

Apresentação Institucional

01/09/2020

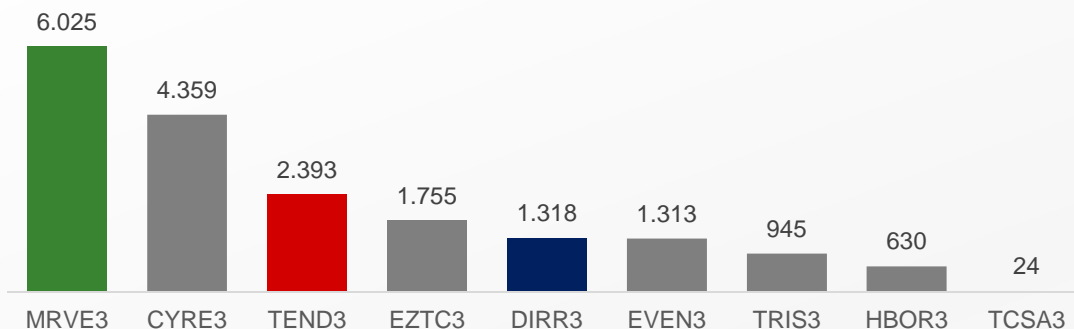


Tenda em Resumo

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

Uma das maiores construtoras em lançamentos

Lançamentos, R\$ milhões, 2T20 LTM



16.850
unidades lançadas
no 2T20 LTM



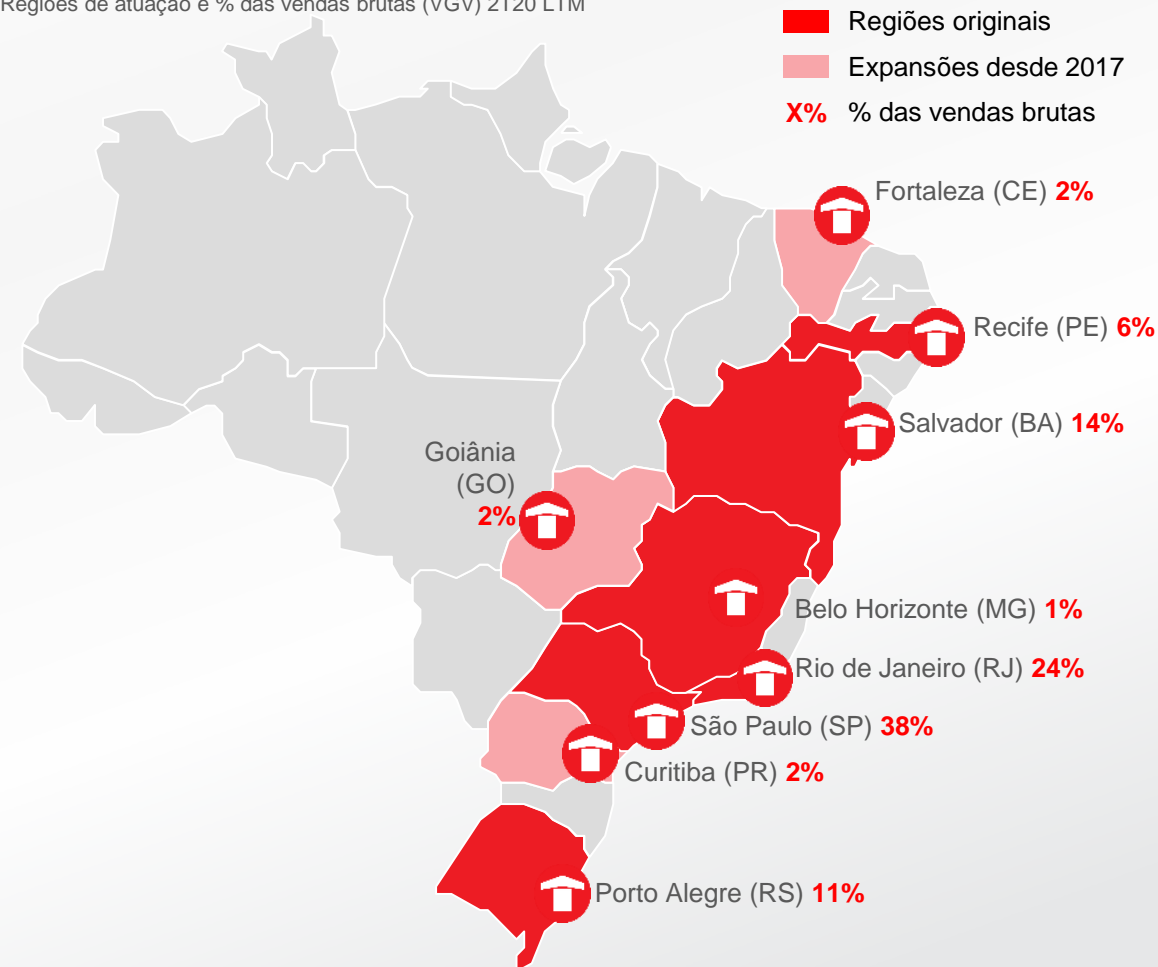
R\$ ~2,40 bi
em lançamentos
em 2T20 LTM



R\$ ~2,17 bi
em vendas líquidas
no 2T20 LTM

Focada em 9 regiões metropolitanas

Regiões de atuação e % das vendas brutas (VGV) 2T20 LTM

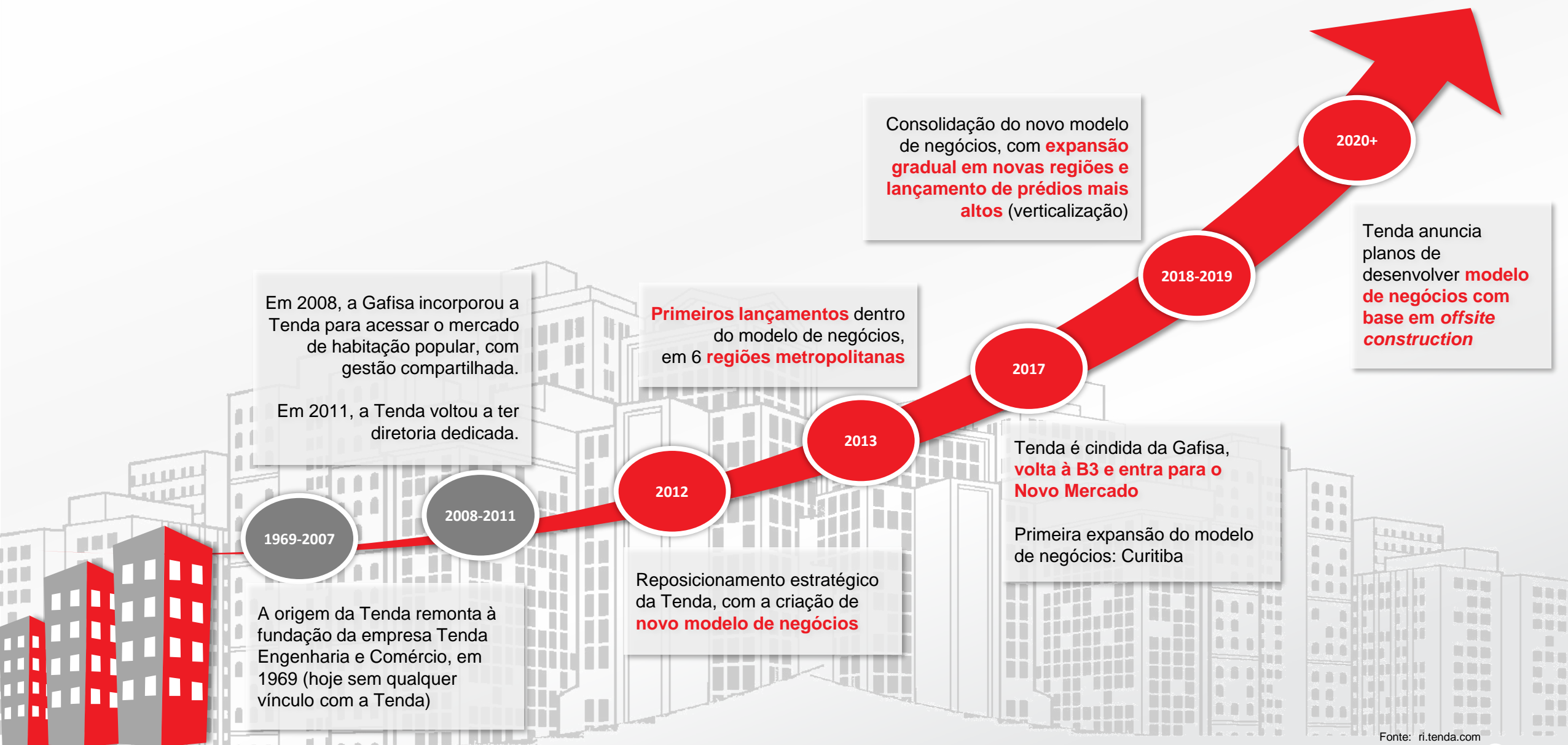


Potencial para expandir para 1 nova região metropolitana por ano



Histórico

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

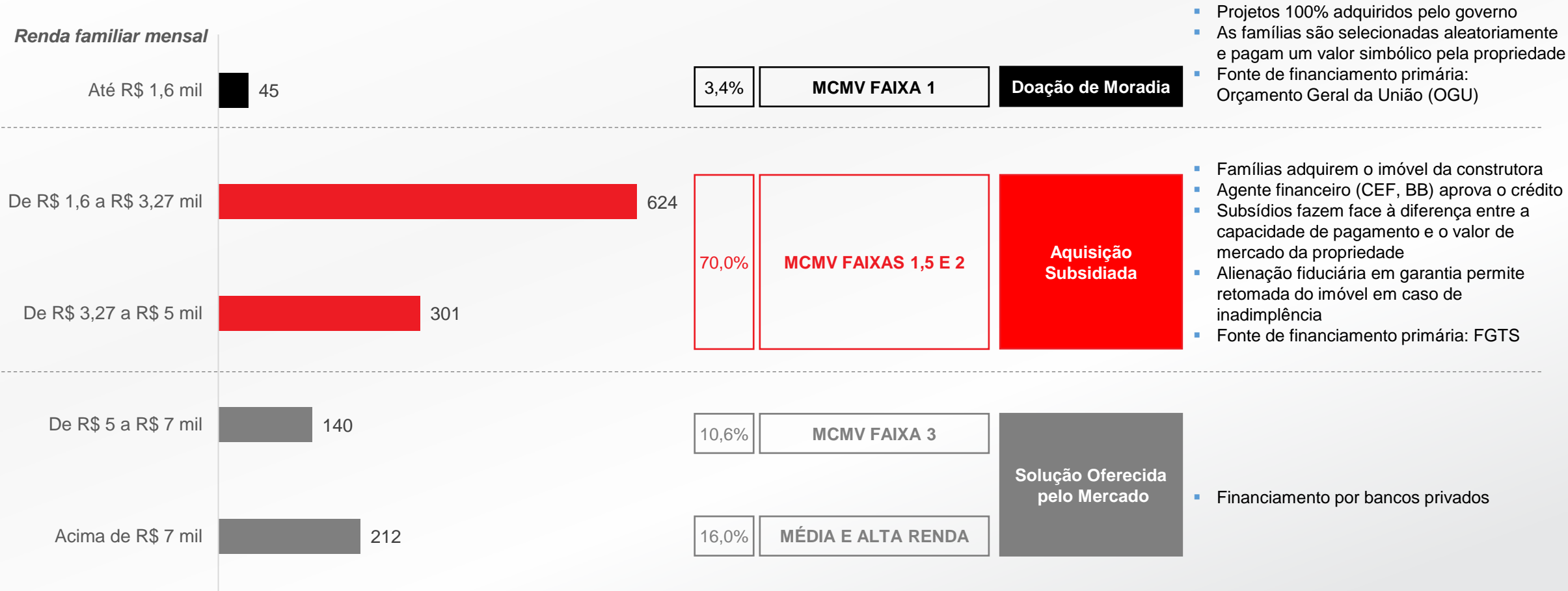


Mercado de Habitação Popular no Brasil

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

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

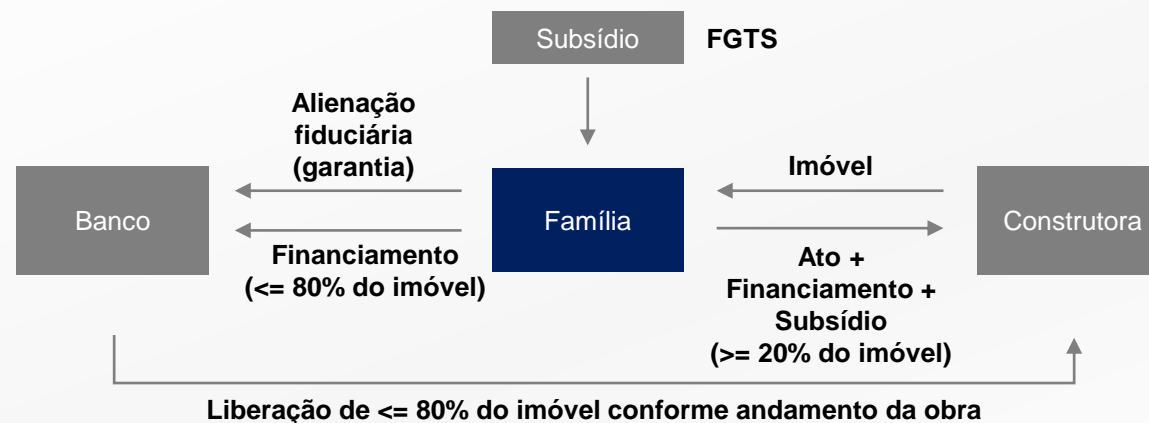
Projeções FGV/SECOVI. Em milhares de unidades.



