



**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	<b>PRINCIPAIS MUDANÇAS</b> <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	
<b>Giro Capital Empregado</b>	<b>1,7</b>	<b>2,5</b>	
<b>ROCE</b>	<b>28%</b>	<b>30%</b>	

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

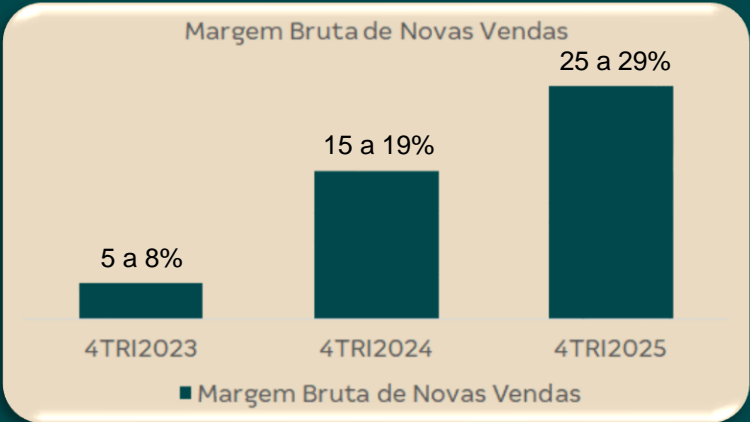
(Patamar ideal para 2024 – mais de 28%)

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.

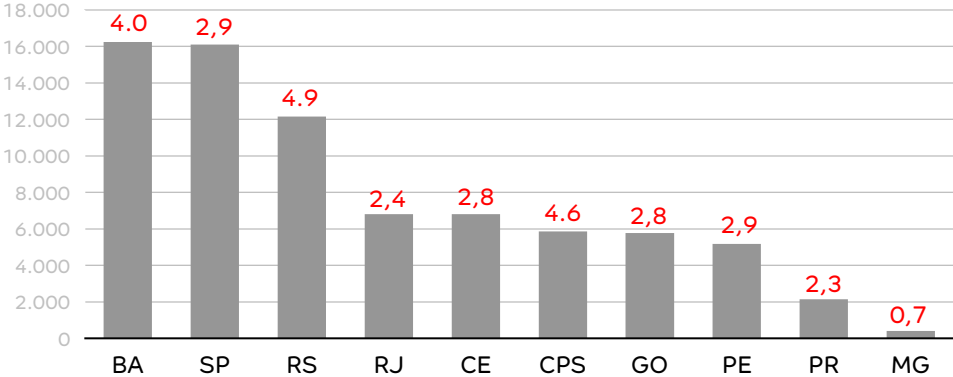


# Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

*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

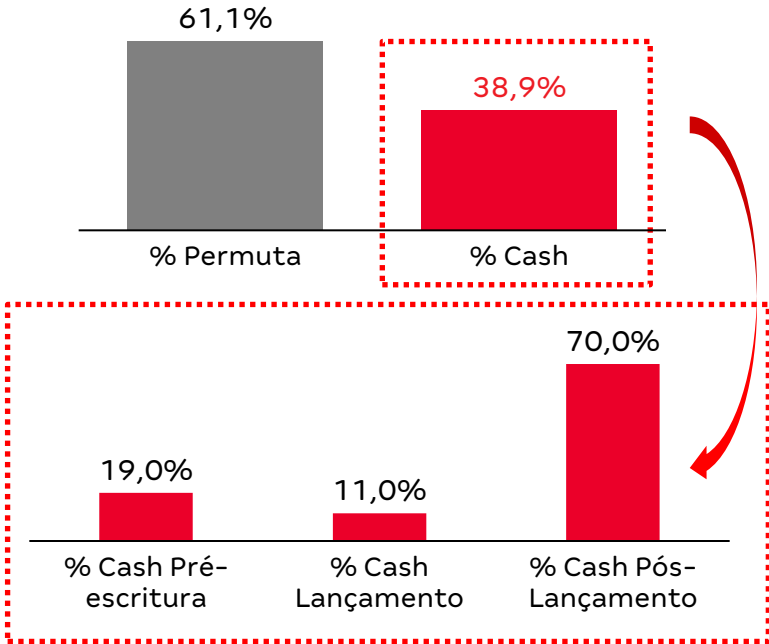
### Landbank Total

Legenda:  
Total de Unidades  
Anos de *Landbank*



Total BR	Anos de LB	Unidades
	3,2	77.501

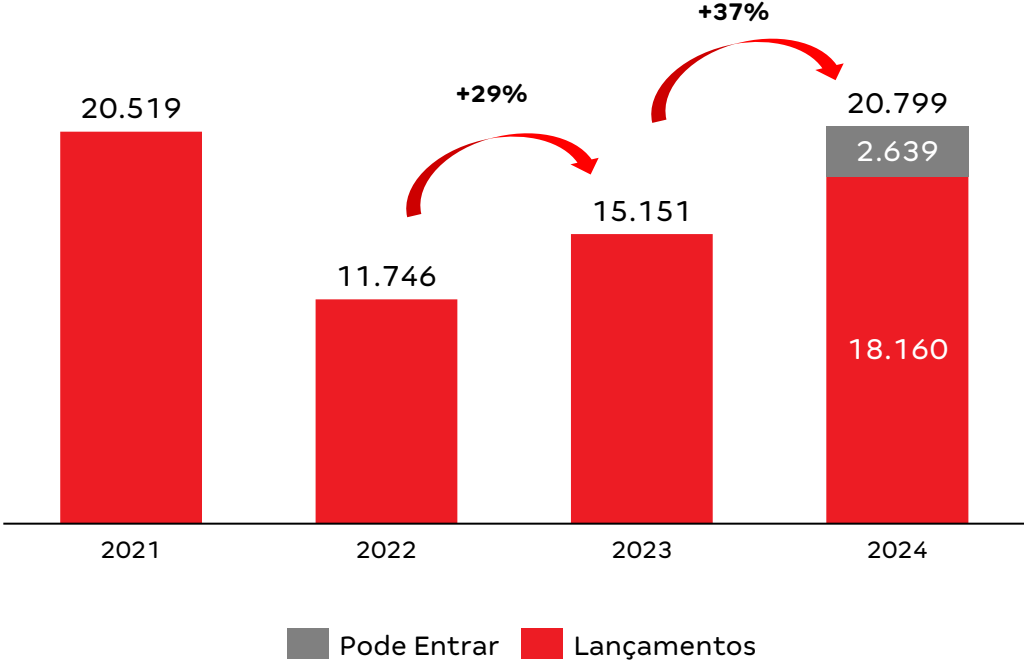
### Flexibilidade de Pagamentos – 23 + 24



# Incorporação: *Landbank* bem posicionado e liderança nos Lançamentos

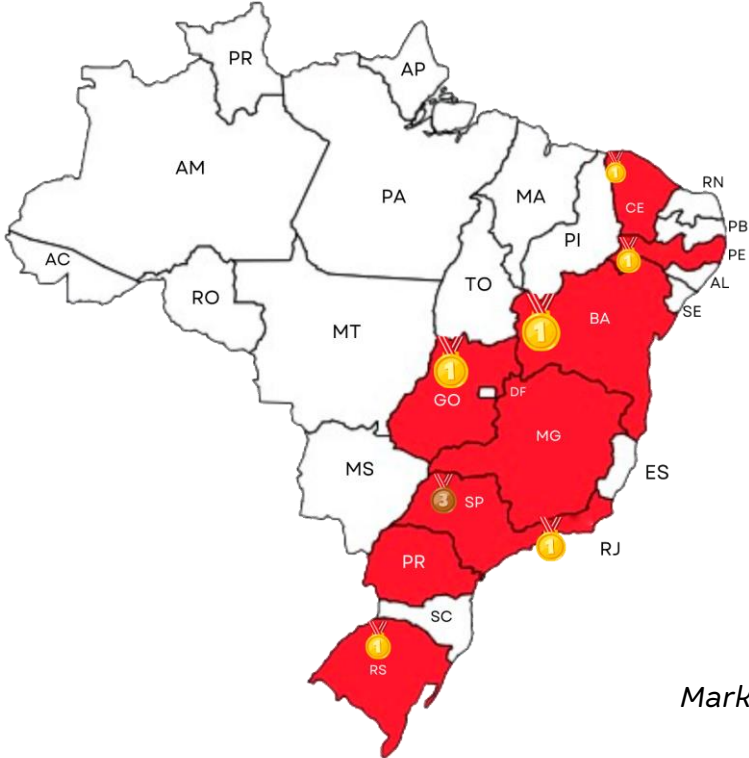
Retomada de lançamentos em 2024 após vale de lançamentos pós COVID.

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.



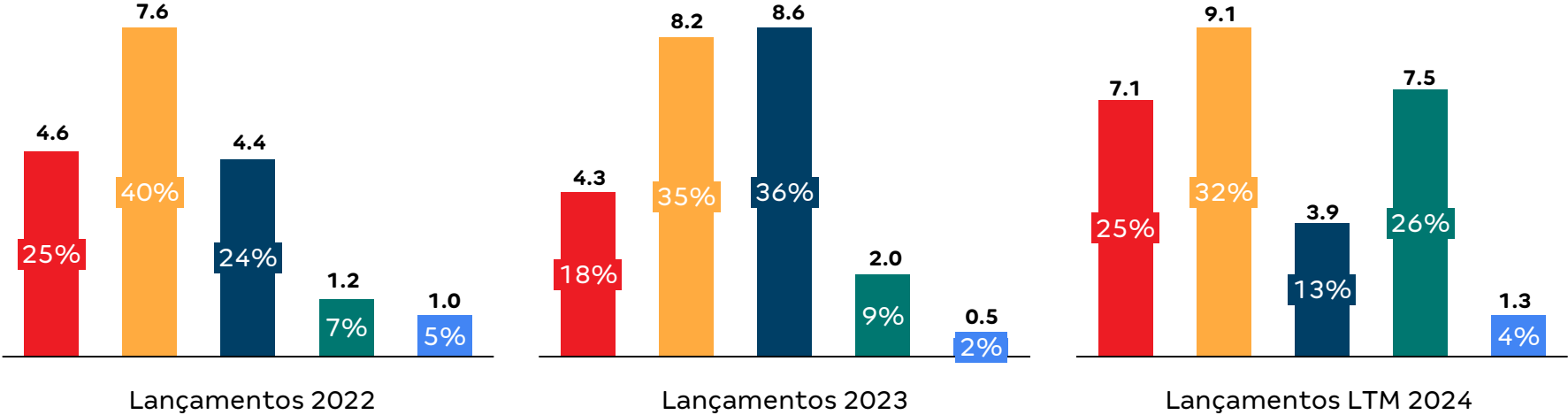
**BRASIL**  
30%

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

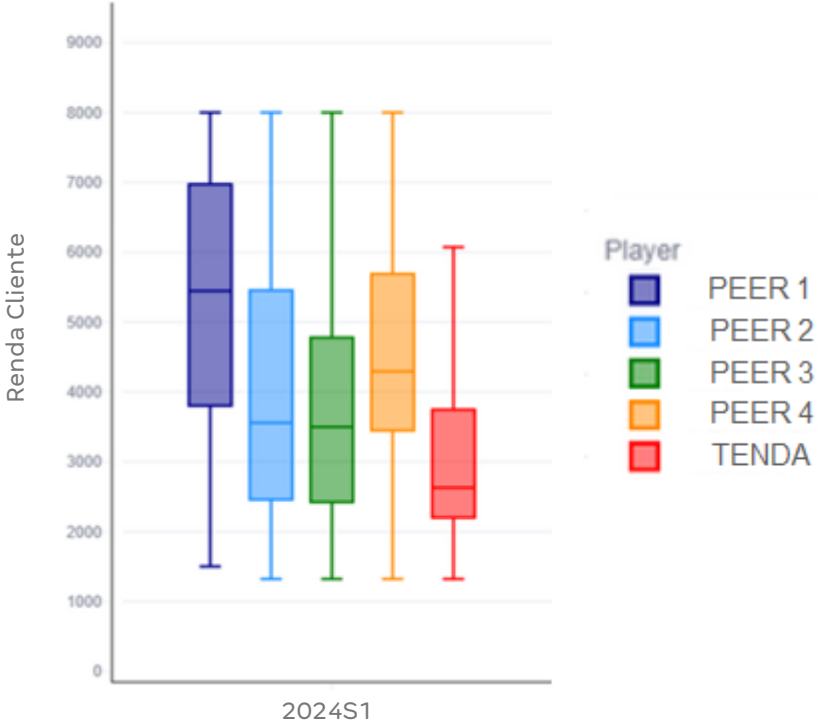


Legenda:  
%: Market Share relativo  
Unidades Lançadas (Uhs mil)

