

**Construtora Tenda S.A.**  
**CNPJ/MF Nº 71.476.527/0001-35**  
**NIRE 35.300.348.206**

## **RELEASE DE RESULTADOS 4T19 e 2019**

**Em ano de recordes operacionais, lucro líquido cresceu 31,6% a/a, chegando a R\$ 263,5 milhões, resultando em ROE de 20,7% e lucro de R\$ 2,71 por ação (+36,3% a/a)**

**PARA DIVULGAÇÃO IMEDIATA** – São Paulo, 19 de março de 2020 – A Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras do país, anuncia hoje seus resultados do quarto trimestre e ano de 2019.

### **DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS**

- **Receita líquida** de R\$ 1,95 bi em 2019, +16,0% a/a. No 4T19, receita líquida de R\$ 543,1 milhões, +19,5% a/a
- **Lucro líquido** de R\$ 263,5 milhões em 2019, +31,6% a/a. No 4T19, lucro líquido de R\$ 76,2 milhões, +58,7% a/a
- **ROE** de 20,7% em 2019, crescimento de 3,7 p.p. em 1 ano. ROIC de 28,3% no ano, +4,5 p.p. a/a
- **Lançamentos** de R\$ 2,58 bi em 2019, +34,6% a/a. Banco de terrenos de R\$ 10,6 bi no final de 2019, +19,4% a/a
- **Vendas líquidas** de R\$ 2,04 bi em 2019, +10,0% a/a, com VSO trimestral de 28,1%
- **Margem bruta ajustada de 35,0% e vendas líquidas de R\$ 2,04 bi em 2019**, no centro do *guidance* para o ano

### **DESTAQUES ESTRATÉGICOS**

- **Primeiros Passos em Offsite Construction:** Após anunciar intenção de desenvolver nova avenida de crescimento com a construção em fábrica, a Tenda iniciou 2020 com equipe dedicada e galpão montado para os primeiros pilotos de tecnologias e produtos
- **Inovações em Transformação Digital para aprimorar a Experiência dos Clientes com 3 novos produtos**, voltados para quem quer comprar (clientes potenciais), para quem já comprou (clientes atuais) e para vendedores
- **Excelência em Governança Corporativa:** Formalização da política de avaliação individual dos Conselheiros, em linha com o Código Brasileiro e adotado por apenas 37% das empresas do Novo Mercado, de acordo com a KPMG. Além disso, novas políticas fortalecem ainda mais a governança da Tenda, empresa de capital difuso e 93% de *free float*

TELECONFERÊNCIA COM WEBCAST E TRADUÇÃO SIMULTÂNEA  
20 de março de 2020 - sexta-feira  
10h00 a.m. (BRT)  
9h00 a.m. (NY)

Números de conexão:  
Brasil: +55-11-3127-4971  
Internacional: +1-516-300-1066  
Código: Tenda  
Webcast: [Clique aqui](#)

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Mesmo em um ano desafiador para o setor de habitação popular, **a Tenda deu mais um importante salto de crescimento em 2019 mantendo retornos financeiros crescentes** e se consolidando como a principal empresa exclusivamente focada em projetos voltados para as faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida.

**Três principais desafios foram impostos ao longo de 2019.** Em primeiro lugar, os clientes notaram uma maior restrição de crédito por parte das instituições financeiras que atuam no MCMV. Em segundo lugar, a decisão do Governo Federal de contingenciar o Orçamento Geral da União levou a um aumento dos períodos sem repasse em 2019 na comparação com anos anteriores. Por fim, a retomada da construção civil em 2019 pressionou os custos de obra ao longo do ano.

Apesar disso, a Tenda seguiu crescendo. Foram lançadas quase 18 mil unidades habitacionais em 2019, crescimento de 31,2% a/a, equivalente a um VGV de R\$ 2,58 bilhões (+34,6% a/a). Cabe destacar que **o aumento expressivo dos lançamentos veio acompanhado de um forte ritmo de vendas**, expresso em uma VSO trimestral de 28%, bem superior à dos *peers*, mesmo em um ano de crédito mais restritivo para os clientes.

**Gestão sofisticada e transformação digital permitiram à Tenda atingir o centro das previsões feitas para dois indicadores-chave de desempenho operacional mesmo em cenário adverso:**

- As vendas líquidas totalizaram R\$ 2,04 bilhões em 2019 tendo como aliado o desenvolvimento de três iniciativas digitais (para clientes potenciais, para clientes atuais e para vendedores) permitiram à Tenda acelerar o ritmo de vendas no segundo semestre, em um ano também impactado pelo fim do tradicional Feirão da Caixa, evento que sempre serviu de alavanca de vendas no setor.
- A margem bruta ajustada de 35,0% foi atingida com o benefício da alta performance na cobrança, atividade que foi reformulada na Tenda com inovações que passaram pela implementação de sistemas mais robustos e por ajustes nos incentivos das empresas parceiras de cobrança, entre outras medidas.

Com isso, a Tenda entregou **lucro líquido de R\$ 263,5 milhões, crescimento de 31,6% a/a**, fechando o ano com 20,7% de ROE (+3,7 p.p. a/a), 28,3% de ROIC (+4,5 p.p. a/a) e lucro de R\$ 2,71 por ação (ex-Tesouraria), alta de 36,3% a/a. Apesar da normalização dos repasses no fim de setembro, a Tenda registrou consumo de caixa de R\$ 16,1 milhões no 4T19, terminando o ano com geração de caixa de R\$ 7,2 milhões. As principais razões para o consumo de caixa foram a manutenção de parte do backlog de repasses formado no 3T19 e a aceleração de atividades em algumas obras como saída para evitar reajustes de preços em 2020. O backlog de repasses também pode elevar distratos no início de 2020.

**A Tenda reitera a sua opção por uma gestão financeira conservadora.** A Companhia mantém uma posição de caixa líquido (R\$ 200,0 milhões no final de 2019), resultando em uma relação entre dívida líquida e patrimônio líquido de -14,7%. A decisão estratégica é validada pela recorrência de eventos que impactam a geração de caixa, como os atrasos nos repasses dentro do programa Minha Casa, Minha Vida. Além disso, com objetivos ambiciosos para o longo prazo, a posição de caixa líquido se mostra ainda mais importante para a Companhia.

**A Tenda terminou o ano de 2019 apresentando ao mercado suas três principais alavancas de geração de valor:**

- A primeira delas é **alcançar todo o potencial de crescimento do modelo de negócios atual**, baseado na construção com forma de alumínio nas regiões metropolitanas, mantendo o ritmo de uma nova região metropolitana por ano, introduzindo produtos com elevador fora de São Paulo e atingindo a liderança em todos os mercados de atuação
- A segunda é **viabilizar um modelo de negócios baseado na construção offsite**, liderando a industrialização da construção civil no país. Os primeiros passos já começaram a ser dados em 2020, com a formação de uma equipe dedicada ao projeto e com a inauguração do galpão em que serão conduzidos os primeiros pilotos do *offsite*.
- A terceira é **encarar a transformação digital como um imperativo de negócio**. Em 2019, já foi possível notar avanços significativos na experiência dos clientes da Tenda, mas essa guinada está apenas começando.

Assim, a Tenda continuará perseguindo a geração de valor aos acionistas, mantendo seu compromisso com a responsabilidade financeira e reafirmando seu foco na atuação no segmento da habitação popular, que alia uma importante demanda e ainda encontra carência de oferta no país.

## COVID-19

Até o presente momento, não houve impactos do Covid-19 (ou “Novo Coronavírus”) nas atividades operacionais. A Companhia está monitorando o avanço do Novo Coronavírus e seu impacto social, político e econômico, mantendo ativo um comitê formado por lideranças da Companhia para que sejam tomadas decisões coordenadas e ágeis, em linha com as recomendações do Ministério da Saúde, das autoridades locais e das entidades de classe. A Companhia adotou medidas recomendadas para mitigar a transmissão do vírus nas obras, nas lojas e nos escritórios administrativos (higienização mais frequente, escala flexível de trabalho, adoção da prática de trabalho à distância, etc.)

Não há como atestar que efeitos relevantes podem impactar as Demonstrações Financeiras, a continuidade dos negócios e/ou as estimativas contábeis da Companhia. O processo produtivo da Tenda é intensivo em mão de obra e quaisquer medidas que reduzam o deslocamento dos funcionários ou que exijam quarentenas podem impactar o andamento das obras. O processo de vendas da Tenda é majoritariamente conduzido em lojas próprias com atendimento agendado, e a Tenda adotou e desenvolveu ferramentas que permitem que diversas etapas do processo de vendas sejam realizadas online, mas eventuais medidas de contenção do Covid-19 podem levar à suspensão dos atendimentos. Lançamentos e entregas de obras podem ficar comprometidos por iniciativas locais de suspensão de prazos de licenciamento.

A opção por uma gestão financeira conservadora, com posição de caixa bruto de R\$ 1,07 bilhão, sendo uma posição de caixa líquido de R\$ 200,0 milhões e relação entre dívida líquida e patrimônio líquido de -14,7%, traz mais segurança para a Tenda em um momento de incertezas como o que se vive no presente momento.

## GUIDANCE

Com o objetivo de gerar simetria de informações e dar previsibilidade ao mercado sobre os nossos números, a Companhia optou em 2019 por divulgar projeções (*guidance*) baseadas em expectativas da Administração, bem como em estudos internos realizados e nas condições econômico-financeiras do mercado de atuação.

- Em 2019, a **Margem Bruta Ajustada**, entendida como o resultado da razão entre o resultado bruto do exercício (consolidado e deduzido dos encargos financeiros presentes na nota explicativa 12 das demonstrações financeiras) e a receita líquida consolidada do exercício, encerrou em 35,0%, dentro do limite do *guidance* estabelecido de 34,0% e 36,0%.
- Em 2019, as **Vendas Líquidas**, definidas como o resultado da subtração entre as vendas brutas do exercício (em R\$ milhões) e os distratos realizados do exercício (em R\$ milhões), ajustados todos os valores à participação societária da Tenda, totalizaram R\$ 2.039,6 milhões, próximo ao centro do *guidance* (entre R\$ 1.950,0 milhões e R\$ 2.150,0 milhões).

<b>Guidance 2019</b>	<b>Limite Inferior</b>	<b>Limite Superior</b>	<b>1T19</b>	<b>2T19</b>	<b>3T19</b>	<b>4T19</b>	<b>2019</b>
Margem Bruta Ajustada (%)	34,0%	36,0%	35,8%	36,1%	34,9%	33,4%	35,0%
Vendas Líquidas (R\$ MM)	1.950,0	2.150,0	406,9	479,9	536,9	615,9	2.039,6

**DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS**

	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>Destaques Operacionais (R\$ milhões, VGV)</b>								
Lançamentos	835,8	761,4	9,8% ↑	530,6	57,5% ↑	2.575,1	1.912,7	34,6% ↑
Vendas Líquidas	615,9	536,9	14,7% ↑	459,5	34,0% ↑	2.039,6	1.854,8	10,0% ↑
VSO Líquida (%)	28,0%	28,0%	0,0 p.p.	28,6%	(06pp) ↓	56,3%	61,8%	(55pp) ↓
VGV Repassado	553,1	277,3	99,4% ↑	346,8	59,5% ↑	1.641,1	1.648,3	(0,4%) ↓
Unidades Entregues (#)	1.752	3.844	(54,4%) ↓	2.488	(29,6%) ↓	10.368	10.244	1,2% ↑
Banco de Terrenos	10.619,4	9.869,7	7,6% ↑	8.893,6	19,4% ↑	10.619,4	8.893,6	19,4% ↑
Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes	1.585,5	1.131,7	40,1% ↑	1.580,8	0,3% ↑	4.300,9	4.111,2	4,6% ↑
<b>Destaques Financeiros (R\$ milhões)</b>								
Receita Líquida	543,1	508,5	6,8% ↑	454,6	19,5% ↑	1.950,1	1.681,3	16,0% ↑
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	181,7	177,3	2,5% ↑	170,2	6,7% ↑	681,7	610,5	11,7% ↑
Margem Bruta Ajustada <sup>1</sup> (%)	33,4%	34,9%	(14pp) ↓	37,4%	(40pp) ↓	35,0%	36,3%	(14pp) ↓
EBITDA Ajustado <sup>2</sup>	99,9	88,4	13,0% ↑	69,5	43,7% ↑	353,5	278,8	26,8% ↑
Margem EBITDA Ajustada <sup>2</sup> (%)	18,4%	17,4%	1,0 p.p. ↑	15,3%	3,1 p.p. ↑	18,1%	16,6%	1,5 p.p. ↑
Resultado Financeiro Líquido	4,0	2,1	87,3% ↑	0,9	363,6% ↑	8,8	8,5	3,5% ↑
Lucro Líquido (Prejuízo) <sup>3</sup>	76,2	64,6	17,9% ↑	48,0	58,7% ↑	263,5	200,3	31,6% ↑
Receitas a Apropriar	555,2	582,7	(4,7%) ↓	546,7	1,6% ↑	555,2	546,7	1,6% ↑
Resultados a Apropriar	217,7	225,5	(3,5%) ↓	238,3	(8,7%) ↓	217,7	238,3	(8,7%) ↓
Margem Resultados a Apropriar (%)	39,2%	38,7%	0,5 p.p. ↑	43,6%	(44pp) ↓	39,2%	43,6%	(44pp) ↓
Caixa e Disponibilidades <sup>4</sup>	1.070,5	976,3	9,6% ↑	855,6	25,1% ↑	1.070,5	855,6	25,1% ↑
Dívida Líquida	(200,0)	(231,5)	13,6% ↑	(313,1)	36,1% ↑	(200,0)	(313,1)	36,1% ↑
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.351,7	1.304,4	3,6% ↑	1.203,8	12,3% ↑	1.351,7	1.203,8	12,3% ↑
Dívida Líquida / (PL+Minoritários) (%)	(14,7%)	(17,7%)	3,0 p.p. ↑	(26,0%)	11,3pp ↑	(14,7%)	(26,0%)	11,3pp ↑
Geração de Caixa <sup>5</sup>	(16,1)	(40,8)	60,5% ↑	60,9	(126,5%) ↓	7,2	252,8	(97,2%) ↓
Geração de Caixa Operacional <sup>6</sup>	(12,5)	(34,5)	63,6% ↑	66,8	(118,8%) ↓	21,6	264,6	(91,8%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) <sup>3</sup> (12 meses)	263,5	235,4	12,0% ↑	200,3	31,6% ↑	122,7	200,3	(38,7%) ↓
NOPAT <sup>7</sup> (12 meses)	289,2	262,2	10,3% ↑	217,5	33,0% ↑	289,2	217,5	33,0% ↑
Capital Empregado <sup>8</sup>	1.151,7	1.072,9	7,3% ↑	890,7	29,3% ↑	1.151,7	890,7	29,3% ↑
ROE <sup>9</sup> (12 meses)	20,7%	18,7%	2,0 p.p. ↑	17,0%	3,7 p.p. ↑	20,7%	17,0%	3,7 p.p. ↑
ROIC <sup>10</sup> (12 meses)	28,3%	26,4%	1,9 p.p. ↑	23,8%	4,5 p.p. ↑	28,3%	23,8%	4,5 p.p. ↑
Lucro por Ação <sup>11</sup> (12 meses) (R\$/ação) (ex-Tesouraria)	2,71	2,42	12,0% ↑	1,99	36,3% ↑	2,71	1,99	36,3% ↑

1. Ajustado por juros capitalizados.

2. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa) e minoritários.

3. Ajustado por minoritários

4. Caixa e equivalentes de caixa, e títulos e valores imobiliários.

5. A Geração de Caixa é obtida através da diferença entre a variação do Caixa Disponível e a variação da Dívida Bruta, ajustada a valores de Recompra de Ações e Dividendos Pagos

6. A Geração de Caixa Operacional é resultado de um cálculo gerencial interno da companhia que não reflete ou compara-se aos números presentes nas demonstrações financeiras

7. NOPAT é composto pelo lucro líquido retirando os efeitos do resultado financeiro e juros capitalizados.

8. Capital Empregado é composto pela soma da dívida líquida, patrimônio líquido e minoritários.

9. ROE é calculado pelo lucro líquido dos últimos 12 meses ajustado por minoritários divididos pela média do patrimônio líquido. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

10. ROIC é calculado pelo NOPAT dos últimos 12 meses divididos pela média do capital empregado. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

11. Lucro por ação (ex-Tesouraria) considera as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações) e desconsidera as ações mantidas em Tesouraria ao final do período.

## OFFSITE CONSTRUCTION

Em evento realizado com investidores no dia 10 de dezembro de 2019 (*Tenda Day*), a Tenda anunciou a intenção de viabilizar a construção em fábrica (ou “*offsite construction*”) como forma de atender à demanda por habitação popular em cidades pequenas e médias. Hoje, o modelo de negócios é focado na construção com formas de alumínio como forma de garantir maior competitividade de custos, mas a atuação acaba restrita às maiores regiões metropolitanas do país.

Para viabilizar o modelo de negócios *offsite* e liderar a industrialização da construção civil no Brasil, a Tenda deve investir na validação de conceitos (produtos e tecnologias construtivas) ao longo de 2020 e 2021. Encontrando alternativas viáveis, espera iniciar o *scale-up* dos modelos comprovados a partir de 2022.

[\[Para mais detalhes, clique aqui para acessar todos os materiais apresentados no Tenda Day 2019 >>\]](#)

### PRIMEIROS PASSOS



**Equipe dedicada,  
atuando como uma *startup***



**Galpão para início das atividades  
de validação dos conceitos *offsite***

No início de 2020, a Tenda dedicou uma equipe para trabalhar na validação de conceitos do *offsite construction*. Com espaço exclusivo de trabalho em São Paulo, o time dedicado ao desafio pode atuar de forma semelhante a uma *startup* mantendo-se próxima à sede corporativa da Companhia. Além disso, a Tenda também conta com um galpão onde serão conduzidos os testes de tecnologias e produtos para validação do novo modelo de negócios.

## GOVERNANÇA E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL



**Aprimorar a experiência dos clientes** está no foco estratégico da Tenda. Em 2019, três iniciativas de transformação digital melhoraram a experiência dos clientes que já compraram ou que estão prestes a comprar seu Tenda.

- **Novo aplicativo para quem quer comprar**, permite simular compra e agendar visita
- **Novo aplicativo para quem já comprou**, permite acompanhar o andamento da obra
- **Novo sistema para vendedores**, aumenta a capilaridade das vendas e facilita a compra



Com capital difuso e 93% de free float, **a Tenda almeja posição de excelência em Governança Corporativa**. Ao longo de 2019, a Companhia formalizou políticas recomendadas pelo Código Brasileiro de Governança, tais como a Política de Indicação de Membros do Conselho, a de Remuneração dos Administradores e a de Avaliação dos Administradores (que, de acordo com a KPMG, só é adotada por 37% das empresas do Novo Mercado).

