



TENDA
investor
DAY

RELAÇÕES COM
INVESTIDORES

São Paulo, 6 dezembro/2017





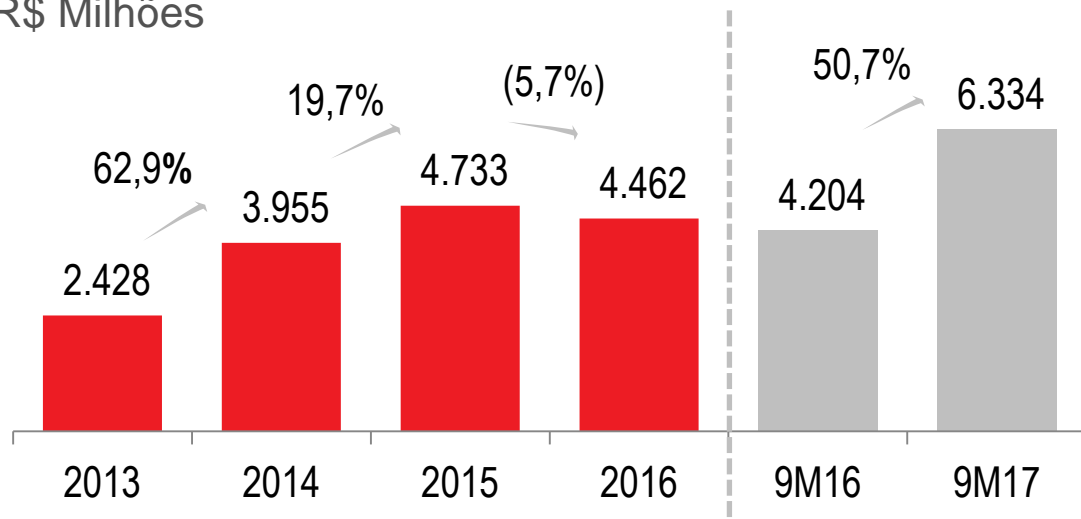
Desempenho Operacional



Em 2017, a Companhia teve boa evolução na estruturação do banco de terrenos com objetivo de suportar três anos de lançamento.

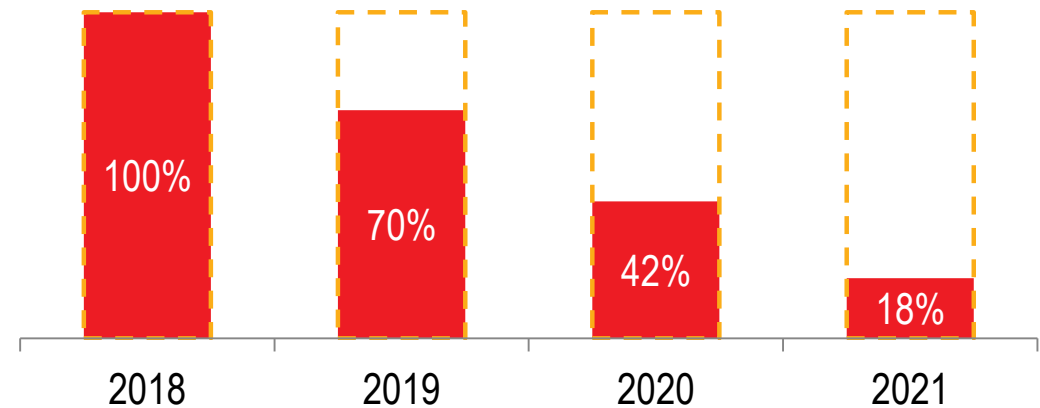
Banco de Terrenos

R\$ Milhões



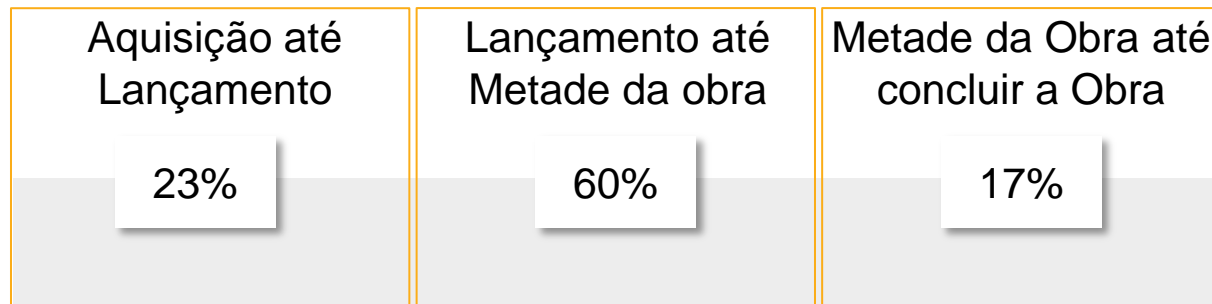
Cobertura dos Lançamentos

%



Fluxo Padrão de Pagamento

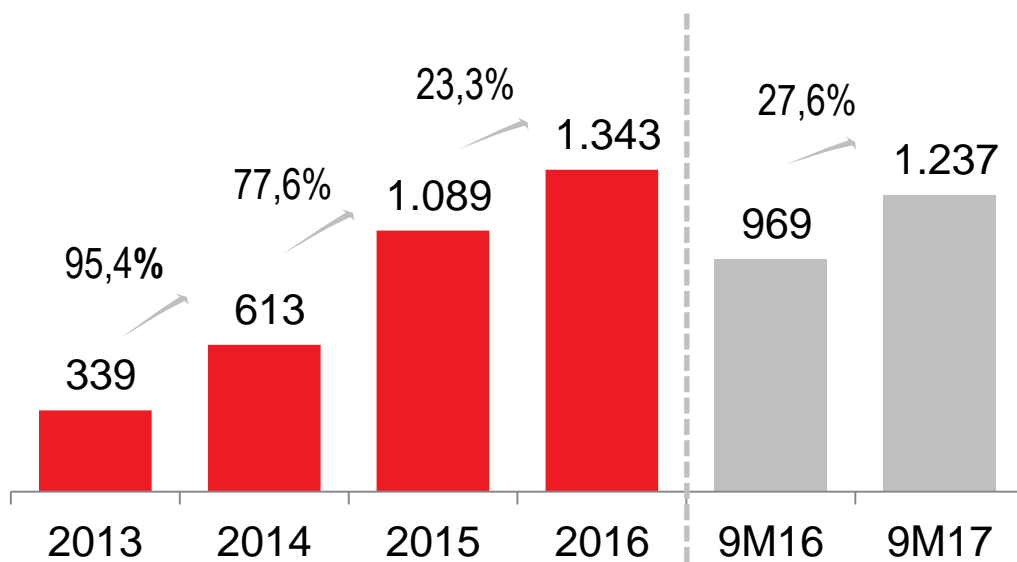
%



Crescimento em lançamentos nos últimos anos posicionou a Tenda como a terceira maior incorporadora do país.