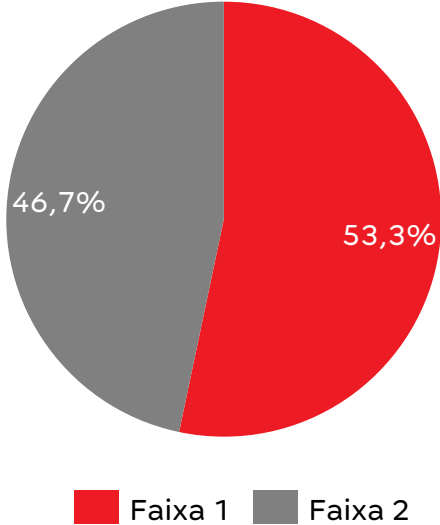
Tenda Peer 1 Peer 2 Peer 3 Peer 4

# 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.



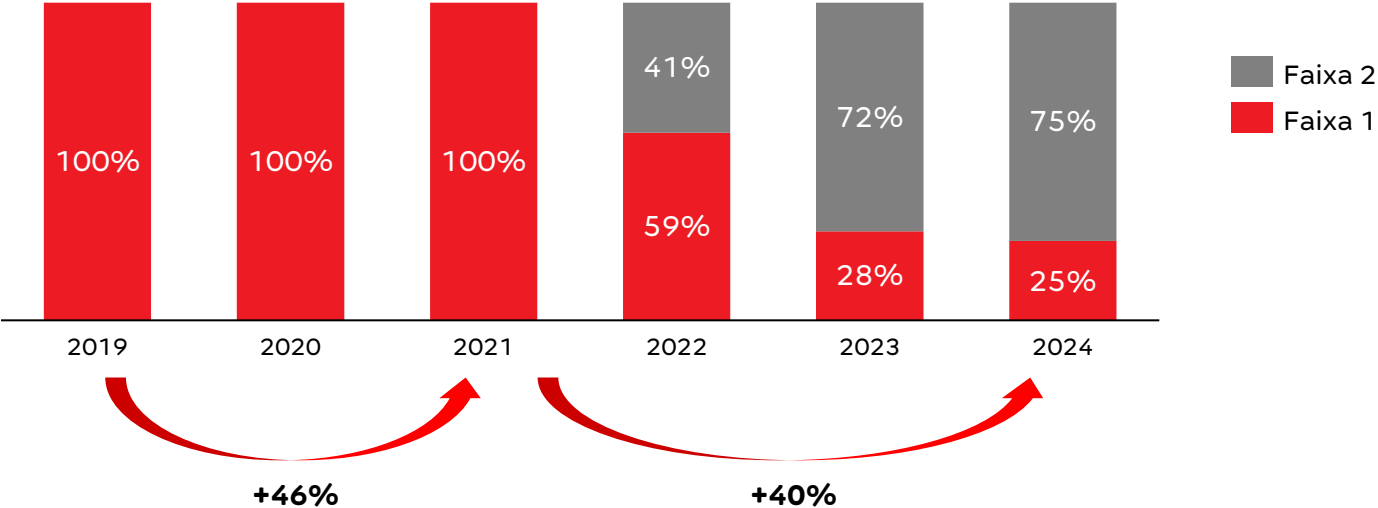
Share Faixa 1 - 2024



# 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.

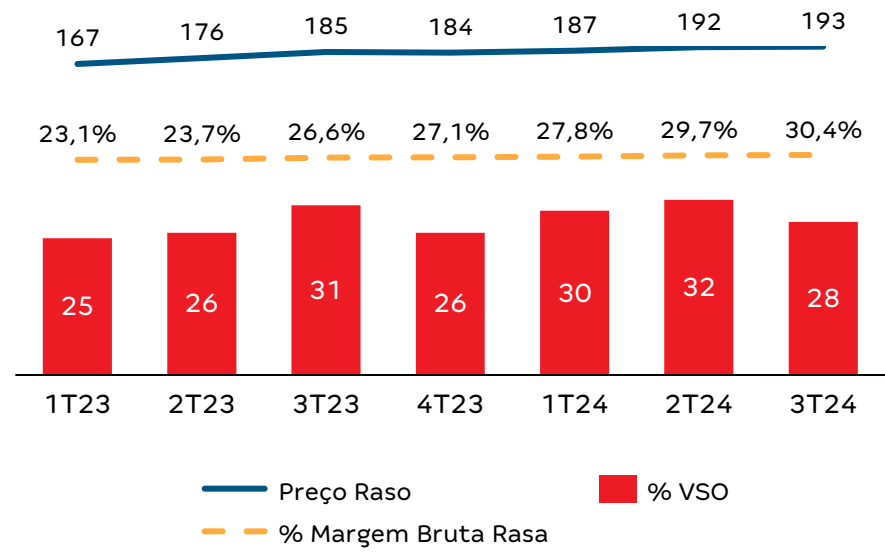


Margem de vendas crescente amparado por governança mensal assídua de preço.

## Governança mensal de preço



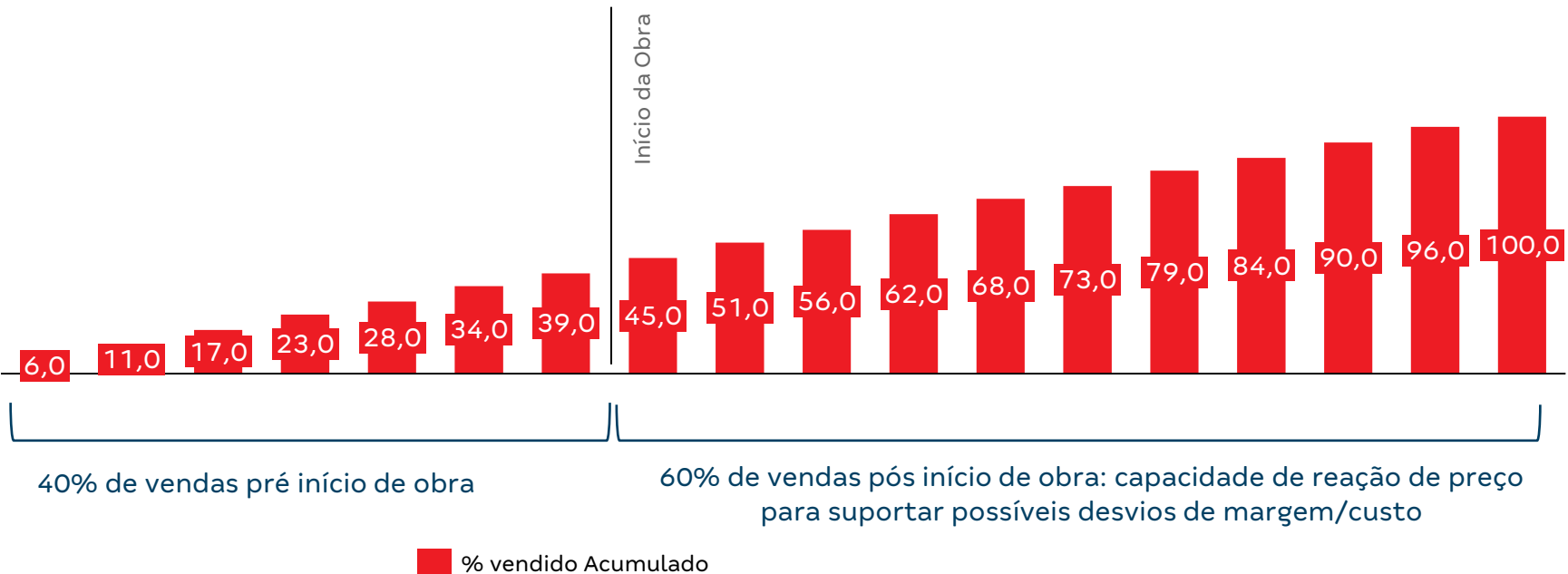
## Evolução VSO, Preço e Margem Rasa das Novas Vendas





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 (%)

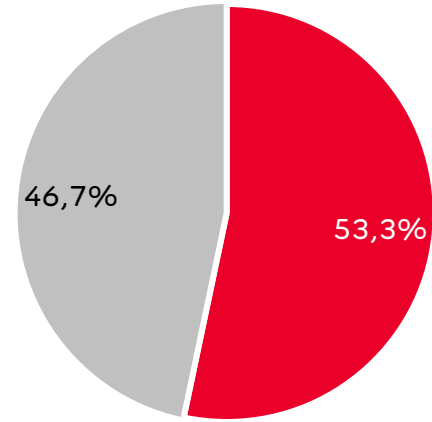


Aumento de preços em todas as regiões mantendo alta participação no faixa 1 permite ganho de margem substancial.

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

Aumento de 4,6% no Preço Nominal médio em 2024 comparado com 2023 (e aumento do preço por m<sup>2</sup> em 8,5%)

Share Faixa 1 - 2024



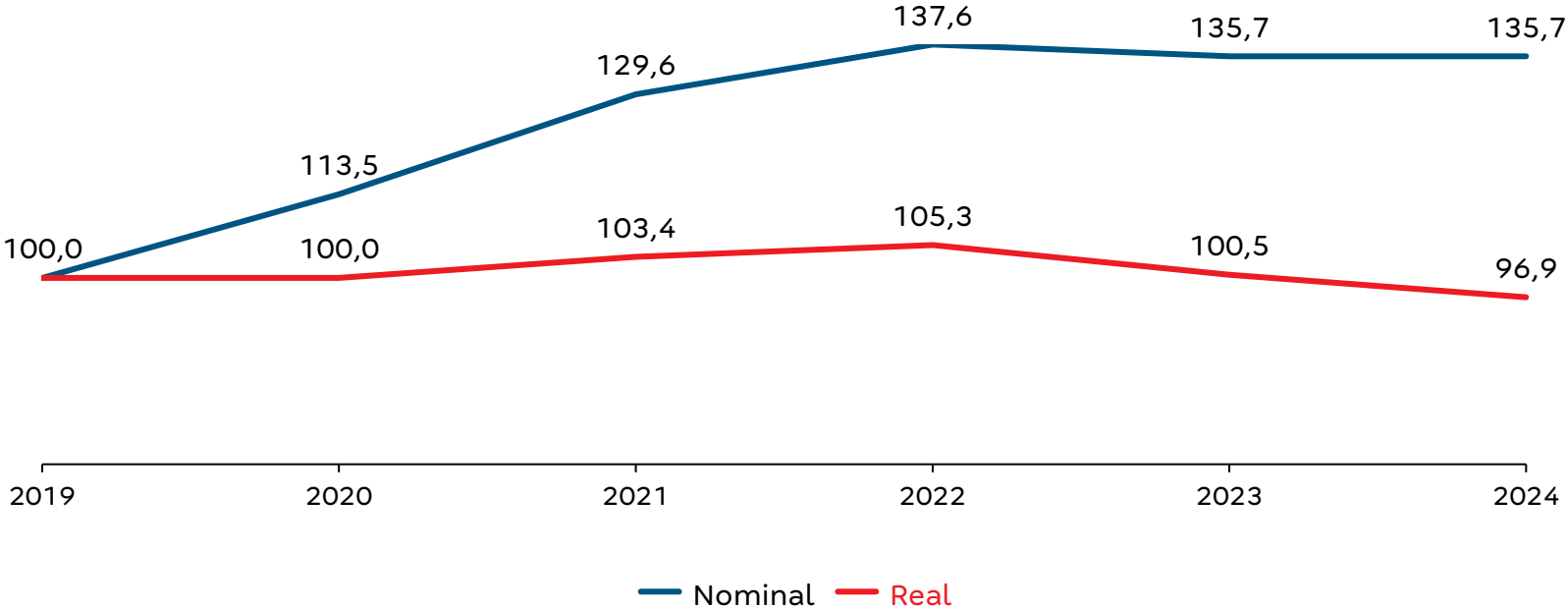
Faixa 1

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 %)

