



TENDA >>>
DAY 2024

Abertura

Rodrigo Osmo
CEO



No Tenda day 2023, vislumbramos os seguintes cenários e desafios para 2024.

Tenda

Execução disciplinada de um modelo de negócio vencedor, conduzindo para um resultado robusto em 2025/26.

Alea

Foco em ganhar margem rapidamente, através da redução do custo, possibilitando atingimento do *breakeven* de lucro em 2025.

Macro

Permanência de um contexto regulatório favorável para o segmento de atuação da Tenda (Faixas 1 e 2).

A execução disciplinada tinha por objetivo retomarmos nosso ROCE histórico acima de 30% a partir de 2025.

	2019	Alvo 2025	
Margem Bruta Ajustada	35%	32%	
% Despesas	20%	20%	
Margem NOPAT	15%	12%	
Capital Empregado (dias)	216	146	
CAR	126	103	PRINCIPAIS MUDANÇAS <u>Contas a receber (CAR):</u> (+) Venda de recebíveis; (-) Aumento de TCD; e (-) Mudança de mecânica no pagamento CEF. <u>Estoque+terrenos:</u> (+) Redução do pagamento em cash.
Estoque + Terrenos	90	43	
Giro Capital Empregado	1,7	2,5	
ROCE	28%	30%	

A disciplina da execução seria garantida por *guardrails*.

OPERAÇÃO DE VENDAS COM VSO SAUDÁVEL

(Patamar ideal para 2024 - 25-30%)

Alto o suficiente para permitir baixo capital de giro;
Baixo o suficiente para não deixarmos dinheiro na mesa.

Reduz capital de giro;
Transforma lançamento em opção e não obrigação, trazendo flexibilidade.

PAGAMENTO DE TERRENO VINCULADO A LANÇAMENTO

MARGEM BRUTA RASA ALTA

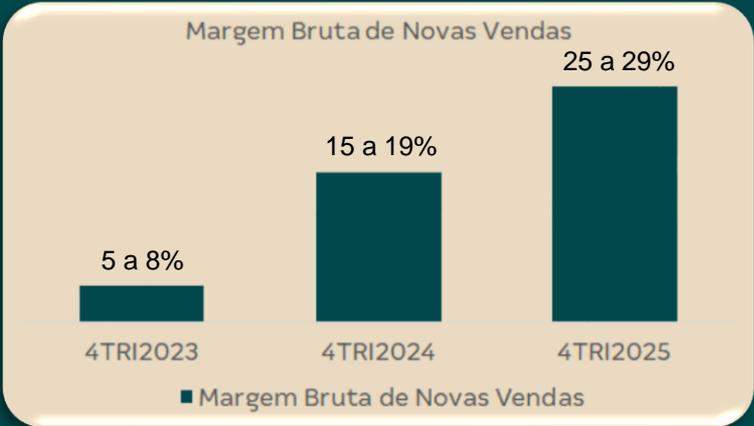
(Patamar ideal para 2024 – mais de 28%)

Garante que empreendimento é gerador de caixa durante a obra;
Permite margem de segurança contra adversidades.

Nossa ambição era fechar o 4T24 com margem bruta de novas vendas acima de 15%.

Estabilização do custo levará margem Alea para patamar próximo de 29%

Novo ciclo Alea



Painel 1

Renan Sanches

COO – Operação Tenda



Operação Tenda está bem posicionada para gerar valor na habitação popular brasileira.



Margem controlada através de gestão assídua do aumento de preço e controle do VSO.



Custos de construção controlados através de uma engenharia eficiente, com controle de orçamento assertivo, execução de obra estável e balanço protegido por provisões.



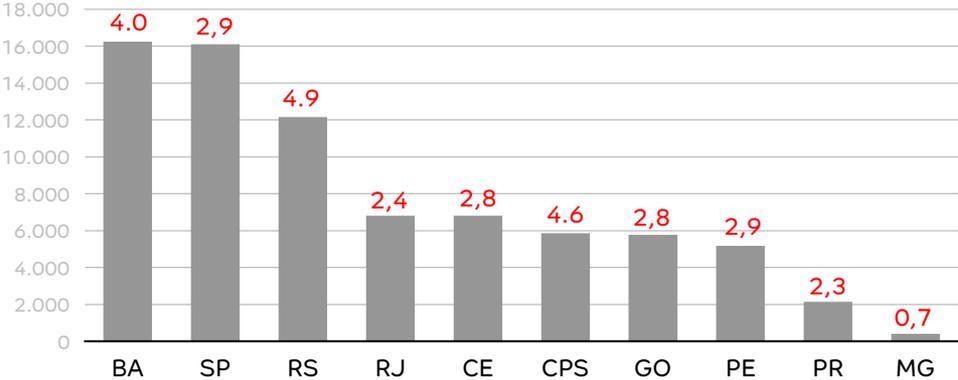
Liderança no mercado de entrada do programa com *Landbank* grande e sem exposição de caixa pré-lançamento para permitir opcionalidades.

Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

Landbank atual com boa representatividade com alta disciplina de capital: pagamento majoritariamente pós lançamento e opcionalidade de escriturar o terreno até o momento do lançamento

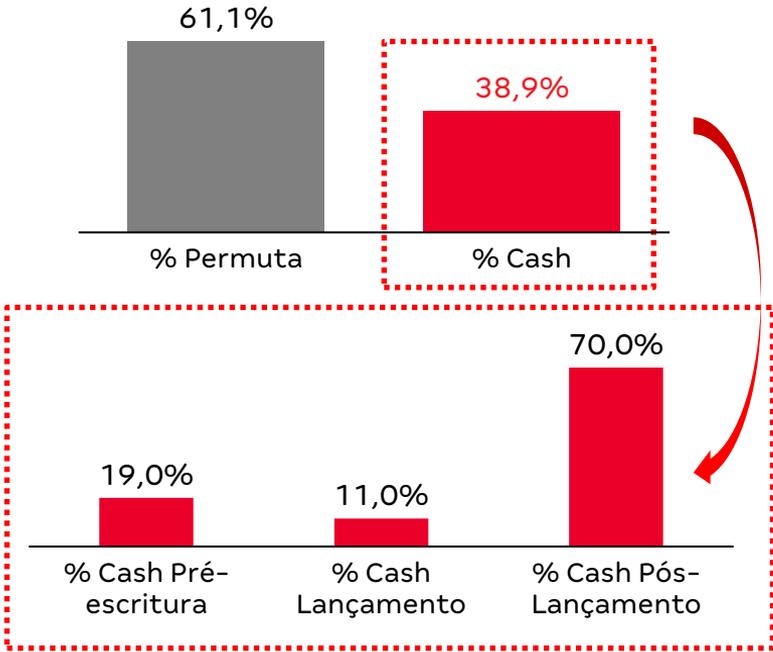
Landbank Total

Legenda:
Total de Unidades
Anos de *Landbank*



Total BR	Anos de LB	Unidades
	3,2	77.501

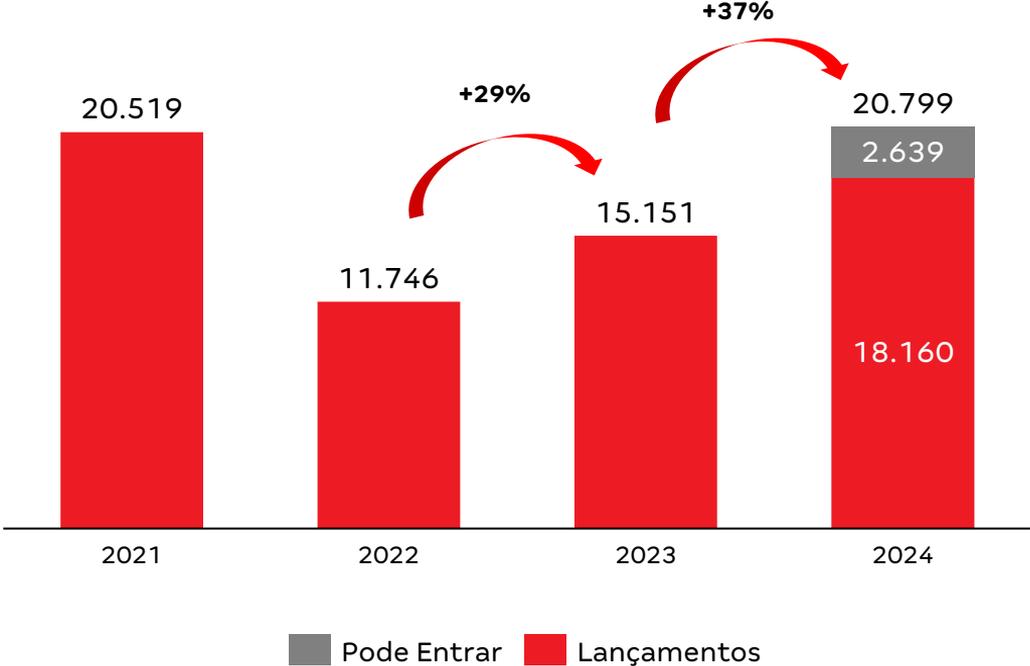
Flexibilidade de Pagamentos – 23 + 24



Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

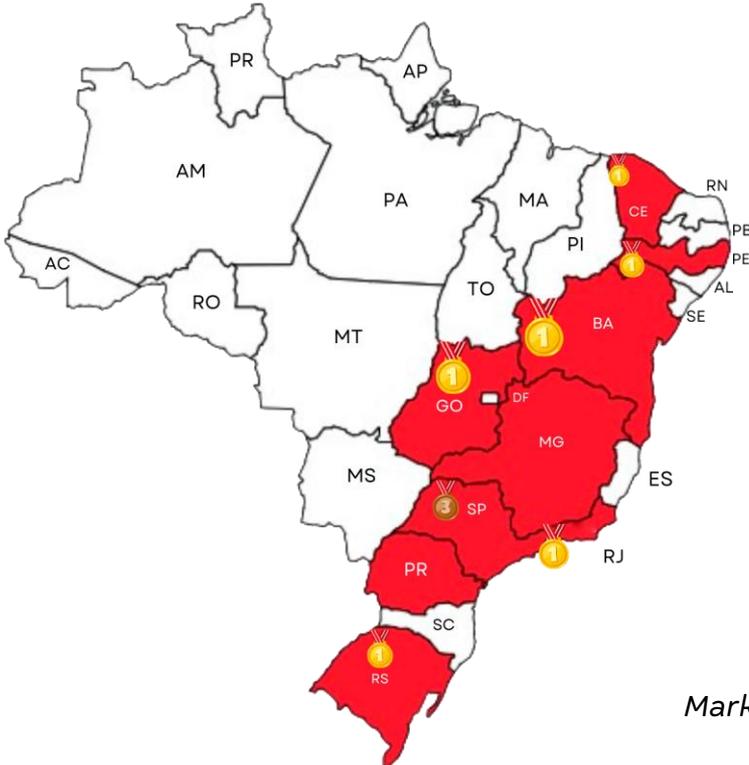
Retomada de lançamentos em 2024 após vale de lançamentos pós COVID.

UH Lançadas 2021 ~2024



Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

Posição de liderança dentro do MCMV na maioria dos mercados de atuação, diluindo risco de concentração de negócios em poucas praças.



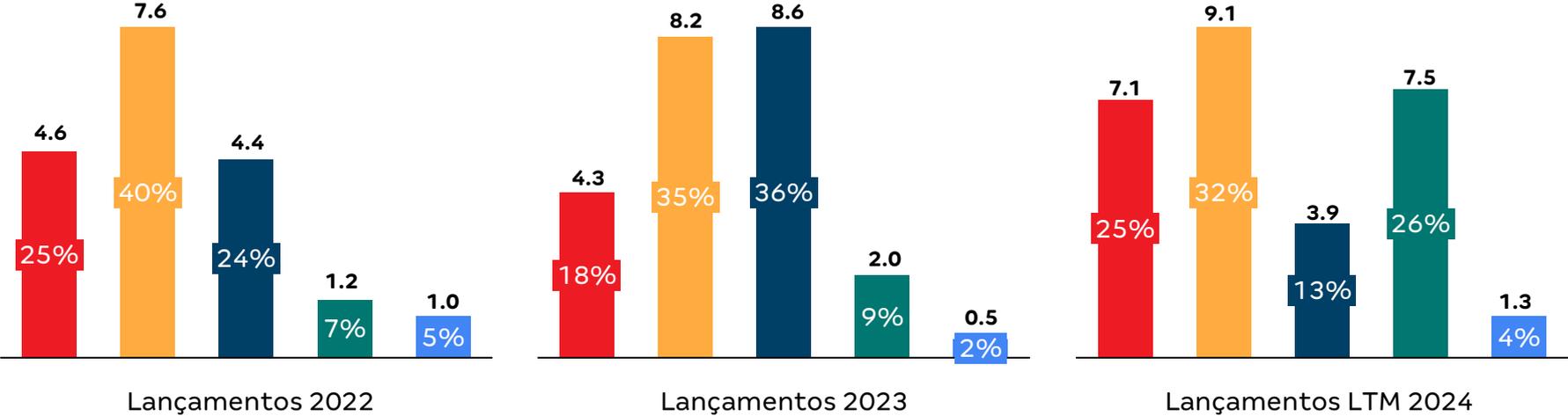
BRASIL
30%

Market Share relativo 2024

Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

3ª posição em SP demonstra mercado bastante competitivo: apesar de termos crescido no último ano, concorrentes estão bastante competitivos, ancorados em terrenos de adensamento maior e alta flexibilidade construtiva e de tipologia.