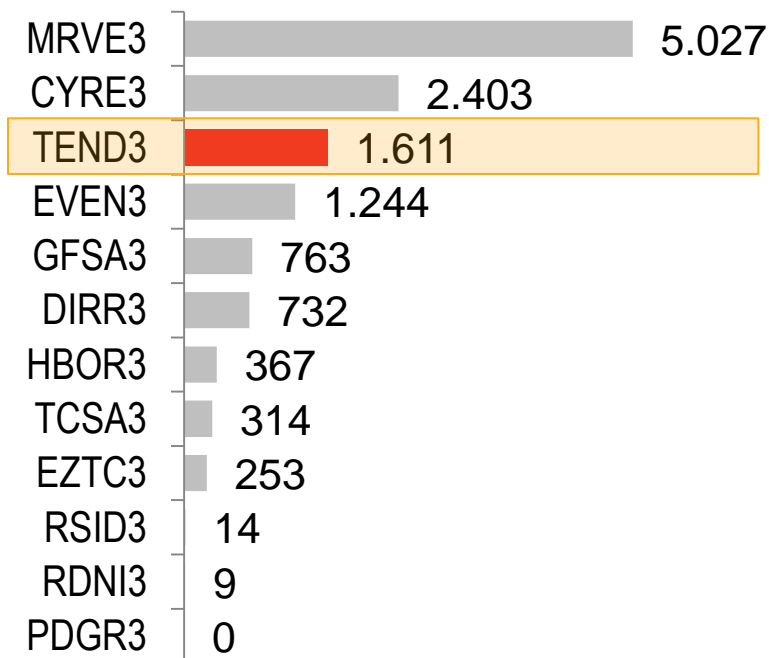
Lançamentos

R\$ Milhões

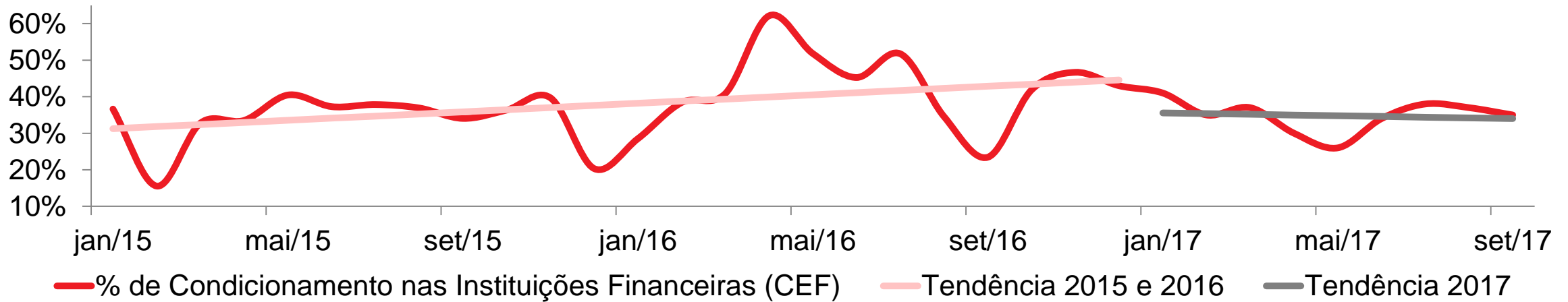


Peers Lançamentos

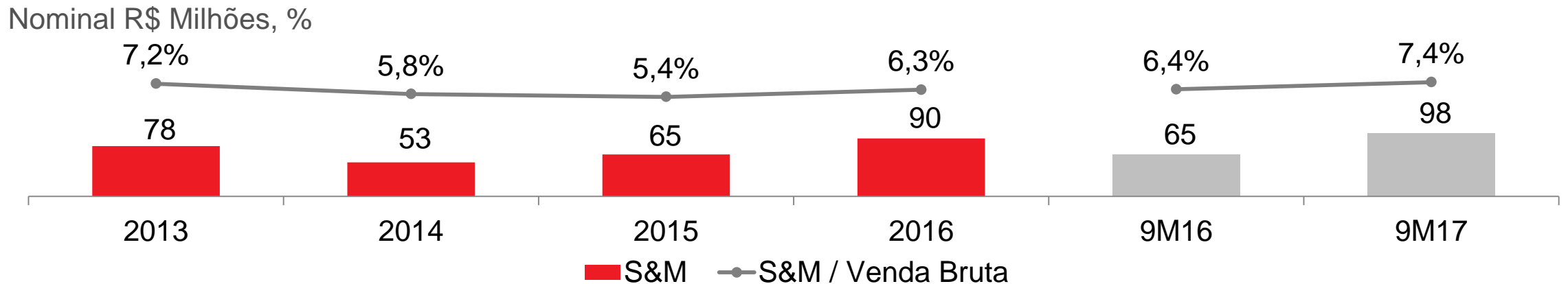
R\$ Milhões, LTM¹



Evolução dos Condicionamentos Bancários



S&M e S&M / Venda Bruta



Maior nível de condicionamento dos Bancos em 2016 e estabilização em 2017.

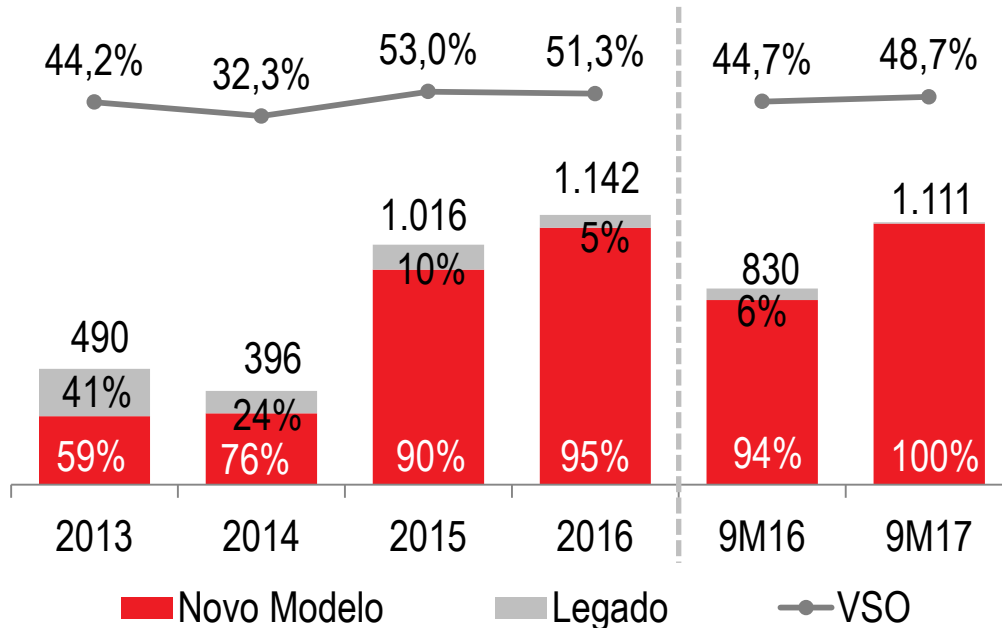
Resposta →

Incremento do investimento em marketing aumentando a visitação nas lojas fazendo frente à menor conversão.

Sólida velocidade de vendas graças ao foco no Faixa 2 do MCMV nas maiores regiões metropolitanas.

