

Release de Resultados 2T20

Tenda registra R\$ 40,3 milhões de lucro líquido no 2T20 (-44,8% a/a), com impactos da Covid-19. Geração de caixa operacional de R\$ 71,0 milhões reverte consumo registrado no 1T20 e reforça desalavancagem

São Paulo, 6 de agosto de 2020 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje seus resultados do 2º trimestre de 2020.

DESTAQUES

FINANCEIROS

- **Lucro líquido** de R\$40,3 milhões, +128,9% t/t e -44,8% a/a, impactado por:
 - Menor andamento dos projetos após interrupção de algumas obras em função da Covid-19
 - SG&A impactado por iniciativas extraordinárias de digitalização das vendas e das operações
 - Resultado financeiro negativo devido ao aumento dos *spreads* das novas dívidas
- **Margem bruta ajustada** de 32,3%, +0,5 p.p. t/t e -3,8 p.p. a/a
 - Melhora nos indicadores de adimplência permitiram ligeira reversão de PCLD no 2T20
 - Com perda de produtividade e redução de preços, margem REF caiu 1,3 p.p. t/t
- **Geração de caixa operacional** de R\$ 71,0 milhões no 2T20 (e de R\$ 10,8 milhões no acumulado do ano)
- **Dívida líquida/PL** em -13,3%, desalavancagem reforçada pela geração de caixa no trimestre

OPERACIONAIS

- **Lançamento** de 14 empreendimentos no 2T20, VGV de R\$ 630,2 milhões (+6,4% a/a e +280,6% t/t)
 - 18 projetos no acumulado do ano, VGV de R\$ 795,8 milhões (-18,6% a/a)
- **Vendas brutas** de R\$ 689,2 milhões no 2T20 (+28,4% a/a e +27,4% t/t) e VSO bruta de 36,3% (+4,0 p.p. a/a e +5,0 p.p. t/t). **Melhor trimestre em vendas brutas na história da Tenda**
- **Vendas líquidas** de R\$ 576,4 milhões no 2T20 (+20,1% a/a e +31,1% t/t) e VSO líquida de 30,4% (+1,5 p.p. a/a e +4,9 p.p. t/t)
- **VGV repassado** de R\$ 516,5 milhões no 2T20 (+10,8% a/a e +35,1% t/t)
- **Banco de terrenos** atingiu R\$ 10,69 bilhões em VGV no 2T20 (+12,5% a/a)

COVID-19

- **Esteira de lançamentos** segue mais lenta do que no período pré-pandemia por conta do isolamento social, impondo dificuldades em todas as regiões metropolitanas
- **Vendas em níveis recordes** mesmo com lojas fechadas durante o 2T20, sinalizando resiliência da demanda e eficiência dos canais de venda própria *online* e de terceiros
- **Parte das obras foi impactada ao longo do 2T20** por conta de decretos oficiais em alguns Estados, interrupções pontuais em algumas operações e absenteísmo
 - No início do 2T20, houve paralisação por decreto em obras localizadas nos Estados do RS, PE, CE e GO, onde estão localizadas 20 das 74 obras em andamento (27,0% do total)
 - No presente momento, apenas 2 projetos estão com obras paralisadas por decreto oficial, ambos na cidade de Porto Alegre (RS)
- **Repasses foram normalizados no decorrer do trimestre.** CEF adaptou procedimentos para manter nível de repasses apesar das dificuldades operacionais impostas pelo isolamento social

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Neste segundo trimestre de 2020, em meio à pandemia de Covid-19, a Tenda apresentou o melhor desempenho de vendas brutas de sua história, atestando a resiliência da demanda por habitação popular apesar do desaquecimento da economia. O forte desempenho operacional levou a resultados financeiros superiores ao do trimestre anterior, mas ainda aquém das expectativas e duramente afetados pelo contexto da pandemia.

A interrupção de obras nos Estados do RS, PE, CE e GO ao longo do 2T20 levou a um menor avanço no andamento dos projetos quando comparado a períodos de estabilidade, reduzindo o potencial de crescimento da receita. A perda de produtividade, da ordem de 15% em relação ao potencial, foi o evento de maior impacto negativo para o resultado da Companhia em decorrência da Covid-19. Em função disso, a receita líquida totalizou R\$ 526,1 milhões, alta de apenas 7,6% a/a.

Esforços para digitalização do processo de vendas e custos sub-ótimos na operação das lojas físicas elevaram as despesas com vendas para 7,5% das vendas brutas no primeiro semestre de 2020 vs. 7,2% no mesmo período de 2019. As despesas gerais e administrativas (G&A) também cresceram em relação à receita operacional líquida, saindo de 6,6% no 1S19 para 7,5% no 1S20, em grande parte devido a despesas excepcionais com infraestrutura e tecnologia para garantir a operação remota da Companhia durante o período de isolamento social.

Iniciativas tomadas no início da pandemia voltadas à preservação da liquidez surtiram efeito na geração de caixa do 2T20. A geração de caixa operacional foi de R\$ 71,0 milhões, frente a um consumo de R\$ 60,2 milhões no 1T20, permitiu o fortalecimento da posição de caixa líquido da Companhia, expresso em uma relação dívida líquida/patrimônio líquido de -13,3%. Por outro lado, um maior endividamento com custo superior ao das dívidas pré-pandemia e a queda da Selic levaram a um resultado financeiro negativo em R\$ 6,3 milhões (vs. -R\$ 3,0 milhões no 1T20 e +R\$ 2,4 milhões no 2T19).

No lado positivo, a melhora nos indicadores de adimplência permitiram uma ligeira reversão de PCLD no trimestre, com contribuição decisiva para a manutenção da margem bruta em patamar semelhante ao do 1T20. Com isso, a margem bruta ajustada subiu de 31,8% para 32,3% entre trimestres apesar de fatores como a perda de produtividade nas obras interrompidas por conta de eventos relacionados à Covid-19 e a discreta redução dos preços médios regionais.

Assim, a Tenda entregou R\$ 40,3 milhões de lucro líquido no 2T20, chegando a R\$ 57,9 milhões no acumulado do ano até agora, menos da metade do resultado do mesmo período do ano anterior. Nos últimos doze meses, a Companhia entregou ROE e ROIC de 14,9% e 21,6%, respectivamente.

Perspectivas

No curto prazo, o lucro líquido da Companhia ainda deve ser impactado por adversidades oriundas da Covid-19. Perda de preço e de produtividade no auge da pandemia ainda deve transitar pelo resultado da Companhia até a entrega das unidades impactadas. Despesas com vendas ainda devem se manter em níveis sub-ótimos devido à baixa frequência dos clientes nas lojas físicas. Além disso, as despesas financeiras devem permanecer elevadas em função das iniciativas de preservação de liquidez.

No cenário macroeconômico, a taxa de desemprego pode sofrer deterioração nos próximos meses, com o encerramento de medidas emergenciais relacionadas à Covid-19. Somadas a isso, as tentativas de ampliar o resgate emergencial do FGTS em função da pandemia podem prejudicar o principal *funding* para a habitação popular no país.

Apesar dos efeitos adversos da pandemia nos resultados da Tenda no curto prazo, as principais incertezas estão se dissipando, o que traz mais clareza quanto à manutenção dos objetivos de longo prazo. A Companhia conseguiu retomar um nível de lançamentos razoável no 2T20, ainda que abaixo do esperado, registrou volumes de vendas em patamares de recorde histórico e apresentou indicadores de adimplência controlados.

A Tenda entra na segunda metade do ano atenta aos desafios operacionais presentes no curto prazo, engajada em investir nos projetos de longo prazo e ciente de que o quadro econômico pós-pandemia pode trazer novas complexidades; assim, a Companhia seguirá trabalhando com dinamismo para preservar valor e garantir a sustentabilidade do negócio.

INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

A Tenda mantém inalterados seus planos de longo prazo e segue apostando nas alavancas de geração de valor (alcançar o potencial de crescimento do modelo de negócios atual, viabilizar um modelo de negócios baseado na construção *offsite* e encarar a transformação digital como imperativo de negócio).

