



Apresentação Institucional

18/09/2020



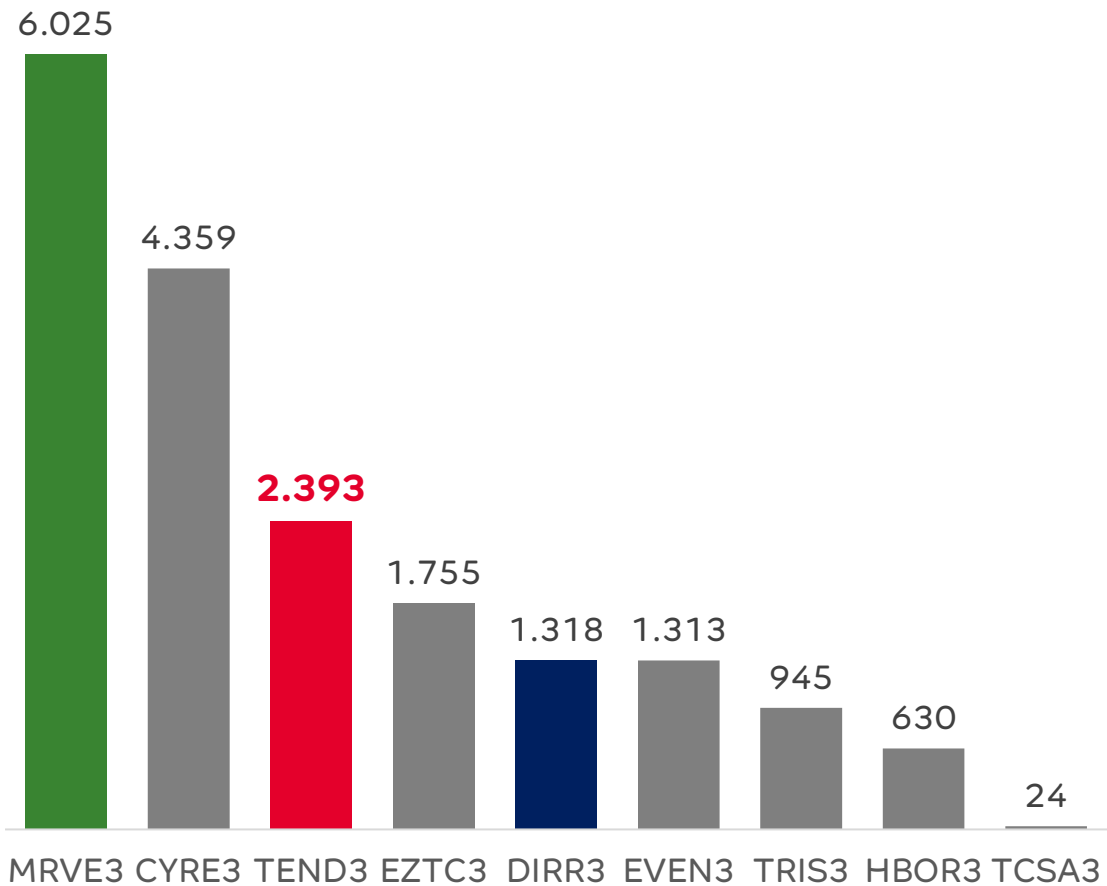
Quem Somos

Nossa missão é entregar habitação de alta qualidade e bem localizada, com o menor preço possível, realizando um sonho inimaginável para nossos clientes



Lançamentos

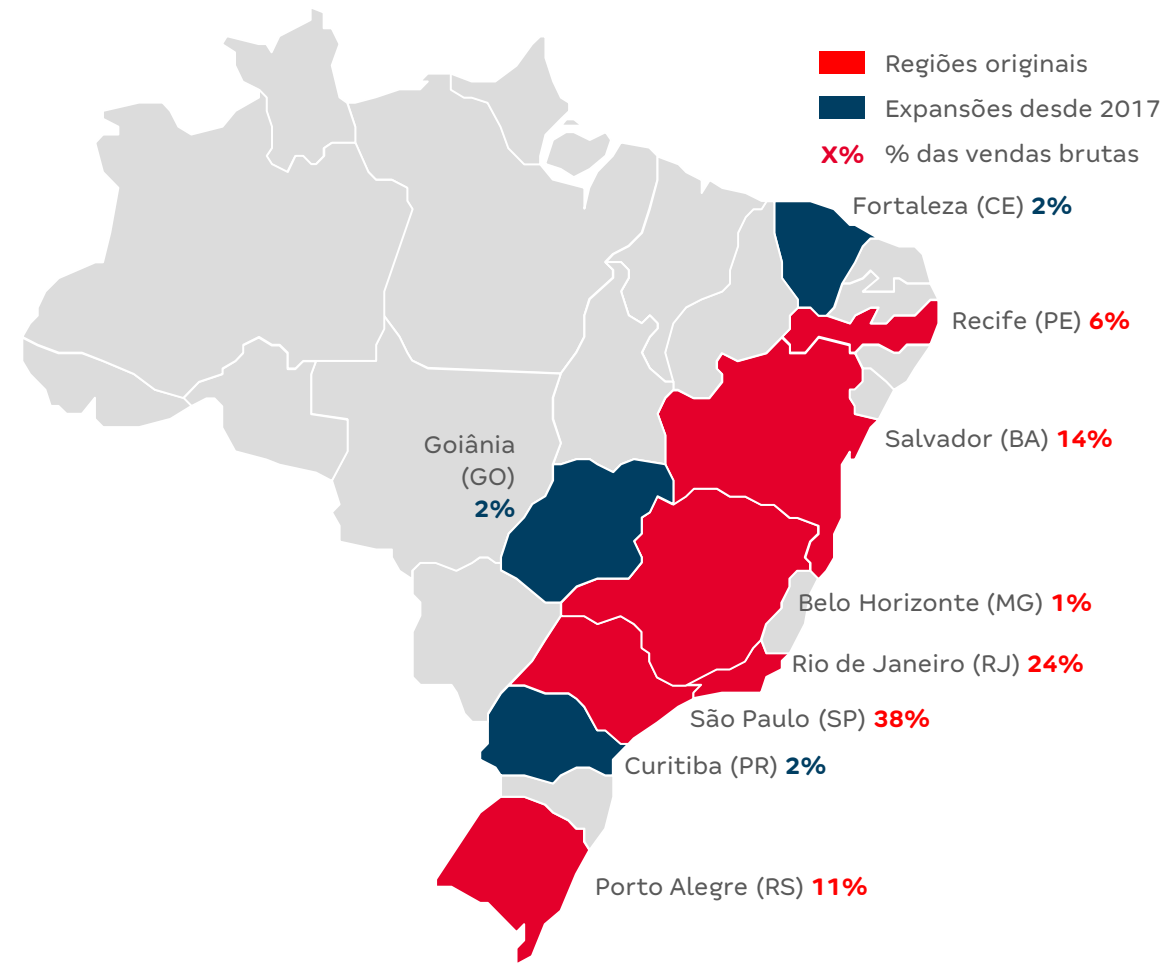
R\$ milhões, 2T20 LTM



16.850 unidades lançadas nos últimos 12 meses

Regiões de Atuação

% das vendas brutas (VGV) no 2T20 LTM



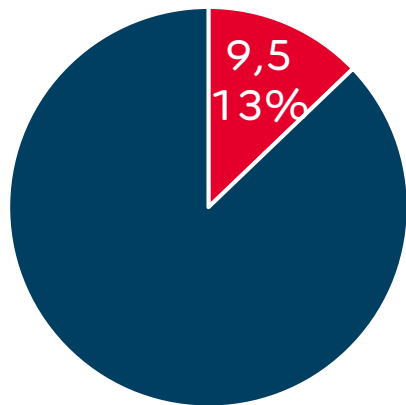
Potencial para expandir para 1 nova região metropolitana por ano





Construção no PIB Global¹

US\$ trilhões (2014) e %



PIB Global: 74,0 (100%)

INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

Sem padronização



Pequenos players



Falta de coordenação



Demanda cíclica



Apenas 3 SKUs

~18,000 unidades lançadas LTM

Totalmente integrada

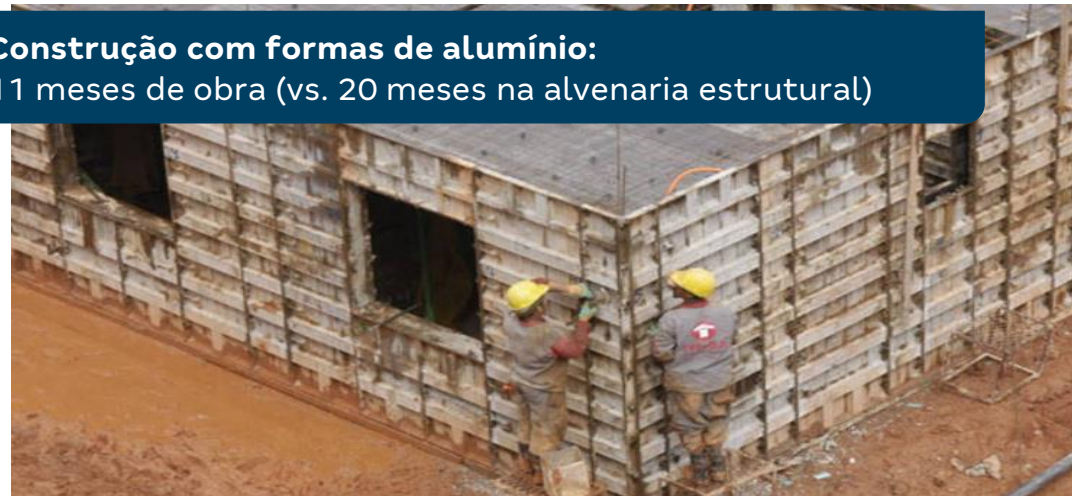
Demanda constante

Apenas 3 SKUs: prédios sem elevador, prédios com 1 elevador (até 10 andares) e com mais de 1 elevador (mais de 11 andares)





Construção com formas de alumínio:
11 meses de obra (vs. 20 meses na alvenaria estrutural)



Abordagem Industrial

Alta Escala Local

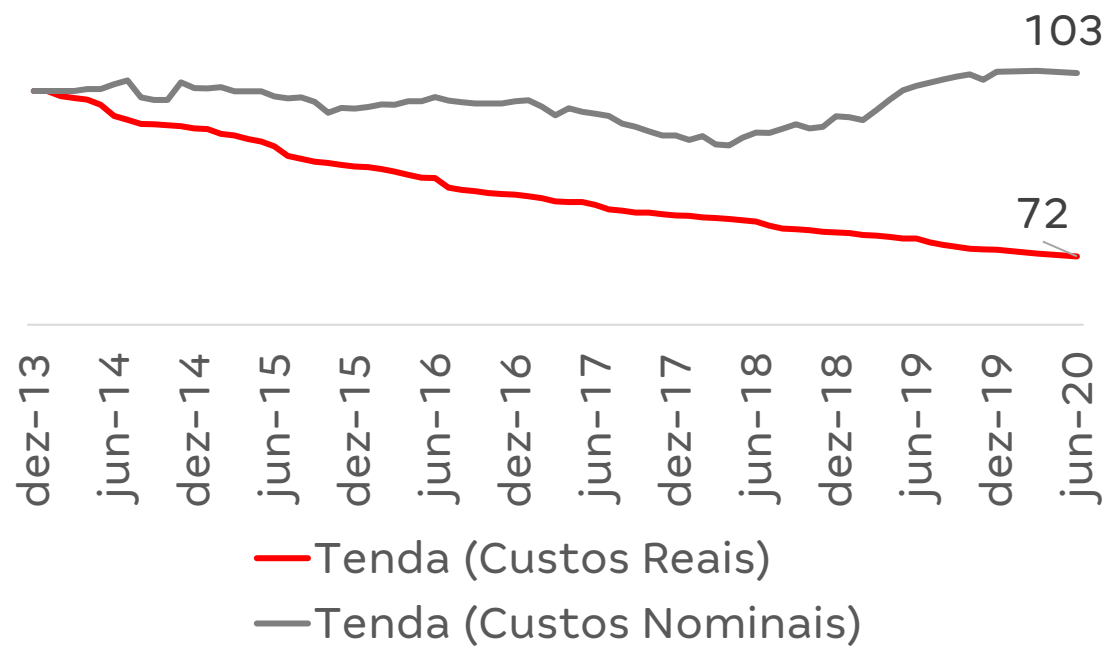
Apartamento típico: 2 quartos, 40m²





Evolução do Custo de Construção da Tenda

Dez 2013 = 100

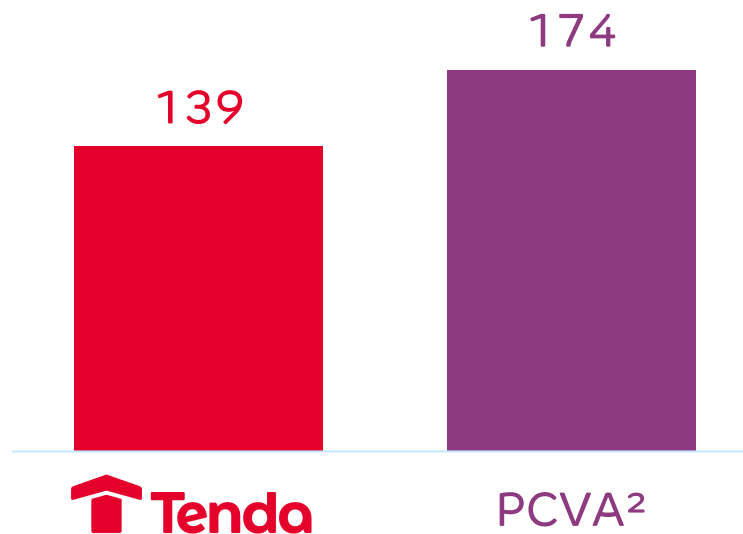


Considerando apenas os custos de construção da torre, houve redução de 40% em termos reais