Uhs lançadas no programa MCMV pelos 5 maiores players - praças Tenda

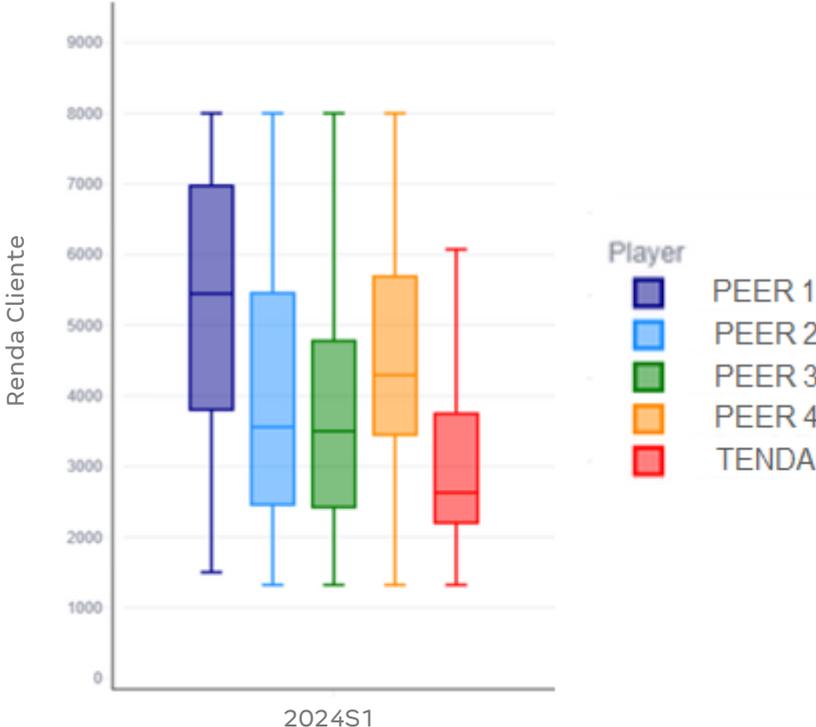


Legenda:
%: Market Share relativo
Unidades Lançadas (Uhs mil)

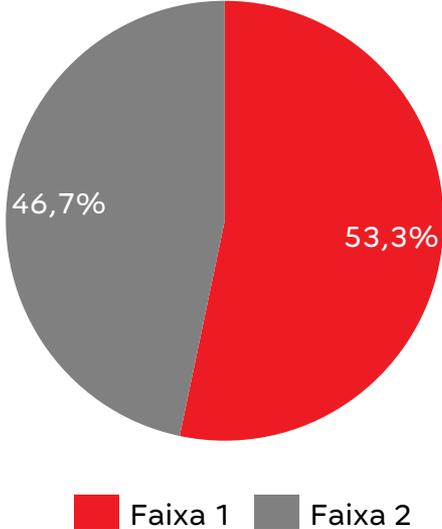
Tenda Peer 1 Peer 2 Peer 3 Peer 4

Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

Tenda tem menor renda média entre os *peers* e alta concentração no RET 1, mercado pujante, com pouca competição e com benefícios tributários.



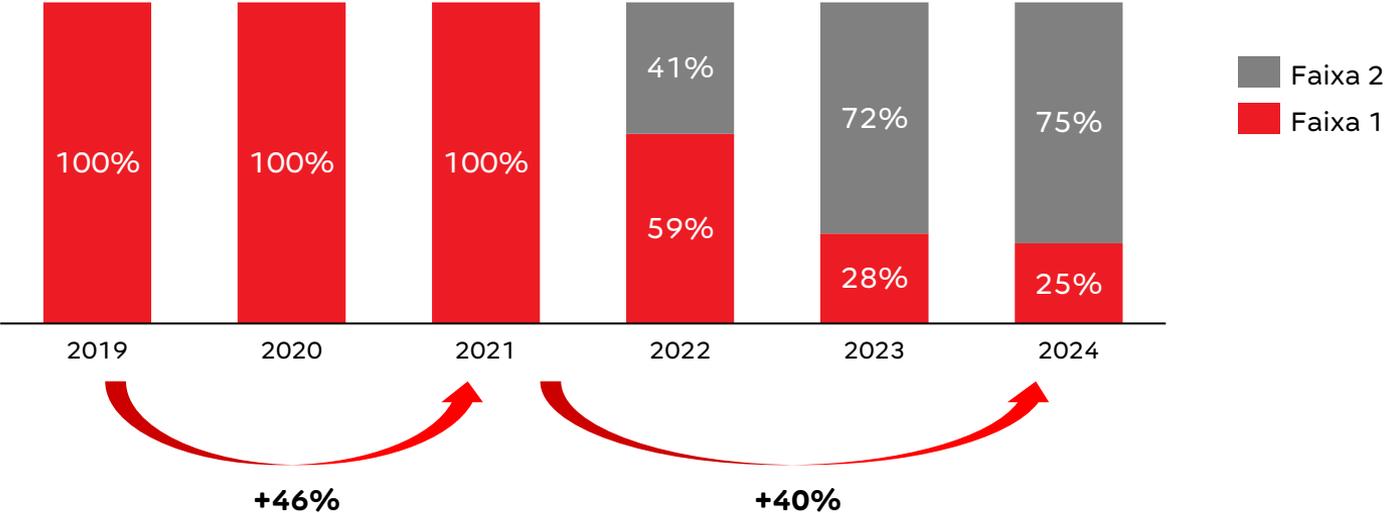
Share Faixa 1 - 2024



Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

Porém temos conseguido aumentar a participação no Faixa 2 a partir do aumento do adensamento (com a verticalização). Permitindo inserção em regiões de melhor renda, pulverizando atuação e abrindo novas oportunidades de precificação.

Share de unidades lançadas – Salvador (BA)



Melhora no Adensamento

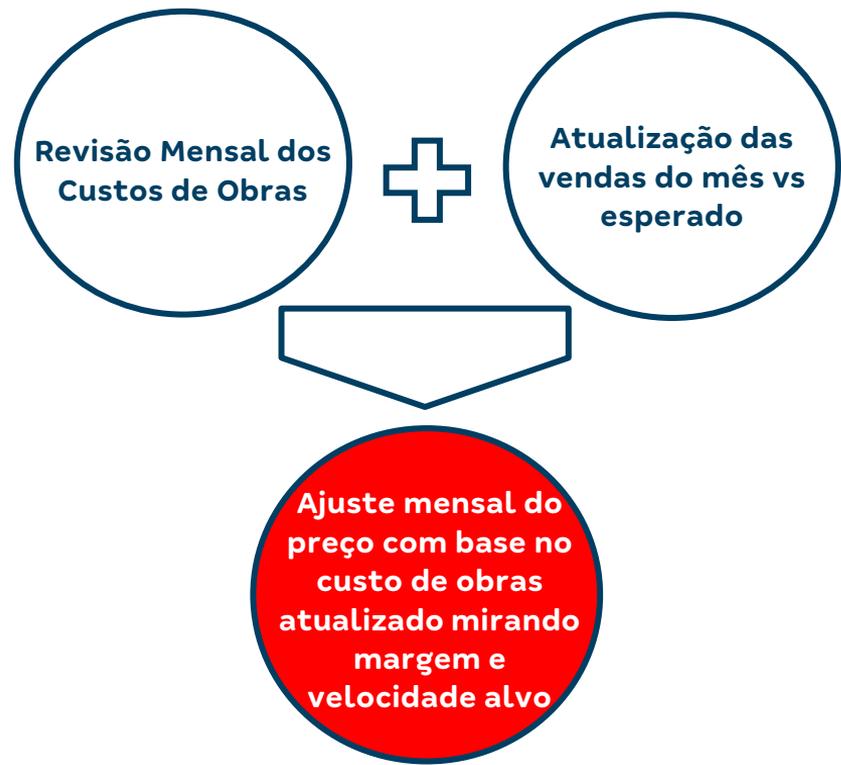
Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

Para capturar valor das regiões melhores, temos evoluído na estratégia de produto, aumentando valor percebido e mantendo a mesma unidade produtiva de apartamento.

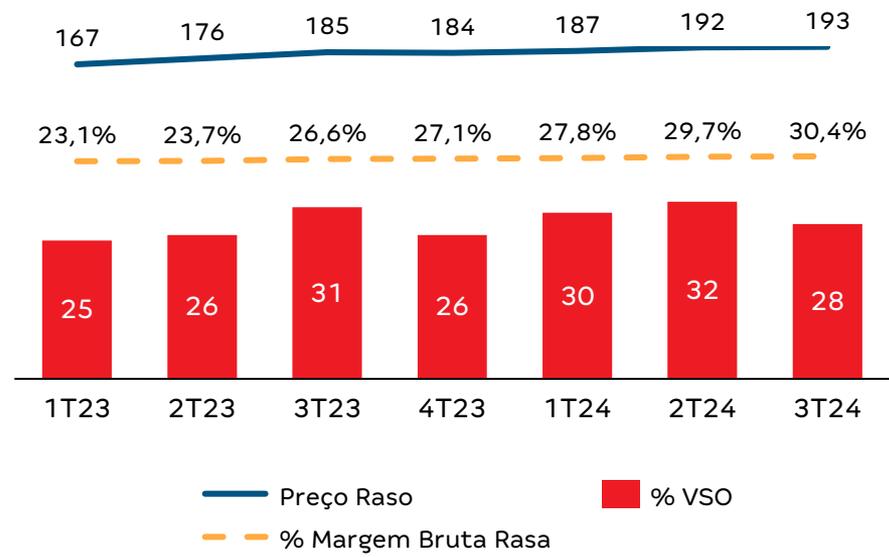


Margem de vendas crescente amparado por governança mensal assídua de preço.

Governança mensal de preço

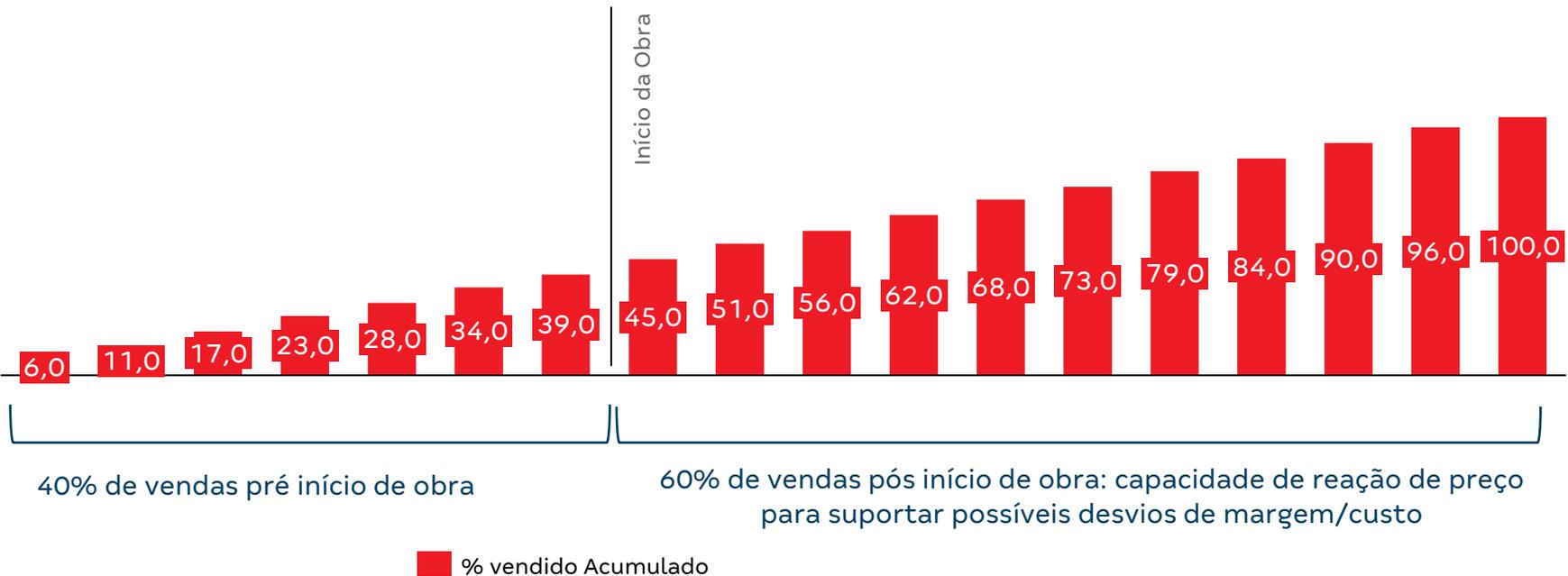


Evolução VSO, Preço e Margem Rasa das Novas Vendas



VSO saudável para permitir calibrações de preço caso necessário nos estágios iniciais da obra (contratação dos serviços) – objetivo: 40-50% de vendas no início de obra.