O desenvolvimento da construção *offsite*, um dos principais projetos da plataforma de crescimento da Companhia, está entrando agora em uma importante etapa de testes: com base em um primeiro protótipo do produto pensado para atender às cidades pequenas e médias do país, serão avaliados em escala-piloto os processos de fabricação e montagem do produto, logística, entre outros fatores. Os resultados dos testes serão decisivos para a avaliação dos próximos passos da Companhia nesta frente.

No 2T20, a Companhia desembolsou R\$6,1 milhões em iniciativas estratégicas, sendo R\$3,9 milhões no projeto *offsite*.

Desafios Estratégicos (R\$ milhares)	2T20			2020 YTD		
	Pessoal	Diversos	TOTAL	Pessoal	Diversos	TOTAL
1 <i>Onsite</i> : P&D para crescimento no atual modelo de negócios	136,0	-	136,0	546,6	-	546,6
2 <i>Offsite</i> : Investimentos atrelados ao projeto <i>offsite</i>	1.945,8	2.004,5	3.950,3	2.754,8	9.542,1	12.296,9
3 <i>Digital e Corporate Development</i>	983,2	1.059,8	2.043,0	1.215,4	1.831,2	3.046,6
Total	3.065,0	3.064,3	6.129,3	4.516,8	11.373,3	15.890,1

Sua próxima conquista

No início de julho, a Tenda fez um reposicionamento de marca com o objetivo de buscar maior proximidade dos clientes e enfatizar a importância da casa própria. Com nova identidade visual, a Tenda também passa a adotar agora o slogan “Sua próxima conquista”. Para saber mais, [acesse](#) a reportagem da Meio&Mensagem sobre o *rebranding* e [veja](#) o vídeo institucional de lançamento da nova marca.




sua próxima conquista

ESG

Neste trimestre, a Tenda passa a incorporar novas informações relacionadas a aspectos ligados a clientes, fornecedores, meio ambiente, colaboradores e governança em seus relatórios de mercado.

A Companhia apresenta neste *release* um ponto de partida 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:

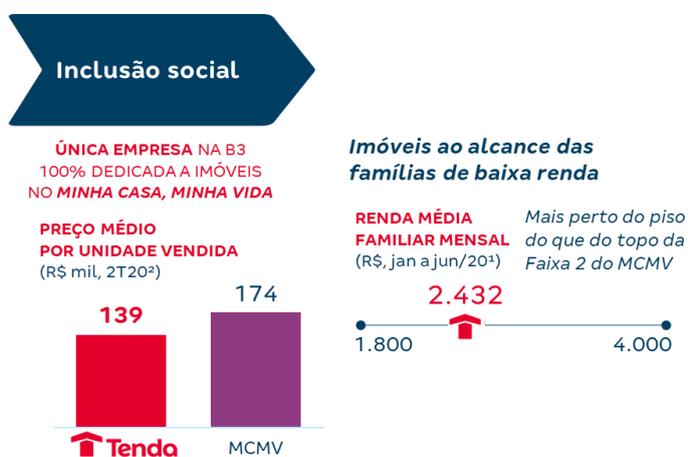
Inclusão social

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

Na Tenda, única empresa na B3 integralmente dedicada à produção de unidades residenciais populares, todos os empreendimentos se enquadram nas faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa, Minha Vida. A Companhia oferece apartamentos com preços 20% inferiores à média praticada pelos principais concorrentes (de acordo com informações de vendas do 2T20), permitindo acesso ao imóvel próprio a famílias que nunca tiveram essa alternativa. Entre janeiro e junho de 2020, a Tenda atingiu famílias com renda média familiar mensal de R\$ 2.432, valor mais próximo do piso do que do teto da faixa 2 do MCMV (faixa de renda familiar mensal entre R\$ 1.800 e R\$ 4.000).

Indicadores	2T20	1T20	2T19
Preço médio de vendas – Tenda (R\$/UH)	139	138	133
Preço médio de vendas – MCMV ¹ (R\$/UH)	174	162	162
% Preço médio de vendas (Tenda/MCMV)	80%	85%	82%

¹Preço médio ponderado entre MRV (100%) e Direcional (apenas MCMV 2 e 3)



¹Com base nas vendas brutas realizadas entre jan/20 e jun/20

²Preço médio ponderado entre MRV (100%) e Direcional (apenas MCMV 2 e 3)

Respeito ao cliente e ao colaborador

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	2T20	1T20	2T19
Entregas dentro do prazo (%) ¹	100%	100%	100%
Número de colaboradores diretos ²	3.532	3.498	3.020
Número de colaboradores indiretos	1.921	1.816	1.518
Total de colaboradores	5.453	5.314	4.538
% colaboradores diretos / total	65%	66%	67%

¹Empreendimentos lançados a partir de 2013, marco inicial do atual modelo de negócios
²Funcionários diretamente contratados pela Companhia



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 37% da remuneração total vinculada a incentivos de longo prazo.



³Com base nas respostas do formulário CVM 586 da Tenda
⁴Conforme proposta da administração aprovada em AGO para o ano de 2020

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

DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Destques Operacionais (R\$ milhões, VGV)								
Lançamentos	630,2	165,6	280,6% ↑	592,3	6,4% ↑	795,8	977,9	(18,6%) ↓
Vendas Líquidas	576,4	439,7	31,1% ↑	479,9	20,1% ↑	1.016,1	886,8	14,6% ↑
VSO Líquida (%)	30,4%	25,5%	4,9 p.p. ↑	28,9%	1,5 p.p. ↑	43,5%	42,8%	0,7 p.p. ↑
VGV Repassado	516,5	382,2	35,1% ↑	466,0	10,8% ↑	898,7	810,6	10,9% ↑
Unidades Entregues (#)	2.499	1.856	34,6% ↑	3.236	(22,8%) ↓	4.355	4.772	(8,7%) ↓
Banco de Terrenos	10.690,5	10.556,7	1,3% ↑	9.499,3	12,5% ↑	10.690,5	9.499,3	12,5% ↑
Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes	764,0	102,9	642,1% ↑	673,5	13,4% ↑	866,9	1.583,6	(45,3%) ↓
Destques Financeiros (R\$ milhões)								
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
Lucro Bruto Ajustado ¹	169,8	132,1	28,5% ↑	176,4	(3,7%) ↓	301,9	322,7	(6,4%) ↓
Margem Bruta Ajustada ¹ (%)	32,3%	31,8%	0,5 p.p. ↑	36,1%	(3,8 p.p.) ↓	32,1%	35,9%	(3,9 p.p.) ↓
EBITDA Ajustado ²	72,3	42,0	72,4% ↑	95,3	(24,1%) ↓	114,3	165,1	(30,8%) ↓
Margem EBITDA Ajustada ² (%)	13,7%	10,1%	3,7 p.p. ↑	19,5%	(5,7 p.p.) ↓	12,1%	18,4%	(6,2 p.p.) ↓
Resultado Financeiro Líquido	(6,3)	(3,0)	(113,8%) ↓	2,4	(364,6%) ↓	(9,3)	2,6	(450,3%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) ³	40,3	17,6	128,9% ↑	73,0	(44,8%) ↓	57,9	122,7	(52,8%) ↓
Receitas a Apropriar	687,0	638,5	7,6% ↑	528,6	30,0% ↑	687,0	528,6	30,0% ↑
Resultados a Apropriar	255,1	245,3	4,0% ↑	200,2	27,4% ↑	255,1	200,2	27,4% ↑
Margem Resultados a Apropriar (%)	37,1%	38,4%	(1,3 p.p.) ↓	37,9%	(0,8 p.p.) ↓	37,1%	37,9%	(0,8 p.p.) ↓
Caixa e Disponibilidades ⁴	1.534,9	1.060,7	44,7% ↑	1.045,9	46,7% ↑	1.534,9	1.045,9	46,7% ↑
Dívida Líquida	(187,7)	(131,8)	(42,4%) ↓	(289,6)	35,2% ↑	(187,7)	(289,6)	35,2% ↑
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.408,1	1.371,1	2,7% ↑	1.252,4	12,4% ↑	1.408,1	1.252,4	12,4% ↑
Dívida Líquida / (PL+Minoritários) (%)	(13,3%)	(9,6%)	(3,7 p.p.) ↓	(23,1%)	9,8 p.p. ↑	(13,3%)	(23,1%)	9,8 p.p. ↑
Geração de Caixa ⁵	55,9	(68,2)	181,9% ↑	26,2	113,3% ↑	(12,3)	64,1	(119,2%) ↓
Geração de Caixa Operacional ⁶	71,0	(60,2)	217,9% ↑	32,6	118,1% ↑	10,8	68,6	(84,3%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) ³ (12 meses)	198,7	231,4	(14,1%) ↓	235,1	(15,5%) ↓	198,7	235,1	(15,5%) ↓
NOPAT ⁷ (12 meses)	236,2	257,9	(8,4%) ↓	260,9	(9,5%) ↓	236,2	260,9	(9,5%) ↓
Capital Empregado ⁸	1.220,4	1.239,3	(1,5%) ↓	962,8	26,8% ↑	1.220,4	962,8	26,8% ↑
ROE ⁹ (12 meses)	14,9%	18,0%	(3,1 p.p.) ↓	19,3%	(4,4 p.p.) ↓	14,9%	19,3%	(4,4 p.p.) ↓
ROIC ¹⁰ (12 meses)	21,6%	24,1%	(2,5 p.p.) ↓	27,8%	(6,1 p.p.) ↓	21,6%	27,8%	(6,1 p.p.) ↓
Lucro por Ação ¹¹ (12 meses) (R\$/ação) (ex-Tesouraria)	2,04	2,38	(14,4%) ↓	2,43	(16,2%) ↓	2,04	2,37	(13,9%) ↓

