

Apresentação Institucional

Atualizada em 21 de novembro de 2019

TENDA

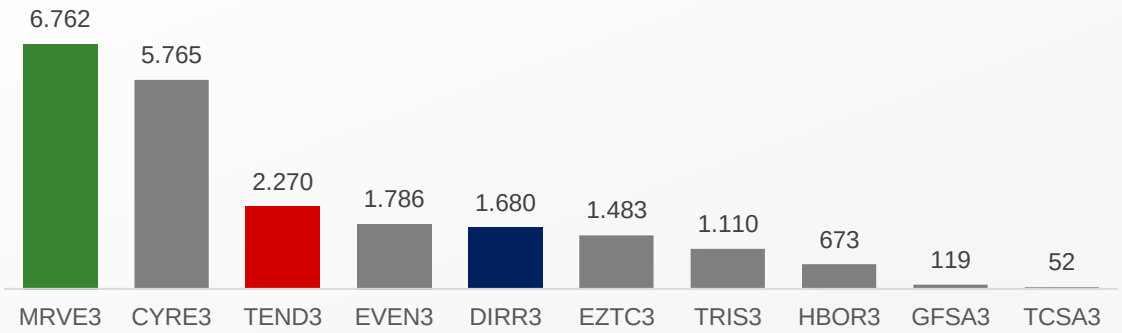
Construindo Felicidade

Tenda em Resumo

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

Uma das maiores construtoras em lançamentos

Lançamentos, R$ milhões, 3T19 LTM





15.494
unidades lançadas
3T19 LTM

+16% a/a



R$ ~2,27 bi
em lançamentos
3T19 LTM

+23% YoY



R$ ~1,88 bi
em vendas líquidas
3T19 LTM

+3% YoY

Focada em 9 regiões metropolitanas

Regiões de atuação e % das vendas brutas (VGV), 3T19 LTM

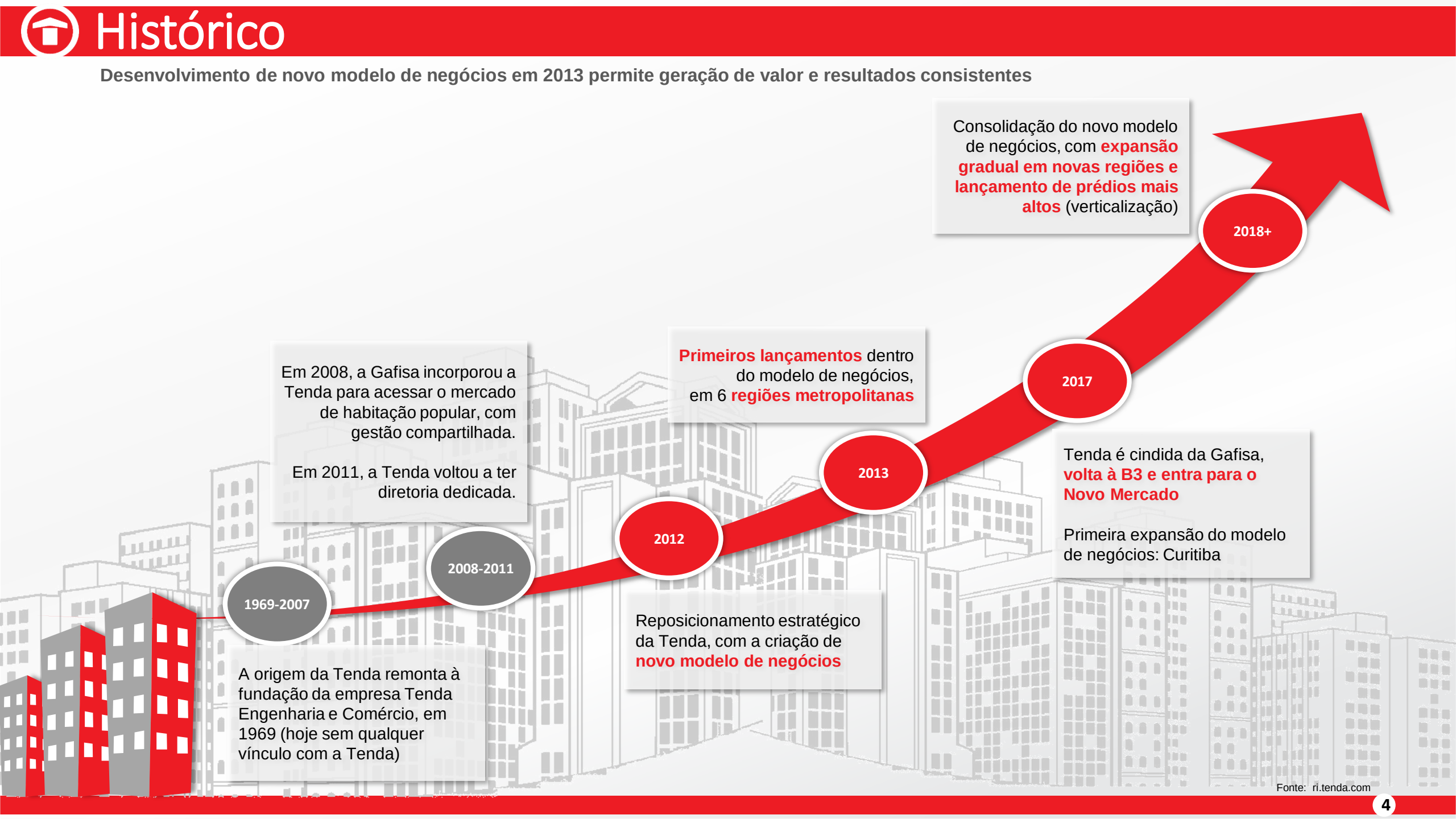


Potencial para expandir para 1 nova região metropolitana por ano

Fonte: Formulário de Referência – Tenda, Relatórios das Empresas Citadas

Histórico

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



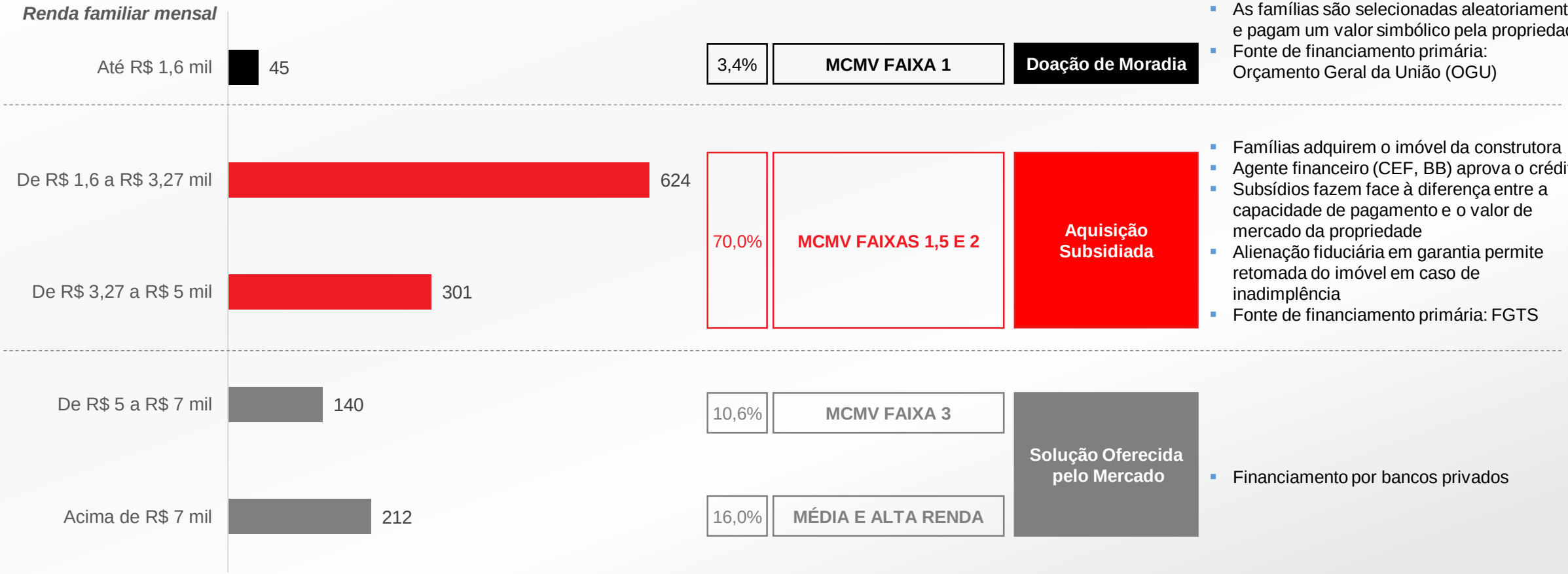
Fonte: ri.tenda.com

Mercado de Habitação Popular no Brasil

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

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

Projeções FGV/SECOVI. Em milhares de unidades.



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

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

Cenário da Habitação Popular no Brasil

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

Programa de Habitação Popular

Minha Casa Minha Vida

✓ **Preferência pelo Atual Formato do Faixa 2**
Mudanças esperadas nas faixas 1 e 1,5 do MCMV.

→ **Novo Programa**
Mudanças ainda não foram anunciadas – espera-se anúncio até o fim de 2019

Funding do Programa

FGTS
FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO

✓ ***Funding* do MCMV Faixa 2**
Orçamento da União não deve incluir subsídios

→ **Menos Subsídios para Faixa 2**
Subsídios limitados a % do lucro líquido do FGTS

Principal Operador

CAIXA

✓ **Novas Regras para Contratação PJ**
Flight to quality para garantir empresas de perfil adequado

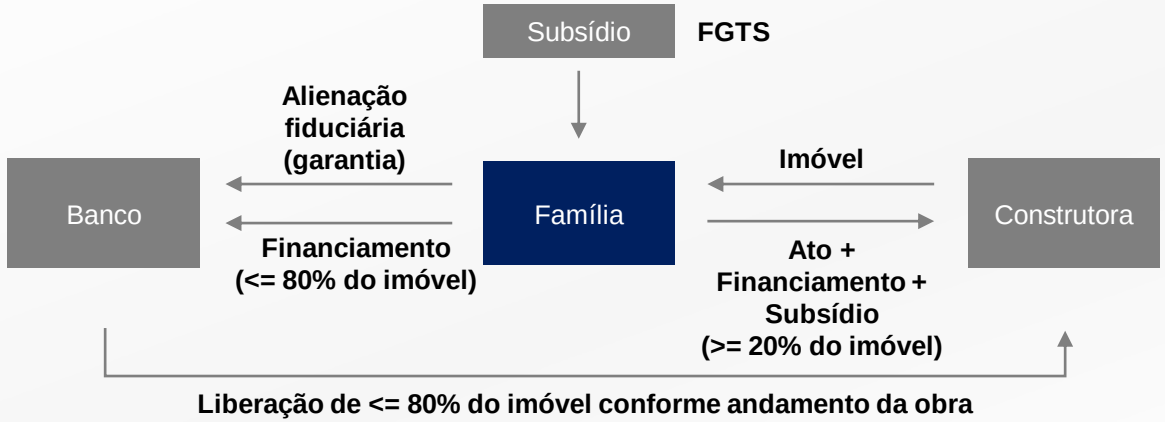
✓ **Novas Regras para Aprovação do Crédito PF**
Flight to quality para garantir clientes de perfil adequado