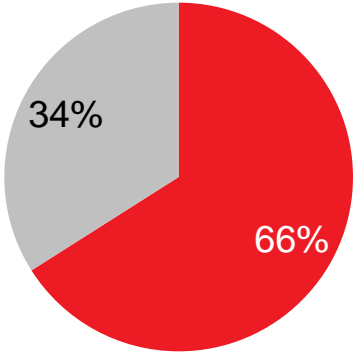
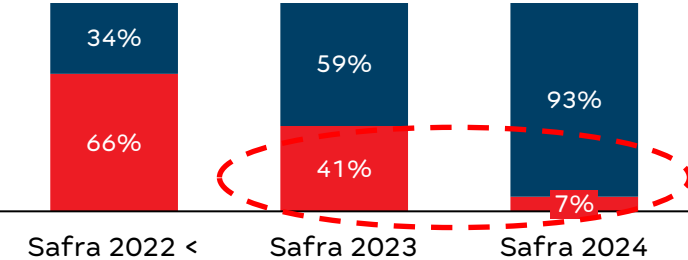


- Verticalização de todas as atividades de torre;
- Verticalização crescente de atividades de infra;
- Aumento produtividade reduzindo necessidade de aumento de mão de obra.

- 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.

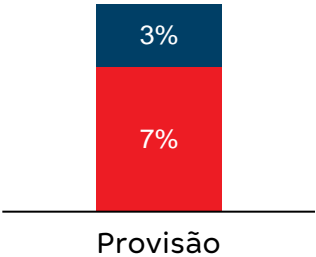
### Provisão de Custo de Obra (em %)



- Provisão a Consumir
- Provisão Consumida

- Amorteceu Inflação / Eventuais
- Sobra Revertida em Resultado

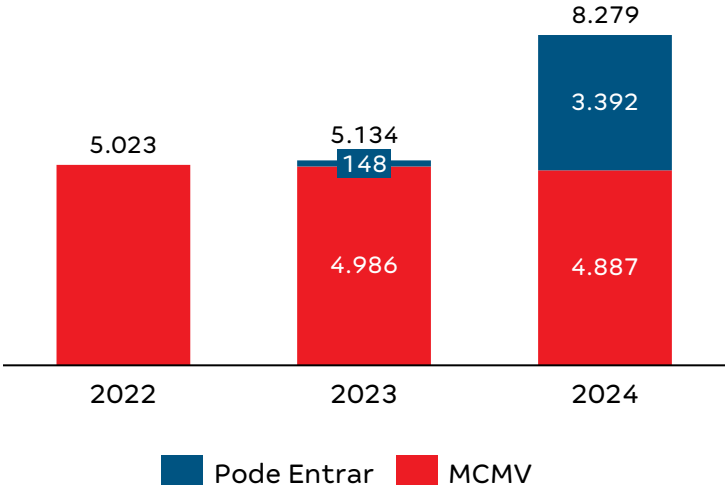
### Política de provisão 2025 (em %)



- 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 m<sup>2</sup> 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		
<b>TT</b>	<b>202.992</b>		2.855	577	<b>25%</b>	2o

DIRECIONAL	PREÇO MÉDIO	% PART.	UHS	VGVR\$ MM	SHARE	RANKING
1a fase	208.081	100%	990	206		
2a fase	206.875	50%	655	135		
<b>TT</b>	<b>207.395</b>		1.645	341	<b>15%</b>	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		
<b>TT</b>	<b>192.405</b>		4.887	940	<b>41%</b>	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		
<b>TT</b>	<b>189.829</b>		2.171	412	<b>18%</b>	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

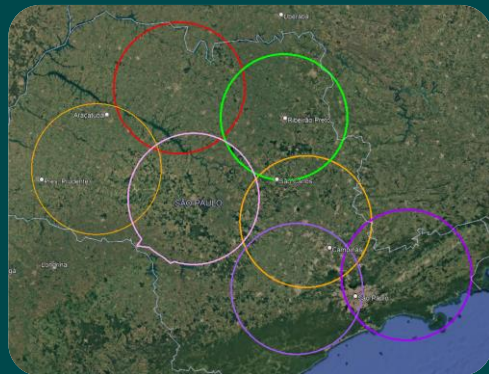


# 2024: ano de estabilização e redução de custos

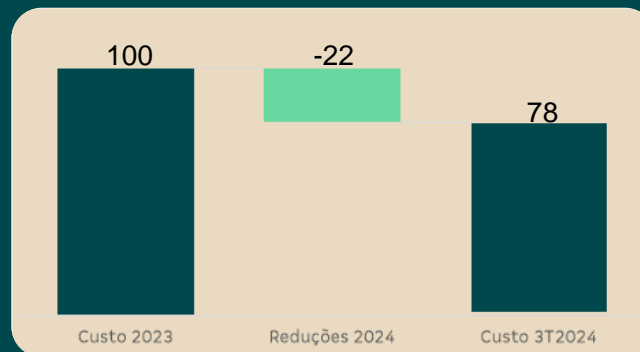
Começamos o ano com o principal desafio de evoluirmos na eficiência operacional das obras para entregar os *economics* que vislumbramos para Alea.

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

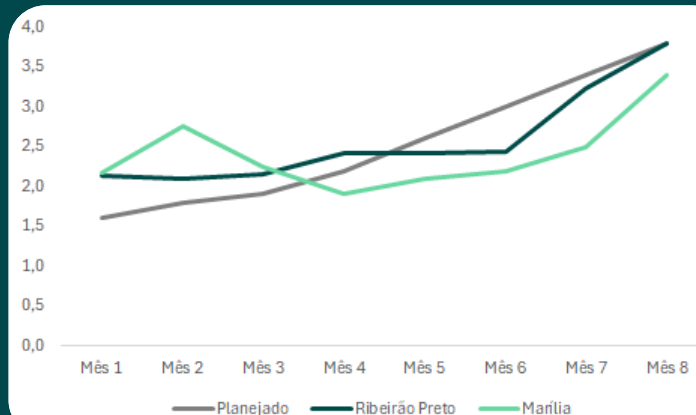


# 2024: ano de estabilização e redução de custos

## 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

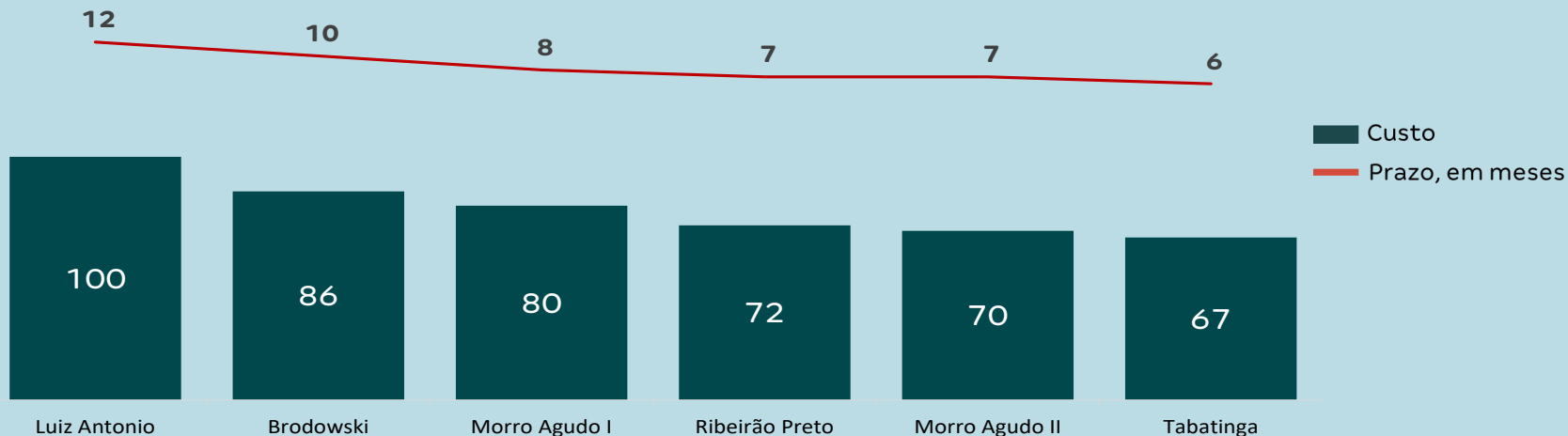




# 2024: ano de estabilização e redução de custos

## 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%)



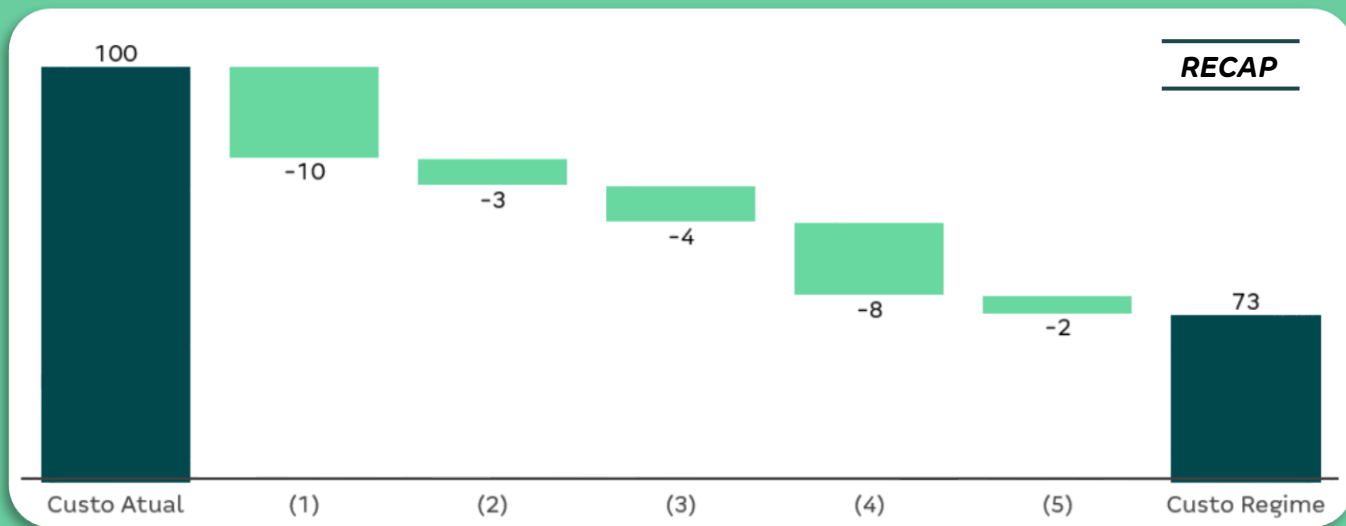
Nota: números apresentados em base 100 a partir da primeira obra de Casapatio



