Apresentação Institucional

Atualizada em 30/08/2019

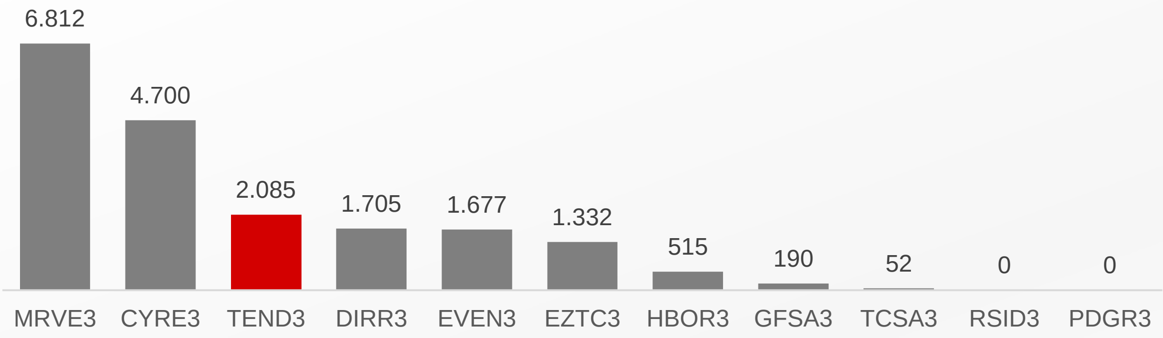
TENDA
Construindo Felicidade

Tenda em Resumo

Tenda é uma das principais construtoras brasileiras de habitação popular focadas no MCMV Faixa 1,5 e 2

Uma das maiores construtoras em lançamentos

Lançamentos, R$ milhões, 2T19 LTM[1]



14.435
unidades lançadas
2T19 LTM[1]

+15% a/a

R$ ~2,09 bi
em lançamentos
2T19 LTM[1]

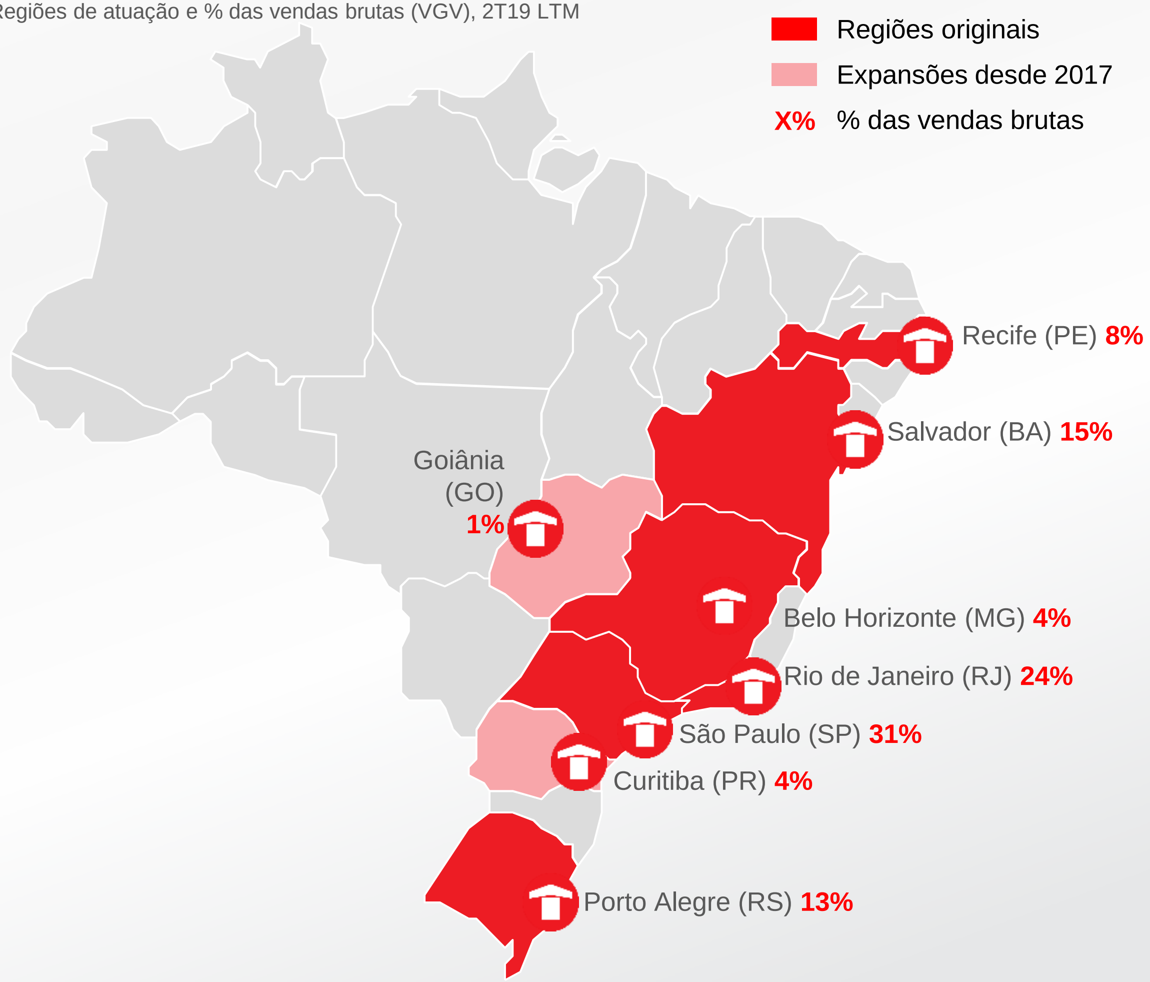
+19% a/a

R$ ~1,84 bi
em vendas líquidas
2T19 LTM[1]

+6% a/a

Focada em 8 regiões metropolitanas

Regiões de atuação e % das vendas brutas (VGV), 2T19 LTM



Potencial para expandir para 1 nova região metropolitana por ano
Novas regiões metropolitanas já mapeadas para 2019 e 2020

Fonte: Formulário de Referência – Tenda, Relatórios das Empresas Citadas
(1) LTM: últimos 12 meses

Histórico

Desenvolvimento de novo modelo de negócios em 2013 permite geração de valor e resultados consistentes

1969-2007

A origem da Tenda remonta à fundação da empresa Tenda Engenharia e Comércio, em 1969 (hoje sem qualquer vínculo com a Tenda)

2008-2011

Em 2008, a Gafisa incorporou a Tenda para acessar o mercado de habitação popular, com gestão compartilhada.

Em 2011, a Tenda voltou a ter diretoria dedicada.

2012

Reposicionamento estratégico da Tenda, com a criação de **novo modelo de negócios**

2013

Primeiros lançamentos dentro do modelo de negócios, em 6 **regiões metropolitanas**

2017

Tenda é cindida da Gafisa, **volta à B3 e entra para o Novo Mercado**

Primeira expansão do modelo de negócios: Curitiba

2018+

Consolidação do novo modelo de negócios, com **expansão gradual em novas regiões e lançamento de prédios mais altos** (verticalização)

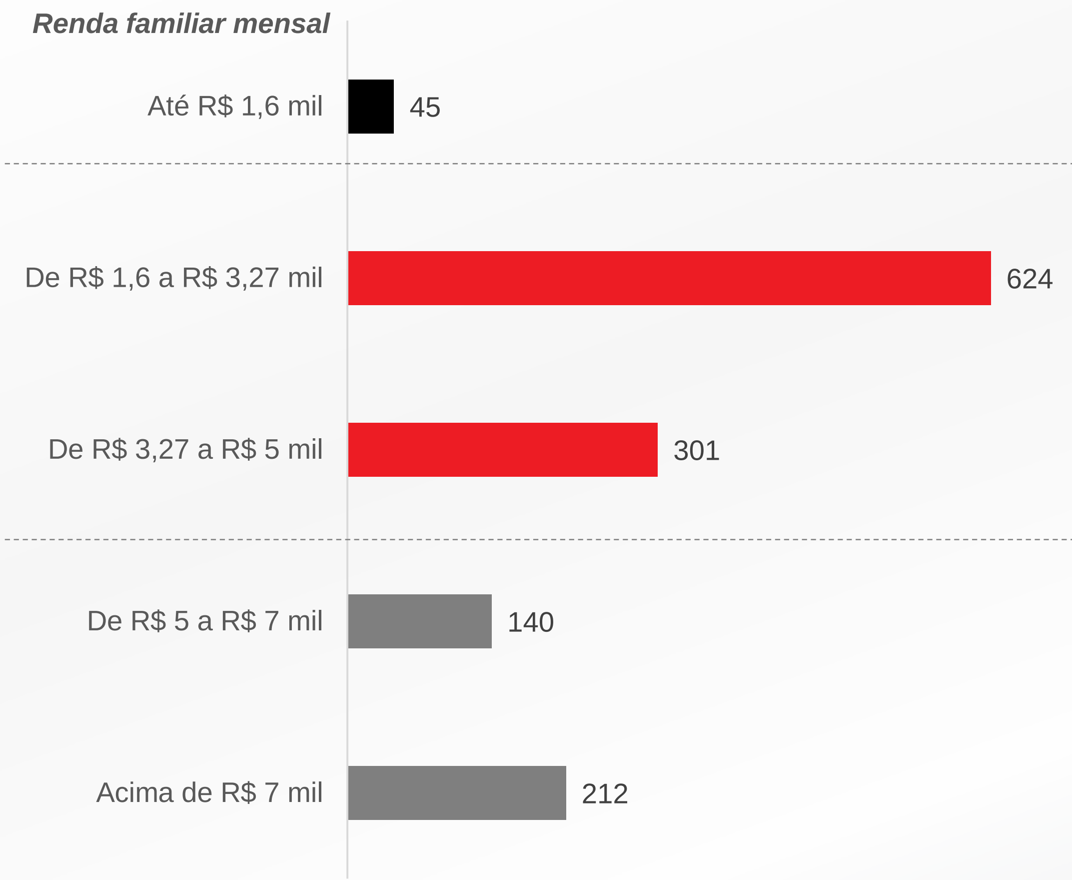
Fonte: ri.tenda.com

Mercado de Habitação Popular no Brasil

Demanda significativa de moradia entre os não-elegíveis para o financiamento tradicional do mercado

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

Projeções FGV/SECOVI. Em milhares de unidades.



3,4%	MCMV FAIXA 1	Doação de Moradia	Projetos 100% adquiridos pelo governo; As famílias são selecionadas aleatoriamente e pagam um valor simbólico pela propriedade; Fonte de financiamento primária: Orçamento Geral da União (OGU)
70,0%	MCMV FAIXAS 1,5 E 2	Aquisição Subsidiada	Famílias adquirem o imóvel da construtora; Agente financeiro (CEF, BB) aprova o crédito; Subsídios fazem face à diferença entre a capacidade de pagamento e o valor de mercado da propriedade; Alienação fiduciária em garantia permite retomada do imóvel em caso de inadimplência; Fonte de financiamento primária: FGTS
10,6%	MCMV FAIXA 3	Solução Oferecida pelo Mercado	Financiamento por bancos privados
16,0%	MÉDIA E ALTA RENDA		

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

Fonte: Caracterização, Mapeamento e Cenários para a Demanda Habitacional no Brasil (FGV/SECOVI), FGTS, MCMV

Cenário da Habitação Popular no Brasil

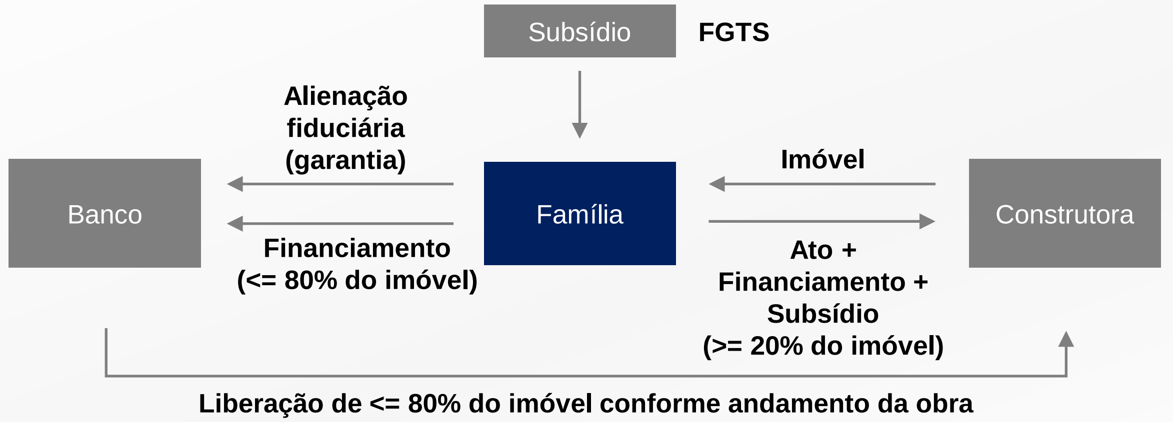
Importante *driver* para geração de empregos e renda no país, habitação popular tem agenda positiva no atual Governo

	Programa de Habitação Popular	*Funding* do Programa	Principal Operador do Programa
	Minha Casa Minha Vida	FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço	CAIXA
Início de 2019	? **Manutenção do Programa** Ministério da Economia liberal e forte crise fiscal	? **Manutenção do Fundo** Fundo compulsório visto como medida tutelar	? **Permanência como Operador** Banco focado em produtos de alta margem e preocupado com inadimplência
Sinais positivos ao longo do ano			
Ao Longo de 2019	✓ **Preferência pelo Atual Formato do Faixa 2** Mudanças esperadas nas faixas 1 e 1,5 do MCMV. Nome também pode mudar	✓ **Rentabilidade Maior** ✓ ***Funding* do MCMV Faixa 2** ✗ **Liquidez do Fundo**	✓ ***Fly to Quality* no MCMV** Iniciativas para garantir perfil adequado de empresas e clientes

Minha Casa Minha Vida (MCMV)

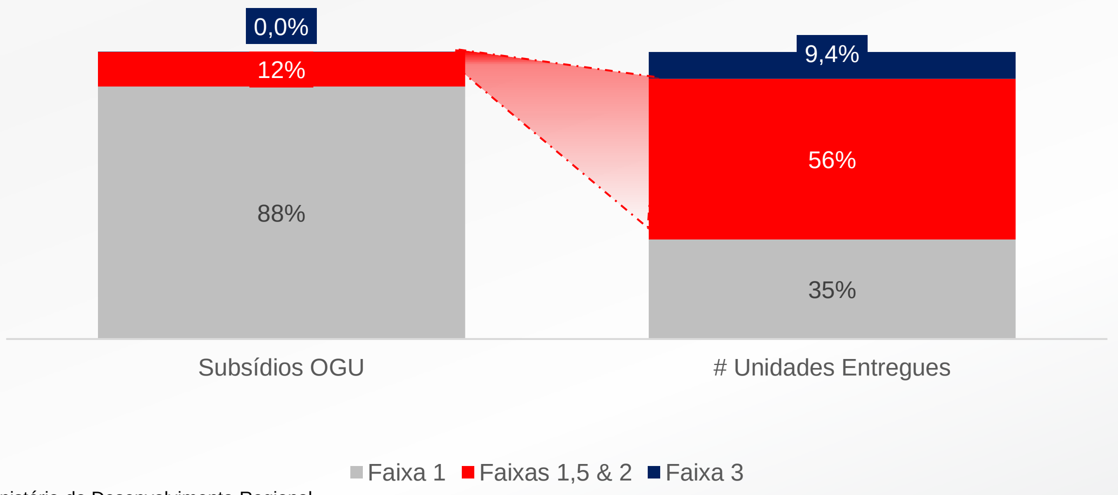
Novo Governo propõe manter modelo de aquisição subsidiada de moradia (Faixas 1,5 e 2), foco exclusivo da Tenda

Fluxograma Simplificado – MCMV Faixas 1,5 e 2



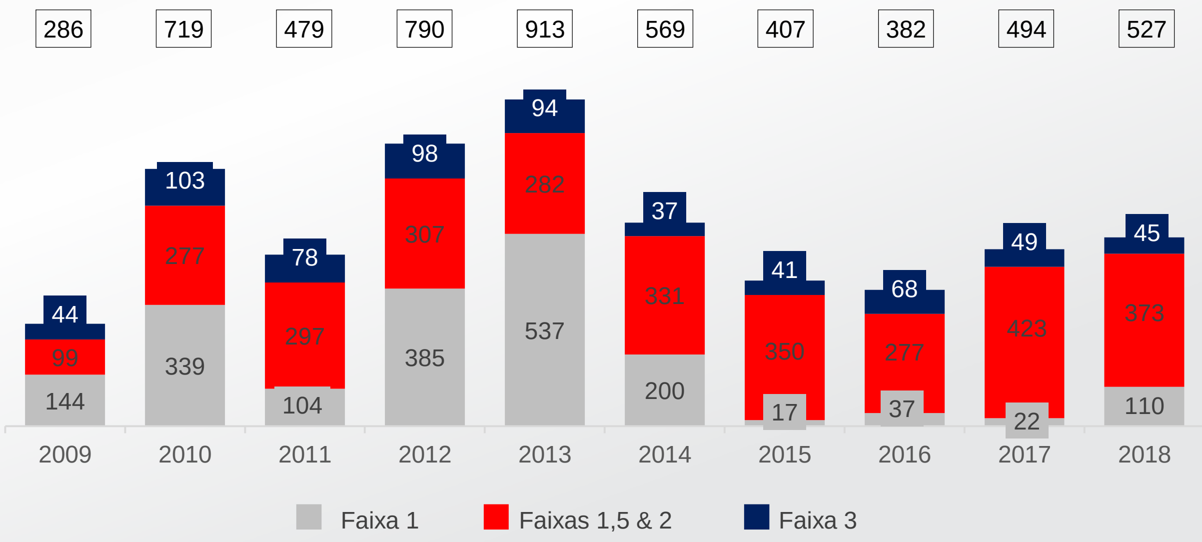
MCMV – Faixas 1 (0-2 s.m.[1]), 1,5 e 2 (2-4 s.m.[1]) e 3 (acima de 4 s.m.[1])

Composição histórica (de 2009 a 2018)



MCMV – Número de unidades contratadas

Em milhares de unidades

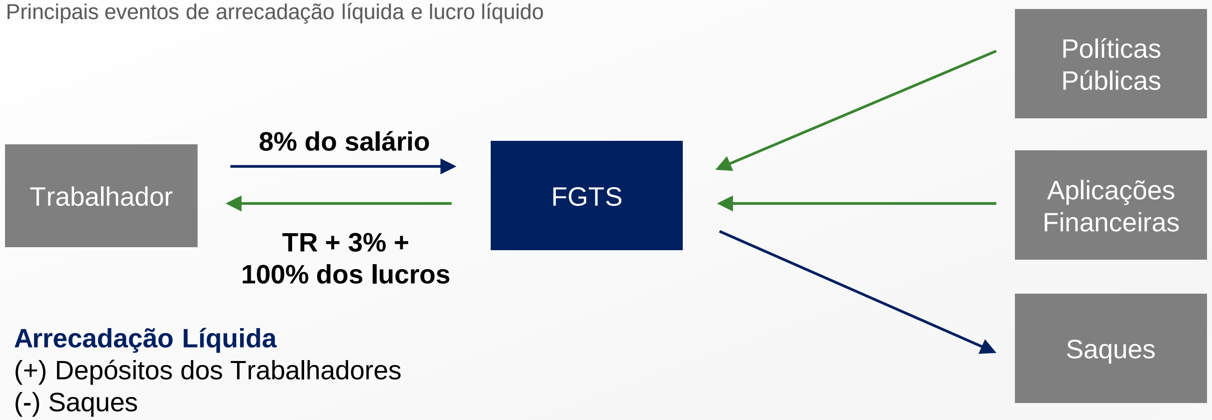


Fonte: Ministério do Desenvolvimento Regional
Nota: (1) s.m. = salários mínimos; (2) OGU: Orçamento Geral da União

~80% do orçamento do FGTS é destinado para Habitação, constituindo a principal fonte de recursos para habitação popular no Brasil

Fluxograma Simplificado FGTS

Principais eventos de arrecadação líquida e lucro líquido

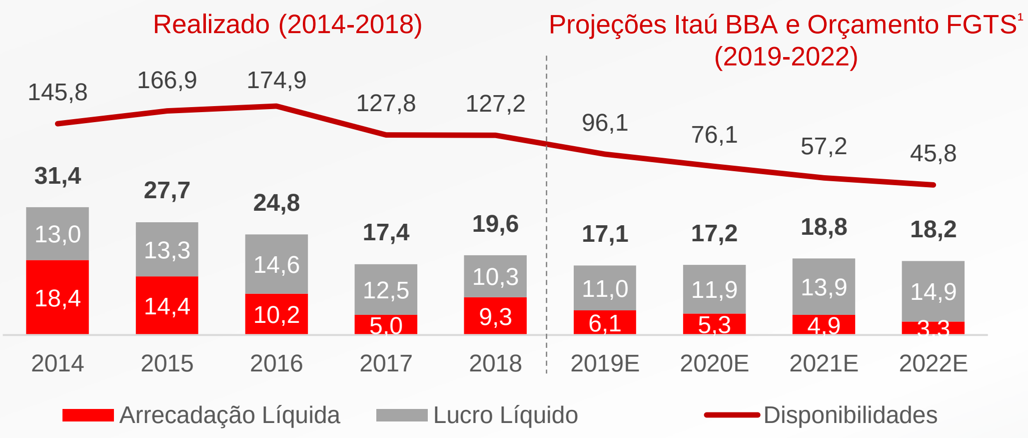


Arrecadação Líquida
(+) Depósitos dos Trabalhadores
(-) Saques

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

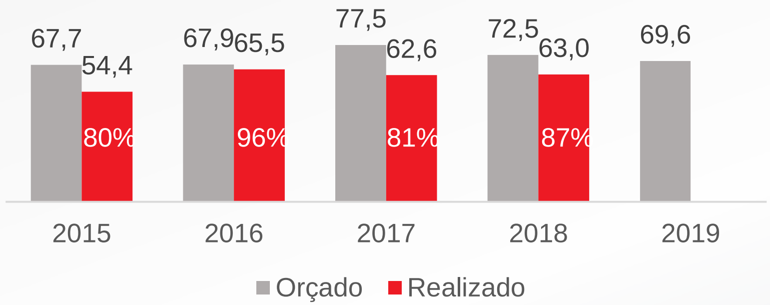
Arrecadação Líquida, Lucro Líquido e Disponibilidades

R$ bilhões



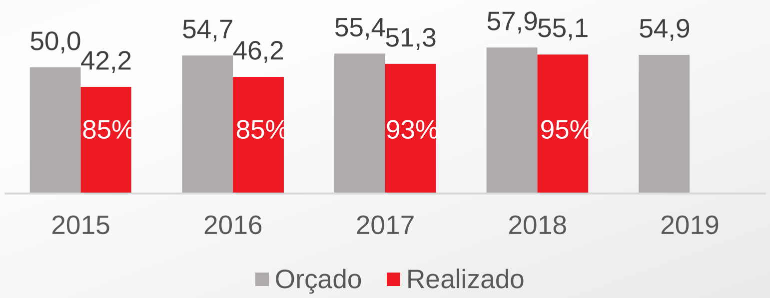
Execução Orçamentária – FGTS – **Total**

R$ bilhões



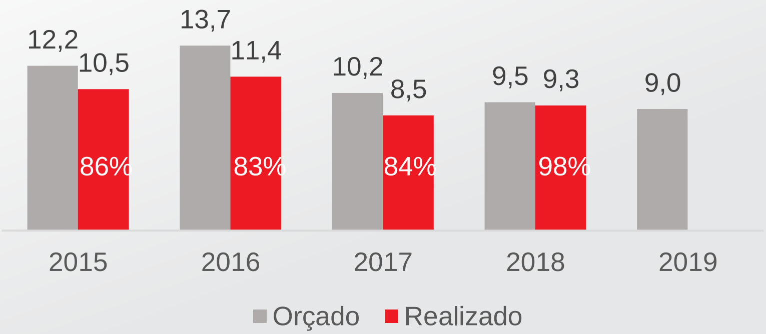
Execução Orçamentária – FGTS – **Habitação**

R$ bilhões



Subsídios Concedidos pelo FGTS para o **MCMV**

R$ bilhões



Fonte: FGTS, Diário Oficial da União (Resolução 903/2018), Itaú BBA FGTS Report (Janeiro 2019)
Nota: (1) Arrecadação Líquida e Lucro Líquido conforme projeções do Itaú BBA, e Disponibilidades conforme Orçamento FGTS (Resolução 903/2018)

