



# APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2T25

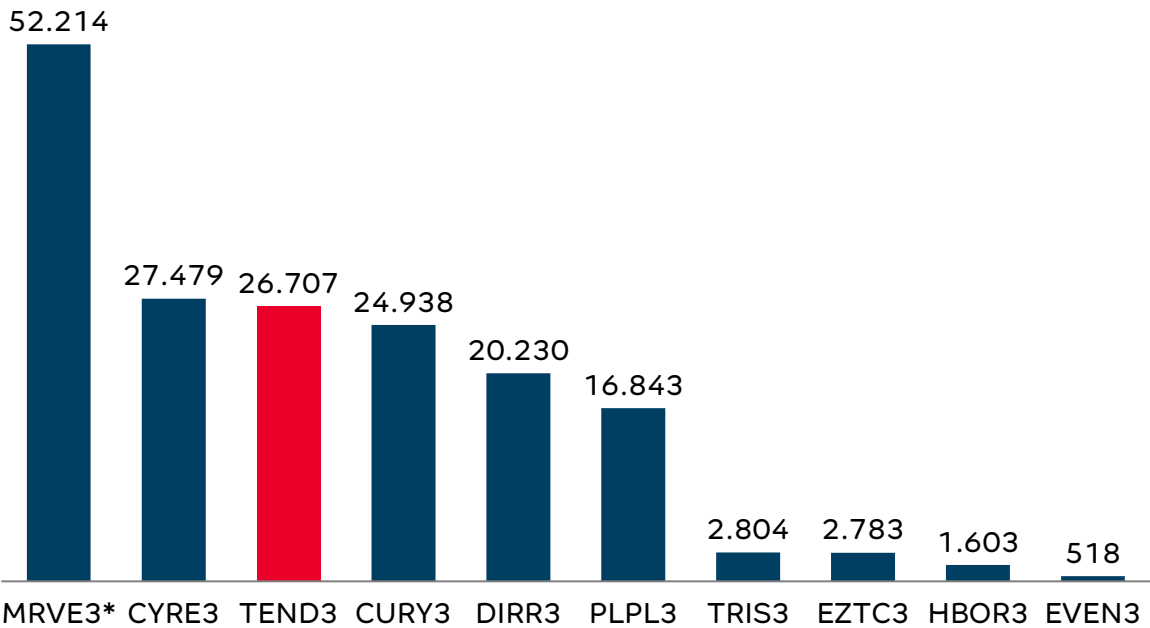


VISÃO GERAL

A Tenda é a **terceira maior incorporadora** do Brasil e atua em oito regiões metropolitanas do país

Lançamentos

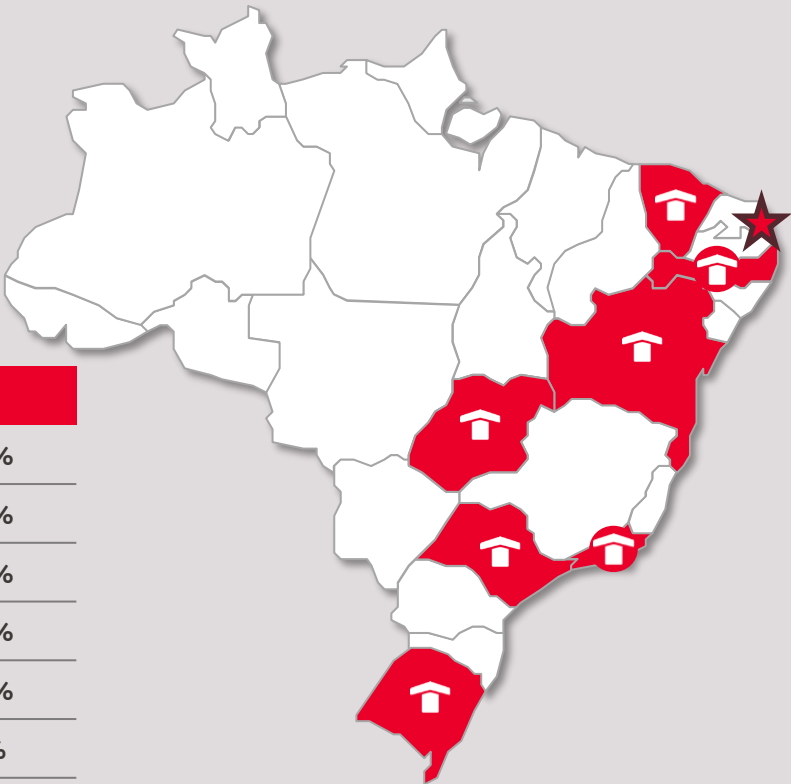
Unidades (2T25 LTM)




Regiões de Atuação (VGV por região)

% de vendas brutas (VGV 2T25)

Estado	%
São Paulo	28,7%
Bahia	21,5%
Ceará	12,9%
Rio de Janeiro	11,0%
Pernambuco	10,4%
Rio Grande do Sul	7,8%
Goiás	6,5%
Campinas	1,3%

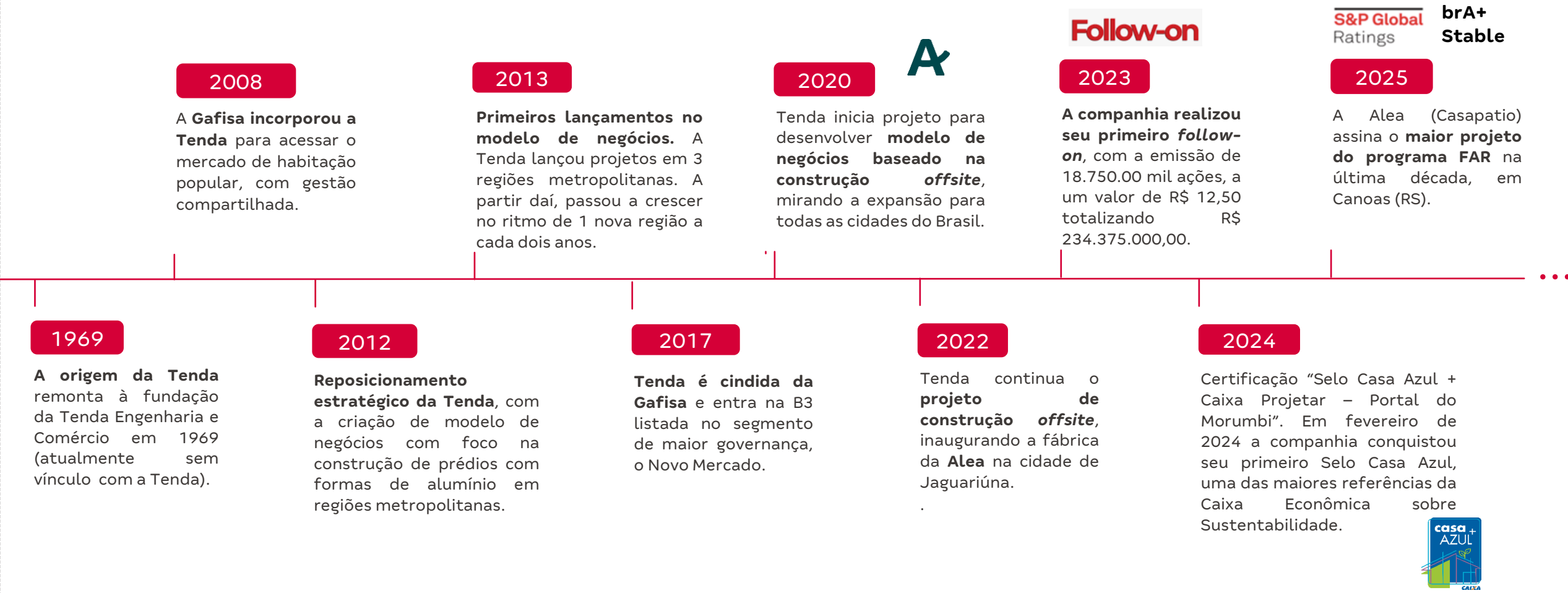


 Início das operações em João pessoa no 2T25, reforçando o crescimento da Tenda no Nordeste do Brasil.



HISTÓRICO

Com mais de **50 anos de história**, a Tenda passou por um reposicionamento estratégico bem-sucedido em 2012 e agora está entrando em uma nova fase

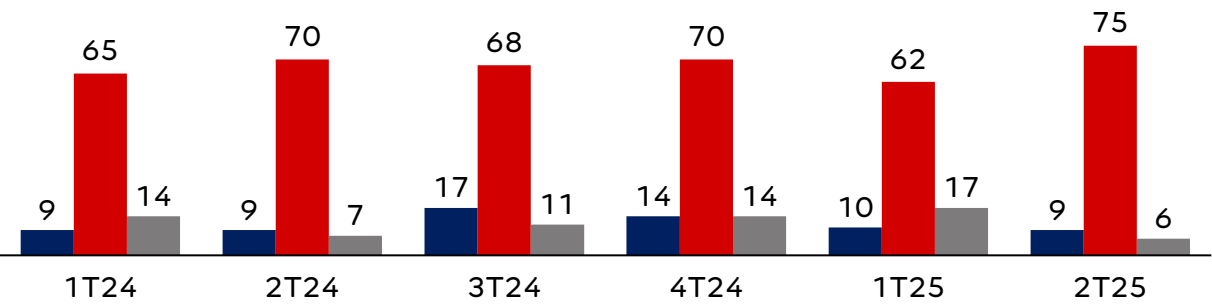




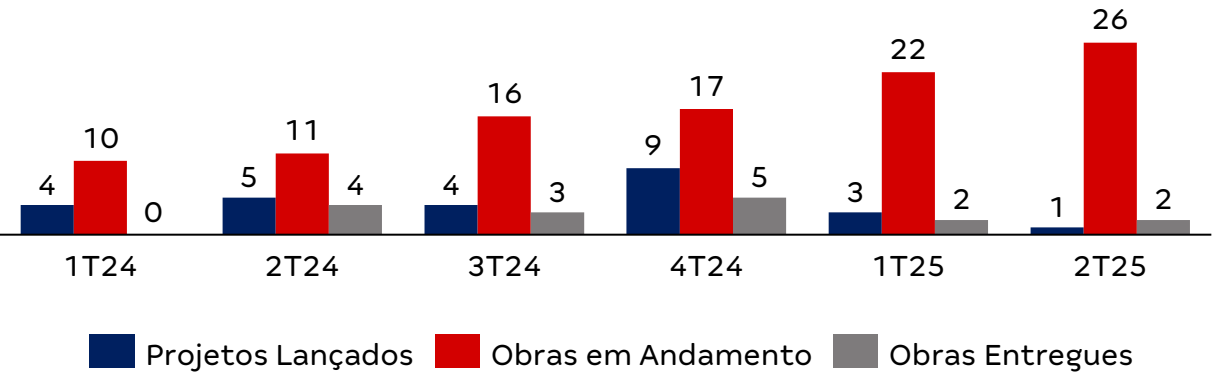
ABORDAGEM INDUSTRIAL

A **forte e contínua demanda** no segmento de baixa renda permitiu à Companhia adotar uma abordagem industrial inovadora

