



APRESENTAÇÃO NDRS

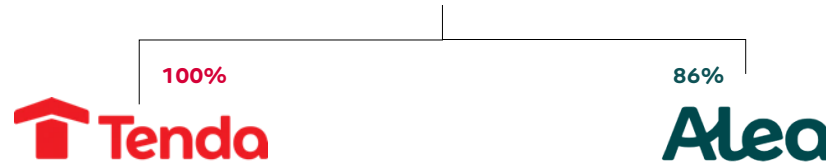
Maio 2026



QUEM SOMOS

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

Construtora Tenda S.A.



CONSTRUÇÃO ON-SITE

- + de 55 anos de história
- Foco nas faixas 1, 2 e 3 do Programa Minha Casa Minha vida do Governo Federal
- Modelo de Negócio: Ancorado na abordagem industrial
- Método de construção: on-site com formas de alumínio
- Regiões de Atuação: Presente em 9 regiões metropolitanas
Demanda mínima de 1.000 unidades habitacionais por ano e por região.
- Produto: Prédios padronizados com flexibilidade de tipologia e implantação

CONSTRUÇÃO OFF-SITE

- Fundada em 2021
- Foco nas faixas 1, 2 e 3 do Programa Minha Casa Minha vida do Governo Federal
- Modelo Inovador de Negócio: produção industrializada de casas com base em painéis wood-frame
- Método de construção: Off-site e montagem no canteiro de obra
- Regiões de atuação: Foco no interior de São Paulo + regiões de atuação da Tenda
- Produto: Casas padronizadas com flexibilidade de tipologia e implantação



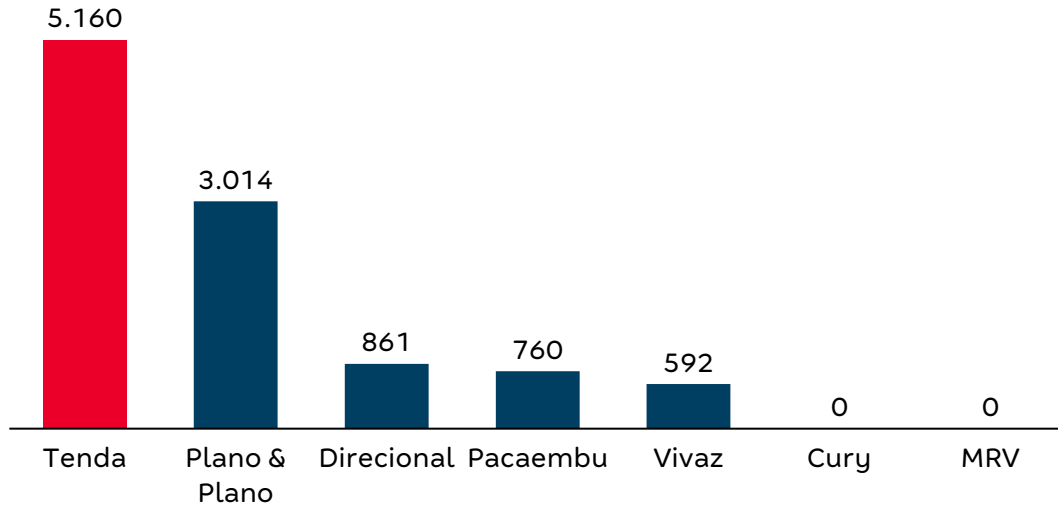


VISÃO GERAL

A Tenda é a **maior construtora** focada na **faixa 1** do programa habitacional federal do Brasil – MCMV.

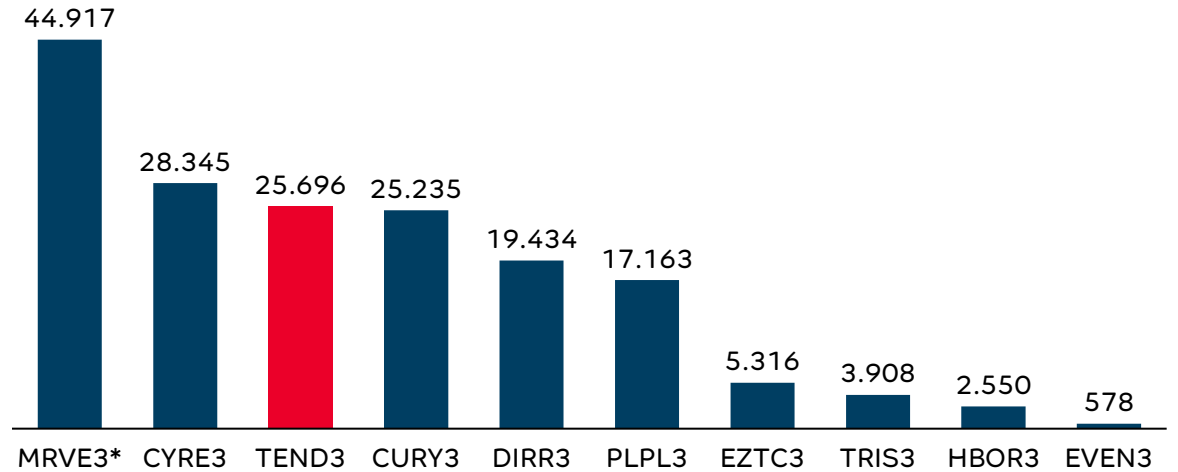
Lançamentos – Faixa 1 do Programa MCMV

Unidades (1T26 UDM)

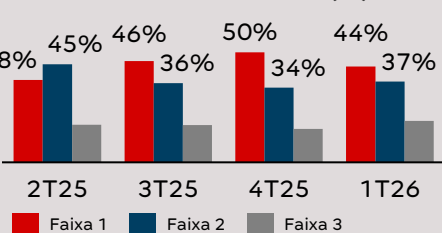


Lançamentos Totais¹

Unidades (1T26)



VGW Vendas Brutas – Tenda (%)



O foco da Tenda nas faixas 1 e 2 do programa MCMV proporciona uma vantagem competitiva. Acreditamos que esses segmentos de menor renda são menos impactados por eventuais cortes no funding do FGTS, posicionando a Tenda para sustentar as vendas e entregar crescimento estável.

De acordo com os números UDM, a Tenda é a terceira maior construtora do mercado de habitação acessível no Brasil, com escala semelhante à de Cury e Direcional. Notavelmente, ambas as comparáveis são atualmente negociadas a múltiplos significativamente mais elevados. Esse diferencial evidencia uma clara oportunidade de reprecificação dos múltiplos à medida que a Tenda continua a entregar sua recuperação operacional e financeira.

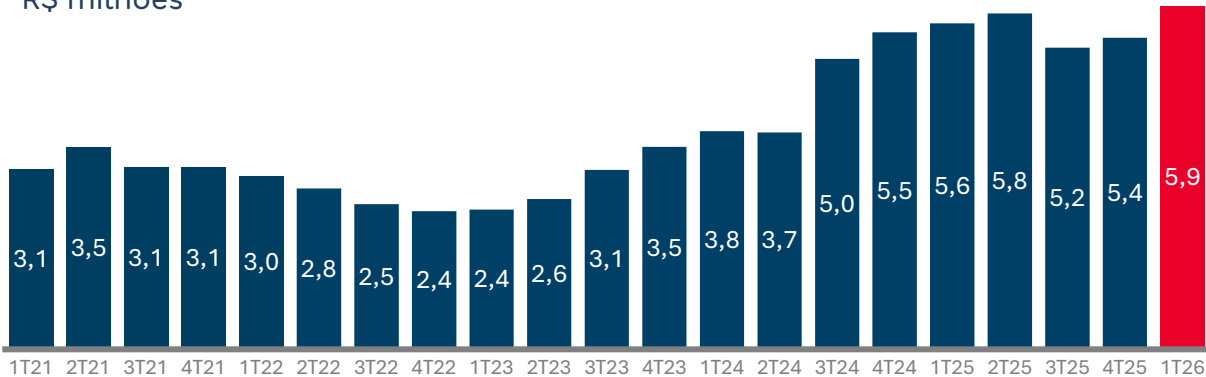


RESULTADOS TRIMESTRAIS HISTÓRICOS

A **reestruturação** operacional e financeira tem sido **bem-sucedida** desde a COVID-19.

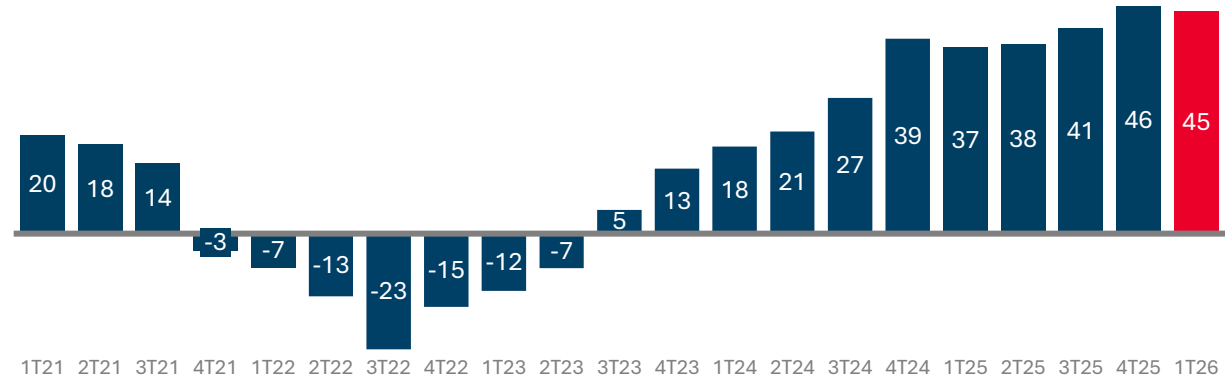
Lançamentos UDM

R\$ milhões



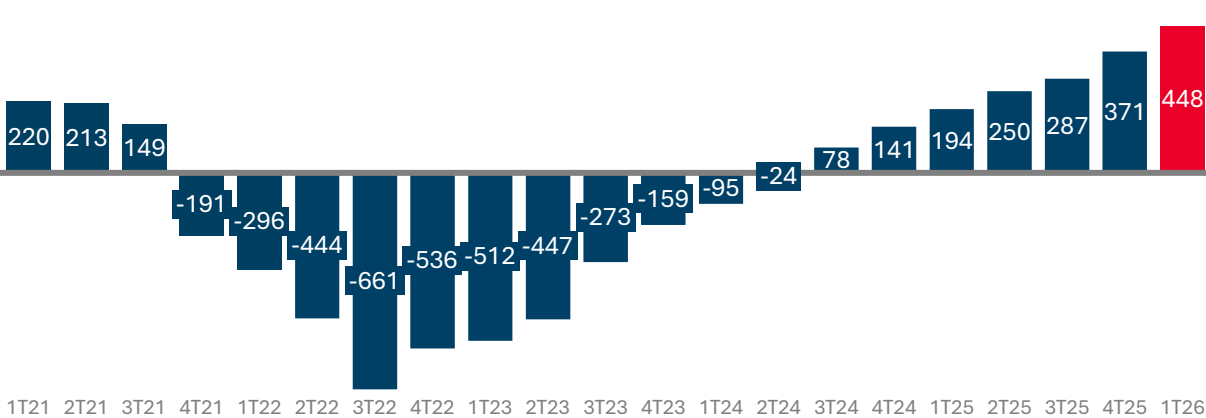
ROCE UDM – Marca Tenda

%



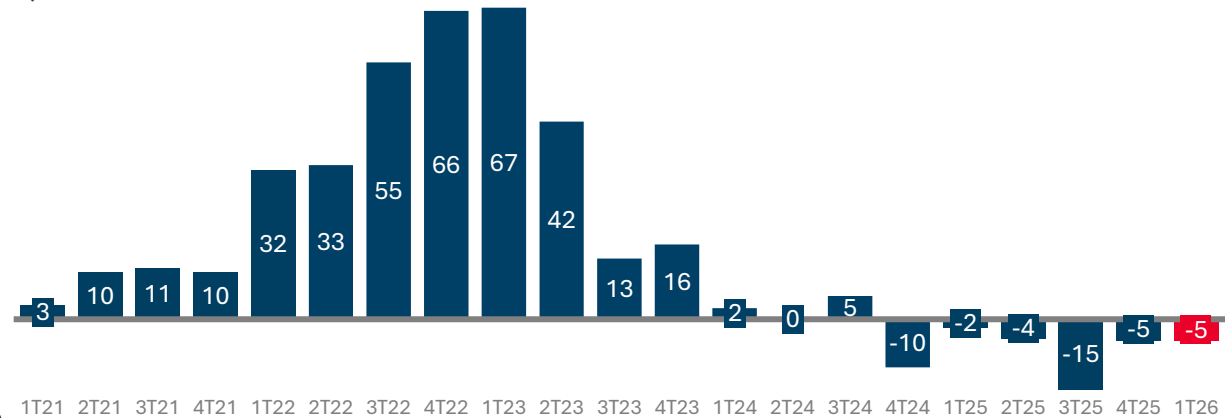
Lucro Líquido (ex-Swap) UDM

R\$ milhões



Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido

%



Potencial significativo de crescimento, impulsionado por uma grande demanda de mercado ainda não atendida.

Forte potencial de mercado, suportado pela formação anual de aproximadamente 1,08 milhão de domicílios no segmento habitacional, representando uma oportunidade de cerca de R\$ 248 bilhões por ano, reforçando o potencial de crescimento da Alea e a escalabilidade de seu modelo de negócios para a criação consistente de valor.

Competitividade direta mínima

Vetores Favoráveis no Setor

- ✓ Reforma Tributária
- ✓ Escassez de mão de obra qualificada

Perspectivas para 2026:

- ✓ Minimizar as saídas de caixa a um nível que não impacte os indicadores financeiros consolidados da Tenda.

