



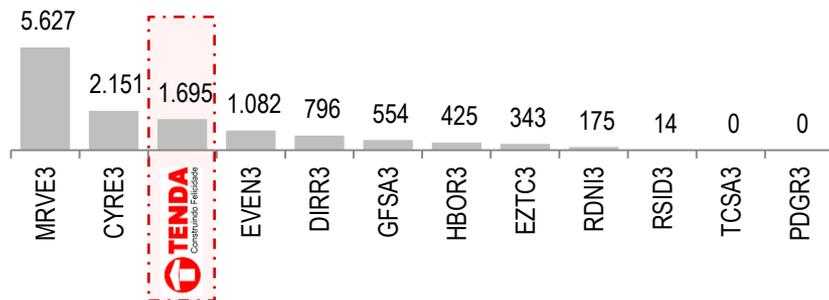
## Apresentação Tenda



Tenda é líder no mercado imobiliário brasileiro de baixa renda, focada no MCMV faixas 1,5 - 2.

## Uma das maiores incorporadoras em Lançamentos

Lançamentos, R\$ milhões, LTM<sup>1</sup>

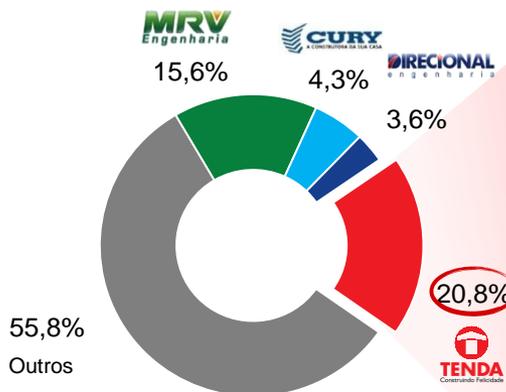


## Focada em 7 Regiões Metropolitanas

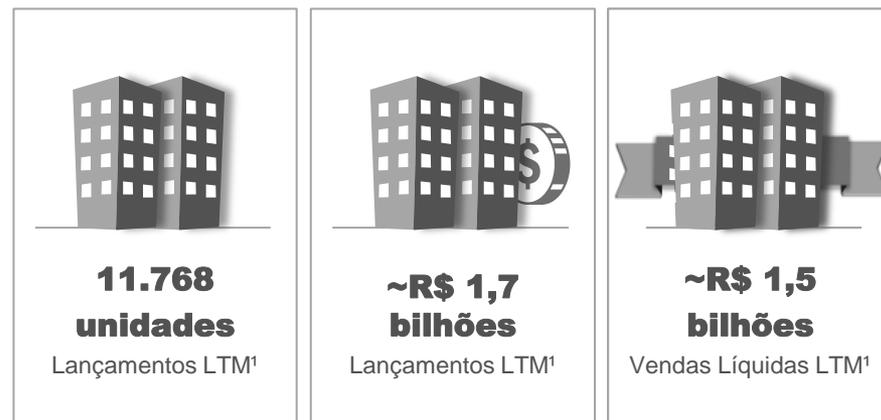
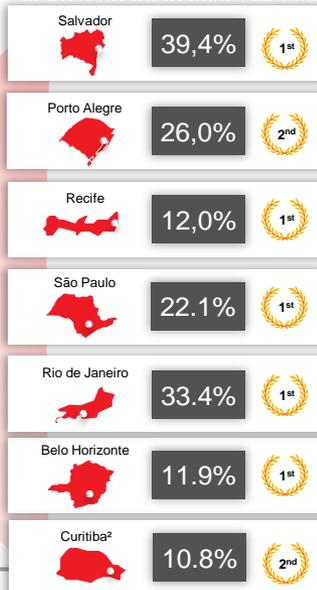


## Líder no MCMV Faixa 1,5 - 2 nas 7 regiões em que atua<sup>3</sup>

Market share – MCMV Faixa 2 (% a partir de 2016)



Market Share in Metro Areas



Fonte: Dados da companhia

Nota (1): Últimos doze meses até Dezembro-2017; Nota (2): Curitiba lançada 4T17; Nota (3): Fonte Geomóveis

Turnaround bem sucedido e modelo de negócio sustentável graças à equipe de gestores dedicada.



- Minha Casa Minha Vida
- Tenda funde-se em Gafisa - 100% de controle
- Tenda **compartilha equipe de gestão com a Gafisa**
- Expansão contínua
- Desafios operacionais após R\$ 660mi de prejuízo em 2011.

- Criação de uma **equipe de gestão dedicada**
- Reestruturação e redução do pessoal

- A Gafisa diversifica sua atuação com a aquisição de 60% de uma construtora *pure play* de habitação popular, a Tenda

- Separação societária da Gafisa com a listagem da Tenda na B3 no dia 04 de maio de 2017.
- Migração para o segmento do Novo Mercado da B3 com início das negociações no dia 28 de junho de 2017.
- Novo Conselho de Administração formado em 26 de julho de 2017.
- Expansão para Curitiba 4T17



# Modelo de Negócios da Tenda proporciona uma vantagem competitiva na habitação popular

## Filosofia do Modelo de Negócio



		Legado (2007 – 2011)	Novo Modelo de Negócios (2013 – presente)
<b>Estratégia focada</b>	<b>Geografia</b>	Presença nacional	Foco em 7 regiões metropolitanas
	<b>Segmento</b>	Foco generalizado (MCMV Faixas 2 e 3, SFH)	Foco exclusivo no MCMV Faixa 1,5 e 2
	<b>Produto</b>	Diversos tipos de plantas	Um produto <i>padrão</i> (térreo + 4 pavimentos)
<b>Pilares operacionais</b>	<b>Método de construção</b>	Alvenaria estrutural + formas de alumínio	Formas de alumínio
	<b>Financiamento do empreendimento (Contratação)</b>	Após o lançamento	Antes do lançamento
	<b>Financiamento do Cliente (Repasse)</b>	Pós-venda	Integrado com o processo de venda
	<b>Estrutura de Vendas</b>	Terceirizada + Lojas próprias / time de vendas interno	Lojas próprias / equipe de vendas interna (comissão vinculada ao repasse)