✓ **Confirmado** → **Em Andamento**

Minha Casa Minha Vida (MCMV)

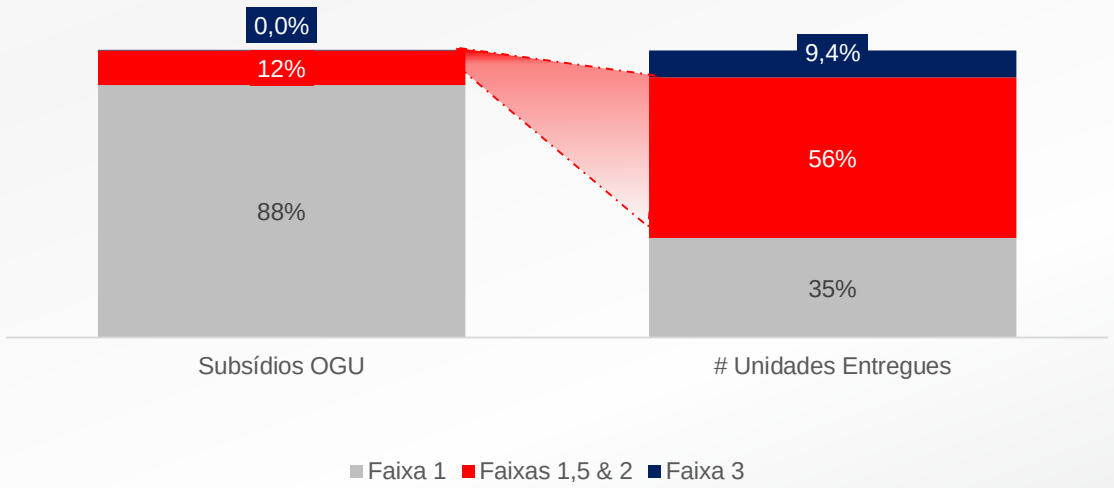
Novo Governo propõe manter modelo de aquisição subsidiada de moradia (Faixas 1,5 e 2), foco exclusivo da Tenda

Fluxograma Simplificado – MCMV Faixas 1,5 e 2



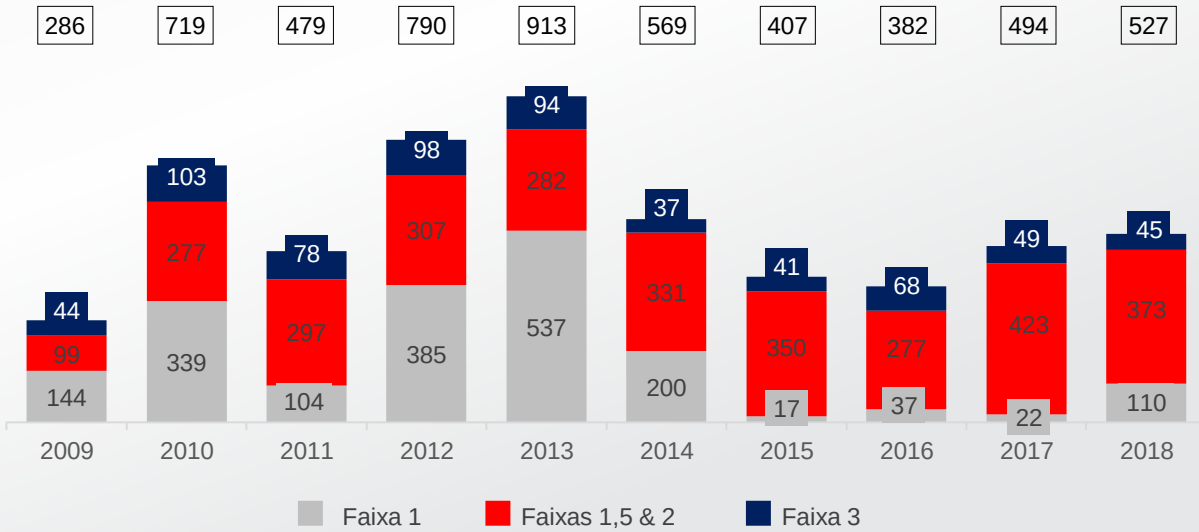
MCMV – Faixas 1 (0-2 s.m.[1]), 1,5 e 2 (2-4 s.m.[1]) e 3 (acima de 4 s.m.[1])

Composição histórica (de 2009 a 2018)



MCMV – Número de unidades contratadas

Em milhares de unidades

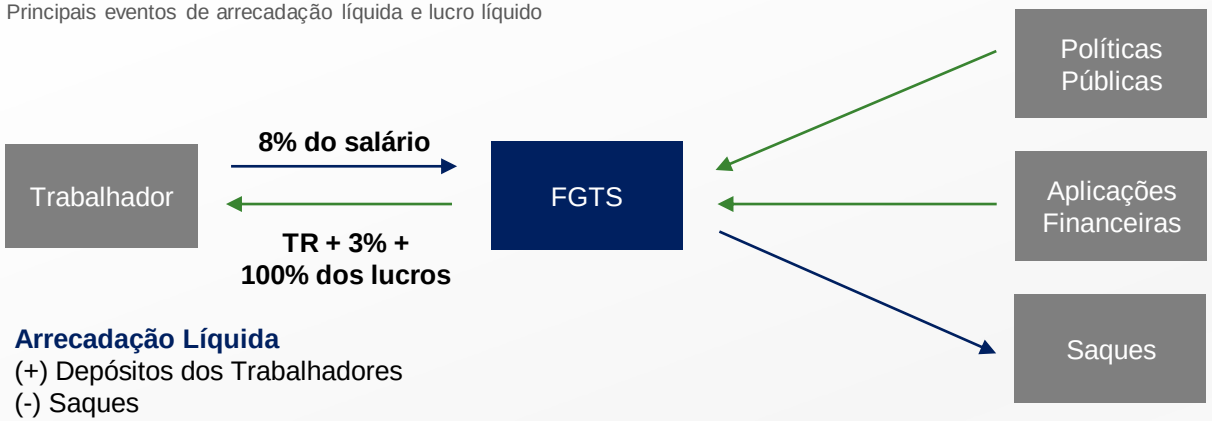


Fonte: Ministério do Desenvolvimento Regional
Nota: (1) s.m. = salários mínimos; (2) OGU: Orçamento Geral da União

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

Fluxograma Simplificado FGTS

Principais eventos de arrecadação líquida e lucro líquido

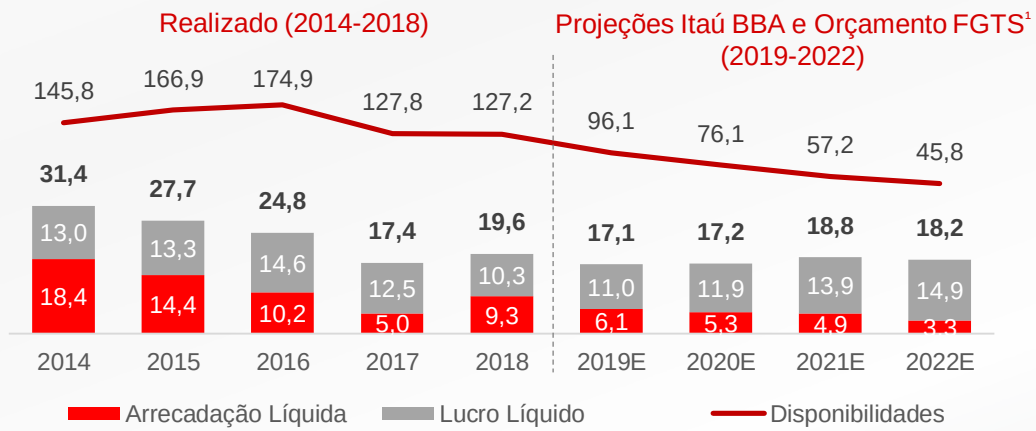


Arrecadação Líquida
(+) Depósitos dos Trabalhadores
(-) Saques

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

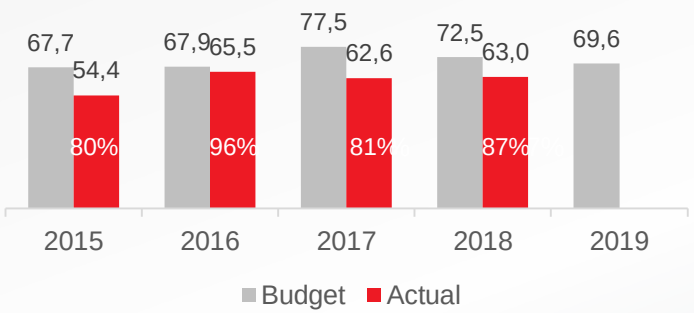
Arrecadação Líquida, Lucro Líquido e Disponibilidades

R$ bilhões



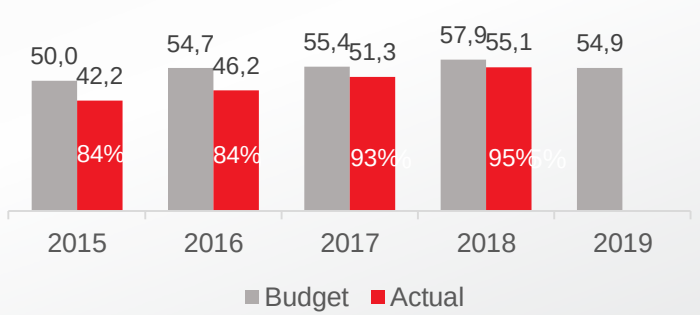
Execução Orçamentária – FGTS – **Total**

R$ bilhões



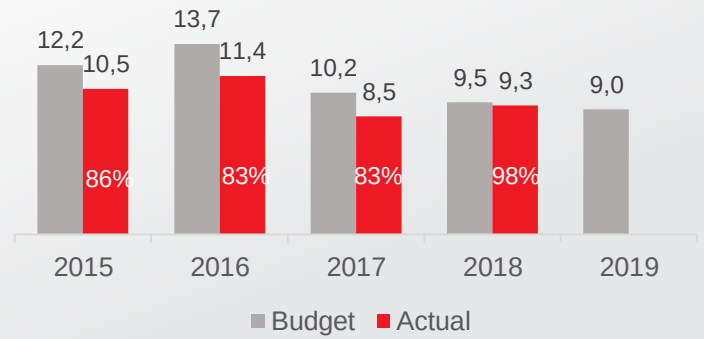
Execução Orçamentária – FGTS – **Habitação**