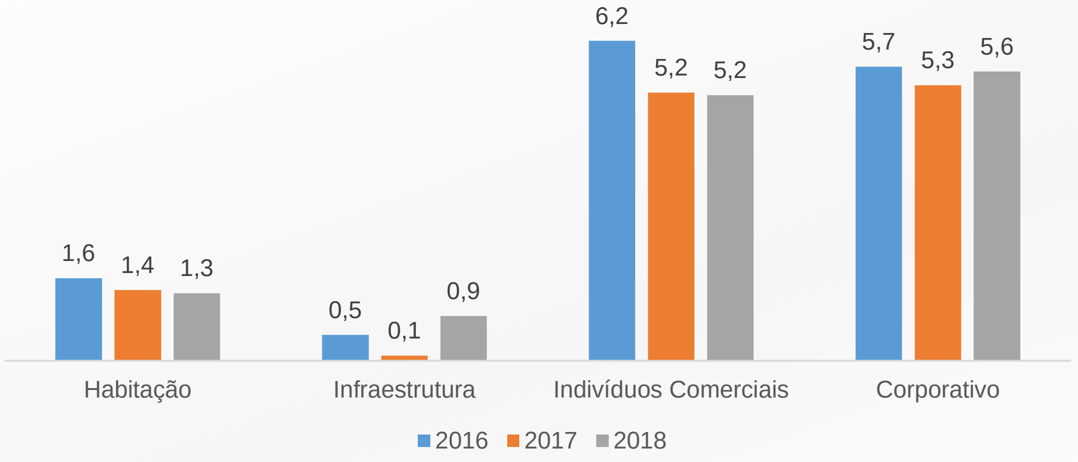
Caixa Econômica Federal (CEF)

Melhor gestão e alocação da Carteira de Crédito reafirmam o foco da CEF no setor habitacional, especialmente no segmento popular

CAIXA

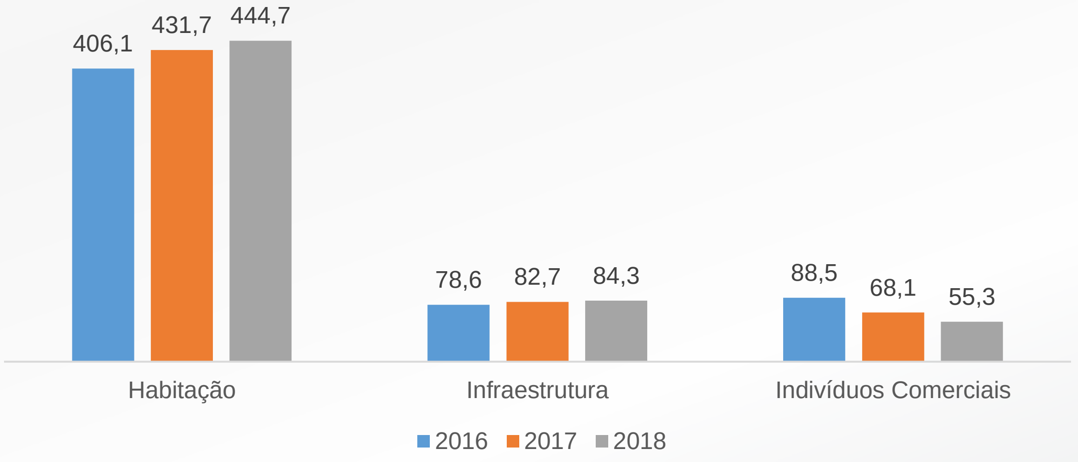
Inadimplência acima de 90 dias

%



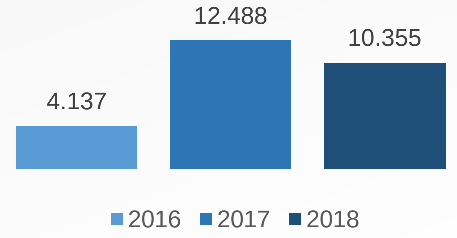
Portfólio de Crédito

R$ bilhões



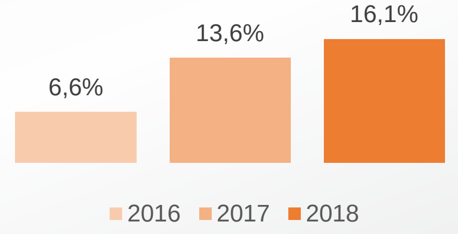
Lucro Líquido

R$ milhões



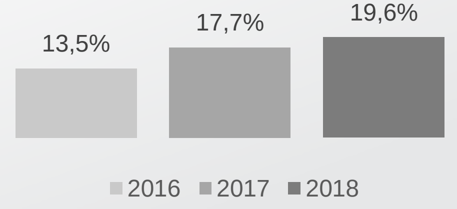
ROE

%



Índice de Basileia

%



Fonte: Relatório de Análise de Performance CEF

Modelo de Negócios

Dinâmica do Modelo de Negócios

Foco na Habitação Popular

Regiões metropolitanas
Formação de novas famílias

Demanda constante

↓

Abordagem Industrial

Projetos padronizados

Ganhos de escala
Melhoria contínua

↓

Ganhos de produtividade

Forte competitividade de custos

↓

Preços mais atrativos

Maior velocidade de vendas

↓

Retornos acima da média

Pilares do Modelo de Negócios

Estratégia com Foco	**Geografia**	Foco em 8 regiões metropolitanas
	Faixa MCMV	Foco exclusivo no MCMV Faixas 1,5 e 2
	Produto	Um produto *standard* (2 quartos / modelo único)
Pilares Operacionais	**Método de Construção**	Forma de alumínio
	Financiamento de Projeto	Antes do Lançamento
	Transferência de Vendas	Integrado com o processo de venda
	Estrutura de Vendas	Lojas próprias / time de vendas interno (comissão vinculada ao repasse)

Fonte: Formulário de Referência – Tenda

Modelo Construtivo

Projetos altamente padronizados: produtos praticamente idênticos oferecidos em todas as 8 regiões metropolitanas

Formas de Alumínio

Apartamento Típico: ~40m² com dois quartos

Aspectos dos Edifícios Residenciais

Em 2018 foram lançados os primeiros edifícios com até 10 andares

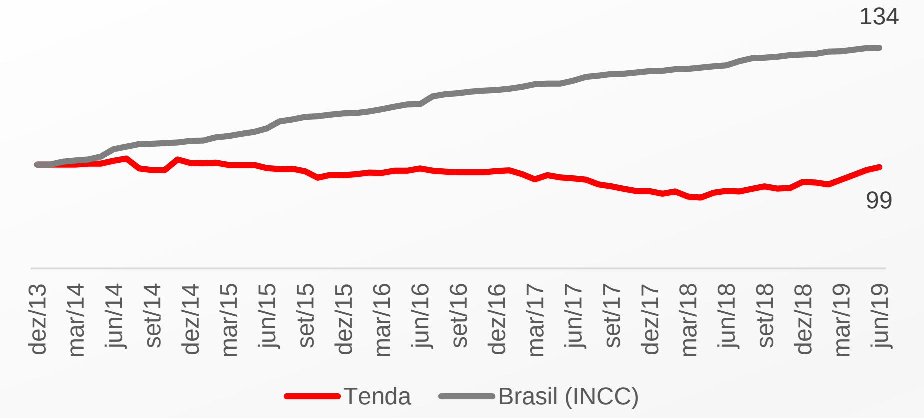
Fonte: Formulário de Referência – Tenda

Modelo Construtivo: Desempenho

O processo de construção leva a um ciclo de conversão de caixa mais rápido e a custos mais baixos

Evolução do Custo de Construção

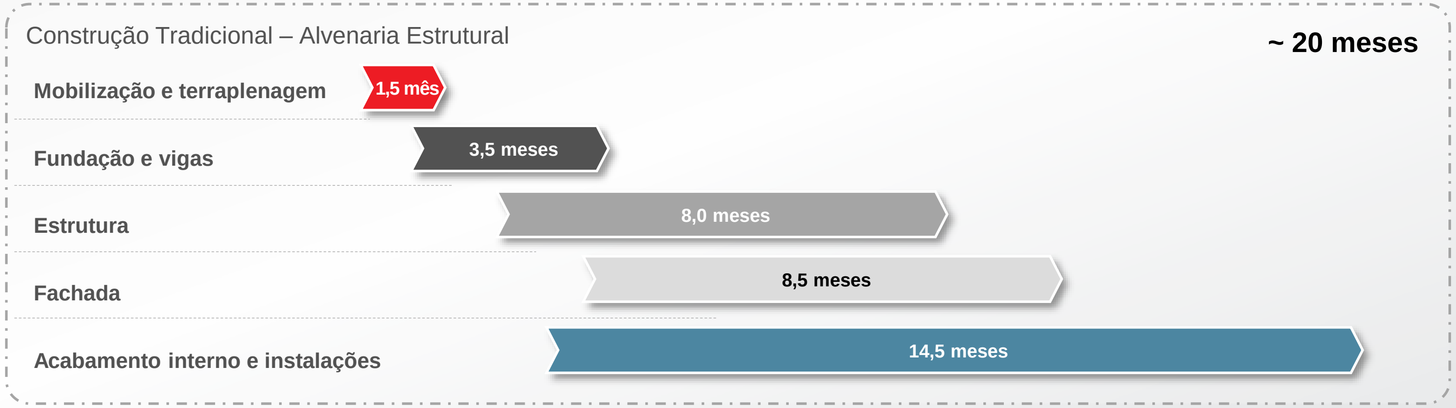
Base 100



- Escalabilidade devido ao menor componente de mão de obra por unidade produzida
- Projetos padronizados e continuidade de execução
- Estrutura de produção enxuta: abordagem industrial no processo de construção

Modelos Construtivos

Cronograma típico[1]



Fonte: Formulário de Referência – Tenda
Nota: (1) Considerando o período para construção de 300 unidades. INCC: Índice Nacional da Construção Civil.

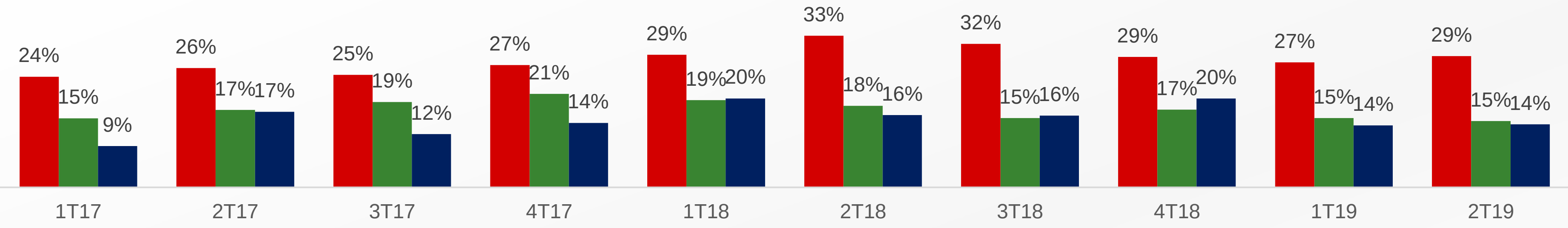
Vendas e Repasse

A gestão superior de vendas e contas a receber reduz significativamente o capital de giro

Vendas sobre Oferta (VSO)

TENDA MRV Engenharia DIRECIONAL engenharia

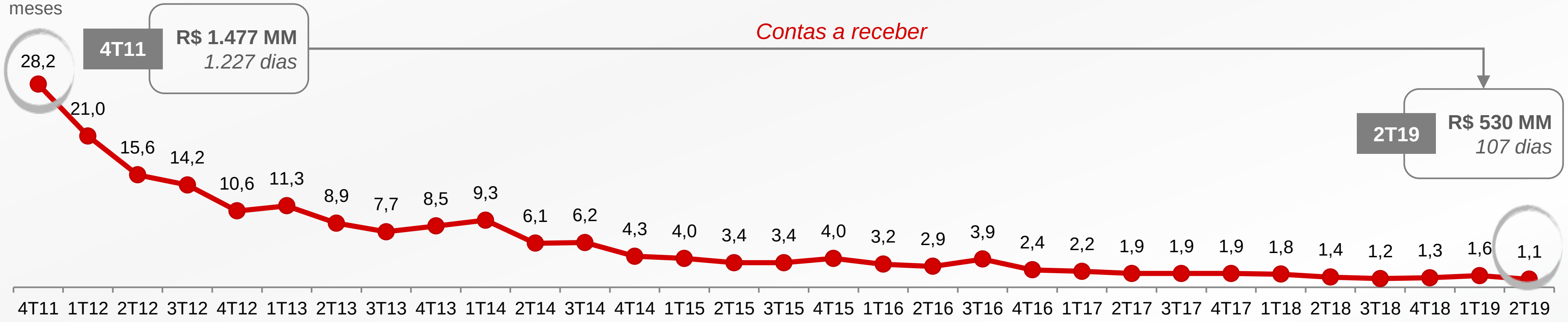
%



Repasse

TENDA

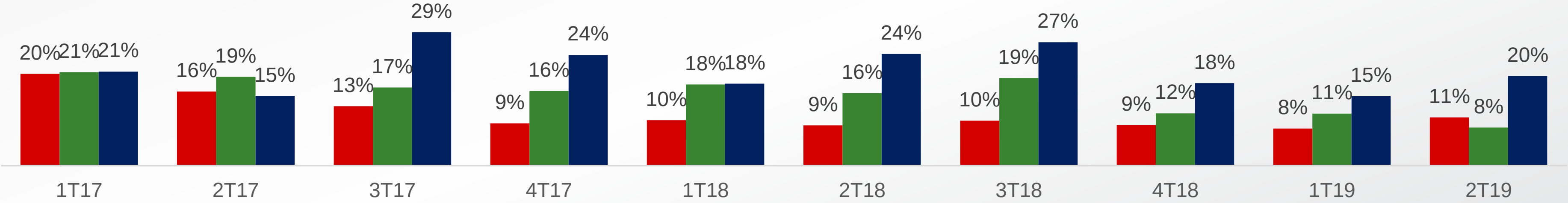
meses



Distratos

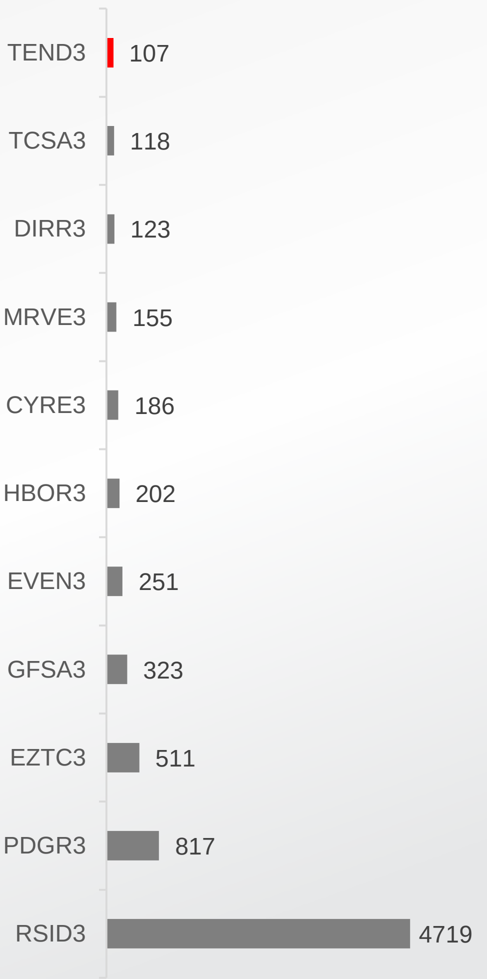
TENDA MRV Engenharia DIRECIONAL engenharia

% das vendas brutas



Dias de Contas a Receber

2T19

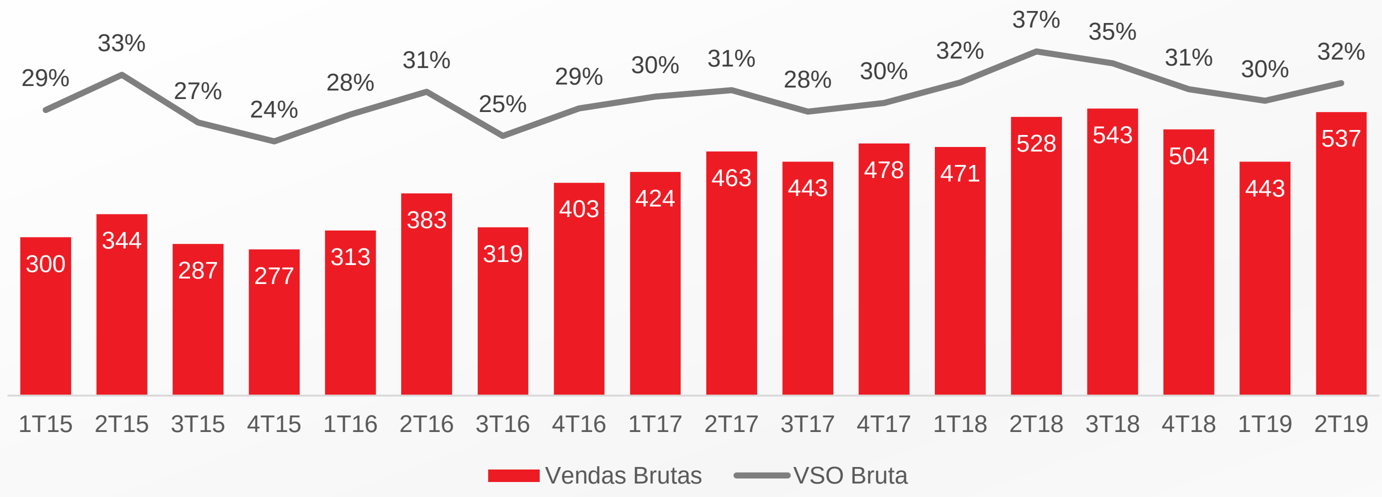


Fonte: Relatório de Administração das Empresas Citadas (2015 a 2018), Companhia

Desempenho Operacional

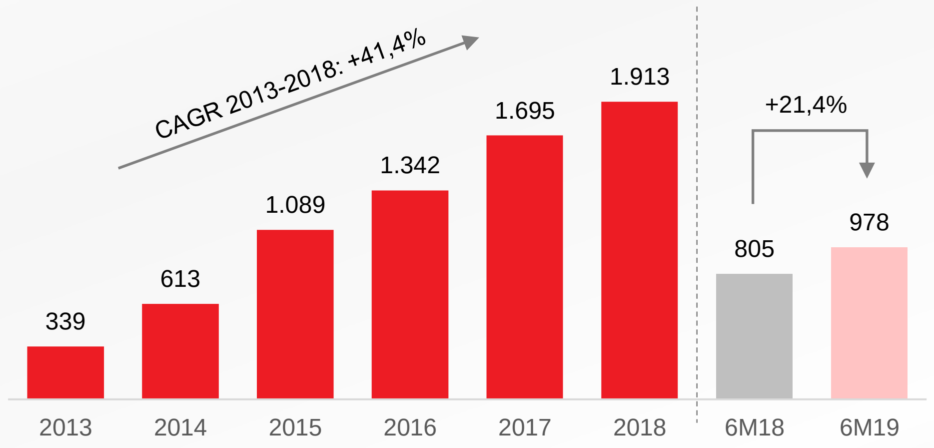
Vendas Brutas

R$ milhões



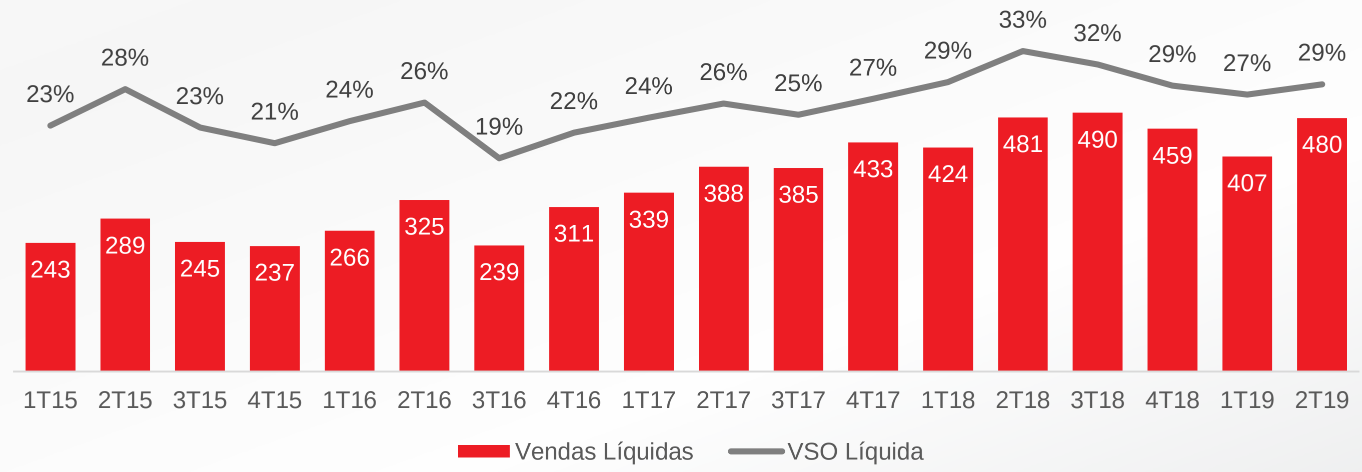
Lançamentos

R$ milhões



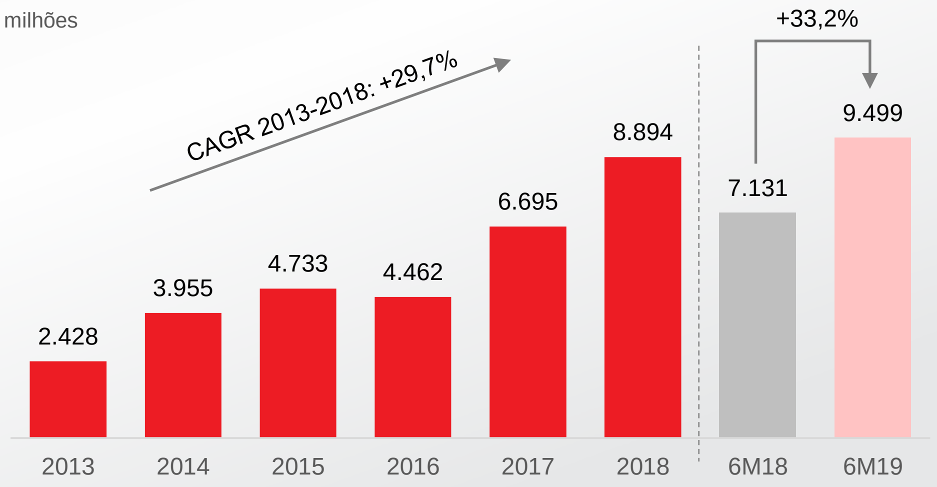
Vendas Líquidas

R$ milhões



Banco de Terrenos

R$ milhões



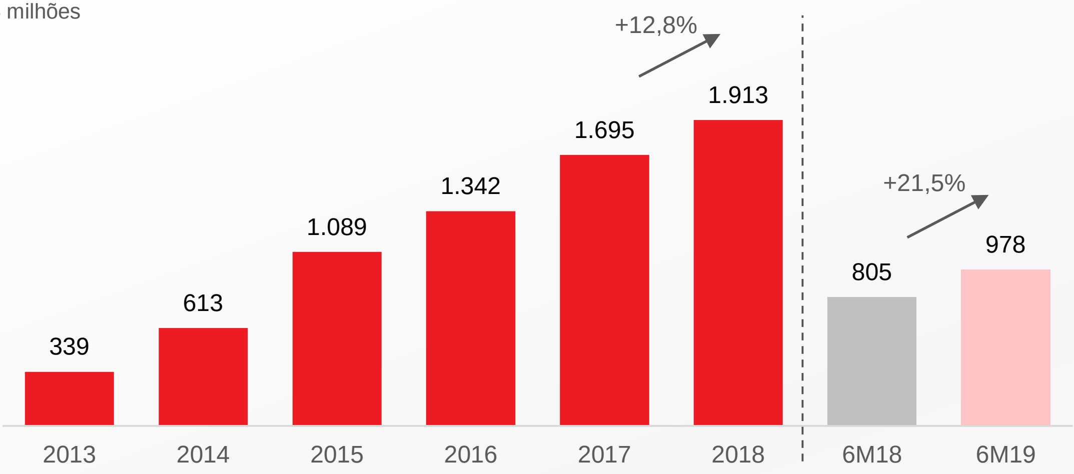
Fonte: Relatórios de Administração (2015 a 2018) – Tenda, Prévia Operacional 2018 – Tenda

Destaques Operacionais

Tenda se destacou com o Novo Modelo de Negócios, apresentando sólidos resultados no mercado imobiliário