Representação da Evolução de Vendas (%)

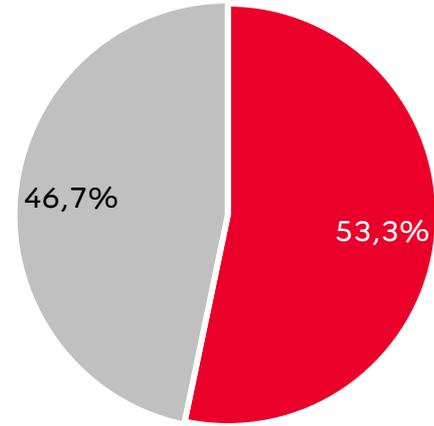


Aumento de preços em todas as regiões mantendo alta participação no faixa 1 permite ganho de margem substancial.

	2023	2024
Preço Nominal Médio	R\$ 204.526	R\$ 213.972
m ² médio	39,0 m ²	37,6 m ²
Preço médio/m ²	R\$ 5.244	R\$ 5.691

Aumento de 4,6% no Preço Nominal médio em 2024 comparado com 2023 (e aumento do preço por m² em 8,5%)

Share Faixa 1 - 2024



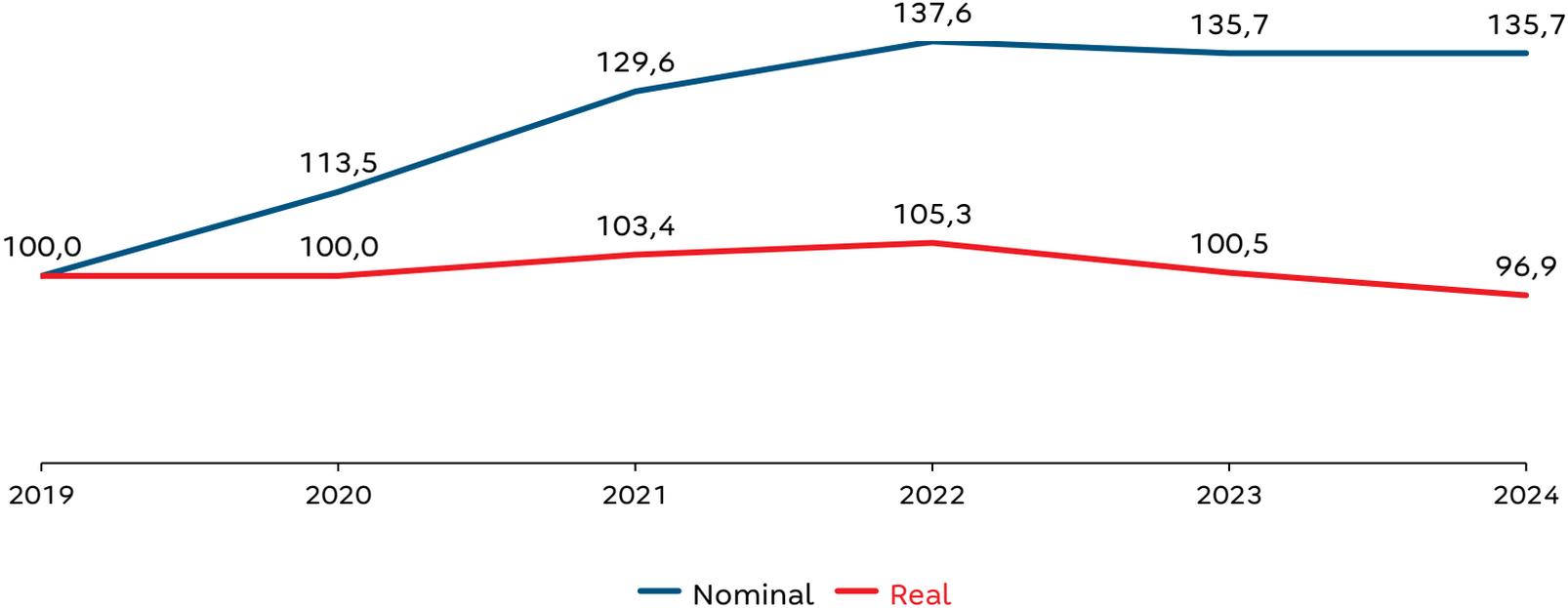
Faixa 1

RET de 2,4% gera melhora de 1,6pps de imposto vs operação com Faixa 2 (RET 4)

Construção: custo de obra controlado e balanço protegido

Redução do custo de obra tem contribuído para um modelo de negócios estável.

Custo por ano de início de obra
(base 100)



Melhoria de controle orçamentário e integração de dados na obra tem permitido assertividade e velocidade nas atualizações de tendência de custo.



Custos de materiais e mão de obra sob controle, com desempenho abaixo da inflação oficial em função de importantes estratégias de mitigação.

Inflação 2023 + 2024
(em %)

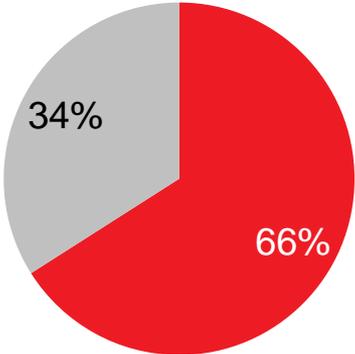
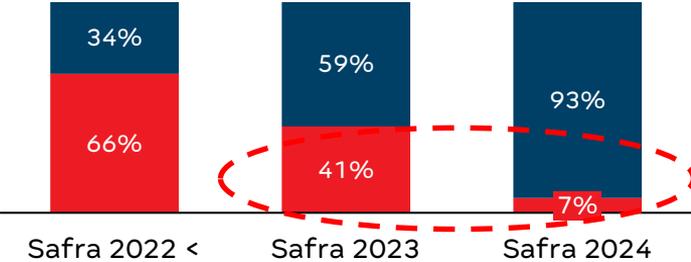


- Verticalização de todas as atividades de torre;
- Verticalização crescente de atividades de infra;
- Aumento produtividade reduzindo necessidade de aumento de mão de obra.

- Parcerias estratégicas;
- Acordos de longo prazo;
- BIDs periódicos;
- Aquisição de equipamentos com rápido *payback*.

Provisão de inflação e de eventuais tem sido suficiente para suportar a operação.

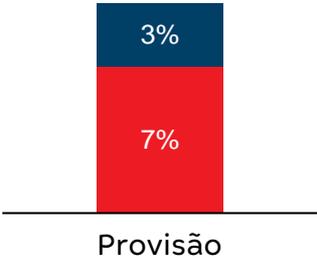
Provisão de Custo de Obra (em %)



- Provisão a Consumir
- Provisão Consumida

- Amorteceu Inflação / Eventuais
- Sobra Revertida em Resultado

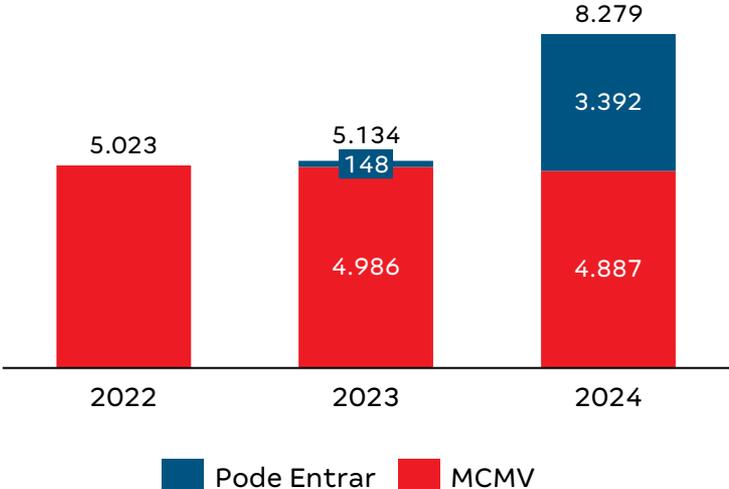
Política de provisão 2025 (em %)



- Provisão de Eventuais
- Inflação

Provisão maior de inflação e eventuais será importante para lidarmos com ambiente aquecido em SP, que pode ocasionar os maiores índices de inflação e falta de mão de obra.

Obras iniciadas em São Paulo/SP
(número de unidades)



Tenda está eficiente operacionalmente, com crescimento de produção contratado, vendas com margem boa, com ótimos produtos a serem lançados e boa capacidade de fazer negócio. Assegurar essa tendência permitirá expansão da rentabilidade em 2025.

Foco em Margem

Priorizar margem vs crescimento/velocidade de vendas.

Foco em Execução

Gerenciar bem a perspectiva inflacionária e de aumento de produção (proveniente dos lançamentos e do Pode Entrar).

Foco nos Negócios

Ter ótimos negócios para servirem de opções caso ambiente seja favorável para aumento de lançamentos em regiões pontuais.

Painel 2

Daniela Ferrari
Diretora Institucional



Tenda avalia sua atuação em programas de governo, complementares ao MCMV, de forma oportunística e muito geradora de valor. Os critérios mais importantes são: i. segurança de dotação orçamentária, ii. baixa adaptação de projetos e produção e iii. antecipação de receita.

CCA – CDHU
Suzano 416 uhs
Entrega dez-24



Pode Entrar – Cohab SP
2.855 uhs R\$ 577 MM *
Entrega dez-26



* Participação Tenda em uhs e VGV no projeto Guarapiranga

Estratégia assertiva em preço maximizando margem, pois edital precificou m² de venda por subdistrito. O custo não aumenta proporcional à área privativa.

TENDA	PREÇO MÉDIO	% PART.	UHS	VGVR\$ MM	SHARE	RANKING
1a fase - dez/23	209.722	100%	216	45		
Guarapiranga	206.875	50%	655	135		
Citta V. Prudente	199.698	100%	1.984	396		
2a fase - nov/24	202.551		2.639	532		
TT	202.992		2.855	577	25%	2o

DIRECIONAL	PREÇO MÉDIO	% PART.	UHS	VGVR\$ MM	SHARE	RANKING
1a fase	208.081	100%	990	206		
2a fase	206.875	50%	655	135		
TT	207.395		1.645	341	15%	4o

P&P	PREÇO MÉDIO	% PART.	UHS	VGVR\$ MM	SHARE	RANKING
1a fase	190.057	82%	2.980	566		
2a fase	196.075	100%	1.907	374		
TT	192.405		4.887	940	41%	1o

MRV	PREÇO MÉDIO	% PART.	UHS	VGVR\$ MM	SHARE	RANKING
1a fase	181.866	100%	650	118		
2a fase	193.232	100%	1.521	294		
TT	189.829		2.171	412	18%	3o

TT KABERTO 196.132 58% 11.557 2.271

Utilização de cheques estaduais e municipais com *market share* significativo demonstrando eficiência e competitividade.

Região	Ente Público	Programa	Valor Subsídio	Renda máxima	Cheques Concedidos para Tenda	Concessões Mercado Tenda	
					DEZ-24 YTD	# 2024 YTD	MS
SP - Cap	Estadual	Casa Paulista	R\$ 16.000	R\$ 4.236	125	2.916	4,3%
SP - RMSP	Estadual	Casa Paulista	R\$ 13.000	R\$ 4.236	415	1.453	28,6%
PE	Estadual	Morar Bem	R\$ 20.000	R\$ 2.824	1.104	8.571	12,9%
CE	Estadual	Entrada Moradia Ceará	R\$ 20.000	R\$ 4.400	1.319	5.107	25,8%
RS	Estadual	Porta de Entrada	R\$ 20.000	R\$ 7.060	116	461	25,2%
					3.079	18.508	16,6%

Principal vantagem do cheque é a entrada, substituindo pró soluto e aumentando VSO com a conversão de clientes que tiveram crédito insuficiente.