Famílias formadas por ano

1.080

500

1.580

Produto	Casas	Em construção	Total
GVV anual potencial	R\$ 248 bilhões	R\$ 250 bilhões	R\$ 498 bilhões
Concorrência	Praticamente Inexistente	Muito concorrido	-



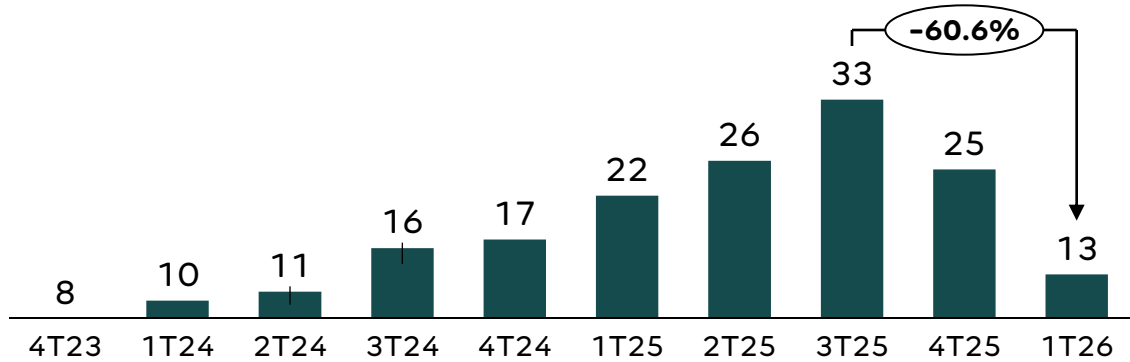


ALEA

Redução tática das operações da Alea momentaneamente para diminuir a complexidade e levar o consumo de caixa a um nível imaterial (~1% da Receita da Tenda) enquanto os KPIs são estabilizados

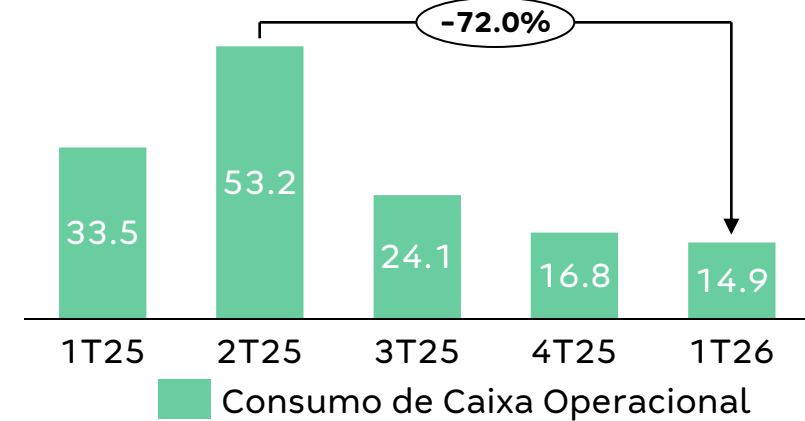
Obras em andamento

(#)



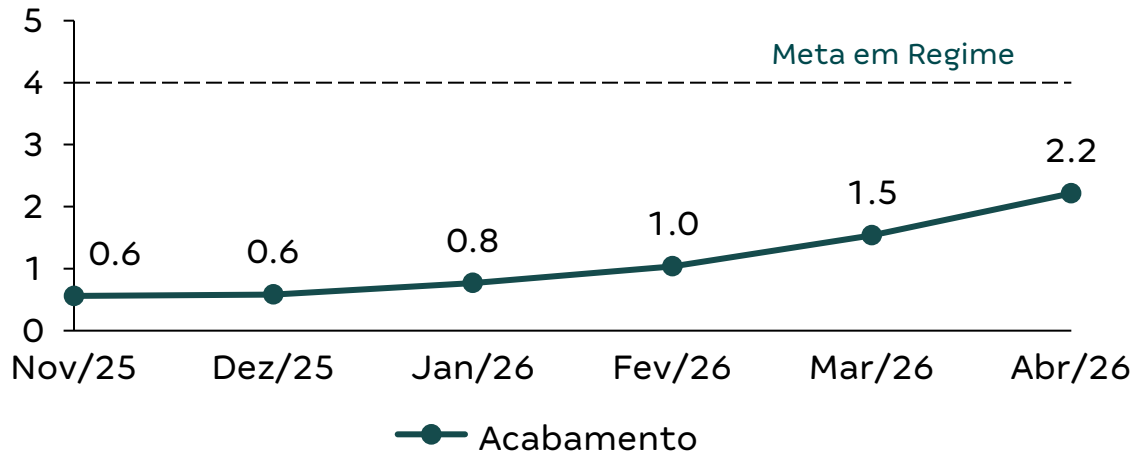
Consumo de Caixa Operacional da Alea (% Tenda)

(R\$ milhões)



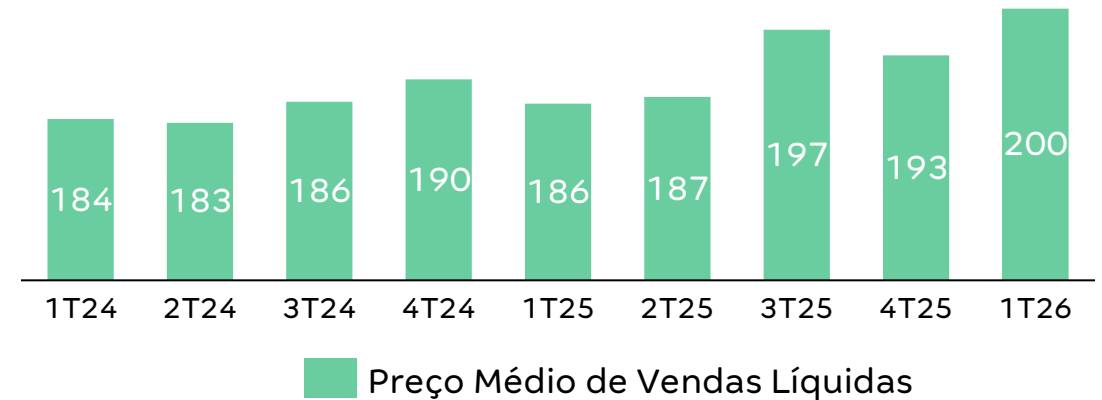
Casas finalizadas por dia

Meta em Regime



Evolução do Preço Médio de Vendas Líquidas

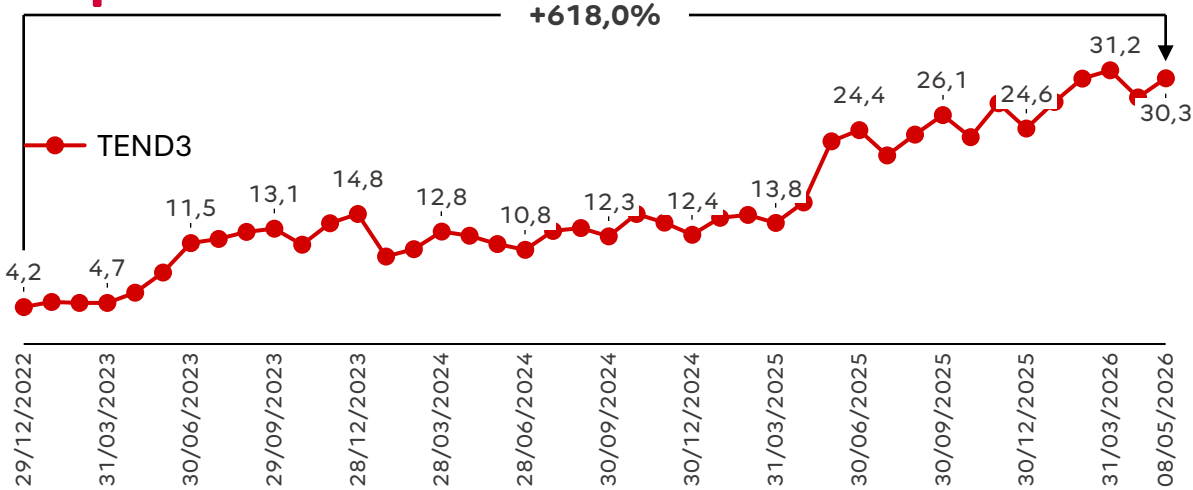
(R\$ Mil)



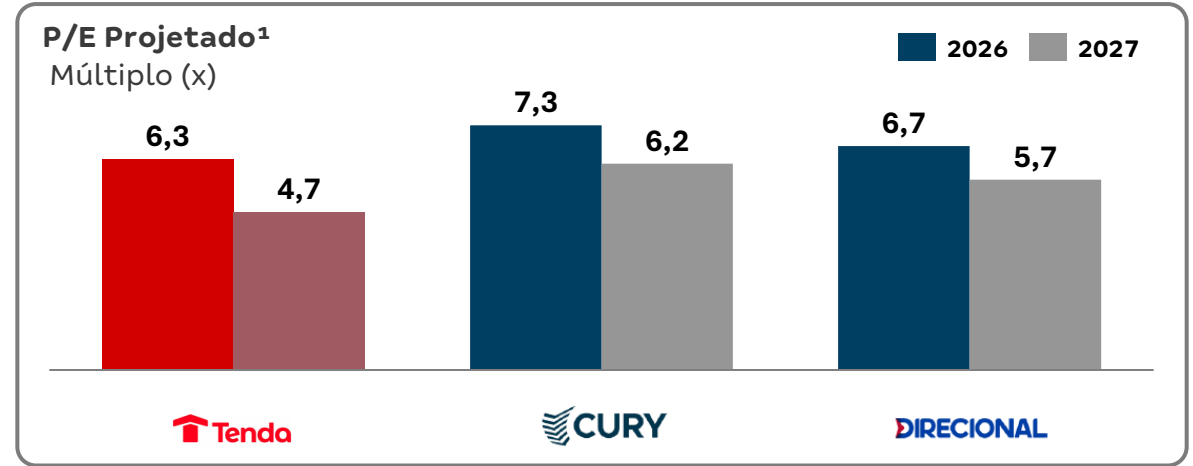


PERFORMANCE DAS AÇÕES

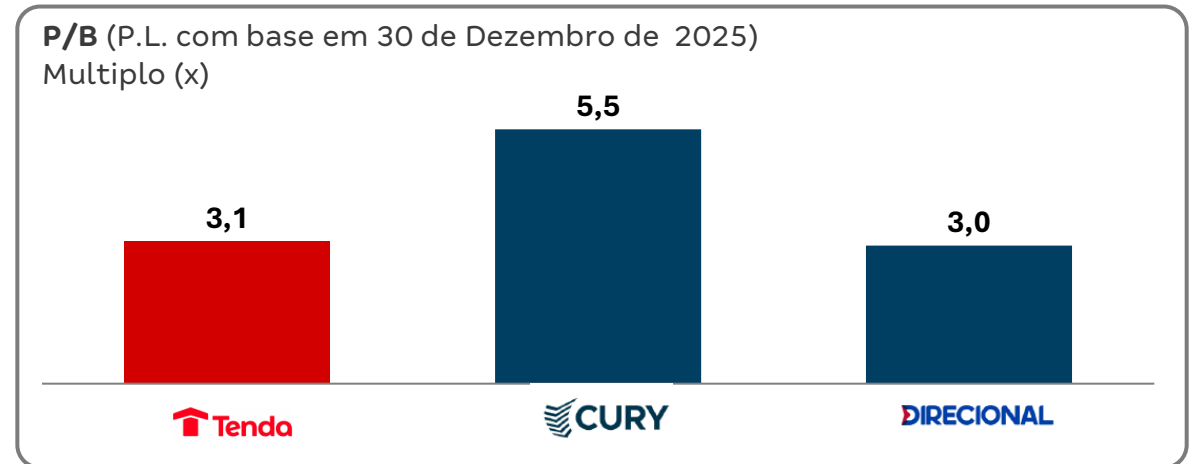
Cinco instituições que fazem a cobertura da Companhia destacam a **TEND3** como **Top Pick**.



Instituição	Recomendação	Target Price	Top Pick
BoFA	Compra	R\$ 47,00	X
UBS	Compra	R\$ 46,00	X
J.P.Morgan	Compra	R\$ 46,00	X
BTG Pactual	Compra	R\$ 44,00	X
Itaú BBA	Compra	R\$ 43,00	
Safra	Compra	R\$ 41,00	X
Santander	Compra	R\$ 40,50	
XP	Compra	R\$ 40,00	
Banco do Brasil	Compra	R\$ 40,00	
Bradesco BBI	Compra	R\$ 40,00	
Citi	Compra	R\$ 38,00	
Goldman Sachs	Compra	R\$ 34,00	
Mediana		R\$ 40,75	



1 - Based on the consensus earnings estimates for 2026 and 2027 (Bloomberg).

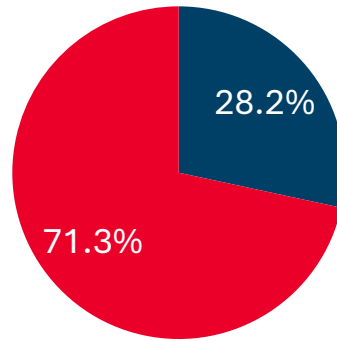




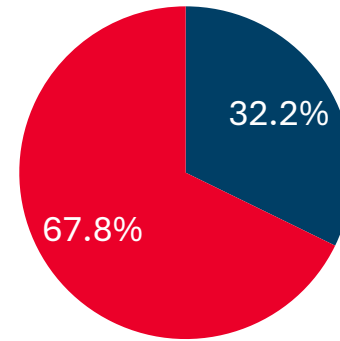
ACIONISTAS E DESEMPENHO DAS AÇÕES

A base acionária da Tenda ainda é concentrada entre investidores locais, apesar de sua **alta liquidez**.

Composição da Base Acionária Tenda
% das ações em circulação



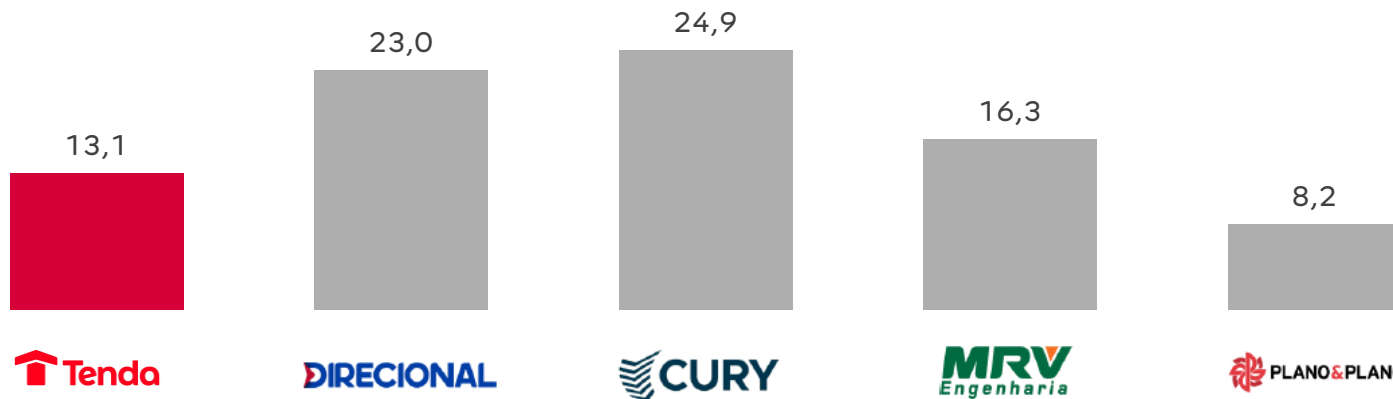
(Base em 31/12/2025)



(Base em 31/03/2026)

Investidores Estrangeiros
Investidores Locais

ADTV | Últimos 30 dias, com base em 30/03/2026
US\$ milhões



Parte do desconto de valuation entre a Tenda e seus pares reflete nossa exposição historicamente limitada a investidores internacionais, visto que estávamos totalmente focados na execução de nossa recuperação operacional pós-COVID. No entanto, iniciamos agora uma agenda de RI global muito mais ativa, e nossa ação oferece forte liquidez diária, não apresentando restrições para o investimento estrangeiro. Acreditamos que esta combinação apresenta um ponto de entrada atrativo para novos investidores.



REFORMA TRIBUTÁRIA

Ganho potencial de 4,0 p.p. de margem líquida para Tenda e 5,0 p.p. para Alea, quando 100% implementada.

