

Relatório de Sustentabilidade 2025



Sumário

INTRODUÇÃO

Mensagem do CEO	03
Sobre este Relatório	05
Sobre nossas Empresas	06
Materialidade	08

ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO

Nosso modelo de negócio	10
Geração de Valor	11
Jeito de ser	12
Prêmios e compromissos	14
Destaques 2025	16
Resultados financeiros	17
Estratégia e governança	18
Ética nos negócios	22

MODELO INDUSTRIAL

Nossa prática construtiva	26
Modelo industrial na Tenda	27
Modelo industrial na Alea	30
Inovação	32
Stakeholders	33

NOSSA GENTE

Quadro de colaboradores	35
Atração, retenção e jornada do colaborador	36
Remuneração e benefícios	38
Diversidade	40
Desenvolvimento e responsabilidade social	43
Saúde e segurança	47

NOSSO IMPACTO

Relacionamento com clientes	51
Jornada do cliente e percepção da marca	52
Saúde e segurança do consumidor	55
Seleção e gestão de fornecedores	57
Meio ambiente	58

APÊNDICES

Sumário GRI	64
Sumário SASB	70



Mensagem do CEO

Cada chave que entregamos carrega uma história.

Representa famílias que conquistam acesso à moradia formal, estabilidade e perspectiva de futuro. Representa também bairros que ganham dinamismo com a chegada de novos moradores e cidades que seguem se desenvolvendo. É esse impacto que nos impulsiona e nos manteve firmes em nosso propósito ao longo de 2025.

Encerramos o ano com **19.506 unidades entregues**, sendo 18.190 pela Tenda e 1.316 pela Alea. Em 2025, a Tenda ultrapassou a **marca histórica de 200 mil moradias entregues** desde o início de sua operação, um resultado que traduz a dimensão do nosso impacto e reafirma a crença que nos move: **todas as pessoas merecem ter o seu lugar no mundo**.

Ao longo do ano, lançamos 23.394 unidades entre Tenda e Alea, com a Tenda alcançando um Valor Geral de Vendas (VGV) recorde de R\$ 5,1 bilhões. O lucro líquido consolidado atingiu R\$ 505,7 milhões, refletindo a consistência de uma operação que vem ganhando rentabilidade, trimestre após trimestre, desde 2022. Trata-se de uma trajetória construída com escala e profundo impacto social.

Mais do que números, esses resultados representam milhares de famílias que passaram a ter um endereço próprio para construir e escrever suas histórias.



A força por trás dessa evolução está na **abordagem industrial**, um caminho disciplinado que percorremos há mais de uma década, trazendo conceitos da engenharia de produção para a construção civil.

Em 2021, com o nascimento da Alea, levamos esse princípio de inovação adiante por meio da **construção off-site em wood frame**, expandindo nossa atuação em cidades médias e pequenas e ampliando o acesso à moradia de qualidade para mais famílias. A industrialização não é uma escolha recente, mas uma trajetória construída ao longo dos anos com investimento contínuo em projetos, inovação e tecnologia.

Cada ganho de produtividade contribui para tornar a moradia acessível a famílias que não teriam uma alternativa viável se Tenda e Alea não existissem.

Cada melhoria construtiva também representa canteiros mais seguros para os **8.637 colaboradores diretos e indiretos** que vestem a camisa da Tenda e da Alea diariamente.

Construir com abordagem industrial, em escala, qualidade e preços competitivos, é a forma mais concreta que encontramos de contribuir para redução do déficit habitacional do país. As parcerias com fornecedores, instituições financeiras, entidades do setor, prefeituras, governos estaduais e governo federal também são fundamentais e ampliam nossa capacidade de levar moradia digna a milhões de brasileiros.

Em 2025, esse modelo **permitiu à Tenda crescer com disciplina e eficiência**, mantendo margens consistentes e elevando a produtividade em um setor que enfrenta escassez de mão de obra e desafios operacionais crônicos.

Na Alea, 2025 foi um ano de ajustes importantes. Reduzimos manchas de atuação, avançamos na verticalização da operação com mão de obra própria

e trouxemos o negócio para uma escala mais adequada ao momento da companhia. Esse processo teve impactos relevantes, e fomos transparentes sobre eles. Ao mesmo tempo, está nos permitindo construir bases operacionais sólidas para um futuro crescimento no mar azul representado pelo mercado de casas em cidades médias e pequenas.

Olhamos para 2026 com a mesma confiança e senso de urgência. O programa Minha Casa Minha Vida segue sustentado por fundamentos favoráveis, e **continuamos bem posicionados nos segmentos em que atuamos, com potencial relevante de crescimento também na Faixa 3.**

Para a Alea, a prioridade é consolidar a estabilização operacional, iniciada em 2025 e seguir construindo a musculatura necessária para capturar todo o potencial do negócio. Mais à frente, a reforma tributária deve favorecer empresas formalizadas, eficientes e com alto grau de industrialização, justamente o modelo que estamos construindo ao longo destes anos com Alea.

Nada disso seria possível sem o time da Tenda e da Alea, a confiança das famílias que escolhem nossos produtos, o apoio de acionistas e investidores, a parceria de fornecedores e prestadores de serviço e a interlocução constante com a sociedade, o poder público e as comunidades onde estamos presentes.

Seguimos avançando com resiliência, inovação e, sobretudo, com a convicção de que **o que fazemos transforma vidas todos os dias.**

Rodrigo Osmo

CEO

Sobre este relatório

GRI 2-1 · 2-2 · 2-3 · 2-4 · 2-5

Este é o segundo **Relatório de Sustentabilidade da Construtora Tenda S.A.** Ele reflete os aprendizados da primeira edição, referente a 2024 e publicada em 2025, e representa um passo adiante na maturidade e na qualidade da nossa divulgação.

O relatório cobre o período de **1º de janeiro a 31 de dezembro de 2025** e traz informações sobre as duas marcas do Grupo: a **Tenda**, nossa operação de apartamentos em tecnologia de parede de concreto em regiões metropolitanas, e a **Alea**, nossa marca de casas em tecnologia *wood frame*. Sempre que possível, apresentamos uma visão integrada

do negócio; quando necessário, detalhamos as especificidades de cada operação.

As informações aqui apresentadas seguem três referenciais reconhecidos internacionalmente: o **Global Reporting Initiative (GRI)**, adotado como padrão principal de relato; o **SASB Home Builders Standard**, que orienta a divulgação de indicadores específicos do setor de construção residencial; e os **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU)**, que ajudam a situar nossa atuação dentro de uma agenda global de progresso.



Este relatório foi elaborado com base em informações fornecidas pelas áreas responsáveis da Companhia e submetido a um processo estruturado de consolidação e revisão interna, com o envolvimento da Diretoria. A Companhia busca continuamente fortalecer seus processos de reporte e transparência, avaliando oportunidades de aprimoramento, como verificação externa, alinhadas à evolução de suas práticas de governança.

Além de relatar os resultados, este documento busca mostrar como o modelo industrial que adotamos orienta nossa estratégia, nossa operação e os impactos que geramos.

Para dúvidas ou comentários sobre este relatório, entre em contato pelo e-mail ri@tenda.com.

Sobre nossas empresas

GRI 2-1 · 2-6

O modelo industrial na construção civil é o principal vetor de geração de valor dos nossos negócios.

A Construtora Tenda S.A. (B3: TEND3) é uma das principais construtoras do Brasil, com mais de 55 anos de história e foco em habitação popular. Listada no Novo Mercado da B3, o mais alto nível de governança corporativa do país, atuamos por meio de duas marcas complementares: Tenda e Alea. Ambas unem forças para entregar moradias acessíveis e de qualidade, promovendo a inclusão habitacional em diferentes regiões do mercado brasileiro.



Minha Casa Minha Vida

Criado em 2009, o **Minha Casa Minha Vida** (MCMV) é a principal política habitacional do Brasil e visa enfrentar um déficit estrutural estimado em 5,8 milhões de moradias¹. Em parceria com a Caixa Econômica Federal e com recursos do FGTS, o programa viabiliza o sonho da casa própria por meio de subsídios diretos, juros reduzidos e prazos de financiamento que podem chegar a 420 meses.

¹Déficit habitacional do Brasil em 2024, estimado em 5.773.983 moradias, equivalente a 7,4% dos domicílios particulares ocupados e o menor patamar da série histórica. Fonte: Fundação João Pinheiro (FJP), em parceria com a Secretaria Nacional de Habitação do Ministério das Cidades, com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua/IBGE) e no Cadastro Único para Programas Sociais (CadÚnico). Dados divulgados em março de 2026.

Em abril de 2025, o MCMV foi atualizado e passou a atender famílias com renda mensal bruta de até R\$ 12 mil em áreas urbanas, com a criação da Faixa 4 e a revisão dos tetos de preço dos imóveis e o teto de renda para todas as faixas. A mudança ampliou o mercado endereçável e o acesso de novas famílias ao crédito imobiliário.

A Tenda atua nas Faixas 1, 2 e 3 do programa, com posição de destaque na **Faixa 1**, segmento que concentra as famílias com maior vulnerabilidade habitacional. Atender essa faixa exige uma estrutura de custos altamente competitiva, viabilizada pela abordagem industrial, que amplia a eficiência operacional e reduz desperdícios. Cada unidade entregue é a nossa razão de existir: transformar o acesso à moradia digna em uma realidade para milhões de brasileiros e contribuir para a redução do déficit habitacional do país.

Faixas do MCMV atualizadas em abril de 2025²

Faixa	Renda familiar mensal	Valor máximo do imóvel
1	até R\$ 2.850	até R\$ 264 mil
2	R\$ 2.850,01 a R\$ 4.700	até R\$ 264 mil
3	R\$ 4.700,01 a R\$ 8.600	até R\$ 350 mil
4	R\$ 8.600,01 a R\$ 12.000	até R\$ 500 mil

²Conforme Portaria MCID nº 399 do Ministério das Cidades, de 22 de abril de 2025 que dispõe sobre a atualização anual dos limites de renda bruta familiar admitidos para famílias atendidas pelo Programa Minha Casa, Minha Vida, nos termos da Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009 e da Lei nº 14.620, de 13 de julho de 2023.

As faixas de renda do Programa Minha Casa, Minha Vida foram atualizadas em 2026, conforme Portaria MCID nº 333 do Ministério das Cidades, de 30 de março de 2026: Faixa 1 – renda bruta familiar mensal até R\$ 3.200,00; Faixa 2 – renda bruta familiar mensal de R\$ 3.200,01 a R\$ 5.000,00; Faixa 3 – renda bruta familiar mensal de R\$ 5.000,01 a R\$ 9.600,00; Faixa 4 – renda bruta familiar mensal de R\$ 9.600,00 a R\$ 13.000,00.



Atuação nas principais regiões metropolitanas do Brasil, presente ao fim de 2025 em nove estados, levando apartamentos acessíveis para famílias de baixa renda em localizações estratégicas, próximas a transporte público, escolas, serviços de saúde e comércio.

Apartamentos em 9 regiões metropolitanas

MCMV Faixas 1–3

Parede de concreto com formas de alumínio

Responsável por 47% de todas as unidades do Faixa 1¹ vendidas em 2025 nas praças em que atua

Unidades lançadas

22.138

(+12% versus resultado de 2024, excluindo o Pode entrar)

Unidades vendidas

19.031

(-2,6% a.a.)

Unidades entregues

18.190

(+15,8% a.a.)

Vendas líquidas

R\$ 4,2 bi

(+1,4% a.a.)

Receita líquida

R\$ 3,8 bi

(+26,4% a.a.)

Banco de terrenos (VGV)

R\$ 22,5 bi

(+25,2% a.a.)

Histórico de unidades entregues

+200 mil

(marco histórico)

¹A partir dos dados detalhados de aplicação dos recursos do FGTS disponíveis em <https://www.fgts.gov.br/Paginas/numeros-fgts/aplicacao-recursos-contratacao.aspx>



Atuação em regiões do interior de São Paulo com foco no MCMV Faixas 1–2 e a partir da oferta de três diferentes produtos:

Casa Alea

Vilas planejadas com segurança e qualidade. O nome vem de “alameda arborizada” e traduz a proposta do produto.

Casapatio

Casas prontas para morar em loteamentos abertos, com pátio privativo e ciclo de desenvolvimento concluído em cerca de três meses, graças a parcerias com loteadores e terrenistas.

Casaparque

Bairro planejado lançado em 2025, com casas térreas em vilas, urbanismo humanizado, áreas de lazer e integração com áreas verdes.

Nos três casos, o cliente recebe uma casa completa, pronta para morar, sem a incerteza, o tempo e os riscos da autoconstrução, historicamente a alternativa de moradia para famílias dessa faixa de renda nessas regiões.

Casas no interior

VGV Lançado 2025

R\$ 262,8 mi

(-52% a.a.)

Unidades lançadas 2025

1.256

(-57% a.a.)

MCMV Faixas 1–2

Unidades Vendidas

2.616

(+42,6% a.a.)

Unidades entregues

1.316

(+52% a.a.)

+30 municípios

Wood frame off-site

Vendas líquidas

R\$ 499 mi

(+47% a.a.)

Receita líquida

R\$ 353,4 mi

(+35,3% a.a.)

Maior linha de painéis wood frame da América Latina (Jaguariúna/SP)

Unidades produzidas historicamente

~5 mil

Potencial casas/ano

~400 mil

²Marco exato de 5 mil unidades produzidas pela marca Alea foi atingido em março de 2026.

Materialidade

GRI 3-1 · 3-2 · 3-3

Em nosso primeiro relatório, construímos um processo estruturado de identificação e priorização de temas materiais, orientado pelo conceito de dupla materialidade. Isso significa que consideramos, de forma integrada, os impactos mais relevantes da Companhia nas dimensões social, ambiental e de governança (materialidade de impacto, conforme as diretrizes do GRI 3, 2021) e os temas com maior potencial de afetar a geração de valor e o desempenho do negócio no longo prazo (materialidade financeira, a partir das recomendações do SASB para o setor).

O processo envolveu o mapeamento dos temas sugeridos por essas referências, a análise de documentos, dados internos e referências externas do setor, entrevistas com o CEO e a

diretoria, e um *workshop* com gerentes e coordenadores de diversas áreas. O resultado foi validado pela liderança e consolidou cinco temas como prioritários.

Neste segundo ciclo de relato, escolhemos manter os mesmos temas materiais, uma vez que não houve mudanças estruturais ou novos direcionamentos estratégicos que alterassem os impactos, riscos e oportunidades identificadas. A decisão reflete a avaliação de que esses temas continuam representando os impactos e questões mais significativas da Companhia. Entendemos que, neste momento, aprofundar a gestão e a evidência sobre esses tópicos gera mais valor do que realizar uma nova revisão da lista. O foco deste último ciclo esteve no avanço da estratégia, nos processos de gestão e no fortalecimento dos indicadores de cada tema. Os cinco temas materiais são:

 Ética nos Negócios	 Relacionamento com Clientes	 Saúde e Segurança dos Colaboradores	 Gestão de Resíduos e Emissão de Gases de Efeito Estufa	 Diversidade e Igualdade de Oportunidades
--	---	---	--	--

A seguir, uma visão resumida de como cada tema é gerenciado. Os detalhes de estratégia, iniciativas e indicadores estão desenvolvidos ao longo deste relatório.

TABELA RESUMO DE GESTÃO DOS TEMAS MATERIAIS

Tema Material		Por que é material	Como gerenciamos	Onde aprofundamos
Ética nos Negócios	 16.5 redução da corrupção e do suborno; 16.6 instituições eficazes, responsáveis e transparentes	O setor de construção civil é exposto a riscos de corrupção e violação de direitos humanos. A integridade é condição para a sustentabilidade do negócio e para a confiança dos <i>stakeholders</i> .	Programa de Compliance com Código de Ética para colaboradores e fornecedores, Política Anticorrupção, Canal de Denúncias independente, <i>due diligence</i> de fornecedores e candidatos, treinamentos obrigatórios e testes de integridade. Somos membro do Pacto Global da ONU e detentores do Selo Empresa Limpa (Instituto Ethos).	Seção: Ética nos negócios Capítulo: Nosso Impacto
Relacionamento com Clientes	 11.1 acesso de todos a habitação segura, adequada e a preço acessível	A satisfação do cliente é central para a reputação da marca e a recorrência do negócio. Insatisfação pode gerar cancelamentos e perda de confiança.	Monitoramento contínuo do NPS ¹ ao longo da jornada, com análise por etapa, empreendimento e regional. Resultados desdobrados para as áreas responsáveis e incorporados à melhoria de processos.	Seção: Relacionamento com clientes
Saúde e Segurança dos Colaboradores	 8.8 proteção dos direitos trabalhistas e ambientes de trabalho seguros para todos os trabalhadores	Atuação em canteiros de obra envolve riscos de acidentes. A segurança é tratada como condição inegociável de trabalho, integrada à gestão estratégica de pessoas.	Política interna de SST ² com padrões em sistema de gestão; direito à recusa de atividades inseguras; auditorias periódicas; EPIs ³ e EPCs ⁴ obrigatórios; compromissos e indicadores proativos vinculados à estratégia.	Capítulo: Modelo Industrial Capítulo: Nossa gente
Gestão de Resíduos e Emissão de GEE	 9.4 modernização industrial com eficiência de recursos e processos limpos	A construção civil é uma atividade com geração significativa de resíduos e emissões. O modelo industrial, utilizado no processo construtivo é um diferencial de eficiência ambiental.	Nossa abordagem industrial é a principal alavanca de eficiência ambiental, reduzindo perdas e resíduos na origem. Resíduos são geridos por Planos de Gerenciamento (PGRCC5) em cada obra, com priorização de reuso, reciclagem e parcerias com cooperativas. Para GEE ⁶ , dispomos de ferramenta própria baseada em ACV ⁷ e GHG Protocol ⁸ , além do processo de implementação do <i>Sustainable Footprint Management</i> (SAP) para automatizar o inventário.	Capítulo: Modelo Industrial Seção: Meio ambiente
	 12.4 manejo ambientalmente adequado de resíduos; 12.5 redução da geração por reuso e reciclagem			
Diversidade e Igualdade de Oportunidades	 5.1 fim da discriminação de gênero; 5.5 participação de mulheres em liderança	A diversidade da força de trabalho reflete o compromisso da Companhia com equidade e tem impacto direto na cultura, no engajamento e na capacidade de inovar.	Vagas afirmativas, mentoria e grupos de afinidade (Tenda Delas, Afrotenda e LGBTI). Contratação de imigrantes. Participação no IDIVERSA B3, no Fórum de Empresas LGBTI+, Fórum Empresas com Refugiados e no Movimento Mulher 360. Monitoramento de indicadores de diversidade.	Capítulo: Nossa gente
	 8.5 trabalho decente e remuneração igual para trabalho de igual valor			
	 10.2 inclusão social e econômica; 10.3 igualdade de oportunidades			

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) compõem a Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU), adotada em 2015 pelos 193 Estados-membros. Reúnem 17 objetivos e 169 metas que orientam a ação global pelo desenvolvimento sustentável nas dimensões social, ambiental e econômica. Associamos cada tema material aos ODS e às metas para os quais nossa atuação mais contribui.

¹NPS — Net Promoter Score; ²SST — Saúde e Segurança do Trabalho; ³EPI — Equipamento de Proteção Individual; ⁴EPC — Equipamento de Proteção Coletiva; ⁵PGRCC — Plano de Gerenciamento de Resíduos da Construção Civil; ⁶GEE — Gases de Efeito Estufa;

⁷ACV — Avaliação do Ciclo de Vida; ⁸GHG Protocol — *Greenhouse Gas Protocol*

Estratégia de negócio

O modelo industrial na construção civil é o principal vetor de geração de valor dos nossos negócios.

Nosso modelo de negócio

GRI 2-6

Frente a um setor historicamente marcado por processos artesanais e alta dependência de mão de obra, estruturamos nossa estratégia com base na previsibilidade e na eficiência. Essa abordagem norteia a forma **como organizamos a nossa operação, desde a seleção de terrenos e o desenvolvimento de projetos até a entrega final, garantindo a geração de valor de maneira consistente, escalável e mais responsável.**



São três desafios estruturais do setor que nosso modelo endereça simultaneamente:



Escassez de mão de obra qualificada

Mão de obra = 33% do custo da Tenda vs. 40% setor¹. Pressão estrutural crescente decorrente do envelhecimento da força de trabalho e da menor atratividade da construção civil para as novas gerações.



Acessibilidade da moradia

Modelo de custo previsível mantém acessibilidade mesmo em contextos inflacionários e de alta demanda de recursos.



Impacto ambiental

Menos resíduos, otimização de recursos e menor pegada de carbono. A construção de uma casa Alea de 45 m² tem pegada de carbono cerca de 60% menor que a de uma casa de mesmas dimensões em alvenaria convencional e até 80% menor na comparação com concreto armado².

Além de responder aos desafios de hoje, acreditamos que o modelo industrial é também o caminho mais alinhado às transformações que o setor deve atravessar nos próximos anos. A **reforma tributária**, com efeitos mais relevantes a partir de 2027, tende a favorecer operações mais estruturadas e formalizadas. Ao mesmo tempo, o **envelhecimento da força de trabalho** e a **menor atratividade do setor para as novas gerações** reforçam a necessidade de modelos produtivos mais eficientes e organizados.

Nesse contexto, nossa estratégia deixa de ser apenas uma vantagem competitiva e se torna um elemento essencial para a sustentabilidade do negócio no longo prazo.

Essa lógica estratégica se traduz, na prática, em modelos operacionais complementares, que levam a disciplina para diferentes realidades de mercado. É a partir deles que transformamos essa abordagem em resultados concretos, tema aprofundado a seguir.

¹Referência setorial calculada a partir da estrutura de ponderação do INCC (Índice Nacional de Custo da Construção) da FGV IBRE, conforme nota metodológica de junho de 2023, vigente a partir de julho de 2023. Adotou-se o padrão construtivo Econômico, por ser o mais aderente ao perfil de atuação da companhia em habitação popular. Nesse recorte, a Mão de Obra responde por 40,36% do custo, percentual que alcança 43,64% quando somados os Serviços Técnicos (Projetos, 3,28%). O percentual do INCC é uma média de referência do setor e serve como parâmetro comparativo, não como medida equivalente ao custo apurado pela companhia.

²Fonte: *Booklet Circular Economy, Sustainable Business COP* (SB COP), iniciativa da Confederação Nacional da Indústria (CNI) lançada na COP30.

Geração de valor

GRI 2-6 · 201-1

A nossa capacidade de gerar valor de longo prazo parte da premissa de que a habitação popular, quando desenvolvida com eficiência e previsibilidade, cria impactos positivos simultâneos. Esse ecossistema beneficia o cliente que conquista a casa própria, o colaborador que se desenvolve profissionalmente, a comunidade que recebe o empreendimento, o acionista que investe e o meio ambiente que sustenta essa operação. Para compreender como esse valor é gerado, estruturamos o nosso modelo em três movimentos fundamentais: os capitais que mobilizamos (entradas), os processos que organizam a nossa produção (atividades) e os resultados gerados para cada grupo de partes interessadas (saídas).

