

## Release de Resultados 2T20

**Tenda registra R\$ 40,3 milhões de lucro líquido no 2T20 (-44,8% a/a), com impactos da Covid-19. Geração de caixa operacional de R\$ 71,0 milhões reverte consumo registrado no 1T20 e reforça desalavancagem**

São Paulo, 6 de agosto de 2020 – Construtora Tenda S.A. (“Companhia”, “Tenda”), uma das principais construtoras e incorporadoras com foco em habitação popular no Brasil, anuncia hoje seus resultados do 2º trimestre de 2020.

### DESTAQUES

#### FINANCEIROS

- **Lucro líquido** de R\$40,3 milhões, +128,9% t/t e -44,8% a/a, impactado por:
  - Menor andamento dos projetos após interrupção de algumas obras em função da Covid-19
  - SG&A impactado por iniciativas extraordinárias de digitalização das vendas e das operações
  - Resultado financeiro negativo devido ao aumento dos *spreads* das novas dívidas
- **Margem bruta ajustada** de 32,3%, +0,5 p.p. t/t e -3,8 p.p. a/a
  - Melhora nos indicadores de adimplência permitiram ligeira reversão de PCLD no 2T20
  - Com perda de produtividade e redução de preços, margem REF caiu 1,3 p.p. t/t
- **Geração de caixa operacional** de R\$ 71,0 milhões no 2T20 (e de R\$ 10,8 milhões no acumulado do ano)
- **Dívida líquida/PL** em -13,3%, desalavancagem reforçada pela geração de caixa no trimestre

#### OPERACIONAIS

- **Lançamento** de 14 empreendimentos no 2T20, VGV de R\$ 630,2 milhões (+6,4% a/a e +280,6% t/t)
  - 18 projetos no acumulado do ano, VGV de R\$ 795,8 milhões (-18,6% a/a)
- **Vendas brutas** de R\$ 689,2 milhões no 2T20 (+28,4% a/a e +27,4% t/t) e VSO bruta de 36,3% (+4,0 p.p. a/a e +5,0 p.p. t/t). **Melhor trimestre em vendas brutas na história da Tenda**
- **Vendas líquidas** de R\$ 576,4 milhões no 2T20 (+20,1% a/a e +31,1% t/t) e VSO líquida de 30,4% (+1,5 p.p. a/a e +4,9 p.p. t/t)
- **VGV repassado** de R\$ 516,5 milhões no 2T20 (+10,8% a/a e +35,1% t/t)
- **Banco de terrenos** atingiu R\$ 10,69 bilhões em VGV no 2T20 (+12,5% a/a)

### COVID-19

- **Esteira de lançamentos** segue mais lenta do que no período pré-pandemia por conta do isolamento social, impondo dificuldades em todas as regiões metropolitanas
- **Vendas em níveis recordes** mesmo com lojas fechadas durante o 2T20, sinalizando resiliência da demanda e eficiência dos canais de venda própria *online* e de terceiros
- **Parte das obras foi impactada ao longo do 2T20** por conta de decretos oficiais em alguns Estados, interrupções pontuais em algumas operações e absenteísmo
  - No início do 2T20, houve paralisação por decreto em obras localizadas nos Estados do RS, PE, CE e GO, onde estão localizadas 20 das 74 obras em andamento (27,0% do total)
  - No presente momento, apenas 2 projetos estão com obras paralisadas por decreto oficial, ambos na cidade de Porto Alegre (RS)
- **Repasses foram normalizados no decorrer do trimestre.** CEF adaptou procedimentos para manter nível de repasses apesar das dificuldades operacionais impostas pelo isolamento social

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Neste segundo trimestre de 2020, em meio à pandemia de Covid-19, a Tenda apresentou o melhor desempenho de vendas brutas de sua história, atestando a resiliência da demanda por habitação popular apesar do desaquecimento da economia. O forte desempenho operacional levou a resultados financeiros superiores ao do trimestre anterior, mas ainda aquém das expectativas e duramente afetados pelo contexto da pandemia.

A interrupção de obras nos Estados do RS, PE, CE e GO ao longo do 2T20 levou a um menor avanço no andamento dos projetos quando comparado a períodos de estabilidade, reduzindo o potencial de crescimento da receita. A perda de produtividade, da ordem de 15% em relação ao potencial, foi o evento de maior impacto negativo para o resultado da Companhia em decorrência da Covid-19. Em função disso, a receita líquida totalizou R\$ 526,1 milhões, alta de apenas 7,6% a/a.

Esforços para digitalização do processo de vendas e custos sub-ótimos na operação das lojas físicas elevaram as despesas com vendas para 7,5% das vendas brutas no primeiro semestre de 2020 vs. 7,2% no mesmo período de 2019. As despesas gerais e administrativas (G&A) também cresceram em relação à receita operacional líquida, saindo de 6,6% no 1S19 para 7,5% no 1S20, em grande parte devido a despesas excepcionais com infraestrutura e tecnologia para garantir a operação remota da Companhia durante o período de isolamento social.

Iniciativas tomadas no início da pandemia voltadas à preservação da liquidez surtiram efeito na geração de caixa do 2T20. A geração de caixa operacional foi de R\$ 71,0 milhões, frente a um consumo de R\$ 60,2 milhões no 1T20, permitiu o fortalecimento da posição de caixa líquido da Companhia, expresso em uma relação dívida líquida/patrimônio líquido de -13,3%. Por outro lado, um maior endividamento com custo superior ao das dívidas pré-pandemia e a queda da Selic levaram a um resultado financeiro negativo em R\$ 6,3 milhões (vs. -R\$ 3,0 milhões no 1T20 e +R\$ 2,4 milhões no 2T19).

No lado positivo, a melhora nos indicadores de adimplência permitiram uma ligeira reversão de PCLD no trimestre, com contribuição decisiva para a manutenção da margem bruta em patamar semelhante ao do 1T20. Com isso, a margem bruta ajustada subiu de 31,8% para 32,3% entre trimestres apesar de fatores como a perda de produtividade nas obras interrompidas por conta de eventos relacionados à Covid-19 e a discreta redução dos preços médios regionais.

Assim, a Tenda entregou R\$ 40,3 milhões de lucro líquido no 2T20, chegando a R\$ 57,9 milhões no acumulado do ano até agora, menos da metade do resultado do mesmo período do ano anterior. Nos últimos doze meses, a Companhia entregou ROE e ROIC de 14,9% e 21,6%, respectivamente.

## Perspectivas

No curto prazo, o lucro líquido da Companhia ainda deve ser impactado por adversidades oriundas da Covid-19. Perda de preço e de produtividade no auge da pandemia ainda deve transitar pelo resultado da Companhia até a entrega das unidades impactadas. Despesas com vendas ainda devem se manter em níveis sub-ótimos devido à baixa frequência dos clientes nas lojas físicas. Além disso, as despesas financeiras devem permanecer elevadas em função das iniciativas de preservação de liquidez.

No cenário macroeconômico, a taxa de desemprego pode sofrer deterioração nos próximos meses, com o encerramento de medidas emergenciais relacionadas à Covid-19. Somadas a isso, as tentativas de ampliar o resgate emergencial do FGTS em função da pandemia podem prejudicar o principal *funding* para a habitação popular no país.

Apesar dos efeitos adversos da pandemia nos resultados da Tenda no curto prazo, as principais incertezas estão se dissipando, o que traz mais clareza quanto à manutenção dos objetivos de longo prazo. A Companhia conseguiu retomar um nível de lançamentos razoável no 2T20, ainda que abaixo do esperado, registrou volumes de vendas em patamares de recorde histórico e apresentou indicadores de adimplência controlados.

A Tenda entra na segunda metade do ano atenta aos desafios operacionais presentes no curto prazo, engajada em investir nos projetos de longo prazo e ciente de que o quadro econômico pós-pandemia pode trazer novas complexidades; assim, a Companhia seguirá trabalhando com dinamismo para preservar valor e garantir a sustentabilidade do negócio.

## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS

A Tenda mantém inalterados seus planos de longo prazo e segue apostando nas alavancas de geração de valor (alcançar o potencial de crescimento do modelo de negócios atual, viabilizar um modelo de negócios baseado na construção *offsite* e encarar a transformação digital como imperativo de negócio).

O desenvolvimento da construção *offsite*, um dos principais projetos da plataforma de crescimento da Companhia, está entrando agora em uma importante etapa de testes: com base em um primeiro protótipo do produto pensado para atender às cidades pequenas e médias do país, serão avaliados em escala-piloto os processos de fabricação e montagem do produto, logística, entre outros fatores. Os resultados dos testes serão decisivos para a avaliação dos próximos passos da Companhia nesta frente.

No 2T20, a Companhia desembolsou R\$6,1 milhões em iniciativas estratégicas, sendo R\$3,9 milhões no projeto *offsite*.

Desafios Estratégicos (R\$ milhares)	2T20			2020 YTD		
	Pessoal	Diversos	TOTAL	Pessoal	Diversos	TOTAL
1 <i>Onsite</i> : P&D para crescimento no atual modelo de negócios	136,0	-	136,0	546,6	-	546,6
2 <i>Offsite</i> : Investimentos atrelados ao projeto <i>offsite</i>	1.945,8	2.004,5	3.950,3	2.754,8	9.542,1	12.296,9
3 <i>Digital e Corporate Development</i>	983,2	1.059,8	2.043,0	1.215,4	1.831,2	3.046,6
<b>Total</b>	<b>3.065,0</b>	<b>3.064,3</b>	<b>6.129,3</b>	<b>4.516,8</b>	<b>11.373,3</b>	<b>15.890,1</b>

## Sua próxima conquista

No início de julho, a Tenda fez um reposicionamento de marca com o objetivo de buscar maior proximidade dos clientes e enfatizar a importância da casa própria. Com nova identidade visual, a Tenda também passa a adotar agora o slogan “Sua próxima conquista”. Para saber mais, [acesse](#) a reportagem da Meio&Mensagem sobre o *rebranding* e [veja](#) o vídeo institucional de lançamento da nova marca.




**Tenda**  
sua próxima conquista

## ESG

Neste trimestre, a Tenda passa a incorporar novas informações relacionadas a aspectos ligados a clientes, fornecedores, meio ambiente, colaboradores e governança em seus relatórios de mercado.

A Companhia apresenta neste *release* um ponto de partida com os principais elementos de impacto ESG, tomando por base os temas materiais propostos pelo SASB (*Sustainability Accounting Standards Board*) e pelo S&P SAM CSA (*Corporate Sustainability Assessment*) para o setor, além de outros aspectos materiais derivados da atuação da Tenda no segmento de habitação popular.

Os principais elementos de impacto ESG da Tenda podem ser agrupados em três pilares:

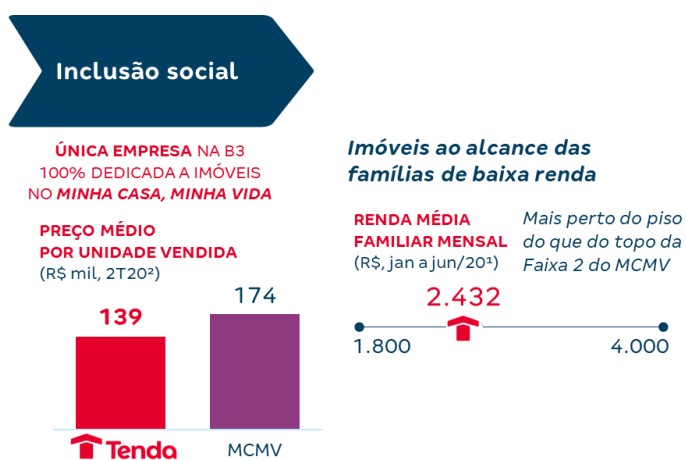
### Inclusão social

#### **Produtos ao alcance das famílias de baixa renda em empreendimentos que trazem bem-estar, saneamento e infraestrutura para as comunidades**

Na Tenda, única empresa na B3 integralmente dedicada à produção de unidades residenciais populares, todos os empreendimentos se enquadram nas faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa, Minha Vida. A Companhia oferece apartamentos com preços 20% inferiores à média praticada pelos principais concorrentes (de acordo com informações de vendas do 2T20), permitindo acesso ao imóvel próprio a famílias que nunca tiveram essa alternativa. Entre janeiro e junho de 2020, a Tenda atingiu famílias com renda média familiar mensal de R\$ 2.432, valor mais próximo do piso do que do teto da faixa 2 do MCMV (faixa de renda familiar mensal entre R\$ 1.800 e R\$ 4.000).

Indicadores	2T20	1T20	2T19
Preço médio de vendas – Tenda (R\$/UH)	139	138	133
Preço médio de vendas – MCMV <sup>1</sup> (R\$/UH)	174	162	162
<b>% Preço médio de vendas (Tenda/MCMV)</b>	<b>80%</b>	<b>85%</b>	<b>82%</b>

<sup>1</sup>Preço médio ponderado entre MRV (100%) e Direcional (apenas MCMV 2 e 3)



<sup>1</sup>Com base nas vendas brutas realizadas entre jan/20 e jun/20

<sup>2</sup>Preço médio ponderado entre MRV (100%) e Direcional (apenas MCMV 2 e 3)

### Respeito ao cliente e ao colaborador

#### **Produtos de qualidade, entregues no prazo e feitos de forma segura por profissionais diretamente contratados e com oportunidades de crescimento**

Todos os empreendimentos lançados a partir de 2013, ano que marca o início do atual modelo de negócios, foram entregues dentro do prazo contratual, um dos principais compromissos firmados pela Administração com seus clientes. A Companhia tem voltado esforços para a satisfação do cliente e, em 2020, o *Net Promoting Score* (NPS), uma das principais métricas globais de satisfação, passou a fazer parte das metas dos principais executivos.

Na Tenda, praticamente todos os colaboradores envolvidos na construção dos edifícios são empregados diretamente pela Companhia, e não terceirizados, como costuma ser a prática no setor. Além de permitir a implementação da abordagem industrial à construção, o principal diferencial competitivo da Tenda, a

iniciativa traz mais segurança e estabilidade para os funcionários. A Tenda adota práticas de segurança e saúde ocupacional rigorosas, monitorando riscos e indicadores de forma contínua.

Indicadores	2T20	1T20	2T19
Entregas dentro do prazo (%) <sup>1</sup>	100%	100%	100%
Número de colaboradores diretos <sup>2</sup>	3.532	3.498	3.020
Número de colaboradores indiretos	1.921	1.816	1.518
Total de colaboradores	5.453	5.314	4.538
% colaboradores diretos / total	65%	66%	67%

<sup>1</sup>Empreendimentos lançados a partir de 2013, marco inicial do atual modelo de negócios  
<sup>2</sup>Funcionários diretamente contratados pela Companhia



**AMBIENTE SEGURO:**  
 PADRÕES INDUSTRIAIS DE MONITORAMENTO DOS RISCOS

## Compromisso com a ética e a governança

**Rigor e atuação responsável em todas as etapas da viabilização dos empreendimentos, com gestão alinhada às melhores práticas corporativas**

O comportamento ético faz parte da cultura da Tenda e está no centro das decisões da Companhia, desde os processos de prospecção e legalização dos futuros empreendimentos até as melhores práticas junto aos colaboradores e fornecedores. A empresa mantém um Comitê de Ética coordenado pelo diretor-presidente, códigos de ética e conduta voltados para colaboradores e fornecedores, e canais de denúncia independentes.

Empresa do Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa da B3, a Tenda atende a 90% das melhores práticas estabelecidas pelo IBGC no Código Brasileiro de Governança. Todos os conselheiros são independentes e todos os diretores são estatutários, com 37% da remuneração total vinculada a incentivos de longo prazo.



<sup>3</sup>Com base nas respostas do formulário CVM 586 da Tenda  
<sup>4</sup>Conforme proposta da administração aprovada em AGO para o ano de 2020

Para mais informações ESG, entre em contato com a equipe de RI da Tenda em [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

## DESTAQUES OPERACIONAIS E FINANCEIROS

	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>Destques Operacionais (R\$ milhões, VGV)</b>								
Lançamentos	630,2	165,6	280,6% ↑	592,3	6,4% ↑	795,8	977,9	(18,6%) ↓
Vendas Líquidas	576,4	439,7	31,1% ↑	479,9	20,1% ↑	1.016,1	886,8	14,6% ↑
VSO Líquida (%)	30,4%	25,5%	4,9 p.p. ↑	28,9%	1,5 p.p. ↑	43,5%	42,8%	0,7 p.p. ↑
VGV Repassado	516,5	382,2	35,1% ↑	466,0	10,8% ↑	898,7	810,6	10,9% ↑
Unidades Entregues (#)	2.499	1.856	34,6% ↑	3.236	(22,8%) ↓	4.355	4.772	(8,7%) ↓
Banco de Terrenos	10.690,5	10.556,7	1,3% ↑	9.499,3	12,5% ↑	10.690,5	9.499,3	12,5% ↑
Banco de Terrenos - Aquisições/Ajustes	764,0	102,9	642,1% ↑	673,5	13,4% ↑	866,9	1.583,6	(45,3%) ↓
<b>Destques Financeiros (R\$ milhões)</b>								
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
Lucro Bruto Ajustado <sup>1</sup>	169,8	132,1	28,5% ↑	176,4	(3,7%) ↓	301,9	322,7	(6,4%) ↓
Margem Bruta Ajustada <sup>1</sup> (%)	32,3%	31,8%	0,5 p.p. ↑	36,1%	(3,8 p.p.) ↓	32,1%	35,9%	(3,9 p.p.) ↓
EBITDA Ajustado <sup>2</sup>	72,3	42,0	72,4% ↑	95,3	(24,1%) ↓	114,3	165,1	(30,8%) ↓
Margem EBITDA Ajustada <sup>2</sup> (%)	13,7%	10,1%	3,7 p.p. ↑	19,5%	(5,7 p.p.) ↓	12,1%	18,4%	(6,2 p.p.) ↓
Resultado Financeiro Líquido	(6,3)	(3,0)	(113,8%) ↓	2,4	(364,6%) ↓	(9,3)	2,6	(450,3%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) <sup>3</sup>	40,3	17,6	128,9% ↑	73,0	(44,8%) ↓	57,9	122,7	(52,8%) ↓
Receitas a Apropriar	687,0	638,5	7,6% ↑	528,6	30,0% ↑	687,0	528,6	30,0% ↑
Resultados a Apropriar	255,1	245,3	4,0% ↑	200,2	27,4% ↑	255,1	200,2	27,4% ↑
Margem Resultados a Apropriar (%)	37,1%	38,4%	(1,3 p.p.) ↓	37,9%	(0,8 p.p.) ↓	37,1%	37,9%	(0,8 p.p.) ↓
Caixa e Disponibilidades <sup>4</sup>	1.534,9	1.060,7	44,7% ↑	1.045,9	46,7% ↑	1.534,9	1.045,9	46,7% ↑
Dívida Líquida	(187,7)	(131,8)	(42,4%) ↓	(289,6)	35,2% ↑	(187,7)	(289,6)	35,2% ↑
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.408,1	1.371,1	2,7% ↑	1.252,4	12,4% ↑	1.408,1	1.252,4	12,4% ↑
Dívida Líquida / (PL+Minoritários) (%)	(13,3%)	(9,6%)	(3,7 p.p.) ↓	(23,1%)	9,8 p.p. ↑	(13,3%)	(23,1%)	9,8 p.p. ↑
Geração de Caixa <sup>5</sup>	55,9	(68,2)	181,9% ↑	26,2	113,3% ↑	(12,3)	64,1	(119,2%) ↓
Geração de Caixa Operacional <sup>6</sup>	71,0	(60,2)	217,9% ↑	32,6	118,1% ↑	10,8	68,6	(84,3%) ↓
Lucro Líquido (Prejuízo) <sup>3</sup> (12 meses)	198,7	231,4	(14,1%) ↓	235,1	(15,5%) ↓	198,7	235,1	(15,5%) ↓
NOPAT <sup>7</sup> (12 meses)	236,2	257,9	(8,4%) ↓	260,9	(9,5%) ↓	236,2	260,9	(9,5%) ↓
Capital Empregado <sup>8</sup>	1.220,4	1.239,3	(1,5%) ↓	962,8	26,8% ↑	1.220,4	962,8	26,8% ↑
ROE <sup>9</sup> (12 meses)	14,9%	18,0%	(3,1 p.p.) ↓	19,3%	(4,4 p.p.) ↓	14,9%	19,3%	(4,4 p.p.) ↓
ROIC <sup>10</sup> (12 meses)	21,6%	24,1%	(2,5 p.p.) ↓	27,8%	(6,1 p.p.) ↓	21,6%	27,8%	(6,1 p.p.) ↓
Lucro por Ação <sup>11</sup> (12 meses) (R\$/ação) (ex-Tesouraria)	2,04	2,38	(14,4%) ↓	2,43	(16,2%) ↓	2,04	2,37	(13,9%) ↓

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.