Efeito - Tenda	DRE - BP	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Margem	RET (Pis/Cofins)	-1,46%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	IVA Dual	0,00%	-1,32%	-0,35%	0,22%	0,14%	0,16%	0,17%	0,26%
Despesa	IVA Dual	0,00%	0,05%	0,50%	0,90%	0,94%	1,10%	1,25%	2,17%
Alíquota Efetiva		-1,46%	-1,27%	0,15%	1,12%	1,08%	1,25%	1,42%	2,43%

3,9 pts

Efeito - Alea	DRE - BP	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Margem	RET (Pis/Cofins)	-1,34%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	IVA Dual	0,00%	0,43%	0,43%	0,50%	0,59%	0,68%	0,77%	1,30%
Despesa	IVA Dual	0,00%	0,65%	0,65%	0,79%	0,94%	1,10%	1,25%	2,17%
Alíquota Efetiva		-1,34%	1,07%	1,07%	1,29%	1,53%	1,77%	2,02%	3,46%

4,8 pts

Benefícios esperados:

- **Redutor Social:** redução de R\$ 100 mil na base de cálculo por unidade habitacional;
- **Redutor de Ajuste:** dedução integral de valores relacionados à aquisição de terrenos e despesas correlatas;
- **Não Cumulatividade:** possibilidade de aproveitamento integral de créditos sobre todas as operações.
- **Alíquota Reduzida:** diminuição de 50% na alíquota padrão aplicável às vendas.



2026 tem tudo para ser um excelente ano para a Tenda

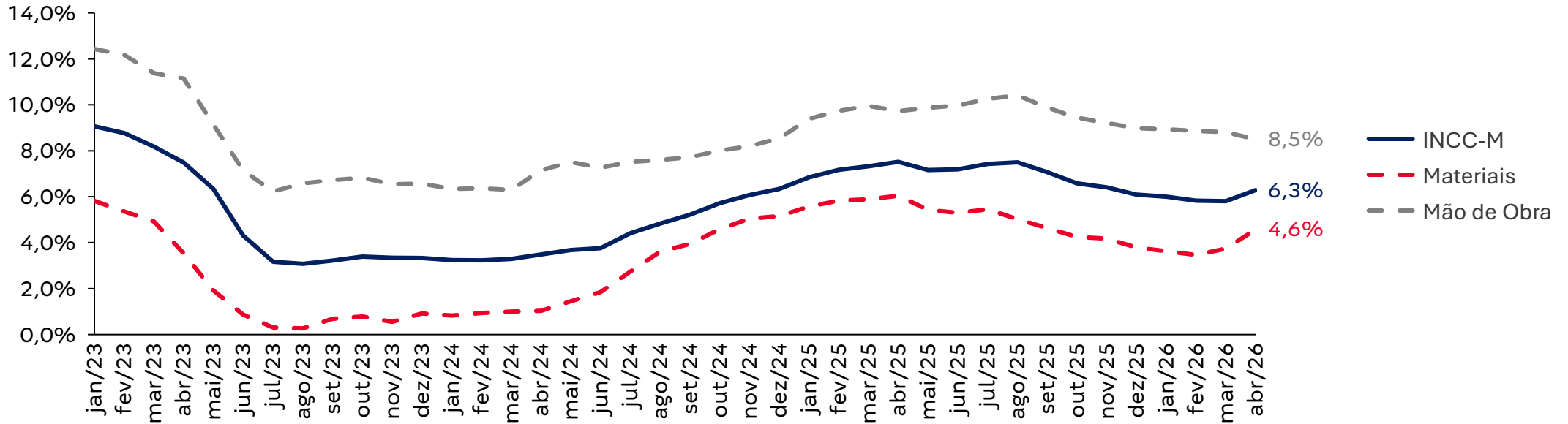
- Landbank qualificado e bem distribuído;
- Obras em execução sob controle e com provisão de inflação + eventuais adequadas;
- Margem REF alta com controle de preço e adoção de melhores endereços/atributos;
- Revisões recentes no Programa Minha Casa Minha Vida;
- Cheques estaduais;
- Expectativa que inflação de mão de obra continue acima da inflação de materiais.

INFLAÇÃO

INFLAÇÃO

A inflação de mão de obra está consistentemente 5 p.p. acima da inflação de materiais, sem sinais de melhora

Evolução da Inflação nos Últimos 12 Meses (%)

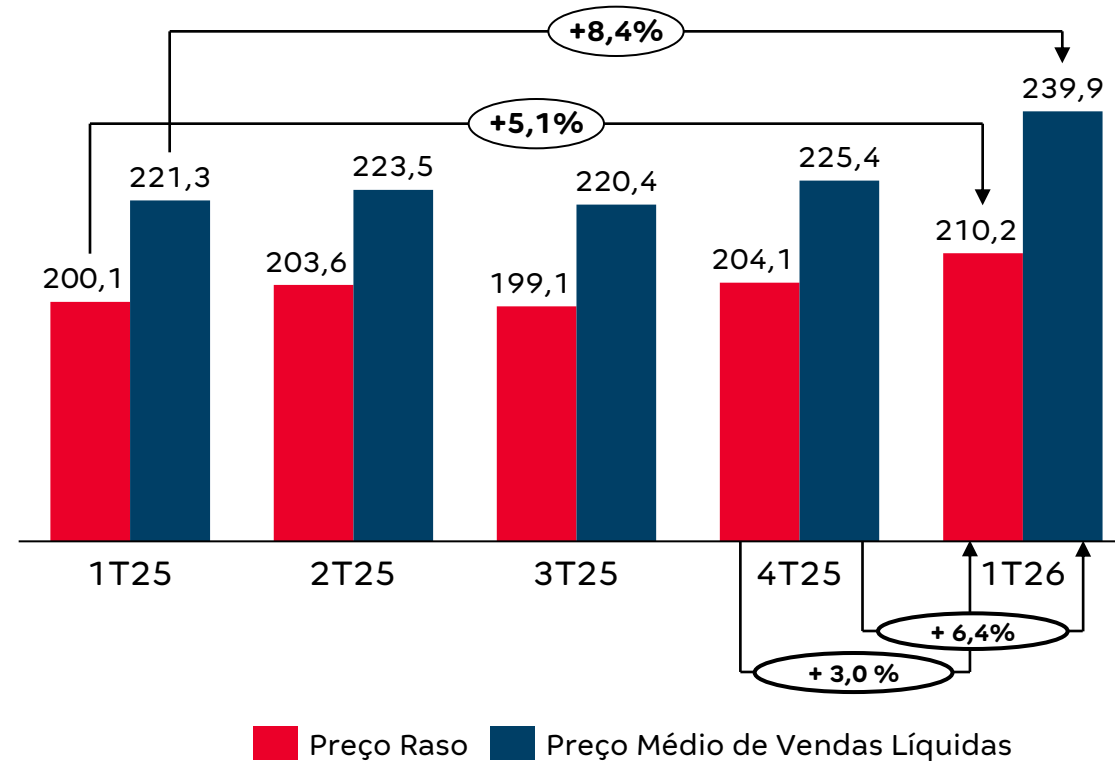


Ano	IPCA	INCC-M	INCC - Materiais e Equipamentos	INCC - Mão de Obra	Delta MOD
2022	5,8%	9,4%	6,9%	11,8%	4,9%
2023	4,6%	3,3%	-0,4%	6,6%	7,0%
2024	4,8%	6,3%	5,2%	8,2%	3,0%
2025	4,3%	6,1%	3,8%	9,2%	5,4%
Inflação Média	4,9%	6,3%	3,9%	9,0%	5,1%
Acumulada	21,0%	27,5%	16,2%	40,9%	24,7%

INFLAÇÃO

A Tenda está bem protegida contra a alta da inflação de materiais

Evolução do Preço Raso e do Preço Médio de Vendas Líquidas (R\$ mil)



Ajuste instantâneo dos preços de venda para compensar variações na inflação de custos esperada

INFLAÇÃO

A Tenda está bem protegida contra a alta da inflação de materiais

Evolução de Construído vs. Vendido
(%)

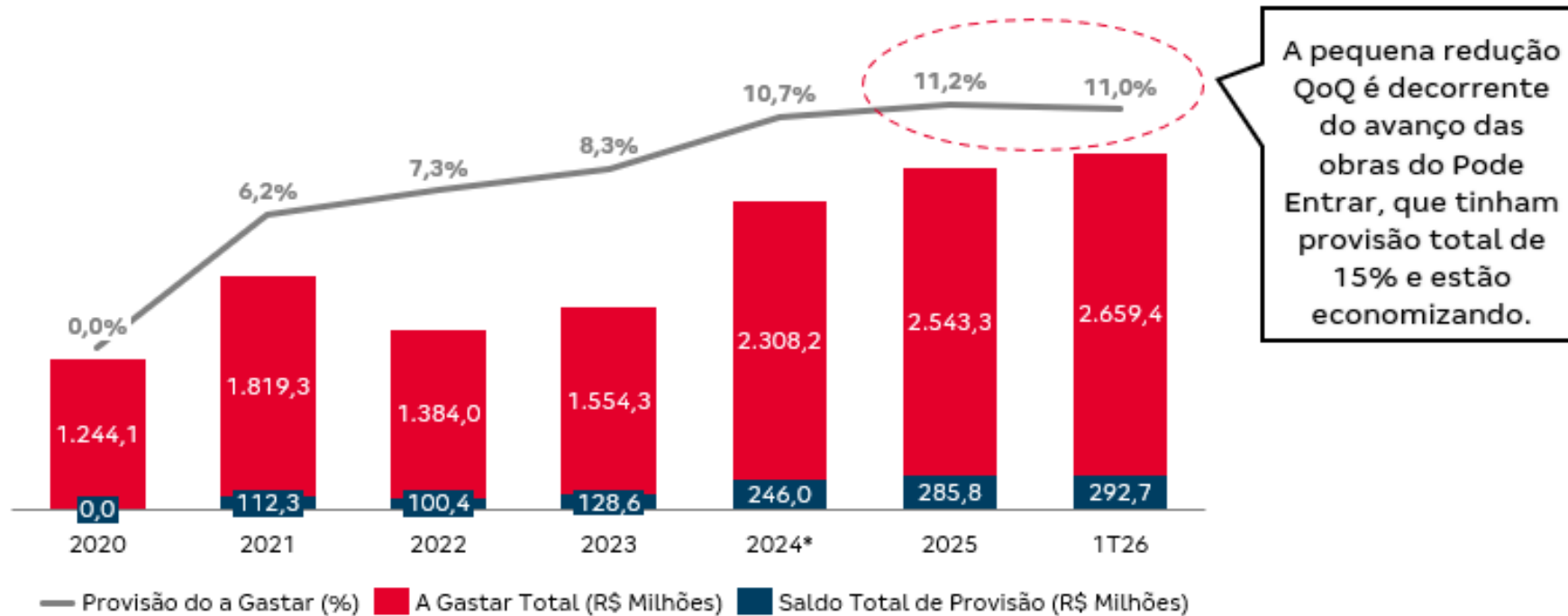
% Vendido (-) Construído*	Tenda	Player 1	Player 2	Player 3	Player 4
% Vendido	71,7%	63,3%	87,4%	66,4%	70,0%
% Construído	58,4%	52,1%	50,8%	52,0%	62,9%
Vendido (-) Construído	13,3%	11,2%	36,6%	14,4%	7,2%

Ciclo de construção mais rápido permitindo um descasamento de "Construído vs. Vendido" alinhado aos pares

INFLAÇÃO

A Tenda está bem protegida contra a alta da inflação de materiais

Evolução do Custo Total a Gastar (R\$ milhões) e Provisão sobre Custos Remanescentes (%)



Provisionamento conservador de 11% sobre o custo a gastar (7% para inflação e 4% para eventuais).

INFLAÇÃO

A Tenda está bem protegida contra a alta da inflação de materiais

Impacto no lucro: Inflação de Custos vs. Inflação de Recebíveis

		Inflação Recebíveis			
		5,0%	6,0%	7,0%	8,0%
Inflação Custo	5,0%	29	39	48	58
	6,0%	20	29	38	48
	7,0%	10	19	29	38
	8,0%	0	9	19	28
	9,0%	(10)	(0)	9	19
	10,0%	(20)	(10)	(1)	9