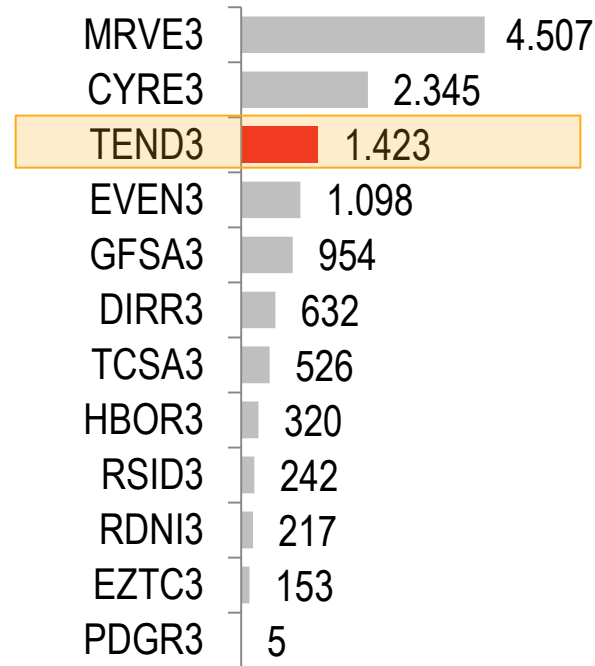
Vendas Liquidas e VSO

R\$ Milhões, %



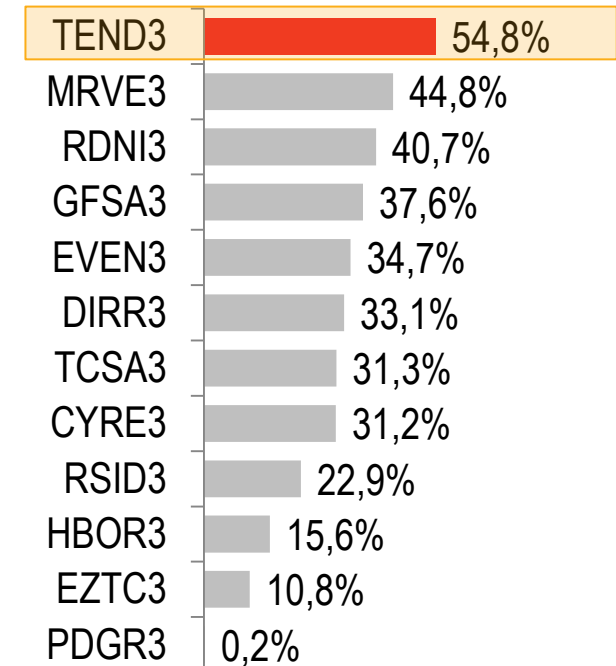
Peers Vendas Liquidas

R\$ Milhões, LTM¹



Peers VSO

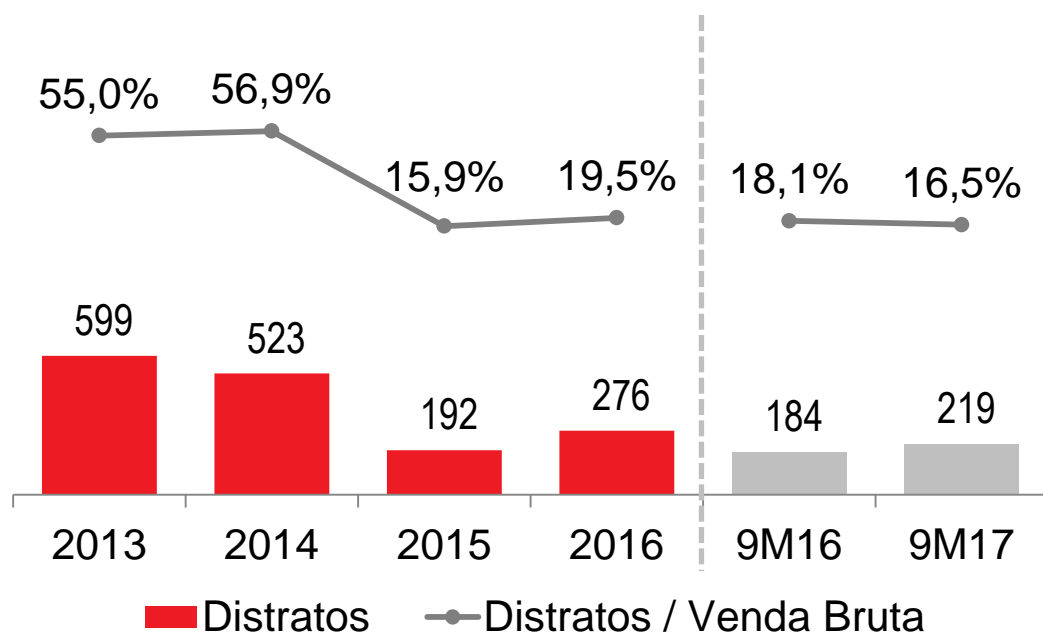
%, LTM¹



Venda-repassada suportando o baixo índice de distratos por venda bruta.

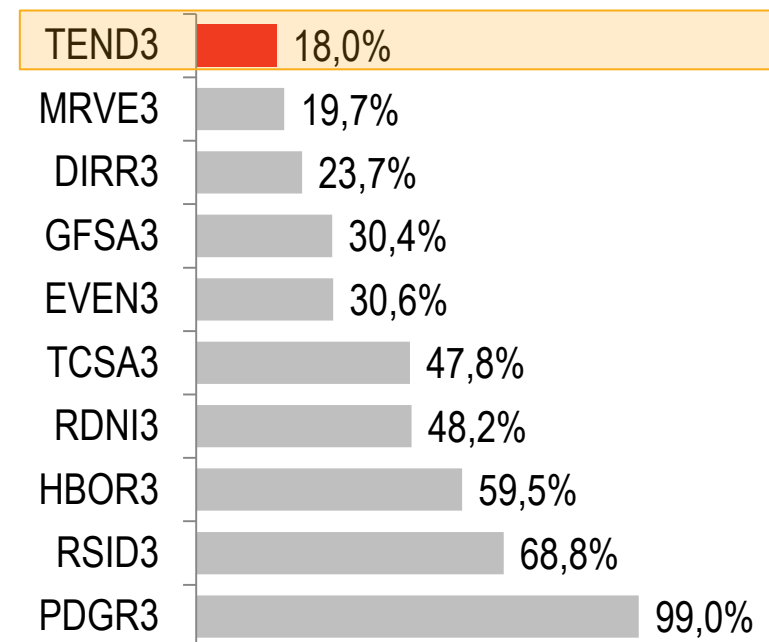
Distratos e Distratos / Venda Bruta

R\$ Milhões, %



Peers Distratos / Venda Bruta

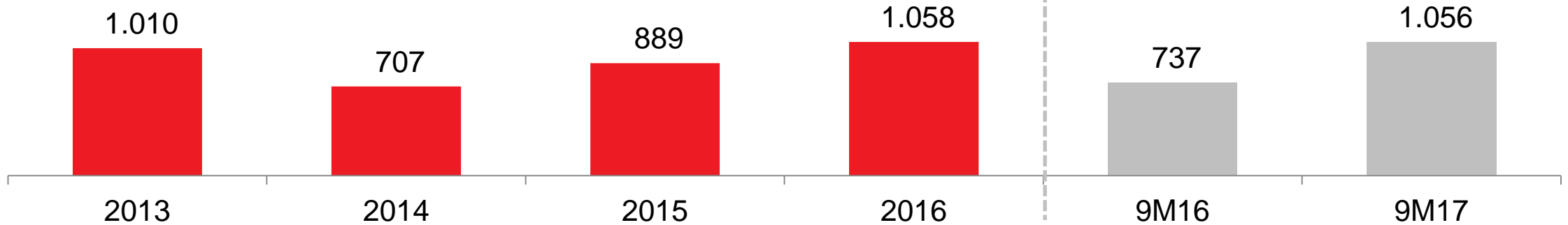
%, LTM¹



Processo de melhoria contínua tem possibilitado redução no contas a receber.