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

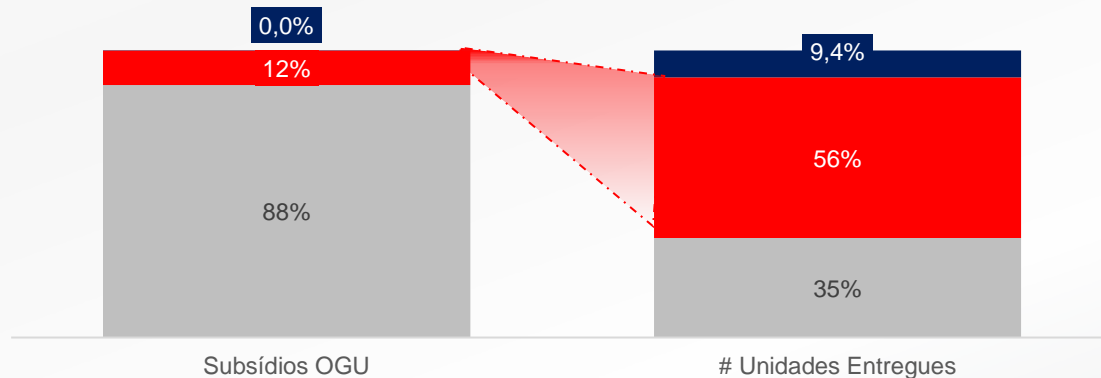
Novo Governo propõe manter modelo de aquisição subsidiada de moradia (Faixas 1,5 e 2), foco exclusivo da Tenda

Fluxograma Simplificado – MCMV Faixas 1,5 e 2



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

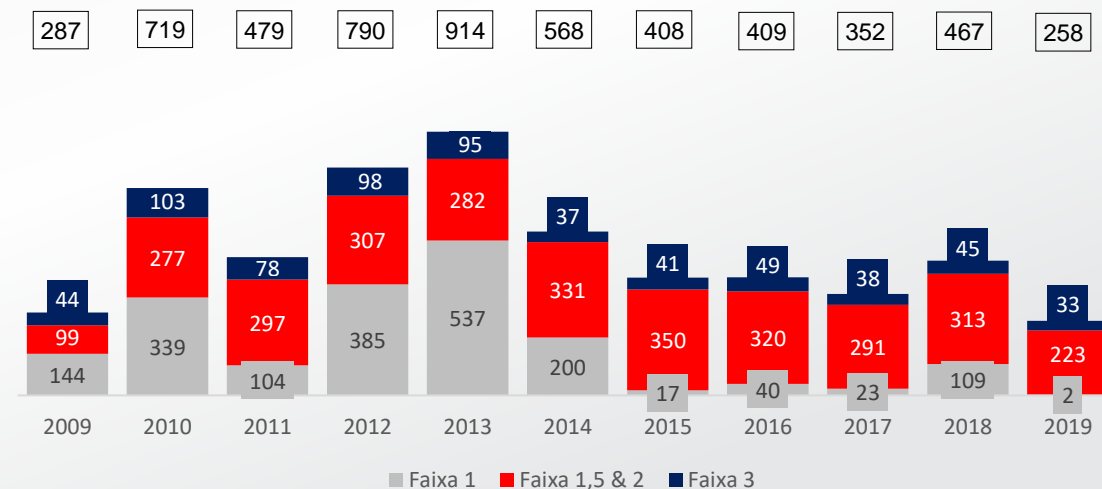
Composição histórica (de 2009 a 2018)



■ Faixa 1 ■ Faixas 1,5 & 2 ■ Faixa 3

MCMV – Número de unidades contratadas

Em milhares de unidades

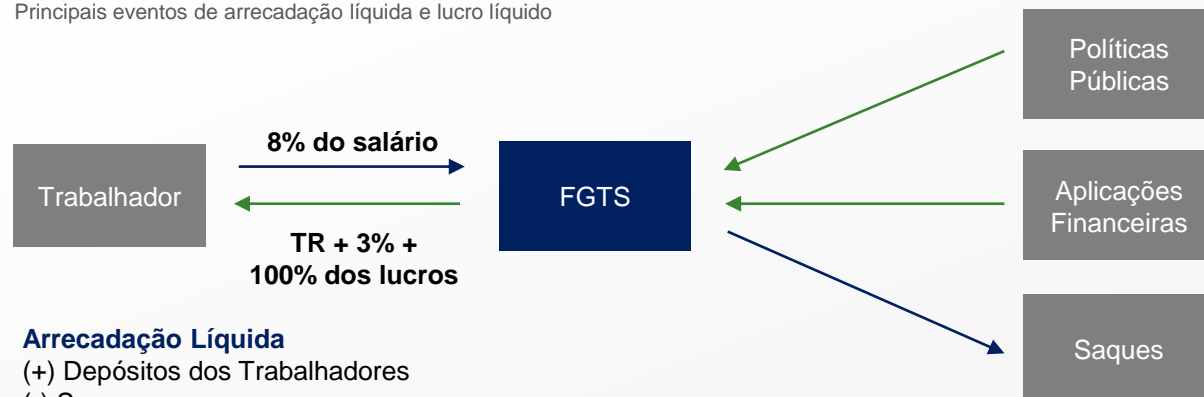


■ Faixa 1 ■ Faixa 1,5 & 2 ■ Faixa 3

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

Fluxograma Simplificado FGTS

Principais eventos de arrecadação líquida e lucro líquido



Arrecadação Líquida

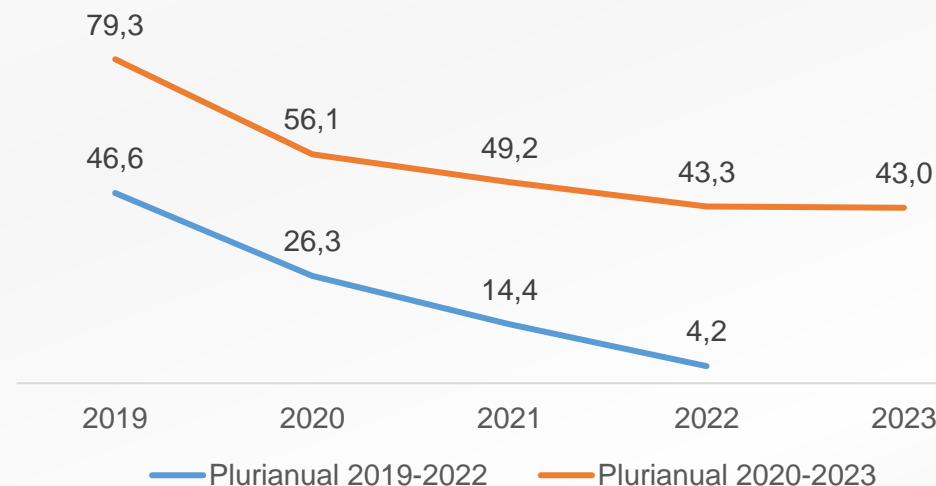
- (+) Depósitos dos Trabalhadores
- (-) Saques

Lucro Líquido

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

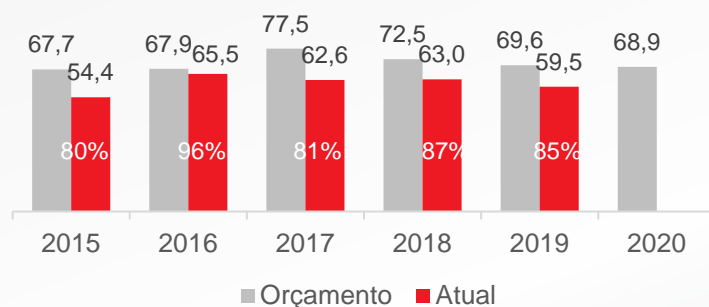
Disponibilidades ex-Fundo de Liquidez

De acordo com Orçamento Plurianual do FGTS



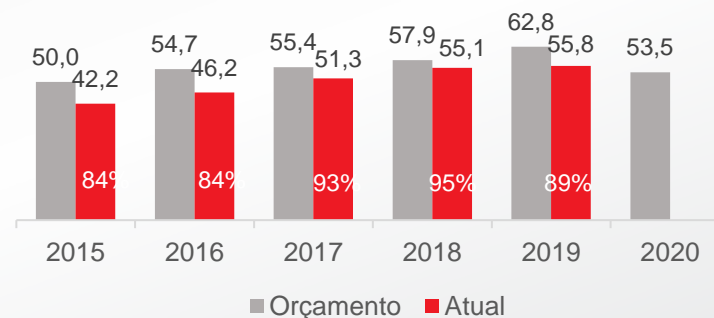
Execução Orçamentária – FGTS – Total

R\$ bilhões



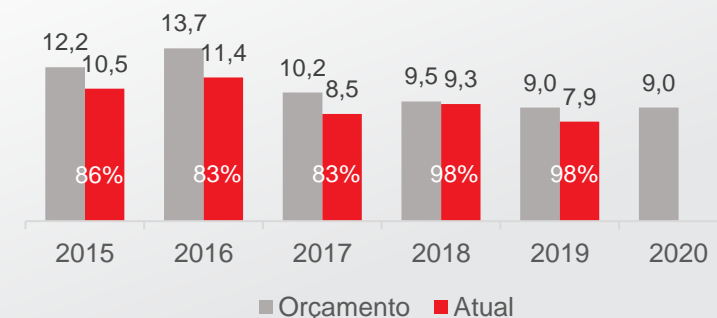
Execução Orçamentária – FGTS – Habitação

R\$ bilhões



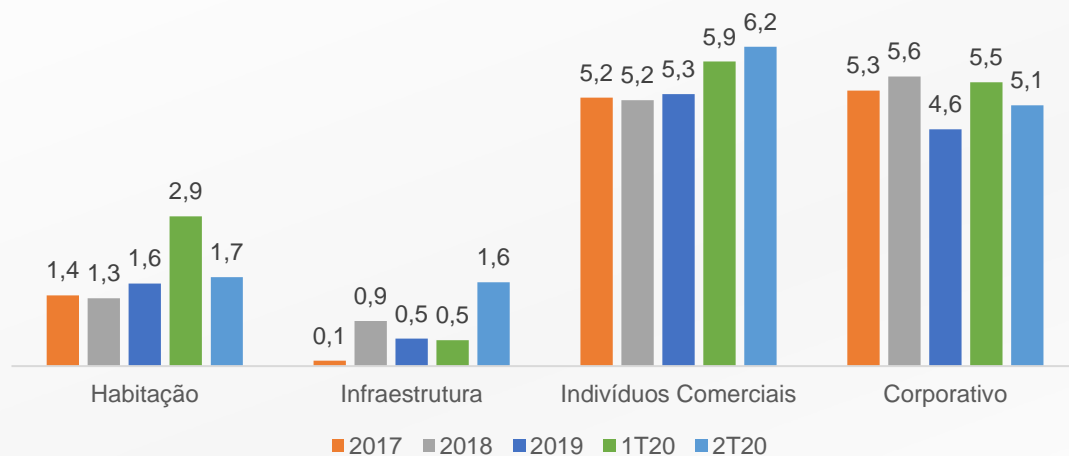
Subsídios Concedidos pelo FGTS para o MCMV