# 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

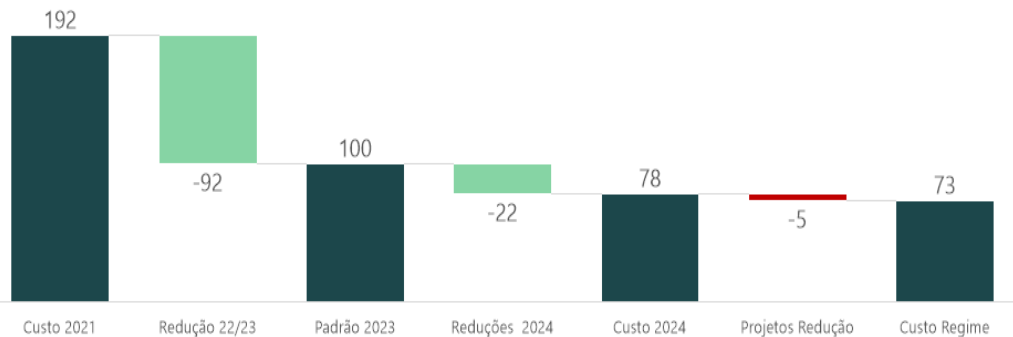


# 2024: ano de estabilização e redução de custos

## 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



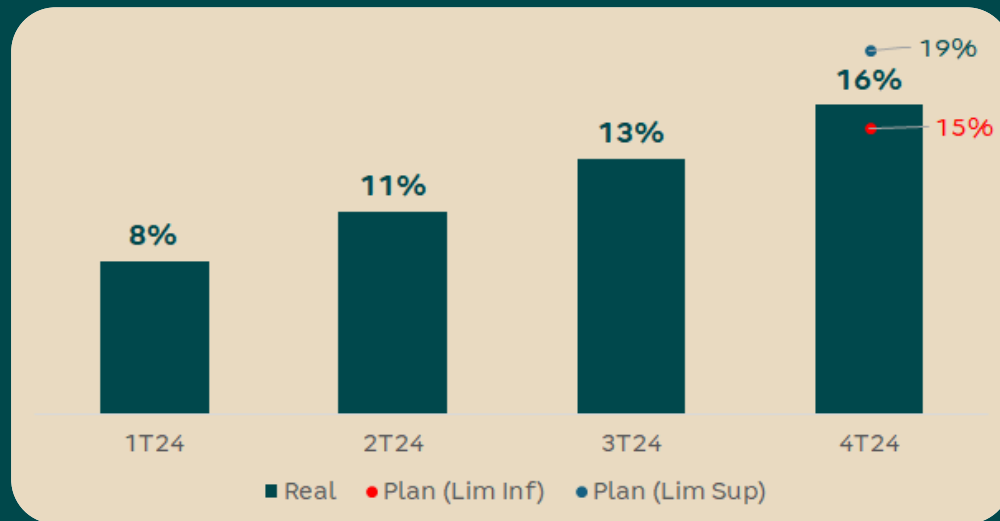
Evolução das 5 frentes	Planejado	Realizado
(1) Casa 2.0	10	13,1
(2) Industrialização	3	1,9
(3) Eficiência obras	4	0,4
(4) Escala Fábrica	8	5
(5) Ganhos em <i>Supply</i>	2	1,8
Total	27	22

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



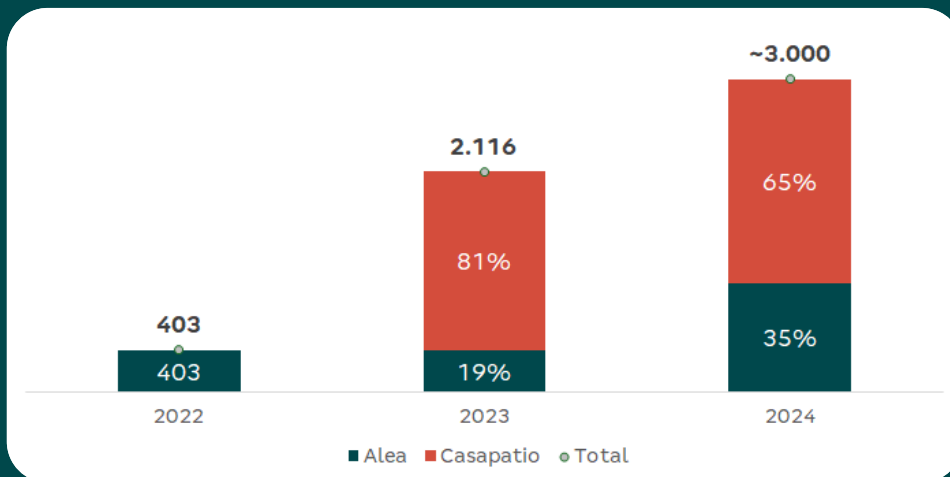
Adicionalmente ao desafio de estabilização da operação, seguimos criando as condições para um crescimento forte em 25 e 26

## 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

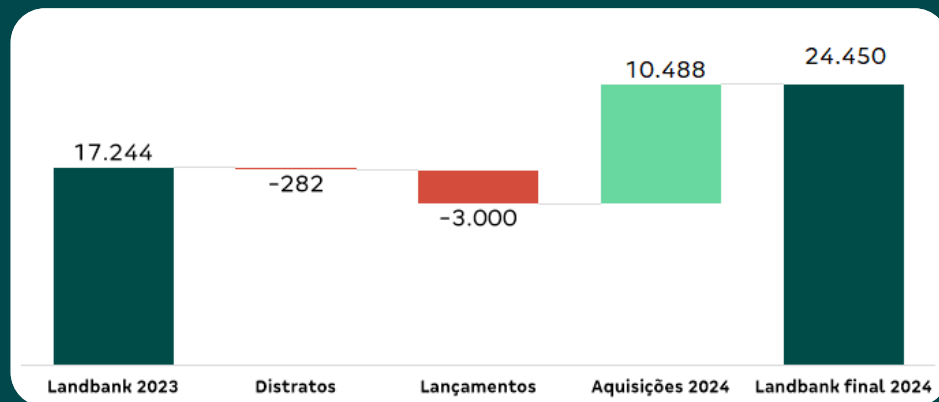
2

## 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



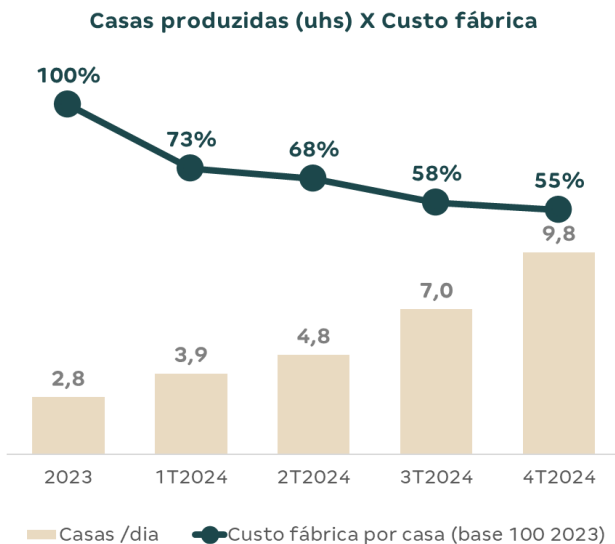
Nota: número de aquisições e *landbank* final 24 são projeções estimadas de fechamento do ano.



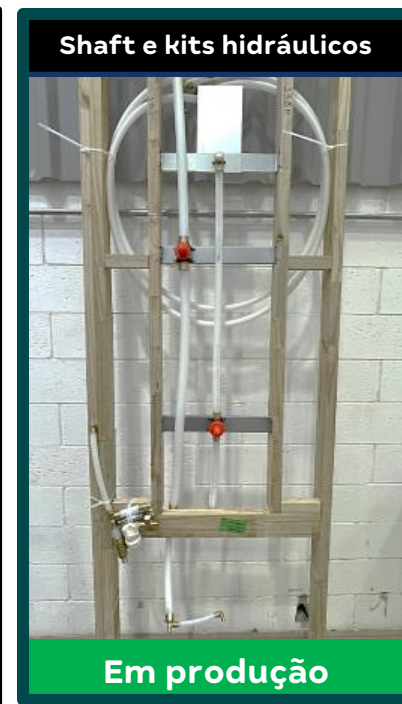
# Outro destaque importante foi a curva de casas produzidas na fábrica, atingindo o centro da meta, com ~1.500 casas produzidas

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

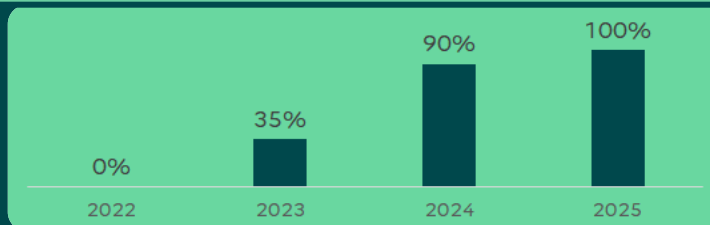
## TEMPO DE ORDEM E PROGRESSO



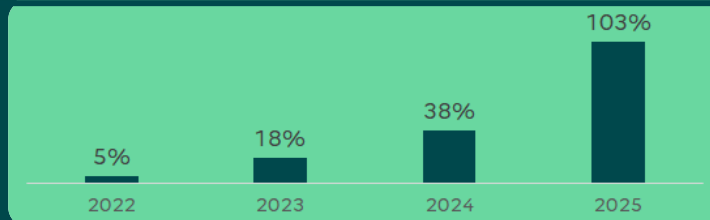


# Em 2025, atingiremos o ponto de inflexão operacional para buscarmos uma margem atraente

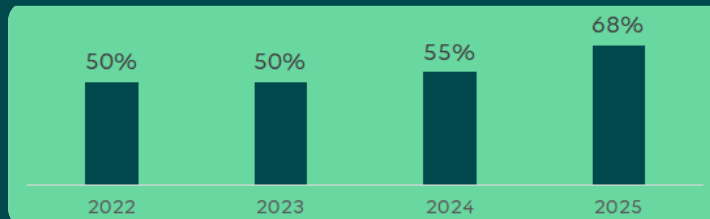
1 Lançamentos com casa 2.0  
(% tipologia otimizada)



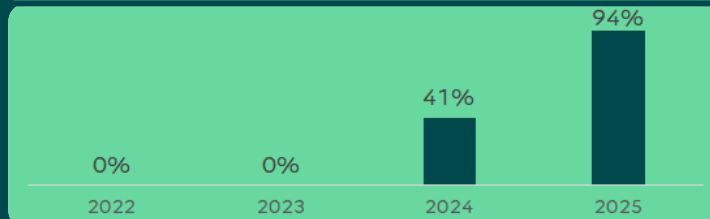
2 Volume de produção  
(% da escala ótima de 4mil UH/ano)