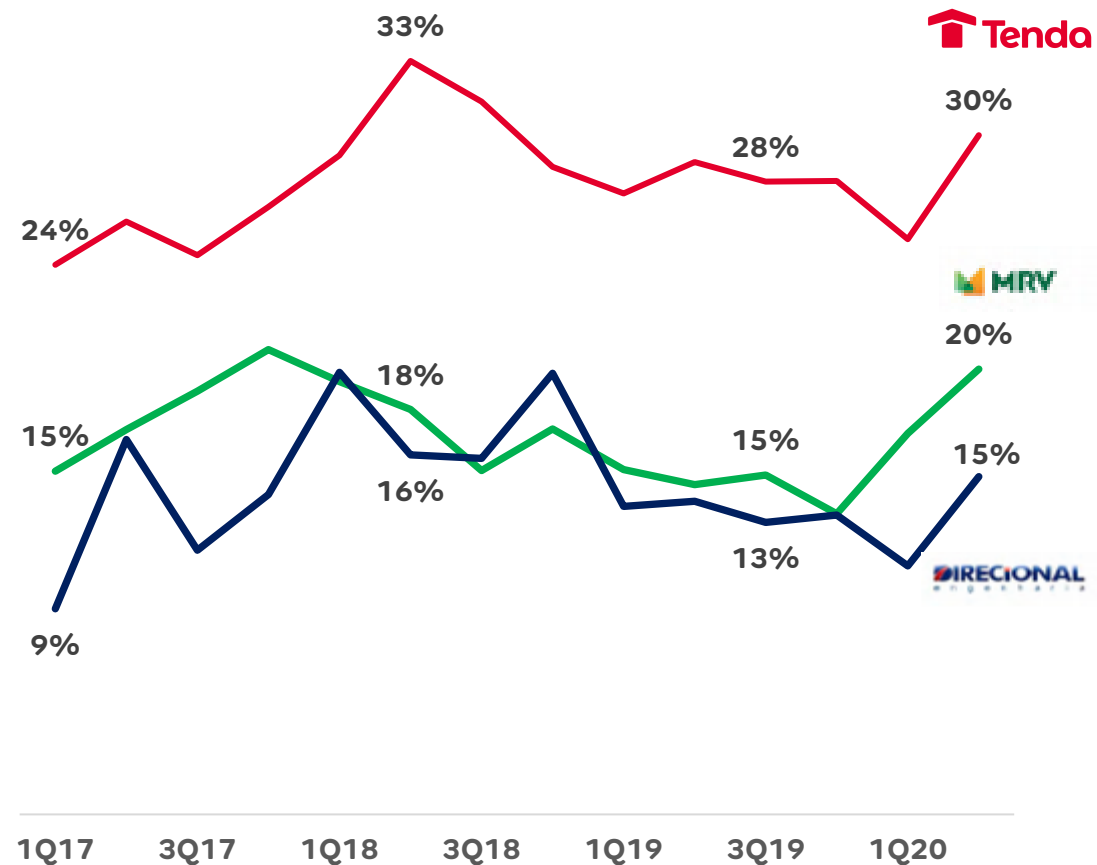
Preço Médio por Unidade Vendida¹

R\$ mil, 2T20



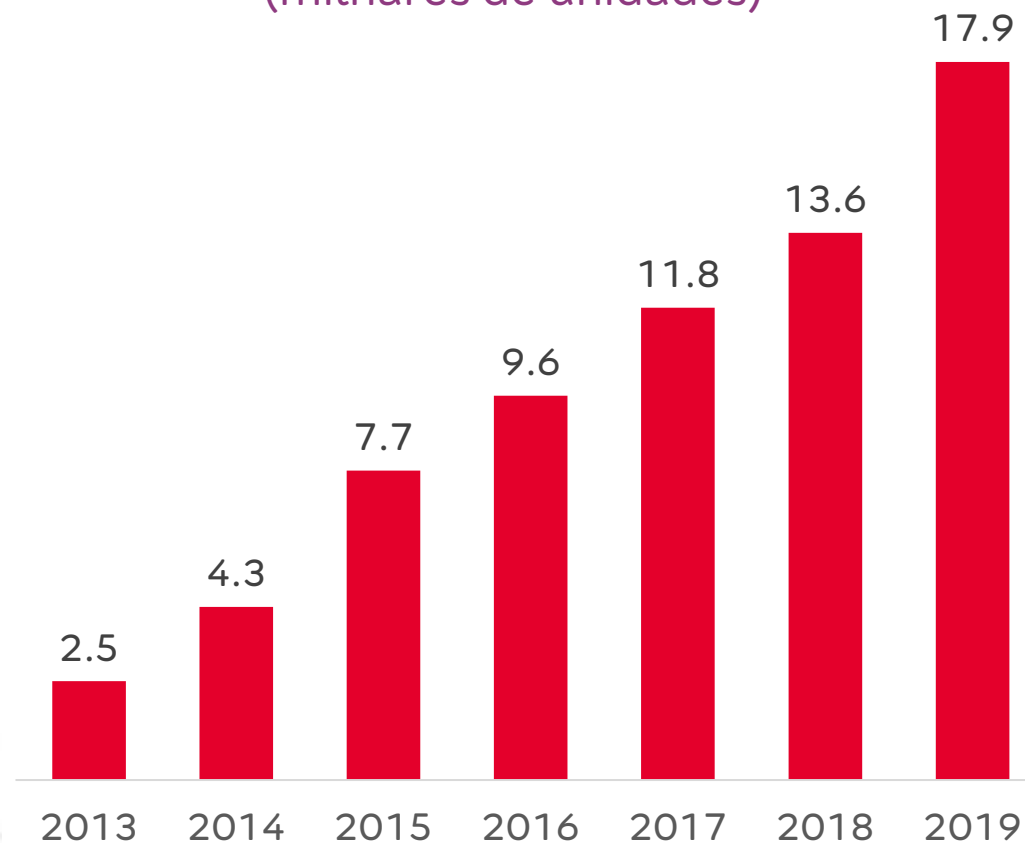


Vendas sobre Oferta





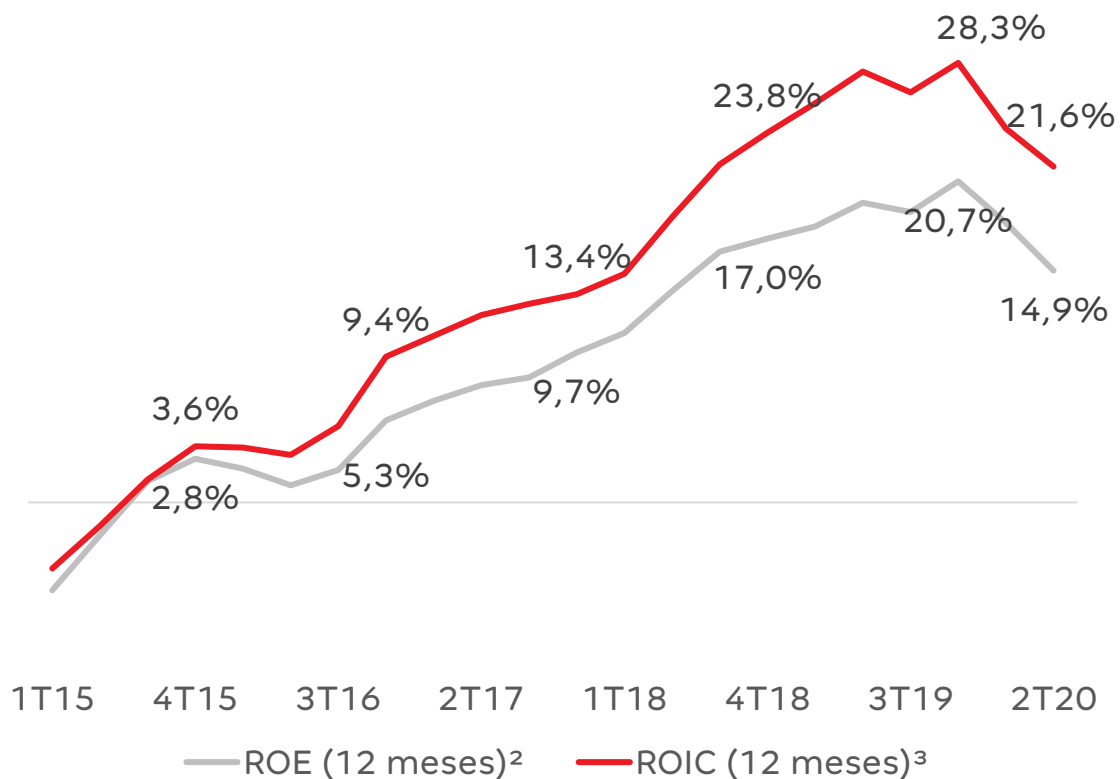
Lançamentos Tenda
(milhares de unidades)





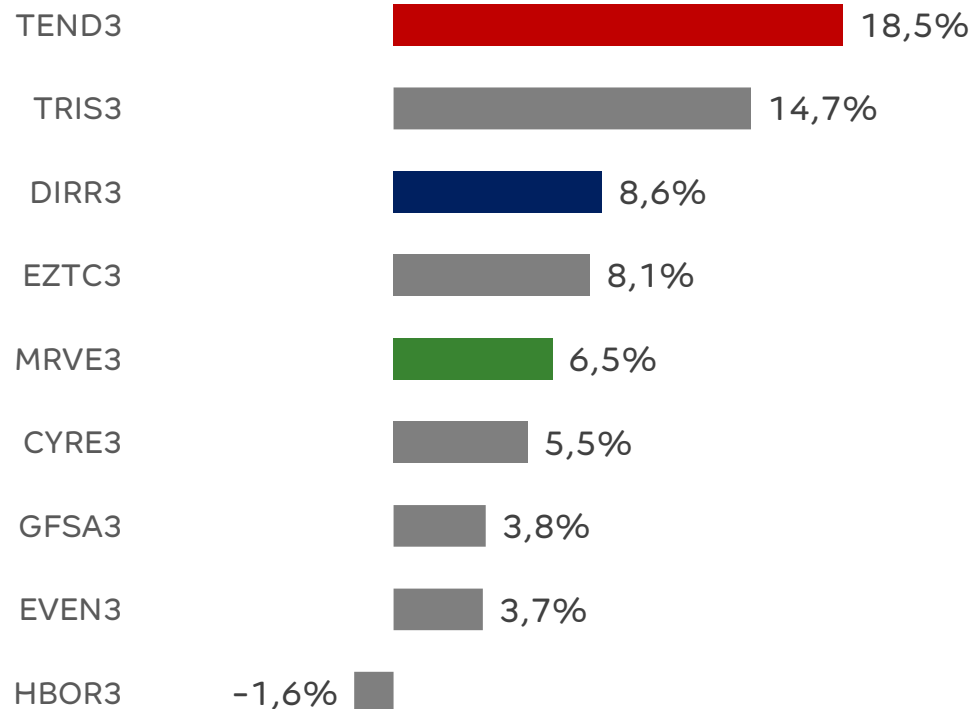
ROE² e ROIC³

%



ROIC

2T20 LTM. %



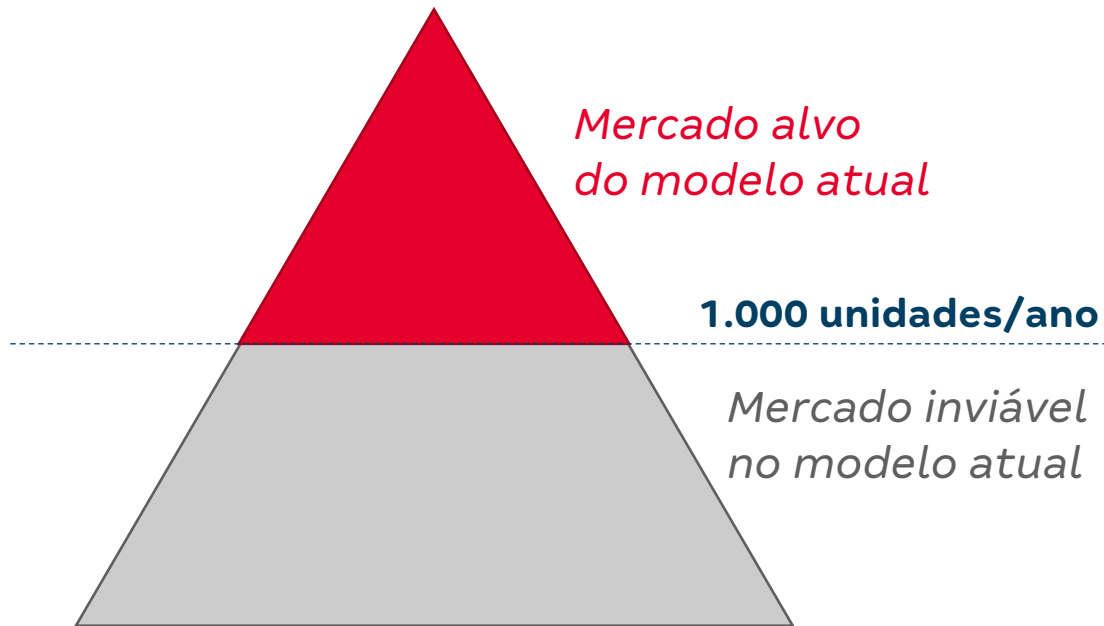


Estratégia de Crescimento

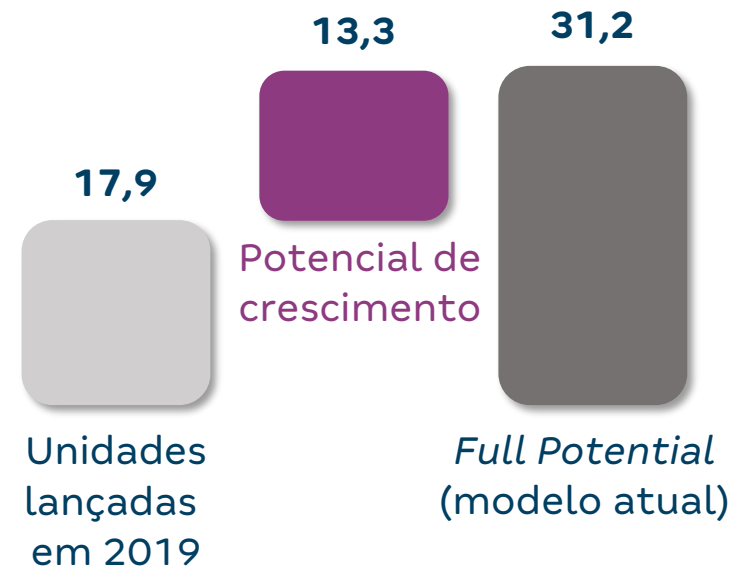
Além de poder dobrar de tamanho com o modelo de negócios atual, a Tenda está desenvolvendo um modelo de negócios inovador, com base na construção *offsite*, para atingir novos mercados



Demanda potencial com formas de alumínio



Full Potential do Modelo Atual
(milhares de unidades)







DESAFIO		ALVENARIA ESTRUTURAL	FORMA DE ALUMÍNIO	OFF-SITE	
< 1.000 unidades/ano	➔	Baixa escala mínima local	✓	✗	✓
Abordagem industrial	➔	Alto potencial de industrialização	✗	✓	✓

