Webcast de Resultados 4T24

13/03/2025
O evento começará às 10:00 am BRT

Rodrigo Osmo

Diretor-Presidente (CEO)

Luiz Mauricio Garcia

Diretor Executivo de Finanças
e Relações com Investidores (CFO)

Destaques 4T24

Luiz Mauricio Garcia

DRI e CFO

Destaques

Destaques Operacionais

- **Lançamentos** de 23 empreendimentos no consolidado, totalizando R$ 1.605,5 milhões, aumento de 39,8% em relação ao 4T23. O preço médio no trimestre foi de R$ 214,1 mil por unidade. Em 2024, o grupo reportou um VGV recorde de R$ 5.548,8 milhões;

- **Vendas brutas** totalizaram R$ 1.124,5 milhões, aumento de 16,0% em relação ao 4T23, e preço médio por unidade de R$ 216,4 mil, aumento de 3,8% em relação ao 4T23. Em 2024, as vendas brutas totalizaram R$ 5.004,3 milhões, recorde histórico;

- **Vendas líquidas** encerraram o 4T24 em R$ 984,4 milhões, aumento de 16,9% em relação ao 4T23, com **VSO Líquida** de 23,1%. No acumulado do ano, as vendas líquidas totalizaram R$ 4.523,2 milhões, recorde histórico;

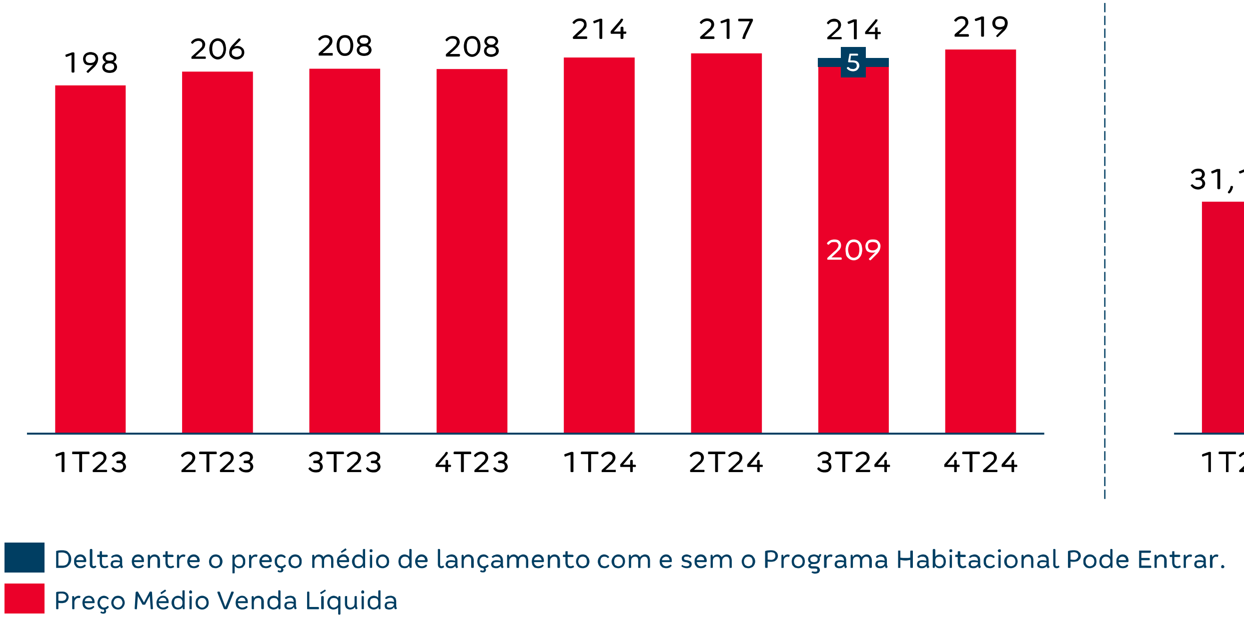
- **Banco de Terrenos** com R$ 22.810,5 milhões em VGV no 4T24, aumentos de 17,9% e 10,7% em comparação ao 4T23 e 3T24, respectivamente. Foram adquiridos no trimestre R$ 2.211,8 milhões, com o percentual das permutas que passaram a representar 70,3% do total do banco de terrenos, aumento de 7,4 p.p. em comparação ao 4T23.

Destaques Financeiros

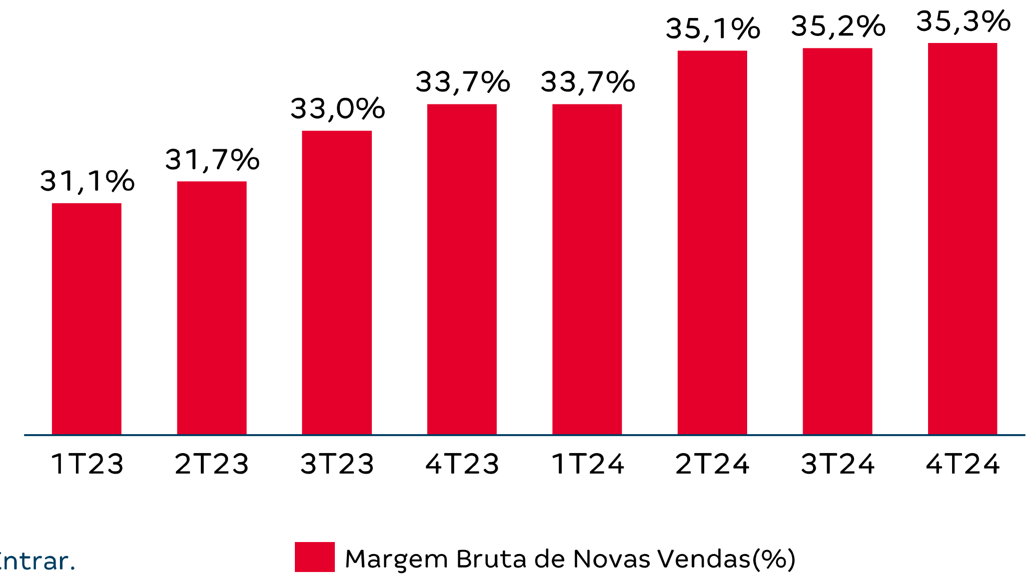
- **Redução do pro-soluto pós chaves:** Reduzimos o pro soluto pós chaves para 8,4% do preço (comparado à 14,1% no 4T22 e 11,5% no 4T23);
- **Lucro bruto ajustado** de R$ 261,7 milhões no consolidado do 4T24, aumento de 39,4% em comparação ao 4T23. **A margem bruta ajustada** atingiu 34,3%, uma melhora de 9,4 p.p. em relação ao 4T23 quando desconsiderados os efeitos do Pode Entrar;
- **Segunda maior margem bruta ajustada** recorrente da história do segmento Tenda, no valor de **36,2%** no 4T24;
- **Margem ref** de projetos de 39,7% no 4T24, um aumento de 3,4 p.p. comparado ao 4T23, e aumento de 1,4 p.p. comparado ao 3T24;
- **Lucro Líquido trimestral** recorrente de R$ 66,3 milhões no 4T24 e de R$ 210,7 milhões em 2024;
- **Recorde histórico na geração de caixa total de R$ 83,6 milhões** (Consolidado Tenda) no 4T24, já descontando o efeito da venda de carteira;
- **Concluída venda de participação em Alea** para a Good Karma Ventures, avaliando a empresa em R$1,1 bilhão *pre-money*.