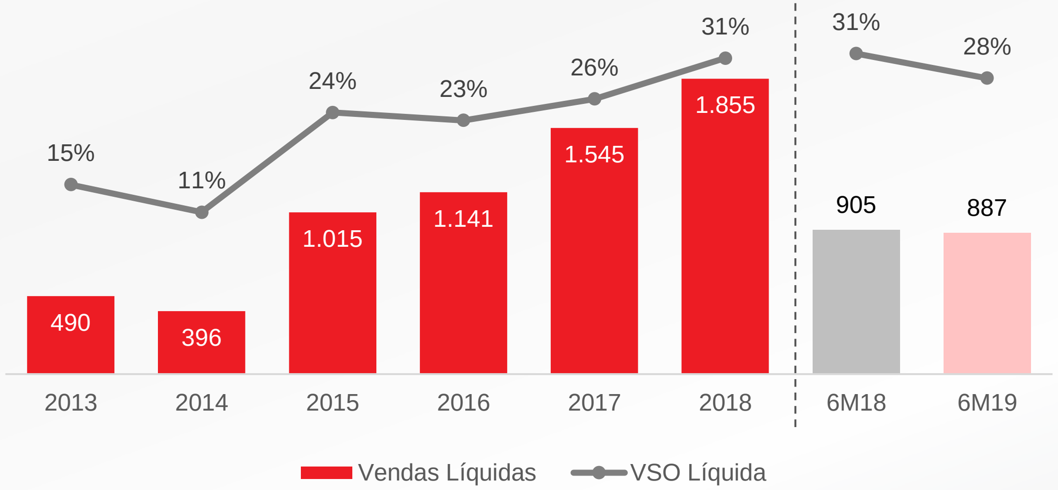
Lançamentos

R$ milhões



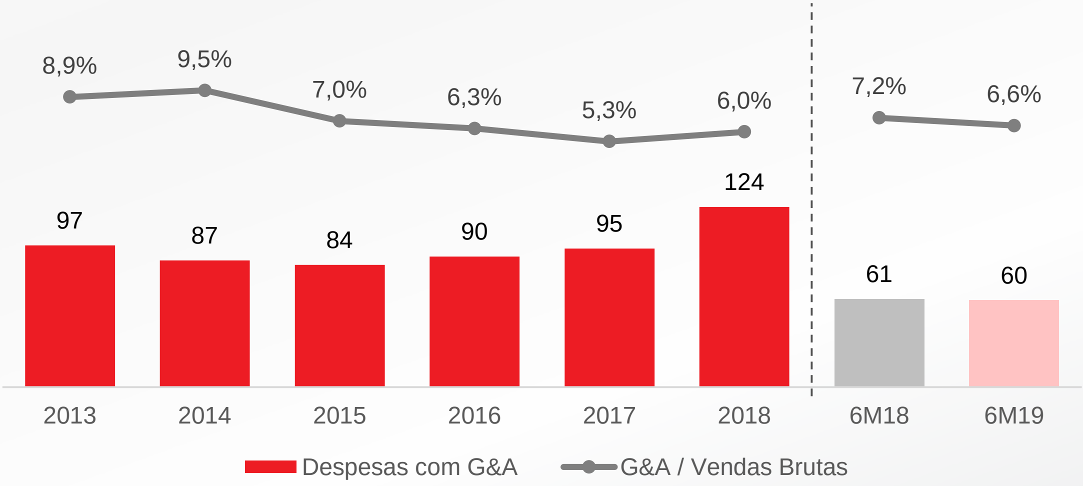
Vendas Líquidas e Vendas Sobre Oferta (VSO)

R$ milhões, % (média trimestral)



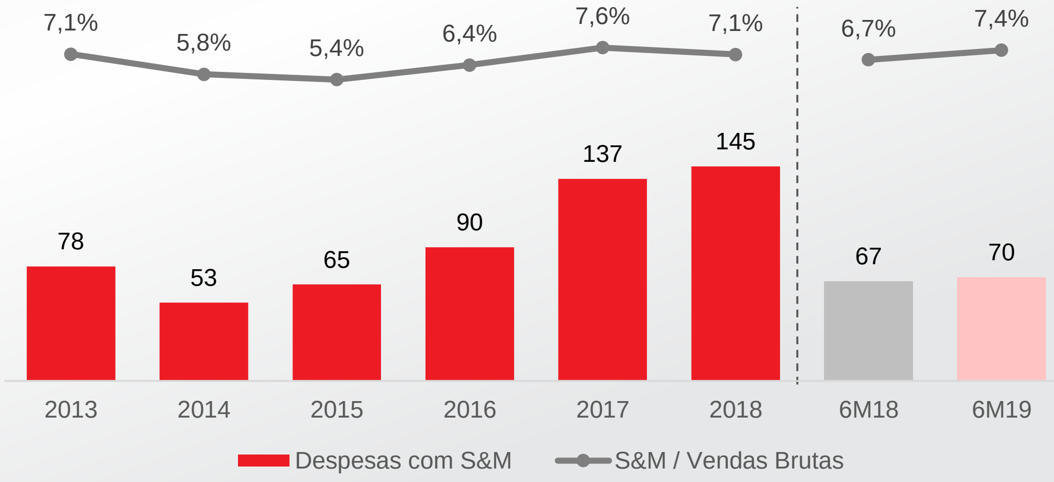
Despesas com G&A e G&A / Vendas Brutas

R$ milhões, %



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

R$ milhões, %



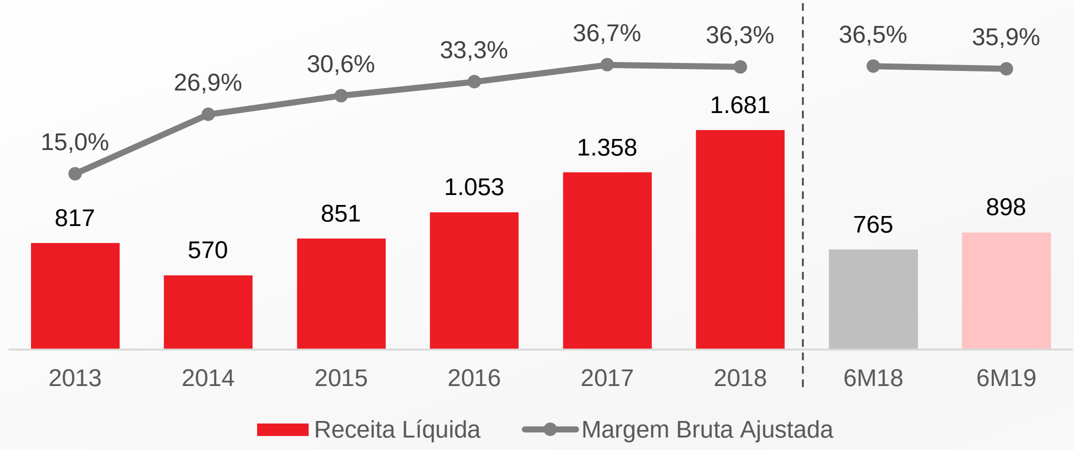
Fonte: Companhia

Destaques Financeiros

Tenda se destacou com o Novo Modelo de Negócios, apresentando sólidos resultados no mercado imobiliário

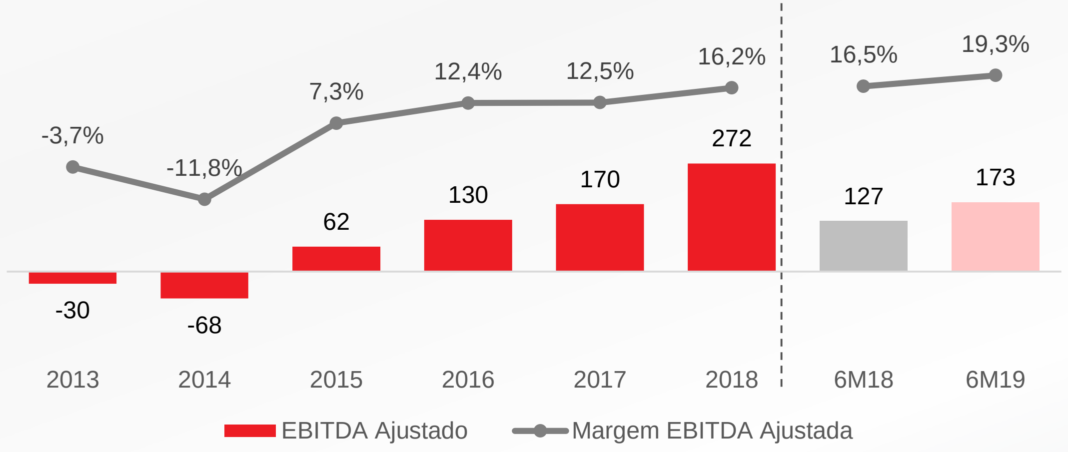
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada[1]

R$ milhões, %



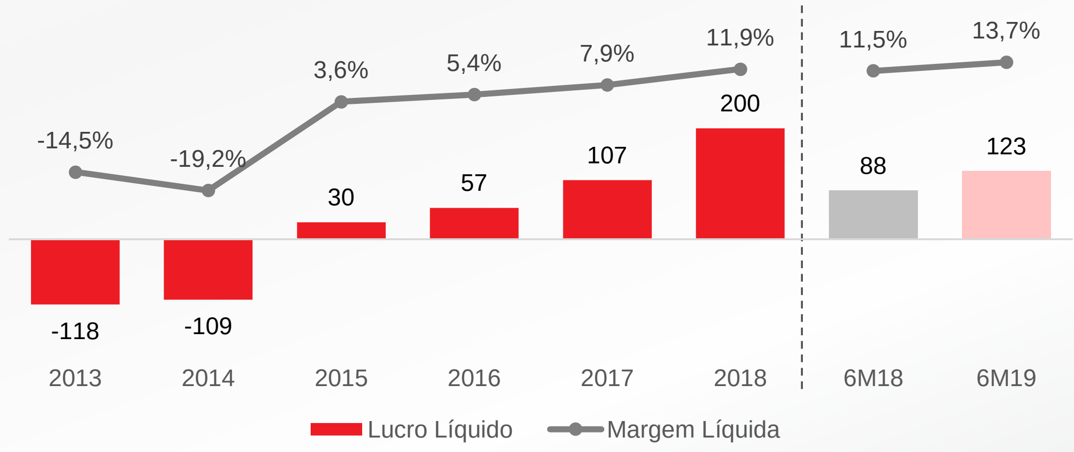
EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustada[2]

R$ milhões, %



Lucro Líquido e Margem Líquida

R$ milhões, %



Lucro por Ação

(R$/ação e R$/ação ex-Tesouraria)

Com base no lucro líquido dos últimos doze meses; valores ajustados em casos de desdobramento de ações.

Fonte: Companhia

Nota: (1) Ajustado por juros capitalizados, (2) Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de opção de compra de ações (não caixa) e acionistas minoritários.

Rentabilidade

Apesar do impacto decrescente do Legado no resultado total da Companhia, mudanças no MCMV devem alterar o patamar de rentabilidade visto em 2018

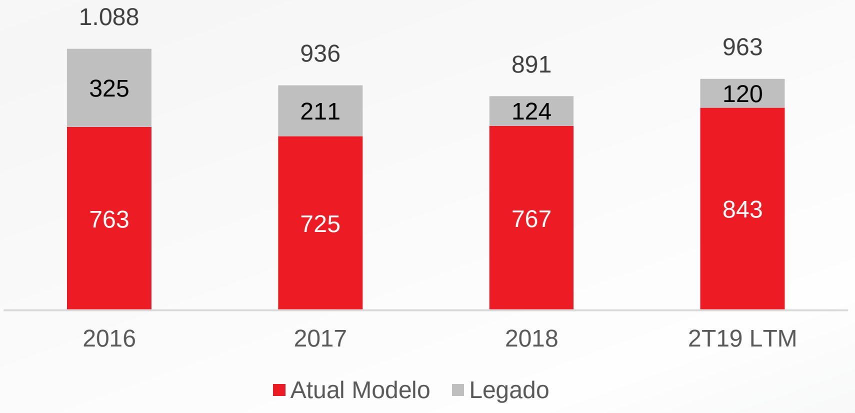
Modelo de Negócios Atual x Legado

2T19 LTM, R$ milhões, Informações Gerenciais

	Total	Modelo de Negócios Atual	Legado	Valores Normalizados
Receita Líquida	1.815	1.739	75	
Lucro Bruto Ajustado	654	668	(14)	
Margem Bruta Ajustada	**36,1%**	**38,4%**	**(18,7%)**	**33,6%**
Despesas com vendas	(148)	(144)	(4)	
Despesas gerais/adm[1]	(115)	(114)	(1)	
Contingências e outros	(75)	(3)	(72)	
EBITDA	316	407	(91)	
Margem EBITDA	**17,4%**	**23,4%**	**(120,5%)**	**15,4%**
Giro do Capital Empregado	1,9	2,1	0,6	
ROIC	**27,8%**	**42,1%**	**(88,6%)**	**16,2%**

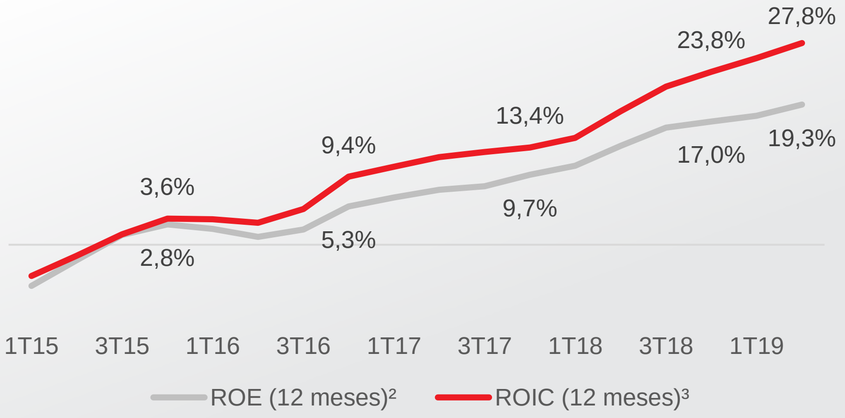
Capital Empregado

R$ milhões, Informações Gerenciais



ROE e ROIC

%, IFRS



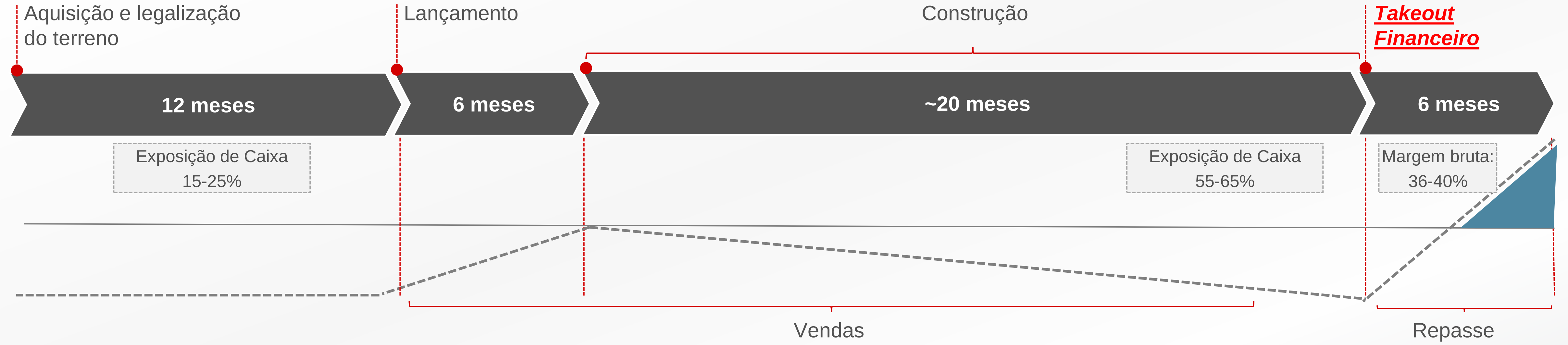
Fonte: Companhia

Nota: (1) Não inclui despesas com SOP. (2) ROE = Resultado Líquido (12 meses) / Patrimônio Líquido + Acionistas minoritários. (3) ROIC = NOPAT (12 meses) / Capital Empregado

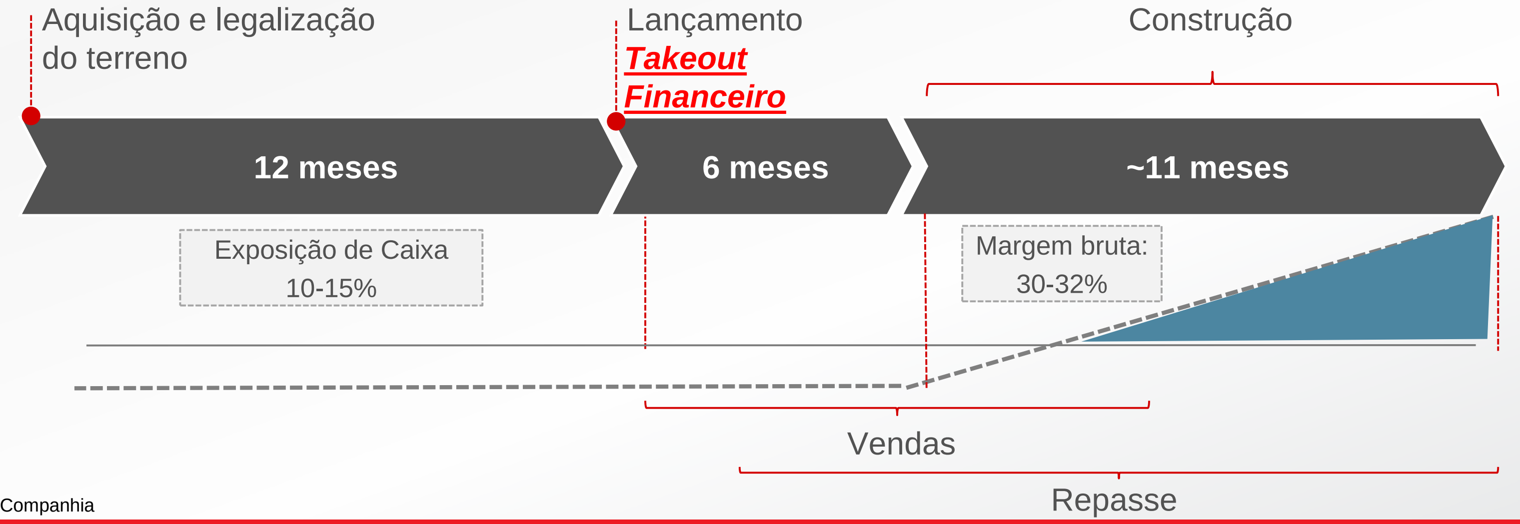
Baixa Exposição de Caixa

A Tenda beneficia-se da transferência imediata do crédito dos clientes para o banco (através do crédito associativo) e de um período de construção curto, acelerando o fluxo de caixa

Ciclo de Incorporação Tradicional



Tenda – MCMV Faixas 1,5 e 2



TIR

Média Alta	23% - 25%
MCMV	40% - 60%

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

Fonte: Companhia

Dinâmica da Gestão Financeira

Estrutura focada em mitigar riscos financeiros

Posição de caixa deve suportar 3 meses de saídas de caixa operacional e obrigações de curto prazo (dívida e terrenos)

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

Estrutura de capital equilibrada com alavancagem-alvo de 0% (*range* alvo: -10% a +10%)

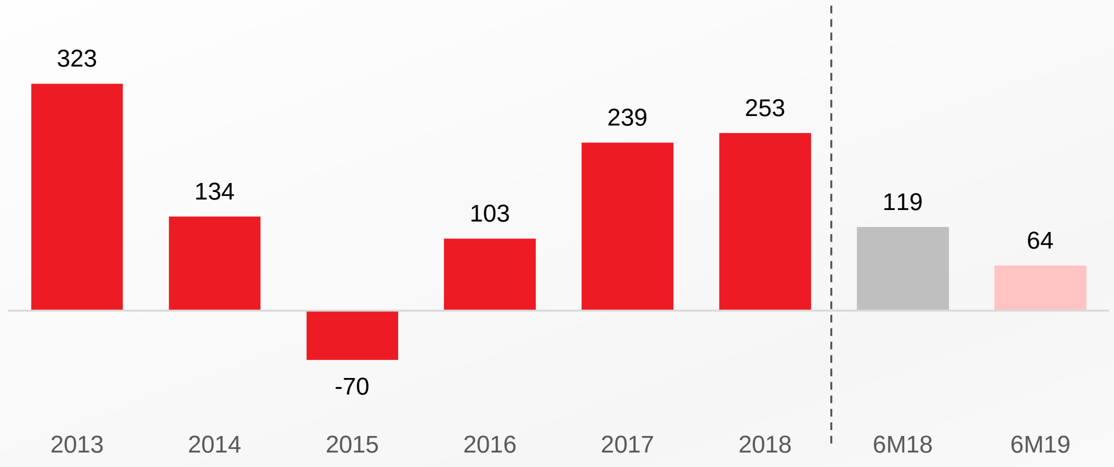
Distribuição via recompra ou dividendos depende de parâmetros como caixa mínimo e alavancagem teto

Alavancagem e Distribuição de Capital

Estratégia de crescimento da Tenda preservou estrutura de capital conservadora, com potencial para distribuição de capital

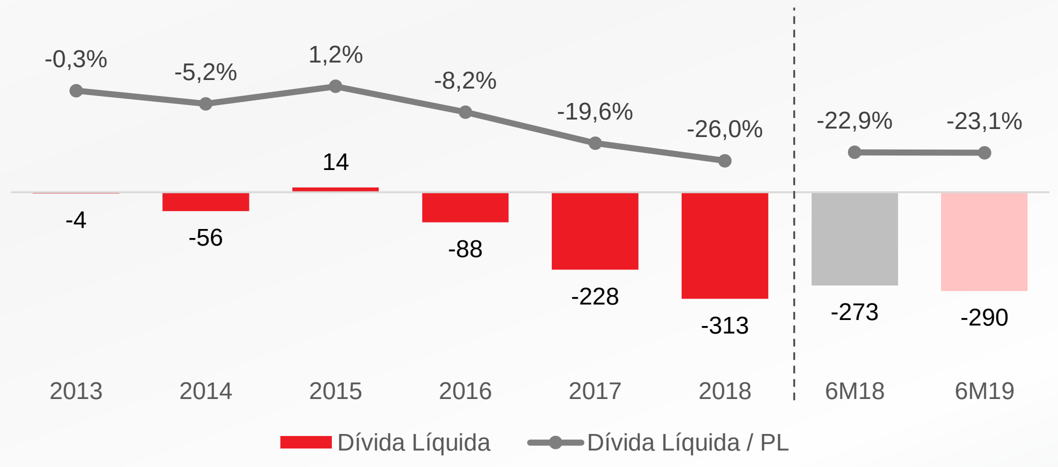
Geração de Caixa

R$ milhões



Dívida Líquida

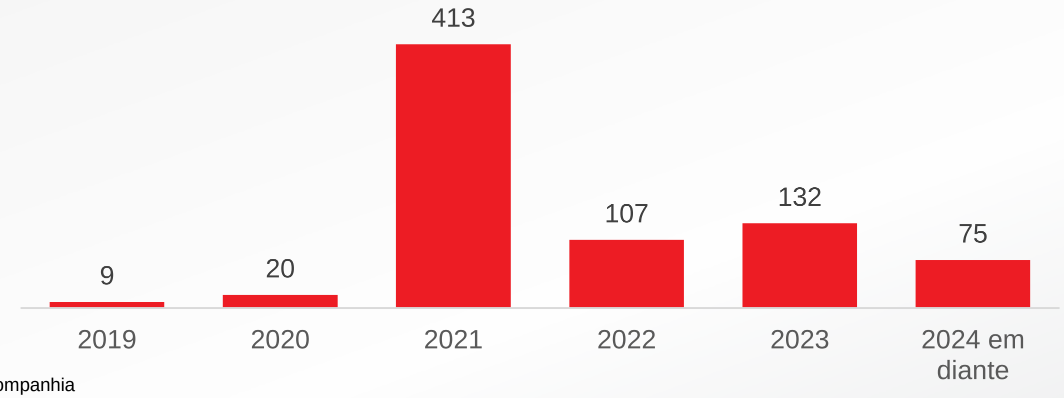
R$ milhões e % sobre patrimônio líquido



Perfil da Dívida

Cronograma de Amortização da Dívida 2T19

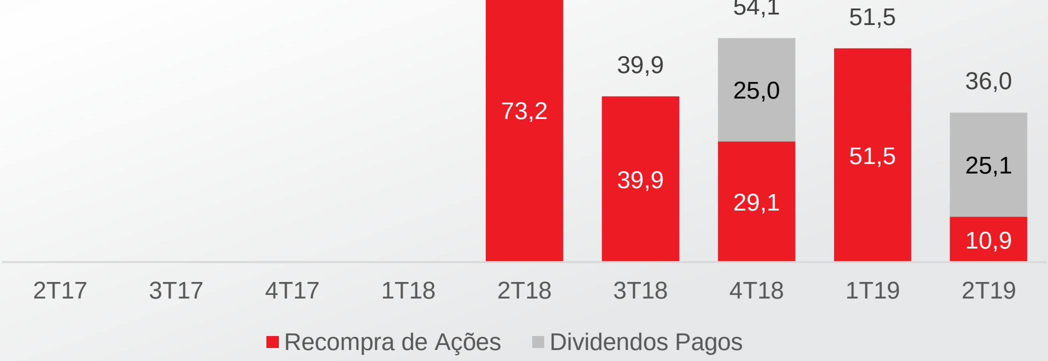
- Dívida bruta 2T19: R$ 756,3 milhões



Distribuição de Capital

R$ milhões

Distribuição LTM: R$ 181,6 milhões
Payout LTM: 77%
Yield LTM[1]: 11%



Fonte: Companhia
Nota: (1) *Distribution Yield* = Distribuição de capital LTM / Market Cap LTM. Market Cap LTM calculado com base no preço médio das ações nos últimos 12 meses.