Projetos altamente padronizados: produtos idênticos oferecidos em todas as 7 regiões metropolitanas

Forma de Alumínio



Apartamento Padrão: ~40m<sup>2</sup> com dois dormitórios



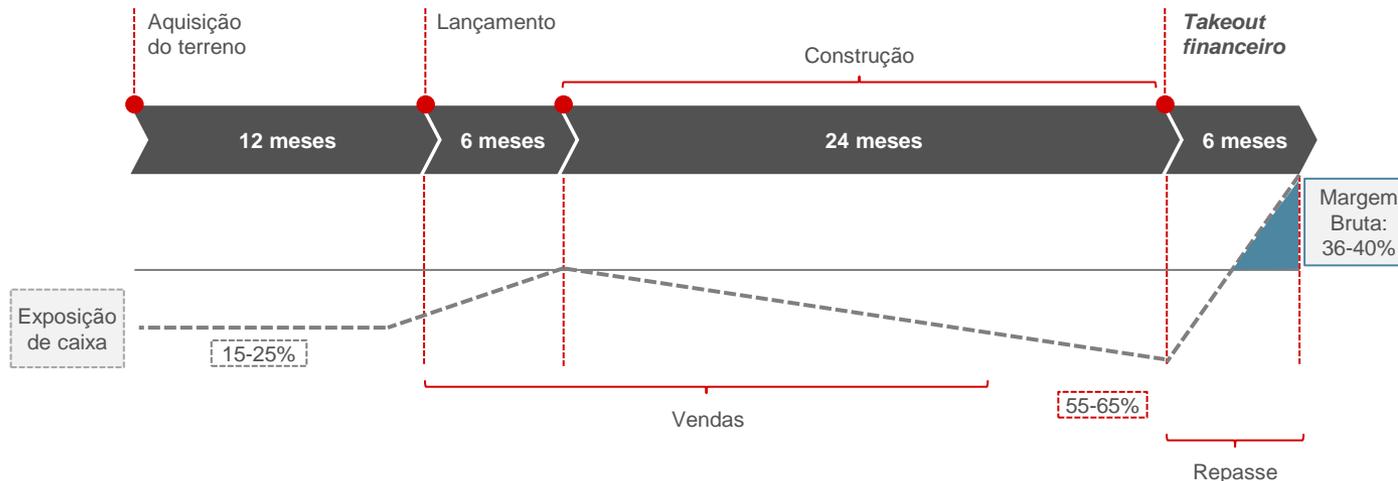
Exemplos de Projetos



# Novo Modelo de negócios com um ciclo de caixa mais curto, permitindo um aumento da TIR e uma baixa exposição de caixa

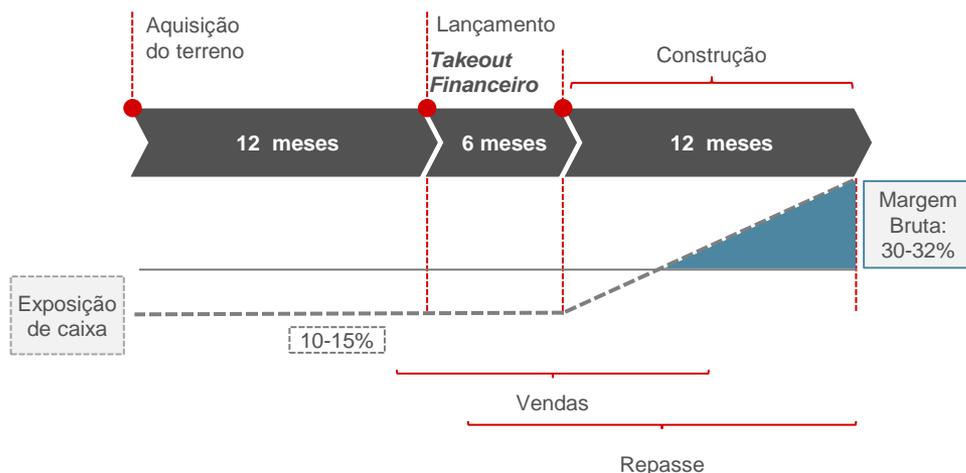
A Tenda beneficia-se do repasse imediato do crédito dos clientes para o banco, através do "crédito associativo", e de um período de construção curto, acelerando o fluxo de caixa

## Ciclo Incorporadora "Tradicional"



Segmento Tradicional <sup>1</sup>	
Margem Bruta	36-40%
Margem de Contribuição	30-32%
TIR	23-25%
Exposição de Caixa	55-65%