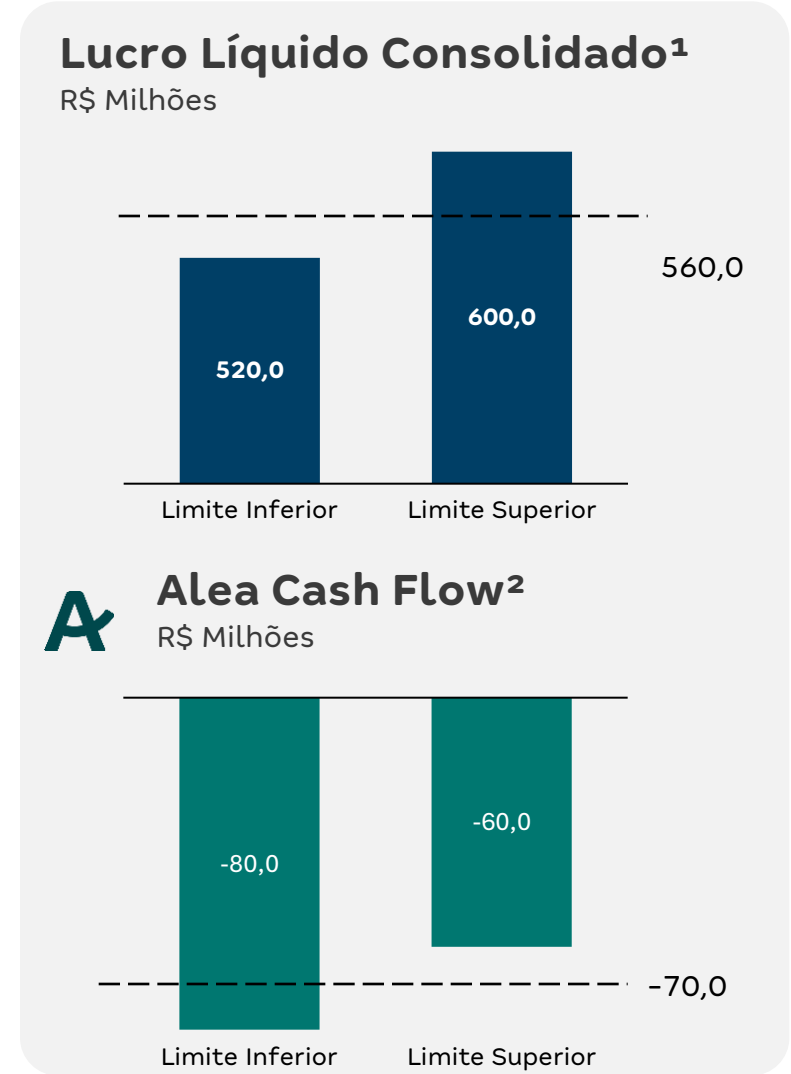
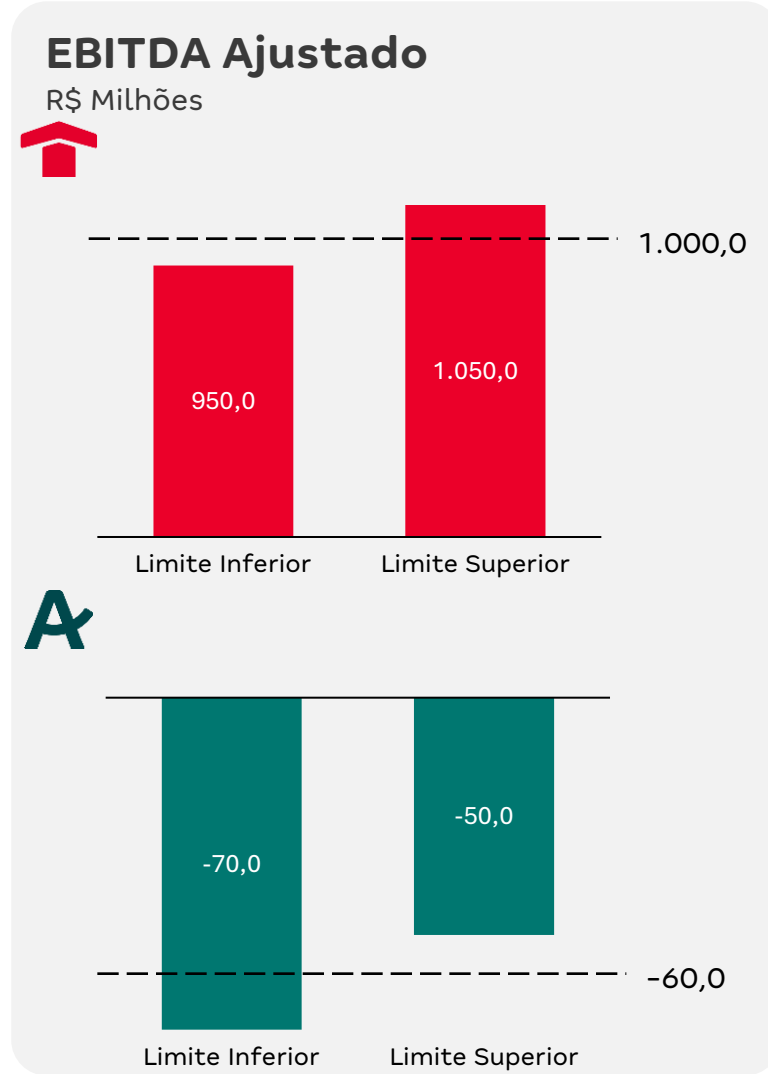
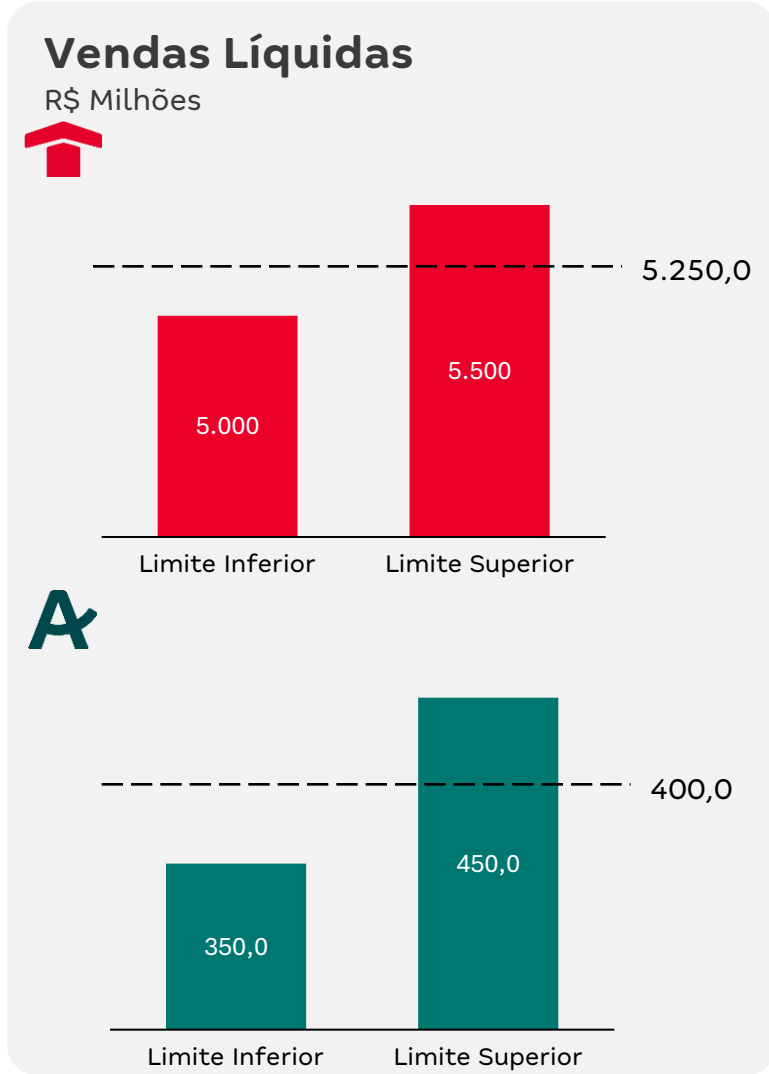
Em nosso cenário base atual, com inflação de custos de 8% ao ano (excluindo eventuais) e ajuste de apenas 5% nos recebíveis pré e pós-chaves, não prevemos impacto no lucro do exercício. Contudo, conforme a inflação sobe, o ajuste desses recebíveis também tende a aumentar, o que poderia neutralizar, por exemplo, um possível INCC de 10%.

ANEXOS



GUIDANCE

Guidance 2026



1 - As projeções não incluem o resultado de operações de ex-SWAP;
 2 - % participação Tenda.



LINHA DO TEMPO

Com mais de **55 anos de história**, a Tenda passou por um reposicionamento estratégico bem-sucedido em 2012 e agora está entrando em uma nova fase

A origem da Tenda remonta à fundação da empresa Tenda Engenharia e Comércio, (hoje sem qualquer vínculo com a Tenda).

Reposicionamento estratégico, com a **criação de modelo** de negócios com **foco** na construção de prédios com **formas de alumínio** em regiões metropolitanas.

Tenda é **cindida da Gafisa e entra na B3 listada** no segmento de maior governança, o Novo Mercado

Tenda **inicia projeto para desenvolver modelo de negócios baseado na construção offsite**, mirando a expansão para todas as cidades do Brasil.

A **companhia realizou seu primeiro follow-on**, com a emissão de 18.750.00 mil ações, a um valor de R\$ 12,50 totalizando R\$ 234.375.000,00.

A Alea (Casapatio) assina o **maior projeto do programa FAR** na última década, em Canoas (RS).

S&P Global Ratings
brAA-
Estável



A Gafisa incorporou a Tenda **para acessar o mercado de habitação popular**, com gestão compartilhada.

Primeiros **lançamentos** no novo modelo de negócios. A Tenda lançou projetos em 3 **regiões metropolitanas**. A partir daí, passou a **crescer** no ritmo de **1 nova região por ano**.

Tenda **lança** os primeiros empreendimentos **com torres mais altas**, acessando bairros cada vez mais próximos ao centro das **grandes cidades brasileiras**.

Tenda continua o **projeto de construção offsite**, inaugurando a **fábrica** da Alea na cidade de Jaguariúna.

Certificação "Selo Casa Azul + Caixa Projetar – Portal do Morumbi". Em fevereiro de 2024 a companhia conquistou seu primeiro **Selo Casa Azul**, uma das maiores referências da Caixa Econômica sobre Sustentabilidade.



Consumação da venda de participação de 6,97% do capital da Alea para o fundo Good Karma (GK).



Abordagem industrial focada em escala que permite alta eficiência de custos



Método de Construção:

- Tenda: *On site* - forma de alumínio
- Alea: *Off Site* - Processo fabril - painéis de Wood frame

Ciclo construtivo rápido

Otimização de custos

Foco em escala local: viabiliza a continuidade das obras

Redução de custo por unidade: escala mínima do projeto





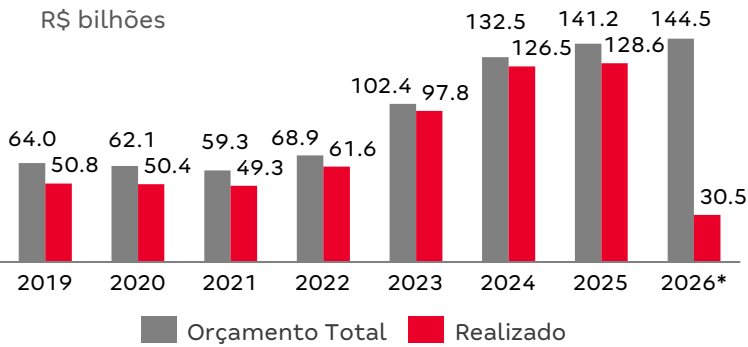
CENÁRIO MACROECONÔMICO

O setor da construção continua em expansão, com os lançamentos crescendo 10,6% em 2025, impulsionados pelo Programa Minha Casa Minha Vida, que avançou 13,5%. As vendas seguiram a mesma tendência, aumentando 5,4% no geral e 15,9% no segmento MCMV.

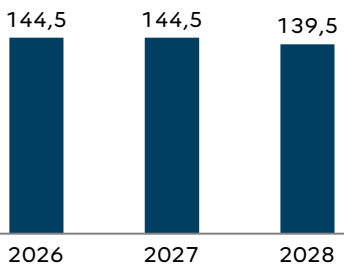
~80% do orçamento do FGTS é destinado para Habitação, tornando-se a principal fonte de financiamento para habitação acessível no Brasil

Execução Orçamentária – FGTS – Habitação

R\$ bilhões



* Até Março de 2026.

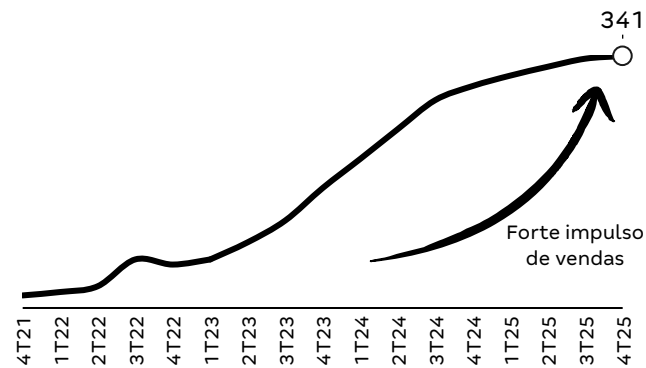


Orçamento Aprovado

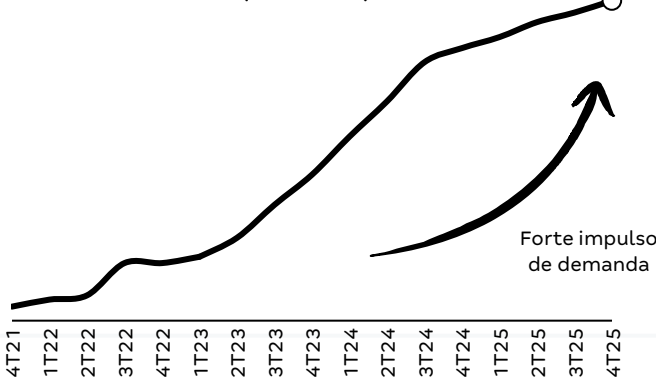
Em 11 de novembro, o Conselho aprovou o orçamento de 2026, destinando R\$144,5 bilhões ao Programa Habitacional.

Os níveis de **confiança do consumidor** continuam crescendo em ritmo acelerado

Índice de confiança residencial MCMV (vendas)

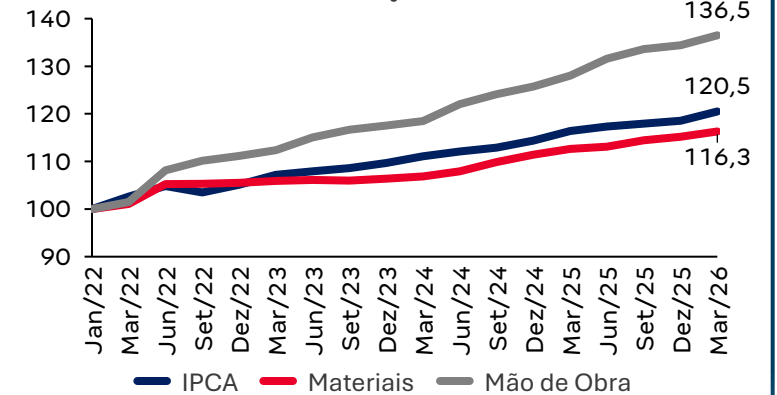


Índice de confiança residencial MCMV (demanda)



Custos de construção

Inflação



Abertura de custos Tenda	1T26
Materiais	66,52%
Mão de Obra	33,48%
Mão de Obra Própria	17,42%
Mão de Obra Terceirizada	16,06%

O modelo construtivo da Tenda, menos intensivo em mão de obra, é menos exposto ao cenário inflacionário atual.



PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

Iniciativa habitacional do Governo Federal criada em 2009, com subsídios e taxas de juros reduzidas para ampliar o acesso à habitação popular.

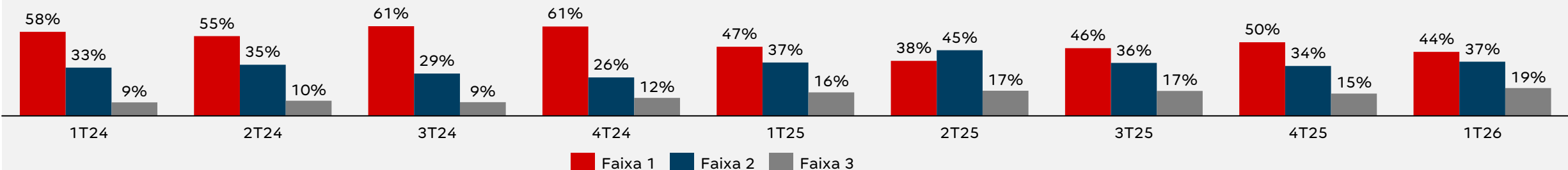
Mudanças Recentes no MCMV (abr/2026):

- Ajuste dos limites de renda por faixa:
 - Faixa 1: de R\$ 2.850 para até R\$ 3.200 (+12%);
 - Faixa 2: de R\$ 4.700 para até R\$ 5.000 (+6%);
 - Faixa 3: de R\$ 8.600 para até R\$ 9.600 (+12%);
 - Faixa 4: de R\$ 12.000 para até R\$ 13.000 (+8%).
- Ajuste dos tetos de valor do imóvel para as faixas 3 e 4:
 - Faixa 3: de até R\$ 350 mil para até R\$ 400 mil (+14%);
 - Faixa 4: de até R\$ 500 mil para até R\$ 600 mil (+20%).
- Curva de subsídio revisada para famílias com renda de até R\$ 2.000

Faixa de Renda		Taxas de Juros (sem depósito do FGTS)		Taxas de Juros (com depósito do FGTS)	
Faixa	Faixa de Renda Abr/26	S, SE, CW	N, NE	S, SE, CW	N, NE
Faixa 1	Até R\$ 2,160	4,25%	4,00%	3,75%	3,50%
	Até R\$ 2,850	4,50%	4,25%	4,00%	3,75%
	Até R\$ 3,200	4,75%	4,50%	4,25%	4,00%
Faixa 2	Até R\$ 3,500	5,00%	4,75%	4,50%	4,25%
	Até R\$ 4,000	5,50%		5,00%	
	Até R\$ 5,000	6,50%		6,00%	
Faixa 3	Até R\$ 9,600	7,66%		7,16%	

Tenda atua no mercado habitacional com foco primário nas faixas 1 e 2 do programa MCMV.

