



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

2T25

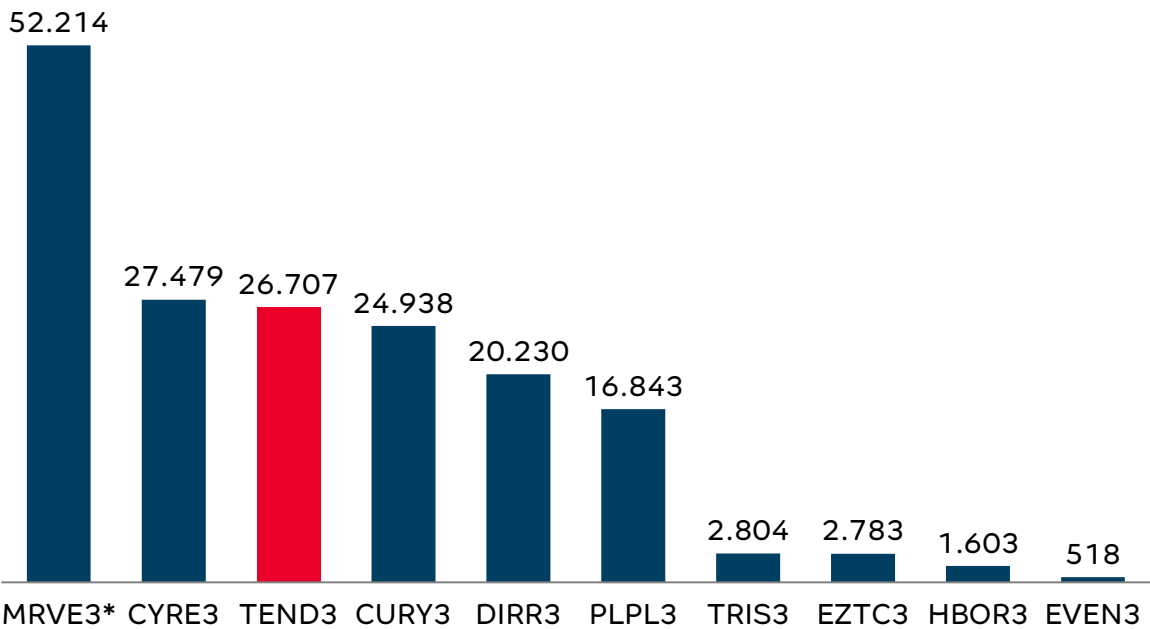


VISÃO GERAL

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

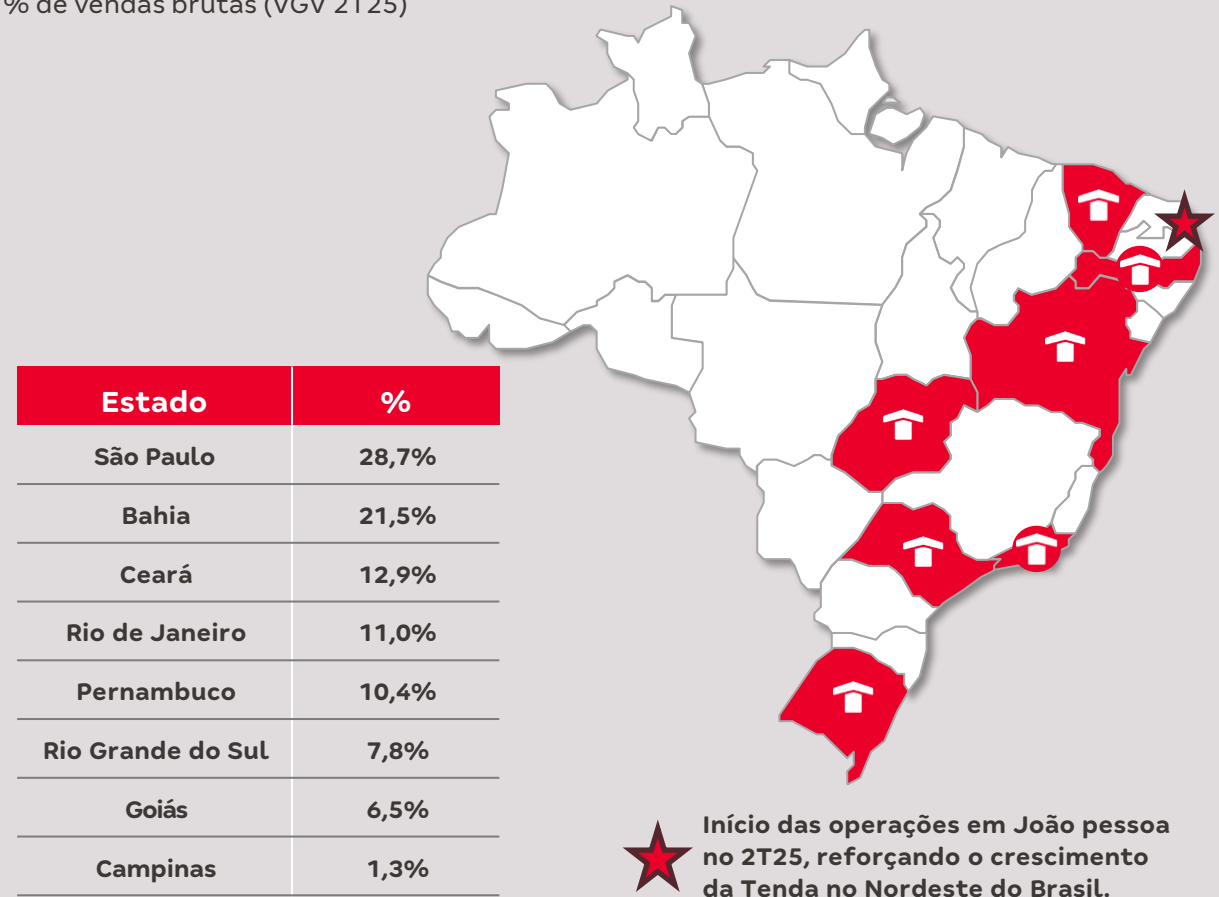
Lançamentos

Unidades (2T25 LTM)



Regiões de Atuação (VGV por região)

% de vendas brutas (VGV 2T25)

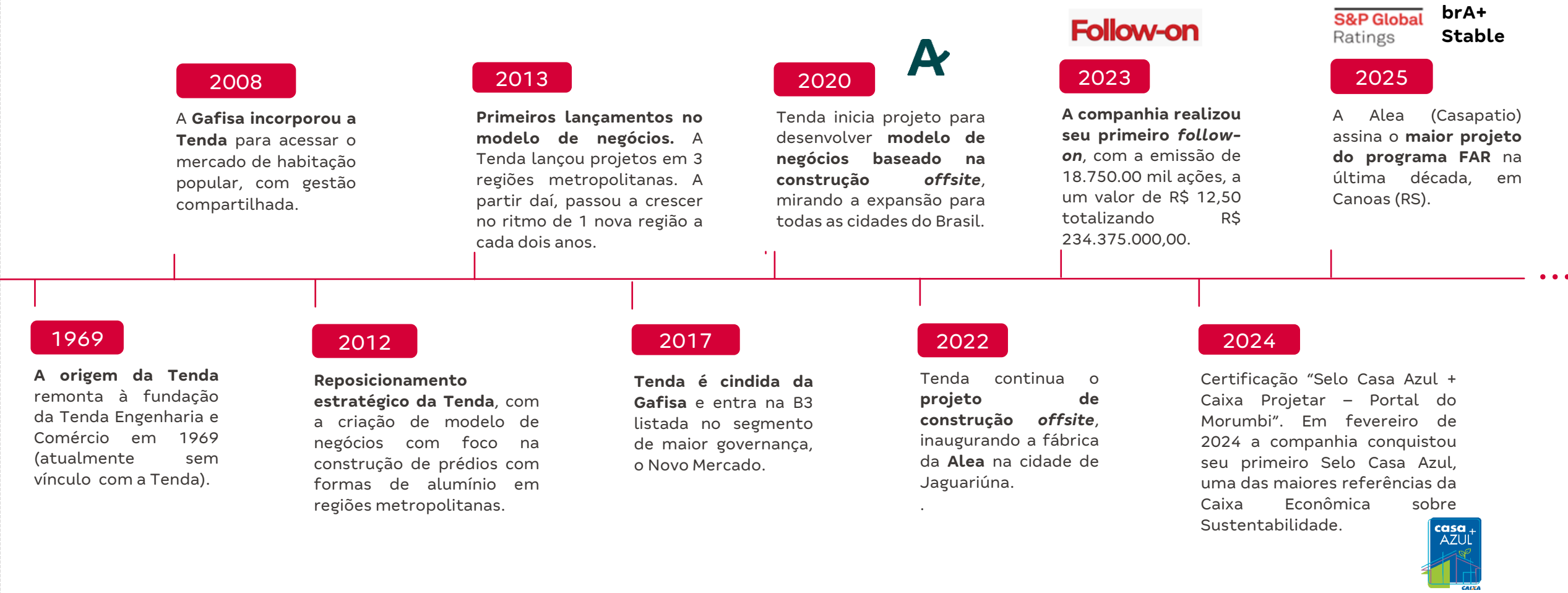


Fonte: Formulário de Referência – Tenda, Relatórios das Empresas Mencionadas;
* MRV Brasil.