Painel 3

Luis Martini
COO - ALEA

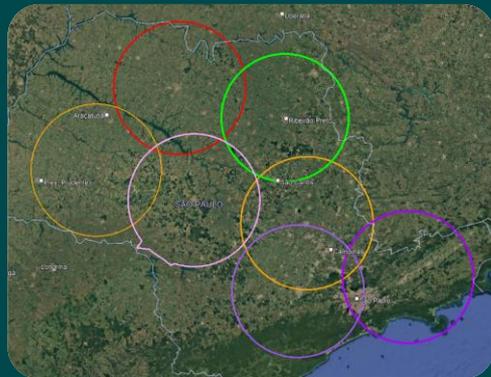


2024: ano de estabilização e redução de custos

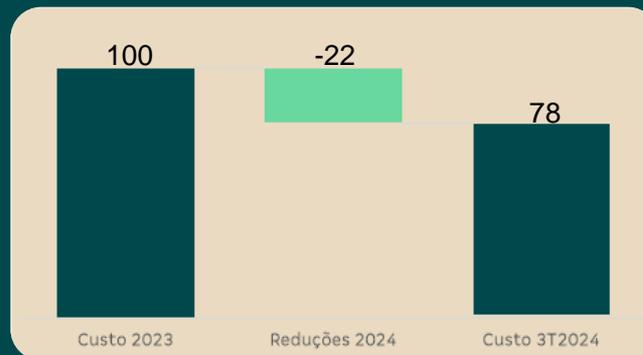
Começamos o ano com o principal desafio de evoluirmos na eficiência operacional das obras para entregar os *economics* que vislumbramos para Alea.

Para entregar este objetivo, articulamos dois grandes pilares como essenciais:

1 Formação das manchas construtivas



2 Evolução da jornada de redução do custo das obras

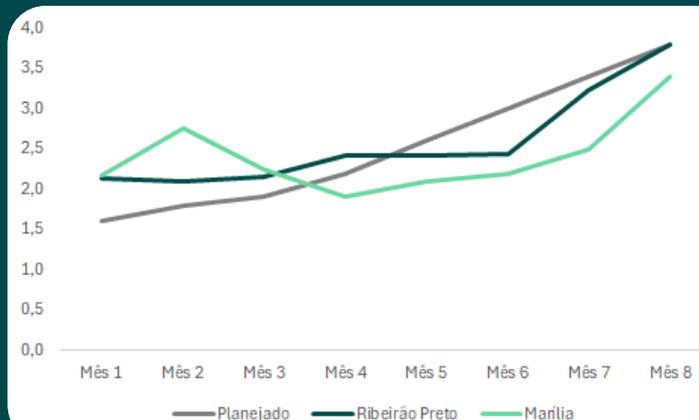


2024: ano de estabilização e redução de custos

1 Formação das manchas construtivas

- Início da formação das manchas construtivas para otimização das equipes verticais e estabilização de fornecedores parceiros
- A mancha construtiva permite a continuidade das obras, que por sua vez, traz estabilização
- Em um segundo momento após a estabilização, é possível a busca da verticalização das atividades da obra

- 2 manchas desenvolvidas, com aumento do ritmo de montagem saindo de 2 para 4 casas montadas por dia, ao longo do ano



2024: ano de estabilização e redução de custos

1 Formação das manchas construtivas

- Essa curva trouxe aprendizados que se provaram essenciais, tanto para a equipe de montagem, como para os parceiros empreiteiros
- Na mancha de Ribeirão Preto, primeira mancha estruturada, houve redução relevante na duração total da obra (50%) e em seus respectivos custos (33%)



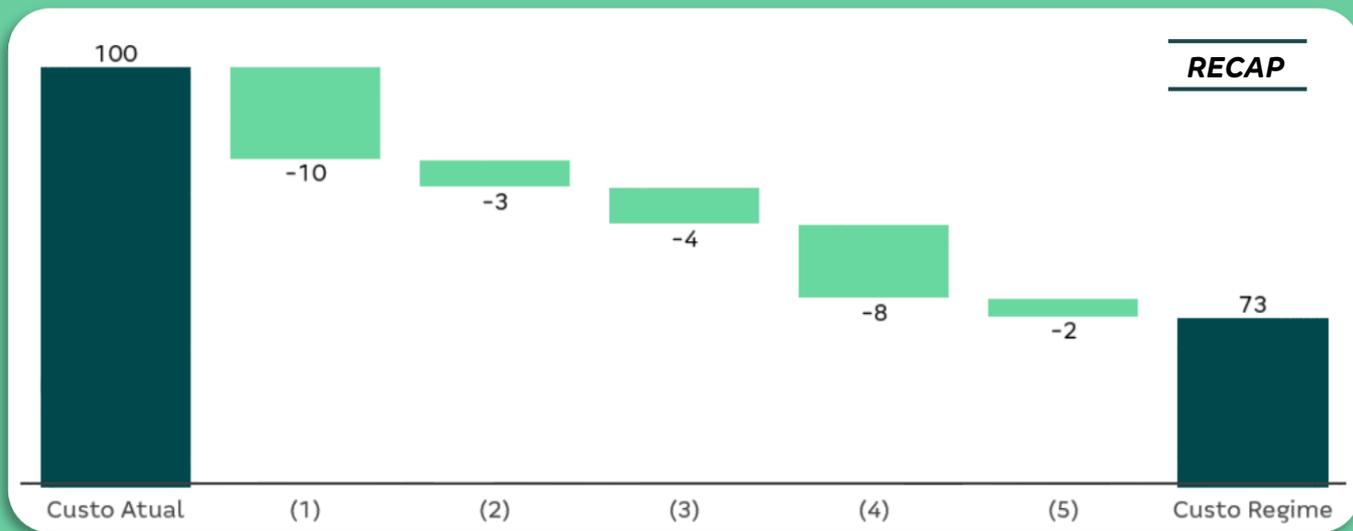
Nota: números apresentados em base 100 a partir da primeira obra de Casapatio



2024: ano de estabilização e redução de custos

2 Evolução da jornada de redução do custo das obras

- No último Tenda Day apresentamos *roadmap*, a ser executado ao longo de 2 anos



5 grandes frentes entregam uma redução de 27% no custo da casa

- (1) Casa 2.0
- (2) Industrialização
- (3) Eficiência Obras
- (4) Escala Fábrica
- (5) Ganhos em Supply

Nota: números apresentados em base 100
Custo Atual = custo em Dez/23

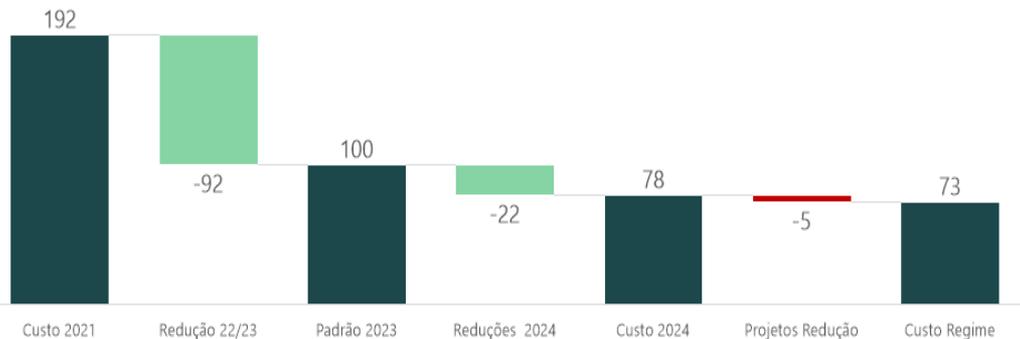


2024: ano de estabilização e redução de custos

2 Evolução da jornada de redução do custo das obras

- Dados atualizados até 3TR124 comprovam evolução acima do planejado, com redução de **81,5% (yoy)** até este momento:

Curva de decaimento do Custo Alvo



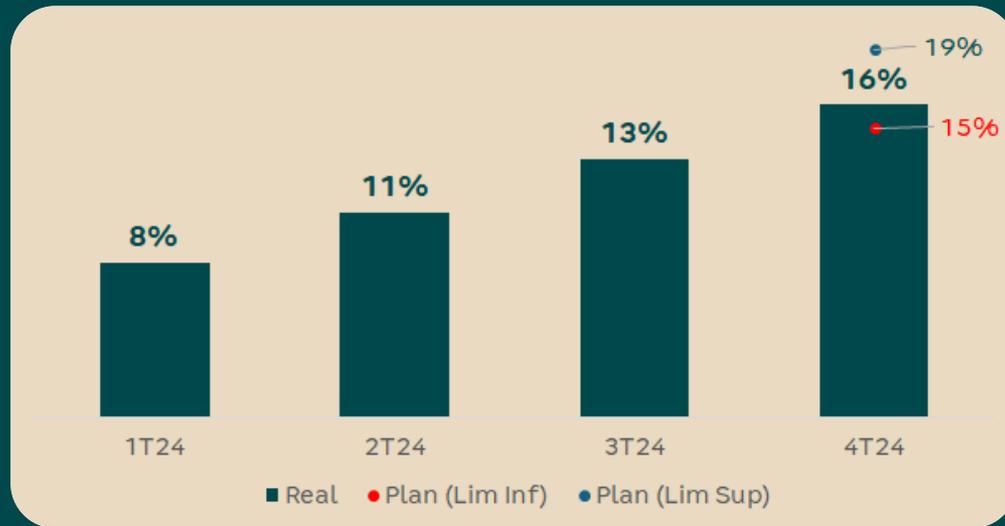
Evolução das 5 frentes	Planejado	Realizado
(1) Casa 2.0	10	13,1
(2) Industrialização	3	1,9
(3) Eficiência obras	4	0,4
(4) Escala Fábrica	8	5
(5) Ganhos em <i>Supply</i>	2	1,8
Total	27	22

Nota: números apresentados em base 100



Esta jornada na estabilização da operação e redução de custos pode ser confirmada com a evolução da Margem Bruta das novas vendas

Evolução Margem Bruta



Nota:
4T24 = real de out + projeção nov e dez/24
Limite Inferior de 15% e Limite superior de 19% do 4T24 são a meta divulgada no Tenda Day de 2023



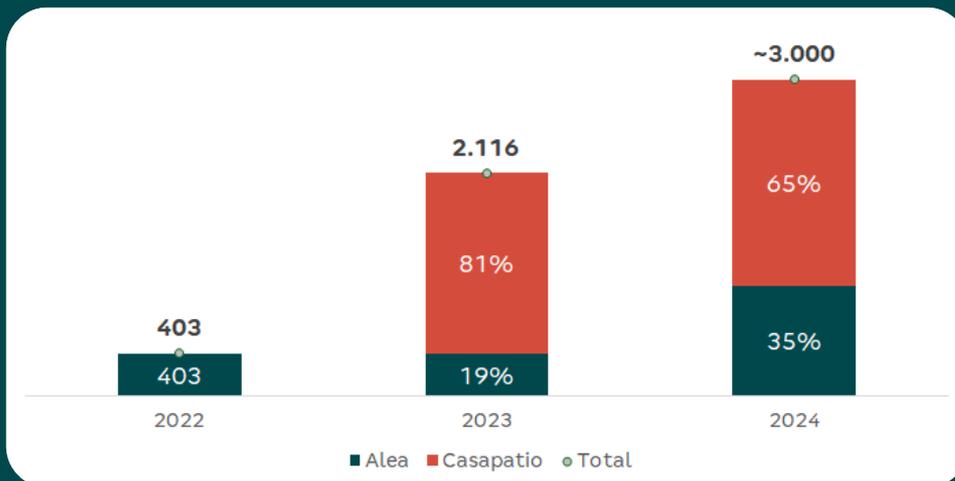
Adicionalmente ao desafio de estabilização da operação, seguimos criando as condições para um crescimento forte em 25 e 26

1 Volume de lançamentos

Em 2024, devemos entregar o topo do *guidance* do volume de lançamentos, com cerca de **3mil uhs**

Nota: volume de lançamentos de 2024 são projeções estimadas de fechamento do ano.