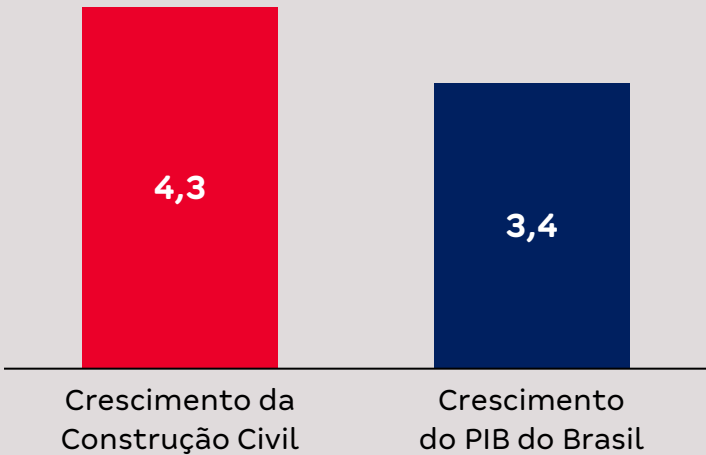
Canteiros de Obra da Tenda



Canteiros de Obra da Alea



PIB 2024 – BRASIL<sup>1</sup>



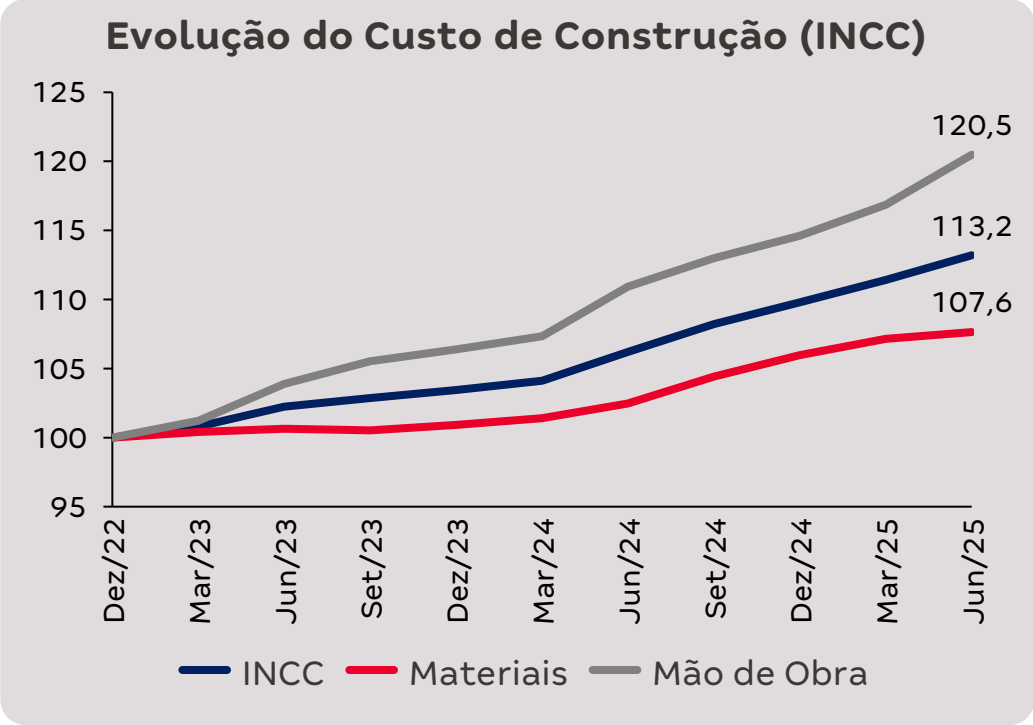
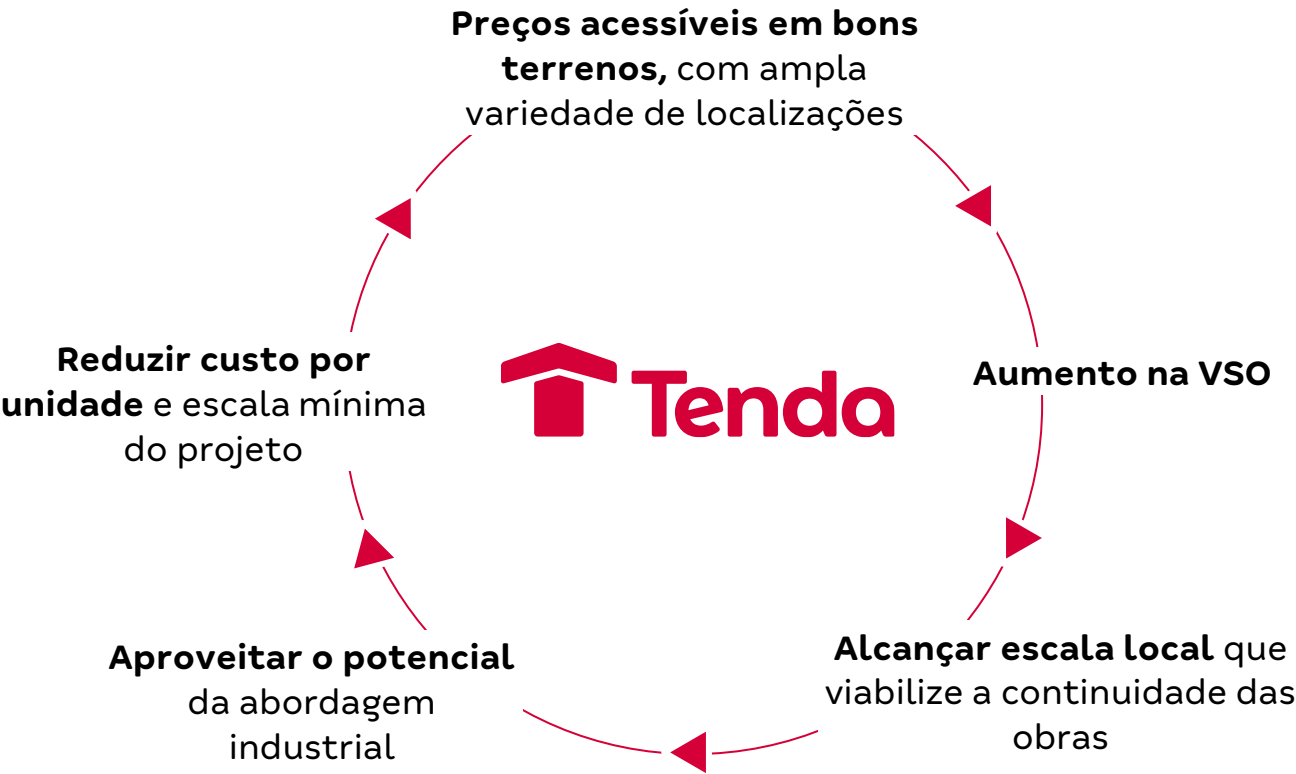
Em 2024, o PIB do Brasil cresceu 3,4% em relação a 2023, alcançando R\$ 11,7 trilhões. O setor da Construção Civil avançou 4,3% no ano, com um PIB de aproximadamente R\$ 359,5 bilhões, destacando-se como um dos principais motores de crescimento do país.

Fonte: Companhia  
1 - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).



# Abordagem industrial que permite **alta eficiência de custos**

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



Abertura de custos Tenda	2T25
Materiais	66,55%
Mão de Obra	33,45%
Mão de Obra Própria	17,41%
Mão de Obra Terceirizada	16,04%



DESTAQUES

# Constante aumento no preço médio de venda e alto nível de VSO entre construtoras voltadas para baixa renda



Estamos **evoluindo constantemente nossos preços de venda**, mantendo níveis competitivos;



Essa evolução de preço impactou positivamente a margem bruta das novas vendas, que **atingiu 35,5% no 2T25**;



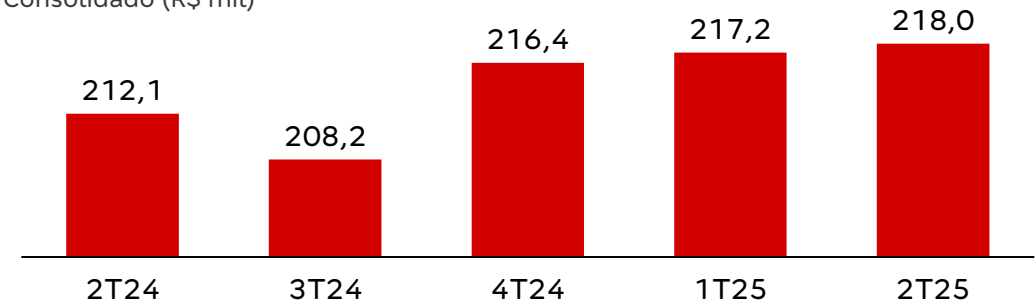
As **vendas brutas alcançaram R\$ 1.367,5 milhões** no segundo trimestre de 2025, atingindo uma VSO Bruta de 32,1%;



**VSO Líquida de 28,1%**, um aumento de 2,3 p.p. em relação ao 1T25.

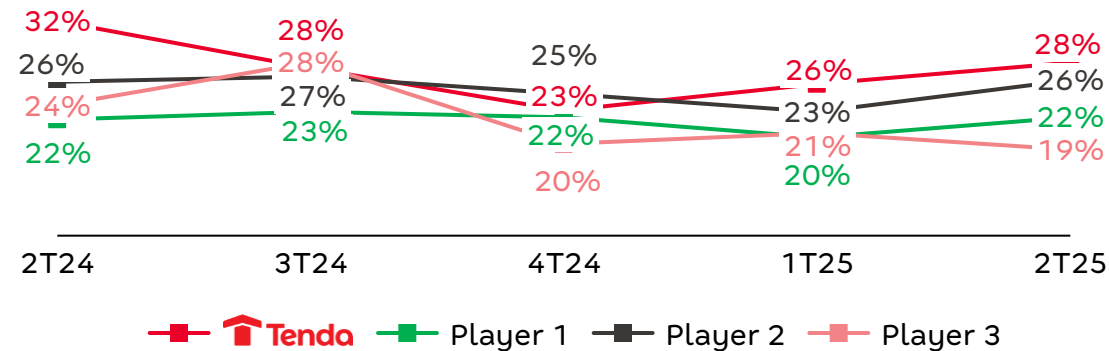
## Preço médio por unidade

Consolidado (R\$ mil)



## Maior VSO entre construtoras de habitação de baixa renda no Brasil

VSO líquida; %



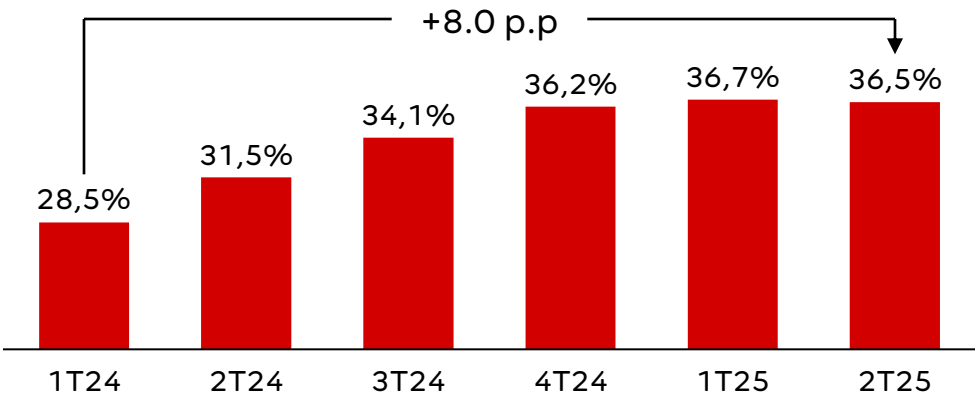


MARGEM BRUTA

**Forte melhoria na Margem Bruta Ajustada** da marca Tenda em comparação ao início de 2024, agora alinhada aos principais players do setor

Margem Bruta Ajustada Tenda\*

(%)

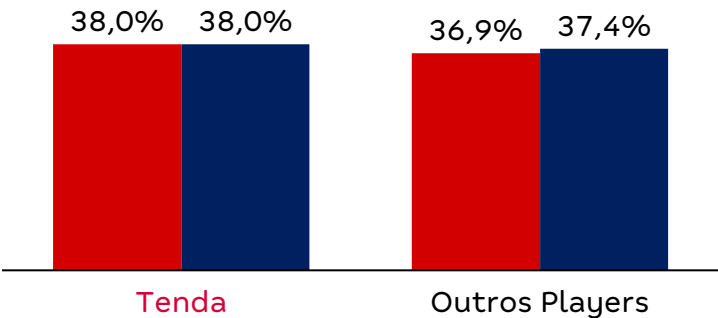


■ Margem Bruta Ajustada

Diferença de 1,5 p.p. na Margem Bruta Ajustada do 2T25, excluindo o Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI).

Margem Bruta Ajustada excluindo o Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI)\*\*

(%)



■ 1T25 ■ 2T25

O imposto sobre propriedade da Tenda, incidente na transferência da unidade para os clientes, é reconhecido como dedução de receita, em vez de ser contabilizado como despesa de vendas, como fazem a maioria das incorporadoras de baixa renda.

Fonte: Companhia;  
\*Ex Programa Pode Entrar;  
\*\* Inclui Direcional, Cury, MRV e Plano&Plano.



## A Tenda já lançou sete empreendimentos com atributos\*, totalizando um **VGV de R\$ 835,7 milhões e 3.534 unidades**

O objetivo da Companhia é que, até o **final de 2026, 70% dos lançamentos incluam pelo menos um atributo.**



A seguir, alguns dos lançamentos da Companhia que possuem atributos:

### OÁSIS PENHA (SP)

- 672 unidades lançadas
- VGV: R\$ 186,3 milhões
- Atributos: Piscina, Varanda e Vaga de Garagem
- Preço Base: R\$ 232,6 mil
- Preço com Atributo: R\$ 315,6 mil

### VIVENDA REAL (BA)

- 571 unidades lançadas
- VGV: R\$ 134,1 milhões
- Atributos: Varanda
- Preço Base: R\$ 212,3 mil
- Preço com Atributo: R\$ 226,1 mil

### PARQUE VENTURA III (RS)

- 440 unidades lançadas
- VGV: R\$ 90,4 milhões
- Atributos: Varanda e Churrasqueira
- Preço Base: R\$ 185,0 mil
- Preço com Atributo: R\$ 212,6 mil

### MELODIA JAÇANÃ (SP)

- 768 unidades lançadas
- VGV: R\$ 187,0 milhões
- Atributos: Varanda e Vaga de Garagem
- Preço Base: R\$ 236,6 mil
- Preço com Atributo: R\$ 308,3 mil

\* Atributos incluídos: varanda, piscina, churrasqueira, *garden*, vaga de garagem, entre outros.

