



Apresentação Institucional

2T24

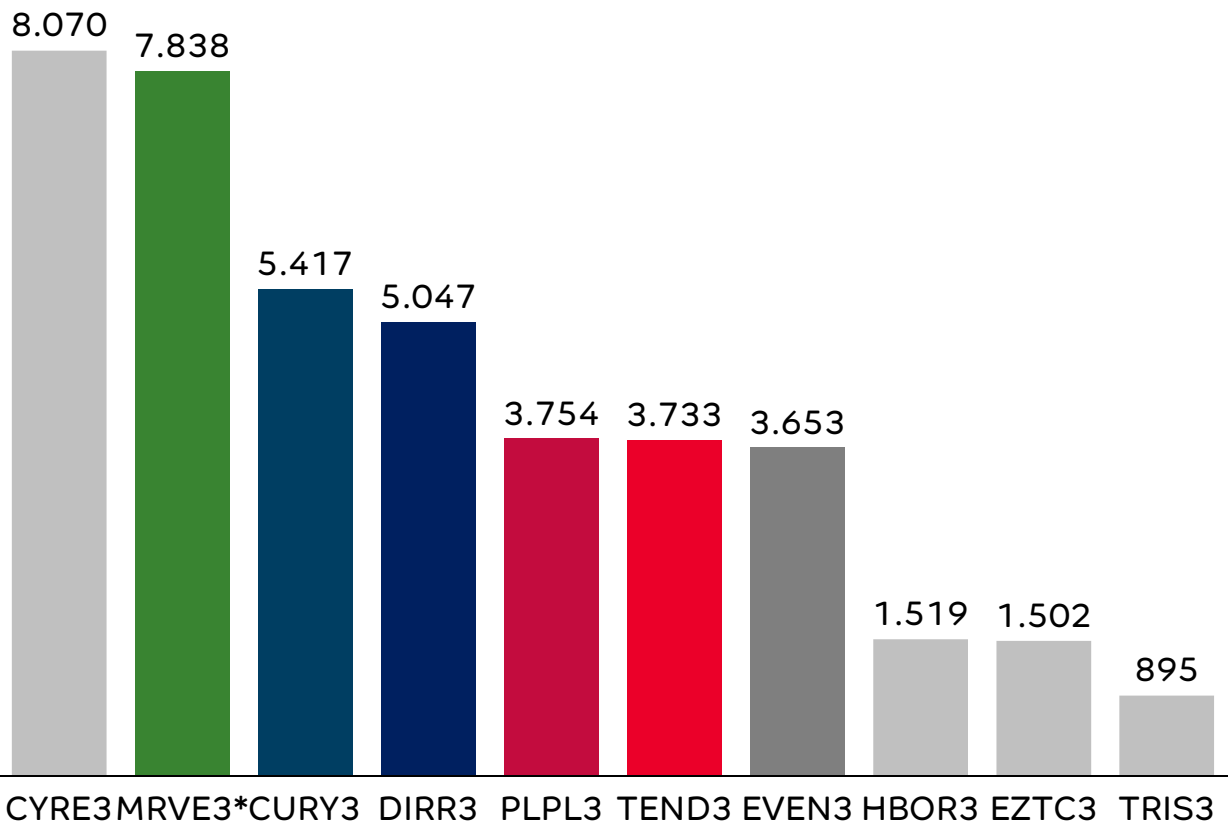


A Tenda é a sexta maior incorporadora de habitação popular do Brasil e atua em nove regiões metropolitanas do país



Lançamentos

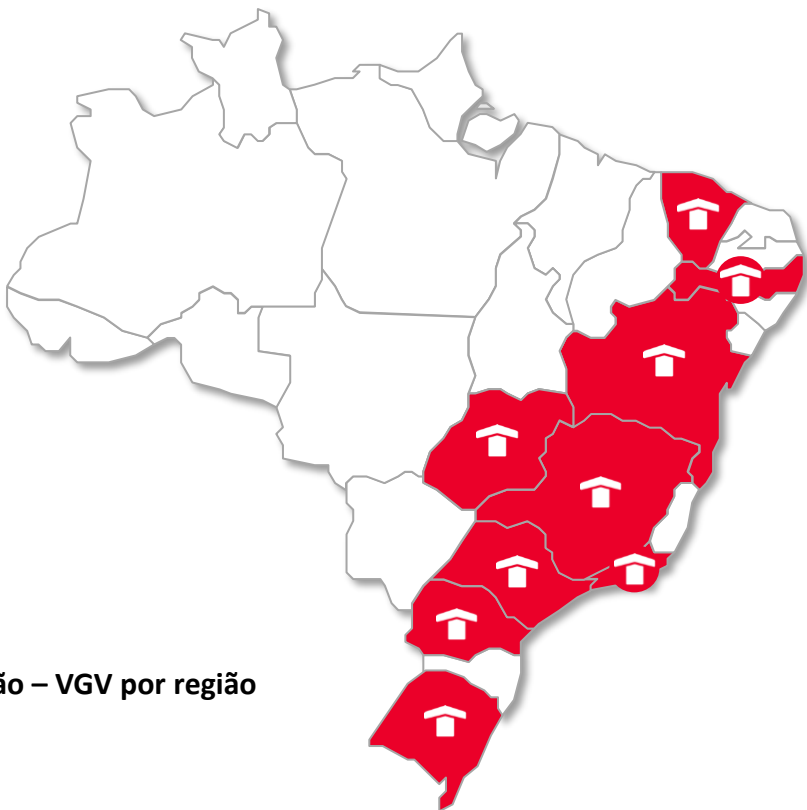
R\$ milhões, 2T24 LTM



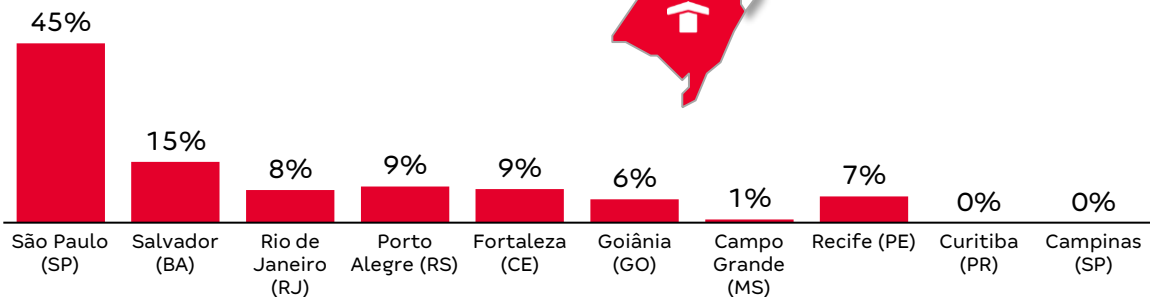
17.795 unidades lançadas na Tenda nos últimos 12 meses

Regiões de Atuação

% das vendas brutas (VGV) no 2T24



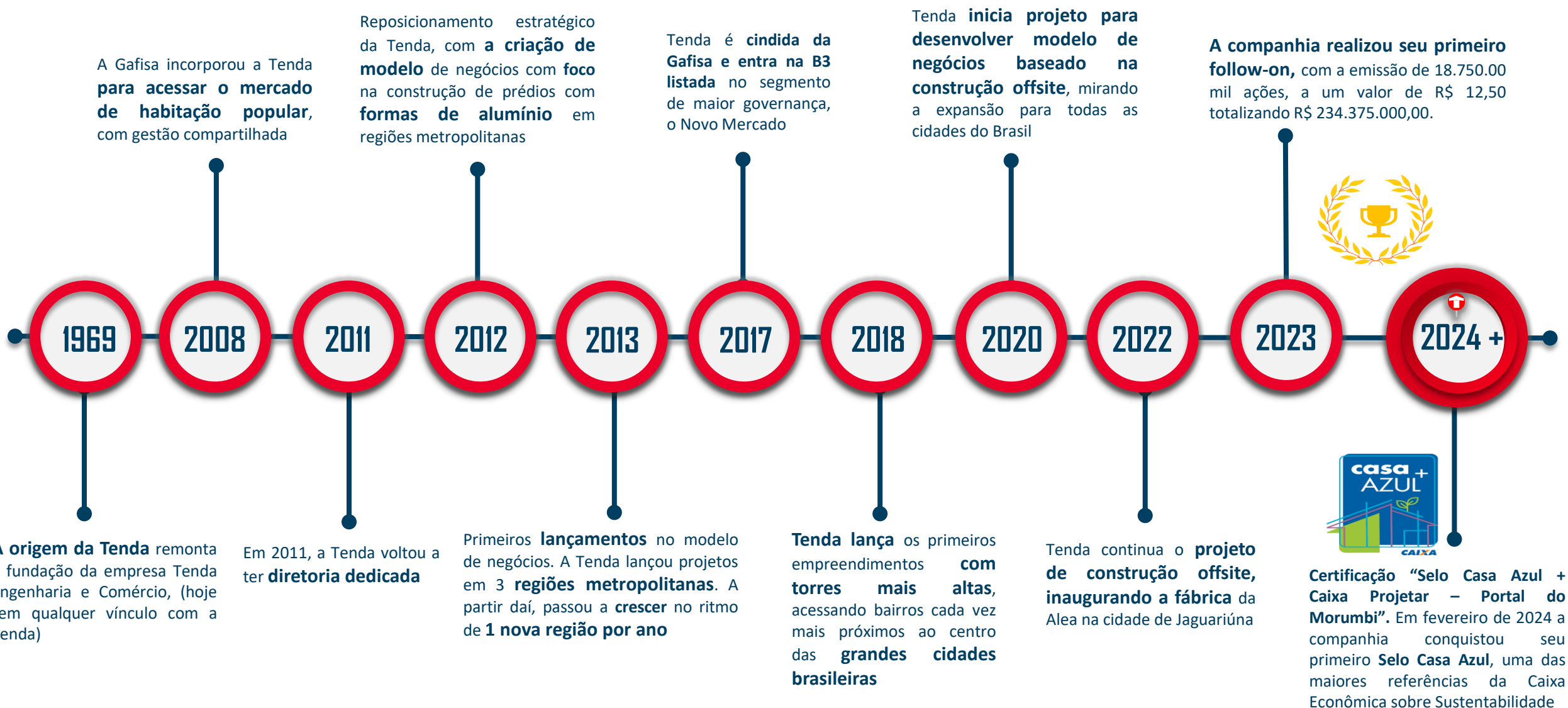
Regiões de atuação – VGV por região



Fonte: Formulário de Referência – Tenda, Relatórios das Empresas Citadas

* MRV Brasil

Com mais de 50 anos de história, a Tenda apresentou reposicionamento estratégico bem sucedido em 2012 e agora inicia uma nova fase



A forte e contínua demanda do segmento de baixa renda permitiu à companhia adotar uma inovadora abordagem industrial



	Modelo convencional da indústria da construção	 Tenda
✓ Produto	Sem padronização	Apenas 2 SKUs
✓ Escala	Pequenos players com escala limitada	+17,3 mil unidades lançadas em 2023
✓ Organização	Falta de coordenação	Totalmente integrada
✓ Demanda	Demanda cíclica	Demanda constante
Apenas 2 SKUs		