## RESULTADOS OPERACIONAIS

### LANÇAMENTOS

No 2T20, a Tenda lançou 14 empreendimentos, totalizando R\$ 630,2 milhões em VGV, +6,4% a/a e +280,6% t/t. No 1S20, porém, o lançamento de R\$ 795,8 milhões em VGV fica 18,6% abaixo do 1S19.

A retomada gradual nas aprovações (órgãos municipais e estaduais) e nos registros (cartórios) em todo o Brasil contribuiu para o aumento do número de lançamentos no trimestre. Ainda assim, a esteira de lançamentos segue mais lenta do que no período pré-pandemia.

Houve lançamentos em 6 das 9 regiões metropolitanas de atuação, sendo 4 empreendimentos no RJ (24,9% do VGV total lançado no 2T20), 3 na BA (23,5% do VGV) e 2 em SP (22,2% do VGV).

Por um lado, mais empreendimentos verticalizados (10 ou mais andares) na BA e em SP levaram a um aumento de 7,9% a/a no número médio de unidades lançadas por empreendimento. A média de unidades por empreendimento lançado na BA e em SP no 2T20 foi de 394 unidades/empreendimento vs. 286 unidades/empreendimento nas demais regiões.

Por outro lado, a menor participação de SP no VGV lançado no 2T20 (22,2% do VGV lançado no 2T20 vs. 66,8% no 1T20 e 59,7% no 2T19) explica a redução do preço médio por unidade lançada.

Lançamentos	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Número de Empreendimentos	14	4	250,0% ↑	13	7,7% ↑	18	23	(21,7%) ↓
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>630,2</b>	<b>165,6</b>	<b>280,6% ↑</b>	<b>592,3</b>	<b>6,4% ↑</b>	<b>795,8</b>	<b>977,9</b>	<b>(18,6%) ↓</b>
Número de unidades	4.540	1.119	305,7% ↑	4.072	11,5% ↑	5.659	6.703	(15,6%) ↓
Preço médio por unidade (R\$ mil)	138,8	148,0	(6,2%) ↓	145,4	(4,6%) ↓	140,6	145,9	(3,6%) ↓
Tamanho médio dos lançamentos (em unidades)	324	280	15,9% ↑	313	3,5% ↑	314	291	7,9% ↑

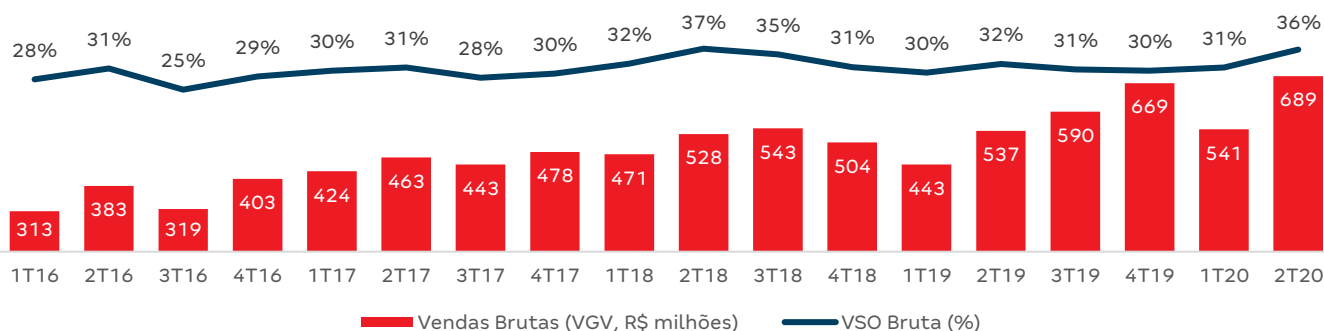
### VENDAS BRUTAS

As vendas brutas totalizaram R\$ 689,2 milhões no 2T20, +28,4% a/a e +27,4% t/t. **Trata-se do melhor trimestre em vendas brutas na história da Tenda.** O forte crescimento das vendas no trimestre levaram a uma VSO bruta de 36,3%, +4,0 p.p. a/a e +5,0 p.p. t/t.

Houve aumento de 4,7% a/a e de 0,8% t/t no preço médio de venda nacional devido à maior participação de SP no mix de vendas (38,7% do VGV vendido bruto no 2T20 vs. 38,1% no 1T20 e 33,2% no 2T19). Apesar disso, os preços médios de venda regionais tiveram ligeira queda no 2T20 em função de descontos concedidos no pagamento da entrada das unidades vendidas.

Vendas Brutas	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>689,2</b>	<b>540,9</b>	<b>27,4% ↑</b>	<b>536,9</b>	<b>28,4% ↑</b>	<b>1.230,0</b>	<b>979,9</b>	<b>25,5% ↑</b>
Número de unidades	4.946	3.912	26,4% ↑	4.036	22,5% ↑	8.858	7.381	20,0% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	139,3	138,3	0,8% ↑	133,0	4,7% ↑	138,9	132,8	4,6% ↑
<b>VSO Bruta</b>	<b>36,3%</b>	<b>31,3%</b>	<b>5,0 p.p. ↑</b>	<b>32,3%</b>	<b>4,0 p.p. ↑</b>	<b>52,7%</b>	<b>47,3%</b>	<b>5,4 p.p. ↑</b>

Vendas Brutas (VGV, R\$ milhões) e VSO Bruta (%)



## DISTRATOS E VENDAS LÍQUIDAS

As vendas líquidas totalizaram R\$ 576,4 milhões no 2T20, +20,1% a/a e +31,1% t/t, resultando em VSO líquida de 30,4% no 2T20, +1,5 p.p. a/a e +4,9 p.p. t/t.

O nível de distratos sobre vendas brutas (16,4% no 2T20) continuou bastante superior à média dos dois últimos anos (média de 9,2% entre 2018 e 2019). Assim como ocorreu no 1T20, o alto índice de distratos está diretamente ligado às vendas não-repassadas nos períodos em que houve impasse entre os agentes do MCMV na alocação de recursos para o programa (impasses ocorridos no 3T19 e no 1T20). Mesmo com os distratos no ano até agora, ainda há *backlog* de repasse de vendas realizadas desde o início de 2020.

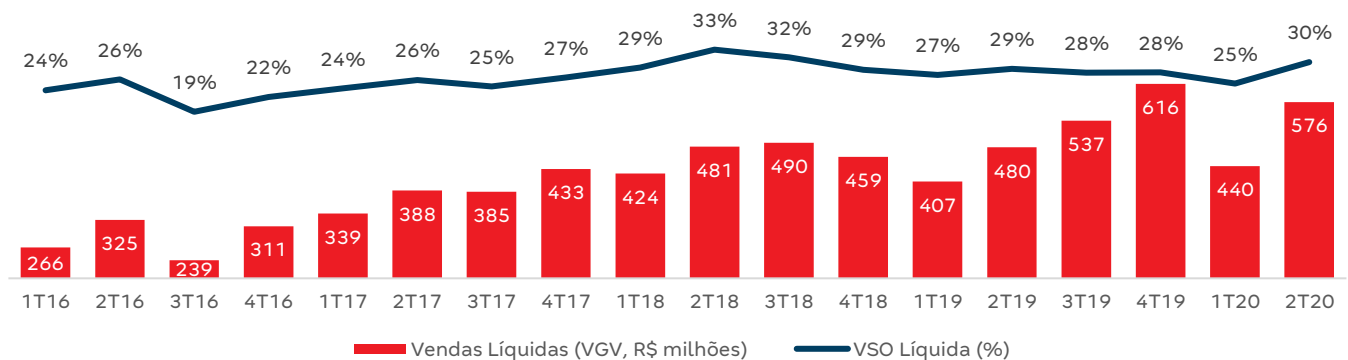
(VGV, R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>Vendas Brutas</b>	<b>689,2</b>	<b>540,9</b>	<b>27,4% ↑</b>	<b>536,9</b>	<b>28,4% ↑</b>	<b>1.230,0</b>	<b>979,9</b>	<b>25,5% ↑</b>
<b>Distratos</b>	<b>112,8</b>	<b>101,2</b>	<b>11,5% ↑</b>	<b>57,0</b>	<b>97,9% ↑</b>	<b>214,0</b>	<b>93,0</b>	<b>130,0% ↑</b>
<b>Vendas Líquidas</b>	<b>576,4</b>	<b>439,7</b>	<b>31,1% ↑</b>	<b>479,9</b>	<b>20,1% ↑</b>	<b>1.016,1</b>	<b>886,8</b>	<b>14,6% ↑</b>
% Lançamentos <sup>1</sup>	30,7%	2,9%	27,8 p.p. ↑	28,0%	2,7 p.p. ↑	18,7%	17,2%	1,5 p.p. ↑
% Estoque	69,3%	97,1%	(27,8 p.p.) ↓	72,0%	(2,7 p.p.) ↓	81,3%	82,8%	(1,5 p.p.) ↓
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>16,4%</b>	<b>18,7%</b>	<b>(2,3 p.p.) ↓</b>	<b>10,6%</b>	<b>5,8 p.p. ↑</b>	<b>17,4%</b>	<b>9,5%</b>	<b>7,9 p.p. ↑</b>
<b>VSO Líquida</b>	<b>30,4%</b>	<b>25,5%</b>	<b>4,9 p.p. ↑</b>	<b>28,9%</b>	<b>1,5 p.p. ↑</b>	<b>43,5%</b>	<b>42,8%</b>	<b>0,7 p.p. ↑</b>

(em unidades)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Unidades Vendidas Brutas	4.946	3.912	26,4% ↑	4.036	22,5% ↑	8.858	7.381	20,0% ↑
Unidades Distratadas	817	742	10,1% ↑	427	91,3% ↑	1.559	703	121,8% ↑
<b>Unidades Vendidas Líquidas</b>	<b>4.129</b>	<b>3.170</b>	<b>30,3% ↑</b>	<b>3.609</b>	<b>14,4% ↑</b>	<b>7.299</b>	<b>6.678</b>	<b>9,3% ↑</b>
<b>Distratos / Vendas Brutas</b>	<b>16,5%</b>	<b>19,0%</b>	<b>(2,5 p.p.) ↓</b>	<b>10,6%</b>	<b>5,9 p.p. ↑</b>	<b>17,6%</b>	<b>9,5%</b>	<b>8,1 p.p. ↑</b>

<sup>1</sup>Lançamentos do ano corrente

### Vendas Líquidas (VGV, R\$ milhões) e VSO Líquida (%)



## UNIDADES REPASSADAS, ENTREGUES E OBRAS EM ANDAMENTO

O VGV repassado totalizou R\$ 516,5 milhões no 2T20, +10,8% a/a e +35,1% t/t. O bom desempenho deve-se à normalização dos repasses no decorrer do trimestre, conforme a CEF adaptou procedimentos para superar os desafios operacionais impostos no início do isolamento social.

No 2T20, foram entregues 2.499 unidades. Ao final do trimestre, 74 obras estão em andamento.

Repasses, Entregas e Andamento	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>VGV Repassado (em R\$ milhões)</b>	<b>516,5</b>	<b>382,2</b>	<b>35,1% ↑</b>	<b>466,0</b>	<b>10,8% ↑</b>	<b>898,7</b>	<b>810,6</b>	<b>10,9% ↑</b>
Unidades Repassadas	4.157	3.127	32,9% ↑	3.944	5,4% ↑	7.284	6.868	6,1% ↑
<b>Unidades Entregues</b>	<b>2.499</b>	<b>1.856</b>	<b>34,6% ↑</b>	<b>3.236</b>	<b>(22,8%) ↓</b>	<b>4.355</b>	<b>4.772</b>	<b>(8,7%) ↓</b>
<b>Obras em andamento</b>	<b>74</b>	<b>67</b>	<b>10,4% ↑</b>	<b>54</b>	<b>37,0% ↑</b>	<b>74</b>	<b>54</b>	<b>37,0% ↑</b>

## ESTOQUE A VALOR DE MERCADO

O estoque a valor de mercado no 2T20 totalizou R\$ 1,32 bilhão em VGV, aumento de 11,6% a/a e 2,5% t/t. O estoque pronto, que totalizou R\$ 52,2 milhões, representa apenas 4,0% do total. O giro do estoque (dado pelo estoque a valor de mercado dividido pelas vendas líquidas dos últimos doze meses) está em 7,3 meses, abaixo do patamar médio de 2019 (8,2 meses).

Estoque a Valor de Mercado	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.320,1</b>	<b>1.287,7</b>	<b>2,5% ↑</b>	<b>1.183,4</b>	<b>11,6% ↑</b>	<b>1.320,1</b>	<b>1.183,4</b>	<b>11,6% ↑</b>
Número de unidades	9.289	8.903	4,3% ↑	7.998,0	16,1% ↑	9.289	7.998,0	16,1% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	142,1	144,6	(1,7%) ↓	148,0	(4,0%) ↓	142,1	148,0	(4,0%) ↓

Status de Obra	2T20	0% a 30% Concluído	30% a 70% Concluído	Mais de 70% Concluído	Concluído
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>1.320,1</b>	<b>645,2</b>	<b>493,8</b>	<b>128,9</b>	<b>52,2</b>

## BANCO DE TERRENOS

No 2T20, o banco de terrenos atingiu VGV de R\$ 10,69 bilhões, +12,5% a/a e +1,3% t/t. Após um 1T20 com poucas aquisições, 8 novos empreendimentos representando R\$ 764,0 milhões em VGV passaram a compor o banco de terrenos no 2T20, já em um cenário pós-Covid, em que a empresa adotou restrições à negociação de novos terrenos com fluxos de pagamento mais curtos.

Banco de Terrenos	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Número de empreendimentos	285	291	(2,1%) ↓	270	5,6% ↑	285	270	5,6% ↑
<b>VGV (R\$ milhões)</b>	<b>10.690,5</b>	<b>10.556,7</b>	<b>1,3% ↑</b>	<b>9.499,3</b>	<b>12,5% ↑</b>	<b>10.690,5</b>	<b>9.499,3</b>	<b>12,5% ↑</b>
Aquisições / Ajustes (R\$ milhões)	764,0	102,9	642,1% ↑	673,5	13,4% ↑	866,9	1.583,6	(45,3%) ↓
Número de unidades	72.167	71.625	0,8% ↑	64.846	11,3% ↑	72.167	64.846	11,3% ↑
Preço médio por unidade (R\$ mil)	148,1	147,4	0,5% ↑	146,5	1,1% ↑	148,1	146,5	1,1% ↑
% Permuta Total	34,8%	33,9%	0,9 p.p. ↑	26,2%	8,6 p.p. ↑	34,8%	26,2%	8,6 p.p. ↑
% Permuta Unidades	8,5%	8,2%	0,3 p.p. ↑	11,7%	(3,2 p.p.) ↓	8,5%	11,7%	(3,2 p.p.) ↓
% Permuta Financeiro	26,3%	25,8%	0,5 p.p. ↑	14,4%	11,9 p.p. ↑	26,3%	14,4%	11,9 p.p. ↑

## RESULTADOS FINANCEIROS

### RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

A receita operacional líquida totalizou R\$ 526,1 milhões no 2T20, alta de 7,6% a/a e 26,5% t/t, em função do crescimento das vendas líquidas e da ligeira reversão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa (PCLD), que sinaliza estabilidade nos indicadores de inadimplência após piora do quadro no mês de março. (Para mais informações, ver [RECEBÍVEIS TENDA](#)). A provisão para distratos segue em níveis mais altos do que em 2019 e reflete majoritariamente vendas realizadas no início de 2020, mas ainda não repassadas.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receita Operacional Bruta	548,6	451,8	21,4% ↑	494,3	11,0% ↑	1.000,4	923,0	8,4% ↑
Provisão para perdas estimadas em créditos de liquidação duvidosa	1,6	(12,8)	112,3% ↑	6,4	(75,5%) ↓	(11,2)	6,3	(278,3%) ↓
Provisão para distratos	(13,8)	(16,2)	14,9% ↑	(3,0)	(367,9%) ↓	(30,0)	(12,7)	(137,0%) ↓
Imposto sobre vendas de imóveis e serviços	(10,3)	(7,0)	47,0% ↑	(8,7)	18,5% ↑	(17,2)	(18,2)	(5,3%) ↓
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>526,1</b>	<b>415,8</b>	<b>26,5% ↑</b>	<b>489,1</b>	<b>7,6% ↑</b>	<b>941,9</b>	<b>898,4</b>	<b>4,8% ↑</b>

### LUCRO BRUTO

O lucro bruto totalizou R\$ 161,7 milhões no 2T20, -2,8% a/a e +26,5% t/t, resultando em margem bruta de 30,7%, em linha com o trimestre anterior, mas 3,3 p.p. inferior à margem bruta do 2T19.