R\$ bilhões



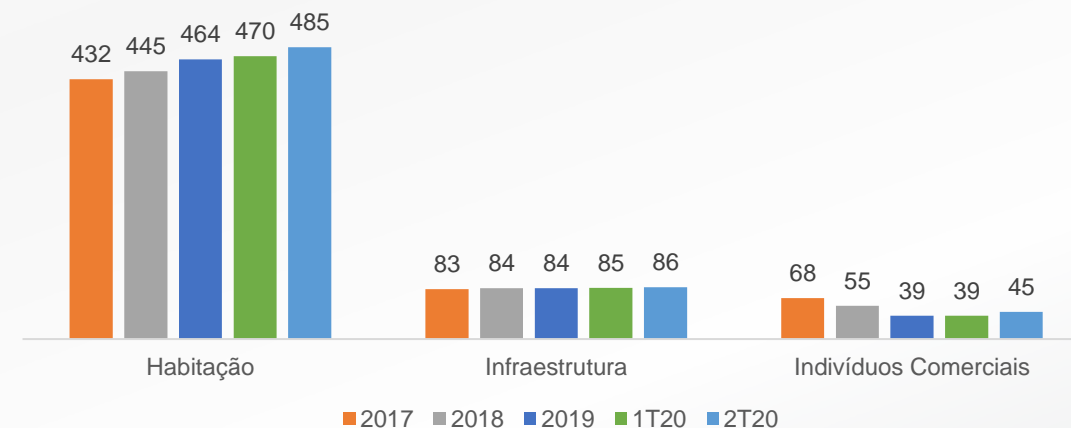
Inadimplência acima de 90 dias

%



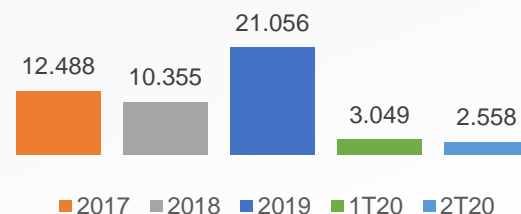
Portfólio de Crédito

R\$ bilhões



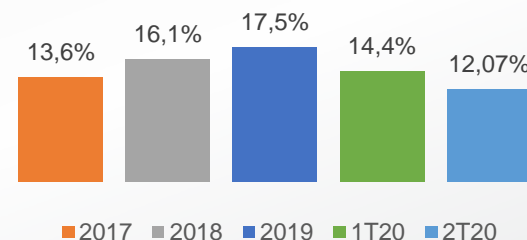
Lucro Líquido

R\$ milhões



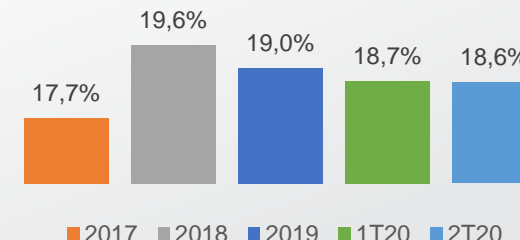
ROE

% LTM

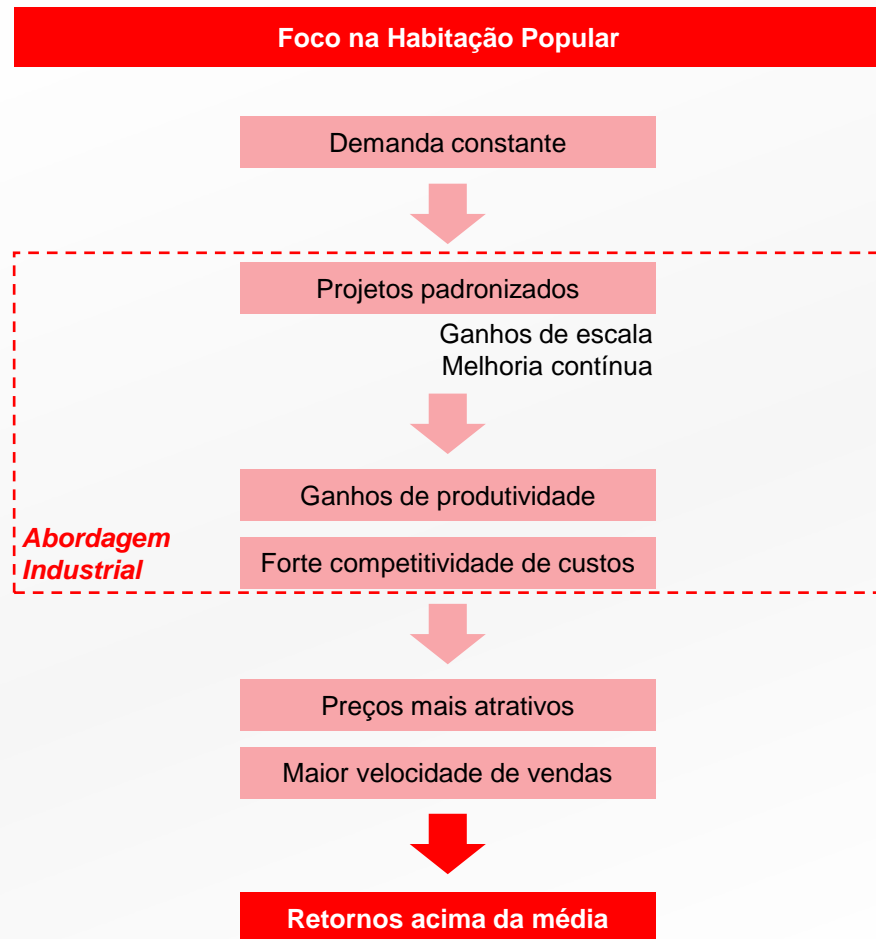


Índice de Basileia

%



Dinâmica do Modelo de Negócios



Pilares do Modelo de Negócios

Estratégia com Foco	Geografia	Foco em 9 regiões metropolitanas
	Faixa MCMV	Foco exclusivo no MCMV Faixas 1,5 e 2
	Produto	Um produto <i>standard</i> (2 quartos / modelo único)
Pilares Operacionais	Método de Construção	Forma de alumínio
	Financiamento de Projeto	Antes do Lançamento
	Transferência de Vendas	Integrado com o processo de venda
	Estrutura de Vendas	Lojas próprias / time de vendas interno (comissão vinculada ao repasse)



Modelo Construtivo

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

Formas de Alumínio



Apartamento Típico: ~40m² com dois quartos



Aspectos dos Edifícios Residenciais



Verticalização

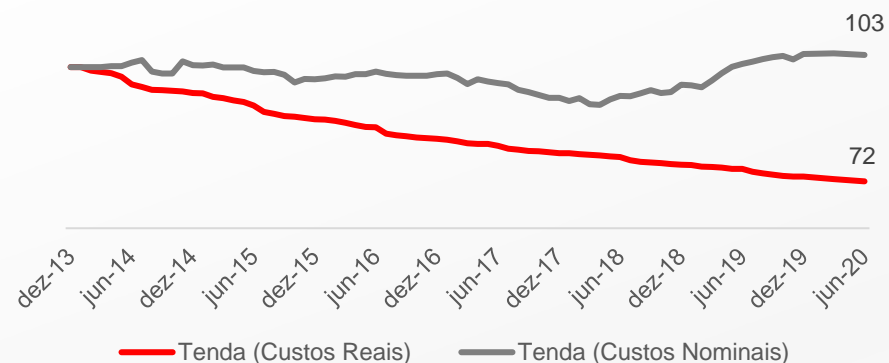
Lançamento de prédios com até 10 andares em 2018 e até 20 andares em 2019

Modelo Construtivo: Desempenho

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

Evolução do Custo de Construção

Base 100



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

Modelos Construtivos

Cronograma típico¹

Forma de Alumínio

~ 11 meses

Mobilização e terraplenagem

1,5 mês

Fundação e vigas

3,5 meses

Estrutura

4,0 meses

Fachada

5,0 meses

Acabamento interno e instalações

7,5 meses

Construção Tradicional – Alvenaria Estrutural

~ 20 meses

Mobilização e terraplenagem

1,5 mês

Fundação e vigas

3,5 meses

Estrutura

8,0 meses

Fachada

8,5 meses

Acabamento interno e instalações

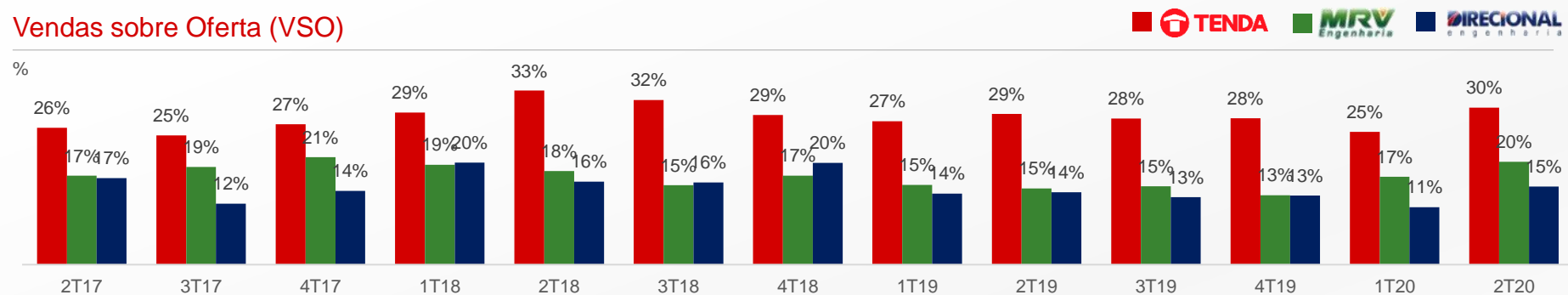
14,5 meses



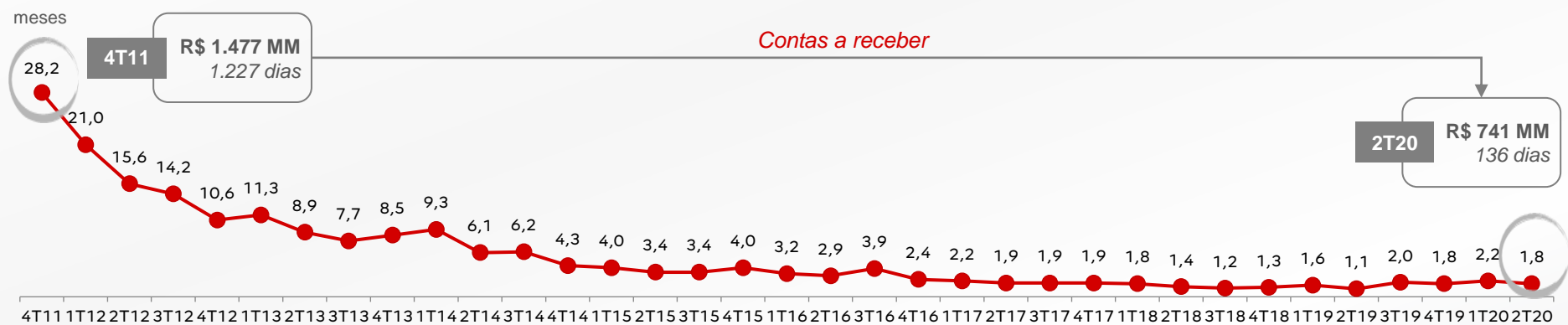
Vendas e Repasse

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

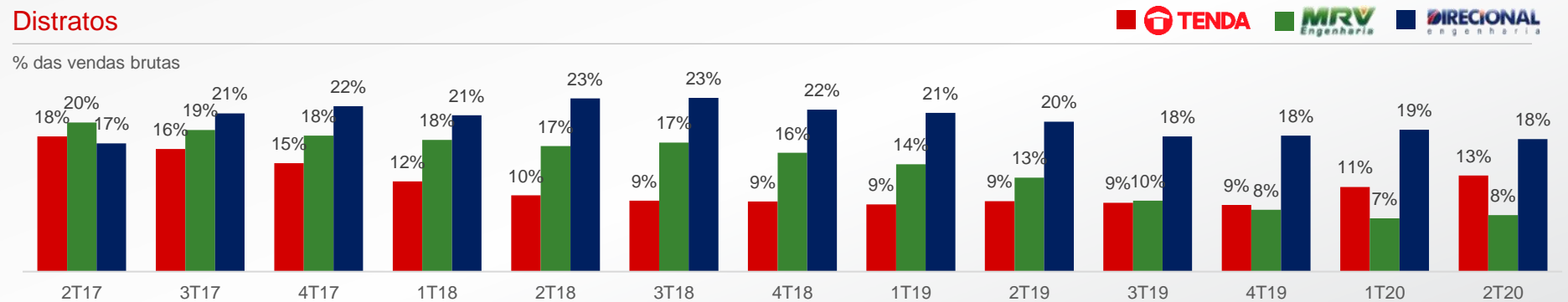
Vendas sobre Oferta (VSO)