ENTRADAS

Capital Financeiro

- FGTS e crédito habitacional (Caixa)
- Mercado de capitais (B3 Novo Mercado)
- Investidores de impacto
- Subsídios MCMV e programas municipais e estaduais

Capital Manufaturado

- Fábrica Alea em Jaguariúna (cap. 10 mil casas/ano)
- Formas de alumínio e equipamentos de canteiro
- CDT (Centro de Distribuição e Transformação)
- Banco de terrenos (*landbank*) bem posicionado e com aprovações asseguradas

Capital Intelectual

- *Know-how* industrial acumulado desde 2013
- Marcas Tenda e Alea
- Sistemas e processos produtivos proprietários
- Certificações: ISO 9001¹, PBQP-H², FSC³

Capital Humano

- +6 mil colaboradores diretos e +2 mil indiretos
- Equipes verticalizadas e especializadas
- Treinamento contínuo em canteiro e fábrica
- Cultura de segurança e melhoria contínua

Capital Social e de Relacionamento

- Parceria com MCMV e programas regionais
- Relacionamento com fornecedores estratégicos
- Parcerias com loteadores e terrenistas

Capital Natural

- Madeira de reflorestamento FSC (estrutura Alea)
- Concreto, aço e agregados (estrutura Tenda)
- Solo e terrenos como suporte físico da construção
- Água e energia consumidas nos processos

ATIVIDADES E PRODUTOS

Atividades - Tenda: apartamentos

Regiões metropolitanas: Faixas 1 a 3 MCMV

1. Seleção e aquisição de terrenos
2. Elaboração e aprovação de projetos
3. Contratação financeira antes do lançamento
4. Vendas via aprovação de crédito prévia e dentro do MCMV e programas estaduais e municipais
5. Mobilização de mão de obra verticalizada
6. Execução com modelo industrial: parede de concreto + formas de alumínio
7. Abastecimento via CDT (*kits* por apartamento e por dia)
8. Repasse Caixa e gestão pós-entrega

Atividades - Alea: casas

Cidades pequenas e médias: Faixas 1 a 2 MCMV

1. Seleção de terrenos e parceria com loteadores
2. Vendas via aprovação de crédito prévia e dentro do MCMV e programas estaduais e municipais
3. Produção de painéis *wood frame* na fábrica (Jaguariúna/SP)
4. Acabamento em fábrica: textura, pintura, chicote e *kits* hidráulicos
5. Transporte em bitrem (carretas de grande porte), até 4 casas por carga
6. Montagem no canteiro com equipe enxuta
7. Repasse Caixa e gestão pós-entrega

Produtos

Apartamentos Tenda

Faixas 1 a 3 · regiões metropolitanas · ~40 m²

casaAlea - Vila

Wood frame off-site · Cidades do interior

casapatio - Loteamento aberto

Wood frame off-site · Cidades do interior

casaparque - Bairro planejado

Wood frame off-site · Cidades do interior

VALORES GERADOS

Capital Financeiro

- Retorno ao acionista: margem bruta competitiva
- *Upside* de margem da reforma tributária: +4p.p. Tenda / +5p.p. Alea
- Incremento do PIB local via fornecedores e mão de obra
- Geração de renda nas comunidades locais

Capital Manufaturado

- +200 mil apartamentos e +4 mil casas entregues
- Infraestrutura urbana levada a novas regiões
- Aprimoramento contínuo dos ativos produtivos
- Pré-fabricado de concreto em desenvolvimento (pilotos)

Capital Intelectual

- *Know-how* e curva de aprendizado ampliados
- Inovações: sistema pré-fabricado e *wood frame* avançado
- Reputação e marcas fortalecidas
- Referência internacional em modelo industrial (COP30)

Capital Humano

- Empregos formais diretos e indiretos gerados
- Segurança ocupacional superior à média do setor, fruto da verticalização da mão de obra e do modelo industrial, com base em pesquisa mensal da ABRAINC (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias).
- Inclusão: 64% Pretos e Pardos; 28% Mulheres; 525 Imigrantes
- Capacitação e desenvolvimento profissional

Capital Social e de Relacionamento

- Moradia digna: contribuição para a redução do déficit habitacional
- Mobilidade social e acesso a infraestrutura urbana
- Desenvolvimento econômico local
- Transparência e confiança com investidores e governo

Capital Natural

Impactos positivos

- -60% de GEE na casa Alea ante construção convencional
- Sequestro de carbono e material renovável (madeira)
- Menos resíduos por unidade que o método tradicional

Impactos residuais (gerenciados)

- Supressão vegetal, ruído e resíduos de obra

¹ISO 9001: norma internacional, publicada pela International Organization for Standardization (ISO), que estabelece os requisitos para sistemas de gestão da qualidade, com foco na padronização de processos e na melhoria contínua.

²PBQP-H: Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat, instituído pelo Governo Federal, atualmente vinculado ao Ministério das Cidades, que organiza o setor da construção em torno de melhorias de qualidade e produtividade. Sua principal ferramenta é o SiAC (Sistema de Avaliação da Conformidade de Empresas de Serviços e Obras da Construção Civil), que atesta a conformidade do sistema de gestão da qualidade das construtoras.

³FSC: Forest Stewardship Council, organização internacional sem fins lucrativos que promove o manejo florestal responsável por meio de um sistema de certificação, assegurando que a madeira e os produtos florestais utilizados são provenientes de florestas manejadas de forma ambiental e socialmente adequada, aspecto particularmente relevante para a construção em *wood frame*.

Jeito de Ser

Nosso Jeito de Ser representa o que valorizamos e acreditamos, e tem como base uma crença fundamental...

Todas as pessoas merecem ter o seu lugar no mundo

É a partir dessa crença que nasce a razão de existir de cada uma de nossas marcas.



Propósito: Desafiar o impossível para você conquistar o seu lugar no mundo.

Princípios :



Somos ambiciosos nos nossos sonhos e corajosos para persegui-los.



Temos a conquista dos nossos clientes como o nosso maior orgulho.



Valorizamos e reconhecemos os talentos que partilham da nossa cultura.



Somos obcecados por eficiência e baixo custo, que nos tornam acessíveis.



Nos desafiamos a fazer diferente para alcançar o que parece impossível.



Acreditamos que as decisões devem ser tomadas com embasamento.



Somos movidos por desafio e não jogamos a toalha.



Valorizamos um jeito simples de ser e agir.

Alea

Propósito: somos o lar do amanhã!

Princípios:

AUTONOMIA
SINTONIA
AGILIDADE

Alma protagonista
energia Colaborativa
atitude transformadora

História de sucesso

A nova era de Silvana: mãe solo, faqueira e proprietária

Silvana Lima tem 47 anos, cinco filhos e acorda às 3h30 todo dia para trabalhar como faqueira em um frigorífico em Presidente Prudente/SP. Por anos pagou aluguel em uma cidade longe de casa, voltando para ver os filhos apenas nos fins de semana. A casa própria era um sonho que nem considerava possível. Imaginava precisar de R\$15 mil ou R\$20 mil de entrada.

Foi a empolgação das colegas que mudou tudo. Uma a uma, as mulheres do frigorífico, na mesma situação de Silvana, todas mães solo com salário de operária, foram financiando suas casas pela Alea. Ao perguntar como estavam conseguindo, conheceu a empresa.

“Eu disse: ‘Não, espera, quero juntar um dinheiro antes.’ Eles falaram: ‘Não, vamos atrás do sim.’ De manhã eu fiz a simulação de compra. Às 2 horas da tarde recebi a mensagem: tinha dado certo.”

Aprovada com seu CPF e seu holerite, sem compor renda com ninguém, Silvana deu R\$ 300 de entrada. No início de 2026¹, a casa foi

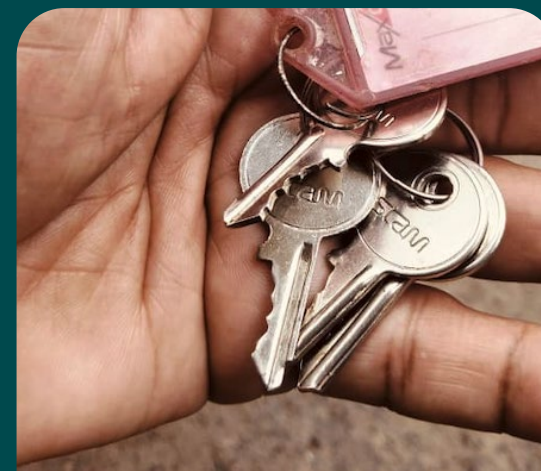
entregue antes do prazo previsto. Ela recebeu a chave, fez a vistoria com o Felipe Lira, Analista de Marketing de Relacionamento da Alea, e não conseguiu esconder a felicidade.

“Eu tô na nuvem ainda. Não consegui colocar os pés no chão.”

A casa é bivolt, tem lavanderia interna, forro de gesso e terreno amplo. O bairro é todo asfaltado, iluminado, com praça e uma escola sendo construída na frente. Cinco colegas do frigorífico são suas vizinhas. A filha de uma amiga de outra cidade viu o vídeo de Silvana entrando na casa com a chave na mão e mandou uma mensagem: “Você é o maior exemplo que eu tenho”.

Silvana já passou a luz e a água para seu nome, mandou instalar a internet, comprou um colchão inflável para passar a primeira noite com o filho mais velho. A mudança vem na semana seguinte.

“É o começo de uma nova história. Vou pagar o que é meu. Não vou pagar aluguel para ninguém mais.”



¹História da cliente de 2025, com a entrega da casa em 2026.

Prêmios e compromissos

GRI 2-28

Em 2025, nosso trabalho foi reconhecido em frentes que refletem quem somos: uma empresa que cuida de clientes, investe em inovação, constrói com qualidade e acredita que a diversidade fortalece. Cada premiação é um retrato do esforço coletivo da nossa gente e um incentivo para continuar.

PRÊMIOS

 Selo RA1000 Reclame AQUI	Reconhecimento pela excelência no atendimento ao cliente: alto índice de resolução, agilidade e satisfação. Posiciona a Tenda entre as construtoras mais respeitadas do país no cuidado com o cliente.	 Cidade Imobiliária Ceará Maior vendedora no Programa Minha Casa, Minha Vida no estado.
 2º Lugar – Prêmio Reclame AQUI (Construtoras e Incorporadoras – grandes operações)	Selo de confiança, credibilidade e excelência no atendimento ao cliente no país.	 Top of Mind 2025 Bahia Marca mais lembrada pelos consumidores soteropolitanos na categoria Construtora.
 Prêmio CX ClienteSA 2025 – Bronze (Construção Civil & Imobiliário)	Baseado nas diretrizes internacionais do ICXI¹, reconhece empresas com alto padrão em Gestão da Experiência do Cliente. Case vencedor: Jeito Tenda de Ser — A construção da cultura centrada no cliente.	 Prêmio ADEMI BA 2025 Lançamento do ano (Jardim Armação Prime) Melhor lançamento imobiliário de habitação econômica da Bahia em 2025.
 Prêmio 100 Open Corps Startups – Top 10	Reconhece as empresas brasileiras que mais se conectam com startups por contratos, projetos e parcerias. Top 10 no mercado imobiliário.	 Prêmio ADEMI BA 2025 Empreendimento do ano (Imbuí Prime) Melhor empreendimento de habitação econômica em Salvador em 2025.
 Sinduscon Premium 2025 – RS (28ª edição)	Troféu Prata na categoria Empresa Destaque de Grande Porte, avaliando lançamentos, obras entregues, vendas, inovação, ESG, inclusão social e gestão de pessoas.	 Prêmio ADEMI-RJ 2025 (Elevato Bonsucesso) Reconhecimento ao primeiro empreendimento da Tenda no Rio de Janeiro com torre e elevador.
		 Prêmio Vem Bumar (2ª edição) Reconhece empresas que valorizam a diversidade e impulsionam a empregabilidade de imigrantes.
		 Ranking INTEC 100 Maiores Construtoras Entre as top 10 do Brasil com maior metragem construída.

¹International Customer Experience Institute (ICXI): organização internacional que estabelece padrões globais de excelência em gestão da experiência do cliente e reconhece empresas com alto nível de maturidade na área.

Certificações, associações, reconhecimentos e compromissos estabelecidos

Construir moradias é o que fazemos. Nossos compromissos públicos não são pontos de chegada: são balizas que orientam decisões, práticas e parcerias no dia a dia. Em 2025, seguimos firmes nesses compromissos, com um avanço importante: passamos a atuar como Empresa Mobilizadora no Fórum de Empresas com Refugiados, aprofundando nosso papel ativo na inclusão de quem recomeça.

CERTIFICAÇÕES



Atesta a implementação de um sistema de gestão da qualidade voltado para a satisfação do cliente e a melhoria contínua dos processos.



Certificação de gestão da qualidade específica para construtoras, garantindo maior controle, segurança e desempenho das obras.



Reconhecimento ao empreendimento Vila Laura Prime (Bahia) por adotar práticas sustentáveis ao longo de todo o ciclo de vida, do projeto à operação. Primeiro empreendimento da Tenda na Bahia a receber o selo. A Alea conquistou a primeira certificação do Selo Casa Azul em seu empreendimento Alea Penápolis (SP).



Pelo segundo ano consecutivo, a Tenda integra o índice de diversidade da B3, o primeiro da América Latina, que reconhece empresas comprometidas com diversidade e inclusão no mercado.



Certificação para empresas comprometidas com transparência, ética nos negócios e combate à corrupção.

ASSOCIAÇÕES



Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, que representa o setor de incorporação imobiliária no Brasil e promove o diálogo com o poder público e a produção de dados setoriais.



Sindicato da Indústria da Construção Civil, que representa as empresas do setor e promove boas práticas, inovação e desenvolvimento sustentável na construção civil.



Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis, que representa o mercado imobiliário no diálogo com governo e sociedade.



Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário, que representa incorporadoras e construtoras regionais e promove o desenvolvimento imobiliário com qualidade.



Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano, que atua pelo desenvolvimento urbano sustentável e pelo acesso à moradia em cidades de diferentes portes.

COMPROMISSOS



Desde 2024

Membro efetivo. Reforça o compromisso com ética, integridade e práticas anticorrupção, alinhado aos 10 princípios universais da ONU.



Desde 2022

Assinatura de 10 compromissos públicos, participação em debates mensais e fortalecimento de práticas contra a LGBTI+fobia no ambiente de trabalho.



Desde 2022

Apoio ao empoderamento econômico das mulheres e ações para ampliar contratação, desenvolvimento e liderança feminina na construção civil.



Membro desde 2022 / Empresa Mobilizadora desde 2025

Rede de empresas e instituições que atuam na inclusão de pessoas refugiadas no Brasil, apoiando o Programa de Imigrantes Reconstrução. Em 2025, passamos ao papel de Empresa Mobilizadora.

Destques 2025

1 Lucro líquido consolidado recorde

R\$ 505,7 milhões em 2025, alta de 375% vs. 2024. ROE consolidado de 47,1%. A marca Tenda isoladamente (ex-Swap) atingiu R\$ 501,0 milhões de lucro líquido.

2 Vendas e lançamentos em patamares recordes

Vendas líquidas de R\$ 4,2 bilhões e VGV lançado de R\$ 5,1 bilhões na marca Tenda, ambos recordes históricos. Crescimentos de 16,2% e 16,7%, respectivamente, vs. 2024 (excluindo o Pode Entrar).

3 Banco de Terrenos consolidado recorde de R\$ 28,6 bilhões

Alta de 25,3% vs. 2024, com 135.737 unidades potenciais. Aquisições de R\$ 11,1 bilhões no ano. 73,9% do *landbank* consolidado estruturado em permuta, modelo de baixo consumo de caixa.

4 ROCE Tenda em 45,8% e EBITDA recorde

EBITDA Ajustado de R\$ 818,1 milhões na marca Tenda em 2025 (+52,6% vs. 2024). ROCE da marca Tenda atingiu 45,8% (+6,6 p.p. vs. 2024), consolidando o ciclo de crescimento operacional e financeiro da Companhia.

5 Primeiro Selo Casa Azul+ Caixa para a marca Alea

O empreendimento Alea Penápolis (SP) recebeu, em dezembro de 2025, o Selo Casa Azul+ Caixa, principal certificação de sustentabilidade habitacional do Brasil.

6 Margem bruta da marca Tenda em patamar estrutural

Margem Bruta Ajustada recorrente da marca Tenda em 36,8% em 2025, alta de 4,1 p.p. vs. 2024. Margem bruta das novas vendas alcançou 36,0% em 2025, ante 30,5% em 2022, ganho acumulado de 5,5 p.p. ao longo do ciclo de crescimento da Companhia.

7 20 mil unidades concretadas e 18,2 mil entregues

Marco de 20 mil unidades concretadas no ano na marca Tenda. 18.190 unidades entregues (+15,8% vs. 2024). Capacidade produtiva atual em 22 mil UH/ano.

8 Construção industrializada com até 80% menor pegada de carbono

Casas da Alea, construídas em *wood frame*, apresentam pegada de carbono cerca de 60% menor que uma casa de mesmas dimensões em alvenaria convencional e até 80% menor em comparação ao concreto armado, contribuindo para a redução das emissões na construção civil.

9 Caso Alea reconhecido na COP-30

Incluído no *booklet* de economia circular da CNI durante a conferência. Participação em painéis do ICLEI¹ e da Abrainc sobre construção industrializada. Primeiro reconhecimento internacional do modelo *off-site* da Alea como referência global.

10 Segurança do trabalho melhor que a média do setor

Os nossos canteiros de obras operaram índices de frequência de acidentes significativamente inferiores à média do setor², resultado da contínua padronização de processos e do rigor nos protocolos de saúde e segurança ocupacional.

11 Programa Reconstrução: 525 imigrantes, 15 nacionalidades

Crescimento expressivo vs. 240 em 2024. Reconhecidos como Empresa Mobilizadora no Fórum de Empresas com Refugiados, categoria que pressupõe engajamento ativo de outras empresas na causa.

12 Diversificação dentro das faixas do MCMV

Estratégia de qualificação dos produtos com inclusão de atributos como piscina, varanda, *garden* e elevador. A participação da Faixa 1 nas vendas brutas consolidadas caiu de 61% em 2024 para 47% em 2025, refletindo migração estruturada para as Faixas 2 e 3.

13 eNPS em zona de qualidade pelo terceiro ano consecutivo na marca Tenda

Indicador de engajamento dos colaboradores mantido mesmo no ano de maior expansão do quadro da história da Companhia.

¹ICLEI (Governos Locais pela Sustentabilidade)

²Dado obtido a partir de análises de resultados internos em comparação aos resultados apresentados na pesquisa Acidentes de Trabalho nas Obras da ABRAINC (ano-base 2025).

Resultados financeiros

GRI 201-1

A solidez dos nossos indicadores em 2025 reflete a maturidade operacional da Companhia e a consistência da nossa trajetória de crescimento.

Em 2025, registramos nossa mais expressiva performance financeira desde a retomada pós-pandemia, consolidando trajetória de crescimento, iniciada em 2023. A receita líquida consolidada atingiu R\$ 4.173,4 milhões, crescimento de 27% sobre os R\$ 3.284,4 milhões de 2024, impulsionada pelo aumento no volume de lançamentos e pelo ganho consistente de margem ao longo do ano.

A margem bruta ajustada consolidada evoluiu para 32,9% avanço de 2,1 pontos percentuais em relação a 2024, reflexo da qualificação do portfólio de produtos, da disciplina comercial e por manter custos de obras sob controle, com a evolução contínua do modelo industrial. O EBITDA ajustado consolidado totalizou R\$ 686,1 milhões, alta de 42,6% sobre os R\$ 481,1 milhões de 2024, com margem EBITDA ajustada de 16,4% (ante 14,6% em 2024).

O lucro líquido consolidado alcançou R\$ 505,7 milhões em 2025, marcando crescimento de 375,2% versus 2024 e consolidando a rentabilidade da Companhia. O retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) saltou para 47,1%, ante 11,8% em 2024, e o retorno sobre o capital empregado (ROCE) avançou para 36,0%, ante 30,1% no ano anterior. Conquistamos esses resultados mantendo uma estrutura de capital saudável, com dívida líquida corporativa sobre patrimônio líquido negativa em 4,6% ao final do exercício, refletindo a geração operacional de caixa e a disciplina no uso de capital ao longo do ciclo de crescimento.

¹O valor apresentado contempla tributos federais e municipais, além dos recolhimentos de INSS, FGTS, IRRF e das contribuições ao SENAI.

**R\$ 4,2
bilhões**

Receita Líquida
Consolidada

+27,1% vs. 2024

**R\$ 505,7
milhões**

Lucro Líquido
Consolidado

+375,2% vs. 2024

**R\$ 686,1
milhões**

EBITDA
Ajustado

+42,6% vs. 2024

32,9%

Margem Bruta Ajustada
(ex-Pode Entrar)

+2,1 p.p. vs. 2024

47,1%

ROE

+35,3 p.p. vs. 2024

36%

ROCE

+5,9 p.p. vs. 2024

R\$ 4,13

Lucro por Ação

+377,2% vs. 2024

Os resultados financeiros da companhia refletem não apenas a solidez do negócio, mas também sua capacidade de gerar valor para a sociedade. Esse valor se materializa por meio da geração de empregos, da movimentação da cadeia da construção civil e do recolhimento de tributos e encargos trabalhistas que contribuem para o financiamento de políticas públicas e para o desenvolvimento econômico. Em 2025, a Tenda e Alea destinaram R\$ 222,7 milhões em tributos¹, contribuições e encargos trabalhistas.

Estratégia e governança

Dois negócios, uma ambição: ampliar o acesso à moradia digna no Brasil

GRI 2-22

É possível construir um negócio rentável fazendo exatamente o que a sociedade mais precisa. Moradia digna para famílias de baixa renda é o centro do modelo de negócio.

Essa convicção se traduz em duas frentes complementares. A Tenda, com mais de 55 anos de história e presença em nove regiões metropolitanas, consolidou nos últimos anos uma posição de liderança no segmento de habitação popular urbana. A Alea, criada em 2021, estende essa atuação para cidades do interior de São Paulo, onde a demanda por moradia formal é elevada e a oferta habitacional ainda é majoritariamente baseada na autoconstrução. As duas marcas são distintas no produto e na operação, mas compartilham o mesmo DNA: a abordagem industrial como fundamento de eficiência, preço competitivo e qualidade de entrega.

A complementaridade entre as marcas também se reflete em seus ciclos de desenvolvimento. Enquanto a Tenda opera em plena maturidade, consolidando resultados financeiros robustos e alto retorno sobre o capital investido, a Alea avança em sua curva de aprendizado operacional. A complementaridade entre empresas cria um ecossistema de negócios resiliente e inovador.



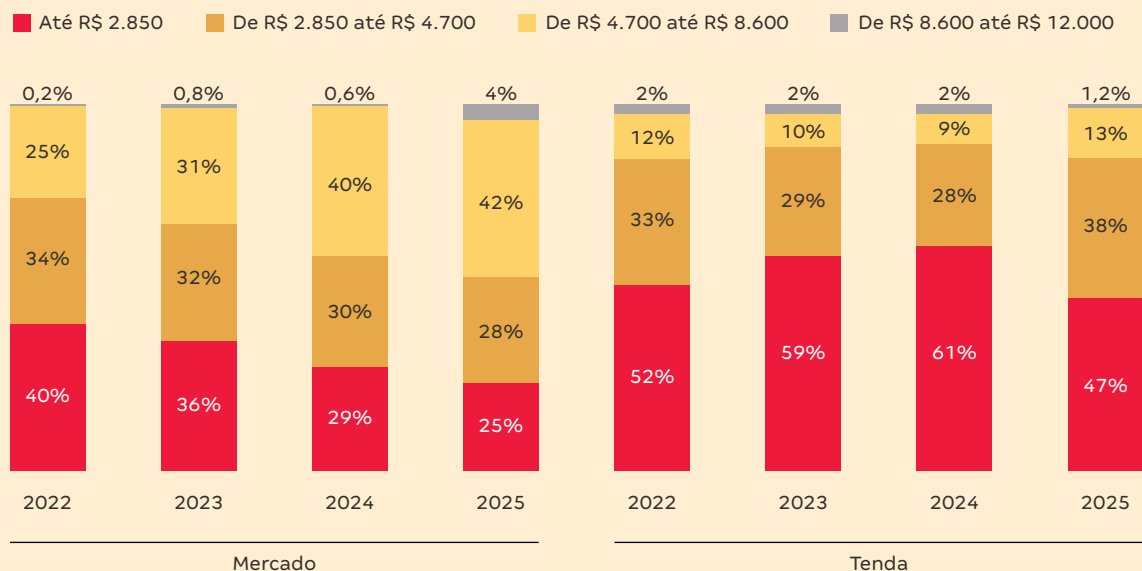
A Tenda encerrou 2025 com elevada maturidade operacional e financeira, apoiada em recordes de lançamentos, vendas e geração de caixa, ROCE superior a 45% e margem bruta em patamar estruturalmente mais alto. Esse desempenho reforça a solidez do modelo de negócios e sustenta a base para uma nova etapa de crescimento, com expansão disciplinada e fortalecimento da atuação nas Faixas 2 e 3 do Minha Casa, Minha Vida, mantendo a liderança na Faixa 1. Ao longo do ano, a estratégia avançou em ganhos de produtividade e mitigação de custos de mão de obra, além da diversificação de produtos com varanda, *garden* e piscina, ampliando o potencial de preço médio sem perder a proposta de acessibilidade.