Governança Corporativa

A Tenda está listada no Novo Mercado da B3, o mais alto nível de Governança Corporativa da Bolsa

Pilares da Governança Corporativa

- **Conselho de Administração** composto por 7 membros independentes, com mandatos de 2 anos
- ***True corporation* – *Free float* acima de 90%**, acima dos 15% exigidos pela norma do Novo Mercado para empresas com ADTV superior a R$ 25 milhões

Comitês

- Comitê de Auditoria (Coaud)
    - Auditoria Interna e *Compliance* com reporte direto para o Coaud
- Comitê de Remuneração, Nomeação e Governança Corporativa
- Comitê Executivo de Ética
- Comitê Executivo de Investimentos
- Conselho Fiscal

Políticas

- Política de Transação com Partes Relacionadas
- Política de Gestão Estratégica de Riscos
- Política de Remuneração (*prevista*)
- Política de Indicação de Membros do Conselho (*prevista*)

Conselho de Administração

Diretoria Executiva

- Equipe qualificada e experiente, com +15 anos de experiência no setor e +8 anos na Tenda
- Remuneração baseada no desempenho de longo prazo das ações, garantindo alinhamento de interesse com acionistas

- **Rodrigo Osmo** – CEO
    - **Renan Sanches** – CFO e RI
    - **Marcelo Melo** – Negócios
        - **Alexandre Millen** – Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Goiânia
        - **Daniela Ferrari** – São Paulo
        - **Ricardo Prada** – Porto Alegre e Curitiba
        - **Rodrigo Hissa** – Salvador e Recife
    - **Alex Hamada** – Administrativo
    - **Sidney Ostrowski** – COO
        - **Vinicius Faraj** – Operações
    - **Fabrício Arrivabene** – Ciclo Financeiro
    - **Luis Martini** – Marketing

Fonte: Formulário de Referência

Acionistas e Desempenho das Ações

Em janeiro de 2019, a Tenda ingressou na carteira teórica do IBRX 100, com impacto positivo sobre a liquidez das ações

Estrutura Acionária

% do total de ações emitidas

- Polo Capital: 12,1%
- Pátria: 10,3%
- Itaú: 5,6%
- Ações em Tesouraria: 7,1%
- Diretoria e Conselho: 1,0%
- Outros: 63,8%

Tenda

Desempenho das Ações

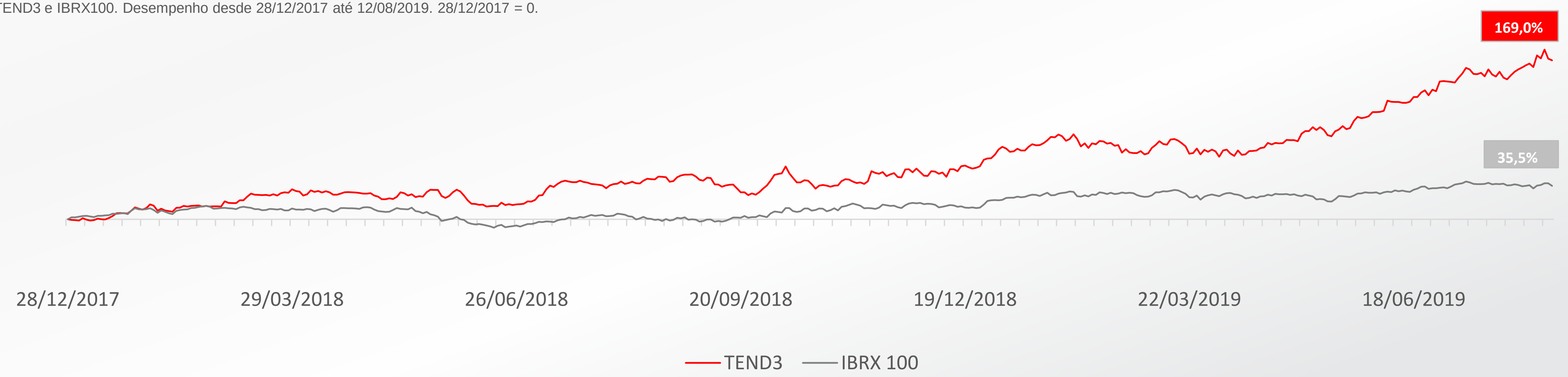
TEND3. Base 12/08/2019

	30 Dias	90 Dias	180 Dias
ADTV[1]	R$ 20,0 mi	R$ 14,3 mi	R$ 17,0 mi
Performance	+5,7%	+36,0%	+50,0%

Índice Brasil IBRX *Tenda passou a integrar o IBRX100 em janeiro de 2019*

Desempenho das Ações

TEND3 e IBRX100. Desempenho desde 28/12/2017 até 12/08/2019. 28/12/2017 = 0.



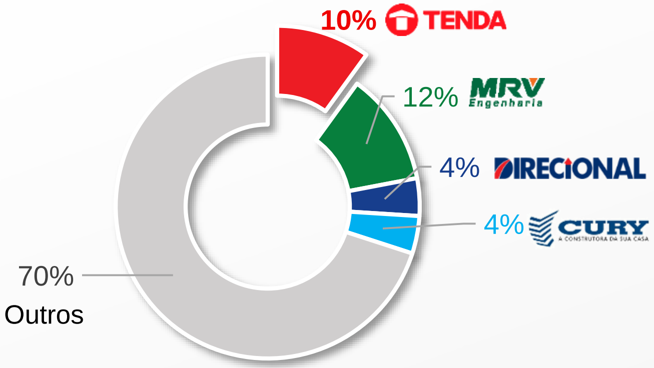
Fonte: Formulário de Referência – Tenda; B3; Fatos Relevantes – Tenda

Notas: (1) ADTV: Média Diária de Volume Negociado; (2) O Índice de Negociabilidade classifica as empresas que compõem o índice IBrX100, que contém as 100 ações mais negociadas da B3

Posição de Liderança nos Mercados de Atuação

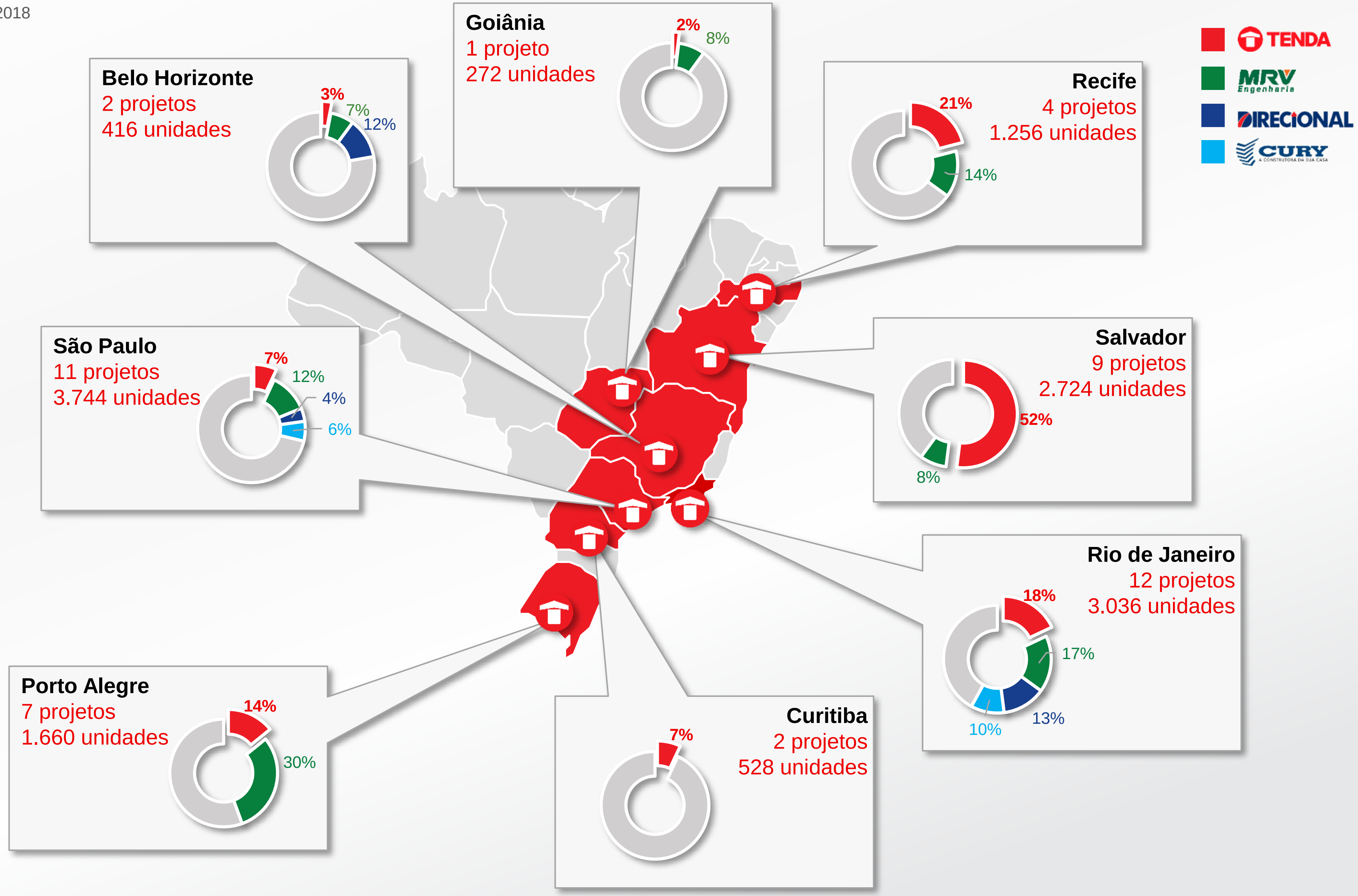
Market Share MCMV (%)

Nas 8 regiões de atuação da Tenda, em 2018



Market Share MCMV (%) e Número de Projetos e Unidades Lançadas pela Tenda por Região

2018



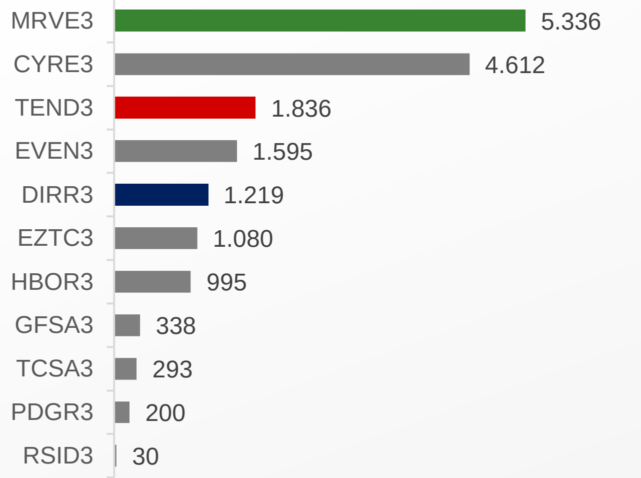
Fonte: Companhias, Geoimóvel

Resultados Operacionais

Tenda se destacou com o Novo Modelo de Negócios, apresentando sólidos resultados no mercado imobiliário

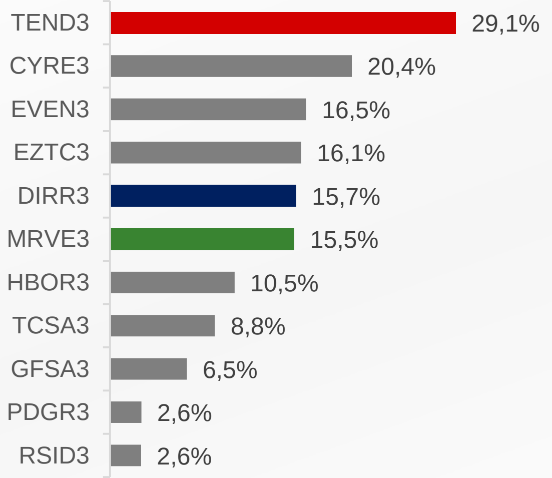
Vendas Líquidas

2T19 LTM. R$ milhões



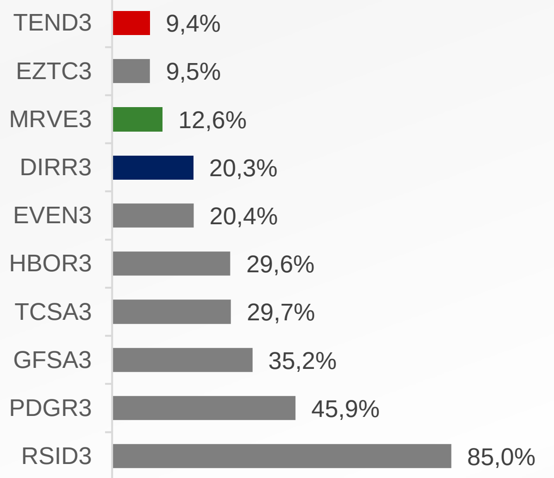
Vendas Sobre Oferta (VSO)

2T19 LTM. %, média dos últimos quatro trimestres



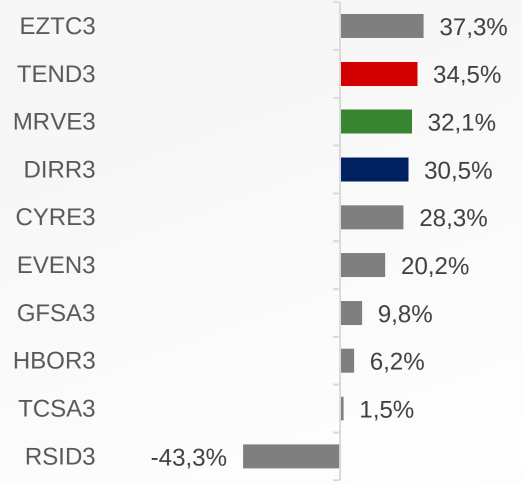
Distratos

2T19 LTM. % das vendas brutas



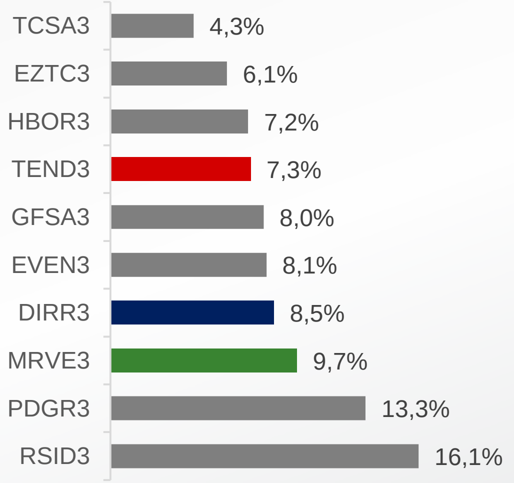
Margem Bruta

2T19 LTM. % das vendas brutas



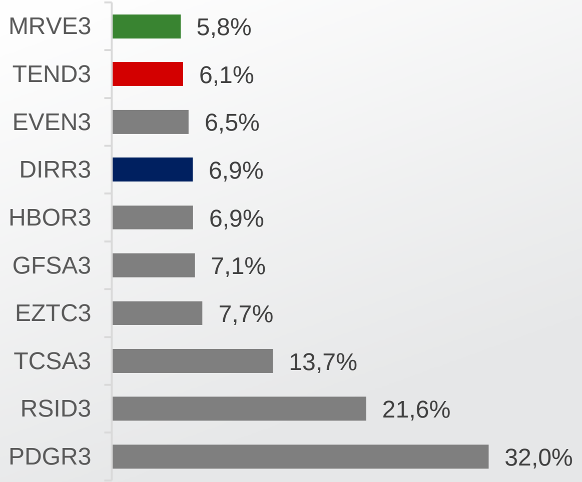
Despesas com Vendas (S&M)

2T19 LTM. % das vendas brutas



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

2T19 LTM. % das vendas brutas



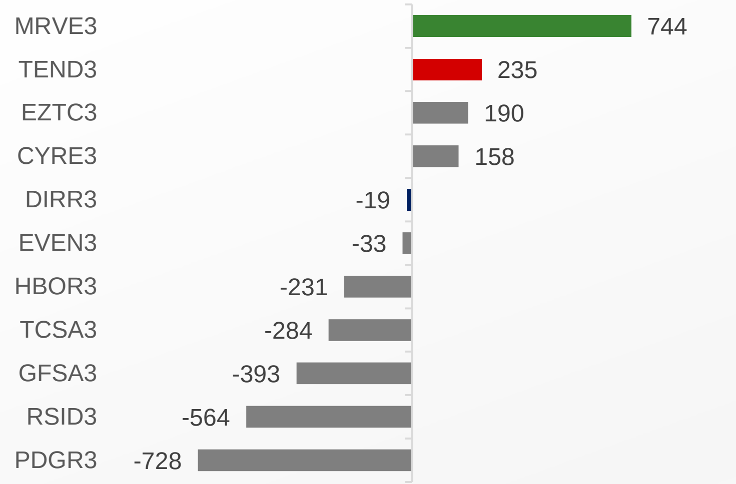
Fonte: Relatórios das Empresas Citadas (2018 e 2019)

Resultados Financeiros

Tenda se destacou com o Novo Modelo de Negócios, apresentando sólidos resultados no mercado imobiliário

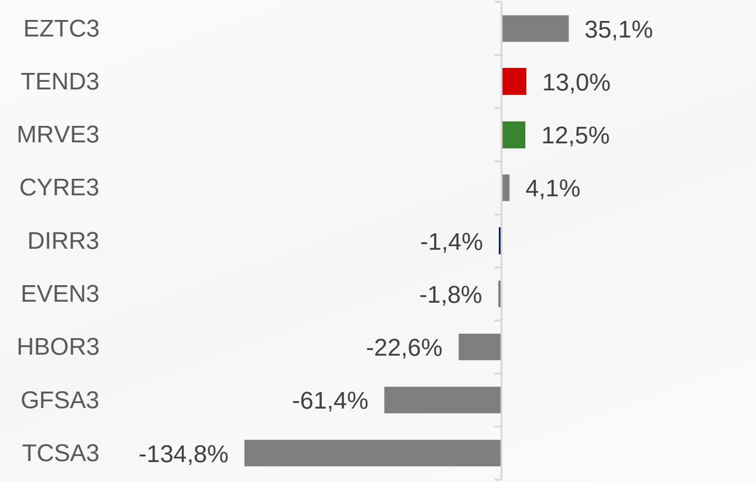
Lucro Líquido

2T19 LTM. R$ milhões



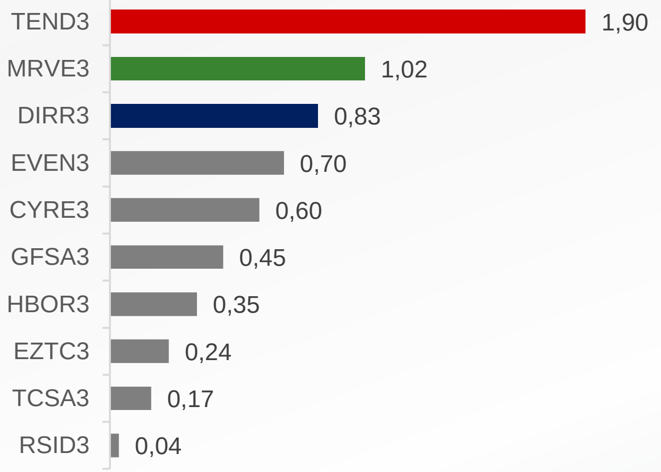
Margem Líquida

2T19 LTM. %



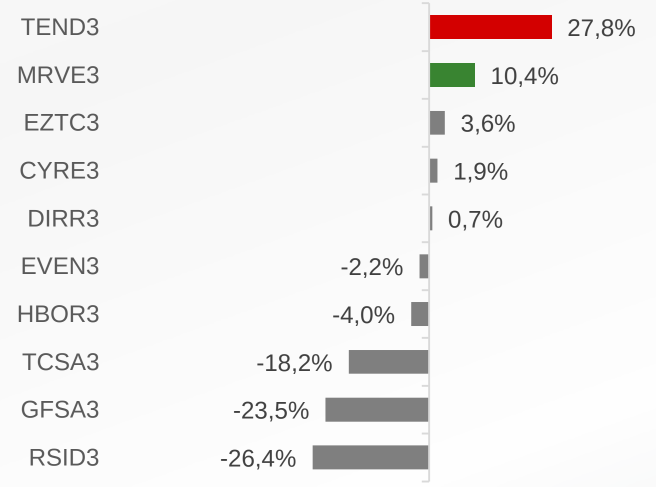
Giro do Capital Empregado

2T19 LTM.



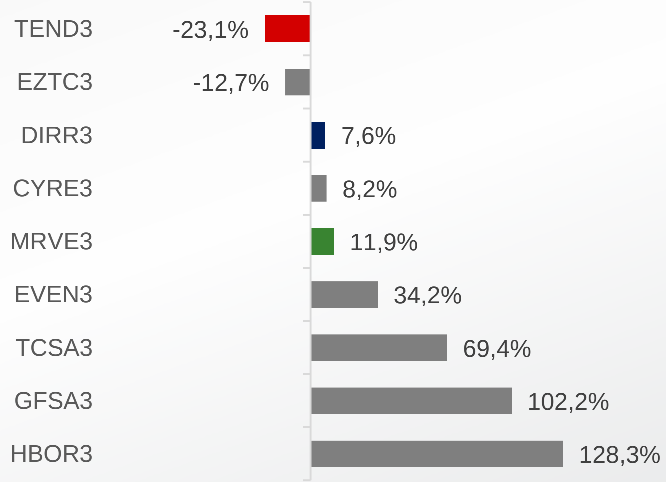
ROIC

2T19 LTM. %



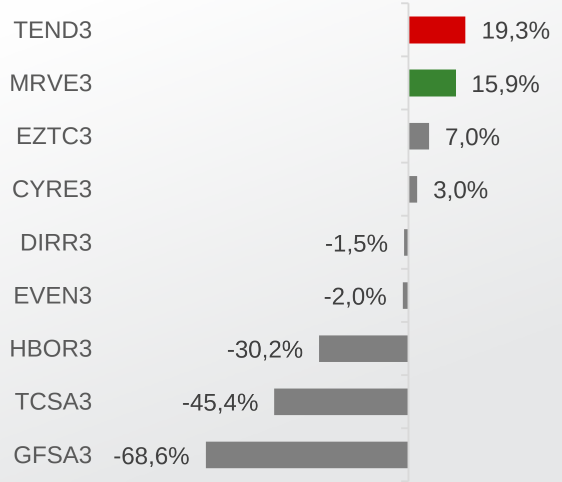
Dívida Líquida / PL

2T19 LTM. %



ROE

2T19 LTM. %



Fonte: Relatórios das Empresas Citadas (2018 e 2019), ValorPRO

Relações com Investidores

Renan Barbosa Sanches
CFO e Diretor de Relações com Investidores

Luiz Felipe Fustaino
Gerente de Relações com Investidores e Tesouraria

Bruno Daniel de Souza
Analista de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Telefone:	+55 (11) 3111-9909
E-mail:	ri@tenda.com
Website:	ri.tenda.com

Corporate Presentation

Updated on August 30, 2019

TENDA

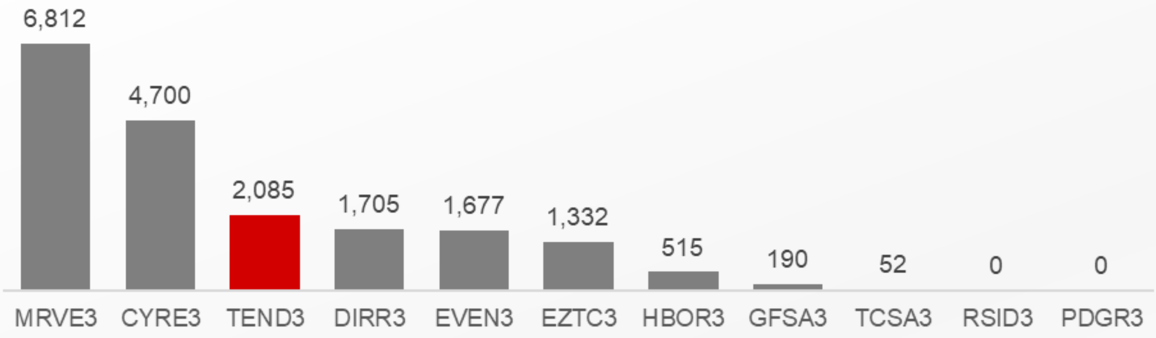
Construindo Felicidade

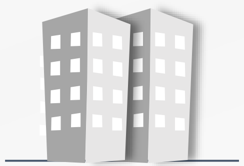
Tenda at a Glance

Tenda is a leading Brazilian low income real estate company focused on MCMV Brackets 1.5 & 2

One of the Largest Homebuilders by Launches

Launches. R$ million. 2Q19 LTM



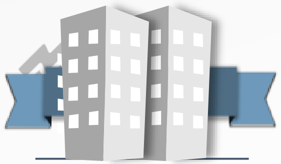


14,435
units launched
2Q19 LTM

+15% YoY

R$ ~2.09 bi
Launches
2Q19 LTM

+19% YoY



R$ ~1.84 bi
Net Sales
2Q19 LTM

+6% YoY

Focused on 8 Brazilian Metropolitan Areas

Current metropolitan regions and % of gross sales (PSV), 2Q19 LTM

Potential to expand to 1 new metropolitan region per year
New metropolitan regions already decided for 2019 and 2020

Source: Reference Form – Tenda

History

New business model developed in 2013 enabled value generation and consistent results

1969-2007

The origins of Tenda dates back to the founding of Tenda Engenharia e Comércio in 1969 (currently with no ties to Tenda)

2008-2011

In 2008, Gafisa incorporated Tenda to access the affordable housing market and integrated both management teams.