R$ bilhões



Subsídios Concedidos pelo FGTS para o **MCMV**

R$ bilhões



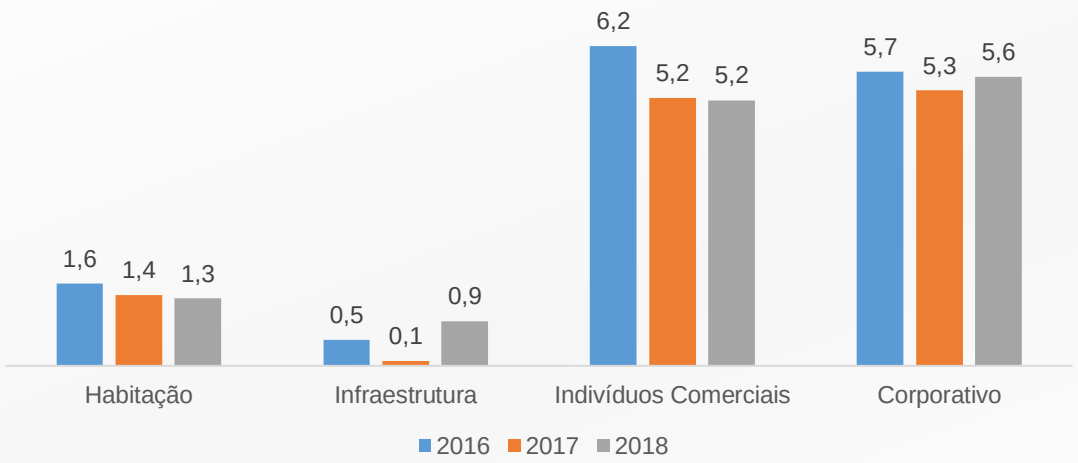
Fonte: FGTS, Diário Oficial da União (Resolução 903/2018), Itaú BBA FGTS Report (Janeiro 2019)
Nota: (1) Arrecadação Líquida e Lucro Líquido conforme projeções do Itaú BBA, e Disponibilidades conforme Orçamento FGTS (Resolução 903/2018)

Caixa Econômica Federal (CEF)

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

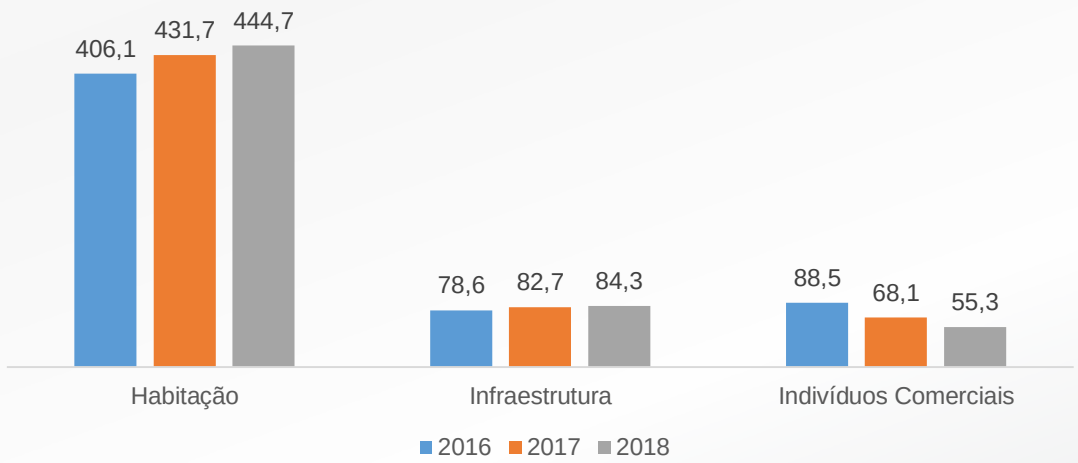
Inadimplência acima de 90 dias

%



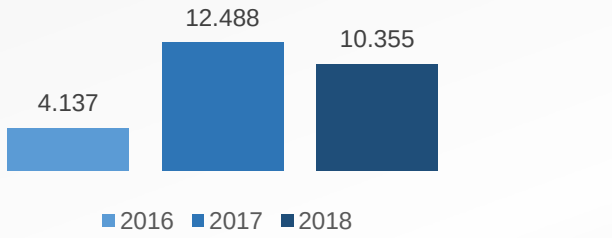
Portfólio de Crédito

R$ bilhões



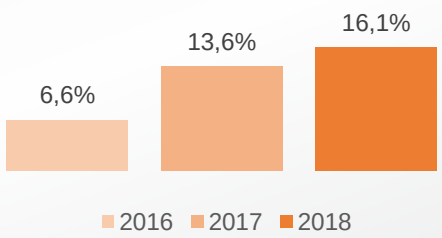
Lucro Líquido

R$ milhões



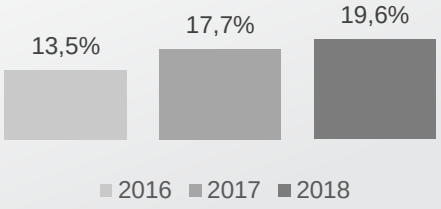
ROE

%



Índice de Basileia

%



Fonte: Relatório de Análise de Performance CEF

Modelo de Negócios

Dinâmica do Modelo de Negócios

Foco na Habitação Popular

Demanda constante

Projetos padronizados

Ganhos de escala
Melhoria contínua

Ganhos de produtividade

Forte competitividade de custos

Abordagem Industrial

Preços mais atrativos

Maior velocidade de vendas

Retornos acima da média

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 *standard* (2 quartos / modelo único)
Pilares Operacionais	**Método de Construção**	Forma de alumínio
	Financiamento de Projeto	Antes do Lançamento
	Transferência de Vendas	Integrado com o processo de venda
	Estrutura de Vendas	Lojas próprias / time de vendas interno (comissão vinculada ao repasse)

Fonte: Formulário de Referência – Tenda

Modelo Construtivo

Projetos altamente padronizados: produtos praticamente idênticos oferecidos em todas as 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

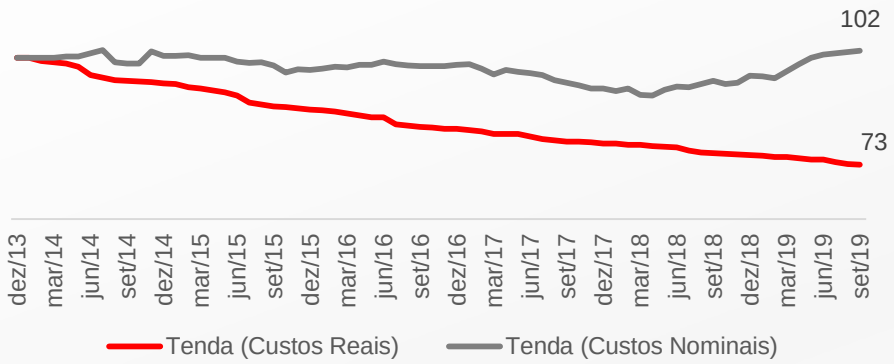
Fonte: Formulário de Referência – Tenda

Modelo Construtivo: Desempenho

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

Evolução do Custo de Construção

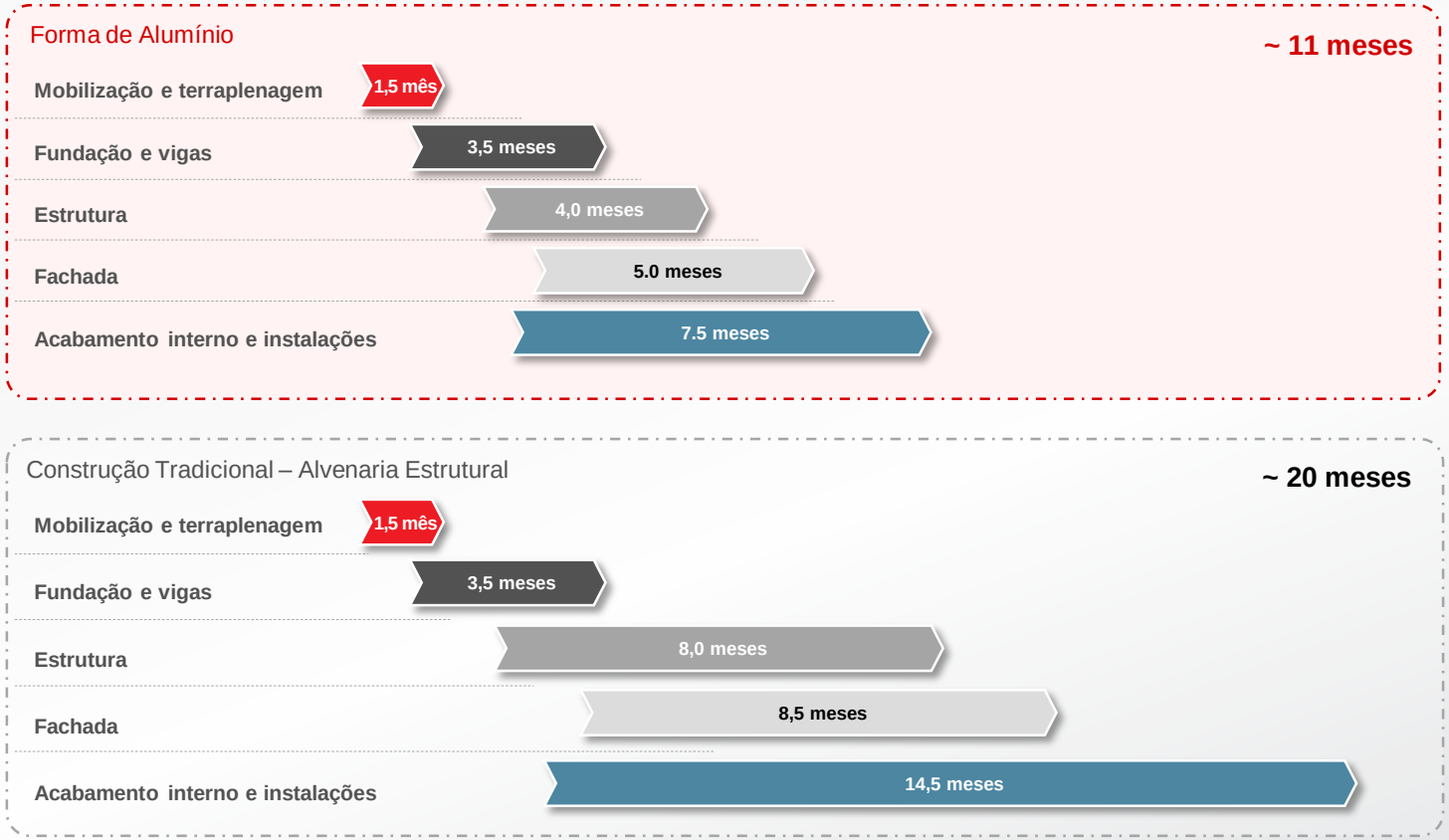
Base 100



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

Modelos Construtivos

Cronograma típico[1]

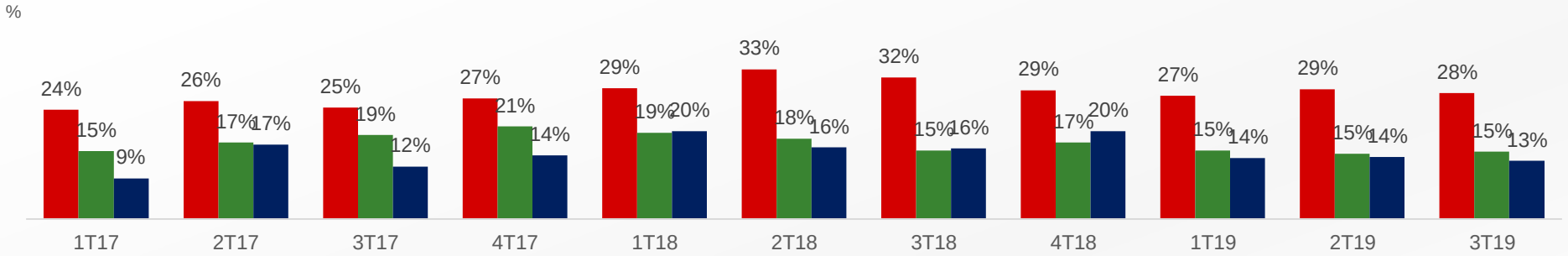


Fonte: Formulário de Referência – Tenda
Nota: (1) Considerando o período para construção de 300 unidades. INCC: Índice Nacional da Construção Civil.