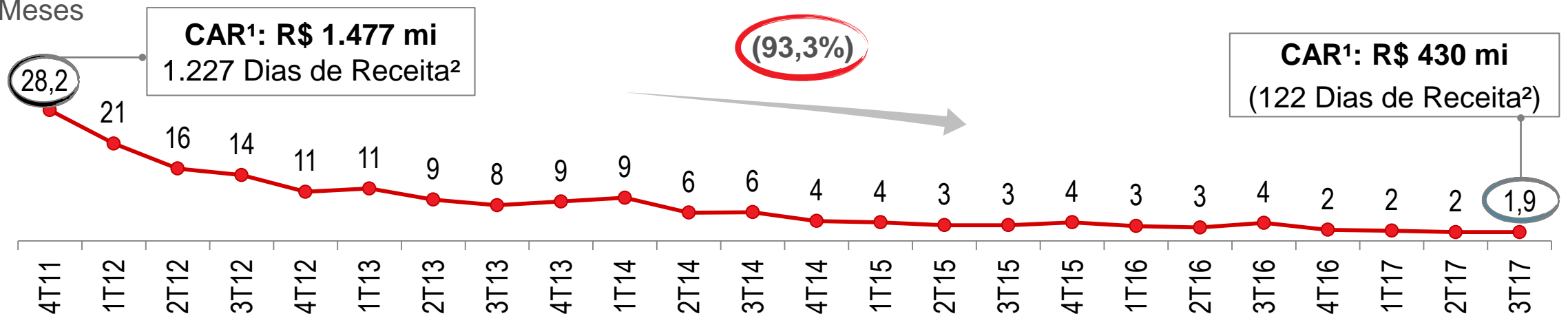
Repassse

R\$ Milhões



Tempo Médio de Repasse

Meses



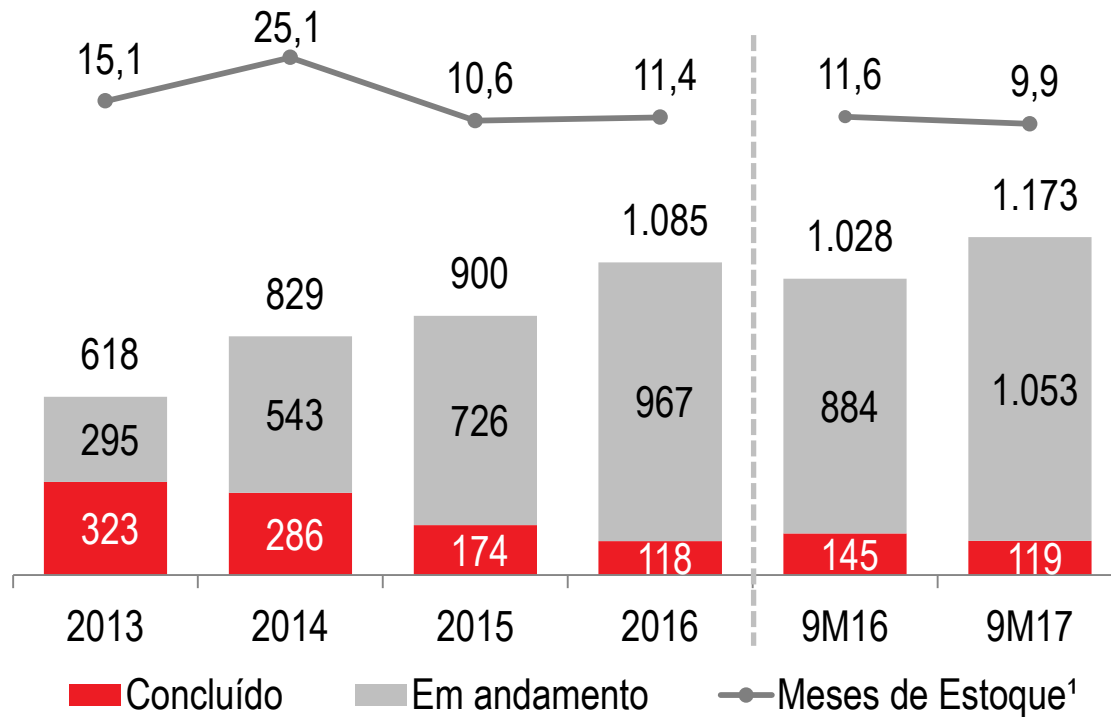
Fonte: Dados da Companhia

Nota (1): Contas a Receber; Nota (2): Dias de Receita = Contas a Receber / Receita Líquida LTM x 365 dias

Estoque em níveis saudáveis com um baixo volume de unidades concluídas.

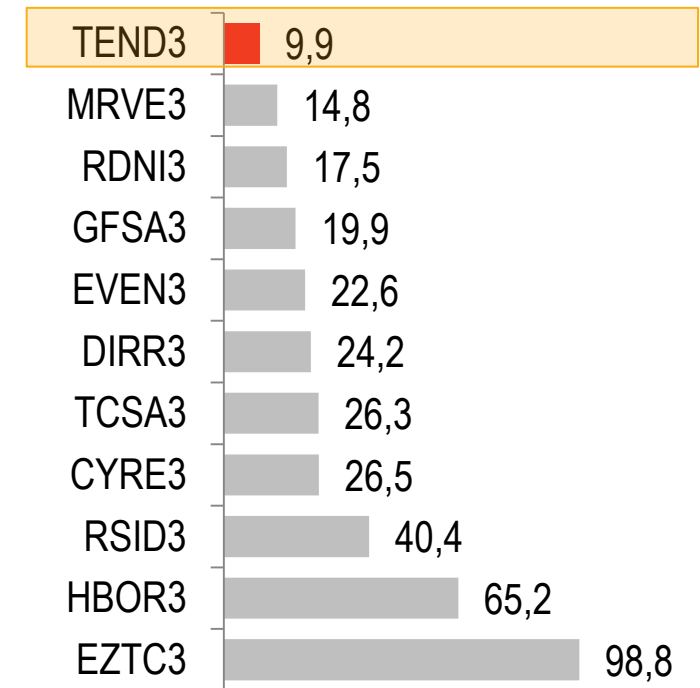
Estoque a Valor de Mercado e Meses de Estoque¹

R\$ Milhões, %



Peers Meses de Estoque¹

%, LTM²

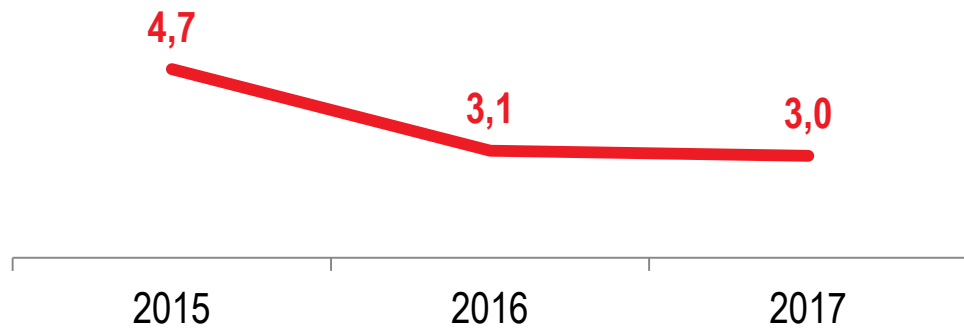


Fonte: Relatório de administração das Companhias listadas
 Nota (1): Meses de Estoque = VGV Estoque a Valor de Mercado Atual / VGV Vendas Líquidas LTM x 12 meses
 Nota (2): Últimos doze meses até Setembro-2017

Domínio do processo construtivo e foco em melhoria contínua permitiu importante ganho de produtividade nos últimos anos.