## LANÇAMENTOS

No 4T19, a Tenda lançou 22 empreendimentos, totalizando R\$ 835,8 milhões em VGV, aumento de 57,5% e 9,8% em relação ao VGV lançado no 4T18 e no 3T19, respectivamente. O VGV lançado em 2019 atingiu R\$ 2,58 bilhões, crescimento de 34,6% com relação a 2018. A redução do preço médio unitário reflete uma menor participação da RM de São Paulo no mix de lançamentos do 4T19 (25,6% do total *versus* 32,5% do total no 3T19 e 55,0% do total no 4T18) e os descontos concedidos em 2019 dado o cenário mais restritivo para vendas dentro do MCMV.

Em 2019, foram lançados na RM de São Paulo os primeiros empreendimentos da Tenda com torres com mais de 10 andares (2 ou mais elevadores). Com isso, a RM de São Paulo cresceu 51,8% a/a em 2019, passando a representar 35,7% do VGV lançado no país em 2019 (frente a 31,7% em 2018). A RM do Rio de Janeiro cresceu 46,3% a/a em 2019 e atingiu 24,0% do VGV lançado pela Companhia no ano. A RM de Salvador, que representa 15,7% do VGV lançado pela Tenda em 2019, teve como destaque o lançamento dos três primeiros empreendimentos com elevador fora da RM de São Paulo.

Lançamentos <sup>1</sup>	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Número de empreendimentos	22	18	22,2% ↑	12	83,3% ↑	63	49	28,6% ↑
VGV (R\$ milhões)	<b>835,8</b>	<b>761,4</b>	<b>9,8% ↑</b>	<b>530,6</b>	<b>57,5% ↑</b>	<b>2.575,1</b>	<b>1.912,7</b>	<b>34,6% ↑</b>
Número de unidades lançadas	5.972	5.219	14,4% ↑	3.572	67,2% ↑	17.894	13.636	31,2% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	140,0	145,9	(4,1%) ↓	148,5	(5,8%) ↓	143,9	140,3	2,6% ↑
Tamanho médio dos empreendimentos (em unidades)	271	290	(6,4%) ↓	298	(8,8%) ↓	284	278	2,1% ↑

1. Todos os projetos lançados desde 2013 (no atual modelo de negócios) possuem 100% de participação societária da Tenda.

## VENDAS BRUTAS

As vendas brutas totalizaram R\$ 669,4 milhões no 4T19, aumento de 32,7% na comparação anual. Na comparação com o ano de 2018, houve aumento de 9,4% no VGV de vendas brutas. No ano, enquanto houve crescimento de 10,2% a/a no número de unidades vendidas brutas, o preço médio unitário teve queda de 0,7% a/a. O aumento da participação de São Paulo no mix de vendas brutas (de 28,6% em 2018 para 35,4% em 2019) mitigou o impacto das reduções de preço médio unitário por região, adotada em meio a cenário mais restritivo para o MCMV no ano. A velocidade sobre a oferta (“VSO Bruta”) foi de 30,5% no 4T19, 0,3 p.p. abaixo do 3T19.

Vendas Brutas	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>669,4</b>	<b>590,2</b>	<b>13,4% ↑</b>	<b>504,3</b>	<b>32,7% ↑</b>	<b>2.239,4</b>	<b>2.047,2</b>	<b>9,4% ↑</b>
Número de unidades	4.831	4.185	15,4% ↑	3.685	31,1% ↑	16.397	14.881	10,2% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	138,6	141,0	(1,7%) ↓	136,9	1,2% ↑	136,6	137,6	(0,7%) ↓
<b>VSO Bruta</b>	<b>30,5%</b>	<b>30,8%</b>	<b>(0,3 p.p.) ↓</b>	<b>31,4%</b>	<b>(0,9 p.p.) ↓</b>	<b>61,8%</b>	<b>68,3%</b>	<b>(6,5 p.p.) ↓</b>

## DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas totalizaram R\$ 615,9 milhões no 4T19, aumento de 14,7% e de 34,0% em relação ao VGV do 3T19 e do 4T18, respectivamente. As vendas líquidas em 2019 totalizaram R\$ 2,04 bilhões, próximo ao centro do *guidance* estabelecido para o ano.

A velocidade sobre a oferta (“VSO Líquida”) foi de 28,0% no 4T19, mantendo-se estável com relação ao trimestre anterior mesmo após recorde de lançamentos no trimestre. A VSO Líquida trimestral média foi de 28,1% em 2019, 2,6 p.p. inferior à de 2018 (30,7%). A redução reflete o ambiente mais restritivo para aprovação de crédito dos clientes nas instituições financeiras e a redução da participação da Companhia na faixa 1,5 do programa MCMV (26,3% das vendas líquidas em 2019 versus 55,9% em 2018).

O índice de distratos sobre vendas brutas registrou 8,0% no 4T19, redução de 1,0 p.p. em relação ao 3T19. Apesar do resultado positivo, parte das vendas que ficaram pendentes de repasse no 3T19 ainda não foi encaminhada, o que pode levar a um aumento dos distratos no 1T20. Em 2019, o índice ficou em 8,9%, representando uma redução de 0,5 p.p. em relação ao ano anterior.

(VGV, R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>Vendas Brutas</b>	<b>669,4</b>	<b>590,2</b>	<b>13,4% ↑</b>	<b>504,3</b>	<b>32,7% ↑</b>	<b>2.239,4</b>	<b>2.047,2</b>	<b>9,4% ↑</b>
<b>Distratos</b>	<b>53,5</b>	<b>53,3</b>	<b>0,4% ↑</b>	<b>44,9</b>	<b>19,2% ↑</b>	<b>199,8</b>	<b>192,4</b>	<b>3,9% ↑</b>
<b>Vendas Líquidas</b>	<b>615,9</b>	<b>536,9</b>	<b>14,7% ↑</b>	<b>459,5</b>	<b>34,0% ↑</b>	<b>2.039,6</b>	<b>1.854,8</b>	<b>10,0% ↑</b>
% Lançamentos <sup>1</sup>	83,3%	71,9%	11,4 p.p. ↑	66,2%	17,1 p.p. ↑	51,5%	46,2%	5,3 p.p. ↑
% Estoque	16,7%	28,1%	(11,4 p.p.) ↓	33,8%	(17,1 p.p.) ↓	48,5%	53,8%	(5,3 p.p.) ↓
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>8,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>(1,0 p.p.) ↓</b>	<b>8,9%</b>	<b>(0,9 p.p.) ↓</b>	<b>8,9%</b>	<b>9,4%</b>	<b>(0,5 p.p.) ↓</b>
<b>VSO Líquida</b>	<b>28,0%</b>	<b>28,0%</b>	<b>0,0 p.p.</b>	<b>28,6%</b>	<b>(0,6 p.p.) ↓</b>	<b>56,3%</b>	<b>61,8%</b>	<b>(5,5 p.p.) ↓</b>
(em unidades)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Unidades Vendidas Brutas	4.831	4.185	15,4% ↑	3.685	31,1% ↑	16.397	14.881	10,2% ↑
Unidades Distratadas	383	404	(5,2%) ↓	338	13,3% ↑	1.490	1.415	5,3% ↑
<b>Unidades Vendidas Líquidas</b>	<b>4.448</b>	<b>3.781</b>	<b>17,6% ↑</b>	<b>3.347</b>	<b>32,9% ↑</b>	<b>14.907</b>	<b>13.466</b>	<b>10,7% ↑</b>
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>7,9%</b>	<b>9,7%</b>	<b>(1,8 p.p.) ↓</b>	<b>9,2%</b>	<b>(1,3 p.p.) ↓</b>	<b>9,1%</b>	<b>9,5%</b>	<b>(0,4 p.p.) ↓</b>

1. Lançamentos do ano corrente.



## UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado totalizou R\$ 553,1 milhões no 4T19, aumento de 99,4% t/t e 59,5% a/a. Contudo, no 3T19 houve interrupção dos repasses por 9 semanas e no 4T18 o repasse foi negativamente impactado pela necessidade de realocação de recursos do FGTS entre cidades e pela escassez de recursos para a faixa 1,5 do MCMV. Grande parte das unidades repassadas são de empreendimentos recém-lançados (83,3% das vendas líquidas do 4T19 foram de lançamentos do ano de 2019), portanto com efeito caixa limitado dado o pouco avanço de obra. O impacto da interrupção dos repasses no 3T19 não foi totalmente endereçado no 4T19, como mostra a queda de 0,4% no VGV repassado no ano de 2019 na comparação com 2018.

Por outro lado, a Tenda encerrou 2019 com 67 obras em andamento, crescimento de 52,3% frente a 2018 (44 obras), superior ao crescimento de 28,6% a/a no número de empreendimentos lançados. Com a retomada do setor imobiliário em 2019 e o consequente aumento dos custos de construção, a Tenda antecipou o início das obras como estratégia para mitigar o impacto dos reajustes que devem continuar presentes ao longo de 2020.

A combinação entre maior avanço das obras e menor VGV repassado tiveram efeito adverso sobre a geração de caixa.

Repasses, Entregas e Andamento	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>VGV Repassado (em R\$ milhões)</b>	<b>553,1</b>	<b>277,3</b>	<b>99,4% ↑</b>	<b>346,8</b>	<b>59,5% ↑</b>	<b>1.641,1</b>	<b>1.648,3</b>	<b>(0,4%) ↓</b>
Unidades Repassadas	4.771	2.312	106,4% ↑	2.808	69,9% ↑	13.951	13.204	5,7% ↑
<b>Unidades Entregues</b>	<b>1.752</b>	<b>3.844</b>	<b>(54,4%) ↓</b>	<b>2.488</b>	<b>(29,6%) ↓</b>	<b>10.368</b>	<b>10.244</b>	<b>1,2% ↑</b>
<b>Obras em andamento</b>	<b>67</b>	<b>57</b>	<b>17,5% ↑</b>	<b>44</b>	<b>52,3% ↑</b>	<b>67</b>	<b>44</b>	<b>52,3% ↑</b>

## ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valor de mercado no final do 4T19 totalizou R\$ 1,58 bilhão em VGV, aumento de 14,5% na comparação com o trimestre anterior e de 38,2% com o mesmo trimestre do ano anterior. O estoque pronto teve redução de 37,1% a/a, totalizando R\$ 45,4 milhões (apenas 2,9% do total, abaixo dos 4,5% do total no 3T19). O giro do estoque (dado pelo estoque a valor de mercado dividido pelas vendas líquidas dos últimos doze meses) é de 9,3 meses – patamar superior ao giro de estoque em 2018, quando oscilou entre 6,7 e 7,6 meses.

Estoque a Valor de Mercado	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.581,6</b>	<b>1.381,1</b>	<b>14,5% ↑</b>	<b>1.144,5</b>	<b>38,2% ↑</b>	<b>1.581,6</b>	<b>1.144,5</b>	<b>38,2% ↑</b>
Número de unidades	10.963	9.391	16,7% ↑	8.000,0	37,0% ↑	10.963	8.000,0	37,0% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	144,3	147,1	(1,9%) ↓	143,1	0,8% ↑	144,3	143,1	0,8% ↑

Status de Obra	4T19	0% a 30% Concluído	30% a 70% Concluído	Mais de 70% Concluído	Concluído
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.581,6</b>	<b>822,3</b>	<b>636,7</b>	<b>77,2</b>	<b>45,4</b>



## BANCO DE TERRENOS

No final de 2019, o banco de terrenos atingiu VGV de R\$ 10,62 bilhões, alta de 19,4% a/a. Em um ano forte em lançamentos, o crescimento do banco de terrenos garante estabilidade para a política de manutenção de *landbank* equivalente a 3 anos de lançamentos nas regiões metropolitanas de atuação. No 4T19, as aquisições totalizaram R\$ 1,59 bilhão, alta de 40,1% t/t.

Banco de Terrenos <sup>1</sup>	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Número de empreendimentos	292	278	5,0% ↑	253	15,4% ↑	292	253	15,4% ↑
<b>VGv (R\$ milhões)</b>	10.619,4	9.869,7	7,6% ↑	8.893,6	19,4% ↑	10.619,4	8.893,6	19,4% ↑
<b>Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)</b>	1.585,5	1.131,7	40,1% ↑	1.580,8	0,3% ↑	4.300,9	4.111,2	4,6% ↑
Número de unidades	72.159	67.527	6,9% ↑	60.124	20,0% ↑	72.159	60.124	20,0% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	147,2	146,2	0,7% ↑	147,9	(0,5%) ↓	147,2	147,9	(0,5%) ↓
% Permuta Total	34,6%	30,2%	4,4 p.p. ↑	24,2%	10,4 p.p. ↑	34,6%	24,2%	10,4 p.p. ↑
% Permuta Unidades	8,4%	9,1%	(0,7 p.p.) ↓	11,1%	(2,7 p.p.) ↓	8,4%	11,1%	(2,7 p.p.) ↓
% Permuta Financeiro	26,2%	21,1%	5,1 p.p. ↑	13,0%	13,2 p.p. ↑	26,2%	13,0%	13,2 p.p. ↑

1. A Tenda detém 100% de participação societária de seu Banco de Terrenos.

## ACOMPANHAMENTO DO ATUAL MODELO

Acompanhamento do Atual Modelo	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Número de Projetos	7	14	30	40	45	52	64
Unidades Lançadas	2.460	4.315	7.711	9.579	11.768	13.636	17.894
VGv Total (em R\$ milhões)	313,9	613,3	1.088,9	1.315,0	1.695,2	1.912,7	2.575,1
Unidades Vendidas	2.255	3.919	7.634	9.309	11.513	13.408	7.515
% Unidades Vendidas	91,7%	90,8%	99,0%	97,2%	97,8%	98,3%	42,0%
VSO Médio (mês)	8,6%	6,5%	8,3%	11,6%	13,1%	18,9%	10,0%
Unidades Repassadas	2.255	3.917	7.623	9.293	11.487	12.946	5.145
% Unidades Repassadas	91,7%	90,8%	98,9%	97,0%	97,6%	94,9%	28,8%
Andamento de Obra	100,0%	100,0%	100,0%	98,6%	99,8%	94,7%	39,1%

## ACOMPANHAMENTO DO LEGADO

As iniciativas de 2019 referentes ao Legado trouxeram resultado positivo e mantiveram o capital empregado<sup>1</sup> em patamar semelhante ao de 2018, migrando unidades em estoque e terrenos à venda para a rubrica de contas a receber.

Acompanhamento Legado	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Operacionais</b>									
Estoque a Valor de Mercado	1.171,5	826,7	478,7	365,1	226,2	154,9	132,1	58,2	37,7
Vendas Brutas	249,0	1.091,9	874,4	508,0	228,3	143,1	58,7	75,3	38,6
Distratos	467,8	1.166,2	583,0	414,1	120,8	90,0	43,9	17,4	12,4
Vendas Líquidas	(218,8)	(74,3)	291,4	93,9	107,5	53,1	14,8	57,9	26,2
Distratos / Vendas Brutas	187,9%	106,8%	66,7%	81,5%	52,9%	62,9%	74,7%	23,1%	32,1%
VSO Líquido	(23,0%)	(9,9%)	37,8%	20,5%	32,2%	25,5%	10,1%	49,9%	41,1%
VGV Repassado	702,9	1.182,6	900,3	459,9	214,6	145,2	108,7	55,9	28,7
Unidades Entregues	14	16.889	7.027	6.076	1.848	0	0	0	0
Obras em andamento	138	63	26	5	1	1	1	1	1
<b>Financeiros</b>									
Capital Empregado <sup>1</sup>	2.516,9	2.089,7	1.152,4	755,1	547,2	324,5	211,4	124,8	123,7
Contas a Receber <sup>1</sup>	1.465,9	1.233,5	623,3	317,8	232,0	117,0	47,6	31,6	75,3
CAR clientes	1.465,9	1.233,5	623,3	306,4	223,7	97,7	19,9	12,4	37,2
CAR terrenos vendidos	ND <sup>2</sup>	ND <sup>2</sup>	ND <sup>2</sup>	11,4	8,3	19,2	27,6	19,2	38,1
Estoque <sup>1</sup>	1.051,0	856,2	529,1	437,2	315,2	207,5	163,9	93,2	48,4
Estoque	1.023,8	730,8	421,3	332,7	213,7	132,3	99,1	55,7	30,4
Terrenos à venda	27,2	125,4	107,8	104,5	101,5	75,2	64,8	37,5	18,1
Outras Receitas e Despesas Operacionais	(60,3)	(47,8)	(24,8)	(62,2)	(52,6)	(36,7)	(98,5)	(81,5)	(41,4)
Despesas com demandas judiciais	(15,2)	(17,5)	(18,1)	(51,2)	(27,3)	(21,2)	(51,8)	(53,9)	(18,6)
Outras Receitas e Despesas operacionais	(45,2)	(30,3)	(6,7)	(11,0)	(25,3)	(15,5)	(46,7)	(27,6)	(22,8)
Receita Líquida	439,3	1.069,1	722,5	273,8	168,3	(52,2)	7,2	76,5	74,7
Lucro Bruto	(281,9)	130,4	27,0	(3,1)	(29,2)	(87,0)	(70,5)	(32,5)	19,4
Margem Bruta	(64,2%)	12,2%	3,7%	(1,1%)	(17,4%)	NA <sup>2</sup>	(97,8%)	(42,6%)	26,0%

1. Visão Gerencial

2. ND: Não divulgado; NA: Não se aplica

## RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

A receita operacional líquida totalizou R\$ 543,1 milhões no 4T19, crescimento de 19,5% a/a e 6,8% t/t. Em 2019, a receita operacional líquida foi de R\$ 1,95 bilhão, +16,0% a/a. Em 2019, mudanças nos processos internos de cobrança (tais como ajustes nos incentivos e implementação de sistemas mais robustos) resultaram em reversões de perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa ("PCLD"), evento não-recorrente que impactou positivamente a receita líquida nos 3 últimos trimestres. No 4T19, houve aumento da provisão para distratos em função do *backlog* de repasses referentes a vendas do 3T19 – a Companhia provisiona todas as vendas que não foram repassadas no prazo de 120 dias.