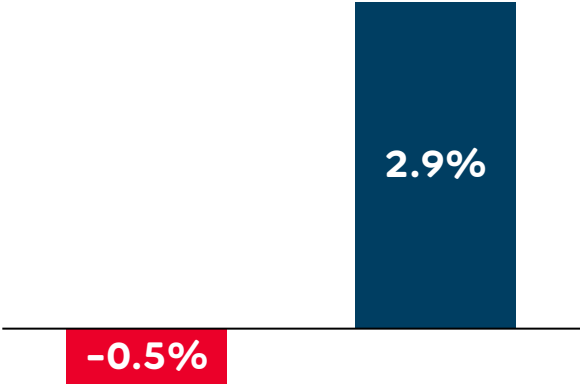
Prédios T+4 sem elevador



Prédios com 1+ elevadores até 16 andares

PIB 2023 - BRASIL¹

Taxa acumulada no ano - Variação em relação ao ano anterior

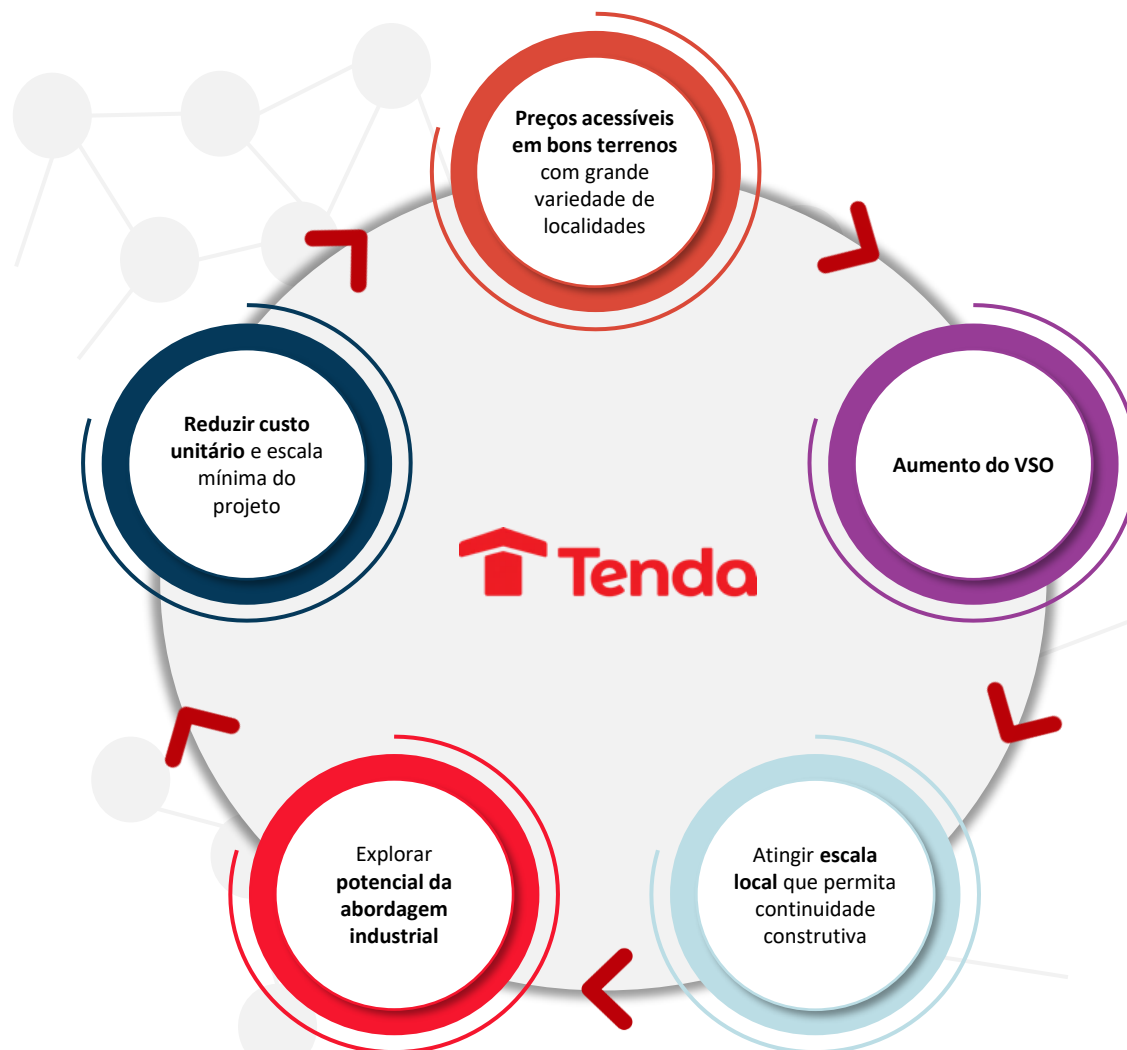


■ % Construção Civil ■ % PIB total

Em 2023, embora o PIB da Construção Civil tenha recuado 0,5%, vale destacar sua significativa contribuição para a economia nacional. Enquanto o PIB do Brasil enfrentava desafios, o setor da construção manteve uma representação notável. Nos últimos 2 anos, a Construção civil registrou crescimento robusto: 12,6% em 2021 e 6,8% em 2022. Esses números evidenciam a resiliência e importância do setor, mesmo diante de desafios conjunturais.

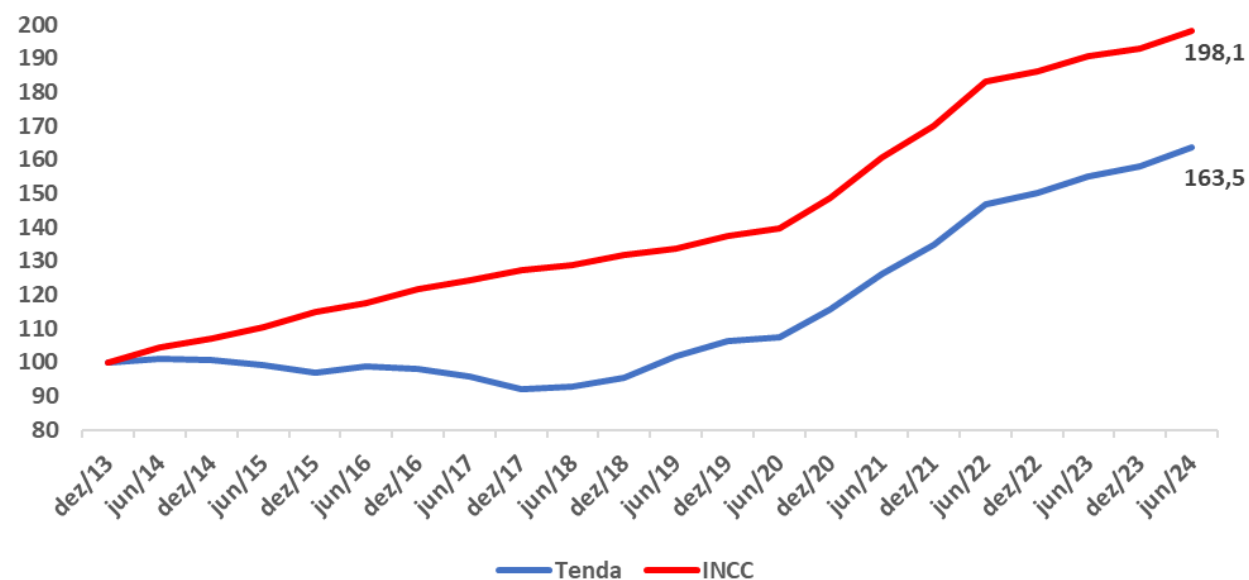


Abordagem industrial que permite grande eficiência de custos



Evolução do Custo de Construção da Tenda

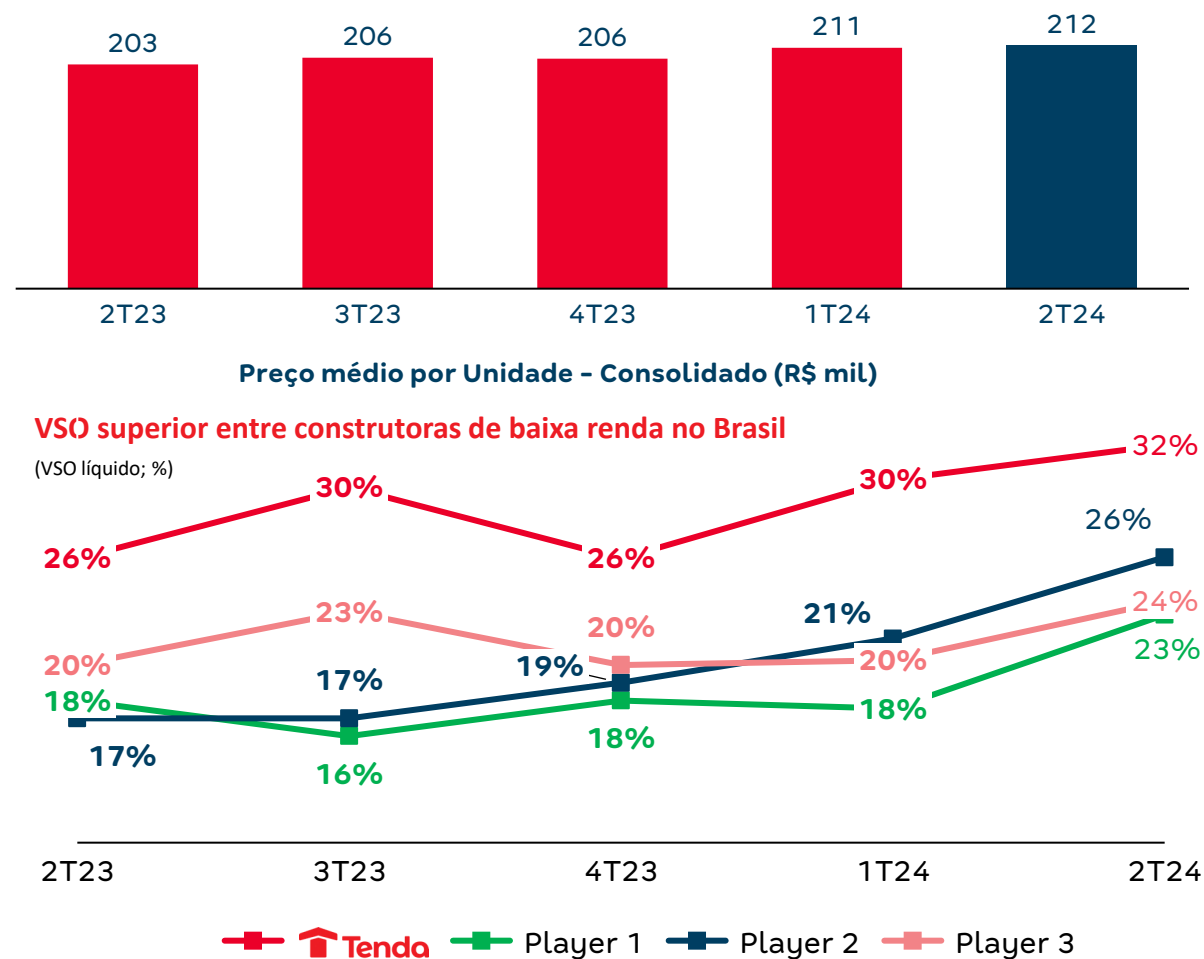
Dez 2013 = 100



Modelo de negócios robusto com estratégia focada em **escala e eficiência operacional**



- ✓ Estamos em uma **constante evolução** nos nossos preços de venda, mantendo patamares competitivos;
- ✓ Essa **evolução de preço** impacta positivamente a **margem bruta das novas vendas** que atingiu 35,1% no 2T24;
- ✓ A **venda bruta** atingiu R\$ 1.126,8 milhões no segundo trimestre de 2024, alcançando **VSO Bruta** de 35,8%;
- ✓ **VSO líquida** (velocidade sobre a oferta) de 32,4%, aumento de 6,2 p.p. se comparado ao 2T23, e 2,0 p.p. em relação ao 1T24.



Destaques de Lançamentos

No segundo trimestre de 2024 os lançamentos da companhia totalizaram R\$ 940,0 milhões.