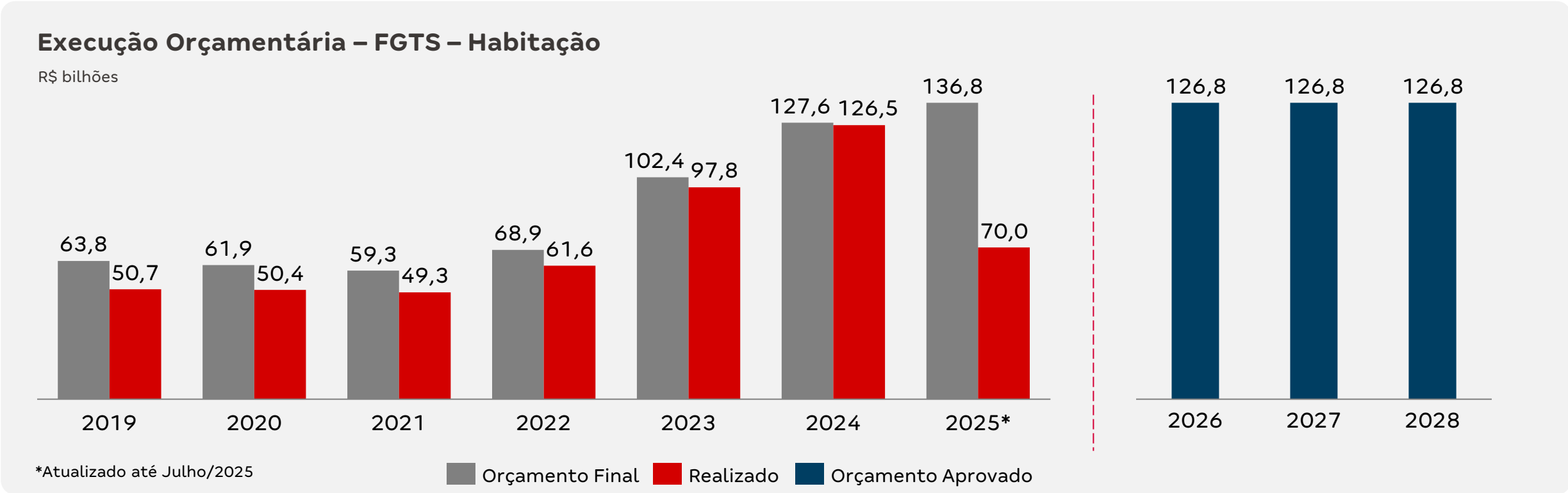


# Programas Habitacionais



FGTS

Aproximadamente 80% do orçamento do FGTS é destinado à habitação, tornando-se a **principal fonte de financiamento para habitação acessível no Brasil**



Em 24 de julho, o Conselho Curador do FGTS aprovou a revisão do orçamento de Habitação para 2025, com uma alocação adicional de R\$ 10 bilhões. Como resultado, o orçamento total de habitação aumentou de R\$ 126,8 bilhões para R\$ 136,8 bilhões.



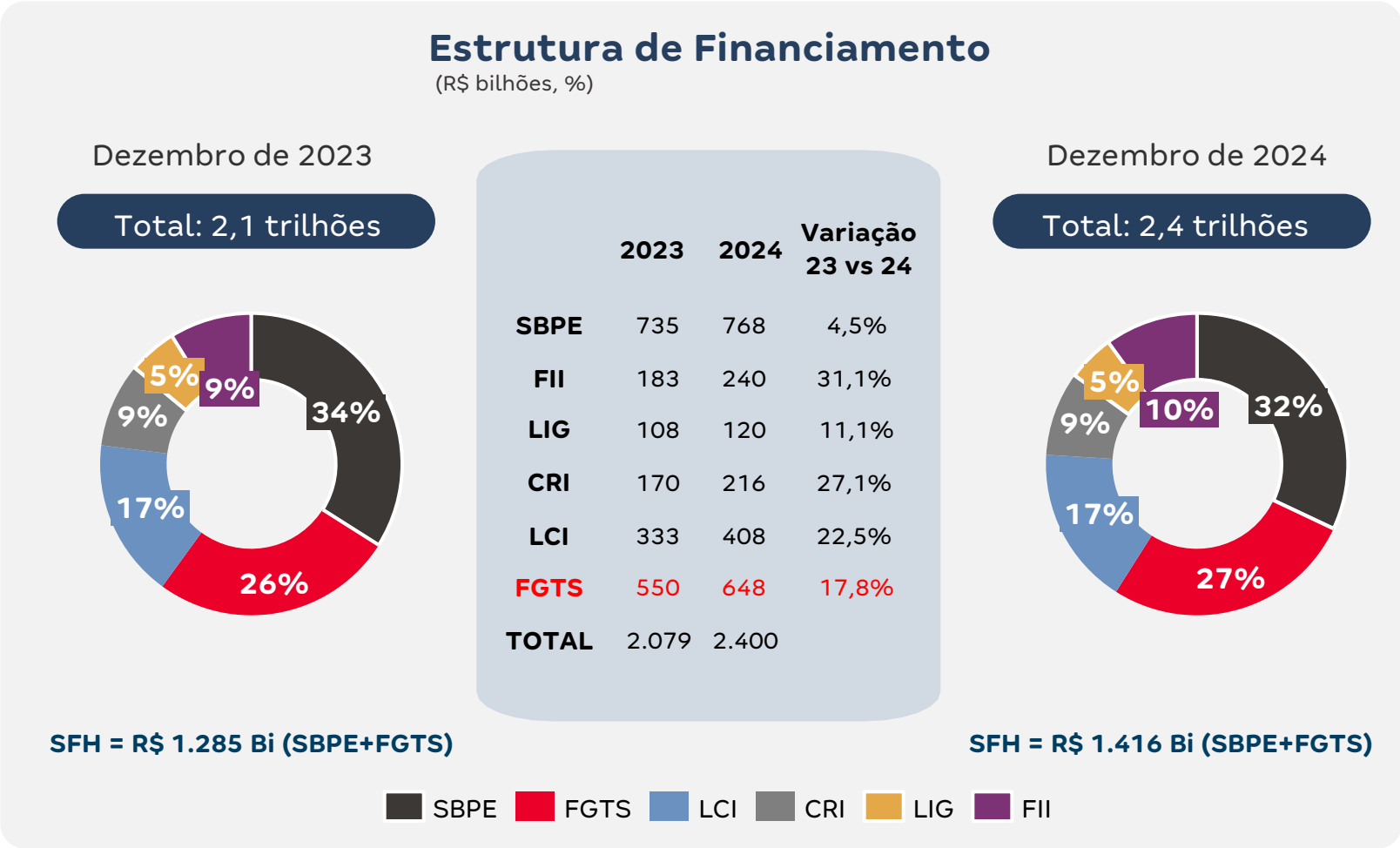
FINANCIAMENTO

# Estrutura do Financiamento Imobiliário no Mercado Brasileiro

As principais fontes de financiamento no mercado nacional são o **Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE)** e o **Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS)**.

Juntas, representam aproximadamente **59% do total de financiamentos no país**.

Para famílias de baixa renda, os recursos de financiamento provêm predominantemente do **FGTS**, por meio do **programa Minha Casa Minha Vida**.

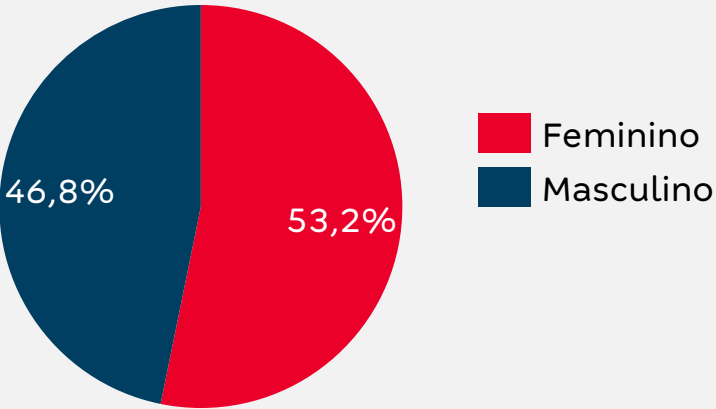




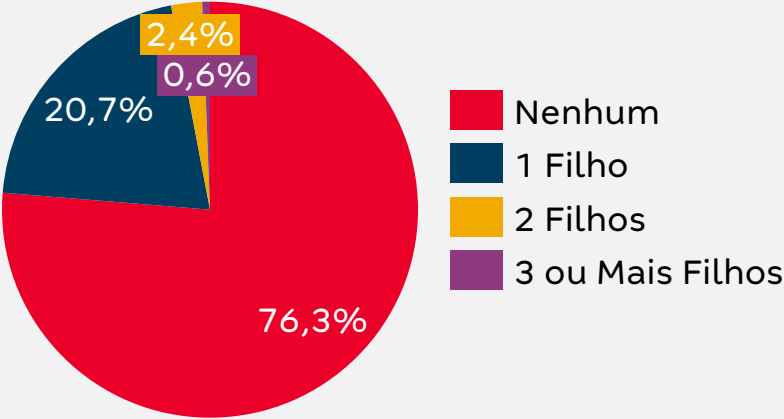
PERFIL DO CLIENTE

Perfis de Clientes que adquiriram um imóvel da Tenda no 1S25

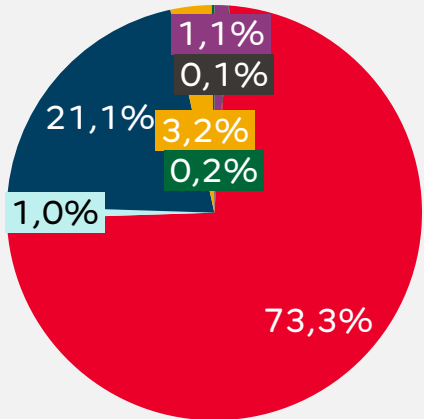
Gênero



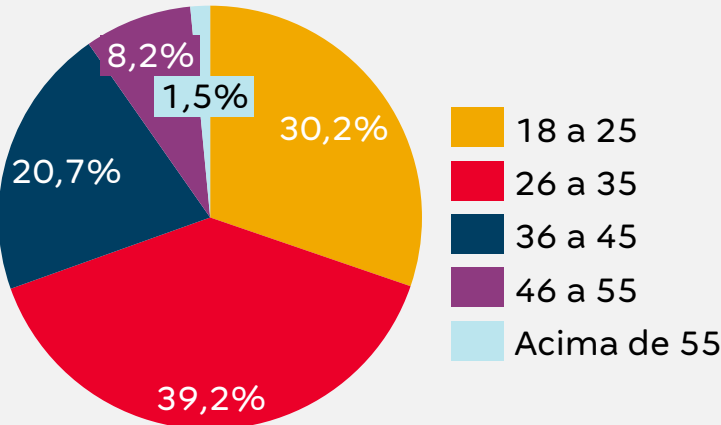
Filhos



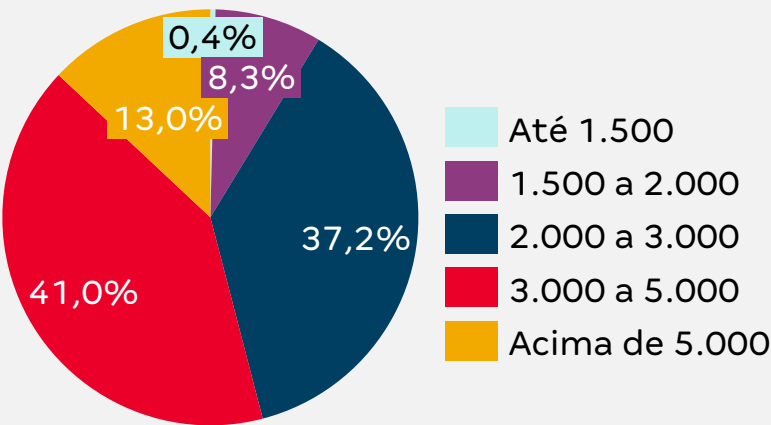
Escolaridade



Idade (Anos)



Faixa de Renda (R\$)



- Ensino Fundamental Completo
- Ensino Fundamental Incompleto
- Ensino Médio Completo
- Ensino Médio Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Ensino Superior Incompleto
- Outro



# Conselho Curador do FGTS aprovou **melhorias no Programa Minha Casa Minha Vida**

## Atualização nas Faixas de Renda

- Faixa 1: aumento de R\$ 2.640 para R\$ 2.850;
- Faixa 2: de R\$ 4.400 para R\$ 4.700;
- Faixa 3: de R\$ 8.000 para R\$ 8.600.

## Alinhamento das Faixas de Renda

Beneficiários das Faixas 1 e 2 poderão, agora, acessar imóveis avaliados em até R\$ 350.000, conforme já permitido para a Faixa 3.