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

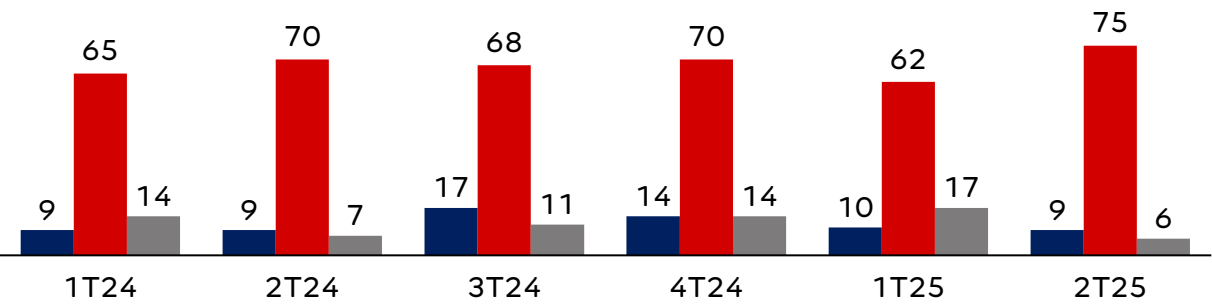




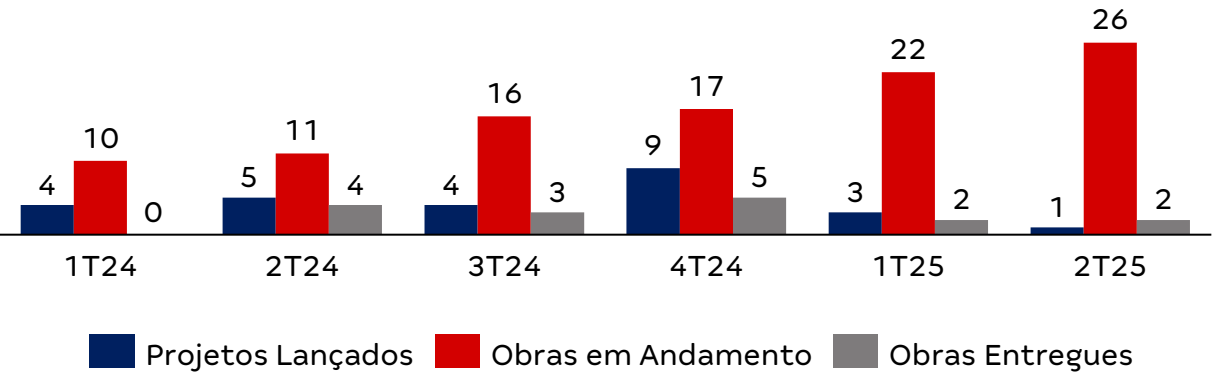
ABORDAGEM INDUSTRIAL

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

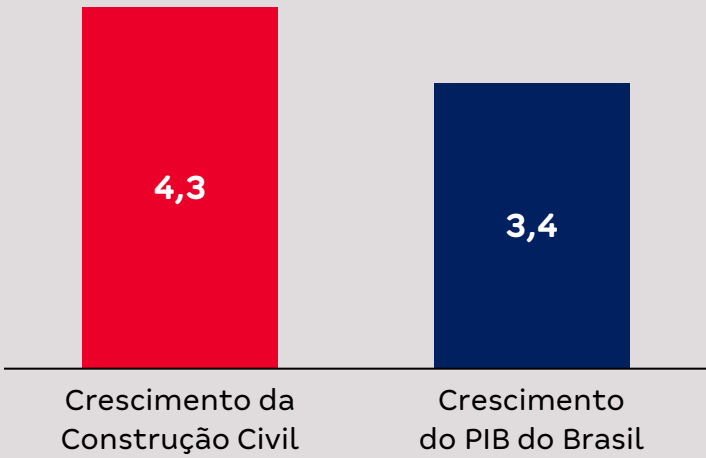
Canteiros de Obra da Tenda



Canteiros de Obra da Alea



PIB 2024 – BRASIL¹



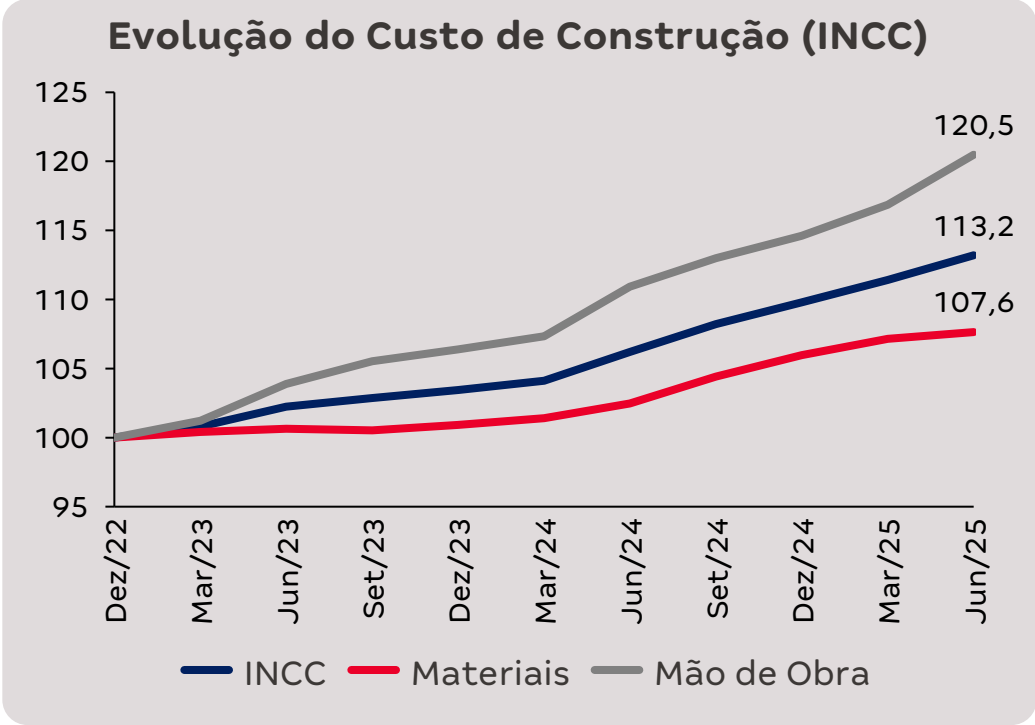
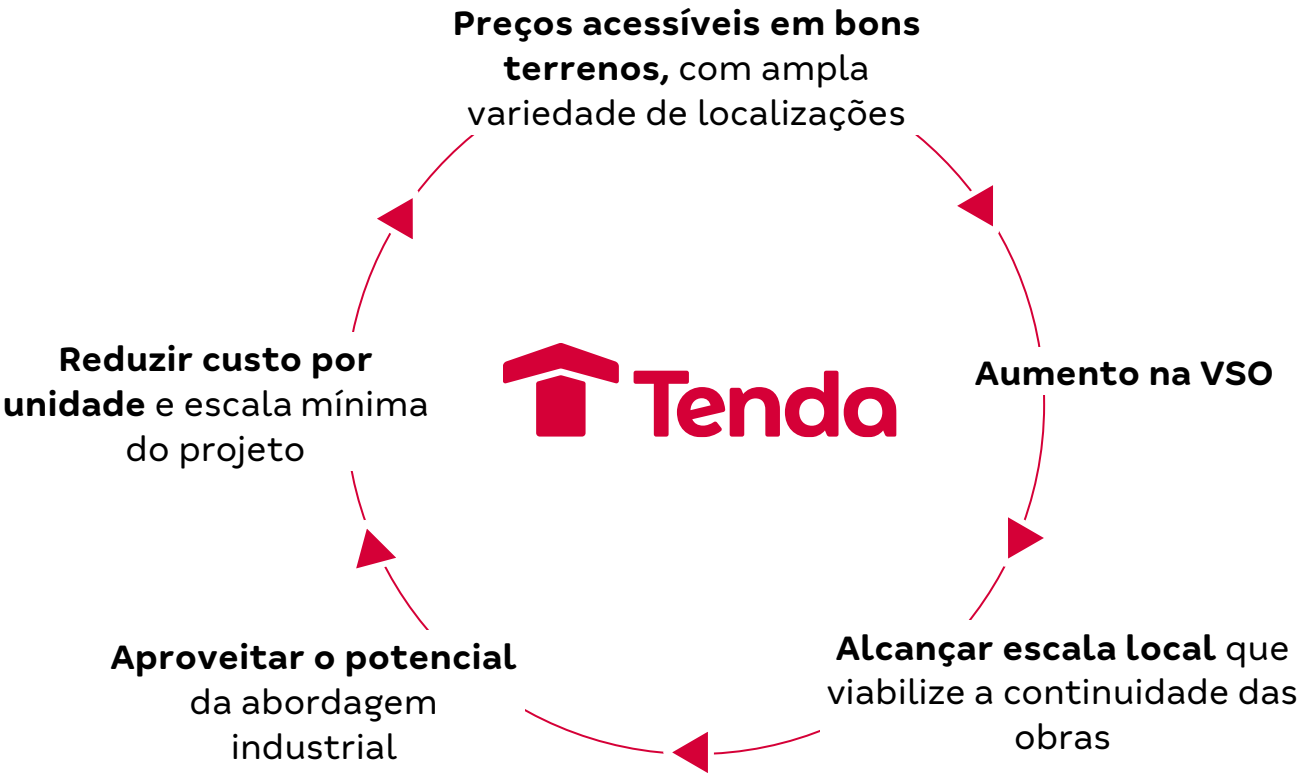
Em 2024, o PIB do Brasil cresceu 3,4% em relação a 2023, alcançando R\$ 11,7 trilhões. O setor da Construção Civil avançou 4,3% no ano, com um PIB de aproximadamente R\$ 359,5 bilhões, destacando-se como um dos principais motores de crescimento do país.

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.

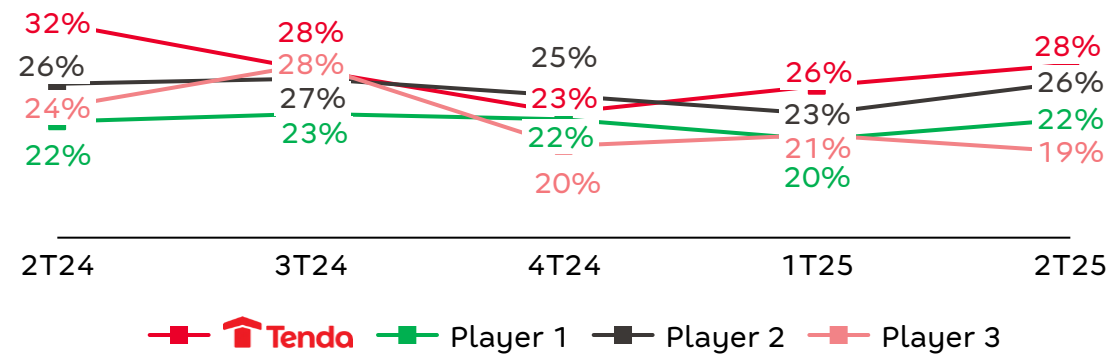
Preço médio por unidade

Consolidado (R\$ mil)



Maior VSO entre construtoras de habitação de baixa renda no Brasil

VSO líquida; %



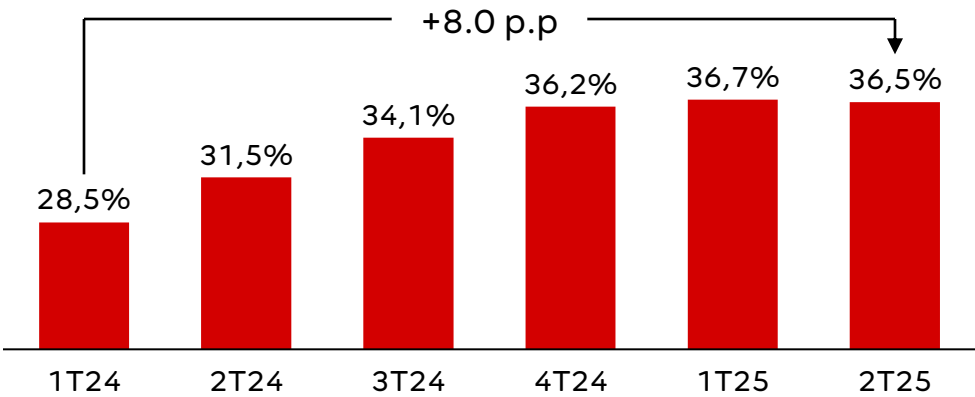


MARGEM BRUTA

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*

(%)

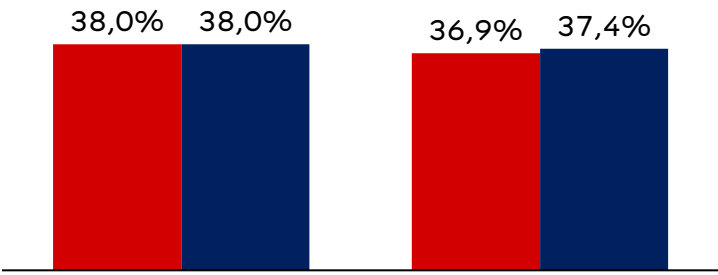


■ Margem Bruta Ajustada

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)**

(%)