In 2011, Tenda once again had a dedicated board of executives.

2012

Strategic repositioning, with the **development of a new business model**

2013

First launches within the business model, **in 6 metropolitan regions**

2017

Tenda is spun off from Gafisa, **returns to B3 and enters the *Novo Mercado* (New Market)**

First expansion of the business model: Curitiba

2018+

Consolidation of the new business model, with **gradual expansion in new regions and launch of higher buildings** (verticalization)

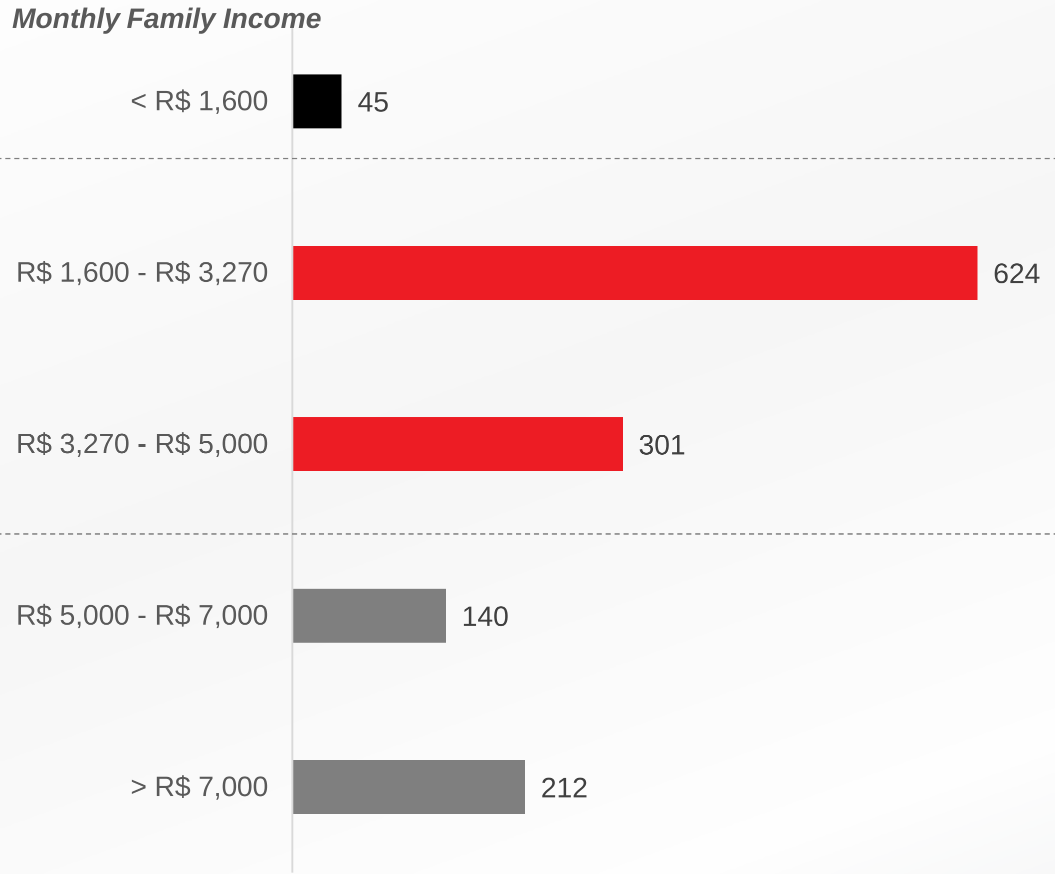
Source: ir.tenda.com

Affordable Housing Market in Brazil

Significant demand for housing among those ineligible for market-based financing

Expected Annual Increase in Households per Income Range, from 2015 to 2025

As reported by FGV/SECOVI. In thousands of units.



3.4%	MCMV BRACKET 1	House Donation	Projects 100% acquired by the government; Families are randomly selected and pay a symbolic value for the property; Primary Funding Source: General Budget of the Union (OGU)
70.0%	MCMV BRACKETS 1.5 E 2	Subsidized Acquisition	Families acquire units from the homebuilder; Financial agent (CEF. BB) approves credit; Subsidies meet the gap between payment capacity and property's market value; Fiduciary alienation (mortgage) allows property resumption in case of delinquency; Primary Funding Source: FGTS (mandatory pension fund)
10.6%	MCMV BRACKET 3	Market-Based Solution	Financed by local private banks
16.0%	MID-TO-HIGH INCOME		

On average, 1.3 million new households are expected to be formed annually in Brazil

Source: Caracterização. Mapeamento e Cenários para a Demanda Habitacional no Brasil (FGV/SECOVI). FGTS. MCMV

Affordable Housing Environment in Brazil

Important driver for job and income generation in the country, affordable housing now has a positive agenda with the current Government

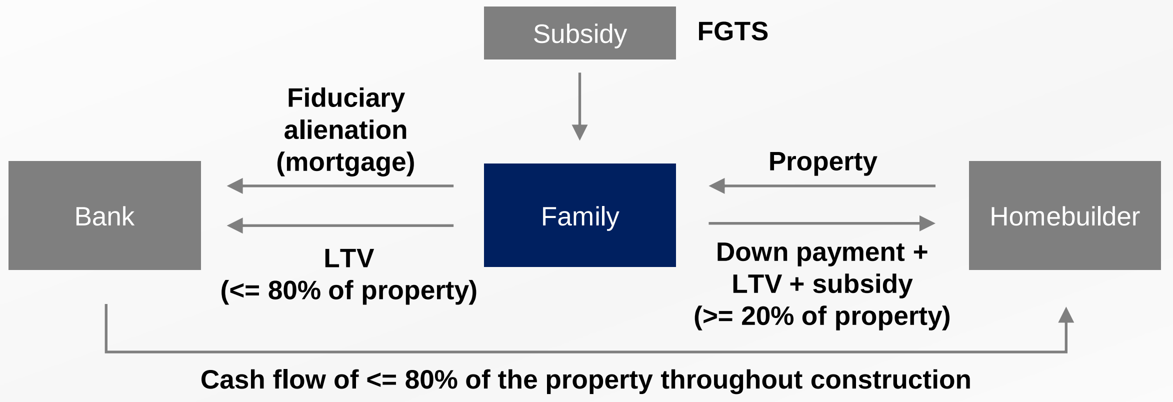
	Social Housing Program	Funding for the Program	Main Operator
	Minha Casa Minha Vida	FGTS – FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO	CAIXA
Beginning of 2019	? **Program Continuity** Liberal Ministry of Economy and deep fiscal crisis	? **Fund Continuity** Compulsory fund seen as a protective measure	? **Continuity as an Operator** Bank focused on high margin products and concerned about delinquency rates
Throughout 2019	✓ **Preference for Current Bracket 2 MCMV Model** Expected changes in MCMV brackets 1 and 1.5. Name can also change.	✓ **Higher Profitability** ✓ ***Funding* for Bracket 2** ✗ **Liquidity**	✓ **Fly to Quality** Initiatives to ensure proper company and customer profile

Positive signaling throughout the year

New Government proposes to maintain subsidized housing acquisition model (Brackets 1.5 and 2), Tenda’s exclusive focus

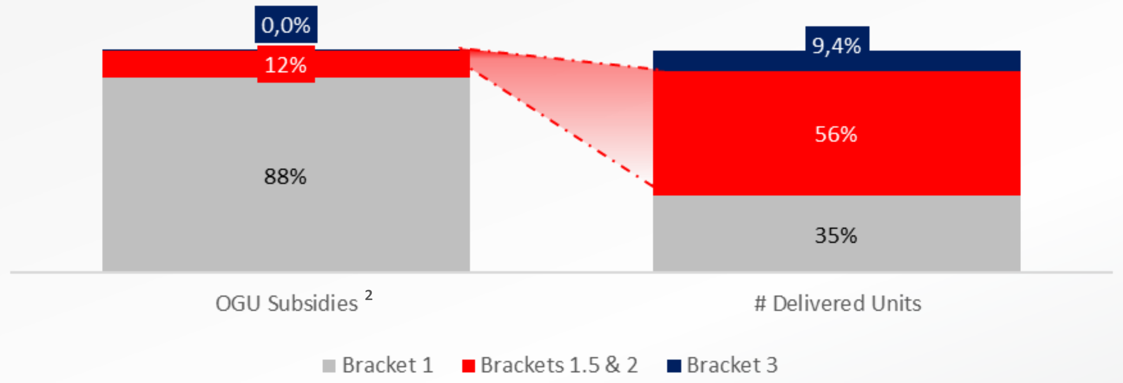
Minha Casa Minha Vida

Flowchart – MCMV Brackets 1.5 and 2



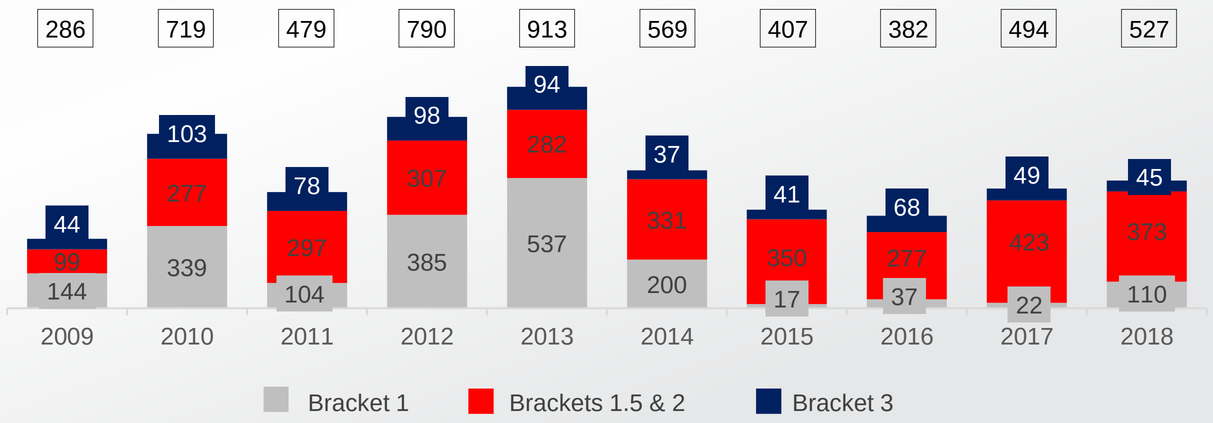
MCMV – Brackets 1 (0-2 m.w.1). 2 (2-4 m.w.1) and 3 (above 4 m.w.[1])

Historical figures (from 2009 to 2017)



MCMV – # of units signed

In thousands of units

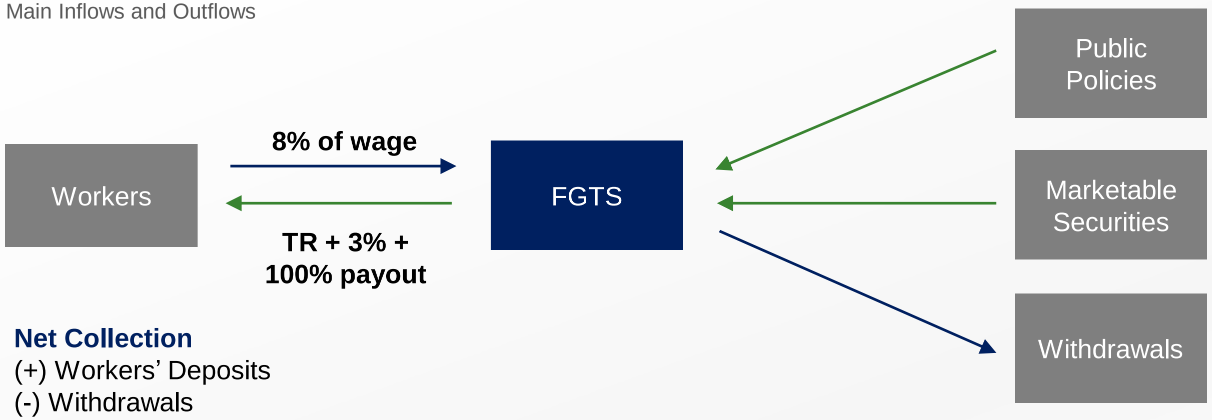


Source: Ministério do Desenvolvimento Regional
Note: (1) m.w.: Minimum wage. (2) OGU: Federal Government Budget

~80% of the FGTS budget is earmarked for Housing. constituting the main source of resources for low-income housing in Brazil

FGTS Flowchart

Main Inflows and Outflows

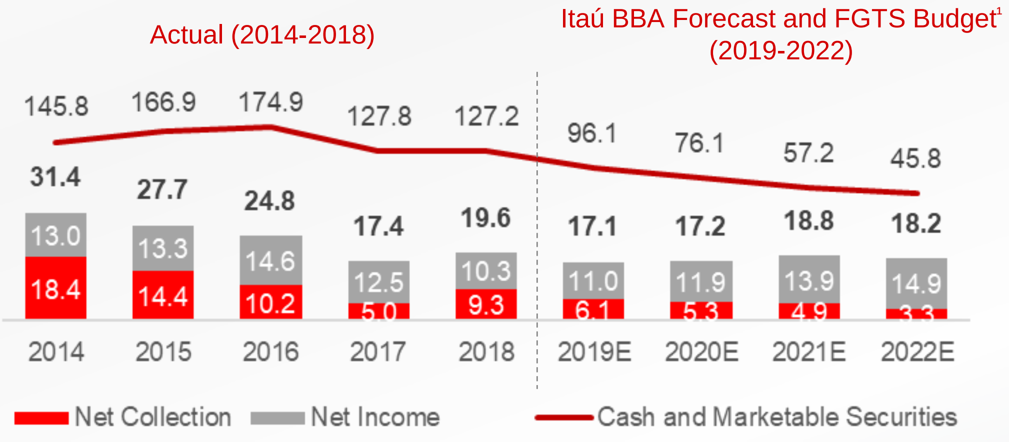


Net Collection
(+) Workers' Deposits
(-) Withdrawals

Net Income
(+) Revenues from Loans (Public Policies)
(+) Revenues from Marketable Securities
(-) Deposits Remuneration Expenses
(-) Administration Fee

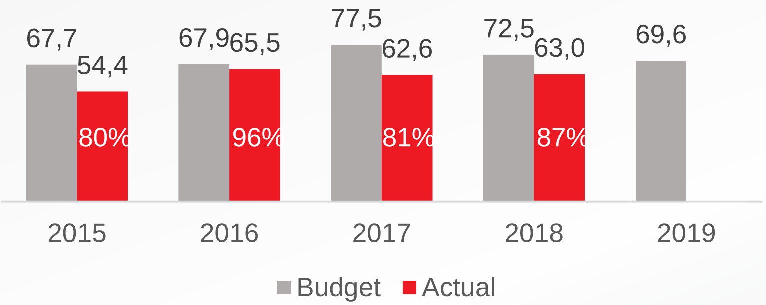
Net Collection. Net Income and Cash & Marketable Securities[2]

R$ billion



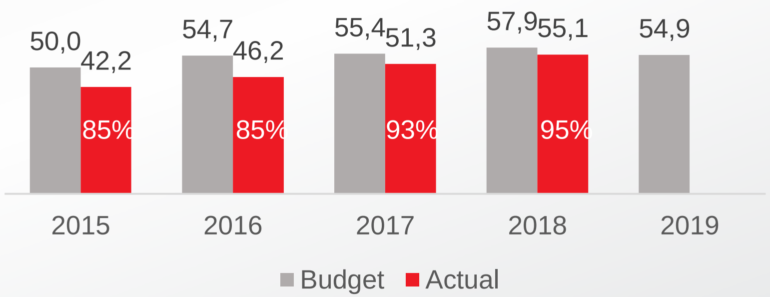
FGTS Budget Execution – **Total**

R$ billion



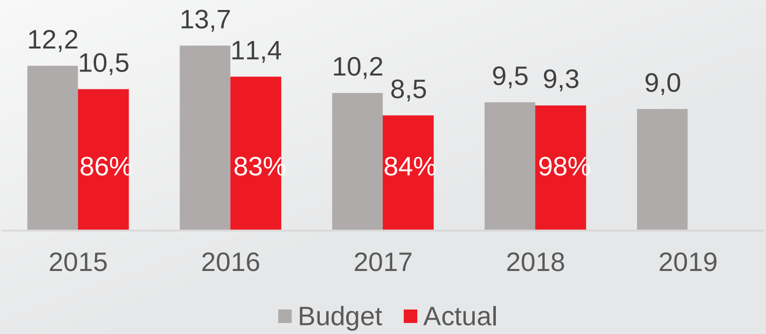
FGTS Budget Execution – **Housing**

R$ billion



FGTS Subsidies to **MCMV**

R$ billion



Source: FGTS. Diário Oficial da União (903/2018). Itaú BBA FGTS Report (January 2019)
Notes: (1) Net Collection and Net Income according to Itaú BBA forecasts. and Cash & Marketable Securities according to FGTS Budget. (2) Marketable Securities exclude Investment Funds due to lower liquidity

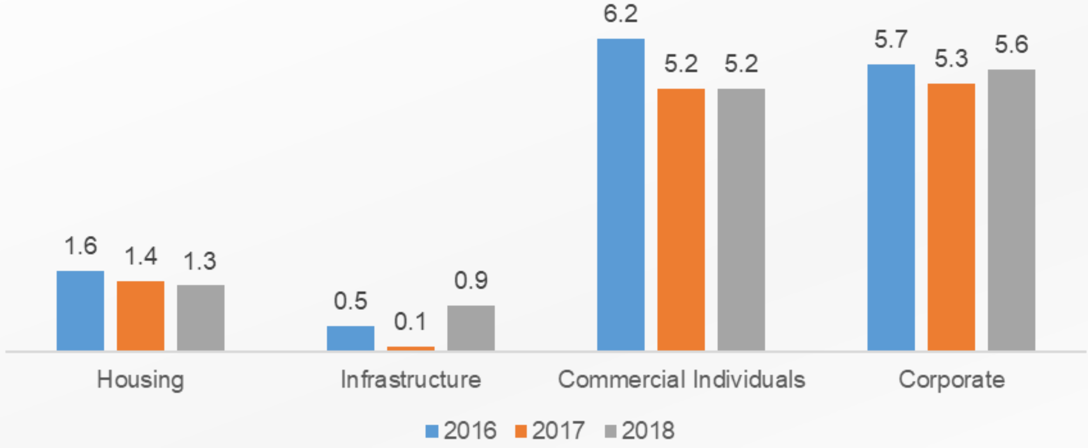
Caixa Econômica Federal (CEF)

CEF better management and allocation of Credit Portfolio reaffirm CEF's focus on the housing sector. specially in the low-income segment

CAIXA

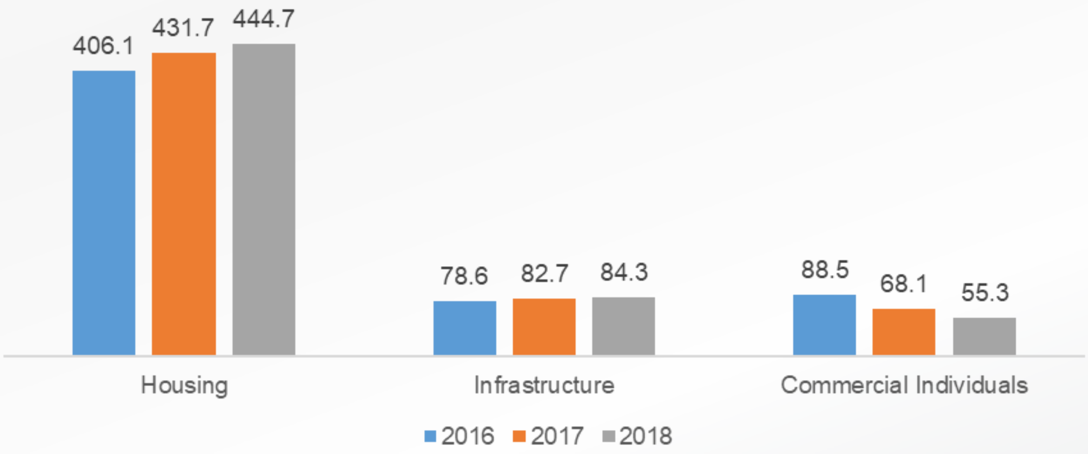
Delinquency above 90 days

%



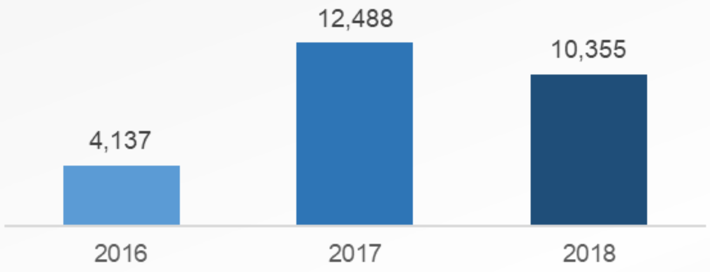
Credit Portfolio

R$ billion



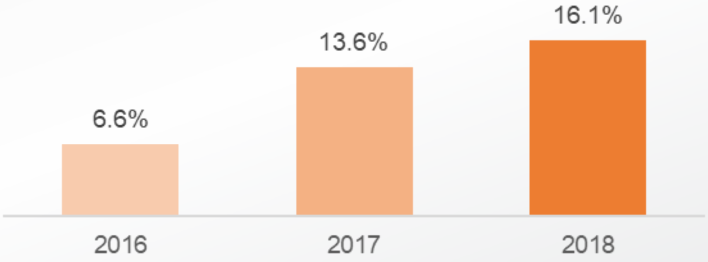
Net Profit

R$ million



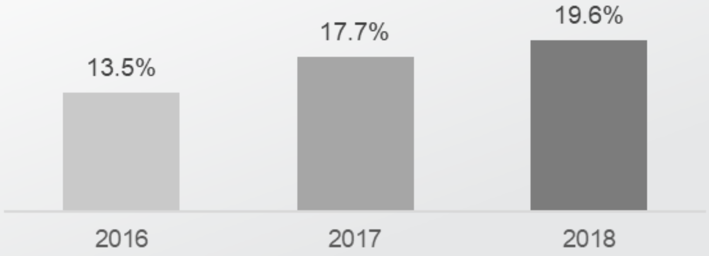
ROE

%



Basel Ratio

%



Source: CEF's Performance Analysis Report

Business Model

Business Model Dynamics

Focus on Affordable Housing

Metropolitan regions
Formation of new families

Stable demand

↓

Industrial Approach

Standard projects

Economies of scale
Continued improvement

↓

Productivity gains

Strong cost competitiveness

↓

Attractive prices

High speed of sales

↓

Superior returns

Business Model Pillars

Focused Straategy	**Geography**	Focus on 8 metro areas
	MCMV Bracket	Exclusive focus on MCMV Brackets 1.5 & 2
	Product	One standard product (unique floor plan / 2 rooms)
Operational Pillars	**Construction Method**	Aluminum molds
	Project Finance	Before launch
	Sales Transfer	Integrated with sales process
	Sales Structure	Tenda's Stores / internal sales force (commission tied to mortgage transfer)