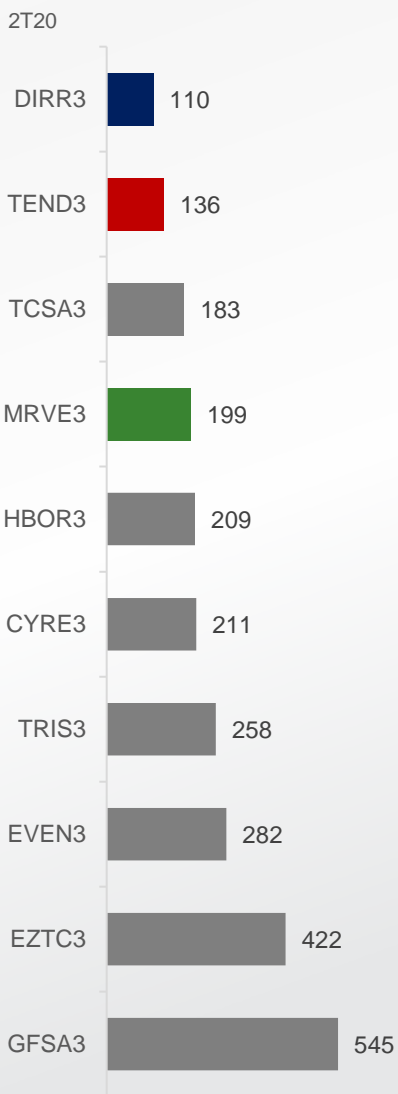
Repass



Distratos



Dias de Contas a Receber



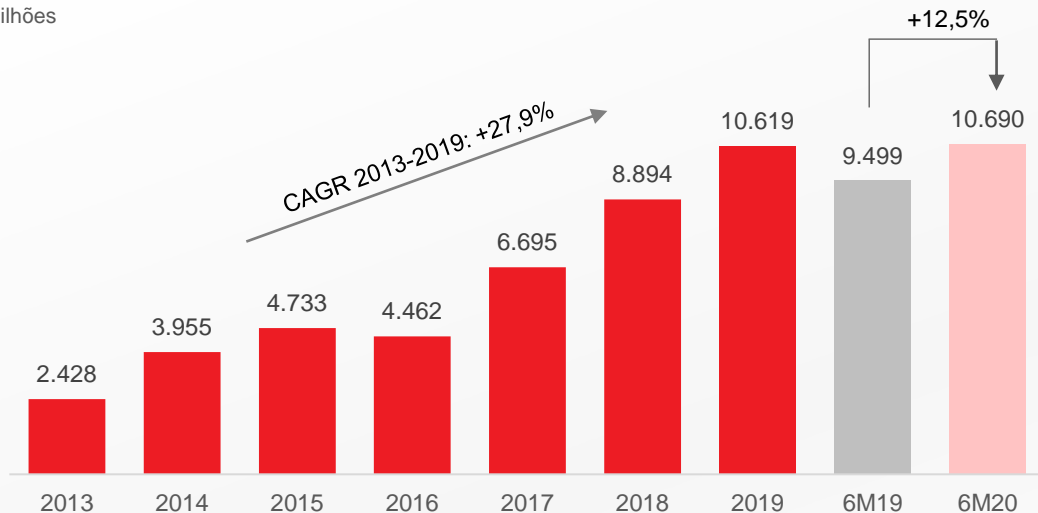


Destaques Operacionais

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

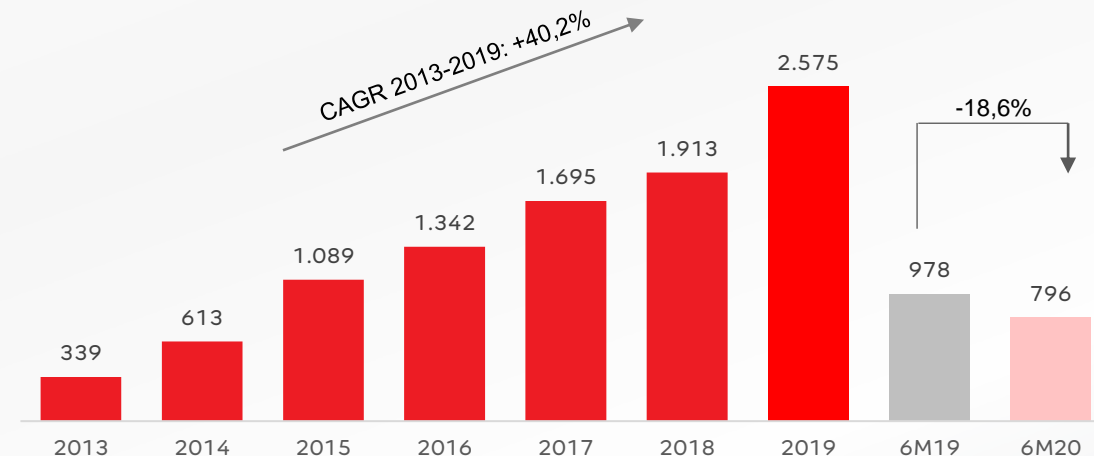
Banco de Terrenos

R\$ milhões



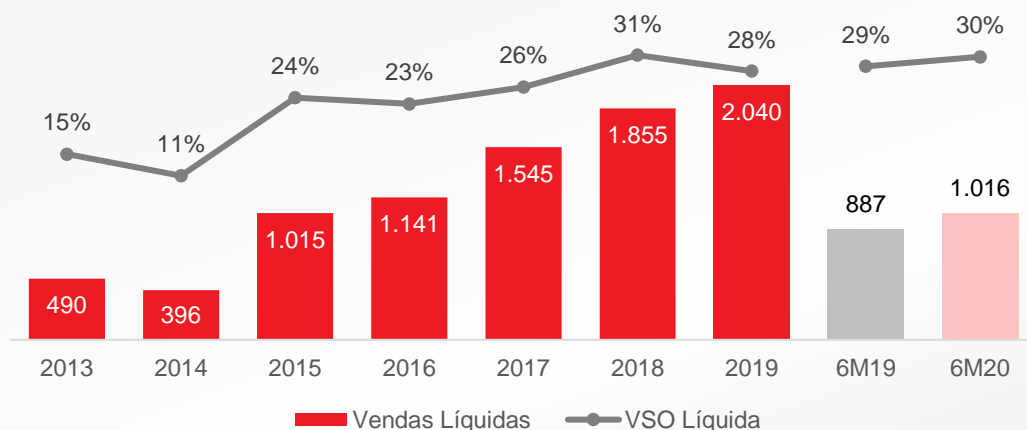
Lançamentos

R\$ milhões



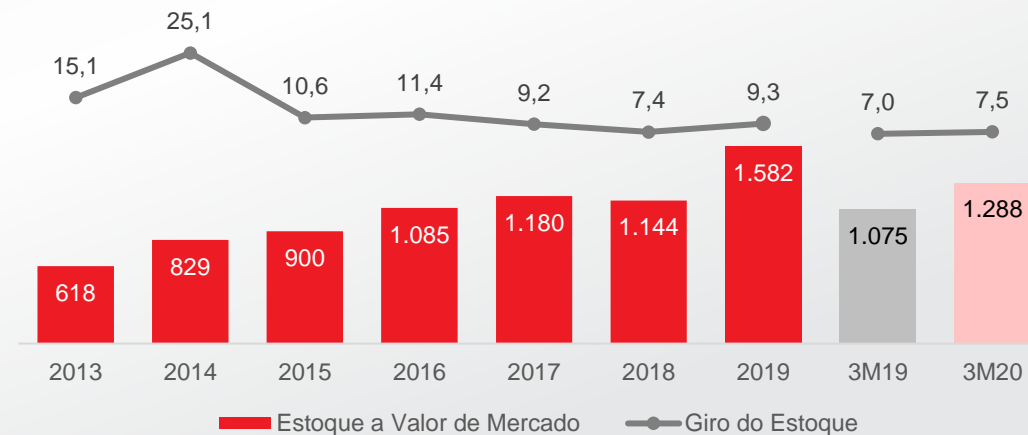
Vendas Líquidas e Vendas Sobre Oferta (VSO)

R\$ milhões, % (média trimestral)



Estoque a Valor de Mercado

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



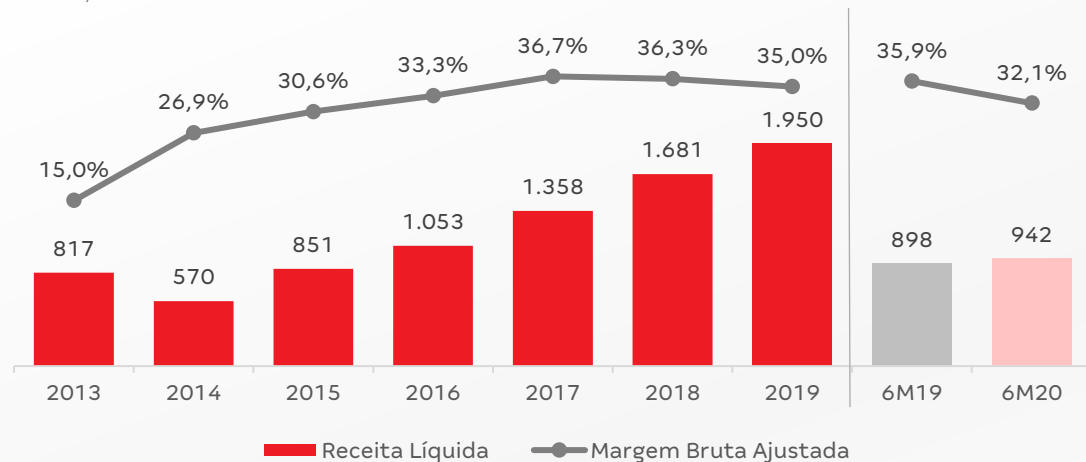


Destaques Financeiros

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

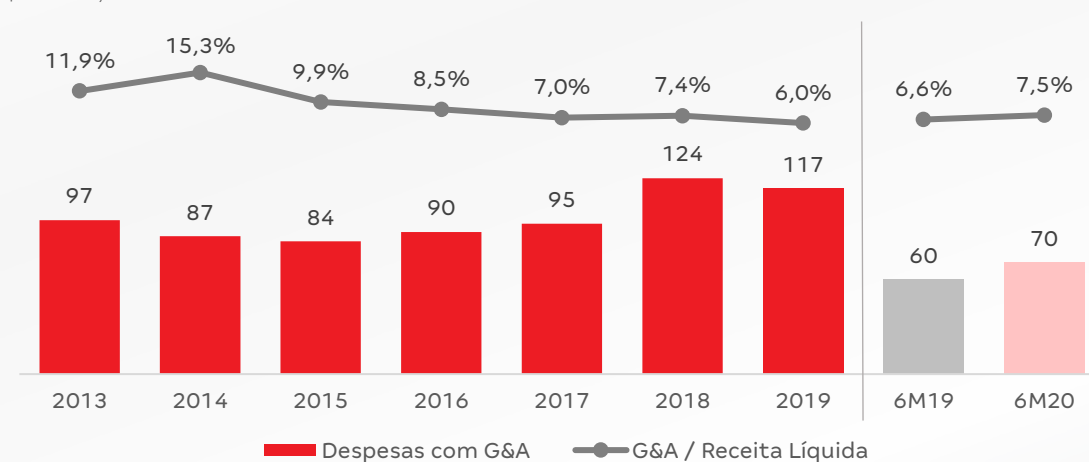
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada¹