 Tendo

PARQUE LIMÃO- SP

- Lançamento: mai/24
- 823 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 204,2 milhões
- PMV R\$ 248,1 mil

 Casapatio

JARDINÓPOLIS – SP

- Lançamento: jun/24
- 118 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 26,4 milhões
- PMV R\$ 223,9 mil

ENCANTO PIATÃ – BA

- Lançamento: jun/24
- 568 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 137,6 milhões
- PMV R\$ 242,3 mil

 Tendo

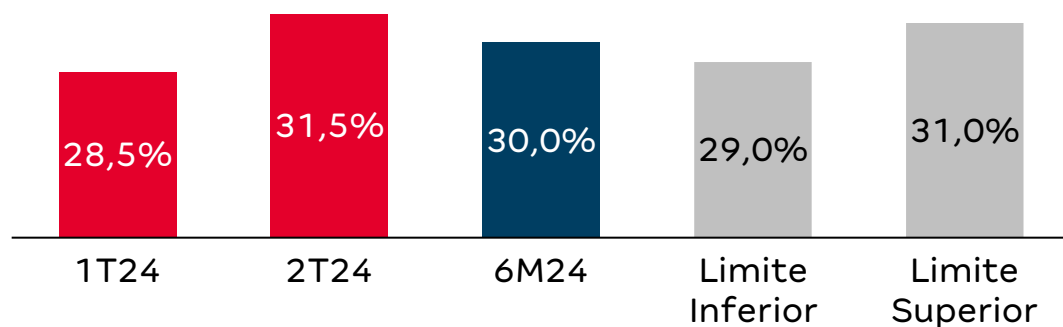
PENÁPOLIS – SP

- Lançamento: jun/24
- 126 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R\$ 22,9 milhões
- PMV R\$ 181,9 mil

 Aleo

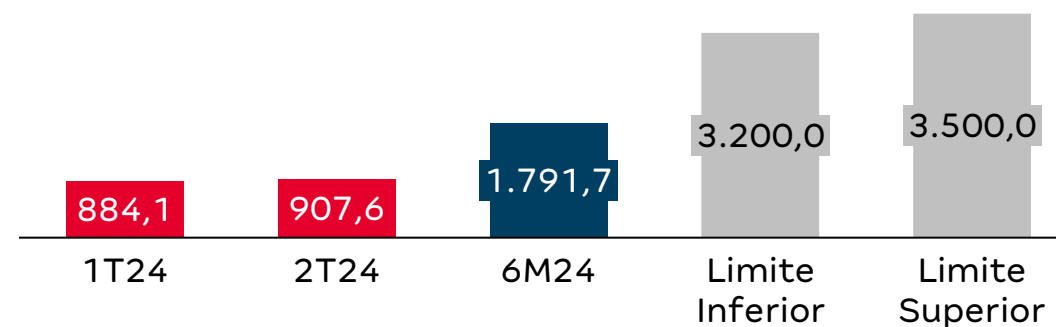


Margem Bruta Ajustada (%)



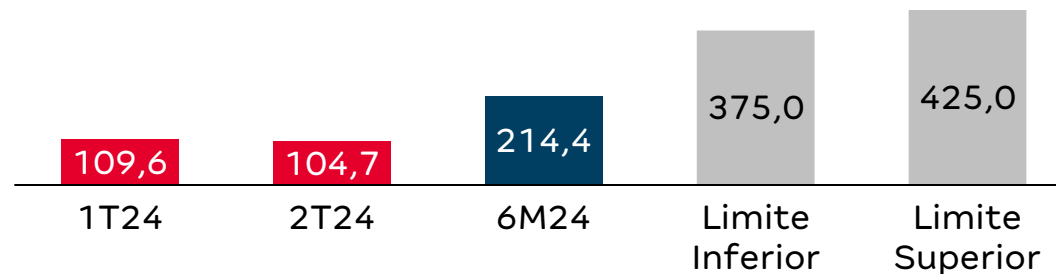
Vendas Líquidas (R\$ Milhões)

- As Vendas Líquidas nos 6M24 atingiram 53,5% do meio do Limite



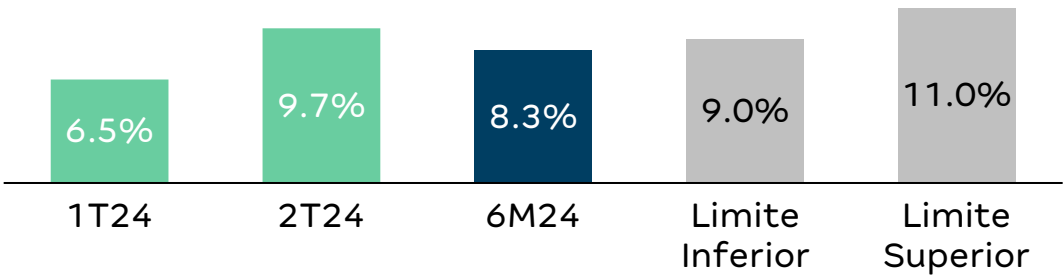
EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)

- O EBITDA Ajustado nos 6M24 atingiram 53,5% do meio do Limite



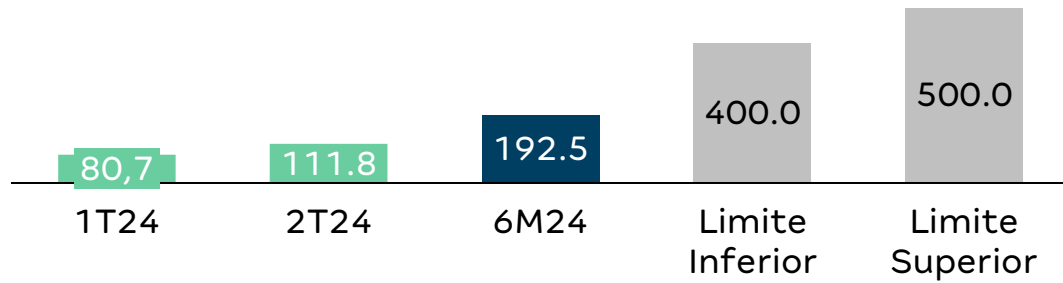


Margem Bruta Ajustada (%)



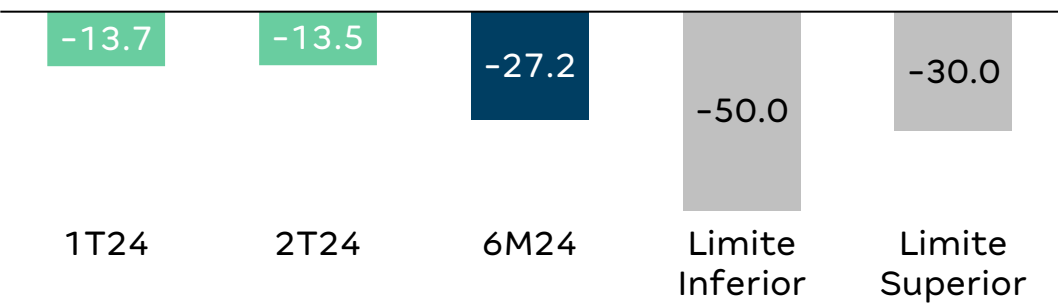
Vendas Líquidas (R\$ Milhões)

• As Vendas Líquidas nos 6M24 atingiram 42,8% do meio do limite



EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)

• O EBITDA Ajustado nos 6M24 atingiram 68,0% do meio do limite





Programas Habitacionais

Minha Casa Minha Vida

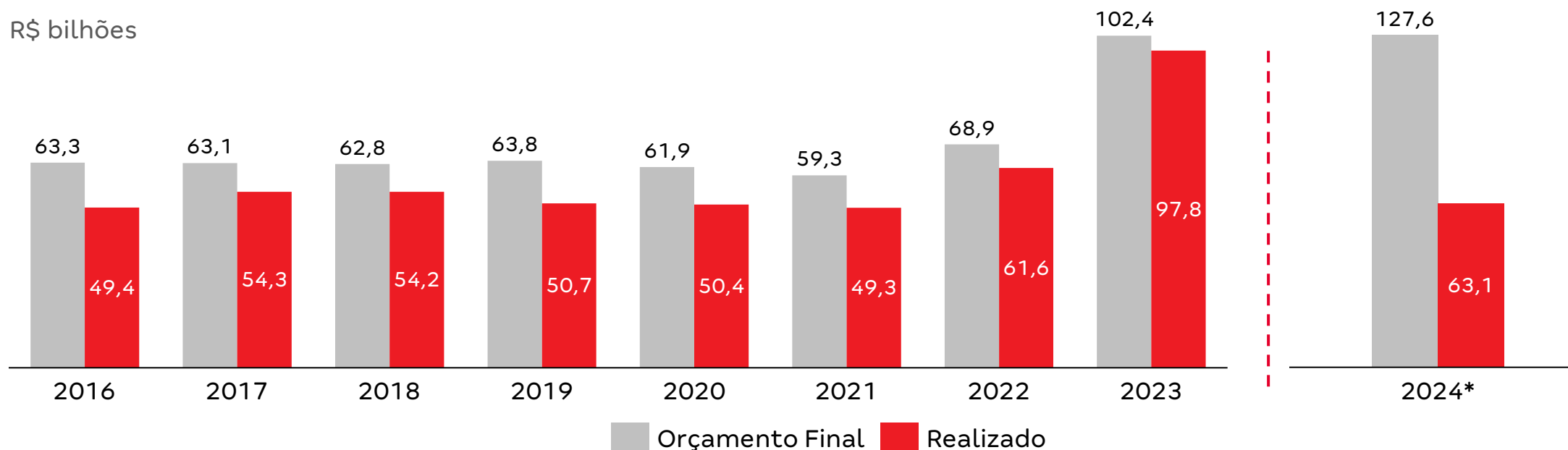
Programas Municipais





Execução Orçamentária – FGTS – Habitação

R\$ bilhões



* Atualizado até Julho/24

Em 8 de agosto de 2024 foi aprovado pelo conselho curador do FGTS, a suplementação de R\$22 bilhões adicionais ao orçamento de habitação do FGTS. Com essa suplementação, o orçamento de 2024 para habitação chegará a R\$127,6 bilhões.

Estrutura de financiamento do mercado imobiliário brasileiro

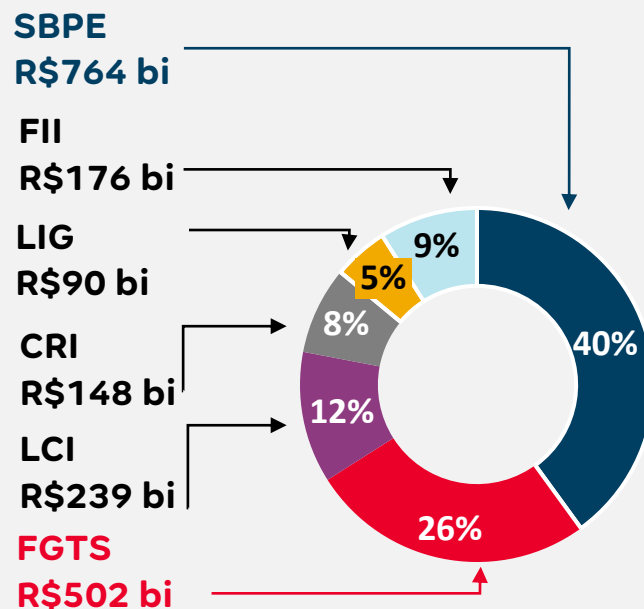
- As principais fontes de financiamento no mercado nacional são o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (**SBPE**) e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (**FGTS**);
- Juntos, somam cerca de **62%** do *funding* total no país;
- Para famílias de baixa renda, os recursos para o financiamento são predominantemente advindos do **FGTS** por meio do programa **Minha Casa Minha Vida**.