Tenda

Outros Players

■ 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

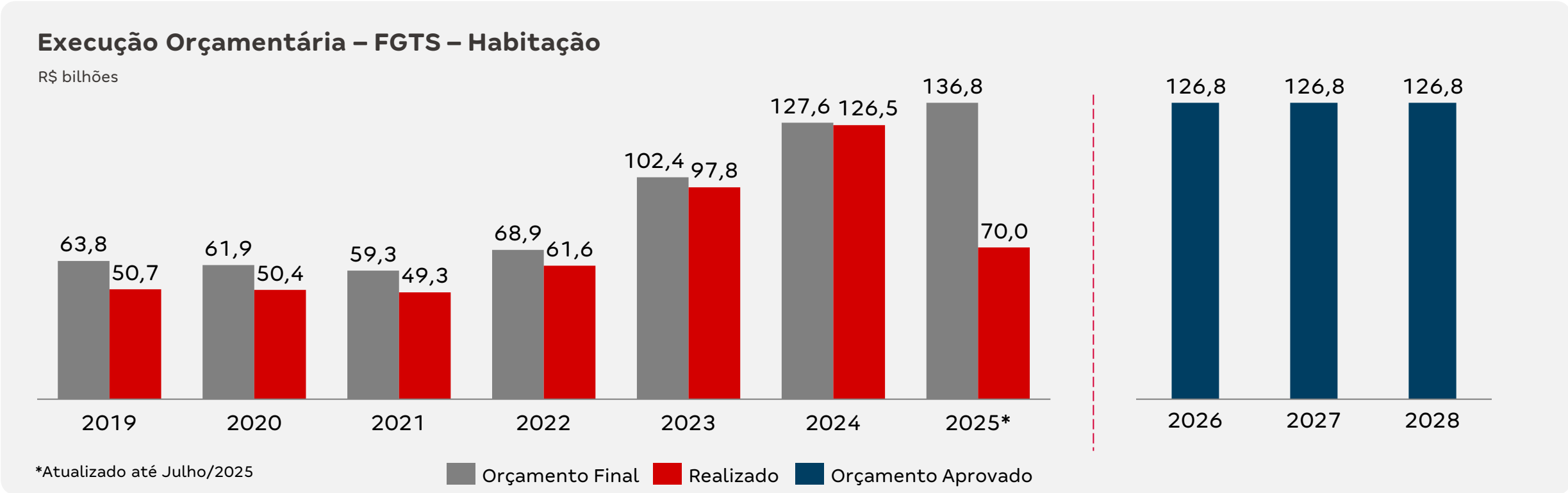
* Atributos incluídos: varanda, piscina, churrasqueira, *garden*, vaga de garagem, entre outros.

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.



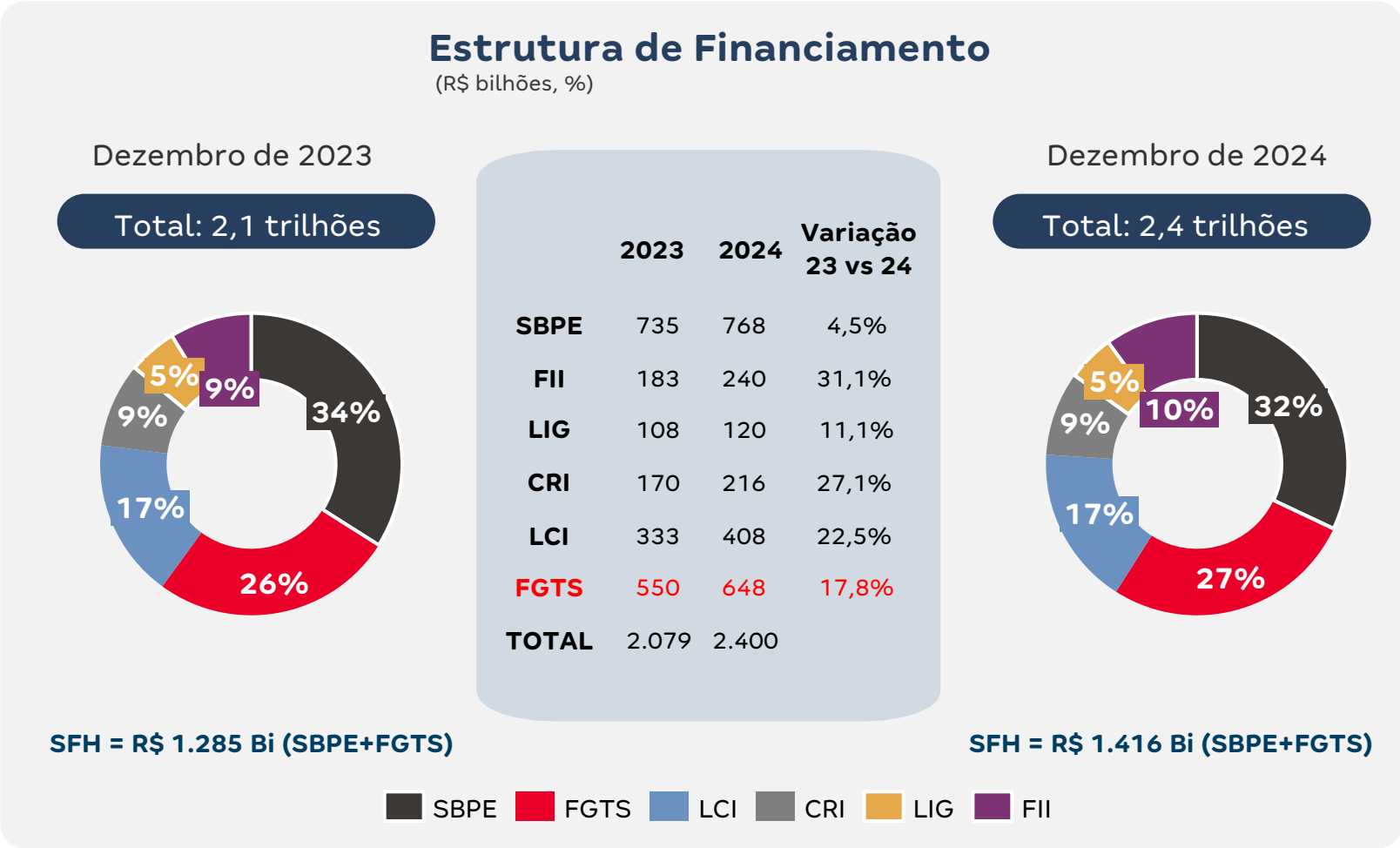
FINANCIAMENTO

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**.