GVV Bruto Consolidado por Faixa de Renda (%)





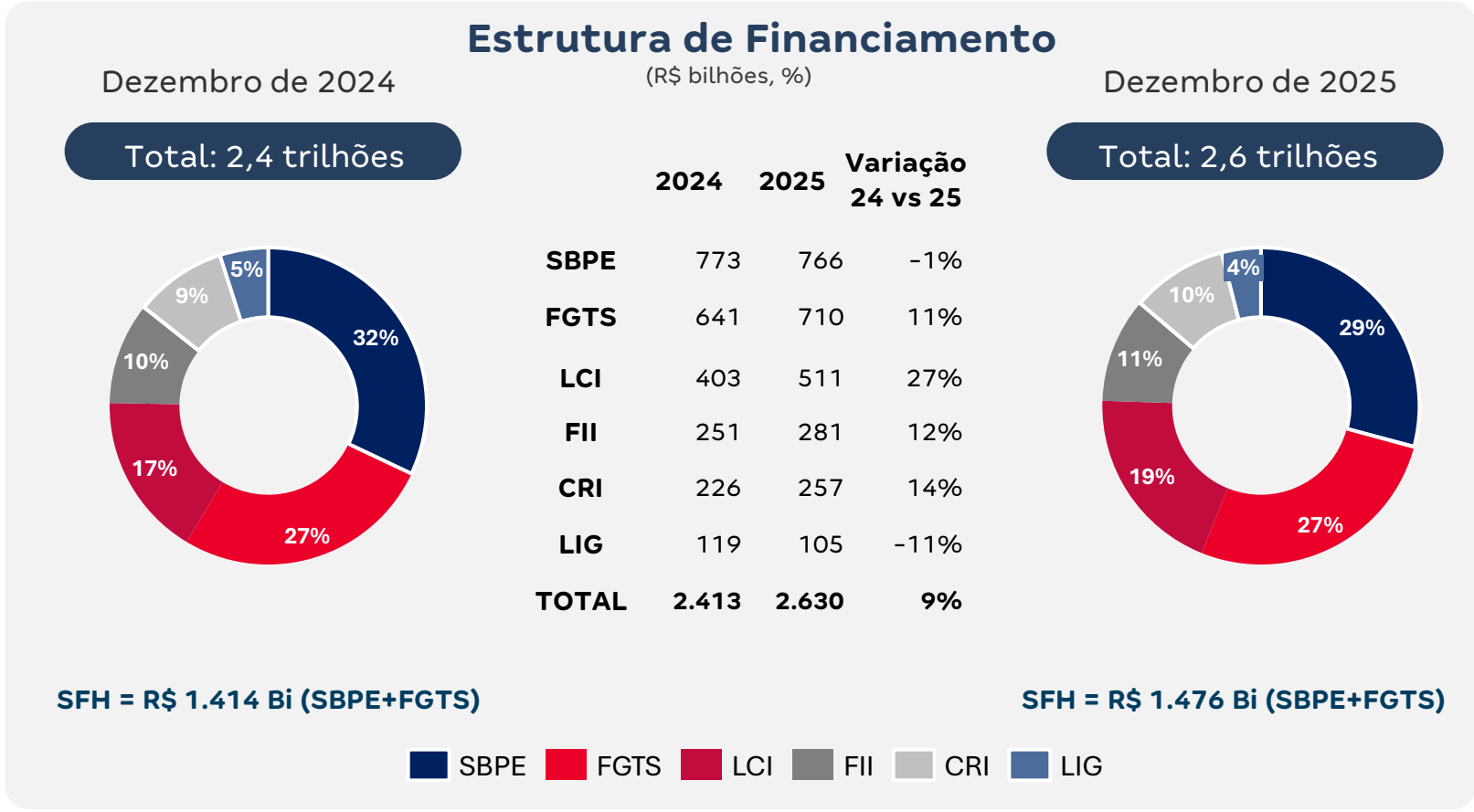
FINANCIAMENTO

Estrutura do Financiamento Imobiliário no Mercado Brasileiro

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

Juntas, elas representaram, ao final de 2025, aproximadamente **56% do total do financiamento imobiliário no país**.

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





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	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T26
SP	278	787	625	883	2,573	563
PE	342	435	448	397	1,622	0
CE	578	580	0	0	1,158	0
RS	471	205	0	697	1,373	0
Alea	239	694	348	633	1,914	388
Total	1,908	2,701	1,421	2,610	8,640	951

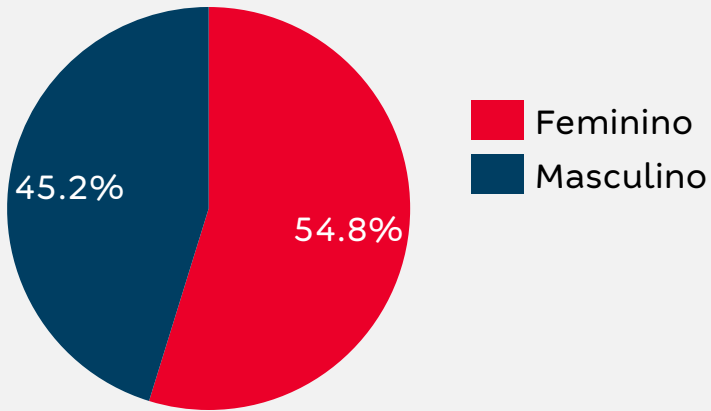




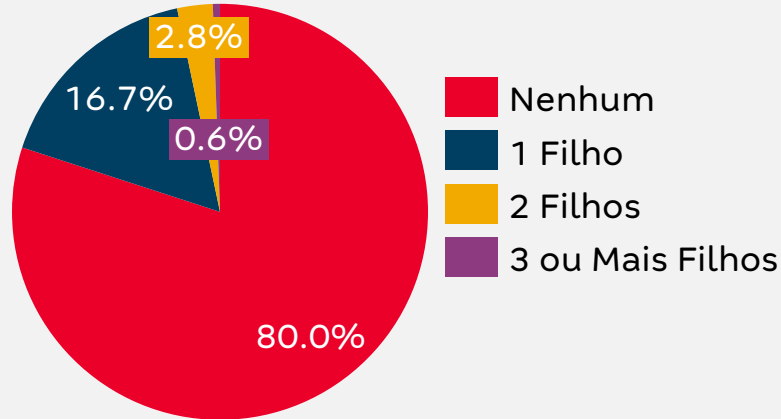
PERFIL DO CLIENTE

Perfis de Clientes que adquiriram um imóvel da Tenda no 1T26

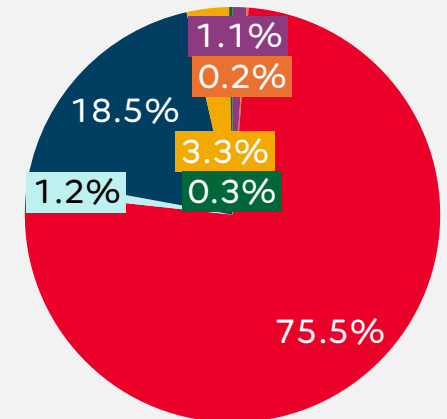
Gênero



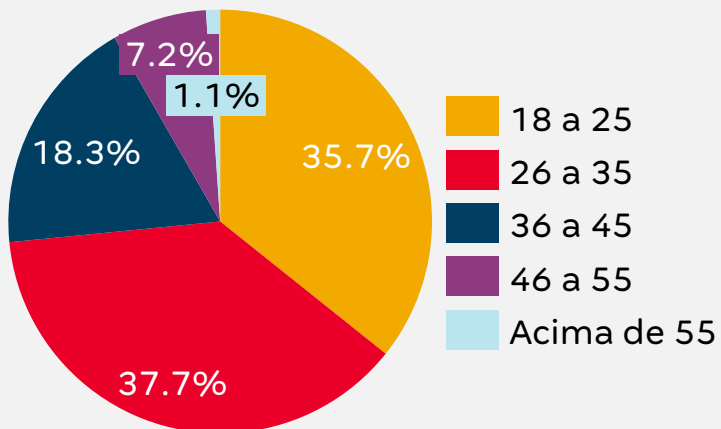
Filhos



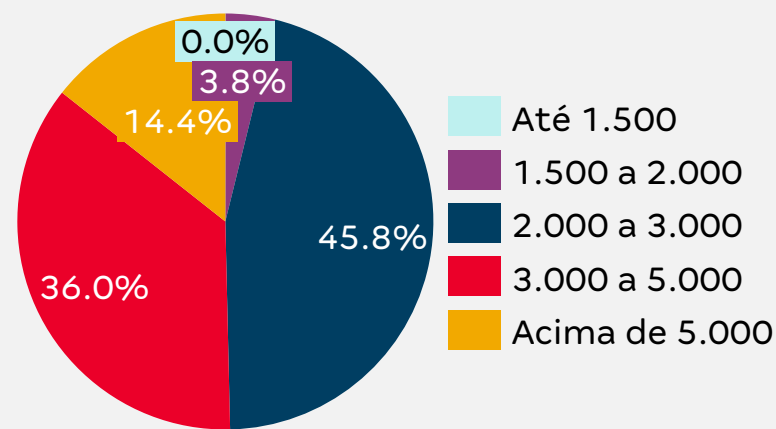
Escolaridade



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

TENDA EM NÚMEROS

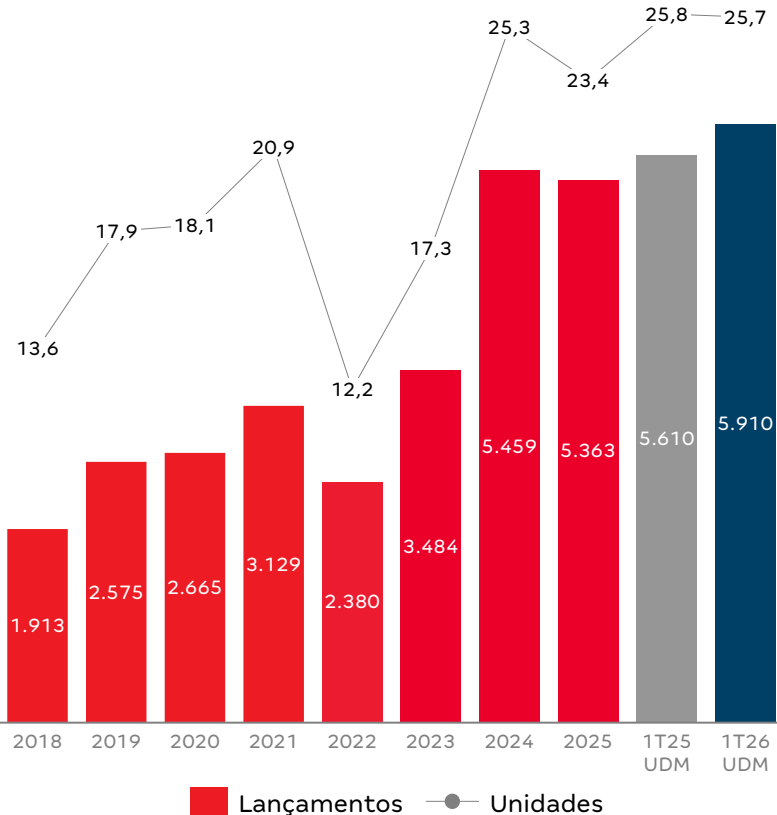




DESTAQUES CONSOLIDADO

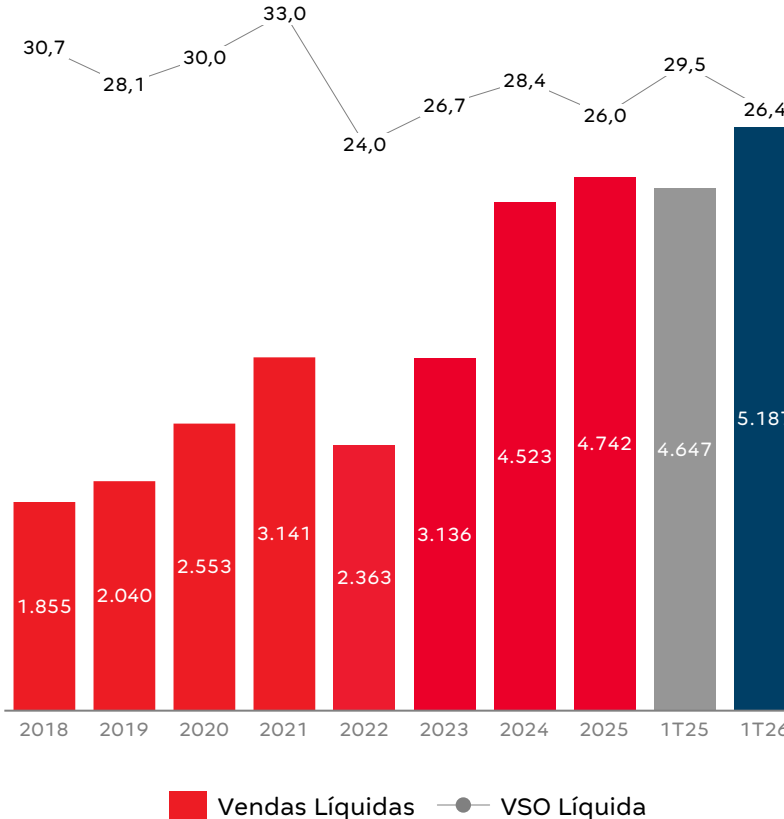
Lançamentos

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



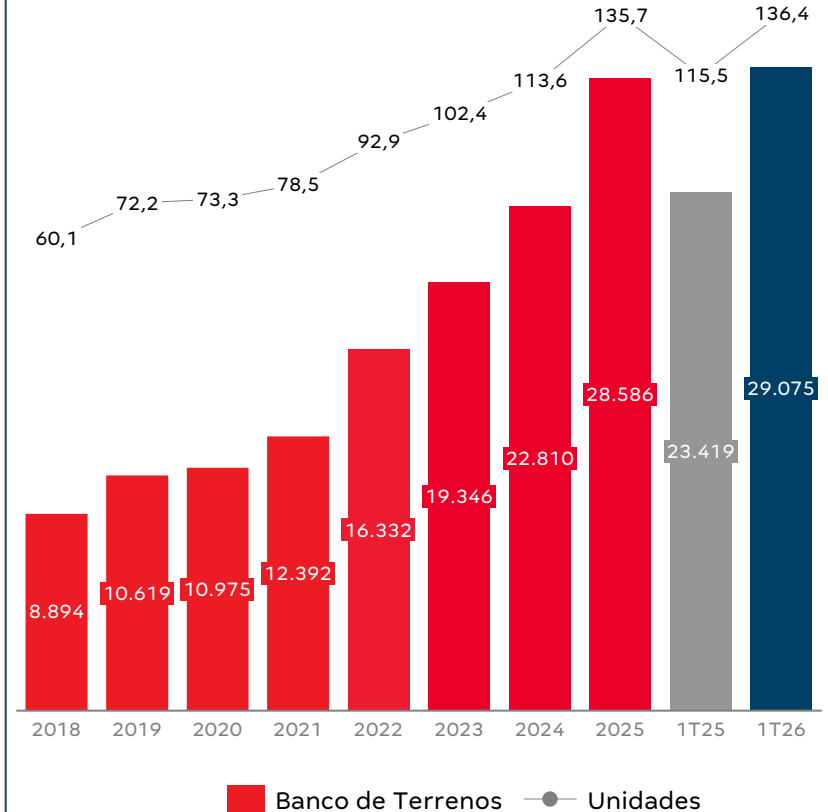
Vendas Líquidas e VSO Líquida¹

R\$ milhões, VSO média trimestral (%)