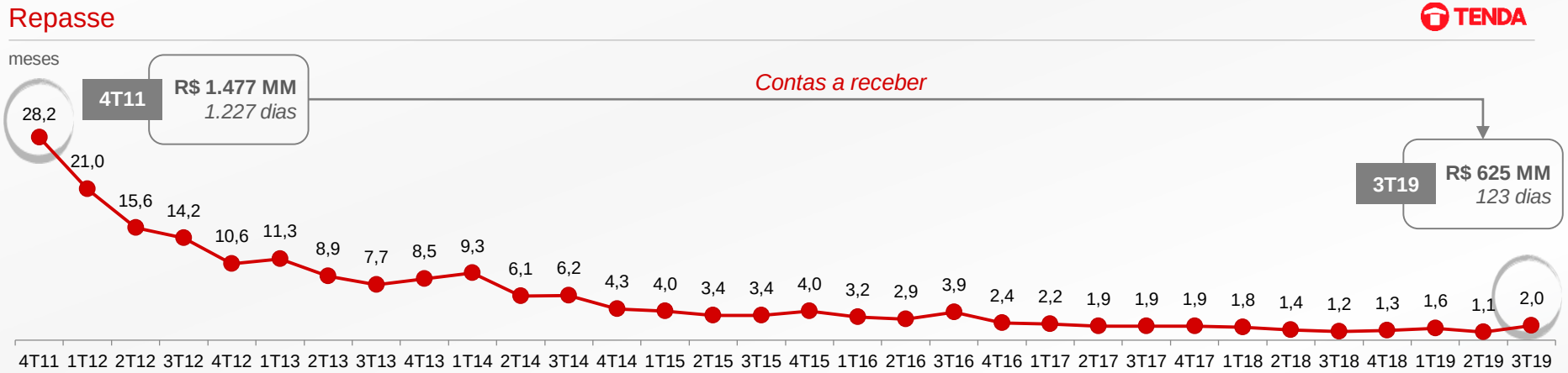
Vendas e Repasse

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

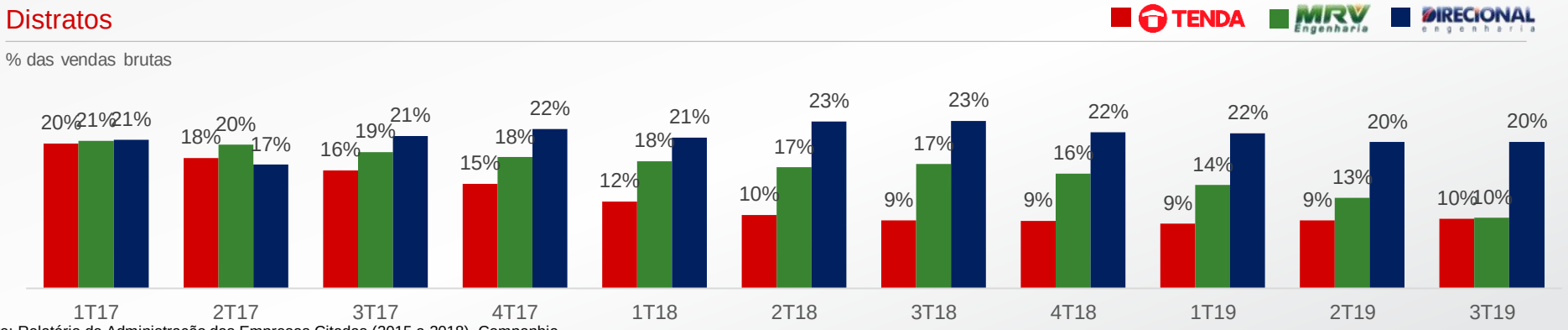
Vendas sobre Oferta (VSO)



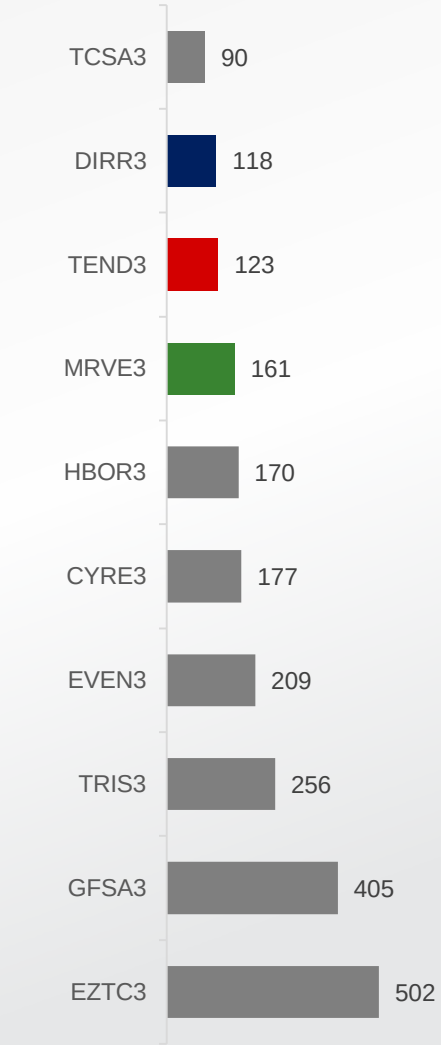
Repasse



Distratos



Dias de Contas a Receber



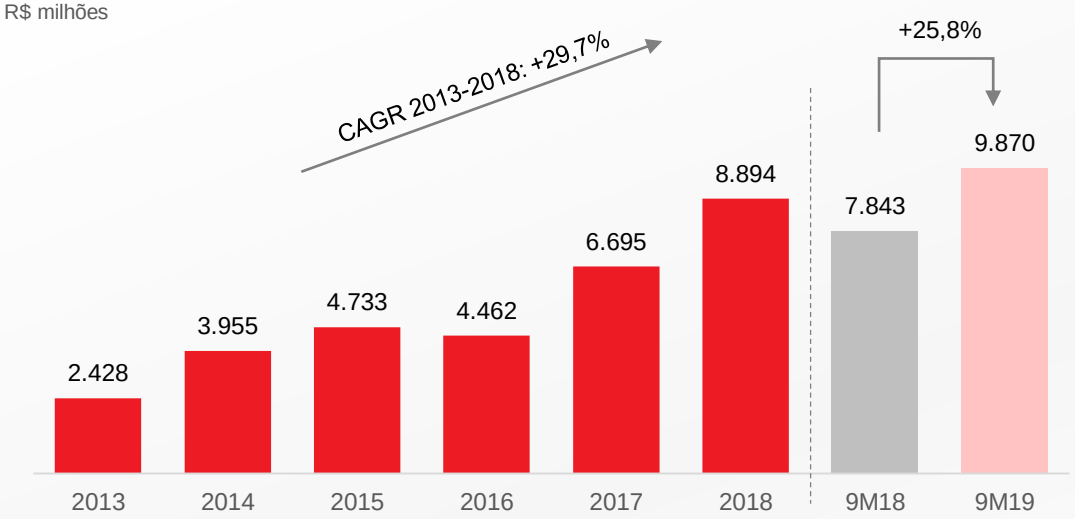
Fonte: Relatório de Administração das Empresas Citadas (2015 a 2018), Companhia

