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>245,3</b>	<b>217,7</b>	<b>12,7% ↑</b>	<b>225,1</b>	<b>9,0% ↑</b>
Margem a Apropriar	38,4%	39,2%	(0,8 p.p.) ↓	42,4%	(3,9 p.p.) ↓

## CAIXA E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

(R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
Caixa e equivalentes de caixa	34,2	48,4	(29,2%) ↓	67,5	(49,2%) ↓
Aplicações financeiras	1.026,5	1.022,1	0,4% ↑	787,1	30,4% ↑
<b>Caixa Total</b>	<b>1.060,7</b>	<b>1.070,5</b>	<b>(0,9%) ↓</b>	<b>854,5</b>	<b>24,1% ↑</b>

## CONTAS A RECEBER

A Companhia totalizou R\$ 691,3 milhões em contas a receber no 1T20, alta de 36,0% a/a e 10,6% t/t.

A intermitência dos repasses no início de 2020, decorrente de impasses já solucionados na alocação de recursos para as faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida, resultou em aumento nos dias de contas a receber.

(R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
2020	621,4	530,4	17,2% ↑	601,0	3,4% ↑
2021	140,6	155,6	(9,7%) ↓	32,6	331,0% ↑
2022	52,8	61,9	(14,7%) ↓	21,0	151,9% ↑
2023	33,6	22,5	49,2% ↑	10,1	231,6% ↑
2024 em diante	42,0	26,0	61,3% ↑	7,4	466,4% ↑
<b>Contas a Receber Total</b>	<b>890,3</b>	<b>796,5</b>	<b>11,8% ↑</b>	<b>672,1</b>	<b>32,5% ↑</b>
(-) Ajuste a valor presente	(6,1)	(7,4)	18,1% ↑	(8,3)	26,9% ↑
(-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(131,0)	(118,2)	(10,8%) ↓	(130,6)	(0,3%) ↓
(-) Provisão para distrato	(62,0)	(45,7)	(35,5%) ↓	(24,9)	(149,3%) ↓
<b>Contas a Receber</b>	<b>691,3</b>	<b>625,1</b>	<b>10,6% ↑</b>	<b>508,3</b>	<b>36,0% ↑</b>
Dias de Contas a Receber	129	117	10,2% ↑	108	19,9% ↑

1. Vencidos e a vencer

Recebível Tenda <sup>1</sup> (R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
Antes da entrega de chaves (Pro-Soluto)	43,8	62,2	(29,6%) ↓	38,6	13,3% ↑
Após a entrega de chaves (TCD)	249,4	229,0	8,9% ↑	176,4	41,4% ↑
<b>Recebível Tenda</b>	<b>293,2</b>	<b>291,3</b>	<b>0,7% ↑</b>	<b>215,1</b>	<b>36,3% ↑</b>
Contas a Receber (CAR)	691,3	625,1	10,6% ↑	508,3	36,0% ↑
Receita a Apropriar	638,5	555,2	15,0% ↑	531,5	20,1% ↑
<b>Recebível Tenda / (CAR + Receita a Apropriar)</b>	<b>22,1%</b>	<b>24,7%</b>	<b>(2,6 p.p.) ↓</b>	<b>20,7%</b>	<b>1,4 p.p. ↑</b>

1. Valores a receber líquidos de provisão parcelados diretamente com a Companhia, uma vez que os financiamentos bancários não absorvem 100% do valor do imóvel.

## ENDIVIDAMENTO

No 1T20, a dívida total da Companhia subiu para R\$ 928,9 milhões após obtenção de R\$ 50,0 milhões em março de 2020 junto ao China Construction Bank. Em abril, a Companhia obteve mais R\$ 250,0 milhões em financiamentos bancários junto aos bancos Itaú, BTG Pactual e ABC Brasil visando reforçar a posição de caixa bruto da Companhia em meio às incertezas advindas da pandemia de Covid-19.