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Receita Operacional Bruta	566,5	515,8	9,8% ↑	468,4	21,0% ↑	2.005,3	1.746,6	14,8% ↑
Reversão (constituição) de perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa	4,0	2,0	106,1% ↑	(11,0)	136,4% ↑	12,3	(31,5)	139,0% ↑
Provisão para distratos	(18,5)	0,6	-	4,8	(482,9%) ↓	(30,6)	6,6	(566,3%) ↓
Imposto sobre vendas de imóveis e serviços	(8,9)	(9,8)	(10,0%) ↓	(7,5)	17,7% ↑	(36,9)	(40,4)	(8,7%) ↓
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>543,1</b>	<b>508,5</b>	<b>6,8% ↑</b>	<b>454,6</b>	<b>19,5% ↑</b>	<b>1.950,1</b>	<b>1.681,3</b>	<b>16,0% ↑</b>

## LUCRO BRUTO

O lucro bruto totalizou R\$ 173,1 milhões no 4T19, totalizando R\$ 648,1 milhões em 2019, alta de 10,6% a/a, resultando em margem bruta de 33,2%, 1,6 p.p. inferior à margem bruta de 2018. Ajustado por juros capitalizados, o lucro bruto atingiu R\$ 181,7 milhões no trimestre, alta de 2,5% t/t e 6,7% a/a. A margem bruta ajustada de 33,4% foi negativamente impactada pelo aumento das provisões para distrato, reflexo das interrupções de repasse do 3T19.

No acumulado do ano, o lucro bruto ajustado atingiu R\$ 681,7 milhões, 11,7% maior do que em 2018, fazendo com que a margem bruta ajustada totalizasse 35,0%, dentro do limite do *guidance* informado pela Companhia para 2019 (entre 34,0% e 36,0%).

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Receita Líquida	543,1	508,5	6,8% ↑	454,6	19,5% ↑	1.950,1	1.681,3	16,0% ↑
<b>Lucro Bruto</b>	<b>173,1</b>	<b>168,0</b>	<b>3,0% ↑</b>	<b>163,3</b>	<b>6,0% ↑</b>	<b>648,1</b>	<b>585,8</b>	<b>10,6% ↑</b>
Margem Bruta	31,9%	33,0%	(1,2 p.p.) ↓	35,9%	(4,1 p.p.) ↓	33,2%	34,8%	(1,6 p.p.) ↓
(-) Custos Financeiros	8,6	9,2	(6,9%) ↓	6,9	24,5% ↑	33,6	24,7	36,2% ↑
<b>Lucro Bruto Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>181,7</b>	<b>177,3</b>	<b>2,5% ↑</b>	<b>170,2</b>	<b>6,7% ↑</b>	<b>681,7</b>	<b>610,5</b>	<b>11,7% ↑</b>
Margem Bruta Ajustada	33,4%	34,9%	(1,4 p.p.) ↓	37,4%	(4,0 p.p.) ↓	35,0%	36,3%	(1,4 p.p.) ↓

1. Ajustado por juros capitalizados.

## DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS (SG&A)

No 4T19, as despesas com vendas totalizaram R\$ 45,5 milhões, crescimento de 17,7% a/a. Na comparação com o trimestre anterior, houve queda das despesas com vendas também em função do *backlog* de repasses remanescente de parte das vendas do 3T19 (cabe notar que, no caso da Tenda, a comissão é paga no repasse). No acumulado do ano, as despesas com vendas somaram R\$ 162,5 milhões, 11,9% maior do que no ano anterior, representando 7,3% das vendas brutas no ano, alta de 0,2 p.p. em relação a 2018, devido aos esforços adicionais de vendas dado o cenário mais restritivo a crédito e com a redução da participação de faixa 1,5 no mix de vendas da Tenda (26,3% das vendas líquidas em 2019 versus 55,9% das vendas líquidas em 2018).

No 4T19, as despesas gerais e administrativas ("G&A") totalizaram R\$ 26,3 milhões, redução de 15,7% t/t e de 24,9% a/a. A redução do G&A se deve, principalmente, ao efeito de calibração da remuneração variável de curto prazo após o término do exercício. Assim, o G&A correspondeu a 4,8% da receita operacional líquida no 4T19 e 6,0% em 2019, queda de 2,9 p.p. a/a e 1,4 p.p. a/a, respectivamente.

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Despesas com Vendas	(45,5)	(46,8)	(2,8%) ↓	(38,6)	17,7% ↑	(162,5)	(145,3)	11,9% ↑
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)	(26,3)	(31,2)	(15,7%) ↓	(35,0)	(24,9%) ↓	(117,1)	(123,8)	(5,4%) ↓
<b>Total de Despesas SG&amp;A</b>	<b>(71,8)</b>	<b>(78,0)</b>	<b>(8,0%) ↓</b>	<b>(73,6)</b>	<b>(2,5%) ↓</b>	<b>(279,6)</b>	<b>(269,1)</b>	<b>3,9% ↑</b>
Vendas Brutas	669,4	590,2	13,4% ↑	504,3	32,7% ↑	2.239,4	2.047,2	9,4% ↑
Lançamentos	835,8	761,4	9,8% ↑	530,6	57,5% ↑	2.575,1	1.912,7	34,6% ↑
Receita Operacional Líquida	543,1	508,5	6,8% ↑	454,6	19,5% ↑	1.950,1	1.681,3	16,0% ↑
<b>Despesas com Vendas / Vendas Brutas</b>	<b>6,8%</b>	<b>7,9%</b>	<b>(1,1 p.p.) ↓</b>	<b>7,7%</b>	<b>(0,9 p.p.) ↓</b>	<b>7,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>0,2 p.p. ↑</b>
<b>G&amp;A / Lançamentos</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,1%</b>	<b>(1,0 p.p.) ↓</b>	<b>6,6%</b>	<b>(3,5 p.p.) ↓</b>	<b>4,5%</b>	<b>6,5%</b>	<b>(1,9 p.p.) ↓</b>
<b>G&amp;A / Receita Operacional Líquida</b>	<b>4,8%</b>	<b>6,1%</b>	<b>(1,3 p.p.) ↓</b>	<b>7,7%</b>	<b>(2,9 p.p.) ↓</b>	<b>6,0%</b>	<b>7,4%</b>	<b>(1,4 p.p.) ↓</b>

## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

A conta de outras receitas e despesas operacionais totalizou R\$ 18,0 milhões no 4T19 e encerrou 2019 em R\$ 60,5 milhões, queda de 44,2% a/a e 25,8% a/a, respectivamente.

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>Outras Receitas e Despesas Operacionais</b>	<b>(18,0)</b>	<b>(13,1)</b>	<b>37,4% ↑</b>	<b>(32,2)</b>	<b>(44,2%) ↓</b>	<b>(60,5)</b>	<b>(81,5)</b>	<b>(25,8%) ↓</b>
Despesas com demandas judiciais	(16,4)	(5,9)	177,3% ↑	(21,4)	(23,6%) ↓	(39,8)	(53,9)	(26,2%) ↓
Outras	(1,6)	(7,2)	(77,8%) ↓	(10,8)	(85,2%) ↓	(20,7)	(27,6)	(24,9%) ↓
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>5,0</b>	<b>(0,3)</b>	<b>-</b>	<b>(0,2)</b>	<b>-</b>	<b>3,2</b>	<b>0,6</b>	<b>(424,1%) ↓</b>

## EBITDA AJUSTADO

No 4T19, o EBITDA ajustado da Companhia totalizou R\$ 99,9 milhões, alta de 43,7% a/a. Em 2019, o EBITDA ajustado totalizou R\$ 353,5 milhões, representando um aumento de 26,8%, comparado com 2018.

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Lucro Líquido	76,2	64,6	17,9% ↑	48,0	58,7% ↑	263,5	200,3	31,6% ↑
(+) Resultado Financeiro	(4,0)	(2,1)	(87,3%) ↓	(0,9)	(363,6%) ↓	(8,8)	(8,5)	(3,5%) ↓
(+) IR / CSLL	10,4	8,9	16,7% ↑	7,0	49,6% ↑	35,1	26,5	32,4% ↑
(+) Depreciação e Amortização	5,8	5,2	11,9% ↑	3,5	66,5% ↑	20,5	16,4	24,5% ↑
(+) Capitalização de Juros	8,6	9,2	(6,9%) ↓	6,9	24,5% ↑	33,6	24,7	36,2% ↑
(+) Despesas com SOP	2,9	2,5	17,0% ↑	5,3	(45,3%) ↓	8,7	18,4	(52,9%) ↓
(+) Participação dos Minoritários	0,1	0,1	(41,8%) ↓	(0,3)	120,4% ↑	0,9	1,1	(17,6%) ↓
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>99,9</b>	<b>88,4</b>	<b>13,0% ↑</b>	<b>69,5</b>	<b>43,7% ↑</b>	<b>353,5</b>	<b>278,8</b>	<b>26,8% ↑</b>
Receita Líquida	543,1	508,5	6,8% ↑	454,6	19,5% ↑	1.950,1	1.681,3	16,0% ↑
<b>Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>18,4%</b>	<b>17,4%</b>	<b>1,0 p.p. ↑</b>	<b>15,3%</b>	<b>3,1 p.p. ↑</b>	<b>18,1%</b>	<b>16,6%</b>	<b>1,5 p.p. ↑</b>

1. Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa) e minoritários.

## RESULTADO FINANCEIRO

No 4T19, a Tenda registrou resultado financeiro de R\$ 4,0 milhões, totalizando R\$ 8,8 milhões no acumulado do ano, 3,5% maior do que em 2018. Apesar da queda da Selic, a perspectiva para o resultado financeiro da Companhia é de piora em 2020, dado que a rentabilidade das aplicações financeiras tem se mantido inferior a 100% do CDI e que as dívidas corporativas têm aproximadamente 150 bps de prêmio médio em relação ao CDI.

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Receitas Financeiras	16,7	17,2	(2,8%) ↓	12,7	31,5% ↑	61,2	42,9	42,8% ↑
Despesas Financeiras	(12,7)	(15,1)	(15,6%) ↓	(11,9)	7,2% ↑	(52,4)	(34,4)	52,5% ↑
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>4,0</b>	<b>2,1</b>	<b>87,3% ↑</b>	<b>0,9</b>	<b>363,6% ↑</b>	<b>8,8</b>	<b>8,5</b>	<b>3,5% ↑</b>

## LUCRO LÍQUIDO

No 4T19, a Tenda registrou lucro líquido de R\$ 76,2 milhões, alta de 58,7% a/a. Em 2019, o lucro líquido totalizou R\$ 263,5 milhões, 31,6% maior comparado a 2018, decorrente da combinação do crescimento de 10,6% a/a no lucro bruto e da redução de 25,8% a/a nas despesas operacionais.

O lucro por ação em 2019, desconsideradas as ações em tesouraria, foi de R\$ 2,80, crescimento de 15,4% a/a.

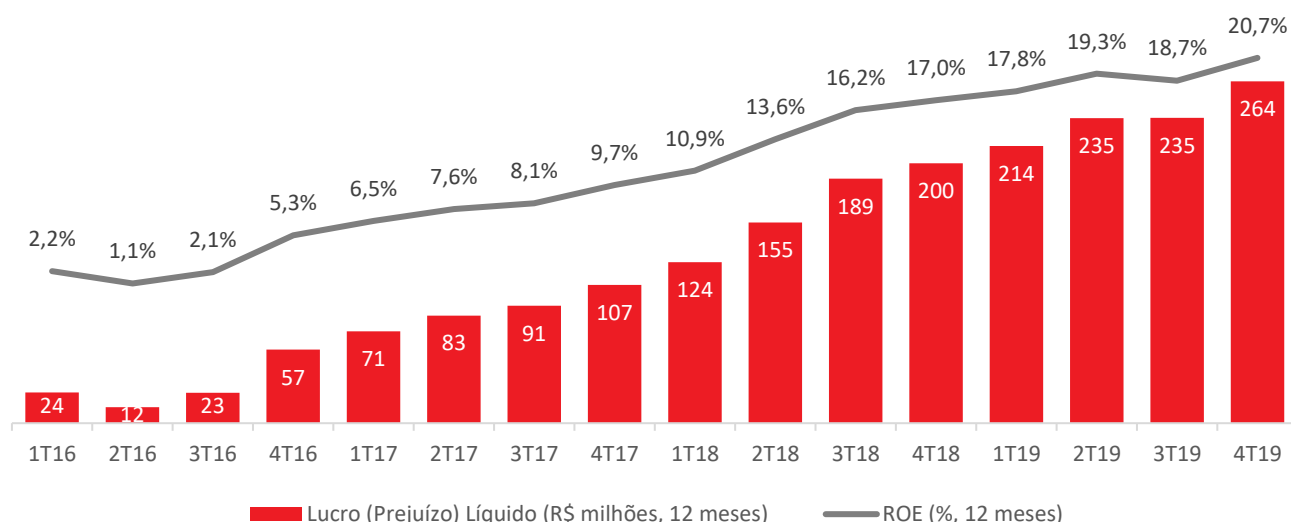
(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Resultado Líquido após IR & CSLL	76,2	64,7	17,8% ↑	47,7	59,7% ↑	264,4	201,3	31,3% ↑
(-) Participação Minoritários	(0,1)	(0,1)	41,8% ↑	0,3	(120,4%) ↓	(0,9)	(1,1)	17,6% ↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>76,2</b>	<b>64,6</b>	<b>17,9% ↑</b>	<b>48,0</b>	<b>58,7% ↑</b>	<b>263,5</b>	<b>200,3</b>	<b>31,6% ↑</b>
Margem Líquida	14,0%	12,7%	1,3 p.p. ↑	10,6%	3,5 p.p. ↑	13,5%	11,9%	1,6 p.p. ↑
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação)	2,53	2,26	12,0% ↑	1,92	31,6% ↑	2,53	1,92	31,6% ↑
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação) (ex-tesouraria)	2,71	2,42	12,0% ↑	1,99	36,3% ↑	2,71	1,99	36,3% ↑

1. Lucro por ação considera todas as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações).

2. Lucro por ação (ex-Tesouraria) considera as ações emitidas (ajustadas em casos de desdobramento de ações) e desconsidera as ações mantidas em Tesouraria ao final do período.

\*UDM:

### Lucro (Prejuízo) Líquido (R\$ milhões, 12 meses) e ROE (% , 12 meses)



## RESULTADO A APROPRIAR

Margem REF no patamar de 39,2 em 2019, queda de 4,4 p.p. com relação a 2018. A redução da margem REF na comparação com o ano anterior reflete tanto o cenário de preços mais baixos por conta do cenário mais restritivo no MCMV esse ano, quanto o aumento dos custos de construção decorrentes da retomada do setor de construção civil neste ano.

(R\$ milhões)	Dezembro 19	Setembro 19	T/T (%)	Dezembro 18	A/A (%)
Receitas a Apropriar	555,2	582,7	(4,7%) ↓	546,7	1,6% ↑
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar	(337,6)	(357,2)	(5,5%) ↓	(308,4)	9,5% ↑
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>217,7</b>	<b>225,5</b>	<b>(3,5%) ↓</b>	<b>238,3</b>	<b>(8,7%) ↓</b>
Margem a Apropriar	39,2%	38,7%	0,5 p.p. ↑	43,6%	(4,4 p.p.) ↓

## CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

(R\$ milhões)	Dezembro 19	Setembro 19	T/T (%)	Dezembro 18	A/A (%)
Caixa e equivalentes de caixa	48,4	58,9	(17,9%) ↓	34,3	41,0% ↑
Aplicações financeiras	1.022,1	917,4	11,4% ↑	821,3	24,5% ↑
<b>Caixa Total</b>	<b>1.070,5</b>	<b>976,3</b>	<b>9,6% ↑</b>	<b>855,6</b>	<b>25,1% ↑</b>

## CONTAS A RECEBER DE INCORPORAÇÃO E SERVIÇOS PRESTADOS

A Companhia totalizou R\$ 625,1 milhões em contas a receber em 2019, alta de 31,4% em comparação a 2018.

A paralisação dos repasses nas faixas 1,5 e 2 do MCMV no 3T19 resultou em aumento nos dias de contas a receber, que reduziram ligeiramente no 4T19 – se, por um lado, a retomada dos repasses foi favorável, por outro lado o *backlog* de unidades não-repassadas do 3T19 não foi completamente resolvido até o final de 2019.

(R\$ milhões)	Dezembro 19	Setembro 19	T/T (%)	Dezembro 18	A/A (%)
Até 2019 <sup>1</sup>	81,1	182,2	(55,5%) ↓	470,8	(82,8%) ↓
2020	449,3	466,0	(3,6%) ↓	98,3	357,0% ↑
2021	155,6	76,7	103,0% ↑	28,3	450,7% ↑
2022	61,9	27,0	129,3% ↑	19,0	225,4% ↑
2023	22,5	15,5	45,3% ↑	8,7	158,6% ↑
2024 em diante	26,0	13,5	93,0% ↑	6,1	324,5% ↑
<b>Contas a Receber Total</b>	<b>796,5</b>	<b>780,8</b>	<b>2,0% ↑</b>	<b>631,3</b>	<b>26,2% ↑</b>
(-) Ajuste a valor presente	(7,4)	(6,5)	(13,8%) ↓	(10,0)	26,0% ↑
(-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(118,2)	(122,2)	3,3% ↑	(130,5)	9,4% ↑
(-) Provisão para distrato	(45,7)	(27,2)	(68,1%) ↓	(15,1)	(202,3%) ↓
<b>Contas a Receber</b>	<b>625,1</b>	<b>624,8</b>	<b>0,0% ↑</b>	<b>475,7</b>	<b>31,4% ↑</b>
Dias de Contas a Receber	117	123	(4,5%) ↓	103	13,3% ↑

1. Vencidos e a vencer

Os valores a receber líquidos de provisão parcelados diretamente com a Companhia (“Recebível Tenda”) cresceram 35,3% a/a, principalmente em função da redução da participação de vendas na faixa 1,5 do MCMV em 2019 (26,3% das vendas líquidas em 2019 versus 55,9% em 2018).

Recebível Tenda <sup>1</sup> (R\$ milhões)	Dezembro 19	Setembro 19	T/T (%)	Dezembro 18	A/A (%)
Antes da entrega de chaves (Pro-Soluto)	62,2	40,6	53,4% ↑	39,5	57,6% ↑
Após a entrega de chaves (TCD)	230,1	218,4	5,3% ↑	176,6	30,3% ↑
<b>Recebível Tenda</b>	<b>292,3</b>	<b>259,0</b>	<b>12,9% ↑</b>	<b>216,1</b>	<b>35,3% ↑</b>
Contas a Receber	625,1	624,8	0,0% ↑	475,7	31,4% ↑
Receita a Apropriar	555,2	582,7	(4,7%) ↓	546,7	1,6% ↑
<b>Recebível Tenda / (Contas a Receber + Receita a Apropriar)</b>	<b>24,8%</b>	<b>21,4%</b>	<b>3,3 p.p. ↑</b>	<b>21,1%</b>	<b>3,6 p.p. ↑</b>

1. Valores a receber líquidos de provisão parcelados diretamente com a Companhia, uma vez que os financiamentos bancários não absorvem 100% do valor do imóvel.

## ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou 2019 com uma dívida total de R\$ 870,4 milhões, *duration* de 29,1 meses e custo médio ponderado da dívida de 5,9% a.a. 93,1% da dívida bruta da Companhia está atrelada a emissões no mercado de capitais com *benchmark* CDI.

A dívida bruta da Companhia é inferior à posição de caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras, que totalizou R\$ 1,07 bilhão ao final de 2019. Apesar da queda da Selic, a perspectiva para o resultado financeiro da Companhia é de piora em 2020, dado que a rentabilidade das aplicações financeiras tem se mantido inferior a 100% do CDI e que as dívidas corporativas têm aproximadamente 150 bps de prêmio médio em relação ao CDI.

Cronograma de Vencimento da Dívida (R\$ milhões)	4T19	Financiamento a Construção (SFH)	Dívida Corporativa
2020	12,6	8,5	5,6
2021	429,9	23,5	404,8
2022	122,7	22,7	100,0
2023	180,3	5,3	175,0
2024	125,0	0,0	125,0
<b>Dívida Total</b>	<b>870,4</b>	<b>60,0</b>	<b>810,4</b>
Duration (em meses)	29,1		

Detalhamento da dívida (R\$ milhões)	Vencimento	Taxas (a.a.)	Saldo Devedor Dezembro 19	Saldo Devedor Setembro 19
<b>Total</b>			<b>870,4</b>	<b>744,8</b>
Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI)	até 01/2021	CDI + 0,90%	306,4	301,1
Debênture	até 09/2023	CDI + 1,75%	153,5	150,8
Debênture	até 03/2024	CDI + 1,40%	152,3	149,8
Debênture	até 12/2024	CDI + 1,30%	198,3	0,0
SFH	até 12/2023	TR + 8,3% a 9,5%	60,0	143,1

Custo Médio Ponderado da Dívida (R\$ milhões)	Saldo Devedor Dezembro 19	Saldo Devedor / Total Dívida	Custo Médio (a.a.)
CDI	810,4	93,1%	CDI + 1,18%
TR	60,0	6,9%	TR + 8,3%
<b>Total</b>	<b>870,4</b>	<b>100%</b>	<b>5,9%</b>

## RATING

Como reflexo dos bons resultados operacionais e financeiros, tivemos nosso rating de crédito corporativo brAA+, com perspectiva estável, reafirmado pela Standard & Poor's Global Ratings ("S&P") em 2019.



## DÍVIDA LÍQUIDA

A Tenda apresenta relação entre dívida líquida e patrimônio líquido negativa em 14,7%, sendo assim uma das empresas mais desalavancadas do setor.

(R\$ milhões)	Dezembro 19	Setembro 19	T/T (%)	Dezembro 18	A/A (%)
<b>Dívida Bruta</b>	<b>870,4</b>	<b>744,8</b>	<b>16,9% ↑</b>	<b>542,5</b>	<b>60,5% ↑</b>
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(1.070,5)	(976,3)	9,6% ↑	(855,6)	25,1% ↑
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(200,0)</b>	<b>(231,5)</b>	<b>13,6% ↑</b>	<b>(313,1)</b>	<b>36,1% ↑</b>
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.351,7	1.304,4	3,6% ↑	1.203,8	12,3% ↑
Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	(14,7%)	(17,7%)	3,0 p.p. ↑	(26,0%)	11,3 p.p. ↑
EBITDA Ajustado (12 meses)	359,8	332,0	8,4% ↑	282,7	27,3% ↑

## GERAÇÃO DE CAIXA E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

Em 2019, a Tenda totalizou uma geração de caixa de R\$ 7,2 milhões no ano. Apesar da retomada dos repasses no 4T19, a manutenção de parte do *backlog* formado no 3T19 é o principal motivo para o consumo de caixa de R\$ 16,1 milhões no trimestre. Além disso, a Tenda agiu estrategicamente para evitar reajustes de preços em 2020 acelerando atividades em algumas de suas obras no 4T19, o que também teve impacto positivo sobre o lucro líquido da Companhia no 4T19.

No 4T19, a Tenda distribuiu R\$ 15,4 milhões para os acionistas em dividendos. A distribuição no trimestre representa queda de 11,3% t/t e de 71,6% a/a. No acumulado do ano de 2019, a Tenda distribuiu R\$ 120,2 milhões para os acionistas, o equivalente a um payout de 45,6%.

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)
Recompra de ações	0,0	0,0	-	29,1	-
Dividendos pagos	15,4	17,3	(11,3%) ↓	25,0	(38,6%) ↓
<b>Distribuição de Capital</b>	<b>15,4</b>	<b>17,3</b>	<b>(11,3%) ↓</b>	<b>54,1</b>	<b>(71,6%) ↓</b>
(R\$ milhões, últimos 12 meses)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)
Recompra de ações	62,5	142,3	(56,1%) ↓	73,2	(14,7%) ↓
Dividendos pagos	57,8	25,0	131,1% ↑	0,0	0,0% ↑
<b>Distribuição de Capital</b>	<b>120,2</b>	<b>167,2</b>	<b>(28,1%) ↓</b>	<b>73,2</b>	<b>64,1% ↑</b>

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	T/T (%)
Variação do Caixa Disponível	94,1	(69,6)	235,2% ↑	8,1	-	214,9	357,8	(39,9%) ↓
(-) Variação da Dívida Bruta	125,6	(11,5)	-	1,3	-	327,9	272,3	20,4% ↑
(+) Distribuição de Capital	15,4	17,3	(11,3%) ↓	54,1	(71,6%) ↓	120,2	167,2	(28,1%) ↓
<b>Geração de Caixa<sup>1</sup></b>	<b>(16,1)</b>	<b>(40,8)</b>	<b>60,5% ↑</b>	<b>60,9</b>	<b>(126,5%) ↓</b>	<b>7,2</b>	<b>252,8</b>	<b>(97,2%) ↓</b>
Geração de Caixa Operacional <sup>2</sup>	(12,5)	(34,5)	63,6% ↑	66,8	(118,8%) ↓	21,6	264,6	(91,8%) ↓

1. A Geração de Caixa é obtida através da diferença entre a variação do Caixa Disponível e a variação da Dívida Bruta, ajustada a valores de Recompra, Dividendos, Redução de Capital e efeitos não operacionais.

2. A Geração de Caixa Operacional é resultado de um cálculo gerencial interno da companhia que não reflete ou compara-se aos números presentes nas demonstrações financeiras

## DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
Receita Líquida	543,1	508,5	6,8% ↑	454,6	19,5% ↑	1.950,1	1.681,3	16,0% ↑
Custos Operacionais	(370,1)	(340,5)	8,7% ↑	(291,3)	27,0% ↑	(1.302,0)	(1.095,4)	18,9% ↑
<b>Lucro Bruto</b>	<b>173,1</b>	<b>168,0</b>	<b>3,0% ↑</b>	<b>163,3</b>	<b>6,0% ↑</b>	<b>648,1</b>	<b>585,8</b>	<b>10,6% ↑</b>
Margem Bruta	31,9%	33,0%	(1,2 p.p.) ↓	35,9%	(4,1 p.p.) ↓	33,2%	34,8%	(1,6pp) ↓
Despesas Operacionais	(90,4)	(96,5)	(6,3%) ↓	(109,5)	(17,4%) ↓	(357,3)	(366,5)	(2,5%) ↓
Despesas com Vendas	(45,5)	(46,8)	(2,8%) ↓	(38,6)	17,7% ↑	(162,5)	(145,3)	11,9% ↑
Desp. Gerais e Administrativas	(26,3)	(31,2)	(15,7%) ↓	(35,0)	(24,9%) ↓	(117,1)	(123,8)	(5,4%) ↓
Outras Desp. e Rec. Operacionais	(18,0)	(13,1)	37,4% ↑	(32,2)	(44,2%) ↓	(60,5)	(81,5)	(25,8%) ↓
Depreciação e Amortização	(5,8)	(5,2)	11,9% ↑	(3,5)	66,5% ↑	(20,5)	(16,4)	24,5% ↑
Equivalência Patrimonial	5,0	(0,3)	1.592,6% ↑	(0,2)	2.660,9% ↑	3,2	0,6	424,1% ↑
<b>Lucro Operacional</b>	<b>82,6</b>	<b>71,5</b>	<b>15,5% ↑</b>	<b>53,8</b>	<b>53,5% ↑</b>	<b>290,7</b>	<b>219,4</b>	<b>32,5% ↑</b>
Receita Financeira	16,7	17,2	(2,8%) ↓	12,7	31,5% ↑	61,2	42,9	42,8% ↑
Despesa Financeira	(12,7)	(15,1)	(15,6%) ↓	(11,9)	7,2% ↑	(52,4)	(34,4)	52,5% ↑
<b>Lucro Líquido antes de IR &amp; CSLL</b>	<b>86,7</b>	<b>73,7</b>	<b>17,6% ↑</b>	<b>54,7</b>	<b>58,4% ↑</b>	<b>299,5</b>	<b>227,9</b>	<b>31,5% ↑</b>
Impostos Diferidos	(0,6)	(1,6)	61,8% ↑	(0,8)	27,7% ↑	(3,9)	(1,9)	(105,2%) ↓
IR & CSLL	(9,8)	(7,4)	33,3% ↑	(6,1)	60,0% ↑	(31,3)	(24,6)	26,9% ↑
<b>Lucro Líquido após IR &amp; CSLL</b>	<b>76,2</b>	<b>64,7</b>	<b>17,8% ↑</b>	<b>47,7</b>	<b>59,7% ↑</b>	<b>264,4</b>	<b>201,3</b>	<b>31,3% ↑</b>
(-) Participações Minoritárias	(0,1)	(0,1)	41,8% ↑	0,3	(120,4%) ↓	(0,9)	(1,1)	17,6% ↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>76,2</b>	<b>64,6</b>	<b>17,9% ↑</b>	<b>48,0</b>	<b>58,7% ↑</b>	<b>263,5</b>	<b>200,3</b>	<b>31,6% ↑</b>

**BALANÇO PATRIMONIAL**

(R\$ milhões)	Dezembro 19	Setembro 19	T/T (%)	Dezembro 18	A/A (%)
<b>Ativo Circulante</b>	<b>2.506,4</b>	<b>2.123,0</b>	<b>18,1% ↑</b>	<b>1.787,9</b>	<b>40,2% ↑</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	48,4	58,9	(17,9%) ↓	34,3	41,0% ↑
Títulos e Valores Imobiliários	1.022,1	917,4	11,4% ↑	821,3	24,5% ↑
Recebíveis de Clientes	406,6	449,7	(9,6%) ↓	317,5	28,1% ↑
Imóveis a Comercializar	955,6	648,9	47,3% ↑	570,8	67,4% ↑
Outros Contas a Receber	73,7	48,1	53,4% ↑	44,0	67,5% ↑
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>827,6</b>	<b>905,5</b>	<b>(8,6%) ↓</b>	<b>728,7</b>	<b>13,6% ↑</b>
Recebíveis de Clientes	218,5	175,1	24,8% ↑	158,2	38,2% ↑
Imóveis a Comercializar	537,0	660,6	(18,7%) ↓	516,0	4,1% ↑
Outros	72,1	69,8	3,4% ↑	54,5	32,2% ↑
<b>Intangível e Imobilizado</b>	<b>101,9</b>	<b>98,9</b>	<b>3,0% ↑</b>	<b>65,1</b>	<b>56,5% ↑</b>
<b>Investimentos</b>	<b>42,6</b>	<b>37,6</b>	<b>13,3% ↑</b>	<b>39,4</b>	<b>8,2% ↑</b>
<b>Ativo Total</b>	<b>3.478,5</b>	<b>3.164,9</b>	<b>9,9% ↑</b>	<b>2.621,0</b>	<b>32,7% ↑</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>579,0</b>	<b>554,7</b>	<b>4,4% ↑</b>	<b>453,6</b>	<b>27,6% ↑</b>
Empréstimos e Financiamentos	8,5	10,5	(18,6%) ↓	6,7	26,3% ↑
Debêntures	5,6	1,2	383,4% ↑	3,3	67,4% ↑
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	340,9	321,5	6,0% ↑	258,2	32,0% ↑
Fornecedores e Materiais	38,9	59,9	(35,1%) ↓	21,4	81,5% ↑
Impostos e Contribuições	30,0	28,7	4,6% ↑	27,0	11,5% ↑
Outros	155,0	132,9	16,6% ↑	136,9	13,3% ↑
<b>Passivo Não-Circulante</b>	<b>1.547,8</b>	<b>1.305,9</b>	<b>18,5% ↑</b>	<b>963,7</b>	<b>60,6% ↑</b>
Empréstimos e Financiamentos	51,5	132,6	(61,2%) ↓	98,0	(47,5%) ↓
Debêntures	804,8	600,6	34,0% ↑	434,4	85,3% ↑
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	602,4	486,3	23,9% ↑	361,3	66,7% ↑
Impostos Diferidos	11,8	11,3	4,8% ↑	7,8	50,6% ↑
Provisão para Contingências	28,7	27,0	6,1% ↑	32,7	(12,3%) ↓
Outros credores	0,0	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0% ↑
Outros	48,6	48,1	1,1% ↑	29,5	65,1% ↑
<b>Patrimônio Líquido Total</b>	<b>1.351,7</b>	<b>1.304,4</b>	<b>3,6% ↑</b>	<b>1.203,8</b>	<b>12,3% ↑</b>
Patrimônio Líquido	1.350,6	1.303,3	3,6% ↑	1.197,7	12,8% ↑
Participação dos Minoritários	1,1	1,0	5,1% ↑	6,1	(82,2%) ↓
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>3.478,5</b>	<b>3.164,9</b>	<b>9,9% ↑</b>	<b>2.621,0</b>	<b>32,7% ↑</b>

## FLUXO DE CAIXA

(R\$ milhões)	4T19	3T19	T/T (%)	4T18	A/A (%)	2019	2018	A/A (%)
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades operacionais</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(22,4)</b>	<b>99,7% ↑</b>	<b>71,2</b>	<b>(100,1%) ↓</b>	<b>68,8</b>	<b>283,4</b>	<b>(75,7%) ↓</b>
Lucro Líquido (Prejuízo) antes dos impostos	86,7	73,7	17,6% ↑	54,7	58,4% ↑	299,5	227,9	31,5% ↑
Depreciações e Amortizações	9,0	8,1	10,3% ↑	5,6	61,4% ↑	31,7	24,1	31,2% ↑
Provisão (reversão) para créditos de liquidação duvidosa e distratos	8,7	3,1	181,5% ↑	19,1	(54,3%) ↓	11,3	40,0	(71,7%) ↓
Ajuste a valor presente	0,9	(1,8)	149,7% ↑	(1,9)	146,6% ↑	(2,6)	(0,9)	(189,3%) ↓
Impairment	(3,1)	(0,3)	(935,1%) ↓	0,4	(895,8%) ↓	(6,0)	(6,2)	3,3% ↑
Equivalência Patrimonial	(5,0)	0,3	-	0,2	-	(3,2)	(0,6)	(424,1%) ↓
Provisão por contingências	3,5	(5,9)	159,0% ↑	15,0	(76,7%) ↓	(4,9)	2,4	(301,0%) ↓
Juros e encargos não realizados, líquidos	4,6	5,9	(22,1%) ↓	3,5	31,9% ↑	16,8	5,4	212,4% ↑
Provisão para garantia	4,4	0,7	515,1% ↑	(0,4)	1.106,0% ↑	6,5	2,3	185,4% ↑
Provisão para distribuição de lucros	1,8	4,2	(56,9%) ↓	6,8	(73,3%) ↓	15,0	22,2	(32,4%) ↓
Despesas com plano de opções	2,9	2,5	17,0% ↑	5,3	(45,3%) ↓	8,7	18,4	(52,9%) ↓
Outras provisões	(0,5)	(0,4)	(33,2%) ↓	1,7	(131,0%) ↓	(1,6)	1,7	(198,6%) ↓
Impostos diferidos	(0,3)	1,3	(120,9%) ↓	0,0	0,0% ↑	0,8	4,3	(82,5%) ↓
Clientes	(15,7)	(91,0)	82,8% ↑	(17,4)	9,8% ↑	(165,2)	(111,5)	(48,2%) ↓
Imóveis a venda	(179,5)	(153,7)	(16,8%) ↓	(108,5)	(65,4%) ↓	(422,4)	(122,8)	(244,1%) ↓
Outras contas a receber	(27,6)	(3,8)	(631,5%) ↓	10,0	(375,0%) ↓	(49,1)	6,1	(909,8%) ↓
Fornecedores	(21,0)	11,6	(280,7%) ↓	(18,8)	(11,6%) ↓	17,5	(1,3)	1.444,4% ↑
Impostos e contribuições	1,4	0,4	281,9% ↑	(1,3)	212,6% ↑	2,2	11,8	(81,4%) ↓
Salários, encargos sociais e participações	(7,1)	6,4	(211,9%) ↓	(6,6)	(8,0%) ↓	(10,8)	(14,2)	24,0% ↑
Obrigações por aquisição de imóveis	140,7	127,1	10,7% ↑	120,9	16,4% ↑	353,3	209,4	68,7% ↑
Outras contas a pagar	4,0	(3,0)	235,7% ↑	(11,2)	136,1% ↑	1,0	(2,8)	135,9% ↑
Operações de conta corrente	(0,2)	(0,2)	(4,9%) ↓	0,4	(155,1%) ↓	0,7	3,5	(78,6%) ↓
Impostos Pagos	(8,6)	(7,7)	(12,5%) ↓	(6,2)	(38,3%) ↓	(30,3)	(35,9)	15,6% ↑
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de investimento</b>	<b>(110,9)</b>	<b>58,4</b>	<b>(289,8%) ↓</b>	<b>(8,1)</b>	<b>-</b>	<b>(209,2)</b>	<b>(362,2)</b>	<b>42,2% ↑</b>
Aquisição de propriedades e equipamentos	(12,0)	(12,1)	1,1% ↑	(6,7)	(77,9%) ↓	(44,8)	(25,8)	(73,5%) ↓
Aplicação / resgate de títulos e valores mobiliários	(98,9)	70,5	(240,3%) ↓	(1,4)	(7.212,3%) ↓	(164,3)	(336,3)	51,1% ↑
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) nas atividades de financiamento</b>	<b>100,4</b>	<b>(46,7)</b>	<b>315,2% ↑</b>	<b>(64,4)</b>	<b>255,8% ↑</b>	<b>154,4</b>	<b>73,6</b>	<b>109,7% ↑</b>
Recompra de ações	0,3	(0,0)	27.000,0% ↑	(29,1)	100,9% ↑	(62,2)	(142,3)	56,3% ↑
Aumento de Reserva de Capital	1,4	2,1	(34,2%) ↓	0,1	1.288,9% ↑	5,5	1,2	355,4% ↑
Dividendos Pagos	(15,4)	(17,3)	11,3% ↑	(25,0)	38,6% ↑	(57,8)	(25,0)	(131,1%) ↓
Aumento empréstimos e financiamentos	202,1	132,4	52,6% ↑	93,6	115,9% ↑	693,5	676,1	2,6% ↑
Amortização de empréstimo e financiamento	(86,6)	(161,1)	46,2% ↑	(103,9)	16,7% ↑	(418,0)	(435,8)	4,1% ↑
Pagamento de arrendamento	(0,9)	(0,9)	0,8% ↑	0,0	0,0% ↑	(3,8)	0,0	0,0% ↑
Operações de mútuo	(0,5)	(1,8)	74,0% ↑	(0,2)	(143,5%) ↓	(2,9)	(0,7)	(330,2%) ↓
Outros	0,3	(0,0)	27.000,0% ↑	(29,1)	100,9% ↑	(62,2)	(142,3)	56,3% ↑
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(10,6)</b>	<b>0,5% ↑</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(675,2%) ↓</b>	<b>14,1</b>	<b>(5,1)</b>	<b>376,3% ↑</b>
<b>Saldo no início do período</b>	<b>58,9</b>	<b>69,5</b>	<b>(15,3%) ↓</b>	<b>35,6</b>	<b>65,2% ↑</b>	<b>34,3</b>	<b>39,4</b>	<b>(12,9%) ↓</b>
<b>Saldo no fim do período</b>	<b>48,4</b>	<b>58,9</b>	<b>(17,9%) ↓</b>	<b>34,3</b>	<b>41,0% ↑</b>	<b>48,4</b>	<b>34,3</b>	<b>41,0% ↑</b>