Ajustado por juros capitalizados, o lucro bruto atingiu R\$ 169,8 milhões no trimestre. A margem bruta ajustada subiu de 31,8% para 32,3% entre trimestres apesar de fatores como a perda de produtividade nas obras interrompidas por conta de eventos relacionados à Covid-19 e a discreta redução dos preços médios regionais. Cabe destacar que a margem a apropriar (margem REF) caiu 1,3 p.p. entre o primeiro e o segundo trimestre de 2020.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
<b>Lucro Bruto</b>	<b>161,7</b>	<b>127,9</b>	<b>26,5% ↑</b>	<b>166,4</b>	<b>(2,8%) ↓</b>	<b>289,6</b>	<b>307,0</b>	<b>(5,7%) ↓</b>
Margem Bruta	30,7%	30,7%	(0,0 p.p.) ↓	34,0%	(3,3 p.p.) ↓	30,7%	34,2%	(3,4 p.p.) ↓
(-) Custos Financeiros	8,0	4,3	89,1% ↑	9,9	(18,9%) ↓	12,3	15,8	(21,9%) ↓
<b>Lucro Bruto Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>169,8</b>	<b>132,1</b>	<b>28,5% ↑</b>	<b>176,4</b>	<b>(3,7%) ↓</b>	<b>301,9</b>	<b>322,7</b>	<b>(6,4%) ↓</b>
Margem Bruta Ajustada	32,3%	31,8%	0,5 p.p. ↑	36,1%	(3,8 p.p.) ↓	32,1%	35,9%	(3,9 p.p.) ↓

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

#### Despesas com vendas

No 2T20, as despesas com vendas totalizaram R\$ 44,7 milhões, +19,2% a/a e -7,0% t/t, recuando para o patamar de 6,5% das vendas brutas, após esse indicador atingir 8,9% no 1T20. No acumulado do ano até agora, as despesas com marketing representaram 2,7% do VGV vendido bruto (vs. 2,6% no 1S19) e as despesas com corretagem representaram 4,7% do VGV vendido bruto (vs. 4,4% no 1S19).

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>Despesas com Vendas</b>	<b>(44,7)</b>	<b>(48,1)</b>	<b>(7,0%) ↓</b>	<b>(37,5)</b>	<b>19,2% ↑</b>	<b>(92,8)</b>	<b>(70,3)</b>	<b>32,0% ↑</b>
<b>% Vendas Brutas</b>	<b>6,5%</b>	<b>8,9%</b>	<b>(2,4 p.p.) ↓</b>	<b>7,0%</b>	<b>(0,5 p.p.) ↓</b>	<b>7,5%</b>	<b>7,2%</b>	<b>0,4 p.p. ↑</b>

## Despesas gerais e administrativas (G&A)

No 2T20, as despesas gerais e administrativas (G&A) totalizaram R\$ 40,5 milhões, +32,3% a/a e +35,6% t/t. Apesar da redução de despesas com salários, viagens e aluguéis com relação ao trimestre anterior, houve aumento nas rubricas de serviços prestados (referentes, principalmente, a despesas excepcionais com infraestrutura e tecnologia para permitir a operação da Companhia em meio à pandemia) e de provisão de participação no lucro (no 1T20, houve provisão menor em função de pagamento efetivo referente aos resultados de 2019 abaixo do que vinha sendo provisionado; a provisão de R\$8,5 milhões no 2T20 resulta em uma provisão média de R\$ 5,7 milhões por trimestre no ano até agora, valor mais próximo do nível recorrente).

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>Despesas Gerais e Administrativas (G&amp;A)</b>	<b>(40,5)</b>	<b>(29,9)</b>	<b>35,6% ↑</b>	<b>(30,6)</b>	<b>32,3% ↑</b>	<b>(70,3)</b>	<b>(59,7)</b>	<b>17,9% ↑</b>
<b>% Receita Operacional Líquida</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,2%</b>	<b>0,5 p.p. ↑</b>	<b>6,3%</b>	<b>1,4 p.p. ↑</b>	<b>7,5%</b>	<b>6,6%</b>	<b>0,8 p.p. ↑</b>

## OUTRAS RECEITAS E DESPESAS OPERACIONAIS

A conta de outras receitas e despesas operacionais totalizou R\$ 16,0 milhões no 2T20, +18,4% a/a e +5,0% t/t. O indicador segue estável no comparativo entre o 1S20 e o 1S19, representando 3,3% da receita operacional líquida nos períodos.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>Outras Receitas e Despesas Operacionais</b>	<b>(16,0)</b>	<b>(15,2)</b>	<b>5,0% ↑</b>	<b>(13,5)</b>	<b>18,4% ↑</b>	<b>(31,2)</b>	<b>(29,4)</b>	<b>6,0% ↑</b>
Despesas com demandas judiciais	(9,3)	(11,0)	(15,1%) ↓	(5,2)	80,6% ↑	(20,3)	(17,5)	15,7% ↑
Outras	(6,7)	(4,3)	56,4% ↑	(8,4)	(20,0%) ↓	(11,0)	(11,9)	(8,1%) ↓
<b>% Receita Operacional Líquida</b>	<b>3,0%</b>	<b>3,7%</b>	<b>0,7 p.p. ↓</b>	<b>2,8%</b>	<b>0,2 p.p. ↑</b>	<b>3,3%</b>	<b>3,3%</b>	<b>0,0 p.p.</b>
<b>Equivalência Patrimonial</b>	<b>(0,2)</b>	<b>0,2</b>	<b>201,9% ↑</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(27,1%) ↓</b>	<b>(0,0)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(99,8%) ↓</b>

## EBITDA AJUSTADO

No 2T20, o EBITDA ajustado da Companhia totalizou R\$ 72,3 milhões, -24,1% a/a e +72,4% t/t.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Lucro Líquido	40,3	17,6	128,9% ↑	73,0	(44,8%) ↓	57,9	122,7	(52,8%) ↓
(+) Resultado Financeiro	6,3	3,0	113,8% ↑	(2,4)	364,6% ↑	9,3	(2,6)	450,3% ↑
(+) IR / CSLL	9,7	8,2	18,9% ↑	9,2	5,0% ↑	17,9	15,8	13,3% ↑
(+) Depreciação e Amortização	4,3	6,1	(29,8%) ↓	4,9	(11,3%) ↓	10,4	9,5	9,4% ↑
(+) Capitalização de Juros	8,0	4,3	89,1% ↑	9,9	(18,9%) ↓	12,3	15,8	(21,9%) ↓
(+) Despesas com SOP	3,9	2,9	35,4% ↑	0,7	425,7% ↑	6,7	3,3	105,9% ↑
(+) Participação dos Minoritários	(0,2)	0,0	-	(0,1)	(188,1%) ↓	(0,2)	0,7	(125,1%) ↓
<b>EBITDA Ajustado<sup>1</sup></b>	<b>72,3</b>	<b>42,0</b>	<b>72,4% ↑</b>	<b>95,3</b>	<b>(24,1%) ↓</b>	<b>114,3</b>	<b>165,1</b>	<b>(30,8%) ↓</b>
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
<b>Margem EBITDA Ajustada<sup>1</sup></b>	<b>13,7%</b>	<b>10,1%</b>	<b>3,7 p.p. ↑</b>	<b>19,5%</b>	<b>(5,7 p.p.) ↓</b>	<b>12,1%</b>	<b>18,4%</b>	<b>(6,2 p.p.) ↓</b>

## RESULTADO FINANCEIRO

No 2T20, a Tenda registrou resultado financeiro negativo de R\$ 6,3 milhões. Posição de caixa líquido menor e redução da Selic fizeram com que a rentabilidade das aplicações (com *benchmark* em 100% CDI) fosse insuficiente para fazer frente ao custo de dívida, que aumentou com a captação de dívidas adicionais em meio à pandemia (ao final do 2T20, 86,8% da dívida bruta está atrelada a CDI, com spread médio de CDI + 1,91%, vs. CDI + 1,35% no 1T20).

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receitas Financeiras	10,3	9,3	10,8% ↑	15,2	(32,7%) ↓	19,5	27,3	(28,5%) ↓
Despesas Financeiras	(16,6)	(12,2)	35,7% ↑	(12,9)	28,8% ↑	(28,8)	(24,7)	16,7% ↑
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(113,8%) ↓</b>	<b>2,4</b>	<b>(364,6%) ↓</b>	<b>(9,3)</b>	<b>2,6</b>	<b>(450,3%) ↓</b>

## LUCRO LÍQUIDO

No 2T20, a Tenda registrou lucro líquido de R\$ 40,3 milhões, queda de 44,8% a/a e aumento de 128,9% t/t. Margem bruta mais baixa, aumento das despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A) e piora do resultado financeiro líquido são os três principais fatores que explicam a queda do lucro líquido com relação ao 2T19.

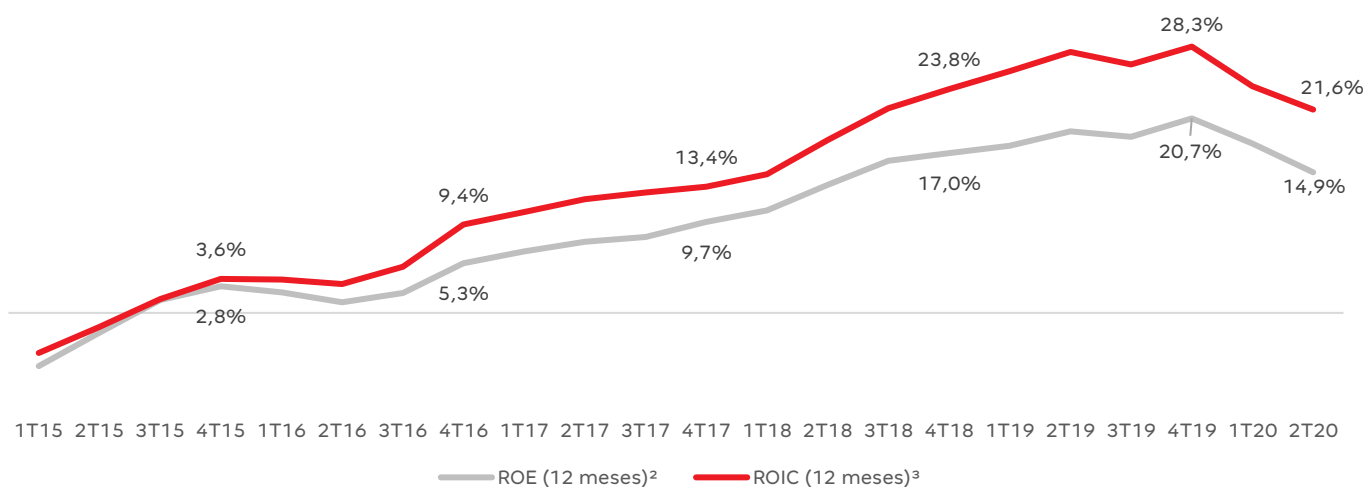
Desconsideradas as ações em tesouraria, o lucro por ação ex-Tesouraria foi de R\$ 2,04, redução de 16,2% a/a.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Resultado Líquido após IR & CSLL	40,1	17,6	127,7% ↑	72,9	(45,0%) ↓	57,7	123,4	(53,3%) ↓
(-) Participação Minoritários	0,2	(0,0)	1.854,5% ↑	0,1	188,1% ↑	0,2	(0,7)	125,1% ↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>40,3</b>	<b>17,6</b>	<b>128,9%</b> ↑	<b>73,0</b>	<b>(44,8%)</b> ↓	<b>57,9</b>	<b>122,7</b>	<b>(52,8%)</b> ↓
Margem Líquida	7,7%	4,2%	3,4 p.p. ↑	14,9%	(7,3 p.p.) ↓	6,1%	13,7%	(7,5 p.p.) ↓
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação)	1,90	2,22	(14,1%) ↓	2,25	(15,5%) ↓	2,22	2,01	10,5% ↑
Lucro por Ação (12 meses) (R\$/ação) (ex-tesouraria)	2,04	2,38	(14,4%) ↓	2,43	(16,2%) ↓	2,04	2,37	(13,9%) ↓

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.

## ROE (% , 12 meses) e ROIC (% , 12 meses)



## RESULTADO A APROPRIAR

Margem REF no patamar de 37,1% no 2T20, queda de 0,8 p.p. a/a e 1,3 p.p. t/t. A redução reflete a perda de produtividade nas obras interrompidas por conta de eventos relacionados à Covid-19 e a discreta redução dos preços médios regionais no trimestre.

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Receitas a Apropriar	687,0	638,5	7,6% ↑	528,6	30,0% ↑
Custo das Unidades Vendidas a Apropriar	(431,9)	(393,2)	9,9% ↑	(328,4)	31,5% ↑
<b>Resultado a Apropriar</b>	<b>255,1</b>	<b>245,3</b>	<b>4,0% ↑</b>	<b>200,2</b>	<b>27,4% ↑</b>
Margem a Apropriar	37,1%	38,4%	(1,3 p.p.) ↓	37,9%	(0,8 p.p.) ↓

## CAIXA E APLICAÇÕES FINANCEIRAS

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Caixa e equivalentes de caixa	26,1	34,2	(23,8%) ↓	69,5	(62,5%) ↓
Aplicações financeiras	1.508,8	1.026,5	47,0% ↑	976,4	54,5% ↑
<b>Caixa Total</b>	<b>1.534,9</b>	<b>1.060,7</b>	<b>44,7% ↑</b>	<b>1.045,9</b>	<b>46,7% ↑</b>

## CONTAS A RECEBER

A Companhia totalizou R\$ 741,2 milhões em contas a receber no 2T20, alta de 40,0% a/a e 7,2% t/t em função do aumento do tempo médio dos repasses por conta de gargalos operacionais ainda existentes.

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
2020	707,8	621,4	13,9% ↑	608,8	16,3% ↑
2021	109,2	140,6	(22,3%) ↓	36,6	198,5% ↑
2022	56,5	52,8	6,9% ↑	23,1	144,4% ↑
2023	34,9	33,6	4,1% ↑	12,0	191,4% ↑
2024 em diante	44,0	42,0	4,7% ↑	9,3	373,7% ↑
<b>Contas a Receber Total</b>	<b>952,4</b>	<b>890,3</b>	<b>7,0% ↑</b>	<b>689,8</b>	<b>38,1% ↑</b>
(-) Ajuste a valor presente	(6,1)	(6,1)	(0,4%) ↓	(8,3)	26,7% ↑
(-) Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(129,4)	(131,0)	1,2% ↑	(124,2)	(4,2%) ↓
(-) Provisão para distrato	(75,8)	(62,0)	(22,3%) ↓	(27,8)	(172,5%) ↓
<b>Contas a Receber</b>	<b>741,2</b>	<b>691,3</b>	<b>7,2% ↑</b>	<b>529,5</b>	<b>40,0% ↑</b>
Dias de Contas a Receber	136	129	5,2% ↑	107	27,4% ↑

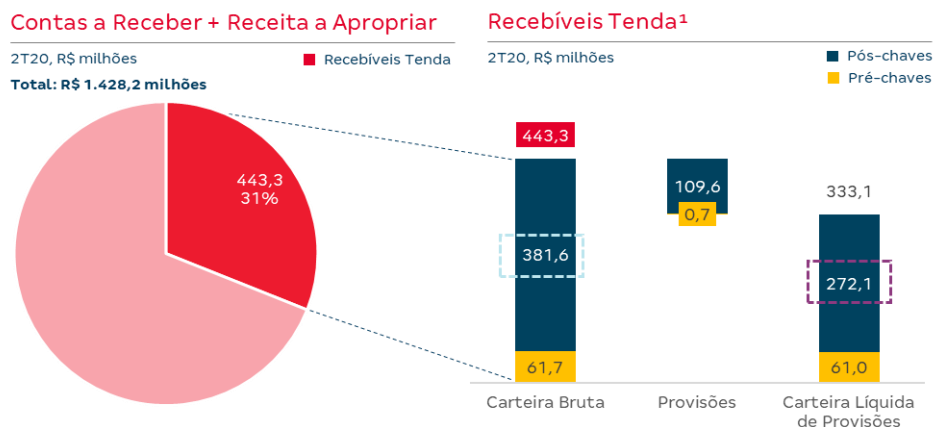
1. Vencidos e a vencer

## RECEBÍVEIS TENDA

A carteira de Recebíveis Tenda (*on e off balance*, risco Tenda) líquida de provisão cresceu 13,6% t/t e 33,4% a/a, em linha com o crescimento das vendas.

Diversas iniciativas na atividade de Cobrança levaram a uma melhora dos indicadores de adimplência – a carteira líquida pós-chaves referente a clientes inadimplentes caiu de 19,8% para 15,1% do total. Além de reforçar iniciativas de redução de parcelas e novas formas de negociação com os clientes dada a incerteza causada pela Covid-19, a Companhia também abriu novos canais digitais de cobrança, com reflexo positivo para o comportamento da carteira de Recebíveis Tenda.

A melhora dos indicadores de adimplência permitiu uma redução no índice de cobertura de provisão da carteira pós-chaves, que passou de 30,9% no 1T20 para 28,7% no 2T20.