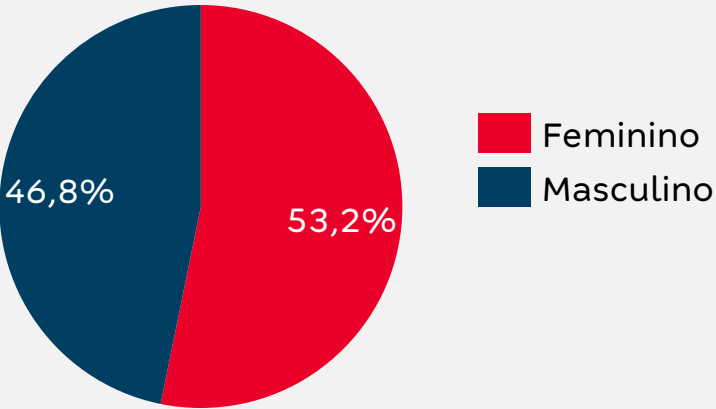




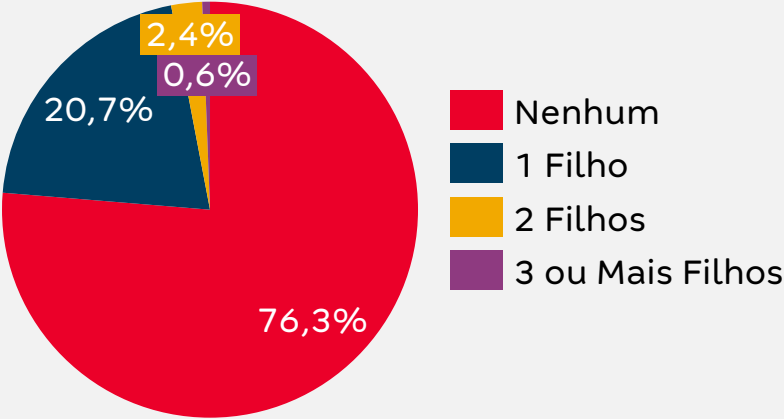
PERFIL DO CLIENTE

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

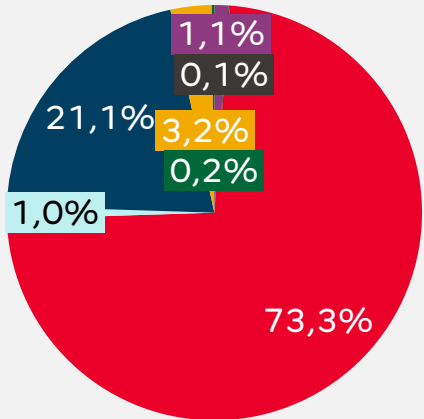
Gênero



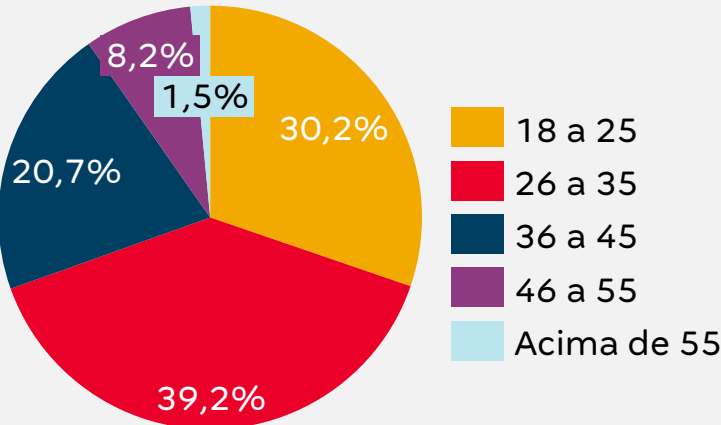
Filhos



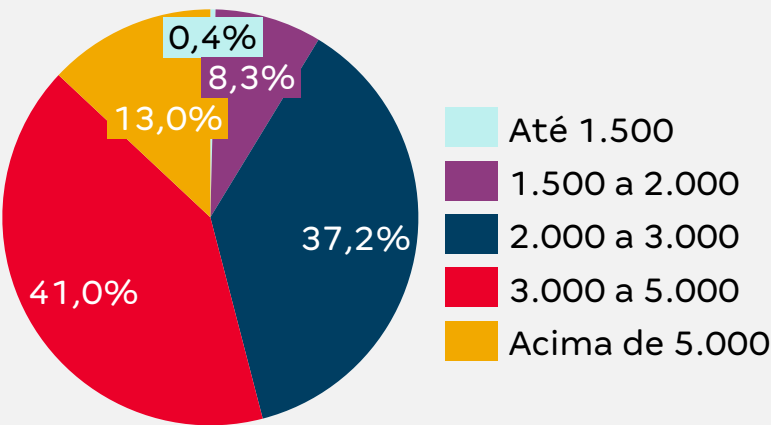
Escolaridade



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

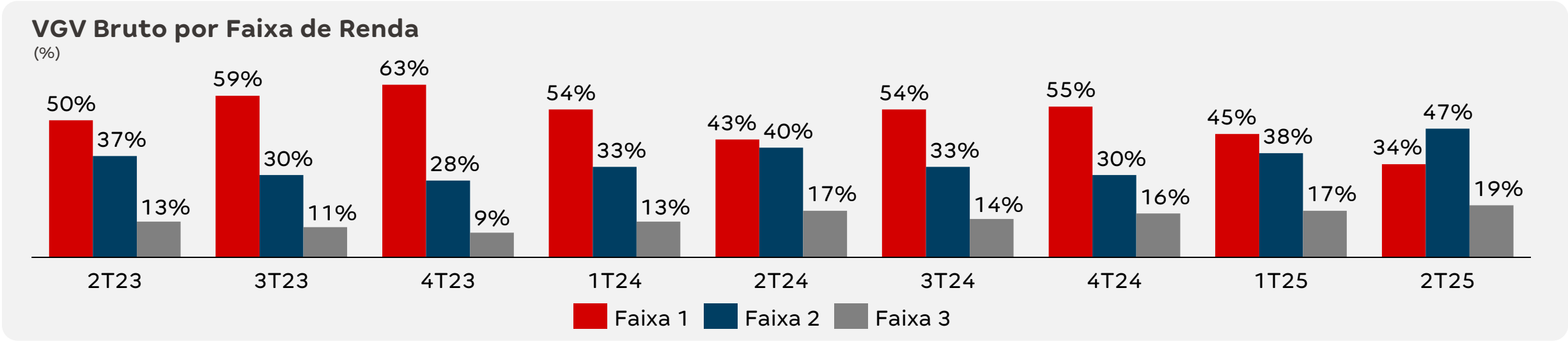
- Famílias com renda de até R\$ 12.000;
- Valor máximo do imóvel: R\$ 500.000;
- Taxa de juros: 10% a.a.;
- Prazo de pagamento: até 420 meses (35 anos);
- Estimativa: 120.000 famílias a serem atendidas.

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

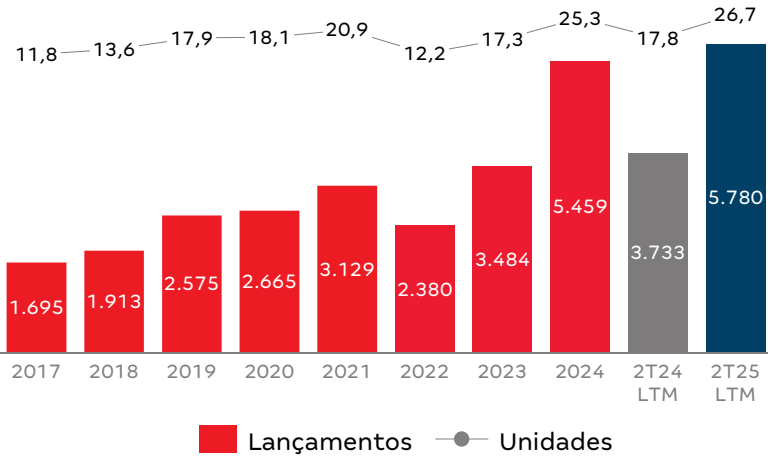


DESTAQUES

Histórico comprovado com resultados operacionais sólidos

Lançamentos

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

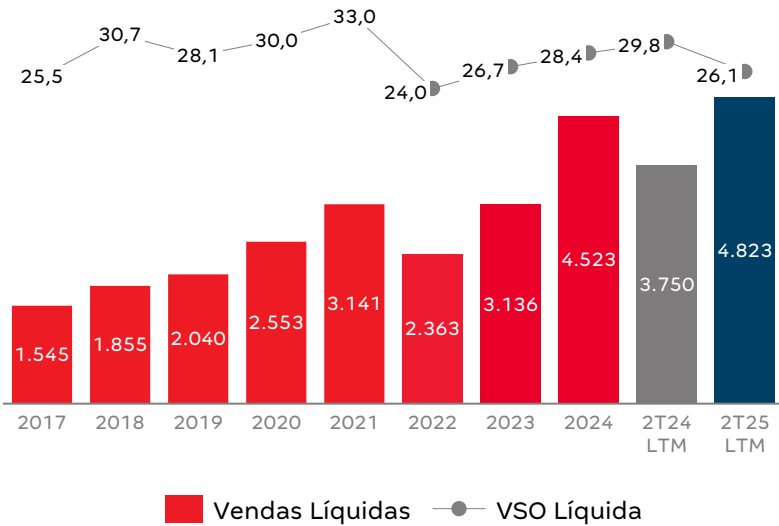


Número e valor de lançamentos em trajetória de crescimento consistente, refletindo o sucesso dos projetos e a força da demanda.

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

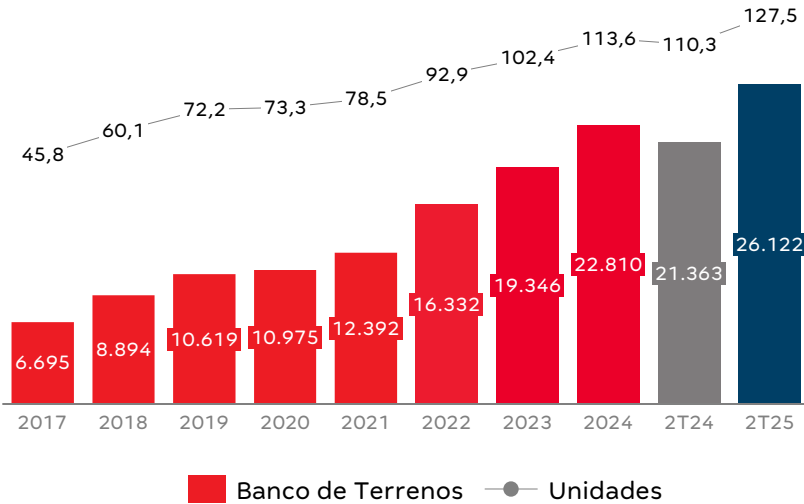
Vendas Líquidas e VSO Líquida

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.

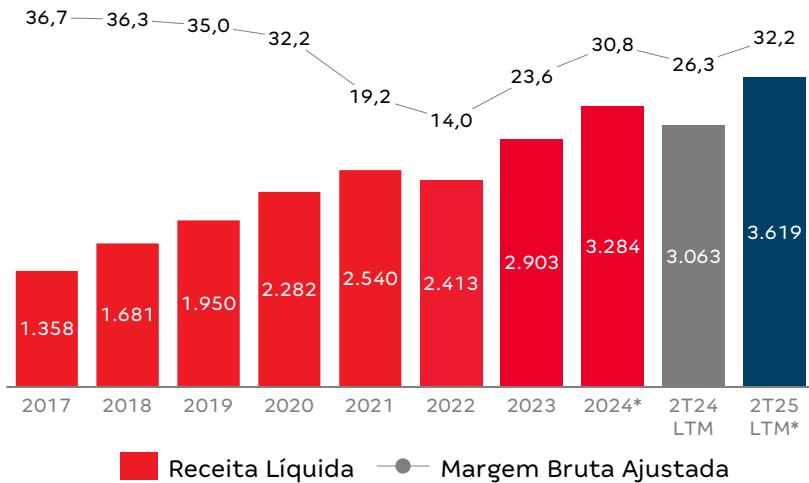


DESTAQUES

Histórico comprovado com resultados operacionais sólidos

Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

R\$ milhões, %

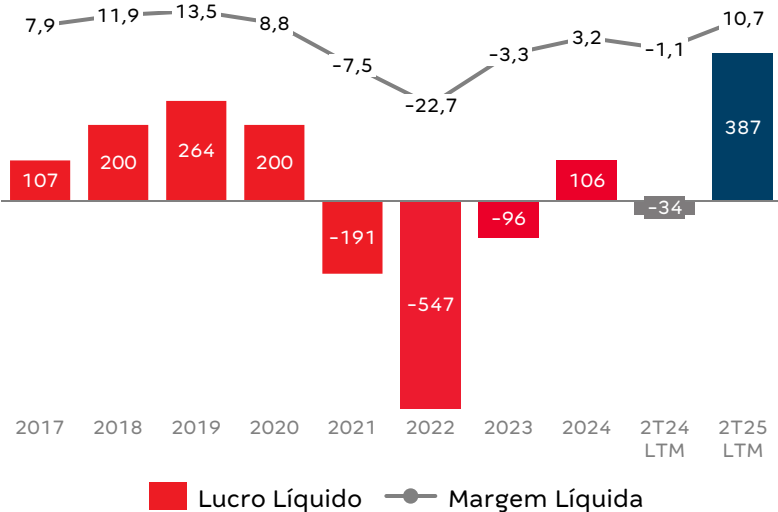


A receita líquida atinge um nível recorde no 2T25, acompanhada pela recuperação da margem bruta ajustada aos níveis pré-pandemia.

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

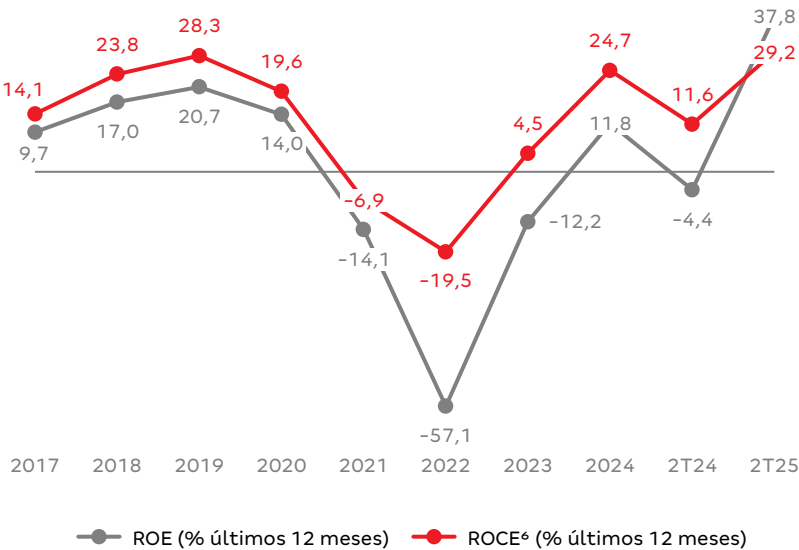
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões, %



ROE e ROCE

% últimos 12 meses



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.

Fonte: Companhia - Números consolidados.