Crescimento e Repasse de Inflação

Evolução de Preço – Marca Tenda
(R$ milhares)



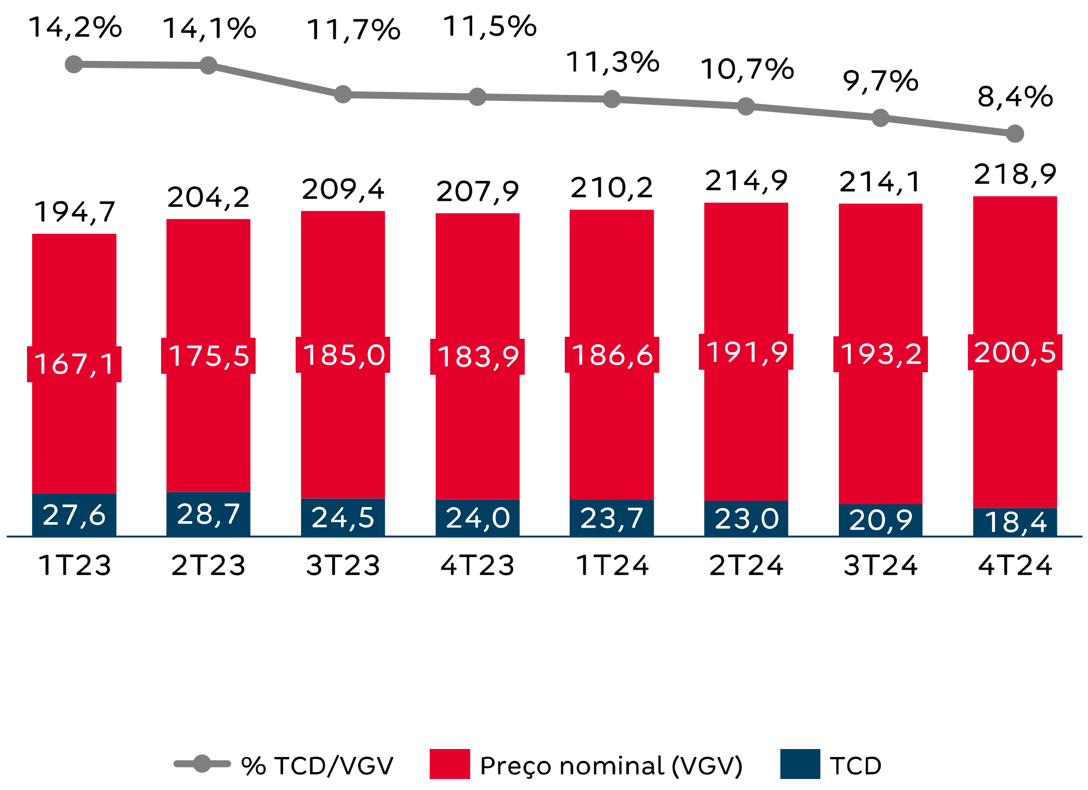
Evolução Margem Bruta Novas Vendas – Marca Tenda (%)



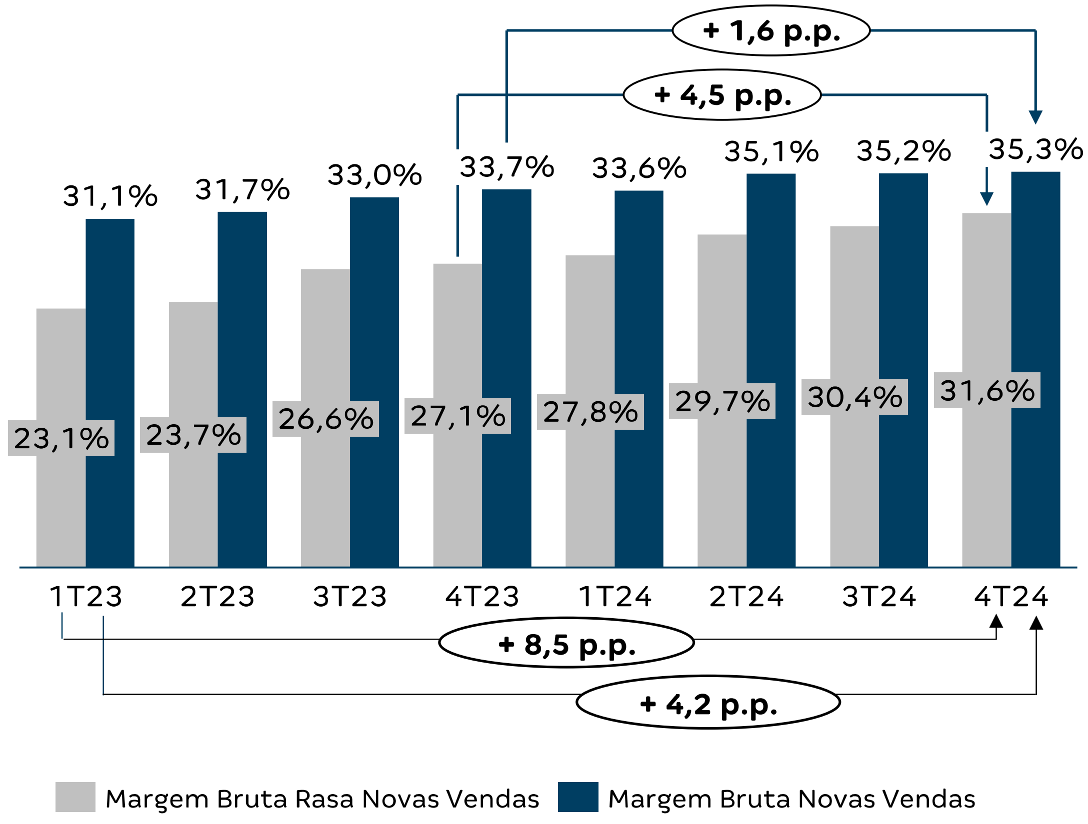
- Provisão de inflação de 7% + 3% de eventuais em 2025

TCD e Margem Novas Vendas

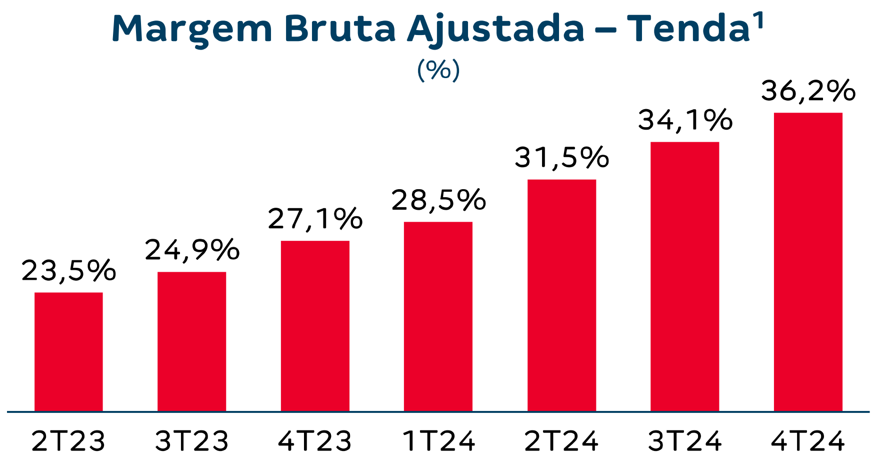
Evolução do % TCD/ Preço Nominal (VGV)