Crescimento de 45% vs. 2023



Adicionalmente ao desafio de estabilização da operação, seguimos criando as condições para um crescimento forte em 25 e 26

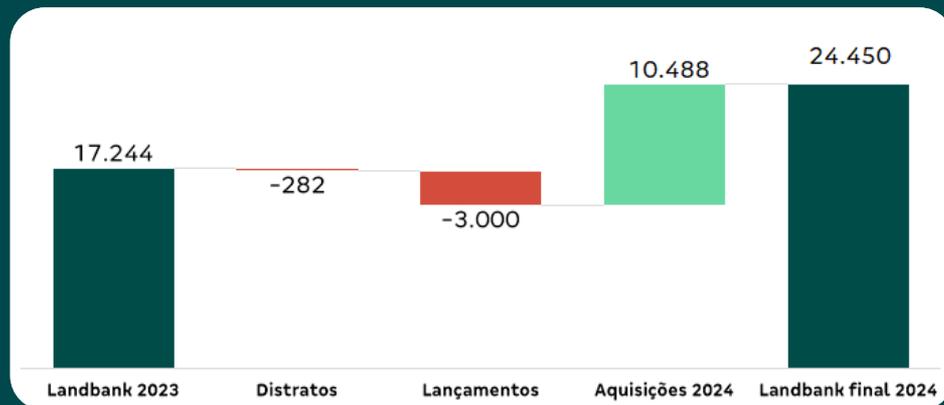
2

Formação de *landbank* robusto e saudável

Evolução de *landbank* deve ultrapassar as **24 mil uhs** no fechamento do ano

~97% em permuta financeira

Crescimento de +41 % vs. 2023



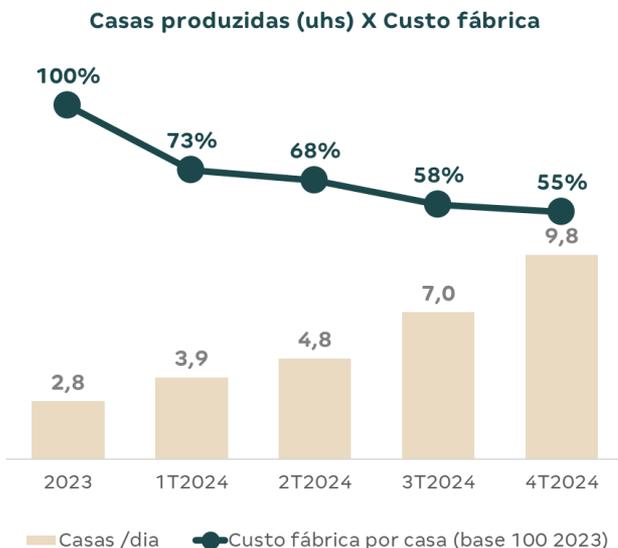
Nota: número de aquisições e *landbank* final 24 são projeções estimadas de fechamento do ano.



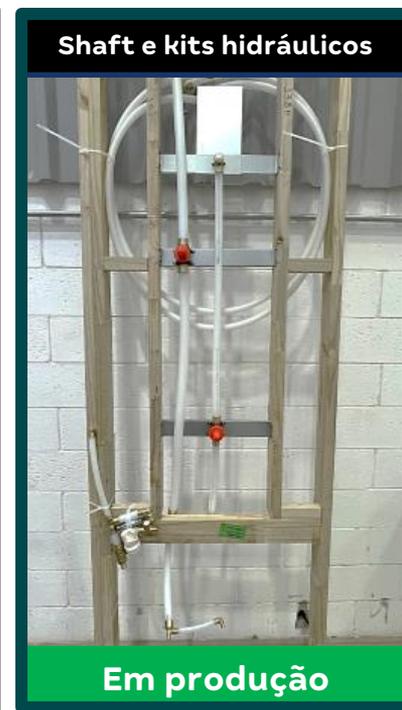
Outro destaque importante foi a curva de casas produzidas na fábrica, atingindo o centro da meta, com ~1.500 casas produzidas

Redução de 44% nos custos/UH...

...mesmo com inclusão de novas atividades de industrialização, em linha com o planejado



Produção	2022	2023	2024
Total UH	187	668	1.497





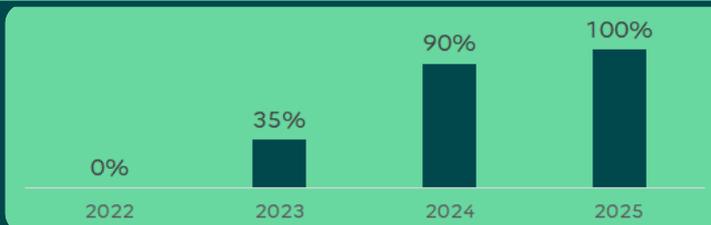
Alea 2025

TEMPO DE ORDEM E PROGRESSO

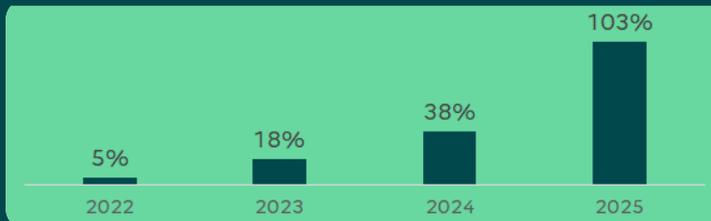


Em 2025, atingiremos o ponto de inflexão operacional para buscarmos uma margem atraente

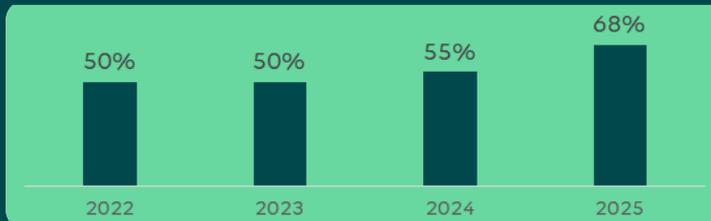
1 Lançamentos com casa 2.0
(% tipologia otimizada)



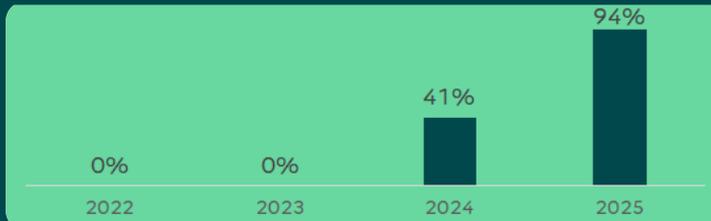
2 Volume de produção
(% da escala ótima de 4mil UH/ano)



3 % Custo *off-site*
(% Industrialização)

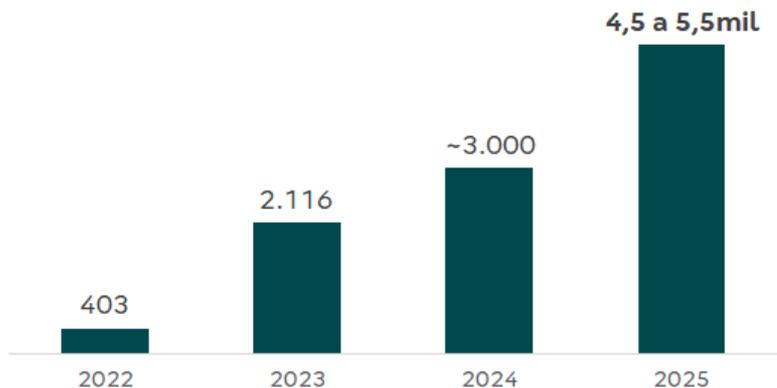


4 Obras em manchas construtivas
(% do número de obras)

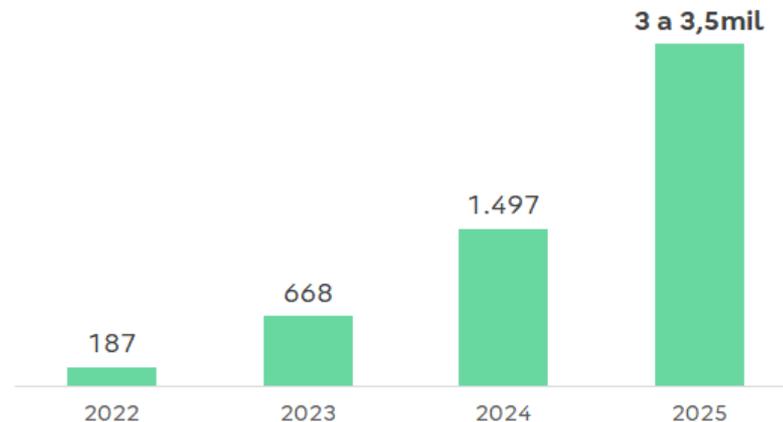


2025 marca novo momento de crescimento expressivo em todas as áreas, em paralelo ao maior ordenamento da operação

Volume de lançamentos cresce +66%

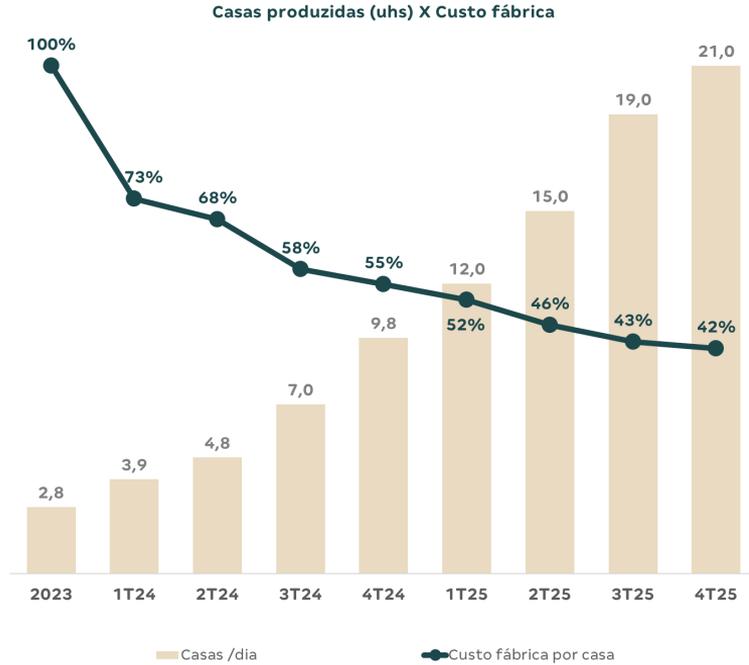


Volume de produção cresce +130%

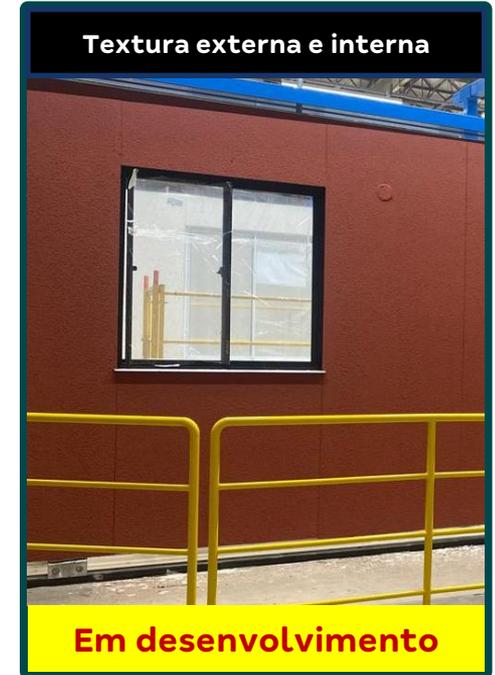


Essa produção traz uma diluição importante nos custos da fábrica, atingindo quase custo em regime, no 4T25

Produtividade de 12 para 21 casas/dia



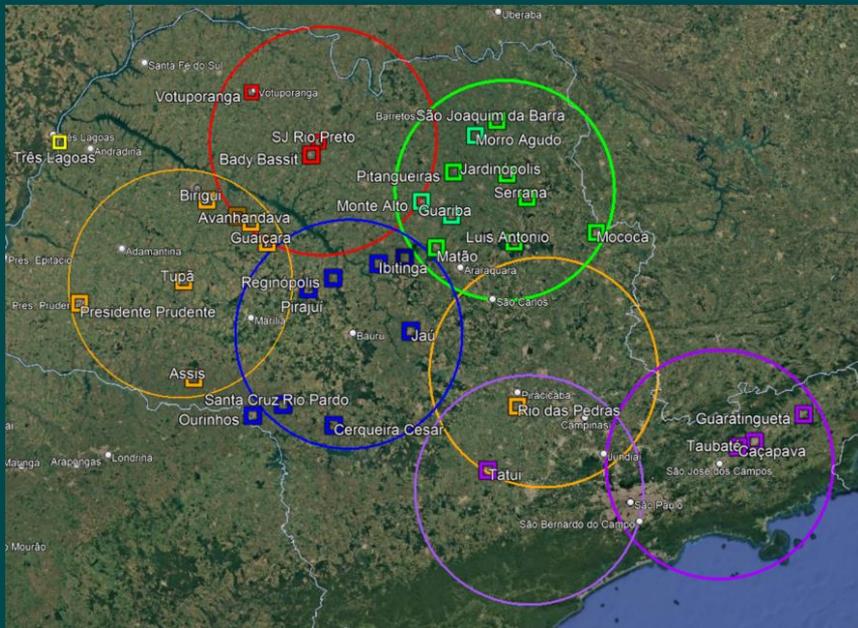
Últimas duas iniciativas de industrialização relevantes, com redução potencial de 1.1pp



94% das obras executadas estão dentro de uma mancha construtiva

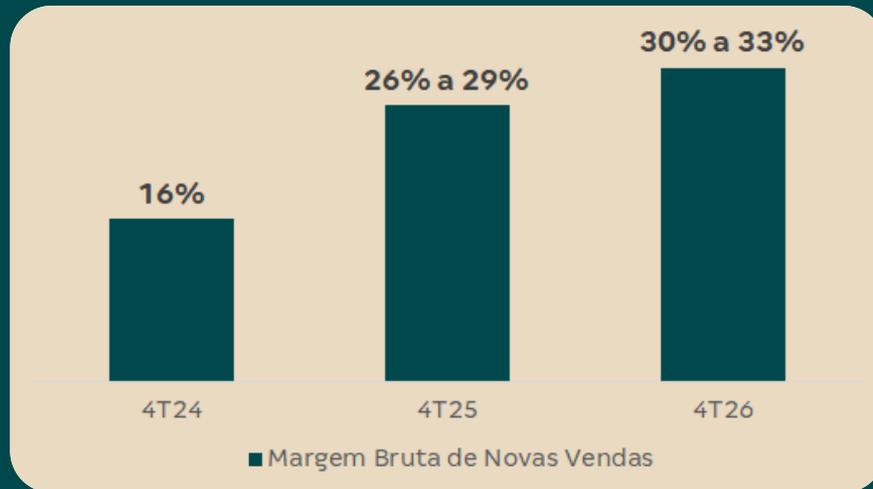
Essa estruturação permitirá um maior ordenamento de toda nossa operação...