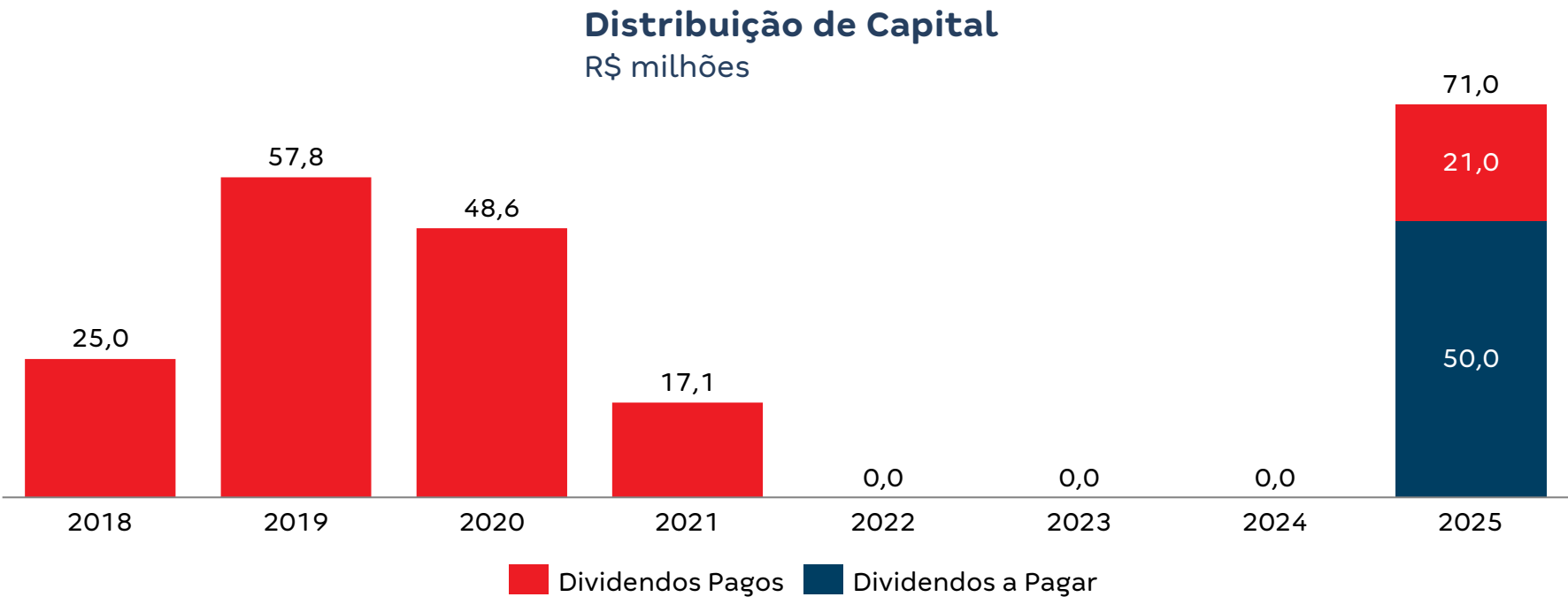
1 - Ajustado por juros capitalizados.

*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 para **alavancagem zero** até 2026, apoiado por emissões de dívida com menor custo

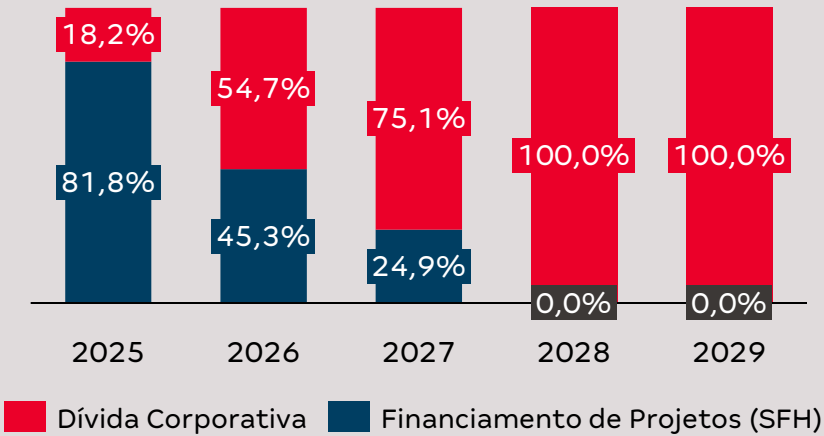
Visão geral da dívida

R\$ milhões

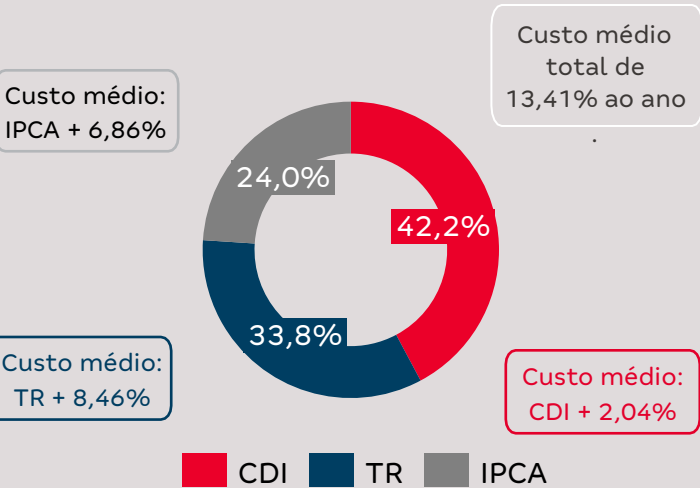
Dívida bruta	1.077,0
Caixa e equivalentes de caixa ¹	(761,2)
Dívida Líquida	315,8
Patrimônio Líquido + Participação de Minoritários (PL+PM)	1.119,3
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido (PL+PM) ²	26,3%
Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido	(4,1%)

Cronograma de amortização

R\$ milhões

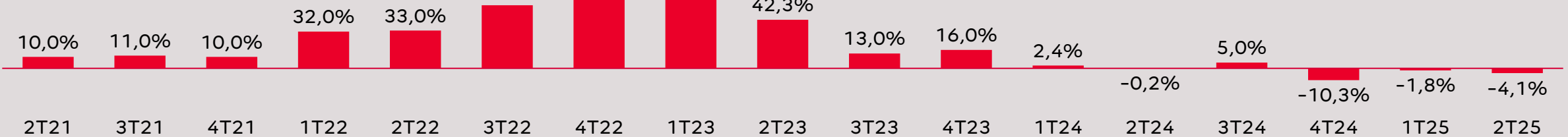


Custo médio da dívida



Acompanhamento de Covenants

Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido (%)



Fonte: Release de Resultados 2T25.

¹ Inclui investimentos financeiros;

² 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)	(306)	(31,5)	(32,4)	(33,3)
Fundo de Reserva (Cessão Recebíveis)	(3,2)	(32)	(3,2)	(7,9)	(5,8)
Follow-on/Efeito Caixa SWAP/Recompra	0,0	0,0	254	(8,2)	(78,5)
Fluxo de Caixa Operacional – Alea ¹	(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)
'Atraso 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

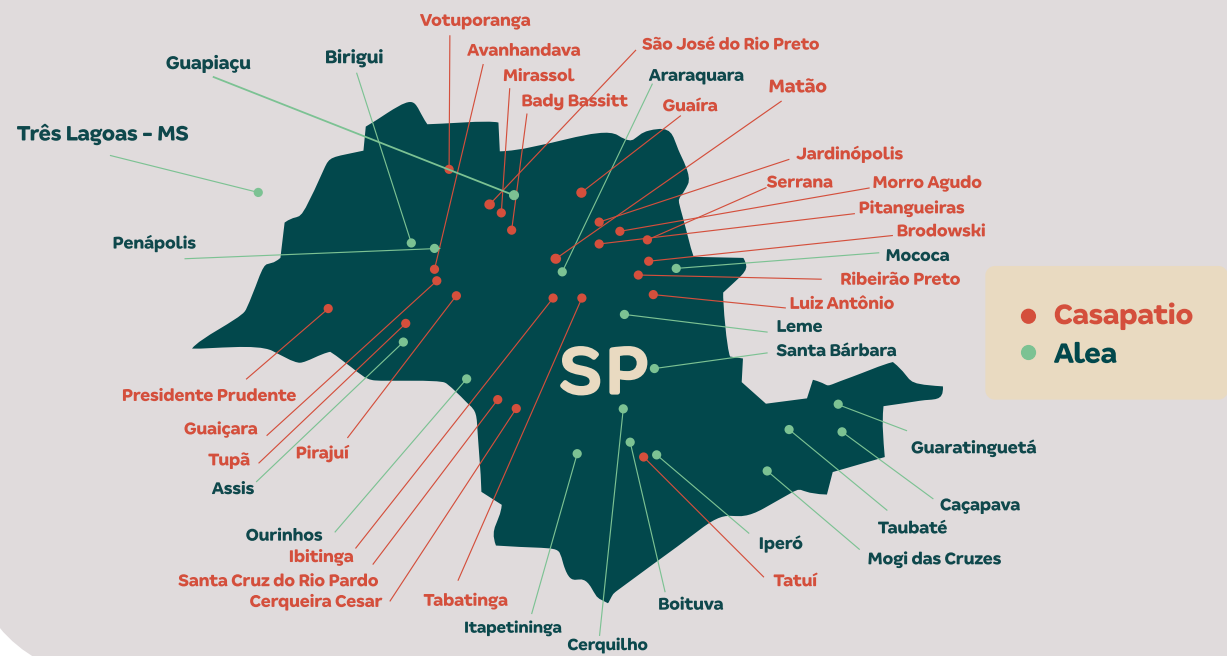
Pontos de Atenção

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

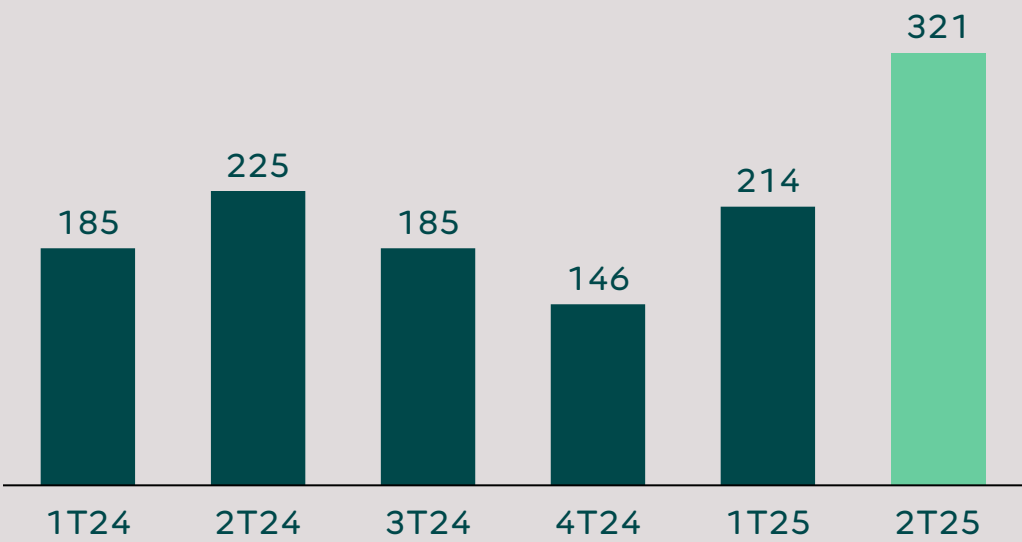
O 1S25 marca o retorno da nossa boa performance de vendas. No 2T25, atingimos o maior nível histórico de vendas/mês para um trimestre

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)

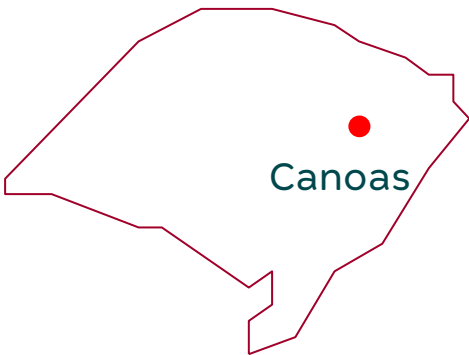


A aprovação do projeto Canoas foi um marco importante, garantindo um volume significativo de produção