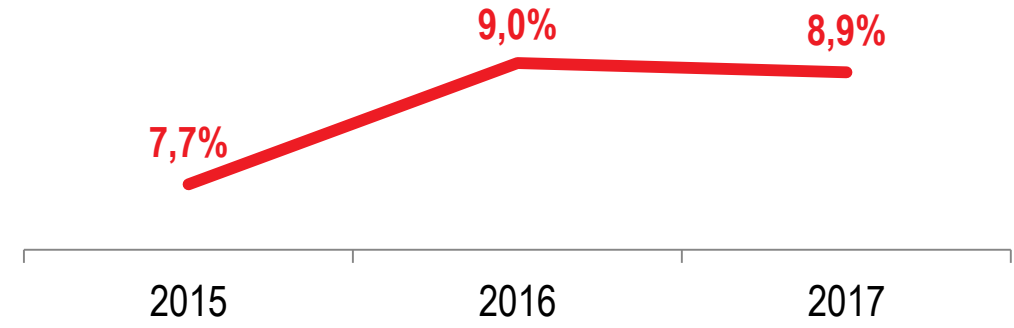
Índice de Produtividade

Nº de pessoas / Nº unid. produzidas mês



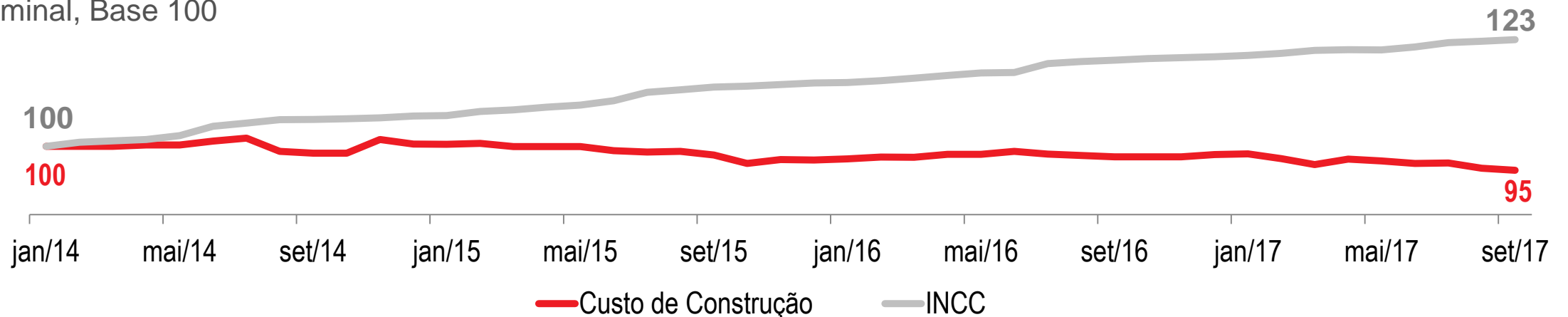
Velocidade de Produção

% médio evolução de obra mensal



Custo de Construção versus INCC

Nominal, Base 100



Desempenho Operacional

Exemplo: Reserva das Arvores – Rio de Janeiro – 500 unidades





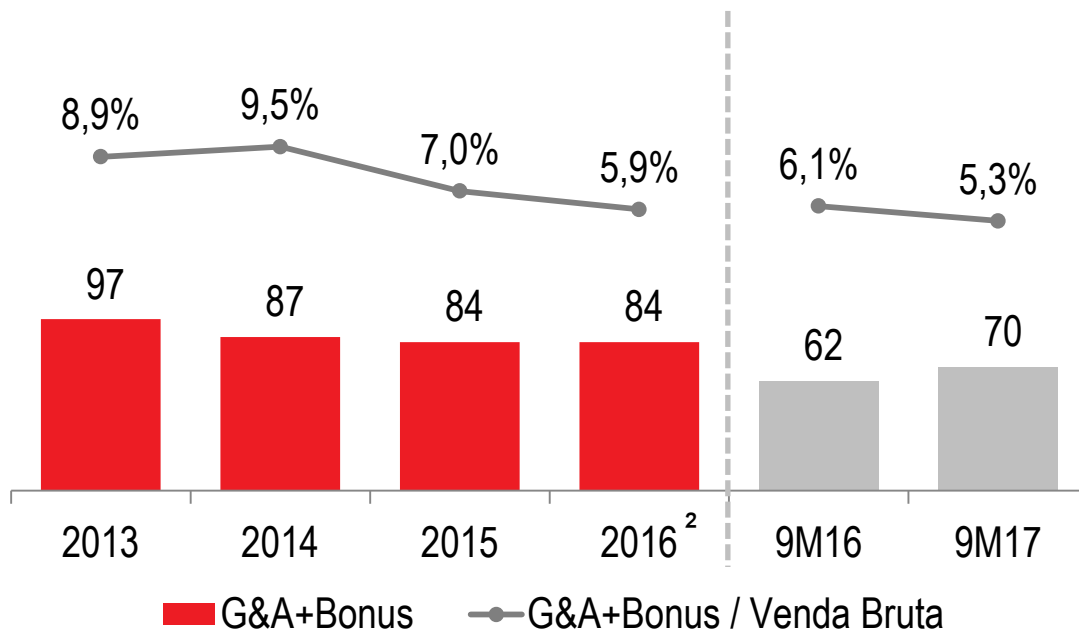
Desempenho Financeiro



Padronização, redução da complexidade com o *phase out* do legado e centralização de processos têm permitido ganho de escala em G&A.

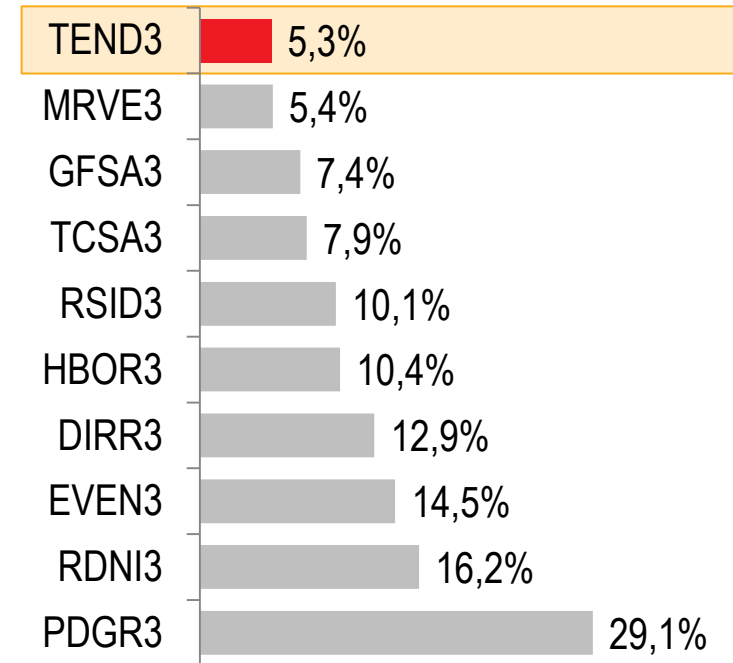
G&A + Bônus e (G&A + Bônus) / Venda Bruta

Nominal R\$ Milhões, %



Peers (G&A + Bônus) / Venda Bruta

%, LTM¹



Fonte: Relatório de administração das Companhias listadas

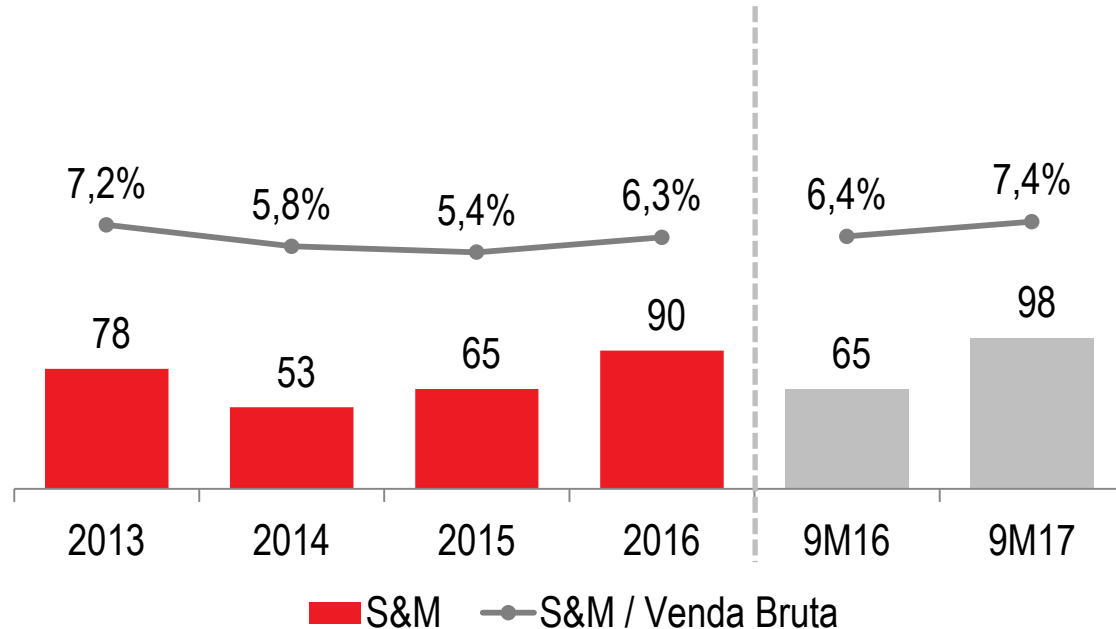
Nota (1): Últimos doze meses até Setembro-2017

Nota (2): Desconsiderando os gastos não recorrentes de 6,0mi referente a segregação das marcas Tenda e Gafisa

Despesas com vendas cresceram para fazer frente ao maior nível de condicionamento pelos bancos e aos parâmetros mais restritivos do MCMV3. Expectativa de estabilização a partir de agora.