## Ciclo Tenda MCMV Faixa 2



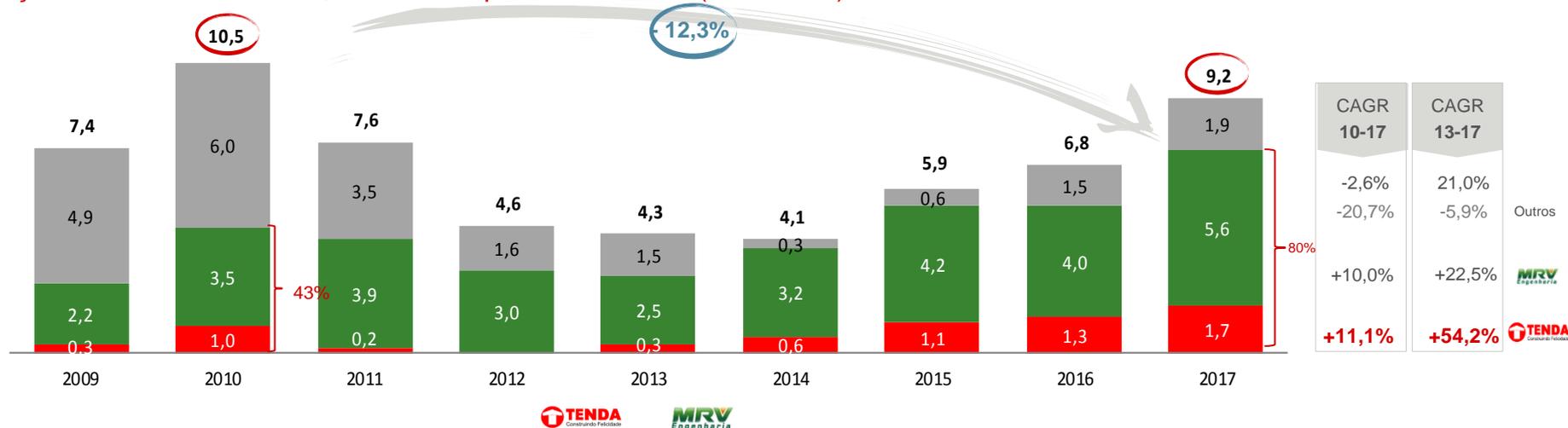
**MCMV 2 resulta em uma menor exposição de caixa, margens sólidas e maior TIR**

Segmento MCMV Faixa 2 <sup>1</sup>	
Margem Bruta	30-32%
Margem de Contribuição	22-25%
TIR	40-60%
Exposição de Caixa	10-15%

# Excelência na execução aumenta barreiras de entrada

Altas barreiras de entrada levaram à concentração dos principais *players* no segmento Faixas 1,5 - 2 do MCMV

Lançamentos MCMV Faixa 1,5 & 2 – Companhias Públicas (R\$ bilhões)



2010 – *Players* MCMV Faixa 2

Altas Barreiras à Entrada

Excelência na gestão de vendas e contas a receber

Construção de baixo custo

2017 – *Players* MCMV Faixa 1,5 - 2



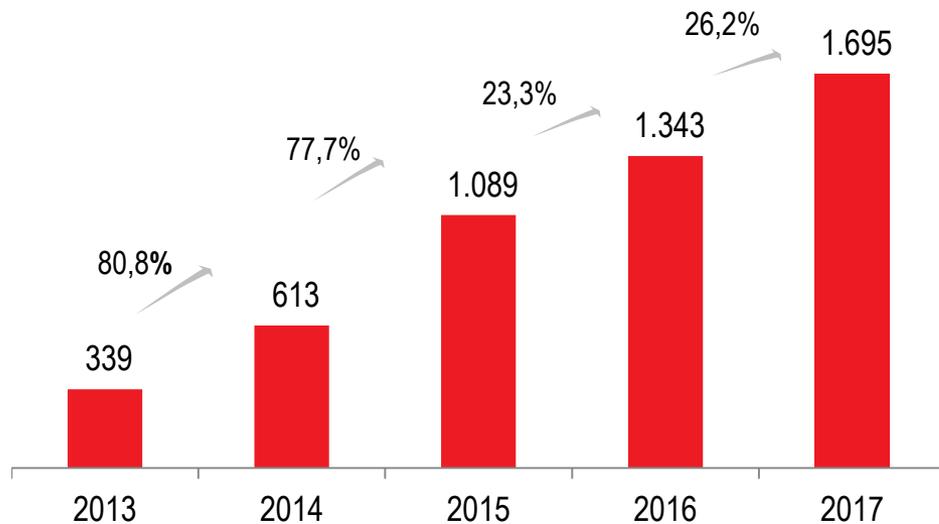
## Desempenho Operacional



Crescimento em lançamentos nos últimos anos tornou a Tenda uma das maiores incorporadoras do país