OFF-SITE

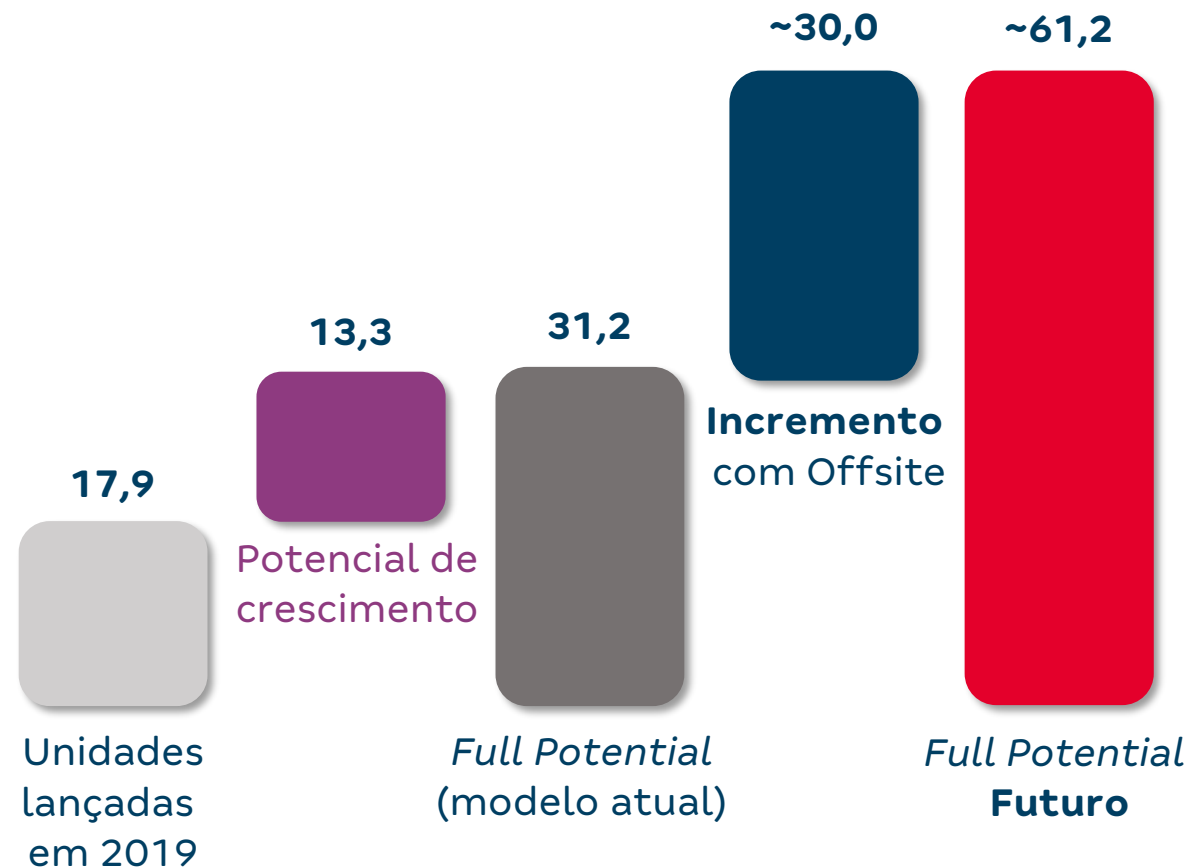
- Ambiente fechado e controlado;
- Maior produtividade, com 3 turnos;
- Maior eficiência, através da automação;
- Maior escala operacional, com oportunidades de otimização;
- Facilidade em traduzir conceitos da Engenharia de Produção para a Engenharia Civil



Demanda potencial com formas + offsite



Modelo Atual + Offsite → Full Potential Futuro (milhares de unidades)





Diretores 100% dedicados ao projeto



Consultor com foco em produtividade e *Lean*



Paulo Lima

- Doutor em Engenharia Industrial pela Unicamp
- Pesquisador Visitante no MIT com foco em *Lean*
- Sócio-fundador da Taktica desde 2001
- Consultor *Lean* para Volvo, Alstom, Tenda

Equipe enxuta e composta por talentos internos e profissionais de mercado





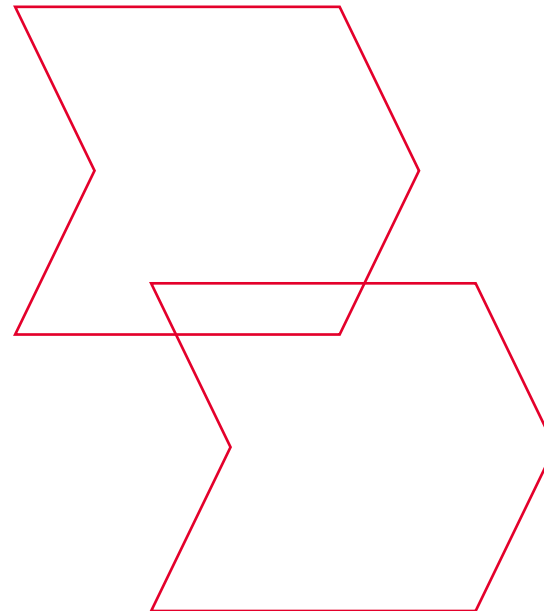
**Galpão montado para
condução de testes**



**Protótipos sendo
desenvolvidos
em alta velocidade**

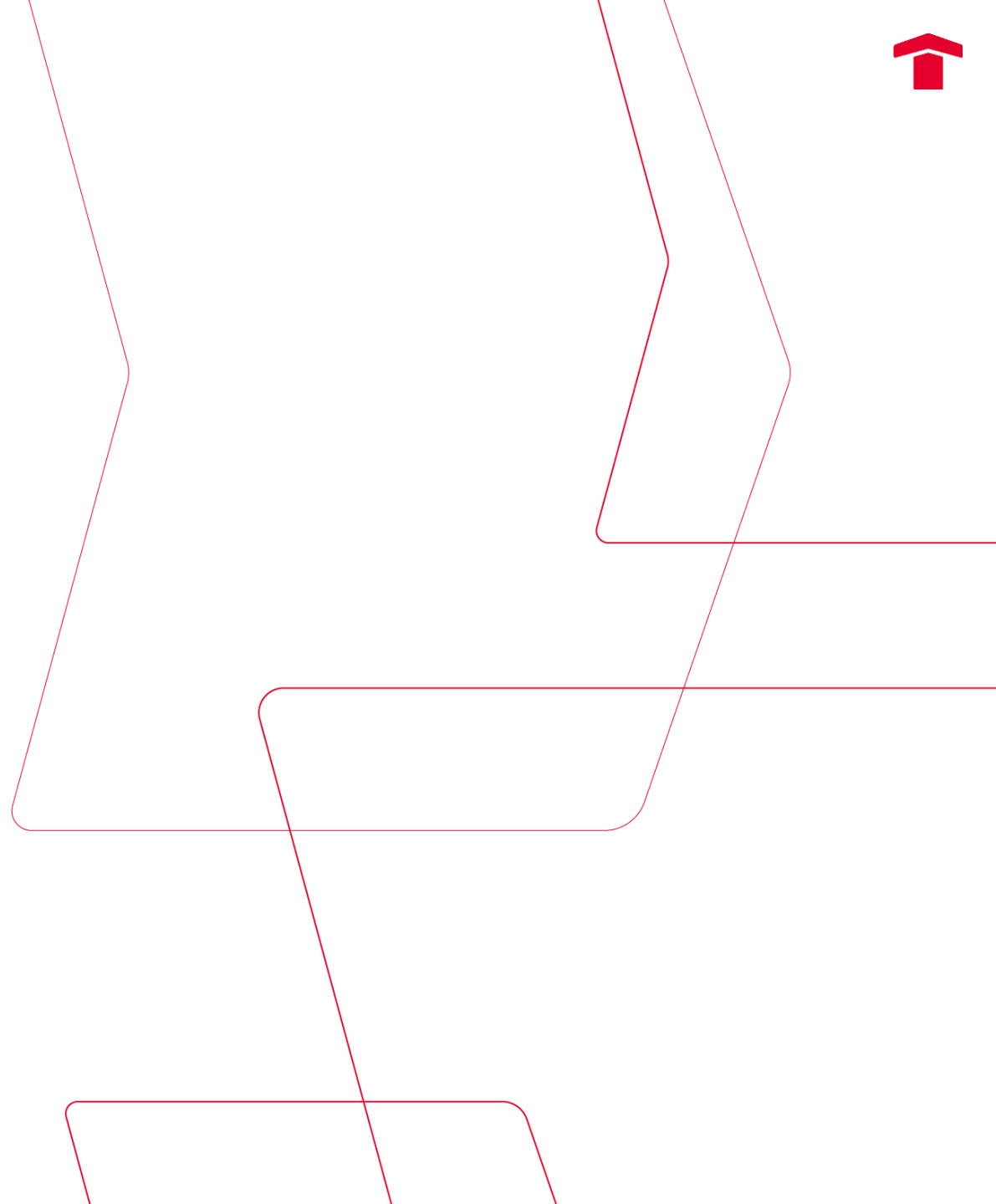


**Terrenos adequados aos
testes em escala-piloto**



*Testes de tecnologia,
produto, logística,
montagem e mercado
**conduzidos em
start-up mode***

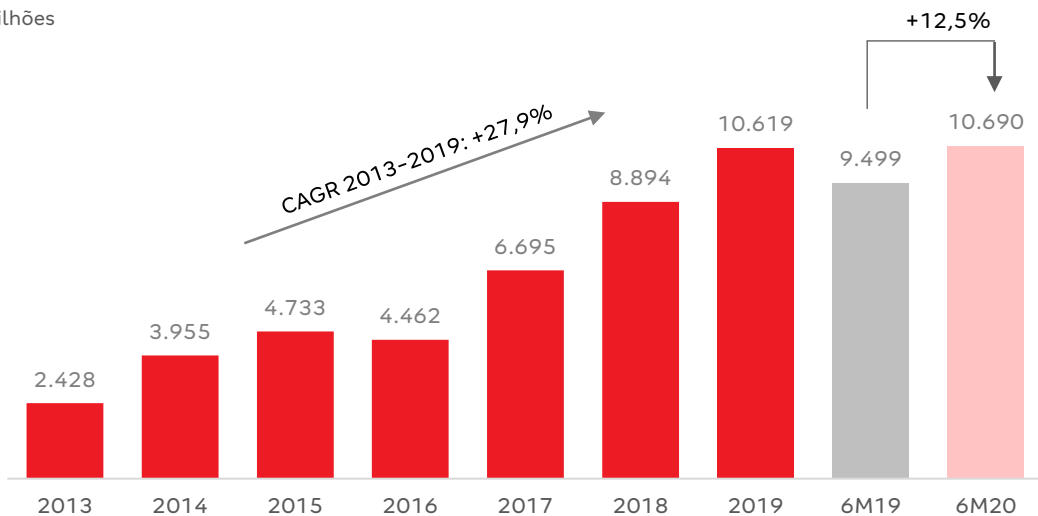
A Tenda em Números





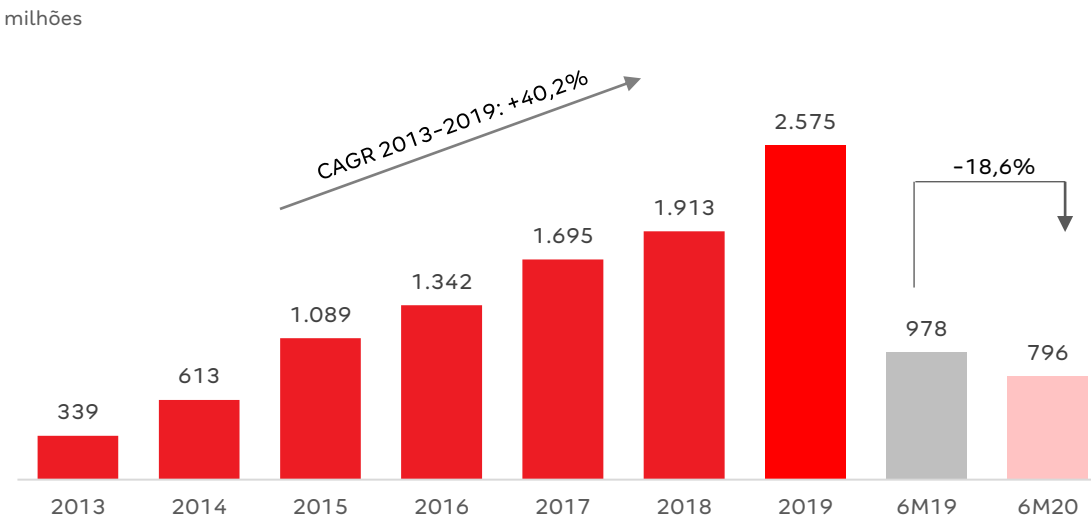
Banco de Terrenos

R\$ milhões



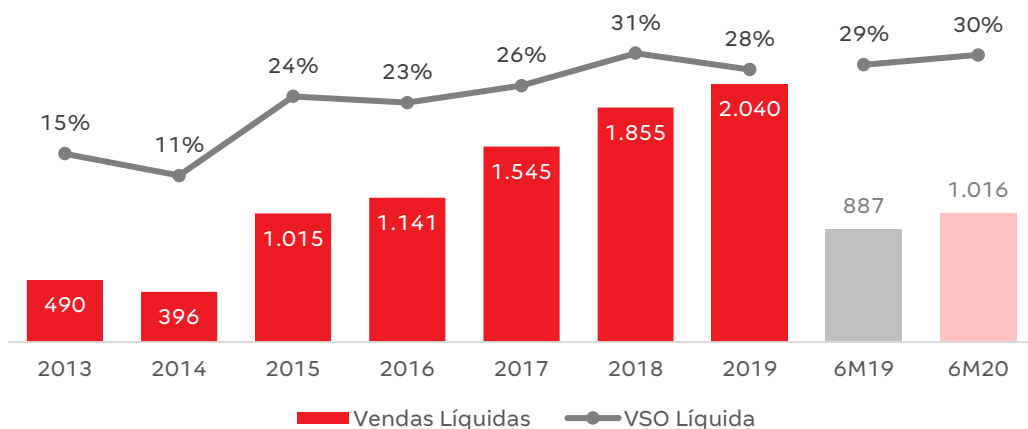
Lançamentos

R\$ milhões



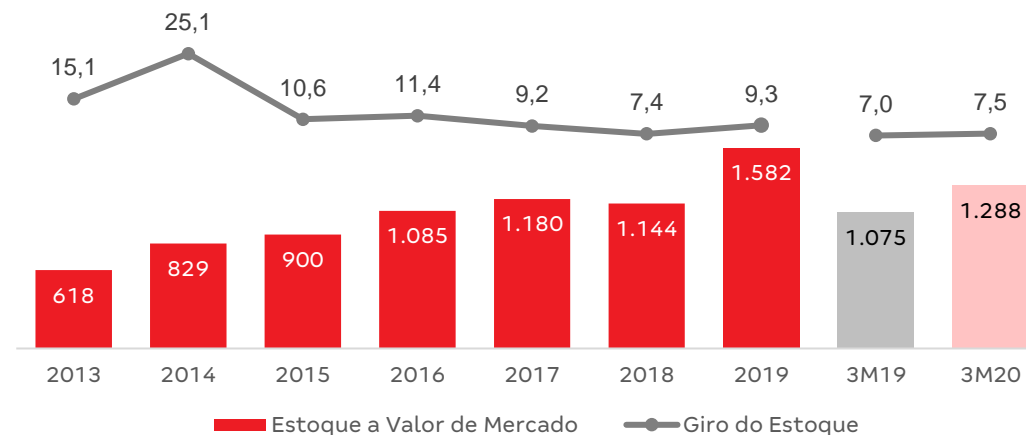
Vendas Líquidas e Vendas Sobre Oferta (VSO)