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

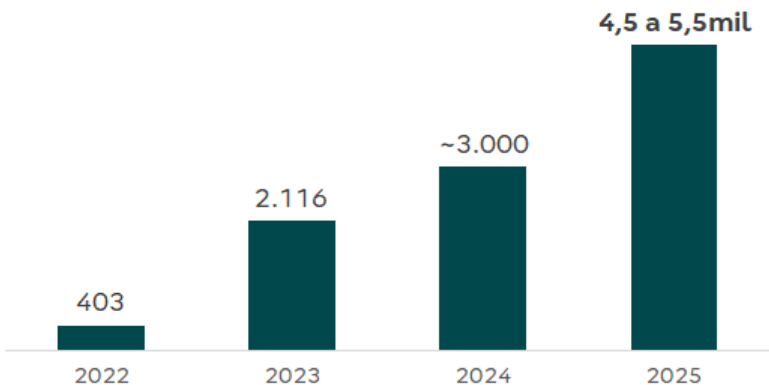


4 Obras em manchas construtivas  
(% do número de obras)

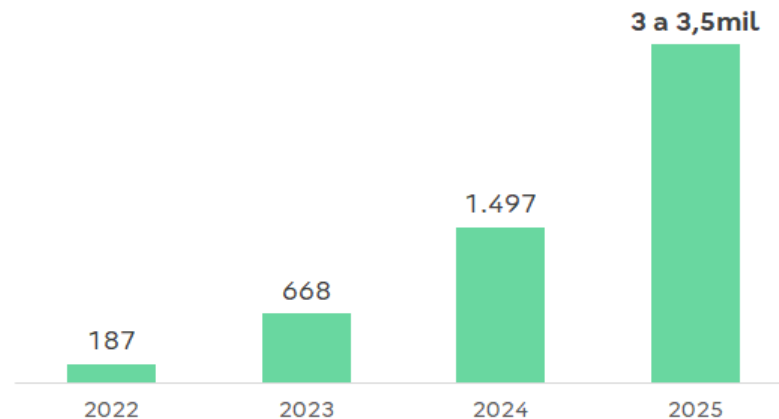


# 2025 marca novo momento de crescimento expressivo em todas as áreas, em paralelo ao maior ordenamento da operação

Volume de lançamentos cresce 129%

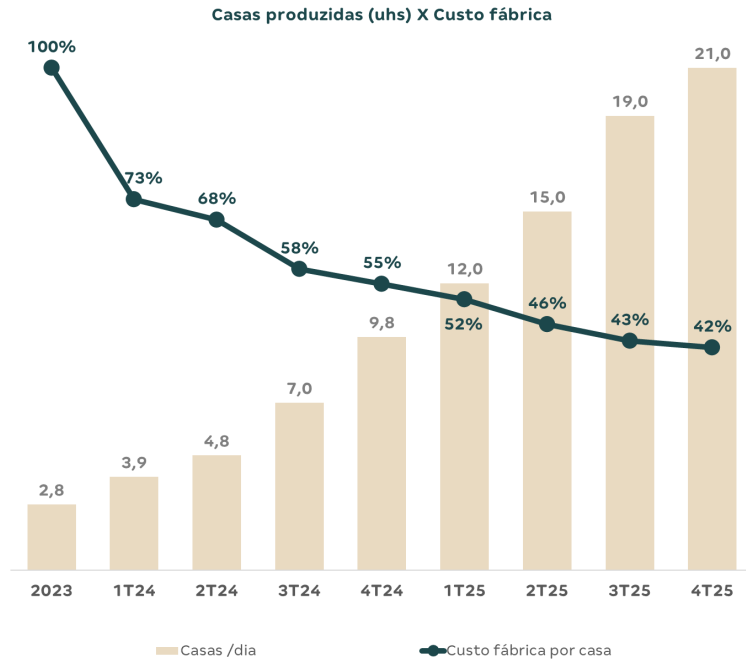


Volume de produção cresce 176%

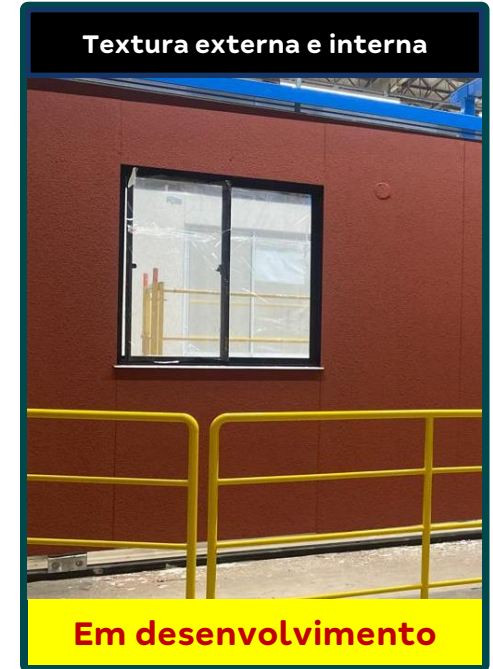
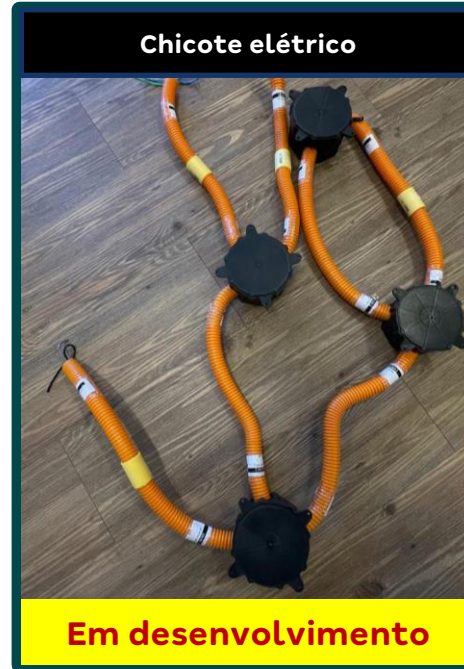


# Essa produção traz uma diluição importante nos custos da fábrica, atingindo quase custo em regime, no 4T25

Produtividade de 12 para 21 casas/dia



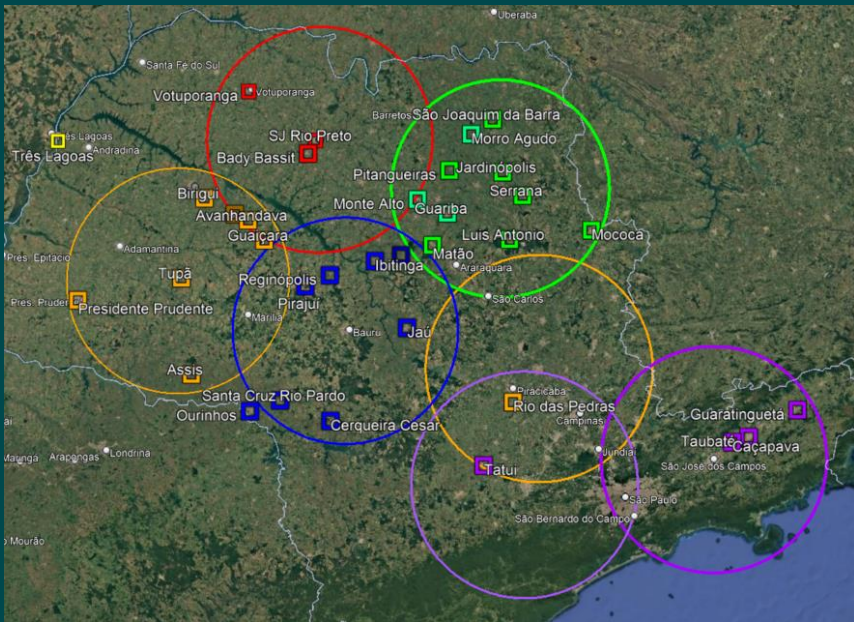
Últimas duas iniciativas de industrialização relevantes, com redução potencial de 1.1pp



# 94% das obras executadas estão dentro de uma mancha construtiva

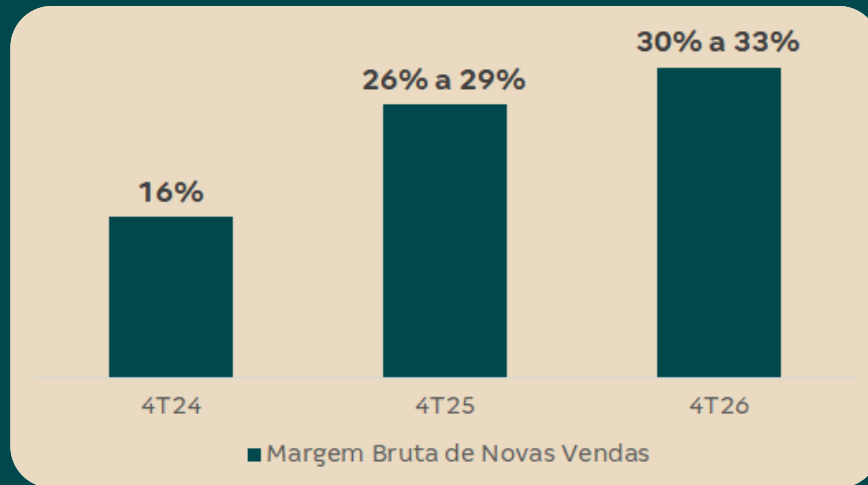
Essa estruturação permitirá um maior ordenamento de toda nossa operação...

... 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 57m<sup>2</sup>
- 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

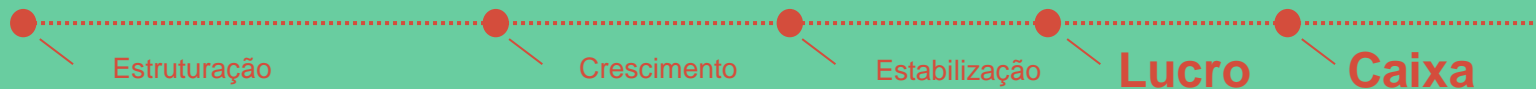




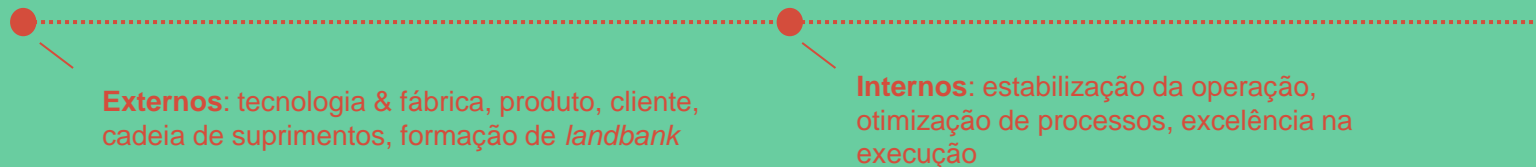
Reforçamos nosso **foco em entregar a estabilização** planejada e executada até aqui. Seguimos em 25 estruturando novas manchas, crescendo de forma expressiva e com visibilidade de **tornar Alea rentável em 2025 e geradora de caixa em 2026!**



## Ciclo



## Riscos



# Painel 4

---

**Luiz Maurício**

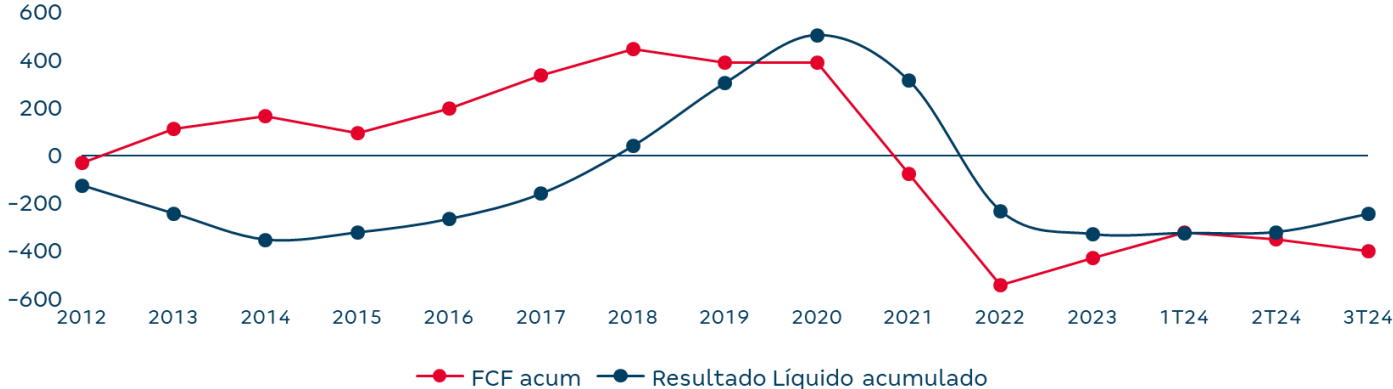
Diretor Financeiro e de Relações com Investidores



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:

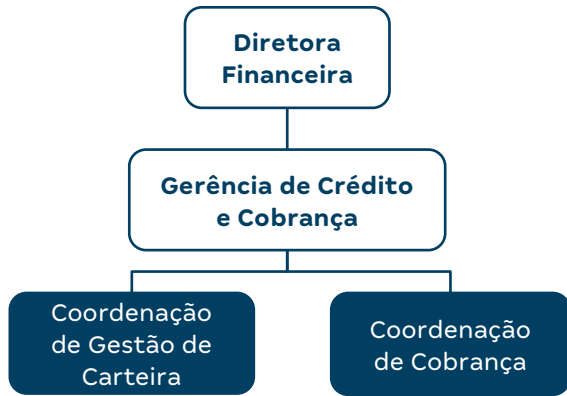
- Operação de vendas com VSO saudável (Patamar ideal – 25% a 30%);
- Pagamento de terreno vinculado a lançamento;
- Margem Bruta Rasa Alta (Patamar ideal – acima de 28%).