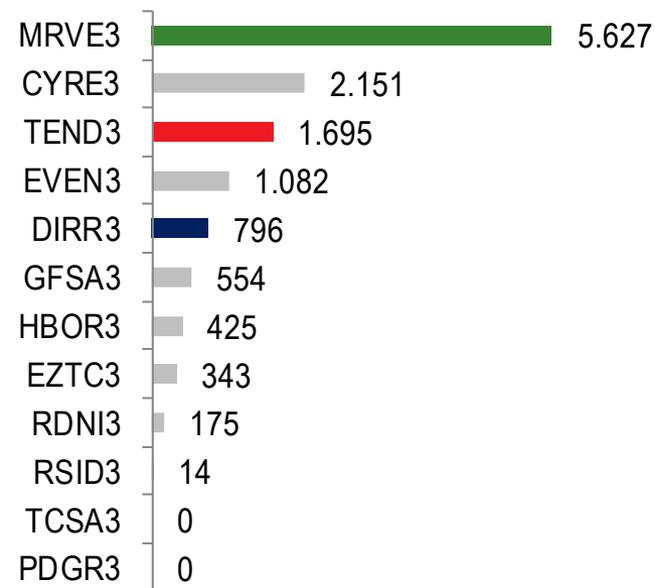
## Lançamentos

R\$ Milhões



## Peers Lançamentos

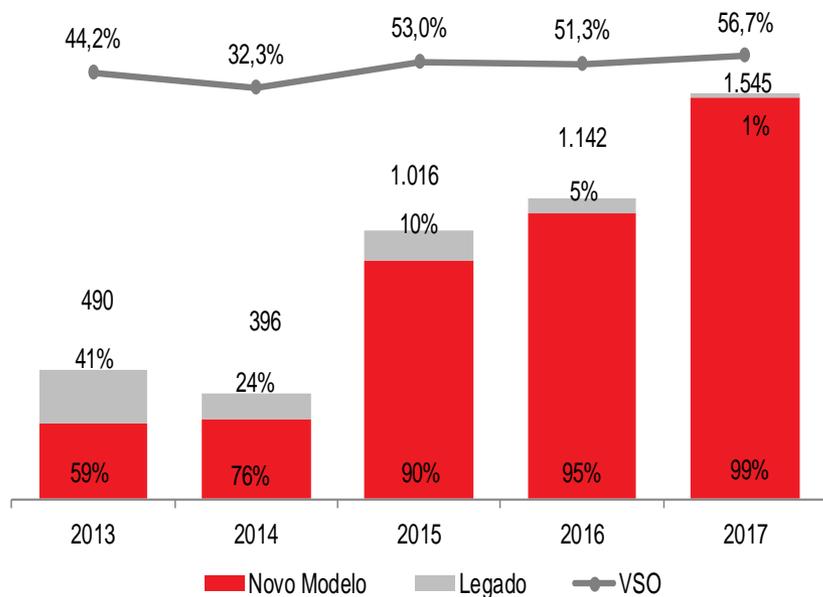
R\$ Milhões, LTM<sup>1</sup>



## Forte velocidade de vendas graças ao foco no Faixa 1,5 & 2 do MCMV nas maiores regiões metropolitanas

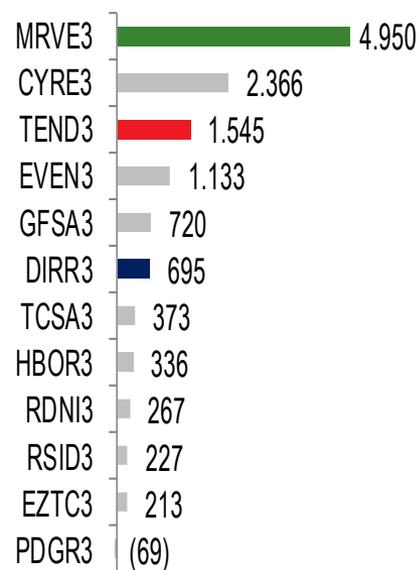
### Vendas Líquidas e VSO

R\$ Milhões, %



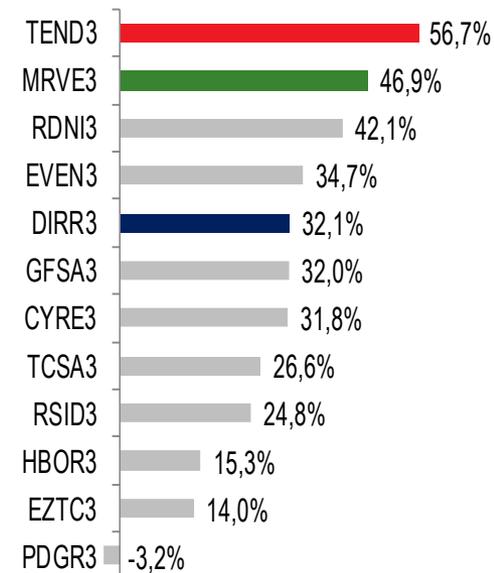
### Peers Vendas Líquidas

R\$ Milhões, LTM<sup>1</sup>