R\$ milhões, % (média trimestral)



Estoque a Valor de Mercado

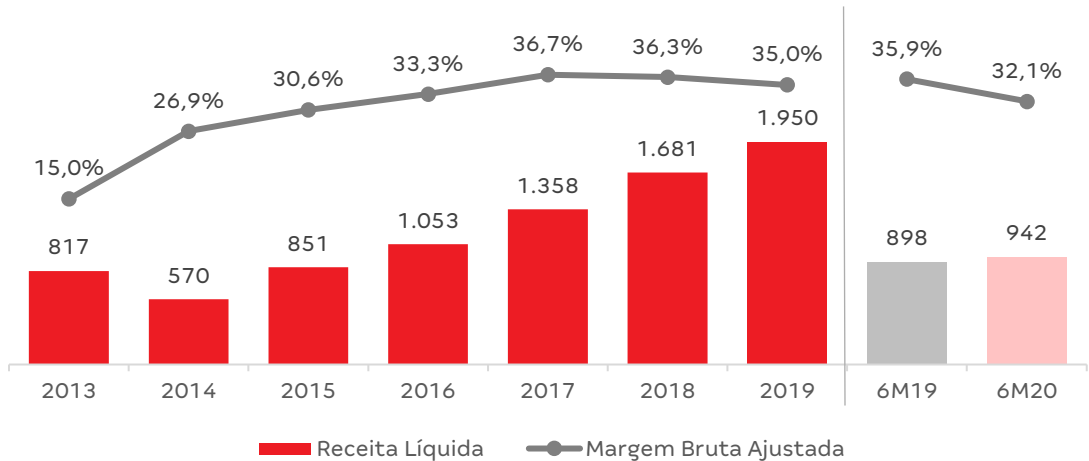
R\$ milhões (VGV) e giro do estoque (em meses de vendas líquidas)





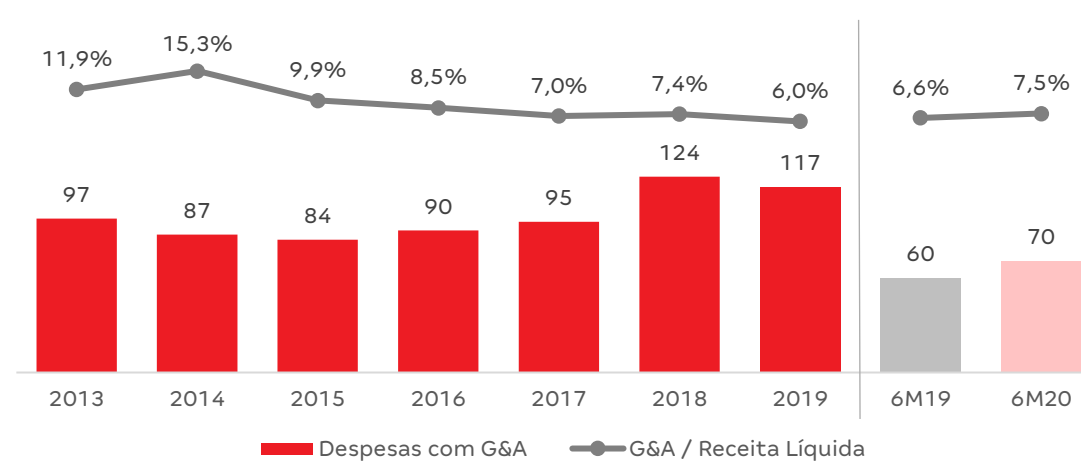
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

R\$ milhões, %



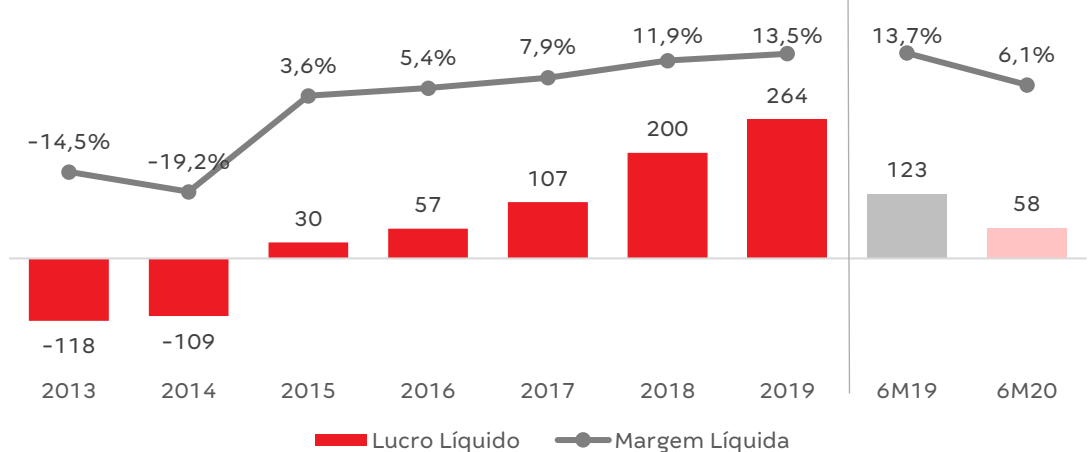
Despesas Gerais e Administrativas (G&A) e G&A / Receita Líquida

R\$ milhões, %



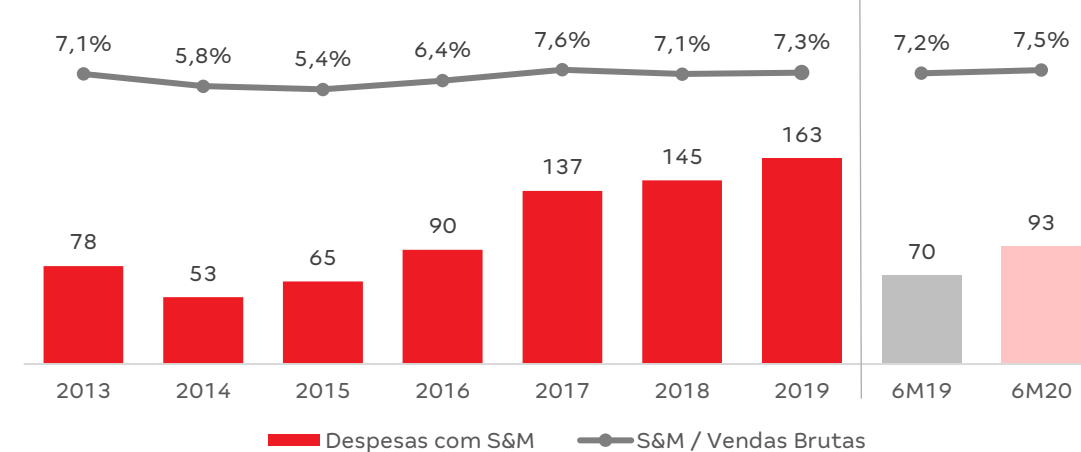
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões, %



Despesas com Vendas (S&M) e S&M / Vendas Brutas

R\$ milhões, %



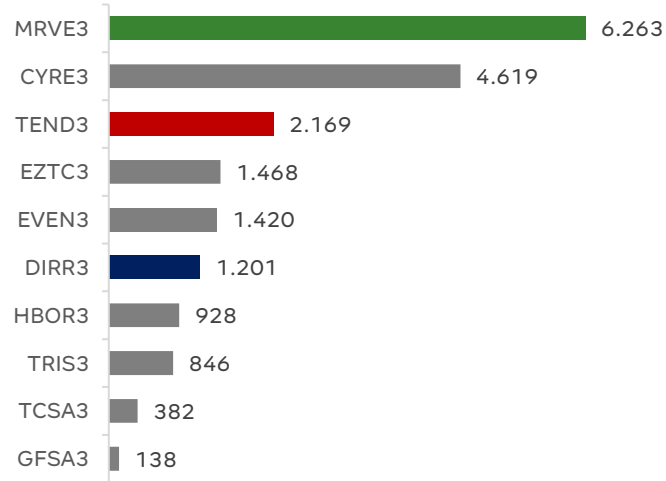
Fonte: Companhia

Nota: (1) Ajustado por juros capitalizados



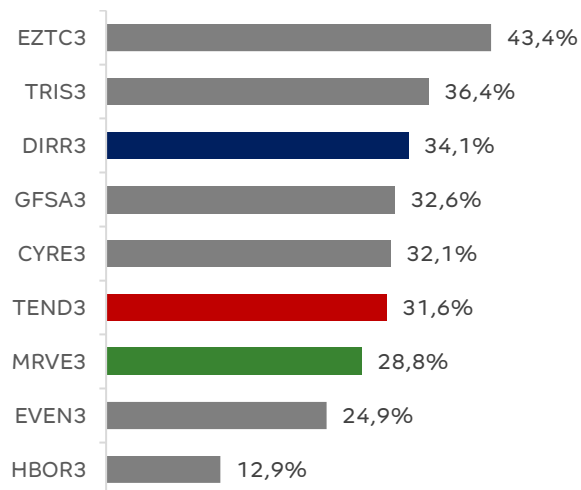
Vendas Líquidas

2T20 LTM. R\$ milhões



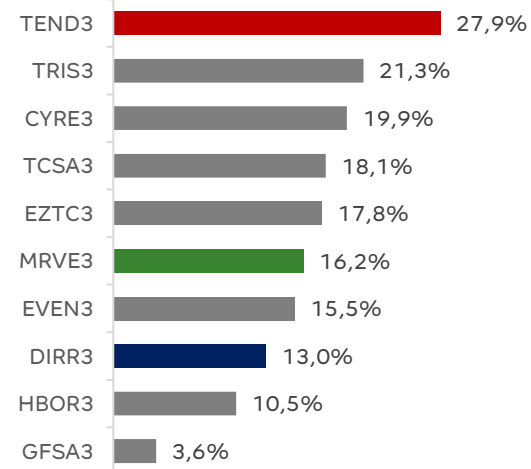
Margem Bruta

2T20 LTM. % das vendas brutas



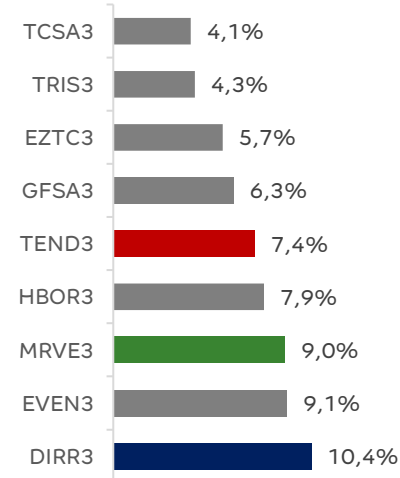
Vendas Sobre Oferta (VSO)

2T20 LTM. %, média dos últimos quatro trimestres



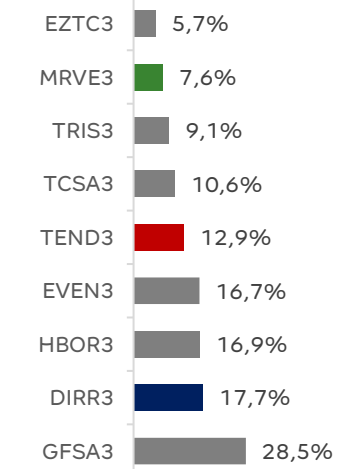
Despesas com Vendas (S&M)