Com duration de 26,7 meses e custo médio nominal de 5,3% a/a, a dívida total no 1T20 foi composta majoritariamente de dívidas corporativas (92,8% do total), atreladas ao CDI com custo médio ponderado de CDI + 1,35%.

Cronograma de Vencimento da Dívida (R\$ milhões)	1T20	Financiamento Bancário	Dívida Corporativa	Financiamento a Construção (SFH)
2020	7,3	0,0	1,4	5,9
2021	440,4	12,5	410,6	17,3
2022	144,3	16,7	100,0	27,6
2023	207,7	16,7	175,0	16,0
2024	129,2	4,2	125,0	0,0
2025 em diante	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Dívida Total</b>	<b>928,9</b>	<b>50,0</b>	<b>812,0</b>	<b>66,9</b>

Detalhamento da dívida (R\$ milhões)	Vencimento	Taxas (a.a.)	Saldo Devedor Março 20	Saldo Devedor Dezembro 19
<b>Dívida Total</b>			<b>928,9</b>	<b>870,4</b>
<b>Financiamento Bancário</b>	<b>até 03/2024</b>	<b>CDI + 2,93%</b>	<b>50,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Dívida Corporativa</b>			<b>812,0</b>	<b>810,4</b>
CRI Tenda	até 01/2021	CDI + 0,90%	310,6	306,4
DEB TEND14	até 09/2023	CDI + 1,75%	150,6	153,5
DEB TEND15	até 03/2024	CDI + 1,40%	149,7	152,3
DEB TEND16	até 12/2024	CDI + 1,30%	201,1	198,3
<b>SFH</b>	<b>até 12/2023</b>	<b>TR + 8,3% a 9,5%</b>	<b>66,9</b>	<b>60,0</b>

Custo Médio Ponderado da Dívida (R\$ milhões)	Saldo Devedor Março 20	Saldo Devedor / Total Dívida	Custo Médio (a.a.)
CDI	862,0	92,8%	CDI + 1,35%
TR	66,9	7,2%	TR + 8,3%
<b>Total</b>	<b>928,9</b>	<b>100%</b>	<b>5,3%</b>

## RATING

A Standard & Poor's ("S&P") mantém o rating de crédito corporativo da Tenda em brAA+ com perspectiva estável.

## DÍVIDA LÍQUIDA

A Tenda apresenta relação entre dívida líquida e patrimônio líquido negativa em 9,6%, sendo assim uma das empresas mais desalavancadas do setor.

(R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
<b>Dívida Bruta</b>	<b>928,9</b>	<b>870,4</b>	<b>6,7% ↑</b>	<b>555,1</b>	<b>67,4% ↑</b>
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(1.060,7)	(1.070,5)	(0,9%) ↓	(854,5)	24,1% ↑
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(131,8)</b>	<b>(200,0)</b>	<b>34,1% ↑</b>	<b>(299,4)</b>	<b>56,0% ↑</b>
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.371,1	1.351,7	1,4% ↑	1.201,0	14,2% ↑
Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	(9,6%)	(14,8%)	5,2 p.p. ↑	(24,9%)	15,3 p.p. ↑
EBITDA Ajustado (12 meses)	331,4	359,8	(7,9%) ↓	295,0	12,3% ↑

## GERAÇÃO DE CAIXA E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

A Tenda encerrou o 1T20 com um consumo de caixa de R\$ 68,2 milhões. Intermitência dos repasses levou ao consumo de caixa de R\$ 68,2 milhões no trimestre.

A Companhia não exerceu recompra de ações nem distribuiu capital no 1T20.