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Renan Barbosa Sanches  
**CFO e Diretor Executivo de Relações com Investidores**

Luiz Felipe Fustaino  
**Gerente de Relações com Investidores e Tesouraria**

Bruno Souza  
**Analista Sr. de Relações com Investidores**

### Relações com Investidores

Tel.: +55 (11) 3111-9909  
E-mail: [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)  
Website: [ri.tenda.com](http://ri.tenda.com)

## ASSESSORIA DE IMPRENSA

### Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil  
Tel.: +55 11 3147 7382  
E-mail: [tenda@maquinacohnwolfe.com](mailto:tenda@maquinacohnwolfe.com)

## Sobre a Tenda

A Construtora Tenda S.A. (B3: TEND3) é a segunda maior construtora brasileira focada em Empreendimentos Residenciais Populares listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. A Companhia concentra suas atividades em nove regiões metropolitanas do Brasil, atuando exclusivamente nas faixas 1,5 e 2 do programa federal "Minha Casa, Minha Vida" ("MCMV"). Com uma estratégia de crescimento sustentável, excelência em execução e sólido modelo de negócios, a Tenda tem sido capaz de entregar forte geração de caixa e lucros crescentes, mantendo sua visão de oferecer aos investidores os maiores retornos no setor de habitação.

## Construtora Tenda S.A.

Corporate Taxpayer's Registry (CNPJ/MF) No. 71.476.527/0001-35

Corporate Registry Identification Number (NIRE) 35.300.348.206

## 4Q19 & 2019 EARNINGS RELEASE

**In a year of operating records, net income grew 31.6% YoY, reaching R\$ 263.5 million, resulting in a 20.7% ROE and an income per share of R\$ 2.71 (+ 36.3% YoY)**

**FOR IMMEDIATE RELEASE** – São Paulo, March 19, 2020 – Construtora Tenda S.A. ("Company", "Tenda"), a leading Brazilian homebuilder and real estate developer, today reports its results for the fourth quarter and 2019.

### FINANCIAL AND OPERATIONAL HIGHLIGHTS

- **Net revenue** of R\$ 1.95 billion in 2019, up to 16.0% YoY. In the 4Q19, net revenue of R\$ 543.1 million, +19.5% YoY
- **Net income** of R\$ 263.5 million in 2019, up to 31.6% YoY. In the 4Q19, net income of R\$ 76.2 million, +58.7% YoY
- **ROE** of 20.7% in 2019, up to 3.7 p.p. YoY. ROIC of 28.3% in 2019, up to 4.5 p.p. YoY
- **PSV launched** of R\$ 2.58 billion in 2019 (+34.6% YoY). Landbank of R\$ 10.62 billion in PSV in 2019 (+19.4% YoY)
- **Net pre-sales** of R\$ 2.04 billion (+10.0% YoY), with the quarterly SoS
- **Adjusted Gross Margin of 35.0% and net pre-sales of R\$ 2.04 billion in 2019**, midpoint of the guidance for the year

### STRATEGIC HIGHLIGHTS

- **First Steps in Offsite Construction.** After announcing its intention to develop a new growth platform based on offsite construction, Tenda started 2020 with a dedicated team and a warehouse designed for technology and product pilots
- **Digital Transformation and Innovation to improve Customer Experience with 3 new products**, aimed at those who want to buy (potential customers), those who have already bought (current customers) and salesforce
- **Excellence in Corporate Governance.** Formal individual assessment policy of Directors, in line with the Brazilian Governance Code and adopted by only 37% of the companies listed in the Novo Mercado segment, according to KPMG. In addition, new policies further strengthen the governance of Tenda, a true Corporation with 93% free float

#### CONFERENCE CALL AND WEBCAST

Friday, March 20, 2020

9h00 a.m. (NY)

10h00 a.m. (BRT)

Dial in:

International: +1-516-300-1066

Brazil: +55-11-3127-4971

Code: Tenda

Webcast: [Click here](#)

## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

Even in a challenging year for the low-income housing segment, **Tenda took another important leap in growth in 2019, maintaining increasing financial returns** and consolidating itself as the main company exclusively focused on projects aimed at the brackets 1.5 and 2 of the Minha Casa, Minha Vida ("MCMV") program.

**Three main challenges were imposed throughout 2019.** First, customers noticed tighter access to credit at financial institutions that operate the MCMV program. Second, the Federal Government's decision to impose contingency for the Union's Budget led to increased periods without transfer in 2019 compared to previous years. Finally, the resumption of civil construction in 2019 has put pressure on construction costs throughout the year.

Despite all this, Tenda was able to keep growing. 17,894 housing units were launched in 2019, up 31.2% YoY, equivalent to a PSV of R\$ 2.58 billion (+34.6% YoY). **This impressive increase in launches was accompanied by a strong pace of sales**, expressed in a quarterly VSO of 28% (well above peers) even in a more restrictive credit year for customers.

**Sophisticated management and digital transformation enabled Tenda to reach the center of the guidance provided for two key operational indicators even in adverse circumstances:**

- Net sales totaled R\$ 2.04 billion in 2019 with an important push from three digital initiatives (targeting potential customers, current customers and salesforce), that allowed Tenda to accelerate the pace of sales in the second half, in a year that was also impacted by the end of the traditional Feirão da Caixa, that used to be a key lever of sales.
- Adjusted gross margin of 35.0% was achieved with the benefit of an improved performance in collections, an activity that was reformulated at Tenda with innovations that included investments in more robust systems, adjustments in the incentives of our collection partners, among others

As a result, Tenda delivered **net income of R\$ 263.5 million, up 31.6% YoY**, ending 2019 with 20.7% ROE (+3.7 p.p. YoY), 28.3% ROIC (+4.5 p.p. YoY) and net income of R\$ 2.71 per share (ex-Treasury), up 36.3% YoY. Despite the normalization of the mortgage transfer process by the end of September, Tenda recorded cash consumption of R\$ 16.1 million in 4Q19, ending the year with cash generation of R\$ 7.2 million. The main reasons for the cash consumption within the quarter were the remaining backlog of mortgages to be transferred since the 3Q19 and Tenda's strategic action to avoid price adjustments in 2020, accelerating activities in some of its construction sites in 4Q19. Those mortgages to be transferred could also increase the level of cancellations in the beginning of 2020.

**Tenda reiterates its option for a conservative financial management.** The Company maintains a net cash position (R\$ 200.0 million at the end of 2019), resulting in a net debt-to-equity ratio of -14.7%. This strategic decision is validated by the recurrence of events that negatively impact cash generation, such as delays in mortgage transfers within the MCMV program. In addition, with ambitious long-term objectives, the net cash position is even more important for Tenda.

**Tenda's main value-generating levers were presented to the market close to the end of 2019:**

- First, to **achieve the full growth potential of the current business model**, based on construction with aluminum molds in metropolitan regions, maintaining the growth pace at one new metropolitan region per year, introducing projects with taller buildings with elevator outside São Paulo, reaching leading position in all markets
- Second, to **enable a business model based on offsite construction**, leading the industrialization of civil construction in the country. The first steps have already started to be taken in 2020, with the formation of a team dedicated to the project and with the opening of a warehouse where the first offsite pilots will be conducted
- Third, to **face digital transformation as a business imperative**. In 2019, it was already possible to notice significant progress in the customer journey, but this is just beginning

Tenda will continue to pursue value generation for its shareholders, maintaining its commitment to financial responsibility and reaffirming its focus on operations in the low-income housing segment, that combines an important demand with a lack of supply in Brazil.



## COVID-19

So far, there have been no impacts from Covid-19 (or “New Coronavirus”) on operational activities. The Company is monitoring the progress of the New Coronavirus and its social, political and economic impact, maintaining an active committee formed by leaders of the Company so that coordinated and agile decisions are taken, in line with the guidelines from the Brazilian Ministry of Health, local authorities and class entities. The Company has adopted recommended measures to mitigate the transmission of the virus in construction sites, stores and administrative offices (more frequent cleaning, flexible work schedule, adoption of home-office practices, etc.).

There is no way to certify which material effects may impact the Financial Statements, business continuity and/or the Company’s accounting estimates. Tenda’s production process is labor intensive and any measures that reduce the displacement of employees or that require quarantines can postpone construction schedules. Tenda’s sales process is mostly conducted in its own stores with pre-scheduled assistance, and Tenda has adopted and developed tools that allow several stages of the sales process to be carried out online, but eventual measures to contain Covid-19 may lead to stores being shutdown. Launches and deliveries may be compromised by local initiatives to suspend licensing terms.

Tenda’s conservative financial management, with a gross cash position of R\$ 1.07 billion, net cash position of R\$ 200.0 million and a net debt-to-equity ratio of -14.7%, brings safety for the Company in a time of uncertainty like what we live in the present moment.

## GUIDANCE

Aiming at generating useful comparative information and providing predictability to the market on our figures, Tenda opted to disclose guidance for 2019 based on scenarios identified with defined variables and assumptions.

- In 2019, the **Adjusted Gross Margin**, which is the ratio of consolidated gross profit for the year less financial charges, as stated in Note 12 to the financial statements and consolidated net revenue for the year, reached 35.0%, in the midpoint of the guidance for the year of 34.0% and 36.0%.
- In 2019, **Net Pre-Sales**, defined as the product of gross sales for the year (in R\$ million) minus cancellations for the year (in R\$ million), adjusting all amounts to Tenda’s equity interest, totaled R\$ 2,039.6 million, close to the midpoint of the guidance (between R\$1,950.0 million and R\$2,150.0 million).

Guidance 2019	Minimum	Maximum	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	2019
Adjusted Gross Margin (%)	34.0%	36.0%	35.8%	36.1%	34.9%	33.4%	35.0%
Net Pre-Sales (R\$ million)	1,950.0	2,150.0	406.9	479.9	536.9	615.9	2,039.6

## OPERATIONAL AND FINANCIAL HIGHLIGHTS

	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
<b>Operational Highlights (R\$ million, PSV)</b>								
Launches	835.8	761.4	9.8% ↑	530.6	57.5% ↑	2,575.1	1,912.7	34.6% ↑
Net Pre-Sales	615.9	536.9	14.7% ↑	459.5	34.0% ↑	2,039.6	1,854.8	10.0% ↑
Sales over Supply (SoS) (%)	28.0%	28.0%	0.0 p.p.	28.6%	(06pp) ↓	56.3%	61.8%	(55pp) ↓
PSV Transferred	553.1	277.3	99.4% ↑	346.8	59.5% ↑	1,641.1	1,648.3	(0.4%) ↓
Units Delivered (#)	1,752	3,844	(54.4%) ↓	2,488	(29.6%) ↓	10,368	10,244	1.2% ↑
Landbank	10,619.4	9,869.7	7.6% ↑	8,893.6	19.4% ↑	10,619.4	8,893.6	19.4% ↑
Landbank - Acquisitions / Adjustments	1,585.5	1,131.7	40.1% ↑	1,580.8	0.3% ↑	4,300.9	4,111.2	4.6% ↑
<b>Financial Highlights (R\$ million)</b>								
Net Revenue	543.1	508.5	6.8% ↑	454.6	19.5% ↑	1,950.1	1,681.3	16.0% ↑
Adjusted Gross Profit <sup>1</sup>	181.7	177.3	2.5% ↑	170.2	6.7% ↑	681.7	610.5	11.7% ↑
Adjusted Gross Margin <sup>1</sup> (%)	33.4%	34.9%	(14pp) ↓	37.4%	(40pp) ↓	35.0%	36.3%	(14pp) ↓
Adjusted EBITDA <sup>2</sup>	99.9	88.4	13.0% ↑	69.5	43.7% ↑	353.5	278.8	26.8% ↑
Adjusted EBITDA Margin <sup>2</sup> (%)	18.4%	17.4%	1.0 p.p. ↑	15.3%	3.1 p.p. ↑	18.1%	16.6%	1.5 p.p. ↑
Net Financial Result	4.0	2.1	87.3% ↑	0.9	363.6% ↑	8.8	8.5	3.5% ↑
Net Income (Loss) <sup>3</sup>	76.2	64.6	17.9% ↑	48.0	58.7% ↑	263.5	200.3	31.6% ↑
Backlog Revenues	555.2	582.7	(4.7%) ↓	546.7	1.6% ↑	555.2	546.7	1.6% ↑
Backlog Results	217.7	225.5	(3.5%) ↓	238.3	(8.7%) ↓	217.7	238.3	(8.7%) ↓
Backlog Margin (%)	39.2%	38.7%	0.5 p.p. ↑	43.6%	(44pp) ↓	39.2%	43.6%	(44pp) ↓
Cash and Cash Equivalents <sup>4</sup>	1,070.5	976.3	9.6% ↑	855.6	25.1% ↑	1,070.5	855.6	25.1% ↑
Net Debt	(200.0)	(231.5)	13.6% ↑	(313.1)	36.1% ↑	(200.0)	(313.1)	36.1% ↑
Shareholders' Equity + Minority Shareholders	1,351.7	1,304.4	3.6% ↑	1,203.8	12.3% ↑	1,351.7	1,203.8	12.3% ↑
Net Debt / (SE + Minority) (%)	(14.8%)	(17.7%)	3.0 p.p. ↑	(26.0%)	112pp ↑	(14.8%)	(26.0%)	112pp ↑
Cash Generation <sup>5</sup>	(16.1)	(40.8)	60.5% ↑	60.9	(1265%) ↓	7.2	252.8	(97.2%) ↓
Operating Cash Generation <sup>6</sup>	(12.5)	(34.5)	63.6% ↑	66.8	(1188%) ↓	21.6	264.6	(91.8%) ↓
Net Income (Loss) (LTM)	263.5	235.4	12.0% ↑	200.3	31.6% ↑	122.7	200.3	(38.7%) ↓
NOPAT <sup>7</sup> (LTM)	289.2	262.2	10.3% ↑	217.5	33.0% ↑	289.2	217.5	33.0% ↑
Capital Employed <sup>8</sup>	1,151.7	1,072.9	7.3% ↑	890.7	29.3% ↑	1,151.7	890.7	29.3% ↑
ROE <sup>9</sup> (LTM)	20.7%	18.7%	2.0 p.p. ↑	17.0%	3.7 p.p. ↑	20.7%	17.0%	3.7 p.p. ↑
ROIC <sup>10</sup> (LTM)	28.3%	26.4%	1.9 p.p. ↑	23.8%	4.5 p.p. ↑	28.3%	23.8%	4.5 p.p. ↑
Earnings per share <sup>11</sup> (12 months) (R\$/share) (ex-Treasury)	2.71	2.42	12.0% ↑	1.99	36.3% ↑	2.71	1.99	36.3% ↑

1. Adjusted by capitalized interests.

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

3. Adjusted by minority shareholders.

4. Cash and cash equivalents and securities.

5. Cash Generation is obtained through the difference between the variation of Available Cash and the variation of Gross Debt, adjusted to the amounts of Share Buyback and Dividends Paid.

6. Operating Cash Generation is a result of the company's managerial calculation which neither reflects nor is compared with the figures reported in the financial statements.

7. NOPAT is composed of net income excluding financial result and capitalized interest effects.

8. Capital Employed is composed of the sum of net debt, shareholders' equity and minority shareholders.

9. ROE is calculated by net income of the last 12 months adjusted by minority shareholders divided by the average shareholders' equity. Average referring to the opening and closing position in the last 12 months.

10. ROIC is calculated by NOPAT of the last 12 months divided by average capital employed. Average referring to the opening and closing position in the last 12 months.

11. Earnings per share (ex-Treasury) considers the issued shares (adjusted for stock splits) and does not consider shares held in Treasury at the end of the period.

## OFFSITE CONSTRUCTION

During its Investor Day on December 10, 2019, Tenda announced its intention to build housing units in factories, outside the construction sites ("offsite construction"). The Company will focus on developing a business model to address demand for affordable housing in small and mid-size cities. The current business model is focused on building onsite using aluminum molds as a way to ensure greater cost competitiveness, but it makes sense only in key metro areas.

To make the offsite business model feasible and to lead the industrialization of construction in Brazil, Tenda must invest in the validation of concepts (products and construction technologies) throughout 2020 and 2021. Finding viable alternatives, it expects to start the scale-up of the proven models from 2022 on.

[\[For more details, click here to access all materials presented during Tenda Day 2019 >>\]](#)

### FIRST STEPS



**Equipe dedicada,  
atuando como uma *startup***



**Galpão para início das atividades  
de validação dos conceitos *offsite***

In early 2020, Tenda dedicated a team to work on the validation of offsite construction concepts. With an exclusive workspace in São Paulo, the team that was dedicated to this challenge can work as a startup while remaining close to the Company's corporate headquarters. In addition, Tenda also has a warehouse where products and construction technologies will be tested to validate the new business model.