... e a verticalização de atividades críticas, com potencial de redução de 3.6 pp



Com a implantação dessa estratégia, atingiremos ao longo do ano de 2025 o custo *target* planejado para que Alea possa, em 2026, entregar MB no patamar de 30%

Evolução Margem Bruta



Na outra ponta, desenvolvemos um novo produto com potencial de trazer ganho de preço e maior rentabilidade:

PRODUTO PREMIUM



Oportunidade de mercado potencialmente muito interessante:

1 Alto potencial de Demanda

- Potencial de 31 mil casas/ano em apenas 21 municípios
- Sem uma oferta estruturada de casas de qualidade nas cidades alvo

2 Diferenciais do produto

- 2 quartos e 1 suíte
- Área 32% maior que casa padrão, totalizando 57m²
- Tipologia pode ser aplicada em projetos Alea e Casapatio

Fonte: Estudos de Inteligência de Mercado Alea, Censo IBGE
Público alvo premium: rendas entre R\$4mil e R\$8mil
Cidades alvo: cidades com mais de 250mil hab. no interior de SP

3 Diferencial para Alea

1. Aumentar volume de lançamentos em cidades maiores
2. Opcionalidade na grade de lançamentos
3. Ganho de preço com maior MB (+5 pp vs. produto base)



Devemos lançar no 1T25 o primeiro projeto 100% premium

4 Experimento para comprovar o PMF

1. Condomínio Alea de 183UH em Taubaté, com lazer completo
2. Avaliação CEF de R\$ 300mil



Reforçamos nosso **foco em entregar a estabilização** planejada e executada até aqui. Seguimos em 25 estruturando novas manchas, crescendo de forma expressiva e com visibilidade de **tornar Alea rentável em 2025 e geradora de caixa em 2026!**



Ciclo



Riscos



Painel 4

Luiz Maurício

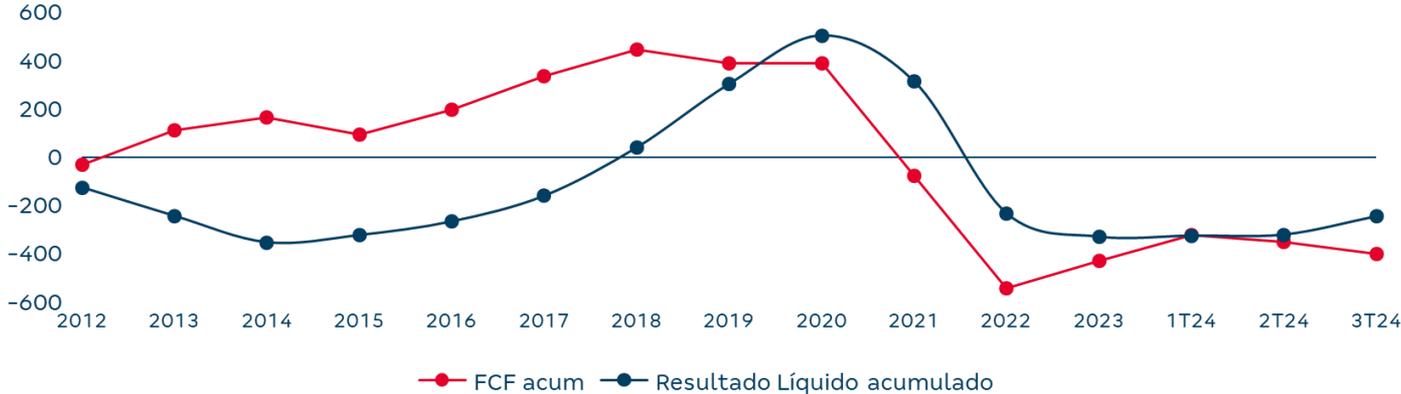
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores



Segmento Tenda voltou a gerar caixa em linha com lucro (excluindo efeito CEF), uma vez mitigados os 3 principais ofensores de consumo de caixa nesse segmento:

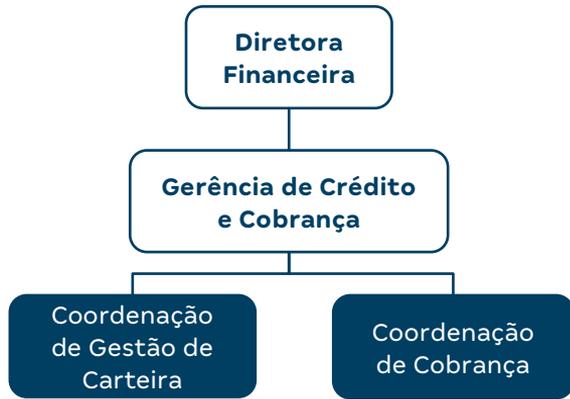
- Operação de vendas com VSO saudável (Patamar ideal – 25% a 30%);
- Pagamento de terreno vinculado a lançamento;
- Margem Bruta Rasa Alta (Patamar ideal – acima de 28%).

Fluxo de Caixa Financeiro vs Lucro



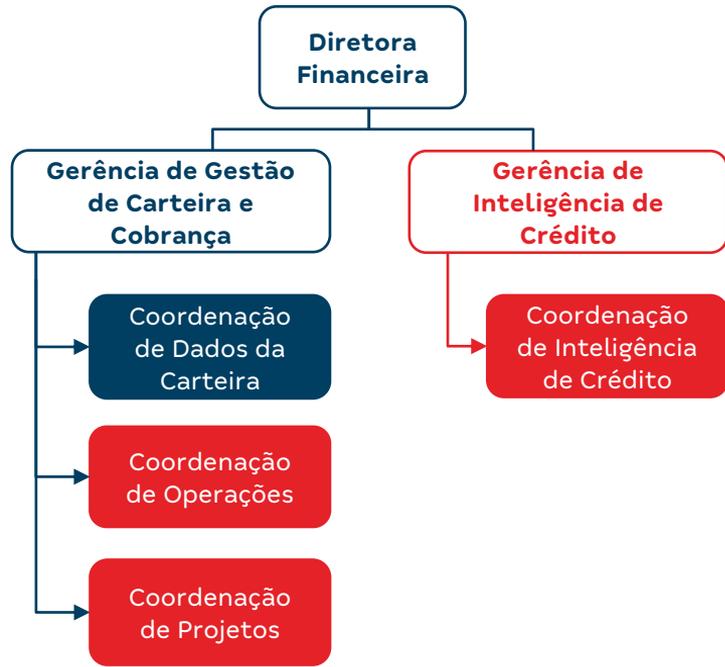
Reestruturação

Cenário dezembro de 2023



Total de colaboradores: 10

Cenário dezembro de 2024



Total de colaboradores: 16

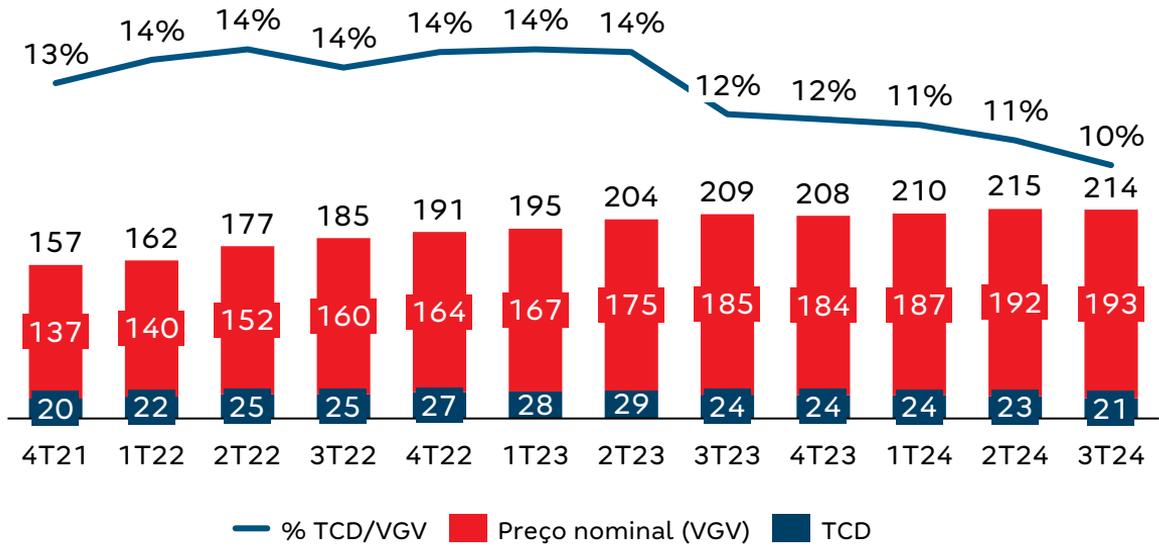
Inadimplência – Análise de crédito

- Análise de crédito sofisticada;
- Score Serasa;
- Limite de comprometimento de renda;
- *Backtests* constantes.

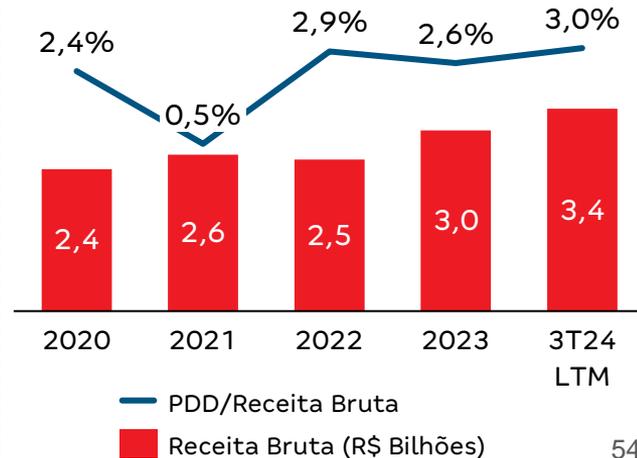


- Inadimplência sob controle;
- PS pós chaves adequado, com bom índice de inadimplência;
- PDD/receita bruta abaixo do pico, mesmo com maior volume de carteira - eficiência de cobrança.

Evolução do % TCD / VGV



PDD/Receita Bruta



Cessão de Recebíveis

(novembro 2024)

Total captado: R\$ 661,4 milhões.

	Data	Taxa (a.a – all-in)	Total Bruto (R\$ Milhões)	Receível Performado ¹ (%)	Montante Amortizado	
					(R\$ milhões)	(%)
1° Operação	02/23	DI + 6,00%	160,0	92,70%	72,1	45,07%
2° Operação	06/23	DI + 5,50%	140,1	85,52%	62,5	44,61%
3° Operação	02/24	DI + 4,50%	173,3	53,73%	19,5	11,27%
4° Operação	11/24	DI + 2,70%	188,0	37,99%	-	-

Redução de taxas, refletindo a melhora nos resultados / percepção de crédito da Companhia

¹ (%) sobre o saldo devedor do cliente em nov/24

- Possuímos exposição a aproximadamente 10 milhões de ações, o que evitará diluição referente aos planos de ações da Companhia;
- Impacto positivo de R\$ 25 milhões no caixa do 4T24.