Destaques Operacionais

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

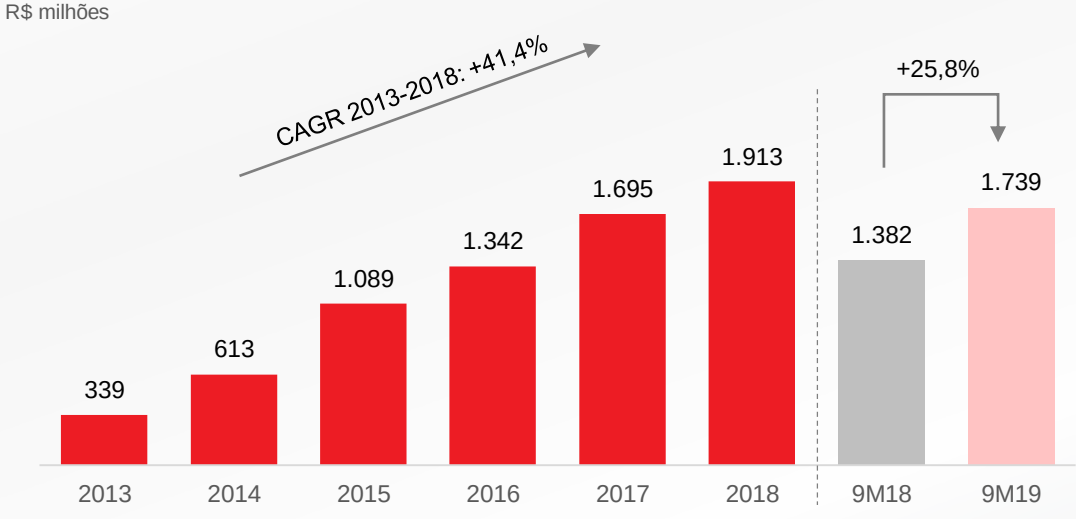
Banco de Terrenos

R$ milhões



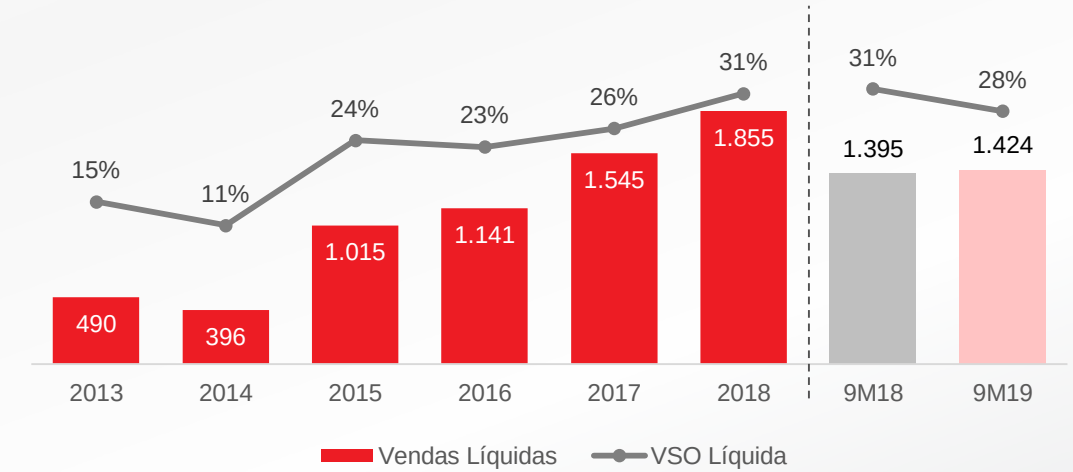
Lançamentos

R$ milhões



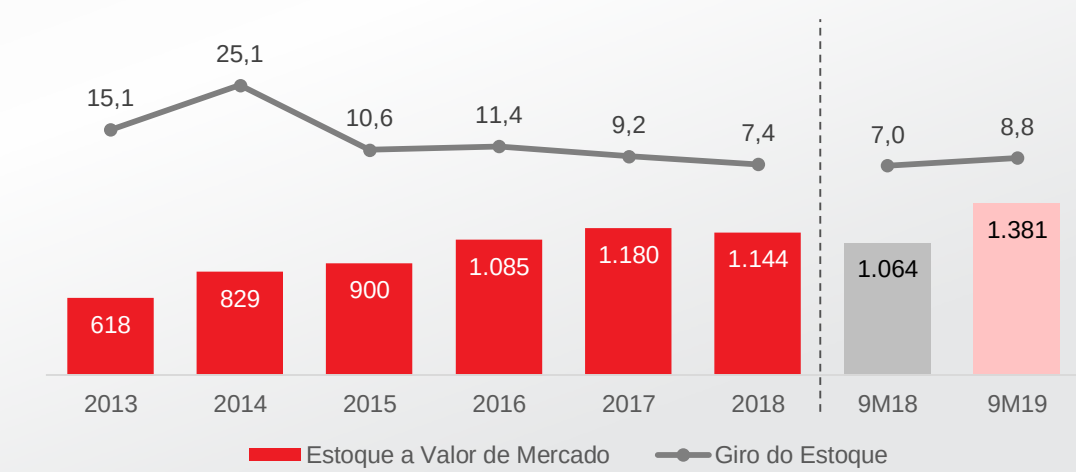
Vendas Líquidas e Vendas Sobre Oferta (VSO)

R$ milhões, % (média trimestral)



Estoque a Valor de Mercado

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



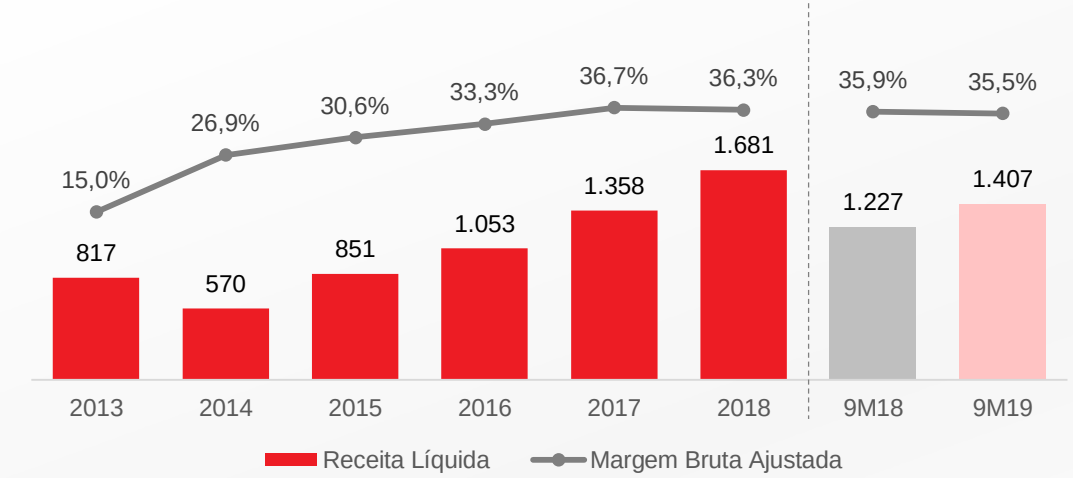
Fonte: Companhia

Destaques Financeiros

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

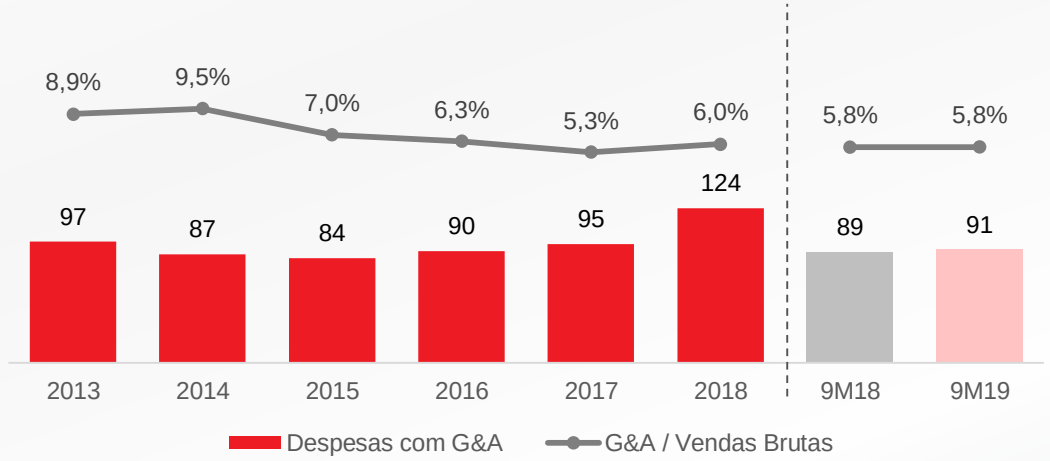
Receita Líquida e Margem Bruta Ajustada[1]

R$ milhões, %



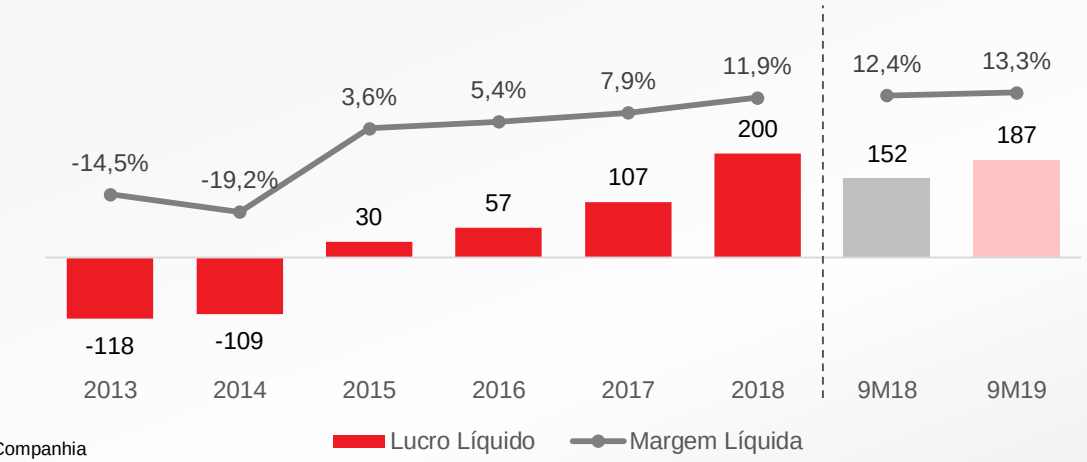
Despesas Gerais e Administrativas (G&A) e G&A / Vendas Brutas

R$ milhões, %



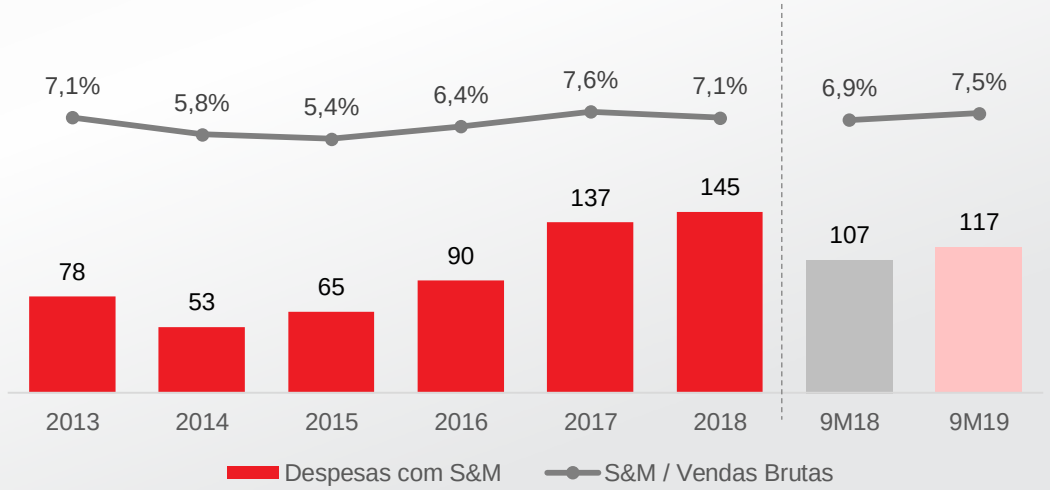
Lucro Líquido e Margem Líquida

R$ milhões, %



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

R$ milhões, %



Fonte: Companhia
Nota: (1) Ajustado por juros capitalizados,.

Rentabilidade

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

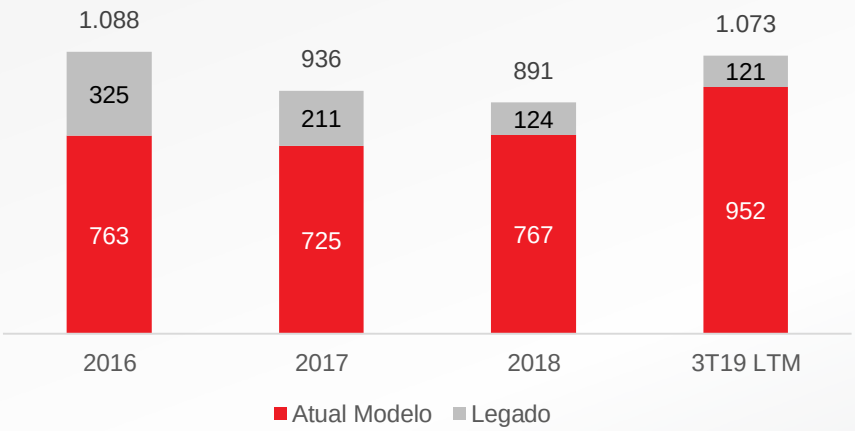
Modelo de Negócios Atual x Legado

3T19 LTM, R$ milhões, Informações Gerenciais

	Total	Modelo de Negócios Atual	Legado	Valores Normalizados
Receita Líquida	1.862	1.807	54	
Lucro Bruto Ajustado	70	669	1	
Margem Bruta Ajustada	**36,0%**	**37,0%**	**2,5%**	**~30-32%**
Despesas com vendas	(156)	(152)	(4)	
Despesas gerais/adm[1]	(117)	(115)	(2)	
Contingências e outros	(75)	(5)	(70)	
EBITDA	322	396	(74)	
Margem EBITDA	**17,3%**	**21,9%**	**(135,4%)**	**~13%**
Giro do Capital Empregado	1,7	1,9	0,5	
ROIC	**26,4%**	**36,1%**	**(70,8%)**	**~16%**