1. Ajustado por juros capitalizados.

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

3. Ajustado por minoritários

4. 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 2T20, a Tenda lançou 14 empreendimentos, totalizando R\$ 630,2 milhões em VGV, +6,4% a/a e +280,6% t/t. No 1S20, porém, o lançamento de R\$ 795,8 milhões em VGV fica 18,6% abaixo do 1S19.

A retomada gradual nas aprovações (órgãos municipais e estaduais) e nos registros (cartórios) em todo o Brasil contribuiu para o aumento do número de lançamentos no trimestre. Ainda assim, a esteira de lançamentos segue mais lenta do que no período pré-pandemia.

Houve lançamentos em 6 das 9 regiões metropolitanas de atuação, sendo 4 empreendimentos no RJ (24,9% do VGV total lançado no 2T20), 3 na BA (23,5% do VGV) e 2 em SP (22,2% do VGV).

Por um lado, mais empreendimentos verticalizados (10 ou mais andares) na BA e em SP levaram a um aumento de 7,9% a/a no número médio de unidades lançadas por empreendimento. A média de unidades por empreendimento lançado na BA e em SP no 2T20 foi de 394 unidades/empreendimento vs. 286 unidades/empreendimento nas demais regiões.

Por outro lado, a menor participação de SP no VGV lançado no 2T20 (22,2% do VGV lançado no 2T20 vs. 66,8% no 1T20 e 59,7% no 2T19) explica a redução do preço médio por unidade lançada.

Lançamentos	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Número de Empreendimentos	14	4	250,0% ↑	13	7,7% ↑	18	23	(21,7%) ↓
VGV (R\$ milhões)	630,2	165,6	280,6% ↑	592,3	6,4% ↑	795,8	977,9	(18,6%) ↓
Número de unidades	4.540	1.119	305,7% ↑	4.072	11,5% ↑	5.659	6.703	(15,6%) ↓
Preço médio por unidade (R\$ mil)	138,8	148,0	(6,2%) ↓	145,4	(4,6%) ↓	140,6	145,9	(3,6%) ↓
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	324	280	15,9% ↑	313	3,5% ↑	314	291	7,9% ↑

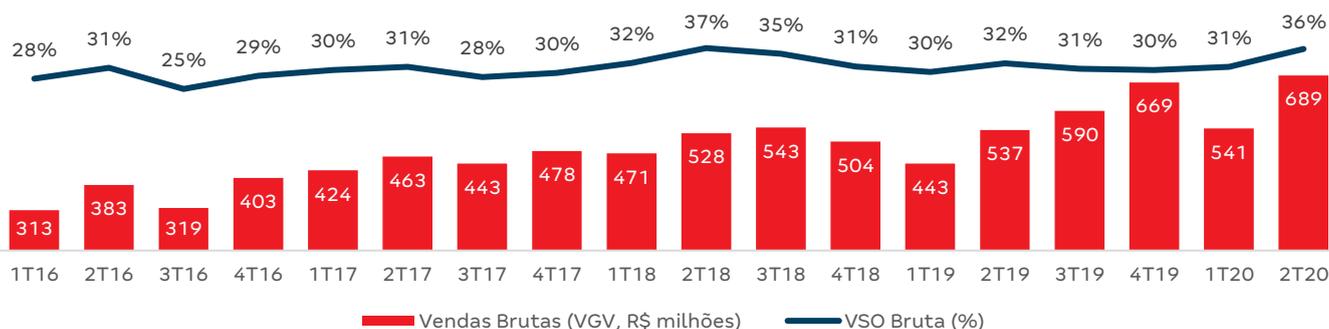
VENDAS BRUTAS

As vendas brutas totalizaram R\$ 689,2 milhões no 2T20, +28,4% a/a e +27,4% t/t. **Trata-se do melhor trimestre em vendas brutas na história da Tenda.** O forte crescimento das vendas no trimestre levaram a uma VSO bruta de 36,3%, +4,0 p.p. a/a e +5,0 p.p. t/t.

Houve aumento de 4,7% a/a e de 0,8% t/t no preço médio de venda nacional devido à maior participação de SP no mix de vendas (38,7% do VGV vendido bruto no 2T20 vs. 38,1% no 1T20 e 33,2% no 2T19). Apesar disso, os preços médios de venda regionais tiveram ligeira queda no 2T20 em função de descontos concedidos no pagamento da entrada das unidades vendidas.

Vendas Brutas	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
VGV (R\$ milhões)	689,2	540,9	27,4% ↑	536,9	28,4% ↑	1.230,0	979,9	25,5% ↑
Número de unidades	4.946	3.912	26,4% ↑	4.036	22,5% ↑	8.858	7.381	20,0% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	139,3	138,3	0,8% ↑	133,0	4,7% ↑	138,9	132,8	4,6% ↑
VSO Bruta	36,3%	31,3%	5,0 p.p. ↑	32,3%	4,0 p.p. ↑	52,7%	47,3%	5,4 p.p. ↑

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



DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas totalizaram R\$ 576,4 milhões no 2T20, +20,1% a/a e +31,1% t/t, resultando em VSO líquida de 30,4% no 2T20, +1,5 p.p. a/a e +4,9 p.p. t/t.

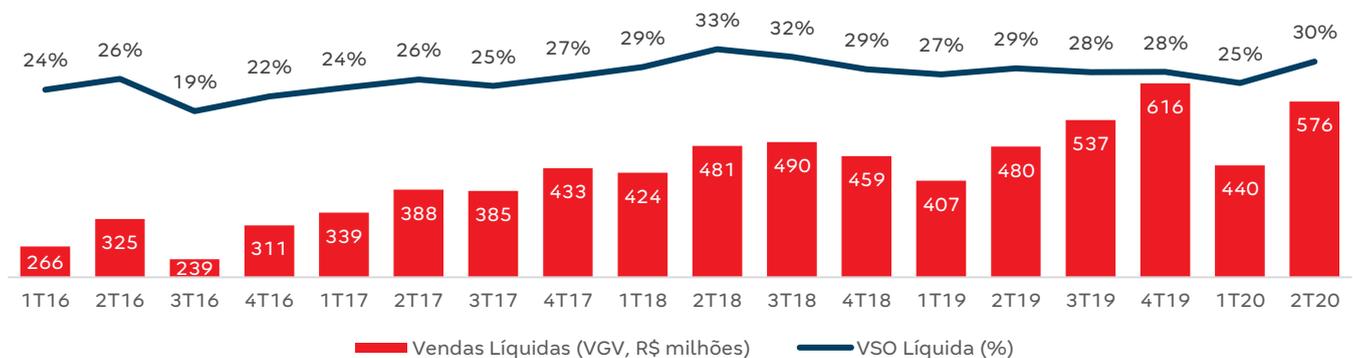
O nível de distratos sobre vendas brutas (16,4% no 2T20) continuou bastante superior à média dos dois últimos anos (média de 9,2% entre 2018 e 2019). Assim como ocorreu no 1T20, o alto índice de distratos está diretamente ligado às vendas não-repassadas nos períodos em que houve impasse entre os agentes do MCMV na alocação de recursos para o programa (impasses ocorridos no 3T19 e no 1T20). Mesmo com os distratos no ano até agora, ainda há *backlog* de repasse de vendas realizadas desde o início de 2020.