Recebíveis Tenda <sup>1</sup> (R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
<b>Carteira Bruta</b>	<b>443,3</b>	<b>405,3</b>	<b>9,4% ↑</b>	<b>348,1</b>	<b>27,3% ↑</b>
Antes da entrega de chaves (pré-chaves)	61,7	44,3	39,1% ↑	48,4	27,5% ↑
Após a entrega de chaves (pós-chaves)	381,6	360,9	5,7% ↑	299,8	27,3% ↑
<b>Carteira Líquida de Provisão</b>	<b>333,1</b>	<b>293,2</b>	<b>13,6% ↑</b>	<b>249,7</b>	<b>33,4% ↑</b>
Antes da entrega de chaves (pré-chaves)	61,0	43,8	39,3% ↑	47,9	27,4% ↑
Após a entrega de chaves (pós-chaves)	272,1	249,4	9,1% ↑	201,8	34,8% ↑

Recebíveis Tenda <sup>1</sup> (por aging, pós-chaves)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
<b>Carteira Líquida de Provisão (R\$ milhões)</b>	<b>272,1</b>	<b>249,4</b>	<b>9,1% ↑</b>	<b>201,8</b>	<b>34,8% ↑</b>
Não entregue <sup>2</sup>	100,6	86,8	15,9% ↑	57,1	76,1% ↑
Entregue, adimplente	130,2	113,1	15,1% ↑	111,3	16,9% ↑
Entregue, inadimplente <90d	29,1	35,9	(18,8%) ↓	28,1	3,8% ↑
Entregue, inadimplente >90d	12,1	13,6	(10,9%) ↓	5,3	128,0% ↑
<b>Índice de Cobertura de Provisão (%)</b>	<b>28,7%</b>	<b>30,9%</b>	<b>(2,2 p.p.) ↓</b>	<b>32,7%</b>	<b>(4,0 p.p.) ↓</b>
Não entregue <sup>2</sup>	16,9%	19,7%	(2,8 p.p.) ↓	18,7%	(1,8 p.p.) ↓
Entregue, adimplente	1,8%	2,0%	(0,3 p.p.) ↓	2,7%	(0,9 p.p.) ↓
Entregue, inadimplente <90d	17,2%	18,7%	(1,5 p.p.) ↓	16,8%	0,4 p.p. ↑
Entregue, inadimplente >90d	86,9%	85,4%	1,5 p.p. ↑	93,5%	(6,5 p.p.) ↓

1. Valores a receber, *on e off balance*, parcelados diretamente com a Companhia, uma vez que os financiamentos bancários não absorvem 100% do valor do imóvel.

2. Empreendimentos não entregues têm fluxos de financiamento pré-chaves e pós-chaves. O índice de cobertura de provisão diz respeito apenas ao fluxo pós-chaves.

## ENDIVIDAMENTO

No 2T20, a dívida total da Companhia subiu para R\$ 1.348 bilhão após obtenção de R\$ 250,0 milhões em financiamentos bancários junto aos bancos Itaú, BTG Pactual e ABC Brasil visando reforçar a posição de caixa bruto da Companhia em meio às incertezas advindas da pandemia de Covid-19.

Com duration de 22,0 meses e custo médio nominal de 4,6% a/a, a dívida total no 2T20 foi composta majoritariamente de dívidas corporativas (86,8% do total), atreladas ao CDI com custo médio ponderado de CDI + 1,91%.

Cronograma de Vencimento da Dívida (R\$ milhões)	2T20	Financiamento Bancário	Dívida Corporativa	Financiamento a Construção (SFH)
2020	12,6	2,0	2,2	8,4
2021	689,5	249,9	414,8	24,7
2022	249,4	70,0	100,0	79,4
2023	265,4	26,7	175,0	63,7
2024	131,5	4,2	125,0	2,3
2025 em diante	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Dívida Total</b>	<b>1.348,3</b>	<b>352,8</b>	<b>817,0</b>	<b>178,5</b>

Detalhamento da dívida (R\$ milhões)	Vencimento	Taxas (a.a.)	Saldo Devedor Junho 20	Saldo Devedor Março 20
<b>Dívida Total</b>			<b>1.348,3</b>	<b>928,9</b>
<b>Financiamento Bancário</b>	até 03/2024	CDI + 2,93% e + 3,90%	<b>352,8</b>	<b>50,0</b>
<b>Dívida Corporativa</b>			<b>817,0</b>	<b>812,0</b>
CRI Tenda	até 01/2021	CDI + 0,90%	314,8	310,6
DEB TEND14	até 09/2023	CDI + 1,75%	152,2	150,6
DEB TEND15	até 03/2024	CDI + 1,40%	151,3	149,7
DEB TEND16	até 12/2024	CDI + 1,30%	198,6	201,1
<b>SFH</b>	<b>até 12/2023</b>	<b>TR + 8,30%</b>	<b>178,5</b>	<b>66,9</b>

Custo Médio Ponderado da Dívida (R\$ milhões)	Saldo Devedor Junho 20	Saldo Devedor / Total Dívida	Custo Médio (a.a.)
CDI	1.169,8	86,8%	CDI + 1,91%
TR	178,5	13,2%	TR + 8,3%
<b>Total</b>	<b>1.348,3</b>	<b>100%</b>	<b>4,6%</b>

## RATING

A Standard & Poor's ("S&P") mantém o rating de crédito corporativo da Tenda em brAA+ com perspectiva estável.

## DÍVIDA LÍQUIDA

A Tenda apresenta relação entre dívida líquida e patrimônio líquido negativa em 13,3%, sendo assim uma das empresas mais desalavancadas do setor.

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
<b>Dívida Bruta</b>	<b>1.347,2</b>	<b>928,9</b>	<b>45,0%</b> ↑	<b>756,3</b>	<b>78,1%</b> ↑
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(1.534,9)	(1.060,7)	44,7% ↑	(1.045,9)	46,7% ↑
<b>Dívida Líquida</b>	<b>(187,7)</b>	<b>(131,8)</b>	<b>(42,4%)</b> ↓	<b>(289,6)</b>	<b>35,2%</b> ↑
Patrimônio Líquido + Minoritários	1.408,1	1.371,1	2,7% ↑	1.252,4	12,4% ↑
Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	(13,3%)	(9,6%)	(3,7 p.p.) ↓	(23,1%)	9,8 p.p. ↑
EBITDA Ajustado (12 meses)	315,3	331,4	(4,9%) ↓	327,0	(3,6%) ↓

## GERAÇÃO DE CAIXA E DISTRIBUIÇÃO DE CAPITAL

A Tenda encerrou o 2T20 com uma geração de caixa de R\$ 55,9 milhões e geração de caixa operacional de R\$ 71,0 milhões. A normalização dos repasses e várias iniciativas de preservação de caixa ligadas a negociação de terrenos e com fornecedores permitiram uma geração operacional positiva no 1º semestre de 2020.

A Companhia não exerceu recompra de ações nem distribuiu capital no 2T20.

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
Recompra de ações	0,0	0,0	0,0% ↑	10,9	(100,0%) ↓
Dividendos pagos	0,0	0,0	0,0% ↑	25,1	(99,9%) ↓
<b>Distribuição de Capital</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b> ↑	<b>36,0</b>	<b>(99,9%)</b> ↓
(R\$ milhões, últimos 12 meses)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
Recompra de ações	0,0	10,9	(100,0%) ↓	131,5	(100,0%) ↓
Dividendos pagos	32,7	57,8	(43,4%) ↓	50,1	(34,7%) ↓
<b>Distribuição de Capital</b>	<b>32,7</b>	<b>68,7</b>	<b>(52,4%)</b> ↓	<b>181,6</b>	<b>(82,0%)</b> ↓

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
Variação do Caixa Disponível	474,2	(9,7)	-	191,4	147,7% ↑
(-) Variação da Dívida Bruta	418,3	58,5	615,4% ↑	201,3	107,8% ↑
(+) Distribuição de Capital	0,0	0,0	0,0% ↑	36,0	(99,9%) ↓
<b>Geração de Caixa<sup>1</sup></b>	<b>55,9</b>	<b>(68,2)</b>	<b>181,9%</b> ↑	<b>26,2</b>	<b>113,3%</b> ↑
<b>Geração de Caixa Operacional<sup>2</sup></b>	<b>71,0</b>	<b>(60,2)</b>	<b>217,9%</b> ↑	<b>32,6</b>	<b>118,1%</b> ↑

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)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
Receita Líquida	526,1	415,8	26,5% ↑	489,1	7,6% ↑	941,9	898,4	4,8% ↑
Custos Operacionais	(364,4)	(288,0)	26,5% ↑	(322,7)	12,9% ↑	(652,3)	(591,5)	10,3% ↑
<b>Lucro Bruto</b>	<b>161,7</b>	<b>127,9</b>	<b>26,5% ↑</b>	<b>166,4</b>	<b>(2,8%) ↓</b>	<b>289,6</b>	<b>307,0</b>	<b>(5,7%) ↓</b>
Margem Bruta	30,7%	30,7%	(0,0 p.p.) ↓	34,0%	(3,3 p.p.) ↓	30,7%	34,2%	(3,4 p.p.) ↓
Despesas Operacionais	(105,6)	(99,1)	6,6% ↑	(86,7)	21,9% ↑	(204,8)	(170,4)	20,2% ↑
Despesas com Vendas	(44,7)	(48,1)	(7,0%) ↓	(37,5)	19,2% ↑	(92,8)	(70,3)	32,0% ↑
Desp. Gerais e Administrativas	(40,5)	(29,9)	35,6% ↑	(30,6)	32,3% ↑	(70,3)	(59,7)	17,9% ↑
Outras Desp. e Rec. Operacionais	(16,0)	(15,2)	5,0% ↑	(13,5)	18,4% ↑	(31,2)	(29,4)	6,0% ↑
Depreciação e Amortização	(4,3)	(6,1)	(29,8%) ↓	(4,9)	(11,3%) ↓	(10,4)	(9,5)	9,4% ↑
Equivalência Patrimonial	(0,2)	0,2	(201,9%) ↓	(0,2)	27,1% ↑	(0,0)	(1,5)	99,8% ↑
<b>Lucro Operacional</b>	<b>56,1</b>	<b>28,7</b>	<b>95,3% ↑</b>	<b>79,8</b>	<b>(29,7%) ↓</b>	<b>84,8</b>	<b>136,6</b>	<b>(37,9%) ↓</b>
Receita Financeira	10,3	9,3	10,8% ↑	15,2	(32,7%) ↓	19,5	27,3	(28,5%) ↓
Despesa Financeira	(16,6)	(12,2)	35,7% ↑	(12,9)	28,8% ↑	(28,8)	(24,7)	16,7% ↑
<b>Lucro Líquido antes de IR &amp; CSLL</b>	<b>49,8</b>	<b>25,8</b>	<b>93,2% ↑</b>	<b>82,1</b>	<b>(39,4%) ↓</b>	<b>75,6</b>	<b>139,2</b>	<b>(45,7%) ↓</b>
Impostos Diferidos	(1,5)	(1,3)	(14,2%) ↓	(1,7)	12,4% ↑	(2,8)	(1,7)	(64,5%) ↓
IR & CSLL	(8,2)	(6,9)	19,8% ↑	(7,5)	8,9% ↑	(15,1)	(14,1)	7,2% ↑
<b>Lucro Líquido após IR &amp; CSLL</b>	<b>40,1</b>	<b>17,6</b>	<b>127,7% ↑</b>	<b>72,9</b>	<b>(45,0%) ↓</b>	<b>57,7</b>	<b>123,4</b>	<b>(53,3%) ↓</b>
(-) Participações Minoritárias	0,2	(0,0)	1.854,5% ↑	0,1	188,1% ↑	0,2	(0,7)	125,1% ↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>40,3</b>	<b>17,6</b>	<b>128,9% ↑</b>	<b>73,0</b>	<b>(44,8%) ↓</b>	<b>57,9</b>	<b>122,7</b>	<b>(52,8%) ↓</b>

## BALANÇO PATRIMONIAL

(R\$ milhões)	Junho 20	Março 20	T/T (%)	Junho 19	A/A (%)
<b>Ativo Circulante</b>	<b>3.086,9</b>	<b>2.675,9</b>	<b>15,4% ↑</b>	<b>2.158,3</b>	<b>43,0% ↑</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	26,1	34,2	(23,8%) ↓	69,5	(62,5%) ↓
Títulos e Valores Imobiliários	1.508,8	1.026,5	47,0% ↑	976,4	54,5% ↑
Recebíveis de Clientes	578,1	549,8	5,1% ↑	380,1	52,1% ↑
Imóveis a Comercializar	880,3	980,0	(10,2%) ↓	685,9	28,4% ↑
Outros Contas a Receber	93,6	85,4	9,6% ↑	46,4	101,6% ↑
<b>Ativo Não-Circulante</b>	<b>906,9</b>	<b>745,9</b>	<b>21,6% ↑</b>	<b>711,5</b>	<b>27,5% ↑</b>
Recebíveis de Clientes	163,0	141,5	15,2% ↑	149,4	9,1% ↑
Imóveis a Comercializar	679,3	532,2	27,6% ↑	496,3	36,9% ↑
Outros	64,5	72,3	(10,7%) ↓	65,8	(1,9%) ↓
<b>Intangível e Imobilizado</b>	<b>102,0</b>	<b>105,1</b>	<b>(3,0%) ↓</b>	<b>97,8</b>	<b>4,2% ↑</b>
<b>Investimentos</b>	<b>42,5</b>	<b>42,7</b>	<b>(0,4%) ↓</b>	<b>37,9</b>	<b>12,1% ↑</b>
<b>Ativo Total</b>	<b>4.138,3</b>	<b>3.569,7</b>	<b>15,9% ↑</b>	<b>3.005,6</b>	<b>37,7% ↑</b>
<b>Passivo Circulante</b>	<b>1.051,1</b>	<b>914,4</b>	<b>14,9% ↑</b>	<b>539,6</b>	<b>94,8% ↑</b>
Empréstimos e Financiamentos	197,0	8,2	2.317,7% ↑	7,8	2.422,9% ↑
Debêntures	318,8	313,8	1,6% ↑	18,4	1.629,1% ↑
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	263,7	339,6	(22,3%) ↓	310,9	(15,2%) ↓
Fornecedores e Materiais	53,8	63,5	(15,2%) ↓	48,3	11,5% ↑
Impostos e Contribuições	62,2	30,3	105,3% ↑	27,4	127,0% ↑
Outros	155,5	159,1	(2,2%) ↓	126,8	22,6% ↑
<b>Passivo Não-Circulante</b>	<b>1.679,2</b>	<b>1.284,1</b>	<b>30,8% ↑</b>	<b>1.213,6</b>	<b>38,4% ↑</b>
Empréstimos e Financiamentos	333,1	108,8	206,2% ↑	147,8	125,4% ↑
Debêntures	498,3	498,1	0,0% ↑	582,3	(14,4%) ↓
Obrig. com Terrenos e Adiant. de Clientes	757,7	593,1	27,7% ↑	390,8	93,9% ↑
Impostos Diferidos	14,3	12,8	11,6% ↑	9,7	47,8% ↑
Provisão para Contingências	29,3	30,0	(2,4%) ↓	29,8	(1,7%) ↓
Outros credores	0,0	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0% ↑
Outros	46,5	41,2	12,9% ↑	53,2	(12,5%) ↓
<b>Patrimônio Líquido Total</b>	<b>1.408,1</b>	<b>1.371,1</b>	<b>2,7% ↑</b>	<b>1.252,4</b>	<b>12,4% ↑</b>
Patrimônio Líquido	1.407,1	1.370,2	2,7% ↑	1.251,4	12,4% ↑
Participação dos Minoritários	0,9	0,9	1,5% ↑	0,9	(4,0%) ↓
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>4.138,3</b>	<b>3.569,7</b>	<b>15,9% ↑</b>	<b>3.005,6</b>	<b>37,7% ↑</b>

## FLUXO DE CAIXA

(R\$ milhões)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)	1S20	1S19	A/A (%)
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) – operacional</b>	<b>90,7</b>	<b>(42,3)</b>	<b>314,3% ↑</b>	<b>42,4</b>	<b>113,9% ↑</b>	<b>48,4</b>	<b>91,3</b>	<b>(47,0%) ↓</b>
Lucro Líquido (Prejuízo) antes dos impostos	49,8	25,8	93,2% ↑	82,1	(39,4%) ↓	75,6	139,2	(45,7%) ↓
Depreciações e Amortizações	7,9	9,3	(15,3%) ↓	7,5	4,7% ↑	17,2	14,6	18,2% ↑
Provisão (reversão) – PCLD (Liquidação Duvidosa)	11,9	20,9	(43,0%) ↓	(6,2)	292,6% ↑	32,8	(0,5)	6.728,3% ↑
Ajuste a valor presente	0,0	(1,3)	101,8% ↑	0,0	140,0% ↑	(1,3)	(1,7)	22,2% ↑
Impairment	(0,2)	(0,3)	18,2% ↑	(0,3)	29,0% ↑	(0,5)	(2,6)	79,5% ↑
Equivalência Patrimonial	0,2	(0,2)	201,9% ↑	0,2	(27,1%) ↓	0,0	1,5	(99,8%) ↓
Provisão por contingências	0,1	2,9	(95,2%) ↓	(8,1)	101,7% ↑	3,0	(2,5)	222,4% ↑
Juros e encargos não realizados, líquidos	15,1	9,6	57,5% ↑	4,2	261,0% ↑	24,6	6,4	286,9% ↑
Provisão para garantia	0,7	0,4	77,7% ↑	1,1	(30,5%) ↓	1,1	1,4	(15,7%) ↓
Provisão para distribuição de lucros	8,4	3,0	177,6% ↑	5,7	47,2% ↑	11,5	9,0	27,7% ↑
Despesas com plano de opções	3,9	2,9	35,4% ↑	0,7	425,7% ↑	6,7	3,3	105,9% ↑
Outras provisões	(1,8)	1,6	(213,7%) ↓	(0,1)	(2.526,5%) ↓	(0,2)	(0,7)	69,1% ↑
Arrendamento mercantil	4,5	0,0	0,0% ↑	0,0	0,0% ↑	4,5	0,0	0,0% ↑
Impostos diferidos	0,9	2,3	(63,6%) ↓	(0,3)	351,3% ↑	3,2	(0,3)	1.336,8% ↑
Clientes	(62,1)	(93,8)	33,8% ↑	(17,7)	(250,7%) ↓	(156,0)	(58,5)	(166,6%) ↓
Imóveis a venda	(44,5)	3,5	(1.364,2%) ↓	(24,5)	(81,3%) ↓	(41,0)	(89,2)	54,1% ↑
Outras contas a receber	0,0	(11,6)	100,1% ↑	(16,8)	100,1% ↑	(11,6)	(17,8)	35,1% ↑
Fornecedores	(9,7)	24,6	(139,3%) ↓	1,9	(597,5%) ↓	14,9	26,9	(44,5%) ↓
Impostos e contribuições	9,0	(1,4)	744,9% ↑	0,4	2.250,1% ↑	7,6	0,4	1.906,6% ↑
Salários, encargos sociais e participações	(0,5)	1,9	(124,2%) ↓	(11,8)	96,1% ↑	1,4	(10,0)	114,4% ↑
Obrigações por aquisição de imóveis	86,2	(25,3)	441,5% ↑	30,6	181,6% ↑	61,0	85,5	(28,7%) ↓
Outras contas a pagar	10,5	(9,4)	212,1% ↑	1,5	616,9% ↑	1,1	(0,0)	2.454,2% ↑
Operações de conta corrente	0,1	0,1	51,5% ↑	0,0	- ↑	0,2	1,1	(78,2%) ↓
Impostos Pagos	0,1	(7,8)	101,1% ↑	(7,6)	101,2% ↑	(7,8)	(14,0)	44,5% ↑
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) – investimento</b>	<b>(491,6)</b>	<b>(17,8)</b>	<b>(2.658,4%) ↓</b>	<b>(191,6)</b>	<b>(156,6%) ↓</b>	<b>(509,4)</b>	<b>(156,7)</b>	<b>(225,1%) ↓</b>
Aquisição de propriedades e equipamentos	(10,7)	(14,8)	28,0% ↑	(11,4)	6,5% ↑	(25,5)	(20,8)	(22,5%) ↓
Aplicação / resgate de títulos e valores mobiliários	(480,9)	(3,0)	- ↓	(180,2)	(166,9%) ↓	(483,9)	(135,9)	(256,0%) ↓
<b>Caixa líquido gerado (aplicado) – financiamento</b>	<b>392,7</b>	<b>46,0</b>	<b>753,1% ↑</b>	<b>151,2</b>	<b>159,7% ↑</b>	<b>438,7</b>	<b>100,7</b>	<b>335,9% ↑</b>
Recuperação de ações	0,0	0,0	0,0% ↑	(10,9)	100,0% ↑	0,0	(62,5)	100,0% ↑
Aumento de Reserva de Capital	(7,2)	(0,9)	(734,3%) ↓	0,4	(1.705,4%) ↓	(8,1)	2,1	(488,5%) ↓
Dividendos Pagos	(0,0)	0,0	0,0% ↑	(25,1)	99,9% ↑	(0,0)	(25,1)	99,9% ↑
Aumento empréstimos e financiamentos	489,2	101,0	384,6% ↑	290,8	68,2% ↑	590,1	359,0	64,4% ↑
Amortização de empréstimo e financiamento	(88,1)	(53,1)	(66,0%) ↓	(102,7)	14,2% ↑	(141,2)	(170,3)	17,0% ↑
Pagamento de arrendamento	(0,9)	(0,9)	(5,6%) ↓	(0,9)	(7,8%) ↓	(1,8)	(1,9)	5,5% ↑
Operações de mútuo	(0,1)	(0,1)	(123,1%) ↓	(0,4)	66,1% ↑	(0,2)	(0,6)	66,6% ↑
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(14,1)</b>	<b>42,2% ↑</b>	<b>2,1</b>	<b>(497,8%) ↓</b>	<b>(22,3)</b>	<b>35,2</b>	<b>(163,3%) ↓</b>
<b>Saldo no início do período</b>	<b>34,2</b>	<b>48,4</b>	<b>(29,2%) ↓</b>	<b>67,5</b>	<b>(49,2%) ↓</b>	<b>48,4</b>	<b>34,3</b>	<b>41,0% ↑</b>
<b>Saldo no fim do período</b>	<b>26,1</b>	<b>34,2</b>	<b>(23,8%) ↓</b>	<b>69,5</b>	<b>(62,5%) ↓</b>	<b>26,1</b>	<b>69,5</b>	<b>(62,5%) ↓</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 Tenda (B3: TEND3) é uma das principais construtoras do Brasil e está listada no Novo Mercado, o mais alto nível de governança corporativa da B3. Com foco em habitação popular, atua em nove regiões metropolitanas do Brasil com empreendimentos voltados para as faixas 1,5 e 2 do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