Source: Reference Form – Tenda

Building Model

Highly standardized projects: virtually identical products offered in all 8 metro areas

Aluminum Molds

Typical Apartment: ~40m² with two bedrooms

Residential Building Main Aspects

In 2018. buildings with up to 10 floors were launched

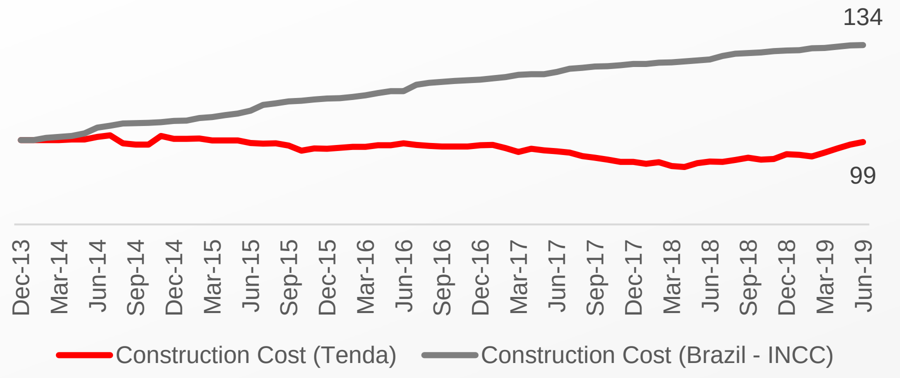
Source: Reference Form – Tenda

Building Model: Performance

Construction process leads to faster cash conversion cycle and lower construction costs

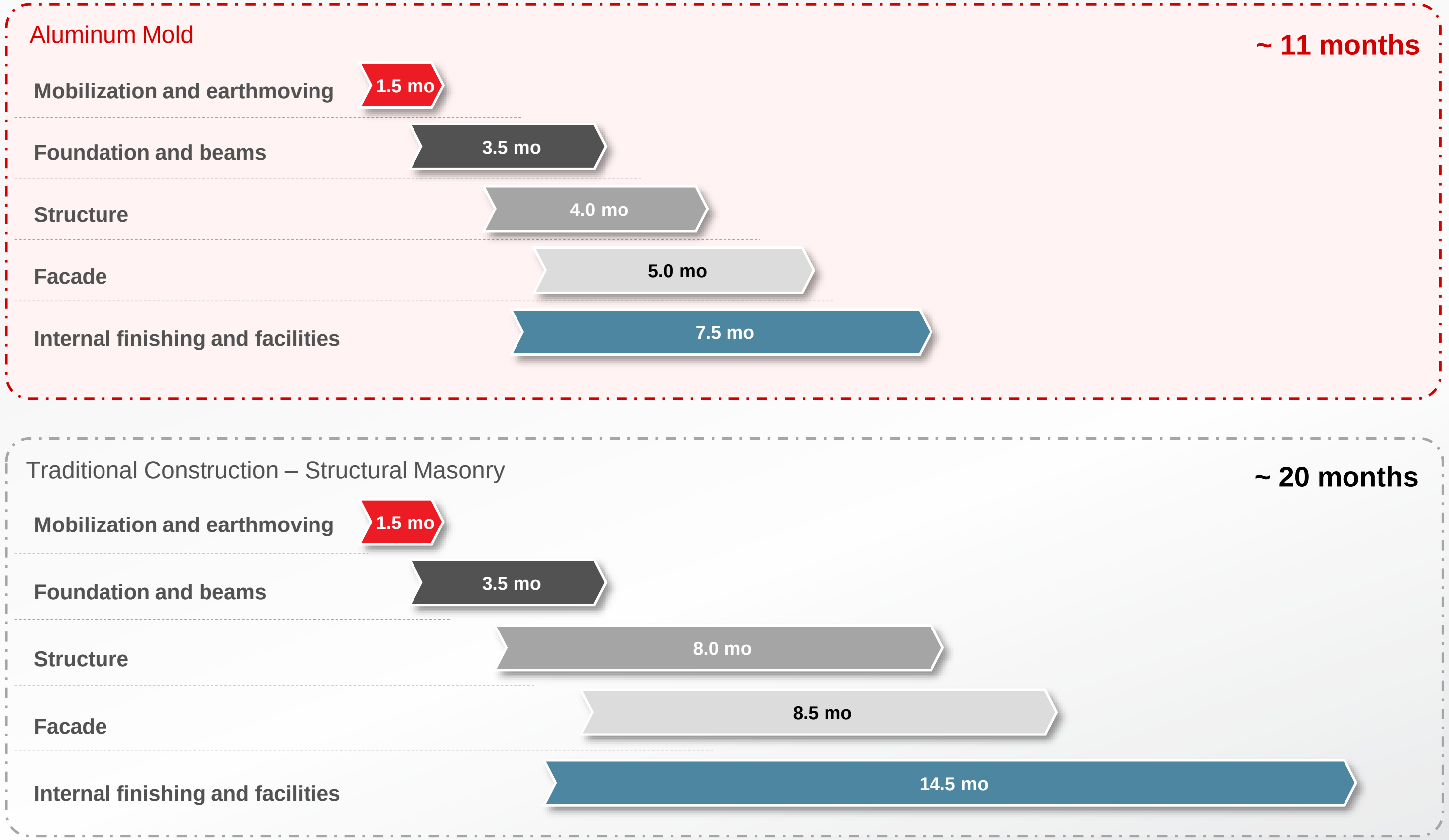
Construction Cost Evolution

100 basis index



Construction Processes

Typical timeframe[1]



- ✓ Scalability due to smaller ratio of engineers per unit produced
- ✓ Standardized projects and continuity of execution
- ✓ Lean manufacturing structure, implementing industrial approach to the construction process

Source: Tenda – Reference Form

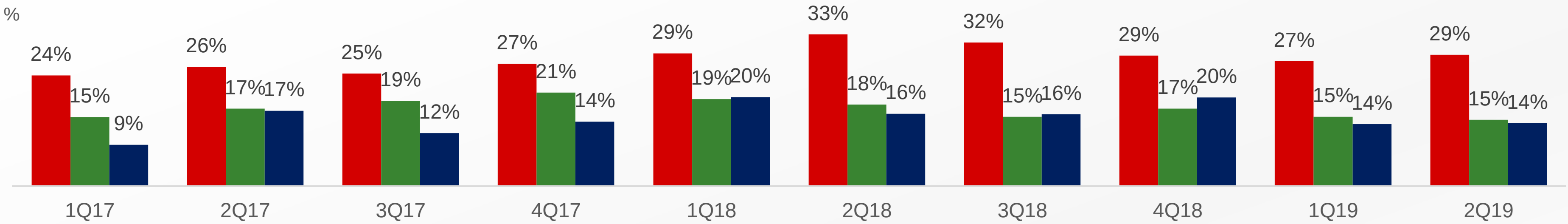
Note: (1) Considers the period for a construction of 300 units. INCC: Brazilian Construction Industry Inflation Index

Sales and Transfers

Outstanding management of sales and accounts receivables significantly reduces working capital

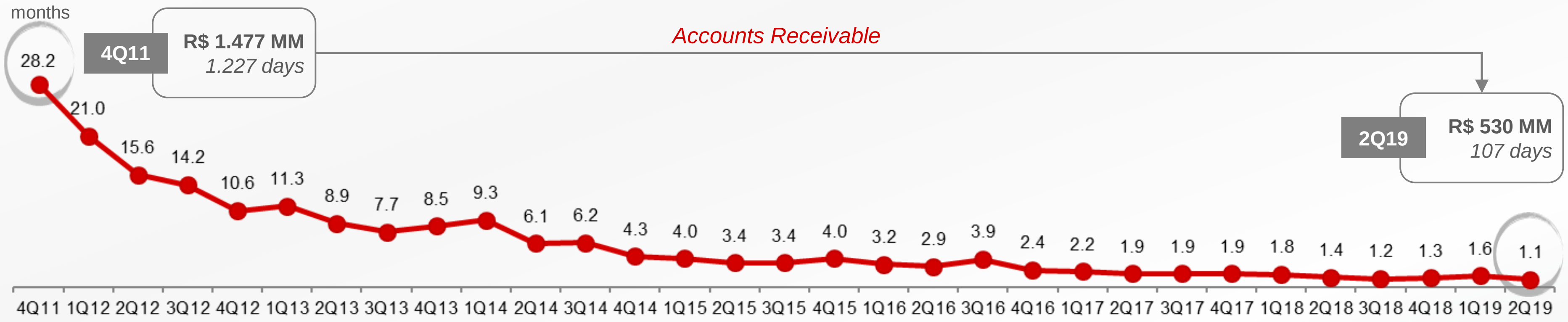
Net Pre-Sales over Supply (SoS – Speed of Sales)

TENDA MRV Engenharia DIRECIONAL engenharia



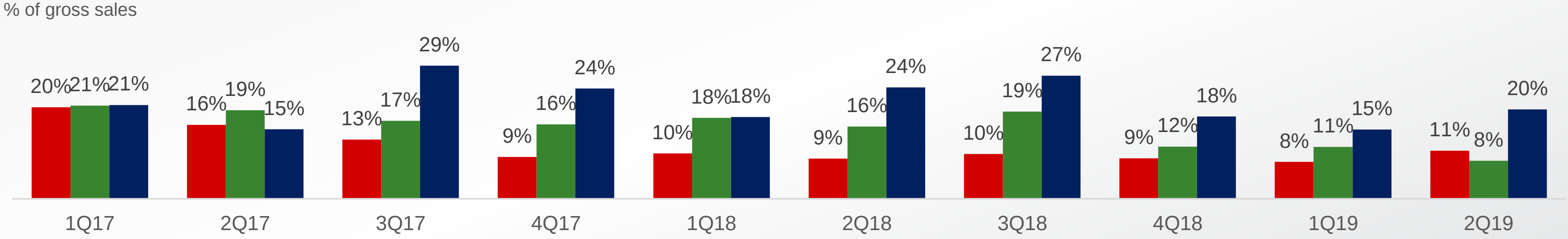
Mortgage Transfer

TENDA

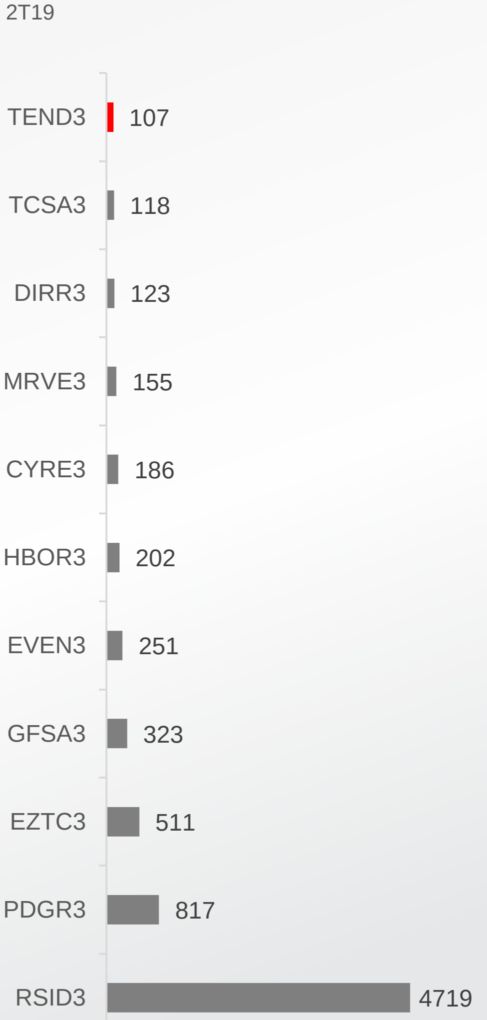


Cancellations

TENDA MRV Engenharia DIRECIONAL engenharia



Days of Accounts Receivable

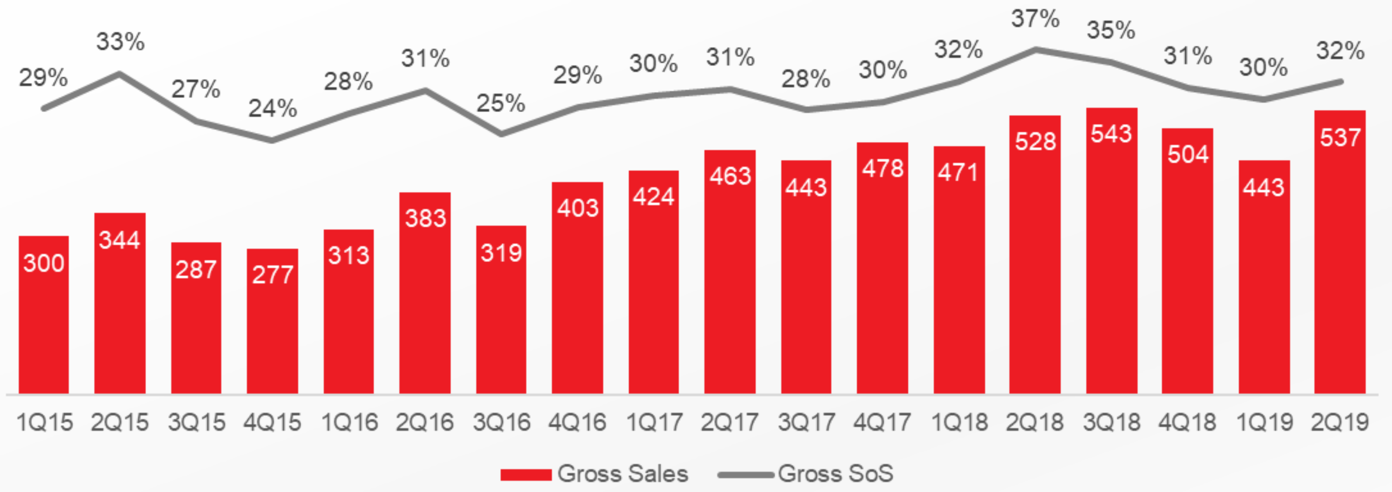


Source: Companies

Operational Performance

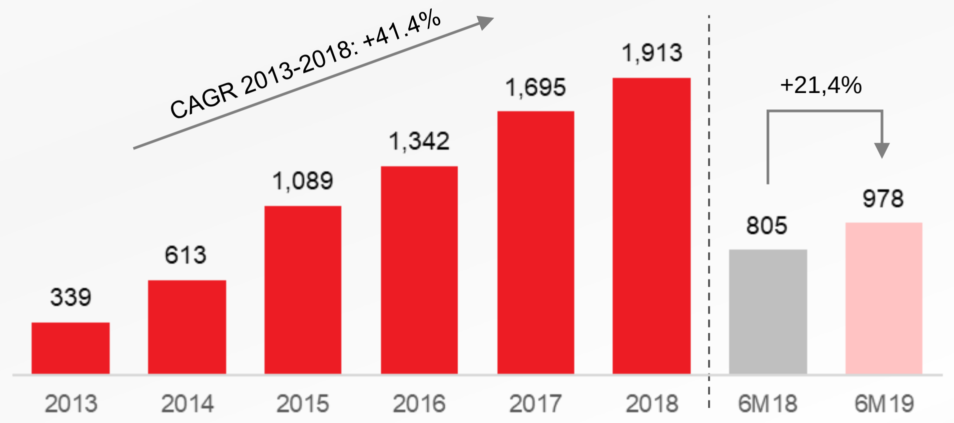
Gross Sales

R$ million



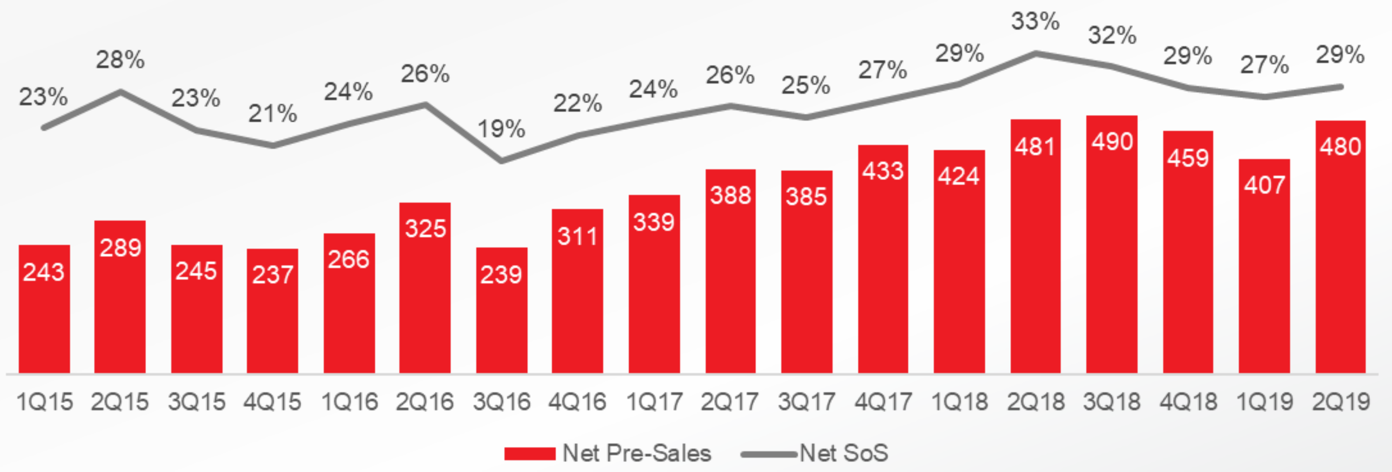
Launches

R$ million



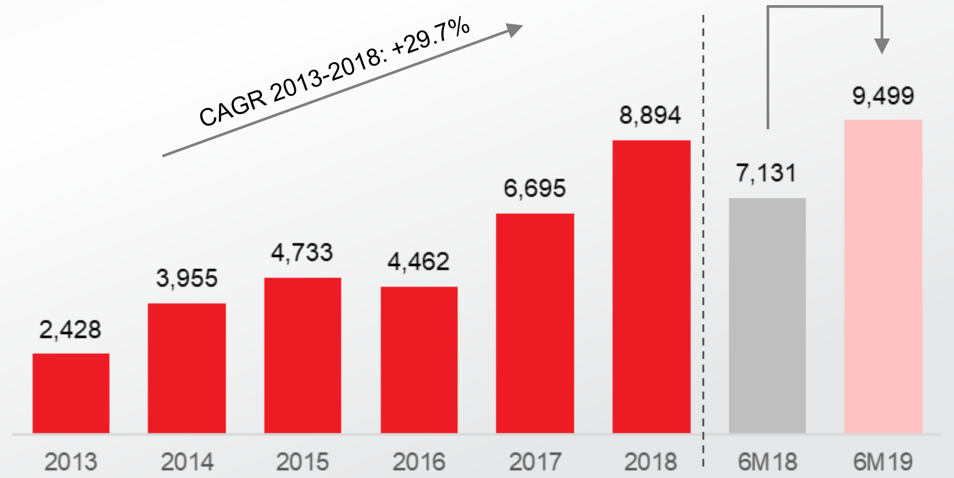
Net Pre-Sales

R$ million



Landbank

R$ million



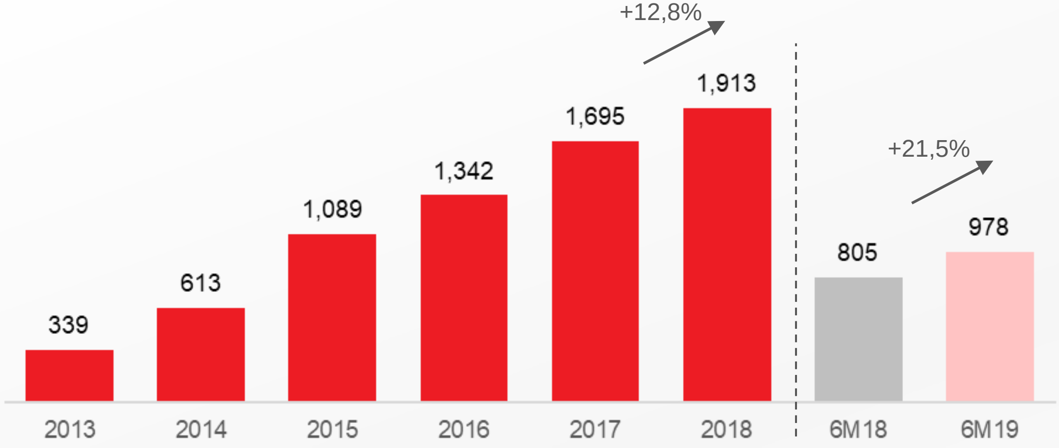
Source: Company's Release (2015-2018) – CVM Filings

Operational Highlights

Tenda excelled with the New Business Model, posting strong results in the real estate market

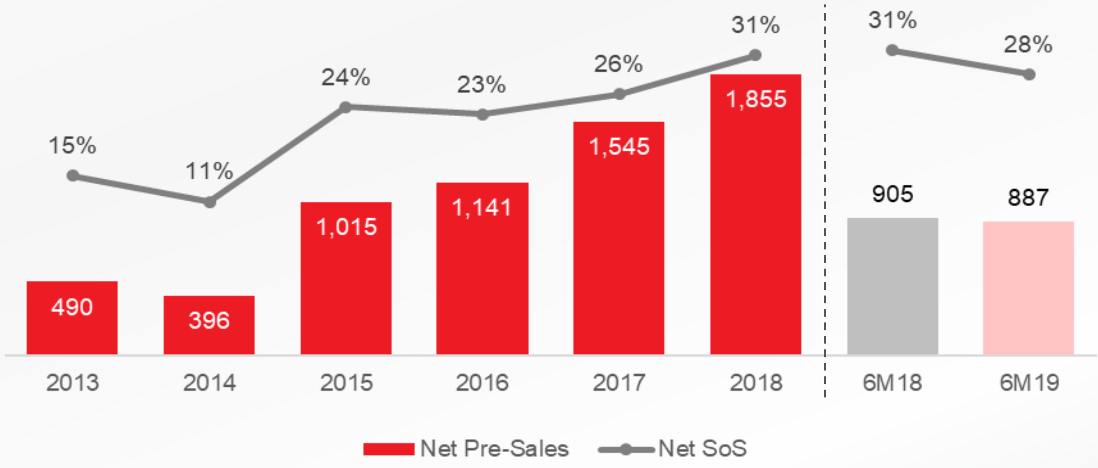
Launches

R$ million



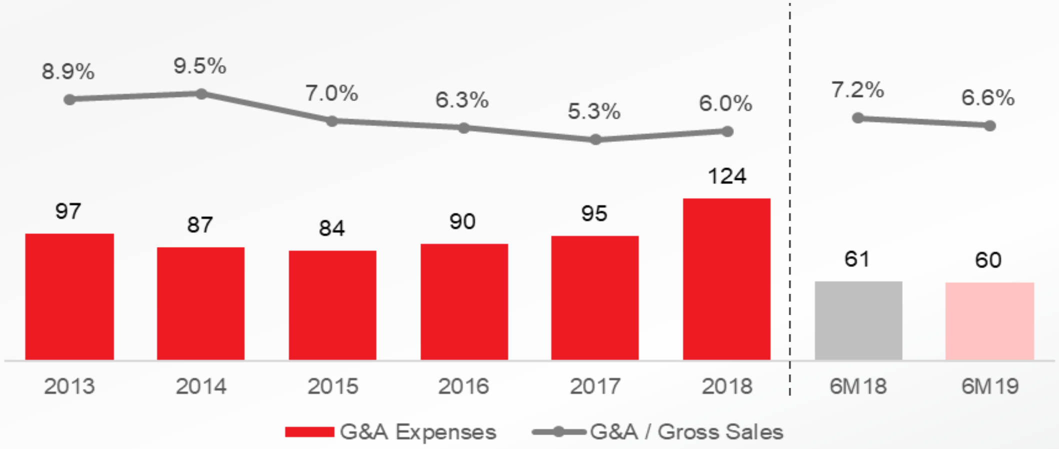
Net Pre-Sales and Net Pre-Sales Over Supply (SoS)

R$ million. % (quarterly average)