(VGV, R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Vendas Brutas	689,2	540,9	27,4% ↑	536,9	28,4% ↑	1.230,0	979,9	25,5% ↑
Distratos	112,8	101,2	11,5% ↑	57,0	97,9% ↑	214,0	93,0	130,0% ↑
Vendas Líquidas	576,4	439,7	31,1% ↑	479,9	20,1% ↑	1.016,1	886,8	14,6% ↑
% Lançamentos ¹	30,7%	2,9%	27,8 p.p. ↑	28,0%	2,7 p.p. ↑	18,7%	17,2%	1,5 p.p. ↑
% Estoque	69,3%	97,1%	(27,8 p.p.) ↓	72,0%	(2,7 p.p.) ↓	81,3%	82,8%	(1,5 p.p.) ↓
Distratos / Vendas Brutas	16,4%	18,7%	(2,3 p.p.) ↓	10,6%	5,8 p.p. ↑	17,4%	9,5%	7,9 p.p. ↑
VSO Líquida	30,4%	25,5%	4,9 p.p. ↑	28,9%	1,5 p.p. ↑	43,5%	42,8%	0,7 p.p. ↑

(em unidades)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Unidades Vendidas Brutas	4.946	3.912	26,4% ↑	4.036	22,5% ↑	8.858	7.381	20,0% ↑
Unidades Distratadas	817	742	10,1% ↑	427	91,3% ↑	1.559	703	121,8% ↑
Unidades Vendidas Líquidas	4.129	3.170	30,3% ↑	3.609	14,4% ↑	7.299	6.678	9,3% ↑
Distratos / Vendas Brutas	16,5%	19,0%	(2,5 p.p.) ↓	10,6%	5,9 p.p. ↑	17,6%	9,5%	8,1 p.p. ↑

¹Lançamentos do ano corrente

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



UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado totalizou R\$ 516,5 milhões no 2T20, +10,8% a/a e +35,1% t/t. O bom desempenho deve-se à normalização dos repasses no decorrer do trimestre, conforme a CEF adaptou procedimentos para superar os desafios operacionais impostos no início do isolamento social.

No 2T20, foram entregues 2.499 unidades. Ao final do trimestre, 74 obras estão em andamento.

Repasses, Entregas e Andamento	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
VGV Repassado (em R\$ milhões)	516,5	382,2	35,1% ↑	466,0	10,8% ↑	898,7	810,6	10,9% ↑
Unidades Repassadas	4.157	3.127	32,9% ↑	3.944	5,4% ↑	7.284	6.868	6,1% ↑
Unidades Entregues	2.499	1.856	34,6% ↑	3.236	(22,8%) ↓	4.355	4.772	(8,7%) ↓
Obras em andamento	74	67	10,4% ↑	54	37,0% ↑	74	54	37,0% ↑

ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valor de mercado no 2T20 totalizou R\$ 1,32 bilhão em VGV, aumento de 11,6% a/a e 2,5% t/t. O estoque pronto, que totalizou R\$ 52,2 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 7,3 meses, abaixo do patamar médio de 2019 (8,2 meses).

Estoque a Valor de Mercado	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
VGV (R\$ milhões)	1.320,1	1.287,7	2,5% ↑	1.183,4	11,6% ↑	1.320,1	1.183,4	11,6% ↑
Número de unidades	9.289	8.903	4,3% ↑	7.998,0	16,1% ↑	9.289	7.998,0	16,1% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	142,1	144,6	(1,7%) ↓	148,0	(4,0%) ↓	142,1	148,0	(4,0%) ↓

Status de Obra	2T20	0% a 30% Concluído	30% a 70% Concluído	Mais de 70% Concluído	Concluído
VGV (R\$ milhões)	1.320,1	645,2	493,8	128,9	52,2

BANCO DE TERRENOS

No 2T20, o banco de terrenos atingiu VGV de R\$ 10,69 bilhões, +12,5% a/a e +1,3% t/t. Após um 1T20 com poucas aquisições, 8 novos empreendimentos representando R\$ 764,0 milhões em VGV passaram a compor o banco de terrenos no 2T20, já em um cenário pós-Covid, em que a empresa adotou restrições à negociação de novos terrenos com fluxos de pagamento mais curtos.

Banco de Terrenos	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Número de empreendimentos	285	291	(2,1%) ↓	270	5,6% ↑	285	270	5,6% ↑
VGV (R\$ milhões)	10.690,5	10.556,7	1,3% ↑	9.499,3	12,5% ↑	10.690,5	9.499,3	12,5% ↑
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	764,0	102,9	642,1% ↑	673,5	13,4% ↑	866,9	1.583,6	(45,3%) ↓
Número de unidades	72.167	71.625	0,8% ↑	64.846	11,3% ↑	72.167	64.846	11,3% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	148,1	147,4	0,5% ↑	146,5	1,1% ↑	148,1	146,5	1,1% ↑
% Permuta Total	34,8%	33,9%	0,9 p.p. ↑	26,2%	8,6 p.p. ↑	34,8%	26,2%	8,6 p.p. ↑
% Permuta Unidades	8,5%	8,2%	0,3 p.p. ↑	11,7%	(3,2 p.p.) ↓	8,5%	11,7%	(3,2 p.p.) ↓
% Permuta Financeiro	26,3%	25,8%	0,5 p.p. ↑	14,4%	11,9 p.p. ↑	26,3%	14,4%	11,9 p.p. ↑

RESULTADOS FINANCEIROS

RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

A receita operacional líquida totalizou R\$ 526,1 milhões no 2T20, alta de 7,6% a/a e 26,5% t/t, em função do crescimento das vendas líquidas e da ligeira reversão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa (PCLD), que sinaliza estabilidade nos indicadores de inadimplência após piora do quadro no mês de março. (Para mais informações, ver [RECEBÍVEIS TENDA](#)). A provisão para distratos segue em níveis mais altos do que em 2019 e reflete majoritariamente vendas realizadas no início de 2020, mas ainda não repassadas.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receita Operacional Bruta	548,6	451,8	21,4% ↑	494,3	11,0% ↑	1.000,4	923,0	8,4% ↑
Provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa	1,6	(12,8)	112,3% ↑	6,4	(75,5%) ↓	(11,2)	6,3	(278,3%) ↓
Provisão para distratos	(13,8)	(16,2)	14,9% ↑	(3,0)	(367,9%) ↓	(30,0)	(12,7)	(137,0%) ↓
Imposto sobre vendas de imóveis e serviços	(10,3)	(7,0)	47,0% ↑	(8,7)	18,5% ↑	(17,2)	(18,2)	(5,3%) ↓
Receita Operacional Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑

LUCRO BRUTO

O lucro bruto totalizou R\$ 161,7 milhões no 2T20, -2,8% a/a e +26,5% t/t, resultando em margem bruta de 30,7%, em linha com o trimestre anterior, mas 3,3 p.p. inferior à margem bruta do 2T19.