Na Alea, o ano marcou a evolução da estabilização operacional após um ciclo de forte crescimento, com maior previsibilidade, eficiência e disciplina de caixa, fortalecendo uma base mais sólida para capturar um mercado potencial estimado em cerca de 400 mil casas/ano e sustentar uma expansão futura mais estruturada.

Posicionamento por faixa de renda: Liderança na Faixa 1 com impacto social em escala

O gráfico a seguir evidencia a singularidade do posicionamento da Tenda dentro do MCMV. Nos últimos quatro anos, o mercado migrou de forma consistente para faixas de maior renda: a Faixa 1, voltada ao público com renda de até R\$ 2.850 mensais, recuou de 40% das contratações em 2022 para 25% em 2025, enquanto a Faixa 3 saltou de 25% para 42% no mesmo período. Esse movimento reflete uma combinação de fatores macroeconômicos e de oferta, mas também sinaliza um vazio crescente no atendimento às famílias de menor renda, justamente o público mais vulnerável e dependente da política habitacional.

Faixas de renda MCMV – Mercado X Tenda



O gráfico apresenta a distribuição das contratações realizadas com recursos do FGTS no mercado e das vendas da Tenda entre 2022 e 2025, segmentadas pelas faixas de renda do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). À esquerda, são apresentados os dados do mercado e, à direita, as vendas da Tenda, permitindo a comparação da participação de cada faixa de renda ao longo do período analisado. Utilizado dados internos e dados de aplicação dos recursos do FGTS disponíveis em <https://www.fgts.gov.br/Paginas/numeros-fgts/aplicacao-recursos-contratacao.aspx>

A Tenda navega esse contexto com uma escolha deliberada. Em 2025, 47% das contratações da Tenda permaneceram concentradas no Faixa 1, quase o dobro da média de mercado, reafirmando nossa identidade e nosso papel social. Ao mesmo tempo, ampliamos com disciplina a presença nas Faixas 2 e 3, que cresceram, respectivamente, 10 e 4 pontos percentuais ante 2024, sustentadas pela inclusão de atributos qualificadores nos empreendimentos. O resultado é um portfólio mais equilibrado, com avanço gradual de preço médio e diversificação de risco, sem abandonarmos o público que define a nossa razão de existir. A liderança no Faixa 1 segue sendo o núcleo do propósito que move o negócio.

A execução dessa estratégia exige clareza de prioridades, alocação disciplinada de capital e uma cultura organizacional que conecte cada colaborador ao objetivo maior de transformar vidas por meio do acesso à moradia. Em especial na Faixa 1 do Minha Casa, Minha Vida, em que a oferta de moradias acessíveis depende de uma estrutura de custos altamente competitiva, a eficiência conquistada por meio da abordagem industrial é um diferencial estratégico. É nesse contexto que a governança assume um papel fundamental: muito além de exigência regulatória, é condição para que a estratégia se converta em resultados concretos para o negócio, para as famílias e para a sociedade.

A estrutura de governança da Tenda: base para a confiança

GRI 2-9 · 2-10 · 2-11 · 2-12 · 2-13 · 2-18

Somos listados no Novo Mercado da B3 desde 2017, segmento de mais alto nível de exigência em governança corporativa do mercado de capitais brasileiro, e adotamos o Código Brasileiro de Governança Corporativa do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) como referência. No Informe de 2025, atendemos plenamente 43 dos 54 princípios avaliados, com 2 itens parcialmente atendidos e 4 classificados como não aplicáveis à nossa estrutura societária.

A Tenda opera como uma empresa de capital pulverizado, sem acionista controlador definido, o que eleva a responsabilidade dos órgãos de governança na condução do negócio e estimula uma interação constante e efetiva entre conselheiros e diretores. Essa dinâmica é uma das marcas do nosso modelo e prova que governança sólida se constrói no dia a dia, não só no papel.

O Conselho de Administração é composto por seis membros efetivos, com 100% dos conselheiros independentes e externos, eleitos pelos acionistas com mandato de dois anos. O processo de indicação observa critérios formais de diversidade de experiências, gênero, raça e disponibilidade de tempo, conforme a Política de Indicação de Membros. O CEO não acumula a presidência do Conselho, em conformidade com as melhores práticas de mercado. São realizadas de seis a doze reuniões ordinárias por ano, além de sessões exclusivas entre conselheiros externos para alinhamento e discussão de temas sensíveis.

A Companhia conta com quatro comitês de assessoramento ao Conselho, sendo dois estatutários e dois não estatutários, cujas composições e atribuições estão detalhadas a seguir.

Adicionalmente, o time executivo contou ao longo de 2025 com a liderança do presidente, Rodrigo Osmo, e outros 19 líderes estatutários responsáveis pelos negócios Tenda e Alea.



Gestão de riscos

GRI 2-12 · 2-13

Nossa gestão de riscos segue metodologia estruturada baseada no COSO¹ ERM (Gerenciamento de Riscos Corporativos) e alinhada à ISO 31000:2018, com processo anual de Análise Geral de Riscos (AGR), que envolve o nível gerencial, a Diretoria Executiva e o Comitê de Auditoria. Os riscos são categorizados em quatro grupos (estratégico, operacional, financeiro e regulamentar) e priorizados com base em impacto e probabilidade de ocorrência.

Estratégico	
Operacional	
Financeiro	
Regulamentar	
	1ª Linha Gestores de negócios Responsáveis diretos pelos processos e seus riscos. Executam e controlam no dia a dia.
	2ª Linha Gestão de Riscos e Compliance Suporte, monitoramento e orientação normativa. Não executa; supervisiona e orienta.
	3ª Linha Auditoria Interna Avaliação independente da eficácia dos controles internos. Reporta ao Comitê de Auditoria Estatutário.

Conduzimos esforços contínuos para aprimorar a rastreabilidade e a integração das informações de risco, preparando a Companhia para os crescentes requisitos regulatórios. A cultura de riscos é disseminada em todos os níveis da organização, com a convicção de que gerir bem as incertezas é parte essencial da tomada de decisão responsável e do nosso compromisso com o longo prazo.

¹COSO : Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission

Política de remuneração da alta liderança alinhada à criação de valor

GRI 2-19 · 2-20 · 2-21

A remuneração da alta liderança é formalmente aprovada pelo Conselho de Administração, supervisionada pelo Comitê de Pessoas e estruturada para atrair, reter e motivar os melhores profissionais, alinhando seus interesses à criação de valor sustentável no longo prazo. É composta por remuneração fixa, remuneração variável de curto prazo atrelada ao atingimento de metas anuais financeiras e operacionais, e incentivos de longo prazo baseados em ações. Contamos também com uma Política de Restituição de Remuneração Variável (*Clawback Policy*), que permite recuperar valores pagos indevidamente em caso de reapresentação contábil ou violação de políticas internas, reforçando o compromisso com precisão, ética e governança responsável.

Conflito de interesses

GRI 2-15

Temos políticas claras para identificar e gerenciar potenciais conflitos de interesses, incluindo a Política de Transações com Partes Relacionadas e a Política de Compliance. Membros dos órgãos de governança e colaboradores são orientados a declarar qualquer situação de conflito potencial e, quando identificado, devem se afastar das deliberações sobre o tema, com registro em ata. O Comitê Executivo de Ética tem papel central na avaliação dessas situações, e o Canal Confidencial é um meio seguro e sigiloso para que qualquer pessoa relate casos que considere configurar conflito. Esses mecanismos são revisados periodicamente e reforçados por programas contínuos de treinamento.

Nossas políticas corporativas

Todas as políticas que orientam nossa governança e conduta estão disponíveis publicamente no portal de Relações com Investidores:

Política	Última atualização
Política de Gestão Estratégica de Riscos	maio/2025
Política de Remuneração dos Administradores (inclui <i>Clawback Policy</i>)	novembro/2025
Política de Indicação de Membros do Conselho, Comitês e Diretoria	novembro/2025
<u>Política de Compliance</u>	outubro/2023
Política de Anticorrupção	outubro/2023
Política de Destinação de Resultados	outubro/2023
<u>Política para Transações com Partes Relacionadas</u>	agosto/2018

Acesse em: ri.tenda.com/governanca-corporativa/estatuto-politicas-diretrizes

Ética nos negócios

GRI 2-23 · 2-24 · 3-3

O comportamento ético é a base de tudo o que fazemos. Está presente em cada decisão: da escolha dos terrenos ao cuidado com colaboradores e parceiros, passando pelo relacionamento com órgãos públicos. Somos uma empresa atuante, pioneira e protagonista nesse compromisso, e entendemos que ética, transparência e integridade são fundamentais para gerar valor e fortalecer a nossa reputação.

Para garantir que estejamos sempre no caminho certo, contamos com um conjunto robusto de políticas que nos guiam, previnem problemas e corrigem desvios. Todas disponíveis publicamente no portal de Relações com Investidores.

Ética e transparência

SASB IF-EN-510A.2

O Comitê Executivo de Ética é vinculado ao Conselho de Administração e composto por entre três e seis membros eleitos pelo próprio Conselho, com mandato de dois anos. Sua missão é zelar pela observância dos princípios éticos, da integridade corporativa e da conformidade normativa, promovendo cultura de responsabilidade e transparência em toda a organização. Cabe ao Comitê assegurar o cumprimento do Código de Ética, avaliar situações de potencial conflito de interesses, orientar colaboradores e membros da administração quanto à aplicação dos padrões éticos e deliberar sobre eventuais infrações, propondo as medidas corretivas e disciplinares cabíveis.

Nosso Código de Ética é um guia claro e objetivo que uniformiza padrões e dissemina princípios morais. Ele nos ajuda a identificar situações de risco e a garantir a boa conduta em cada etapa do trabalho, orientando o caminho da ética em cada interação com colaboradores, fornecedores, parceiros, acionistas, órgãos públicos, clientes e comunidade. Queremos que cada passo seja dado com segurança e transparência.

Evoluímos continuamente o Código, incorporando temas como assédio moral, corrupção, lavagem de dinheiro e trabalho escravo ou infantil, além de segurança da informação, discriminação e saúde e segurança no trabalho. Todos os novos colaboradores e fornecedores aderem ao Código antes de iniciar suas atividades conosco, garantindo alinhamento com nossos valores e princípios desde o primeiro dia.

Anticorrupção

GRI 205-1 · 205-2 · 205-3 · SASB IF-EN-510A.1 · IF-EN-510A.3

Não abrimos mão: repudiamos qualquer forma de corrupção, suborno, fraude ou ato lesivo à administração pública ou privada. Nossa Política Anticorrupção, alinhada à Lei nº 12.846/2013 (Lei Anticorrupção), aplica-se a toda a cadeia de valor (colaboradores, acionistas, diretores, membros de comitês, fornecedores e parceiros), independentemente da localização geográfica. O Programa de Compliance é conduzido com suporte do Comitê de Ética e acompanhamento da alta liderança, alinhado às melhores práticas nacionais e internacionais.

Por ser dedicada exclusivamente à habitação popular, a Tenda não participa de processos licitatórios públicos e, portanto, não mantém uma política específica para licitações. Ainda assim, nosso Código de Ética estabelece regras gerais de defesa da concorrência e repudia expressamente práticas anticoncorrenciais, como conluio, fixação de preços e divisão de mercados.

Vedamos de forma expressa práticas como oferecer ou prometer vantagem indevida a agentes públicos ou privados, praticar lavagem de dinheiro, manter “caixa dois”, cometer sonegação fiscal ou realizar pagamentos facilitadores. O relacionamento com agentes públicos deve ser sempre formal e transparente, conduzido em horário comercial, com ao menos dois colaboradores presentes e com registro em ata de todos os encontros. Qualquer demanda recebida de representantes do governo é submetida ao Departamento de Compliance antes de qualquer encaminhamento.

Contamos com um conjunto articulado de instrumentos para prevenir, identificar e corrigir desvios. Mantemos dois Códigos de Ética, um voltado a colaboradores e outro a fornecedores e parceiros, ambos disponíveis no nosso *website* e acompanhados de adesão obrigatória no momento da contratação. Os Códigos cobrem diversidade e inclusão, direitos humanos, conflito de interesses, regras para brindes, presentes e entretenimento, prevenção ao assédio e combate ao trabalho escravo e infantil. As políticas são revisadas periodicamente para incorporar evoluções legislativas e melhores práticas.

Instrumentos do nosso programa de compliance articulado



Treinamento e cultura

Plano de Comunicação Anual obrigatório para todos. Semana anticorrupção + treinamento específico à Alta Direção (“*tone at the top*”). Rádio interna e Diário Diário de Segurança (DDS) para canteiros.



Teste de integridade

Aplicado a cargos de liderança e áreas sensíveis (*Compliance*, Tesouraria, Suprimentos, Contabilidade, Comercial, Legalização). Nota mínima obrigatória.



Atuação consultiva

Time de *Compliance* orienta áreas de negócio desde a concepção das atividades. Membro do Pacto Global ONU e detentor do Selo Empresa Limpa (Instituto Ethos).



Cláusulas contratuais

Anticorrupção e integridade em todos os contratos com colaboradores, parceiros e fornecedores. Cobre Lei Anticorrupção, Lei de Improbidade e direitos humanos.



Due diligence

Processos estruturados para fornecedores. Análise de processos criminais, listas de sanções, mídias negativas e trabalho escravo.



Dois códigos de Ética

Um para colaboradores, outro para fornecedores e parceiros. Adesão obrigatória no momento da contratação. Disponíveis publicamente no site.

Mecanismos de queixas e reparação de impactos

GRI 2-25

Estamos comprometidos em identificar, prevenir e reparar impactos negativos que possamos causar ou para os quais possamos contribuir em nossas operações ou relações de negócios. Esse compromisso está refletido em instrumentos de governança como o Código de Ética, as políticas de compliance e os processos de gestão de riscos. Quando um impacto negativo é identificado, adotamos medidas para corrigir a situação, mitigar seus efeitos e, quando aplicável, promover a reparação adequada, respeitando a legislação vigente e as diretrizes internas. O processo pode envolver a revisão de práticas operacionais, a implementação de medidas corretivas e o fortalecimento de controles internos, com o objetivo de evitar recorrências.

Para dar efetividade a esse compromisso, mantemos canais e processos estruturados para receber, analisar e tratar queixas e preocupações relacionadas às nossas atividades. O principal mecanismo é o Canal Confidencial, disponível a colaboradores, fornecedores, clientes e demais *stakeholders*, que permite o registro de manifestações relacionadas a conduta ética, descumprimento de políticas internas, questões trabalhistas, impactos socioambientais e outras preocupações relevantes. As manifestações são analisadas pelas áreas responsáveis (*Compliance*, Recursos Humanos e Jurídico, conforme a natureza do caso) e podem originar investigações internas, ações corretivas ou medidas de mitigação.

Além do Canal Confidencial, contamos com processos institucionais complementares que apoiam a identificação e o tratamento de impactos negativos, como a gestão de riscos corporativos, as auditorias internas e externas e os canais de atendimento e reclamação de clientes. Juntos, esses processos permitem endereçar ocorrências que eventualmente não cheguem pelo Canal e apoiar a definição de medidas corretivas quando necessário.

Os mecanismos foram concebidos considerando os principais grupos potencialmente afetados pelas nossas operações (colaboradores, terceiros, clientes e demais *stakeholders*). A revisão e o aprimoramento desses canais são feitos a partir da análise periódica das manifestações recebidas, incluindo volume, tipologia, recorrência e prazos de atendimento, insumos que orientam a avaliação de efetividade e a implementação de melhorias em processos, controles e fluxos de atendimento.

Canal de denúncias

GRI 2-16 · 2-24 · 2-26

O Canal Confidencial é o principal mecanismo para que qualquer indivíduo, tenha sido diretamente afetado ou não, relate preocupações sobre a conduta empresarial da Companhia ou busque aconselhamento sobre a aplicação de nossas políticas e práticas. O canal é seguro, sigiloso, livre de conflito de interesses, 100% auditável e gerido pela Aliant, empresa especializada e líder de mercado, que assegura a triagem independente das manifestações e a possibilidade de relato anônimo. É protegido pelo princípio da não retaliação para denunciantes de boa-fé.

As denúncias são classificadas por tipo, incluindo assédio moral e sexual, discriminação, fraude,

corrupção, vazamento de informações, conflito de interesses e violação de leis ambientais, entre outros. O time de Compliance é responsável pelas apurações, com fluxos diferenciados conforme os indivíduos envolvidos, de modo a preservar a isonomia. Casos de alto impacto podem ser submetidos ao Comitê de Ética e, quando necessário, reportados ao Comitê de Auditoria e ao Conselho de Administração. O processo investigativo segue as melhores práticas nacionais e internacionais, inclui análise documental com técnicas forenses quando pertinente, entrevistas conduzidas de forma respeitosa e protegida, e culmina em relatório com conclusões e recomendações. As medidas disciplinares obedecem

à régua de consequências prevista no Código de Ética e, nos casos mais severos, passam por avaliação jurídica prévia.

O Canal também cumpre papel consultivo: nosso time de Compliance é acionado regularmente pelas áreas internas para esclarecer dúvidas sobre brindes e presentes, conflitos de interesses, contratos com agentes públicos, conduta de fornecedores, avaliação ética de novos colaboradores, dilemas éticos e apoio à liderança e aos treinamentos.



Canal Confidencial - resultados 2025

Canal gerido pela Aliant, seguro, sigiloso, 100% auditável, com relato anônimo e proteção a denunciantes de boa-fé.

COMO ACESSAR

Segunda a sábado · 8h–20h

Sem necessidade de rede Tenda

Relato anônimo disponível

Site: canalconfidencial.com.br/tenda · canalconfidencial.com.br/alea

Telefone: 0800-377-8015

E-mail: compliance@tenda.com · compliance.alea@tenda.com**376**relatos recebidos em 2025
(+14% versus 2024)**32%**procedentes (total ou parcial)
(-7pp versus 2024)
*média mercado: 27%¹***6%**casos não conclusivos¹
(-3pp versus 2024)
*média mercado: 18%***4 de 5**é índice de confiabilidade do canal
classificação:
altíssima confiança**24%**dos relatos foram identificados³
(-1pp versus 2024)
*reforça confiança no tratamento*¹Com base na Pesquisa Nacional de Canais de Denúncia da be.aliant.²Referem-se a situações em que, mesmo após a apuração, não foi possível confirmar ou descartar os fatos por ausência de evidências suficientes.³Refere-se ao percentual de denúncias em que o autor optou por identificar-se, fornecendo nome ou dados de contato, em vez de manter o anonimato

Modelo industrial

É na operação que a estratégia se transforma em resultado, traduzida em processos, disciplina e execução consistente no dia a dia.

Nossa prática construtiva

GRI 3-3 · SASB IF-HB-410A

Diferente de métodos artesanais, a nossa execução utiliza tipologias padronizadas, insumos pré-processados e equipes verticalizadas que atuam em rotinas cadenciadas. Essa abordagem mitiga desvios de custo e prazo, elevando os padrões de qualidade e segurança do trabalho. A partir dessa matriz comum de eficiência, o método desdobra-se em soluções específicas e adaptadas para a Tenda e para a Alea, conforme detalhado a seguir.

Alinhamos nosso modelo industrial às demandas de cada mercado para gerar valor e eficiência aos nossos negócios. Ao otimizar processos para garantir competitividade, reduzimos desperdícios e mitigamos impactos, integrando a sustentabilidade de forma prática e concreta à nossa rotina operacional.

São dois modelos industriais para duas realidades de mercado, ancorados na mesma lógica: reduzir o trabalho artesanal, aumentar o controle e levar método e disciplina ao centro da construção civil.

Essa complementaridade também reflete estágios distintos de maturidade. Enquanto a Tenda opera um modelo consolidado, com mais de uma década de evolução contínua, a Alea representa um movimento mais recente e inovador. Juntas, as duas operações ampliam nossa capacidade de capturar oportunidades em um setor em transformação, **combinando escala, controle e a coragem de reinventar a forma de construir.**



Parede de concreto moldada *in loco*
com formas de alumínio (desde 2013)

Mão de obra = **33% do custo** vs. 40% do setor

Segurança **melhor** que a média do setor

96% de eficiência de concretagem

Centro de Distribuição e Transformação (CDT): *kits* por apartamento, por atividade e por dia

5,6% das atividades de acabamento em atraso **vs 65,2% durante pandemia**

Capacidade instalada: 22 mil unidades/ano

Projeto piloto de sistema pré-fabricado de concreto reduz pela metade a necessidade de mão de obra no canteiro de obras



Wood frame off-site:

casas produzidas em fábrica, montadas em canteiro

Fábrica em Jaguariúna (SP):
Capacidade **10 mil casas/ano**
(1 unidade a cada 36 min)

60% da casa produzida em fábrica — sem paralelo no segmento nacionalmente

80–90% menos mão de obra no canteiro vs. método tradicional¹

1 bitrem² transporta até **4 casas**

60% menos emissões de GEE que a alvenaria convencional e **até 80% menos** que o concreto armado

Madeira renovável e certificada (FSC): origem responsável e armazenamento de carbono biogênico durante o crescimento.

Três produtos:

casa Alea (vilas)

casapatio (loteamento aberto)

casaparque (bairro planejado)

¹Fonte: Apresentação Tenda Day 2025, disponibilizada publicamente no site de Relações com Investidores (RI) da Tenda e Alea. (<https://ri.tenda.com/docs/Tenda-2025-12-12-9jkCnNt6.pdf>)

²Bitrem: carreta de grande porte.

Modelo industrial na Tenda

GRI 3-3 · SASB IF-HB-410A.3

Adaptamos o nosso modelo a diferentes realidades de mercado, mantendo a mesma lógica de eficiência, padronização e controle.

Em grandes centros, em que há escala mínima de demanda, conseguimos operar sob uma lógica de continuidade construtiva: lançamentos recorrentes, equipes permanentes e cadeia de suprimentos estabilizada. É essa continuidade que viabiliza a nossa atuação.

Um modelo construtivo pensado como operação industrial

A espinha dorsal do modelo é o sistema construtivo de parede de concreto moldada *in loco*, executado com formas de alumínio. A escolha desse sistema, iniciada em 2013, foi deliberada: ele substitui etapas manuais da alvenaria tradicional por um ciclo produtivo ágil, replicável e altamente padronizado.

As formas de alumínio funcionam como moldes reutilizáveis que, a cada ciclo, entregam paredes prontas com prumo e esquadro controlados, dispensam revestimentos de argamassa, reduzem perdas e aceleram o cronograma da obra.

Mas a parede de concreto é apenas o método. O que sustenta o diferencial competitivo da Tenda é a forma como organizamos a operação ao seu redor. Esse diferencial é sustentado por quatro pilares:

Produtos padronizados:

operamos com apenas duas tipologias (prédios de até quatro andares sem elevador e prédios acima de quatro andares com um ou mais elevadores), às quais se adicionam atributos complementares (varanda, *garden*, etc.). Essa padronização viabiliza custo acessível, velocidade de execução, escala, repetição e melhoria contínua.

Continuidade produtiva:

atuamos em mercados com escala mínima local que permita um fluxo constante de lançamentos e obras. Em 2025, estivemos presentes em 9 das 13 regiões metropolitanas brasileiras em que o modelo se sustenta, o que garante previsibilidade de demanda para fornecedores, equipes e processos.

Produção repetitiva:

a repetição dos mesmos produtos e a verticalização da mão de obra (equipes próprias e especializadas) criam uma curva de aprendizado consistente, com ganhos sucessivos de produtividade a cada ciclo.

Coordenação integrada:

a operação é integrada de ponta a ponta, da seleção do terreno ao pós-entrega de chaves, o que nos permite sincronizar projeto, compras, logística e execução em uma lógica de linha de montagem.