## GOVERNANCE AND DIGITAL TRANSFORMATION



**Improving the customer journey** is one of Tenda's strategic focus. In 2019, three digital transformation initiatives improved the experience of customers who have already bought or are about to buy their Tenda

- **New app for those who want to buy**, allows them to simulate the purchase and schedule a visit
- **New app for those who have already purchased**, allows them to track the progress of their new home
- **New system for salespeople**, increases sales capillarity and simplifies the purchase process



True Corporation with a 93% free float, **Tenda aims for a position of excellence in Corporate Governance.**

Throughout 2019, the Company formalized policies recommended by the Brazilian Code of Governance, such as the Policy for the Appointment of Board Members, the Remuneration of Board Members and the Evaluation of Board Members (which, according to KPMG, is only adopted 37% of Novo Mercado companies).

## LAUNCHES

In 4Q19, Tenda launched 22 projects, totaling R\$ 835.8 million in PSV, up 57.5% YoY and 9.8% QoQ. The PSV launched in 2019 reached R\$ 2.58 billion, up 34.6% YoY. Average price per unit decreased due to a lower share of São Paulo metro area in the 4Q19 launches mix (25.6% of the total launches in 4Q19 versus 32.5% in 3Q19 and 55.0% in 4Q18) and to discounts granted in 2019 given the more restrictive scenario for sales within the MCMV.

In 2019, Tenda launched in São Paulo metro area the first projects with buildings with more than 10 floors (2 ou more elevators). Therefore, São Paulo grew 51.8% YoY in 2019, which is 35.7% of the Company's PSV launched in 2019 (versus 31.7% in 2018). The Rio de Janeiro metro area grew 46.3% YoY in 2019 and reached 24.0% of the total PSV launched in the year. The Salvador metro area, which represents 15.7% of the PSV launched by Tenda in 2019, was the first region outside São Paulo where Tenda launched projects with elevator (3 projects in 2019).

Launches <sup>1</sup>	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Number of projects launched	22	18	22.2% ↑	12	83.3% ↑	63	49	28.6% ↑
PSV (R\$ million)	<b>835.8</b>	<b>761.4</b>	<b>9.8% ↑</b>	<b>530.6</b>	<b>57.5% ↑</b>	<b>2,575.1</b>	<b>1,912.7</b>	<b>34.6% ↑</b>
Number of units launched	5,972	5,219	14.4% ↑	3,572	67.2% ↑	17,894	13,636	31.2% ↑
Average price per unit (R\$ thousand)	140.0	145.9	(4.1%) ↓	148.5	(5.8%) ↓	143.9	140.3	2.6% ↑
Average size of projects launched (in units)	271	290	(6.4%) ↓	298	(8.8%) ↓	284	278	2.1% ↑

1. Tenda holds 100% equity interest in all projects launched since 2013 (when it launched its current business model).

## GROSS SALES

Gross sales totaled R\$ 669.4 million in 4Q19, up 32.7% YoY. In 2019, gross sales totaled R\$ 2.24 billion, 9.4% higher YoY. In the year, while the number of units sold was 10.2% higher YoY, the average price per unit dropped 0.7% YoY. The increase in São Paulo's participation in the gross sales mix (from 28.6% in 2018 to 35.4% in 2019) mitigated the impact of the average price per unit reduction by region, even in a more restrictive scenario for the MCMV program in the year. Gross Sales over Supply ("Gross SoS") reached 30.5% in 4Q19, 0.3 p.p. lower than 3Q19.

Gross Sales	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
PSV (R\$ million)	<b>669.4</b>	<b>590.2</b>	<b>13.4% ↑</b>	<b>504.3</b>	<b>32.7% ↑</b>	<b>2,239.4</b>	<b>2,047.2</b>	<b>9.4% ↑</b>
Number of units	4,831	4,185	15.4% ↑	3,685	31.1% ↑	16,397	14,881	10.2% ↑
Average price per unit (R\$ thousand)	138.6	141.0	(1.7%) ↓	136.9	1.2% ↑	136.6	137.6	(0.7%) ↓
Gross SoS	<b>30.5%</b>	<b>30.8%</b>	<b>(0.3 p.p.) ↓</b>	<b>31.4%</b>	<b>(0.9 p.p.) ↓</b>	<b>61.8%</b>	<b>68.3%</b>	<b>(6.5 p.p.) ↓</b>

## CANCELLATIONS AND NET PRE-SALES

Net pre-sales totaled R\$ 615.9 million in 4Q19, up 14.7% QoQ and 34.0% YoY. In 2019, the Net pre-sales totaled R\$ 2.04 billion, near to the midpoint of the guidance for the year.

Net Sales over Supply ("Net SoS") reached 28.0% in 4Q19, remaining stable QoQ even after a record-high 4Q19 in terms of launches. The quarterly Net SoS reached 28.1% in 2019, down 2.6 p.p. YoY. Lower SoS reflects a more restrictive environment for customer credit approval at financial institutions and a lower participation in the bracket 1.5 of the MCMV program (26.3% of net sales in 2019 versus 55.9% of net sales in 2018).

Cancellations to gross sales ratio reached 8.0% in 4Q19, down 1.0 p.p. QoQ. Despite the positive result, part of the pending mortgage transfers from 3Q19 has not been addressed yet, which may lead to an increase in cancellations in 1Q20. In 2019, the cancellations to gross sales ratio reached 8.9%, 0.5 p.p. lower YoY.

(PSV, R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
<b>Gross Sales</b>	<b>669.4</b>	<b>590.2</b>	<b>13.4% ↑</b>	<b>504.3</b>	<b>32.7% ↑</b>	<b>2,239.4</b>	<b>2,047.2</b>	<b>9.4% ↑</b>
<b>Cancellations</b>	<b>53.5</b>	<b>53.3</b>	<b>0.4% ↑</b>	<b>44.9</b>	<b>19.2% ↑</b>	<b>199.8</b>	<b>192.4</b>	<b>3.9% ↑</b>
<b>Net Pre-Sales</b>	<b>615.9</b>	<b>536.9</b>	<b>14.7% ↑</b>	<b>459.5</b>	<b>34.0% ↑</b>	<b>2,039.6</b>	<b>1,854.8</b>	<b>10.0% ↑</b>
% Launches <sup>1</sup>	83.3%	71.9%	11.4 p.p. ↑	66.2%	17.1 p.p. ↑	51.5%	46.2%	5.3 p.p. ↑
% Inventory	16.7%	28.1%	(11.4 p.p.) ↓	33.8%	(17.1 p.p.) ↓	48.5%	53.8%	(5.3 p.p.) ↓
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>8.0%</b>	<b>9.0%</b>	<b>(1.0 p.p.) ↓</b>	<b>8.9%</b>	<b>(0.9 p.p.) ↓</b>	<b>8.9%</b>	<b>9.4%</b>	<b>(0.5 p.p.) ↓</b>
<b>Net SoS</b>	<b>28.0%</b>	<b>28.0%</b>	<b>0.0 p.p.</b>	<b>28.6%</b>	<b>(0.6 p.p.) ↓</b>	<b>56.3%</b>	<b>61.8%</b>	<b>(5.5 p.p.) ↓</b>
(in units)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Gross Units Sold	4,831	4,185	15.4% ↑	3,685	31.1% ↑	16,397	14,881	10.2% ↑
Cancelled Units	383	404	(5.2%) ↓	338	13.3% ↑	1,490	1,415	5.3% ↑
<b>Net Units Sold</b>	<b>4,448</b>	<b>3,781</b>	<b>17.6% ↑</b>	<b>3,347</b>	<b>32.9% ↑</b>	<b>14,907</b>	<b>13,466</b>	<b>10.7% ↑</b>
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>7.9%</b>	<b>9.7%</b>	<b>(1.8 p.p.) ↓</b>	<b>9.2%</b>	<b>(1.3 p.p.) ↓</b>	<b>9.1%</b>	<b>9.5%</b>	<b>(0.4 p.p.) ↓</b>

1. Current year launches

## UNITS TRANSFERRED, DELIVERED, AND CONSTRUCTION SITES

Transferred PSV totaled R\$ 553.1 million in 4Q19, up 99.4% QoQ and 59.5% YoY. However, in the 3Q19 mortgage transfers were curtailed for 9 weeks and in the 4Q18 mortgage transfers were negatively impacted due to resources reallocation from the FGTS budget between cities and by the scarcity of resources for the bracket 1.5 of the MCMV. Most of the transferred units come from recently launched projects (83.3% of net sales in 4Q19 are related to units launched in 2019), therefore with limited cash effect given a low construction progress. The impact of the interruption of transfers in 3Q19 was not fully addressed in 4Q19, as shown by the 0.4% drop in PSV transferred in 2019 compared to 2018.

On the other hand, Tenda ended 2019 with 67 projects in progress, +52.3% YoY (44 sites), higher than the +28.6% YoY increase in the number of launches. With the resumption of the Brazilian real estate sector in 2019 and the consequent increase in construction costs, Tenda started some construction sites earlier than usual as a strategy to mitigate the impact of possible price increases expected to remain present throughout 2020.

The combination of a greater progress in construction sites and a lower PSV transferred may have an adverse effect on cash generation.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
PSV Transferred (in R\$ million)	553.1	277.3	99.4% ↑	346.8	59.5% ↑	1,641.1	1,648.3	(0.4%) ↓
Transferred Units	4,771	2,312	106.4% ↑	2,808	69.9% ↑	13,951	13,204	5.7% ↑
Delivered Units	1,752	3,844	(54.4%) ↓	2,488	(29.6%) ↓	10,368	10,244	1.2% ↑
Construction Sites	67	57	17.5% ↑	44	52.3% ↑	67	44	52.3% ↑

## INVENTORY AT MARKET VALUE

Tenda ended 4Q19 with R\$1.58 billion in inventory at market value, 14.5% higher QoQ and 38.2 YoY. Finished inventory units ended 4Q19 with a 37.1% YoY decrease, totaling R\$45.4 million (2.9% of the total inventory, 1.6 p.p. less than 3Q19). Inventory turnover is 9.3 months, higher than 2018 (when it ranged between 6.7 and 7.6 months).

Inventory at Market Value	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
PSV (R\$ million)	1,581.6	1,381.1	14.5% ↑	1,144.5	38.2% ↑	1,581.6	1,144.5	38.2% ↑
Number of Units	10,963	9,391	16.7% ↑	8,000.0	37.0% ↑	10,963	8,000.0	37.0% ↑
Average price per unit (R\$ thousand)	144.3	147.1	(1.9%) ↓	143.1	0.8% ↑	144.3	143.1	0.8% ↑

Status of Construction	4Q19	0% to 30% built	30% to 70% built	More than 70% built	Finished units
PSV (R\$ million)	1,581.6	822.3	636.7	77.2	45.4

## LANDBANK

In the end of 2019, landbank reached PSV of R\$ 10.62 billion, 19.4% higher YoY. In a strong year in launches, the landbank growth ensure stability for the Company's landbank policy (to keep landbank equivalent to 3 years of launches in each metro area). In the 4Q19, the acquisitions reached R\$ 1.59 billion, 40.1% higher QoQ.

Landbank <sup>1</sup>	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Number of Projects	292	278	5.0% ↑	253	15.4% ↑	292	253	15.4% ↑
<b>PSV (in R\$ million)</b>	10,619.4	9,869.7	7.6% ↑	8,893.6	19.4% ↑	10,619.4	8,893.6	19.4% ↑
Acquisitions / Adjustments (in R\$ million)	1,585.5	1,131.7	40.1% ↑	1,580.8	0.3% ↑	4,300.9	4,111.2	4.6% ↑
Number of Units	72,159	67,527	6.9% ↑	60,124	20.0% ↑	72,159	60,124	20.0% ↑
Average price per unit (in R\$ thousands)	147.2	146.2	0.7% ↑	147.9	(0.5%) ↓	147.2	147.9	(0.5%) ↓
% Swap Total	34.6%	30.2%	4.4 p.p. ↑	24.2%	10.4 p.p. ↑	34.6%	24.2%	10.4 p.p. ↑
% Swap Units	8.4%	9.1%	(0.7 p.p.) ↓	11.1%	(2.7 p.p.) ↓	8.4%	11.1%	(2.7 p.p.) ↓
% Swap Financial	26.2%	21.1%	5.1 p.p. ↑	13.0%	13.2 p.p. ↑	26.2%	13.0%	13.2 p.p. ↑

1. Tenda holds 100% equity interest of its landbank.

## CURRENT BUSINESS MODEL UPDATE

Current Business Model Update	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Number of Projects	7	14	30	40	45	52	64
Units launched	2,460	4,315	7,711	9,579	11,768	13,636	17,894
Total PSV (R\$ 000)	313.9	613.3	1,088.9	1,315.0	1,695.2	1,912.7	2,575.1
Units Sold	2,255	3,919	7,634	9,309	11,513	13,408	7,515
% Sold	91.7%	90.8%	99.0%	97.2%	97.8%	98.3%	42.0%
Avg SoS (Month)	8.6%	6.5%	8.3%	11.6%	13.1%	18.9%	10.0%
Units transferred	2,255	3,917	7,623	9,293	11,487	12,946	5,145
% Units transferred	91.7%	90.8%	98.9%	97.0%	97.6%	94.9%	28.8%
% Construction	100.0%	100.0%	100.0%	98.6%	99.8%	94.7%	39.1%



## LEGACY UPDATE

Initiatives taken in 2019 regarding the Legacy brought a positive result and kept the capital employed<sup>1</sup> at similar levels when compared to 2018, with a relevant migration from inventories (units and land for sale) to accounts receivable.

Legacy Update	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Operational</b>									
Inventory at Market Value	1,171.5	826.7	478.7	365.1	226.2	154.9	132.1	58.2	37.7
Gross Sales	249.0	1,091.9	874.4	508.0	228.3	143.1	58.7	75.3	38.6
Cancellations	467.8	1,166.2	583.0	414.1	120.8	90.0	43.9	17.4	12.4
Net Sales	(218.8)	(74.3)	291.4	93.9	107.5	53.1	14.8	57.9	26.2
Cancellations / Gross Sales	187.9%	106.8%	66.7%	81.5%	52.9%	62.9%	74.7%	23.1%	32.1%
Sales over Supply (SoS)	(23.0%)	(9.9%)	37.8%	20.5%	32.2%	25.5%	10.1%	49.9%	41.1%
Gross SoS	702.9	1,182.6	900.3	459.9	214.6	145.2	108.7	55.9	28.7
Delivered Units	14	16,889	7,027	6,076	1,848	0	0	0	0
Construction Sites	138	63	26	5	1	1	1	1	1
<b>Financial</b>									
Adjusted Capital Employed <sup>1</sup>	2,516.9	2,089.7	1,152.4	755.1	547.2	324.5	211.4	124.8	123.7
Accounts Receivable <sup>1</sup>	1,465.9	1,233.5	623.3	317.8	232.0	117.0	47.6	31.6	75.3
AR Clients	1,465.9	1,233.5	623.3	306.4	223.7	97.7	19.9	12.4	37.2
AR Landbank Sold	ND <sup>2</sup>	ND <sup>2</sup>	ND <sup>2</sup>	11.4	8.3	19.2	27.6	19.2	38.1
Inventory <sup>2</sup>	1,051.0	856.2	529.1	437.2	315.2	207.5	163.9	93.2	48.4
Inventory	1,023.8	730.8	421.3	332.7	213.7	132.3	99.1	55.7	30.4
Landbank for Sale	27.2	125.4	107.8	104.5	101.5	75.2	64.8	37.5	18.1
Other Operating Revenues and Expenses	(60.3)	(47.8)	(24.8)	(62.2)	(52.6)	(36.7)	(98.5)	(81.5)	(41.4)
Litigation Expenses	(15.2)	(17.5)	(18.1)	(51.2)	(27.3)	(21.2)	(51.8)	(53.9)	(18.6)
Other	(45.2)	(30.3)	(6.7)	(11.0)	(25.3)	(15.5)	(46.7)	(27.6)	(22.8)
Net Revenue	439.3	1,069.1	722.5	273.8	168.3	(52.2)	7.2	76.5	74.7
Gross Profit	(281.9)	130.4	27.0	(3.1)	(29.2)	(87.0)	(70.5)	(32.5)	19.4
Gross Margin	(64.2%)	12.2%	3.7%	(1.1%)	(17.4%)	NA <sup>2</sup>	(97.98%)	(42.6%)	26.0%

1. Managerial information

2. ND: Not published; NA: Does not apply

## NET OPERATING REVENUE

Net operating revenue totaled R\$ 543.1 million in 4Q19, up 19.5% YoY and up 6.8% QoQ. In 2019, net operating revenue reached R4 1.95 billion, up 16% YoY. In 2019, changes in internal collection processes (such as adjustments to incentives and the implementation of more robust systems) allowed the reversal of estimated losses on doubtful accounts, a non-recurring event that positively impacted our net operating revenue in the last three quarters. In 4Q19, provision for cancellations increased due to the impact of the interruption of mortgage transfers referring to 3Q19 net pre-sales (the Company provisions all pre-sales that were not transferred within 120 days).

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Gross Operating Revenues	566.5	515.8	9.8% ↑	468.4	21.0% ↑	2,005.3	1,746.6	14.8% ↑
Reversal (constitution) of estimated losses on doubtful accounts	4.0	2.0	106.1% ↑	(11.0)	136.4% ↑	12.3	(31.5)	139.0% ↑
Provision for cancellations	(18.5)	0.6	-	4.8	(482.9%) ↓	(30.6)	6.6	(566.3%) ↓
Taxes on sales of properties and services	(8.9)	(9.8)	(10.0%) ↓	(7.5)	17.7% ↑	(36.9)	(40.4)	(8.7%) ↓
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>543.1</b>	<b>508.5</b>	<b>6.8% ↑</b>	<b>454.6</b>	<b>19.5% ↑</b>	<b>1,950.1</b>	<b>1,681.3</b>	<b>16.0% ↑</b>

## GROSS PROFIT

Gross profit totaled R\$ 173.1 million in 4Q19, totaling R\$ 648.1 million in 2019, up 10.6% YoY, resulting in a gross margin of 33.20%, 1.6 p.p. lower YoY. Adjusted by capitalized interest rates, gross profit totaled R\$ 181.7 million in the quarter, up 2.5% QoQ and 6.7% YoY. The adjusted gross margin of 33.4% was negatively impacted by the increase in provisions for cancellations, due to the backlog the remained from the 3Q19 interruption of mortgage transfers.

In the year, the adjusted gross profit reached R\$ 681.7 million, up 11.7% YoY, resulting in a 35.0% adjusted gross margin, in the midpoint of the guidance provided by the Company for 2019 (between 34.0% and 36.0%).