Estrutura de funding

(R\$ bilhões, %)

Dezembro de 2022

Total: 1,9 trilhão



SFH = R\$ 1.266 Bi (SBPE+FGTS)

Variação Anual
(2022 VS 2023)

(4%)

4%

20%

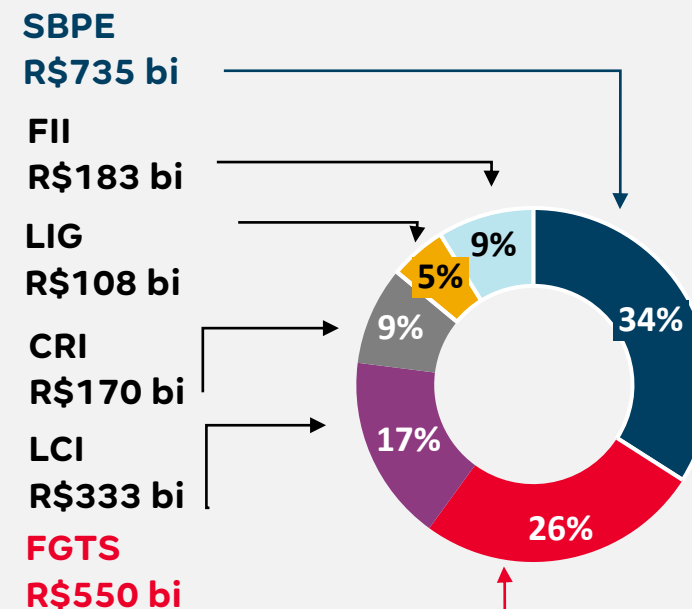
15%

39%

10%

Dezembro de 2023

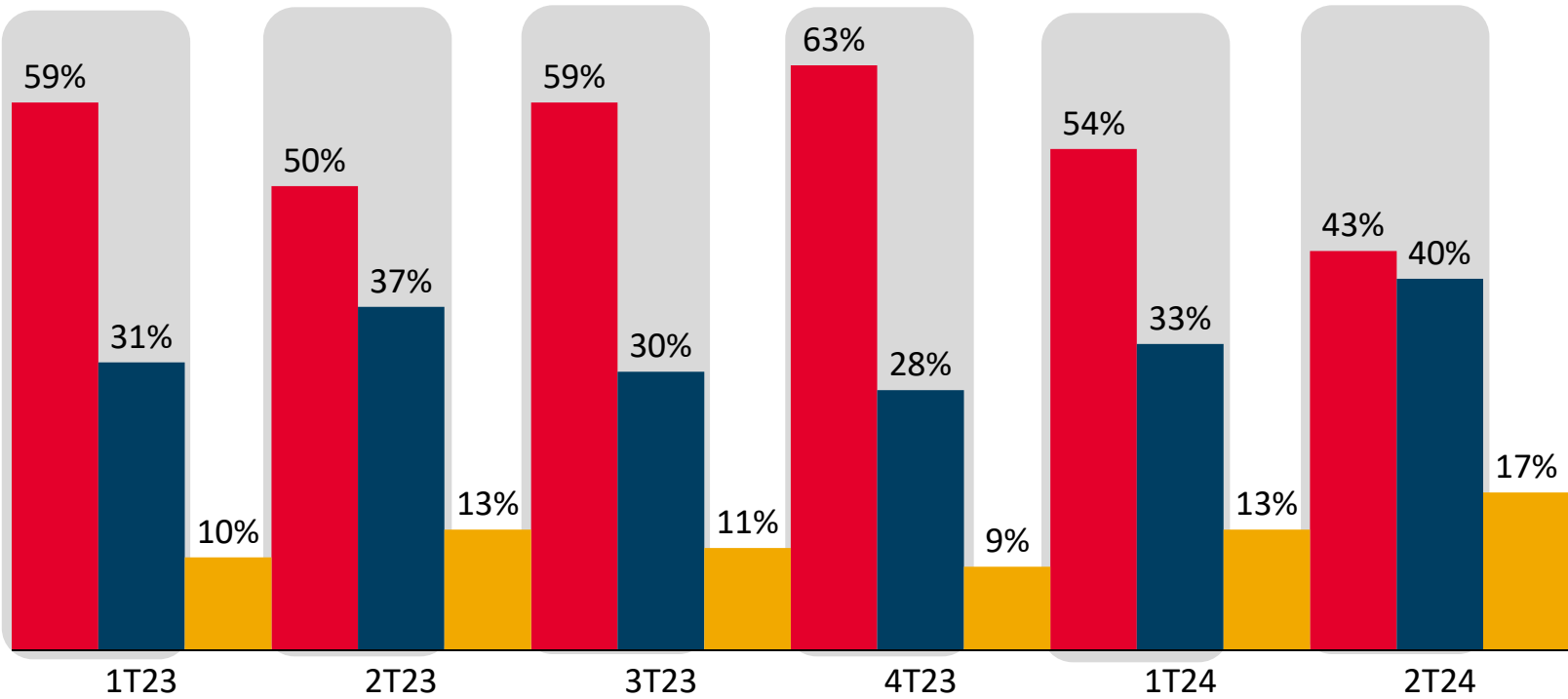
Total: 2,1 trilhão



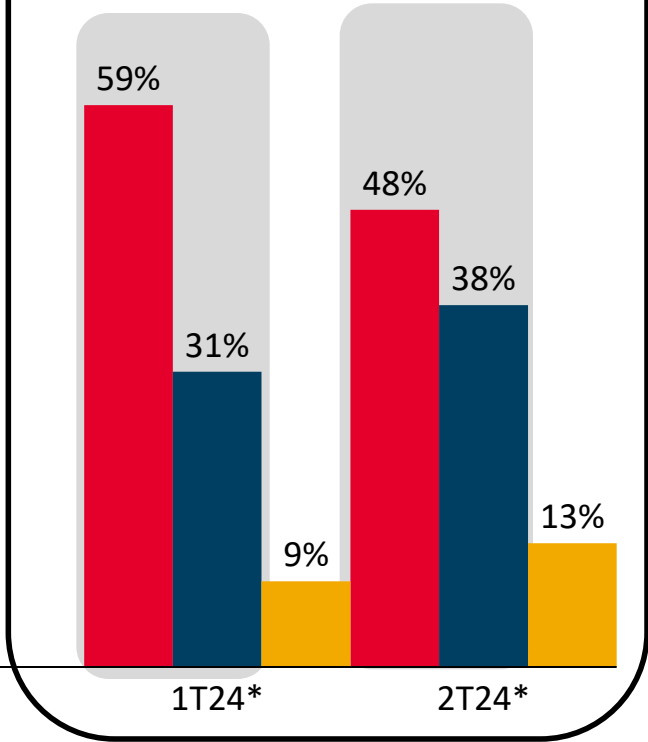
SFH = R\$ 1.316 Bi (SBPE+FGTS)



Cenário Atual



Novo Cenário



Conjunto de Rendas

Faixa 1

Faixa 2

Faixa 3

Cenário Atual

0 - 2640

2640 - 4400

4400 - 8000

Nova Proposta

0 - 2850

2850 - 4700

4700 - 8000

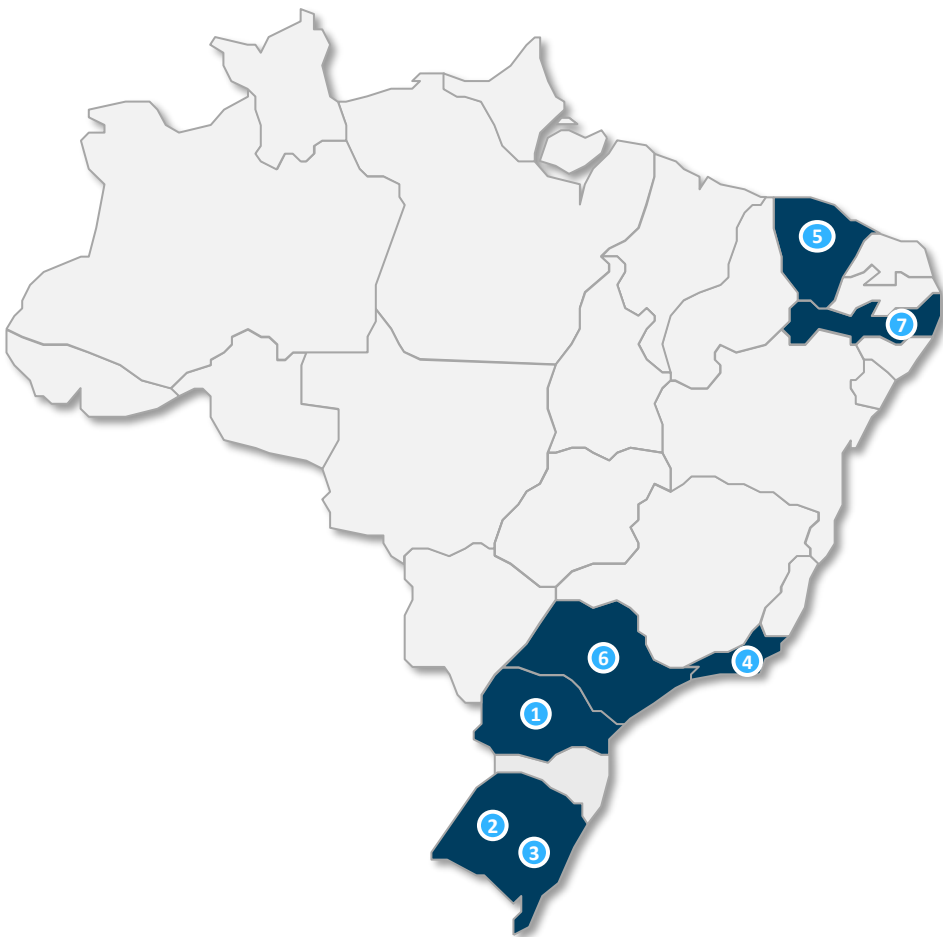
- Faixa 1
- Faixa 2
- Faixa 3

* No começo de Agosto, o Governo Federal anunciou mudanças no programa Minha Casa Minha Vida, atualizando as faixas de renda para elegibilidade de financiamento de imóveis.



Grande oportunidade de mercado com programas habitacionais regionais

Os programas regionais representam uma grande oportunidade de mercado para a Tenda nas regiões de atuação da companhia



Diversas oportunidades nas regiões de atuação da Tenda por meio de programas habitacionais direcionados para o segmento de baixa renda

Nome do programa		Estado / Município	Público alvo / Faixa de renda	Benefício por unidade	Funding	Status
1	Casa Fácil	Paraná	Até 4 salários mínimos	R\$20.000	R\$800 milhões	●
2	Compra Compartilhada	Porto Alegre	Até R\$ 4k	R\$15.000	R\$15 milhões	●
3	De Portas Abertas	Rio Grande do Sul	Até 4 salários mínimos	Até R\$30.000	Em definição	●
4	Habita+ RJ	Rio de Janeiro	Até R\$ 4,4k²	R\$25.000	R\$350 milhões	●
5	Entrada Moradia Ceará	Ceará	Até R\$ 4,4K	R\$20.000	R\$200 milhões	●
6	Casa Paulista	São Paulo	Até 3 salários mínimos	Entre R\$13.000 e R\$16.000	R\$4 bilhões	●
7	Morar Bem	Pernambuco	Até 2 salários mínimos	Até R\$20.000	R\$200 milhões	●

- Implementado
- Em Implementação



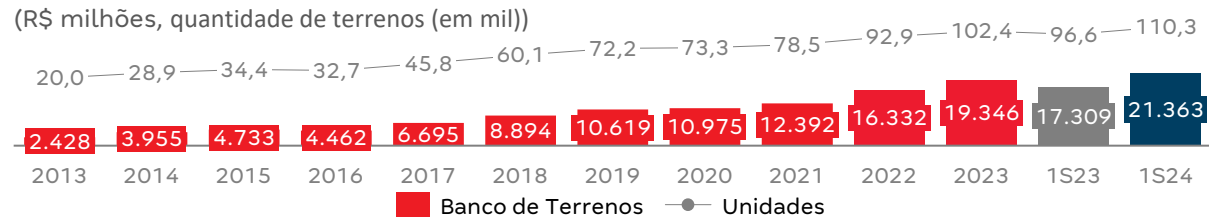
A Tenda em Números



Track record comprovado com resultados operacionais robustos

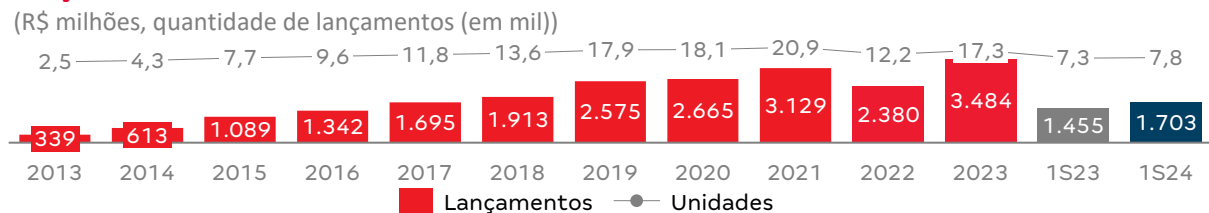
Crescimento consistente e disciplinado dos principais indicadores operacionais da Tenda garantindo o posicionamento da companhia entre as principais incorporadoras do país