Dois exemplos concretos dessa lógica são o **Centro de Inovação e Inteligência em Formas (CIIF)** e o **Centro de Distribuição e Transformação (CDT)**. O CIIF é responsável pelos jogos de formas das paredes e lajes, garantindo previsibilidade e cadência industrial em cada etapa do processo construtivo. Já o CDT recebe, organiza e distribui *kits* completos de materiais (hidráulica, gás, esquadrias, louças e metais), que saem do Centro já industrializados e prontos para instalação, organizados por apartamento, por atividade e por dia de execução (distribuição de água, ramal de gás, ramal de esgoto e *kits* de fixação de esquadrias, entre outros). O resultado é uma redução expressiva na área de armazenamento do canteiro, uma logística simplificada (o operador retira no almoxarifado apenas os pacotes do dia) e uma forte redução do desperdício. Processos como o tratamento de juntas e a montagem de *shafts* e *kits* hidráulicos seguem a mesma lógica, promovendo o uso mais eficiente de mão de obra e materiais, reduzindo desperdícios e contribuindo para uma operação mais responsável.

Resultados da abordagem industrial

SASB IF-HB-320A.1

Essa disciplina se traduz em indicadores bastante distintos da média do setor. Em um cenário de pressão estrutural sobre o custo de mão de obra, cujo índice acumulou alta de 40,9% entre 2022 e 2025 segundo o INCC-M¹, ante 16,2% dos materiais e equipamentos no mesmo período, nossa matriz de custos atribui peso significativamente menor a esse componente.

- **Composição de custos:** a mão de obra representa cerca de 33% do nosso custo de obra, ante aproximadamente 40% na referência setorial², diferença estrutural construída ao longo de mais de uma década de investimento no modelo industrial.
- **Segurança do trabalho:** a verticalização da mão de obra e a padronização dos processos se traduzem em benefícios concretos de saúde e segurança. Quando comparamos nossos resultados internos com as médias do setor apuradas pela ABRAINC³, nossos indicadores de frequência de acidentes se mantêm consistentemente abaixo da referência setorial.
- **Eficiência construtiva:** em 2025, atingimos o recorde de 20 mil apartamentos concretados, com eficiência de concretagem de 96,0% dos dias disponíveis (contra 90,0% no pico da pandemia) e apenas 5,6% das atividades de acabamento em atraso (ante 65,2% no pior momento).
- **Escala operacional:** o número de jogos de forma em operação cresceu 68% entre o 3T24 e o 3T25, passando de 25 para 42 mantendo os indicadores de eficiência construtiva nos melhores níveis históricos.
- **Capacidade de crescimento com risco controlado:** nossa forma de atuar nos dá previsibilidade de custo e de execução em cada nova região. Sabemos com convicção quanto custa construir, o que reduz drasticamente o risco operacional da expansão geográfica.

A escolha por um modelo construtivo baseado em formas de alumínio, mais intensivo em materiais e menos em mão de obra, consolida-se como um fator de resiliência e proteção contra a inflação setorial.

¹Fonte: INCC-M (Índice Nacional de Custo da Construção, Mercado), FGV IBRE. Variação acumulada em 12 meses por ano, conforme divulgado no release de resultados do 4T25 da Companhia. No período de 2022 a 2025, o custo de mão de obra medido pelo INCC-M acumulou 40,9%, ante 16,2% de materiais e equipamentos e 27,5% do INCC-M cheio.

²Referência setorial calculada a partir da estrutura de ponderação do INCC (FGV IBRE), nota metodológica de junho de 2023, padrão construtivo Econômico, por ser o mais aderente ao perfil de atuação da Companhia em habitação popular. Considera o peso da Mão de Obra (40,36%), comparável ao componente de mão de obra própria e de terceiros da Companhia (33,34% no 4T25). O percentual do INCC é uma média de referência do setor e serve como parâmetro comparativo, não como medida equivalente ao custo apurado pela Companhia.

³Pesquisa mensal da ABRAINC (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias) sobre acidentes de trabalho nas obras, que consolida taxas de frequência e gravidade reportadas por incorporadoras associadas, no segmento de habitação popular e médio e alto padrão. Referência setorial para a incorporação imobiliária no Brasil.

Nossa atuação e a sustentabilidade

GRI 3-3 · 305 · 306 · SASB IF-HB-410A

Por muito tempo, o senso comum no setor tratou o sistema de parede de concreto como pouco amigável do ponto de vista ambiental, especialmente quando comparado à alvenaria estrutural. Ao analisarmos o ciclo de vida completo das duas tecnologias, a conclusão foi exatamente oposta: a nossa abordagem industrial é uma aliada da descarbonização.

Isso acontece por três motivos combinados.

Dispensa de argamassa:

A parede de concreto moldada em formas de alumínio dispensa revestimento de argamassa, graças à qualidade geométrica entregue pelo travamento das peças, eliminando uma camada inteira de material e mão de obra.

Redução de perdas:

Nossa abordagem gera menos desperdício de insumos, menos resíduos por unidade construída e menor consumo de água e energia por metro quadrado.

Menor uso de cimento:

A transferência de cargas é mais eficiente em edifícios mais altos, reduzindo o consumo de cimento, principal ofensor em emissões de GEE.

O mesmo raciocínio vale para a mão de obra, num setor que enfrenta uma escassez estrutural e crescente de profissionais qualificados.



**menor
intensidade
de trabalho
manual no
canteiro**

↑ Padronização dos ambientes de trabalho
↑ Controle
↓ Exposição a acidentes

↑ Produtividade
↓ Absenteísmo

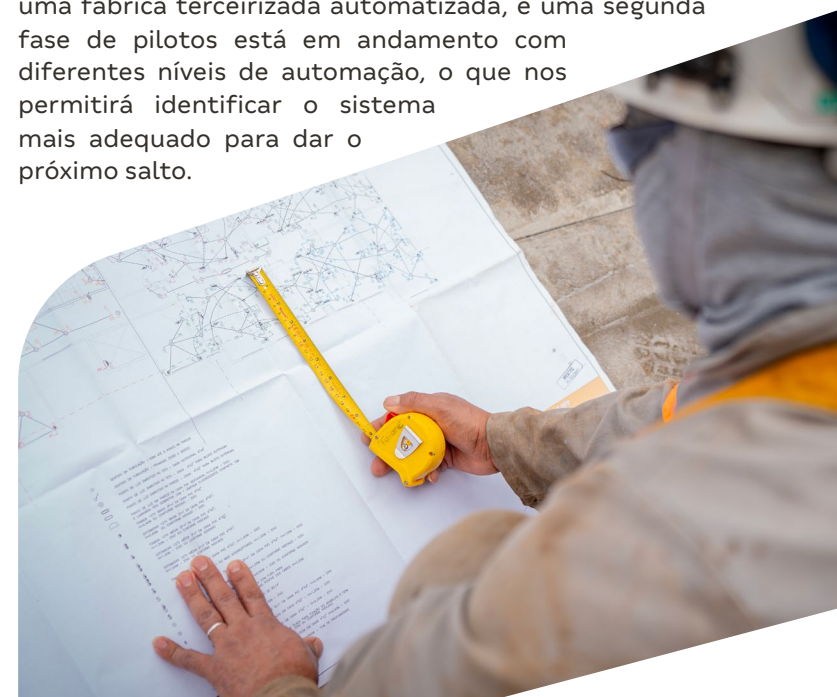
↑ Competitividade

Dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) mostram que a idade média dos profissionais da construção civil subiu consistentemente entre 2016 e 2024 em todas as categorias, e a entrada de jovens no setor perdeu espaço para alternativas mais flexíveis. O modelo industrial é parte crítica da resposta a esse risco.

Sistema pré-fabricado de concreto para edificações altas

Reconhecemos que a tecnologia de parede de concreto, ainda que madura e altamente otimizada, começou a atingir um platô em termos de ganhos incrementais de eficiência. Por isso, há cerca de quatro anos iniciamos o desenvolvimento de um sistema pré-fabricado inovador, voltado a edificações acima de 25 pavimentos, uma tipologia que exige respostas construtivas mais avançadas.

O sistema foi desenhado para operar com maior grau de automação e padronização, reduzindo a complexidade das atividades em campo e viabilizando produção seriada em escala industrial. O modelo opera com painéis formados por duas camadas delgadas de concreto, preenchidas internamente com tijolos cerâmicos e integradas a um chassi estrutural composto por pilares, vigas e lajes pré-fabricadas. A primeira obra piloto, com 304 apartamentos em Santo André (SP), já foi produzida em uma fábrica terceirizada automatizada, e uma segunda fase de pilotos está em andamento com diferentes níveis de automação, o que nos permitirá identificar o sistema mais adequado para dar o próximo salto.



Modelo industrial na Alea

GRI 3-3 · SASB IF-HB-410A

Na Alea, o processo construtivo começa na fábrica, antes do canteiro de obras. Este modelo de construção *off-site* nasceu em 2021, como resposta a um dilema estrutural: o modelo de apartamentos da Tenda exige escala mínima de cerca de 1.000 unidades por ano em uma mesma região, o que limita a atuação a poucas regiões metropolitanas. Fora delas, existe um mercado enorme, cerca de 400 mil casas por ano nos demais municípios e com baixa concorrência. É esse o “oceano azul” que a Alea foi desenhada para endereçar.

Um mercado gigantesco, uma tecnologia diferente

Segundo dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), 72% da formação de famílias com renda mensal abaixo de R\$ 3.400 no Brasil ocorre em cidades médias e pequenas, ou seja, fora das regiões metropolitanas em que as grandes incorporadoras operam. O mercado endereçável da Alea representa um Valor Geral de Vendas (VGV) potencial anual próximo de R\$ 250 bilhões, considerando a formação de 1,08 milhão de famílias por ano com renda mensal de até R\$ 9.000.

Atender esse mercado com uma lógica tradicional seria inviável: cada cidade tem particularidades regulatórias, escala de demanda insuficiente para sustentar equipes próprias permanentes e logística fragmentada. A resposta da Alea foi transferir o grosso do trabalho para uma única fábrica e transformar a obra em um exercício de montagem.

A casa feita na fábrica: o modelo *off-site*

A fábrica da Alea, em Jaguariúna (SP), é a maior linha de produção de painéis de *wood frame* da América Latina, com capacidade de produzir até 10 mil casas por ano, o equivalente a uma unidade habitacional a cada 36 minutos. Ali, paredes, painéis e telhados são produzidos em ambientes controlados, com qualidade industrial rastreável e potencial para operação em três turnos. Os componentes chegam ao canteiro em caminhões, prontos para serem montados por uma equipe reduzida em poucos dias.



A tecnologia construtiva adotada é o *wood frame*: estrutura de madeira de reflorestamento, fechamento em chapas aplicadas em camadas e paredes que se encaixam como peças de um quebra-cabeça. Ao longo de 2025, demos um salto qualitativo importante nesse modelo: passamos a realizar na fábrica também etapas que antes eram concluídas em obra, como a textura interna e externa das casas, além do chicote elétrico, do *shaft* e do *kit* hidráulico. Hoje, cerca de 60% da casa é efetivamente produzida em fábrica, grau de integração do modelo industrial que, pelo que observamos, não encontra paralelo em nenhum outro *player* de habitação popular no Brasil.

Os ganhos concretos do modelo industrial aplicado à casa

GRI 3-3 · 305 · 306 · 403

O modelo da Alea gera diferenciais operacionais, sociais e ambientais difíceis de replicar pela concorrência tradicional:

- **Redução radical da dependência de mão de obra em canteiros:** a Alea demanda de 80% a 90% menos mão de obra no canteiro do que ao método convencional. Mais do que uma vantagem de custo, é uma vantagem de viabilidade.
- **Precisão e qualidade industrial:** produção em ambiente fabril significa processos padronizados, tolerâncias controladas e mínimo retrabalho. A casa que chega ao canteiro já traz qualidade de fábrica embutida, com defeitos e variações significativamente reduzidos.
- **Agilidade de entrega:** uma equipe pequena monta a casa em poucas horas. Um único bitrem transporta até quatro casas, exemplo que resume bem a eficiência do modelo.
- **Segurança ampliada:** canteiros mais enxutos são canteiros mais seguros. Menos pessoas, menos atividades simultâneas e menor exposição a riscos resultam em menor incidência de acidentes.
- **Sustentabilidade ambiental:** a produção em fábrica reduz o consumo de água, a geração de resíduos e a perda de materiais. Além disso, o estudo de pegada de carbono apresentado na COP30 mostrou que uma casa Alea de 45 m² tem aproximadamente 60% menos emissões do que uma casa de mesmas dimensões em alvenaria convencional, e 80% menos do que uma em concreto armado. A madeira, material renovável e de reflorestamento, sequestra carbono durante seu crescimento.
- **Controle ambiental concentrado:** parte significativa dos resíduos da operação é gerada na fábrica, em que temos controle rigoroso de destinação. Em vez de depender da capilaridade de obras dispersas, cada uma contratando seu fornecedor local de resíduos, concentramos a disposição em um único ponto, com fornecedores homologados e escrutínio de destinação final.

Uma cadeia de suprimentos mais resiliente e nacional

GRI 204-1 · 308-1

A escolha pelo *wood frame* também reposicionou a nossa cadeia de suprimentos. A madeira e o OSB¹ representam cerca de 12% a 13% do custo de uma casa Alea, um insumo de florestas plantadas que o Brasil produz em abundância e com forte vocação exportadora no segmento de celulose, mas ainda pouco aproveitado internamente em tecnologias construtivas. A Alea contribui para alterar esse quadro ao criar demanda nacional na construção civil para um insumo brasileiro, renovável e certificado (FSC).

Do ponto de vista estratégico, isso reduz nossa dependência do duopólio concreto-aço que caracteriza a construção civil brasileira. Além disso, a cadeia de suprimentos da madeira oferece maior flexibilidade: podemos trabalhar com serrarias menores, desenvolver pequenos fornecedores e, no limite, até integrar a cadeia florestal. Essa flexibilidade não existe em concreto e aço.

Reconhecimento

Em 2025, a Alea foi reconhecida internacionalmente como referência em modelo industrial e sustentabilidade, com participação na COP30 (no *booklet* de cases do SBCOP², via iniciativa da CNI³) e em painel sobre construção industrializada nos estandes do ICLEI⁴ e da Abrainc⁵.

É um sinal de que o que estamos construindo começa a ser reconhecido como resposta para um dos maiores desafios do nosso tempo: oferecer moradia acessível, de qualidade e com menor impacto ambiental.



¹OSB (*Oriented Strand Board*): painel estrutural de lascas de madeira prensadas em camadas cruzadas, usado no fechamento das paredes do sistema *wood frame*.

²SBCOP: A Sustainable Business COP

³CNI: Confederação Nacional da Indústria

⁴ICLEI: Governos Locais para a Sustentabilidade

⁵ABRAINC: Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias

Inovação

GRI 3-3 · SASB IF-HB-410A

A inovação, para nós, é a forma como escolhemos resolver os gargalos do setor: escassez de mão de obra, custo crescente, baixa produtividade, impacto ambiental não gerenciado e dificuldade de replicação em escala. Cada vez que avançamos em nossa estratégia, estamos, por definição, inovando: substituímos trabalho artesanal por processos sistematizados, reduzimos a variabilidade, criamos condições para automação futura e aprendemos com cada ciclo produtivo.

A Alea representa um importante vetor de transformação para a Companhia. Seu modelo industrializado permite testar, validar e aperfeiçoar novas soluções construtivas em escala, acelerando o aprendizado organizacional e fortalecendo nossa capacidade de evolução. Esse conhecimento cria novas opções estratégicas para responder aos desafios e às oportunidades do futuro.

Além disso, a agenda de inovação opera em duas frentes interligadas e combina iniciativas voltadas tanto à inovação de produto por meio da evolução dos sistemas construtivos, da engenharia e das características dos empreendimentos quanto à inovação institucional, que utiliza tecnologia, dados e novos modelos de gestão para transformar a forma como operamos e tomamos decisões.

¹BIM (*Building Information Modeling*): metodologia que reúne em um modelo digital tridimensional as informações de projeto da edificação, permitindo compatibilizar disciplinas, quantificar materiais com precisão e reduzir perdas e retrabalho.

²MVP: Produto Mínimo Viável (*Minimum Viable Product*)

³IA: Inteligência Artificial

INOVAÇÃO DE PRODUTO

Tecnologia construtiva

Parede de concreto com forma de alumínio. Sistema pré-fabricado de concreto (PFC). O projeto piloto, com 304 apartamentos em Santo André (SP), foi concluído com configuração de térreo + 16 pavimentos, tornando-se o maior edifício em PFC do Brasil. Na Alea, 60% da casa é produzida em fábrica, incluindo textura interna e externa das paredes e instalações.

Processo

Tenda: desenvolvimento de soluções construtivas orientadas à industrialização com foco em aumento de produtividade e redução da dependência de mão de obra. As iniciativas incluem sistemas híbridos e modulares, aplicação de *drywall* para substituição parcial de estruturas em concreto e otimização de traços e dimensionamento estrutural, reduzindo consumo de cimento.

Alea: equipe de P&D (Produto e Desenvolvimento) reduz continuamente as horas de mão de obra por unidade produzida no canteiro. Forro pré-montado em desenvolvimento. Teste de revestimento interno à base de PET reciclado, produzido em fábrica com melhor pegada ambiental.

Produto e gestão digital

Estratégia de atributos como “*plug-ins*” sobre plataforma padronizada: 29% dos lançamentos Tenda em 2025 com diferenciais (piscina, varanda, elevador); meta 2026 supera 50%. Estruturação de *data lake* e plano de IA³ em inteligência comercial, *supply chain* e gestão de obras.

BIM

A adoção da metodologia BIM¹ (*Building Information Modeling*) representa uma das principais frentes de inovação de produto e engenharia digital da Companhia. O BIM é utilizado como uma

metodologia de gestão da informação ao longo de todo o ciclo de desenvolvimento imobiliário, integrando projeto, planejamento e execução em modelos digitais que ampliam a previsibilidade, a compatibilização entre disciplinas e o controle de custos.

A Tenda iniciou a implementação do BIM em 2021 e evoluiu sua aplicação de forma estruturada, não apenas como modelagem tridimensional, mas como plataforma de transformação de processos e tomada de decisão baseada em dados. Atualmente, 100% dos projetos já são desenvolvidos na metodologia, e mais de 1.000 projetos conduzidos integralmente em BIM. Como parte dessa estratégia, a Companhia mantém um Núcleo BIM dedicado à evolução contínua da metodologia e à conexão com soluções externas, fortalecendo a colaboração com o ecossistema de inovação e ampliando a capacidade de incorporação de novas tecnologias ao processo construtivo.

INOVAÇÃO INSTITUCIONAL

Converte+. Iniciativa de inovação institucional que utiliza inteligência de dados, automação e capacitação digital para transformar a atuação comercial da Companhia. A plataforma integra campanhas de mídia digital, produção de conteúdo e acompanhamento da jornada de vendas, apoiando corretores e equipes comerciais na atração e conversão de clientes. Entre seus recursos está uma assistente baseada em inteligência artificial que auxilia na criação e otimização de campanhas digitais, além de programas de formação voltados ao uso de ferramentas digitais no mercado imobiliário. A criação tem contribuído para aumentar a eficiência comercial, fortalecer a geração de *leads* e ampliar a integração entre as áreas de marketing e vendas.

Shark Tenda. Concluído em setembro de 2025, o Shark Tenda chegou à sua 5ª edição sob o desafio de utilizar soluções tecnológicas para ampliar a eficiência operacional da companhia. Mais do que buscar tecnologia, o programa transforma nossos próprios talentos em agentes de mudança, com impacto direto em eficiência, receita e cultura. A jornada reuniu 58 inscrições, das quais 15 times finalistas avançaram para *workshops* de refinamento e validação, treinamentos de *pitch* com *storytelling* e mentorias. Desses, 10 equipes foram selecionadas para quatro meses de acompanhamento ágil e desenvolvimento de seus MVPs², as primeiras versões funcionais de cada

solução, capazes de validar a ideia na prática antes de escalar.

Pelo quarto ano consecutivo, o desenho da jornada de intraempreendedorismo e a gestão ágil dos projetos foram conduzidos em parceria com a Bluefields Aceleradora. Fruto de iterações e aprendizados contínuos, o Shark Tenda já é referência nacional em inovação aberta por meio do intraempreendedorismo. Com foco em custos, prazos e experiência do cliente, o programa ataca desafios do dia a dia com velocidade e impacto mensurável: menos retrabalho, mais previsibilidade, ganho de eficiência e aceleração de receita onde houver potencial.

Stakeholders

GRI 2-29

O engajamento com *stakeholders* é uma prática permanente em nossa operação. Entendemos que o impacto que geramos, positivo e negativo, distribui-se de maneira distinta entre diferentes grupos, e que a qualidade das nossas relações com cada um deles é condição necessária para a sustentabilidade do negócio no longo prazo. Nos relacionamos com oito grupos principais de *stakeholders*, cada um com necessidades, expectativas e canais de interação próprios.

Stakeholder	O que espera / precisa	Canais de engajamento	Valor que entregamos	Frequência
Clientes (famílias de baixa renda)	Moradia digna, segura e acessível; localização com boa infraestrutura urbana; financiamento compatível com a renda; qualidade e prazo de entrega.	Loja própria, imobiliárias parceiras e corretores de imóveis App Tenda com você: permite acompanhar o andamento da obra, acessar documentos, consultar informações financeiras e muito mais App de pós-ocupação (Alea) NPS: pesquisa de satisfação em momentos importantes da jornada dos clientes Tenda e Alea	+200 mil aptos e +4 mil casas entregues Parcelas compatíveis com MCMV (renda até R\$ 8,6 mil) Localização próxima a transporte, saúde e lazer Substituição da autoconstrução (Alea)	Contínua Venda, relacionamento e pós-entrega permanentes
Colaboradores (diretos e indiretos)	Emprego formal e renda estável; segurança e saúde no trabalho; capacitação e desenvolvimento de carreira; ambiente inclusivo e sem discriminação.	Comunicação interna e reuniões de equipe Canal confidencial de denúncias Pesquisas de eNPS, e satisfação Comitê de ética (casos escalados)	8.637 empregos diretos e indiretos (dez/25) Segurança maior que a média do setor (ABRAINC) Inclusão: 64% negros, 28% mulheres, 525 imigrantes Treinamento e plano de desenvolvimento	Contínua Gestão e comunicação diárias
Fornecedores (materiais e serviços)	Relacionamento de longo prazo e previsibilidade; pagamentos pontuais e contratos claros; critérios de homologação transparentes; parceria no desenvolvimento de novos produtos.	Área de suprimentos centralizada; processo formal de homologação; auditorias e visitas técnicas; canal confidencial aberto a fornecedores.	Volume e escala: maior comprador de OSB no Brasil (Alea); contratos de longo prazo e previsibilidade de demanda; desenvolvimento conjunto de substitutos, cadeia formalizada e com certificação exigida.	Contínua Gestão de compras permanente
Investidores e acionistas (mercado de capitais)	Retorno financeiro sustentável; transparência sobre estratégia e riscos; governança corporativa robusta; crescimento com disciplina de capital.	Resultados trimestrais e teleconferências; reuniões com investidores institucionais; site de Relações com Investidores; Relatório de Sustentabilidade (anual).	Margem bruta competitiva sustentada pelo modelo industrial; Mão de obra: 33% do custo de obra vs. 40% da média do setor; upside reforma tributária: +4 p.p. (Tenda) / +5 p.p. (Alea) ¹ ; Novo Mercado B3 desde 2017.	Trimestral Resultados e encontros periódicos
Governo (federal, estadual e municipal)	Cumprimento de legislação e regularidade fiscal; geração de empregos e arrecadação de impostos; parceria na execução de políticas habitacionais; dados setoriais para aprimoramento de políticas públicas.	Participação em grupos de trabalho (ex.: Fazenda e reforma tributária); <i>advocacy</i> setorial via Secovi e Abrainc; programas habitacionais regionais (Pode Entrar, Casa Fácil PR, Casa Paulista SP etc.); pesquisas sindicais.	Execução do MCMV com qualidade e escala; redução do déficit habitacional (~6 mi de moradias no Brasil); desenvolvimento urbano em áreas com infraestrutura existente; referência setorial em modelo industrial e sustentabilidade.	Sob demanda Aprovações, contratos e <i>advocacy</i> contínuos
Bancos e instituições financeiras (Caixa, B3 e outros)	Adimplência e qualidade dos projetos financiados; conformidade com critérios habitacionais do MCMV; transparência sobre saúde financeira; alinhamento com critérios ESG (captações de impacto).	Contratos de financiamento de produção e repasse; programas piloto (ex.: ferramenta de carbono USP/Caixa); captações de mercado de capitais e debêntures; investidor de impacto.	Obras industrializadas de melhor qualidade e prazo, reduzindo índices manutenção e valorizando os ativos financiados. Volume relevante de contratos MCMV pela Caixa; modelo industrializado com menor risco de execução; modelo Alea com pegada ambiental reduzida.	Trimestral Contratos e resultados periódicos
Vizinhos e comunidades (entorno dos empreendimentos)	Obra que não prejudique a rotina do bairro; controle de ruído, tráfego e resíduos; canal direto para reclamações e dúvidas; valorização do entorno com o novo empreendimento.	Equipe de obra como contato direto (estrutura informal); gestão de SSO ² : controle de ruído e resíduos em canteiro; gestão de segurança em loteamentos abertos (Casapatio). Oportunidade: canal estruturado ainda em desenvolvimento.	Empreendimentos que valorizam o entorno; geração de empregos locais na fase de obra; infraestrutura (água, energia, esgoto) que beneficia a região; gestão responsável de resíduos e ruído no canteiro.	Por demanda Durante o ciclo de obra
Sociedade (Brasil e gerações futuras)	Redução do déficit habitacional em escala; construção com menor impacto ambiental; setor formal, ético e que paga impostos; inovação que eleve o padrão da indústria.	Relatório de Sustentabilidade (GRI/IIRC); participação em eventos setoriais (ex.: Abrainc); <i>disclosure</i> público de indicadores ESG; programas de inclusão (Imigrantes; Mulher 360 e LGBTI+).	Contribuição ao MCMV: moradia digna em escala; Casa Alea: -60% de GEE vs. alvenaria convencional; uso de madeira FSC: fomento à cadeia nacional e renovável.	Anual Relatório e eventos de divulgação

¹Apresentação Tenda Day 2025, disponibilizada publicamente no site de Relações com Investidores (RI) da Tenda e Alea. (<https://ri.tenda.com/docs/Tenda-2025-12-12-9jkCnNt6.pdf>)

²SSO: Saúde e Segurança Ocupacional

Nossa gente

Todas as pessoas merecem ter o seu lugar no mundo.