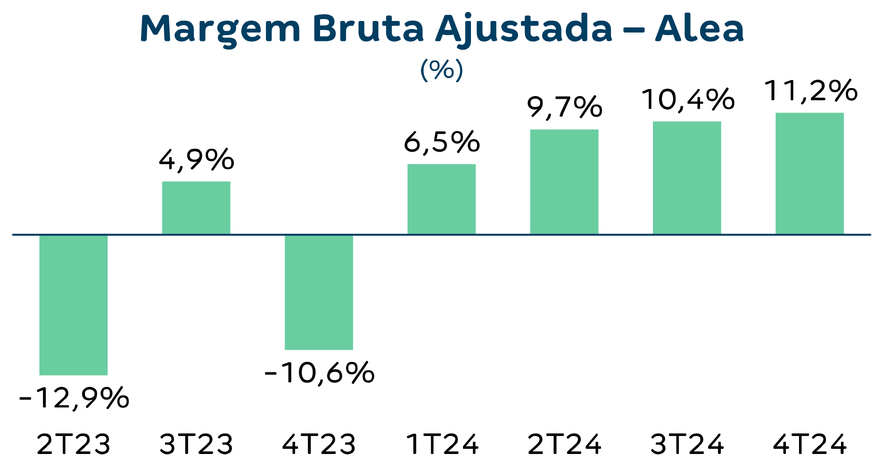


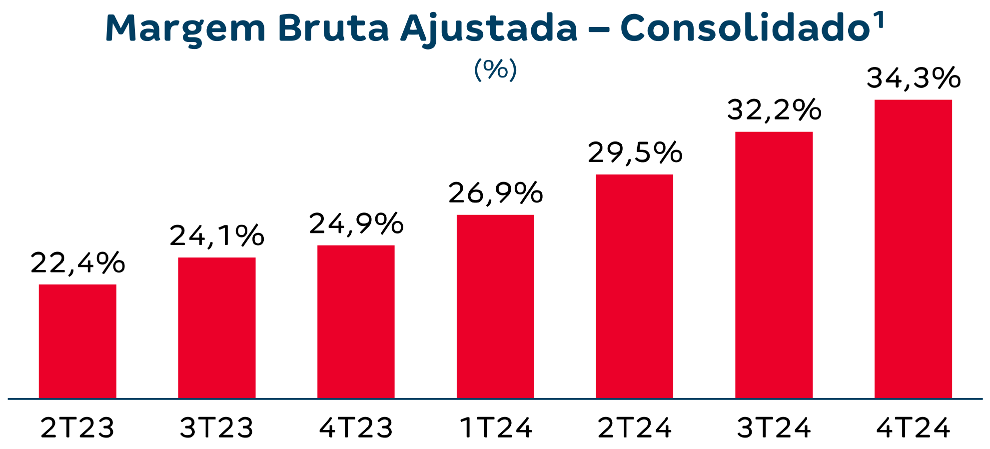
Evolução Margem Bruta Rasa das Novas Vendas vs Margem Bruta das Novas Vendas (%)



Margens em Expansão







1 – Margem Bruta Ajustada sem Pode Entrar (Citta)

Lucro Líquido Recorrente 4T24

4T24 (R$ Mil)	Receita	Custo	LB Ajustado	MB% Ajustada	Despesa	LL	ML%
Reportado	**850.569**	**(588.850)**	**261.719**	**30,8%**	**(240.401)**	**21.318**	**2,5%**
(-) Alea	(59.126)	52.477	(6.649)	1,5%	27.667	21.018	2,8%
Tenda Core	**791.443**	**(536.373)**	**255.070**	**32,2%**	**(212.734)**	**42.336**	**5,3%**
(-) Pode Entrar + Não Recorrentes	(97.859)	93.978	(3.881)	4,0%	16.409	12.527	2,6%
(-) SWAP	0	0	0	0,0%	11.363	11.363	1,6%
Tenda Core Recorrente	**693.584**	**(442.395)**	**251.189**	**36,2%**	**(184.962)**	**66.227**	**9,5%**

Pode Entrar + Não recorrente	**97.859**	**(93.978)**	**3.881**	**4,0%**	**(16.409)**	**(12.527)**	**-12,8%**
(-) Juros Capitalizados Terreno	0	0	0	0,0%	17.362	17.362	17,7%
(-) Outros[1]	10.506	1.484	11.990	10,7%	682	12.672	11,2%
Pode Entrar	**108.365**	**(92.494)**	**15.871**	**14,6%**	**1.636**	**17.507**	**16,2%**

[1] Provisão Eventuais Adicional + Projeto Inovação

- R$ 17,4 milhões relacionados ao CPC 01, o que resultou no reconhecimento dos encargos financeiros dos projetos do Pode Entrar, todo de uma vez;
- R$ 12,7 milhões em provisões adicionais de eventuais e investimentos em inovação, visando mitigar o impacto da mão de obra nos custos de construção. Excluindo esses efeitos, a margem bruta ajustada do Pode Entrar atingiu 16,2%.

Geração de valor

Geração de Caixa Operacional e Total

(R$ milhões)

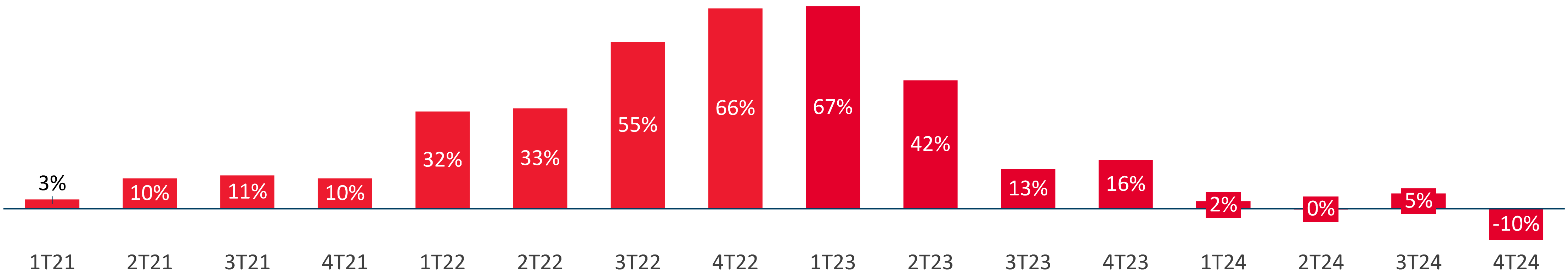
(em R$ milhões)	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	2023	2024
Dívida Bruta	**1.358,4**	**1.359,2**	**1.200,9**	**1.180,1**	**1.101,2**	**1.105,7**	**1.170,4**	**1.041,5**	**1.180,1**	**1.041,5**
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(603,6)	(733,5)	(748,2)	(718,8)	(747,4)	(721,9)	(738,0)	(849,3)	(718,8)	(849,3)
Dívida Líquida	**754,8**	**625,6**	**452,8**	**461,3**	**353,8**	**383,8**	**432,4**	**192,2**	**461,3**	**192,2**
Variação da Cessão Recebíveis	151,2	123,5	(23,1)	(22,2)	151,1	(28,5)	(20,7)	156,6	229,4	258,6
Δ Dívida Líquida(+)Cessão Recebíveis	**(106,1)**	**5,7**	**195,9**	**13,8**	**(43,6)**	**(1,5)**	**(28,0)**	**83,6**	**(109,3)**	**(10,5)**
Despesa Financeira Líquida	(64,2)	(31,4)	(43,8)	(30,7)	(34,1)	(41,6)	(39,5)	(13,6)	(170,1)	(128,8)
Follow-ON	0,0	0,0	225,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	225,0	0,0
Fluxo de Caixa Operacional - Alea	(19,8)	(28,1)	(27,6)	(23,2)	(21,6)	(25,9)	(27,5)	(34,5)	(98,7)	(109,4)
Fluxo de Caixa Operacional - Tenda	(22,1)	65,2	42,2	67,7	12,1	65,9	39,1	132,0	153,0	249,0
Impacto da mudança de critério CEF (repasse x registro)	0,0	0,0	0,0	0,0	(26,9)	(35,5)	(43,0)	(29,7)	0,0	(135,2)
Fluxo de Caixa Operacional Tenda ex efeito CEF	(22,1)	65,2	42,2	67,7	39,0	101,4	82,1	161,7	153,0	384,2