### Peers VSO

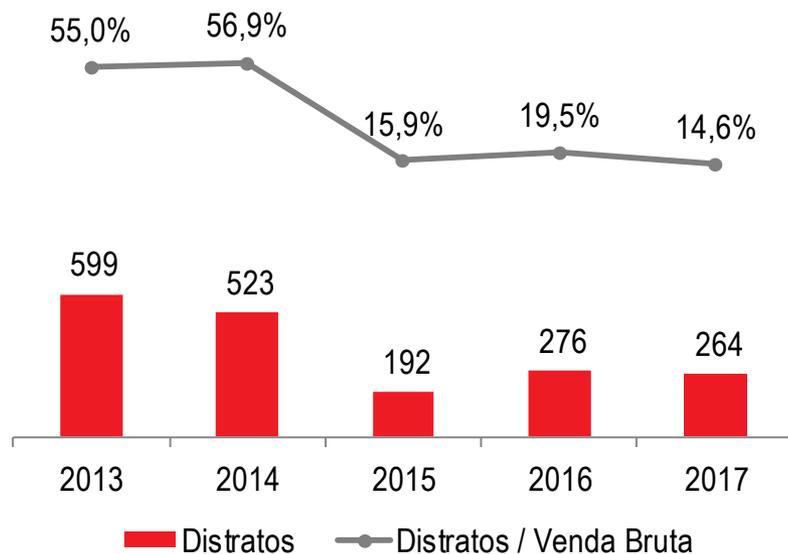
%, LTM<sup>1</sup>



## Venda-repassada desde 2012 justifica o baixo % de distratos

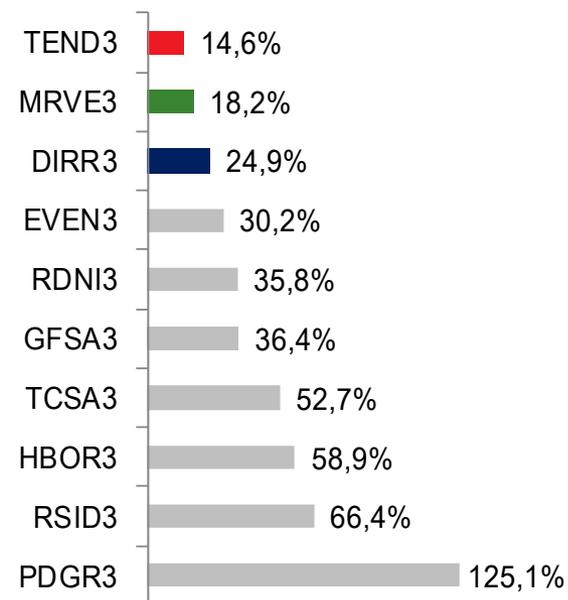
### Distratos e Distratos / Venda Bruta

R\$ Milhões, %



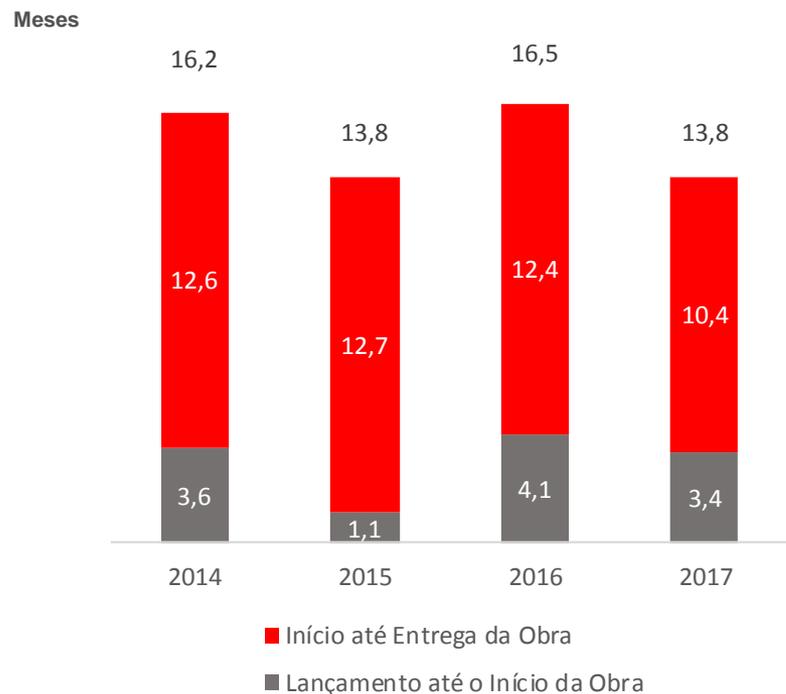
### Peers Distratos / Venda Bruta

%, LTM<sup>1</sup>



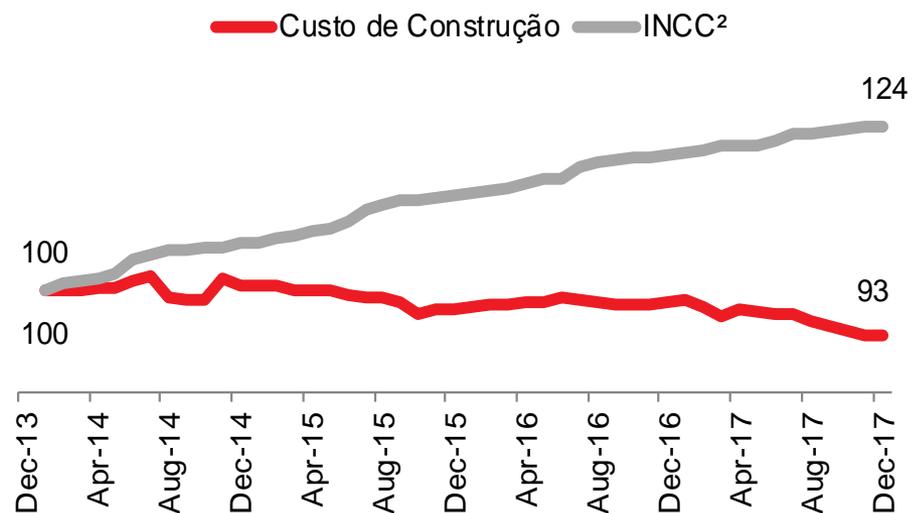
Domínio do processo construtivo e melhoria contínua permitindo manutenção de custo nominal nos últimos anos