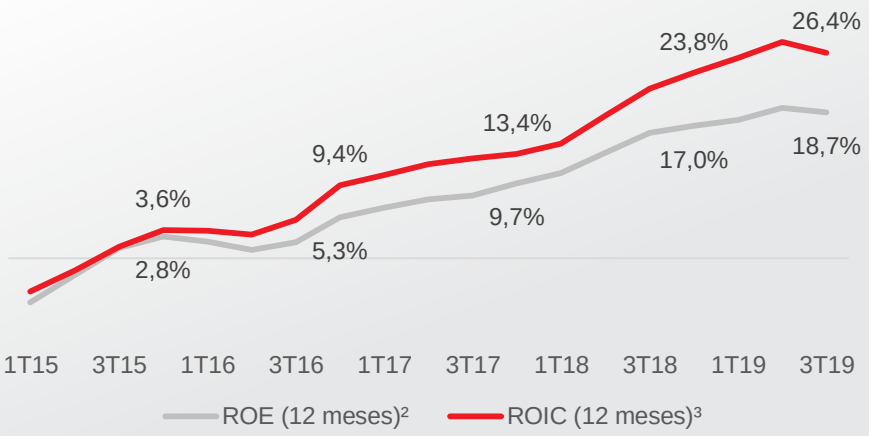
Capital Empregado

R$ milhões, Informações Gerenciais



ROE e ROIC

%, IFRS

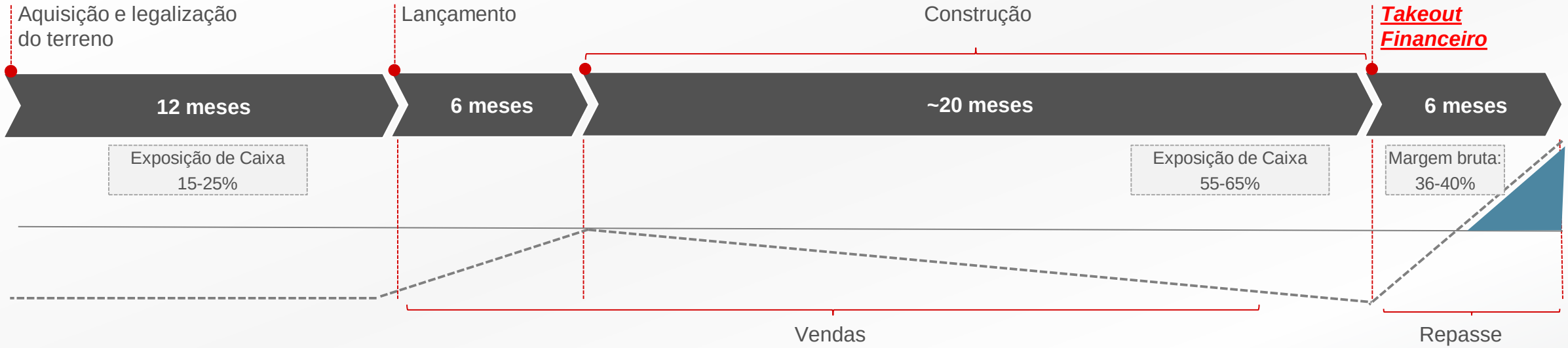


Fonte: Companhia
Nota: (1) Não inclui despesas com SOP. (2) ROE = Resultado Líquido (12 meses) / Patrimônio Líquido + Acionistas minoritários. (3) ROIC = NOPAT (12 meses) / Capital Empregado

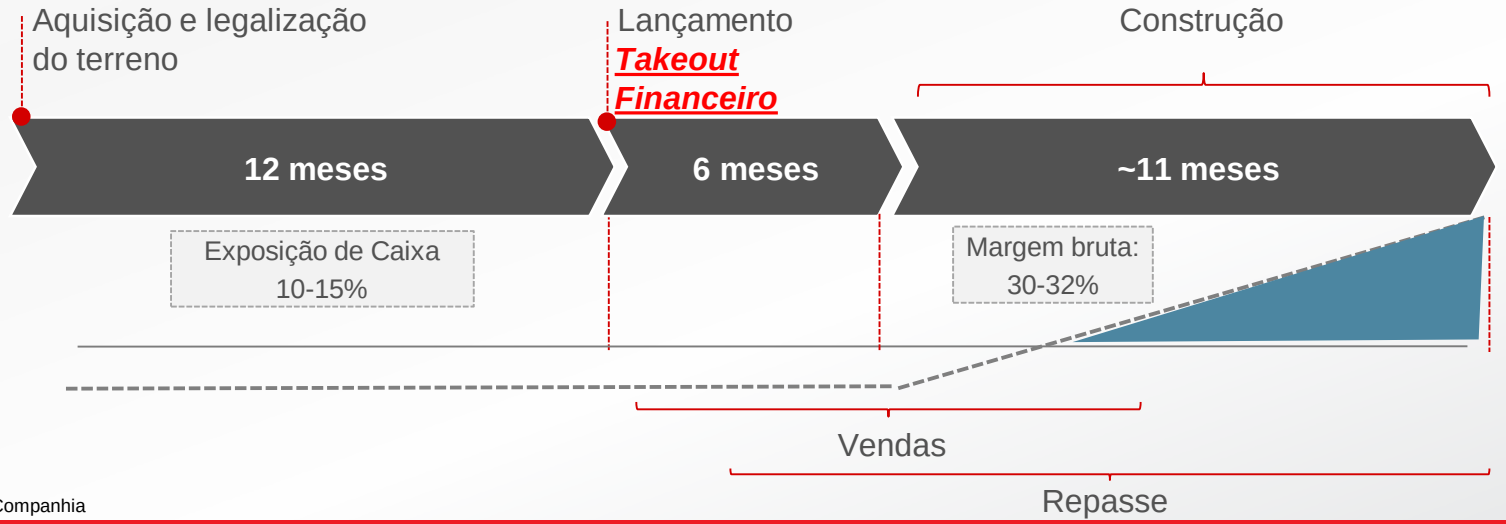
Baixa Exposição de Caixa

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

Ciclo de Incorporação Tradicional



Tenda – MCMV Faixas 1,5 e 2



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

Fonte: Companhia

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

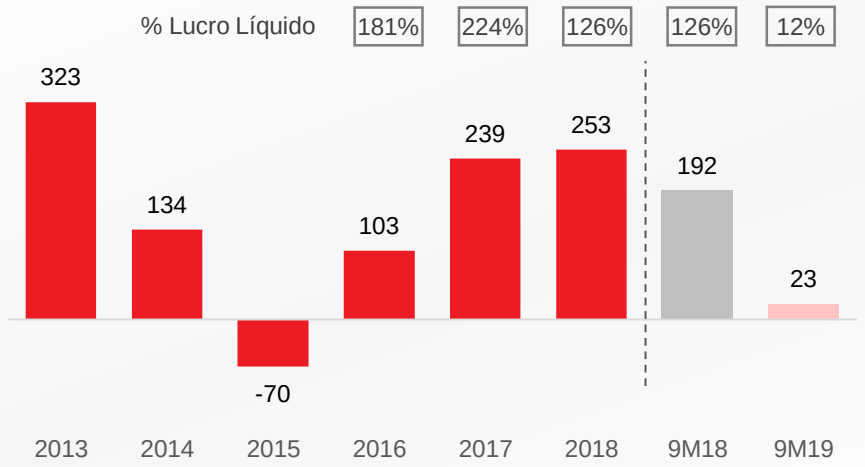
- Caixa mínimo equivalente a:
  - 3 meses de saídas operacionais
  - Dívidas (curto prazo)
  - Terrenos (curto prazo)