A geração de caixa operacional do segmento Tenda no 4T24 teria sido de R$ 161,7 milhões se não fosse a mudança de regra da CEF.

Estrutura de capital

Dívida Líquida Corporativa / PL

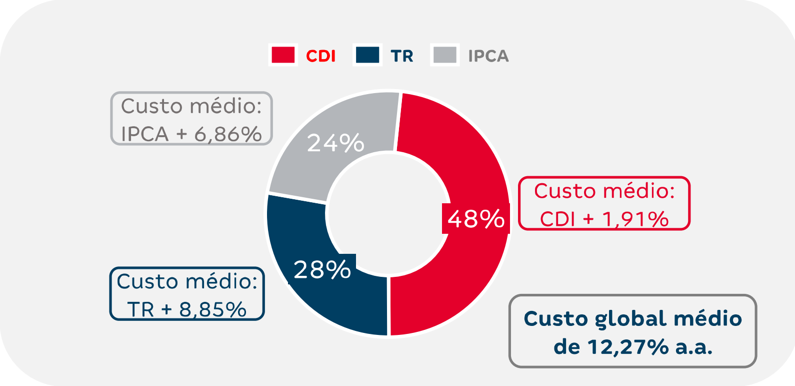
(%)



Visão geral do endividamento

(R$ milhões)	Dezembro 24
Consolidado	
Dívida Bruta	**1.041,5**
(-) Caixa e equivalentes de caixa e Aplicações financeiras	(849,3)
Dívida Líquida	**192,2**
Patrimônio Líquido + Minoritários	956,4
Dívida Líquida / (Patrimônio Líquido + Minoritários)	20,1%
Dívida Líquida Corporativa/Patrimônio Líquido	(10,3%)

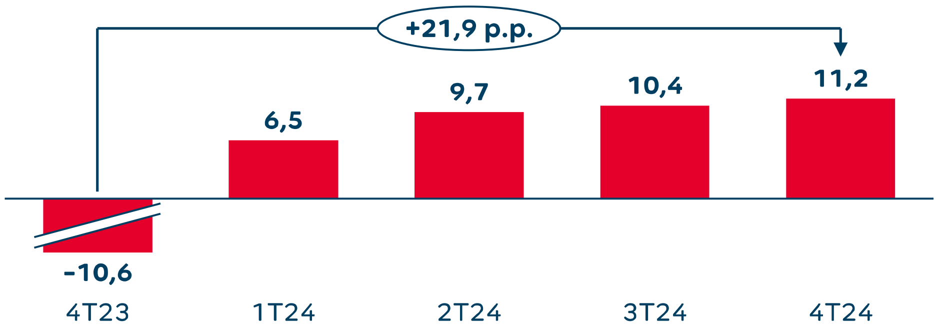
Custo médio da dívida



Alea

Alea lançou R$ 245,9 milhões no 4T24 e Margem Bruta ajustada segue evoluindo

Evolução Margem Bruta Novas Vendas (%)



Destaques Alea

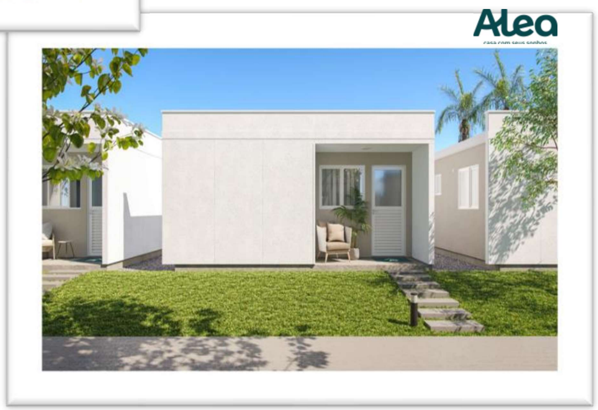
A Margem REF da Alea no quarto trimestre alcançou 25,9%.

SANTA CRUZ – SP

- Lançamento: dez/24
- 150 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R$ 27,4 milhões
- PMV R$ 183,0 mil

OURINHOS – SP

- Lançamento: dez/24
- 193 Unidades Lançadas
- Faixa 2
- VGV – R$ 36,8 milhões
- PMV R$ 190,9 mil



Subscrição Societária Minoritária em Alea

- Acordo de Investimento tendo por objeto a subscrição, por um fundo gerido pela Good Karma Ventures Gestora de Recursos Ltda. ("GKP");

- Subscrição, de 6,97% do capital social da Alea;

- *Enterprise value* (EV) da Alea em R$ 1,1 bilhão *pre-money*;

- Investimento total de R$ 80,0 milhões. **R$ 40,0 milhões já recebidos em fevereiro** e o restante em até 6 meses;

- Participação da GKP está sujeita a um mecanismo de ajuste ao término do ano de 2026, podendo variar entre 5,89% e 8,11%, mediante o cumprimento de metas.

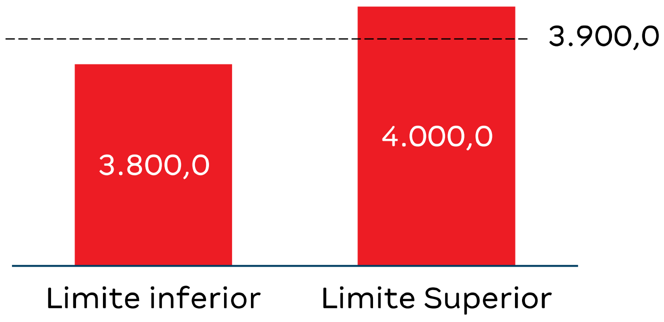
Guidance 2024

Tenda	Limite Inferior	Limite Superior	Realizado	Atingimento
Margem Bruta Ajustada (%)	31,0%	32,0%	31,7%	✓
Vendas Líquidas (R$ Milhões)	4.100,0	4.400,0	4.183,5	✓
EBITDA Ajustado (R$ Milhões)	500,0	550,0	536,0	✓