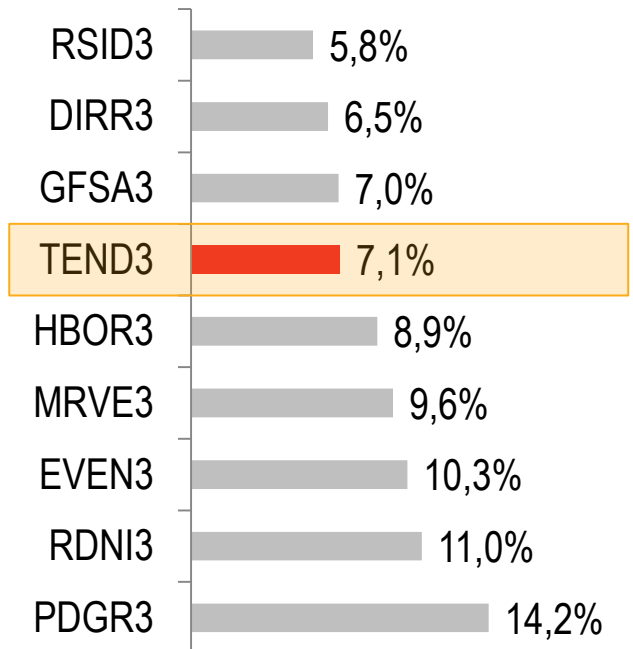
S&M e S&M / Venda Bruta

Nominal R\$ Milhões, %



Peers S&M / Venda Bruta

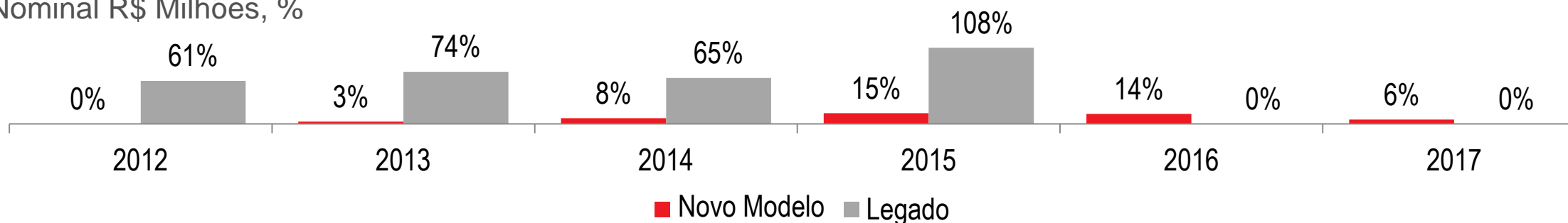
%, LTM¹



Maior controle e simplicidade do Novo Modelo reduzem processos judiciais. Contingências devem permanecer elevadas por mais alguns anos em função do estoque de processos do legado.

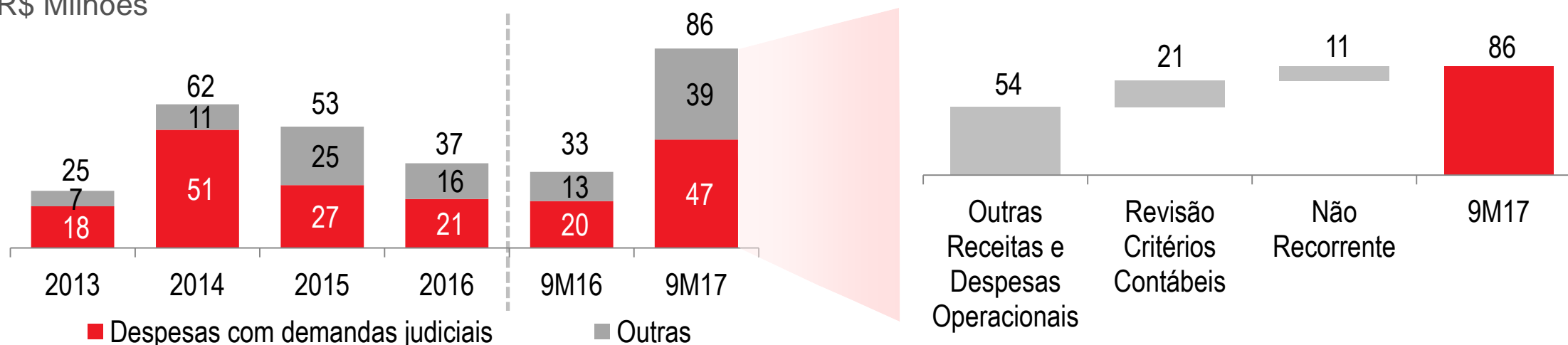
Ações Judiciais sobre Unidades Entregues