	Data	Taxa (a.a)	Quantidade de ações	Preço Ação (R\$)	Prazo (meses)
1° Operação	10/24	CDI + 1,60%	4.500.000	13,44	18
2° Operação	10/24	CDI + 1,55%	3.032.100	13,40	18
3° Operação	10/24	CDI + 1,55%	2.500.000	13,68	18
4° Operação	12/24	CDI + 1,55%	2.200.000	A definir	12

Dívida Corporativa - Reperfilamento

Dívidas liquidadas - 2024

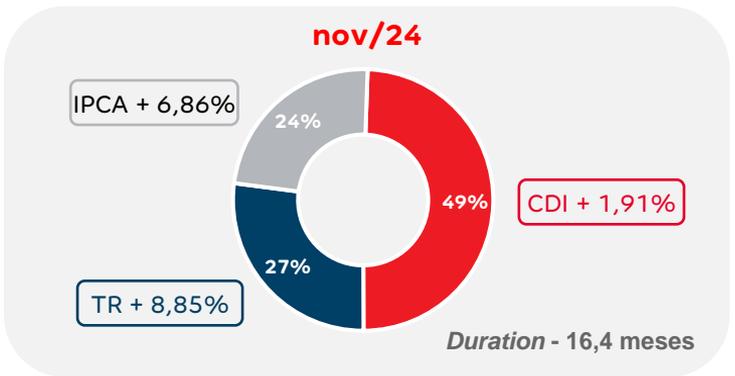
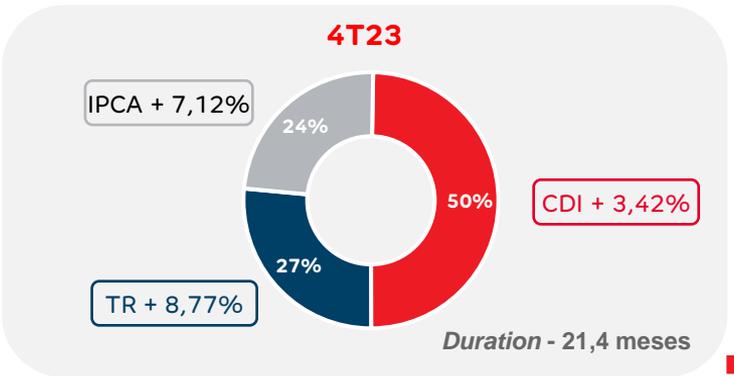
	Mês da liquidação	Taxas (a.a.)	Montante (R\$ milhões)
Financiamento Bancário	junho	CDI + 4,50%	13,2
SFH			5,2
SFH ²	abril	129% CDI	0,7
SFH ¹	maio	127% CDI	4,5
Dívida Corporativa			324,4
CRI Valora	junho	IPCA + 8,50%	28,7
DEB TEND17	agosto	CDI + 4,0%	141,8
DEB TEND19	novembro	CDI + 3,6%	153,9
Total			342,8

Redução de taxas

Saldo da Dívida - nov/24

	Vencimento	Taxas (a.a.)	Saldo (R\$ milhões)
Financiamento Bancário	até 01/2025	CDI + 1,72%	229,6
SFH			288,6
SFH ²	até 01/2025	TR+11,76	45,6
SFH ³	até 12/2026	TR+8,30	243,1
Dívida Corporativa			546,1
DEB TEND20	até 10/2027	CDI + 2,75%	130,1
CRI (8ª Emissão)	até 04/2028	IPCA + 6,86%	250,3
CRI 338	até 04/2028	CDI + 1,50%	165,8
Total			1.064,3

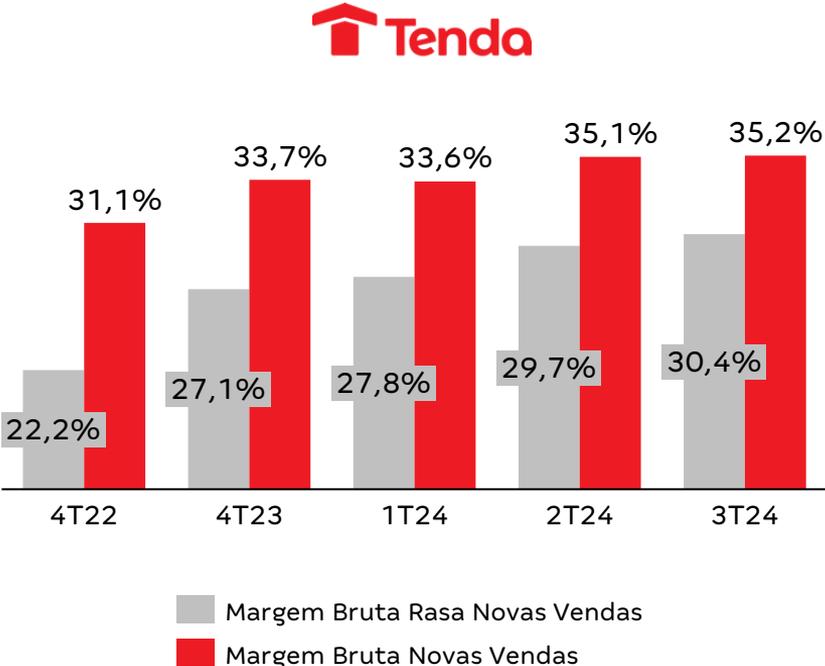
Custo médio da dívida



■ CDI ■ TR ■ IPCA

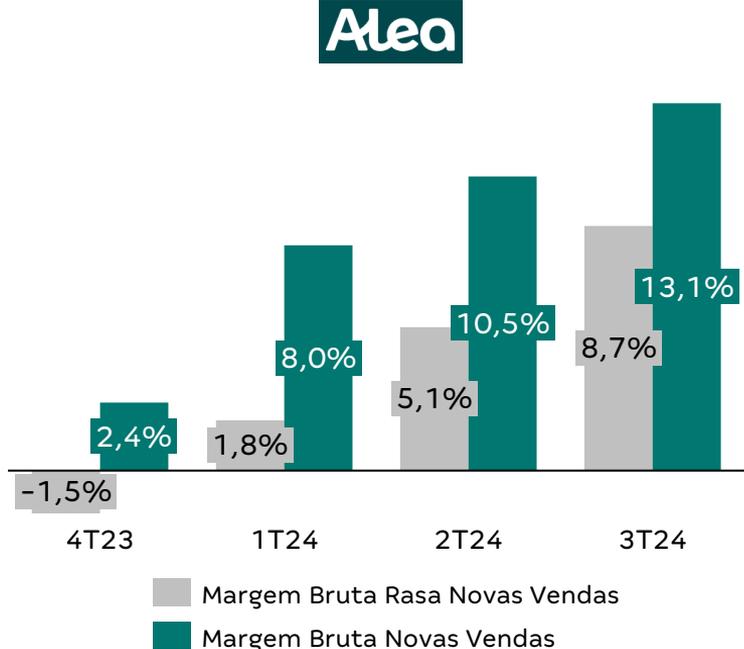
A Companhia segue reportando avanço nas suas margens, em Tenda e Alea.

Tenda



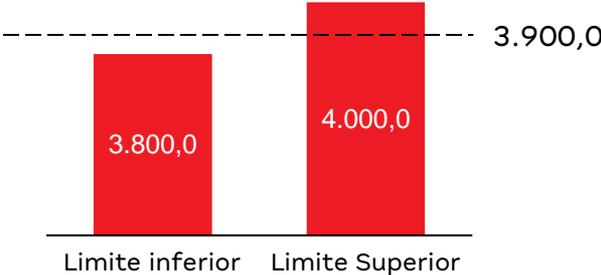
Margem Bruta novas vendas já apontam para potencial de Margem Bruta ajustada acima de 35%.

Alea

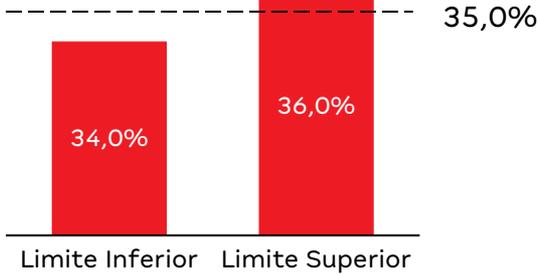


Alea segue melhorando Margem Bruta. Em 2025 estabiliza lucro e tem último ano de queima de caixa.

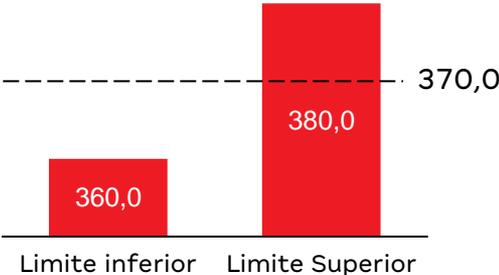
Vendas Líquidas (R\$ Milhões)



Margem Bruta Ajustada (%)



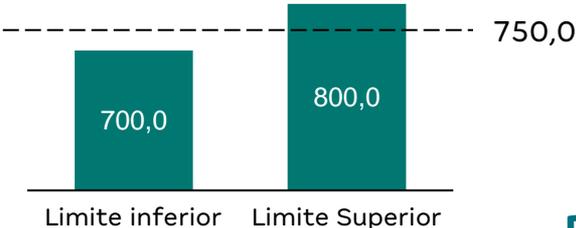
Resultado Líquido (R\$ Milhões)



PS: A projeção de Margem Bruta Ajustada acima não considera o Programa Habitacional Pode Entrar (“Pode Entrar”).

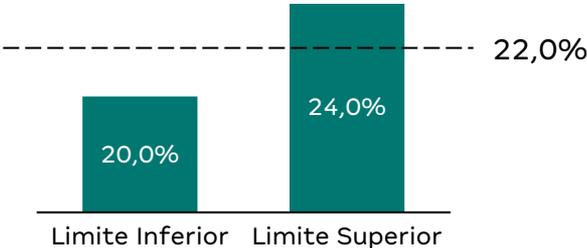
Vendas Líquidas

(R\$ Milhões)



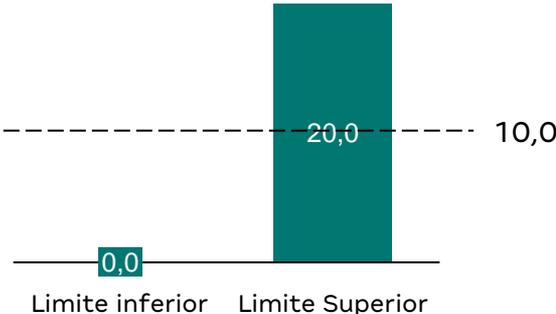
Margem Bruta Ajustada

(%)



Resultado Líquido

(R\$ Milhões)



Conclusão

Rodrigo Osmo
CEO



Conseguimos garantir a operação, em 2024, dentro dos *guardrails* definidos:

OPERAÇÃO DE VENDAS COM VSO SAUDÁVEL
(Patamar ideal - 25-30%)

- Alto o suficiente para permitir baixo capital de giro; e
- Baixo o suficiente para não deixarmos dinheiro na mesa.

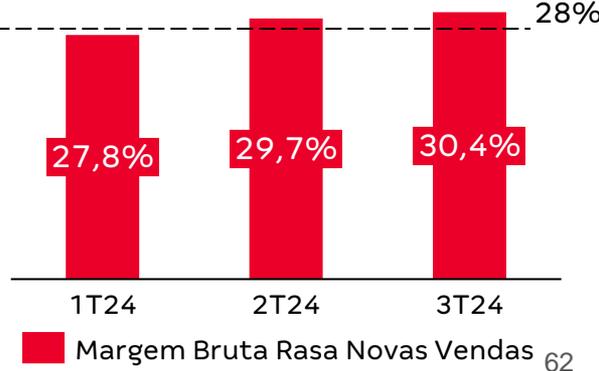
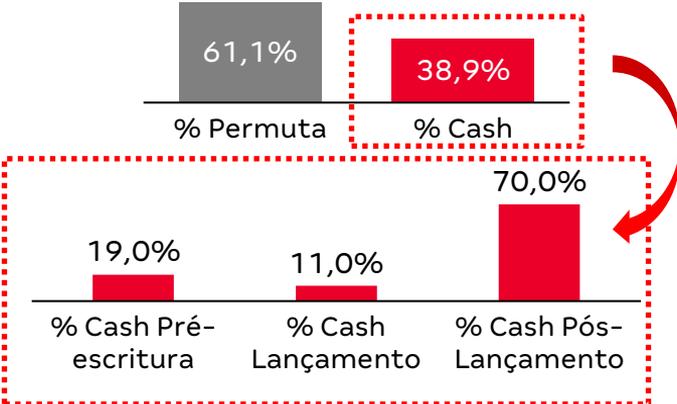
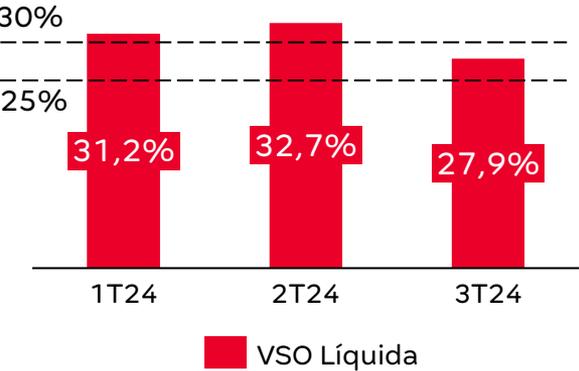
PAGAMENTO DE TERRENO VINCULADO AO LANÇAMENTO

- Reduz capital de giro; e
- Transforma lançamento em opção e não obrigação, trazendo flexibilidade.