## 2Q20 Earnings Release

**Tenda records R\$40.3 million in net income in 2Q20 (-44.8% YoY), with impacts from Covid-19. Operating cash generation of R\$71.0 million reverses 1Q20's consumption and reinforces deleveraging**

São Paulo, August 06, 2020 – Construtora Tenda S.A. ("Company", "Tenda"), a leading Brazilian homebuilder and real estate developer, announces today its results for the second quarter of 2020.

### HIGHLIGHTS

#### FINANCIALS

- **Net income** of R\$40.3 million, +128,9% QoQ and -44.8% YoY, due to:
  - Slower progress in several construction sites due to work interruption related to Covid-19
  - SG&A impacted by extraordinary initiatives to digitize sales and operations
  - Negative net financial result due to higher spreads on new debts
- **Adjusted gross margin** at 32.3%, +0,5 p.p. QoQ and -3.8 p.p. YoY
  - Improvement in default indicators allowed a slight reversal of allowance for loan losses
  - With productivity losses and price reductions, backlog margins dropped by 1.3 p.p. QoQ
- **Operating cash generation** of R\$71.0 million in 2Q20 (and R\$ 10.8 million YTD)
- **Net debt/equity** at -13,3%: deleveraging reinforced by cash generation in the quarter

#### OPERATIONS

- 14 projects **launched** in 2Q20, with a PSV of R\$ 630.2 million (+6.4% YoY, -280.6% QoQ)
  - 18 projects launched year to date, with a total PSV of R\$ 795.8 million (-18.6% YoY)
- **Gross sales** of R\$ 689.2 million in 2Q20 (+28.4% YoY and +27.4 QoQ), with gross SoS of 36.3% (+4.0 p.p. YoY, +5.0 p.p. QoQ). **Record-high quarter in gross sales**
- **Net pre-sales** of R\$ 576.4 million in 2Q20 (+20.1% YoY, +31.1% QoQ), with net SoS of 30.4% (+1.5 p.p. YoY, +4.9 p.p. QoQ)
- **PSV transferred** of R\$ 516.5 million in 2Q20 (+10.8% YoY, +35.1% QoQ)
- **Landbank** reached R\$ 10.69 billion in PSV in 2Q20 (+12.5% YoY)

### COVID-19

- **Launching process** remains slower than pre-Covid due to social isolation, imposing difficulties in all metropolitan regions
- **Sales at record-high levels** even with closed closed during 2Q20, signaling demand resilience and efficiency of both online and third-party sales channels.
- **Part of the construction works was impacted throughout 2Q20** due to official decrees in some states, occasional interruptions in some operations and absenteeism
  - At the beginning of 2Q20, there was a standstill by decree in works located in the states of RS, PE, CE and GO, where 20 of the 74 works in progress are located (27.0% of the total)
  - Currently, only two projects are not operating by official decree, both in Porto Alegre (RS)
- **Mortgage transfers were normalized throughout the quarter.** CEF adapted procedures to maintain the transfer level, despite the operational difficulties imposed by social isolation

## MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

In 2Q20, amid the Covid-19 pandemic, Tenda released the best quarter in gross sales in its history, attesting the resilient demand for affordable housing despite another economic slowdown. The strong operating performance led to higher financial results than in the previous quarter, but still below expectations and hit by the context of the pandemic.

The interruption of construction works in the states of RS, PE, CE and GO throughout 2Q20 led to slower progress in several projects when compared to periods of stability, leading to revenue growth below potential. Productivity losses, of around 15% of its potential, was the worst event related to Covid-19 impacting financials negatively. As a result, net revenue totaled R\$526.1 million, only +7.6% YoY.

Efforts to digitize the sales process and sub-optimal costs in operating physical stores increased sales expenses to 7.5% of gross sales in 1H20 (vs. 7.2% in 1H19). G&A expenses also grew relative to net operating revenue (to 7.5% in 1H20 from 6.6% in 1H19), mainly due to one-off expenses with infrastructure and technology to enable the Company to operate remotely during the pandemic.

Initiatives taken at the beginning of the pandemic aimed at preserving liquidity had a positive effect on cash generation in 2Q20. Operating cash generation totaled R\$71.0 million vs. a consumption of R\$ 60.2 million in 1Q20, which allowed the Company to strengthen its net cash position, expressed in a net debt over equity ratio of -13.3%. On the other hand, greater indebtedness at a higher cost than pre-pandemic levels and lower national interest rates (Selic) led to a negative net financial result of R\$ 6.3 million (vs. -R\$ 3.0 million in 1Q20 and +R\$ 2.4 million in 2Q19).

On the positive side, the improvement in default indicators led to a slight reversal of allowance for loan losses in the quarter. Such event was decisive to maintain the Company's gross margin at a level similar to that of 1Q20. As a result, the adjusted gross margin rose from 31.8% to 32.3% between quarters despite factors such as the loss of productivity in construction works interrupted due to events related to Covid-19 and the slight reduction in regional average prices.

Thus, Tenda delivered R\$40.3 million in net income in 2Q20, reaching R\$57.9 million in the year to date, less than half of the result for the same period last year. In the last twelve months, the Company delivered ROE and ROIC of 14.9% and 21.6%, respectively.

## Outlook

In the short term, the Company's net income is still likely to be impacted by adversities arising from Covid-19. Price discounts and productivity losses at the height of the pandemic should still be reflected in the Company's results until the delivery of the impacted units. Selling expenses should still remain at sub-optimal levels due to the low frequency of customers in physical stores. In addition, financial expenses should remain high as a result of liquidity preservation initiatives.

In the macroeconomic scenario, the unemployment rate can deteriorate in the coming months as emergency measures related to Covid-19 vanishes. In addition, attempts to expand emergency withdrawals in FGTS may damage the main funding for affordable housing in Brazil.

Despite the adverse effects of the pandemic on Tenda's short-term results, the main uncertainties are dissipating, which supports the maintenance of the long-term strategy. The Company was able to resume a reasonable level of launches in 2Q20 (although below expectations), sell at record-high levels and has also shown client default indicators under control.

Tenda enters the second half of the year aware of the short-term operational challenges, engaged in investing in long-term projects and aware that the post-pandemic economic situation may bring new complexities; thus, the Company will continue to work dynamically to preserve value and ensure the sustainability of the business.

## STRATEGIC INITIATIVES

Tenda maintains its long-term plans unchanged and continues to rely on a set of value generation goals: to achieve the growth potential of the current business model, to enable a business model based on offsite construction and to face digital transformation as a business imperative.

The development of offsite construction in Tenda, one of the main projects of the Company's growth platform, is now entering an important test stage: based on a first prototype of the product designed to serve small and medium-sized cities in the country, several aspects will be evaluated: manufacturing, assembly, logistics, and others. Tests results will be decisive for the assessment of the Company's next steps on this front.

In 2Q20, the Company disbursed R\$6.1 million in strategic initiatives, of which R\$3.9 million related to offsite construction.

Strategic Challenges (R\$ thousands)	2Q20			2020 YTD		
	Personnel	Others	TOTAL	Personnel	Others	TOTAL
1 Onsite: P&D to support current business model growth	136.0	-	136.0	546.6	-	546.6
2 Offsite construction investments	1,945.8	2,004.5	3,950.3	2,754.8	9,542.1	12,296.9
3 Digital and Corporate Development	983.2	1,059.8	2,043.0	1,215.4	1,831.2	3,046.6
<b>Total</b>	<b>3,065.0</b>	<b>3,064.3</b>	<b>6,129.3</b>	<b>4,516.8</b>	<b>11,373.3</b>	<b>15,890.1</b>

## Your next achievement

In early July, Tenda repositioned its brand in order to seek closer proximity to customers and emphasize the importance of home ownership. With a new visual identity, Tenda now also adopts the slogan "Your next achievement" ("sua próxima conquista"). To find out more, [access](#) a report from Meio&Mensagem (in Portuguese) and [watch](#) the institutional video for launching the new brand.

**"Since our business is to build, we built a new brand"**




sua próxima conquista

## ESG

As of this quarter the company started to provide new information related to customers, suppliers, the environment, employees, and governance in its market reports.

In this press release the company presents a starting point with the main elements of ESG impact based on the material topics proposed by the SASB (Sustainability Accounting Standards Board) and S&P SAM CSA (Corporate Sustainability Assessment) for the sector, in addition to other material aspects associated with Tenda's performance in the affordable housing segment.

Tenda's main elements with ESG impact can be grouped together into three pillars:

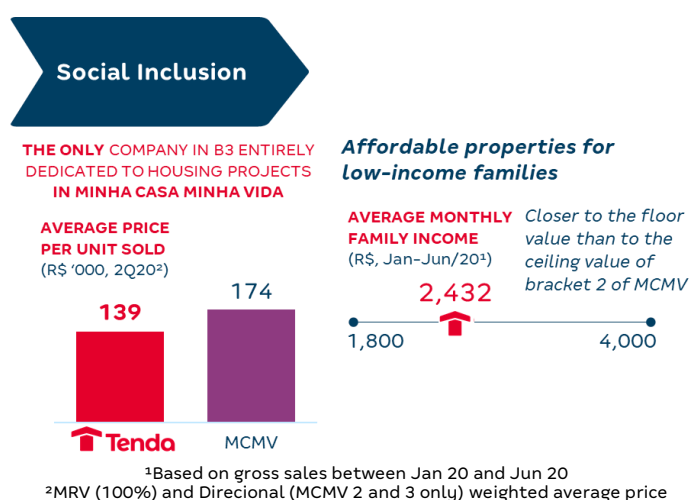
### Social inclusion

#### **Products available to low-income families through projects that contribute to enhanced well-being, sanitation, and infrastructure of communities**

At Tenda, the only company in B3 entirely dedicated to building affordable residential units, all the projects fall into brackets 1.5 and 2 of the Minha Casa, Minha Vida (MCMV) program. The Company offers apartments with prices 20% lower than the average charged by the main competitors (according to sales information for 2Q20), providing families which never had this alternative with access to their own properties. Between January and June 2020, Tenda reached families with an average monthly family income of R\$ 2,432, which is closer to the floor value than to the ceiling value of MCMV bracket 2 (monthly family income ranging between R\$ 1,800 and R\$ 4,000).

Indicators	2Q20	1Q20	2Q19
Average sales price - Tenda (R\$/HU)	139	138	133
Average sales price - MCMV <sup>1</sup> (R\$/HU)	174	162	162
<b>%Average sales price - (Tenda/MCMV)</b>	<b>80%</b>	<b>85%</b>	<b>82%</b>

<sup>1</sup>Weighted average price between MRV (100%) and Direcional (MCMV 2 and 3 only)



### Respect for customers and employees

#### **Quality products, delivered on-schedule and made safely by directly hired professionals and with growth opportunities**

All projects launched since 2013, the year that marks the beginning of the current business model, were delivered in compliance to the contractual term, one of the main commitments assumed by Management with its customers. The Company has turned its efforts towards customer satisfaction and, in 2020, the Net Promoting Score (NPS), one of the main global metrics of satisfaction, became part of the goals of its main officers.

At Tenda, most of the employees involved in the construction of the buildings are employed directly by the Company, and not outsourced, as is usually the practice in the sector. In addition to enabling the implementation of the industrial approach to construction, which is Tenda's main competitive differential, the initiative brings more security and stability to employees. Tenda adopts strict

occupational health and safety practices, continuously monitoring risks and indicators.

Indicators	2Q20	1Q20	2Q19
On-schedule deliveries (%) <sup>1</sup>	100%	100%	100%
Number of direct employees <sup>2</sup>	3.532	3.498	3.020
Number of indirect employees	1.921	1.816	1.518
Total employees	5.453	5.314	4.538
% direct employees/total	65%	66%	67%

<sup>1</sup> Projects launched since 2013, the starting point of the current business model  
<sup>2</sup> Employees directly hired by the Company

**Respect for clients and employees**


Quality products, delivered on-schedule

**100%** OF PROJECTS LAUNCHED AFTER 2013 WERE DELIVERED ON-SCHEDULE

Most employees directed hired

**5.453** EMPLOYEES

...of which **65%** ARE EMPLOYED DIRECTLY BY TENDA

~100% of the building structure activities employ internal workforce 

**SAFETY FIRST:**  
INDUSTRIAL STANDARDS TO ASSESS RISKS

## Commitment to ethics and governance

**Rigor and responsible performance in all stages of the feasibility of the projects, with management in line with the best corporate practices**

Ethical behavior is part of Tenda's culture and is at the heart of the Company's decisions, from the prospecting and legalization processes for future projects to the best practices towards employees and suppliers. The company maintains an Ethics Committee coordinated by the CEO, codes of ethics and conduct for employees and suppliers, and independent reporting channels.

A Novo Mercado company, B3's highest Corporate Governance level, Tenda meets 90% of the best practices established by Brazilian Institute of Corporate Governance (IBGC) under the Brazilian Governance Code. All Board Members are independent, and all directors are statutory officers, with 37% of their total compensation linked to long-term incentives.