R\$ milhões, %



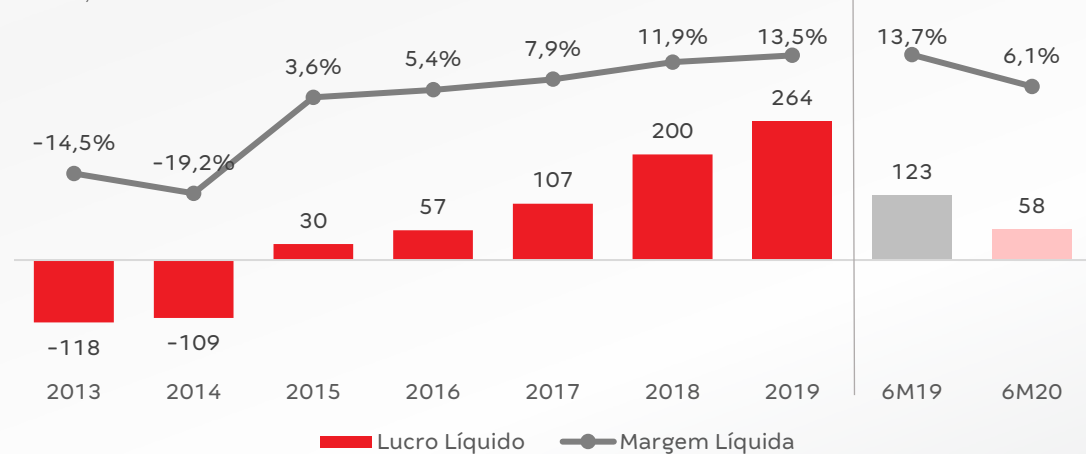
Despesas Gerais e Administrativas (G&A) e G&A / Receita Líquida

R\$ milhões, %



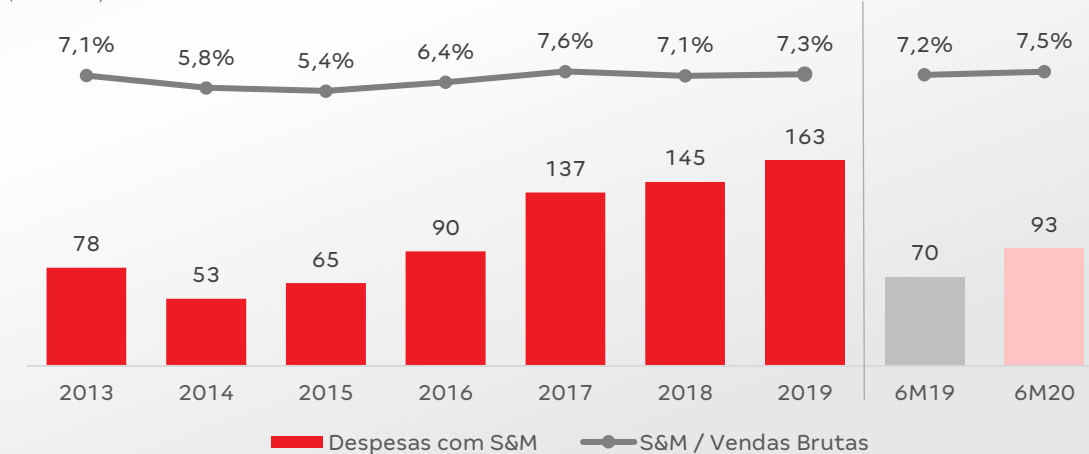
Lucro Líquido e Margem Líquida

R\$ milhões, %



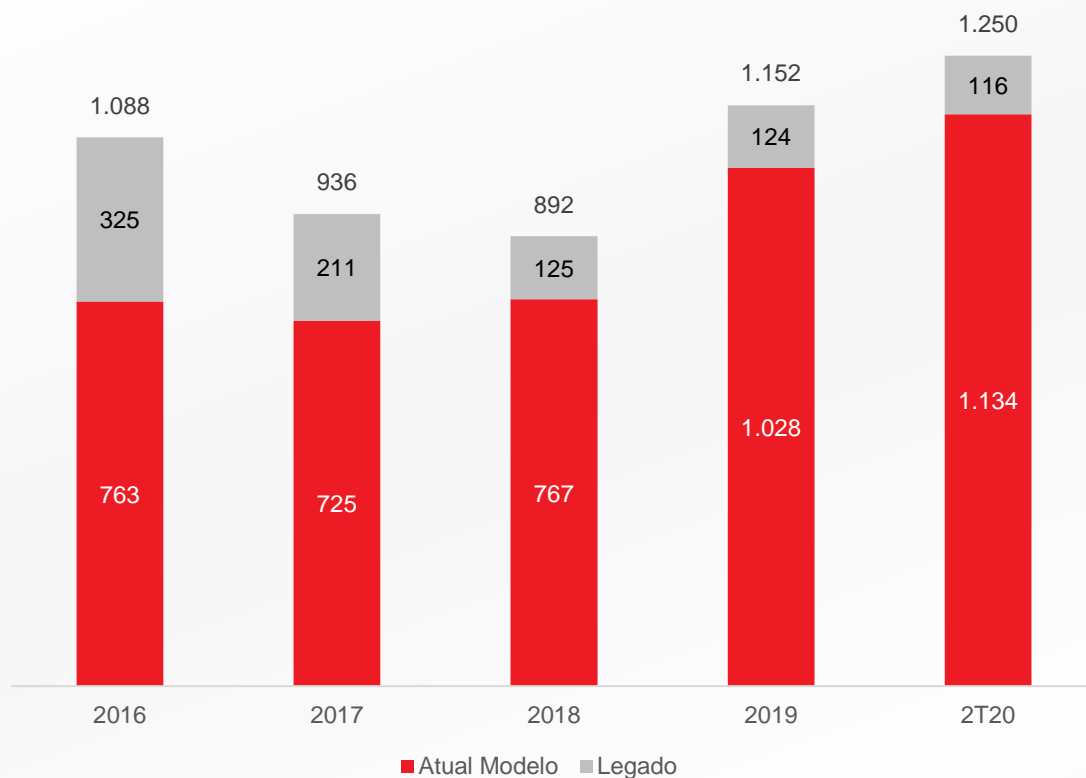
Despesas com Vendas (S&M) e S&M / Vendas Brutas