Banco de terrenos



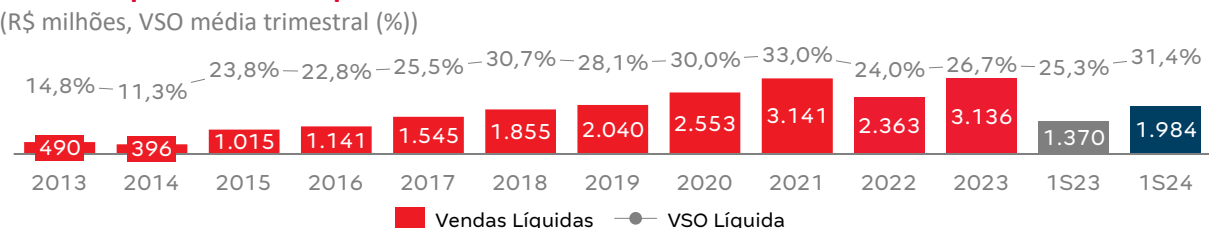
Extenso banco de terrenos pronto para ser acessado para o desenvolvimento de projetos rentáveis

Lançamentos



Velocidade de lançamentos sustentável com diversos projetos bem sucedidos entregues nos últimos 10 anos

Vendas líquidas e VSO Líquida



Forte crescimento das vendas com recuperação observada em 2023

Estoque a Valor de Mercado



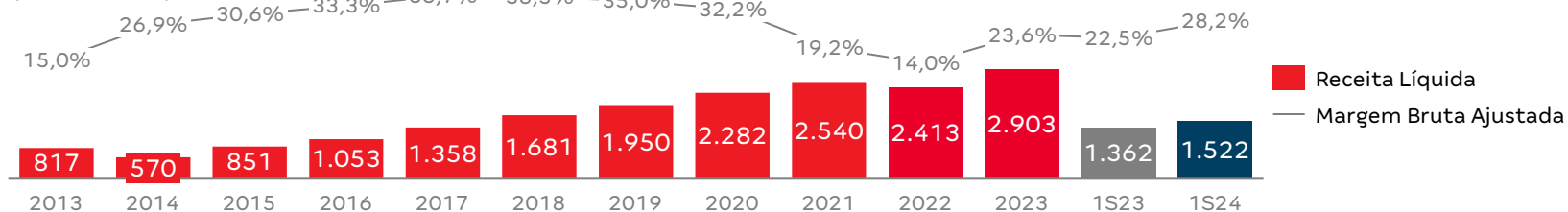
Um dos menores estoques dentre as empresas de capital aberto, o que demonstra a forte absorção das nossas unidades





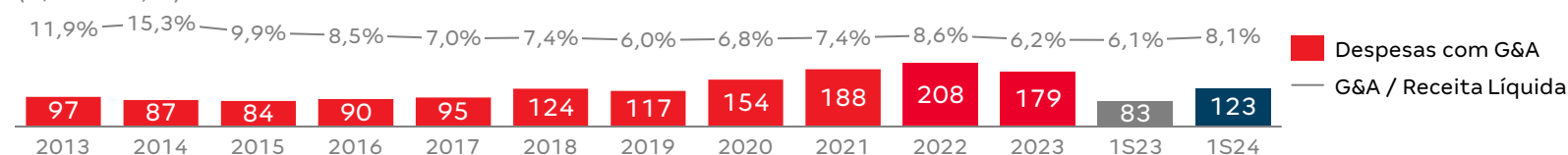
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

(R\$ milhões, %)



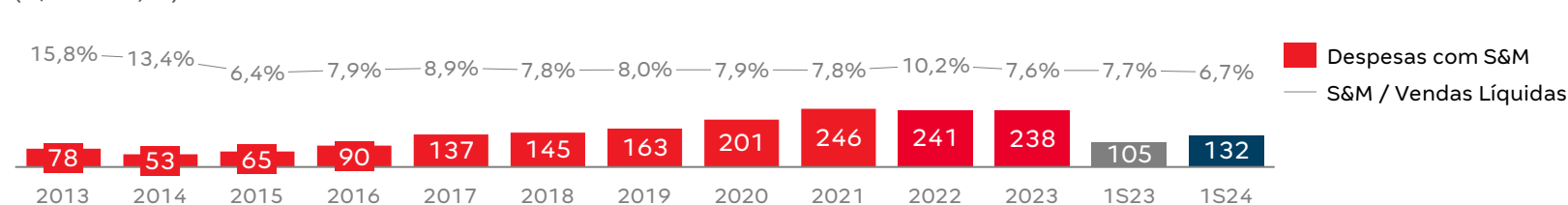
Despesas Gerais e Administrativas (G&A) e G&A / Receita Líquida

(R\$ milhões, %)



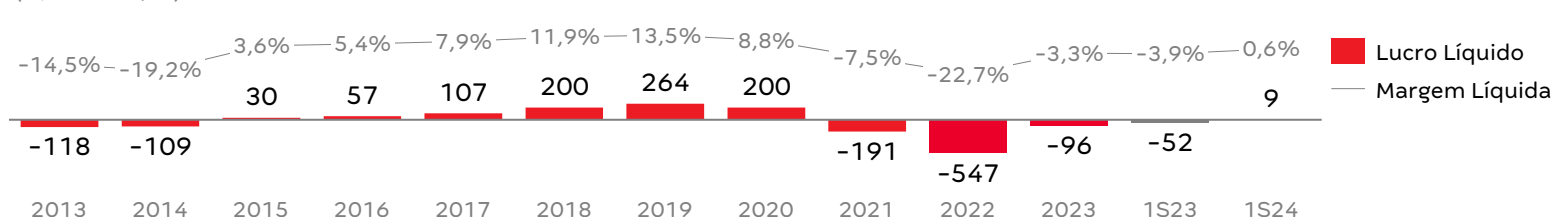
Despesas com Vendas (S&M) / Vendas Líquidas

(R\$ milhões, %)



Lucro Líquido e Margem Líquida

(R\$ milhões, %)



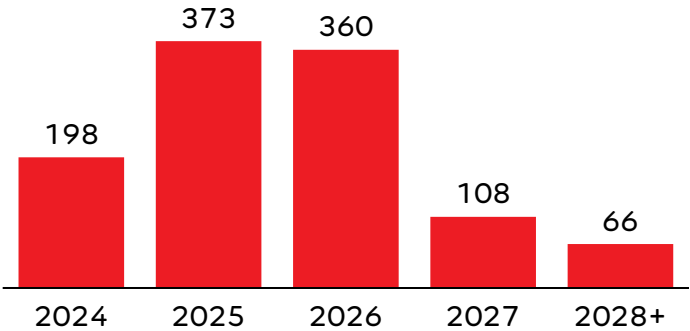


Modelo Gerador de Caixa

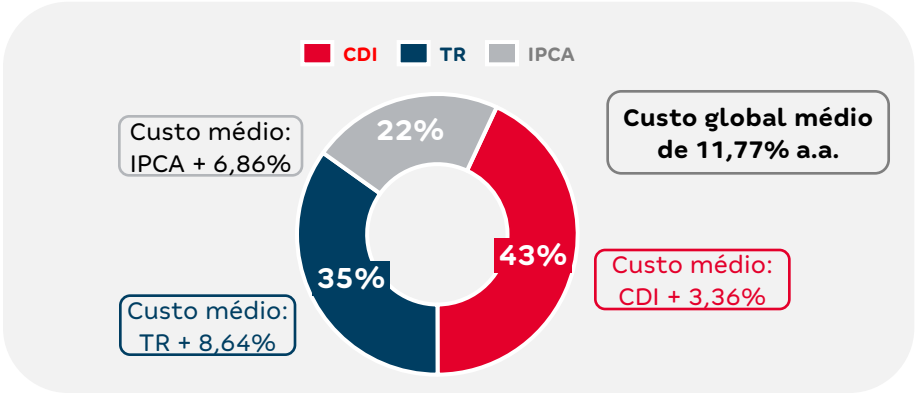
Visão geral do endividamento
(R\$ mm)

Dívida Bruta	1.105,7
Caixa e Equivalentes ¹	(721,9)
Dívida Líquida	383,8
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido ²	44,0%
Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido	3,3%

Cronograma de amortização
(R\$ mm)

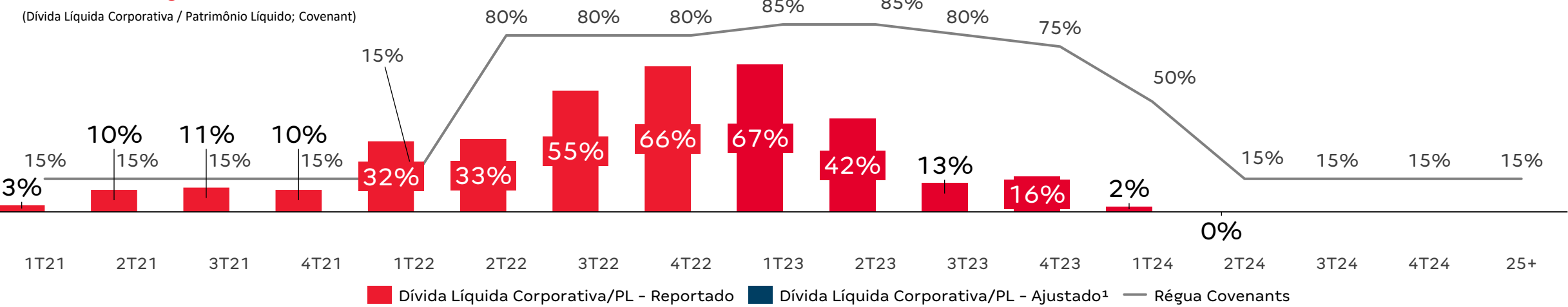


Custo médio da dívida
(R\$ mm)



Covenant tracking

(Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido; Covenant)



Por configurar o segundo trimestre consecutivo abaixo de 15%, a régua de covenants passa a ser 15% para parte da dívida da companhia. Por outro lado, deixamos de precisar cumprir obrigações onerosas assumidas na época da renegociação dos covenants: conta garantida, garantia em recebíveis e outros.

A companhia já passou pelo seu momento mais desafiador e segue estrategicamente bem-posicionada no segmento de habitação popular no Brasil



Modelo de Negócios Gerador de Caixa

- Repasse após vendas
- Rapidez de execução da obra
- Aceleração do fluxo de caixa

Política de Caixa Mínimo

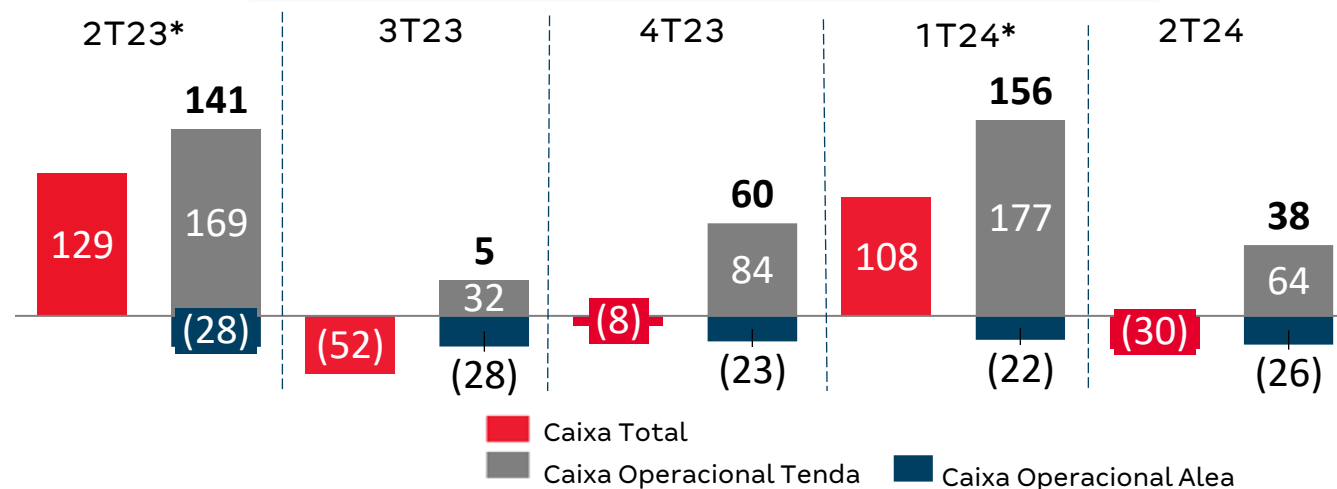
Caixa mínimo equivalente a:

- 3 meses de saídas operacionais
- Dívidas (curto prazo)
- Terrenos (curto prazo)

Distribuição de Capital

- Recompra de ações
- Pagamento de dividendos

Geração/Consumo de Caixa Operacional



Novidades do trimestre

- 1 Pré-Pagamento das 3 dívidas mais caras da Companhia totalizando R\$ 171,4 milhões
- 2 Cédula de Crédito Bancário (CCB) emitido pelo Bradesco S.A no montante de R\$ 200,00 milhões à uma taxa de juros CDI + 1,69% ao ano.
- 3 Até 07 de agosto foram lançados R\$ 620 milhões de VGV no consolidado, o que representa 66,0% do VGV lançado no 2T24;



Estratégia

O segmento e o nosso modelo de negócios possibilitam uma retomada de crescimento, além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador, com base na construção *offsite*, para atingir novos mercados.