8.637 colaboradores

GRI 2-7, 2-8

Pessoas são o que tornam a nossa estratégia real. Em 2025, a companhia operou em ritmo de expansão, ampliando o número jogos de forma da Tenda de 25 para 42, acelerando a verticalização da mão de obra e estabilizando a operação Alea. Nada disso aconteceria sem um esforço inédito de atração, integração e desenvolvimento de equipes.

Foi o ano com o maior volume de contratações da nossa história — e mantivemos os mesmos níveis de qualidade, segurança e produtividade na execução. Esse equilíbrio, que parece simples no resultado, exige consistência na cultura, processos sólidos de gestão de pessoas e um ambiente capaz de atrair, desenvolver e reter talentos ao longo de sua jornada profissional.

¹Dados consolidados de Tenda e Alea e apurados pela área de *People Analytics*, posição em 31 de dezembro de 2025. Terceiros administrativos incluem prestadores de serviço de TI e jovens aprendizes. Os colaboradores indiretos têm base oscilante ao longo do ano em função do ritmo das obras, das demandas de TI e do fluxo de jovens aprendizes contratados via parceiro. A partir de 2025, os dados apresentados desconsideram contratos suspensos e estagiários. Todos os colaboradores estão cobertos por Convenção Coletiva de Trabalho (GRI 2-30). Recortes complementares no quadro consolidado: mulheres ocuparam 50% do administrativo e 47% da liderança; 3,2% se autodeclaram LGBTQI+, dos quais 0,08% se identificam como pessoas trans, não binárias ou queer. O indicador PCD não é divulgado neste ciclo.

6.532 colaboradores diretos (+26%)

 465 em cargo de liderança (+15%)	 Gênero 1.797 mulheres (+15%) 4.735 homens (+31%)	 Idade 2.343 abaixo de 30 anos (+20%) 3.868 entre 30 e 50 anos (+29%) 321 acima de 50 anos (+54%)
 525 imigrantes (+118%)	 Região onde atua 1.707 Nordeste (+47%) 258 Centro-Oeste (+7%) 3.987 Sudeste (+20%) 580 Sul (+31%)	 Racial 1.542 preto (+38%) 2.609 pardo (+29%) 2.257 branco (+18%) 92 amarelo (+5%) 21 indígena (+40%) 11 prefere não responder (-39%)

2.105 colaboradores indiretos (+73%)

 1.973 prestadores de serviço de obra (+81%)	 132 terceiros administrativos (+4%)
--	---

Atração e retenção

GRI 3-3

A escassez de mão de obra qualificada é uma das principais restrições estruturais do setor de construção civil no Brasil. Em 2025, atacamos esse cenário em duas frentes simultâneas: **ampliar significativamente o ritmo de contratações**, reduzindo a dependência de terceirização.

4.257**Contratações gerais**+52% vs. 2024¹**2.694****Contratações com foco em fábrica e obras**+87% vs. 2024¹

Nossos processos de gestão de pessoas evoluíram para acompanhar o crescimento da Companhia, garantindo uma integração consistente dos novos colaboradores. Manter qualidade, prazo e segurança enquanto se integra tantas pessoas novas ao mesmo tempo exige uma jornada de **atração, integração e desenvolvimento muito bem definida**.

Indicadores de retenção

O resultado de rotatividade (*turnover*) de 2025 reflete o tamanho do esforço de contratação e o diferente estágio de cada operação. A elevação total acompanha o volume de admissões e desligamentos do ano de expansão, nível considerado saudável quando comparado à média do setor de construção civil (65,7%²).

30,5%**Turnover**+5 p.p vs 2024³

¹Resultado consolidado de Tenda e Alea.

²Conforme dados da consultoria Tendências divulgados em notícia no Estadão em 22/10/2024 e disponível em <https://www.estadao.com.br/economia/quais-sao-os-setores-e-os-estados-com-a-maior-rotatividade-de-mao-de-obra-veja-mapa/>

³O indicador de *turnover* apresentado considera exclusivamente a operação Tenda. Neste ciclo de reporte, os dados da Alea não foram incorporados ao indicador em razão do atual processo de maturação e estabilização da operação, que tem demandado ajustes em sua estrutura. A companhia seguirá acompanhando a evolução do indicador à medida que a operação avance em seu processo de estabilização.



A jornada do colaborador

Da atração ao desenvolvimento da carreira, programas que acompanham cada etapa da trajetória.



1. Atração e Formação

O Fábrica Escola é a nossa porta de entrada para novos profissionais da construção civil, **e para recomeços**. O programa oferece capacitação prática nas técnicas da Tenda, formando trabalhadores para atuar diretamente em nossos canteiros. **Quando o mercado não oferece o profissional pronto, nós formamos.**

Presente em São Paulo, Goiânia e Rio Grande do Sul, o programa já efetivou **316 profissionais desde 2023, 90% imigrantes**. Em 2025, 324 alunos ingressaram: **207** já concluíram e **46** estão em fase final, com tempo médio de conclusão de **110 dias**.

2. Onboarding

Cada novo colaborador passa por um processo de integração estruturado, que apresenta o propósito, os princípios, o modelo de negócio, os benefícios e os direcionadores organizacionais da Companhia, além de contemplar a entrega de acessos e equipamentos de trabalho. A jornada inclui a conclusão de uma trilha de integração em uma plataforma corporativa de aprendizagem, com treinamentos obrigatórios e conteúdos institucionais sobre história, cultura, marca, método construtivo e segurança da informação. O colaborador também realiza a leitura das políticas e documentos aplicáveis à sua área de atuação, incluindo temas de tecnologia da informação, segurança do trabalho e Política da Qualidade.

3. Aprendizado contínuo

Plataformas digitais 24/7 com cursos, trilhas estruturadas e pílulas de conhecimento, para **aprendizado no ritmo de cada colaborador**.

4. Lideranças e desenvolvimento

Programas customizados como o #Play Gerência e o #Play Coordenação, com foco em temas contemporâneos, incluindo **pensamento analítico, liderança de equipes de alta performance e fluência digital**. Adicionalmente oferta de mentorias, como nos programas Tenda Delas e Desenvolve Afro.

5. Reconhecimento

O Tendásticos é um programa anual de **premiação e incentivo à produtividade** em todas as unidades Tenda. É elegível o colaborador de canteiro com 100% de presença e ótima avaliação de desempenho em todos os trimestres. Inclui sorteios anuais com bônus de R\$ 2.500 para cada ganhador e cartão-refeição de R\$ 250 para os elegíveis, além de **um apartamento Tenda como grande prêmio anual**, com transferência de propriedade e custos cartoriais por nossa conta. As listas de elegíveis são auditadas e divulgadas em murais de obra, para que todo mundo saiba as regras do jogo.

* Somente na marca Tenda.

Remuneração e benefícios

GRI 2-19 · 2-20 · 2-21 · 2-30

Nossa política de remuneração foi desenhada para atrair, reter e engajar as melhores pessoas, conectando desempenho individual à criação de valor no longo prazo. A revisão anual é coordenada pelo Comitê de Pessoas e referendada pelo Conselho de Administração.

Remuneração Fixa

Posicionada na mediana do mercado, com base em pesquisa anual conduzida por empresas referência de mercado.

Incentivo de Curto Prazo (ICP)

Ambicioso, atrelado a metas individuais e coletivas de eficiência, produtividade e resultados.

Incentivos de Longo Prazo (ILP)

Para níveis executivos e gerenciais, com ciclos a partir de três anos, alinhados aos interesses dos acionistas.

O colaborador mais bem remunerado recebe 47 vezes a remuneração média¹ dos demais colaboradores.

¹Considera remuneração fixa, variável (comissão, produtividade, prêmio e Participação nos Lucros e Resultados) e componente contábil de longo prazo.

²A maior parte dos benefícios cobre a totalidade do quadro próprio, com modulações por nível hierárquico, tipo de função ou definição em convenção coletiva.

Benefícios²

Além da remuneração, oferecemos benefícios pensados para fazer diferença de verdade na vida do colaborador, da sua família e da sua carreira.



Saúde e bem-estar

- Plano de saúde
- Plano odontológico
- Wellhub (*Gympass*)
- Plataforma online de saúde médica
- Atendimento gratuito social, jurídico e psicológico para colaboradores e familiares de 1º grau



Família e parentalidade

- Auxílio-Creche para mães (apoio especial nos dois primeiros anos da criança)
- Licença maternidade com adicional de 60 dias (não remunerados)
- Licença-Paternidade estendida (15 dias corridos)
- Licença-Adoção (120 dias para pais e mães)
- Sala de Lactação nos escritórios
- Acompanhamento da gestação até o 6º mês de vida do bebê



Alimentação e mobilidade

- Vale Refeição
- Vale Alimentação
- Vale Transporte
- Vale Natal
- Estacionamento subsidiado para níveis de coordenação e acima



Segurança financeira e patrimônio

- Seguro de Vida
- TendaPrev / AleaPrev (previdência privada em parceria com Caixa Vida Previdência), conforme convenção coletiva da localidade
- Empréstimo Consignado com taxas exclusivas
- Desconto para aquisição de apartamento Tenda e casa Alea



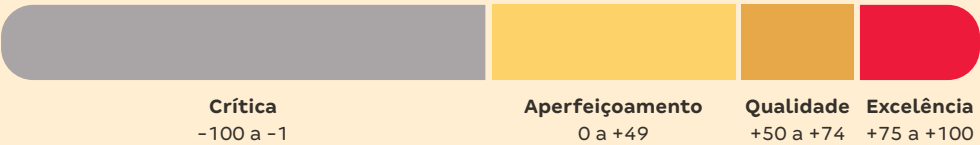
Tempo, propósito e desenvolvimento

- Emendas de feriados (com banco de horas)
- *Day off* de aniversário
- Subsídio educacional (a partir de analista sênior)

e-NPS

O eNPS (*Employee Net Promoter Score*) mede a propensão dos colaboradores a recomendar a empresa como um bom lugar para trabalhar. Como cada operação tem sua própria dinâmica, aplicamos a pesquisa com cronogramas distintos em cada marca, garantindo que todas sejam ouvidas no ritmo de que precisam.

Na Tenda, a pesquisa é aplicada a cada dois meses, com edições dedicadas aos times de obra, para ouvir de perto quem está na ponta da operação.



Quanto mais alto o índice, maior a propensão dos colaboradores a recomendar a empresa.

Além do eNPS, monitoramos indicadores de adesão à cultura, que medem o quanto os colaboradores se identificam com nossos valores e percebem que eles são, de fato, praticados no dia a dia.

Indicador	Resultado para Tenda em 2025 e variação vs. 2024
eNPS	62 (+9)
eNPS Obras	60 (+2)
Identificação com a cultura	91 (+2)
Cultura praticada	81 (+5)
Favorabilidade média	83 (+3)

¹A Alea possui um ciclo de mensuração com periodicidade distinta e encontra-se em fase de consolidação metodológica. A integração dos dados de ambas as marcas ao reporte anual ocorrerá de forma gradual, garantindo a maturidade, a padronização e a adequada comparabilidade histórica dos indicadores.

Cada ciclo de pesquisa do eNPS¹ alimenta planos de ação locais. Em 2025, as principais frentes foram:



Processos

Otimização de processos críticos identificados nas pesquisas de obra



Escuta

Ampliação dos canais no canteiro, aproximando colaborador e gestor



Comunicação

Reforço sobre carreira, benefícios e oportunidades de crescimento

Seguimos construindo estruturas, carreiras sólidas e uma cultura de confiança mútua.



Diversidade

GRI 3-3 · 2-7 · 2-8 · 405-1 · 405-2

A diversidade torna nossa empresa mais forte e justa.

Acreditamos que ampliar o acesso ao mercado de trabalho para diferentes grupos da sociedade é, ao mesmo tempo, um compromisso ético e um vetor de performance: equipes plurais decidem melhor, criam soluções mais próximas de quem atendemos e fortalecem a cultura.

O tema discriminação faz parte do nosso Código de Ética e o nosso compromisso com a não discriminação e com um ambiente inclusivo se traduz em práticas estruturadas de gestão de pessoas, programas afirmativos, grupos de afinidade e na adesão a iniciativas empresariais reconhecidas. O monitoramento contínuo dos indicadores de diversidade orienta a calibragem dessas iniciativas. O diálogo com colaboradores, por meio de rodas de conversa, canais internos e ações de engajamento, alimenta o aprimoramento contínuo das práticas.

A gestão do tema se organiza em quatro pilares complementares.

1

Programas afirmativos

Vagas e processos seletivos estruturados para públicos historicamente sub-representados, incluindo o Estágio Afirmativo para Pessoas Negras.

2

Grupo de afinidade

Três grupos formados por colaboradores voluntários: Tenda Delas (gênero), AfroTenda (raça) e LGBTI+. Cada grupo se reúne mensalmente, organiza ações de letramento, propõe melhorias e ajuda a transformar *insights* em práticas concretas no dia a dia.

3

Programas de Mentoria

Iniciativas dedicadas a apoiar o desenvolvimento profissional e a progressão de carreira de mulheres e de pessoas negras, com formato de encontros entre mentor e mentorado e com indicadores objetivos de impacto (promoções e méritos).

4

Adesão a iniciativas empresariais

Atuação coordenada com fóruns e movimentos que pautam o tema no ambiente corporativo brasileiro.

FERRAMENTAS ESTRUTURANTES



Guia da Diversidade

Documento produzido pela área de Diversidade em parceria com os três grupos de afinidade. Contextualiza o tema, explicita os compromissos da companhia, descreve a governança, apresenta boas práticas e os canais de compliance.



Canal de denúncias

Canal confidencial, seguro e imparcial para relatar situações contrárias ao nosso código de ética, como assédio e discriminação. Todos os relatos são mantidos sob sigilo por uma empresa independente, garantindo tratamento adequado.



Acompanhamento de indicadores

Os números apresentados neste capítulo são monitorados ao longo do ano e orientam ajustes nos programas. A apresentação anual no relatório de sustentabilidade é um dos instrumentos de prestação de contas, mas não o único.

Equidade de gênero

A participação feminina na Tenda em 2025 foi de 28%, com forte presença no administrativo, onde a participação feminina é de 50%, e na liderança de coordenação à diretoria, com 47%. No operacional, onde se concentra a maior parte do nosso quadro, a representatividade segue tímida e reflete barreiras históricas e culturais do setor de construção civil.



Iniciativas em curso

Mentoria para Mulheres

Programa voltado a mulheres em posição de coordenação, com encontros focados em autoconhecimento, desenvolvimento de carreira, liderança e propósito. Em 2025, contou com 17 participantes.

Tenda Delas

Grupo de afinidade de gênero com rodas de conversa, pesquisas internas e propostas diretas à liderança.

Apoio à Parentalidade

Sala de lactação, dia adicional de *home office* no primeiro mês pós-licença, auxílio-creche para mães, licença-maternidade estendida e licença-adoção de 120 dias.



Equidade racial

Mais de 60% do nosso time é formado por pessoas que se autodeclaram pardas ou pretas, ainda que na liderança (coordenação à diretoria) a proporção caia para 26%. Temos consciência das barreiras históricas e culturais que limitam uma representatividade ainda maior nos níveis estratégicos, e da nossa responsabilidade em promovê-la.

Iniciativas em curso

AfroTenda

Grupo de afinidade racial ativo desde 2022. Afirma a cultura negra e faz a equidade avançar em processos, com encontros regulares e ações de acolhimento e pertencimento.

Desenvolve Afro

Mentoria para analistas negros. Em 2025, foi o programa afirmativo com maior destaque em promoções para posições de liderança, reforçando o pipeline de liderança negra da companhia. Participantes que ingressaram como analistas avançaram para funções de coordenação e supervisão em áreas estratégicas como Gente e Gestão, Negócios, Financeiro e Saúde, Segurança e Meio Ambiente (SSMA).

Estágio Afirmativo para Pessoas Negras

Reduz o *gap* de ingresso nas áreas administrativas. Em 2025 o Programa de Estágio Corporativo foi desenhado para ampliar a diversidade de áreas e, sobretudo, oferecer novas perspectivas sobre carreira, ancorado no mote “Um Mundo de Oportunidades”. Esta edição foi estruturada como uma ação afirmativa, destinada exclusivamente a pessoas autodeclaradas pretas e pardas, reiterando nosso pacto com inclusão, equidade e representatividade. Inicialmente 17 vagas foram abertas no formato estruturado do Programa e, ao longo da etapa de seleção, surgiram 4 novas vagas — sendo 3 reposições e 1 ampliação de quadro — que foram incorporadas ao programa, totalizando 21 vagas.

Pessoas LGBTI+

Iniciativa em curso

Grupo de Afinidade LGBTI+

Criado em 2022. Encontros mensais, propostas à liderança e conexão com a comunidade. Transforma discussões em comunicação sem preconceito e ações concretas.



Desenvolvimento e responsabilidade social

GRI 3-3

Na Tenda, cada pessoa constrói a própria história enquanto contribui com a transformação do cenário da habitação popular.

Aprendizagem

GRI 404-1 · 404-2

O desenvolvimento da nossa gente segue jornadas que **acompanham cada momento de carreira**, da porta de entrada à liderança. São trilhas pensadas para fortalecer as **competências do presente** e preparar a companhia para os desafios **do futuro**.

Base

InTenda + Fábrica do Conhecimento

InTenda é uma jornada de desenvolvimento voltada a colaboradores sem posição de liderança, focada no fortalecimento de competências essenciais para a atuação no dia a dia. Já a Fábrica do Conhecimento é uma trilha para assistentes e analistas de operações. Em 2025, promoveu quatro encontros presenciais nas regionais sobre autoconhecimento, comunicação, tomada de decisão e autoliderança.

Afirmativo

ConectAfro + Desenvolvimento Afirmativo Coletivo

Espaços de troca e crescimento para pessoas autodeclaradas negras. Entre os colaboradores que participaram dos programas afirmativos para pessoas negras em 2025, foram registrados, no mesmo ano, 25 méritos e 13 promoções.

Novos talentos

Programas de Estágio + Trainee

Voltados à formação profissional e à aceleração de competências técnicas, comportamentais e de negócio.

Liderança

Play Coordenadores + Play Gerentes

Foco crescente em visão estratégica, liderança, gestão de equipes, decisão de longo prazo e sustentabilidade do negócio.

Aceleração

Construindo o Amanhã + Agenda Mulheres

Para quem está pronto para o próximo passo, seja para gestor ou gestora de obras (Construindo o Amanhã) ou coordenadoras que estão em desenvolvimento (Agenda Mulheres).

Tudo é consolidado nas nossas plataformas corporativas de aprendizagem, que registram os cursos e as horas dedicadas ao desenvolvimento.

Treinamento em números consolidados Tenda e Alea	
Horas de treinamento	32.472
Pessoas treinadas	3.214
Média de horas por pessoa	10,10
Total de horas de treinamento por gênero	Feminino 15.968 Masculino 16.505



reconstrução

Tenda

Construindo novas histórias

Desde o início, acreditamos que oferecer trabalho digno é também uma forma de construir.

O **programa Reconstrução** nasceu dessa convicção: abrir caminhos para pessoas imigrantes e refugiadas que chegam ao Brasil em situação de vulnerabilidade, oferecendo uma vaga de emprego, acolhimento e uma oportunidade real de recomeço.

O programa teve início no âmbito da **Operação Acolhida**, iniciativa humanitária do Governo Federal criada em 2018 para acolher e interiorizar venezuelanos que chegam pela fronteira norte do país. Por meio do mecanismo de **Vaga de Emprego Sinalizada**, garantimos a contratação de 28 pessoas interiorizadas para obras em São Paulo (SP), Goiânia (GO) e Porto Alegre (RS). Considerando que cada uma das contratações foi interiorizada com a sua família em uma média de três pessoas por núcleo familiar, **estima-se que a iniciativa tenha beneficiado diretamente ao menos 84 pessoas**, ao promover condições para que os colaboradores contratados e seus familiares conquistassem maior autonomia e estabilidade.



Participação da Construtora Tenda em visita do setor privado à Operação Acolhida, em Roraima, em missão organizada pela Organização Internacional para as Migrações (OIM). Pela fronteira Brasil-Venezuela já passaram, desde 2018, mais de 600 mil pessoas buscando refúgio ou residência no Brasil, com suporte que vai desde vacinação até criação de CPF e busca de emprego.



Com o tempo, o programa evoluiu. Em 2022, passamos a integrar o **Fórum de Empresas com Refugiados**, iniciativa do **Pacto Global da ONU e do ACNUR** para promover a inclusão de imigrantes no mercado de trabalho brasileiro. **Em 2025, nos tornamos uma empresa mobilizadora**, categoria que pressupõe o compromisso próprio e o engajamento ativo de outras empresas na causa.

O mesmo ano marcou um salto expressivo: o **número de imigrantes em nossas obras passou de 240 para 525 pessoas**, representando **15 nacionalidades** diferentes em todas as regionais onde temos obras. São **cerca de 1.575 pessoas impactadas diretamente**, com acesso a renda, acompanhamento social, serviços públicos e integração local. Além do impacto humano, os dados do negócio confirmam o valor dessa aposta: **colaboradores imigrantes apresentam turnover consistentemente menor do que o público geral**.