## Criação do Faixa 4

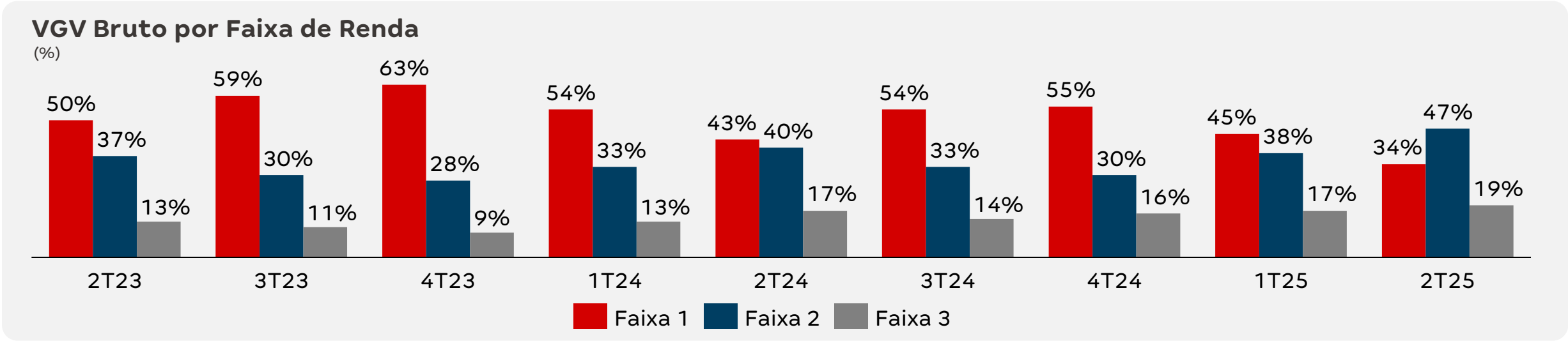
- Famílias com renda de até R\$ 12.000;
- Valor máximo do imóvel: R\$ 500.000;
- Taxa de juros: 10% a.a.;
- Prazo de pagamento: até 420 meses (35 anos);
- Estimativa: 120.000 famílias a serem atendidas.

## Ajuste dos limites de valor dos imóveis em municípios com até 100.000 habitantes

Novos limites de valor dos imóveis alinhados a municípios de até 300.000 habitantes, considerando diferentes contextos regionais e urbanos.



# Atualização das faixas de renda do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV)



Faixa de Renda (R\$)	Faixa 1	Faixa 2	Faixa 3
Cenário Antigo	0 – 2.640	2.640 – 4.400	4.400 – 8.000
Novo Cenário	0 – 2.850	2.850 – 4.700	4.700 – 8.600

Faixa de Renda			Taxas de Juros (sem depósito do FGTS)		Taxas de Juros (com depósito do FGTS)	
Faixa	Faixa de Renda Dez/23	Faixa de Renda Set/24	S, SE, CO	N, NE	S, SE, CO	N, NE
Faixa 1	Até R\$ 2.000	Até R\$ 2.160	4,75%	4,50%	4,25%	4,00%
	Até R\$ 2.640	Até R\$ 2.850	5,00%	4,75%	4,50%	4,25%
Faixa 2	Até R\$ 3.200	Até R\$ 3.500	5,50%	5,25%	5,00%	4,75%
	Até R\$ 3.800	Até R\$ 4.000	6,00%		5,50%	
	Até R\$ 4.400	Até R\$ 4.700	7,00%		6,50%	
Faixa 3	Até R\$ 8.000	Até R\$ 8.600	8,16%		7,66%	



PROGRAMAS DE HABITAÇÃO

Programas regionais representam uma **grande oportunidade de mercado para a Tenda** nas regiões de atuação da empresa

	Nome do Programa	Estado	Público-alvo/ Faixa de Renda	Benefício por Unidade
1	Porta de Entrada	Rio Grande do Sul	Até 5 salários mínimos	R\$ 20.000
2	Entrada Moradia Ceará	Ceará	Até R\$ 4,4 mil	R\$ 20.000
3	Casa Paulista	São Paulo	Até 3 salários mínimos	Entre R\$ 13.000 e R\$16.000
4	Morar Bem	Pernambuco	Até 2 salários mínimos	Até R\$20.000

Cheques Concedidos	2024	1T25	2T25
SP	540	169	815
PE	1.104	329	429
CE	1.319	546	575
RS	116	471	205
Total	3.079	1.515	2.024



# Tenda em Números



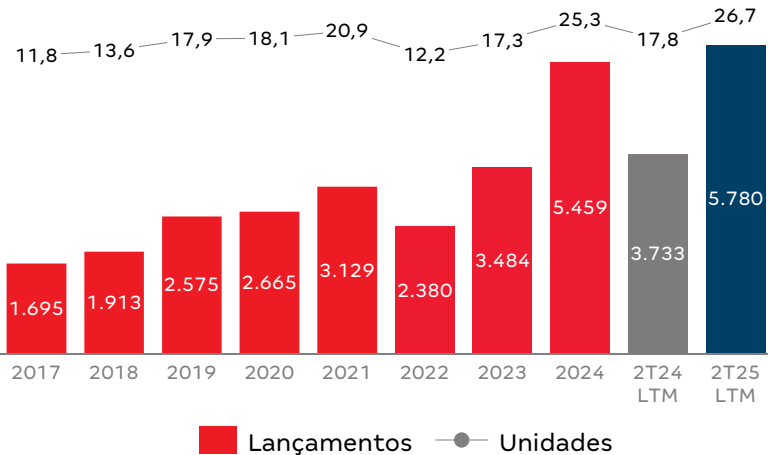


DESTAQUES

# Histórico comprovado com resultados operacionais sólidos

## Lançamentos

R\$ milhões, nº de lançamentos (em milhares)

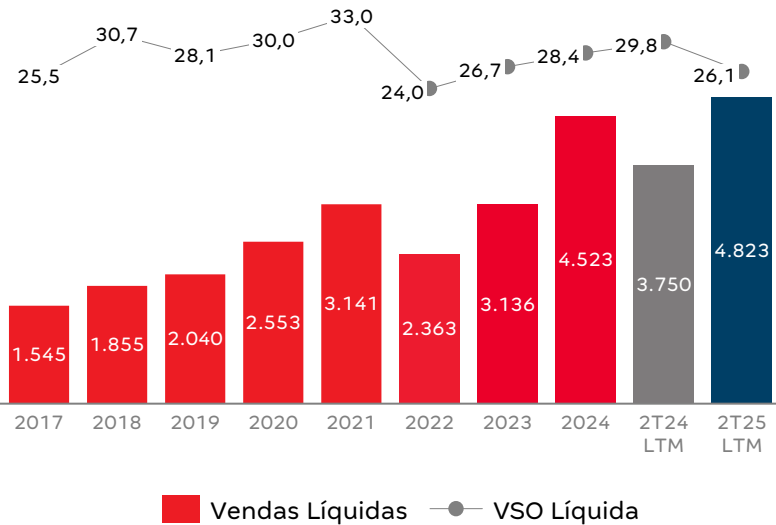


Número e valor de lançamentos em trajetória de crescimento consistente, refletindo o sucesso dos projetos e a força da demanda.

Crescimento das vendas líquidas, com nível saudável de VSO alinhado à meta da Companhia.

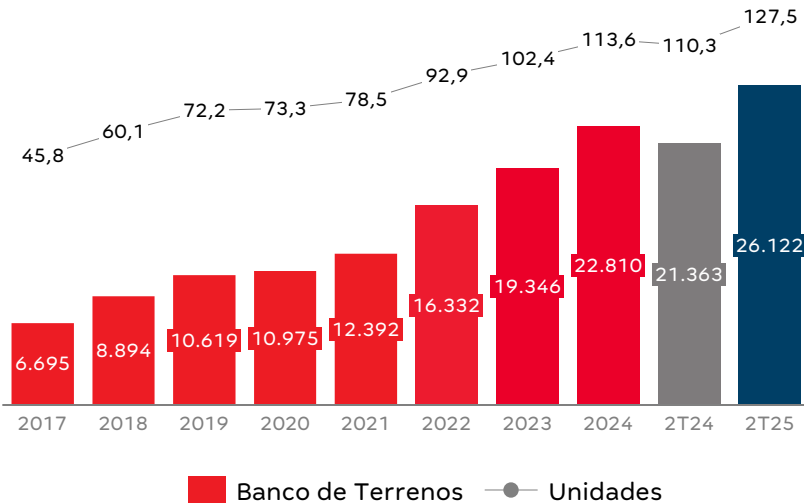
## Vendas Líquidas e VSO Líquida

R\$ milhões, VSO média trimestral (%)



## Banco de Terrenos

R\$ milhões, nº de terrenos (em milhares)



No 2T25, o banco de terrenos atingiu um nível recorde, garantindo uma base sólida para o crescimento da Companhia e a expansão dos volumes de lançamentos.

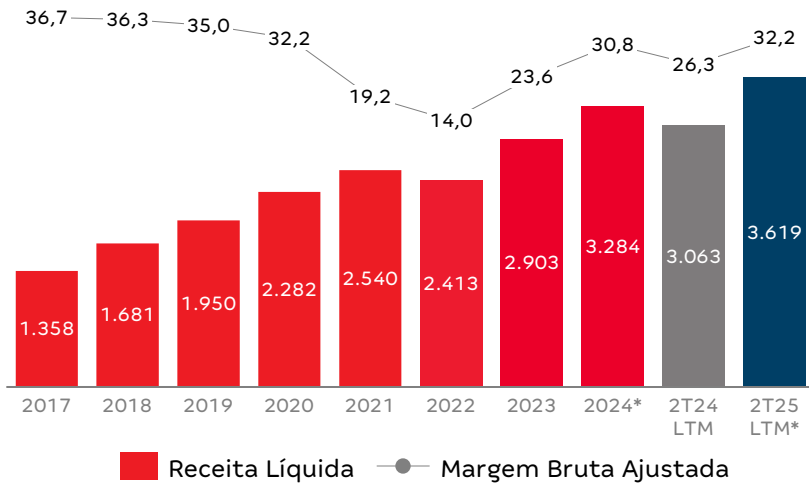


DESTAQUES

Histórico comprovado com resultados operacionais sólidos

Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada<sup>1</sup>

R\$ milhões, %

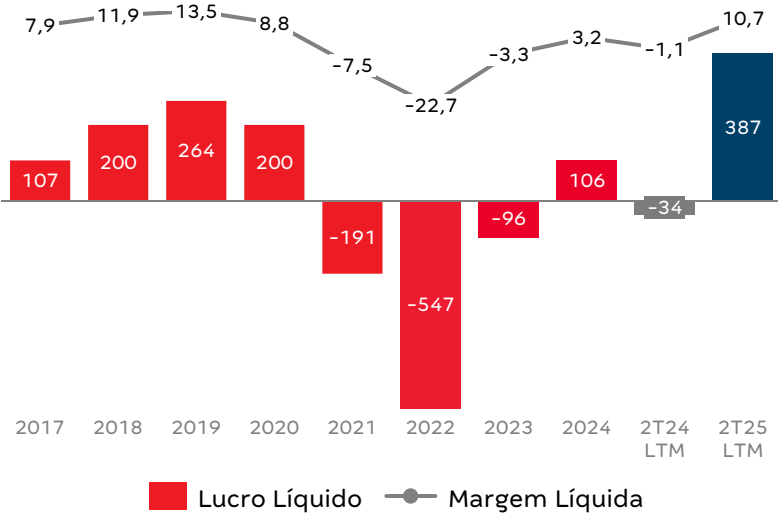


A receita líquida atinge um nível recorde no 2T25, acompanhada pela recuperação da margem bruta ajustada aos níveis pré-pandemia.

A Companhia continuou avançando no 2T25, aumentando a geração de resultados e totalizando quase R\$ 400 milhões de lucro nos últimos 12 meses.

Lucro Líquido e Margem Líquida

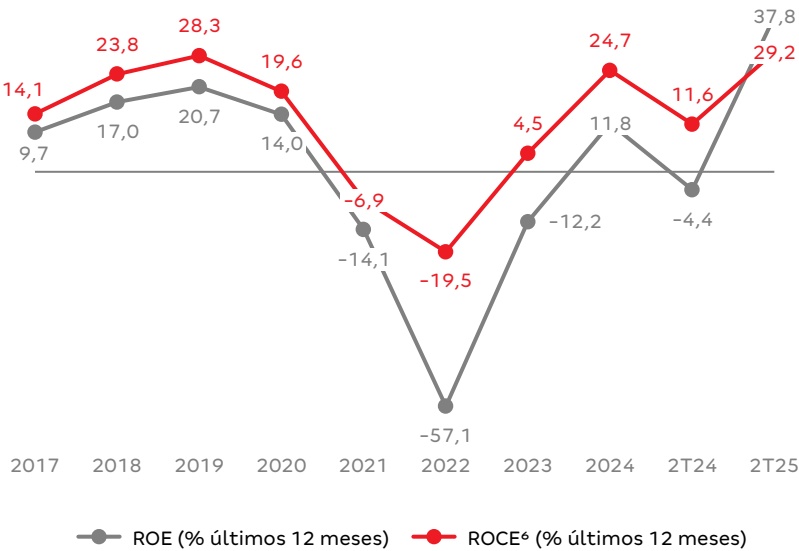
R\$ milhões, %



O crescimento significativo do ROE e do ROCE durante o período reposiciona a lucratividade da Companhia entre as mais altas do setor, refletindo eficiência operacional.

ROE e ROCE

% últimos 12 meses



Fonte: Companhia - Números consolidados.