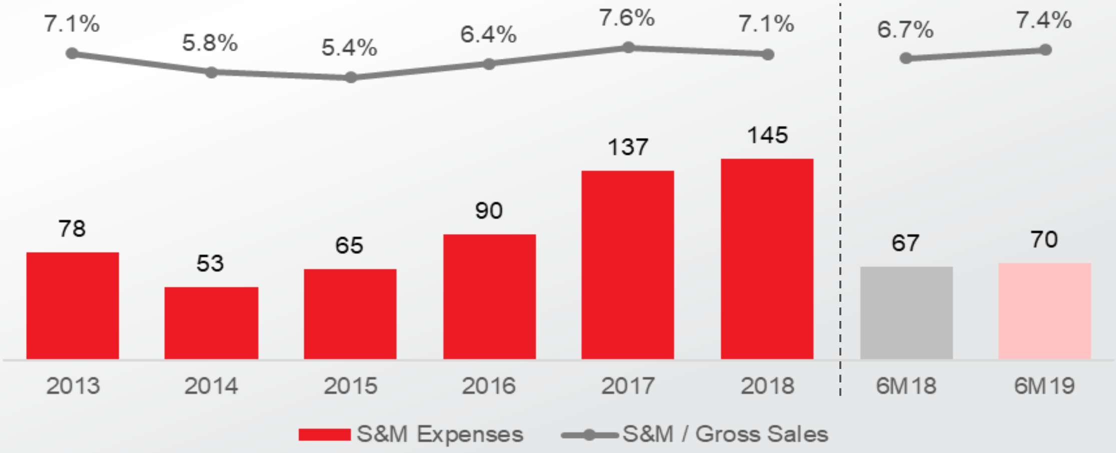
G&A Expenses and G&A / Gross Sales

R$ million. %



S&M Expenses and S&M / Gross Sales

R$ million. %



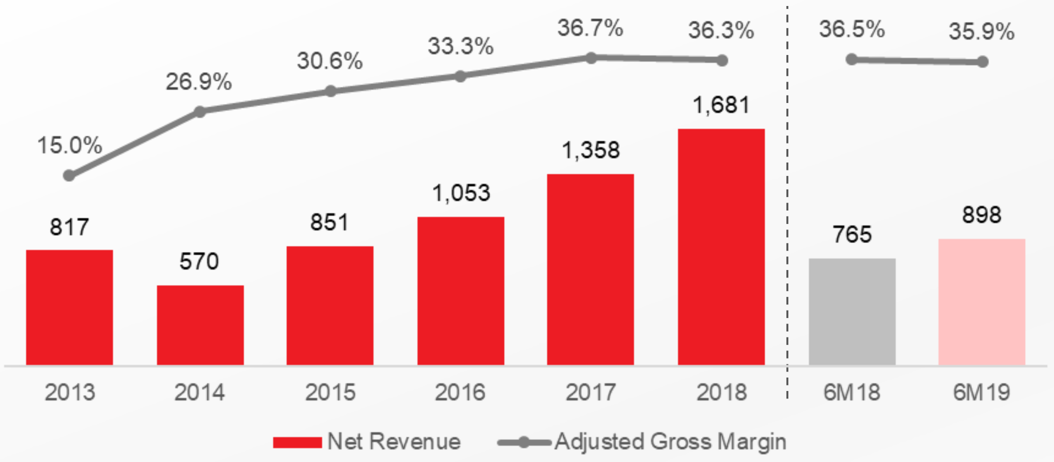
Source: Company

Financial Highlights

Tenda excelled with the New Business Model, posting strong results in the real estate market

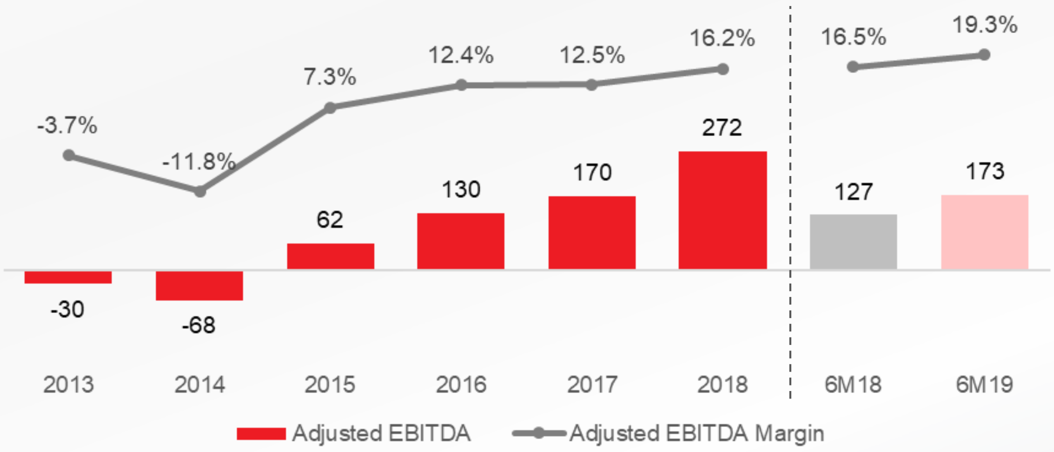
Net Revenues and Adjusted Gross Margin[1]

R$ million. %



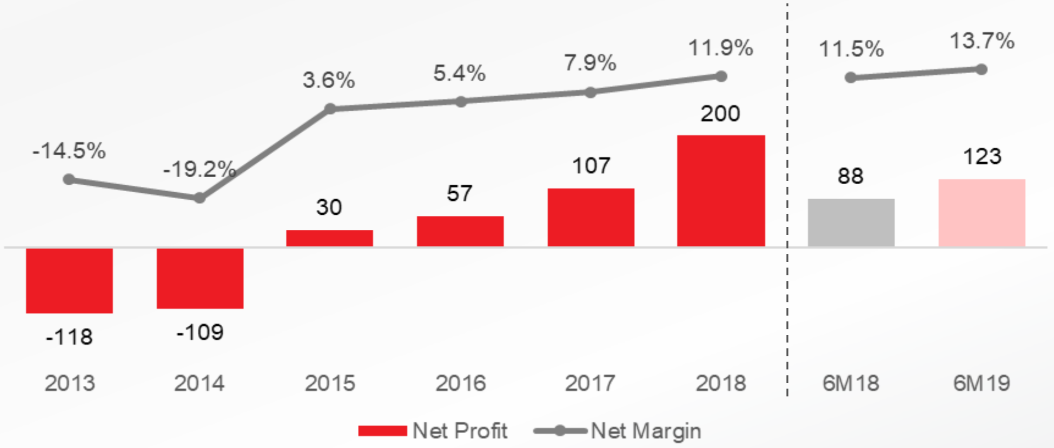
Adjusted EBITDA[2] and Adjusted EBITDA Margin[2]

R$ million. %



Net Income and Net Margin

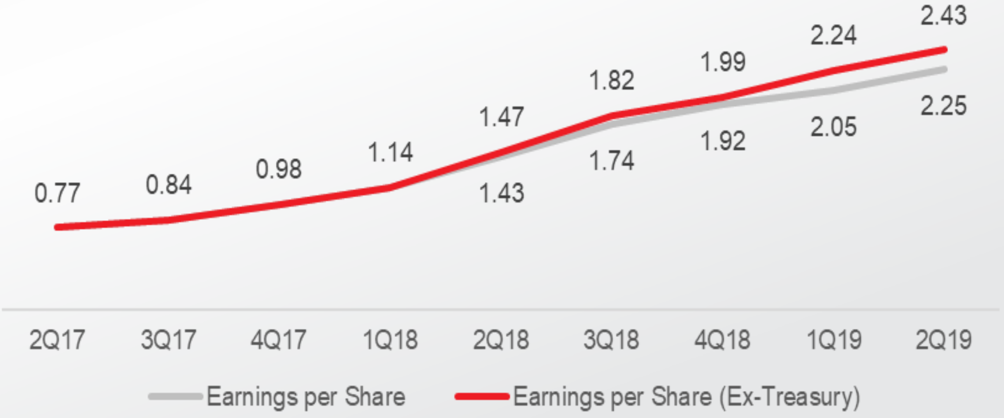
R$ million. %



Earnings per Share

(R$/share e R$/share ex-Treasury)

Based on last twelve months figures and adjusted for stock split



Source: Company

Note: (1) Adjusted by capitalized interests. (2) Adjusted by capitalized interests. expenses with stock option plans (non-cash) and minority shareholders

Profitability

Despite the decreasing impact of the Legacy on the Company's total results. changes in the MCMV could reduce the level of profitability seen in 2018

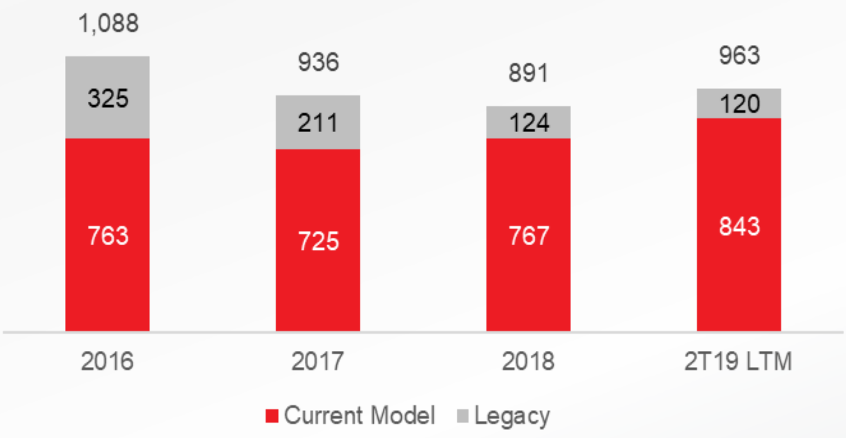
Current Business Model vs. Legacy

2Q19 LTM. R$ million. managerial Information

	Total	Current Business Model	Legacy	Normalized Figures (w/out B1.5)
Net Revenue	1,815	1,739	75	
Adjusted Gross Profit	654	668	(14)	
Adjusted Gross Margin	**36.1%**	**38.4%**	**(18.7%)**	**33.6%**
S&M Expenses	(148)	(144)	(4)	
G&A Expenses[1]	(115)	(114)	(1)	
Contingencies and Others	(75)	(3)	(72)	
EBITDA	316	407	(91)	
EBITDA Margin	**17.4%**	**23.4%**	**(120.5%)**	**15.4%**
Capital Employed Turnover	1.9	2.1	0.6	
ROIC	**27.8%**	**42.1%**	**(88.6%)**	**16.2%**

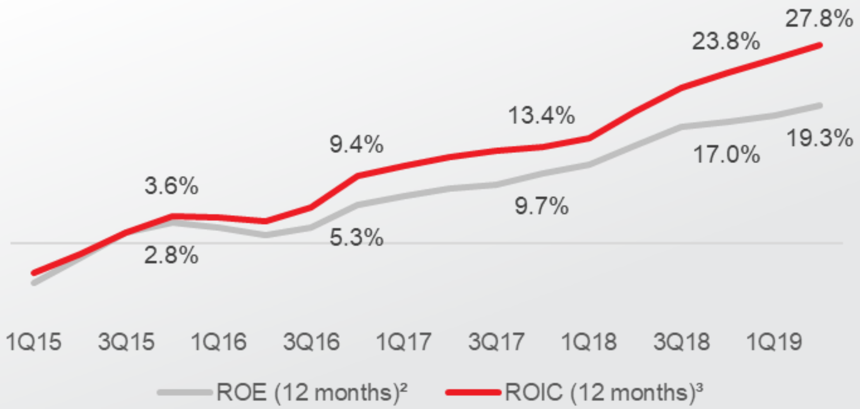
Capital Employed

R$ million. Managerial Information



ROE[2] and ROIC[3]

%. IFRS



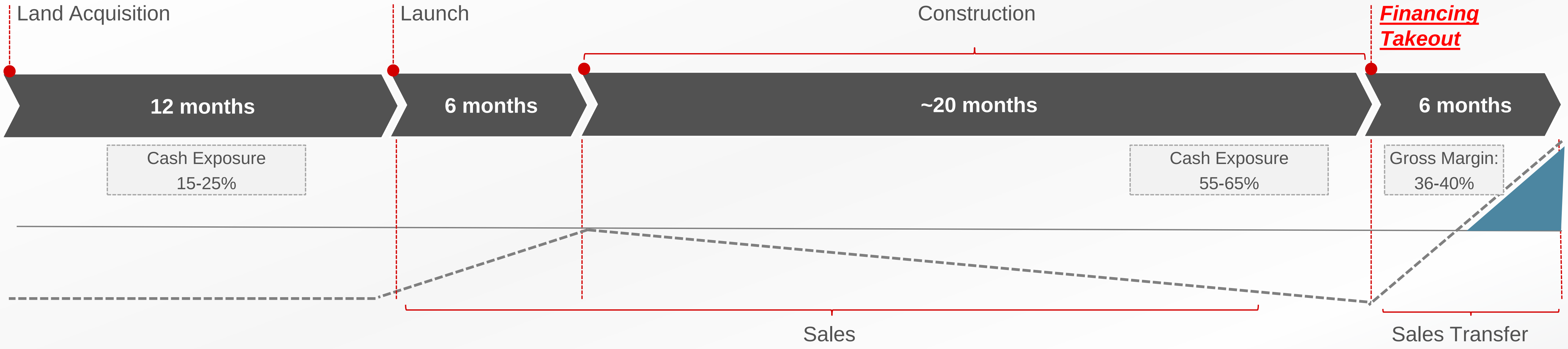
Source: Company

Note: (1) Excludes SOP expenses. (2) ROE = Net Income (12 months) /Average Shareholders' Equity + Minority Shareholders. (3) ROIC = NOPAT (12 months) / Average Capital Employed

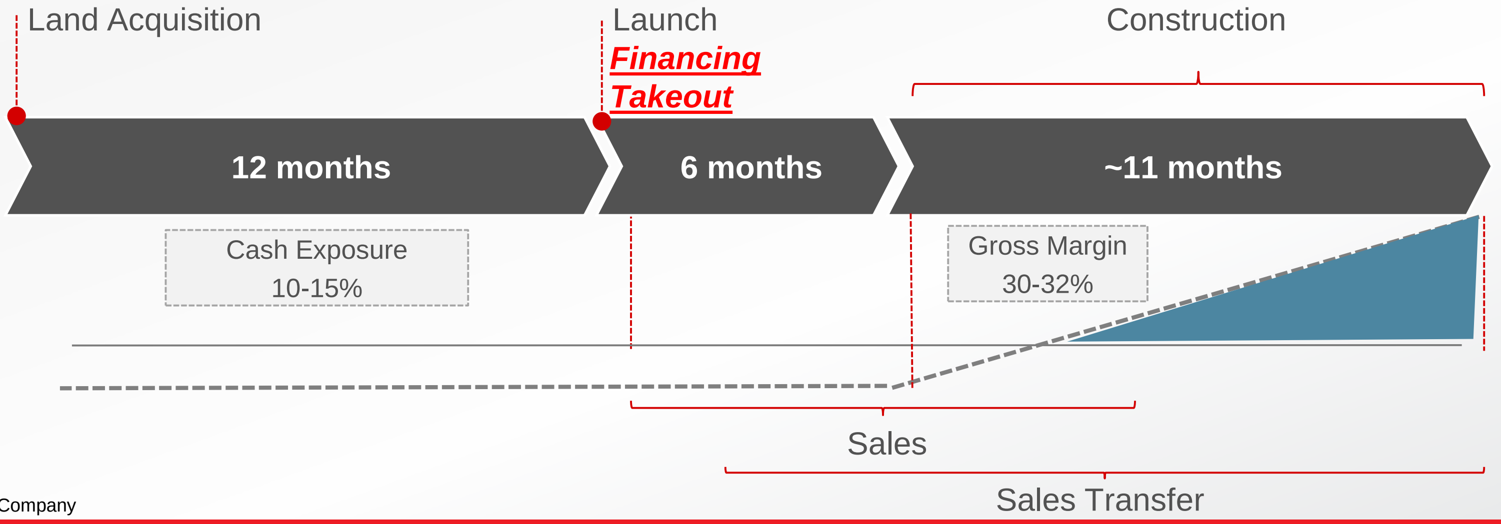
Reduced Cash Exposure

Tenda benefits from the immediate transfer of its clients' credits to the bank (via "associative credit") and short construction period. accelerating cash inflow

Traditional Incorporation Cycle



Tenda – MCMV Brackets 1.5 e 2



IRR

High Income 23% - 25%

MCMV 40% - 60%

MCMV cycle results in lower cash exposure. solid margins and higher IRR

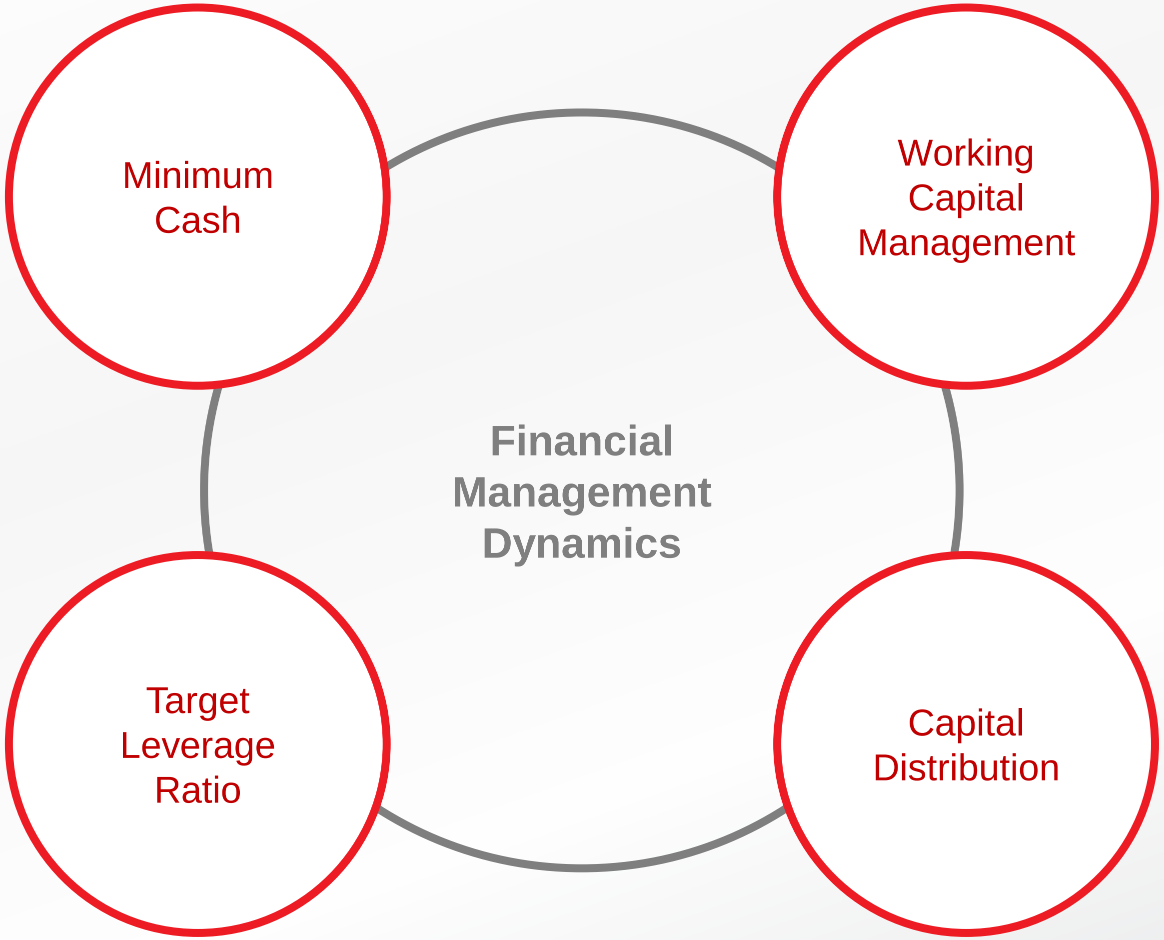
Source: Company

Financial Management Dynamics

Focused on mitigating financial risks

Cash position must be able to support 3 months of operational cash outflows and short-term obligations (debt and land)

Balanced capital structure with a target leverage of 0% (ranging between -10% and +10%)



Capital allocation to mitigate risks:

- Smaller developments
- Financial takeout prior to construction
- 3 years of landbank per region
- Value at Risk / Equity

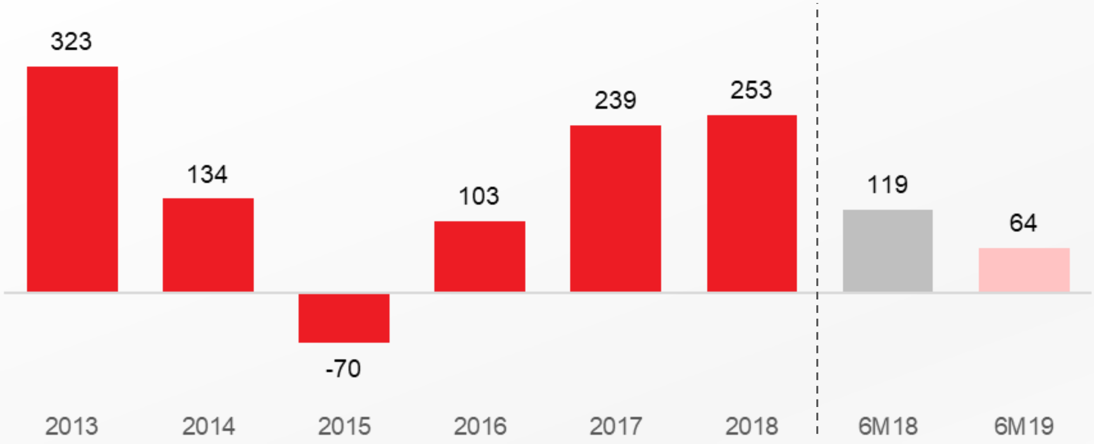
Distribution through stock buyback or dividends depend on parameters (such as minimum cash and target leverage ratio)

Capital Structure and Distribution

Tenda's growth strategy focused on a conservative capital structure, with potential to distribute capital

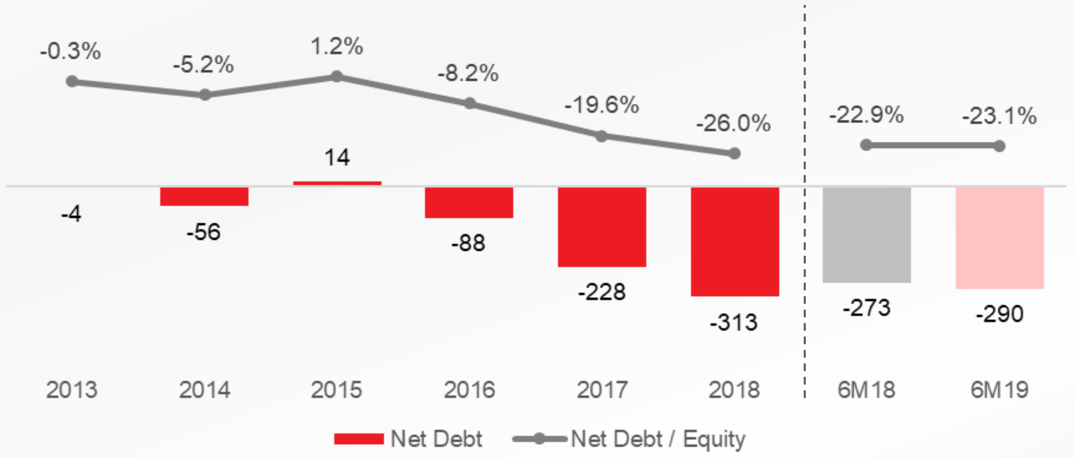
Cash Generation

R$ million



Net Debt

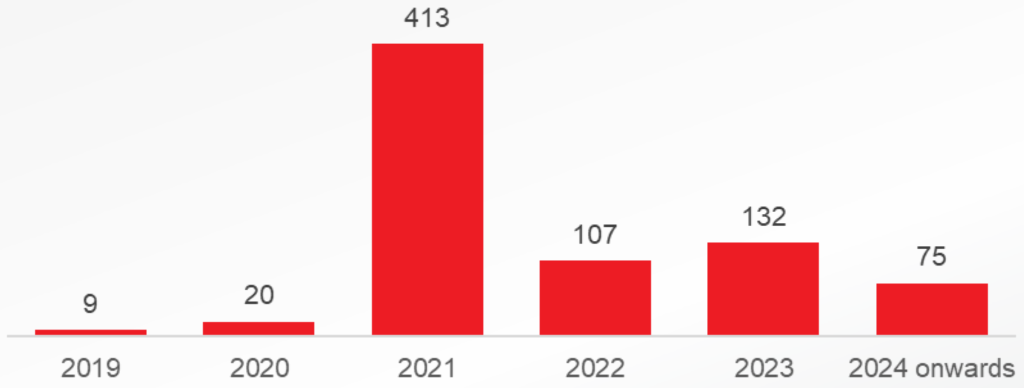
R$ million and % over Shareholders' Equity