Banco de Terrenos

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

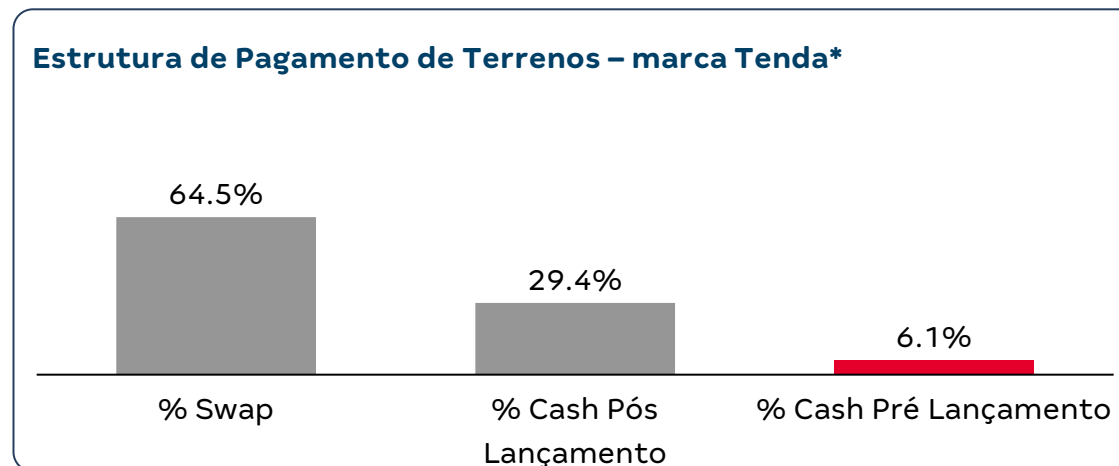
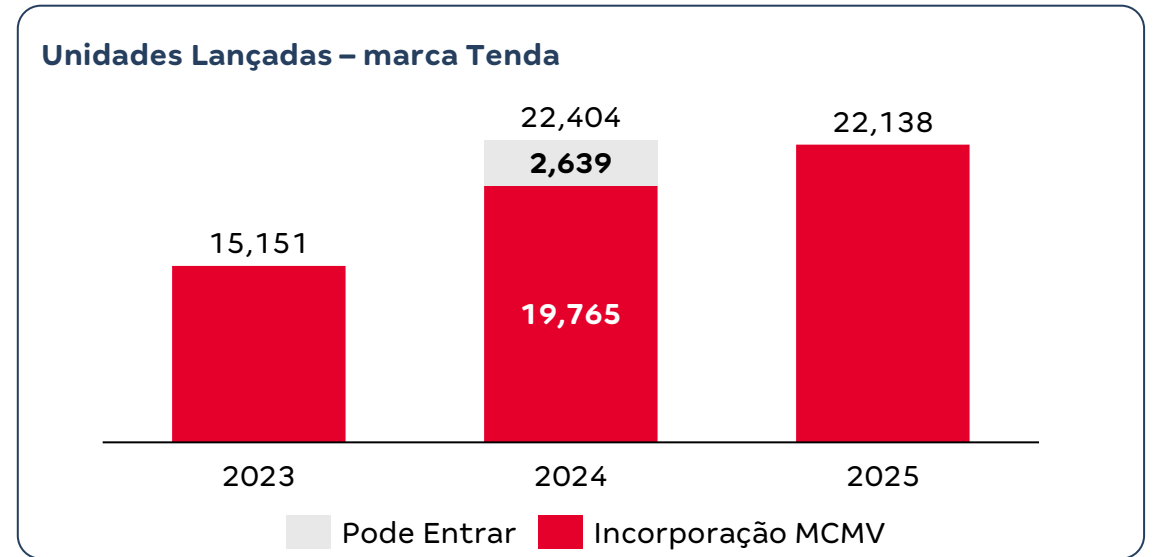
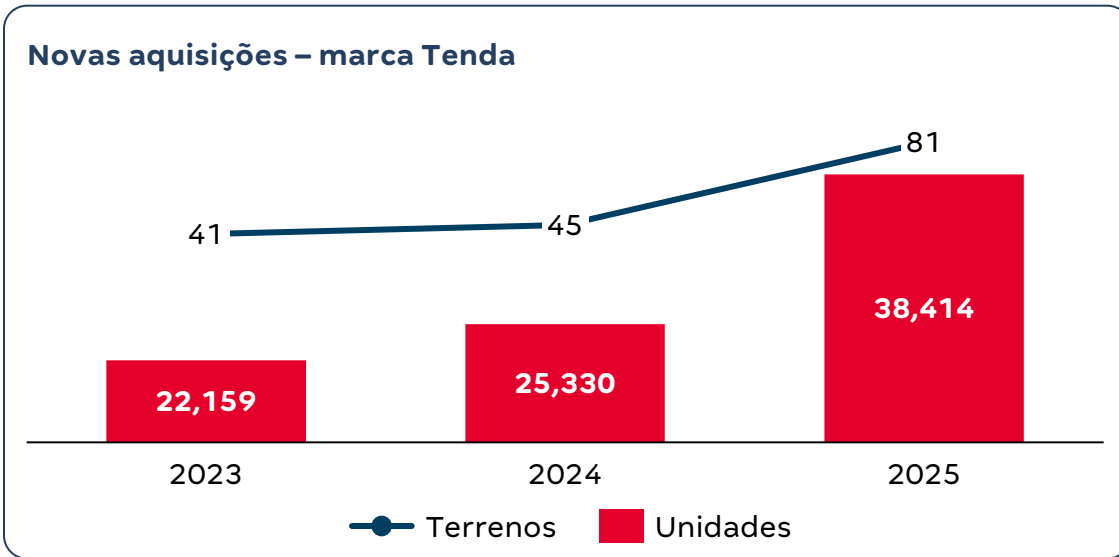


Fonte: Companhia - Números consolidados
1- VSO média trimestral



DADOS OPERACIONAIS TENDA

O volume recorde de aquisições de terrenos com **forte disciplina financeira** tem possibilitado lançamentos crescentes.



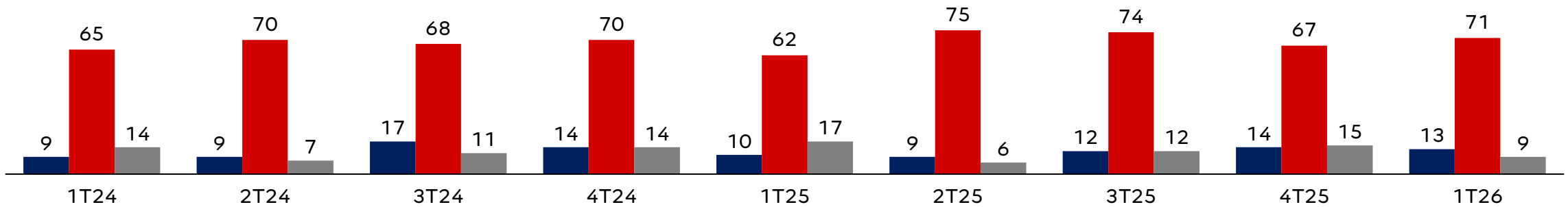
* Compras de Banco de Terrenos a partir de jan/2023



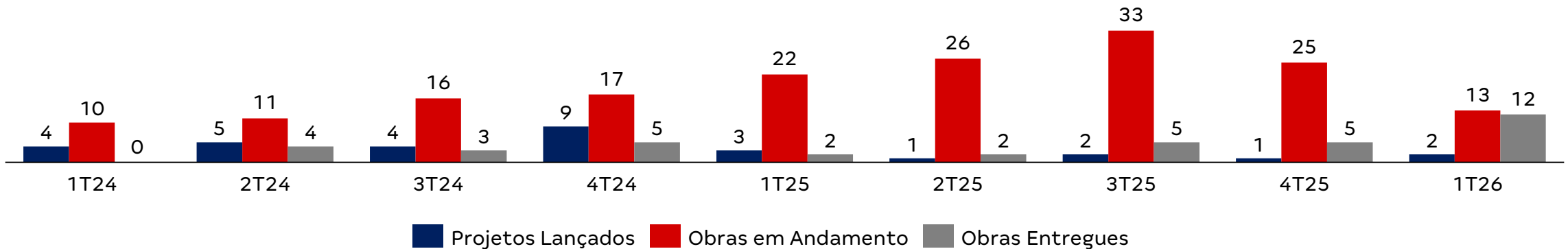
DADOS OPERACIONAIS CONSOLIDADOS

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



■ Projetos Lançados ■ Obras em Andamento ■ Obras Entregues

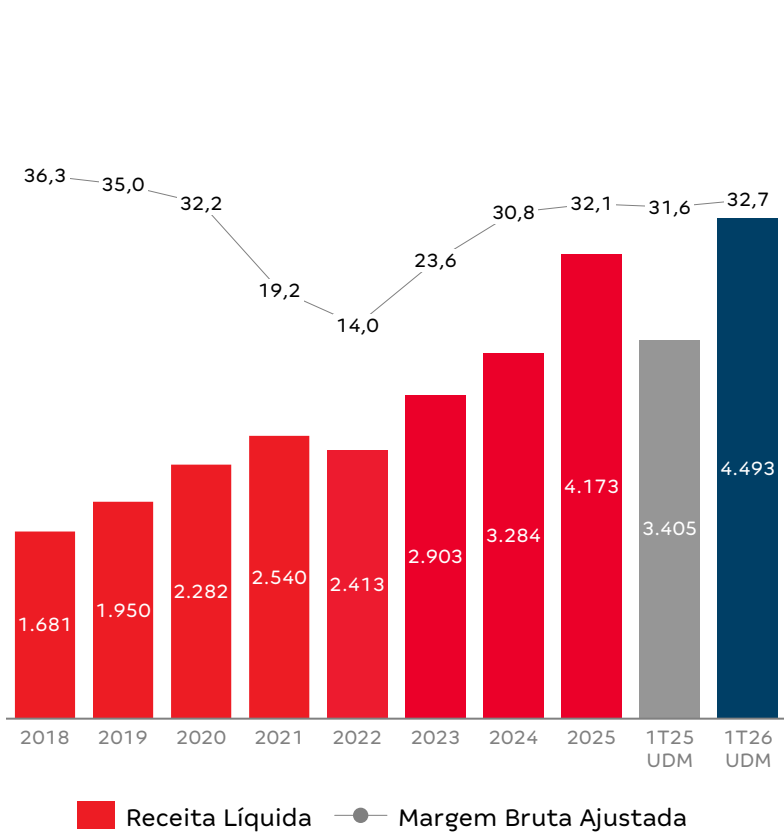


DADOS FINANCEIROS CONSOLIDADOS

Companhia **supera** desafios da pandemia e atinge **ROE acima de 45%**

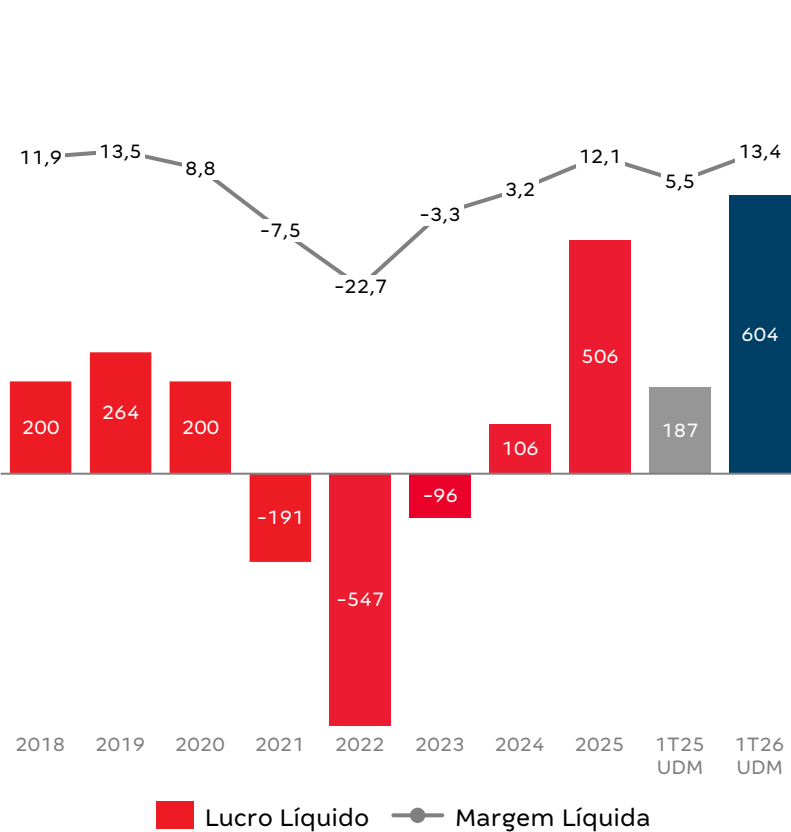
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

R\$ milhões, %



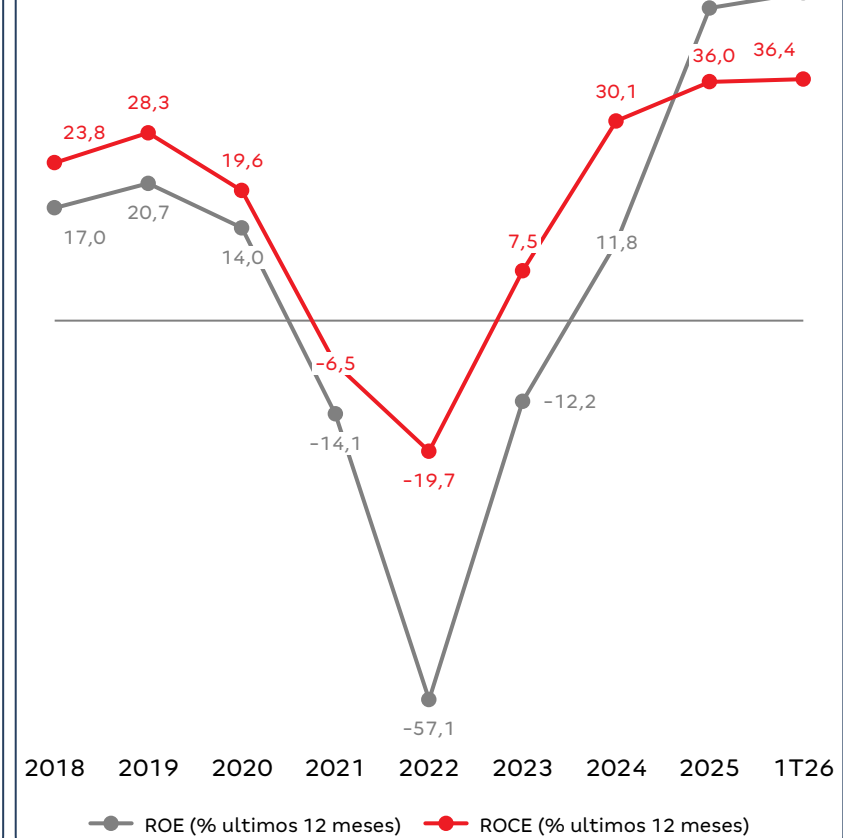
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões, %



ROE e ROCE

% últimos 12 meses



Fonte: Companhia - Números consolidados.

1 - Ajustado por juros capitalizados. *Valores de Margem Ex-Pode Entrar e outros



TENDA

A execução disciplinada nos permitiu alcançar na marca Tenda, em 2025, o ROCE de 45% que vínhamos almejando.