## Prazo médio Lançamento até Entrega de Obra



## Custo de Construção versus INCC

Nominal, Base 100





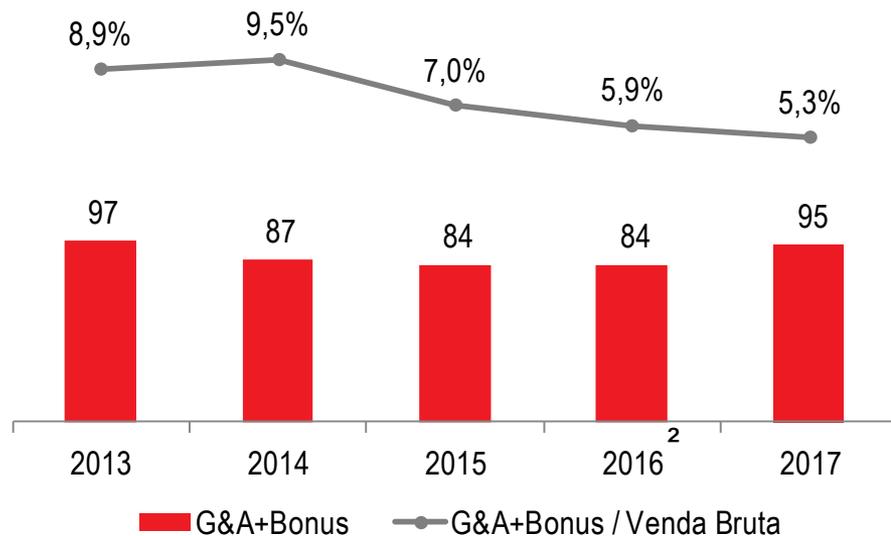
## Desempenho Financeiro



## Menor G&A entre as empresas listadas no mercado de real estate

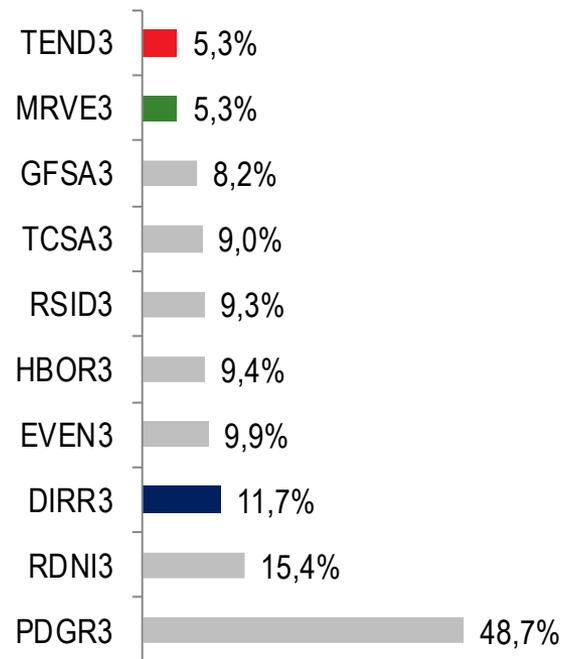
### G&A + Bônus / Venda Bruta

Nominal R\$ Milhões, %



### Peers (G&A + Bônus) / Venda Bruta

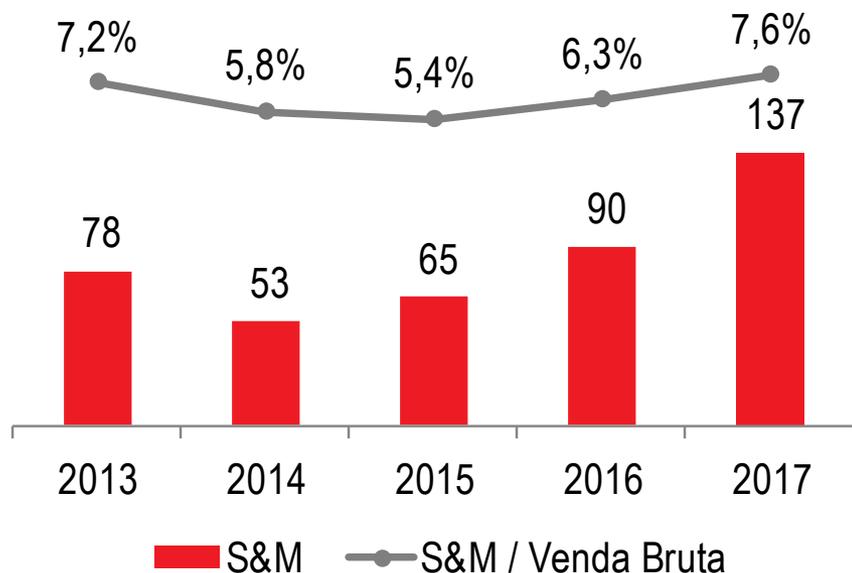
%, LTM<sup>1</sup>



Despesas com vendas vem crescendo para fazer frente ao maior nível de condicionamento pelos bancos e aos parâmetros mais restritivos do MCMV3