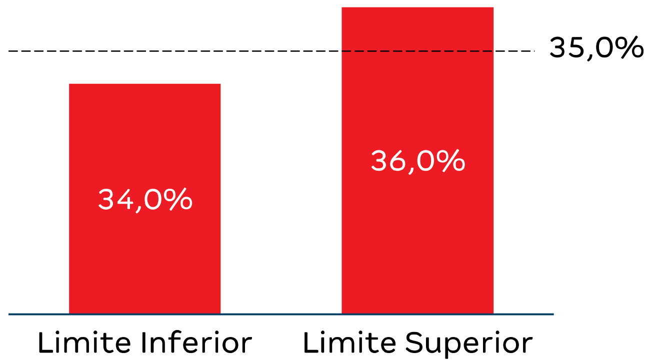
Alea	Limite Inferior	Limite Superior	Realizado	Atingimento
Margem Bruta Ajustada (%)	9,0%	11,0%	9,6%	✓
Vendas Líquidas (R$ Milhões)	400,0	500,0	339,8	✗
EBITDA Ajustado (R$ Milhões)	-50,0	-30,0	-54,9	✗

Guidance 2025 - Tenda

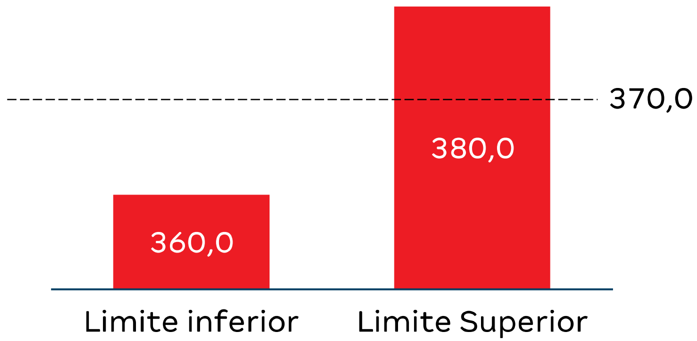
Vendas Líquidas
(R$ Milhões)



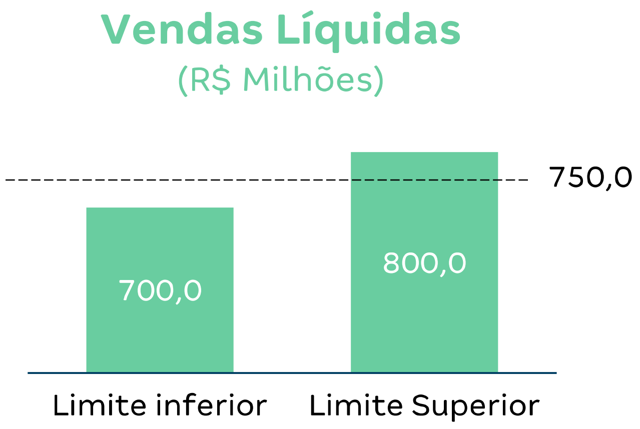
Margem Bruta Ajustada
(%)

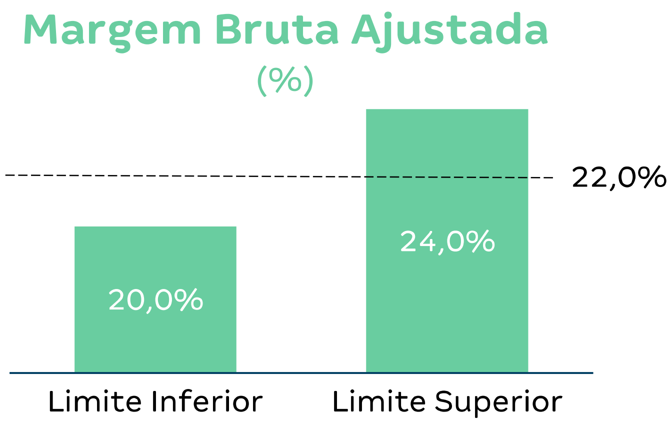


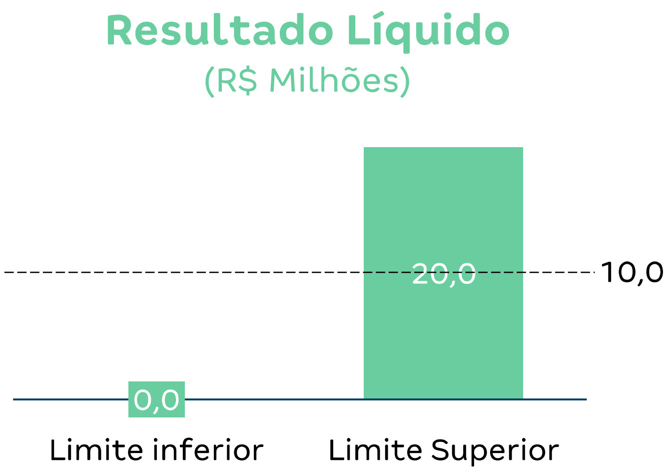
Resultado Líquido
(R$ Milhões)



Guidance 2025 – Alea







Perspectivas para 2025:

- Para 2025, mantemos nossa confiança na continuidade da evolução dos resultados. Temos um pipeline robusto de lançamentos e vendas, com expectativa de crescimento significativo da receita. No segmento Tenda nosso foco para 2025 é rodar essa operação de forma estabilizada e aproveitar oportunidades que apareçam. A margem bruta das novas vendas no segmento Tenda continua apontando para patamares acima de 35%, mesmo com a provisão adicional de inflação que já efetuamos. Já em Alea, nossa prioridade é continuar a jornada de crescimento, chegando no *breakeven* de rentabilidade.

Compromisso com os *Stakeholders*:

- A Tenda segue comprometida com a entrega de valor aos acionistas, clientes, colaboradores e parceiros. Acreditamos que a execução consistente da nossa estratégia, aliada à disciplina financeira e à inovação, nos posiciona como uma das empresas mais resilientes e competitivas do setor.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Marca Tenda	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	4T24 x 1T22
VSO Líquida	26,1%	22,8%	20,3%	25,5%	24,8%	26,2%	30,6%	26,9%	31,2%	32,7%	37,8%	24,7%	(1,4 p.p.)
Preço Médio por unidade - Venda Bruta (R$ mil)	162,1	176,6	185,5	189,8	194,7	204,7	208,2	208,0	213,9	216,0	209,7	218,9	35,1%
Margem Bruta Ajustada[2]	19,0%	13,2%	6,7%	12,9%	24,8%	23,5%	24,9%	27,1%	28,5%	31,5%	34,1%	36,2%	17,2 p.p.
EBITDA (R$ milhões)	0,2	(42,0)	(105,2)	(44,8)	51,1	37,8	38,2	57,2	83,2	93,7	129,1	105,3	-
Margem Bruta Novas Vendas	23,2%	28,8%	30,4%	31,1%	31,1%	31,7%	33,0%	33,7%	33,7%	35,1%	35,2%	35,3%	12,1 p.p.
Margem REF[2]	23,8%	24,9%	25,7%	25,7%	29,9%	31,4%	33,1%	33,5%	34,7%	35,8%	35,6%	36,5%	12,7 p.p.
Caixa Operacional (R$ milhões)[1]	(223,3)	(5,0)	(71,0)	66,3	(22,1)	65,2	42,2	67,7	12,1	65,9	39,1	132,0	<-100,0%