Distribuição de Capital

- Recompra de ações
- Pagamento de dividendos

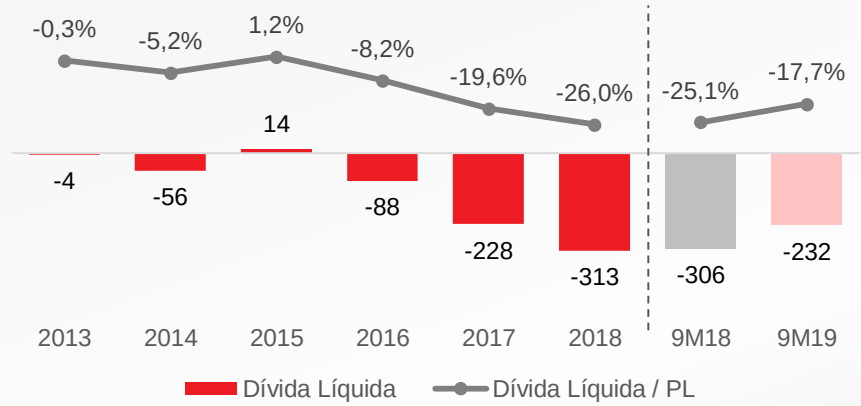
Geração de Caixa

R$ milhões



Dívida Líquida

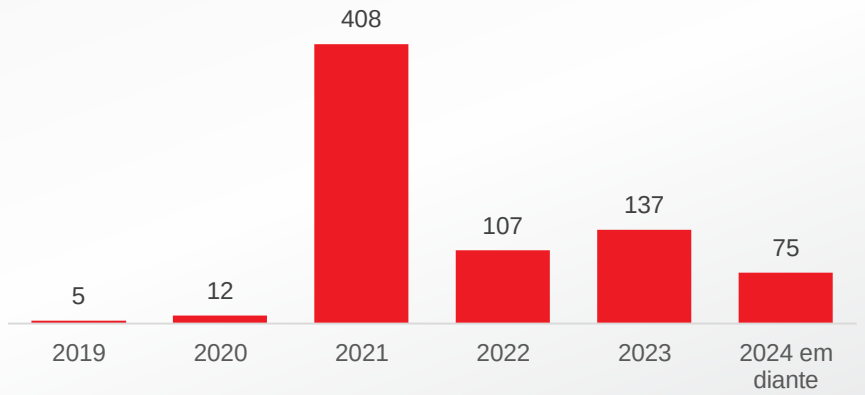
R$ milhões e % sobre patrimônio líquido



Perfil da Dívida

Cronograma de Amortização da Dívida 3T19

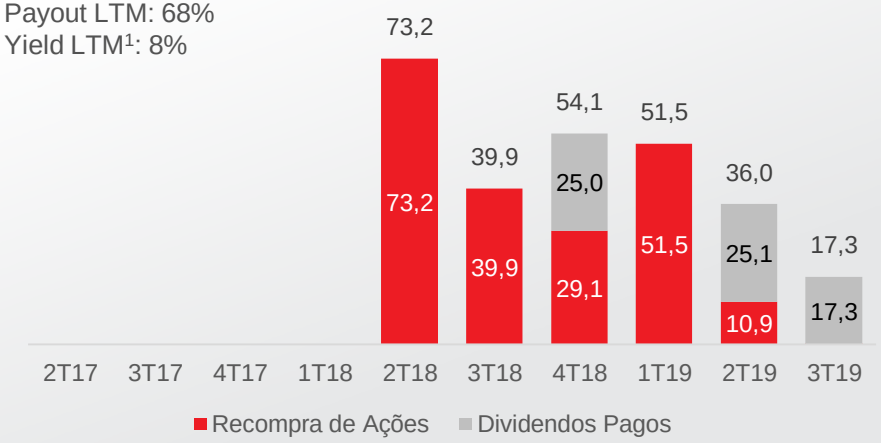
- Dívida bruta 3T19: R$ 744,8 milhões



Distribuição de Capital

R$ milhões

Distribuição LTM: R$ 158,9 milhões
Payout LTM: 68%
Yield LTM[1]: 8%



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

Governança Corporativa

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

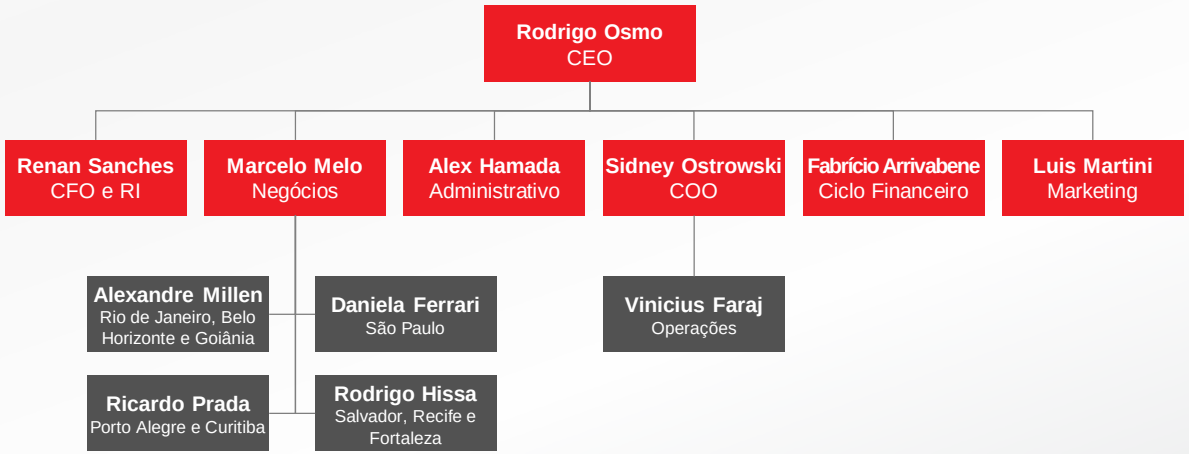
Conselho de Administração

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



Comitês e Políticas

Comitês

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

Políticas

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

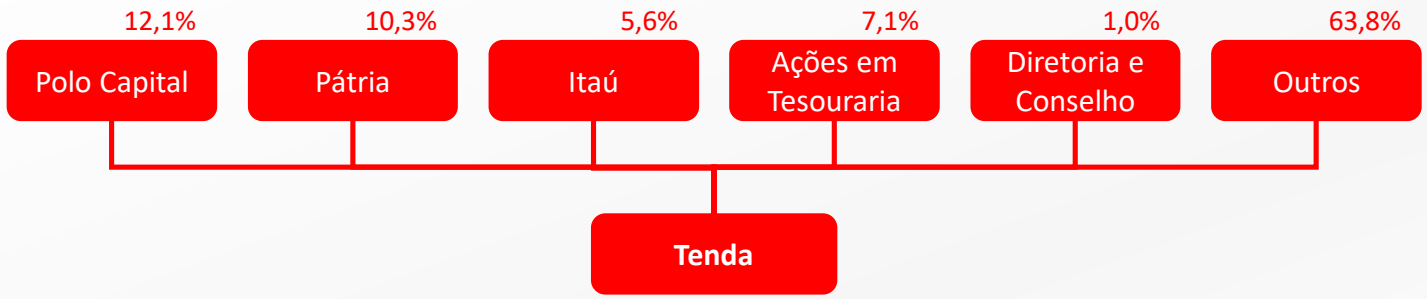
Fonte: Formulário de Referência

Acionistas e Desempenho das Ações

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

Estrutura Acionária

% do total de ações emitidas



Desempenho das Ações

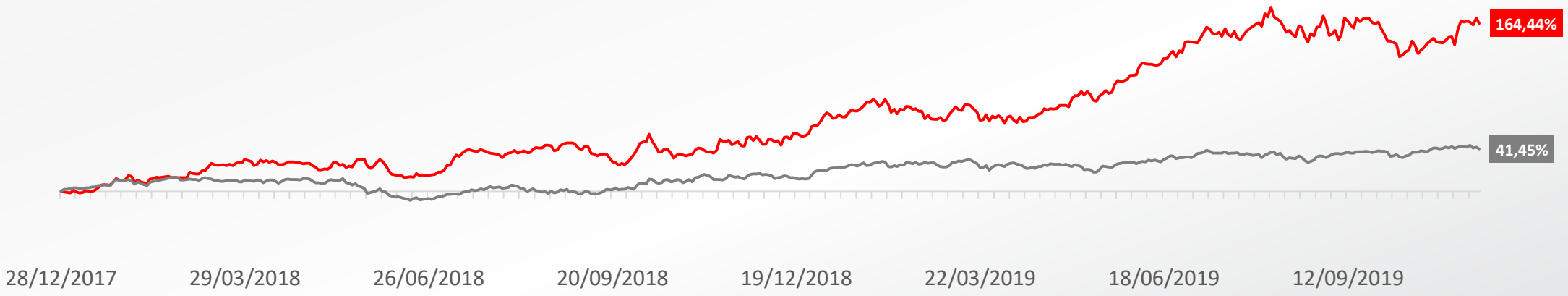
TEND3. Base 11/11/2019

	30 Dias	90 Dias	180 Dias
ADTV[1]	R$ 23,7 mi	R$ 22,4 mi	R$ 18,1 mi
Performance	+10,9%	+1,2%	+36,5%

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

Desempenho das Ações

TEND3 e IBRX100. Desempenho desde 28/12/2017 até 12/11/2019. 28/12/2017 = 0.



Índice Brasil IBRX · Índice Small Cap SMLL · Índice Imobiliário IMOB · Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada IGC · Índice de Governança Corporativa Novo Mercado IGC-NM · Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG · Índice de Consumo ICON · Índice de Governança Corporativa Trade IGCT · Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA IBRA · Índice do Setor Industrial INDX

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

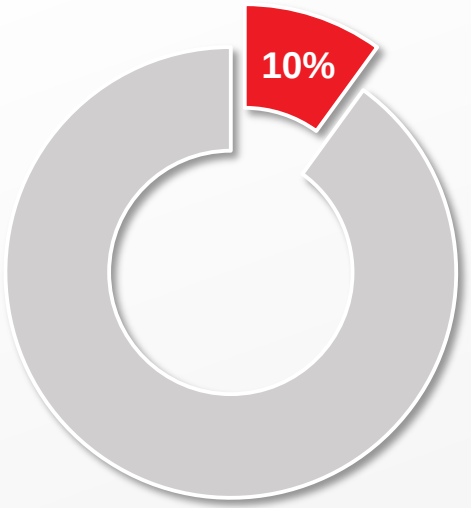
Notas: (1) ADTV: Média Diária de Volume Negociado; (2) O Índice de Negociabilidade classifica as empresas que compõem o índice IBrX100, que contém as 100 ações mais negociadas da B3

Posição de Liderança 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 8 regiões de atuação, em 2018



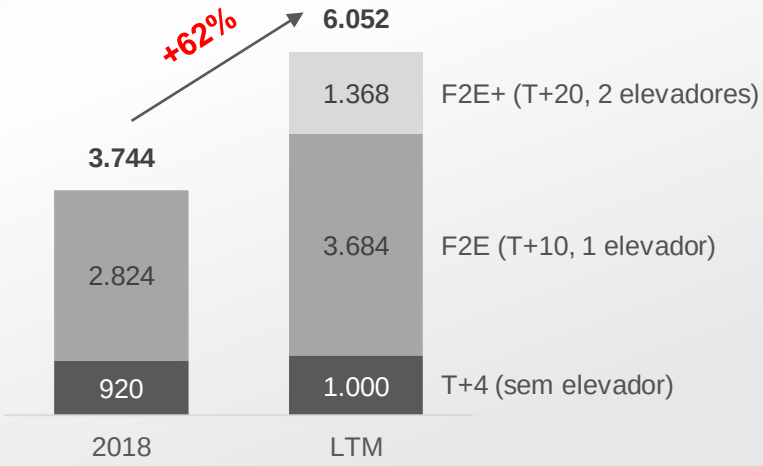
Market Share – MCMV (%) por Região Metropolitana

2018

1º	Salvador	52%
	Recife	21%
	Rio de Janeiro	18%
	Curitiba	7%
2º	Porto Alegre	14%
3º	São Paulo	7%
	Goiânia	2%
5º	Belo Horizonte	3%

Unidades Lançadas em São Paulo

Número de unidades por linha de produto



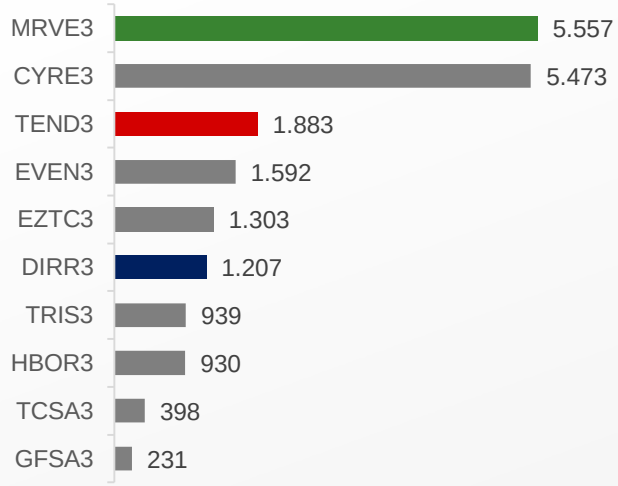
Fonte: Companhia. Market share estimado com base em dados do Geoimóvel

Resultados Operacionais

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

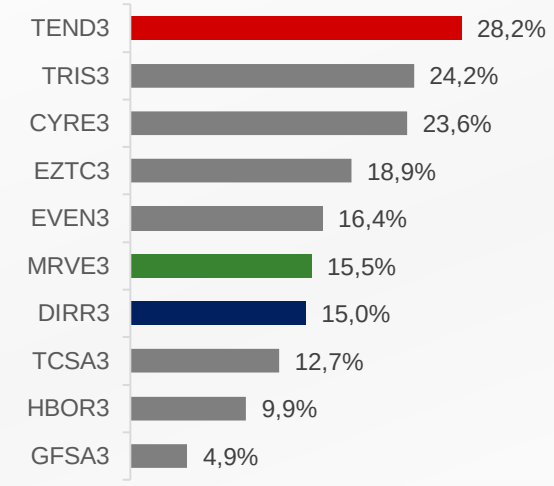
Vendas Líquidas

3T19 LTM. R$ milhões



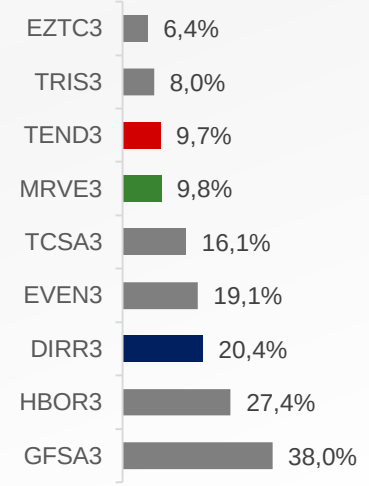
Vendas Sobre Oferta (VSO)