Debt Profile

Amortization Schedule 2Q19

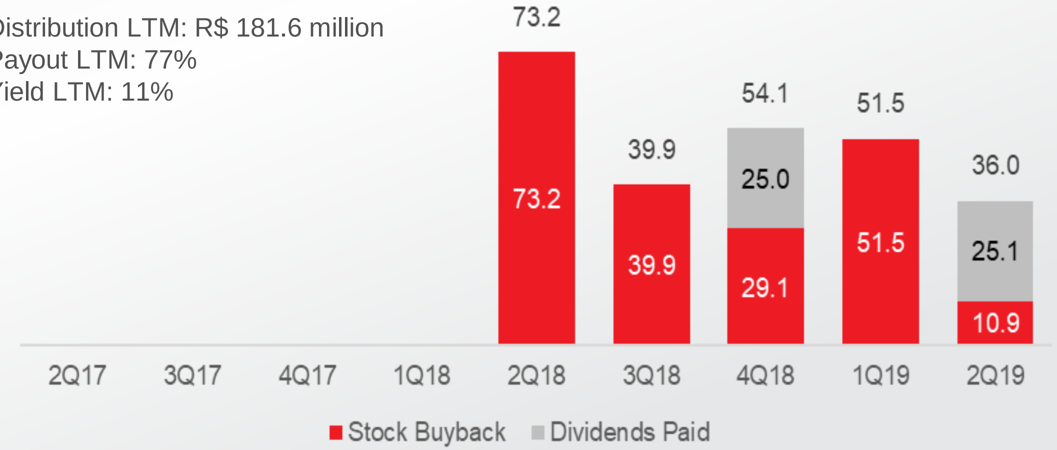
- Gross Debt 2Q19: R$ 756.3 million



Capital Distribution

R$ million

Distribution LTM: R$ 181.6 million
Payout LTM: 77%
Yield LTM: 11%



Source: Company
Note: (1) Distribution Yield = Capital Distribution LTM / Market Cap LTM. Market Cap LTM calculated based on TEND3 average price in the last 12 months

Corporate Governance

Tenda is listed on the B3 Novo Mercado. highest level of Corporate Governance in the Brazilian stockmarket

Pillars of Corporate Governance

- **Board of Directors** with 7 independent members. with 2-year terms
- **True corporation – Free float > 90%**. above the 15% required by the Novo Mercado standard for companies with ADTV higher than R$ 25 million

Committees

- Audit Committee (Coaud)
    - Internal Audit and Compliance with direct reporting to Coaud
- Compensation. Nominating and Corporate Governance Committee
- Ethics Executive Committee
- Investment Executive Committee
- Fiscal Council

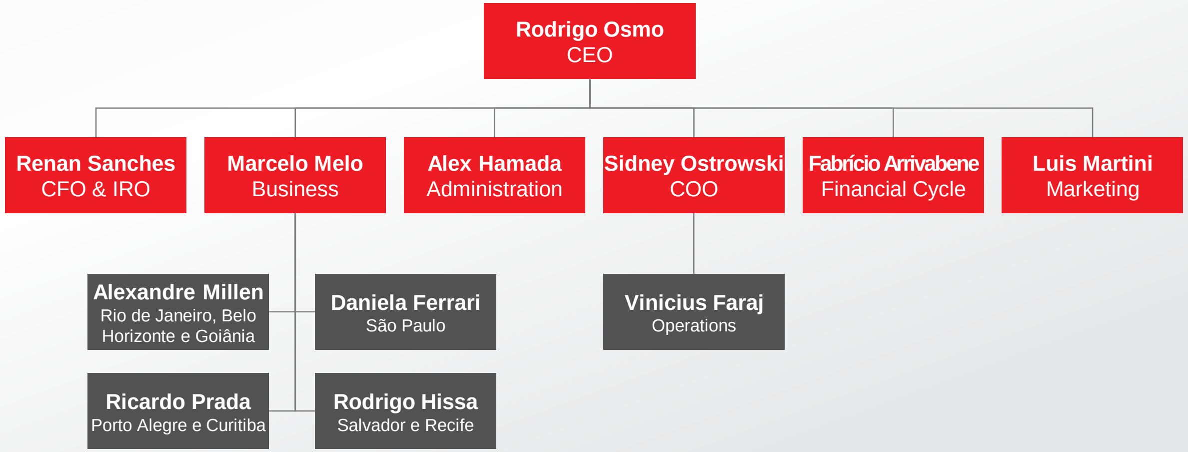
Policies

- Related Party Transaction Policy
- Strategic Risk Management Policy
- Compensation Policy (*to be implemented)*
- Board of Directors Nominating Policy (*to be implemented*)

Board of Directors

Board of Executive Officers

- Qualified and experienced team: +15 years of industry experience and +8 years in Tenda
- Compensation based on long-term performance. ensuring alignment with shareholders



Source: Reference Form – Tenda

Shareholders and Stock Performance

In January 2019. the Tenda entered the theoretical portfolio of the IBRX 100, with a positive impact on the shares liquidity

Ownership Structure

% of total issued shares

Polo Capital	Pátria	Itaú	Treasury Stocks	Directors & Officers	Others
12.1%	10.3%	5.6%	7.1%	1.0%	63.8%

Tenda

Stock Performance

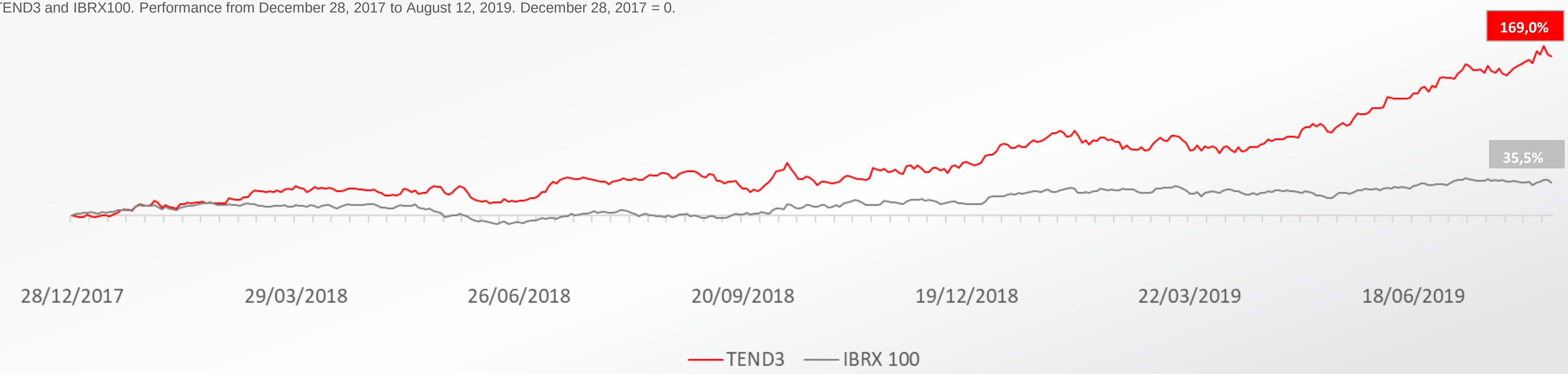
TEND3. As of Aug 12, 2019

	30 Days	90 Days	180 Days
ADTV[1]	R$ 20.0 mi	R$ 14.3 mi	R$ 17.0 mi
Performance	+5.7%	+36.0%	+50.0%

Índice Brasil IBRX *Tenda joined the IBRX100 in January 2019*

Stock Performance

TEND3 and IBRX100. Performance from December 28, 2017 to August 12, 2019. December 28, 2017 = 0.



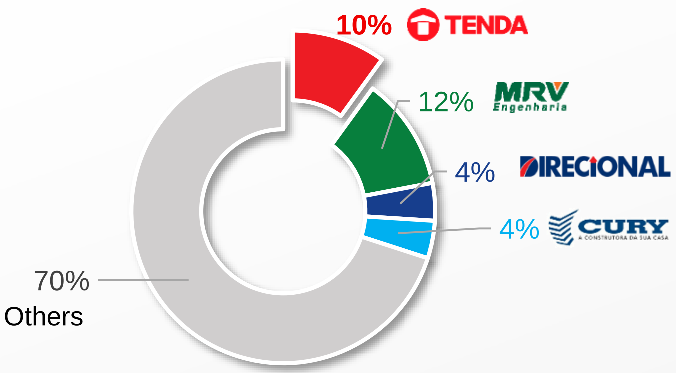
Source: Reference Form – Tenda; B3; Material Facts – Tenda

Notes: (1) ADTV: Average Daily Trading Volume; (2) B3 Negotiability Index ranks the companies that make up the IBrX100 index. which contains the 100 most traded shares of B3

Leading Position in Key Metropolitan Regions in Brazil

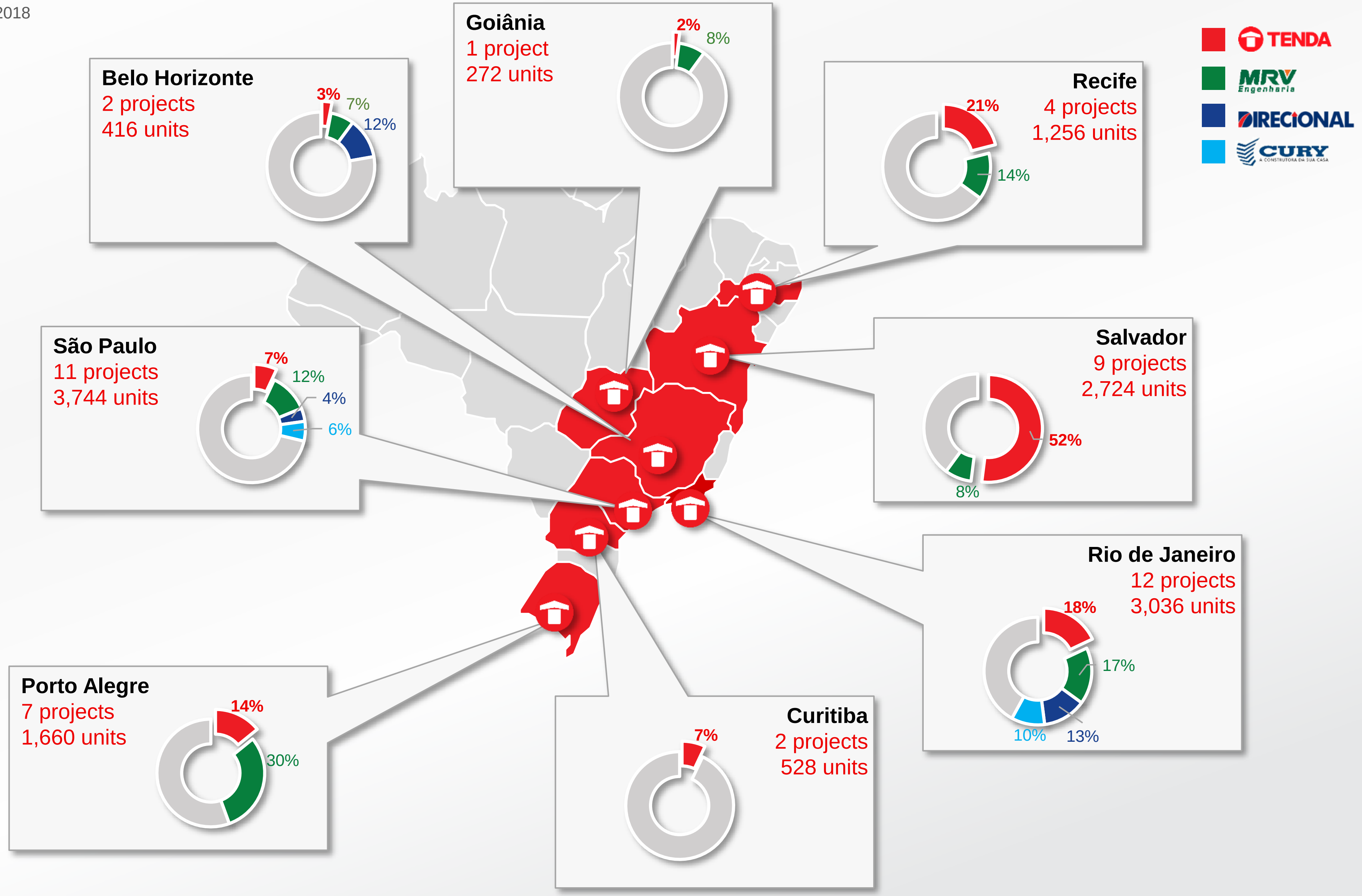
Market Share – MCMV Program (%)

In Tenda's 8 operating regions, in 2018



Market Share – MCMV Program (%) and Number of Projects and Units Launched by Tenda per Region

2018



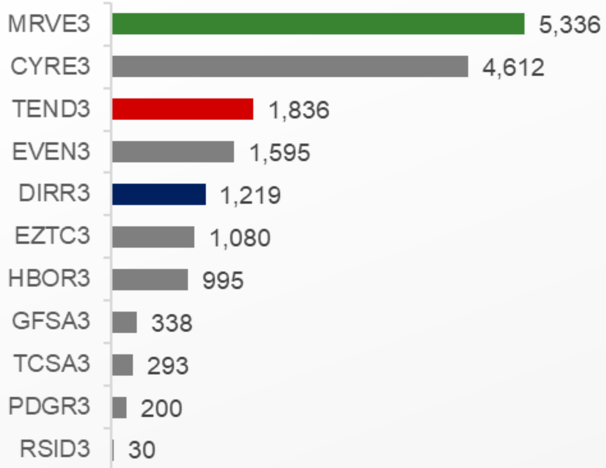
Source: Company Data, Geoimóvel

Operational Results

Tenda excelled with the New Business Model, posting strong results in the real estate market

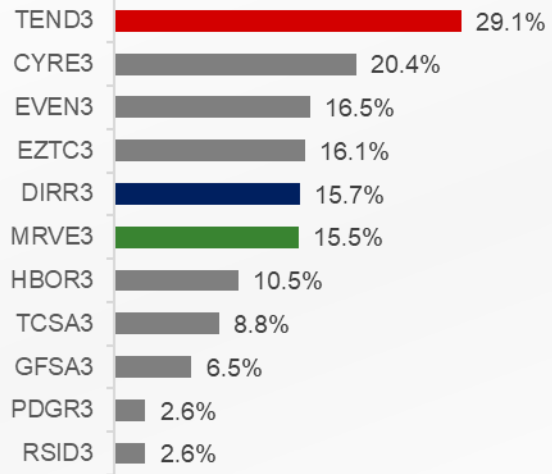
Net Pre-Sales

2Q19 LTM. R$ million



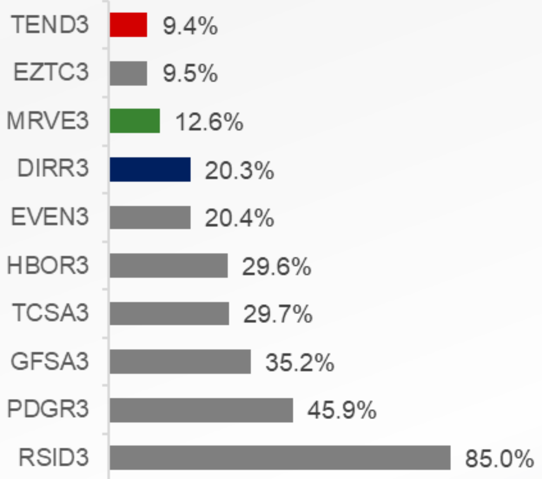
Net Pre-Sales over Supply (SoS – Speed of Sales)

2Q19 LTM. %



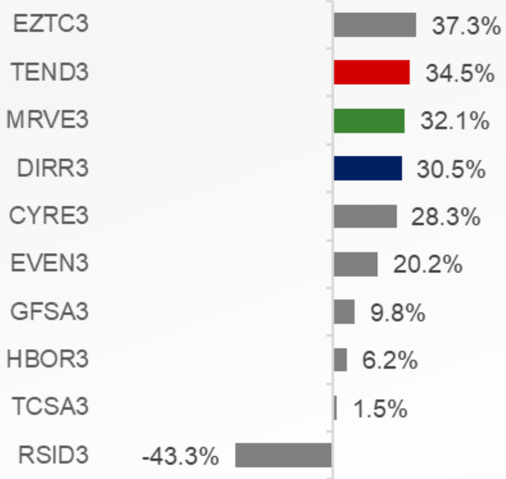
Cancellations

2Q19 LTM. % of gross sales



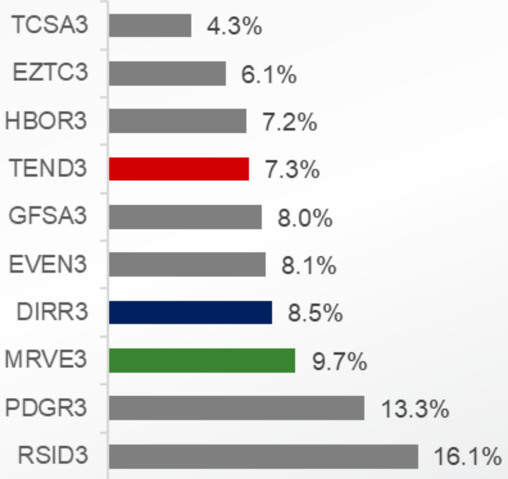
Gross Margin

2Q19 LTM. % of gross sales



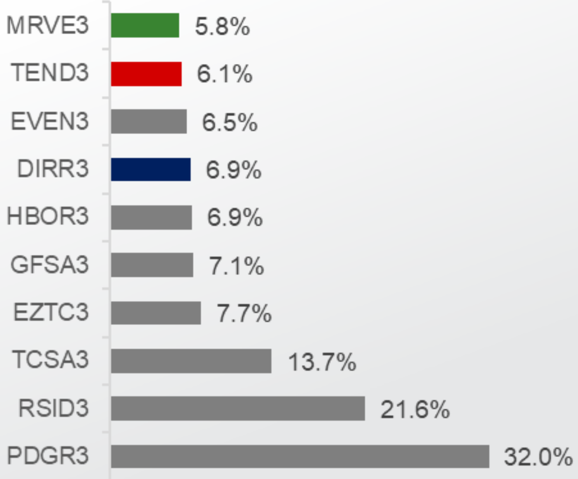
S&M

2Q19 LTM. % of gross sales



G&A

2Q19 LTM. % of gross sales



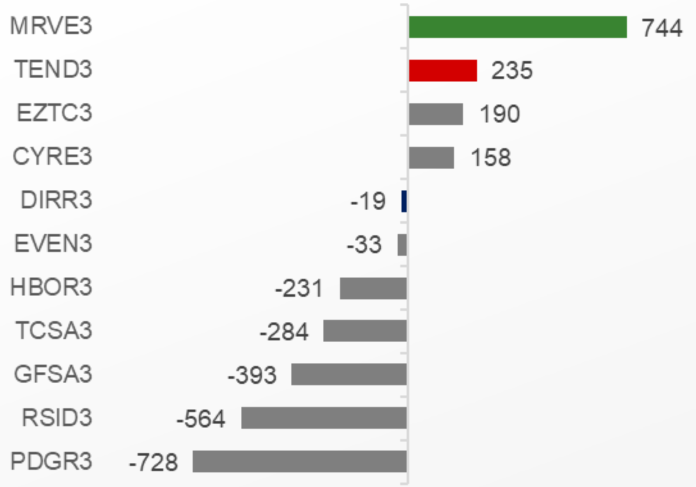
Source: Companies.

Financial Results

Tenda excelled with the New Business Model, posting strong results in the real estate market

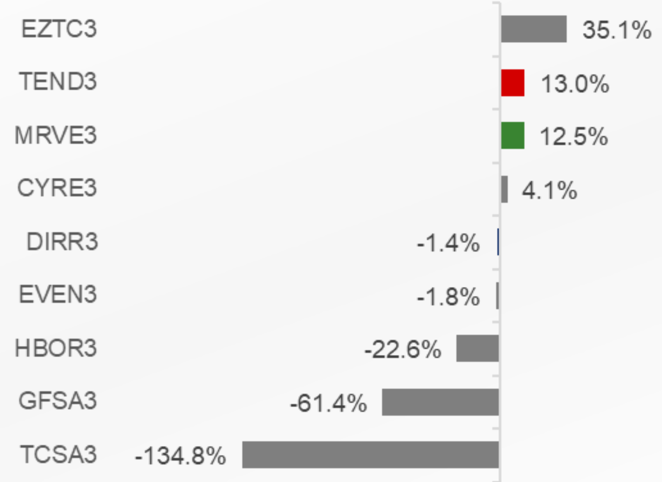
Net Income

2Q19 LTM. R$ million



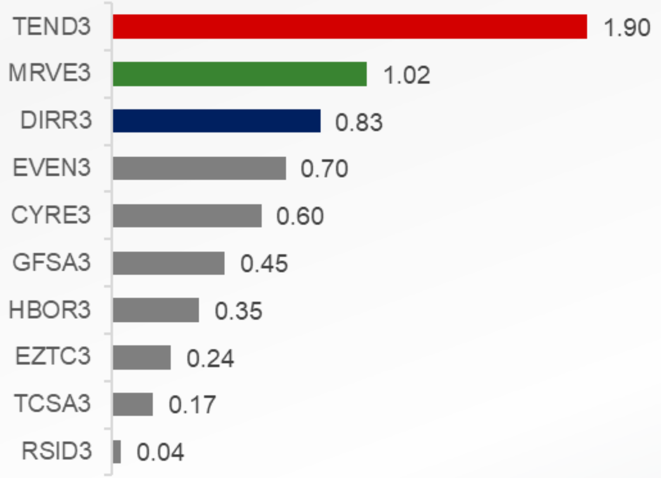
Net Margin

2Q19 LTM. %



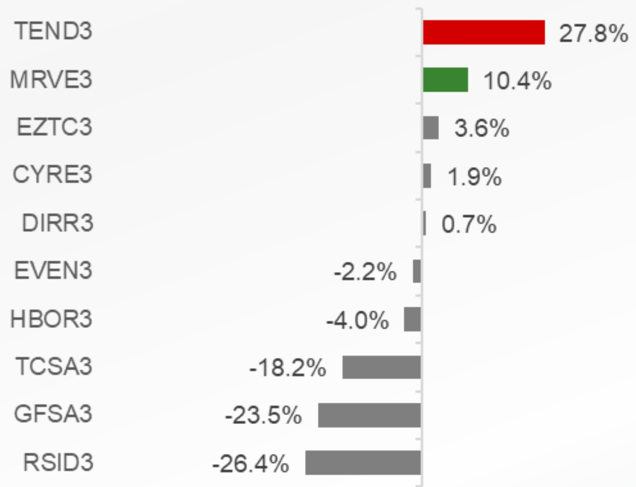
Capital Employed Turnover

2Q19 LTM.



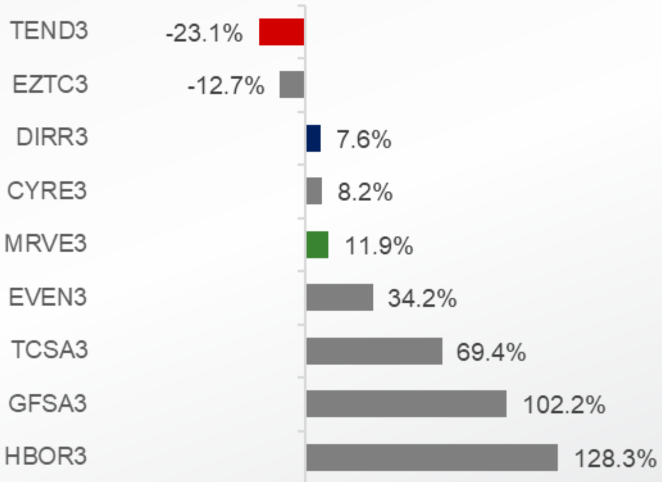
ROIC

2Q19 LTM. %



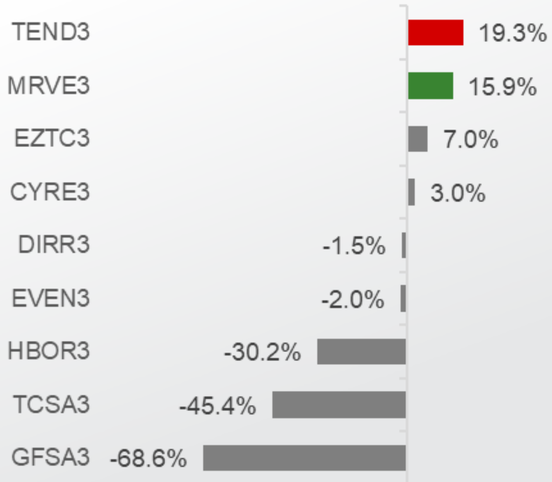
Net Debt / Equity

2Q19. %



ROE

2Q19 LTM. %



Source: Companies, ValorPRO

Renan Barbosa Sanches
CFO and Investor Relations Officer

Luiz Felipe Fustaino
Investor Relations and Treasury Manager

Bruno Daniel de Souza
Investor Relations Analyst

Investor Relations

Phone.: +55 (11) 3111-9909
E-mail: ri@tenda.com
Website: ri.tenda.com