2T20 LTM. % das vendas brutas



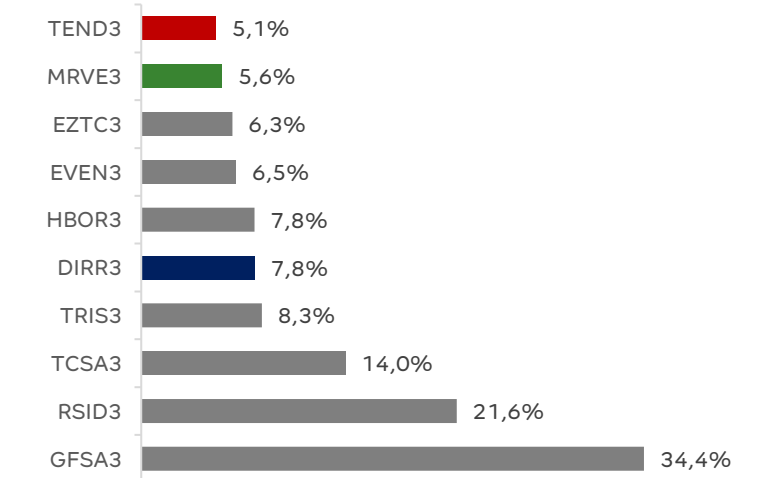
Distratos

2T20 LTM. % das vendas brutas



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

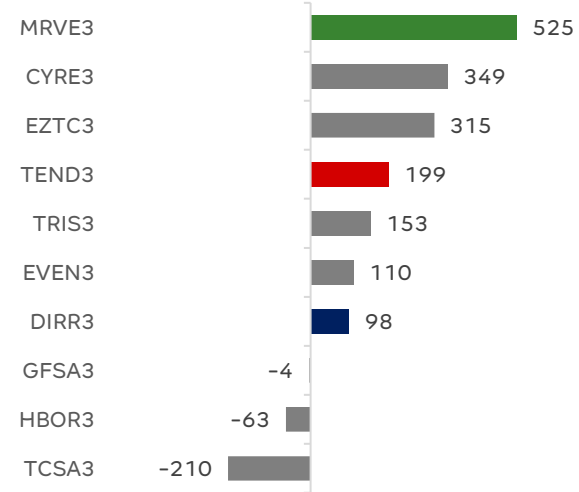
2T20 LTM. % das vendas brutas





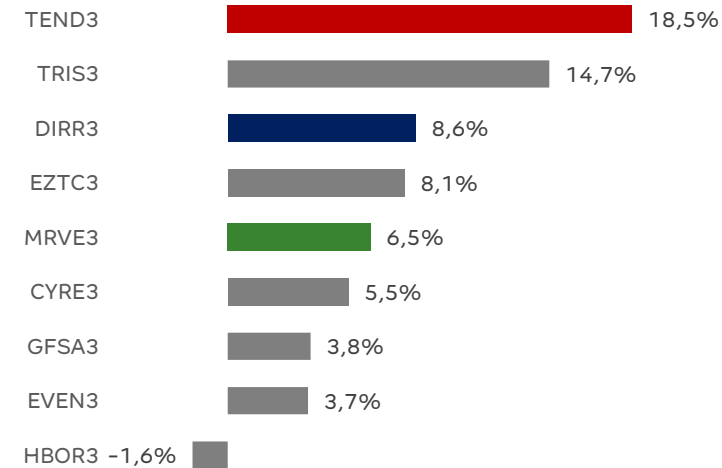
Lucro Líquido

2T20 LTM. R\$ milhões



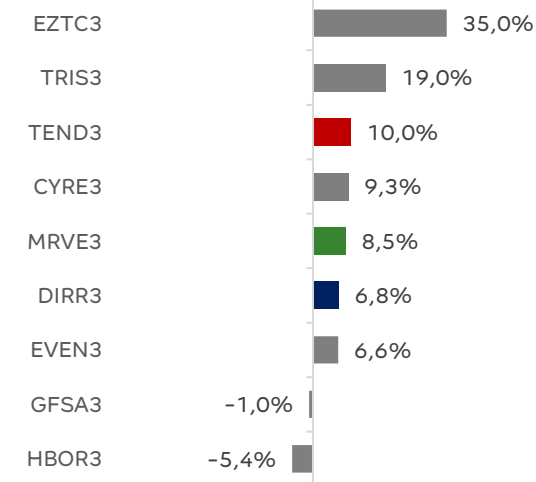
ROIC

2T20 LTM. %



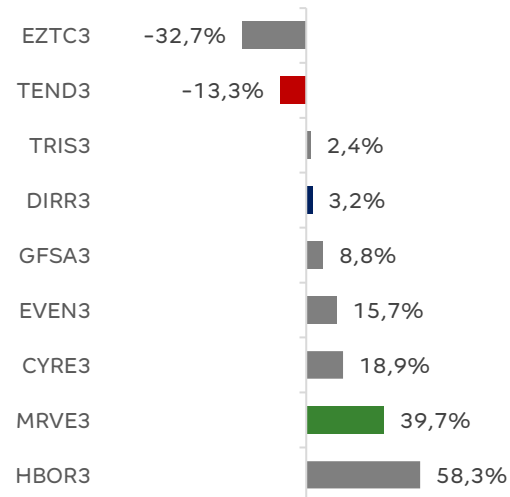
Margem Líquida

2T20 LTM. %



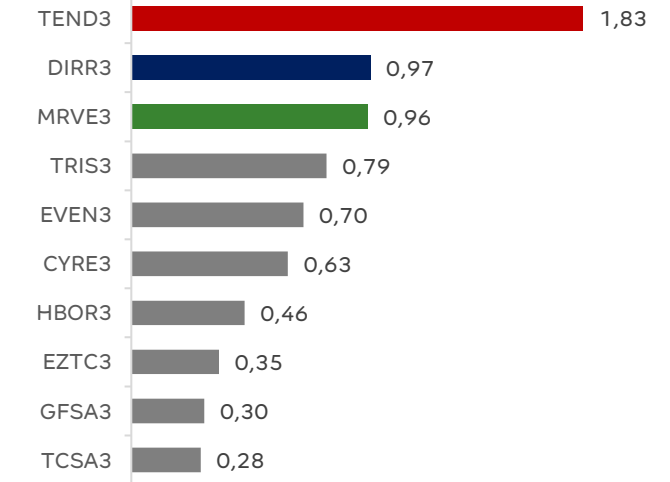
Dívida Líquida / PL

2T20. %



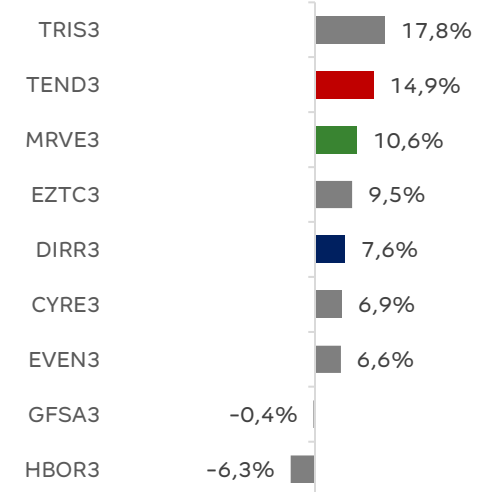
Giro do Capital Empregado

2T20 LTM.



ROE

2T20 LTM. %

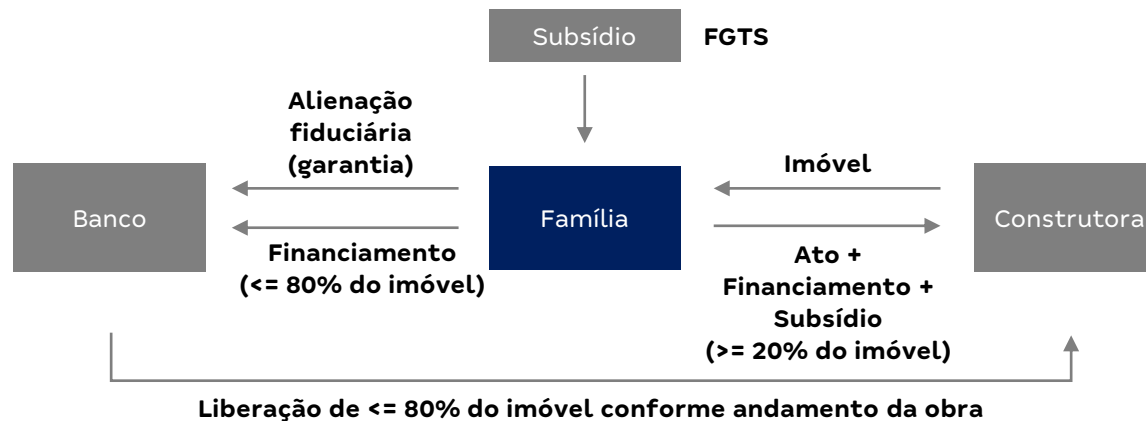




Mercado de Atuação

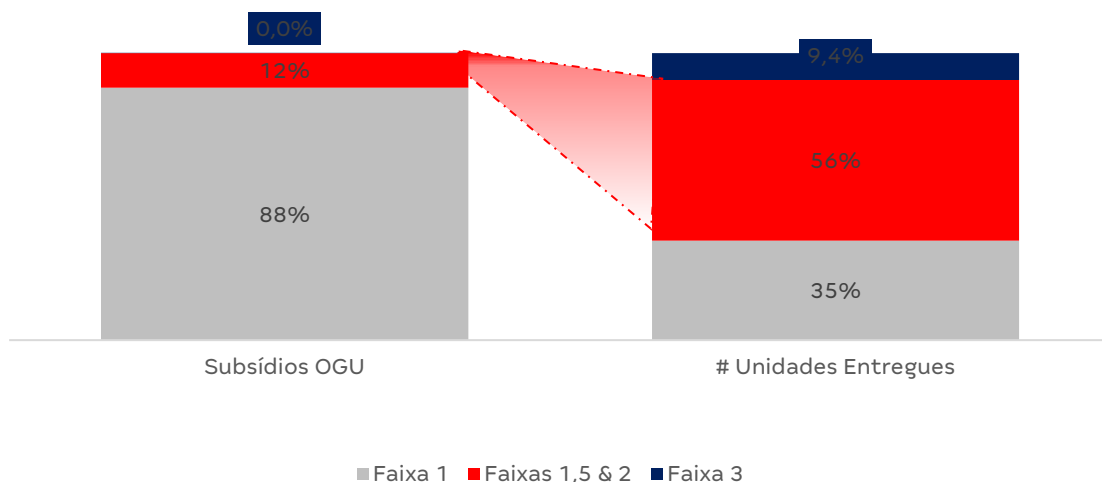


Fluxograma Simplificado – PCVA Faixas 1,5 e 2



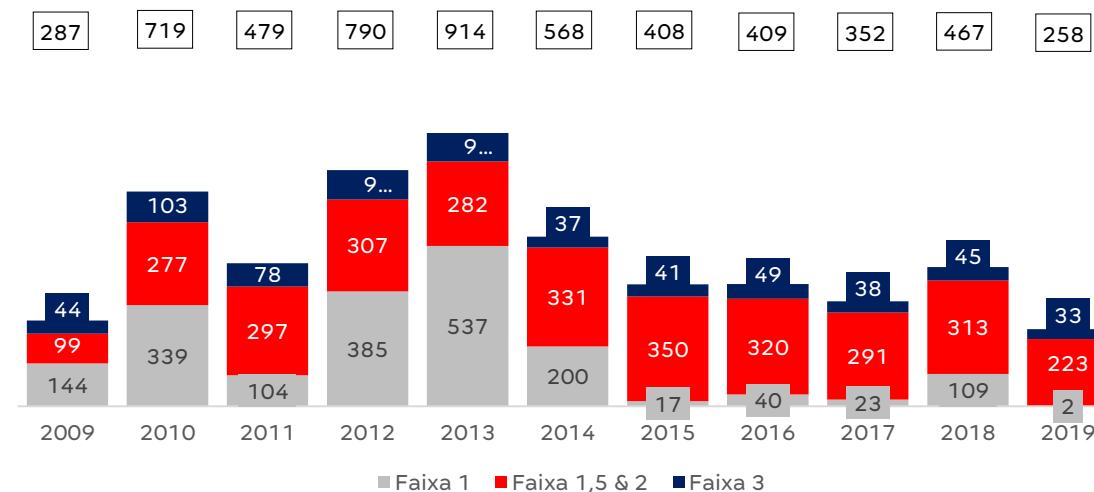
PCVA – Faixas 1 (0-2 s.m.¹), 1,5 e 2 (2-4 s.m.¹) e 3 (acima de 4 s.m.¹)

Composição histórica (de 2009 a 2018)



PCVA – Número de unidades contratadas

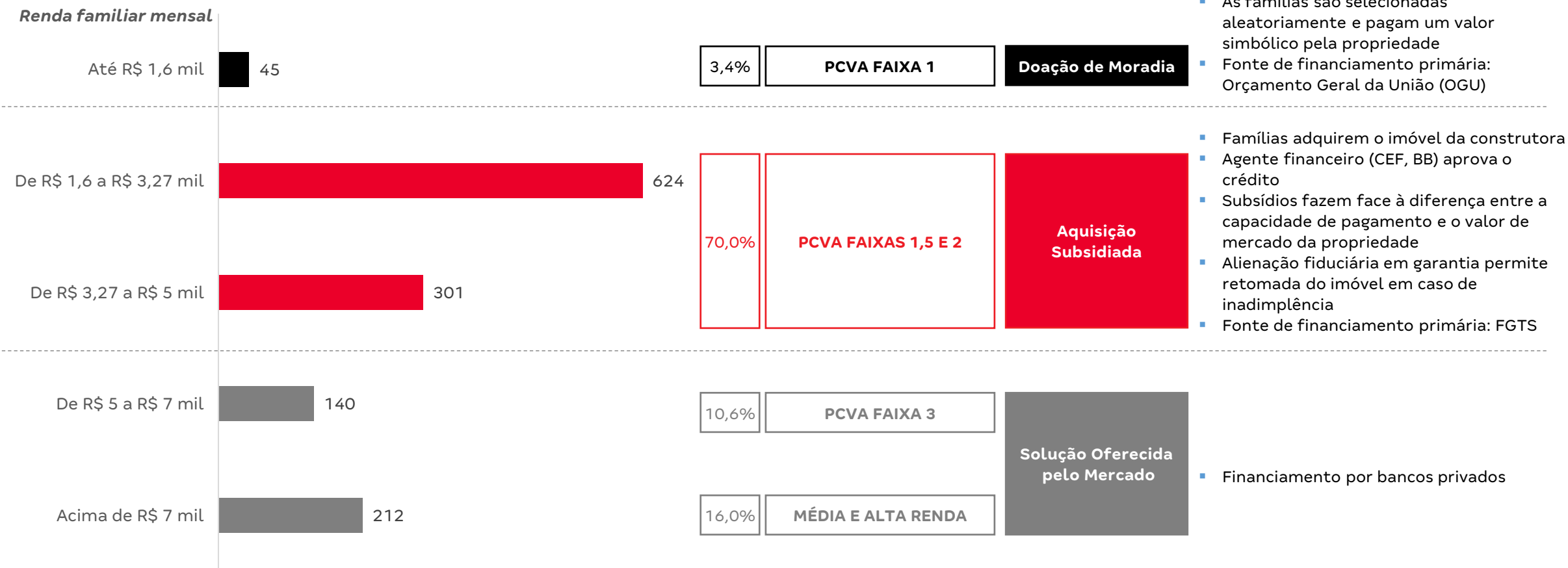
Em milhares de unidades





Incremento anual do estoque de domicílios por faixa de renda, entre 2015 e 2025

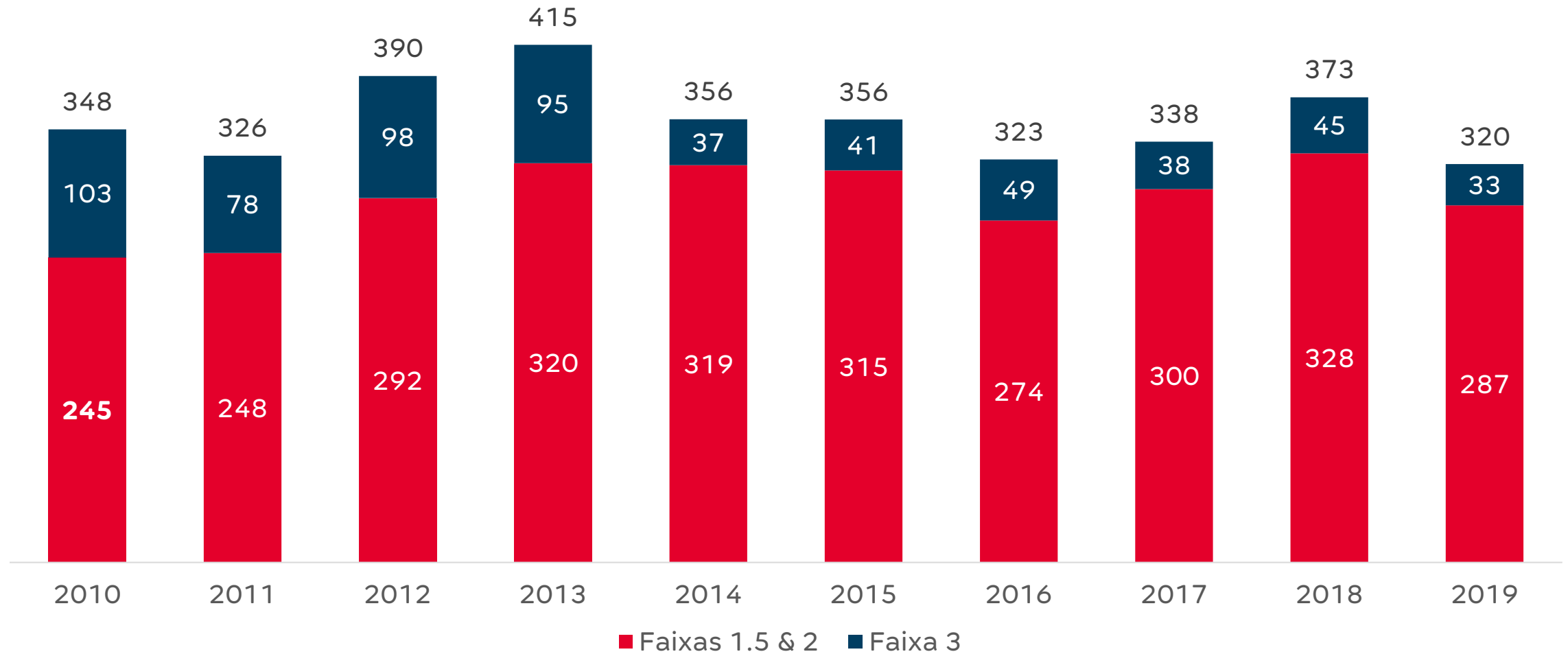
Projeções FGV/SECOVI. Em milhares de unidades.