Nominal R\$ Milhões, %



Outras Receita e Despesas Operacionais

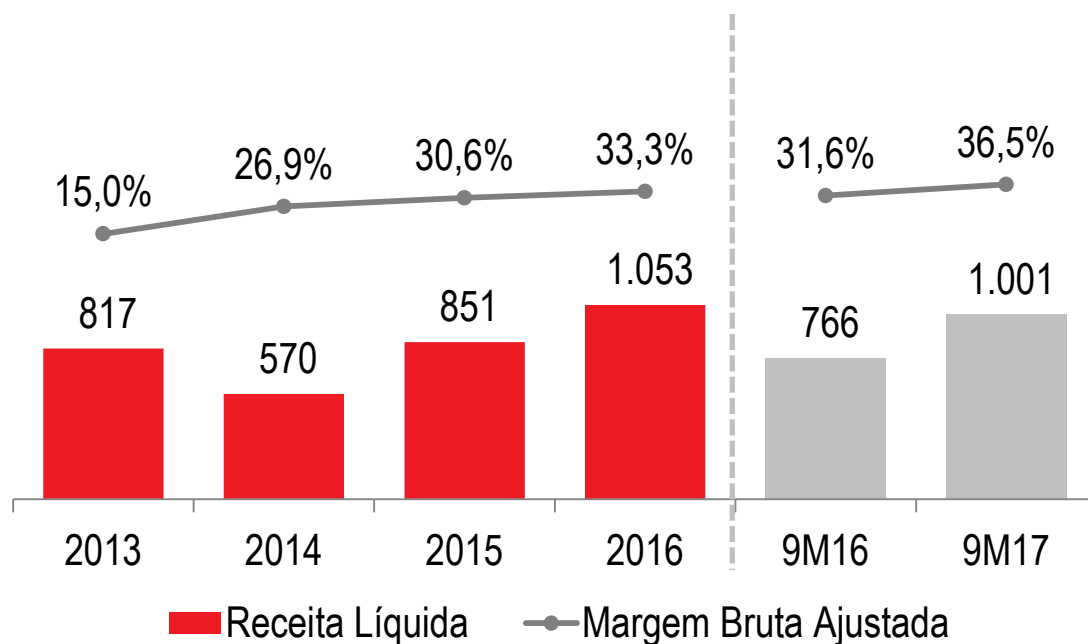
R\$ Milhões



Manutenção da margem bruta ajustada no patamar acima de 30%

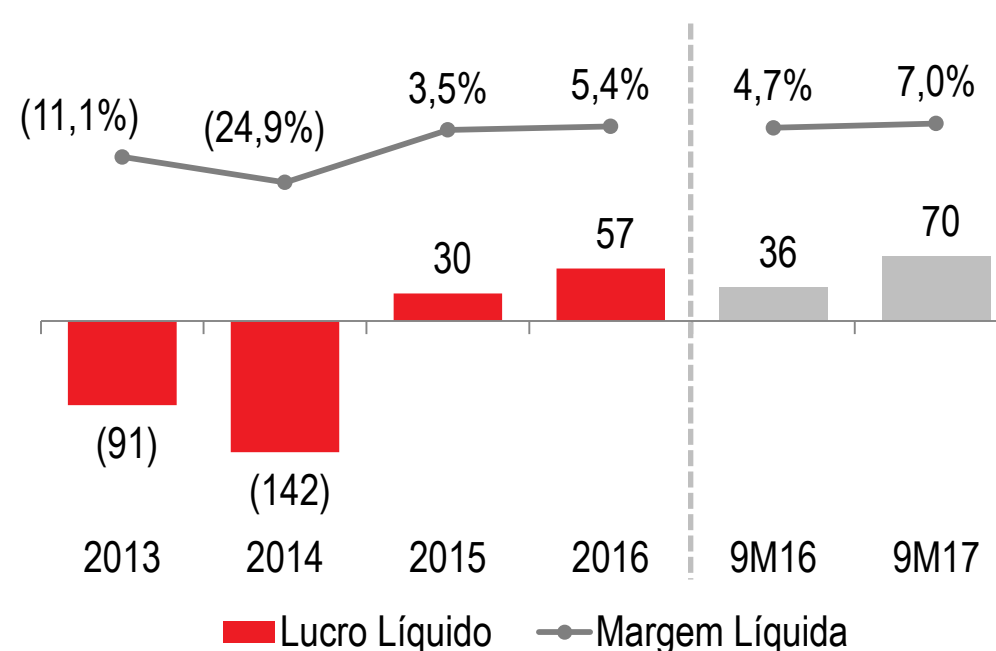
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada

R\$ Milhões, %



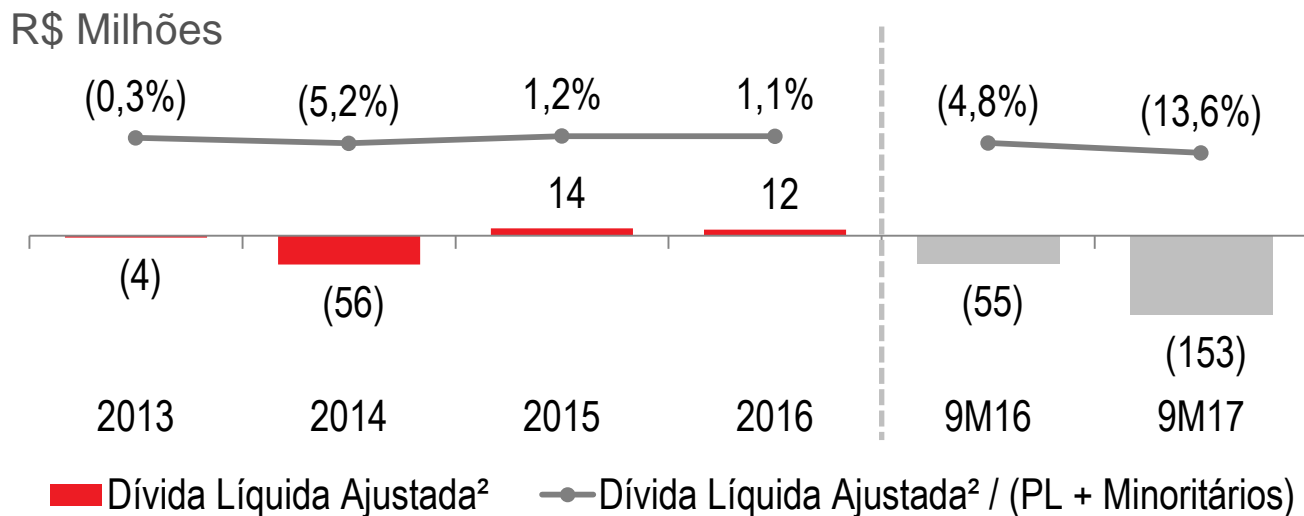
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ Milhões, %

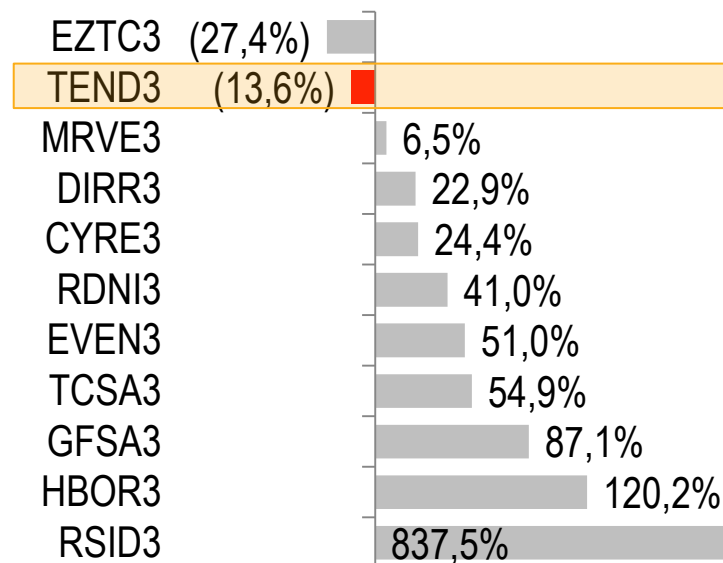


Um dos balanços mais desalavancados do setor graças à contínua geração de caixa suportada pela resiliência do programa “Minha Casa, Minha Vida”.

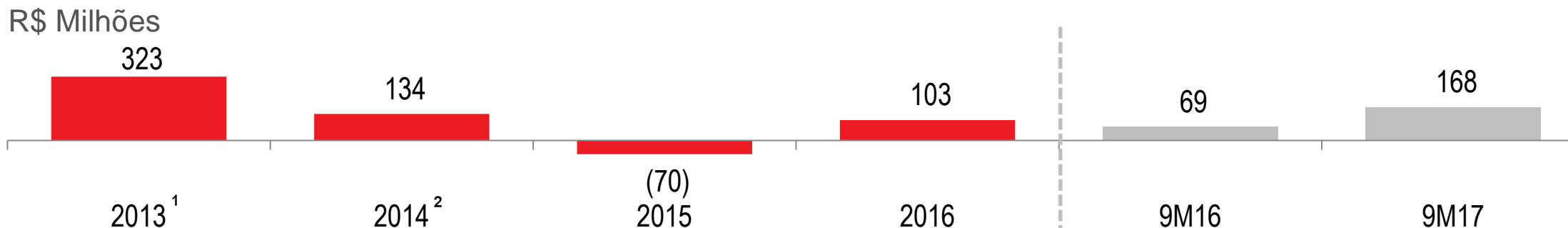
Dívida Líquida Ajustada²



Peers Dívida Líquida / PL



Cash Generation (Burn)