MARGEM BRUTA RASA ALTA
(Patamar ideal - mais de 28%)

- Garante que o empreendimento é gerador de caixa durante a obra; e
- Permite margem de segurança contra adversidades.

Flexibilidade de Pagamentos - 23 + 24

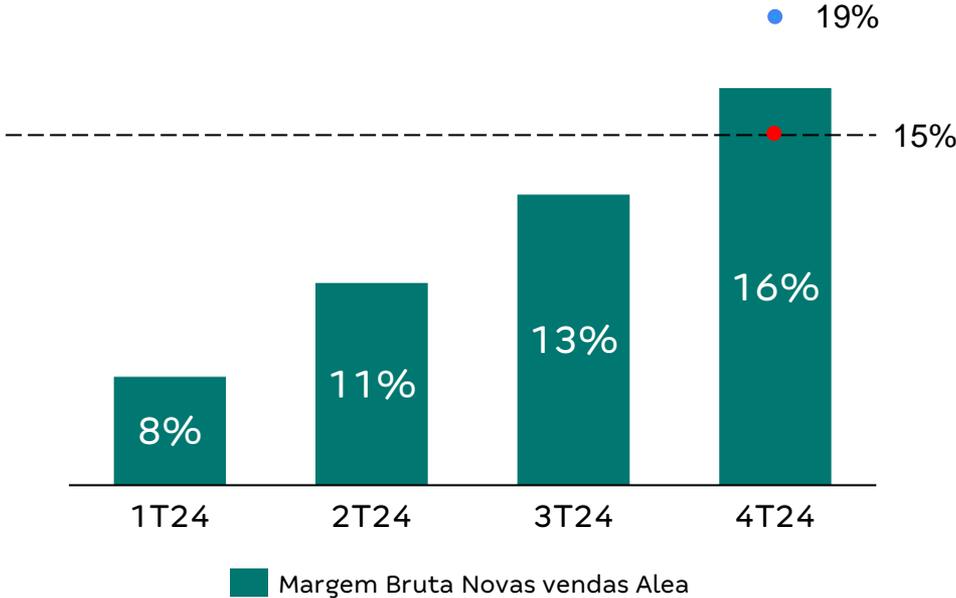


Nos permitindo vislumbrar um ROCE maior do que imaginávamos originalmente para 2025.

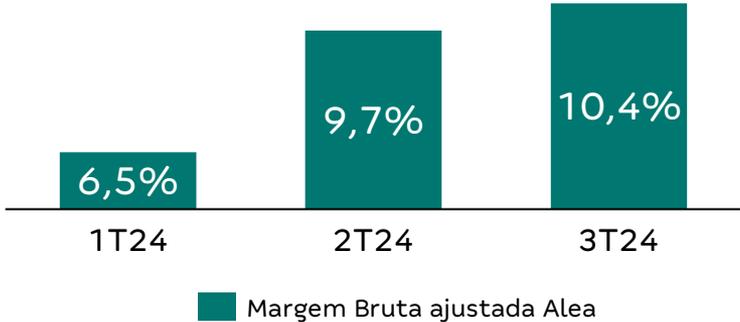
	2019	2025 (Tenda day 2023)	3T24 LTM	3T24 Recorrente Anualizado	Regime
Margem bruta Ajustada	35%	32%	30,5%	34,1%	35,0%
% Despesas	20%	20%	20%	19%	20%
Margem NOPAT	15%	12%	11%	15%	15%
Capital empregado (dias)	216	146	162	162	156
CAR	126	103	176	176	170
Estoque + Terrenos	90	43	-14	-14	-14
Giro Capital Empregado	1,7	2,5	2,5	2,6	2,7
ROCE (LTM)	28%	30%	26%	38%	40%

Os ganhos de eficiência em obras / fábrica se materializaram ao longo de 2024, traduzindo em melhoras aceleradas de margem.

Margem bruta novas vendas



Margem DRE

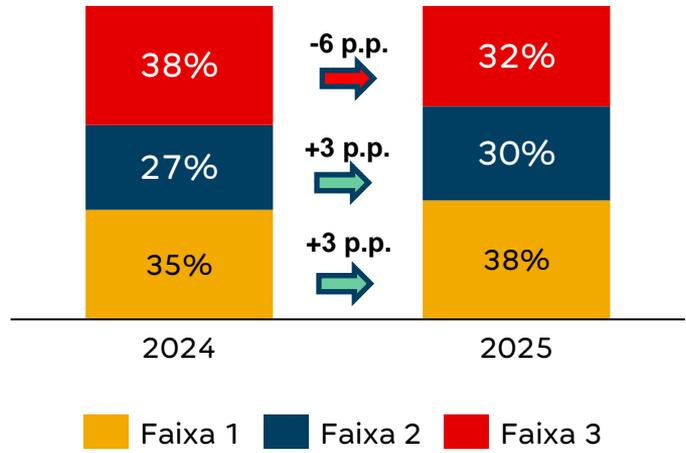


● Plan (Limite Superior)

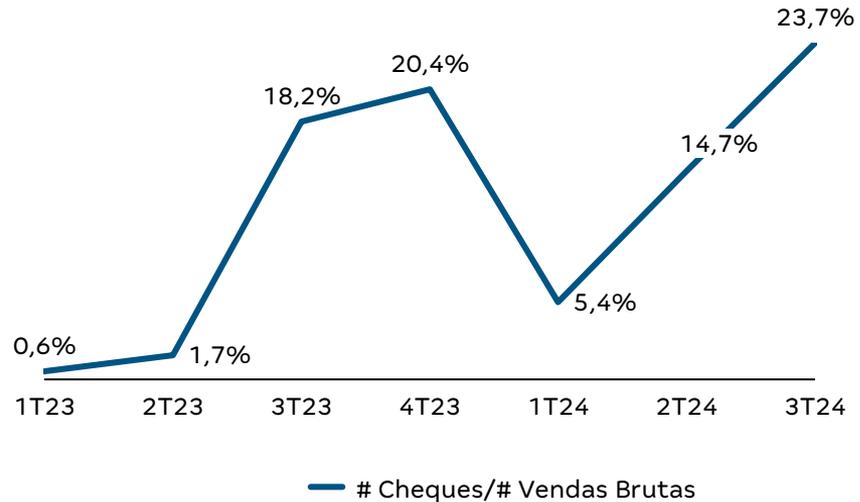
● Plan (Limite Inferior)

Tanto o governo Federal, quanto os estaduais/municipais, têm reforçado os investimentos no segmento de atuação da Tenda (Faixas 1 e 2).

Orçamento FGTS por faixa de renda



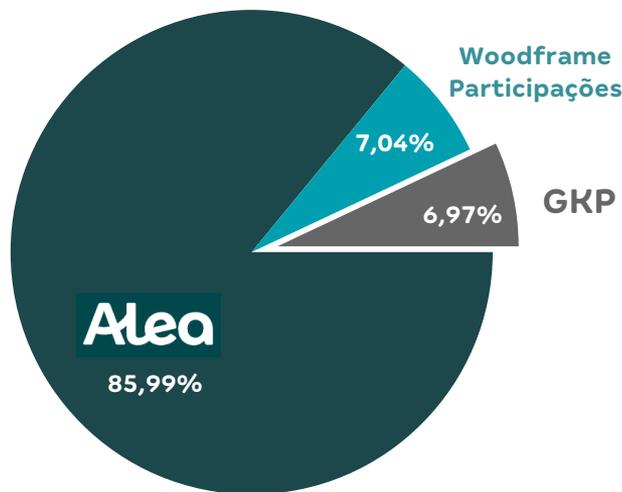
Representatividade dos cheques no volume de vendas brutas



Conseguimos entregar os principais desafios do ano de 2024, viabilizando resultados expressivos em Tenda para 2025 e caminhando para destravarmos o valor que ainda está "escondido" em Alea.

- Tenda** Execução disciplinada de um modelo de negócio vencedor, conduzindo para um resultado robusto para 2025/26. 
- Alea** Foco em ganhar margem rapidamente, através da redução do custo, possibilitando atingimento do *breakeven* em 2025. 
- Macro** Permanência de um contexto regulatório favorável para o segmento de atuação da Tenda (Faixas 1 e 2). 

Objetivo: suportar o crescimento continuado da Alea, seus investimentos e o plano de negócios dos próximos anos.



Enterprise value - Alea
R\$ 1.091 milhão

Valuation	<ul style="list-style-type: none">Enterprise Vale: R\$1,1 bilhãoParticipação GKP: 6,97%
Investidor	<ul style="list-style-type: none">Good Karma Ventures Gestora de Recursos Ltda (GKP)
Investimento/ Aporte	<ul style="list-style-type: none">R\$ 80 milhões (50% no <i>closing</i> e 50% em 06 meses, corrigidos a CDI)
Prazo de subscrição	<ul style="list-style-type: none">Até fevereiro de 2025
Governança	<ul style="list-style-type: none">Manutenção de um assento no ConselhoCriação de um comitê de Auditoria e de um Comitê de Impacto e E&G (<i>Environmental, Social & Governance</i>) com a participação da GKP.

Não acreditamos que o valor de mercado de Tenda reflita o valor escondido em Alea, nem a qualidade da operação de Tenda. Transação recente com GK sinaliza quão distante estamos do nosso *Fair Value*.

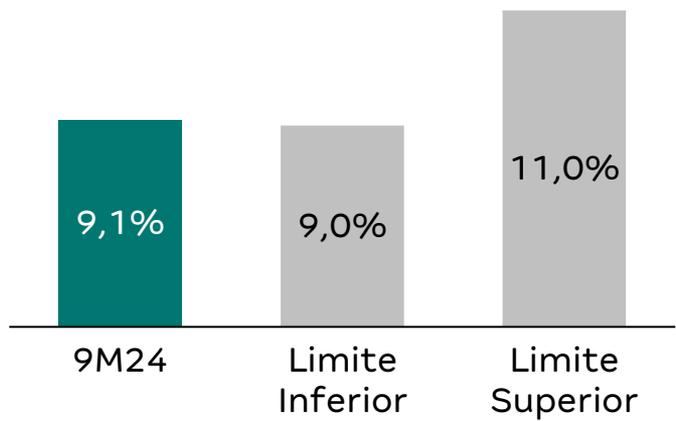
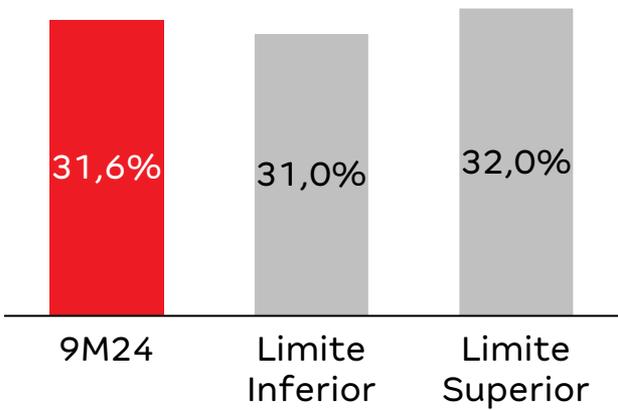


Obrigado

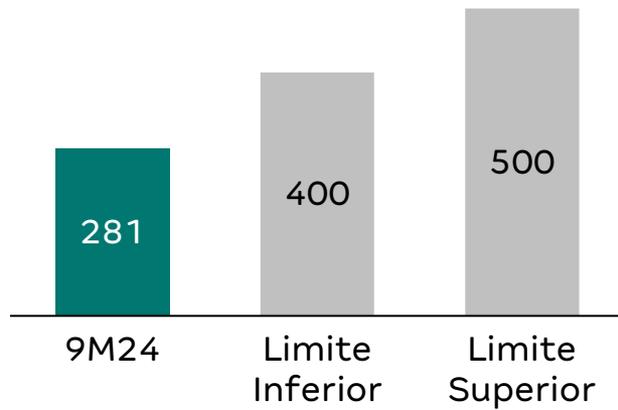
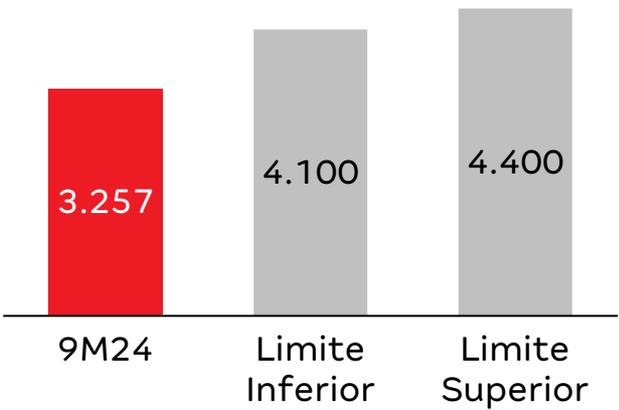


Anexo

Margem Bruta Ajustada (%)



Vendas Líquidas (R\$ Milhões)



EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)