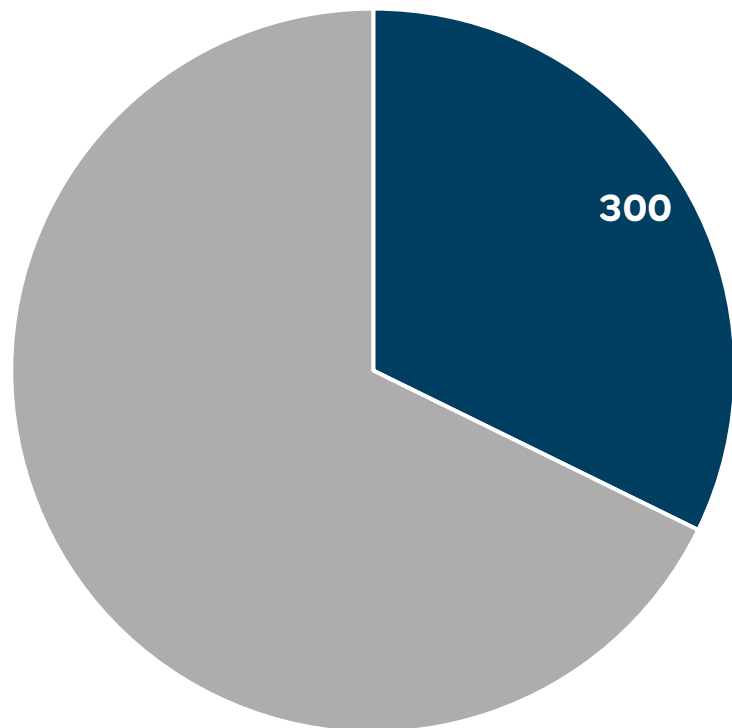
Em média, ~1,3 milhão de novos domicílios deverão ser formados anualmente no Brasil



Programa Casa Verde e Amarela – Unidades Lançadas Faixas 1.5, 2 & 3



930 mil novas famílias vão ser formadas anualmente até 2030¹...



...mas foram lançadas apenas 300 mil novas unidades para as faixas 1.5 & 2 anualmente*
*(*média anual de 5 anos)*

Fonte: EY (baseado no IBGE and FGV), MDR

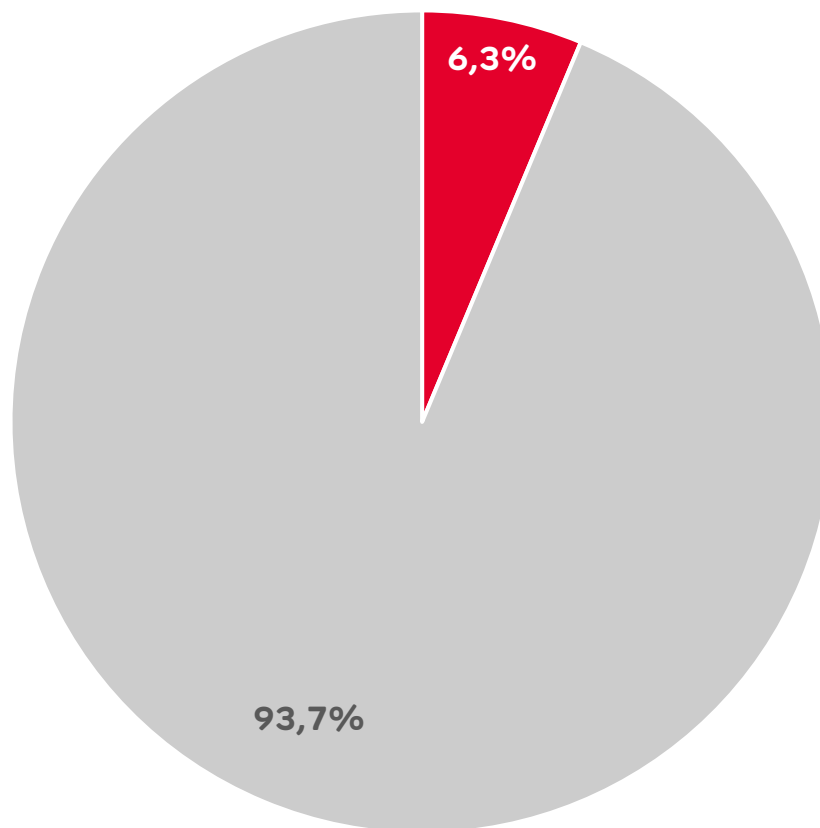
¹EY estimativas para 2007-2030, baseado em informações do IBGE e FGV





Participação da Tenda no PCVA nas faixas 1.5 e 2

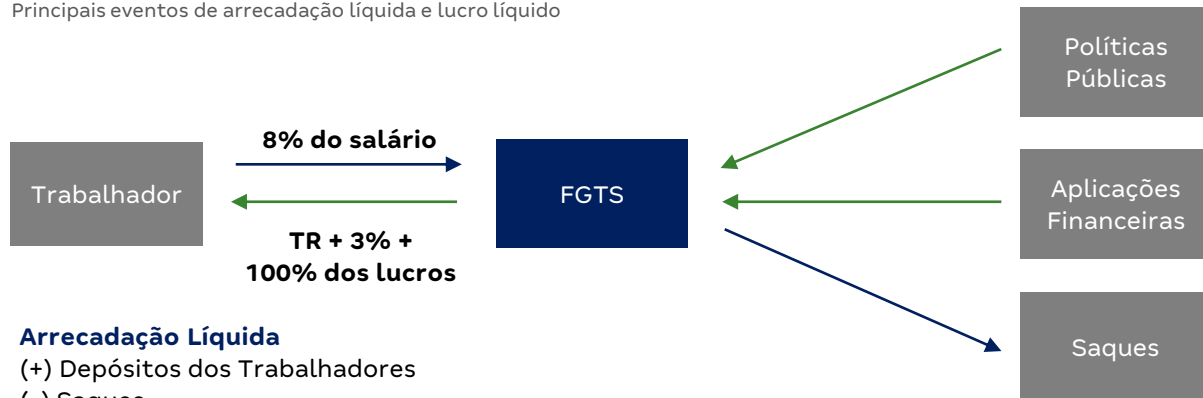
(Unidades Lançadas Tenda 2019 / Unidades Contratadas PCVA 2019)





Fluxograma Simplificado FGTS

Principais eventos de arrecadação líquida e lucro líquido



Arrecadação Líquida

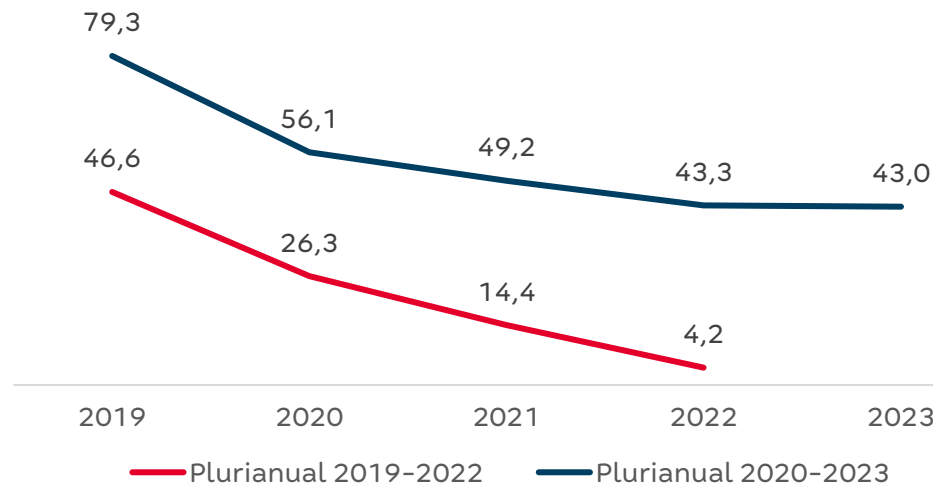
- (+) Depósitos dos Trabalhadores
- (-) Saques

Lucro Líquido

- (+) Receita de Empréstimos para Políticas Públicas
- (+) Receita de Aplicações Financeiras
- (-) Remuneração dos Depósitos dos Trabalhadores
- (-) Taxa de Administração

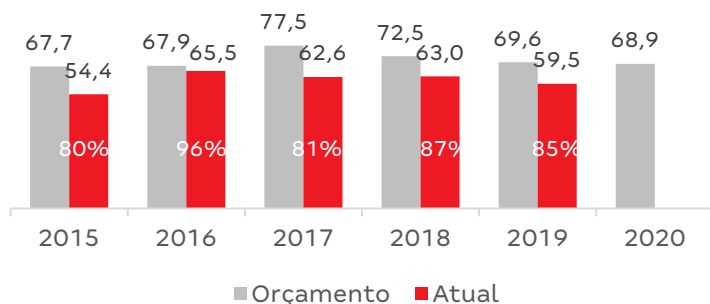
Disponibilidades ex-Fundo de Liquidez

De acordo com Orçamento Plurianual do FGTS



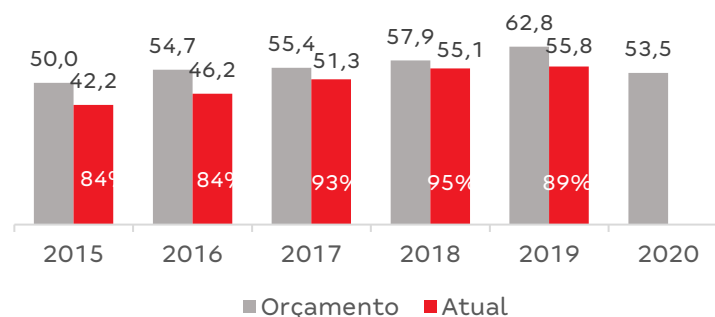
Execução Orçamentária – FGTS – Total

R\$ bilhões



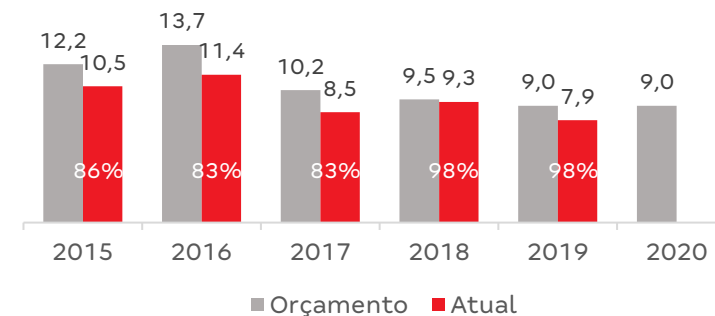
Execução Orçamentária – FGTS – Habitação

R\$ bilhões



Subsídios Concedidos pelo FGTS para o PCVA

R\$ bilhões



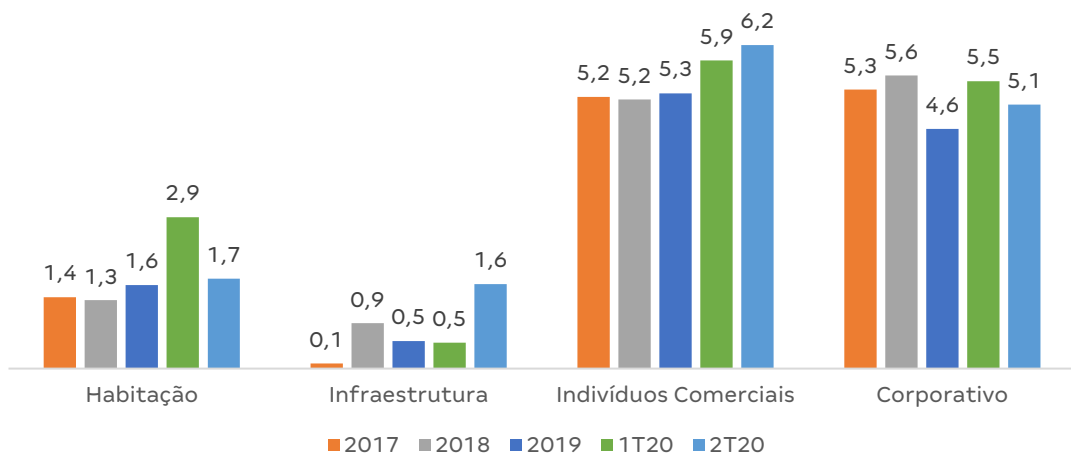
Fonte: FGTS, Diário Oficial da União (Resolução 955/2020)

Nota: (1) Arrecadação Líquida e Lucro Líquido conforme projeções do Itaú BBA, e Disponibilidades conforme Orçamento FGTS (Resolução 903/2018)