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)
Recompra de ações	0,0	0,0	0,0% ↑	51,5	(100,0%) ↓
Dividendos pagos	0,0	15,4	(100,0%) ↓	0,0	0,0% ↑
<b>Distribuição de Capital</b>	<b>0,0</b>	<b>15,4</b>	<b>(100,0%) ↓</b>	<b>51,5</b>	<b>(100,0%) ↓</b>
(R\$ milhões, últimos 12 meses)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)
Recompra de ações	10,9	62,5	(82,5%) ↓	193,8	(94,4%) ↓
Dividendos pagos	57,8	57,8	0,0% ↑	25,0	131,1% ↑
<b>Distribuição de Capital</b>	<b>68,7</b>	<b>120,2</b>	<b>(42,9%) ↓</b>	<b>218,8</b>	<b>(68,6%) ↓</b>

(R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
Varição do Caixa Disponível	(9,7)	94,1	(110,3%) ↓	(1,1)	(824,0%) ↓
(-) Variação da Dívida Bruta	58,5	125,6	(53,4%) ↓	12,6	364,9% ↑
(+) Distribuição de Capital	0,0	15,4	(100,0%) ↓	51,5	(100,0%) ↓
<b>Geração de Caixa<sup>1</sup></b>	<b>(68,2)</b>	<b>(16,1)</b>	<b>(322,8%) ↓</b>	<b>37,9</b>	<b>(280,0%) ↓</b>
Geração de Caixa Operacional <sup>2</sup>	(60,2)	(12,5)	(380,2%) ↓	36,1	(267,0%) ↓

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, Dividendos, Redução de Capital e efeitos não operacionais.

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

## DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
Receita Líquida	415,8	543,1	(23,4%) ↓	409,3	1,6% ↑	415,8	409,3	1,6% ↑
Custos Operacionais	(288,0)	(370,1)	(22,2%) ↓	(268,8)	7,1% ↑	(288,0)	(268,8)	7,1% ↑
<b>Lucro Bruto</b>	<b>127,9</b>	<b>173,1</b>	<b>(26,1%) ↓</b>	<b>140,5</b>	<b>(9,0%) ↓</b>	<b>127,9</b>	<b>140,5</b>	<b>(9,0%) ↓</b>
Margem Bruta	30,7%	31,9%	(1,1 p.p.) ↓	34,3%	(3,6 p.p.) ↓	30,7%	34,3%	(3,6 p.p.) ↓
Despesas Operacionais	(99,1)	(90,4)	9,6% ↑	(83,7)	18,4% ↑	(99,1)	(83,7)	18,4% ↑
Despesas com Vendas	(48,1)	(45,5)	5,8% ↑	(32,8)	46,7% ↑	(48,1)	(32,8)	46,7% ↑
Desp. Gerais e Administrativas	(29,9)	(26,3)	13,6% ↑	(29,1)	2,7% ↑	(29,9)	(29,1)	2,7% ↑
Outras Desp. e Rec. Operacionais	(15,2)	(18,0)	(15,2%) ↓	(15,9)	(4,4%) ↓	(15,2)	(15,9)	(4,4%) ↓
Depreciação e Amortização	(6,1)	(5,8)	6,2% ↑	(4,7)	30,7% ↑	(6,1)	(4,7)	30,7% ↑
Equivalência Patrimonial	0,2	5,0	(96,8%) ↓	(1,2)	113,0% ↑	0,2	(1,2)	113,0% ↑
<b>Lucro Operacional</b>	<b>28,7</b>	<b>82,6</b>	<b>(65,2%) ↓</b>	<b>56,8</b>	<b>(49,4%) ↓</b>	<b>28,7</b>	<b>56,8</b>	<b>(49,4%) ↓</b>
Receita Financeira	9,3	16,7	(44,7%) ↓	12,1	(23,2%) ↓	9,3	12,1	(23,2%) ↓
Despesa Financeira	(12,2)	(12,7)	(4,0%) ↓	(11,8)	3,5% ↑	(12,2)	(11,8)	3,5% ↑
<b>Lucro Líquido antes de IR &amp; CSLL</b>	<b>25,8</b>	<b>86,7</b>	<b>(70,3%) ↓</b>	<b>57,1</b>	<b>(54,8%) ↓</b>	<b>25,8</b>	<b>57,1</b>	<b>(54,8%) ↓</b>
Impostos Diferidos	(1,3)	(0,6)	(118,8%) ↓	0,0	-	(1,3)	0,0	-
IR & CSLL	(6,9)	(9,8)	(30,1%) ↓	(6,5)	5,2% ↑	(6,9)	(6,5)	5,2% ↑
<b>Lucro Líquido após IR &amp; CSLL</b>	<b>17,6</b>	<b>76,2</b>	<b>(76,9%) ↓</b>	<b>50,5</b>	<b>(65,2%) ↓</b>	<b>17,6</b>	<b>50,5</b>	<b>(65,2%) ↓</b>
(-) Participações Minoritárias	(0,0)	(0,1)	79,2% ↑	(0,8)	98,6% ↑	(0,0)	(0,8)	98,6% ↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>17,6</b>	<b>76,2</b>	<b>(76,9%) ↓</b>	<b>49,8</b>	<b>(64,6%) ↓</b>	<b>17,6</b>	<b>49,8</b>	<b>(64,6%) ↓</b>



## BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ milhões)	Março 20	Dezembro 19	T/T (%)	Março 19	A/A (%)
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.675,9</b>	<b>2.506,4</b>	<b>6,8% ↑</b>	<b>1.877,3</b>	<b>42,5% ↑</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	34,2	48,4	(29,2%) ↓	67,5	(49,2%) ↓
Títulos e Valores Imobiliários	1.026,5	1.022,1	0,4% ↑	787,1	30,4% ↑
Recebíveis de Clientes	549,8	406,6	35,2% ↑	357,3	53,9% ↑
Imóveis a Comercializar	980,0	955,6	2,6% ↑	630,6	55,4% ↑
Outros Contas a Receber	85,4	73,7	15,8% ↑	35,0	144,0% ↑
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>745,9</b>	<b>827,6</b>	<b>(9,9%) ↓</b>	<b>737,9</b>	<b>1,1% ↑</b>
Recebíveis de Clientes	141,5	218,5	(35,3%) ↓	151,1	(6,3%) ↓
Imóveis a Comercializar	532,2	537,0	(0,9%) ↓	526,9	1,0% ↑
Outros	72,3	72,1	0,2% ↑	60,0	20,5% ↑
<b>Intangível e Imobilizado</b>	<b>105,1</b>	<b>101,9</b>	<b>3,1% ↑</b>	<b>94,0</b>	<b>11,8% ↑</b>
<b>Investimentos</b>	<b>42,7</b>	<b>42,6</b>	<b>0,3% ↑</b>	<b>38,1</b>	<b>12,0% ↑</b>
<b>Ativo Total</b>	<b>3.569,7</b>	<b>3.478,5</b>	<b>2,6% ↑</b>	<b>2.747,4</b>	<b>29,9% ↑</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>914,4</b>	<b>579,0</b>	<b>57,9% ↑</b>	<b>516,3</b>	<b>77,1% ↑</b>
Empréstimos e Financiamentos	8,2	8,5	(4,3%) ↓	7,6	6,8% ↑
Debêntures	313,8	5,6	5.506,3% ↑	0,7	47.236,8% ↑
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	339,6	340,9	(0,4%) ↓	284,9	19,2% ↑
Fornecedores e Materiais	63,5	38,9	63,1% ↑	46,4	36,9% ↑
Impostos e Contribuições	30,3	30,0	0,8% ↑	27,2	11,3% ↑
Outros	159,1	155,0	2,6% ↑	149,5	6,4% ↑
<b>Passivo Não-Circulante</b>	<b>1.284,1</b>	<b>1.547,8</b>	<b>(17,0%) ↓</b>	<b>1.030,1</b>	<b>24,7% ↑</b>
Empréstimos e Financiamentos	108,8	51,5	111,2% ↑	105,9	2,7% ↑
Debêntures	498,1	804,8	(38,1%) ↓	440,9	13,0% ↑
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	593,1	602,4	(1,5%) ↓	389,0	52,5% ↑
Impostos Diferidos	12,8	11,8	8,7% ↑	8,0	60,5% ↑
Provisão para Contingências	30,0	28,7	4,8% ↑	33,7	(10,8%) ↓
Outros credores	0,0	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0% ↑
Outros	41,2	48,6	(15,2%) ↓	52,6	(21,7%) ↓
<b>Patrimônio Líquido Total</b>	<b>1.371,1</b>	<b>1.351,7</b>	<b>1,4% ↑</b>	<b>1.201,0</b>	<b>14,2% ↑</b>
Patrimônio Líquido	1.370,2	1.350,6	1,4% ↑	1.200,0	14,2% ↑
Participação dos Minoritários	0,9	1,1	(17,9%) ↓	1,0	(11,7%) ↓
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>3.569,7</b>	<b>3.478,5</b>	<b>2,6% ↑</b>	<b>2.747,4</b>	<b>29,9% ↑</b>