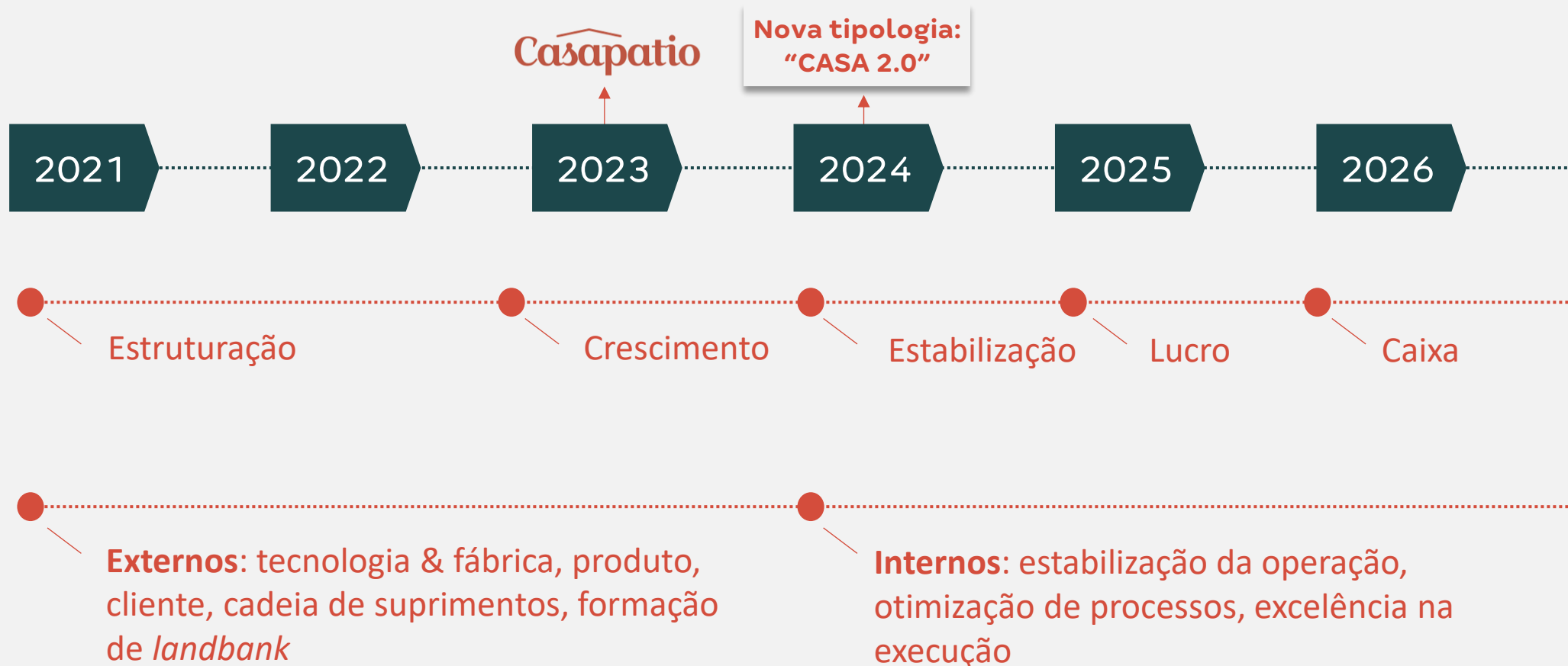


A Tenda entra neste mercado criando diferencial competitivo através da industrialização *Off-site*, com adoção da tecnologia de *wood frame*

As casas Alea são produzidas com um método construtivo de alta tecnologia, criado nos Estados Unidos e usado em diversos países do mundo. Resistentes, com conforto térmico e isolamento acústico, oferecendo uma nova forma de morar.



Nos últimos anos, tivemos uma evolução significativa e adquirimos valiosas lições para impulsionar o crescimento sustentável da Alea. Nossa prioridade tem sido estabilizar a operação em escala piloto visando acelerar o crescimento



Em 2023 entrou em vigor a nova norma brasileira do sistema de *light woodframe* no Brasil, trazendo flexibilidade para a operação



Fundação da estratégia da Alea e principais resultados até o momento

1



Fit de Mercado do Produto

- ✓ Performance de vendas ao longo do ano confirmou o fit de mercado do produto da Alea, reforçando a aceitação da proposta de valor pelos clientes
- ✓ VSO médio de 53,8% por trimestre em 2022
- ✓ Ganho de preço médio de 14,3%¹

2



Cadeia de Fornecimento

- ✓ Evolução relevante na segurança da cadeia de fornecimento, em especial, na cadeia do wood-frame
- ✓ Verticalização da cadeia da madeira, com negociações estratégicas para fornecimento dos principais insumos
- ✓ Redução de riscos associados a demais itens com diminuição significativa de itens single source e importados

3



Fields of Play

- ✓ Ampliação do mercado endereçável, com a incorporação de cidades menores nos Fields of play
- ✓ Performance de vendas de Iperó e Cerquilho levaram a acreditar para inclusão de cidades a partir de 20 mil habitantes
- ✓ Evolução da constatação do diferencial Alea em operar com baixa escala mínima local de difícil replicação por players tradicionais

4



Pós Ocupação

- ✓ Diferenciação no pós-ocupação
- ✓ Crença de alta percepção de valor trazida pelo condomínio
- ✓ Baixa incidência de pedidos de assistência técnica até o momento

5



Formação de Landbank

- ✓ Landbank em formação com importantes desenvolvimentos realizados em 2022
- ✓ Esteira de prospecção permitiu interação com diversos municípios criando conhecimento técnico das legislações e dos processos administrativos de aprovação
- ✓ Comprovação da proposta de valor da Alea para principais stakeholders

Avanços em 2023



Aumento do preço mínimo por unidade para enquadramento no MCVM



Novo modelo CASAPATIO com construção em 3 meses



Ampliação de prospecção com cidades menores nos Fields of Play

Em 2023 a Alea lançou o “Projeto Casapatio”: marca focada em produtos em lotes abertos



Modelo de casas pátio sob demanda com entrega e 100% de POC em 3 meses chega para acelerar o crescimento da Alea na construção Off-Site

CASAPATIO: Principais destaques



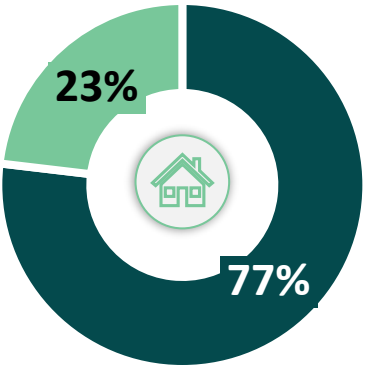
Prazo de negociação de 1-2 meses
(vs. 3-5 meses da Alea)



Prazo de aprovação de 2-3 meses
(vs. 2-3 anos da Alea)



Infraestrutura já executada
(vs. 4-5 meses de prazo de obra da Alea)

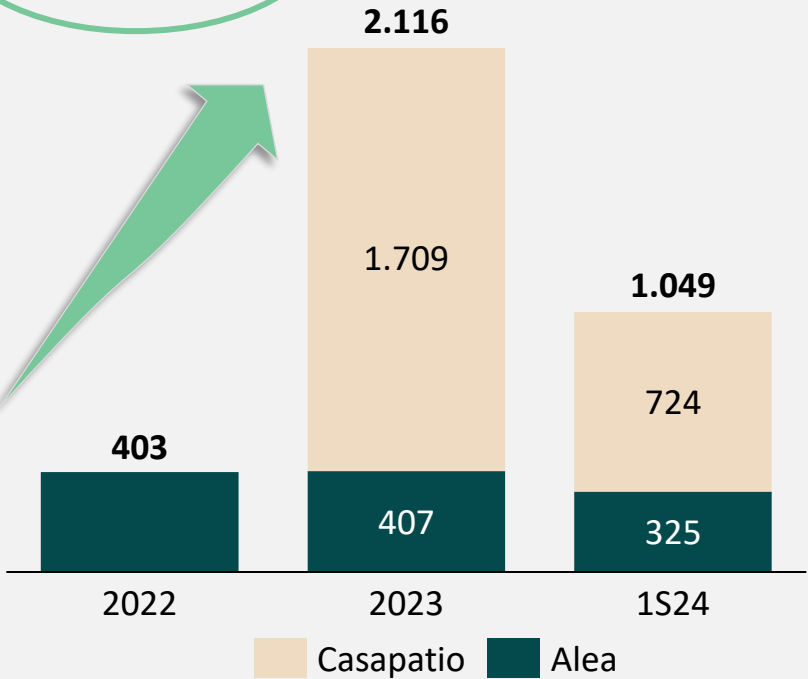


Casapatio Alea

Atualmente o **Casapatio** representa **77%** dos lançamentos da Alea.

Lançamentos Alea

Maior velocidade de lançamentos viabilizada pela Casapatio



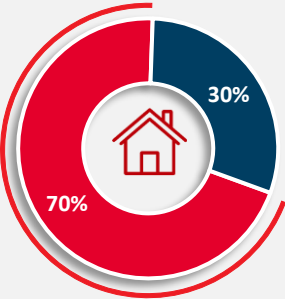


Enorme avenida de crescimento na construção Off-site com a Alea

Casas representam uma grande parcela do mercado potencial de construção residencial no Brasil e quase nenhum grande *player* está focado no segmento

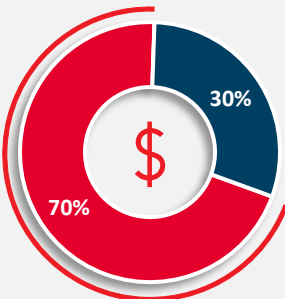
Casas representam a maior parte do potencial de construção residencial do Brasil