R\$ milhões, %



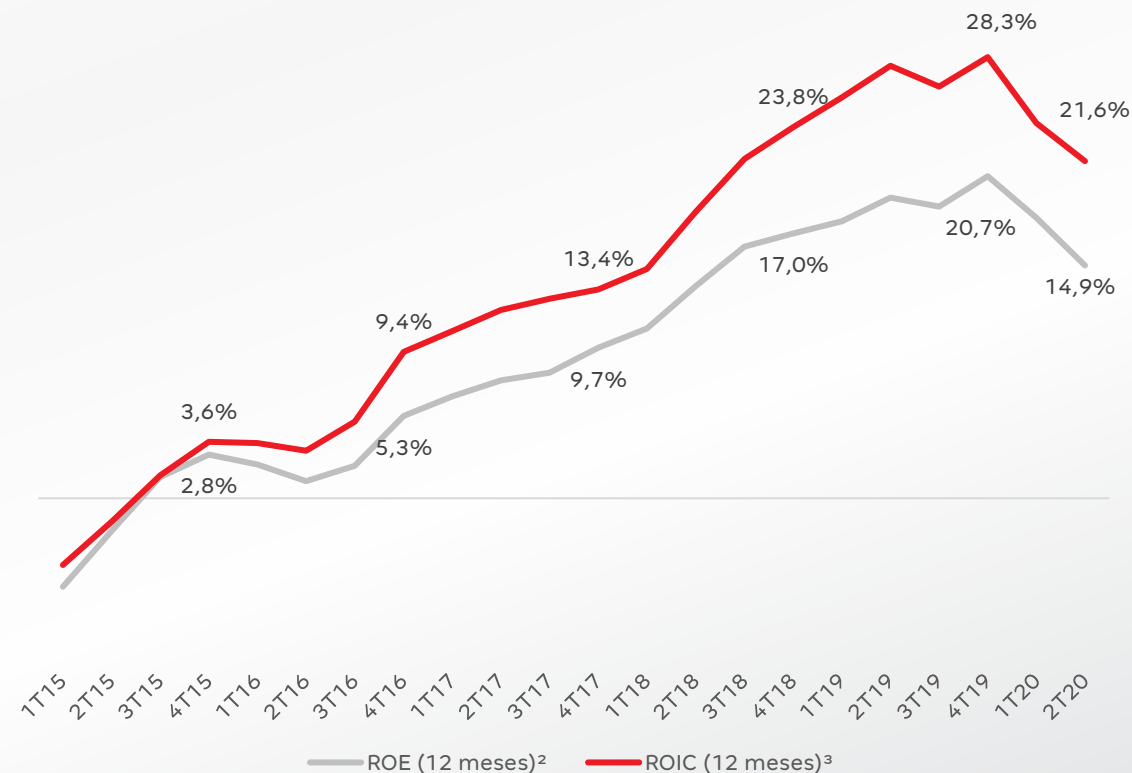
Capital Empregado

R\$ milhões, Informações Gerenciais



ROE² e ROIC³

%

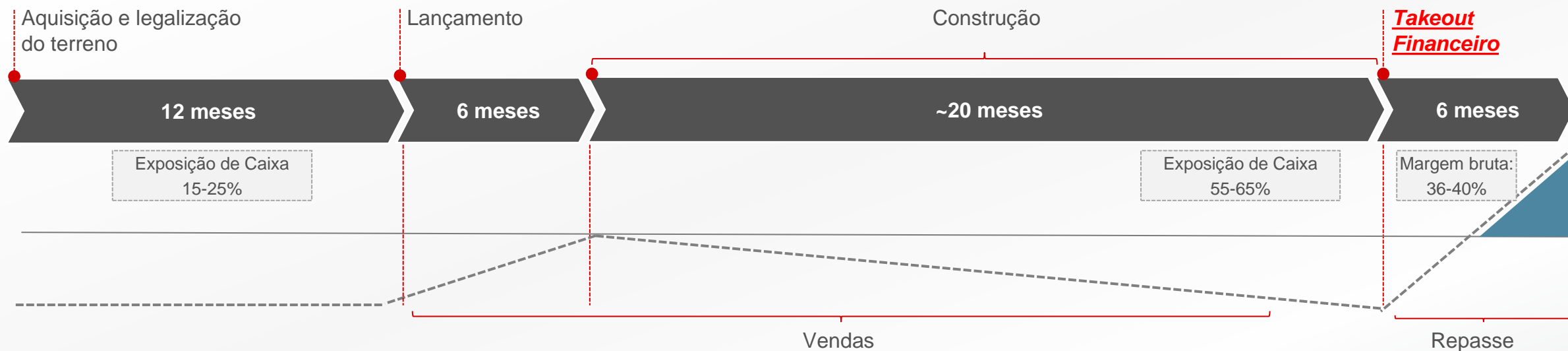




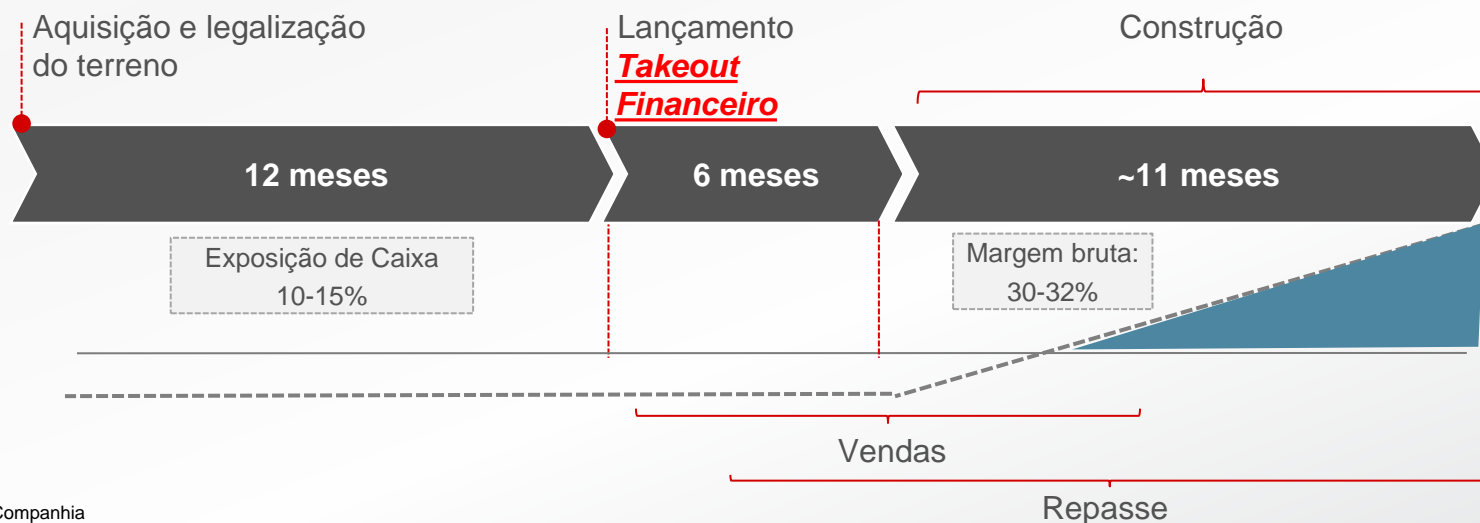
Baixa Exposição de Caixa

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

Ciclo de Incorporação Tradicional



Tenda – MCMV Faixas 1,5 e 2



Fatores de Mitigação de Riscos na Alocação de Capital

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

Caixa, Alavancagem e Distribuição de Capital

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

Modelo de Negócios Gerador de Caixa

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

Estrutura de Capital Desalavancada

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

Política de Caixa Mínimo

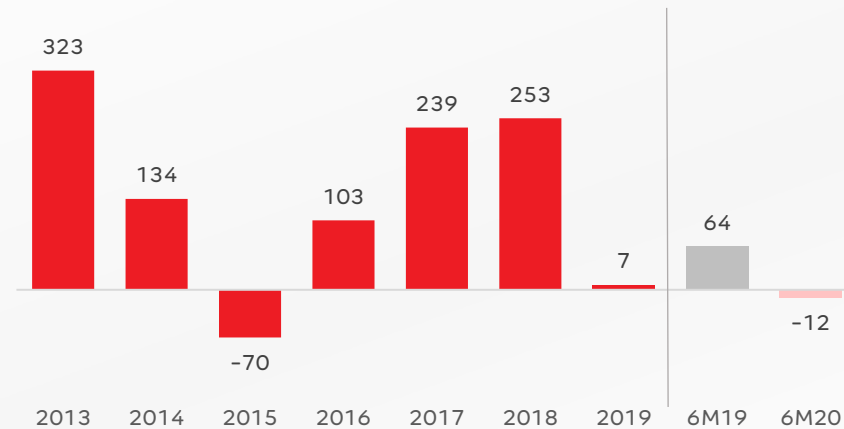
- Caixa mínimo equivalente a:
 - 3 meses de saídas operacionais
 - Dívidas (curto prazo)
 - Terrenos (curto prazo)

Distribuição de Capital

- Recompra de ações
- Pagamento de dividendos

Geração de Caixa

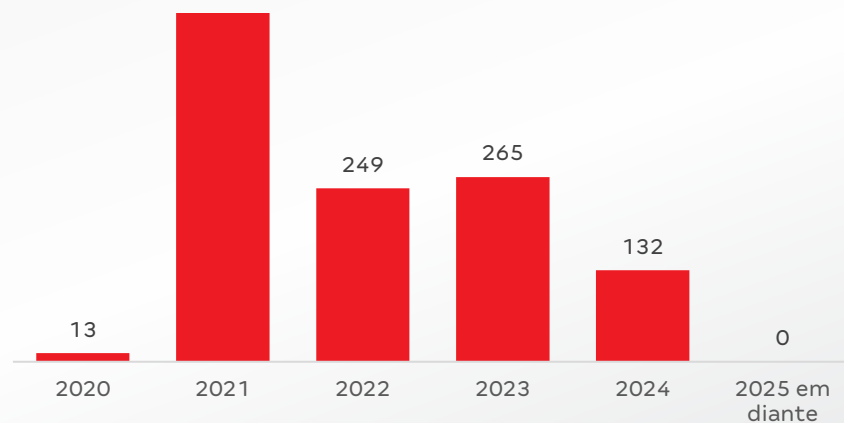
R\$ milhões



Perfil da Dívida

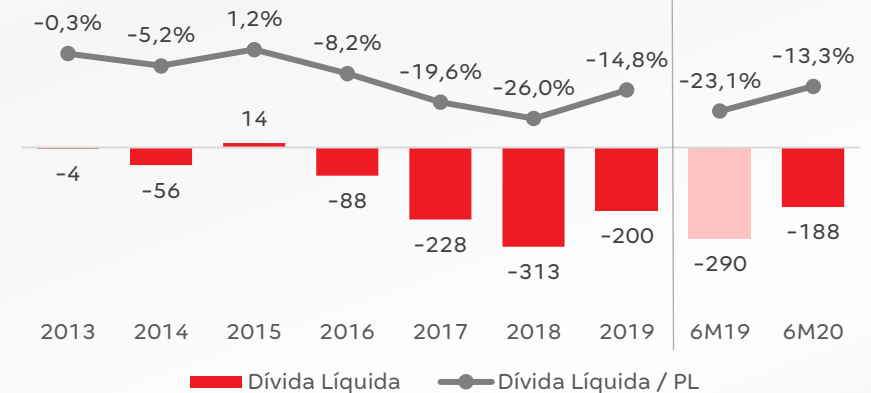
Cronograma de Amortização da Dívida 2T20

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



Dívida Líquida

R\$ milhões e % sobre patrimônio líquido



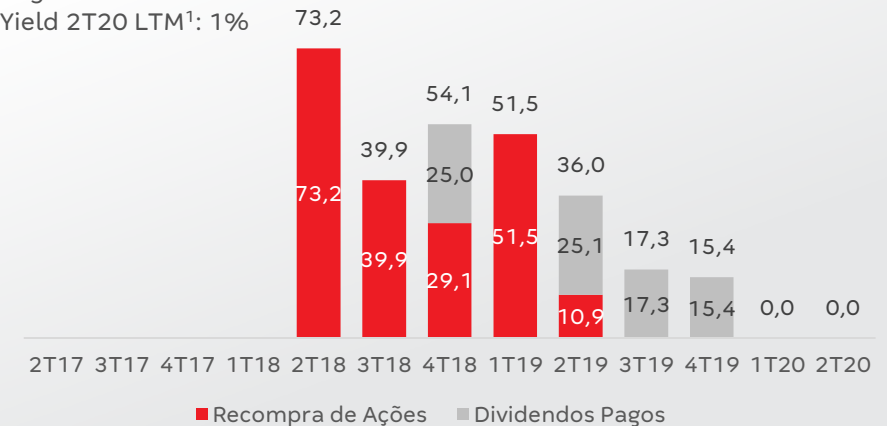
Distribuição de Capital

R\$ milhões

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

Payout 2T20 LTM: 16%

Yield 2T20 LTM¹: 1%



Fonte: Companhia

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



Governança Corporativa

A Tenda adota as melhores práticas de Governança Corporativa, com posição de destaque entre as empresas do Novo Mercado, o mais alto nível da B3

Melhores Práticas



Mais alto padrão da B3:

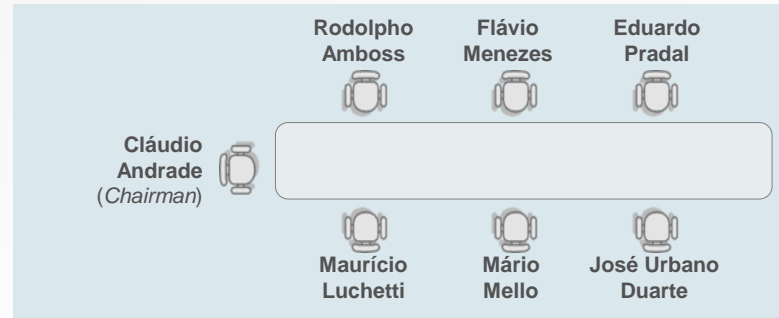
- 100% de ações ordinárias (ON)
- Tag along de 100%

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

Conselho de Administração

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

7 membros independentes, eleitos para mandatos de 2 anos



Diretoria Executiva

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



...mas também agregando novas competências

...e com diretores dedicados ao offsite construction

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

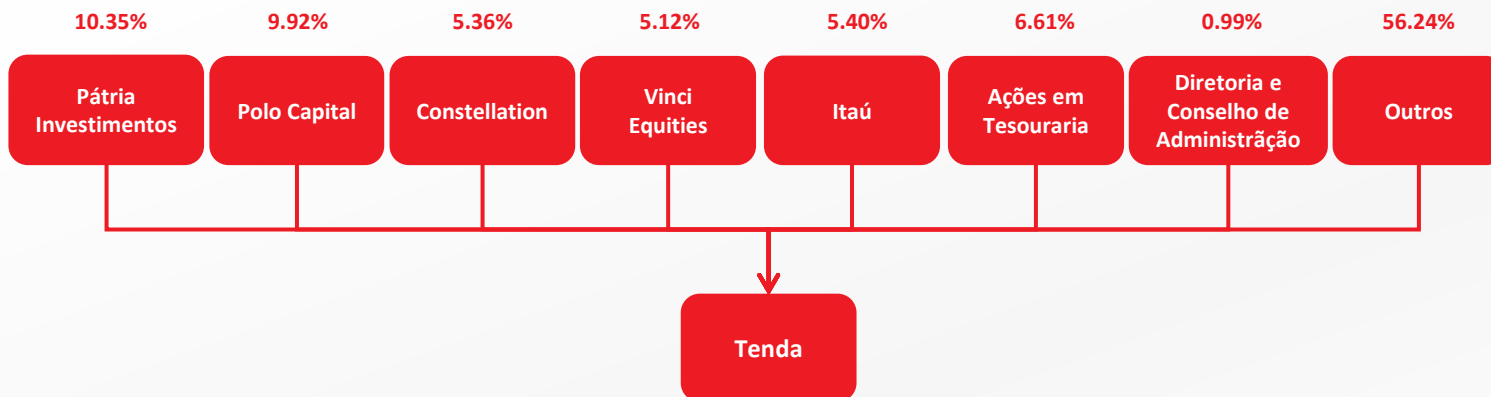
- 2019: 33% de incentivos de longo prazo, 38% de remuneração fixa e 29% de incentivos de curto prazo
- Incentivos de longo prazo: programas de ações que recompensam o resultado de um período de 3 anos

Acionistas e Desempenho das Ações

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

Estrutura Acionária

% do total de ações emitidas



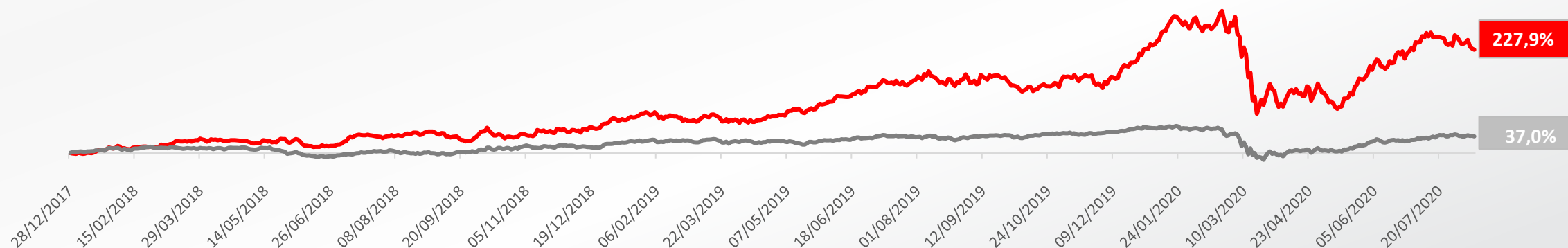
Desempenho das Ações

TEND3. Base 11/08/2020

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

Desempenho das Ações

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



Posição de Liderança nas Regiões de Atuação no Brasil

Projetos verticalizados em São Paulo são um importante *driver* para crescimento na maior região metropolitana do país