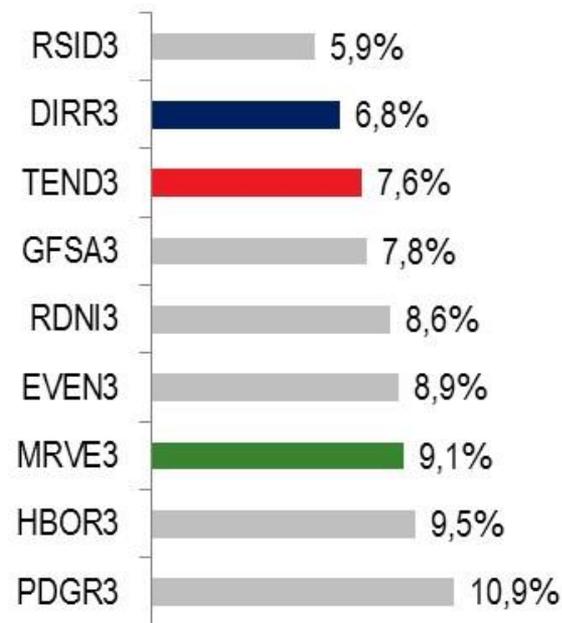
## S&M e S&M / Venda Bruta

Nominal R\$ Milhões, %



## Peers S&M / Venda Bruta

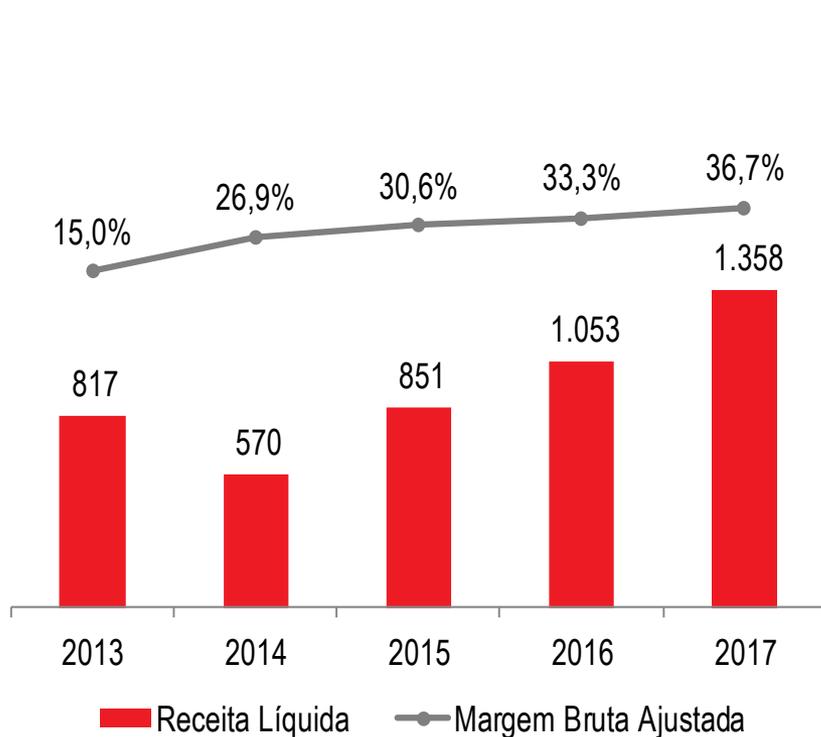
%, LTM<sup>1</sup>



Manutenção da margem bruta ajustada no patamar acima de 30%.

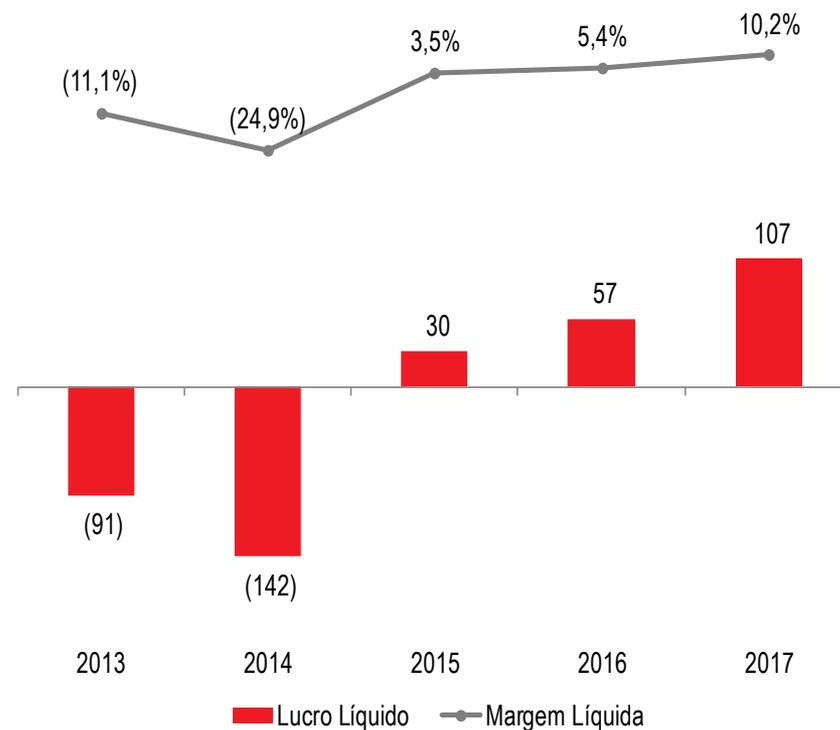
## Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada

R\$ Milhões, %



## Lucro Líquido e Margem Líquida

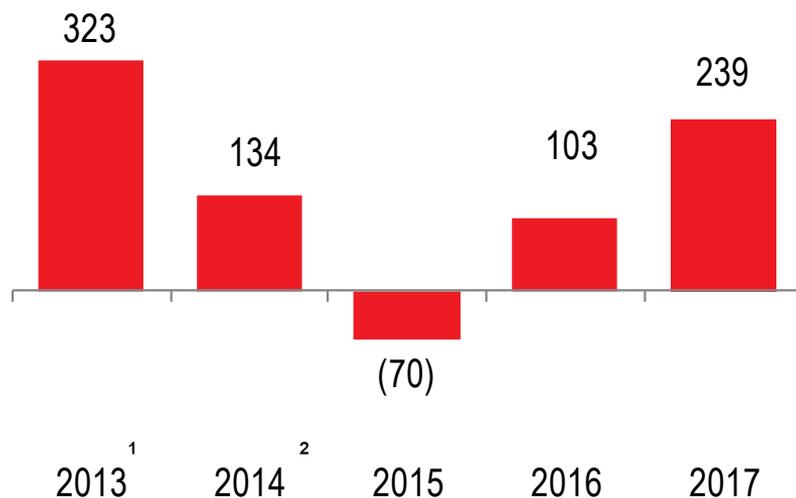
R\$ Milhões, %



A Companhia vem gerando caixa operacional mesmo em um contexto de crescimento acelerado

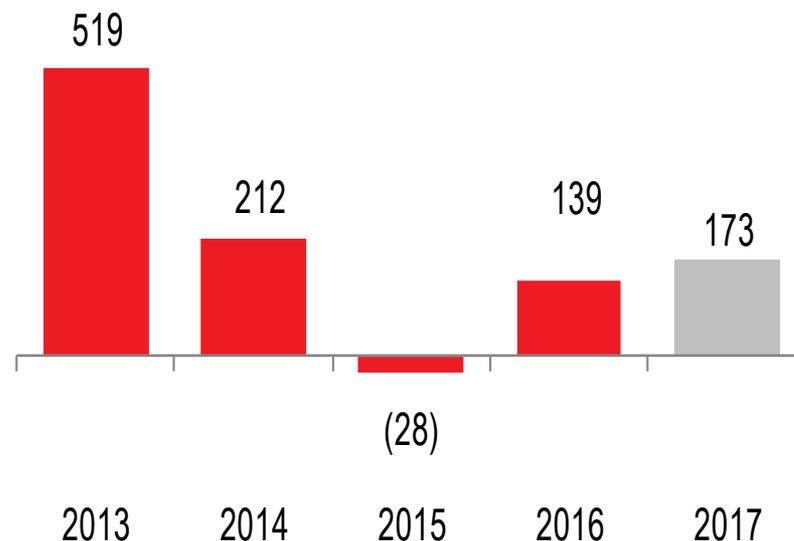
## Cash Generation (Burn)