## FLUXO DE CAIXA

(R\$ milhões)	1T20	4T19	T/T (%)	1T19	A/A (%)	3M20	3M19	A/A (%)
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) – operacional</b>	<b>(42,3)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(68.166,1%) ↓</b>	<b>48,9</b>	<b>(186,6%) ↓</b>	<b>(42,3)</b>	<b>48,9</b>	<b>(186,6%) ↓</b>
Lucro Líquido (Prejuízo) antes dos impostos	25,8	86,7	(70,3%) ↓	57,1	(54,8%) ↓	25,8	57,1	(54,8%) ↓
Depreciações e Amortizações	9,3	9,0	4,0% ↑	7,0	32,6% ↑	9,3	7,0	32,6% ↑
Provisão (reversão) – PCLD (Liquidação Duvidosa)	20,9	8,7	139,2% ↑	5,7	267,2% ↑	20,9	5,7	267,2% ↑
Ajuste a valor presente	(1,3)	0,9	(249,1%) ↓	(1,7)	21,2% ↑	(1,3)	(1,7)	21,2% ↑
Impairment	(0,3)	(3,1)	90,3% ↑	(2,3)	87,0% ↑	(0,3)	(2,3)	87,0% ↑
Equivalência Patrimonial	(0,2)	(5,0)	96,8% ↑	1,2	(113,0%) ↓	(0,2)	1,2	(113,0%) ↓
Provisão por contingências	2,9	3,5	(17,7%) ↓	5,6	(49,0%) ↓	2,9	5,6	(49,0%) ↓
Juros e encargos não realizados, líquidos	9,6	4,6	109,3% ↑	2,2	336,3% ↑	9,6	2,2	336,3% ↑
Provisão para garantia	0,4	4,4	(90,6%) ↓	0,3	35,5% ↑	0,4	0,3	35,5% ↑
Provisão para distribuição de lucros	3,0	1,8	67,7% ↑	3,3	(6,7%) ↓	3,0	3,3	(6,7%) ↓
Despesas com plano de opções	2,9	2,9	(2,1%) ↓	2,5	12,9% ↑	2,9	2,5	12,9% ↑
Outras provisões	1,6	(0,5)	392,0% ↑	(0,6)	350,2% ↑	1,6	(0,6)	350,2% ↑
Impostos diferidos	2,3	(0,3)	976,0% ↑	0,1	2.787,7% ↑	2,3	0,1	2.787,7% ↑
Clientes	(93,8)	(15,7)	(497,9%) ↓	(40,8)	(130,0%) ↓	(93,8)	(40,8)	(130,0%) ↓
Imóveis a venda	3,5	(179,5)	102,0% ↑	(64,7)	105,4% ↑	3,5	(64,7)	105,4% ↑
Outras contas a receber	(11,6)	(27,6)	58,0% ↑	(1,0)	(1.118%) ↓	(11,6)	(1,0)	(1.118%) ↓
Fornecedores	24,6	(21,0)	216,9% ↑	24,9	(1,4%) ↓	24,6	24,9	(1,4%) ↓
Impostos e contribuições	(1,4)	1,4	(197,7%) ↓	(0,0)	- ↓	(1,4)	(0,0)	- ↓
Salários, encargos sociais e participações	1,9	(7,1)	126,6% ↑	1,8	3,4% ↑	1,9	1,8	3,4% ↑
Obrigações por aquisição de imóveis	(25,3)	140,7	(117,9%) ↓	54,9	(146,0%) ↓	(25,3)	54,9	(146,0%) ↓
Outras contas a pagar	(9,4)	4,0	(331,8%) ↓	(1,5)	(519,3%) ↓	(9,4)	(1,5)	(519,3%) ↓
Operações de conta corrente	0,1	(0,2)	150,3% ↑	1,1	(91,3%) ↓	0,1	1,1	(91,3%) ↓