Para sustentar esse crescimento com qualidade, o programa conta hoje com profissionais de assistência social parceiros em São Paulo e no Rio Grande do Sul, regiões com maior concentração de imigrantes, além de uma rede de instituições parceiras. **O apoio vai desde matrícula escolar até acesso à saúde, moradia e regularização documental.**

Não criamos uma política específica para esse público: o compromisso é tratar todos os colaboradores pelas mesmas políticas já existentes, adaptando processos sempre que necessário. É o caso da simplificação do **checklist** admissional e do processo de comprovação de residência, revisados a partir das particularidades identificadas no programa.

Em 2025, o programa ganhou um novo nome. O que antes se chamava Programa de Refugiados Tenda passou a ser **Reconstrução: Construindo Novas Histórias**. A mudança reflete tanto a abrangência real do programa, que vai além do status de refúgio, quanto a crença de que o trabalho tem o poder de reconstruir vidas. **Um nome que não carrega um estigma, mas um novo nome que abre espaço e convida.**

Uma nova vida para Oriana Ramirez

Venezuelana, que hoje é mãe solo de gêmeos de 6 anos, Oriana chegou ao Brasil durante a pandemia, cruzando a floresta a pé com os filhos no colo e sem falar português. Depois de meses em abrigos entre Roraima e Brasília, ela e o marido foram encaminhados a São Paulo por meio do programa Reconstrução. Foi quando a vida ganhou um novo chão.

“Chegamos sem nada. O programa proporcionou emprego para meu marido e nos garantiu o sustento para aluguel, eletrodomésticos, despensa. Foi o nosso recomeço.”

Mas a estabilidade durou pouco: o marido adoeceu e faleceu, deixando Oriana sozinha com os filhos em um país ainda desconhecido. No luto, uma pergunta pesava: o que vai ser de nós agora?

“Não era uma opção ficar em casa chorando. Eu tinha que dar conta dos meus filhos.”

Foi então que a Tenda buscou uma alternativa para ajudá-la, realizando sua contratação. Começou como auxiliar administrativa de obras. E foi na obra que encontrou mais do que emprego: encontrou comunidade, aprendeu o idioma com os colegas e descobriu que podia mais. Dois anos depois, foi convidada para integrar a equipe de gestão de pessoas, onde hoje atua como auxiliar administrativa e como embaixadora do programa, acolhendo outros imigrantes que chegam com as mesmas dúvidas e medos que ela já sentiu.

“Eu sei o que eles estão sentindo. E quero mostrar que dá certo, porque deu certo comigo.”

Ver um colega ser promovido, ajudar na matrícula dos filhos de um recém-chegado, ouvir de um gestor “vou promover aquele menino que você me recomendou”: são essas conquistas que alimentam Oriana todos os dias. Suas filhas, Amanda e Estela,

já respondem em português quando ela fala em espanhol. E o próximo sonho está no horizonte: a casa própria, com desconto de colaboradora.

“Com esforço, com sacrifício, com trabalho, você consegue. Eu acredito nisso.”



FormAção

O FormAção nasceu para enfrentar um gargalo bastante real: a escassez de mão de obra qualificada para a **montagem de formas de alumínio**, função de alto volume de vagas na Regional SP e essencial para garantir a concretagem diária. A falta desse profissional atrasa cronogramas e compromete a qualidade das obras, gerando retrabalho e desperdício. Em parceria com o **SENAI**¹, criamos um programa de formação com aulas teóricas e práticas, realizado em um **laboratório dedicado exclusivamente à Tenda**.

Os resultados de 2025 confirmam a efetividade da iniciativa. Ao todo, **84 colaboradores** já foram qualificados pelo SENAI, destes 78 permanecem ativos na companhia, representando um turnover de 7%. Dos 78 que permanecem ativos, 33 foram promovidos após participação no programa, representando uma taxa de 42% de aproveitamento interno em outras posições.

O programa se desdobra em cursos específicos, estruturados de acordo com as demandas das obras, incluindo capacitações em montagem de formas de alumínio, sistemas laminados, cerâmica e *drywall*.

¹SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial



Saúde e segurança

GRI 3-3

Garantir um ambiente de trabalho seguro e saudável é a base para que nossos colaboradores e parceiros se sintam acolhidos e respeitados. A construção civil é um setor de riscos inerentes: segundo a Associação Nacional da Medicina do Trabalho (ANAMT), lidera as estatísticas de incapacidade permanente e ocupa o segundo lugar em número de mortes no país. Por isso, a segurança ocupa o centro da nossa operação.

O modelo industrial transforma a maneira como esse compromisso se concretiza. Em uma operação como essa, a segurança deixa de ser uma resposta a incidentes e passa a fazer parte do desenho do processo. Padronização de projetos, formas de alumínio, kits pré-montados no Centro de Distribuição e Transformação (CDT) e a produção *off-site* da Alea reduzem a variabilidade no canteiro, diminuem a manipulação manual de materiais e criam condições previsíveis de trabalho. **Onde o processo é estável, o risco é controlável.**

A verticalização da mão de obra reforça essa lógica. É uma tendência reconhecida no setor: funcionários próprios sofrem menos acidentes do que terceirizados. Ao manter a maior parte das equipes operacionais como colaboradores diretos e capacitá-las continuamente em rotinas industriais, ampliamos a capacidade de antecipar perigos e padronizar respostas.

Sistema de gestão e cobertura

GRI 403-1 · 403-8

Nossa política de Segurança e Saúde Ocupacional (SSO) é baseada nas Normas Regulamentadoras do Ministério do Trabalho e Emprego e cobre 100% dos colaboradores diretos e terceiros nas atividades operacionais (canteiros, fábrica, escritórios e lojas). A gestão dos terceiros é conduzida pelo Departamento de Apoio ao Parceiro (DAP), com liberações de pagamento condicionadas às aprovações de SSMA¹.

Segurança é condição para operar.

¹SSMA: Saúde, Segurança e Meio Ambiente

Principais normas que orientam nossa gestão de SSO

Canteiros		
Código	Norma	Treinamento obrigatório
NR-18	Segurança e Saúde no Trabalho na Indústria da Construção	Segurança no canteiro
NR-33	Segurança e Saúde no Trabalho em Espaços Confinados	Trabalho seguro em espaços confinados
NR-35	Trabalho em Altura	Trabalho seguro em altura

Operação fabril (Alea)		
Código	Norma	Treinamento obrigatório
NR-11	Transporte, Movimentação, Armazenagem e Manuseio de Materiais	Movimentação e armazenagem de materiais
NR-12	Segurança no Trabalho em Máquinas e Equipamentos	Operação segura de máquinas
NR-13	Caldeiras, Vasos de Pressão, Tubulações e Tanques Metálicos de Armazenamento	
NR-15	Atividades e Operações Insalubres	
NR-16	Atividades e Operações Perigosas	
NR-25	Resíduos Industriais	

Transversais		
Código	Norma	Treinamento obrigatório
NR-01	Disposições Gerais e Gerenciamento de Riscos Ocupacionais	Integração e gestão de riscos ocupacionais
NR-05	Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e de Assédio (CIPA)	Prevenção de acidentes e de assédio
NR-06	Equipamento de Proteção Individual (EPI)	Uso correto dos EPIs
NR-10	Segurança em Instalações e Serviços em Eletricidade	Trabalho seguro com eletricidade

Identificação de riscos, investigação e participação

GRI 403-2 · 403-4

Identificamos perigos sistematicamente por meio da Matriz de Perigos e Riscos, alimentada por Análises Preliminares de Risco (APR), inspeções de campo, contribuições da CIPA¹ e relatórios de incidentes. Todo acidente é investigado por uma comissão que inclui liderança, técnicos de segurança, vítima, testemunhas e representante da CIPA, com identificação de causa raiz e plano de ação.



Todo dia, no primeiro horário

Diálogo Diário de
Segurança e Desempenho
(DSD) em obras



Todo mês

Reunião da CIPA centralizada,
levando a voz dos colaboradores
à equipe corporativa



A qualquer hora

Direito de recusa diante de risco
grave e iminente, protegido contra
represálias pelo Canal Confidencial

Saúde do trabalho, capacitação e bem-estar

GRI 403-3 · 403-5 · 403-6

Os serviços de saúde do trabalho atuam de forma integrada à gestão de riscos: inspeções periódicas, laudos técnicos, monitoramentos ambientais (poeiras, ruído, agentes químicos), avaliações ergonômicas e acompanhamento médico admissional, periódico e demissional.

A capacitação acompanha o ciclo do colaborador. Antes do início das atividades, todos passam por treinamentos exigidos por norma, incluindo NR-01, NR-05 (CIPA), NR-06 (EPI), NR-10, NR-11, NR-12, NR-18, NR-33 e NR-35, e por instruções específicas das suas funções, atualizadas a cada Onda de Procedimentos, realizada bimestralmente.

O acesso à saúde se estende para além do canteiro e da fábrica: plano de saúde e odontológico, telemedicina 24h pelo Dr. Alper (cabines para consultas durante o expediente), benefício farmácia e Programa Gestante. As plataformas VivaPlay e Viva Zen apoiam saúde física e mental, e o Alô Viva Bem oferece suporte gratuito psicológico, jurídico, financeiro e social 24h, inclusive a familiares de primeiro grau e em situações de crise. As campanhas dos meses temáticos somam-se a rodas de conversa, meditação, yoga, assessoria de corrida e à Semana da Saúde. Porque cuidar de quem constrói começa muito antes do canteiro.

¹CIPA: Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e de Assédio

SSMA em ação: destaques de 2025 na Tenda

Números do ano

100% das equipes operacionais da Tenda treinadas no novo Sistema de Proteção Individual contra Quedas (SPIQ), de alcance nacional · Programa Crescendo com Estabilidade, que proporciona mais de 40 horas de treinamento em segurança por colaborador e prepara novos gestores, analistas, técnicos, mestres de obras e estagiários nas principais disciplinas da Companhia, como SSMA, produtividade e qualidade. 18 procedimentos, *checklists* e análises de risco revisados.

Novo SPIQ (PO.074-SSO)

Desenvolvemos o Sistema de Proteção Individual contra Quedas para as áreas internas de montagem, que melhora a qualidade do trabalho do colaborador. A mudança trouxe ganho de segurança e contribuiu para a redução de custos e de *turnover*. O procedimento foi treinado em 100% da equipe operacional da Tenda.

Crescendo com Estabilidade

Programa de cultura de segurança para colaboradores novos e antigos, voltado à plena adesão aos processos internos e à redução de distúrbios na sua implementação.

Parceiro 100% SSMA

Ranking mensal e premiação de equipes próprias e terceiras pela performance em segurança, disseminando a cultura de prevenção.

Campanhas mensais de saúde

Calendário de meses temáticos integrando saúde física, mental e segurança do trabalho, com forte engajamento das equipes.

Safety Day

Dia dedicado ao reconhecimento dos técnicos e engenheiros de segurança, com integração e planejamento de melhorias nos indicadores.

Comitês de Crise

Estabelecidos nas regionais Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Goiás, com reuniões presenciais.

Prevenção e mitigação na cadeia

GRI 403-7

Já na fase de planejamento das obras identificamos perigos e riscos relacionados a todas as atividades do canteiro, próprias e terceirizadas. Procedimentos operacionais seguros, permissões de trabalho para atividades críticas, paralisações imediatas diante de risco grave e iminente, adequação de máquinas, equipamentos e ambientes, e capacitação contínua compõem a abordagem de mitigação. Os indicadores de SSMA são repassados rotineiramente às lideranças, fortalecendo a cultura de segurança em todos os níveis.

Com a Alea, levamos parte do processo produtivo para um ambiente fabril controlado, com potencial de automação e operação em três turnos. A produção *off-site* reduz a exposição a riscos típicos do canteiro tradicional, como trabalho em altura e variabilidade de condições climáticas, e amplia o controle sobre ergonomia, ruído e iluminação. Esse é, talvez, o exemplo mais nítido da nossa tese: quanto mais industrial a operação, mais a segurança deixa de ser uma camada adicional sobre a obra e passa a ser um atributo do processo.

Indicadores de acidentes e doenças

GRI 403-9 · 403-10 · SASB IF-HB-320A.1

As taxas a seguir consideram a base de 1.000.000 de horas trabalhadas, conforme metodologia do GRI 403-9. O perímetro distingue empregados próprios e demais trabalhadores cujo trabalho é controlado pela organização, em Tenda e Alea.

Indicador	Empregados	Demais Trabalhadores
Horas trabalhadas	14.629.357	3.102.036
Número de óbitos	1	0
Taxa de óbitos	0,07	0
Número de lesões graves (exclui mortes)	10	3
Taxa de lesões graves	0,68	0,97
Número de lesões registradas (inclui mortes)	20	7
Taxa de lesões registradas (inclui mortes)	1,37	2,26

Em 2025 registramos um óbito decorrente de acidente de trabalho envolvendo um colaborador próprio da Tenda. Isso nos lembra do peso da responsabilidade que assumimos com cada pessoa que entra em um canteiro. O caso foi conduzido pela Comissão de Investigação para identificação da causa raiz e definição de medidas corretivas, com desdobramentos incorporados ao plano de melhoria contínua do nosso sistema de gestão.

Os principais perigos com risco de doenças profissionais permanecem mapeados na Matriz de Perigos e Riscos: poeiras e particulados respiráveis, agentes químicos (cimento, desmoldantes, aditivos), ruído ocupacional, ergonomia em movimentação de cargas e posturas inadequadas, agentes biológicos e

riscos típicos de obra. As ações em curso incluem substituição de produtos por opções menos nocivas (tintas à base de água), instalação de aspiradores nas etapas de lixamento, sombreamento e pontos de hidratação, manipuladores telescópicos, guarda-corpos em escadas durante a concretagem, treinamentos periódicos, Diálogos Semanais de Segurança, rotas comportamentais e fornecimento e fiscalização rigorosa de EPIs.

Não houve registro de doenças ocupacionais no período, em colaboradores próprios e terceiros. Atribuímos esse resultado à efetividade do levantamento de perigos, da análise de riscos e da aplicação consistente da hierarquia de controles, e seguimos trabalhando para que nenhum colaborador volte para casa diferente de como chegou.

Nosso impacto

Transformar a construção para gerar
um impacto cada vez mais sustentável

Relacionamento com clientes

GRI 3-3

A padronização e a previsibilidade se traduzem em qualidade e experiência para o cliente. Para a Tenda, relacionamento com clientes é um eixo fundamental da organização de nossa operação.

Cada decisão estratégica, do desenho dos empreendimentos ao pós-entrega, nasce do compromisso de respeitar quem confia na nossa marca para realizar a maior conquista da vida.

A gestão desse tema parte do reconhecimento dos impactos que nossa atividade gera na vida das famílias. Trabalhamos para ampliar os positivos (satisfação, confiança, melhoria contínua) e prevenir os negativos (insatisfação, quebra de expectativa e recorrência de falhas) que comprometem a experiência de morar.

O principal instrumento de monitoramento é o *Net Promoter Score* (NPS), acompanhado ao longo de toda a jornada. Os resultados alimentam relatórios, análises críticas pelas áreas responsáveis e planos de ação com eficácia medida pela própria evolução do indicador e pela recorrência dos temas apontados pelos clientes. O engajamento com os *stakeholders* ocorre, sobretudo, pela escuta direta dos clientes e pelo retorno estruturado às áreas internas que conduzem cada etapa da jornada.

Perfil dos clientes

A Tenda é a única empresa listada na B3 integralmente dedicada à produção de unidades residenciais populares. Todos os nossos empreendimentos se enquadram no Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), o que significa que cada apartamento que entregamos foi pensado para caber no orçamento de famílias que, em sua maioria, conquistam o primeiro imóvel da vida. Manter os preços consistentemente abaixo da média do segmento é o que viabiliza, na prática, o acesso ao imóvel próprio para quem nunca havia tido essa alternativa. É também o que sustenta a liderança da Tenda na Faixa 1 do MCMV.

¹Fonte dos dados: pesquisa de autodeclaração com novos clientes da Tenda (estudo de personas 2025), conduzida pelas áreas de Marketing, UX Research e CRM², com 6.074 respondentes válidos em sete estados, a partir de uma base potencial de 20.906 compradores no período, e 95% de confiabilidade. Preço médio por unidade vendida: release de resultados do 4T25.

²CRM: Gestão de Relacionamento com o Cliente (*Customer Relationship Management*)

Quem chega à Tenda¹

Linha de Base:
Estudo de personas 2025
6.074 respondentes
7 estados
95% de confiabilidade

SEIS DIMENSÕES DEMOGRÁFICAS



Idade

61% têm entre 18 e 34 anos
42% estão na faixa de 25 a 34 anos



Gênero

56,6% mulheres
43,1% homens
Mais de 3% informaram ter algum tipo de deficiência ou mobilidade reduzida



Estado civil

68% solteiros
19% casados ou em união estável
7% separados
5% noivos
menos de 1% viúvos



Vínculo de trabalho

70% têm carteira assinada (CLT)
5% são servidores públicos



Quem mora com o cliente

28% sozinhos
27% com companheiro(a) sem filhos
24% com companheiro(a) e filhos
15% mães ou pais solo com filhos
5% com mais gente da família
Pets aparecem em 40% dos lares



Renda familiar

76% têm renda familiar bruta mensal de até R\$ 4.700, quase em equilíbrio entre Faixa 1 (39%) e Faixa 2 (37%). Faixas 3 e 4 somadas representam 17%, com presença mais relevante em São Paulo e Bahia.



Escolaridade

33% têm ensino médio completo
34% passaram pelo ensino superior (completo, incompleto ou pós-graduação)

O QUE MOTIVA A COMPRA

33% Segurança

Garantir um patrimônio (23%) e morar em local mais seguro (10%). O lar como âncora de estabilidade.

34% Expansão

Parar de pagar aluguel (28%) e investir (6%). O apartamento como base para próximas conquistas.

18% Pertencimento

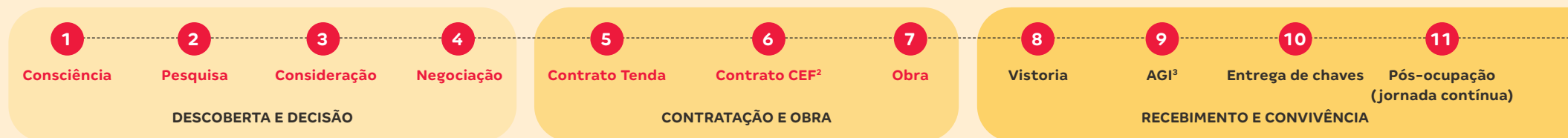
Sair da casa dos pais (11%) e formar família (7%). A casa própria que marca uma transição de vida.

9% Contentamento

Ficar perto de tudo (5%) e aumentar a qualidade de vida (4%). A motivação pelo bem-estar e pelo lazer.

Jornada do cliente e percepção da marca

Como acolhemos quem chega e como somos vistos por quem já comprou



O INÍCIO DA JORNADA¹

+90%

das vendas nascem no mundo digital

Anúncio, site, cadastro, contato.

<2 meses

do cadastro à assinatura

Em 15 dias nos casos mais ágeis.

33

pontos de venda no país

11 lojas próprias + 22 parceiras

FERRAMENTAS QUE APOIAM A DECISÃO

Simulador de Financiamento
Estima parcela, FGTS, subsídio MCMV e valor a financiar.

Calculadora dos Sonhos
Mostra famílias na mesma faixa de renda que já compraram.

CUIDADO NO PÓS-ENTREGA

A relação se constrói depois das chaves, quando a família já vive cada parte do imóvel. Por isso acompanhamos os primeiros meses de convivência de perto, ouvindo o morador e agindo rápido sempre que necessário.

Primeiros 3 meses

O Time de Primeiro Tempo, equipe de atendimento que permanece no condomínio nos três meses iniciais após a entrega, acompanha os moradores com a presença de um Analista de Operações para esclarecer dúvidas e dar suporte na fase inicial de convivência.

Porta a porta

Após o NPS Chaves +3M⁵, pesquisa aplicada três meses após a entrega para captar dores antes que se agravem, o time visita os moradores e conduz rodas de conversa no local.

Dia T do cliente

Evento conduzido pelo CRM⁶ regional alguns dias antes do NPS Chaves +6M, para reforçar a presença da empresa, ouvir demandas e oferecer suporte.

Comitê 180

Reunião periódica que reúne síndico, clientes, GAPE⁴ (Assistência Técnica), CRM, operações e negócios para acompanhar o empreendimento nos seis primeiros meses após a entrega.

COMO NOS VÊM¹

Percepção espontânea da marca declarada pelos próprios clientes.

Atributo mais reconhecido:

28%

Realiza sonhos

Reconhecimento ancorado no propósito

Demais atributos reconhecidos:

Atende bem	16%
Preço justo	11%
Qualidade confiável	11%
É parceira dos clientes	8%
É transparente	6%
Tem tradição	6%
Inovadora	4%

Como o cliente conheceu a Tenda:

Corretor	35%
Indicação de amigos e família	23%
Redes sociais	21%
Site da construtora	12%

¹Fonte: estudo de personas Tenda 2025 (6.074 respondentes). Jornada e iniciativas: Diretoria de Operações e CRM. A percepção da marca foi captada por questão de múltipla escolha sobre atributos da Tenda.

²CEF: Caixa Econômica Federal

³AGI: Assembleia Geral de Instalação

⁴GAPE: Grupo de Apoio Pós Entrega

⁵NPS Chaves +3M: pesquisa aos três meses após a entrega, para antecipar dores antes que se agravem.

⁶CRM: Gestão de Relacionamento com o Cliente

Na dúvida, estamos juntos

O maior receio de quem compra o primeiro imóvel é não conseguir pagar. Por isso, falamos com clareza sobre cada etapa do financiamento, com ferramentas, como o Simulador de Financiamento e a Calculadora dos Sonhos, que mostram, em poucos passos, o que cabe no orçamento de cada família. Em 2025, 36% dos novos clientes apontaram a flexibilidade na entrada como o fator que mais os convenceu, seguidos pelo desconto do MCMV (27%) e pela percepção de que a parcela coube no orçamento (21%).¹

Vistoria e entrega: o dia da grande conquista

A vistoria é o primeiro contato físico do cliente com o produto final. Tratamos a entrega das chaves como evento no empreendimento: reunimos os moradores, estreitamos laços, tiramos dúvidas e celebramos juntos. Na Alea, a vistoria também é deliberadamente humana, sem termos técnicos, com a casa testada ao lado do cliente, num momento de escuta de verdade.

Pós-venda e rituais que mantêm o cliente no centro

Entregar as chaves é só o começo. A verdadeira relação se constrói no pós-entrega, quando a família já mora, vive e testa cada parte do imóvel. Por isso, monitoramos momentos-chave por meio do NPS, para ouvir quem já está dentro do apartamento e agir rapidamente sempre que necessário. Temos um conjunto de ações que contemplam contato próximo nos 3 primeiros meses, além canais e pontos de contato em diversos momentos com os times de relacionamento e a pesquisa do NPS.

Para que essa cultura não fique restrita às áreas de relacionamento, criamos rituais que mobilizam toda a empresa em torno da experiência do cliente:

Semana do Cliente (desde 2021):

Evento anual que, em quatro anos, reuniu mais de 2.100 participantes para discutir aprendizados e inspirar mudanças concretas.

Período do Cliente (desde 2021):

Encontros trimestrais em que a diretoria “vive” a jornada dos clientes, do cadastro ao pós-entrega, para identificar pontos de melhoria e priorizar ações.

¹Fonte: estudo de personas Tenda 2025 (6.074 respondentes).



NPS

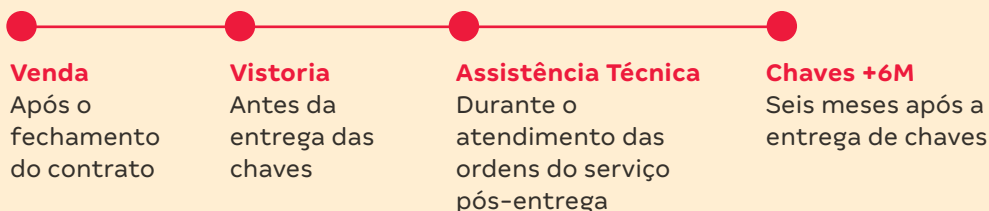
O *Net Promoter Score* (NPS) mede a satisfação e a probabilidade de recomendação da marca e é a principal bússola da nossa operação. Calculado pela diferença entre promotores (notas 9 e 10) e detratores (notas 0 a 6), varia de -100 a +100.