Desejo habitacional do brasileiro



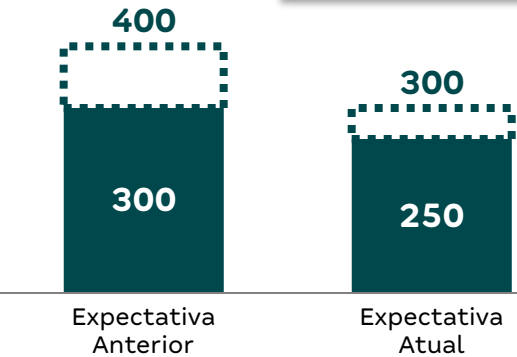
Casa Apartamento

Composição do financiamento habitacional



Casa Apartamento

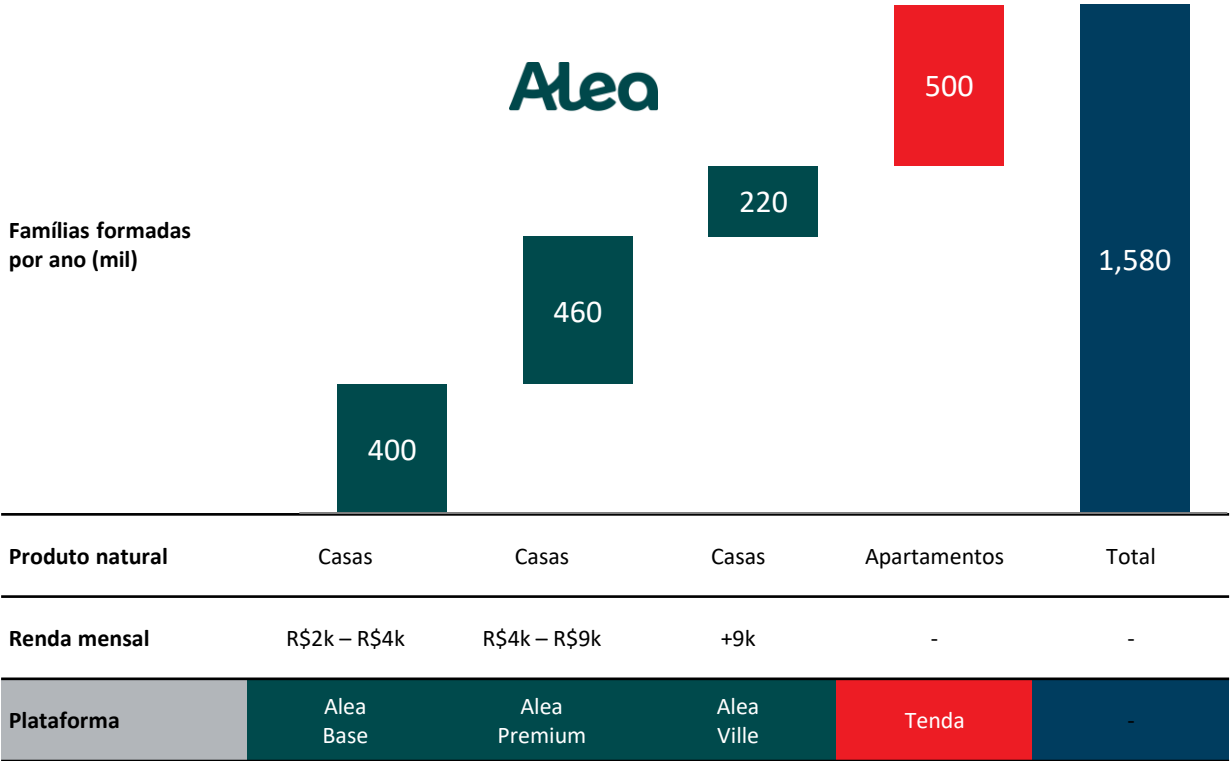
Consumo de Caixa 2020 até 2024 (R\$ milhões)



Em 2023 os projetos Alea totalizaram um volume de lançamento de **2.116 unidades**. No 1S24 foram lançadas 1.049 unidades, **um aumento de 127,1%** quando comparado com o mesmo período do ano anterior.

Alea garante a exposição da Tenda a um oceano azul de oportunidades representado por um mercado endereçável de quase R\$250 bilhões

VGV total potencial	R\$248 bi		R\$250 bi	R\$498 bi
VGV potencial anual	R\$64 bi	R\$96 bi	R\$88 bi	



Evolução em
Operações – obra e
fábrica

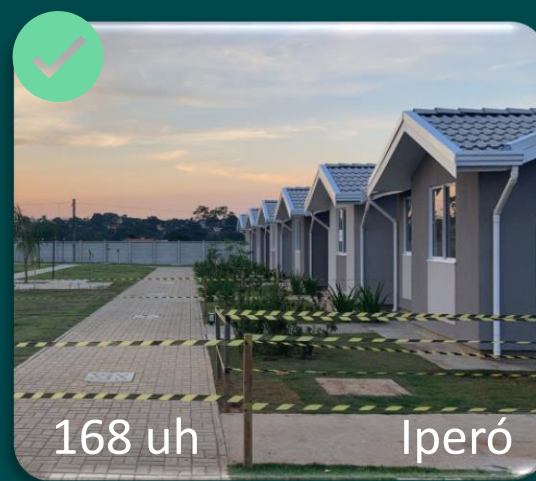


Operação ALEA

923 uh



Mai-22



Nov-23



2oTri 24



3oTri 24



Abr-23



2oTri 24



2oTri 24



3oTri 24



Operação CASAPATIO

870 uh



95uh Luis Antonio

Abr-24



59uh Morro Agudo

2T-24



150uh Tabatinga

4T-24



72uh Mirassol

4T-24



50uh Leme

Out-21



65uh Brodowski

2T-24



48uh Ribeirão Preto

3T-24



331uh Tupã

4T-24



A execução das obras de Alea é dividida em **três etapas**:

Infraestrutura

Terraplenagem, fundação das casas, redes enterradas, pavimentação

Montagem

Montagem das casas: painéis e telhados

Acabamentos

Piso cerâmico, pintura, portas, instalações elétricas/hidráulicas, louças e metais



Foco em **aumentar a industrialização** dos acabamentos permitindo:

- 1 Reduzir equipe no canteiro
- 2 Simplificar logística de materiais
- 2 Otimizar canteiro de obras

Roadmap de industrialização:

- 1) *Shaft* com instalações hidráulicas
- 2) Chicotes elétricos
- 3) Tratamento de juntas
- 4) Instalação de portas
- 5) Pintura das paredes
- 6) Revestimento cerâmico paredes

A norma de woodframe **permitiu otimização** do sistema construtivo:

- 1 Mudanças tipologia
- 2 Novas especificações técnicas
- 2 Flexibilidade para novos processos

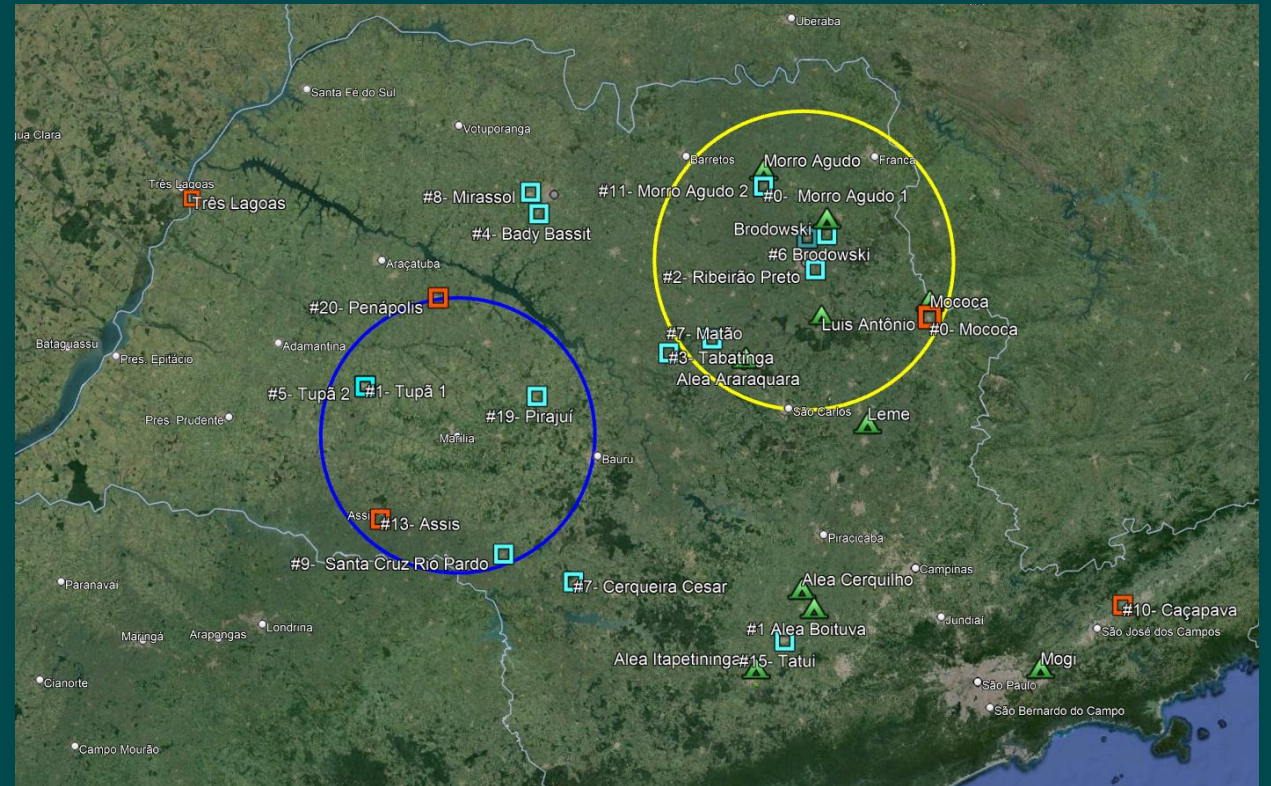
Nova Casa 2.0: (redução de ~10% no 1oTRI24)

- 1) Casa platibanda (redução material e MOD) - **3,5%**
- 2) Junta aparente (redução material e MOD) - **3,4%**
- 3) Troca de especificação (redução material) - **2,3%**
- 4) Aplicação finger joint (redução perda madeira) - **1%**

A formação das **manchas construtivas** propiciará continuidade em todos os serviços:

- 1 Formação e fidelização de empreiteiros
- 2 Linha produção com ganho produtividade (continuidade)
- 3 Verticalização da mão de obra On Site

Duas manchas em processo de estabilização:
Ribeirão Preto e Marília



Mancha Construtiva



A formação da mancha através da **continuidade dos lançamentos** permitirá a **estabilização das obras** criando **linhas de produção** viabilizando a **verticalização da MOD** com **aumento da produtividade**

A redução do custo de 15% no 1T24 foi implementada nas 5 grandes frentes :

1

NOVA CASA 2.0
-10%

Nova tipologia e
processos
implementados



2

INDUSTRIALIZAÇÃO
-1%

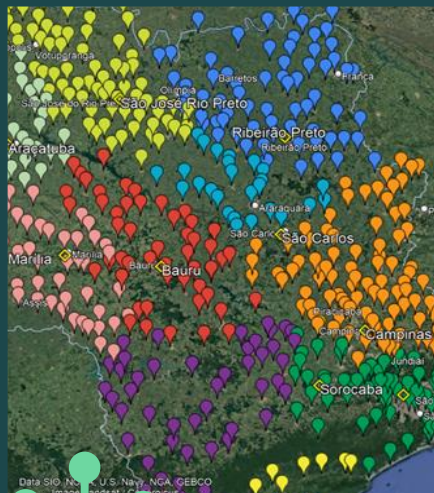
25% do roadmap
implantado



3

CONTINUIDADE
-1%

2 Manchas
construtivas em
implantação



4

FÁBRICA
-2%

Otimização & escala de
ganho de 20%



5

SUPPLY
-1%

36% de otimização em
preços



A jornada de redução para custo em regime (final de 2025) é de 12%:



1) Industrialização: - 2%

2) Eficiência Obras: - 3%

3) Escala fábrica: - 6%

4) Ganhos Supply: -1%

Nota: números apresentados em base 100



ESG



Inclusão social

Imóveis ao alcance das famílias de baixa renda

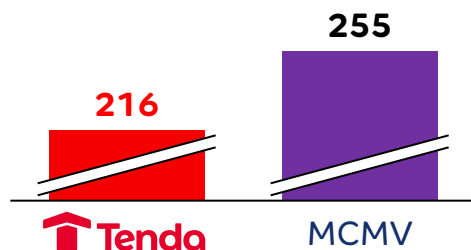
EMPRESA NA B3
100% DEDICADA A IMÓVEIS
NO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

RENDIA MÉDIA FAMILIAR MENSAL
(R\$ abr/24 a jun/24¹)

Mais perto do piso do que do topo do Grupo 2 do MCMV



PREÇO MÉDIO POR UNIDADE VENDIDA
(R\$ mil, 2T24²)



Compromisso com a ética e a governança

Clientes recebem as unidades dentro do prazo

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

Maioria dos colaboradores empregada diretamente

5.516 COLABORADORES → **74%** SÃO EMPREGADOS DIRETAMENTE PELA TENDA

...dos quais

Funcionários próprios em ~100% das atividades da torre



AMBIENTE SEGURO:
PADRÕES INDUSTRIAIS DE MONITORAMENTO DOS RISCOS

Respeito ao cliente e ao colaborador

Cultura voltada ao comportamento ético

- ✓ Comitê de Ética coordenado pelo CEO
- ✓ Códigos de Ética para colaboradores e para fornecedores
- ✓ Análise prévia de fornecedores
- ✓ Canais de denúncia independentes