**Commitment to ethics and governance**

Culture focused on an ethical conduct

- ✓ **Ethics Committee** coordinated by the CEO
- ✓ **Ethics Code** for the employees and suppliers
- ✓ **Preliminary Assessment** of suppliers
- ✓ **Independent Reporting Hotline**

Best-in-class governance standards

**90%** COMPLIANT TO IBGC'S BEST PRACTICES<sup>3</sup>

- ✓ **A Novo Mercado Company**
- ✓ **All board members are independent**
- ✓ **All directors are statutory officers**, with 37% of compensation linked to long term incentives<sup>4</sup>

<sup>3</sup>Based on answers to Tenda's CVM (Brazilian Securities Exchange Commission) form 586

<sup>4</sup>According to the management proposal approved at the AGM for the year 2020

For more ESG-related information, contact Tenda's IR team at [ri@tenda.com](mailto:ri@tenda.com)

## OPERATIONAL AND FINANCIAL HIGHLIGHTS

	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>Operational Highlights (R\$ million, PSV)</b>								
Launches	630.2	165.6	280.6% ↑	592.3	6.4% ↑	795.8	977.9	(18.6%) ↓
Net Pre-Sales	576.4	439.7	31.1% ↑	479.9	20.1% ↑	1,016.1	886.8	14.6% ↑
Sales over Supply (SoS) (%)	30.4%	25.5%	4.9 p.p. ↑	28.9%	1.5 p.p. ↑	43.5%	42.8%	0.7 p.p. ↑
PSV Transferred	516.5	382.2	35.1% ↑	466.0	10.8% ↑	898.7	810.6	10.9% ↑
Units Delivered (#)	2,499	1,856	34.6% ↑	3,236	(22.8%) ↓	4,355	4,772	(8.7%) ↓
Landbank	10,690.5	10,556.7	1.3% ↑	9,499.3	12.5% ↑	10,690.5	9,499.3	12.5% ↑
Landbank - Acquisitions / Adjustments	764.0	102.9	642.1% ↑	673.5	13.4% ↑	866.9	1,583.6	(45.3%) ↓
<b>Financial Highlights (R\$ million)</b>								
Net Revenue	526.1	415.8	26.5% ↑	489.1	7.6% ↑	941.9	898.4	4.8% ↑
Adjusted Gross Profit <sup>1</sup>	169.8	132.1	28.5% ↑	176.4	(3.7%) ↓	301.9	322.7	(6.4%) ↓
Adjusted Gross Margin <sup>1</sup> (%)	32.3%	31.8%	0.5 p.p. ↑	36.1%	(3.8 p.p.) ↓	32.1%	35.9%	(3.9 p.p.) ↓
Adjusted EBITDA <sup>2</sup>	72.3	42.0	72.4% ↑	95.3	(24.1%) ↓	114.3	165.1	(30.8%) ↓
Adjusted EBITDA Margin <sup>2</sup> (%)	13.7%	10.1%	3.7 p.p. ↑	19.5%	(5.7 p.p.) ↓	12.1%	18.4%	(6.2 p.p.) ↓
Net Financial Result	(6.3)	(3.0)	(113.8%) ↓	2.4	(364.6%) ↓	(9.3)	2.6	(450.3%) ↓
Net Income (Loss) <sup>3</sup>	40.3	17.6	128.9% ↑	73.0	(44.8%) ↓	57.9	122.7	(52.8%) ↓
Backlog Revenues	687.0	638.5	7.6% ↑	528.6	30.0% ↑	687.0	528.6	30.0% ↑
Backlog Results	255.1	245.3	4.0% ↑	200.2	27.4% ↑	255.1	200.2	27.4% ↑
Backlog Margin (%)	37.1%	38.4%	(1.3 p.p.) ↓	37.9%	(0.8 p.p.) ↓	37.1%	37.9%	(0.8 p.p.) ↓
Cash and Cash Equivalents <sup>4</sup>	1,534.9	1,060.7	44.7% ↑	1,045.9	46.7% ↑	1,534.9	1,045.9	46.7% ↑
Net Debt	(187.7)	(131.8)	(42.4%) ↓	(289.6)	35.2% ↑	(187.7)	(289.6)	35.2% ↑
Shareholders' Equity + Minority Shareholders	1,408.1	1,371.1	2.7% ↑	1,252.4	12.4% ↑	1,408.1	1,252.4	12.4% ↑
Net Debt / (SE + Minority) (%)	(13.3%)	(9.6%)	(3.7 p.p.) ↓	(23.1%)	9.8 p.p. ↑	(13.3%)	(23.1%)	9.8 p.p. ↑
Cash Generation <sup>5</sup>	55.9	(68.2)	181.9% ↑	26.2	113.3% ↑	(12.3)	64.1	(119.2%) ↓
Operating Cash Generation <sup>6</sup>	71.0	(60.2)	217.9% ↑	32.6	118.1% ↑	10.8	68.6	(84.3%) ↓
Net Income (Loss) (LTM)	198.7	231.4	(14.1%) ↓	235.1	(15.5%) ↓	198.7	235.1	(15.5%) ↓
NOPAT <sup>7</sup> (LTM)	236.2	257.9	(8.4%) ↓	260.9	(9.5%) ↓	236.2	260.9	(9.5%) ↓
Capital Employed <sup>8</sup>	1,220.4	1,239.3	(1.5%) ↓	962.8	26.8% ↑	1,220.4	962.8	26.8% ↑
ROE <sup>9</sup> (LTM)	14.9%	18.0%	(3.1 p.p.) ↓	19.3%	(4.4 p.p.) ↓	14.9%	19.3%	(4.4 p.p.) ↓
ROIC <sup>10</sup> (LTM)	21.6%	24.1%	(2.5 p.p.) ↓	27.8%	(6.1 p.p.) ↓	21.6%	27.8%	(6.1 p.p.) ↓
Earnings Per Share <sup>11</sup> (LTM) (R\$/shares (ex-Treasury))	2.04	2.38	(14.4%) ↓	2.43	(16.2%) ↓	2.04	2.37	(13.9%) ↓

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. Backlog results comprise the projects restricted by condition precedent.

5. Cash and cash equivalents and securities.

6. 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, Dividends Capital Reduction and non-operating effects.

7. 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.

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

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.

## OPERATIONAL RESULTS

### LAUNCHES

In 2Q20, Tenda launched 14 projects, totaling R\$ 630.2 million in PSV, up 6.4% YoY and 280.6% QoQ. In 1S20, however, the launch of R\$ 795.8 million in PSV is 18.6% below 1S19.

The gradual resumption of approvals (municipalities and states offices) and registries (notary offices) in Brazil contributed to the increase in the number of launches in the quarter. However, the process to launch a project remains slower than pre-Covid.

There were launches in 6 out of 9 metropolitan areas where Tenda operates, with 4 projects in RJ (24.9% of the total PSV launched in 2Q20), 3 in BA (23.5% of the total) and 2 in SP (22.2% of the total).

On the one hand, more vertical projects (10 or more floors) in BA and SP led to an increase of 7.9% YoY in the average number of units launched per project. The average number of units per project launched in BA and SP in 2Q20 was 394 units/project vs. 286 units/project in other regions.

On the other hand, the lower share of SP in PSV launched in 2Q20 (22.2% of PSV launched in 2Q20 vs. 66.8% in 1Q20 and 59.7% in 2Q19) explains the reduction in the average price per unit launched.

Launches	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Number of Launches	14	4	250.0% ↑	13	7.7% ↑	18	23	(21.7%) ↓
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>630.2</b>	<b>165.6</b>	<b>280.6% ↑</b>	<b>592.3</b>	<b>6.4% ↑</b>	<b>795.8</b>	<b>977.9</b>	<b>(18.6%) ↓</b>
Number of units	4,540	1,119	305.7% ↑	4,072	11.5% ↑	5,659	6,703	(15.6%) ↓
Average price per unit (R\$ thousand)	138.8	148.0	(6.2%) ↓	145.4	(4.6%) ↓	140.6	145.9	(3.6%) ↓
Average size of launches (in units)	324	280	15.9% ↑	313	3.5% ↑	314	291	7.9% ↑

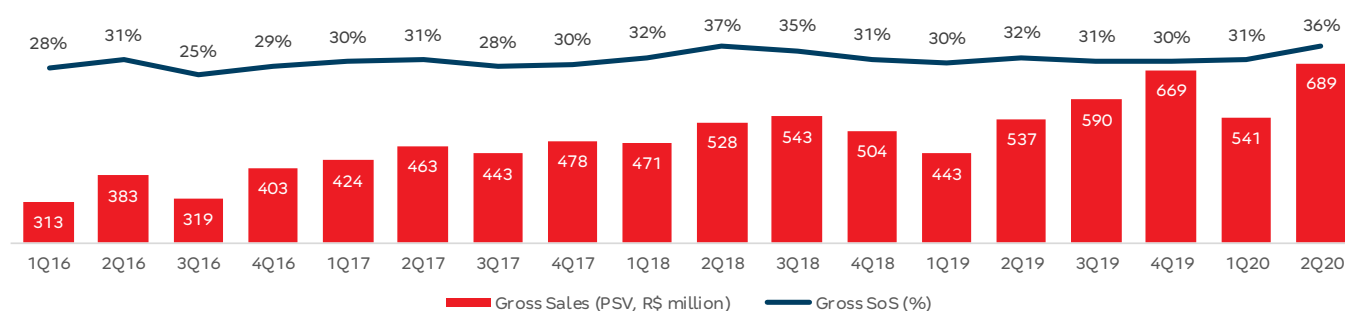
### GROSS SALES

Gross sales totaled R\$ 689.2 million in 2Q20, up 28.4% YoY and 27.4% QoQ. **This was Tenda's best quarter ever in terms of gross sales.** The strong sales growth in the quarter led to a gross SoS of 36.3%, +4.0 p.p. YoY and +5.0 p.p. QoQ.

There was an increase of 4.7% YoY and 0.8% QoQ in the national selling price due to the higher share of SP in the sales mix (38.7% of gross PSV sold in 2Q20 vs. 38.1% in 1Q20 and 33.2% in 2Q19). However, the average regional sales prices in 2Q20 suffered a slight decrease due to discounts granted in the upfront payment.

Gross Sales	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>689.2</b>	<b>540.9</b>	<b>27.4% ↑</b>	<b>536.9</b>	<b>28.4% ↑</b>	<b>1,230.0</b>	<b>979.9</b>	<b>25.5% ↑</b>
Number of units	4,946	3,912	26.4% ↑	4,036	22.5% ↑	8,858	7,381	20.0% ↑
Average price per unit (R\$ 000's)	139.3	138.3	0.8% ↑	133.0	4.7% ↑	138.9	132.8	4.6% ↑
<b>Gross SoS</b>	<b>36.3%</b>	<b>31.3%</b>	<b>5.0 p.p. ↑</b>	<b>32.3%</b>	<b>4.0 p.p. ↑</b>	<b>52.7%</b>	<b>47.3%</b>	<b>5.4 p.p. ↑</b>

Gross Sales (PSV, R\$ million) and Gross SoS (%)



## CANCELLATION AND NET PRE-SALES

Net pre-sales totaled R\$ 576.4 million in 2Q20, up 20.1% YoY and 31.1% QoQ, resulting in net SoS of 30.4% in 2Q20, up 1.5 p.p. YoY and 4.9 p.p. QoQ.

The level of cancellations on gross sales (16.4% in 2Q20) remained well above the average of the last two years (average of 9.2% between 2018 and 2019). As in 1Q20, the high rate of cancellations is directly related to sales not transferred in periods when there was a deadlock regarding the allocation of resources for the MCMV program (deadlocks occurred in 3Q19 and 1Q20). Despite those high levels of cancellations in the year to date, there is still a backlog of transfers regarding this year's sales.

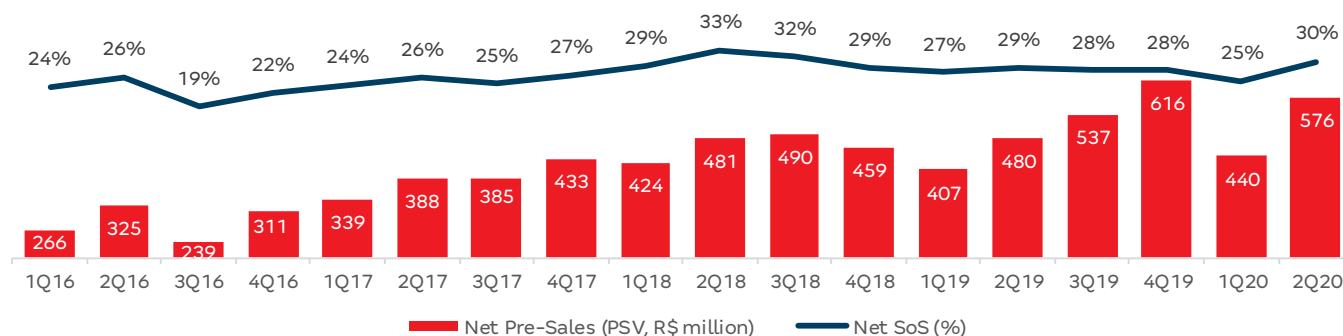
(PSV, R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>Gross Sales</b>	<b>689.2</b>	<b>540.9</b>	<b>27.4% ↑</b>	<b>536.9</b>	<b>28.4% ↑</b>	<b>1,230.0</b>	<b>979.9</b>	<b>25.5% ↑</b>
<b>Cancellations</b>	<b>112.8</b>	<b>101.2</b>	<b>11.5% ↑</b>	<b>57.0</b>	<b>97.9% ↑</b>	<b>214.0</b>	<b>93.0</b>	<b>130.0% ↑</b>
<b>Net Pre-Sales</b>	<b>576.4</b>	<b>439.7</b>	<b>31.1% ↑</b>	<b>479.9</b>	<b>20.1% ↑</b>	<b>1,016.1</b>	<b>886.8</b>	<b>14.6% ↑</b>
% Launches <sup>1</sup>	30.7%	2.9%	27.8 p.p. ↑	28.0%	2.7 p.p. ↑	18.7%	17.2%	1.5 p.p. ↑
% Inventory	69.3%	97.1%	(27.8 p.p.) ↓	72.0%	(2.7 p.p.) ↓	81.3%	82.8%	(1.5 p.p.) ↓
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>16.4%</b>	<b>18.7%</b>	<b>(2.3 p.p.) ↓</b>	<b>10.6%</b>	<b>5.8 p.p. ↑</b>	<b>17.4%</b>	<b>9.5%</b>	<b>7.9 p.p. ↑</b>
<b>Net SoS</b>	<b>30.4%</b>	<b>25.5%</b>	<b>4.9 p.p. ↑</b>	<b>28.9%</b>	<b>1.5 p.p. ↑</b>	<b>43.5%</b>	<b>42.8%</b>	<b>0.7 p.p. ↑</b>

(in units)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Gross Units Sold	4,946	3,912	26.4% ↑	4,036	22.5% ↑	8,858	7,381	20.0% ↑
Cancelled Units	817	742	10.1% ↑	427	91.3% ↑	1,559	703	121.8% ↑
<b>Net Units Sold</b>	<b>4,129</b>	<b>3,170</b>	<b>30.3% ↑</b>	<b>3,609</b>	<b>14.4% ↑</b>	<b>7,299</b>	<b>6,678</b>	<b>9.3% ↑</b>
<b>Cancellations / Gross Sales</b>	<b>16.5%</b>	<b>19.0%</b>	<b>(2.5 p.p.) ↓</b>	<b>10.6%</b>	<b>5.9 p.p. ↑</b>	<b>17.6%</b>	<b>9.5%</b>	<b>8.1 p.p. ↑</b>

<sup>1</sup>Current year launches

Net Pre-Sales (PSV, R\$ million) and Net SoS (%)



## UNITS TRANSFERRED, DELIVERED, AND CONSTRUCTION SITES

PSV transferred totaled R\$ 516.5 million in 2Q20, up 10.8% YoY and 35.1% QoQ. The positive performance is related to the normalization of mortgage transfers throughout the quarter, as CEF adapted several procedures to overcome the operational challenges imposed by social isolation.

In 2Q20, 2,499 units were delivered. At the end of the quarter, 74 construction sites are in progress.

Transfers, Deliveries and Construction Sites	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>PSV Transferred (in R\$ million)</b>	<b>516.5</b>	<b>382.2</b>	<b>35.1% ↑</b>	<b>466.0</b>	<b>10.8% ↑</b>	<b>898.7</b>	<b>810.6</b>	<b>10.9% ↑</b>
Transferred Units	4,157	3,127	32.9% ↑	3,944	5.4% ↑	7,284	6,868	6.1% ↑
<b>Delivered Units</b>	<b>2,499</b>	<b>1,856</b>	<b>34.6% ↑</b>	<b>3,236</b>	<b>(22.8%) ↓</b>	<b>4,355</b>	<b>4,772</b>	<b>(8.7%) ↓</b>
<b>Construction Sites</b>	<b>74</b>	<b>67</b>	<b>10.4% ↑</b>	<b>54</b>	<b>37.0% ↑</b>	<b>74</b>	<b>54</b>	<b>37.0% ↑</b>

## INVENTORY AT MARKET VALUE

The inventory at market value in the 1Q20 totaled R\$ 1.29 billion in PSV, up 19.8% YoY and down 18.6% QoQ. Finished inventory totaled R\$ 51.5 million and represents only 4.0% of the total. Inventory turnover (given by the inventory at market value divided by net pre sales of LTM) is 7.5 months, below the average level of 2019 (8.2 months).

Inventory at Market Value	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>1,320.1</b>	<b>1,287.7</b>	<b>2.5% ↑</b>	<b>1,183.4</b>	<b>11.6% ↑</b>	<b>1,320.1</b>	<b>1,183.4</b>	<b>11.6% ↑</b>
Number of Units	9,289	8,903	4.3% ↑	7,998.0	16.1% ↑	9,289	7,998.0	16.1% ↑
Average price per unit (R\$ thousand)	142.1	144.6	(1.7%) ↓	148.0	(4.0%) ↓	142.1	148.0	(4.0%) ↓

Status of Construction	2Q20	0% to 30% built	30% to 70% built	More than 70% built	Finished units
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>1,320.1</b>	<b>645.2</b>	<b>493.8</b>	<b>128.9</b>	<b>52.2</b>

## LANDBANK

In 2Q20, landbank reached R\$ 10.69 billion in PSV, up 12.5% YoY and 1.3% QoQ. After a 1Q20 with few acquisitions, 8 new projects representing R\$ 764.0 million in PSV are now part of the Company's landbank, acquired in a post-Covid scenario in which the Company became more restrictive when negotiating land, avoiding short-term payment flows.

Landbank	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Number of projects	285	291	(2.1%) ↓	270	5.6% ↑	285	270	5.6% ↑
<b>PSV (R\$ million)</b>	<b>10,690.5</b>	<b>10,556.7</b>	<b>1.3% ↑</b>	<b>9,499.3</b>	<b>12.5% ↑</b>	<b>10,690.5</b>	<b>9,499.3</b>	<b>12.5% ↑</b>
Acquisitions/Adjustments (R\$ million)	764.0	102.9	642.1% ↑	673.5	13.4% ↑	866.9	1,583.6	(45.3%) ↓
Number of units	72,167	71,625	0.8% ↑	64,846	11.3% ↑	72,167	64,846	11.3% ↑
Average price per unit (R\$ thousands)	148.1	147.4	0.5% ↑	146.5	1.1% ↑	148.1	146.5	1.1% ↑
% Swap Total	34.8%	33.9%	0.9 p.p. ↑	26.2%	8.6 p.p. ↑	34.8%	26.2%	8.6 p.p. ↑
% Swap Units	8.5%	8.2%	0.3 p.p. ↑	11.7%	(3.2 p.p.) ↓	8.5%	11.7%	(3.2 p.p.) ↓
% Swap Financial	26.3%	25.8%	0.5 p.p. ↑	14.4%	11.9 p.p. ↑	26.3%	14.4%	11.9 p.p. ↑

## FINANCIAL RESULTS

### NET OPERATIONAL REVENUE

Net operating revenue totaled R\$ 526.1 million in 2Q20, an increase of 7.6% YoY and 26.5% QoQ, due to the growth in net sales and the slight reversal to estimated losses on doubtful accounts, which indicates stability in default indicators after the worsening of the situation in March. (For more information, see [TENDA RECEIVABLES](#)). The provision for cancellations remains at higher levels than in 2019 and mainly reflects sales made in early 2020, but not yet transferred.

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Gross Operating Revenues	548.6	451.8	21.4% ↑	494.3	11.0% ↑	1,000.4	923.0	8.4% ↑
Provision for estimated losses on doubtful accounts	1.6	(12.8)	112.3% ↑	6.4	(75.5%) ↓	(11.2)	6.3	(278.3%) ↓
Provision for cancellations	(13.8)	(16.2)	14.9% ↑	(3.0)	(367.9%) ↓	(30.0)	(12.7)	(137.0%) ↓
Taxes on sales of properties and services	(10.3)	(7.0)	47.0% ↑	(8.7)	18.5% ↑	(17.2)	(18.2)	(5.3%) ↓
<b>Net Operating Revenue</b>	<b>526.1</b>	<b>415.8</b>	<b>26.5% ↑</b>	<b>489.1</b>	<b>7.6% ↑</b>	<b>941.9</b>	<b>898.4</b>	<b>4.8% ↑</b>

### GROSS PROFIT

Gross profit totaled R\$ 161.7 million in 2Q20, -2.8% YoY and +26.5% QoQ, resulting in a gross margin of 30.7%, flat with the previous quarter, but 3.3 p.p. less than the gross margin in 2Q19.