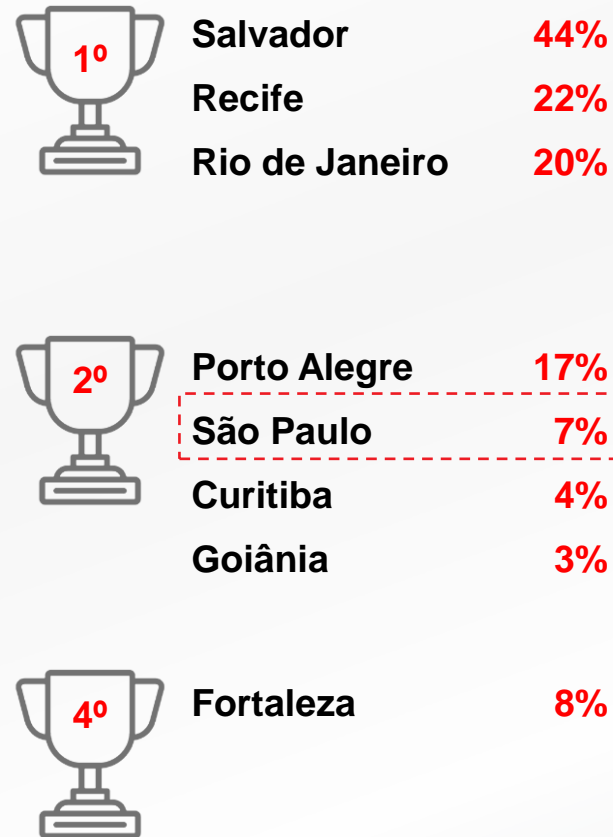
Market Share – MCMV (%)

Nas 9 regiões de atuação, em 2019



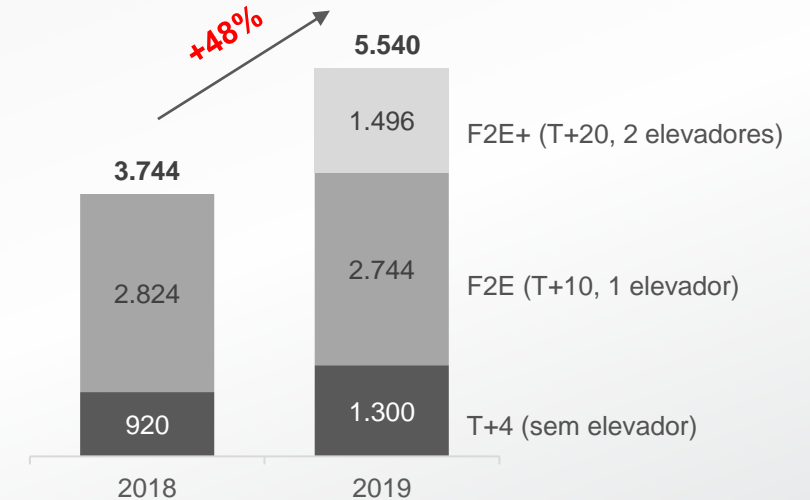
Market Share – MCMV (%) por Região Metropolitana

2019



Unidades Lançadas em São Paulo

Número de unidades por linha de produto



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

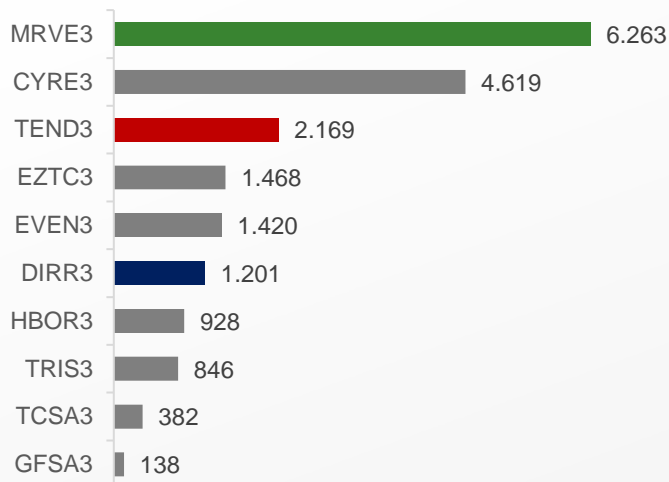


Resultados Operacionais

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

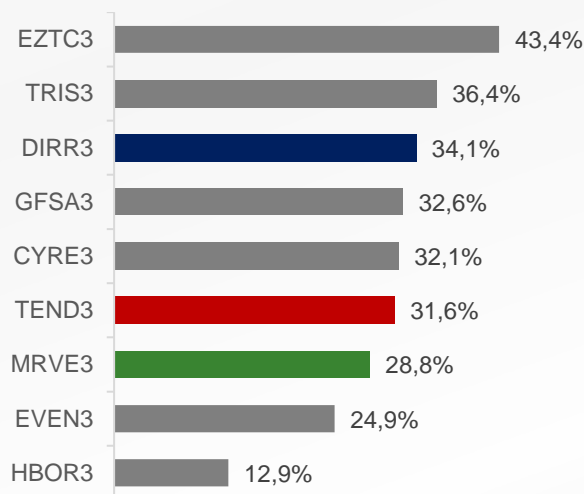
Vendas Líquidas

2T20 LTM. R\$ milhões



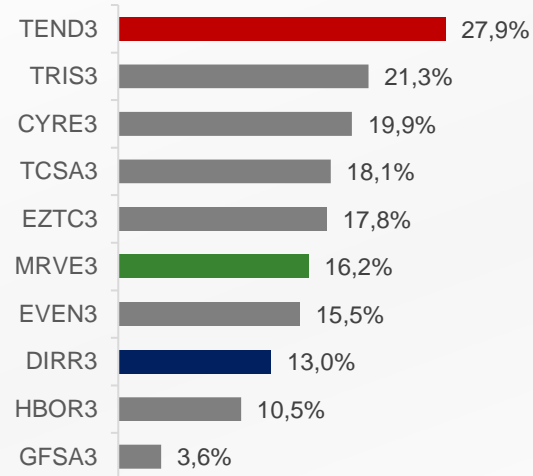
Margem Bruta

2T20 LTM. % das vendas brutas



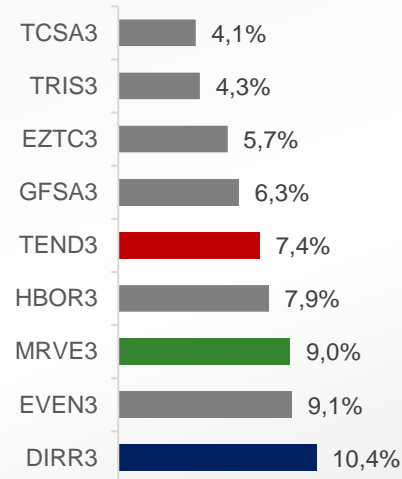
Vendas Sobre Oferta (VSO)

2T20 LTM. %, média dos últimos quatro trimestres



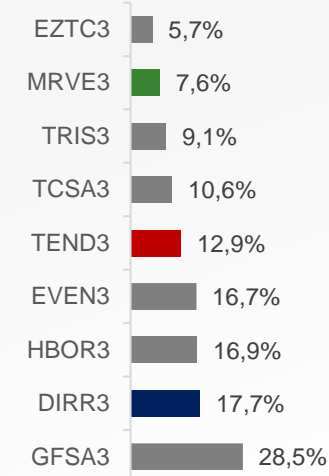
Despesas com Vendas (S&M)