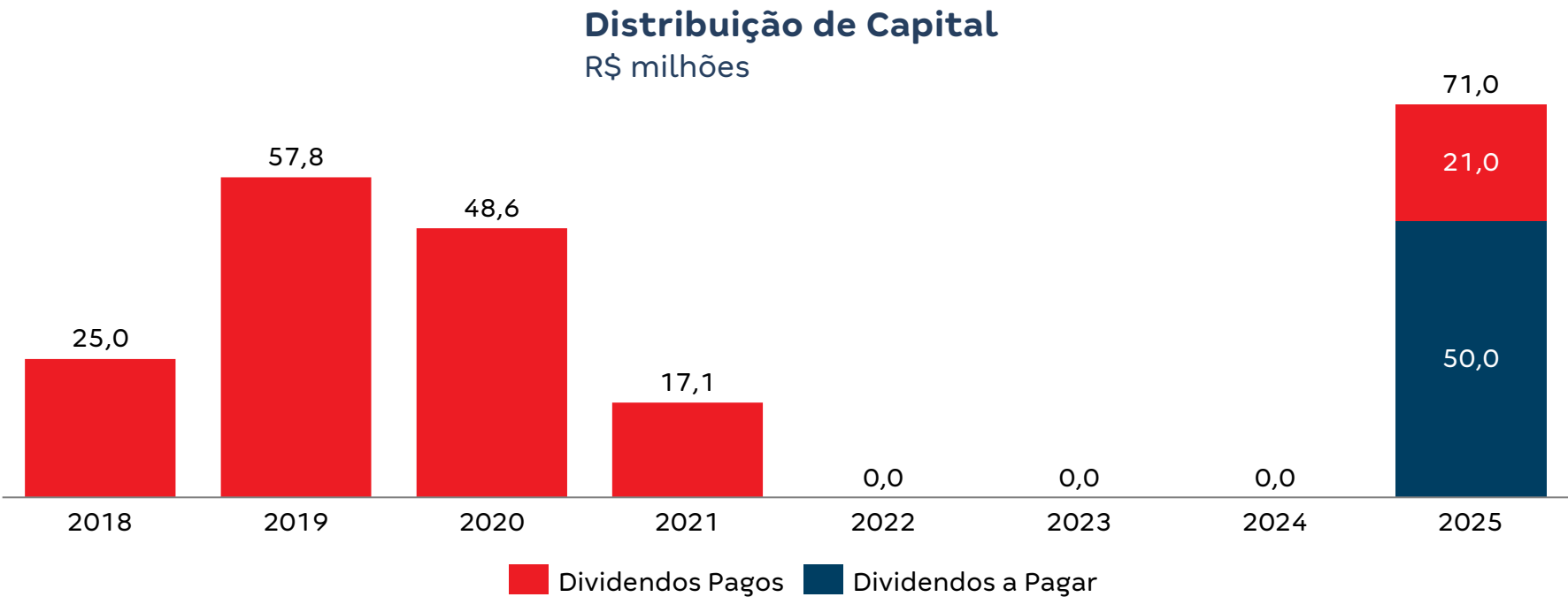
1 - Ajustado por juros capitalizados.

\*Valores de margem Ex-Programa Pode Entrar e outros



DIVIDENDOS

Companhia **retoma o pagamento de dividendos** após três anos sem distribuição



A Companhia pagou R\$ 21,0 milhões em dividendos em 2 de julho de 2025, referentes ao exercício encerrado em 2024.

A Companhia anunciou, em 31 de julho de 2025, o pagamento de R\$ 50,0 milhões em dividendos, a ser efetuado em parcela única em 30 de dezembro de 2025.

# Modelo Gerador de Caixa



CAIXA, ALAVANCAGEM E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

Caminho consistente de **redução da alavancagem**, apoiado por emissões de dívida com menor custo

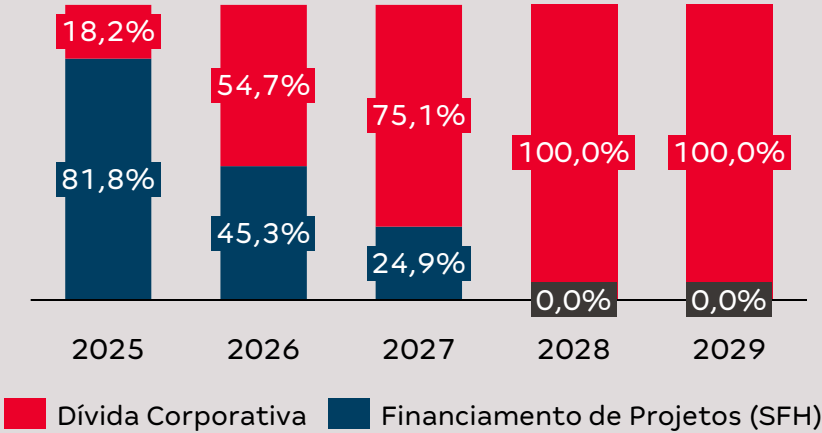
Visão geral da dívida

R\$ milhões

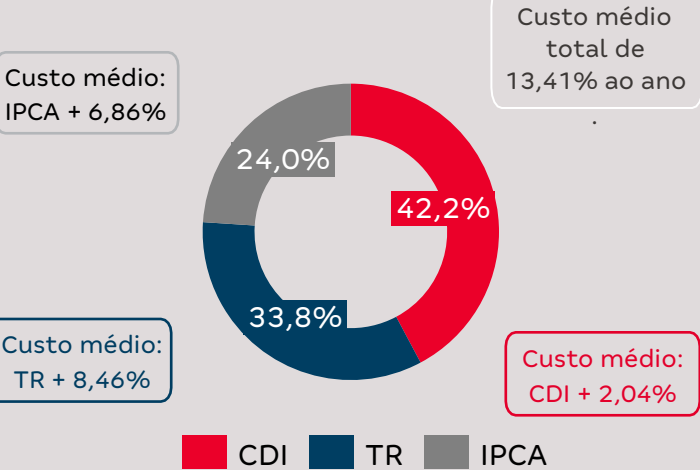
Dívida bruta	1.077,0
Caixa e equivalentes de caixa <sup>1</sup>	(761,2)
Dívida Líquida	315,8
Patrimônio Líquido + Participação de Minoritários (PL+PM)	1.199,3
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido (PL+PM) <sup>2</sup>	26,3%
Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido	(4,1%)

Cronograma de amortização

R\$ milhões

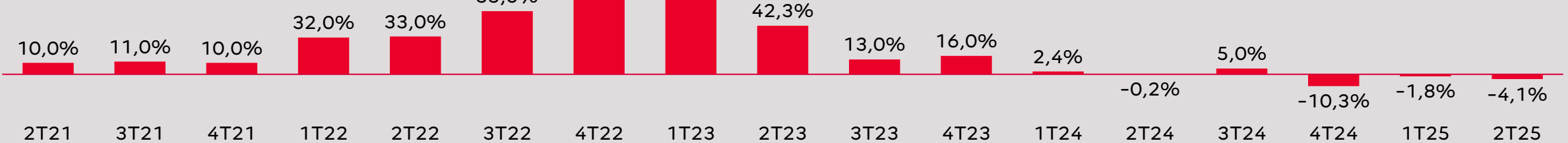


Custo médio da dívida



Acompanhamento de Covenants

Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido (%)



Fonte: Release de Resultados 2T25.

<sup>1</sup> Inclui investimentos financeiros;

<sup>2</sup> Considera participações minoritárias.



CAIXA, ALAVANCAGEM E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

A empresa já superou seu período mais desafiador e permanece **estrategicamente bem posicionada no segmento de habitação acessível** no Brasil

Destaques do Trimestre

- Elevação da classificação da S&P de 'brA-' para 'brA+', com perspectiva estável;
- Lucro líquido trimestral consolidado recorde de R\$ 203,9 milhões no 2T25;
- Em maio, a Companhia aprovou sua 12ª emissão de debêntures simples, totalizando R\$ 180,0 milhões a uma taxa *all in* de CDI + 2,1%;
- Em junho, a Tenda realizou o primeiro pagamento referente à venda da carteira de recebíveis pro-soluto, no valor líquido de R\$ 159 milhões, como parte do total líquido de até R\$ 300 milhões planejado para 2025, a ser efetuado em múltiplos pagamentos.

Geração/Consumo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Dívida Bruta	1.105,7	1.170,4	1.041,5	849,1	1.077,0
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(721,9)	(738,0)	(849,3)	(581,5)	(761,2)
Dívida Líquida	383,8	432,4	192,2	267,6	315,8
Variação da Cessão Recebíveis	(28,5)	(20,7)	156,6	(37,8)	131,6
Δ Dívida Líquida(+)Cessão Recebíveis	(1,5)	(28,0)	83,6	(37,5)	(179,8)
Resultado Financeiro Líquido (DRE)	(37,2)	(30,6)	(31,5)	(32,4)	(33,3)
Fundo de Reserva (Cessão Recebíveis)	(3,2)	(3,2)	(3,2)	(7,9)	(5,8)
Follow-on/Efeito Caixa SWAP/Recompra	0,0	0,0	25,4	(8,2)	(78,5)
Fluxo de Caixa Operacional – Alea¹	(30,2)	(30,1)	(39,6)	(6,0)	(64,7)
Fluxo de Caixa Operacional – Tenda	69,0	36,0	132,5	16,9	2,5
Impacto da mudança de critério CEF (repassse x registro)	(35,5)	(43,0)	(29,7)	(33,0)	(49,1)
¹Atraso no repasse CE + RS	0,0	0,0	0,0	(55,0)	(16,0)
Fluxo de Caixa Operacional Tenda ex efeitos	104,5	79,0	162,2	105,0	67,5

# Estratégia

O segmento e nosso modelo de negócios possibilitam a retomada do crescimento; além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador baseado em construção *offsite* para alcançar novos mercados.

Tivemos **evoluções importantes** em nossa operação, com destaques positivos e aprendizados relevantes, com impacto no curto prazo

As seções a seguir apresentam mais detalhes sobre cada um dos pontos destacados:

### Destaques Positivos

- 1 Performance de vendas
- 2 Contratação do Projeto de Canoas
- 3 Industrialização das iniciativas do *roadmap*
- 4 Aprendizados relacionados a atributos de produto

### Pontos de Atenção

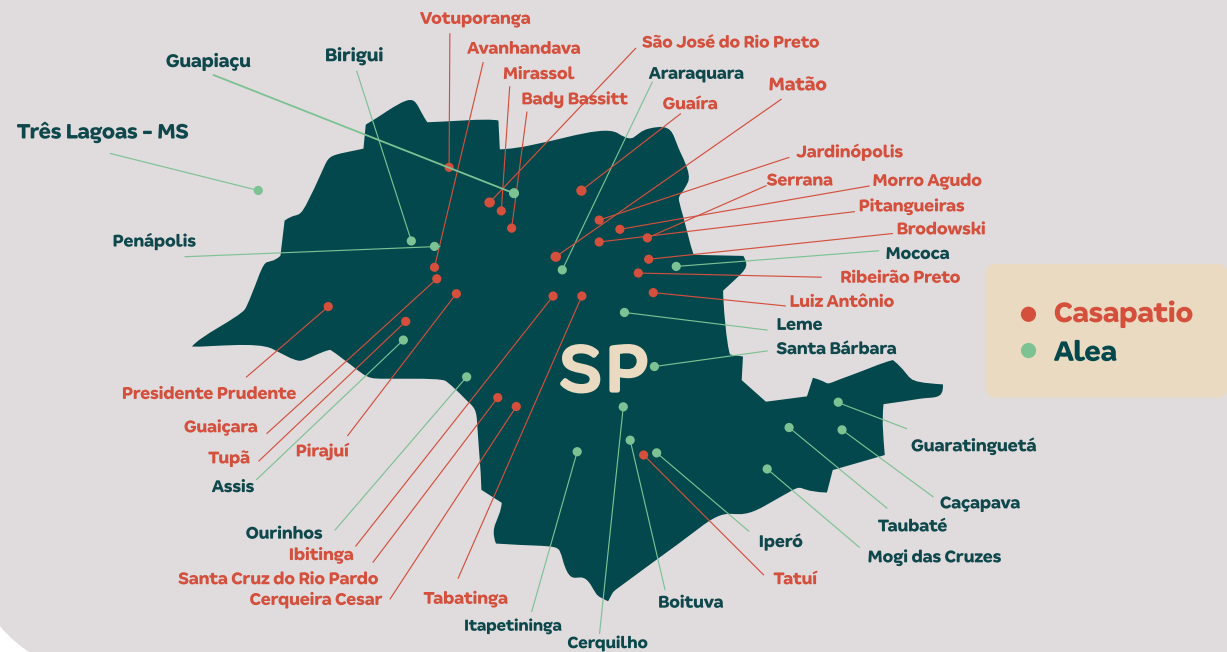
- 1 Movimentação na grade de lançamento
- 2 Estabilização das manchas construtivas



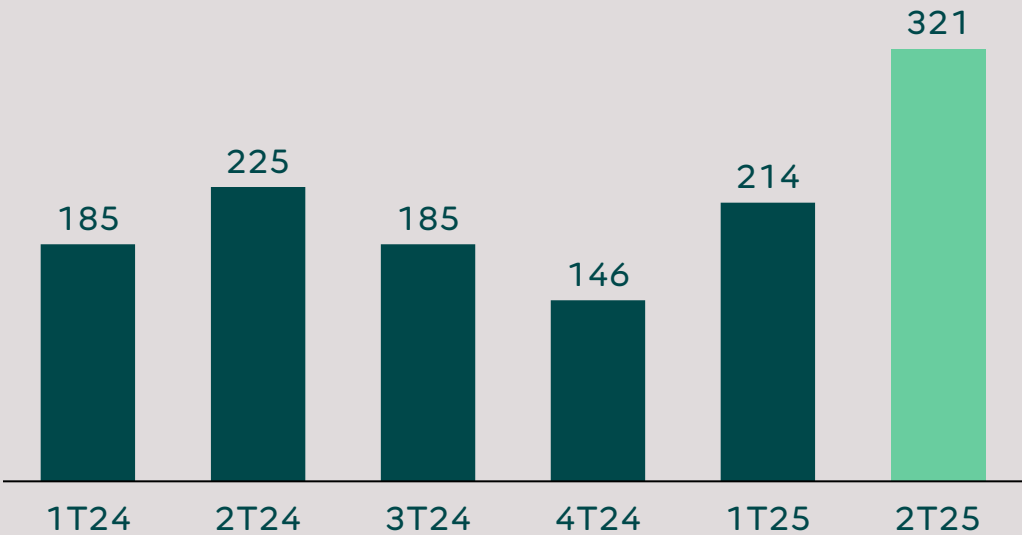
**O 1S25 marca o retorno da nossa boa performance de vendas.** No 2T25, atingimos o maior nível histórico de vendas/mês para um trimestre

Resultados sustentados por uma forte melhora na conversão do funil de vendas, confirmando o retorno à normalidade dos processos de vendas.