3T19 LTM. %, média dos últimos quatro trimestres



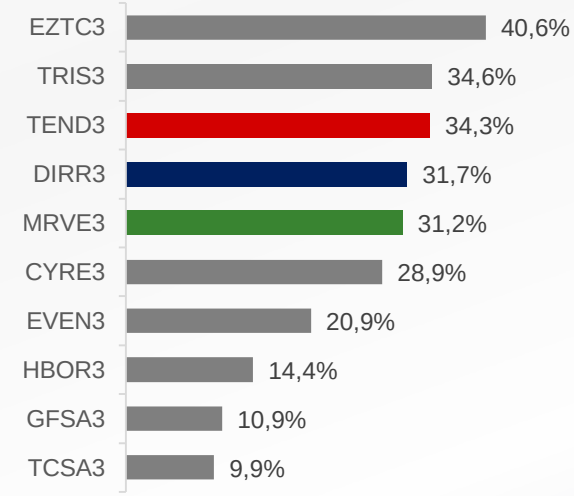
Distratos

3T19 LTM. % das vendas brutas



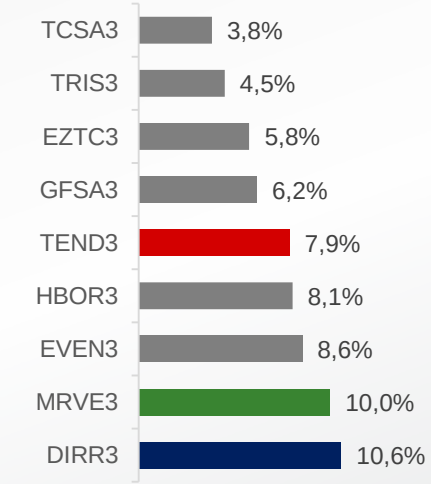
Margem Bruta

3T19 LTM. % das vendas brutas



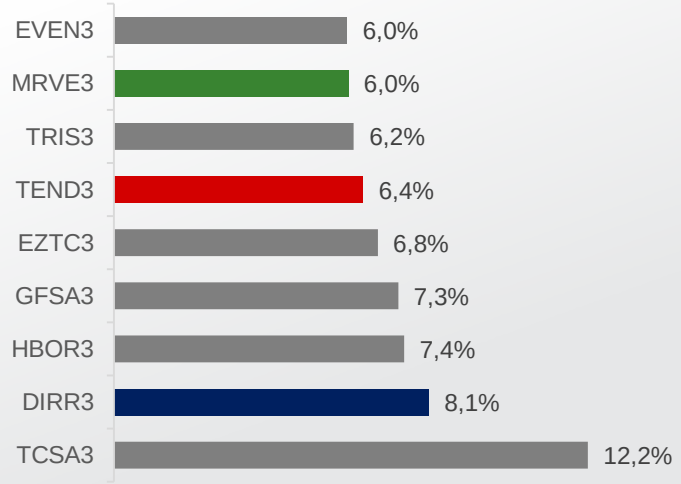
Despesas com Vendas (S&M)

3T19 LTM. % das vendas brutas



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

3T19 LTM. % das vendas brutas



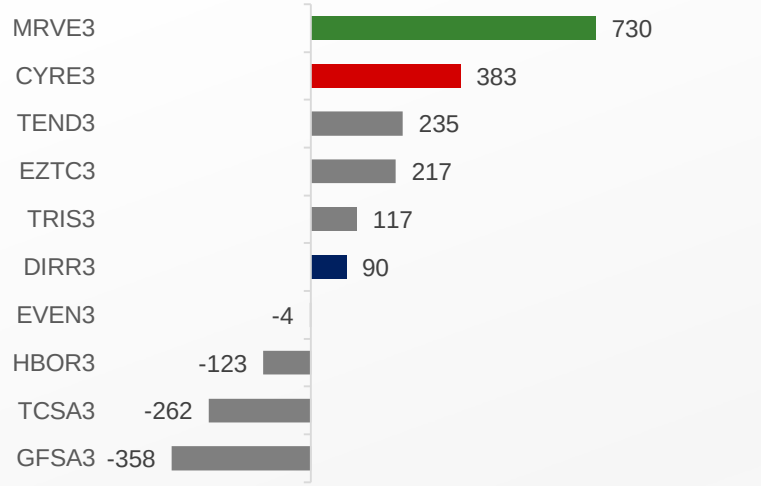
Fonte: Relatórios das Empresas Citadas (2018 e 2019)

Resultados Financeiros

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

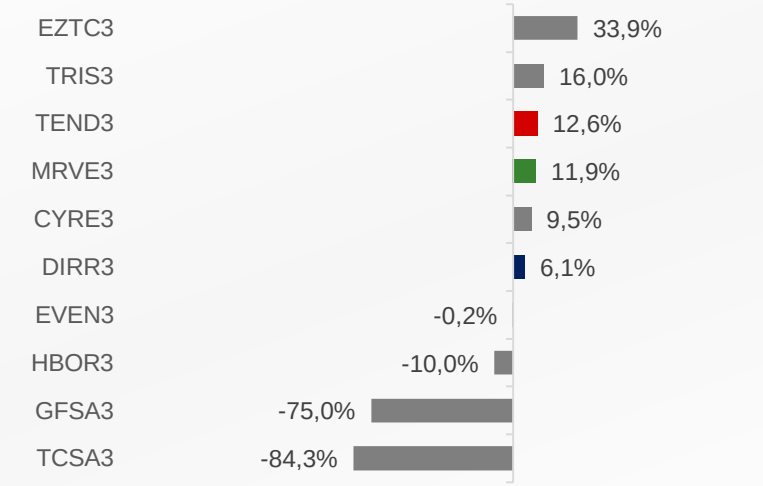
Lucro Líquido

3T19 LTM. R$ milhões



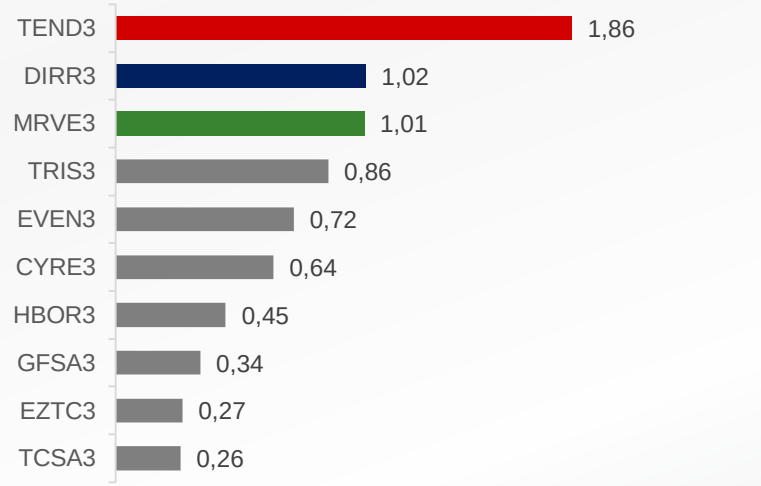
Margem Líquida

3T19 LTM. %



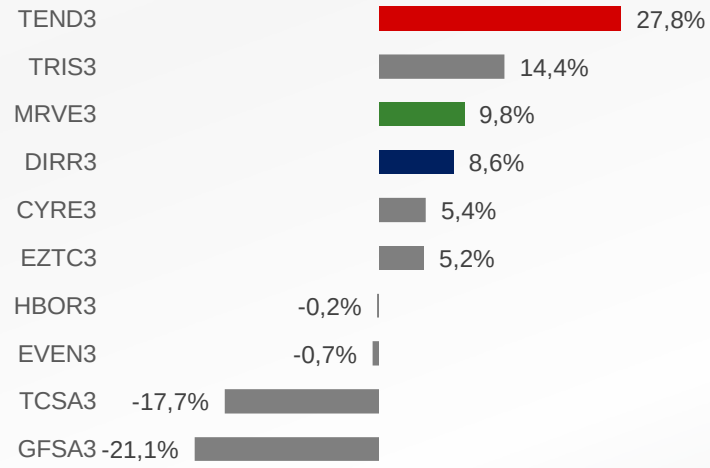
Giro do Capital Empregado

3T19 LTM.



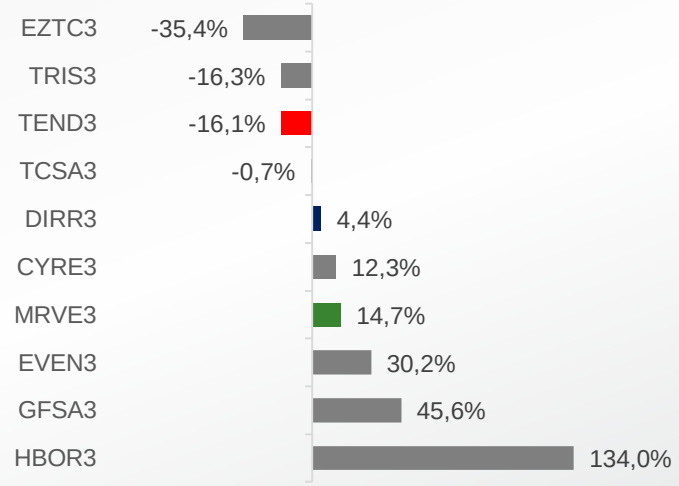
ROIC

3T19 LTM. %



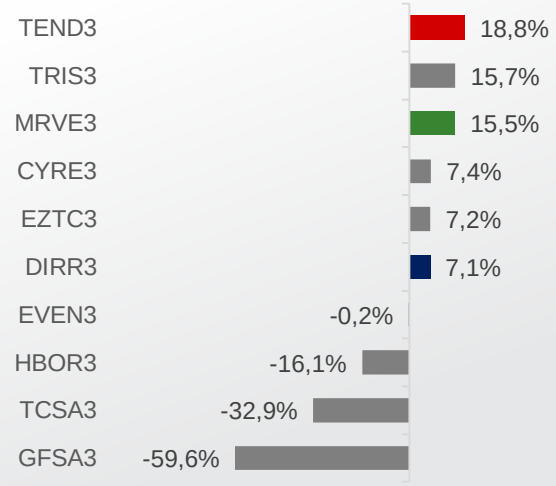
Dívida Líquida / PL

3T19 LTM. %



ROE

3T19 LTM. %



Fonte: Relatórios das Empresas Citadas (2018 e 2019)

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