### Fluxo de Caixa Financeiro vs Lucro



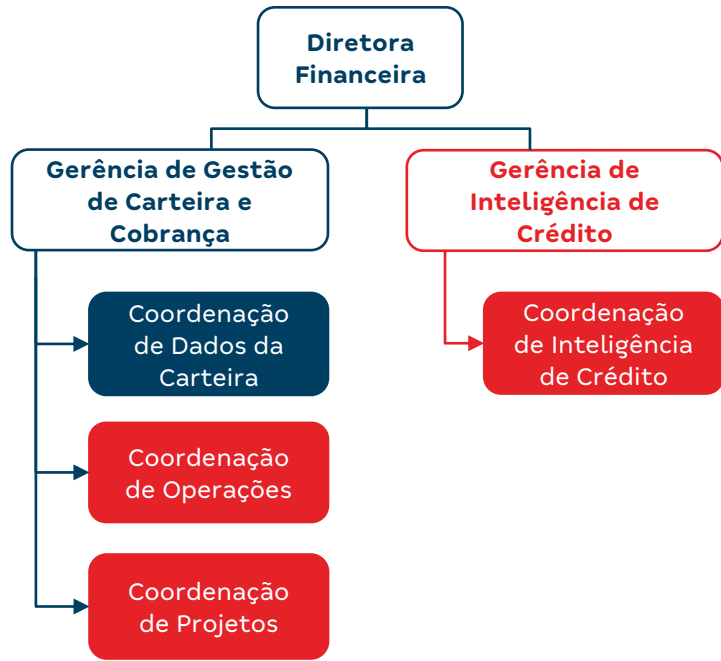
## Reestruturação

Cenário dezembro de 2023



Total de colaboradores: 10

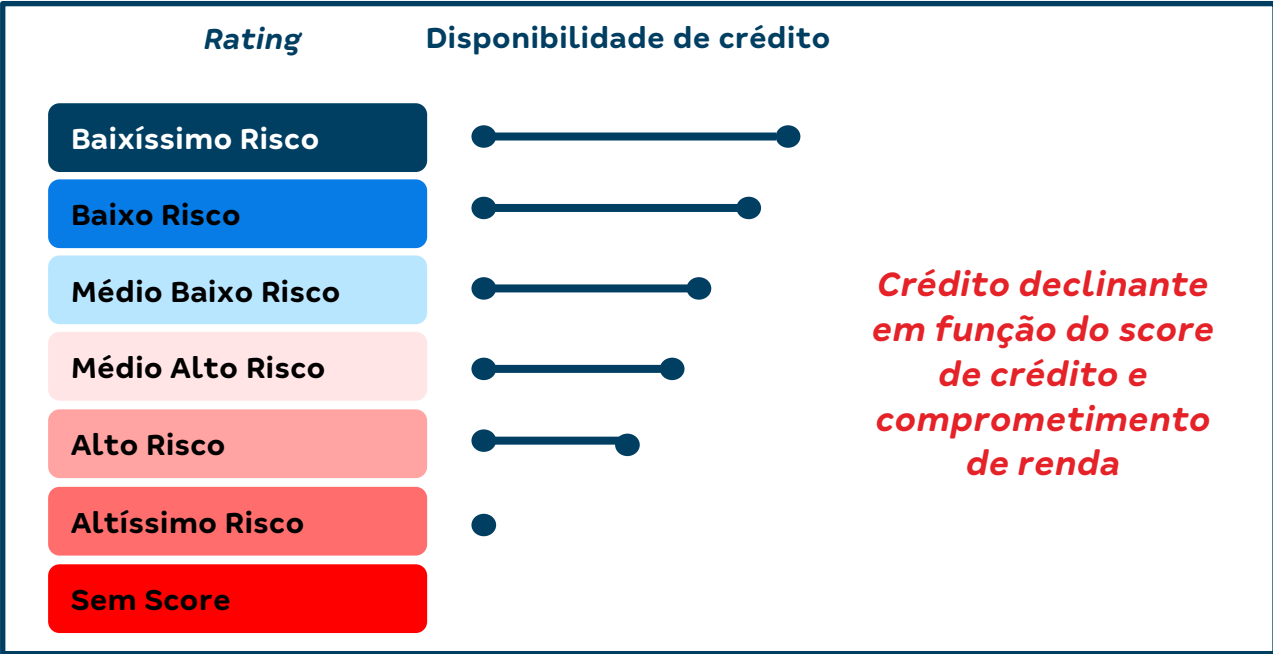
Cenário dezembro de 2024



Total de colaboradores: 16

# Inadimplência – Análise de crédito

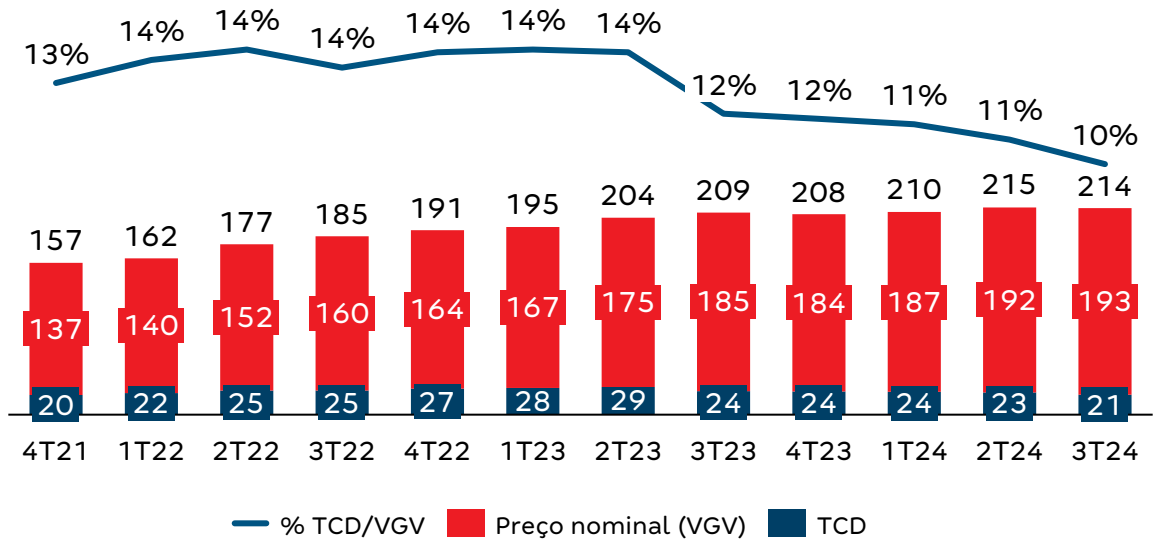
- Análise de crédito sofisticada;
- Score Serasa;
- Limite de comprometimento de renda;
- *Backtests* constantes.



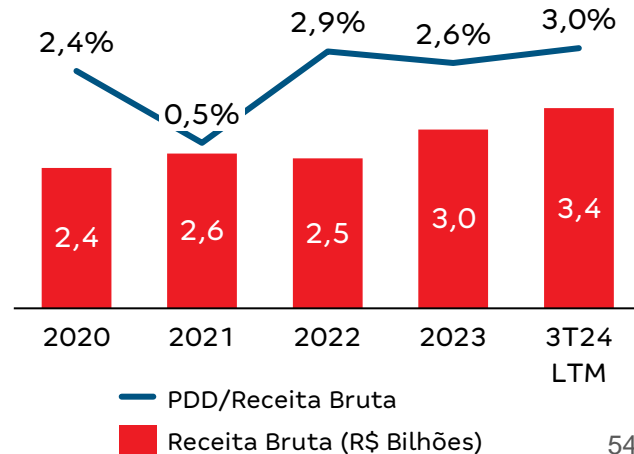
# Inadimplência - Indicadores

- 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 <sup>1</sup> (%)	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*

<sup>1</sup> (%) 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.

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



## Dívidas liquidadas - 2024

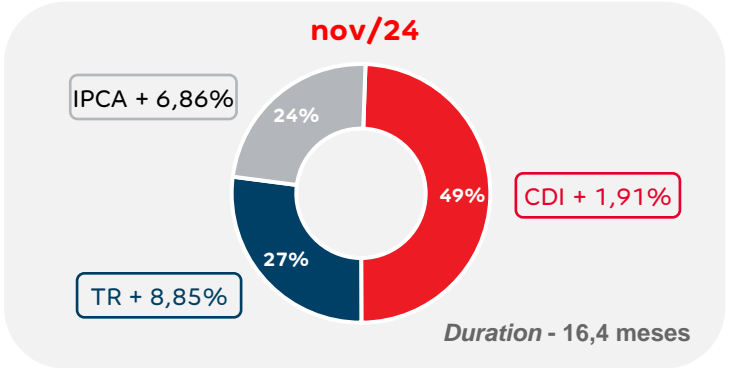
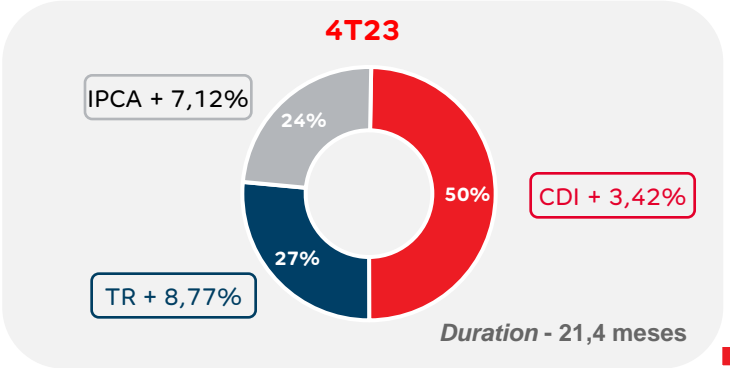
	Mês da liquidação	Taxas (a.a.)	Montante (R\$ milhões)
<b>Financiamento Bancário</b>	junho	CDI + 4,50%	<b>13,2</b>
<b>SFH</b>			<b>5,2</b>
SFH <sup>2</sup>	abril	129% CDI	0,7
SFH <sup>1</sup>	maio	127% CDI	4,5
<b>Dívida Corporativa</b>			<b>324,4</b>
CRI Valora	junho	IPCA + 8,50%	28,7
DEB TEND17	agosto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

Redução de taxas

## Saldo da Dívida - nov/24

	Vencimento	Taxas (a.a.)	Saldo (R\$ milhões)
<b>Financiamento Bancário</b>	até 01/2025	CDI + 1,72%	<b>229,6</b>
<b>SFH</b>			<b>288,6</b>
SFH <sup>2</sup>	até 01/2025	TR+11,76	45,6
SFH <sup>3</sup>	até 12/2026	TR+8,30	243,1
<b>Dívida Corporativa</b>			<b>546,1</b>
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
<b>Total</b>			<b>1.064,3</b>