Ajustado por juros capitalizados, o lucro bruto atingiu R\$ 169,8 milhões no trimestre. A margem bruta ajustada subiu de 31,8% para 32,3% entre trimestres apesar de fatores como a perda de produtividade nas obras interrompidas por conta de eventos relacionados à Covid-19 e a discreta redução dos preços médios regionais. Cabe destacar que a margem a apropriar (margem REF) caiu 1,3 p.p. entre o primeiro e o segundo trimestre de 2020.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
Lucro Bruto	161,7	127,9	26,5% ↑	166,4	(2,8%) ↓	289,6	307,0	(5,7%) ↓
Margem Bruta	30,7%	30,7%	(0,0 p.p.) ↓	34,0%	(3,3 p.p.) ↓	30,7%	34,2%	(3,4 p.p.) ↓
(-) Custos Financeiros	8,0	4,3	89,1% ↑	9,9	(18,9%) ↓	12,3	15,8	(21,9%) ↓
Lucro Bruto Ajustado¹	169,8	132,1	28,5% ↑	176,4	(3,7%) ↓	301,9	322,7	(6,4%) ↓
Margem Bruta Ajustada	32,3%	31,8%	0,5 p.p. ↑	36,1%	(3,8 p.p.) ↓	32,1%	35,9%	(3,9 p.p.) ↓

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

Despesas com vendas

No 2T20, as despesas com vendas totalizaram R\$ 44,7 milhões, +19,2% a/a e -7,0% t/t, recuando para o patamar de 6,5% das vendas brutas, após esse indicador atingir 8,9% no 1T20. No acumulado do ano até agora, as despesas com marketing representaram 2,7% do VGV vendido bruto (vs. 2,6% no 1S19) e as despesas com corretagem representaram 4,7% do VGV vendido bruto (vs. 4,4% no 1S19).

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Despesas com Vendas	(44,7)	(48,1)	(7,0%) ↓	(37,5)	19,2% ↑	(92,8)	(70,3)	32,0% ↑
% Vendas Brutas	6,5%	8,9%	(2,4 p.p.) ↓	7,0%	(0,5 p.p.) ↓	7,5%	7,2%	0,4 p.p. ↑

Despesas gerais e administrativas (G&A)

No 2T20, as despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram R\$ 40,5 milhões, +32,3% a/a e +35,6% t/t. Apesar da redução de despesas com salários, viagens e aluguéis com relação ao trimestre anterior, houve aumento nas rubricas de serviços prestados (referentes, principalmente, a despesas excepcionais com infraestrutura e tecnologia para permitir a operação da Companhia em meio à pandemia) e de provisão de participação no lucro (no 1T20, houve provisão menor em função de pagamento efetivo referente aos resultados de 2019 abaixo do que vinha sendo provisionado; a provisão de R\$8,5 milhões no 2T20 resulta em uma provisão média de R\$ 5,7 milhões por trimestre no ano até agora, valor mais próximo do nível recorrente).

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	(40,5)	(29,9)	35,6% ↑	(30,6)	32,3% ↑	(70,3)	(59,7)	17,9% ↑
% Receita Operacional Líquida	7,7%	7,2%	0,5 p.p. ↑	6,3%	1,4 p.p. ↑	7,5%	6,6%	0,8 p.p. ↑

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

A conta de outras receitas e despesas operacionais totalizou R\$ 16,0 milhões no 2T20, +18,4% a/a e +5,0% t/t. O indicador segue estável no comparativo entre o 1S20 e o 1S19, representando 3,3% da receita operacional líquida nos períodos.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(16,0)	(15,2)	5,0% ↑	(13,5)	18,4% ↑	(31,2)	(29,4)	6,0% ↑
Despesas com demandas judiciais	(9,3)	(11,0)	(15,1%) ↓	(5,2)	80,6% ↑	(20,3)	(17,5)	15,7% ↑
Outras	(6,7)	(4,3)	56,4% ↑	(8,4)	(20,0%) ↓	(11,0)	(11,9)	(8,1%) ↓
% Receita Operacional Líquida	3,0%	3,7%	0,7 p.p. ↓	2,8%	0,2 p.p. ↑	3,3%	3,3%	0,0 p.p.
Equivalência Patrimonial	(0,2)	0,2	201,9% ↑	(0,2)	(27,1%) ↓	(0,0)	(1,5)	(99,8%) ↓

EBITDA AJUSTADO

No 2T20, o EBITDA ajustado da Companhia totalizou R\$ 72,3 milhões, -24,1% a/a e +72,4% t/t.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Lucro Líquido	40,3	17,6	128,9% ↑	73,0	(44,8%) ↓	57,9	122,7	(52,8%) ↓
(+) Resultado Financeiro	6,3	3,0	113,8% ↑	(2,4)	364,6% ↑	9,3	(2,6)	450,3% ↑
(+) IR / CSLL	9,7	8,2	18,9% ↑	9,2	5,0% ↑	17,9	15,8	13,3% ↑
(+) Depreciação e Amortização	4,3	6,1	(29,8%) ↓	4,9	(11,3%) ↓	10,4	9,5	9,4% ↑
(+) Capitalização de Juros	8,0	4,3	89,1% ↑	9,9	(18,9%) ↓	12,3	15,8	(21,9%) ↓
(+) Despesas com SOP	3,9	2,9	35,4% ↑	0,7	425,7% ↑	6,7	3,3	105,9% ↑
(+) Participação dos Minoritários	(0,2)	0,0	-	(0,1)	(188,1%) ↓	(0,2)	0,7	(125,1%) ↓
EBITDA Ajustado¹	72,3	42,0	72,4% ↑	95,3	(24,1%) ↓	114,3	165,1	(30,8%) ↓
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
Margem EBITDA Ajustada¹	13,7%	10,1%	3,7 p.p. ↑	19,5%	(5,7 p.p.) ↓	12,1%	18,4%	(6,2 p.p.) ↓

RESULTADO FINANCEIRO

No 2T20, a Tenda registrou resultado financeiro negativo de R\$ 6,3 milhões. Posição de caixa líquido menor e redução da Selic fizeram com que a rentabilidade das aplicações (com *benchmark* em 100% CDI) fosse insuficiente para fazer frente ao custo de dívida, que aumentou com a captação de dívidas adicionais em meio à pandemia (ao final do 2T20, 86,8% da dívida bruta está atrelada a CDI, com spread médio de CDI + 1,91%, vs. CDI + 1,35% no 1T20).

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receitas Financeiras	10,3	9,3	10,8% ↑	15,2	(32,7%) ↓	19,5	27,3	(28,5%) ↓
Despesas Financeiras	(16,6)	(12,2)	35,7% ↑	(12,9)	28,8% ↑	(28,8)	(24,7)	16,7% ↑
Resultado Financeiro	(6,3)	(3,0)	(113,8%) ↓	2,4	(364,6%) ↓	(9,3)	2,6	(450,3%) ↓

LUCRO LÍQUIDO

No 2T20, a Tenda registrou lucro líquido de R\$ 40,3 milhões, queda de 44,8% a/a e aumento de 128,9% 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 2T19.

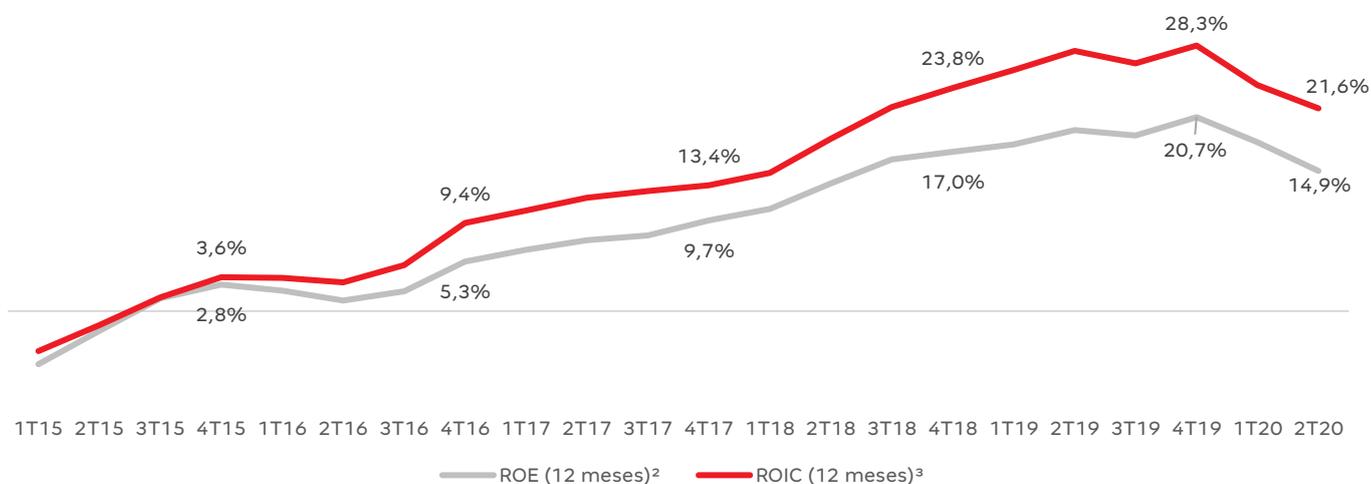
Desconsideradas as ações em tesouraria, o lucro por ação ex-Tesouraria foi de R\$ 2,04, redução de 16,2% a/a.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Resultado Líquido após IR & CSLL	40,1	17,6	127,7% ↑	72,9	(45,0%) ↓	57,7	123,4	(53,3%) ↓
(-) Participação Minoritários	0,2	(0,0)	1.854,5% ↑	0,1	188,1% ↑	0,2	(0,7)	125,1% ↑
Lucro Líquido	40,3	17,6	128,9% ↑	73,0	(44,8%) ↓	57,9	122,7	(52,8%) ↓
Margem Líquida	7,7%	4,2%	3,4 p.p. ↑	14,9%	(7,3 p.p.) ↓	6,1%	13,7%	(7,5 p.p.) ↓
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação)	1,90	2,22	(14,1%) ↓	2,25	(15,5%) ↓	2,22	2,01	10,5% ↑
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação) (ex-tesouraria)	2,04	2,38	(14,4%) ↓	2,43	(16,2%) ↓	2,04	2,37	(13,9%) ↓