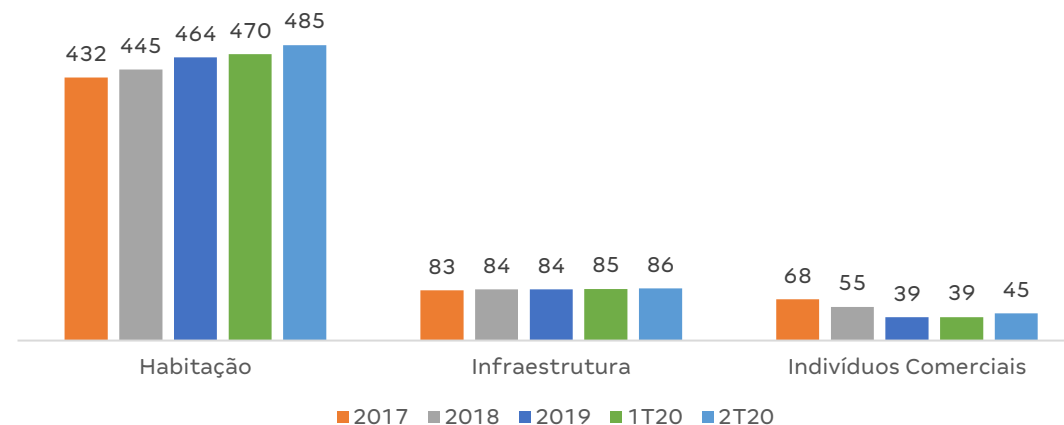
Inadimplência acima de 90 dias

%



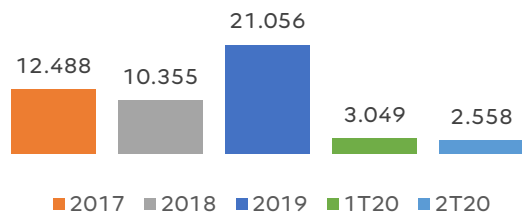
Portfólio de Crédito

R\$ bilhões



Lucro Líquido

R\$ milhões



ROE

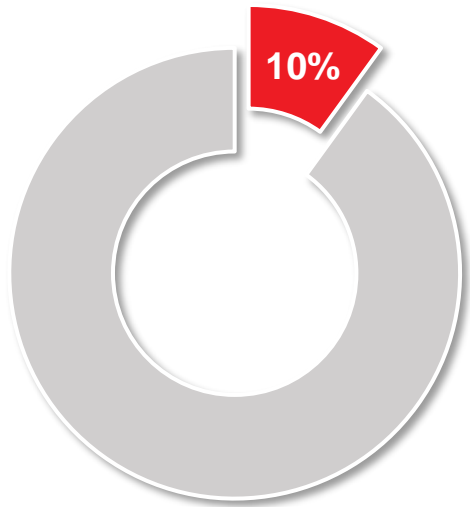
% LTM





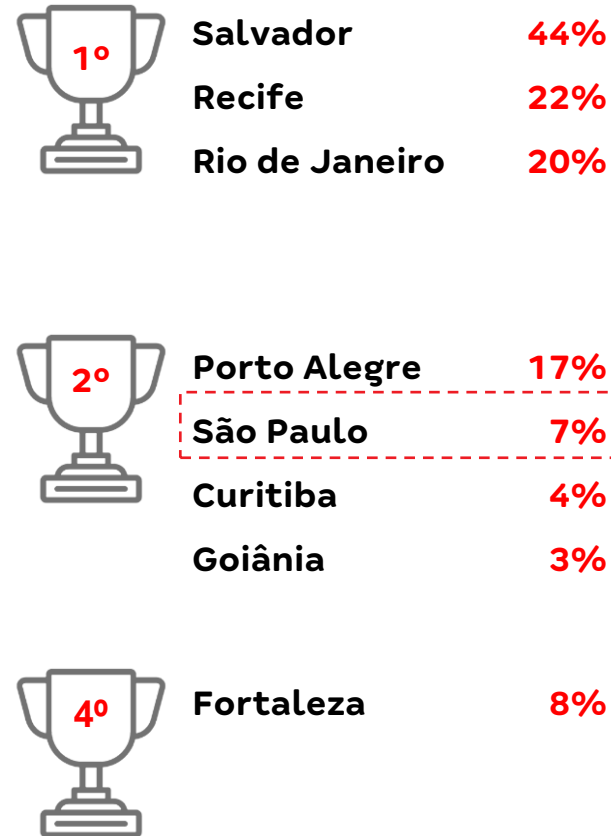
Market Share – PCVA (%)

Nas 9 regiões de atuação, em 2019



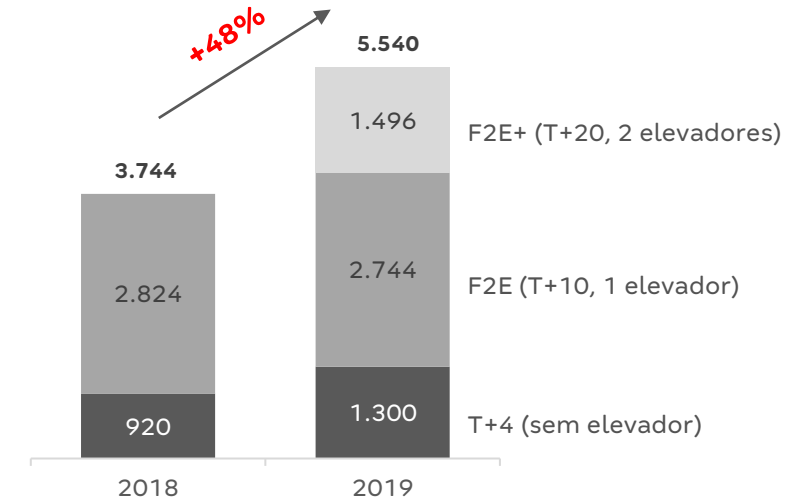
Market Share – PCVA (%) por Região Metropolitana

2019



Unidades Lançadas em São Paulo

Número de unidades por linha de produto



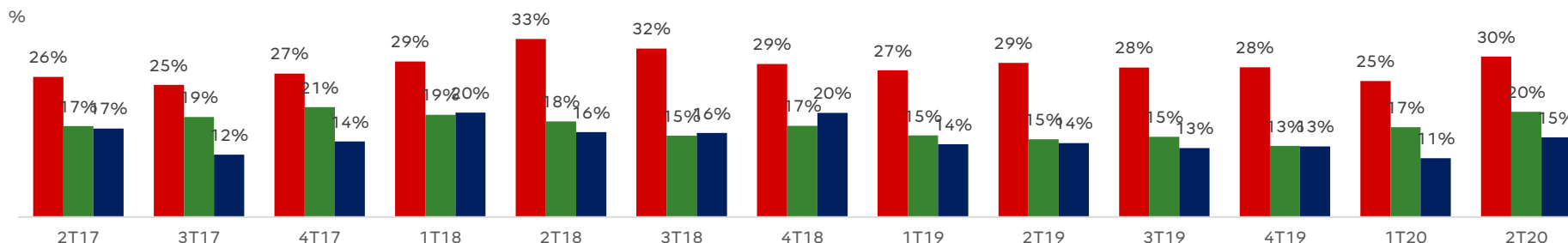
*Não houve lançamentos na região metropolitana de Belo Horizonte em 2019



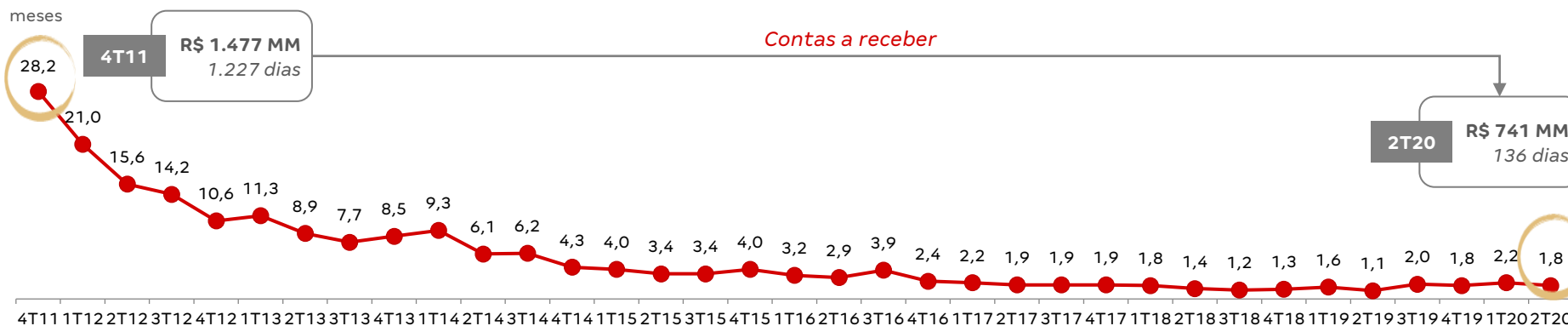
Modelo Gerador de Caixa



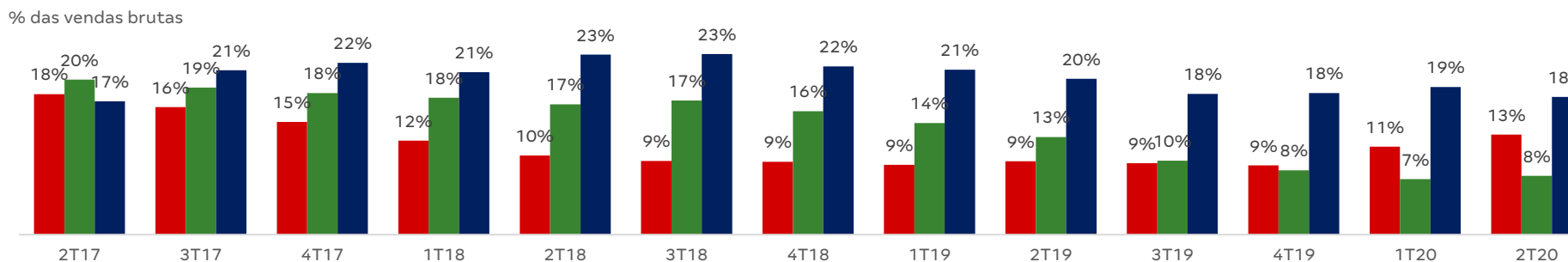
Vendas sobre Oferta (VSO)



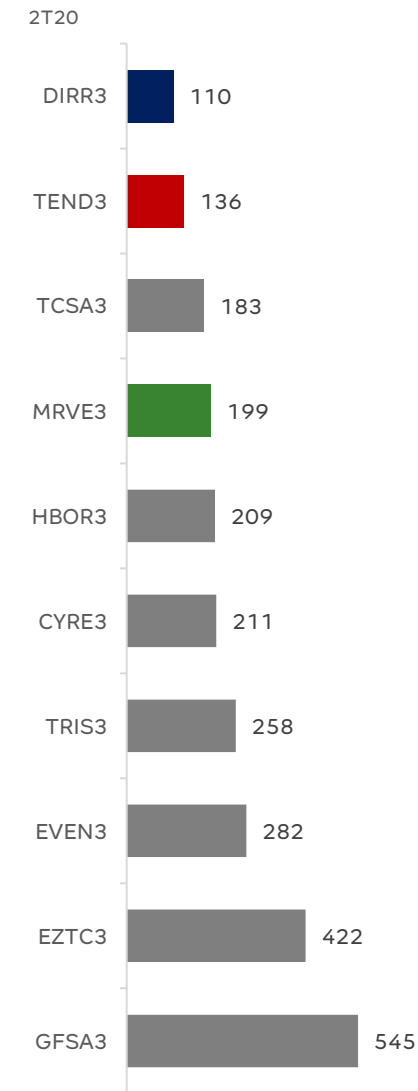
Repasse



Distratos

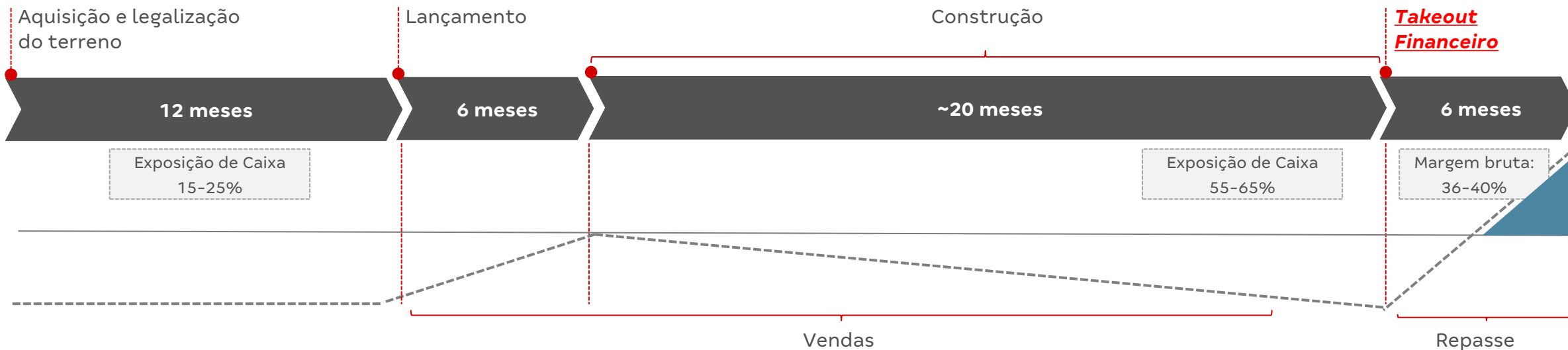


Dias de Contas a Receber

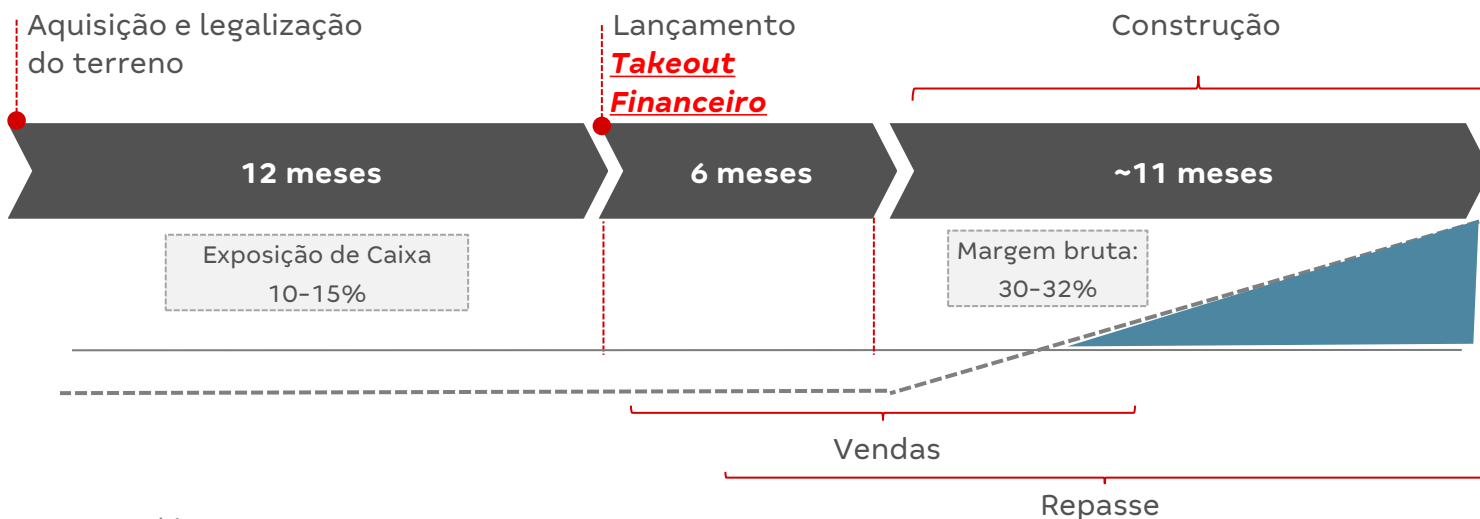




Ciclo de Incorporação Tradicional



Tenda – PCVA Faixas 1,5 e 2



Fatores de Mitigação de Riscos na Alocação de Capital

- ✓ Projetos de menor porte
- ✓ Folga de início de obra
- ✓ 3 anos de landbank por RM
- ✓ Value at Risk/PL