Faixas de interpretação do NPS:

76 a 100	Excelência
51 a 75	Qualidade
1 a 50	Aperfeiçoamento
-100 a 0	Crítico

Acompanhamos em quatro etapas da jornada Tenda:



A automação do disparo das pesquisas via WhatsApp, integrada ao sistema interno, foi uma das conquistas operacionais do ano: o que era manual passou a ser automático, ampliou o engajamento dos clientes e aumentou o volume de respostas e comentários.

RESULTADOS NPS TENDA¹

NPS	Evolução de 2021 para 2025
Venda	+3pts
Vistoria	+27pts
Assistência Técnica	+36pts
Chaves +6M	+23pts

O NPS de Vendas já opera em nível de excelência, mantendo estabilidade em zona de excelência. Já o NPS Chaves +6M, por ser o indicador mais sensível da jornada e refletir de forma mais direta a experiência após a entrega, passou a concentrar nossa maior atenção. Estamos intensificando esforços para elevar ainda mais sua consistência e aproximá-lo do desempenho dos demais índices. Algumas das nossas principais iniciativas ao longo de 2025:

- **Vistoria:** manutenção de ajustes operacionais que sustentaram a evolução do indicador, com limitação de seis vistorias por dia em São Paulo, pré-vistoria de CRM em empreendimentos críticos e reforço de treinamento de excelência na condução da visita
- **Assistência técnica intensiva:** atendimento mais próximo nos três primeiros meses após a entrega, com presença física em condomínio e uso de plataforma de chamados (*FastBuilt*) para ganho de agilidade e organização
- **Chaves +3M:** nova pesquisa aplicada três meses após a entrega, para antecipar dores antes que se consolidem no NPS principal.
- **Acompanhamento de obras críticas:** reuniões quinzenais com acompanhamento estruturado por empreendimento e definição de planos de ação.
- **Ações de campo:** visitas porta a porta e rodas de conversa para captura direta da percepção do cliente e aceleração de respostas no pós-obra.
- **Campanhas e experiência do cliente:** melhorias na ambientação de espera de vistoria e reconhecimento de obras com melhor desempenho em NPS, atendimento e limpeza ("De Primeira").

Além disso, ampliamos e fortalecemos nossos canais de contato incluindo e-mail, WhatsApp, redes sociais, lojas físicas e imobiliárias parceiras para que o cliente encontre suporte de forma mais simples, rápida e acessível ao longo de toda a jornada.

Os *feedbacks* do NPS são repassados às áreas responsáveis, transformados em ajustes em projetos, em obra e em atendimento, e levados ao comitê mensal de diretoria, no qual os pontos mais críticos são discutidos no fórum mais robusto da Companhia.

¹Na Alea, o NPS é aplicado em Vistoria e Chaves +6M. Em 2025, iniciamos também o Chaves +3M, ainda em fase inicial. Os resultados da Alea serão incorporados futuramente, após a consolidação de uma base de respondentes que permita análises consistentes e comparáveis.

Saúde e segurança do consumidor

GRI 416-1 · 416-2

No setor imobiliário e de construção civil, saúde e segurança do consumidor são fundamentais para a realização do sonho da casa própria. Reconhecemos que o lar é onde as histórias começam, e por isso a saúde e a segurança das famílias que atendemos fazem parte de cada decisão de projeto e obra.

Esse compromisso se manifesta tanto na qualidade dos produtos que entregamos quanto nos diferenciais da nossa abordagem industrial de construção, que padroniza processos, reduz a variabilidade em obra e garante que cada etapa da edificação seja sinônimo de proteção e bem-estar para os futuros moradores.

Marcos normativos e certificações

Mantemos controle rigoroso na construção dos nossos empreendimentos, em aderência às normas vigentes no país e com certificações que comprovam a maturidade da nossa gestão de qualidade e segurança:

PBQP-H SIAC Nível A

(Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat)

Específico para construtoras, que garante controle, segurança e desempenho em obra.

ISO 9001:2015

Voltado à satisfação do cliente e à melhoria contínua dos processos, certificado pela Fundação Bureau Veritas.

Certificação NDT¹ (Caixa Econômica Federal)

Construtoras e incorporadoras com alto nível de maturidade nos negócios e gestão de qualidade nos processos.

ABNT NBR 15.575 (Norma de Desempenho)

Parâmetros mínimos de habitabilidade aplicáveis a edificações residenciais.

Na Alea, o sistema construtivo *wood frame* é regularizado e testado segundo as normas brasileiras aplicáveis, garantindo conformidade com os padrões técnicos atuais:

ABNT NBR 16936

Edificações em *light wood frame*.

ABNT NBR 15.575

Norma de desempenho para habitações.

FAD 069

Sistema de vedação vertical interna e externa em *light wood frame*, com função estrutural.

A combinação dessas referências assegura que o produto entregue à família atenda a critérios reconhecidos de desempenho térmico, acústico, estrutural, de segurança contra incêndio e de durabilidade.

Resultados de 2025

Em 2025, não registramos nenhum caso de não conformidade com leis ou códigos voluntários relacionado aos impactos sobre a saúde e a segurança do consumidor causados pelos nossos produtos e serviços, considerando casos que tenham resultado em multa, penalidade, advertência ou descumprimento de códigos voluntários.

¹NDT: Norma de Desempenho Técnico

A força de Gilvany: de Alagoas para o seu próprio lar

Gilvany de Oliveira veio de Alagoas com a mala e a determinação de quem não aceita o destino como ele é. Filha de uma família de baixa renda, que trabalhava na roça, chegou a São Paulo sem perspectiva definida, mas com uma certeza: queria algo melhor para si e para os seus. Aos poucos, foi trazendo a família toda para perto, incluindo o pai com Alzheimer, e todos passaram a dividir um barraco de madeirite sem cômodos fixos, com repartições feitas de guarda-roupas e cortinas, numa ocupação irregular às margens do Rodoanel.

Foi num anúncio no Instagram que tudo mudou. Desconfiante no começo, ela clicou, simulou e descobriu que era possível somar a renda com a irmã para fechar o financiamento. A vendedora Camila Batista, Agente de Vendas da Construtora Tenda, foi peça fundamental nessa jornada:

“Ela disse: ‘Olha, Gi, vamos correr atrás, vai dar certo, sim.’ E ela fez a parte dela, a gente foi atrás da nossa.”

Quando foram pegar as chaves, Gilvany levou toda a família, inclusive a irmã que relutava em ir. No elevador do prédio, lembraram do pai, que havia falecido pouco antes, e para quem todo aquele esforço foi feito.

“Para quem vem de Alagoas, trabalhava na roça, sem perspectiva nenhuma, e você vê que conseguiu: é mérito seu.”

Hoje, Gilvany está finalizando a reforma do apartamento onde viverá com a mãe e as irmãs. E já planeja os próximos passos: um carro, um segundo imóvel para investir e, quem sabe, um curso de corretora de imóveis. Sua história já inspirou dois irmãos a comprarem apartamentos também.

“O único arrependimento é de não ter tentado antes.”



Seleção e gestão de fornecedores

GRI 2-6

Uma cadeia de valor mais estruturada, integrada e responsável.

A forma como construímos define a forma como compramos. O modelo industrial da Tenda só se sustenta sobre uma cadeia de fornecimento igualmente disciplinada. Por isso, tratamos a relação com fornecedores como parte da nossa estratégia de eficiência, qualidade e geração de valor. **São cerca de 6.000 fornecedores**, de materiais e serviços de obra, corporativos e de infraestrutura, que fazem essa cadeia girar.

Nossa cadeia conecta a Tenda a um **ecossistema amplo de parceiros**: o Governo Federal e a Secretaria Nacional da Habitação, a Caixa Econômica Federal, governos estaduais e municipais, sócios em empreendimentos, entidades setoriais como Secovi¹, Sinduscon², Abrainc³, CBIC⁴ e Ademi⁵, além de imobiliárias, corretores, bancos e investidores. É nesse arranjo que **a moradia acessível ganha escala**.

Gestão de riscos da cadeia

Transparência também significa nomear os riscos. Estamos sujeitos à variação de preços dos insumos conforme as condições de mercado, acompanhada pelo INCC-DI7 (FGV), e trabalhamos continuamente para diversificar fornecedores e reduzir concentrações em insumos críticos. Para mitigar a exposição a preços, investimos no desenvolvimento de novos métodos e soluções construtivas, no uso de insumos alternativos e na programação antecipada das compras.

Na contratação de terceiros, adotamos processos rigorosos de homologação, monitoramento contínuo e *due diligence* justamente para mitigar riscos trabalhistas, previdenciários e ambientais ao longo da cadeia, protegendo a Companhia e garantindo que nossos parceiros operem dentro dos mesmos padrões que exigimos de nós mesmos.

¹Secovi: Sindicato da Habitação, representa o setor imobiliário (incorporação, intermediação, locação e administração de imóveis).
²Sinduscon: Sindicato da Indústria da Construção Civil, representa as empresas construtoras.
³Abrainc: Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias.
⁴CBIC: Câmara Brasileira da Indústria da Construção, entidade nacional que congrega o setor.
⁵Ademi: Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário.
⁶IVA: Imposto sobre Valor Agregado
⁷INCC-DI: Índice Nacional de Custo da Construção - Disponibilidade Interna calculado pela Fundação Getúlio Vargas

UMA CADEIA ESTRUTURADA

A equipe de compras da Tenda foi desenhada para capturar as oportunidades possíveis. A **padronização das tipologias e a sincronização das obras** permitem negociar de forma planejada e firmar **acordos estratégicos com fornecedores**, gerando economias relevantes tanto na contratação de serviços quanto na aquisição de materiais. Trabalhamos com **programações antecipadas**, construídas em conjunto com os fornecedores. Esse planejamento permite atender à demanda das obras com previsibilidade, antecipar eventuais desvios ou atrasos e sustentar relacionamentos de longo prazo. Os fornecedores são avaliados periodicamente e, diante de qualquer problema, atuamos em conjunto para resolvê-lo antes de considerar a substituição. **As principais matérias-primas da nossa operação incluem concreto, blocos de concreto, aço, tijolos, janelas, portas, telhas e tubulações.** Para o segmento Tenda, o sistema de gestão da qualidade é certificado pela ISO 9001 e pelo PBQP-H SIAC nível A, garantindo que o padrão de qualidade percorra toda a cadeia, do insumo à entrega.

UMA CADEIA INTEGRADA

A integração entre o que produzimos e o que compramos é ainda mais evidente na **Alea**. A cadeia de fornecimento é um dos pilares estratégicos da operação, e os avanços vêm da **verticalização da cadeia de wood frame** por meio de negociações estratégicas para os principais insumos. A redução de itens importados ou dependentes de poucos fornecedores diminuiu os riscos e tornou o abastecimento mais estável. Essa lógica de integração também aparece em soluções pontuais que reduzem custo e desperdício, como a compra direta dos componentes do *kit* hidráulico junto aos fornecedores, que passou a ser montado na fábrica, eliminando etapas intermediárias, reduzindo a bitributação e proporcionando qualidade rastreada em modelo fabril, com controle de abastecimento das obras em prazos reduzidos e precisos. No horizonte, a **Reforma Tributária** deve reforçar ainda mais essa direção. Ao transformar resíduo tributário em crédito de IVA⁶ e ao premiar a produção em escala, a Reforma tende a favorecer operações mais estruturadas e formalizadas ao longo da cadeia de suprimentos, um movimento que conversa diretamente com a abordagem que já adotamos.

UMA CADEIA RESPONSÁVEL

Construir com responsabilidade começa na escolha dos parceiros. Todo fornecedor passa por um processo estruturado de homologação, técnico e ético, antes de entrar na nossa cadeia. Em 2025, avançamos com o início da *due diligence* conduzida pela área de Compliance, que analisa integridade, sanções, condenações trabalhistas e risco de trabalho análogo à escravidão. O detalhamento de cada etapa está na tabela a seguir.

CRITÉRIOS DE SELEÇÃO		
Etapa	Responsável	O que avalia
Avaliação técnica de materiais	Pesquisa e Desenvolvimento	Qualidade e atendimento a normas de desempenho
Homologação de prestadores de serviço	Suprimentos	Capacidade e adequação ao serviço
Background check	Suprimentos / Compliance	Listas negativas (Ministério do Trabalho e CGU)
Aceite do Código de Ética	Fornecedor	Princípios éticos e anticorrupção
Due Diligence (a partir de 2025)	Compliance	Matriz de risco: integridade, sanções, trabalho escravo, fiscal e trabalhista
Monitoramento contínuo	Departamento de Apoio ao Parceiro (DAP)	Obrigações trabalhistas e tributárias

Meio ambiente

GRI 3-3 · 305 · SASB IF-HB-160A.4

Eficiência ambiental e resiliência climática

A construção civil é um dos setores de maior impacto ambiental no mundo, responsável por parcela expressiva das emissões de gases de efeito estufa e por elevada geração de resíduos. Visualizamos o modelo industrial como o principal caminho para mitigar esses impactos. Padronizar processos, controlar variabilidade em obra, antecipar tarefas para ambiente fabril e adotar tecnologias como o BIM nos permitem reduzir desperdícios, otimizar o uso de materiais e diminuir a pegada de carbono de cada unidade entregue.

Esse direcionamento conversa com macro-tendências que reconhecemos como estruturantes para o futuro do nosso setor: o aquecimento global, que pressiona a redução de materiais intensivos em carbono como aço e concreto; e a busca por eficiência em uma indústria historicamente menos produtiva que as demais. Nossa estratégia ambiental responde a essas tendências testando alternativas que minimizem o uso de aço e concreto (parede de concreto otimizada, *drywall*, *wood frame*), avançando continuamente e ampliando o uso do BIM no projeto.



Compensação ambiental e biodiversidade

SASB IF-HB-160A.4

Cada empreendimento que aprovamos passa por estudos de impacto urbano e por exigências ambientais específicas, definidas pelos órgãos competentes em cada município. Quando a implantação demanda supressão de vegetação ou corte de árvores, atuamos sempre dentro dos parâmetros legais e respondemos com compensações, seja por replantio, por preservação de áreas equivalentes ou por contrapartida em pecúnia (recursos repassados a fundos ambientais geridos pelo poder público).

Em 2025, na Tenda, esse processo se traduziu nos números abaixo:

3.211
Árvores cortadas

7.188
Árvores compensadas
(plantio)

R\$ 1.413.530,71
Compensação financeira
(pecúnia)

A escolha das localizações dos nossos empreendimentos também responde a esse compromisso. Optamos por terrenos em regiões metropolitanas já urbanizadas, próximas a transporte público, comércio, escolas e serviços de saúde, evitando a expansão para áreas de borda ou áreas de preservação. Essa escolha de localização reduz o impacto sobre ecossistemas naturais e contribui para o adensamento de áreas que já contam com infraestrutura urbana instalada.

Mudanças climáticas

GRI 305 · SASB IF-HB-420A.1 · IF-HB-420A.2

A indústria da construção civil é, junto com o agronegócio e a geração de energia, um dos maiores emissores globais de gases de efeito estufa.

Materiais como aço e cimento concentram a maior parte da pegada de carbono de uma edificação: o cimento emite, em média, cerca de 0,7 tonelada de CO₂ para cada tonelada produzida, e o aço, cerca de 1,9 tonelada por tonelada fabricada¹.

Reconhecemos esse cenário como uma das principais macro tendências que orientam nossa estratégia operacional e de longo prazo. A pressão por descarbonização afeta diretamente os materiais que mais usamos: eleva o custo dos insumos tradicionais, aumenta a pressão regulatória e exige que o setor teste alternativas construtivas menos intensivas em carbono.

O caminho para a descarbonização

Nosso processo construtivo é, antes de tudo, uma forma de fazer mais com menos. Padronizar projetos, antecipar tarefas para o ambiente fabril e operar com equipes próprias (e não terceirizadas) reduzem desperdícios, retrabalho e perdas de material. Cada empreendimento que sai do canteiro com menor desperdício de materiais é, na prática, um empreendimento com menor pegada de carbono incorporado.

Reconhecemos, no entanto, que o concreto é o material mais intensivo em emissões dentre os que usamos. Por isso, temos como diretriz de longo prazo reduzir a pegada do nosso sistema construtivo por dois caminhos: otimizar continuamente os traços de concreto e o uso de aço, como já fazemos ao empregar cimento CPIII e formulações de menor pegada; e avançar no Projeto Pré-Fabricado, que leva parte da produção para ambiente fabril controlado e reduz o desperdício de concreto, aço e tijolos.

Na Alea, o sistema construtivo *wood frame* substitui materiais de alta emissão por madeira de reflorestamento, com pegada de carbono até 60% menor que a alvenaria tradicional. As casas chegam ao canteiro já produzidas industrialmente, o que reduz simultaneamente o uso de aço e cimento, a geração de resíduos no local da obra e o tempo de execução. O modelo é escalável e pode chegar a até 10 mil casas por ano.

¹Intensidade média global de emissões da produção de cimento, da ordem de 0,67 tonelada de CO₂ por tonelada de cimento, conforme a International Energy Agency (IEA), dados de 2022. Intensidade média global de emissões da produção de aço, de 1,92 tonelada de CO₂ por tonelada de aço bruto, conforme a World Steel Association (worldsteel), dados de 2023.

²BIPc (Benchmark Interativo para Projetos de Baixo Carbono): plataforma da Caixa Econômica Federal com a USP, lançada em novembro de 2025, para medir o carbono incorporado em projetos habitacionais financiados pelo banco, com foco inicial no Minha Casa Minha Vida.

Inventário de emissões e o projeto BIPc com a Caixa

Em 2025, demos início ao processo de implementação da ferramenta SFM (*Sustainable Footprint Management*), no ambiente SAP, que permitirá quantificar o consumo de materiais a partir das notas fiscais de compra e calcular o inventário de gases de efeito estufa com base nos fatores de emissão de cada insumo. A ferramenta está em fase de implementação e nos permitirá, nos próximos ciclos, reportar de forma estruturada nossas emissões de Escopo 1, 2 e 3 segundo o padrão GHG Protocol e GRI 305.

Ainda em 2025, participamos do desenvolvimento da plataforma BIPc², lançada pela Caixa Econômica Federal em parceria com a Universidade de São Paulo (USP) na semana que antecedeu a COP-30. A plataforma permite medir a geração de carbono em empreendimentos habitacionais financiados pelo banco, com foco inicial nos empreendimentos do Minha Casa Minha Vida. A Tenda foi reconhecida como uma das empresas que contribuíram ativamente para o desenvolvimento da ferramenta, um passo necessário para tornar a pegada de carbono da habitação popular mensurável e comparável em escala nacional.

Tenda e Alea na COP-30

A 30ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas, realizada em 2025 no Brasil, foi um marco para a agenda climática global. Participamos do evento representados pela Diretora de Relações Institucionais, Daniela Ferrari, em debate promovido por três instituições de referência no tema:

- ABRAINC (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias);
- ICLEI (Governos Locais pela Sustentabilidade);
- ONU-Habitat Brasil (Programa das Nações Unidas para Assentamentos Humanos).

A discussão focou em como o modelo industrial na construção pode gerar ganhos de produtividade, qualidade e sustentabilidade, especialmente na produção de habitação de interesse social.

Caso Alea reconhecido como exemplo de economia circular

A CNI (Confederação Nacional da Indústria) publicou, durante a conferência, os casos da indústria de economia circular presentes na COP-30. O Caso Alea foi incluído na publicação, destacando quatro práticas:

- uso de madeira de reflorestamento em substituição a materiais de alta emissão;
- redução de resíduos por meio do processo industrializado;
- pegada de carbono até 60% menor que a alvenaria tradicional;
- escalabilidade do modelo, que pode chegar a 10 mil casas por ano.

O reconhecimento reforça o papel do modelo industrial como caminho concreto para a descarbonização da habitação popular brasileira.



Daniela Ferrari
Diretora de Relações Institucionais

Gestão de resíduos

GRI 306-1 · 306-2 · 306-3 · 306-4 · 306-5

A construção civil é um dos setores que mais geram resíduos no mundo, e no Brasil apenas uma fração desse volume passa por processo de reciclagem. Reconhecemos esse desafio como parte central da nossa responsabilidade ambiental e **tratamos a gestão de resíduos com a mesma disciplina operacional que aplicamos ao restante da produção.**

Como gerenciamos os resíduos em obra

Cada uma de nossas obras opera com um **Plano de Gerenciamento de Resíduos da Construção Civil (PGRCC)**, elaborado em conformidade com a Resolução CONAMA¹ 307 e demais resoluções aplicáveis. O plano define diretrizes para identificação, segregação, armazenamento e destinação final de cada tipo de resíduo gerado no canteiro.



Central de Gerenciamento de Resíduos (CGR)
Presente em todas as obras. Resíduos segregados por classe e tipologia, com baias sinalizadas para cada tipo de material.



Rastreabilidade total
Todo resíduo que sai do canteiro tem Manifesto de Transporte de Resíduos (MTR) ou Controle de Transporte de Resíduos (CTR) registrado nos sistemas oficiais. Fornecedores homologados com licenças verificadas mensalmente. A validade da documentação é revisada mensalmente como condição para liberação de pagamento

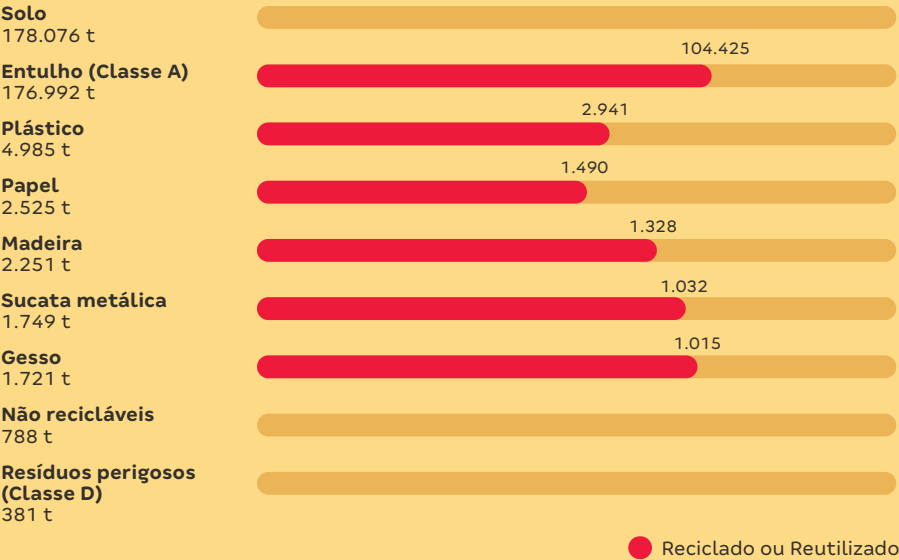


Hierarquia de destinação
Prioridade em linha com economia circular: reutilização no canteiro → venda para recicladoras → reciclagem → disposição final licenciada.



Gestão digital em implantação
Software dedicado permitirá medições automáticas e relatórios extraídos dos sistemas públicos de manifesto nos próximos ciclos.

Resíduos gerados em 2025 na Tenda



Resultados na Tenda

370 mil toneladas de resíduos gerados no total
112 mil toneladas destinadas para reciclagem ou recuperação (aproximadamente 30% do volume total)

Os volumes de **solo** e parcela do **entulho** seguem para disposição final em locais devidamente licenciados; o solo, especificamente, é destinado a aterros de construção civil aptos a receber resíduos Classe A.

¹CONAMA: Conselho Nacional do Meio Ambiente

Gestão de resíduos na Alea

A Alea opera com lógica fabril, o que reduz estruturalmente a geração de resíduos: as casas chegam ao canteiro já produzidas, eliminando a maior parte do entulho típico da construção em alvenaria convencional.