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 37,1% no 2T20, queda de 0,8 p.p. a/a e 1,3 p.p. t/t. A redução reflete a perda de produtividade nas obras interrompidas por conta de eventos relacionados à Covid-19 e a discreta redução dos preços médios regionais no trimestre.

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Receitas a Apropriar	687,0	638,5	7,6% ↑	528,6	30,0% ↑
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar	(431,9)	(393,2)	9,9% ↑	(328,4)	31,5% ↑
Resultado a Apropriar	255,1	245,3	4,0% ↑	200,2	27,4% ↑
Margem a Apropriar	37,1%	38,4%	(1,3 p.p.) ↓	37,9%	(0,8 p.p.) ↓

CAIXA E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Caixa e equivalentes de caixa	26,1	34,2	(23,8%) ↓	69,5	(62,5%) ↓
Aplicações financeiras	1.508,8	1.026,5	47,0% ↑	976,4	54,5% ↑
Caixa Total	1.534,9	1.060,7	44,7% ↑	1.045,9	46,7% ↑

CONTAS A RECEBER

A Companhia totalizou R\$ 741,2 milhões em contas a receber no 2T20, alta de 40,0% a/a e 7,2% t/t em função do aumento do tempo médio dos repasses por conta de gargalos operacionais ainda existentes.

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
2020	707,8	621,4	13,9% ↑	608,8	16,3% ↑
2021	109,2	140,6	(22,3%) ↓	36,6	198,5% ↑
2022	56,5	52,8	6,9% ↑	23,1	144,4% ↑
2023	34,9	33,6	4,1% ↑	12,0	191,4% ↑
2024 em diante	44,0	42,0	4,7% ↑	9,3	373,7% ↑
Contas a Receber Total	952,4	890,3	7,0% ↑	689,8	38,1% ↑
(-) Ajuste a valor presente	(6,1)	(6,1)	(0,4%) ↓	(8,3)	26,7% ↑
(-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(129,4)	(131,0)	1,2% ↑	(124,2)	(4,2%) ↓
(-) Provisão para distrato	(75,8)	(62,0)	(22,3%) ↓	(27,8)	(172,5%) ↓
Contas a Receber	741,2	691,3	7,2% ↑	529,5	40,0% ↑
Dias de Contas a Receber	136	129	5,2% ↑	107	27,4% ↑

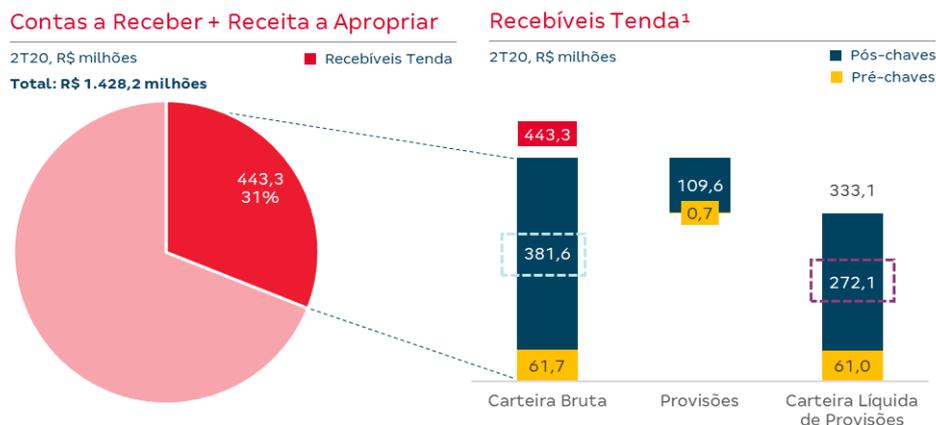
1. Vencidos e a vencer

RECEBÍVEIS TENDA

A carteira de Recebíveis Tenda (*on e off balance*, risco Tenda) líquida de provisão cresceu 13,6% t/t e 33,4% a/a, em linha com o crescimento das vendas.

Diversas iniciativas na atividade de Cobrança levaram a uma melhora dos indicadores de adimplência – a carteira líquida pós-chaves referente a clientes inadimplentes caiu de 19,8% para 15,1% do total. Além de reforçar iniciativas de redução de parcelas e novas formas de negociação com os clientes dada a incerteza causada pela Covid-19, a Companhia também abriu novos canais digitais de cobrança, com reflexo positivo para o comportamento da carteira de Recebíveis Tenda.

A melhora dos indicadores de adimplência permitiu uma redução no índice de cobertura de provisão da carteira pós-chaves, que passou de 30,9% no 1T20 para 28,7% no 2T20.



Recebíveis Tenda ¹ (R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
Carteira Bruta	443,3	405,3	9,4% ↑	348,1	27,3% ↑
Antes da entrega de chaves (pré-chaves)	61,7	44,3	39,1% ↑	48,4	27,5% ↑
Após a entrega de chaves (pós-chaves)	381,6	360,9	5,7% ↑	299,8	27,3% ↑
Carteira Líquida de Provisão	333,1	293,2	13,6% ↑	249,7	33,4% ↑
Antes da entrega de chaves (pré-chaves)	61,0	43,8	39,3% ↑	47,9	27,4% ↑
Após a entrega de chaves (pós-chaves)	272,1	249,4	9,1% ↑	201,8	34,8% ↑

Recebíveis Tenda ¹ (por aging, pós-chaves)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
Carteira Líquida de Provisão (R\$ milhões)	272,1	249,4	9,1% ↑	201,8	34,8% ↑
Não entregue ²	100,6	86,8	15,9% ↑	57,1	76,1% ↑
Entregue, adimplente	130,2	113,1	15,1% ↑	111,3	16,9% ↑
Entregue, inadimplente <90d	29,1	35,9	(18,8%) ↓	28,1	3,8% ↑
Entregue, inadimplente >90d	12,1	13,6	(10,9%) ↓	5,3	128,0% ↑
Índice de Cobertura de Provisão (%)	28,7%	30,9%	(2,2 p.p.) ↓	32,7%	(4,0 p.p.) ↓
Não entregue ²	16,9%	19,7%	(2,8 p.p.) ↓	18,7%	(1,8 p.p.) ↓
Entregue, adimplente	1,8%	2,0%	(0,3 p.p.) ↓	2,7%	(0,9 p.p.) ↓
Entregue, inadimplente <90d	17,2%	18,7%	(1,5 p.p.) ↓	16,8%	0,4 p.p. ↑
Entregue, inadimplente >90d	86,9%	85,4%	1,5 p.p. ↑	93,5%	(6,5 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.
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

No 2T20, a dívida total da Companhia subiu para R\$ 1.348 bilhão após obtenção de 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 22,0 meses e custo médio nominal de 4,6% a/a, a dívida total no 2T20 foi composta majoritariamente de dívidas corporativas (86,8% do total), atreladas ao CDI com custo médio ponderado de CDI + 1,91%.