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

+

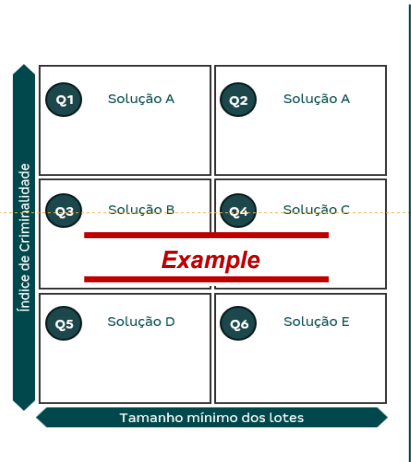
Produto tradicional, quintal maior

-

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

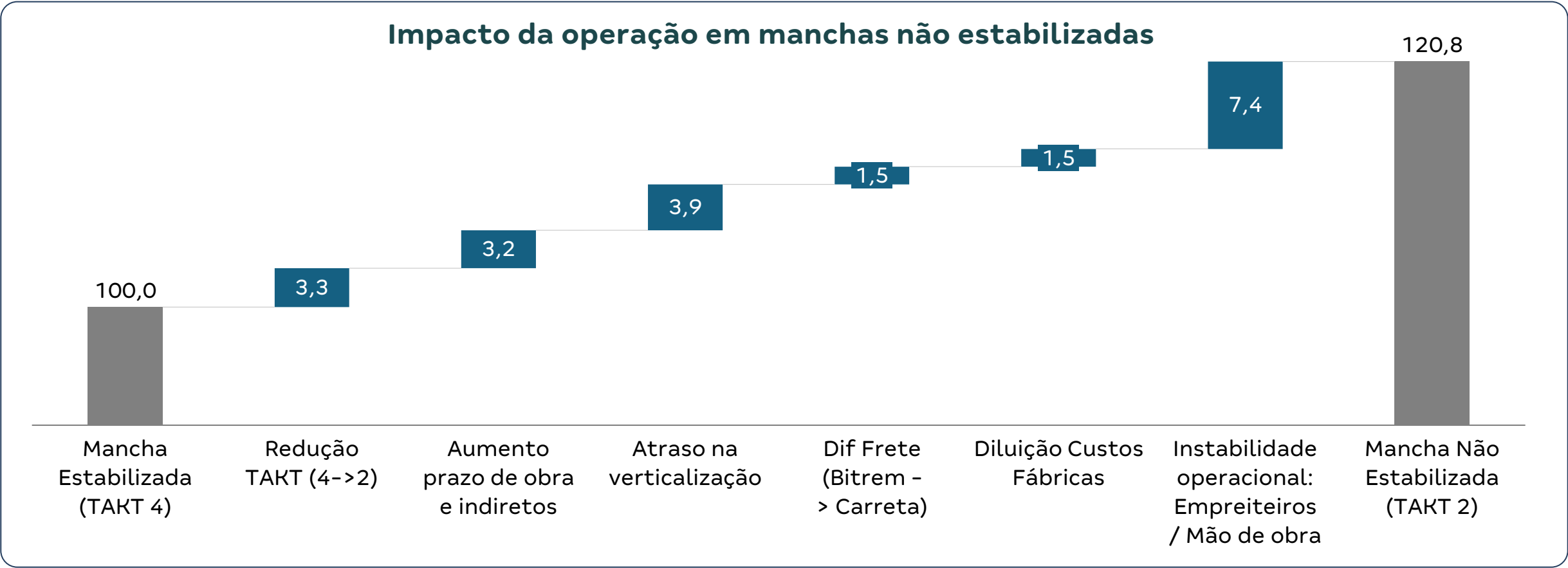
Solução revisada: ampliação da área de quintal, tornando o produto mais competitivo em relação aos empreendimentos de lote aberto

Impacto: aproximadamente 90 dias de atraso no lançamento

Alea

Lote: 84,7 m² (7,5 m × 11,3 m)Fundos: 30,4 m²Lote: 98,3 m² (7,5 m × 13,1 m)Fundos: 48 m²

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

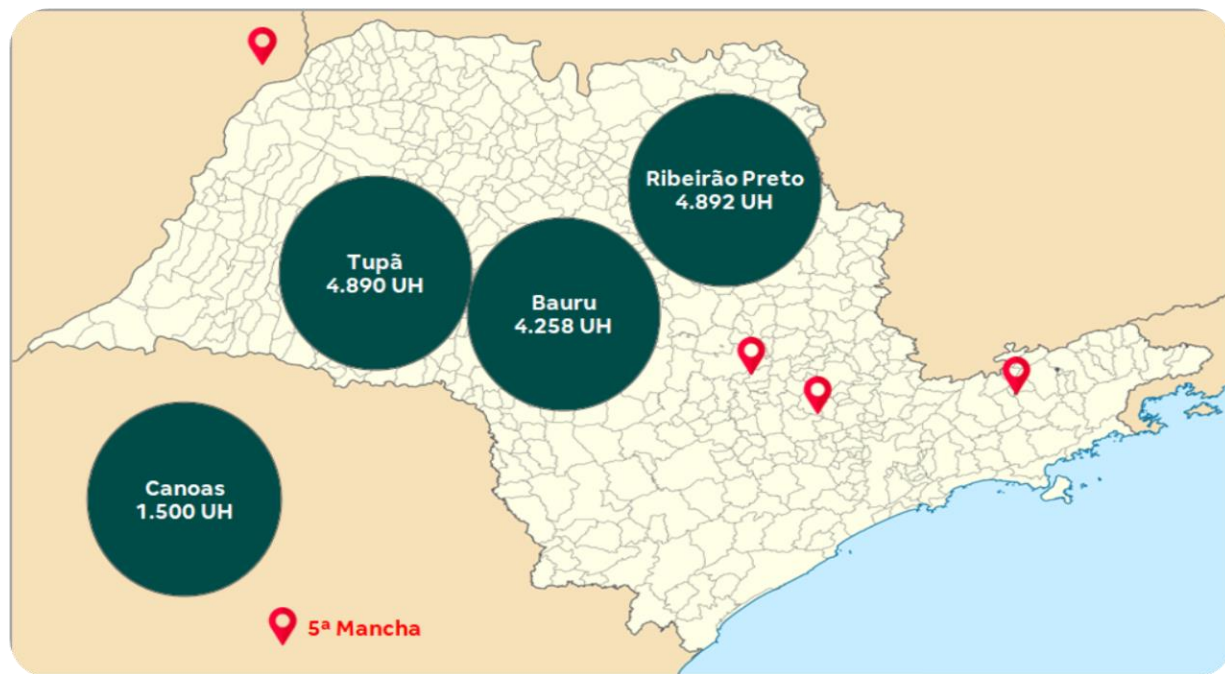


Nota: Custos apresentados na Base 100

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.



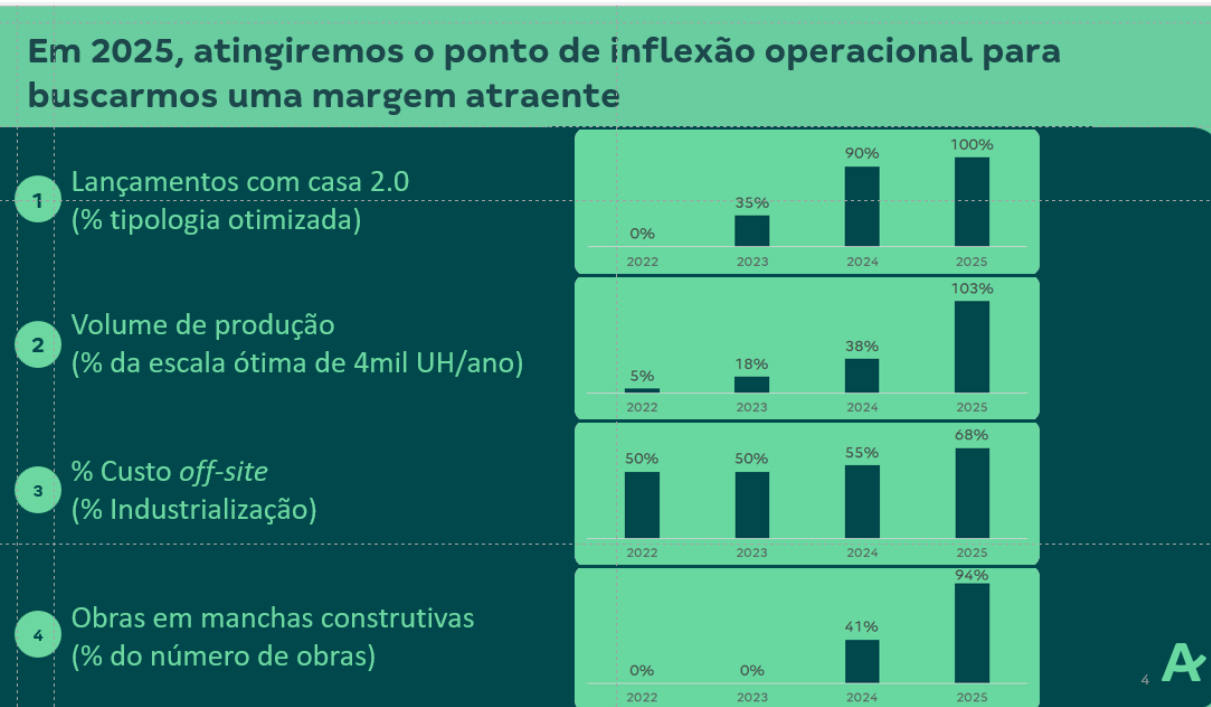
Planejamento das Manchas

- **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.



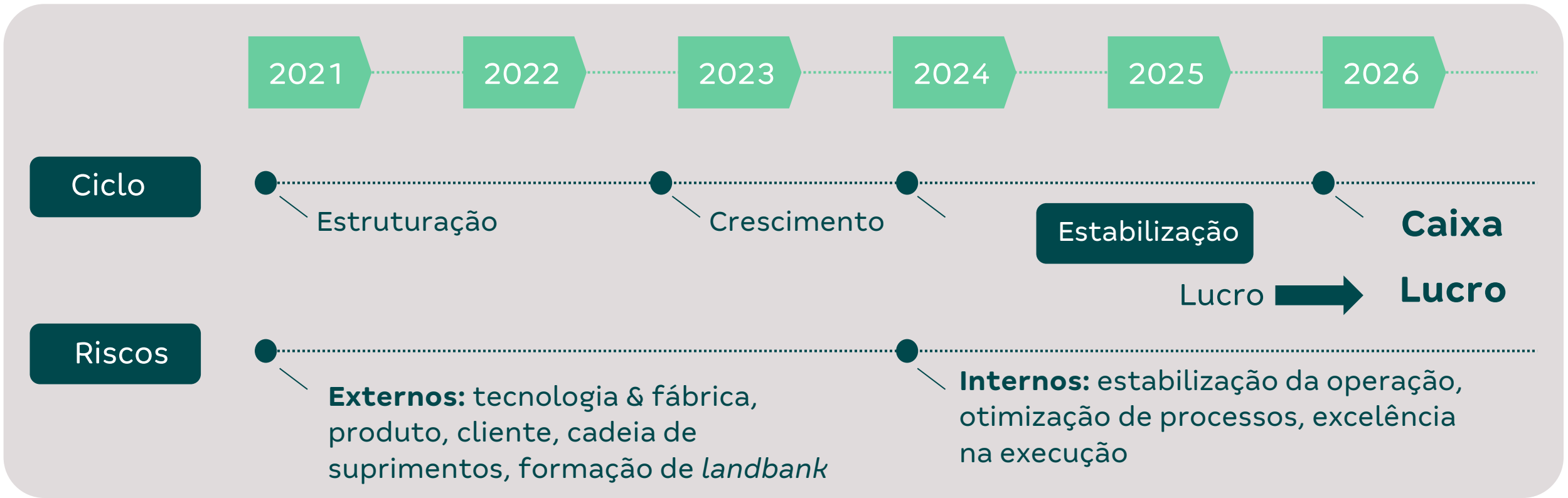
Os resultados de 2025 são impactados pelo menor volume de produção, afetando a diluição de custos.