Adjusted for capitalized interest, gross profit reached R\$ 169.8 million in the quarter. Adjusted gross margin rose from 31.8% to 32.3% between quarters despite factors such as the loss of productivity in construction sites interrupted due to events related to Covid-19 and the slight reduction in average regional prices. It is worth noting that the backlog margin fell 1.3 p.p. between 1Q20 and 2Q20.

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Net Revenue	526.1	415.8	26.5% ↑	489.1	7.6% ↑	941.9	898.4	4.8% ↑
<b>Gross Profit</b>	<b>161.7</b>	<b>127.9</b>	<b>26.5% ↑</b>	<b>166.4</b>	<b>(2.8%) ↓</b>	<b>289.6</b>	<b>307.0</b>	<b>(5.7%) ↓</b>
Gross Margin	30.7%	30.7%	(0.0 p.p.) ↓	34.0%	(3.3 p.p.) ↓	30.7%	34.2%	(3.4 p.p.) ↓
(-) Financial Costs	8.0	4.3	89.1% ↑	9.9	(18.9%) ↓	12.3	15.8	(21.9%) ↓
<b>Adjusted Gross Profit<sup>1</sup></b>	<b>169.8</b>	<b>132.1</b>	<b>28.5% ↑</b>	<b>176.4</b>	<b>(3.7%) ↓</b>	<b>301.9</b>	<b>322.7</b>	<b>(6.4%) ↓</b>
Adjusted Gross Margin	32.3%	31.8%	0.5 p.p. ↑	36.1%	(3.8 p.p.) ↓	32.1%	35.9%	(3.9 p.p.) ↓

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

#### Selling expenses

In 2Q20, selling expenses totaled R\$ 44.7 million, +19.2% YoY and -7.0% QoQ, equivalent to 6.5% of gross sales (an indicator that reached 8.9% in 1Q20). In the year to date, marketing expenses represented 2.7% of gross PSV sold (vs. 2.6% in 1H19) and brokerage expenses represented 4.7% of gross PSV (vs. 4.4 % in 1H19).

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>Selling Expenses</b>	<b>(44.7)</b>	<b>(48.1)</b>	<b>(7.0%) ↓</b>	<b>(37.5)</b>	<b>19.2% ↑</b>	<b>(92.8)</b>	<b>(70.3)</b>	<b>32.0% ↑</b>
<b>Selling Expenses / Gross Sales</b>	<b>6.5%</b>	<b>8.9%</b>	<b>(2.4 p.p.) ↓</b>	<b>7.0%</b>	<b>(0.5 p.p.) ↓</b>	<b>7.5%</b>	<b>7.2%</b>	<b>0.4 p.p. ↑</b>

## General and Administrative Expenses (G&A)

In 2Q20, G&A expenses totaled R\$ 40.5 million, +32.3% YoY and +35.6% QoQ. Despite lower expenses with salaries, travel and rentals when compared to the previous quarter, there was an increase in expenses with services (mainly related to exceptional expenses with infrastructure and technology to allow the Company's operation in the midst of the pandemic) and increased profit sharing provisions (in 1Q20, there was a lower provision due to the effective payment related to the 2019 results below what was being provisioned; the provision of R\$ 8.5 million in 2Q20 results in an average provision of R\$ 5.7 million per quarter in the year so far, closer to the recurring level).

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
General & Admin Expenses	(40.5)	(29.9)	35.6% ↑	(30.6)	32.3% ↑	(70.3)	(59.7)	17.9% ↑
G&A Expenses / Net Operating Revenue	7.7%	7.2%	0.5 p.p. ↑	6.3%	1.4 p.p. ↑	7.5%	6.6%	0.8 p.p. ↑

## OTHER OPERATIONAL REVENUES (EXPENSES)

Other operating revenues and expenses totaled R\$ 16.0 million no 2Q20, + 18.4% YoY and + 5.0% QoQ. The indicator remains flat in the comparison between 1H20 and 1H19, representing 3.3% of net operating revenue in the periods.

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Other Operating Revenues (Expenses)	(16.0)	(15.2)	5.0% ↑	(13.5)	18.4% ↑	(31.2)	(29.4)	6.0% ↑
Litigation Expenses	(9.3)	(11.0)	(15.1%) ↓	(5.2)	80.6% ↑	(20.3)	(17.5)	15.7% ↑
Others	(6.7)	(4.3)	56.4% ↑	(8.4)	(20.0%) ↓	(11.0)	(11.9)	(8.1%) ↓
% Net Operating Revenue	3.0%	3.7%	0.7 p.p.	2.8%	0.2 p.p.	3.3%	3.3%	0.0 p.p.
Equity Income	(0.2)	0.2	201.9% ↑	(0.2)	(27.1%) ↓	(0.0)	(1.5)	(99.8%) ↓

## ADJUSTED EBITDA

In 2Q20, the Tenda's adjusted EBITDA totaled R\$ 72.3 million, -24.1% YoY and +72.4% QoQ.

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Net Income	40.3	17.6	128.9% ↑	73.0	(44.8%) ↓	57.9	122.7	(52.8%) ↓
(+) Financial result	6.3	3.0	113.8% ↑	(2.4)	364.6% ↑	9.3	(2.6)	450.3% ↑
(+) Income taxes and social contribution	9.7	8.2	18.9% ↑	9.2	5.0% ↑	17.9	15.8	13.3% ↑
(+) Depreciation and amortization	4.3	6.1	(29.8%) ↓	4.9	(11.3%) ↓	10.4	9.5	9.4% ↑
(+) Capitalized interests	8.0	4.3	89.1% ↑	9.9	(18.9%) ↓	12.3	15.8	(21.9%) ↓
(+) Expenses with Stock Option Plan	3.9	2.9	35.4% ↑	0.7	425.7% ↑	6.7	3.3	105.9% ↑
(+) Minority Shareholders	(0.2)	0.0	(1,854.5%) ↓	(0.1)	(188.1%) ↓	(0.2)	0.7	(125.1%) ↓
<b>Adjusted EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>72.3</b>	<b>42.0</b>	<b>72.4% ↑</b>	<b>95.3</b>	<b>(24.1%) ↓</b>	<b>114.3</b>	<b>165.1</b>	<b>(30.8%) ↓</b>
Net Revenue	526.1	415.8	26.5% ↑	489.1	7.6% ↑	941.9	898.4	4.8% ↑
<b>Adjusted EBITDA Margin<sup>1</sup></b>	<b>13.7%</b>	<b>10.1%</b>	<b>3.7 p.p. ↑</b>	<b>19.5%</b>	<b>(5.7 p.p.) ↓</b>	<b>12.1%</b>	<b>18.4%</b>	<b>(6.2 p.p.) ↓</b>

## FINANCIAL RESULTS

In 2Q20, Tenda recorded a negative financial result of R\$ 6.3 million. Lower net cash position and lower national interest rate (Selic) resulted in financial income from investments (at a 100% CDI benchmark) insufficient to meet the cost of debt (86.8% of gross debt is linked to CDI, with an average spread of CDI + 1.91%, vs. CDI + 1.35% by the end of 1Q20).

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Financial Income	10.3	9.3	10.8% ↑	15.2	(32.7%) ↓	19.5	27.3	(28.5%) ↓
Financial Expenses	(16.6)	(12.2)	35.7% ↑	(12.9)	28.8% ↑	(28.8)	(24.7)	16.7% ↑
<b>Financial Results</b>	<b>(6.3)</b>	<b>(3.0)</b>	<b>(113.8%) ↓</b>	<b>2.4</b>	<b>(364.6%) ↓</b>	<b>(9.3)</b>	<b>2.6</b>	<b>(450.3%) ↓</b>

## NET INCOME

In 2Q20, Tenda posted net income of R\$ 40.3 million, down 44.8% YoY and up 128.9% QoQ. Lower gross margin, increase in selling, general and administrative expenses (SG&A) and worsening of the net financial result are the three main factors that explain the drop in net profit compared to 2Q19.

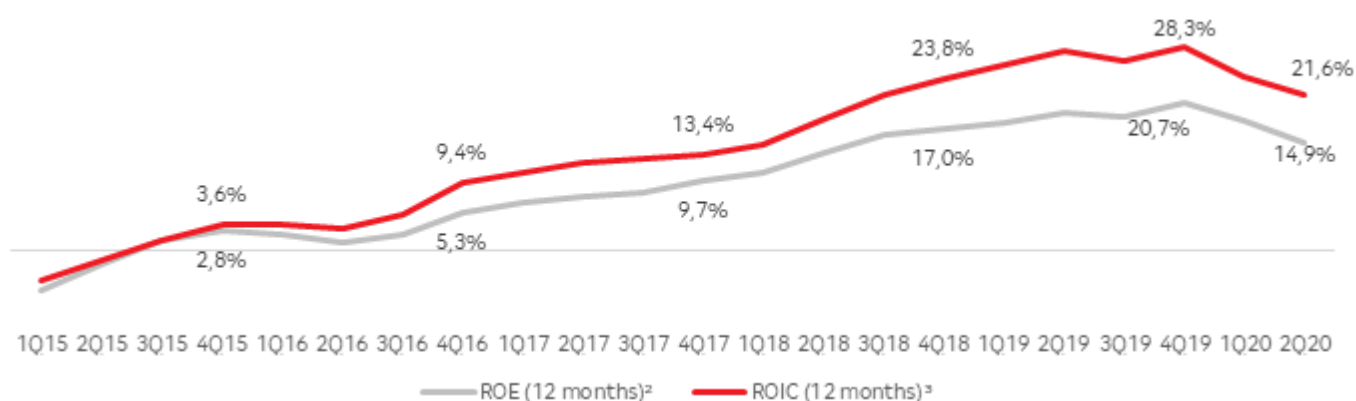
Earnings per share ex-treasury were R\$ 2.04, an increase of 16.2% YoY.

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Net Income after Income Tax and Social Contribution	40.1	17.6	127.7% ↑	72.9	(45.0%) ↓	57.7	123.4	(53.3%) ↓
(-) Minority shareholders	0.2	(0.0)	1,854.5% ↑	0.1	188.1% ↑	0.2	(0.7)	125.1% ↑
<b>Net Income</b>	<b>40.3</b>	<b>17.6</b>	<b>128.9% ↑</b>	<b>73.0</b>	<b>(44.8%) ↓</b>	<b>57.9</b>	<b>122.7</b>	<b>(52.8%) ↓</b>
Net Margin	7.7%	4.2%	3.4 p.p. ↑	14.9%	(7.3 p.p.) ↓	6.1%	13.7%	(7.5 p.p.) ↓
Earnings per Share (12 months) (R\$/share)	1.90	2.22	(14.1%) ↓	2.25	(15.5%) ↓	1.90	2.23	(14.6%) ↓
Earnings per Share (12 months) (R\$/share) (ex-Treasury)	2.04	2.38	(14.4%) ↓	2.43	(16.2%) ↓	2.04	2.37	(13.9%) ↓

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

## ROE (% , LTM) and ROIC (% , LTM)



## BACKLOG RESULTS

Backlog margin at 37.1% in 2Q20, down 0.8 p.p. YoY and 1.3 p.p. QoQ. The reduction reflects the loss of productivity in construction sites interrupted due to events related to Covid-19 and the slight reduction in average regional prices in the quarter.

(R\$ million)	June 20	March 20	QoQ (%)	June 19	YoY (%)
Backlog Revenues	687.0	638.5	7.6% ↑	528.6	30.0% ↑
Backlog Costs (of Units Sold)	(431.9)	(393.2)	9.9% ↑	(328.4)	31.5% ↑
<b>Backlog Results</b>	<b>255.1</b>	<b>245.3</b>	<b>4.0% ↑</b>	<b>200.2</b>	<b>27.4% ↑</b>
Backlog Margin	37.1%	38.4%	(1.3 p.p.) ↓	37.9%	(0.8 p.p.) ↓

## CASH AND CASH EQUIVALENTS

(R\$ million)	June 20	March 20	QoQ (%)	June 19	YoY (%)
Cash & Cash Equivalents	26.1	34.2	(23.8%) ↓	69.5	(62.5%) ↓
Short-term Investments	1,508.8	1,026.5	47.0% ↑	976.4	54.5% ↑
<b>Total Cash Position</b>	<b>1,534.9</b>	<b>1,060.7</b>	<b>44.7% ↑</b>	<b>1,045.9</b>	<b>46.7% ↑</b>

## ACCOUNTS RECEIVABLE

The Company totaled R\$ 741.2 million in accounts receivable in 2Q20, up 40.0% YoY and 7.2% QoQ.

(R\$ million)	June 20	March 20	QoQ (%)	June 19	YoY (%)
2020	707.8	621.4	13.9% ↑	608.8	16.3% ↑
2021	109.2	140.6	(22.3%) ↓	36.6	198.5% ↑
2022	56.5	52.8	6.9% ↑	23.1	144.4% ↑
2023	34.9	33.6	4.1% ↑	12.0	191.4% ↑
2024 and beyond	44.0	42.0	4.7% ↑	9.3	373.7% ↑
<b>Total Accounts Receivable</b>	<b>952.4</b>	<b>890.3</b>	<b>7.0% ↑</b>	<b>689.8</b>	<b>38.1% ↑</b>
(-) Present value adjustment	(6.1)	(6.1)	(0.4%) ↓	(8.3)	26.7% ↑
(-) Provision for doubtful accounts	(129.4)	(131.0)	1.2% ↑	(124.2)	(4.2%) ↓
(-) Provision for cancellations	(75.8)	(62.0)	(22.3%) ↓	(27.8)	(172.5%) ↓
<b>Accounts Receivable</b>	<b>741.2</b>	<b>691.3</b>	<b>7.2% ↑</b>	<b>529.5</b>	<b>40.0% ↑</b>
Days of Accounts Receivable	136	129	5.2% ↑	107	27.4% ↑

1. Overdue and falling due

## TENDA RECEIVABLES

Tenda's Net Receivables (on and off balance receivables with installment payments directly to the Company, since the bank loan does not absorb 100% of the property value) grew +13.6% QoQ and 33.4% YoY, in line with sales growth.

Several initiatives in Collection led to an improvement in non-payment indicators: net receivables after delivery fell from 19.8% to 15.1% of the total. In addition to reinforcing initiatives to reduce installments and new ways of negotiating with customers due to the uncertainty caused by Covid-19, the Company also opened new digital collection channels, with a positive impact on the behavior of the Tenda Receivables portfolio.

Improvement in default indicators led to a reduction in the allowances over after-delivery total receivables ratio, which went from 30.9% in 1Q20 to 28.7% in 2Q20.

Receivables Tenda <sup>1</sup> (R\$ million)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
<b>Gross Receivables</b>	<b>443.3</b>	<b>405.3</b>	<b>9.4% ↑</b>	<b>348.1</b>	<b>27.3% ↑</b>
Installments Before Delivery	61.7	44.3	39.1% ↑	48.4	27.5% ↑
Installments After Delivery	381.6	360.9	5.7% ↑	299.8	27.3% ↑
<b>Net Receivables (Gross Receivables - Allowances)</b>	<b>333.1</b>	<b>293.2</b>	<b>13.6% ↑</b>	<b>249.7</b>	<b>33.4% ↑</b>
Installments Before Delivery	61.0	43.8	39.3% ↑	47.9	27.4% ↑
Installments After Delivery	272.1	249.4	9.1% ↑	201.8	34.8% ↑

Receivables Tenda <sup>1</sup> (aging, after delivery)	2T20	1T20	T/T (%)	2T19	A/A (%)
<b>Net Receivables Tenda (R\$ million)</b>	<b>272.1</b>	<b>249.4</b>	<b>9.1% ↑</b>	<b>201.8</b>	<b>34.8% ↑</b>
Not Delivered <sup>2</sup>	100.6	86.8	15.9% ↑	57.1	76.1% ↑
Delivered - Current	130.2	113.1	15.1% ↑	111.3	16.9% ↑
Delivered - <90d Overdue	29.1	35.9	(18.8%) ↓	28.1	3.8% ↑
Delivered - >90d Overdue	12.1	13.6	(10.9%) ↓	5.3	128.0% ↑
<b>% of Allowances over Total Receivables Tenda</b>	<b>28.7%</b>	<b>30.9%</b>	<b>(2.2 p.p.) ↓</b>	<b>32.7%</b>	<b>(4.0 p.p.) ↓</b>
Not Delivered <sup>2</sup>	16.9%	19.7%	(2.8 p.p.) ↓	18.7%	(1.8 p.p.) ↓
Delivered - Current	1.8%	2.0%	(0.3 p.p.) ↓	2.7%	(0.9 p.p.) ↓
Delivered - <90d Overdue	17.2%	18.7%	(1.5 p.p.) ↓	16.8%	0.4 p.p. ↑
Delivered - >90d Overdue	86.9%	85.4%	1.5 p.p. ↑	93.5%	(6.5 p.p.) ↓

1. On and off balance receivables with installment payments directly to the Company, since the bank loan does not absorb 100% of the property value.

2. Projects not delivered have installments payment before and after delivery. The allowances over total receivable Tenda are just installments payment after delivery.

## INDEBTEDNESS

In 2Q20, the Company's total debt rose to R\$ 1,348 billion after obtaining R\$ 250.0 million in bank financing from banks Itaú, BTG Pactual and ABC Brasil in order to strengthen the Company's gross cash position amidst the uncertainties arising of the Covid-19 pandemic.

With a duration of 22.0 months and a nominal average cost of 4.6% YoY, the total debt in 2Q20 was composed mainly of corporate debt (86.8% of the total), linked to CDI with with an average spread CDI + 1.91%.