Na fábrica, os principais resíduos gerados são chapas cimentícias, chapas de gesso e OSB¹, pó de serra, perfis de alumínio e, na linha de Classe 1, **madeira pinus tratada (CCA²)** e seu pó de serra correspondente. Todos os descartes são realizados via fornecedores terceiros homologados, com emissão de MTR, obtenção e validação de CADRI³ quando aplicável, e auditorias mensais. A pesagem é realizada no momento do descarte, com segregação por tipo de material, e os dados são consolidados em planilhas e ferramentas de *Business Intelligence* (BI), com rastreabilidade integral via MTR⁴.

ALEA: RESÍDUOS DESTINADOS, 2025

Tipo de resíduo	Volume destinado (t)	Classe
Madeira pinus tratada (CCA)	595	1 (perigoso)
Cimentícia	76	Não perigoso
Pó de serra	9	Não perigoso
Total	680	

A madeira pinus tratada e seu pó de serra são classificados como resíduo Classe 1 em razão do tratamento químico aplicado para preservação. As 595 toneladas equivalem a 100% da fração de Classe 1 destinada no período, encaminhada exclusivamente a fornecedores licenciados para tratamento de resíduos perigosos.

¹OSB (*Oriented Strand Board*): painel estrutural de lascas de madeira prensadas em camadas cruzadas, usado no fechamento das paredes do sistema *wood frame*.

²CCA (Arseniato de Cobre Cromatado, do inglês *Chromated Copper Arsenate*): preservante à base de cobre, cromo e arsênio utilizado no tratamento da madeira para protegê-la contra fungos e insetos. Por conter arsênio e cromo, a madeira tratada com CCA é classificada como resíduo perigoso (Classe 1), exigindo destinação controlada.

³CADRI (Certificado de Movimentação de Resíduos de Interesse Ambiental): documento emitido pelo órgão ambiental estadual, no caso a CETESB em São Paulo, que autoriza o transporte e a destinação de resíduos de interesse ambiental a instalações receptoras devidamente licenciadas.

⁴MTR (Manifesto de Transporte de Resíduos): documento que rastreia o resíduo da origem até a destinação final, registrando gerador, transportador, destinador e tipo de material.

Reciclagem na prática: casos de circularidade

Algumas práticas operacionais traduzem nossa lógica de circularidade em escala:



Sobras de concreto

Reutilizadas como agregado não estrutural ou transformadas em tampas de caixas d'água e esgoto (RJ, GO e RS).



Triturador de entulhos

Em operação em Goiás. Permite reutilizar agregados na própria construção. Expansão para demais regionais em estudo.



CDT — kits por apartamento

Kits específicos por atividade eliminam desperdício de insumos e dispensam o uso de guias, reduzindo consumo de energia no canteiro.



Baldes reutilizados

Baldes vazios de produtos não perigosos são reaproveitados internamente, evitando descarte desnecessário.



Tecnologia BIM (*Building Information Modeling*)

Aplicada ao projeto para minimizar movimentação de solo e otimizar materiais antes do início da obra.



Lógica fabril da Alea

Casas chegam ao canteiro já produzidas, eliminando a maior parte do entulho típico da construção convencional.

Eficiência hídrica e energética nos produtos

SASB IF-HB-410A.1 · IF-HB-410A.2 · IF-HB-410A.3

A maior parcela do consumo de água e energia de uma habitação ocorre durante a vida útil do imóvel, ou seja, ao longo das décadas em que a família mora ali. Por isso, incorporamos ao projeto soluções padronizadas que reduzem o consumo dos moradores durante toda a operação do empreendimento.

Dispositivos de eficiência hídrica

Em 2025, 100% das unidades produzidas (tanto Tenda quanto Alea) incluíram:

- Caixas acopladas de bacia sanitária com duplo acionamento, que reduzem o consumo de água em cada descarga;
- Torneiras com arejadores em banheiros, cozinha e área de serviço, que diminuem a vazão sem perda de pressão.

São soluções aparentemente discretas, mas multiplicadas pela escala das nossas entregas (milhares de unidades por ano) representam economia hídrica relevante para as famílias e para o sistema de abastecimento das cidades onde atuamos.



Certificações de construção verde

Em 2025, certificamos três empreendimentos pelo Selo Casa Azul + CAIXA, padrão de construção verde multiatributo de terceira parte que avalia critérios de qualidade urbana, projeto, conservação de recursos materiais, gestão da água, eficiência energética, conforto ambiental e práticas sociais.

Empreendimento	Marca	Unidades	Nível da certificação
Vista Portal do Morumbi		221	Selo Casa Azul + CAIXA – Nível Cristal/Bronze
Vila Laura Prime		538	Selo Casa Azul + CAIXA – Nível Topázio/Prata
Alea Penápolis		126	Selo Casa Azul + CAIXA – Nível Cristal/Bronze
Total		885	

Eficiência energética e conforto térmico

O sistema *wood frame* da Alea oferece, pela própria solução tecnológica, resultado de isolamento térmico e acústico nos mesmos padrões em comparação à alvenaria tradicional. As paredes da casa funcionam como um “colchão” isolante, o que reduz a demanda por equipamentos de climatização e contribui para o conforto térmico dos moradores durante a vida útil do imóvel.

Na Tenda, soluções como lâmpadas de LED nas áreas comuns reduzem o consumo elétrico do condomínio e geram contas mensais menores para os moradores.

Apêndices

Sumário GRI / SASB - Construtora Tenda S.A.

Declaração de uso: Construtora Tenda S.A. relatou as informações citadas neste sumário de conteúdo da GRI para o período de 1 de janeiro de 2025 a 31 de dezembro de 2025 com base nas Normas GRI.

GRI 1 usada: GRI 1: Fundamentos 2021

Padrão setorial SASB referenciado: SASB Home Builders — IF-HB, Versão 2023-12 (*IFRS Foundation*)

GRI 2 – Conteúdos Gerais 2021

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	
Práticas de relato			
2-1	Detalhes da organização	Nome: Construtora Tenda S.A. Natureza jurídica e forma de propriedade: sociedade anônima de capital aberto, com fins lucrativos, listada no Novo Mercado da B3 sob o Ticker TEND3. Sede: Rua Boa Vista, nº 280, 9º andar. Centro, São Paulo/SP, CEP 01014-908. Países de operação: Brasil	
2-2	Entidades incluídas no relato de sustentabilidade da organização	Este relatório abrange as atividades da Construtora Tenda S.A. e de suas controladas Tenda Negócios Imobiliários S.A. e Alea S.A. As informações apresentadas refletem o mesmo perímetro das demonstrações financeiras consolidadas da Companhia, salvo indicação em contrário nos conteúdos específicos.	
2-3	Período de relato, frequência e ponto de contato	Período de relato: 1º de janeiro de 2025 a 31 de dezembro de 2025, coincidente com o ano fiscal e com o período das demonstrações financeiras da Companhia. Frequência de relato: anual. Data de publicação: 11/08/2026. Ponto de contato para questões sobre o relatório: ri@tenda.com	
2-4	Reformulações de informações	Não houve reformulações de informações no período.	
2-5	Verificação externa	Este relatório não foi submetido a processo de verificação externa por terceira parte independente. A Companhia acompanha as melhores práticas de mercado e poderá avaliar a adoção de asseguarção externa em ciclos futuros de relato.	
Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Atividades e trabalhadores			
2-6	Atividades, cadeia de valor e outras relações de negócios	pág. 6, 10, 11 e 57	
2-7	Empregados	pág. 35 e 40	
2-8	Trabalhadores que não são empregados	pág. 35 e 40	
Governança			
2-9	Estrutura de governança e sua composição	pág. 20	
2-10	Nomeação e seleção para o mais alto órgão de governança	pág. 20	
2-11	Presidente do mais alto órgão de governança	pág. 20	
2-12	Papel desempenhado pelo mais alto órgão de governança na supervisão da gestão dos impactos	pág. 20 e 21	
2-13	Delegação de responsabilidade pela gestão de impactos	pág. 20 e 21	
2-14	Papel desempenhado pelo mais alto órgão de governança no relato de sustentabilidade	pág. 20	

GRI 2 – Conteúdos Gerais 2021

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
2-15	Conflitos de interesse	pág. 21	
2-16	Comunicação de preocupações cruciais	pág.24	
2-17	Conhecimento coletivo do mais alto órgão de governança	pág. 20 e 21	
2-18	Avaliação do desempenho do mais alto órgão de governança	pág. 20	
2-19	Políticas de remuneração	pág. 21 e 38	
2-20	Processo para determinação da remuneração	pág. 21 e 38	
2-21	Proporção da remuneração total anual	pág. 21 e 38	Reportamos a proporção entre a remuneração total anual do indivíduo mais bem remunerado da companhia e a remuneração média anual dos demais colaboradores. As demais informações previstas no indicador não são divulgadas em razão de critérios de confidencialidade.
Estratégia, políticas e práticas			
2-22	Declaração sobre estratégia de desenvolvimento sustentável	pág. 18	
2-23	Compromissos de política	pág. 22	
2-24	Incorporação de compromissos de política	pág. 22 e 24	
2-25	Processos para reparar impactos	pág. 23	A Companhia não possui, no momento, um canal exclusivo direcionado a comunidades ou vizinhos para registro de denúncias ou queixas; esses públicos podem utilizar os canais institucionais de relacionamento disponíveis.
2-26	Mecanismos para aconselhamento e apresentação de preocupações	pág. 24	
2-27	Conformidade com leis e regulamentos	pág. 22, 23 e 24	
2-28	Participação em associações	pág. 14	
Engajamento de stakeholders			
2-29	Abordagem para engajamento de stakeholders	pág. 33	
2-30	Acordos de negociação coletiva	pág. 38	

GRI 3 – Temas Materiais 2021

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Processo de materialidade e gestão			
3-1	Processo de definição dos temas materiais	pág. 8	
3-2	Lista de temas materiais	pág. 8	
3-3	Gestão dos temas materiais	pág. 8	

GRI 201 – Desempenho Econômico

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
201-1	Valor econômico direto gerado e distribuído	pág. 11 e 17	

GRI 205 – Combate à Corrupção

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Gestão do tema			
3-3	Gestão do tema – Ética nos Negócios	pág. 22, 23 e 24	
Conteúdos temáticos			
205-1	Operações avaliadas quanto a riscos relacionados à corrupção	pág. 22	
205-2	Comunicação e capacitação em políticas e procedimentos de combate à corrupção	pág. 22	
205-3	Casos confirmados de corrupção e medidas tomadas	pág. 22	

GRI 305 – Emissões 2016

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Gestão do tema			
3-3	Gestão do tema – Emissões (como referência ao GRI 305)	pág. 59	

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
305-1	Emissões diretas (Escopo 1) de gases de efeito estufa (GEE)		Não foram apuradas as emissões diretas de GEE (Escopo 1) em 2025. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a Companhia ainda não possui inventário estruturado de emissões; o processo de captura e consolidação dos dados está em estruturação, com previsão de início da apuração nos próximos ciclos.
305-2	Emissões indiretas (Escopo 2) de GEE provenientes de aquisição de energia		Não foram apuradas as emissões indiretas de GEE (Escopo 2), provenientes da aquisição de energia, em 2025. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a Companhia ainda não possui inventário estruturado de emissões; o processo de captura e consolidação dos dados está em estruturação, com previsão de início da apuração nos próximos ciclos.
305-3	Outras emissões indiretas (Escopo 3)		Não foram apuradas as demais emissões indiretas de GEE (Escopo 3) em 2025. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a Companhia ainda não possui inventário estruturado de emissões; a apuração do Escopo 3 será iniciada após a consolidação dos Escopos 1 e 2.
305-4	Intensidade das emissões de GEE		A intensidade das emissões de GEE não foi calculada em 2025. O indicador não está disponível em razão da ausência de apuração consolidada das emissões absolutas (Escopos 1 e 2), que constitui base para o seu cálculo. O indicador será reportado após a estruturação e consolidado do inventário de emissões.
305-5	Redução das emissões de GEE		Não foram quantificadas reduções de emissões de GEE em 2025. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a quantificação requer linha de base e inventário de emissões ainda não disponíveis. A Companhia descreve qualitativamente iniciativas com potencial de redução (modelo industrial e sistema wood frame da Alea), cuja mensuração será possível após a estruturação do inventário.
305-6	Emissões de substâncias que destroem a camada de ozônio (SDO)		Não foram apuradas emissões de substâncias destruidoras de camada de ozônio (SDO) em 2025. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a Companhia não realiza atualmente o monitoramento dessas emissões, não significativas no seu tipo de operação.
305-7	Emissões de NOx, SOx e outras emissões atmosféricas significativas		Não foram apuradas emissões de NOx, SOx e outras emissões atmosféricas significativas em 2025. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a Companhia não realiza atualmente o monitoramento dessas emissões, não significativas no seu tipo de operação.

GRI 306 – Resíduos 2020

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Gestão do tema			
3-3	Gestão do tema – Resíduos (como referência ao GRI 306)	pág. 60 e 61	
Gestão de resíduos			
306-1	Geração de resíduos e impactos	pág. 60 e 61	
306-2	Gestão de impactos relacionados a resíduos	pág. 60 e 61	

GRI 306 – Resíduos 2020

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
306-3	Resíduos gerados	pág. 60 e 61	Foram omitidas as pesagens de descarte de Resíduo Comum, Gesso e OSB da fábrica Alea, além da pesagem de materiais descartados na obra. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois quem realiza as pesagens são os fornecedores e, neste caso, o valor é pago por m³ e não por kg, de modo que a pesagem não é feita. Em 2026 foi iniciado um processo de pesagem interna de gesso e OSB.
306-4	Resíduos não destinados para disposição final (valorização)	pág. 60 e 61	Foi omitido o tratamento aplicado nas destinações de resíduos perigosos (classe D). Trata-se de informações indisponíveis/incompletas; os tratamentos aplicados em cada fábrica e cada regional serão detalhados após a implantação do sistema de gestão de resíduos.
306-5	Resíduos destinados para disposição final	pág. 60 e 61	Para Tenda foi omitido o tratamento dos resíduos perigosos (classe D), por não haver dados concretos dos tratamentos; trata-se de informações indisponíveis/incompletas, e está sendo implantada a plataforma de gestão de resíduos que atenderá a este indicador. Para Alea foram omitidas as pesagens de descarte de Resíduo Comum, Gesso e OSB da fábrica, além da pesagem de materiais descartados na obra. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois quem realiza as pesagens são os fornecedores e, neste caso, o valor é pago por m³ e não por kg, de modo que a pesagem não é feita; em 2026 foi iniciado um processo de pesagem interna de gesso e OSB.

GRI 403 – Saúde e Segurança do Trabalho 2018

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
3-3	Gestão do tema — SST (como referência ao GRI 403)	pág. 47, 48 e 49	
Gestão de saúde e segurança do trabalho			
403-1	Sistema de gestão de saúde e segurança do trabalho	pág. 47	
403-2	Identificação de periculosidade, avaliação de riscos e investigação de acidentes	pág. 48	
403-3	Serviços de saúde do trabalho	pág. 48	
403-4	Participação dos trabalhadores, consulta e comunicação referentes à SST	pág. 48	
403-5	Promoção da saúde do trabalhador	pág. 48	
403-6	Capacitação de trabalhadores em saúde e segurança do trabalho	pág. 48	
403-7	Prevenção e mitigação de impactos de SST diretamente vinculados a relações de negócios	pág. 49	

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
403-8	Trabalhadores cobertos por sistema de gestão de SST	pág. 47	
403-9	Acidentes de trabalho	pág. 49	
403-10	Doenças profissionais	pág. 49	Não houve registro de doenças profissionais (ocupacionais) em 2025 (zero casos). A identificação e a avaliação dos perigos à saúde ocupacional são feitas de forma sistemática por meio da Matriz de Perigos e Riscos, construída a partir de Análises Preliminares de Risco (APR), inspeções de cmapo, observações comportamentais, contribuições da CIPA, relatórios de incidentes e avaliações ergonômicas. A ausência de registros no período é atribuída à efetividade do mapeamento de perigos e à aplicação da hierarquia de controles: substituição de insumos por opções menos nocivas, controles de engenharia, controles administrativos e fornecimento e fiscalização do uso de EPIs.

GRI 404 – Capacitação e Educação

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
404-1	Média de horas de capacitação por ano, por empregado	pág. 43	
404-2	Programas para o aperfeiçoamento de competências e assistência para transição de carreira	pág. 43	

GRI 405 – Diversidade e Igualdade de Oportunidades 2016

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Gestão do tema			
3-3	Gestão do tema — Diversidade (como referência ao GRI 405)	pág. 40, 41 e 42	
Conteúdos temáticos			
405-1	Diversidade em órgãos de governança e empregados	pág. 40	
405-2	Proporção entre salário-base e remuneração recebidos por mulheres e homens	pág. 40	Neste ciclo de reporte, os dados não são divulgados devido ao processo de consolidação e aprimoramento das bases de informação, com previsão de divulgação nos próximos ciclos.

GRI 416 – Saúde e Segurança do Cliente

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Conteúdos temáticos			
416-1	Avaliação dos impactos na saúde e segurança causados por categorias de produtos e serviços	pág. 55	
416-2	Casos de não conformidade relativos aos impactos na saúde e segurança de produtos e serviços	pág. 55	

SASB Standards — Home Builders — IF-HB (Versão 2023-12)

Neste ciclo, a Tenda adota como padrão setorial principal o SASB Home Builders (IF-HB), aplicável à sua atividade de incorporação residencial. No ciclo anterior, a Companhia reportou contra o SASB Engineering & Construction Services (IF-EN). Para este relato, optamos por migrar para o padrão setorialmente mais aderente, mantendo, por relevância ao tema material Ética nos Negócios e por comparabilidade com o ciclo anterior, o relato das três métricas do tópico Business Ethics do IF-EN (IF-EN-510a.1, IF-EN-510a.2 e IF-EN-510a.3).

SASB Standards - Home Builders — IF-HB (Versão 2023-12)

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Métricas de atividade (Activity Metrics)			
IF-HB-000.A	Número de lotes controlados	pág. 16	
IF-HB-000.B	Número de casas / unidades entregues	pág. 16	
IF-HB-000.C	Número de comunidades / empreendimentos ativos em vendas	pág. 16	
Tópico 1 — Uso do solo e impactos ecológicos (Land Use & Ecological Impacts)			
IF-HB-160a.1	Número de (1) lotes e (2) unidades entregues em áreas de redensolvimento (brownfields)		Não é apurado o número de lotes e unidades entregues em áreas de redensolvimento (brownfields). Trata-se de informações indisponíveis/incompletas, pois a Companhia não mantém, atualmente, processo de classificação e captura desse dado em sua base de terrenos.
IF-HB-160a.2	Número de (1) lotes e (2) unidades entregues em regiões com estresse hídrico alto ou extremamente alto		O indicador não é atualmente reportado. A Companhia está desenvolvendo estudos e metodologias relacionados à avaliação de riscos físicos climáticos e hídricos. A divulgação deste indicador será considerada nos próximos ciclos de report.
IF-HB-160a.3	Total de perdas monetárias decorrentes de processos judiciais relativos a regulamentações ambientais		No período não houve perdas monetárias
IF-HB-160a.4	Discussão do processo de integração de considerações ambientais na seleção, design e desenvolvimento de terrenos e construção	pág. 58	
Tópico 2 — Saúde e segurança da força de trabalho (Workforce Health & Safety)			
IF-HB-320a.1	(1) Taxa total de incidentes registráveis (TRIR) e (2) taxa de fatalidades para (a) empregados diretos e (b) terceirizados	pág. 28 e 49	
Tópico 3 — Design para eficiência de recursos (Design for Resource Efficiency)			
IF-HB-410a.1	(1) Número de casas que obtiveram classificação certificada de eficiência energética residencial e (2) pontuação média	pág. 62	Não há casas com classificação certificada de eficiência energética residencial (as certificações obtidas são selos verdes multi-atributo, reportados em IF-HB-410a.3) e, portanto, não há pontuação média a reportar. Trata-se de informações indisponíveis/incompletas quanto à classificação energética específica, que não integra atualmente o processo construtivo da Companhia.
IF-HB-410a.2	Percentual de instalações hidráulicas certificadas por padrão de eficiência hídrica	pág. 62	100% das unidades habitacionais contam com bacias sanitárias de duplo acionamento e com arejadores nas torneiras.
IF-HB-410a.3	Número de casas entregues certificadas por padrão verde multi-atributo de terceiro	pág. 27 e 62	Os empreendimentos Vista Portal do Morumbi (221 unidades) e Vila Laura Prime (538 unidades), totalizando 759 unidades, foram entregues com certificação por padrão verde multi-atributo de terceiro. E o empreendimento Alea Penápolis (Penápolis/SP), com 126 unidades, obteve o Selo Casa Azul + CAIXA
IF-HB-410a.4	Descrição de riscos e oportunidades relacionados à incorporação de eficiência de recursos no design das casas e como os benefícios são comunicados aos clientes	pág. 55	

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Tópico 4 — Impactos comunitários de novos empreendimentos (<i>Community Impacts of New Developments</i>)			
IF-HB-410b.1	Descrição de como a proximidade e o acesso a infraestrutura, serviços e centros econômicos afetam a seleção e o desenvolvimento de terrenos	pág. 58	
IF-HB-410b.2	Número de (1) lotes e (2) casas entregues em terrenos infill (áreas urbanas já consolidadas)	pág. 16	Indicador reportado parcialmente. A Tenda descreve sua estratégia de aquisição de terrenos em áreas urbanas consolidadas e já servidas por infraestrutura (energia, saneamento e vias), mas não segrega atualmente o número de lotes e casas entregues especificamente em sítios classificados como <i>infill</i> segundo a definição da SASB.
IF-HB-410b.3	(1) Número de casas entregues em empreendimentos compactos e (2) densidade média (unidades por hectare)		Métrica não mensurada no período de relato. A Tenda não realiza atualmente o acompanhamento de densidade média (unidades por hectare) nem classifica seus empreendimentos segundo os critérios de desenvolvimento compacto definidos pela SASB.
Tópico 5 — Adaptação às mudanças climáticas (<i>Climate Change Adaptation</i>)			
IF-HB-420a.1	Número de lotes localizados em zonas de inundação de 100 anos (áreas de risco hídrico)		Métrica não mensurada no período de relato. A Tenda não realiza atualmente o mapeamento do banco de terrenos segundo a classificação de zonas de inundação centenária (<i>100-year flood zones</i>) prevista pela SASB.
IF-HB-420a.2	Descrição da análise de exposição a riscos climáticos, grau de exposição sistemática do portfólio e estratégias de mitigação	pág. 21 e 59	Indicador reportado parcialmente. A Tenda possui estrutura de Gestão de Riscos (Modelo de Três Linhas, Política de Gestão Estratégica de Riscos, alinhada às normas ISO 31000 e COSO ERM), mas ainda não realiza uma análise específica de exposição a riscos climáticos nem quantifica o grau de exposição sistemática do portfólio conforme os critérios da SASB.

SASB Standards – *Engineering & Construction Services* —IF-EN (Versão 2023-12)

Código	Indicador / Conteúdo	Localização no relatório	Omissão / Justificativa
Métricas complementares de Business Ethics			
IF-EN-510a.1	Projetos ativos em países com menor pontuação no Índice de Percepção da Corrupção	pág. 22	
IF-EN-510a.2	Número de processos judiciais associados a suborno ou corrupção e práticas anticoncorrenciais	pág. 22	
IF-EN-510a.3	Descrição de políticas e práticas para prevenção de suborno, corrupção e condutas anticoncorrenciais em processos de licitação	pág. 22	

Tenda

Rodrigo Osmo - CEO

Luiz Garcia - CFO e DRI

Cristina Caresia - CHRO

Renan Sanches - COO Tenda

Luis Martini - CMDO

Daniela Ferrari - Diretora de Relações Institucionais

Lucas Moura - Gerente de Comunicação e Responsabilidade Corporativa

Maria Beatriz Santos - Analista de ESG

Sust'nReal

Escrita, coordenação e design

Andressa de Mello - Direção geral

Fabio Vernalha - Escrita e revisão

Marina Ximenes - Escrita e revisão

Nátali de Mello - Design e diagramação

Para informações complementares sobre este relatório:

ri@tenda.com