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Net Revenue	543.1	508.5	6.8% ↑	454.6	19.5% ↑	1,950.1	1,681.3	16.0% ↑
<b>Gross Profit</b>	<b>173.1</b>	<b>168.0</b>	<b>3.0% ↑</b>	<b>163.3</b>	<b>6.0% ↑</b>	<b>648.1</b>	<b>585.8</b>	<b>10.6% ↑</b>
Gross Margin	31.9%	33.0%	(12pp) ↓	35.9%	(41pp) ↓	33.2%	34.8%	(1.6 p.p.) ↓
(-) Financial Costs	8.6	9.2	(6.9%) ↓	6.9	24.5% ↑	33.6	24.7	36.2% ↑
<b>Adjusted Gross Profit<sup>1</sup></b>	<b>181.7</b>	<b>177.3</b>	<b>2.5% ↑</b>	<b>170.2</b>	<b>6.7% ↑</b>	<b>681.7</b>	<b>610.5</b>	<b>11.7% ↑</b>
Adjusted Gross Margin	33.4%	34.9%	(14pp) ↓	37.4%	(40pp) ↓	35.0%	36.3%	(1.4 p.p.) ↓

1. Adjusted by capitalized interest rates.

## SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES (SG&A)

In 4Q19, selling expenses totaled R\$ 45.5 million, an increase of 17.7% YoY. Compared to the previous quarter, there was a decrease in selling expenses also due to the interruptions of transfers backlog of part of the 3Q19 sales (it is worth noting that, in the case of Tenda, the commission is paid on the transfer). In the year, selling expenses totaled R\$ 162.5 million, 11.9% higher than in the previous year, representing 7.3% of gross sales in the year, an increase of 0.2 p.p. YoY, due to additional sales efforts given the more restrictive credit scenario and the reduction of the 1.5 bracket in Tenda's sales mix (26.3% of net sales in 2019 versus 55.9% of net sales in 2018).

In 4Q19, general and administrative expenses ("G&A") totaled R\$ 26.3 million, a reduction of 15.7% QoQ and 24.9% YoY. The reduction in G&A is mainly due to the calibration of the short-term variable remuneration as the end of the year approached. Thus, G&A corresponded to 4.8% of net operating revenue in 4Q19 and 6.0% in 2019, down 2.9 p.p. YoY and 1.4 p.p. YoY, respectively.

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Selling Expenses	(45.5)	(46.8)	(2.8%) ↓	(38.6)	17.7% ↑	(162.5)	(145.3)	11.9% ↑
General & Admin Expenses	(26.3)	(31.2)	(15.7%) ↓	(35.0)	(24.9%) ↓	(117.1)	(123.8)	(5.4%) ↓
<b>Total SG&amp;A Expenses</b>	<b>(71.8)</b>	<b>(78.0)</b>	<b>(8.0%) ↓</b>	<b>(73.6)</b>	<b>(2.5%) ↓</b>	<b>(279.6)</b>	<b>(269.1)</b>	<b>3.9% ↑</b>
Gross Sales	669.4	590.2	13.4% ↑	504.3	32.7% ↑	2,239.4	2,047.2	9.4% ↑
Launches	835.8	761.4	9.8% ↑	530.6	57.5% ↑	2,575.1	1,912.7	34.6% ↑
Net Operating Revenue	543.1	508.5	6.8% ↑	454.6	19.5% ↑	1,950.1	1,681.3	16.0% ↑
<b>Selling Expenses / Gross Sales</b>	<b>6.8%</b>	<b>7.9%</b>	<b>(1.1 p.p.) ↓</b>	<b>7.7%</b>	<b>(0.9 p.p.) ↓</b>	<b>7.3%</b>	<b>7.1%</b>	<b>0.2 p.p. ↑</b>
<b>G&amp;A Expenses / Launches</b>	<b>3.1%</b>	<b>4.1%</b>	<b>(1.0 p.p.) ↓</b>	<b>6.6%</b>	<b>(3.5 p.p.) ↓</b>	<b>4.5%</b>	<b>6.5%</b>	<b>(1.9 p.p.) ↓</b>
<b>G&amp;A Expenses / Net Operating Revenue</b>	<b>4.8%</b>	<b>6.1%</b>	<b>(1.3 p.p.) ↓</b>	<b>7.7%</b>	<b>(2.9 p.p.) ↓</b>	<b>6.0%</b>	<b>7.4%</b>	<b>(1.4 p.p.) ↓</b>

## OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other operating revenues and expenses totaled R\$ 18.0 million in expenses in 4Q19 and finished 2019 in R\$ 60.5 million, down 44.2% YoY and 25.8% QoQ, respectively.

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
<b>Other Operating Revenues and Expenses</b>	<b>(18.0)</b>	<b>(13.1)</b>	<b>37.4% ↑</b>	<b>(32.2)</b>	<b>(44.2%) ↓</b>	<b>(60.5)</b>	<b>(81.5)</b>	<b>(25.8%) ↓</b>
Litigation Expenses	(16.4)	(5.9)	177.3% ↑	(21.4)	(23.6%) ↓	(39.8)	(53.9)	(26.2%) ↓
Others	(1.6)	(7.2)	(77.8%) ↓	(10.8)	(85.2%) ↓	(20.7)	(27.6)	(24.9%) ↓
<b>Equity Income</b>	<b>5.0</b>	<b>(0.3)</b>	<b>-</b>	<b>(0.2)</b>	<b>-</b>	<b>3.2</b>	<b>0.6</b>	<b>(424.1%) ↓</b>

## ADJUSTED EBITDA

In 4Q19, the Company's adjusted EBITDA totaled R\$ 99.9 million, an increase of 43.7% YoY. In 2019, the adjusted EBITDA totaled R\$ 353.5 million, representing an increase of 26.8%, compared to 2018.

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Net Income	76.2	64.6	17.9% ↑	48.0	58.7% ↑	263.5	200.3	31.6% ↑
(+) Financial result	(4.0)	(2.1)	(87.3%) ↓	(0.9)	(363.6%) ↓	(8.8)	(8.5)	(3.5%) ↓
(+) Income taxes and social contribution	10.4	8.9	16.7% ↑	7.0	49.6% ↑	35.1	26.5	32.4% ↑
(+) Depreciation and amortization	5.8	5.2	11.9% ↑	3.5	66.5% ↑	20.5	16.4	24.5% ↑
(+) Capitalized interests	8.6	9.2	(6.9%) ↓	6.9	24.5% ↑	33.6	24.7	36.2% ↑
(+) Expenses with Stock Option Plan	2.9	2.5	17.0% ↑	5.3	(45.3%) ↓	8.7	18.4	(52.9%) ↓
(+) Minority Shareholders	0.1	0.1	(41.8%) ↓	(0.3)	120.4% ↑	0.9	1.1	(17.6%) ↓
<b>Adjusted EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>99.9</b>	<b>88.4</b>	<b>13.0% ↑</b>	<b>69.5</b>	<b>43.7% ↑</b>	<b>353.5</b>	<b>278.8</b>	<b>26.8% ↑</b>
Net Revenue	543.1	508.5	6.8% ↑	454.6	19.5% ↑	1,950.1	1,681.3	16.0% ↑
<b>Adjusted EBITDA Margin<sup>1</sup></b>	<b>18.4%</b>	<b>17.4%</b>	<b>1.0 p.p. ↑</b>	<b>15.3%</b>	<b>3.1 p.p. ↑</b>	<b>18.1%</b>	<b>16.6%</b>	<b>1.5 p.p. ↑</b>

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

## FINANCIAL RESULTS

In 4Q19, Tenda posted a financial result of R\$4.0 million, totaled R\$ 8.8 million in the year, up 3.5% YoY. Despite lower interest rates in Brazil (Selic rate), the outlook for the Company's financial result is worsening in 2020, given that the profitability of financial investments has remained below 100% of the CDI and that corporate debt has approximately 150 bps of average premium in relation to the CDI.

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Financial Income	16.7	17.2	(2.8%) ↓	12.7	31.5% ↑	61.2	42.9	42.8% ↑
Financial Expenses	(12.7)	(15.1)	(15.6%) ↓	(11.9)	7.2% ↑	(52.4)	(34.4)	52.5% ↑
<b>Financial Results</b>	<b>4.0</b>	<b>2.1</b>	<b>87.3% ↑</b>	<b>0.9</b>	<b>363.6% ↑</b>	<b>8.8</b>	<b>8.5</b>	<b>3.5% ↑</b>

## NET INCOME

In 4Q19, Tenda posted net income of R\$ 76.2 million, an increase of 58.7% YoY. In 2019, the net income totaled R\$ 263.5 million, up 31.6% YoY, due to the combination of 10.6% YoY growth in gross profit and the 25.8% YoY decrease in operating expenses.

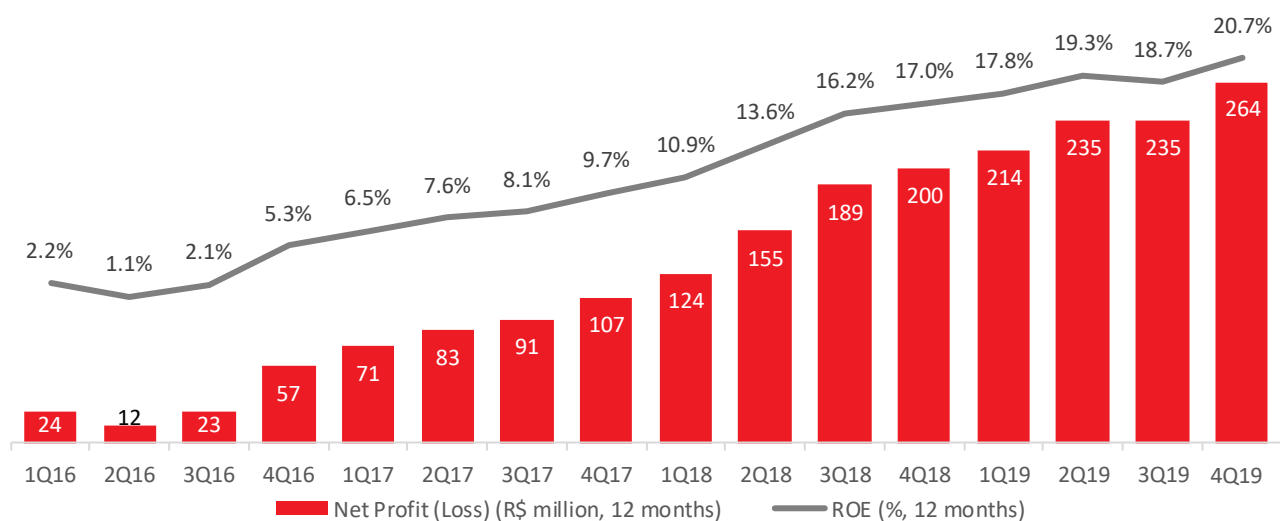
Earnings per share ex-Treasury in 2019 totaled R\$ 2.71, up 15.4% YoY.

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Net Income after Income Tax and Social Contribution	76.2	64.7	17.8% ↑	47.7	59.7% ↑	264.4	201.3	31.3% ↑
(-) Minority shareholders	(0.1)	(0.1)	41.8% ↑	0.3	(120.4%) ↓	(0.9)	(1.1)	17.6% ↑
<b>Net Income</b>	<b>76.2</b>	<b>64.6</b>	<b>17.9% ↑</b>	<b>48.0</b>	<b>58.7% ↑</b>	<b>263.5</b>	<b>200.3</b>	<b>31.6% ↑</b>
Net Margin	14.0%	12.7%	1.3 p.p. ↑	10.6%	3.5 p.p. ↑	13.5%	11.9%	1.6 p.p. ↑
Earnings per share (R\$/share) <sup>1</sup>	2.53	2.26	12.0% ↑	1.92	31.6% ↑	2.53	1.92	31.6% ↑
Earnings per share (R\$/share) (ex-Treasury) <sup>2</sup>	2.71	2.42	12.0% ↑	1.99	36.3% ↑	2.71	1.99	36.3% ↑

1. Earnings per share considers all issued shares (adjusted for stock splits)

2. Earnings per share (ex-Treasury) considers the issued shares (adjusted for stock splits) and does not consider shares held in Treasury at the end of the period.

### Net Income (Loss) (R\$ million, 12 months) e ROE (% , 12 months)



## BACKLOG RESULTS

Backlog margin at 39.2%, down 4.4 p.p. YoY. The reduction in the backlog margin compared to the previous year reflects the lower price scenario due to the more restrictive MCMV scenario this year and the increase in construction costs due to the resumption of the construction sector this year.

(R\$ million)	December 19	September 19	QoQ (%)	December 18	YoY (%)
Backlog Revenues	555.2	582.7	(4.7%) ↓	546.7	1.6% ↑
Backlog Costs (of Units Sold)	(337.6)	(357.2)	(5.5%) ↓	(308.4)	9.5% ↑
<b>Backlog Results</b>	<b>217.7</b>	<b>225.5</b>	<b>(3.5%) ↓</b>	<b>238.3</b>	<b>(8.7%) ↓</b>
Backlog Margin	39.2%	38.7%	0.5 p.p. ↑	43.6%	(4.4 p.p.) ↓

## CASH AND CASH EQUIVALENTS, AND FINANCIAL INVESTMENTS

(R\$ million)	December 19	September 19	QoQ (%)	December 18	YoY (%)
Cash & Cash Equivalents	48.4	58.9	(17.9%) ↓	34.3	41.0% ↑
Short-term Investments	1,022.1	917.4	11.4% ↑	821.3	24.5% ↑
<b>Total Cash Position</b>	<b>1,070.5</b>	<b>976.3</b>	<b>9.6% ↑</b>	<b>855.6</b>	<b>25.1% ↑</b>

## ACCOUNTS RECEIVABLE FROM DEVELOPMENTS AND SERVICES RENDERED

The Company totaled R\$ 625.1 million in accounts receivable in 2019, up 31.4% YoY.

The interruption of mortgage transfers within the brackets 1.5 and 2 of the MCMV in 3Q19 resulted in an increase in days of accounts receivable, which slightly decreased in 4Q19 - if, on the one hand, the resumption of transfers was favorable, on the other hand the backlog of non-transferred units in 3Q19 was not completely resolved by the year-end.

(R\$ million)	December 19	September 19	QoQ (%)	December 18	YoY (%)
Until 2019 <sup>1</sup>	81.1	182.2	(55.5%) ↓	470.8	(82.8%) ↓
2020	449.3	466.0	(3.6%) ↓	98.3	357.0% ↑
2021	155.6	76.7	103.0% ↑	28.3	450.7% ↑
2022	61.9	27.0	129.3% ↑	19.0	225.4% ↑
2023	22.5	15.5	45.3% ↑	8.7	158.6% ↑
2024 and beyond	26.0	13.5	93.0% ↑	6.1	324.5% ↑
<b>Total Accounts Receivable</b>	<b>796.5</b>	<b>780.8</b>	<b>2.0% ↑</b>	<b>631.3</b>	<b>26.2% ↑</b>
(-) Present value adjustment	(7.4)	(6.5)	(13.8%) ↓	(10.0)	26.0% ↑
(-) Provision for doubtful accounts	(118.2)	(122.2)	3.3% ↑	(130.5)	9.4% ↑
(-) Provision for cancellations	(45.7)	(27.2)	(68.1%) ↓	(15.1)	(202.3%) ↓
<b>Accounts Receivable</b>	<b>625.1</b>	<b>624.8</b>	<b>0.0% ↑</b>	<b>475.7</b>	<b>31.4% ↑</b>
Days of Accounts Receivable	117	123	(4.5%) ↓	103	13.3% ↑

1. Overdue and falling due.

Amounts of not transferred receivables net of provisions paid in installments directly to the Company ("Tenda Receivables") increased 35.3% YoY, as a consequence of the reduction of the 1.5 and 2 bracket in Tenda's sales mix in 2019 (26.3% of net sales in 2019 versus 55.9% of net sales in 2018).

Accounts Receivable Tenda <sup>1</sup> (R\$ million)	December 19	September 19	QoQ (%)	December 18	YoY (%)
Before delivery to buyer (Pro-Soluto)	62.2	40.6	53.4% ↑	39.5	57.6% ↑
After delivery to buyer (TCD)	230.1	218.4	5.3% ↑	176.6	30.3% ↑
<b>Tenda Receivables</b>	<b>292.3</b>	<b>259.0</b>	<b>12.9% ↑</b>	<b>216.1</b>	<b>35.3% ↑</b>
Total accounts receivable	625.1	624.8	0.0% ↑	475.7	31.4% ↑
Backlog Revenues	555.2	582.7	(4.7%) ↓	546.7	1.6% ↑
<b>Tenda Receivables / (Total accounts receivable + Backlog Revenues)</b>	<b>24.8%</b>	<b>21.4%</b>	<b>3.3 p.p. ↑</b>	<b>21.1%</b>	<b>3.6 p.p. ↑</b>

1. Amounts of not transferred receivables net of provisions, with installment payments directly to the Company, since bank loans not absorb 100% of the property value.

## INDEBTEDNESS

The Company ended 2019 with a gross debt of R\$ 870.4 million, duration of 28.1 months and weighted average cost of debt of 5.9% per year. 93.1% of the Company's gross debt is indexed at CDI.

The Company's gross debt is lower than the cash position, cash equivalents and financial investments, which totaled R\$ 1.07 billion at the end of 2019. Despite lower interest rates in Brazil (Selic rate), the outlook for the Company's financial result is worsening in 2020, given that the profitability of financial investments has remained below 100% of the CDI and that corporate debt has approximately 150 bps of average premium in relation to the CDI.

Debt Maturity Schedule (R\$ million)	4Q19	Project Finance (SFH)	Corporate Debt
2020	14.1	8.5	5.6
2021	428.3	23.5	404.8
2022	122.7	22.7	100.0
2023	180.3	5.3	175.0
2024 onwards	125.0	0.0	125.0
<b>Total Debt</b>	<b>870.4</b>	<b>60.0</b>	<b>810.4</b>
Duration (in months)	29.1		

Debt Breakdown (R\$ million)	Maturity	Charges (APY)	Balance Due December 19	Balance Due September 19
<b>Total</b>			<b>870.4</b>	<b>744.8</b>
CRI	until 01/2021	CDI + 0.90%	306.4	301.1
Debenture	until 09/2023	CDI + 1.75%	153.5	150.8
Debenture	until 03/2024	CDI + 1.40%	152.3	149.8
Debenture	until 12/2024	CDI + 1,30	198.3	0.0
SFH	until 12/2023	TR + 8.3% to 9.5%	60.0	143.1

Weighted Average Cost of Debt (R\$ million)	Balance Due December 19	Balance Due / Total Debt	Average Cost (APY)
CDI	810.4	93.1%	CDI + 1.18%
TR	60.0	6.9%	TR + 8.3%
<b>Total</b>	<b>870.4</b>	<b>100%</b>	<b>5.9%</b>

## RATING

As a result of good operating and financial results, Standard & Poor's Global Ratings ("S&P") reaffirmed Tenda's brAA+ corporate credit rating, with a stable outlook.

## NET DEBT

Tenda has a negative net debt to shareholders' equity ratio of 14.7%, thus being one of the most deleveraged companies in its sector.