Cronograma de Vencimento da Dívida (R\$ milhões)	2T20	Financiamento Bancário	Dívida Corporativa	Financiamento a Construção (SFH)
2020	12,6	2,0	2,2	8,4
2021	689,5	249,9	414,8	24,7
2022	249,4	70,0	100,0	79,4
2023	265,4	26,7	175,0	63,7
2024	131,5	4,2	125,0	2,3
2025 em diante	0,0	0,0	0,0	0,0
Dívida Total	1.348,3	352,8	817,0	178,5

Detalhamento da dívida (R\$ milhões)	Vencimento	Taxas (a.a.)	Saldo Devedor Junho 20	Saldo Devedor Março 20
Dívida Total			1.348,3	928,9
Financiamento Bancário	até 03/2024	CDI + 2,93% e + 3,90%	352,8	50,0
Dívida Corporativa			817,0	812,0
CRI Tenda	até 01/2021	CDI + 0,90%	314,8	310,6
DEB TEND14	até 09/2023	CDI + 1,75%	152,2	150,6
DEB TEND15	até 03/2024	CDI + 1,40%	151,3	149,7
DEB TEND16	até 12/2024	CDI + 1,30%	198,6	201,1
SFH	até 12/2023	TR + 8,30%	178,5	66,9

Custo Médio Ponderado da Dívida (R\$ milhões)	Saldo Devedor Junho 20	Saldo Devedor / Total Dívida	Custo Médio (a.a.)
CDI	1.169,8	86,8%	CDI + 1,91%
TR	178,5	13,2%	TR + 8,3%
Total	1.348,3	100%	4,6%

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 13,3%, sendo assim uma das empresas mais desalavancadas do setor.

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Dívida Bruta	1.347,2	928,9	45,0% ↑	756,3	78,1% ↑
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(1.534,9)	(1.060,7)	44,7% ↑	(1.045,9)	46,7% ↑
Dívida Líquida	(187,7)	(131,8)	(42,4%) ↓	(289,6)	35,2% ↑
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.408,1	1.371,1	2,7% ↑	1.252,4	12,4% ↑
Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	(13,3%)	(9,6%)	(3,7 p.p.) ↓	(23,1%)	9,8 p.p. ↑
EBITDA Ajustado (12 meses)	315,3	331,4	(4,9%) ↓	327,0	(3,6%) ↓

GERAÇÃO DE CAIXA E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

A Tenda encerrou o 2T20 com uma geração de caixa de R\$ 55,9 milhões e geração de caixa operacional de R\$ 71,0 milhões. A normalização dos repasses e várias iniciativas de preservação de caixa ligadas a negociação de terrenos e com fornecedores permitiram uma geração operacional positiva no 1º semestre de 2020.

A Companhia não exerceu recompra de ações nem distribuiu capital no 2T20.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
Recompra de ações	0,0	0,0	0,0% ↑	10,9	(100,0%) ↓
Dividendos pagos	0,0	0,0	0,0% ↑	25,1	(99,9%) ↓
Distribuição de Capital	0,0	0,0	0,0% ↑	36,0	(99,9%) ↓

(R\$ milhões, últimos 12 meses)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
Recompra de ações	0,0	10,9	(100,0%) ↓	131,5	(100,0%) ↓
Dividendos pagos	32,7	57,8	(43,4%) ↓	50,1	(34,7%) ↓
Distribuição de Capital	32,7	68,7	(52,4%) ↓	181,6	(82,0%) ↓

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Variação do Caixa Disponível	474,2	(9,7)	-	191,4	147,7% ↑
(-) Variação da Dívida Bruta	418,3	58,5	615,4% ↑	201,3	107,8% ↑
(+) Distribuição de Capital	0,0	0,0	0,0% ↑	36,0	(99,9%) ↓
Geração de Caixa¹	55,9	(68,2)	181,9% ↑	26,2	113,3% ↑
Geração de Caixa Operacional²	71,0	(60,2)	217,9% ↑	32,6	118,1% ↑

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)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
Custos Operacionais	(364,4)	(288,0)	26,5% ↑	(322,7)	12,9% ↑	(652,3)	(591,5)	10,3% ↑
Lucro Bruto	161,7	127,9	26,5% ↑	166,4	(2,8%) ↓	289,6	307,0	(5,7%) ↓
Margem Bruta	30,7%	30,7%	(0,0 p.p.) ↓	34,0%	(3,3 p.p.) ↓	30,7%	34,2%	(3,4 p.p.) ↓
Despesas Operacionais	(105,6)	(99,1)	6,6% ↑	(86,7)	21,9% ↑	(204,8)	(170,4)	20,2% ↑
Despesas com Vendas	(44,7)	(48,1)	(7,0%) ↓	(37,5)	19,2% ↑	(92,8)	(70,3)	32,0% ↑
Desp. Gerais e Administrativas	(40,5)	(29,9)	35,6% ↑	(30,6)	32,3% ↑	(70,3)	(59,7)	17,9% ↑
Outras Desp. e Rec. Operacionais	(16,0)	(15,2)	5,0% ↑	(13,5)	18,4% ↑	(31,2)	(29,4)	6,0% ↑
Depreciação e Amortização	(4,3)	(6,1)	(29,8%) ↓	(4,9)	(11,3%) ↓	(10,4)	(9,5)	9,4% ↑
Equivalência Patrimonial	(0,2)	0,2	(201,9%) ↓	(0,2)	27,1% ↑	(0,0)	(1,5)	99,8% ↑
Lucro Operacional	56,1	28,7	95,3% ↑	79,8	(29,7%) ↓	84,8	136,6	(37,9%) ↓
Receita Financeira	10,3	9,3	10,8% ↑	15,2	(32,7%) ↓	19,5	27,3	(28,5%) ↓
Despesa Financeira	(16,6)	(12,2)	35,7% ↑	(12,9)	28,8% ↑	(28,8)	(24,7)	16,7% ↑
Lucro Líquido antes de IR & CSLL	49,8	25,8	93,2% ↑	82,1	(39,4%) ↓	75,6	139,2	(45,7%) ↓
Impostos Diferidos	(1,5)	(1,3)	(14,2%) ↓	(1,7)	12,4% ↑	(2,8)	(1,7)	(64,5%) ↓
IR & CSLL	(8,2)	(6,9)	19,8% ↑	(7,5)	8,9% ↑	(15,1)	(14,1)	7,2% ↑
Lucro Líquido após IR & CSLL	40,1	17,6	127,7% ↑	72,9	(45,0%) ↓	57,7	123,4	(53,3%) ↓
(-) Participações Minoritárias	0,2	(0,0)	1.854,5% ↑	0,1	188,1% ↑	0,2	(0,7)	125,1% ↑
Lucro Líquido	40,3	17,6	128,9% ↑	73,0	(44,8%) ↓	57,9	122,7	(52,8%) ↓

BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Ativo Circulante	3.086,9	2.675,9	15,4% ↑	2.158,3	43,0% ↑
Caixa e Equivalentes de Caixa	26,1	34,2	(23,8%) ↓	69,5	(62,5%) ↓
Títulos e Valores Imobiliários	1.508,8	1.026,5	47,0% ↑	976,4	54,5% ↑
Recebíveis de Clientes	578,1	549,8	5,1% ↑	380,1	52,1% ↑
Imóveis a Comercializar	880,3	980,0	(10,2%) ↓	685,9	28,4% ↑
Outros Contas a Receber	93,6	85,4	9,6% ↑	46,4	101,6% ↑
Ativo Não-Circulante	906,9	745,9	21,6% ↑	711,5	27,5% ↑
Recebíveis de Clientes	163,0	141,5	15,2% ↑	149,4	9,1% ↑
Imóveis a Comercializar	679,3	532,2	27,6% ↑	496,3	36,9% ↑
Outros	64,5	72,3	(10,7%) ↓	65,8	(1,9%) ↓
Intangível e Imobilizado	102,0	105,1	(3,0%) ↓	97,8	4,2% ↑
Investimentos	42,5	42,7	(0,4%) ↓	37,9	12,1% ↑
Ativo Total	4.138,3	3.569,7	15,9% ↑	3.005,6	37,7% ↑
Passivo Circulante	1.051,1	914,4	14,9% ↑	539,6	94,8% ↑
Empréstimos e Financiamentos	197,0	8,2	2.317,7% ↑	7,8	2.422,9% ↑
Debêntures	318,8	313,8	1,6% ↑	18,4	1.629,1% ↑
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	263,7	339,6	(22,3%) ↓	310,9	(15,2%) ↓
Fornecedores e Materiais	53,8	63,5	(15,2%) ↓	48,3	11,5% ↑
Impostos e Contribuições	62,2	30,3	105,3% ↑	27,4	127,0% ↑
Outros	155,5	159,1	(2,2%) ↓	126,8	22,6% ↑
Passivo Não-Circulante	1.679,2	1.284,1	30,8% ↑	1.213,6	38,4% ↑
Empréstimos e Financiamentos	333,1	108,8	206,2% ↑	147,8	125,4% ↑
Debêntures	498,3	498,1	0,0% ↑	582,3	(14,4%) ↓
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	757,7	593,1	27,7% ↑	390,8	93,9% ↑
Impostos Diferidos	14,3	12,8	11,6% ↑	9,7	47,8% ↑
Provisão para Contingências	29,3	30,0	(2,4%) ↓	29,8	(1,7%) ↓
Outros credores	0,0	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0% ↑
Outros	46,5	41,2	12,9% ↑	53,2	(12,5%) ↓
Patrimônio Líquido Total	1.408,1	1.371,1	2,7% ↑	1.252,4	12,4% ↑
Patrimônio Líquido	1.407,1	1.370,2	2,7% ↑	1.251,4	12,4% ↑
Participação dos Minoritários	0,9	0,9	1,5% ↑	0,9	(4,0%) ↓
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.138,3	3.569,7	15,9% ↑	3.005,6	37,7% ↑

FLUXO DE CAIXA

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Caixa líquido gerado (aplicado) – operacional	90,7	(42,3)	314,3% ↑	42,4	113,9% ↑	48,4	91,3	(47,0%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) antes dos impostos	49,8	25,8	93,2% ↑	82,1	(39,4%) ↓	75,6	139,2	(45,7%) ↓
Depreciações e Amortizações	7,9	9,3	(15,3%) ↓	7,5	4,7% ↑	17,2	14,6	18,2% ↑
Provisão (reversão) – PCLD (Liquidação Duvidosa)	11,9	20,9	(43,0%) ↓	(6,2)	292,6% ↑	32,8	(0,5)	6.728,3% ↑
Ajuste a valor presente	0,0	(1,3)	101,8% ↑	0,0	140,0% ↑	(1,3)	(1,7)	22,2% ↑
Impairment	(0,2)	(0,3)	18,2% ↑	(0,3)	29,0% ↑	(0,5)	(2,6)	79,5% ↑
Equivalência Patrimonial	0,2	(0,2)	201,9% ↑	0,2	(27,1%) ↓	0,0	1,5	(99,8%) ↓
Provisão por contingências	0,1	2,9	(95,2%) ↓	(8,1)	101,7% ↑	3,0	(2,5)	222,4% ↑
Juros e encargos não realizados, líquidos	15,1	9,6	57,5% ↑	4,2	261,0% ↑	24,6	6,4	286,9% ↑
Provisão para garantia	0,7	0,4	77,7% ↑	1,1	(30,5%) ↓	1,1	1,4	(15,7%) ↓
Provisão para distribuição de lucros	8,4	3,0	177,6% ↑	5,7	47,2% ↑	11,5	9,0	27,7% ↑
Despesas com plano de opções	3,9	2,9	35,4% ↑	0,7	425,7% ↑	6,7	3,3	105,9% ↑
Outras provisões	(1,8)	1,6	(213,7%) ↓	(0,1)	(2.526,5%) ↓	(0,2)	(0,7)	69,1% ↑
Arrendamento mercantil	4,5	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0% ↑	4,5	0,0	0,0% ↑
Impostos diferidos	0,9	2,3	(63,6%) ↓	(0,3)	351,3% ↑	3,2	(0,3)	1.336,8% ↑
Clientes	(62,1)	(93,8)	33,8% ↑	(17,7)	(250,7%) ↓	(156,0)	(58,5)	(166,6%) ↓
Imóveis a venda	(44,5)	3,5	(1.364,2%) ↓	(24,5)	(81,3%) ↓	(41,0)	(89,2)	54,1% ↑
Outras contas a receber	0,0	(11,6)	100,1% ↑	(16,8)	100,1% ↑	(11,6)	(17,8)	35,1% ↑
Fornecedores	(9,7)	24,6	(139,3%) ↓	1,9	(597,5%) ↓	14,9	26,9	(44,5%) ↓
Impostos e contribuições	9,0	(1,4)	744,9% ↑	0,4	2.250,1% ↑	7,6	0,4	1.906,6% ↑
Salários, encargos sociais e participações	(0,5)	1,9	(124,2%) ↓	(11,8)	96,1% ↑	1,4	(10,0)	114,4% ↑
Obrigações por aquisição de imóveis	86,2	(25,3)	441,5% ↑	30,6	181,6% ↑	61,0	85,5	(28,7%) ↓
Outras contas a pagar	10,5	(9,4)	212,1% ↑	1,5	616,9% ↑	1,1	(0,0)	2.454,2% ↑
Operações de conta corrente	0,1	0,1	51,5% ↑	0,0	- ↑	0,2	1,1	(78,2%) ↓
Impostos Pagos	0,1	(7,8)	101,1% ↑	(7,6)	101,2% ↑	(7,8)	(14,0)	44,5% ↑
Caixa líquido gerado (aplicado) – investimento	(491,6)	(17,8)	(2.658,4%) ↓	(191,6)	(156,6%) ↓	(509,4)	(156,7)	(225,1%) ↓
Aquisição de propriedades e equipamentos	(10,7)	(14,8)	28,0% ↑	(11,4)	6,5% ↑	(25,5)	(20,8)	(22,5%) ↓
Aplicação / resgate de títulos e valores mobiliários	(480,9)	(3,0)	- ↓	(180,2)	(166,9%) ↓	(483,9)	(135,9)	(256,0%) ↓
Caixa líquido gerado (aplicado) – financiamento	392,7	46,0	753,1% ↑	151,2	159,7% ↑	438,7	100,7	335,9% ↑
Recompra de ações	0,0	0,0	0,0% ↑	(10,9)	100,0% ↑	0,0	(62,5)	100,0% ↑
Aumento de Reserva de Capital	(7,2)	(0,9)	(734,3%) ↓	0,4	(1.705,4%) ↓	(8,1)	2,1	(488,5%) ↓
Dividendos Pagos	(0,0)	0,0	0,0% ↑	(25,1)	99,9% ↑	(0,0)	(25,1)	99,9% ↑
Aumento empréstimos e financiamentos	489,2	101,0	384,6% ↑	290,8	68,2% ↑	590,1	359,0	64,4% ↑
Amortização de empréstimo e financiamento	(88,1)	(53,1)	(66,0%) ↓	(102,7)	14,2% ↑	(141,2)	(170,3)	17,0% ↑
Pagamento de arrendamento	(0,9)	(0,9)	(5,6%) ↓	(0,9)	(7,8%) ↓	(1,8)	(1,9)	5,5% ↑
Operações de mútuo	(0,1)	(0,1)	(123,1%) ↓	(0,4)	66,1% ↑	(0,2)	(0,6)	66,6% ↑
Aumento (redução) de caixa e equivalentes	(8,2)	(14,1)	42,2% ↑	2,1	(497,8%) ↓	(22,3)	35,2	(163,3%) ↓
Saldo no início do período	34,2	48,4	(29,2%) ↓	67,5	(49,2%) ↓	48,4	34,3	41,0% ↑
Saldo no fim do período	26,1	34,2	(23,8%) ↓	69,5	(62,5%) ↓	26,1	69,5	(62,5%) ↓

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Renan Barbosa Sanches

CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores

Luiz Felipe Fustaino

Gerente de Relações com Investidores e Tesouraria

Bruno Souza

Analista Sr. de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Tel.: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

ASSESSORIA DE IMPRENSA

Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil

Tel.: +55 (11) 3147-7382

E-mail: tenda@maquinacohnwolfe.com

SOBRE A TENDA

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