2T20 LTM. % das vendas brutas



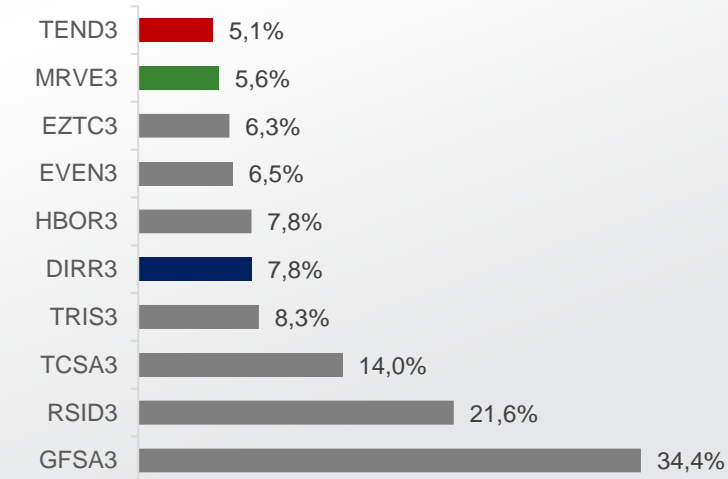
Distratos

2T20 LTM. % das vendas brutas



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

2T20 LTM. % das vendas brutas



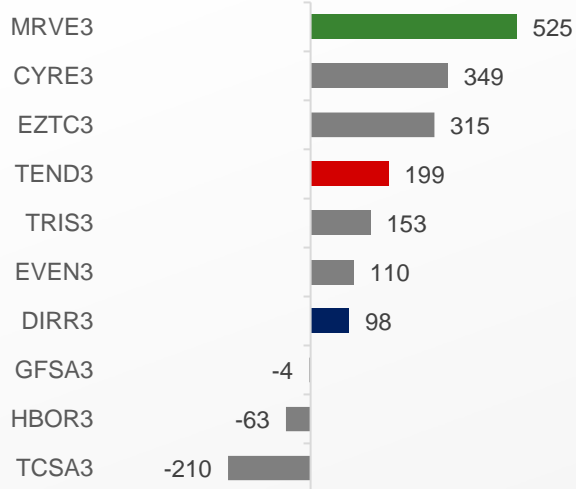


Resultados Financeiros

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

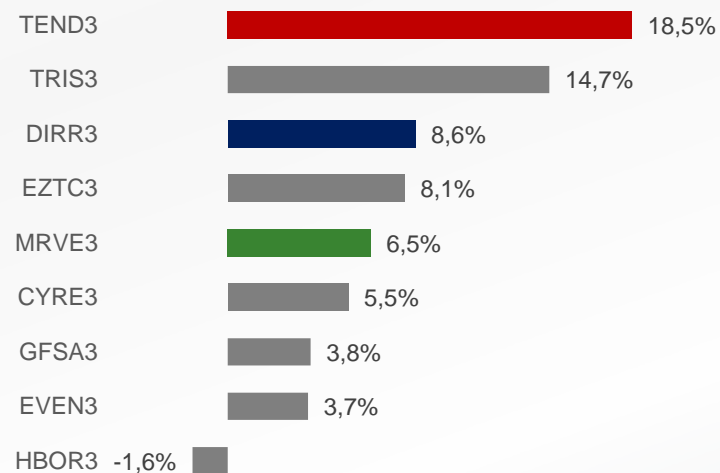
Lucro Líquido

2T20 LTM. R\$ milhões



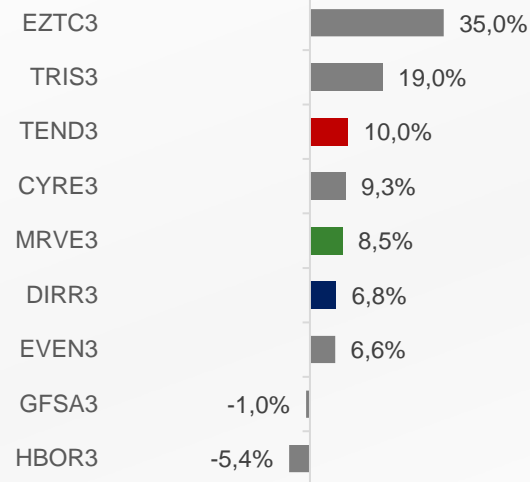
ROIC

2T20 LTM. %



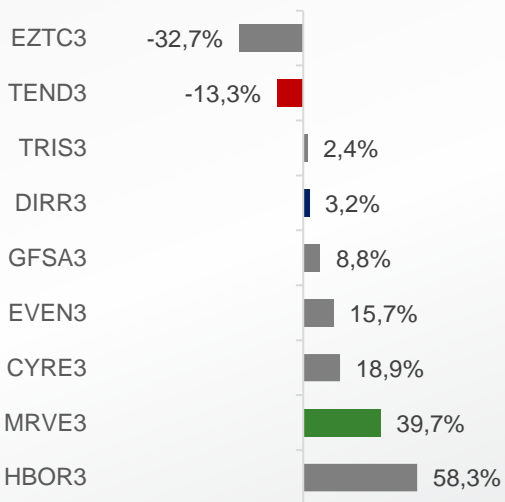
Margem Líquida

2T20 LTM. %



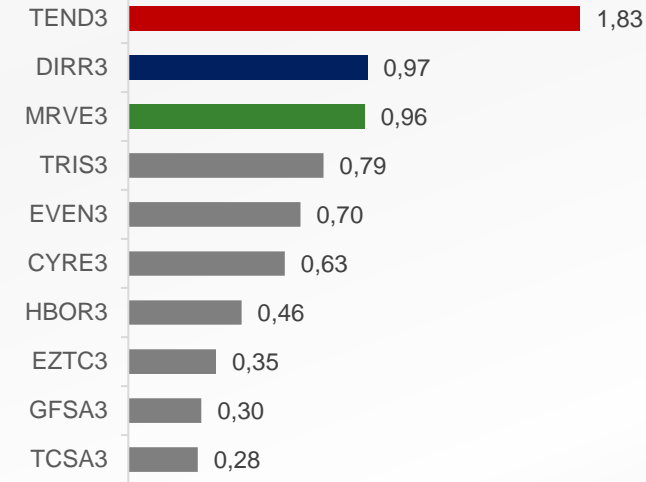
Dívida Líquida / PL

2T20. %



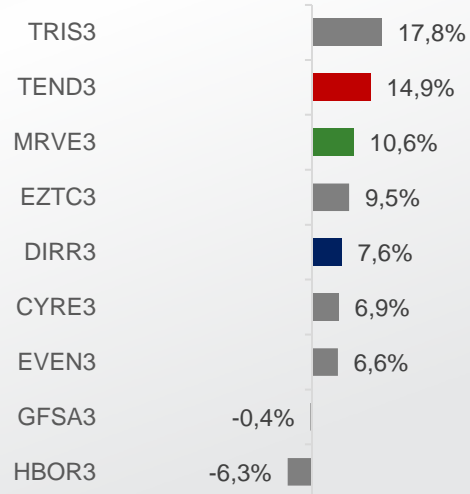
Giro do Capital Empregado

2T20 LTM.



ROE

2T20 LTM. %





Relações com Investidores

Renan Barbosa Sanches

CFO e Diretor de Relações com Investidores

Luiz Felipe Fustaino

Gerente de Relações com Investidores e Tesouraria

Bruno Daniel de Souza

Analista de Relações com Investidores

Relações com Investidores

Telefone: +55 (11) 3111-9909

E-mail: ri@tenda.com

Website: ri.tenda.com



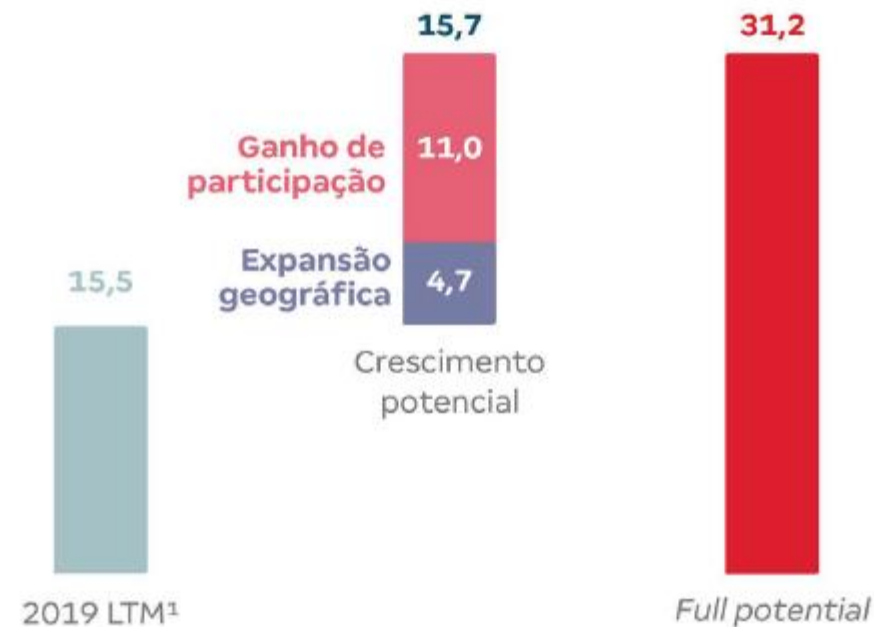
Highlights Tenda Day 2019





Full potential do modelo de negócios atual

Milhares de unidades

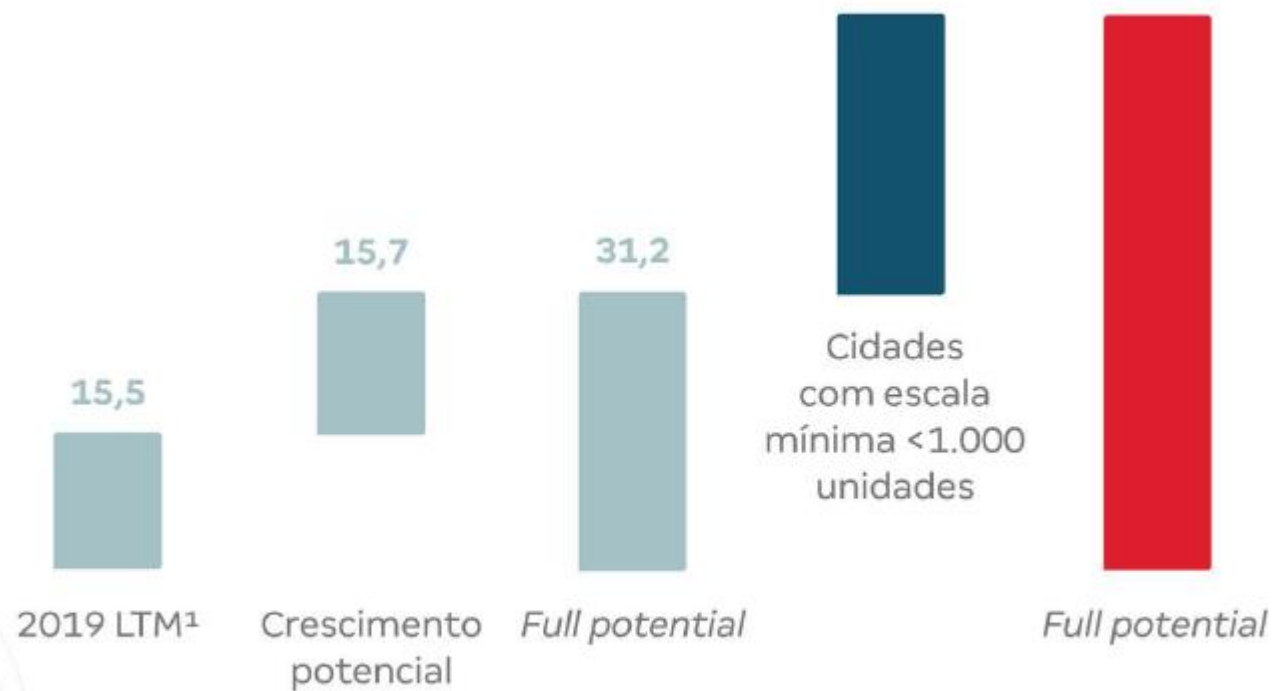
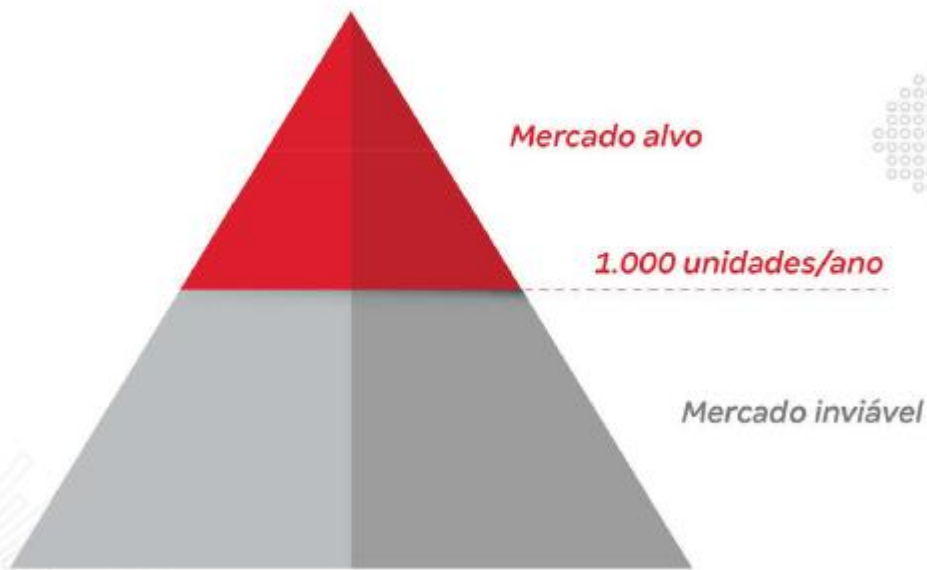


Nota: Estimativa com base em dados da Companhia, do IBGE e do Geoimóvel

Nota: (1) Últimos 12 meses: 4T18 a 3T19

Demanda Potencial em Cidades Pequenas e Médias

DEMANDA POTENCIAL



Nota: Estimativa com base em dados da Companhia, do IBGE e do Geoimóvel

Nota: (1) Últimos 12 meses: 4T18 a 3T19

Off-site como Alternativa para Acesso a Cidades Médias

DESAFIO	TRADICIONAL	FORMA DE ALUMÍNIO	OFF-SITE
<1.000/ano ▶ Baixa escala mínima local	✓	✗	✓
Abordagem Industrial ▶ Alto potencial de industrialização	✗	✓	✓

OFF-SITE

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

NOSSA HIPÓTESE: TEMOS UM POSICIONAMENTO ÚNICO PARA VIABILIZAR AS TECNOLOGIAS OFF-SITE

- ✓ Escala necessária para ocupar a produção de fábricas *off-site*;
- ✓ Produto padronizado;
- ✓ Credibilidade e balanço para desenvolver cadeia de suprimentos;
- ✓ Capacidade de investimento em tecnologia de ponta;
- ✓ Fôlego para suportar consumo de caixa durante o desenvolvimento da plataforma;
- ✓ Relacionamento diferenciado junto aos agentes financeiros;
- ✓ Cultura da abordagem industrial.

Timeframe Previsto para os Avanços do *Off-site*

START-UP MODE, TESTANDO RAPIDAMENTE INÚMEROS CONCEITOS: >

- ✓ Tecnologias construtivas;
- ✓ Produtos: casas, condomínio/loteamento, prédios com/sem elevador;
- ✓ *Go-to-market*: ferramentas digitais para alavancar empresas de vendas em cidades médias.

Investiremos nos próximos dois anos na validação dos conceitos *off-site*.



Alavancas de Valor e Estrutura para Viabilização da Estratégia



Explorar o **full potential do modelo de negócio atual**, por meio da utilização da forma de alumínio nas maiores regiões metropolitanas.



Viabilizar o modelo de negócio **off-site**, liderando a industrialização da construção civil no Brasil.



Encarar a **transformação digital** como uma importante alavanca de geração de valor. Ela virou um imperativo de negócio.