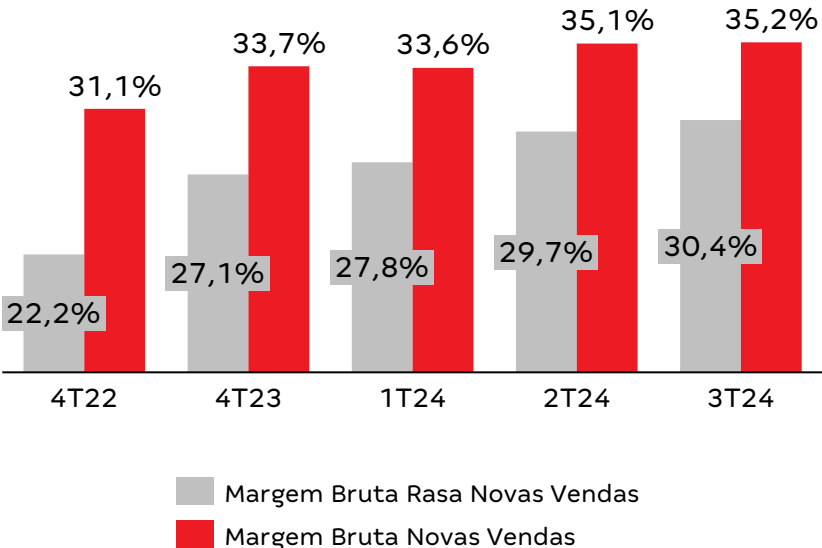
## Custo médio da dívida



CDI TR IPCA

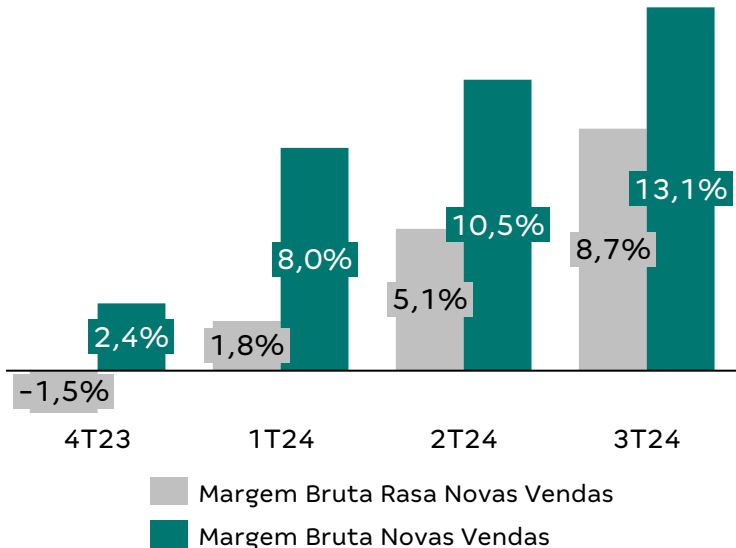
A Companhia segue reportando avanço nas suas margens, em Tenda e Alea.

## Tenda



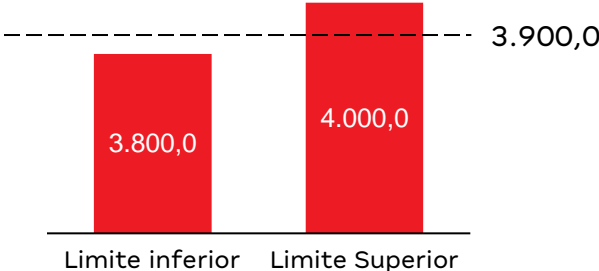
Margem Bruta novas vendas já apontam para potencial de Margem Bruta ajustada acima de 35%.

## Alea

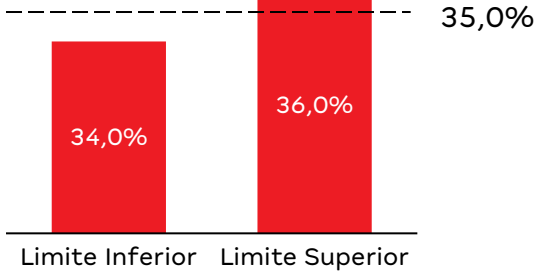


Alea segue melhorando Margem Bruta. Em 2025 estabiliza lucro e tem último ano de queima de caixa.

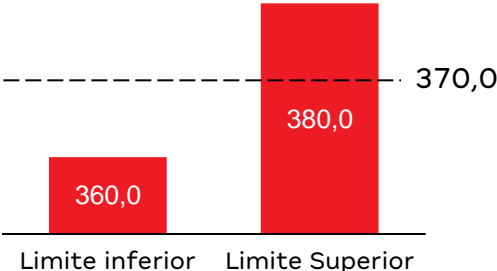
## Vendas Líquidas (R\$ Milhões)



## Margem Bruta Ajustada (%)



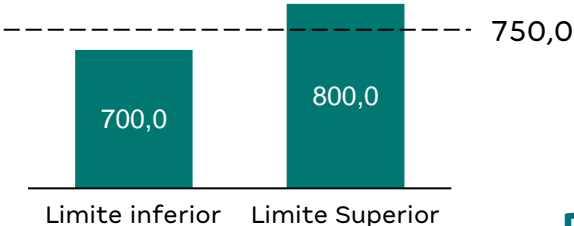
## Resultado Líquido (R\$ Milhões)



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

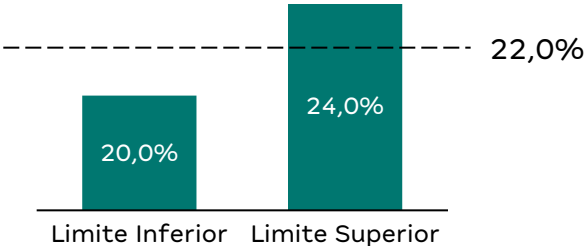
## Vendas Líquidas

(R\$ Milhões)



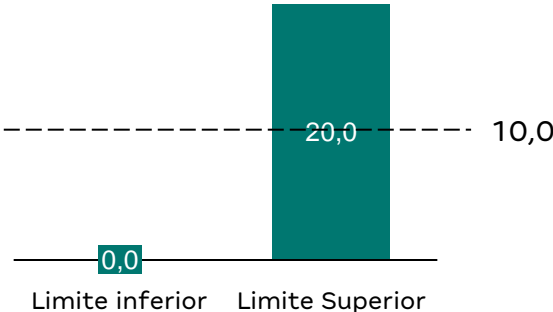
## Margem Bruta Ajustada

(%)



## 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.

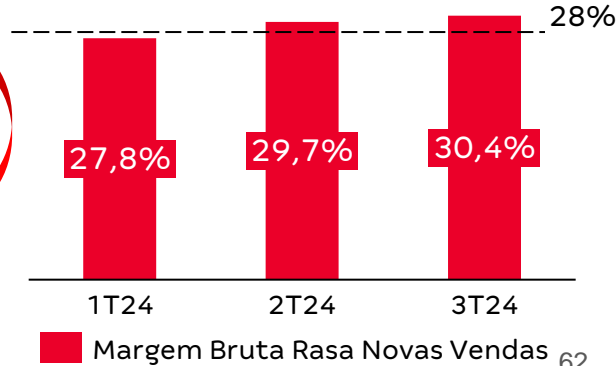
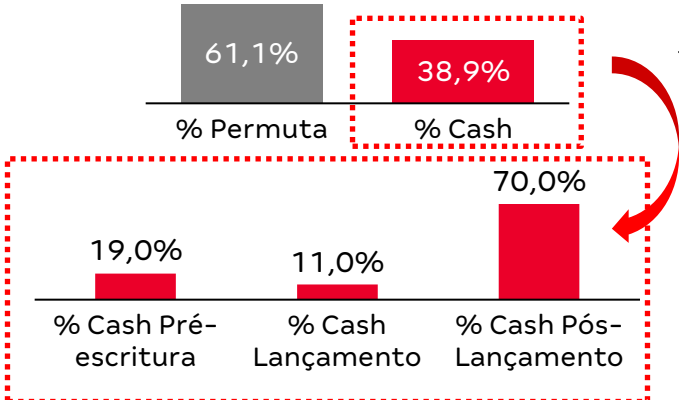
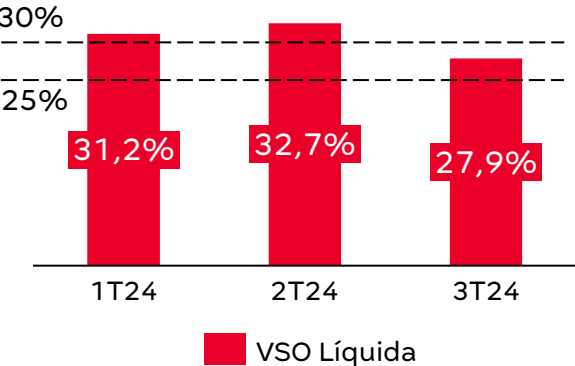
### PAGAMENTO DE TERRENO VINCULADO AO LANÇAMENTO

- 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

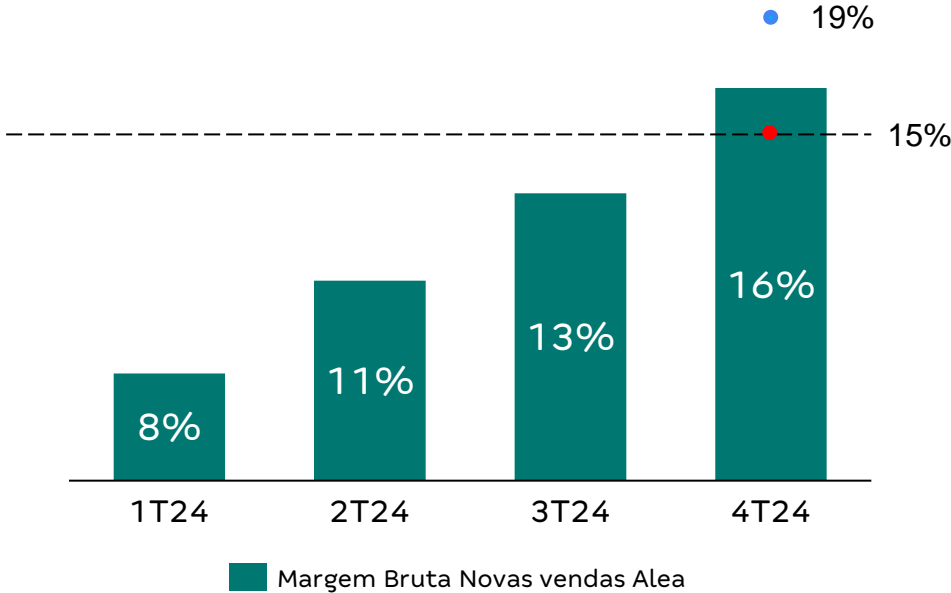


Nos permitindo vislumbrar um ROCE maior do que imaginávamos originalmente para 2025.