Impostos Pagos	(7,8)	(8,6)	9,2% ↑	(6,3)	(24,0%) ↓	(7,8)	(6,3)	(24,0%) ↓
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) – investimento</b>	<b>(17,8)</b>	<b>(110,9)</b>	<b>83,9% ↑</b>	<b>34,9</b>	<b>(151,1%) ↓</b>	<b>(17,8)</b>	<b>34,9</b>	<b>(151,1%) ↓</b>
Aquisição de propriedades e equipamentos	(14,8)	(12,0)	(23,8%) ↓	(9,4)	(57,8%) ↓	(14,8)	(9,4)	(57,8%) ↓
Aplicação / resgate de títulos e valores mobiliários	(3,0)	(98,9)	97,0% ↑	44,2	(106,8%) ↓	(3,0)	44,2	(106,8%) ↓
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) – financiamento</b>	<b>46,0</b>	<b>100,4</b>	<b>(54,2%) ↓</b>	<b>(50,6)</b>	<b>191,0% ↑</b>	<b>46,0</b>	<b>(50,6)</b>	<b>191,0% ↑</b>
Recuperação de ações	0,0	0,3	(100,0%) ↓	(51,5)	100,0% ↑	0,0	(51,5)	100,0% ↑
Aumento de Reserva de Capital	(0,9)	1,4	(162,7%) ↓	1,6	(153,0%) ↓	(0,9)	1,6	(153,0%) ↓
Dividendos Pagos	0,0	(15,4)	100,0% ↑	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0	0,0% ↑
Aumento empréstimos e financiamentos	101,0	202,1	(50,1%) ↓	68,2	48,1% ↑	101,0	68,2	48,1% ↑
Amortização de empréstimo e financiamento	(53,1)	(86,6)	38,7% ↑	(67,5)	21,4% ↑	(53,1)	(67,5)	21,4% ↑
Pagamento de arrendamento	(0,9)	(0,9)	2,4% ↑	(1,1)	16,3% ↑	(0,9)	(1,1)	16,3% ↑
Operações de mútuo	(0,1)	(0,5)	86,2% ↑	(0,2)	67,5% ↑	(0,1)	(0,2)	67,5% ↑
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes</b>	<b>(14,1)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(33,8%) ↓</b>	<b>33,2</b>	<b>(142,6%) ↓</b>	<b>(14,1)</b>	<b>33,2</b>	<b>(142,6%) ↓</b>
<b>Saldo no início do período</b>	<b>48,4</b>	<b>58,9</b>	<b>(17,9%) ↓</b>	<b>34,3</b>	<b>41,0% ↑</b>	<b>48,4</b>	<b>34,3</b>	<b>41,0% ↑</b>
<b>Saldo no fim do período</b>	<b>34,2</b>	<b>48,4</b>	<b>(29,2%) ↓</b>	<b>67,5</b>	<b>(49,2%) ↓</b>	<b>34,2</b>	<b>67,5</b>	<b>(49,2%) ↓</b>

## 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](mailto:ri@tenda.com)

Website: [ri.tenda.com](http://ri.tenda.com)

## ASSESSORIA DE IMPRENSA

### Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil

Tel.: +55 11 3147 7382

E-mail: [tenda@maquinacohnwolfe.com](mailto: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).