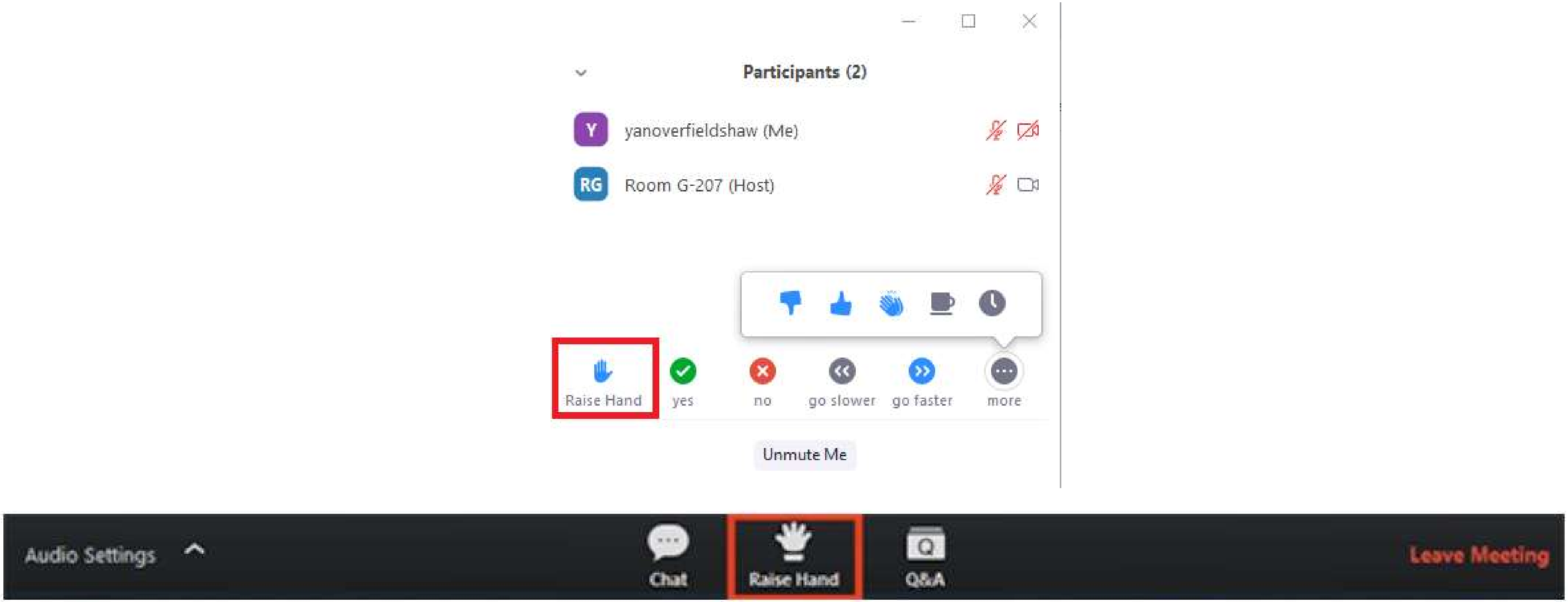
[1] inclui cessão de carteira de recebíveis Pro-Soluto.

[2] No 4T24, é Ex-Pode Entrar (Citta) e Outros

Q&A

Webcast de
Resultados 4T24

Para interagir ao vivo



Tenda

4Q24 Results Webcast

03/13/2025
The event will start at 10:00 am BRT

Rodrigo Osmo
(CEO)

Luiz Mauricio Garcia
Chief of Finance and Investor Relations
Officer (CFO)

Highlights 4Q24

Luiz Mauricio Garcia

IRO and CFO

Operational Highlights

- **Launches** of 23 developments in the consolidated result, totaling R$ 1,605.5 million, an increase of 39.8% compared to 4Q23. The average price for the quarter was R$ 214.1 thousand per unit. In 2024, the group reported a record PSV of R$ 5,548.8 million;

- **Gross sales** totaled R$ 1,124.5 million, an increase of 16.0% compared to 4Q23, and the average price per unit was R$ 216.4 thousand, an increase of 3.8% compared to the same period in 2023. In 2024, gross sales totaled R$ 5,004.3 million, a historical record;

- **Net Pre-Sales** closed 4Q24 at R$ 984.4 million, an increase of 16.9% compared to 4Q23, with a **Net SoS** of 23.1%. For the year, net pre-sales totaled R$ 4,523.2 million, a historical record;

- **Landbank** with R$ 22,810.5 million in PSV in 4Q24, increases of 17.9% and 10.7% compared to 4Q23 and 3Q24, respectively. Acquisitions for the quarter amounted to R$ 2,211.8 million, with the percentage of transactions in swaps now representing 70.3% of the total land bank, an increase of 7.4 p.p. compared to 4Q23.

Financial Highlights

- Reduction of pro-soluto post-handover: We have reduced the pro-soluto post-handover to 8.4% of the price (compared to 14.1% in 4Q22 and 11.5% in 4Q23);

- **Adjusted gross profit** of R$ 261.7 million in the consolidated 4Q24, an increase of 39.4% compared to 4Q23. **The adjusted gross margin** reached 34.3%, an improvement of 9.4 p.p. compared to 4Q23 when excluding the effects of Pode Entrar.

- **Second-highest recurring adjusted gross margin** in Tenda's segment history, at **36.2%** in 4Q24;

- **Backlog margin** of projects of 39.7% in 4Q24, an increase of 3.4 p.p. compared to 4Q23, and an increase of 1.4 p.p. compared to 3Q24;

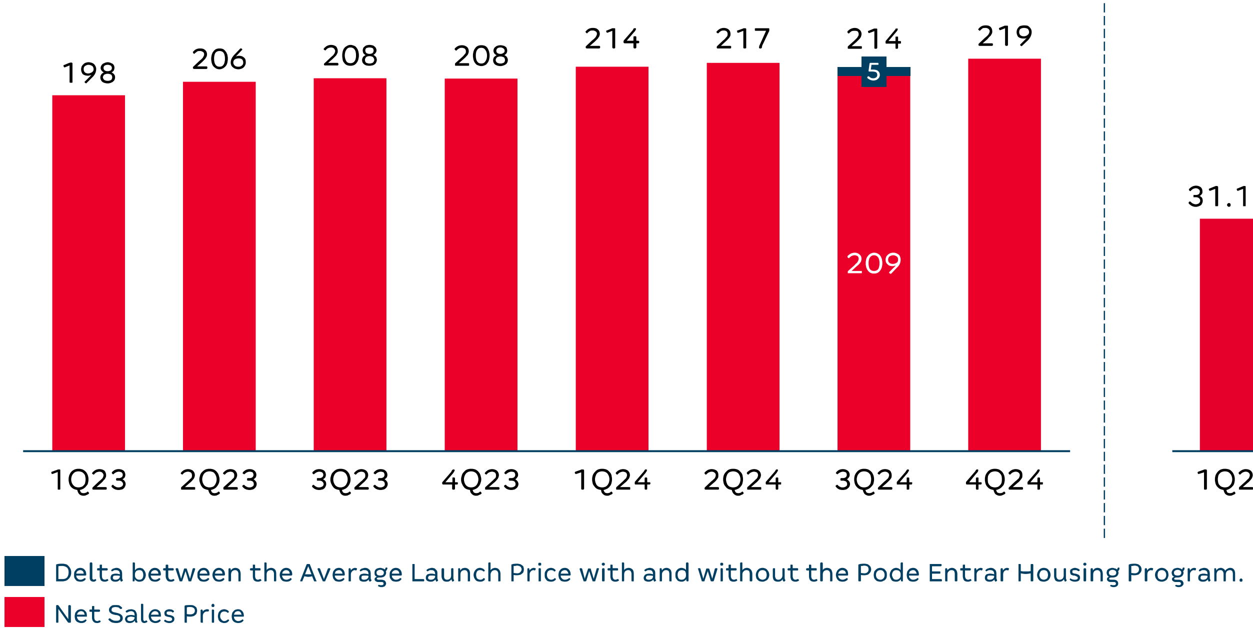
- **Recurring net profit** of R$ 66.3 million in 4Q24 and R$ 210.7 million in 2024;