	2019	2025 (Tenda day 2023)	2025	Regime
Margem bruta Ajustada	35,0%	32,0%	35,5%	36,0%
% Despesas	20,0%	20,0%	17,1%	17,1%
Margem NOPAT	15,0%	12,0%	18,4%	18,9%
Capital empregado (dias)	216	146	150	150
CAR	126	103	105	105
Estoque + Terrenos	90	43	45	45
Giro Capital Empregado	1,7	2,5	2,4	2,4
ROCE (LTM)	28%	30%	45%	46%



Caminho consistente de **redução da alavancagem**

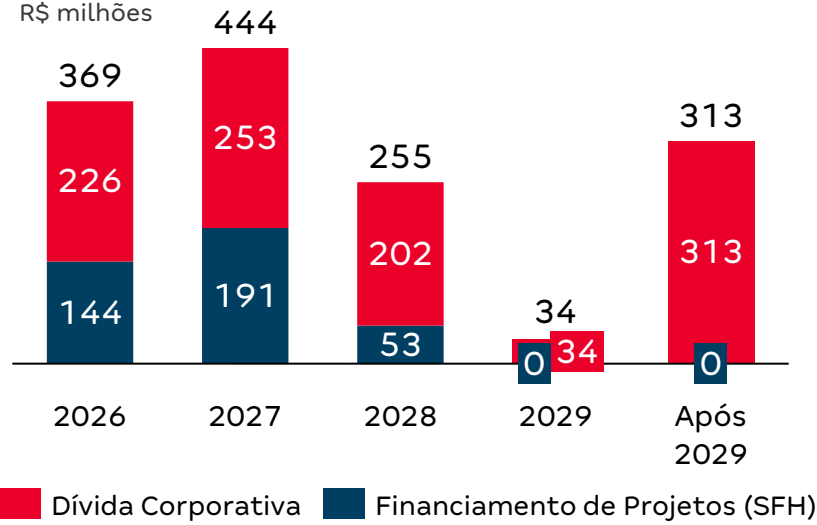
Visão geral da dívida

R\$ milhões

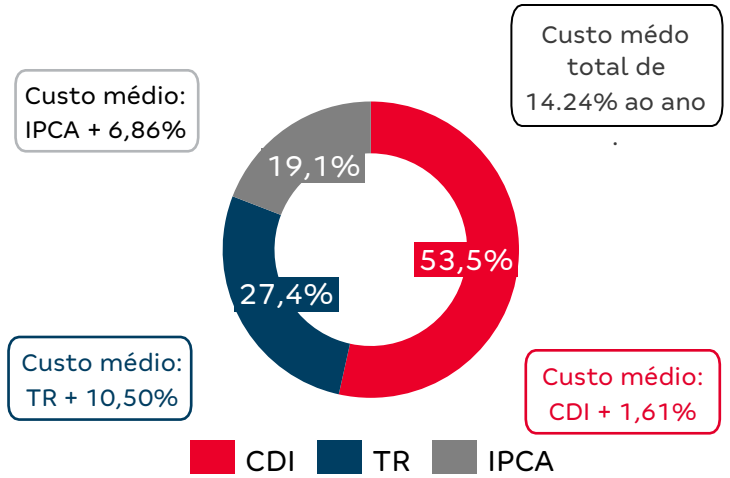
Dívida bruta	1.415,5
Caixa e equivalentes de caixa ¹	(1.090,6)
Dívida Líquida	324,9
Patrimônio Líquido + Participação de Minoritários (PL+PM)	1.358,4
Dívida Líquida / Patrimônio Líquido (PL+PM) ²	23,9%
Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido	(4,6%)

Cronograma de amortização

R\$ milhões

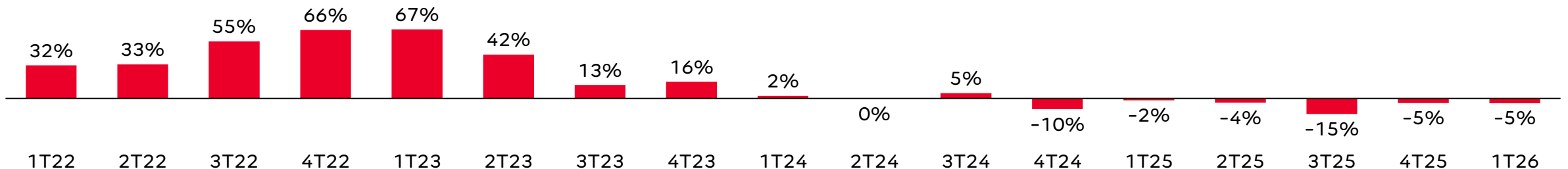


Custo médio da dívida



Acompanhamento de Covenants

Dívida Líquida Corporativa / Patrimônio Líquido (%)



Fonte: Release de Resultados 1T26.

¹ Inclui investimentos financeiros;

² Considera participações minoritárias.



DADOS FINANCEIROS CONSOLIDADOS

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

Geração/Consumo de Caixa Operacional

(R\$ milhões)

(R\$ milhões)	2023	2024	2025	1T26
Dívida Bruta	1.180,1	1.041,5	1.313,0	1.415,5
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(718,8)	(849,3)	(1.046,9)	(1.090,6)
Dívida Líquida	461,3	192,2	266,0	324,9
Saldo Cessão de Recebíveis	229,4	488,0	603,4	569,4
Δ Dívida Líquida(+)-Cessão Recebíveis (a)	109,3	10,5	(189,3)	(24,8)
Resultado Financeiro Líquido (DRE)	(194,0)	(136,2)	(130,7)	(37,2)
Fundo de Reserva (Cessão Recebíveis)	(58,2)	(4,9)	(30,1)	7,3
Follow-on/Dividendos/Recompra/Aumento de Capital ¹ (b)	224,3	0,0	(165,6)	(111,3)
Efeito Caixa SWAP	0,0	25,4	47,4	4,3
Fluxo de Caixa Operacional Consolidado	137,1	126,2	89,6	112,2
Fluxo de Caixa Operacional - Alea (100%)	(96,2)	(116,0)	(148,4)	(17,4)
Fluxo de Caixa Operacional - Tenda	233,3	242,2	237,9	129,5
Geração de Caixa Total (a)-(b)	(115,0)	10,5	(23,8)	86,6

Fonte: Release de Resultados do 1T26.

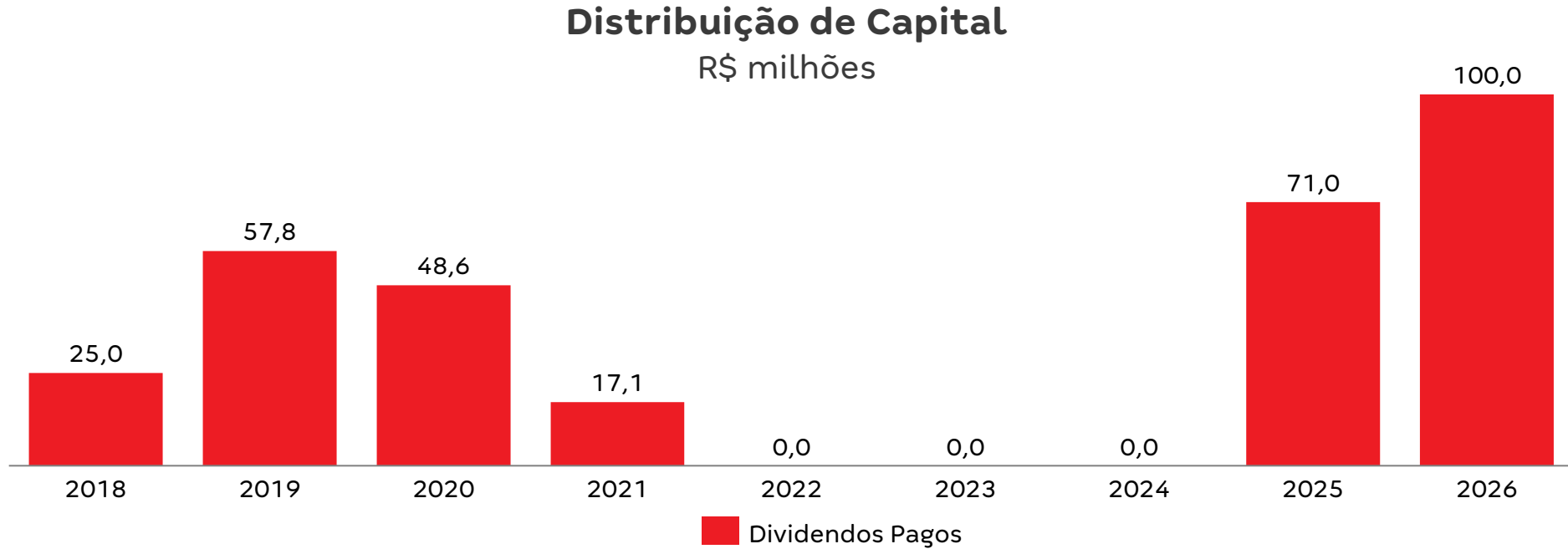
1. Inclui um aumento de capital líquido de R\$ 75 milhões na Alea em 2025.

2. Calculado como a diferença entre as linhas de Delta Dívida Líquida mais Securitização de Recebíveis, ajustada por ofertas follow-on, dividendos, recompras de ações e aumentos de capital.



DIVIDENDOS

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



A Companhia pagou R\$ 21,0 milhões em dividendos em 02 de julho de 2025, referente ao exercício social encerrado em 2024.

A Companhia pagou R\$ 50,0 milhões em dividendos em 30 de dezembro de 2025, referente ao exercício social de 2025.

A Companhia pagou R\$ 100,0 milhões em dividendos em 07 de janeiro de 2026, referente ao exercício social de 2025.

DADOS FINANCEIROS GERENCIAIS

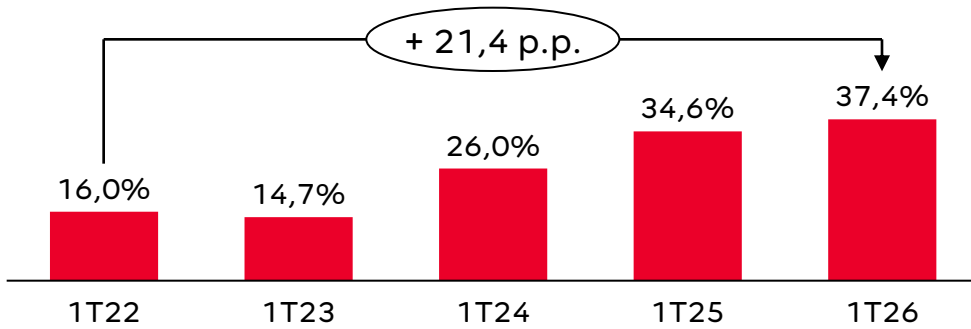




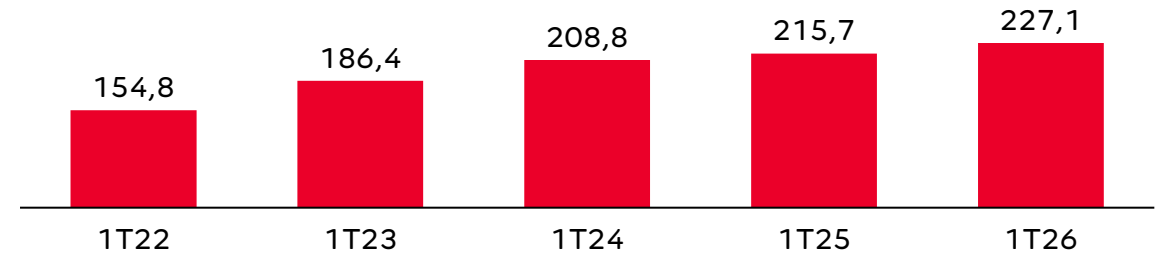
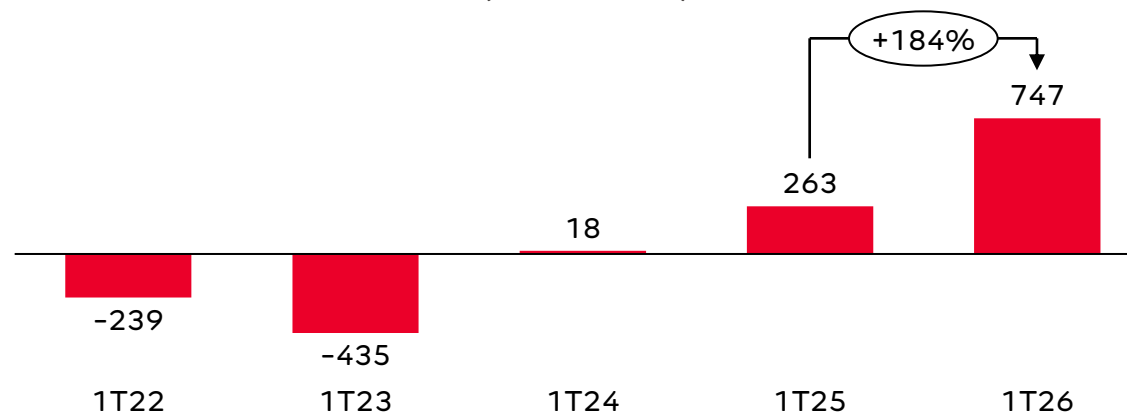
DADOS FINANCEIROS GERENCIAIS - MARCA TENDA

Melhoria nos resultados da marca Tenda, refletindo uma execução disciplinada, controle orçamentário assertivo e gestão de margens através de aumentos diligentes de preços e do controle da VSO Líquida.

Margem Bruta Ajustada* - UDM



*Ex Programa Pode Entrar

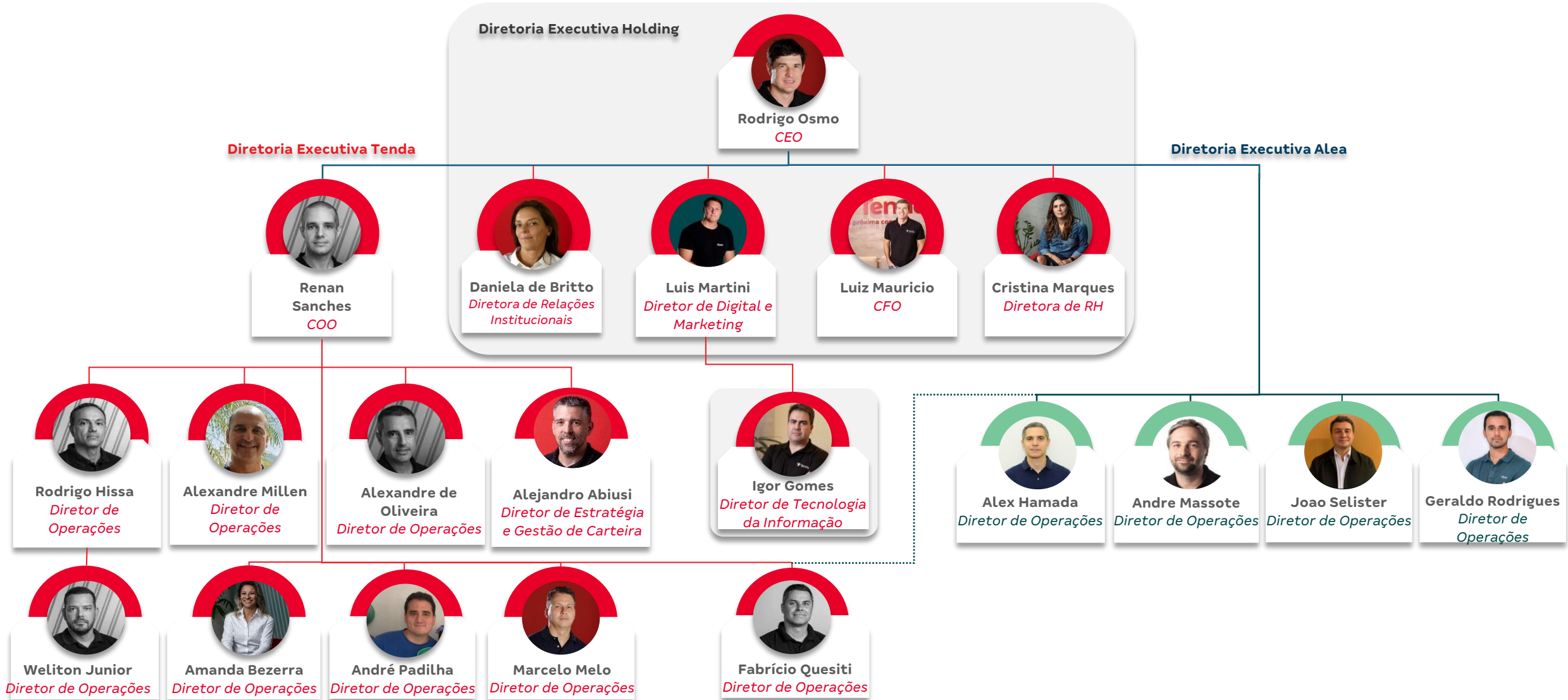
Preço médio por unidade - UDM
(R\$ mil)Lucro Líquido - UDM
(R\$ milhões)

GOVERNANÇA CORPORATIVA





Gestão com ampla experiência no setor





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

Governança corporativa de primeira linha

- Conselho da Administração 100% independente;
- Equipe de gestão com ampla experiência no setor;
- Adoção da Política de *Clawback*;
- Adesão das últimas práticas propostas pela B3, ao Novo Mercado, refletidas no Estatuto Social da Tenda.