Atuação em +30 municípios atualmente



Volume de Vendas  
(unidades | média por mês)

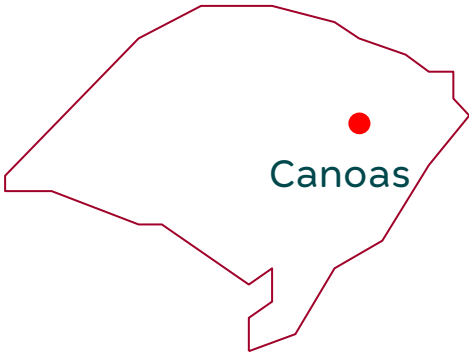


A aprovação do projeto Canoas foi um marco importante, garantindo um volume significativo de produção

Maior projeto de habitação popular financiado pelo FAR no Brasil nos últimos 10 anos



Assinatura	10/07/2025
Unidades	1.500
Preço	R\$ 200 mil por unidade
VGv	R\$ 300 milhões
Dados Operacionais	Formalização de lançamento no 3T25
Prazo de Entrega	Até 24 meses





## ALEA

Também avançamos na frente de Industrialização, com a **implementação das principais iniciativas** definidas no *roadmap*

As iniciativas industrializadas reduzem a complexidade da construção, diminuindo os custos de materiais e serviços.

### 1. Estação de chicote elétrico



### 2. Estação de *shaft* e kit hidráulico





ALEA

Também avançamos na frente de Industrialização, com a **implementação das principais iniciativas** definidas no *roadmap*

As iniciativas industrializadas reduzem a complexidade da construção, diminuindo os custos de materiais e serviços.

### 3. Estação de calafetação de painéis e câmara de secagem





ALEA

Destaque para a **atividade de textura**, com início das operações previsto para os próximos dias com a **nova câmara de secagem**

As iniciativas industrializadas reduzem a complexidade da construção, diminuindo os custos de materiais e serviços.

#### 4. Estação de textura interna e externa – pintura e secagem





Destaque também para **nova linha de platibanda**, que permitirá a **montagem, aplicação de textura e secagem no mesmo takt** da linha principal de painéis

Em agosto, entra em operação a linha da platibanda, evolução importante para a produção da Casa 2.0.

### 5. Nova linha de platibanda – montagem, pintura e secagem



## Outro destaque foi o melhor entendimento do produto ideal a ser oferecido em função das características da cidade

Experimentos e pesquisas realizadas com clientes confirmaram importância de adequação dos atributos de projeto e produto para permitir melhores desempenhos de vendas

### Exemplo – percepção de atributos de produto entre propostas de condomínio fechado e loteamento aberto

#### 1 Condomínio Fechado

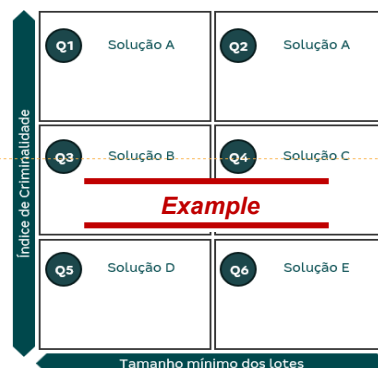
- + Segurança, tranquilidade, programa de lazer
- Custo mensal, quintal menor

#### 2 Loteamento Aberto

- + Produto tradicional, quintal maior
- Adensamento ruim, pior para o proprietário da terra

A conclusão dos estudos (experimentos reais e pesquisa com clientes) nos permite definir a proposta de maior valor para o nosso cliente-alvo, considerando diversas variáveis, em especial:

- População da cidade;
- Taxa de criminalidade;
- Tamanho mínimo de lote permitido;
- Tamanho máximo de quadra permitido na cidade.



Projeto e produto recomendados, otimizando:

- Requisitos valorizados pelo cliente;
- Maior densidade;
- Menor *Time to Market*;
- Melhor proposta para parceiros e proprietários de terrenos.



## ALEA

Com o conhecimento adquirido, revisamos nosso **portfolio de lançamentos** para garantir coerência da nossa oferta

**Projetos que exigem revisão completa:** total de 1.693 unidades habitacionais

**Impacto nos cronogramas de lançamento:** atrasos variando de 90 a 120 dias

**Exemplo – originalmente planejado para o 1T:**

**Penápolis** – cidade pequena com 56 mil habitantes e baixa taxa de criminalidade

**Solução revisada:** ampliação da área de quintal, tornando o produto mais competitivo em relação aos empreendimentos de lote aberto

**Impacto:** aproximadamente 90 dias de atraso no lançamento



Lote: 84,7 m<sup>2</sup> (7,5 m × 11,3 m)

Fundos: 30,4 m<sup>2</sup>



11,30

Lote: 98,3 m<sup>2</sup> (7,5 m × 13,1 m)

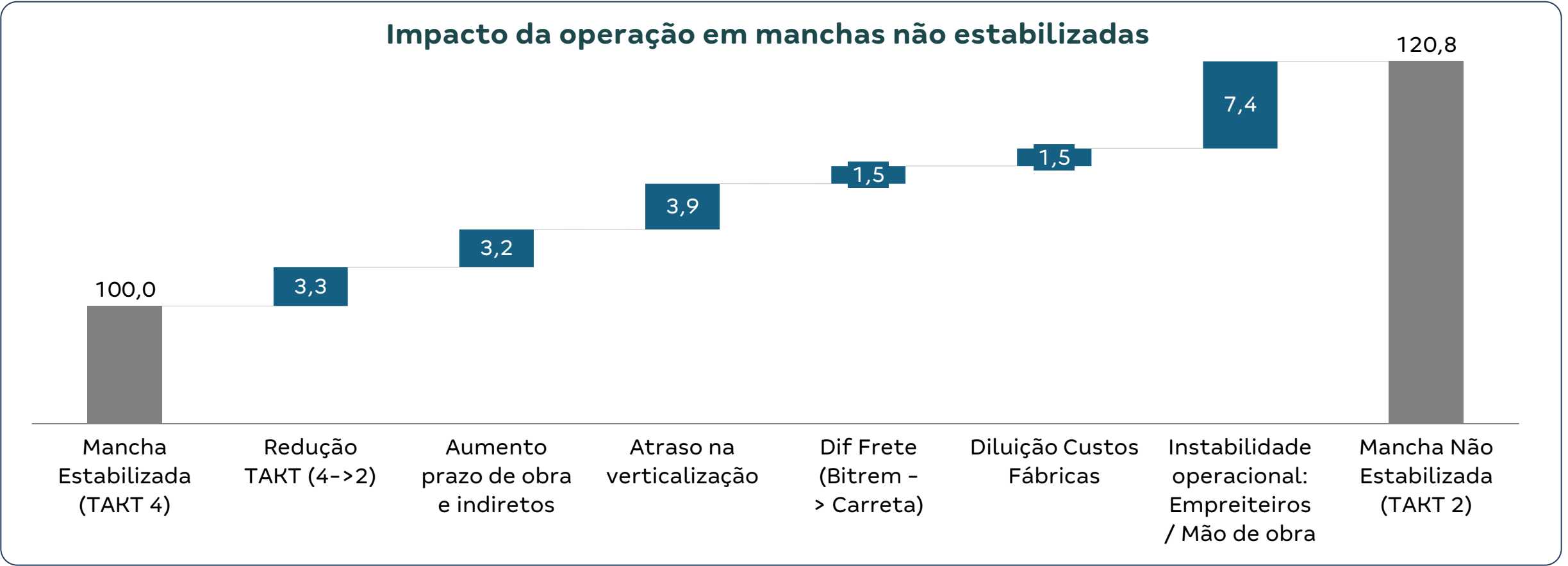
Fundos: 48 m<sup>2</sup>



13,10



O impacto da mancha não estabilizada onera o custo por unidade em cerca de 20 p.p vs. mancha estabilizada

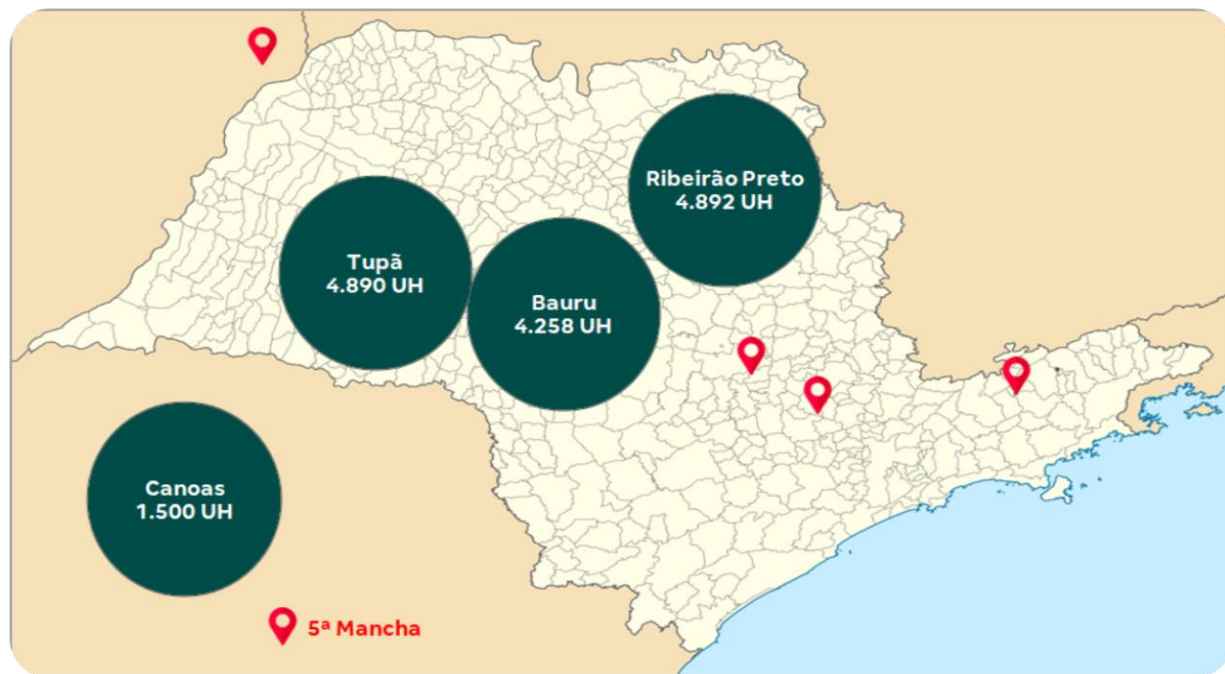


Nota: Custos apresentados na Base 100

## ALEA

Para reduzir a complexidade operacional e acelerar a estabilização, decidimos focar em **4 manchas no curto prazo**, além de uma mancha “Experimentos”

As 3 manchas priorizadas dentro de SP tem *landbank* robusto, com projetos em estágio bem avançado de legalização, reduzindo, portanto, riscos de descontinuidade.

**Planejamento das Manchas**

- **Manchas de SP:** retorno ao ritmo de montagem de 4 casas/dia em 2026
- **Mancha de Canoas:** início com 2 casas/dia e aumento gradual para 5 casas/dia a partir de abril de 2026
- Além das 4 manchas, teremos uma 5ª equipe focada na execução de experimentos (produtos, formatos e/ou gestão de obras) que consideramos potencialmente valiosos, sem prejudicar a estabilização das 4 manchas.

O foco é garantir a estabilização das manchas operacionais e parar de consumir caixa em 2026, para então retomarmos o crescimento sustentável!

Essa revisão do plano traz **impactos nos resultados**, especialmente em 2025

Nós enfatizamos anteriormente a importância do volume para alcançar o ponto de inflexão operacional.