- **Historical record in total cash generation of R$ 83.6 million** (Tenda Consolidated) in 4Q24, already discounting the effect of portfolio sales;

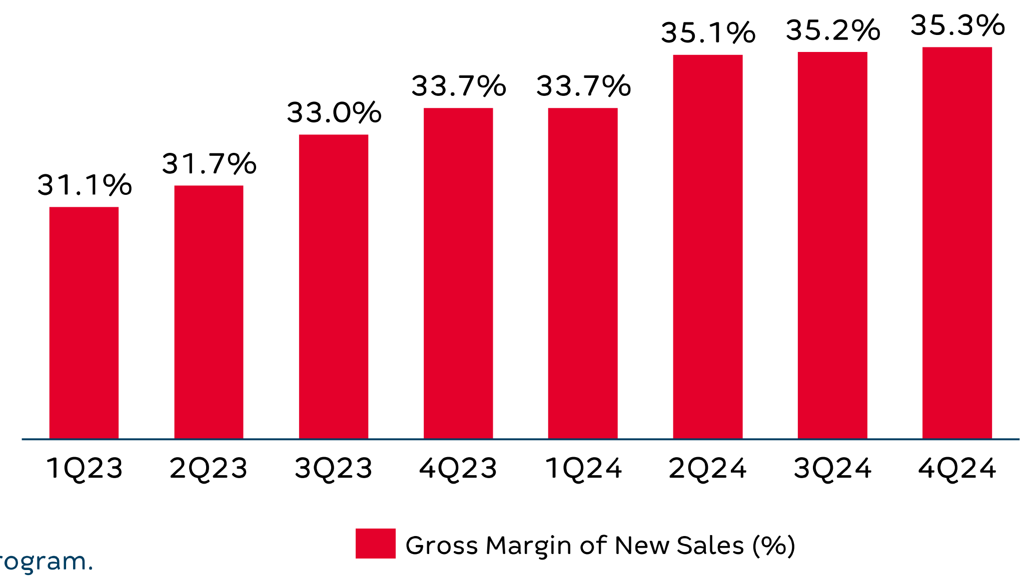
- **Sale of stake in Alea** to Good Karma Ventures **completed**, valuing the company at R$ 1.1 billion pre-money.

Growth and Inflation Pass-Through

Price Evolution – Tenda Brand
(R$ thousand)



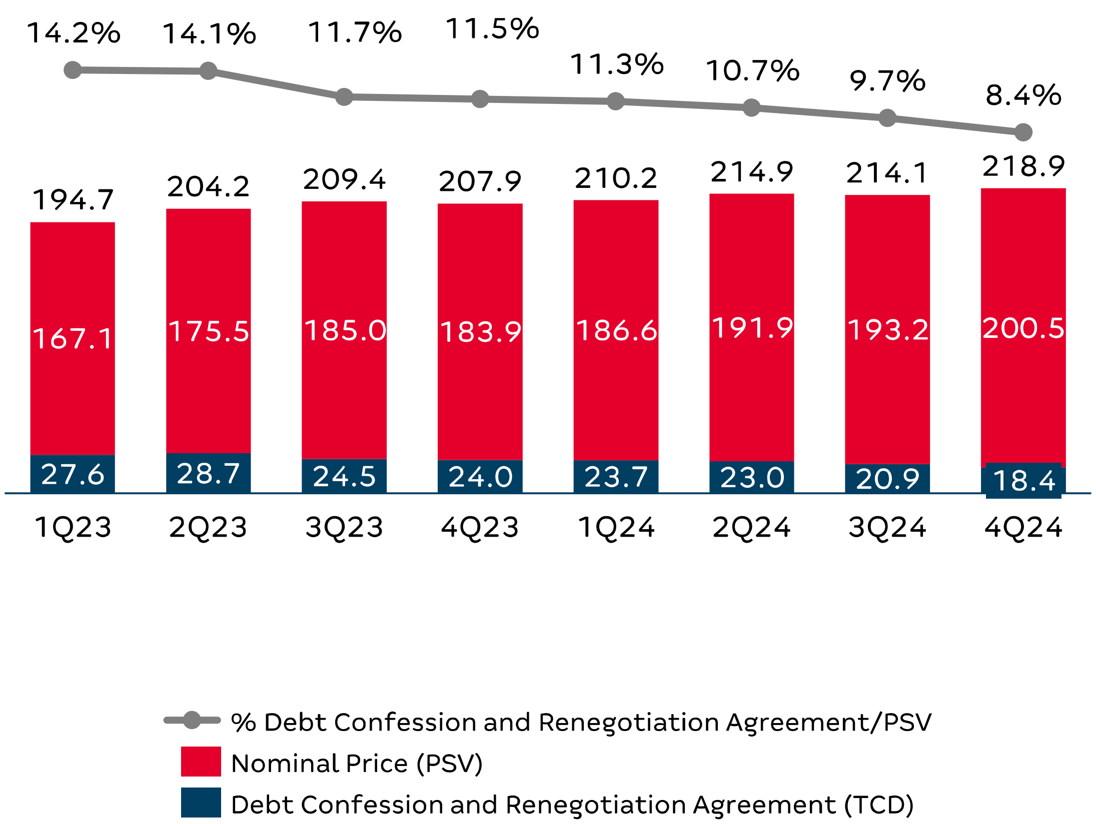
Evolution of Gross Margin of New Sales – Tenda Brand (%)



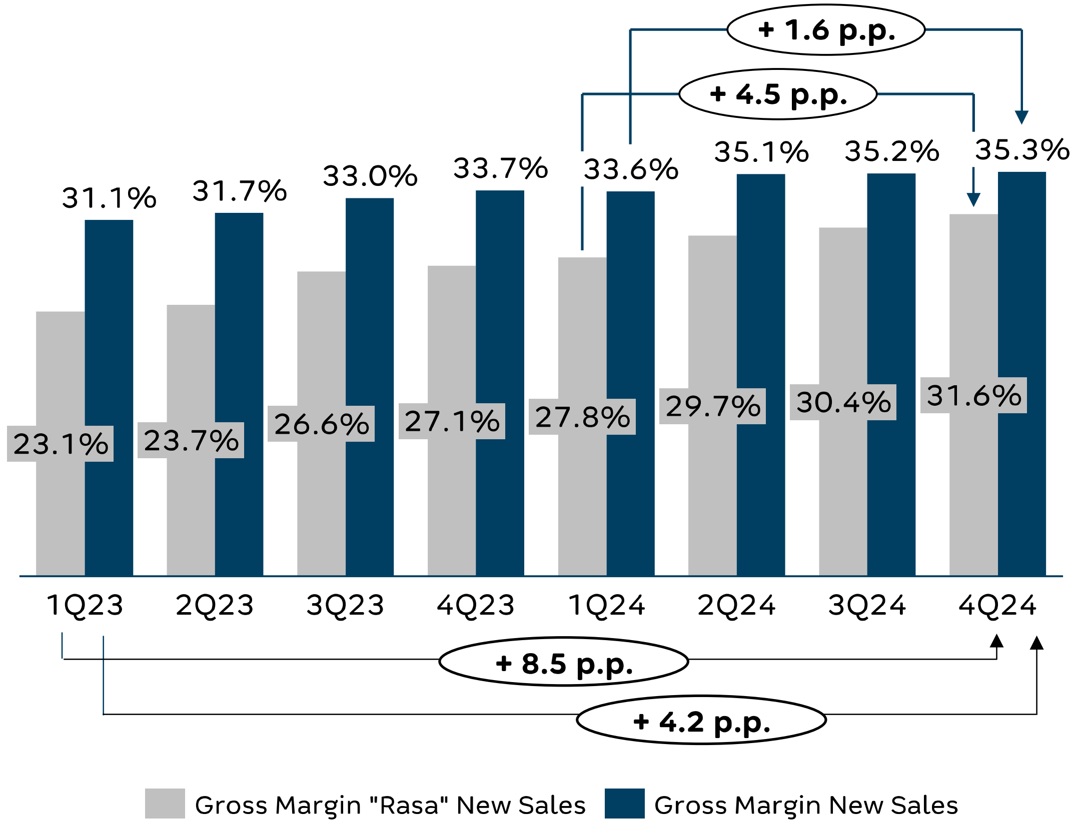
- Inflation provision of 7% + 3% for contingencies in 2025