Índice Small Cap **SMLL**

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

Índice de Consumo **ICON**

Índice de Governança Corporativa Trade **IGCT**

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

Índice Imobiliário **IMOB**

Índice Brasil Ampla BM&FBOVESPA **IBRA**

Índice do Setor Industrial **INDX**

Alea

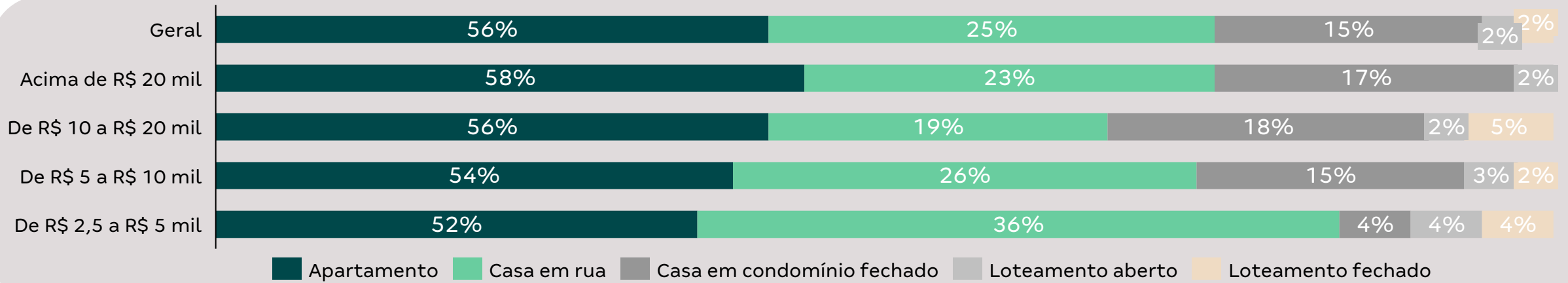
O segmento e nosso modelo de negócios possibilitam a retomada do crescimento; além disso, a Tenda desenvolveu um modelo de negócios inovador baseado em construção *offsite* para alcançar novos mercados.



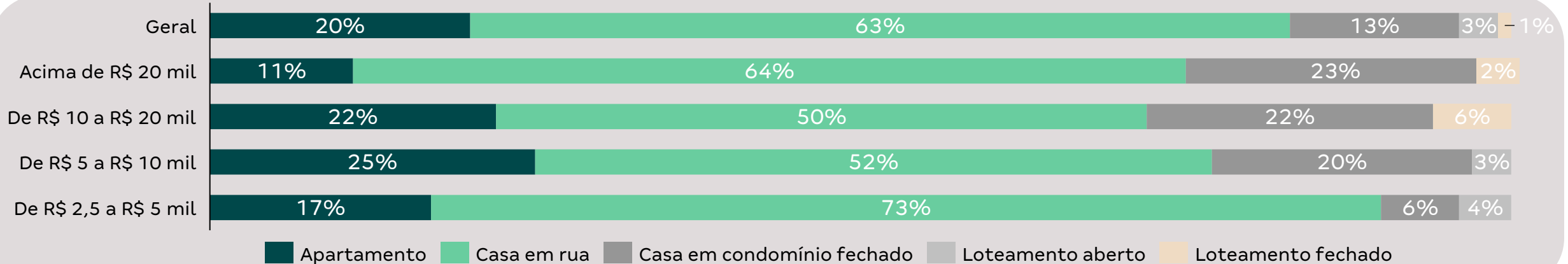
ALEA

Tipo de imóvel desejado por renda

Capitais



Interior



No entanto, **quase nenhuma** grande empresa imobiliária está focada em casas

Casas

Prédios

Loteamento

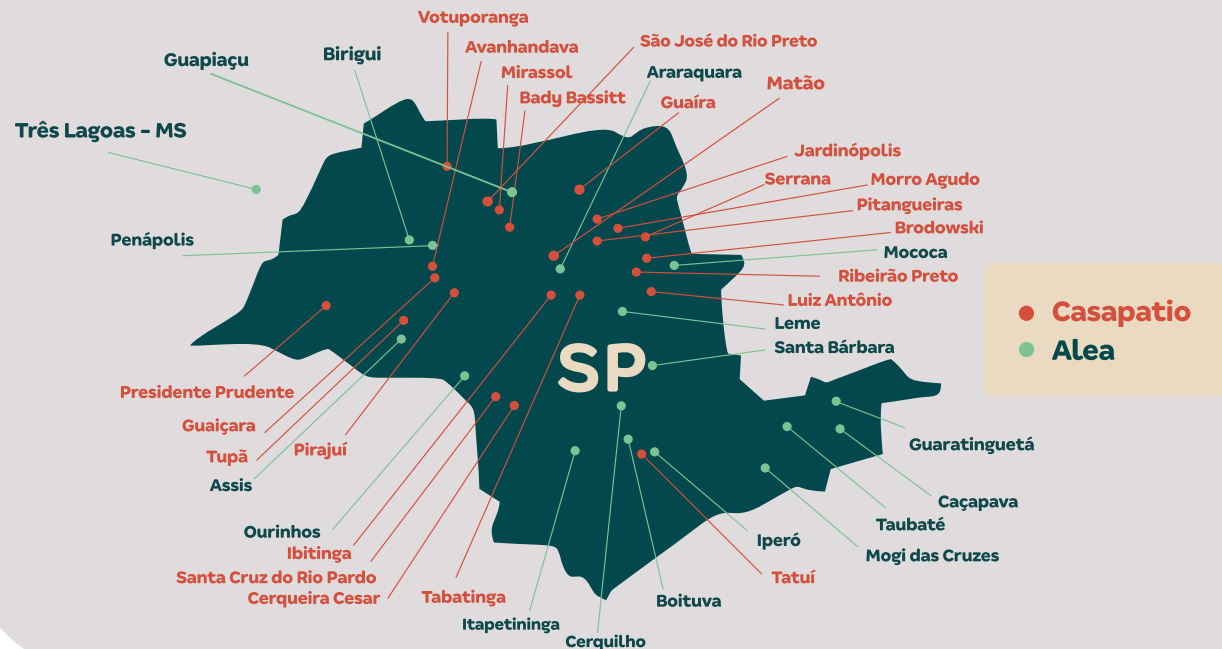
Alea mitigou os principais riscos do negócio e agora foca na **estabilização da operação**, visando retomar a escalabilidade e alcançar lucratividade a partir de 2027



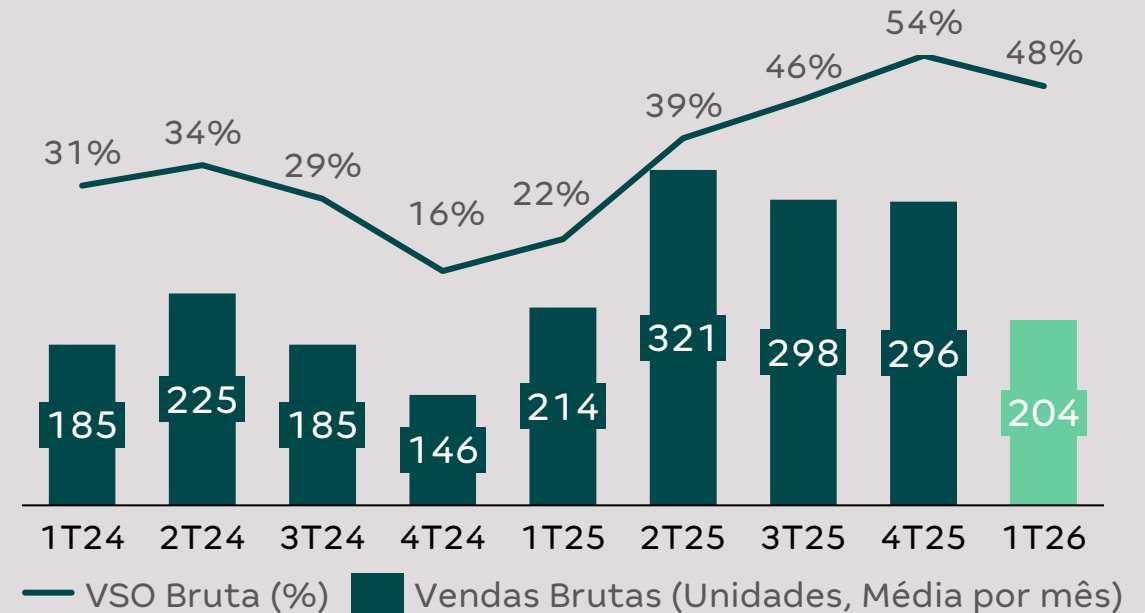
2025 marca o retorno da nossa boa performance de vendas. No 1T26, continuamos com um nível saudável de vendas/mês.

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



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



3. Estação de calafetação de painéis e câmara de secagem

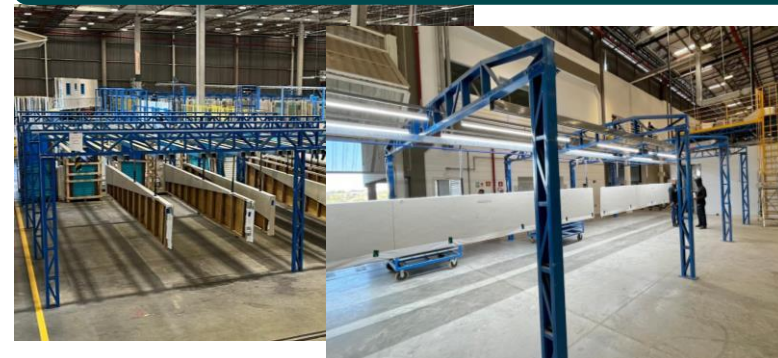


4. Estação de textura interna e externa – pintura e secagem



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

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

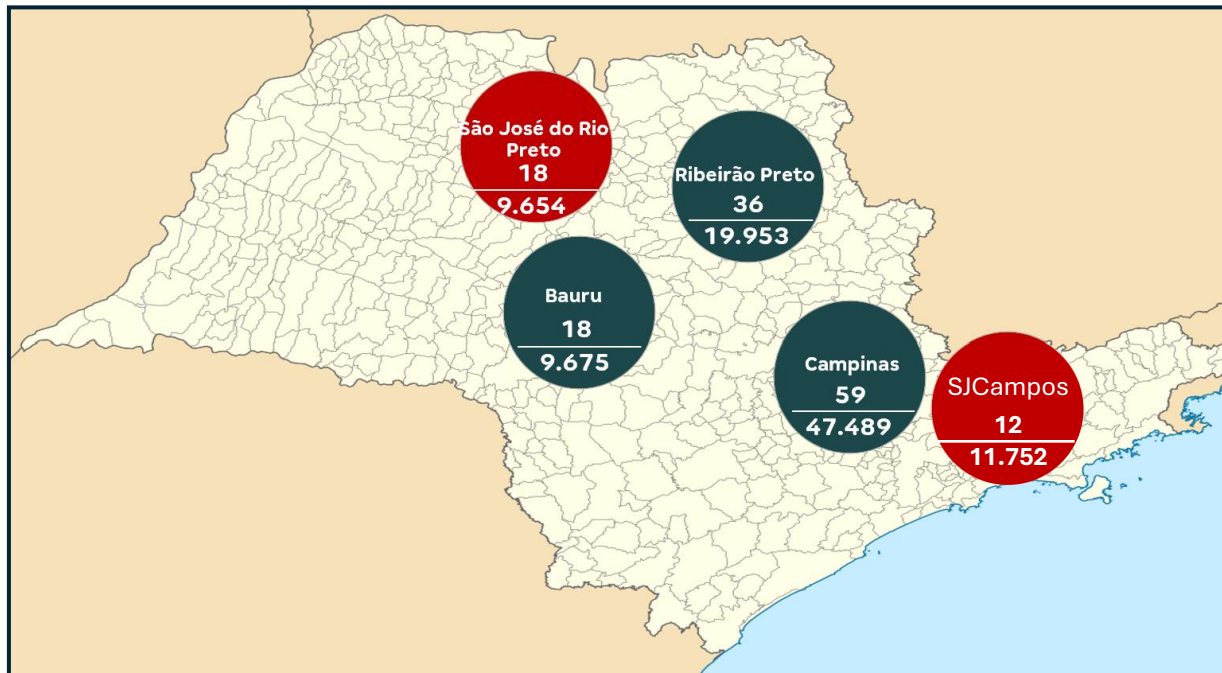


Destaque também para **nova linha de platibanda**, que permitirá a **montagem, aplicação de textura e secagem no mesmo takt** da linha principal de painéis

O principal desafio de Alea hoje é estabilizar sua operação

Para reduzir a complexidade operacional e acelerar essa estabilização, decidimos focar em apenas 3 manchas no curto prazo

As 3 manchas priorizadas dentro de SP tem *landbank* robusto, com projetos em estágio bem avançado de legalização, reduzindo, portanto, riscos de descontinuidade. Produção de 2026 contempla projetos já lançados ou com previsão de lançamento até 1tri/26.



Número dentro de cada mancha representa número de cidades prioritárias e potencial de demanda anual dessas cidades

Absorvemos a mancha de Tupã em Bauru (ativa) e São José do Rio Preto (futura)

Planejamento das manchas

- Manchas de SP: retorno do ritmo de montagem de 4 casas/dia em 2026;
- Além das 3 manchas, teremos uma 4a equipe focada em executar experimentos (produtos, formatos e/ou gestão de obra) que entendemos potencialmente valiosos, mas sem atrapalhar a estabilização das 3 manchas.

Legenda

Manchas prioritárias

Manchas futuras