Estratégias de Mercado

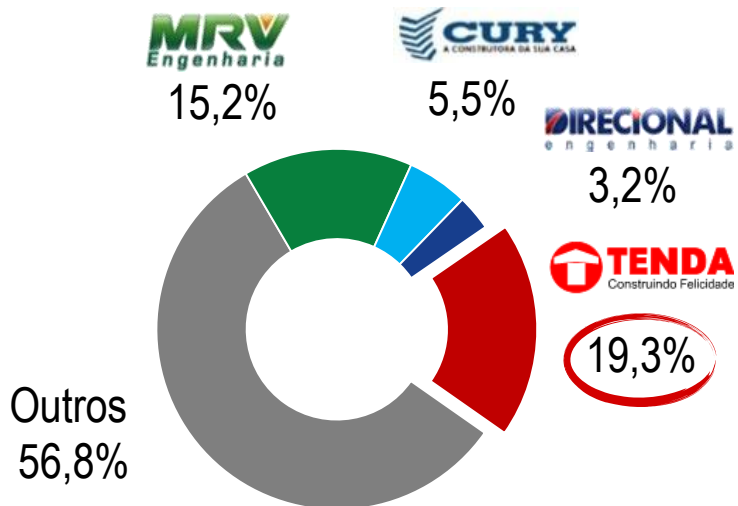
Liderança nos Maiores Mercados

Tenda e MRV dominam os 6 mercados mais estratégicos do MCMV Faixa 2

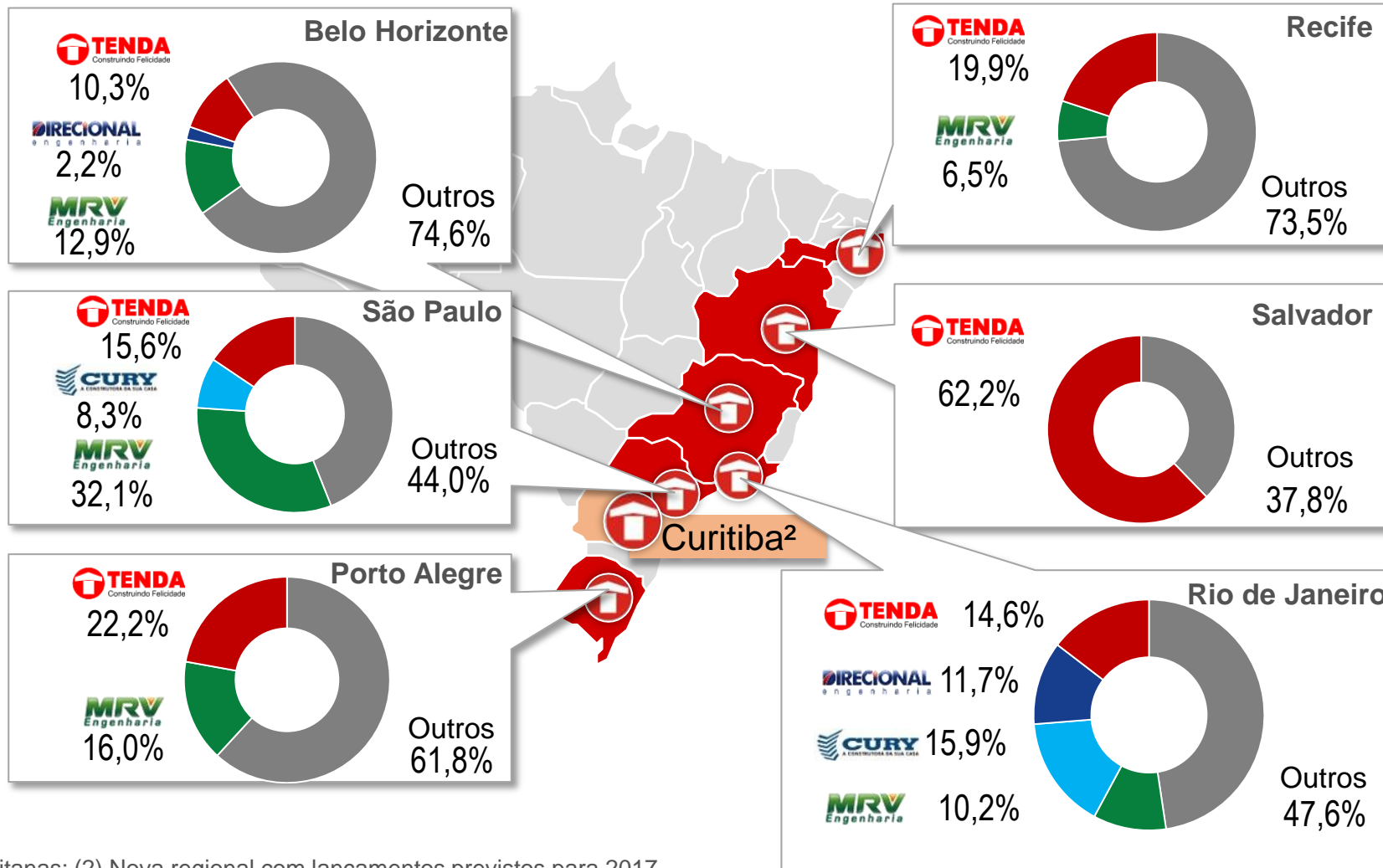
Market share¹ – MCMV Faixa 2

Unidades lançadas nas 6 Regiões Metropolitanas – MCMV Faixa 2

%, em 2016



Tenda e MRV representam 35% dos lançamentos no segmento MCMV Faixa 2 nas 6 principais regiões metropolitanas



Fonte: Geoimóveis

Nota: (1) Representa o market share total nas 6 regiões metropolitanas; (2) Nova regional com lançamentos previstos para 2017

Crescimento da rentabilidade depende exclusivamente da redução do impacto de projetos do legado nos resultados e capital empregado da companhia.

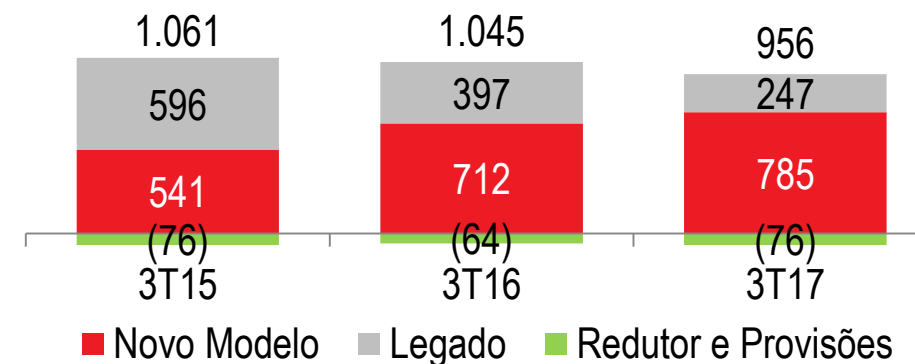
Novo Modelo vs Legado

LTM¹, R\$ Milhões, Gerencial

	Total	Novo Modelo	Legado	ROCE Normalizado
Receita Líquida	1.310	1.365	(55)	Margem
Lucro Bruto	473	542	(70)	Bruta
Margem Bruta	36,1%	39,7%	126,8%	33,6%
Selling	(125)	(120)	(5)	Margem
G&A	(95)	(95)	(1)	
Contingências + Outros	(89)	0	(89)	EBITDA
EBITDA	163	328	(165)	15,4%
Margem EBITDA	12,5%	24,0%	299,2%	ROCE
ROCE	12,9%	39,4%	-65,7%	

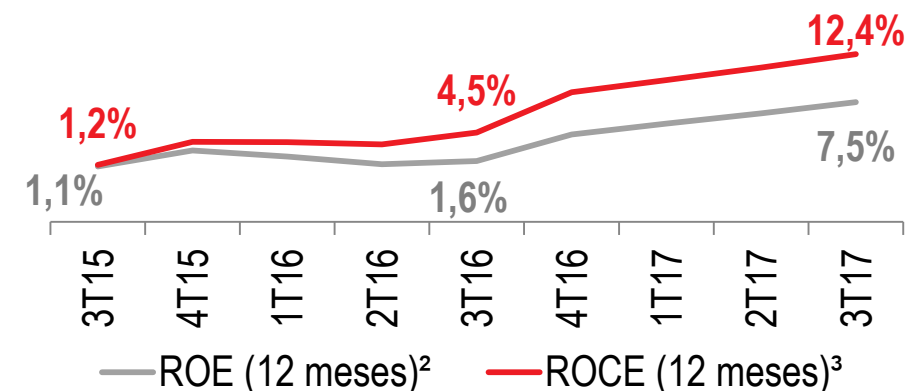
Capital Empregado

R\$ Milhões, Gerencial



Evolução ROE² e ROCE³

%, IFRS



Fonte: Dados da Companhia

Nota (1): Últimos doze meses até Setembro-2017

Nota (2): ROE = Lucro Líquido (12 meses) / Média PL + Minoritários Nota (3): ROCE = NOPAT (12 meses) / Média Capital Empregado



Q&A

OBRIGADO

ri.tenda.com
ri@tenda.com