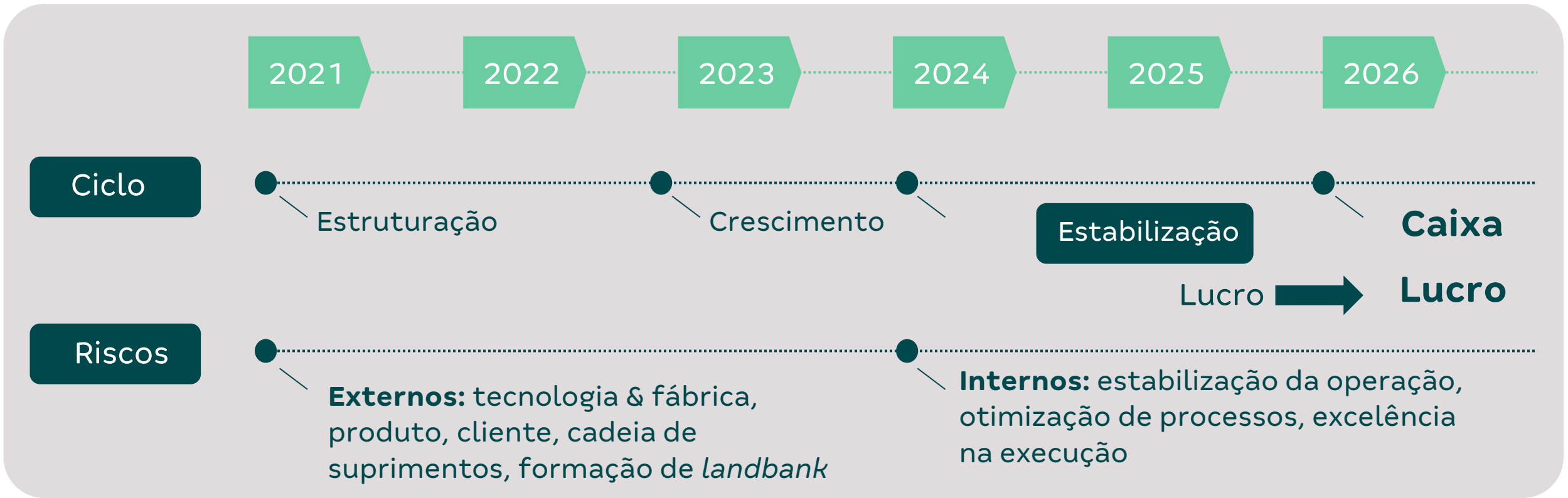
Os resultados de 2025 são impactados pelo menor volume de produção, afetando a diluição de custos.

Entendemos que, para uma operação como a Alea, é essencial continuar aprimorando os indicadores-chave:

- 1. Aceitação do produto, com boa velocidade de vendas e preço;
- 2. Custos de fábrica (*offsite*) dentro do planejado, com aumento do volume e boa implementação da industrialização;
- 3. Custos de construção (*onsite*) mais dispersos nesta fase, pela falta de continuidade e implementação mais lenta da verticalização (laje e acabamentos).

Medimos nossa evolução pelo atingimento desses indicadores, dado que a geração de caixa é uma consequência de atingirmos esses marcos.

Reforçamos nosso foco em entregar a estabilização planejada realizada até o momento, que deve se estender até 1S26, com **planos de tornar a Alea lucrativa ainda em 2026**, eliminando seu consumo de caixa.



# Governança Corporativa



GOVERNANÇA CORPORATIVA

A Tenda adota as melhores práticas de Governança Corporativa, **ocupando posição de destaque entre as empresas listadas no Novo Mercado**, o mais alto nível de governança corporativa da B3.

Conselho de Administração

**Antonoaldo Neves**  
Membro Independente

**Cláudio de Andrade**  
Presidente

**Bruno Balbinot**  
Membro Independente

**Maurício Luchetti**  
Membro Independente

**Marcos Duarte**  
Membro Independente

**Marília Rocca**  
Membro Independente

Comitês Consultivos



- 1

Comitê de Auditoria
- 3

Comitê Executivo de Ética
- 2

Comitê Executivo de Investimentos
- 4

Comitê de Pessoas<sup>1</sup>

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

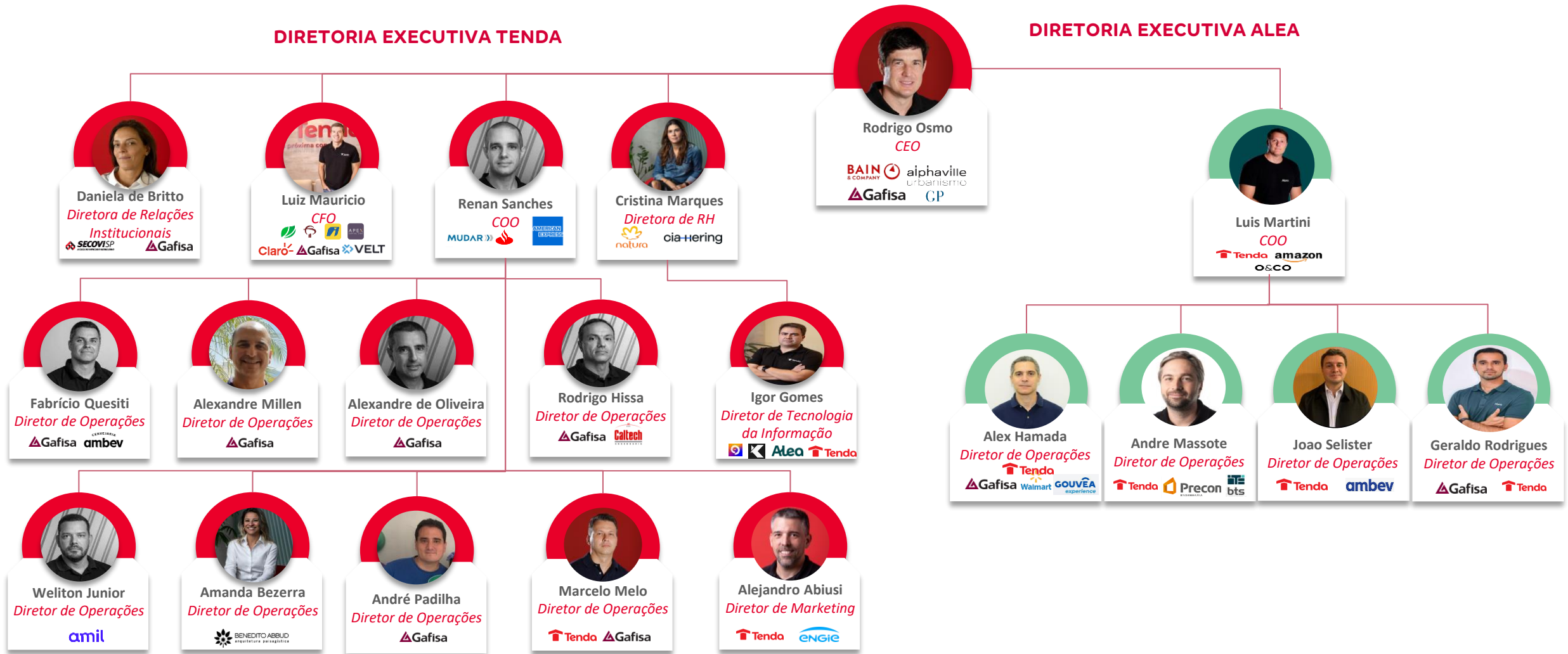
Governança corporativa de primeira linha: conselho 100% independente combinado com uma equipe de gestão com ampla experiência no setor e na Tenda.

Fonte: Empresa.  
<sup>1</sup> Anteriormente denominado “Comitê de Remuneração, Indicação e Governança Corporativa.”



GOVERNANÇA CORPORATIVA

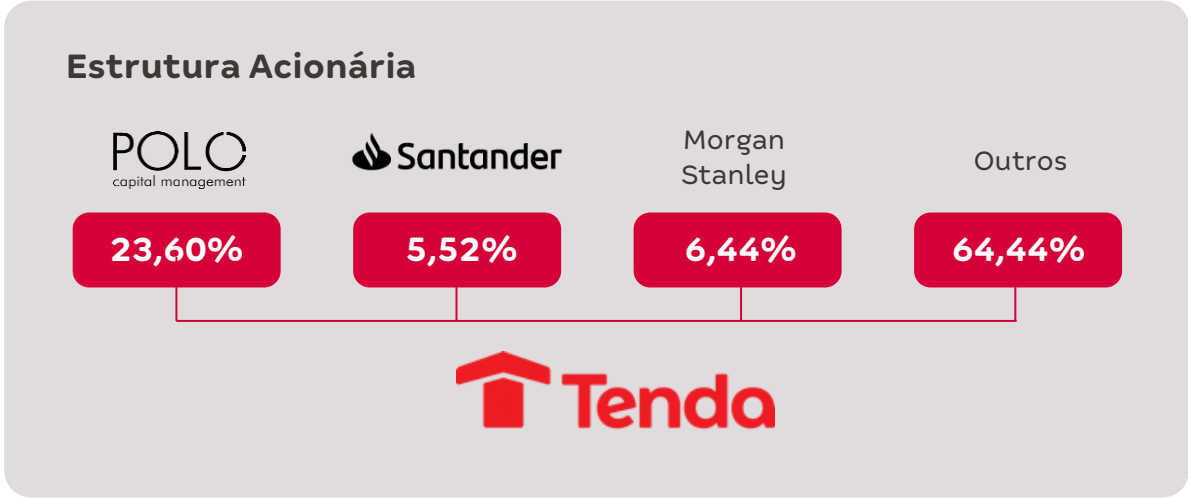
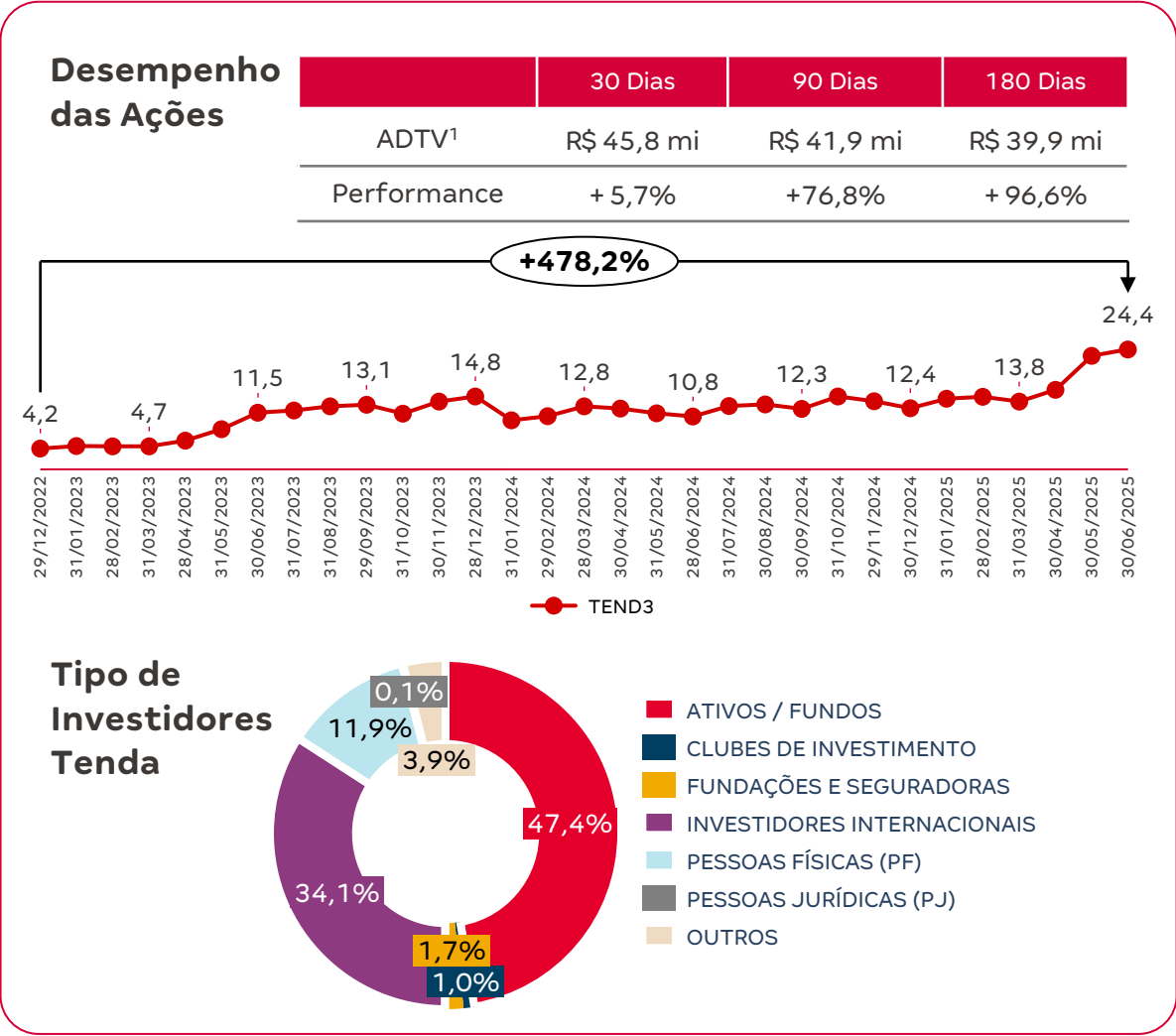
Gestão com ampla experiência no setor