(R\$ million)	December 19	September 19	QoQ (%)	December 18	YoY (%)
<b>Gross Debt</b>	<b>870.4</b>	<b>744.8</b>	<b>16.9% ↑</b>	<b>542.5</b>	<b>60.5% ↑</b>
(-) Cash and cash equivalents and financial investments	(1,070.5)	(976.3)	9.6% ↑	(855.6)	25.1% ↑
<b>Net Debt</b>	<b>(200.0)</b>	<b>(231.5)</b>	<b>13.6% ↑</b>	<b>(313.1)</b>	<b>36.1% ↑</b>
Shareholders' Equity + Minority Shareholders	1,351.7	1,304.4	3.6% ↑	1,203.8	12.3% ↑
Net Debt/ (Shareholders' Equity + Minority Shareholders)	(14.8%)	(17.7%)	3.0 p.p. ↑	(26.0%)	11.2 p.p. ↑
Adjusted EBITDA (Last 12 months)	359.8	332.0	8.4% ↑	282.7	27.3% ↑

## CASH GENERATION AND CAPITAL DISTRIBUTION

In 2019, Tenda totaled cash generation of R\$ 7.2 million in the year. Despite the resumption of transfers in 4Q19, the maintenance of part of the backlog formed in 3Q19 is the main reason for the cash consumption of R\$ 16.1 million in the quarter. In addition, Tenda acted strategically to avoid price adjustments in 2020 by accelerating activities in some of its projects in 4Q19, which also had a positive impact on the Company's net income in 4Q19.

In 4Q19, Tenda distributed R\$ 15.4 million to shareholders in dividends. Distribution in the quarter represents a drop of 11.3% QoQ and 71.6% YoY. In the year, Tenda distributed R\$ 120.2 million to shareholders, equivalent to a payout of 45.6%.

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)
Stock buyback	0.0	0.0	-	29.1	-
Dividends paid	15.4	17.3	(11.3%) ↓	25.0	(38.6%) ↓
<b>Capital Distribution</b>	<b>15.4</b>	<b>17.3</b>	<b>(11.3%) ↓</b>	<b>54.1</b>	<b>(71.6%) ↓</b>
(R\$ million, last 12 months)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)
Stock buyback	62.5	142.3	(56.1%) ↓	73.2	(14.7%) ↓
Dividends paid	57.8	25.0	131.1% ↑	0.0	0.0% ↑
<b>Capital Distribution</b>	<b>120.2</b>	<b>167.2</b>	<b>(28.1%) ↓</b>	<b>73.2</b>	<b>64.1% ↑</b>

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Change in Available Cash	94.1	(69.6)	235.2% ↑	8.1	1,061.3% ↑	214.9	357.8	(39.9%) ↓
(-) Change in Gross Debt	125.6	(11.5)	1,191.8% ↑	1.3	9,690.0% ↑	327.9	272.3	20.4% ↑
(-) Capital Distribution	15.4	17.3	(11.3%) ↓	54.1	(71.6%) ↓	120.2	167.2	(28.1%) ↓
<b>Cash Generation<sup>1</sup></b>	<b>(16.1)</b>	<b>(40.8)</b>	<b>60.5% ↑</b>	<b>60.9</b>	<b>(126.5%) ↓</b>	<b>7.2</b>	<b>252.8</b>	<b>(97.2%) ↓</b>
Operational Cash Generation <sup>2</sup>	(12.5)	(34.5)	63.6% ↑	66.8	(1188%) ↓	21.6	264.6	(91.8%) ↓

1. Cash Generation is obtained through the difference between the variation of Available Cash and the variation of Gross Debt, adjusted to the amounts of Share Buyback and Dividends Paid  
 2. Operating Cash Generation is a result of the company's managerial calculation which neither reflects nor is compared with the figures reported in the financial statements.



## INCOME STATEMENT

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
Net Revenue	543.1	508.5	6.8% ↑	454.6	19.5% ↑	1,950.1	1,681.3	16.0% ↑
Operating Costs	(370.1)	(340.5)	8.7% ↑	(291.3)	27.0% ↑	(1,302.0)	(1,095.4)	18.9% ↑
<b>Gross Profit</b>	<b>173.1</b>	<b>168.0</b>	<b>3.0% ↑</b>	<b>163.3</b>	<b>6.0% ↑</b>	<b>648.1</b>	<b>585.8</b>	<b>10.6% ↑</b>
Gross Margin	31.9%	33.0%	(1.2 p.p.) ↓	35.9%	(4.1 p.p.) ↓	33.2%	34.8%	(1.6pp) ↓
Operating Expenses	(90.4)	(96.5)	(6.3%) ↓	(109.5)	(17.4%) ↓	(357.3)	(366.5)	(2.5%) ↓
Selling Expenses	(45.5)	(46.8)	(2.8%) ↓	(38.6)	17.7% ↑	(162.5)	(145.3)	11.9% ↑
General and Administrative Expenses	(26.3)	(31.2)	(15.7%) ↓	(35.0)	(24.9%) ↓	(117.1)	(123.8)	(5.4%) ↓
Other Operating Revenue/Expenses	(18.0)	(13.1)	37.4% ↑	(32.2)	(44.2%) ↓	(60.5)	(81.5)	(25.8%) ↓
Depreciation and Amortization	(5.8)	(5.2)	11.9% ↑	(3.5)	66.5% ↑	(20.5)	(16.4)	24.5% ↑
Equity Income	5.0	(0.3)	1,592.6% ↑	(0.2)	2,660.9% ↑	3.2	0.6	424.1% ↑
<b>Operational Result</b>	<b>82.6</b>	<b>71.5</b>	<b>15.5% ↑</b>	<b>53.8</b>	<b>53.5% ↑</b>	<b>290.7</b>	<b>219.4</b>	<b>32.5% ↑</b>
Financial Income	16.7	17.2	(2.8%) ↓	12.7	31.5% ↑	61.2	42.9	42.8% ↑
Financial Expenses	(12.7)	(15.1)	(15.6%) ↓	(11.9)	7.2% ↑	(52.4)	(34.4)	52.5% ↑
<b>Net Income Before Taxes on Income</b>	<b>86.7</b>	<b>73.7</b>	<b>17.6% ↑</b>	<b>54.7</b>	<b>58.4% ↑</b>	<b>299.5</b>	<b>227.9</b>	<b>31.5% ↑</b>
Deferred Income Taxes	(0.6)	(1.6)	61.8% ↑	(0.8)	27.7% ↑	(3.9)	(1.9)	(105.2%) ↓
Current Income Taxes	(9.8)	(7.4)	33.3% ↑	(6.1)	60.0% ↑	(31.3)	(24.6)	26.9% ↑
<b>Net Income After Taxes on Income</b>	<b>76.2</b>	<b>64.7</b>	<b>17.8% ↑</b>	<b>47.7</b>	<b>59.7% ↑</b>	<b>264.4</b>	<b>201.3</b>	<b>31.3% ↑</b>
(-) Minority Shareholders	(0.1)	(0.1)	41.8% ↑	0.3	(120.4%) ↓	(0.9)	(1.1)	17.6% ↑
<b>Net Income</b>	<b>76.2</b>	<b>64.6</b>	<b>17.9% ↑</b>	<b>48.0</b>	<b>58.7% ↑</b>	<b>263.5</b>	<b>200.3</b>	<b>31.6% ↑</b>

## BALANCE SHEET

(R\$ million)	December 19	September 19	QoQ (%)	December 18	YoY (%)
<b>Current Assets</b>	<b>2,506.4</b>	<b>2,123.0</b>	<b>18.1% ↑</b>	<b>1,787.9</b>	<b>40.2% ↑</b>
Cash and cash equivalents	48.4	58.9	(17.9%) ↓	34.3	41.0% ↑
Short term investments	1,022.1	917.4	11.4% ↑	821.3	24.5% ↑
Receivables from clients	406.6	449.7	(9.6%) ↓	317.5	28.1% ↑
Properties for sale	955.6	648.9	47.3% ↑	570.8	67.4% ↑
Other accounts receivable	73.7	48.1	53.4% ↑	44.0	67.5% ↑
<b>Non-Current Assets</b>	<b>827.6</b>	<b>905.5</b>	<b>(8.6%) ↓</b>	<b>728.7</b>	<b>13.6% ↑</b>
Receivables from clients	218.5	175.1	24.8% ↑	158.2	38.2% ↑
Properties for sale	537.0	660.6	(18.7%) ↓	516.0	4.1% ↑
Other	72.1	69.8	3.4% ↑	54.5	32.2% ↑
<b>Intangible, Property and Equipment</b>	<b>101.9</b>	<b>98.9</b>	<b>3.0% ↑</b>	<b>65.1</b>	<b>56.5% ↑</b>
<b>Investments</b>	<b>42.6</b>	<b>37.6</b>	<b>13.3% ↑</b>	<b>39.4</b>	<b>8.2% ↑</b>
<b>Total Assets</b>	<b>3,478.5</b>	<b>3,164.9</b>	<b>9.9% ↑</b>	<b>2,621.0</b>	<b>32.7% ↑</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>579.0</b>	<b>554.7</b>	<b>4.4% ↑</b>	<b>453.6</b>	<b>27.6% ↑</b>
Loans and financing	8.5	10.5	(18.6%) ↓	6.7	26.3% ↑
Debentures	5.6	1.2	383.4% ↑	3.3	67.4% ↑
Obligations for purchase of land and advances from customers	340.9	321.5	6.0% ↑	258.2	32.0% ↑
Material and service suppliers	38.9	59.9	(35.1%) ↓	21.4	81.5% ↑
Taxes and contributions	30.0	28.7	4.6% ↑	27.0	11.5% ↑
Other	155.0	132.9	16.6% ↑	136.9	13.3% ↑
<b>Non-current liabilities</b>	<b>1,547.8</b>	<b>1,305.9</b>	<b>18.5% ↑</b>	<b>963.7</b>	<b>60.6% ↑</b>
Loans and financing	51.5	132.6	(61.2%) ↓	98.0	(47.5%) ↓
Debentures	804.8	600.6	34.0% ↑	434.4	85.3% ↑
Obligations (land purchases) and advances from customers	602.4	486.3	23.9% ↑	361.3	66.7% ↑
Deferred taxes	11.8	11.3	4.8% ↑	7.8	50.6% ↑
Provision for contingencies	28.7	27.0	6.1% ↑	32.7	(12.3%) ↓
Other creditors	0.0	0.0	0.0% ↑	0.0	0.0% ↑
Other	48.6	48.1	1.1% ↑	29.5	65.1% ↑
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>1,351.7</b>	<b>1,304.4</b>	<b>3.6% ↑</b>	<b>1,203.8</b>	<b>12.3% ↑</b>
Shareholders' Equity	1,350.6	1,303.3	3.6% ↑	1,197.7	12.8% ↑
Minority Shareholders	1.1	1.0	5.1% ↑	6.1	(82.2%) ↓
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>3,478.5</b>	<b>3,164.9</b>	<b>9.9% ↑</b>	<b>2,621.0</b>	<b>32.7% ↑</b>

## CASH FLOW STATEMENT

(R\$ million)	4Q19	3Q19	QoQ (%)	4Q18	YoY (%)	2019	2018	YoY (%)
<b>Cash from (used in) operating activities</b>	<b>(0.1)</b>	<b>(22.4)</b>	<b>99.7% ↑</b>	<b>71.2</b>	<b>(100.1%) ↓</b>	<b>68.8</b>	<b>283.4</b>	<b>(75.7%) ↓</b>
Net Income (loss) before taxes	86.7	73.7	17.6% ↑	54.7	58.4% ↑	299.5	227.9	31.5% ↑
Depreciation and amortization	9.0	8.1	10.3% ↑	5.6	61.4% ↑	31.7	24.1	31.2% ↑
Provision (reversal) for doubtful accounts and cancellations	8.7	3.1	181.5% ↑	19.1	(54.3%) ↓	11.3	40.0	(71.7%) ↓
Present value adjustment	0.9	(1.8)	149.7% ↑	(1.9)	146.6% ↑	(2.6)	(0.9)	(189.3%) ↓
Impairment	(3.1)	(0.3)	(935.1%) ↓	0.4	(895.8%) ↓	(6.0)	(6.2)	3.3% ↑
Equity income	(5.0)	0.3	-	0.2	-	(3.2)	(0.6)	(424.1%) ↓
Provision for contingencies	3.5	(5.9)	159.0% ↑	15.0	(76.7%) ↓	(4.9)	2.4	(301.0%) ↓
Unrealized interest and charges, net	4.6	5.9	(22.1%) ↓	3.5	31.9% ↑	16.8	5.4	212.4% ↑
Warranty provision	4.4	0.7	515.1% ↑	(0.4)	1,106.0% ↑	6.5	2.3	185.4% ↑
Profit sharing provision	1.8	4.2	(56.9%) ↓	6.8	(73.3%) ↓	15.0	22.2	(32.4%) ↓
Stock option plan expenses	2.9	2.5	17.0% ↑	5.3	(45.3%) ↓	8.7	18.4	(52.9%) ↓
Other provisions	(0.5)	(0.4)	(33.2%) ↓	1.7	(131.0%) ↓	(1.6)	1.7	(198.6%) ↓
Deferred income tax and social contribution	(0.3)	1.3	(120.9%) ↓	0.0	0.0% ↑	0.8	4.3	(82.5%) ↓
Clients	(15.7)	(91.0)	82.8% ↑	(17.4)	9.8% ↑	(165.2)	(111.5)	(48.2%) ↓
Properties for sale	(179.5)	(153.7)	(16.8%) ↓	(108.5)	(65.4%) ↓	(422.4)	(122.8)	(244.1%) ↓
Other accounts receivable	(27.6)	(3.8)	(631.5%) ↓	10.0	(375.0%) ↓	(49.1)	6.1	(909.8%) ↓
Suppliers	(21.0)	11.6	(280.7%) ↓	(18.8)	(11.6%) ↓	17.5	(1.3)	1,444.4% ↑
Taxes and contributions	1.4	0.4	281.9% ↑	(1.3)	212.6% ↑	2.2	11.8	(81.4%) ↓
Salaries, payroll charges and bonus provision	(7.1)	6.4	(211.9%) ↓	(6.6)	(8.0%) ↓	(10.8)	(14.2)	24.0% ↑
Obligations for purchase of real properties	140.7	127.1	10.7% ↑	120.9	16.4% ↑	353.3	209.4	68.7% ↑
Other accounts payable	4.0	(3.0)	235.7% ↑	(11.2)	136.1% ↑	1.0	(2.8)	135.9% ↑
Current account operations	(0.2)	(0.2)	(4.9%) ↓	0.4	(155.1%) ↓	0.7	3.5	(78.6%) ↓
Taxes paid	(8.6)	(7.7)	(12.5%) ↓	(6.2)	(38.3%) ↓	(30.3)	(35.9)	15.6% ↑
<b>Cash from (used in) investment activities</b>	<b>(110.9)</b>	<b>58.4</b>	<b>(289.8%) ↓</b>	<b>(8.1)</b>	<b>-</b>	<b>(209.2)</b>	<b>(362.2)</b>	<b>42.2% ↑</b>
Purchase of property and equipment	(12.0)	(12.1)	1.1% ↑	(6.7)	(77.9%) ↓	(44.8)	(25.8)	(73.5%) ↓
Investments in marketable securities, net	(98.9)	70.5	(240.3%) ↓	(1.4)	(72123%) ↓	(164.3)	(336.3)	51.1% ↑
<b>Cash from (used in) financing activities</b>	<b>100.4</b>	<b>(46.7)</b>	<b>315.2% ↑</b>	<b>(64.4)</b>	<b>255.8% ↑</b>	<b>154.4</b>	<b>73.6</b>	<b>109.7% ↑</b>
Stock Buyback	0.3	(0.0)	27,000.0% ↑	(29.1)	100.9% ↑	(62.2)	(142.3)	56.3% ↑
Capital Reserve Increase	1.4	2.1	(34.2%) ↓	0.1	1,288.9% ↑	5.5	1.2	355.4% ↑
Dividends Paid	(15.4)	(17.3)	11.3% ↑	(25.0)	38.6% ↑	(57.8)	(25.0)	(131.1%) ↓
Loans and financing increase	202.1	132.4	52.6% ↑	93.6	115.9% ↑	693.5	676.1	2.6% ↑
Amortization of loans and financing	(86.6)	(161.1)	46.2% ↑	(103.9)	16.7% ↑	(418.0)	(435.8)	4.1% ↑
Loans and financing increase	(0.9)	(0.9)	0.8% ↑	0.0	0.0% ↑	(3.8)	0.0	0.0% ↑
Loan operations	(0.5)	(1.8)	74.0% ↑	(0.2)	(143.5%) ↓	(2.9)	(0.7)	(330.2%) ↓
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(10.6)</b>	<b>(10.6)</b>	<b>0.5% ↑</b>	<b>(1.4)</b>	<b>(675.2%) ↓</b>	<b>14.1</b>	<b>(5.1)</b>	<b>376.3% ↑</b>
<b>At the beginning of the period</b>	<b>58.9</b>	<b>69.5</b>	<b>(15.3%) ↓</b>	<b>35.6</b>	<b>65.2% ↑</b>	<b>34.3</b>	<b>39.4</b>	<b>(12.9%) ↓</b>
<b>At the end of the period</b>	<b>48.4</b>	<b>58.9</b>	<b>(17.9%) ↓</b>	<b>34.3</b>	<b>41.0% ↑</b>	<b>48.4</b>	<b>34.3</b>	<b>41.0% ↑</b>

## INVESTOR RELATIONS

Renan Barbosa Sanches  
**CFO and Investor Relations Officer**

Luiz Felipe Fustaino  
**Investor Relations and Treasury Manager**

Bruno Souza  
**Investor Relations Sr. Analyst**

### Investor Relations

Phone: +55 (11) 3111-9909

E-mail: [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

Website: [ir.tenda.com](http://ir.tenda.com)

## MEDIA RELATIONS

### Máquina Cohn & Wolfe

Isabela Kalil

Phone: +55 (11) 3147-7382

E-mail: [tenda@maquinacohnwolfe.com](mailto:tenda@maquinacohnwolfe.com)

## About Tenda

---

Construtora Tenda S.A. (B3:TEND3) is Brazil's second largest homebuilder focused on low-income residential projects listed at the Novo Mercado, B3's highest corporate governance level. The Company concentrates its activities in nine metropolitan regions of Brazil, uniquely operating within the brackets 1.5 and 2 of the "Minha Casa, Minha Vida" ("MCMV") federal government housing program. With a sustainable growth strategy, excellence in execution and strong business model, Tenda has been able to deliver solid cash generation and growing profits, sustaining its vision of offering to investors the highest returns in the low-income segment.