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 Pessoas¹

		
Conselho Independente	45%	100%
Sem relações familiares	43%	0%
Avaliação de desempenho individual	69%	Sim

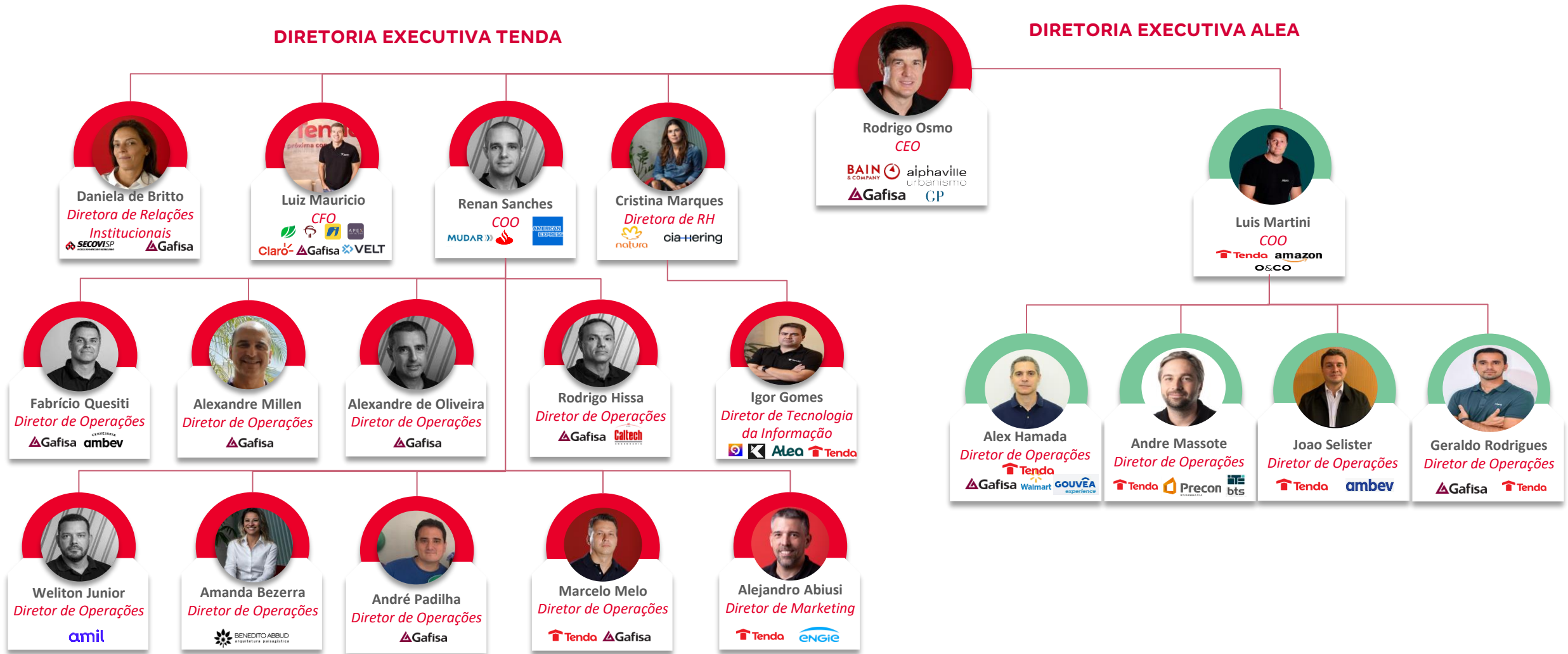
Governança corporativa de primeira linha: conselho 100% independente combinado com uma equipe de gestão com ampla experiência no setor e na Tenda.

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



GOVERNANÇA CORPORATIVA

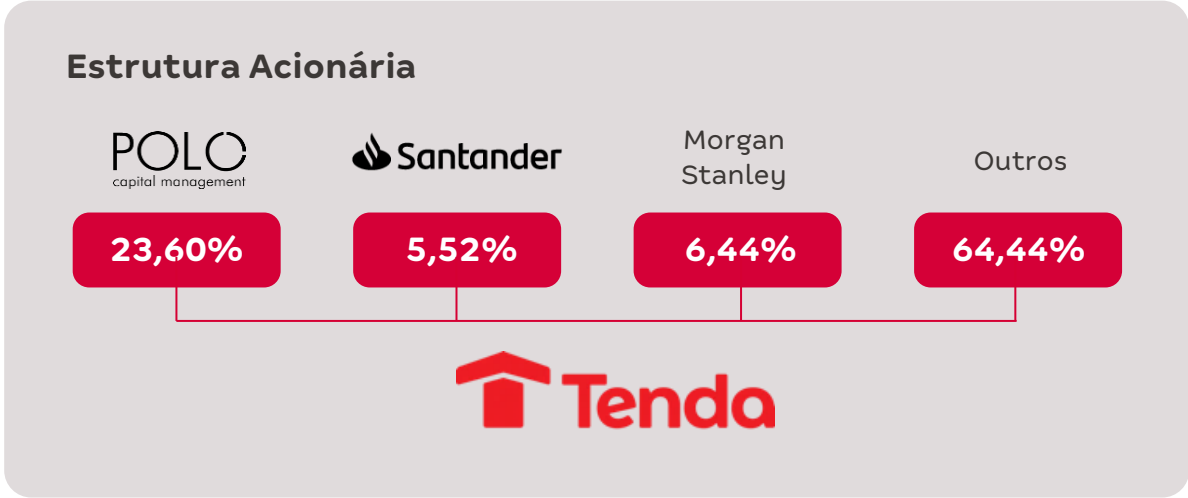
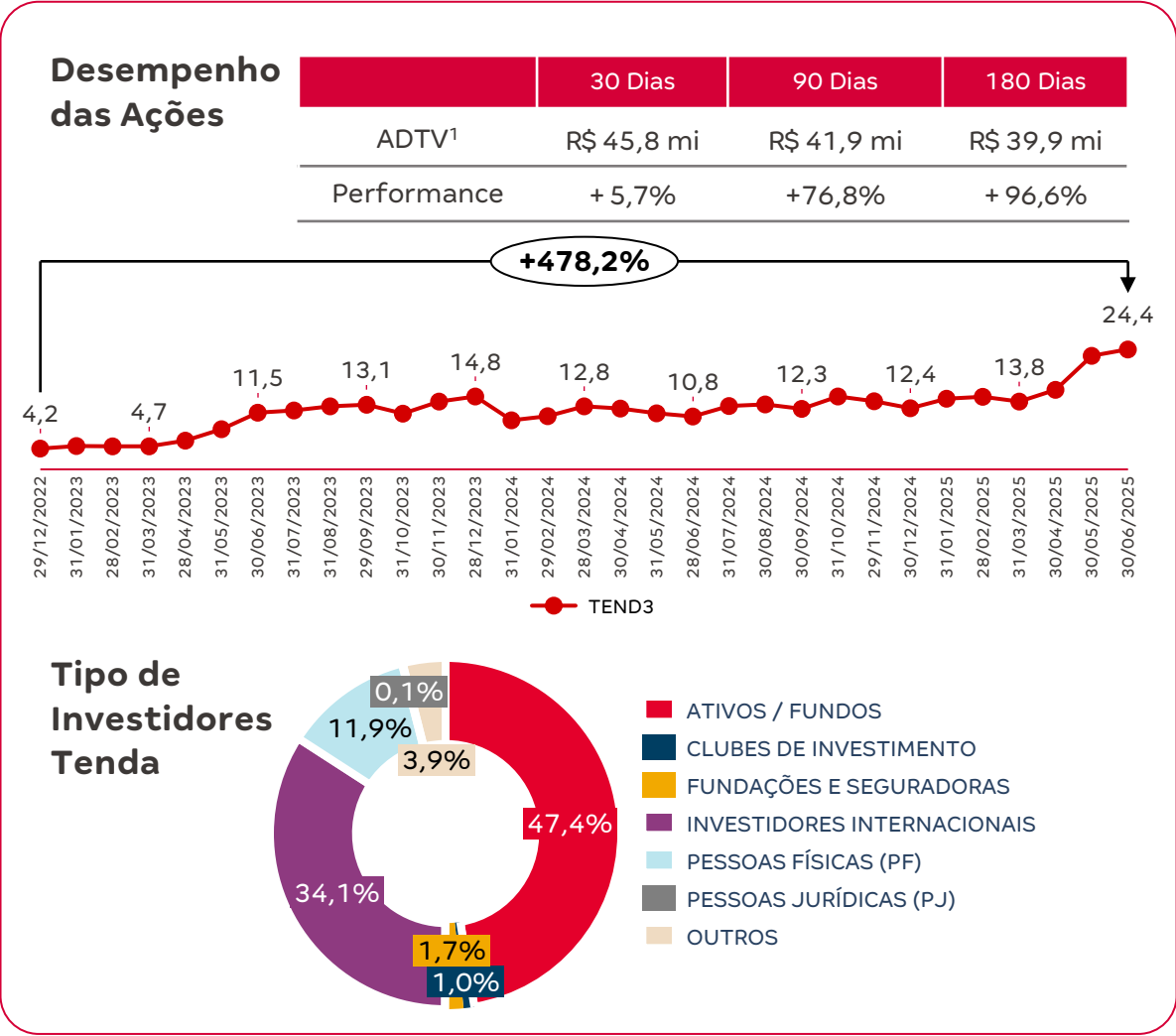
Gestão com ampla experiência no setor





ACIONISTAS E DESEMPENHO DAS AÇÕES

Desempenho das Ações e Estrutura Acionária



Ticker	TEND3
Segmento listado	[B] ³ 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