ACIONISTAS E DESEMPENHO DAS AÇÕES

# Desempenho das Ações e Estrutura Acionária



Ticker	TEND3
Segmento listado	[B] <sup>3</sup> NOVO MERCADO
Número de ações	122.578.152
Preço da ação*	R\$ 24,40
Valor de mercado	R\$ 2.990.906.908,8

\* Com base em 30/06/2025

Fonte: Formulário de Referência 2025 – Tenda; B3;  
Observações: (1) ADTV: Volume Médio Diário de Negociação; Base em 30/06/2025



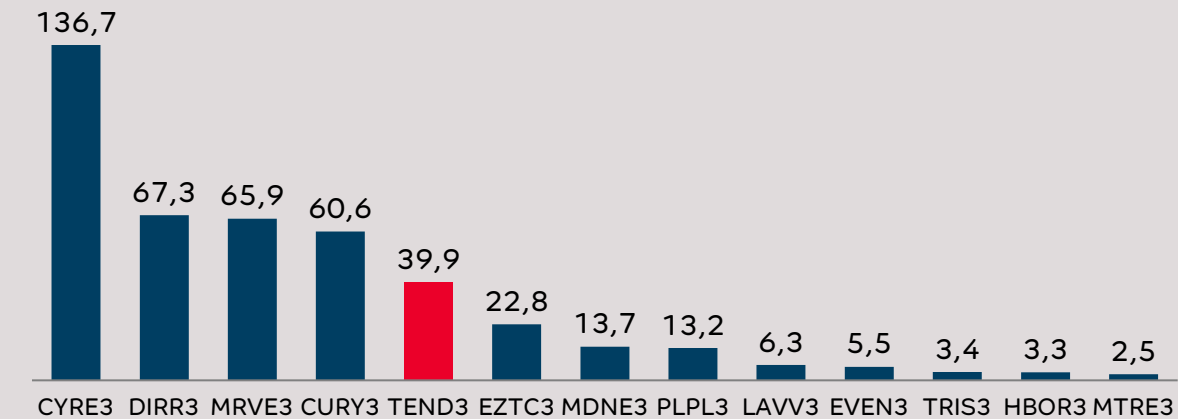


VISÃO GERAL DA TENDA

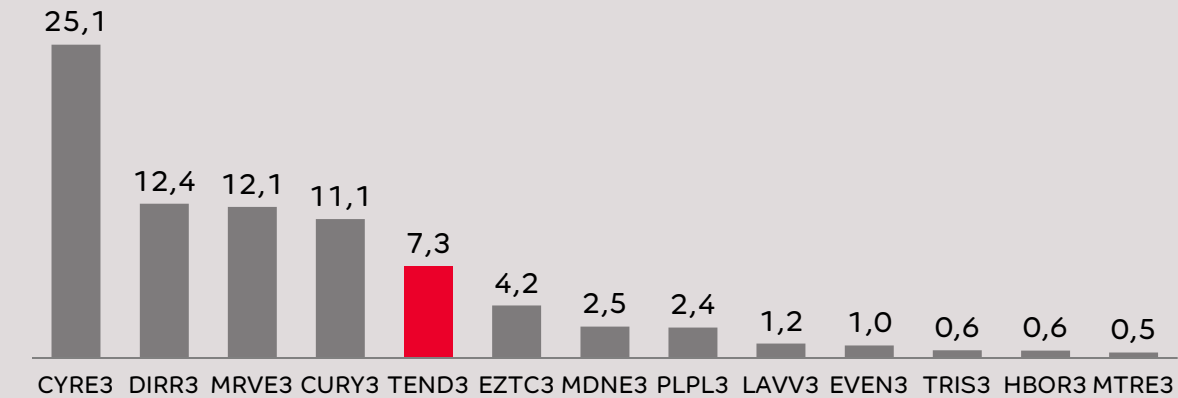
A Tenda é a **quinta maior em liquidez de ações** dentro do setor e a **sétima maior construtora em valor de mercado**

Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)\*

Últimos 180 dias, R\$ milhões



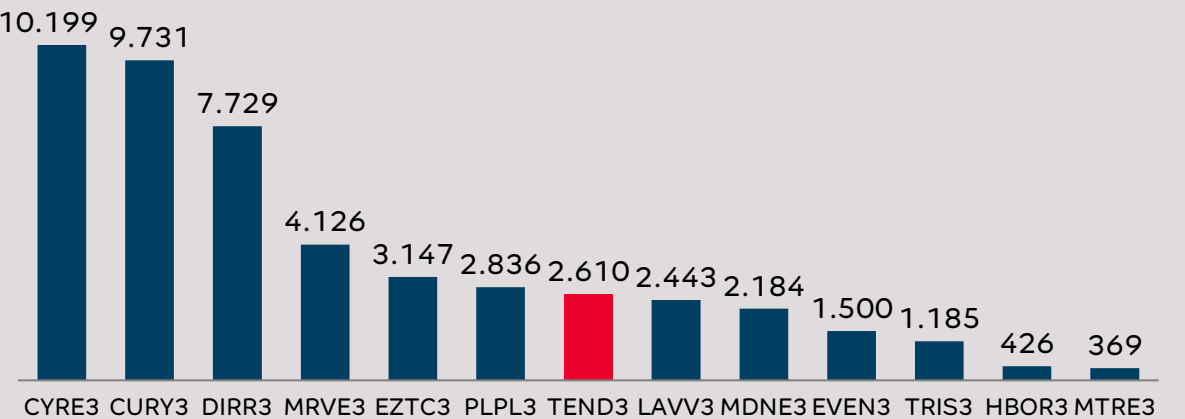
US\$ milhões



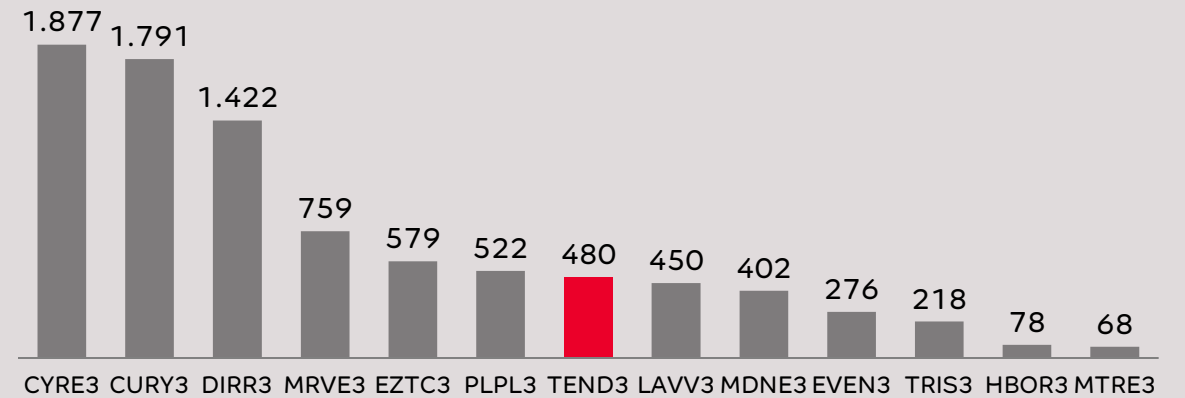
R\$ milhões US\$ milhões

Valor de Mercado\*

R\$ milhões



US\$ milhões



R\$ milhões US\$ milhões

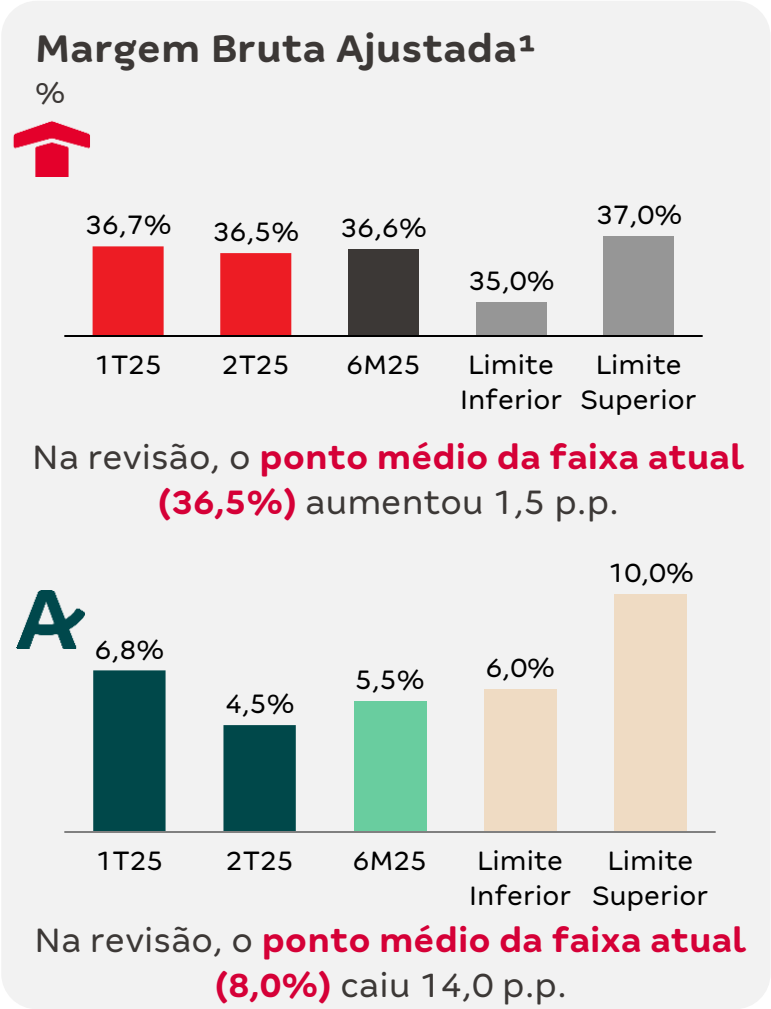
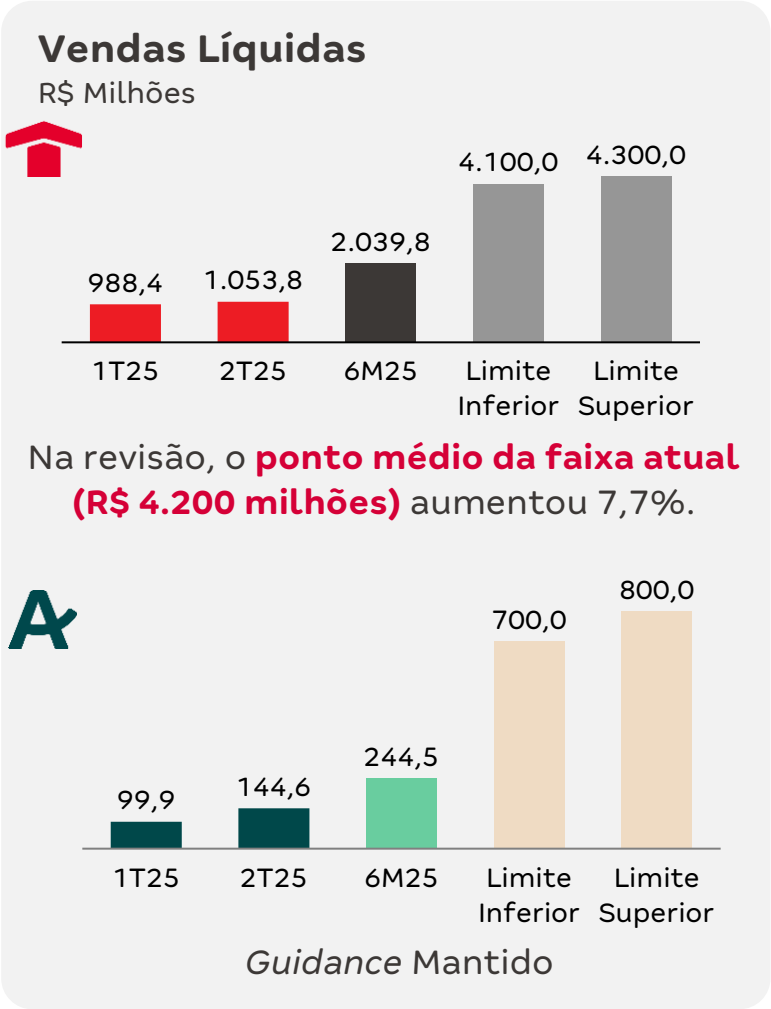
Fonte: Relatórios das Empresas Mencionadas; \* Com base em 26/08/2025

# Guidance



GUIDANCE

# Guidance Revisado | Tenda, Alea e Lucro Líquido Consolidado



1 - Não inclui o Programa Pode Entrar  
2 - As novas projeções não incluem os resultados de operações de SWAP em aberto



Índice  
Small Cap **SMLL**

Índice  
Imobiliário **IMOB**

Índice de  
Governança Corporativa  
Novo Mercado **IGC-NM**

Índice de  
Ações com Tag Along  
Diferenciado **ITAG**

Índice  
de Consumo **ICON**

Índice de  
Governança  
Corporativa Trade **IGCT**

Índice  
Brasil Ampla  
BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice do  
Setor  
Industrial **INDX**