R\$ Milhões



## Fluxo de Caixa Operacional

R\$ Milhões



A Tenda tem um dos balanços mais desalavancados dentre as empresas de capital aberto do setor, graças à contínua geração de caixa

## Dívida Líquida / Patrimônio Líquido

R\$ Milhões

(em R\$ milhões)	Dezembro 17	Setembro 17	T/T (%)	Dezembro 16	A/A (%)
Dívida Bruta	270,2	130,7	106,7% ↑	135,0	100,1% ↑
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(497,7)	(387,5)	28,5% ↑	(223,5)	122,7% ↑
Dívida Líquida	(227,6)	(256,8)	11,4% ↑	(88,5)	(157,1%) ↓
(+) Redução de Capital	0,0	103,9	(100,0%) ↓	100,0	(100,0%) ↓
<b>Dívida Líquida Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>(227,6)</b>	<b>(152,9)</b>	<b>(48,9%) ↓</b>	<b>11,5</b>	<b>(2.077,6%) ↓</b>
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.163,7	1.126,8	3,3% ↑	1.075,6	8,2% ↑
Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	(19,6%)	(22,8%)	3,2 p.p. ↑	(8,2%)	(11,3 p.p.) ↓
Dívida Líquida Ajustada / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	(19,6%)	(13,6%)	(6,0 p.p.) ↓	1,1%	(20,6 p.p.) ↓
EBITDA Ajustado (12 meses)	169,5	158,4	7,0% ↑	130,2	30,2% ↑
Dívida Líquida Ajustada / EBITDA Ajustado (12 meses)	(134,2%)	(96,5%)	(37,7 p.p.) ↓	8,8%	(143,1 p.p.) ↓

1) Dívida Líquida ajustada pela obrigação de pagamento em decorrência da redução de capital realizada em 14 de dezembro de 2016. Esse valor foi contabilizado no balanço na linha de outros passivos



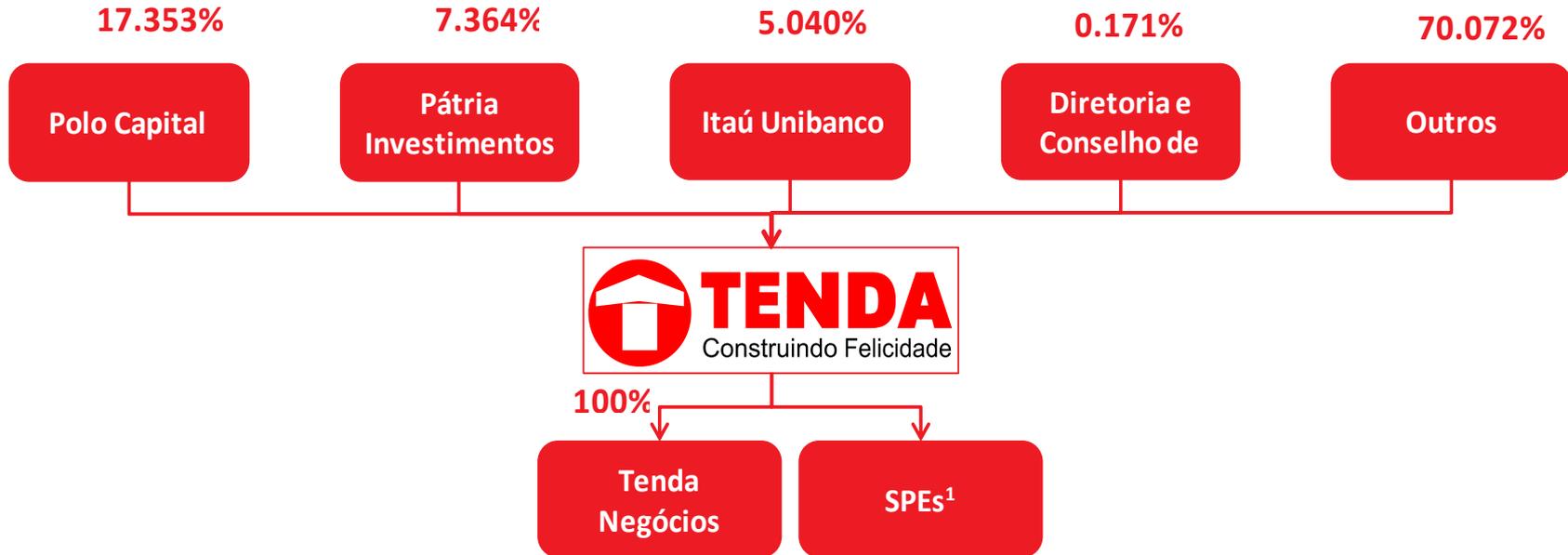
## Composição acionária



# Organograma dos acionistas e do grupo econômico



A Tenda está listada na B3 desde o mês de maio/17. Atualmente negociando no segmento Novo Mercado que possui o mais alto grau de governança corporativa da B3.



1) A Construtora Tenda S.A possui 83 Sociedade de Propósito Específico (SPEs)

# OBRIGADO

ri.tenda.com  
ri@tenda.com