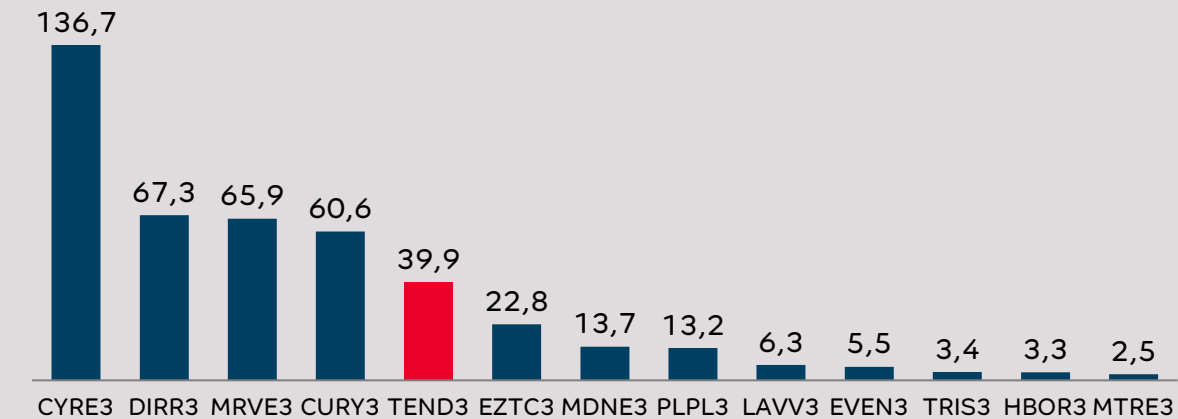


VISÃO GERAL DA TENDA

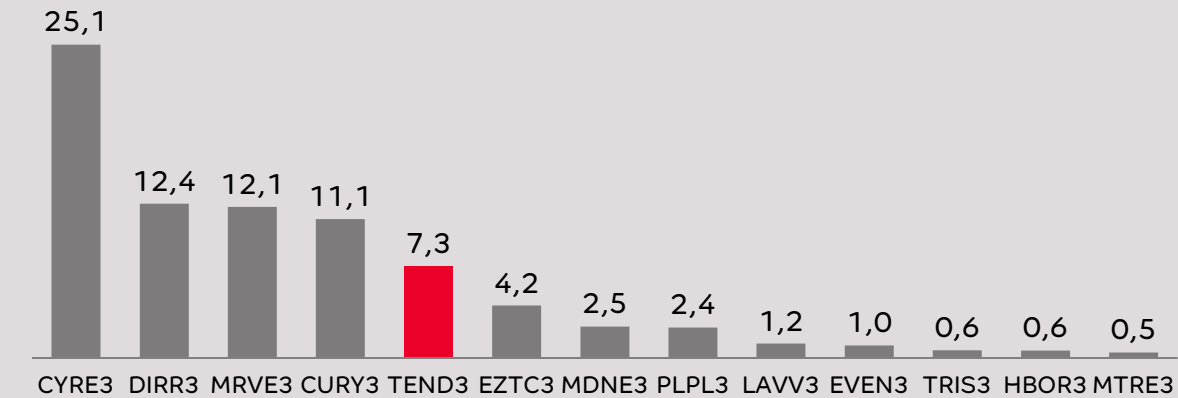
A Tenda é a **quinta maior em liquidez de ações** dentro do setor e a **sétima maior construtora em valor de mercado**

Volume Médio Diário de Negociação (ADTV)*

Últimos 180 dias, R\$ milhões



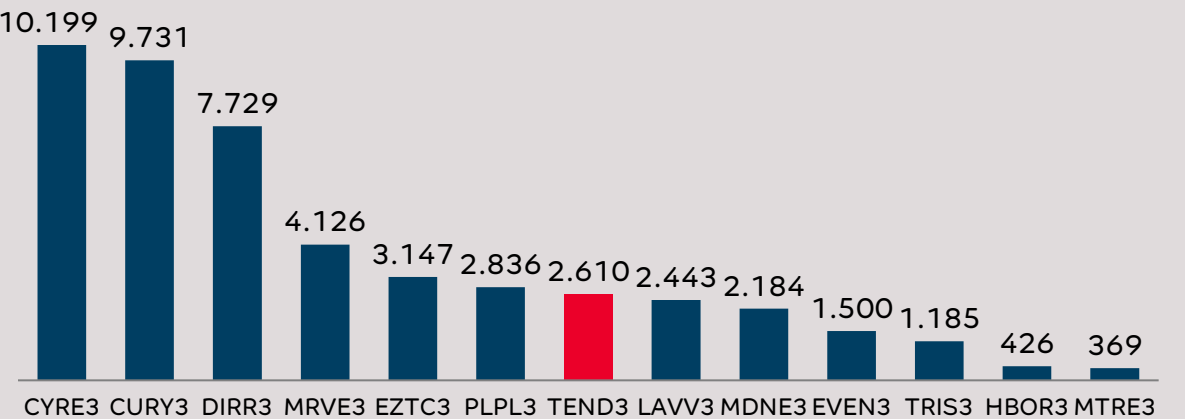
US\$ milhões



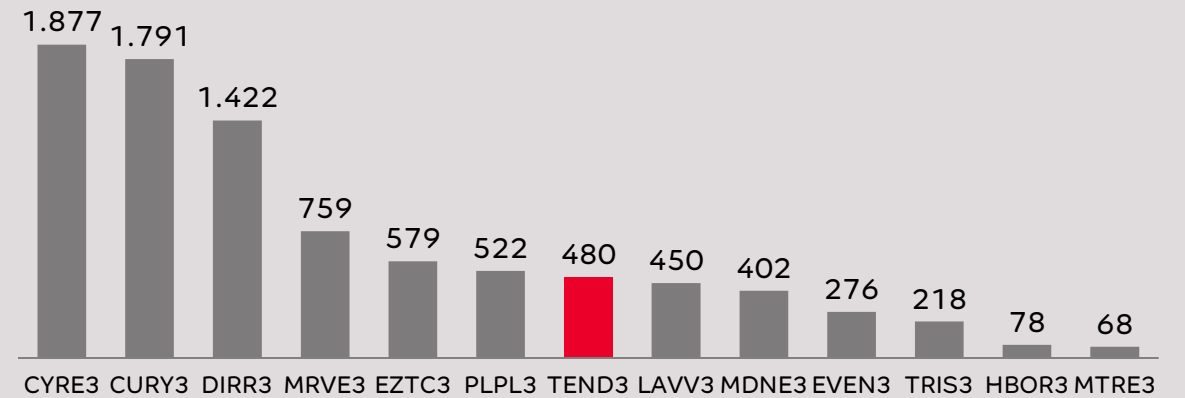
R\$ milhões US\$ milhões

Valor de Mercado*

R\$ milhões



US\$ milhões



R\$ milhões US\$ milhões

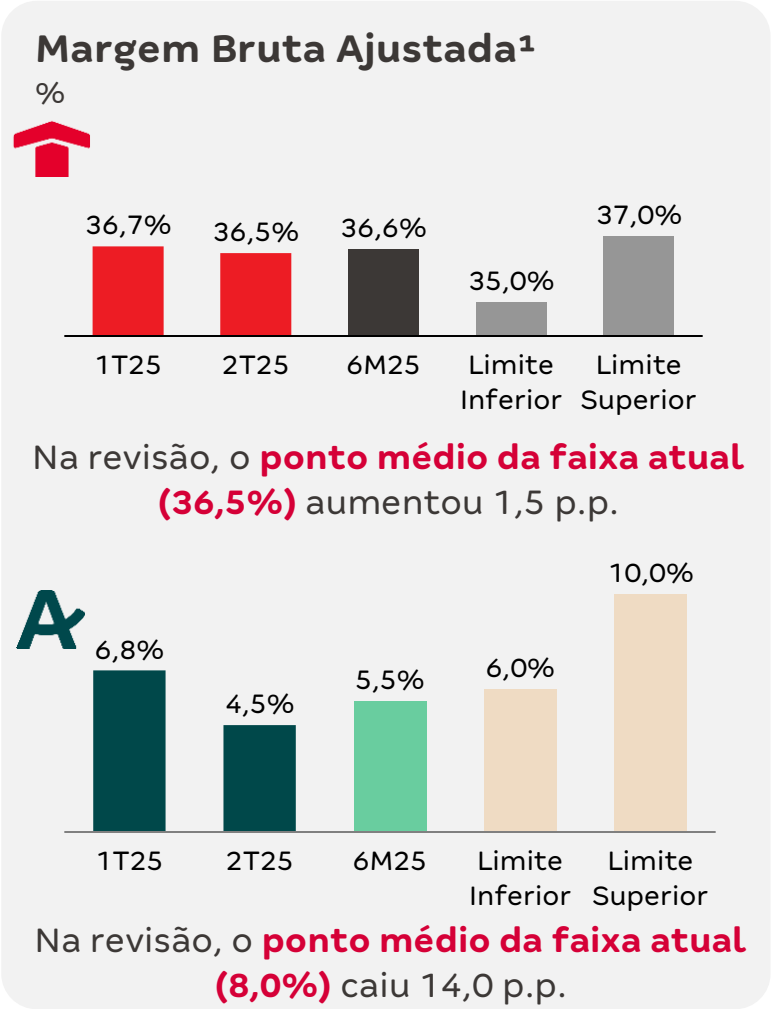
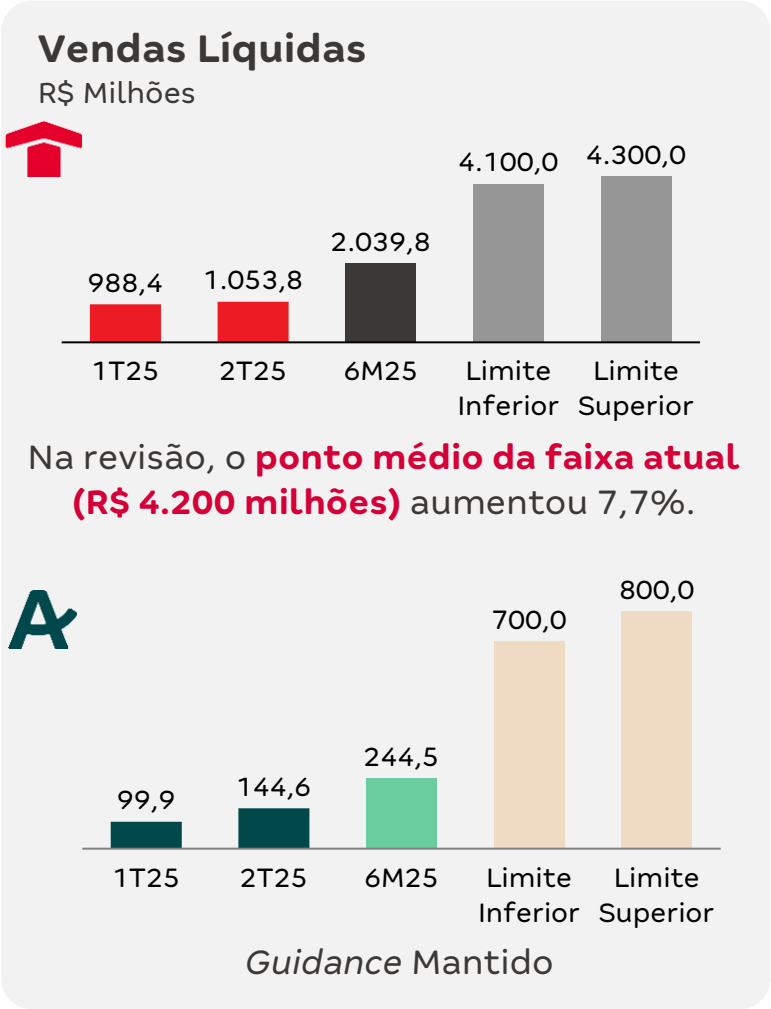
Fonte: Relatórios das Empresas Mencionadas; * Com base em 26/08/2025

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**