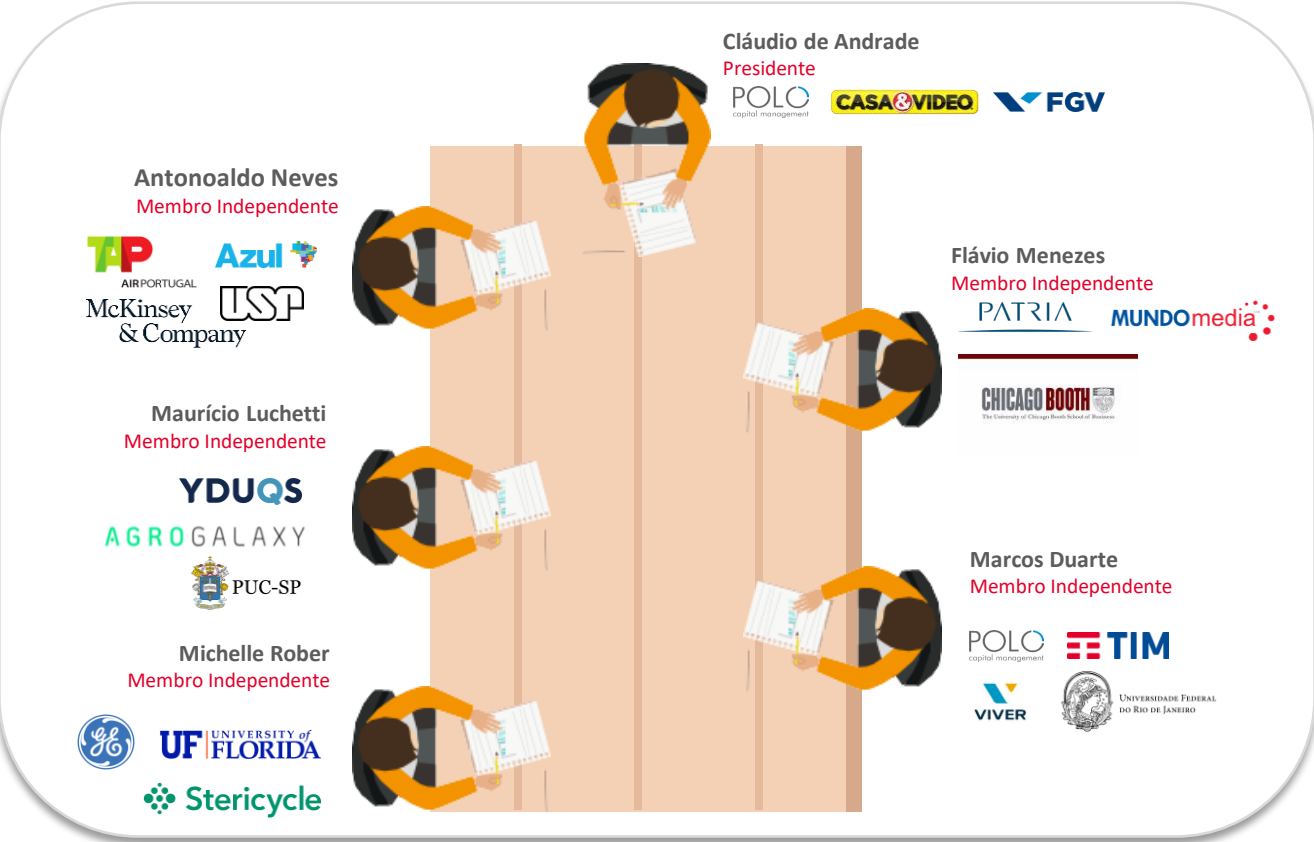
Governança de referência

90% DE ADERÊNCIA ÀS MELHORES PRÁTICAS DO IBGC EM 2019³

- ✓ Empresa Novo Mercado
- ✓ Todos os conselheiros são independentes
- ✓ Todos os diretores são estatutários, com 20% da remuneração total vinculada a incentivos de longo prazo⁴

A Tenda adota as melhores práticas de Governança Corporativa, com posição de destaque entre as empresas do Novo Mercado, o mais alto nível da B3

Conselho formado por 6 membros altamente experientes e independentes



Comitês Auxiliares

- 1 Comitê de Auditoria
- 2 Comitê Executivo de Investimentos
- 3 Comitê de Executivo de Ética
- 4 Comitê de Pessoas¹

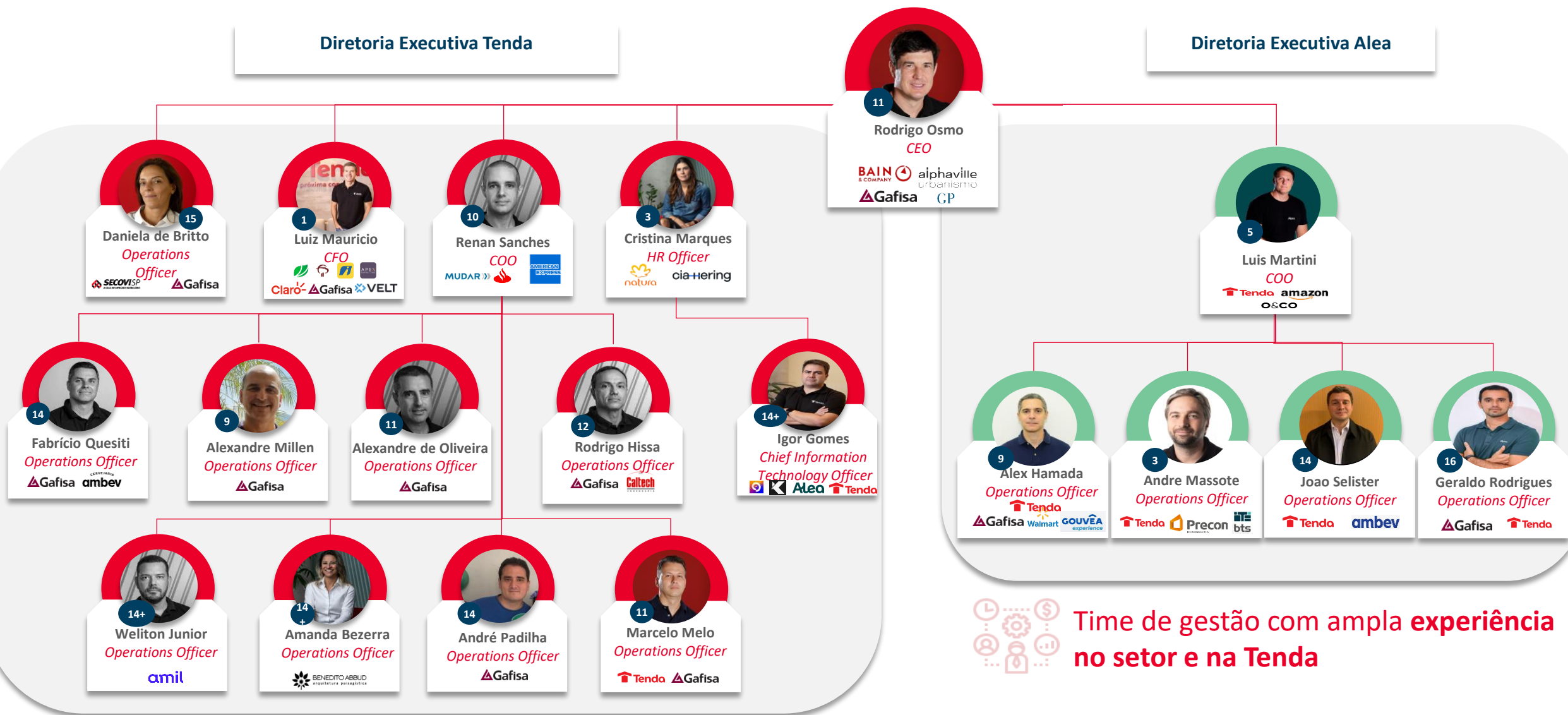
	Tenda	NOVO MERCADO BM&FBOVESPA
Conselho Independente	✓ 100%	45%
Sem parentesco	✓ 0%	43%
Avaliação de desempenho individual	✓ Sim	69%

Governança corporativa de primeira linha: conselho de administração 100% independente combinado com time de gestão com ampla experiência no setor e na Tenda

Fonte: Companhia. ¹ Anteriormente denominado “Comitê de Remuneração, Nomeação e Governança Corporativa.”



Management com longa experiência no setor

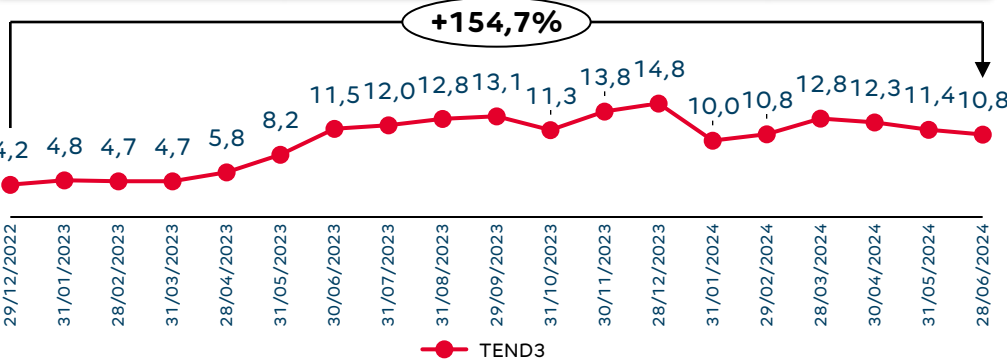


 Time de gestão com ampla **experiência** no setor e na Tenda

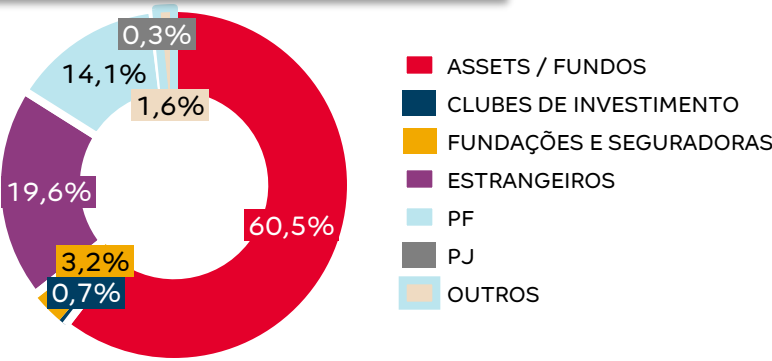


Desempenho das ações

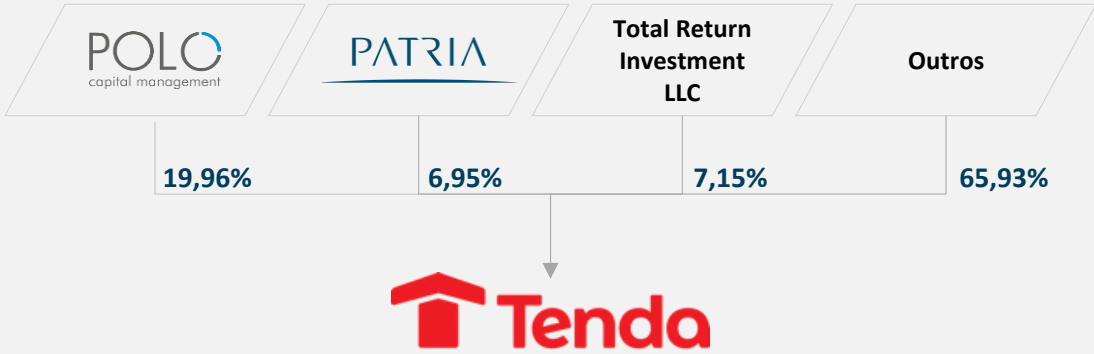
	30 Dias	90 Dias	180 Dias
ADTV ¹	R\$ 22,6 mi	R\$ 32,9 mi	R\$ 39,2 mi
Performance	-5,5%	-16,2%	-26,7%



Tipo de Investidores Tenda



Estrutura acionária



Ticker TEND3

Segmento listado [B]³ NOVO MERCADO

Número de ações 123.094.246

Preço da Ação* R\$ 10,75

Valor de Mercado* R\$ 1.323.263.144,5

* Posição em 28/06/2024



IDIVERSA B3

Índice SMLL

Índice IMOB

Índice IGC

Índice IGC-NM

Índice ITAG

Índice ICON

Índice IGCT

Índice IBRA

Índice INDX