Debt Maturity Schedule (R\$ million)	2Q20	Bank Debt	Corporate Debt	Project Finance (SFH)
2020	12.6	2.0	2.2	8.4
2021	689.5	249.9	414.8	24.7
2022	249.4	70.0	100.0	79.4
2023	265.4	26.7	175.0	63.7
2024	131.5	4.2	125.0	2.3
2025 onwards	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Total Debt</b>	<b>1,348.3</b>	<b>352.8</b>	<b>817.0</b>	<b>178.5</b>

Debt Breakdown (R\$ million)	Maturity	Charges (APY)	Balance Due June 20	Balance Due March 20
<b>Total Debt</b>			<b>1,348.3</b>	<b>928.9</b>
<b>Bank Debt</b>	until 03/2024	CDI + 2.93% & 3.90%	<b>352.8</b>	<b>50.0</b>
<b>Corporate Debt</b>			<b>817.0</b>	<b>812.0</b>
CRI Tenda	until 01/2021	CDI + 0.90%	314.8	310.6
DEB TEND14	until 09/2023	CDI + 1.75%	152.2	150.6
DEB TEND15	until 03/2024	CDI + 1.40%	151.3	149.7
DEB TEND16	until 12/2024	CDI + 1,30%	198.6	201.1
<b>SFH</b>	<b>until 12/2023</b>	<b>TR + 8.30%</b>	<b>178.5</b>	<b>66.9</b>

Weighted Average Cost of Debt (R\$ million)	Balance Due June 20	Balance Due / Total Debt	Average Cost (APY)
CDI	1,169.8	86.8%	CDI + 1.91%
TR	178.5	13.2%	TR + 8.3%
<b>Total</b>	<b>1,348.3</b>	<b>100%</b>	<b>4.6%</b>

## RATING

Standard & Poor's ("S&P") maintains Tenda's corporate credit rating at brAA+ with a stable outlook.

## NET DEBT

Tenda has a net cash to equity ratio of 13.3%, keeping it as one of the most unleveraged companies in the sector.

(R\$ million)	June 20	March 20	QoQ (%)	June 19	YoY (%)
<b>Gross Debt</b>	<b>1,347.2</b>	<b>928.9</b>	<b>45.0% ↑</b>	<b>756.3</b>	<b>78.1% ↑</b>
(-) Cash and cash equivalents and financial investments	(1,534.9)	(1,060.7)	44.7% ↑	(1,045.9)	46.7% ↑
<b>Net Debt</b>	<b>(187.7)</b>	<b>(131.8)</b>	<b>(42.4%) ↓</b>	<b>(289.6)</b>	<b>35.2% ↑</b>
Shareholders' Equity + Minority Shareholders (SE+MS)	1,408.1	1,371.1	2.7% ↑	1,252.4	12.4% ↑
Net Debt / Equity (SE+MS)	(13.3%)	(9.6%)	(3.7 p.p.) ↓	(23.1%)	9.8 p.p. ↑
Adjusted EBITDA (Last 12 months)	315.3	331.4	(4.9%) ↓	327.0	(3.6%) ↓

## CASH GENERATION AND CAPITAL DISTRIBUTION

Tenda ended 1Q20 with a cash consumption of R\$ 68.2 million. Intermittance of mortgage transfers led to cash consumption of R\$ 68.2 million in the quarter. The Company didn't buyback shares nor distribute capital in 1Q20.

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)
Stock buyback	0.0	0.0	0.0% ↑	10.9	(100.0%) ↓
Dividends paid	0.0	0.0	0.0% ↑	25.1	(99.9%) ↓
<b>Capital Distribution</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0% ↑</b>	<b>36.0</b>	<b>(99.9%) ↓</b>

(R\$ million, last 12 months)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)
Stock buyback	0.0	10.9	(100.0%) ↓	131.5	(100.0%) ↓
Dividends paid	32.7	57.8	(43.4%) ↓	50.1	(34.7%) ↓
<b>Capital Distribution</b>	<b>32.7</b>	<b>68.7</b>	<b>(52.4%) ↓</b>	<b>181.6</b>	<b>(82.0%) ↓</b>

(R\$ million)	June 20	March 20	QoQ (%)	June 19	YoY (%)
Change in Available Cash	474.2	(9.7)	-	191.4	147.7% ↑
(-) Change in Gross Debt	418.3	58.5	615.4% ↑	201.3	107.8% ↑
(-) Capital Distribution	0.0	0.0	0.0% ↑	36.0	(99.9%) ↓
<b>Cash Generation<sup>1</sup></b>	<b>55.9</b>	<b>(68.2)</b>	<b>181.9% ↑</b>	<b>26.2</b>	<b>113.3% ↑</b>
<b>Operational Cash Generation<sup>2</sup></b>	<b>71.0</b>	<b>(60.2)</b>	<b>217.9% ↑</b>	<b>32.6</b>	<b>118.1% ↑</b>

1. Cash Generation is obtained through the difference between the change in Available Cash and the change in 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)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
Net Revenue	526.1	415.8	26.5% ↑	489.1	7.6% ↑	941.9	898.4	4.8% ↑
Operating Costs	(364.4)	(288.0)	26.5% ↑	(322.7)	12.9% ↑	(652.3)	(591.5)	10.3% ↑
<b>Gross Profit</b>	<b>161.7</b>	<b>127.9</b>	<b>26.5% ↑</b>	<b>166.4</b>	<b>(2.8%) ↓</b>	<b>289.6</b>	<b>307.0</b>	<b>(5.7%) ↓</b>
Gross Margin	30.7%	30.7%	(0.0 p.p.) ↓	34.0%	(3.3 p.p.) ↓	30.7%	34.2%	(3.4 p.p.) ↓
Operating Expenses	(105.6)	(99.1)	6.6% ↑	(86.7)	21.9% ↑	(204.8)	(170.4)	20.2% ↑
Selling Expenses	(44.7)	(48.1)	(7.0%) ↓	(37.5)	19.2% ↑	(92.8)	(70.3)	32.0% ↑
G&A Expenses	(40.5)	(29.9)	35.6% ↑	(30.6)	32.3% ↑	(70.3)	(59.7)	17.9% ↑
Other Operating Revenue/Expenses	(16.0)	(15.2)	5.0% ↑	(13.5)	18.4% ↑	(31.2)	(29.4)	6.0% ↑
Depreciation and Amortization	(4.3)	(6.1)	(29.8%) ↓	(4.9)	(11.3%) ↓	(10.4)	(9.5)	9.4% ↑
Equity Income	(0.2)	0.2	(201.9%) ↓	(0.2)	27.1% ↑	(0.0)	(1.5)	99.8% ↑
<b>Operational Result</b>	<b>56.1</b>	<b>28.7</b>	<b>95.3% ↑</b>	<b>79.8</b>	<b>(29.7%) ↓</b>	<b>84.8</b>	<b>136.6</b>	<b>(37.9%) ↓</b>
Financial Income	10.3	9.3	10.8% ↑	15.2	(32.7%) ↓	19.5	27.3	(28.5%) ↓
Financial Expenses	(16.6)	(12.2)	35.7% ↑	(12.9)	28.8% ↑	(28.8)	(24.7)	16.7% ↑
<b>Net Income Before Taxes on Income</b>	<b>49.8</b>	<b>25.8</b>	<b>93.2% ↑</b>	<b>82.1</b>	<b>(39.4%) ↓</b>	<b>75.6</b>	<b>139.2</b>	<b>(45.7%) ↓</b>
Deferred Income Taxes	(1.5)	(1.3)	(14.2%) ↓	(1.7)	12.4% ↑	(2.8)	(1.7)	(64.5%) ↓
Current Income Taxes	(8.2)	(6.9)	19.8% ↑	(7.5)	8.9% ↑	(15.1)	(14.1)	7.2% ↑
<b>Net Income After Taxes on Income</b>	<b>40.1</b>	<b>17.6</b>	<b>127.7% ↑</b>	<b>72.9</b>	<b>(45.0%) ↓</b>	<b>57.7</b>	<b>123.4</b>	<b>(53.3%) ↓</b>
(-) Minority Shareholders	0.2	(0.0)	1,854.5% ↑	0.1	188.1% ↑	0.2	(0.7)	125.1% ↑
<b>Net Income</b>	<b>40.3</b>	<b>17.6</b>	<b>128.9% ↑</b>	<b>73.0</b>	<b>(44.8%) ↓</b>	<b>57.9</b>	<b>122.7</b>	<b>(52.8%) ↓</b>

## BALANCE SHEET

(R\$ million)	June 20	March 20	QoQ (%)	June 19	YoY (%)
<b>Current Assets</b>	<b>3,086.9</b>	<b>2,675.9</b>	<b>15.4% ↑</b>	<b>2,158.3</b>	<b>43.0% ↑</b>
Cash and cash equivalents	26.1	34.2	(23.8%) ↓	69.5	(62.5%) ↓
Short term investments	1,508.8	1,026.5	47.0% ↑	976.4	54.5% ↑
Receivables from clients	578.1	549.8	5.1% ↑	380.1	52.1% ↑
Properties for sale	880.3	980.0	(10.2%) ↓	685.9	28.4% ↑
Other accounts receivable	93.6	85.4	9.6% ↑	46.4	101.6% ↑
<b>Non-Current Assets</b>	<b>906.9</b>	<b>745.9</b>	<b>21.6% ↑</b>	<b>711.5</b>	<b>27.5% ↑</b>
Receivables from clients	163.0	141.5	15.2% ↑	149.4	9.1% ↑
Properties for sale	679.3	532.2	27.6% ↑	496.3	36.9% ↑
Other	64.5	72.3	(10.7%) ↓	65.8	(1.9%) ↓
<b>Intangible, Property and Equipment</b>	<b>102.0</b>	<b>105.1</b>	<b>(3.0%) ↓</b>	<b>97.8</b>	<b>4.2% ↑</b>
<b>Investments</b>	<b>42.5</b>	<b>42.7</b>	<b>(0.4%) ↓</b>	<b>37.9</b>	<b>12.1% ↑</b>
<b>Total Assets</b>	<b>4,138.3</b>	<b>3,569.7</b>	<b>15.9% ↑</b>	<b>3,005.6</b>	<b>37.7% ↑</b>
<b>Current Liabilities</b>	<b>1,051.1</b>	<b>914.4</b>	<b>14.9% ↑</b>	<b>539.6</b>	<b>94.8% ↑</b>
Loans and financing	197.0	8.2	2,317.7% ↑	7.8	2,422.9% ↑
Debentures	318.8	313.8	1.6% ↑	18.4	1,629.1% ↑
Land obligations and customers' advances	263.7	339.6	(22.3%) ↓	310.9	(15.2%) ↓
Material and service suppliers	53.8	63.5	(15.2%) ↓	48.3	11.5% ↑
Taxes and contributions	62.2	30.3	105.3% ↑	27.4	127.0% ↑
Other	155.5	159.1	(2.2%) ↓	126.8	22.6% ↑
<b>Non-current Liabilities</b>	<b>1,679.2</b>	<b>1,284.1</b>	<b>30.8% ↑</b>	<b>1,213.6</b>	<b>38.4% ↑</b>
Loans and financing	333.1	108.8	206.2% ↑	147.8	125.4% ↑
Debentures	498.3	498.1	0.0% ↑	582.3	(14.4%) ↓
Land obligations and customers' advances	757.7	593.1	27.7% ↑	390.8	93.9% ↑
Deferred taxes	14.3	12.8	11.6% ↑	9.7	47.8% ↑
Provision for contingencies	29.3	30.0	(2.4%) ↓	29.8	(1.7%) ↓
Other creditors	0.0	0.0	0.0% ↑	0.0	0.0% ↑
Other	46.5	41.2	12.9% ↑	53.2	(12.5%) ↓
<b>Shareholders' Equity</b>	<b>1,408.1</b>	<b>1,371.1</b>	<b>2.7% ↑</b>	<b>1,252.4</b>	<b>12.4% ↑</b>
Shareholders' Equity	1,407.1	1,370.2	2.7% ↑	1,251.4	12.4% ↑
Minority Shareholders	0.9	0.9	1.5% ↑	0.9	(4.0%) ↓
<b>Total Liabilities and Shareholders' Equity</b>	<b>4,138.3</b>	<b>3,569.7</b>	<b>15.9% ↑</b>	<b>3,005.6</b>	<b>37.7% ↑</b>

## CASH FLOW STATEMENT

(R\$ million)	2Q20	1Q20	QoQ (%)	2Q19	YoY (%)	1S20	1S19	YoY (%)
<b>Cash from (used in) operating activities</b>	<b>90.7</b>	<b>(42.3)</b>	<b>314.3% ↑</b>	<b>42.4</b>	<b>113.9% ↑</b>	<b>48.4</b>	<b>91.3</b>	<b>(47.0%) ↓</b>
Net Income (loss) before taxes	49.8	25.8	93.2% ↑	82.1	(39.4%) ↓	75.6	139.2	(45.7%) ↓
Depreciation and amortization	7.9	9.3	(15.3%) ↓	7.5	4.7% ↑	17.2	14.6	18.2% ↑
Provision(reversal) doubtful accounts and cancellations	11.9	20.9	(43.0%) ↓	(6.2)	292.6% ↑	32.8	(0.5)	6,728.3% ↑
Present value adjustment	0.0	(1.3)	101.8% ↑	0.0	140.0% ↑	(1.3)	(1.7)	22.2% ↑
Impairment	(0.2)	(0.3)	18.2% ↑	(0.3)	29.0% ↑	(0.5)	(2.6)	79.5% ↑
Equity income	0.2	(0.2)	201.9% ↑	0.2	(27.1%) ↓	0.0	1.5	(99.8%) ↓
Provision for contingencies	0.1	2.9	(95.2%) ↓	(8.1)	101.7% ↑	3.0	(2.5)	222.4% ↑
Unrealized interest and charges, net	15.1	9.6	57.5% ↑	4.2	261.0% ↑	24.6	6.4	286.9% ↑
Warranty provision	0.7	0.4	77.7% ↑	1.1	(30.5%) ↓	1.1	1.4	(15.7%) ↓
Profit sharing provision	8.4	3.0	177.6% ↑	5.7	47.2% ↑	11.5	9.0	27.7% ↑
Stock option plan expenses	3.9	2.9	35.4% ↑	0.7	425.7% ↑	6.7	3.3	105.9% ↑
Other provisions	(1.8)	1.6	(213.7%) ↓	(0.1)	(2,526.5%) ↓	(0.2)	(0.7)	69.1% ↑
Leasing	4.5	0.0	0.0% ↑	0.0	0.0% ↑	4.5	0.0	0.0% ↑
Deferred income tax and social contribution	0.9	2.3	(63.6%) ↓	(0.3)	351.3% ↑	3.2	(0.3)	1,336.8% ↑
Clients	(62.1)	(93.8)	33.8% ↑	(17.7)	(250.7%) ↓	(156.0)	(58.5)	(166.6%) ↓
Properties for sale	(44.5)	3.5	(1,364.2%) ↓	(24.5)	(81.3%) ↓	(41.0)	(89.2)	54.1% ↑
Other accounts receivable	0.0	(11.6)	100.1% ↑	(16.8)	100.1% ↑	(11.6)	(17.8)	35.1% ↑
Suppliers	(9.7)	24.6	(139.3%) ↓	1.9	(597.5%) ↓	14.9	26.9	(44.5%) ↓
Taxes and contributions	9.0	(1.4)	744.9% ↑	0.4	2,250.1% ↑	7.6	0.4	1,906.6% ↑
Salaries, payroll charges and bonus provision	(0.5)	1.9	(124.2%) ↓	(11.8)	96.1% ↑	1.4	(10.0)	114.4% ↑
Obligations for purchase of real properties	86.2	(25.3)	441.5% ↑	30.6	181.6% ↑	61.0	85.5	(28.7%) ↓
Other accounts payable	10.5	(9.4)	212.1% ↑	1.5	616.9% ↑	1.1	(0.0)	2,454.2% ↑
Current account operations	0.1	0.1	51.5% ↑	0.0	- ↑	0.2	1.1	(78.2%) ↓
Taxes paid	0.1	(7.8)	101.1% ↑	(7.6)	101.2% ↑	(7.8)	(14.0)	44.5% ↑
<b>Cash from (used in) investment activities</b>	<b>(491.6)</b>	<b>(17.8)</b>	<b>(2,658.4%) ↓</b>	<b>(191.6)</b>	<b>(156.6%) ↓</b>	<b>(509.4)</b>	<b>(156.7)</b>	<b>(225.1%) ↓</b>
Purchase of property and equipment	(10.7)	(14.8)	28.0% ↑	(11.4)	6.5% ↑	(25.5)	(20.8)	(22.5%) ↓
Investments in marketable securities, net	(480.9)	(3.0)	- ↓	(180.2)	(166.9%) ↓	(483.9)	(135.9)	(256.0%) ↓
<b>Cash from (used in) financing activities</b>	<b>392.7</b>	<b>46.0</b>	<b>753.1% ↑</b>	<b>151.2</b>	<b>159.7% ↑</b>	<b>438.7</b>	<b>100.7</b>	<b>335.9% ↑</b>
Stock Buyback	0.0	0.0	0.0% ↑	(10.9)	100.0% ↑	0.0	(62.5)	100.0% ↑
Capital Reserve Increase	(7.2)	(0.9)	(734.3%) ↓	0.4	(1,705.4%) ↓	(8.1)	2.1	(488.5%) ↓
Dividends Paid	(0.0)	0.0	0.0% ↑	(25.1)	99.9% ↑	(0.0)	(25.1)	99.9% ↑
Loans and financing increase	489.2	101.0	384.6% ↑	290.8	68.2% ↑	590.1	359.0	64.4% ↑
Amortization of loans and financing	(88.1)	(53.1)	(66.0%) ↓	(102.7)	14.2% ↑	(141.2)	(170.3)	17.0% ↑
Loans and financing increase	(0.9)	(0.9)	(5.6%) ↓	(0.9)	(7.8%) ↓	(1.8)	(1.9)	5.5% ↑
Loan operations	(0.1)	(0.1)	(123.1%) ↓	(0.4)	66.1% ↑	(0.2)	(0.6)	66.6% ↑
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(8.2)</b>	<b>(14.1)</b>	<b>42.2% ↑</b>	<b>2.1</b>	<b>(497.8%) ↓</b>	<b>(22.3)</b>	<b>35.2</b>	<b>(163.3%) ↓</b>
<b>At the beginning of the period</b>	<b>34.2</b>	<b>48.4</b>	<b>(29.2%) ↓</b>	<b>67.5</b>	<b>(49.2%) ↓</b>	<b>48.4</b>	<b>34.3</b>	<b>41.0% ↑</b>
<b>At the end of the period</b>	<b>26.1</b>	<b>34.2</b>	<b>(23.8%) ↓</b>	<b>69.5</b>	<b>(62.5%) ↓</b>	<b>26.1</b>	<b>69.5</b>	<b>(62.5%) ↓</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**

Tenda (B3: TEND3), one of the main homebuilders in Brazil, is listed under Novo Mercado, B3's highest corporate governance level. With a focus on affordable housing, it concentrates its activities in nine metropolitan areas of Brazil, with projects aimed within the brackets 1.5 and 2 of the "Minha Casa, Minha Vida" ("MCMV") federal government housing program.