Modelo de Negócios Gerador de Caixa

- Repasse após vendas
- Rapidez de execução da obra
- Aceleração do fluxo de caixa

Estrutura de Capital Desalavancada

- Alavancagem alvo de 0% (range de -10% a +10%)

Política de Caixa Mínimo

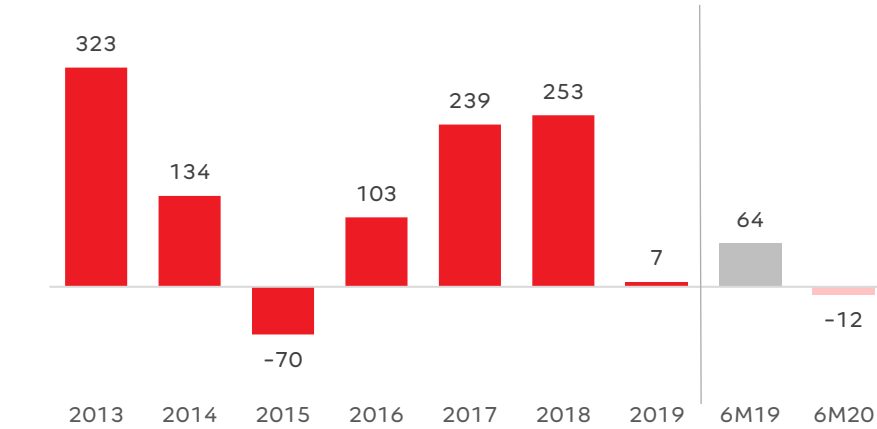
- Caixa mínimo equivalente a:
 - 3 meses de saídas operacionais
 - Dívidas (curto prazo)
 - Terrenos (curto prazo)

Distribuição de Capital

- Recompra de ações
- Pagamento de dividendos

Geração de Caixa

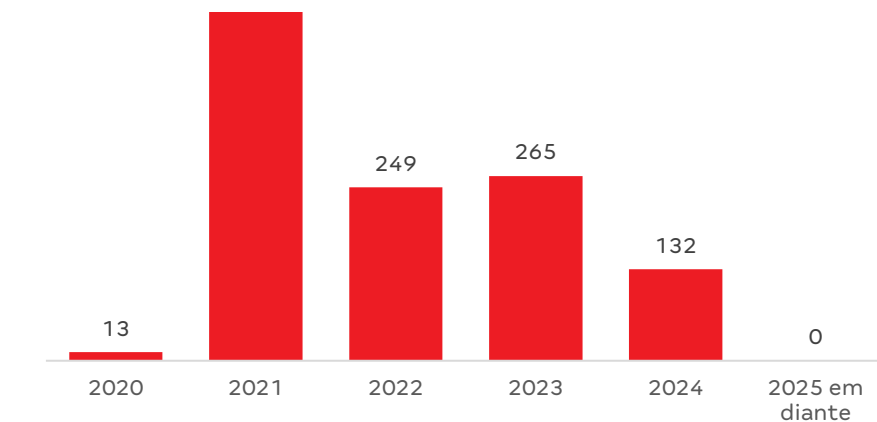
R\$ milhões



Perfil da Dívida

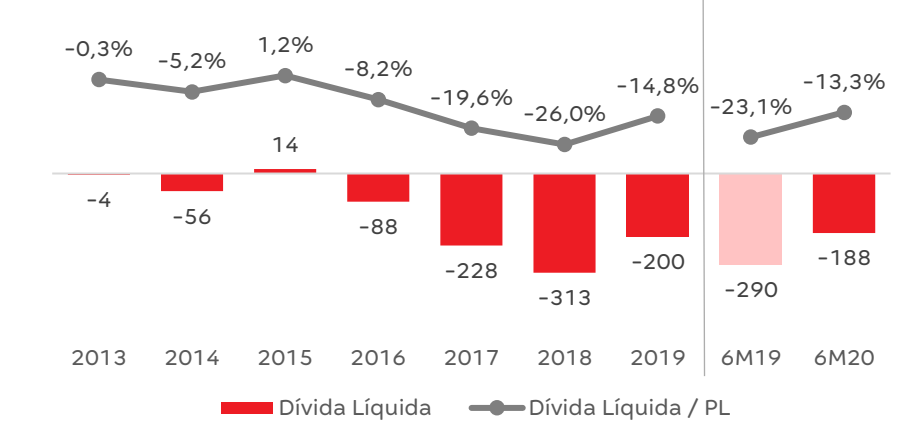
Cronograma de Amortização da Dívida 2T20

- Dívida bruta 2T20: R\$ 1.348,4 bilhão



Dívida Líquida

R\$ milhões e % sobre patrimônio líquido



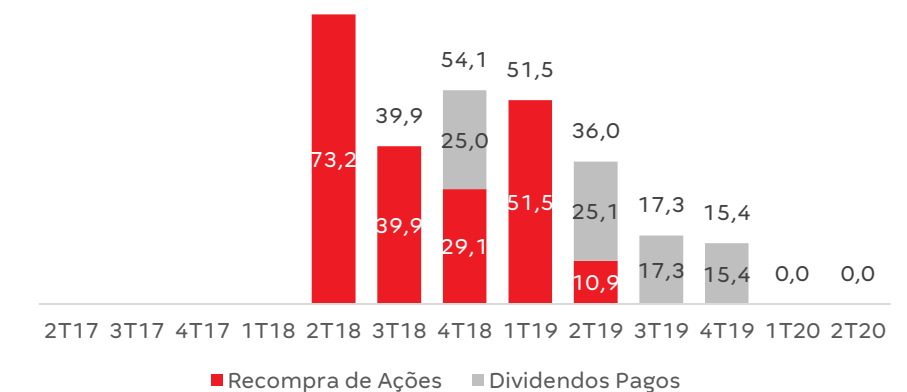
Distribuição de Capital

R\$ milhões

Distribuição 2T20 LTM: R\$ 32,7 milhões

Payout 2T20 LTM: 16%

Yield 2T20 LTM¹: 1%





ESG





Inclusão social

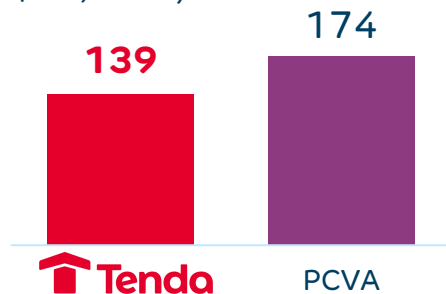
Imóveis ao alcance das famílias de baixa renda

ÚNICA EMPRESA NA B3
100% DEDICADA A IMÓVEIS
NO PROGRAMA CASA VERDE E AMARELA

RENDA MÉDIA FAMILIAR MENSAL (R\$, jan a jun/20¹)
Mais perto do piso do que do topo da Faixa 2 do PCVA



PREÇO MÉDIO POR UNIDADE VENDIDA (R\$ mil, 2T20²)



Respeito ao cliente e ao colaborador

Clientes recebem as unidades dentro do prazo

100% DOS PROJETOS LANÇADOS APÓS 2013 FORAM ENTREGUES DENTRO DO PRAZO

Maioria dos colaboradores empregada diretamente

5.453 COLABORADORES

...dos quais **65%** SÃO EMPREGADOS DIRETAMENTE PELA TENDA

Funcionários próprios em ~100% das atividades da torre



AMBIENTE SEGURO:
PADRÕES INDUSTRIAIS DE MONITORAMENTO DOS RISCOS

Compromisso com a ética e a governança

Cultura voltada ao comportamento ético

- ✓ **Comitê de Ética** coordenado pelo CEO
- ✓ **Códigos de Ética** para colaboradores e para fornecedores
- ✓ **Análise prévia** de fornecedores
- ✓ **Canais de denúncia** independentes

Governança de referência

90% DE ADERÊNCIA ÀS MELHORES PRÁTICAS DO IBGC EM 2019³

- ✓ **Empresa Novo Mercado**
- ✓ Todos os **conselheiros são independentes**
- ✓ Todos os **diretores são estatutários**, com 37% da remuneração total vinculada a incentivos de longo prazo⁴



Mais alto padrão da B3:

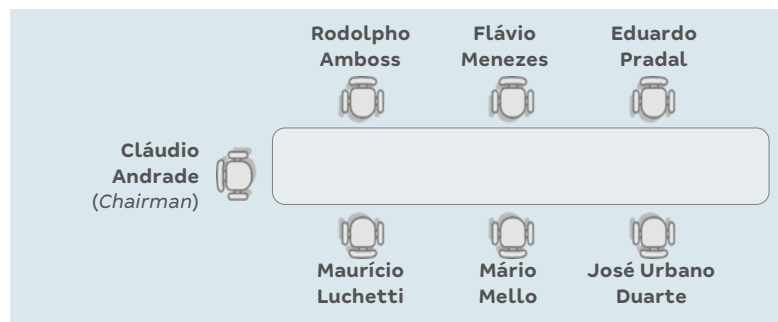
- 100% de ações ordinárias (ON)
- Tag along de 100%

	Tenda	Novo Mercado ¹
Comitê de Auditoria	✓ Sim	66%
Composto por Conselheiros independentes	✓ 100%	38%
Conselho Fiscal instalado	✓ Sim	70%
Comitê de Remuneração	✓ Sim	21%
Comitê Executivo de Ética	✓ Sim	N/A
Comitê Executivo de Investimentos	✓ Sim	N/A
Auditoria Interna	✓ Sim	82%
Gestão Estratégica de Riscos	✓ Sim	62%
Política de Transação com Partes Relacionadas	✓ Sim	N/A
Política de Indicação de Membros do Conselho	✓ Sim	N/A

Conselho de Administração

	Tenda	Novo Mercado ¹
Conselho independente	✓ 100%	44%
Nenhuma relação familiar no CA	✓ 0%	48%
Avaliação individual de desempenho	✓ Sim	37%

7 membros independentes, eleitos para mandatos de 2 anos



Diretoria Executiva

Equipe qualificada e experiente, com +15 anos de experiência no setor e +8 anos na Tenda...



...mas também agregando novas competências

...e com diretores dedicados ao offsite construction

Remuneração baseada no desempenho de longo prazo das ações, garantindo alinhamento com acionistas:

- 2019: 33% de incentivos de longo prazo, 38% de remuneração fixa e 29% de incentivos de curto prazo
- Incentivos de longo prazo: programas de ações que recompensam o resultado de um período de 3 anos

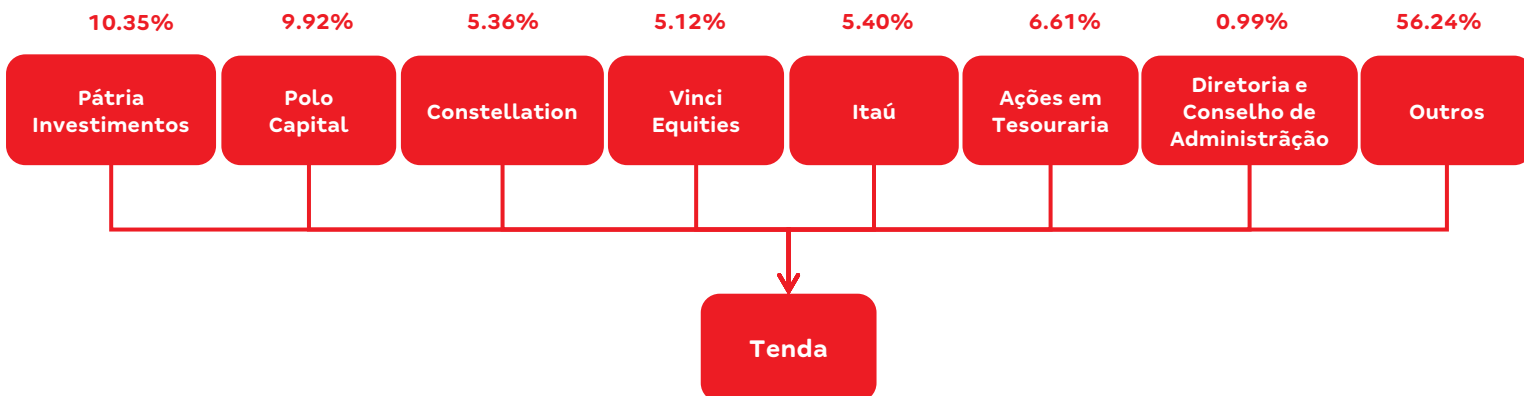
Fonte: Tenda, KPMG ("A Governança Corporativa e o Mercado de Capitais", edição 2019/2020)

Nota: (1) Média das empresas do Novo Mercado da B3, de acordo com relatório da KPMG



Estrutura Acionária

% do total de ações emitidas



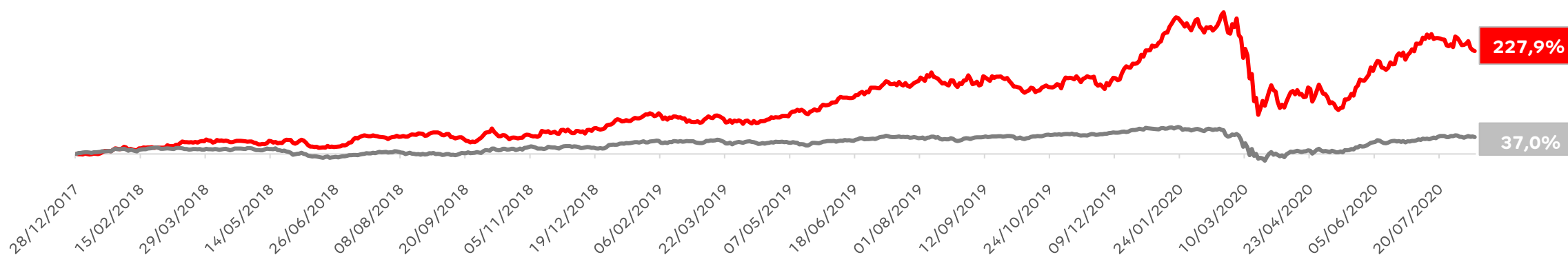
Desempenho das Ações

TEND3. Base 11/08/2020

	30 Dias	90 Dias	180 Dias
ADTV ¹	R\$ 33,7 mi	R\$ 38,8 mi	R\$ 40,0 mi
Performance	-8,2%	62,7%	-13,8%

Desempenho das Ações

TEND3 e IBRX100. Desempenho desde 28/12/2017 até 11/08/2020. 28/12/2017 = 0.





Relações com Investidores

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com