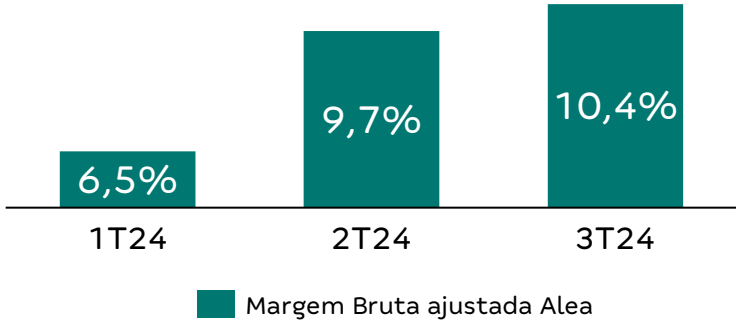
	2019	2025 (Tenda day 2023)	3T24 LTM	3T24 Recorrente Anualizado	Regime
Margem bruta Ajustada	35%	32%	30,5%	34,1%	35,0%
% Despesas	20%	20%	20%	19%	20%
Margem NOPAT	15%	12%	11%	15%	15%
Capital empregado (dias)	216	146	162	162	156
CAR	126	103	176	176	170
Estoque + Terrenos	90	43	-14	-14	-14
Giro Capital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

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

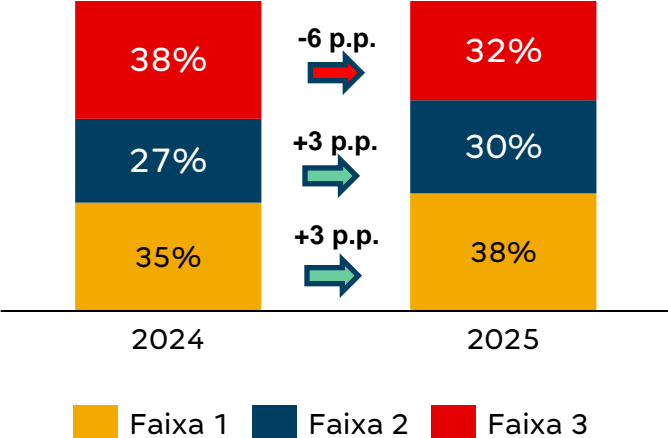


● Plan (Limite Superior)      ● Plan (Limite Inferior)

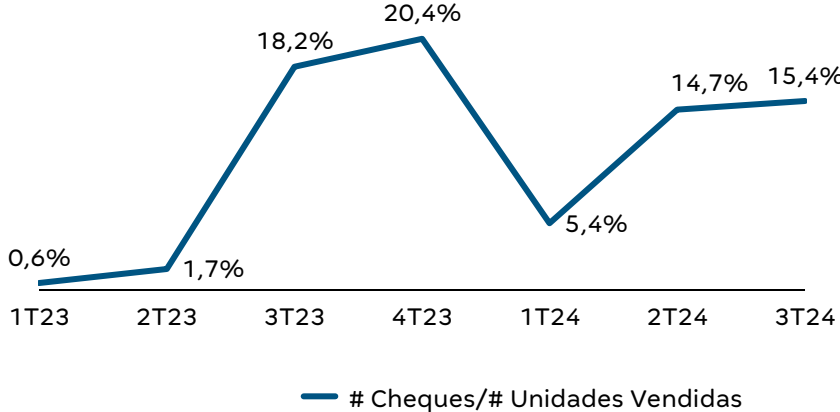


Tanto o governo Federal, quanto os estaduais/municipais, têm reforçado os investimentos no segmento de atuação da Tenda (Faixas 1 e 2).




### Orçamento FGTS por faixa de renda



### Representatividade dos cheques no volume de vendas

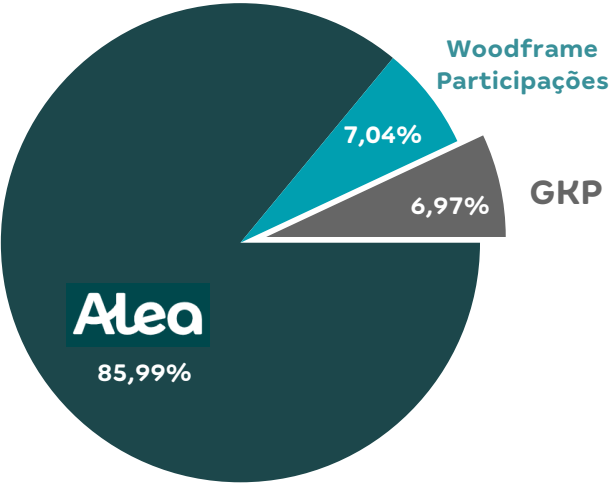


Conseguimos entregar os principais desafios do ano de 2024, viabilizando resultados expressivos em Tenda para 2025 e caminhando para destravarmos o valor que ainda está "escondido" em Alea.

- 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). 

# Termos da Operação

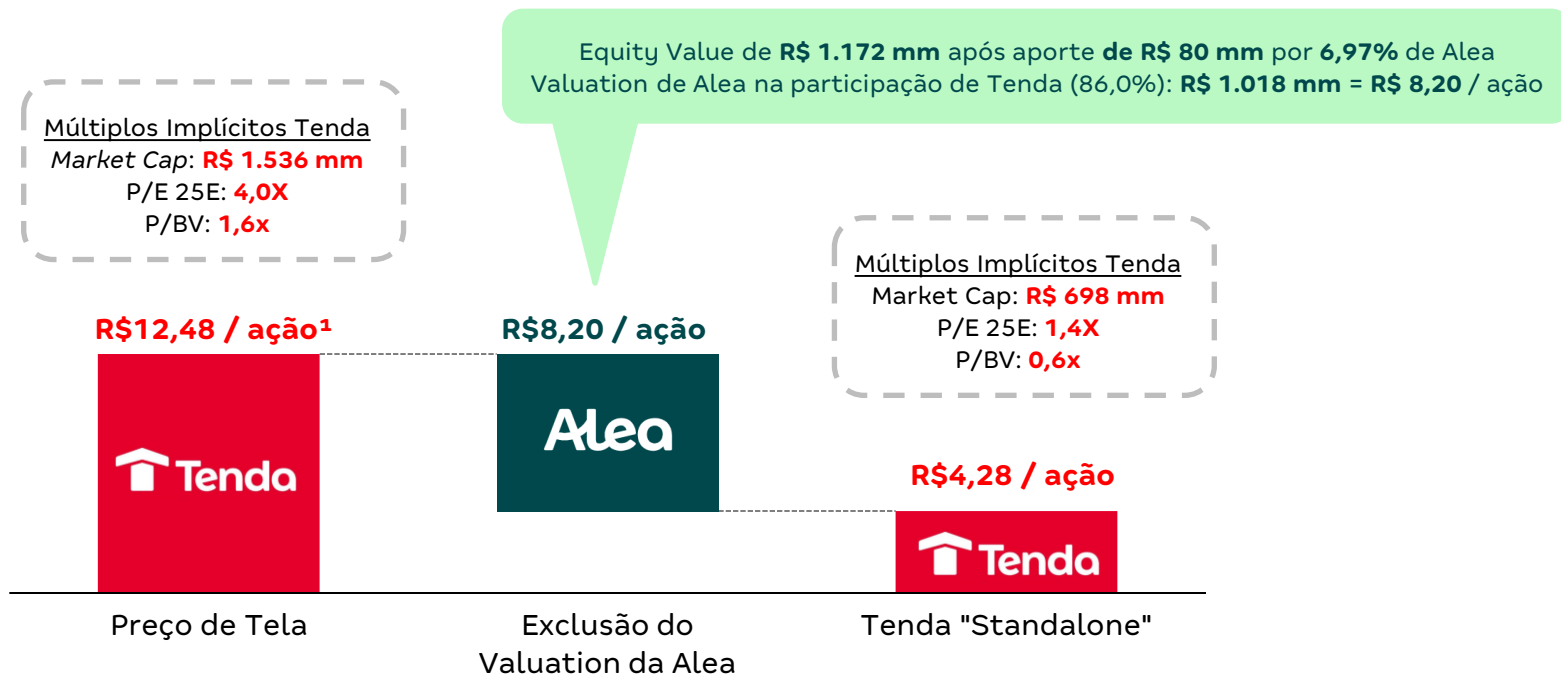
Objetivo: suportar o crescimento continuado da Alea, seus investimentos e o plano de negócios dos próximos anos.



**Enterprise value - Alea**  
**R\$ 1.091 milhão**

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

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*.

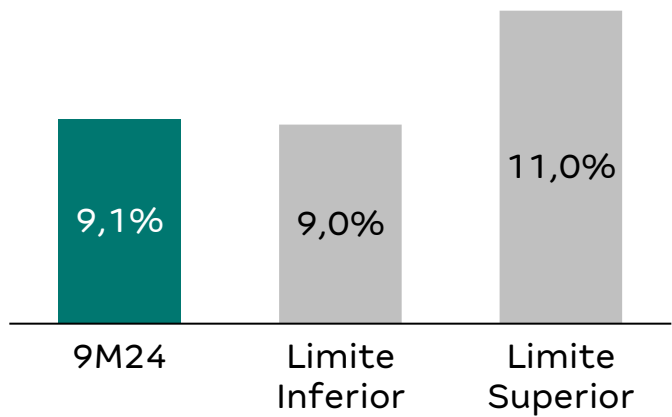
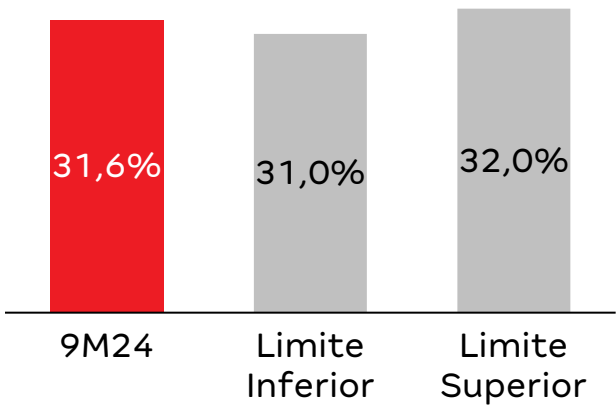


Obrigado

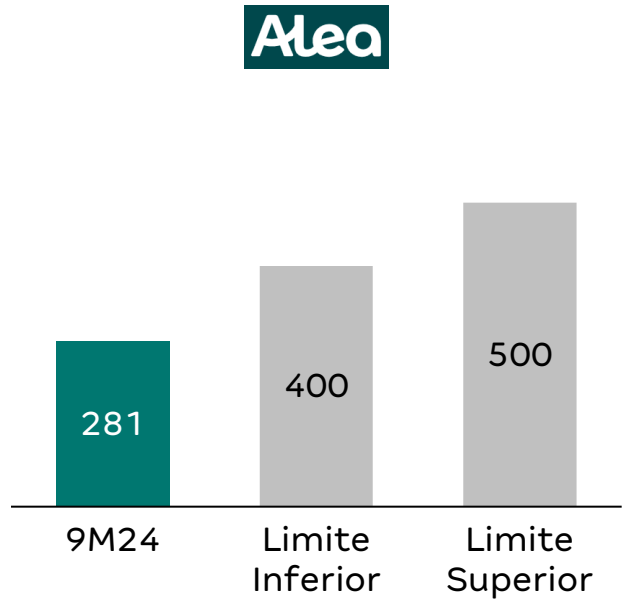
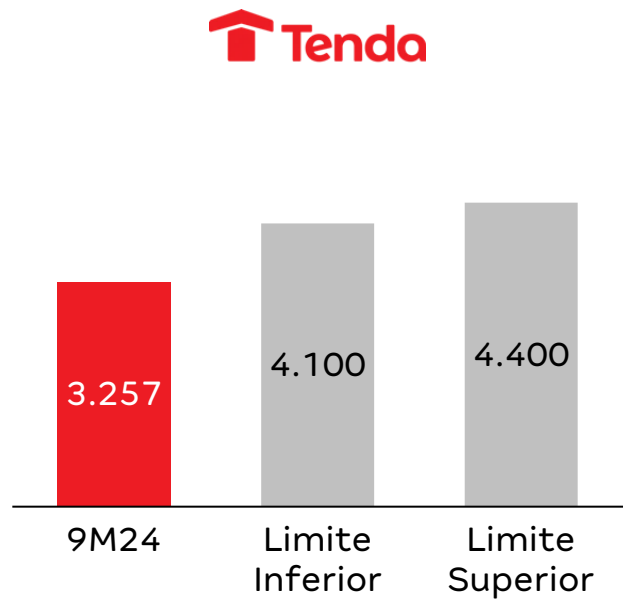


# Anexo

## Margem Bruta Ajustada (%)



## Vendas Líquidas (R\$ Milhões)





EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)