TCD and Gross Margin of New Sales

Evolution % Debt Confession and Renegotiation Agreement (TCD) / Nominal Price (PSV)



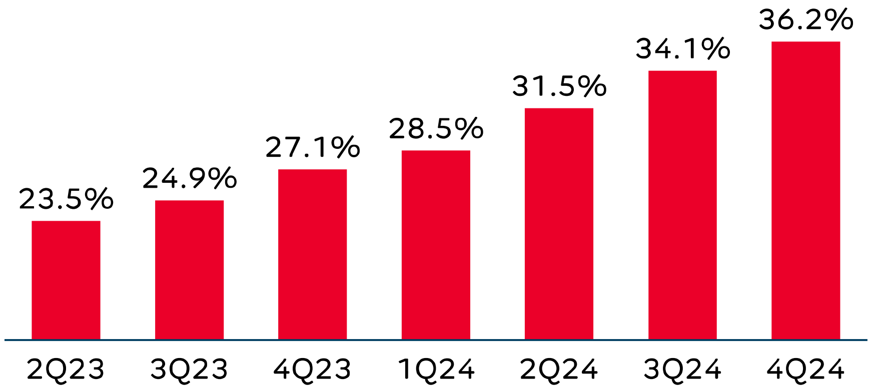
Evolution of Gross Margin "Rasa" of New Sales vs Gross Margin of New Sales (%)



Expanding Margins

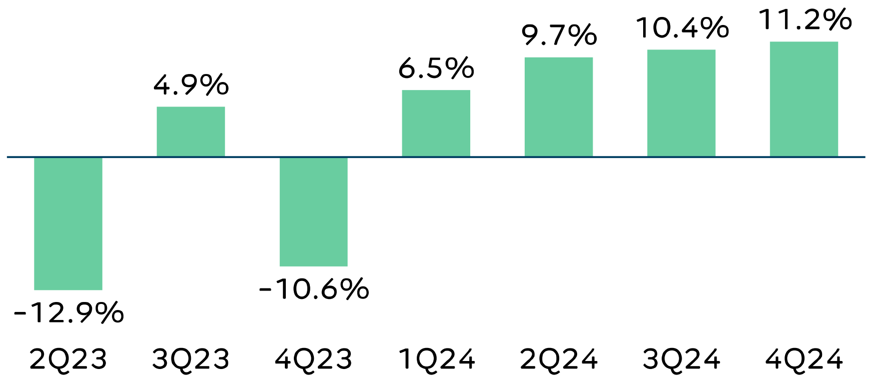
Adjusted Gross Margin – Tenda[1]

(%)



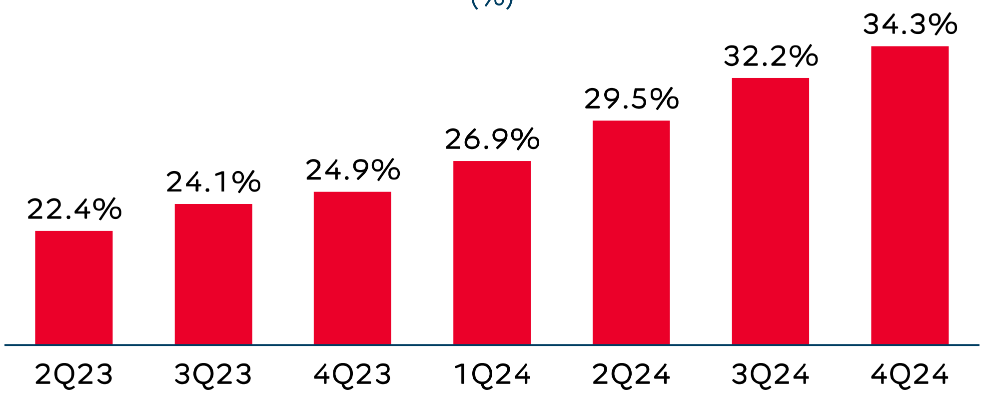
Adjusted Gross Margin – Alea

(%)



Adjusted Gross Margin – Consolidated[1]

(%)



1 – Adjusted Gross Margin Ex-Pode Entrar (Citta)

Recurring Net Income 4Q24

4Q24 (R$ Thousand)	Revenues	Cost	Adjusted Gross	GM% Ajusted	Expenses	Net Income	NM %
Reported	**850,569**	**(588,850)**	**261,719**	**30.8%**	**(240,401)**	**21,318**	**2.5%**
(-) Alea	(59,126)	52,477	(6,649)	1.5%	27,667	21,018	2.8%
Tenda Core	**791,443**	**(536,373)**	**255,070**	**32.2%**	**(212,734)**	**42,336**	**5.3%**
(-) Pode Entrar + Non-Recurring Items	(97,859)	93,978	(3,881)	4.0%	16,409	12,527	2.6%
(-) SWAP	0	0	0	0.0%	11,363	11,363	1.6%
Tenda Core Recurring	**693,584**	**(442,395)**	**251,189**	**36.2%**	**(184,962)**	**66,227**	**9.5%**
Pode Entrar + Non-Recurring Items	**97,859**	**(93,978)**	**3,881**	**4.0%**	**(16,409)**	**(12,527)**	**-12.8%**
(-) Capitalized Land Interest	0	0	0	0.0%	17,362	17,362	17.7%
(-) Others[1]	10,506	1,484	11,990	10.7%	682	12,672	11.2%
Pode Entrar	**108,365**	**(92,494)**	**15,871**	**14.6%**	**1,636**	**17,507**	**16.2%**

[1] Additional Contingency Provision + Innovation Project

- R$ 17.4 million related to CPC 01, which resulted in the recognition of financial charges for the Pode Entrar projects all at once, since this recognition occurs upon sale rather than through PoC;
- R$ 12.7 million in additional provisions for contingencies and investments in innovation, aimed at mitigating the impact of labor costs on construction expenses. Excluding these effects, the adjusted gross margin of Pode Entrar remains at 16.2%.

Operational and Total Cash Generation

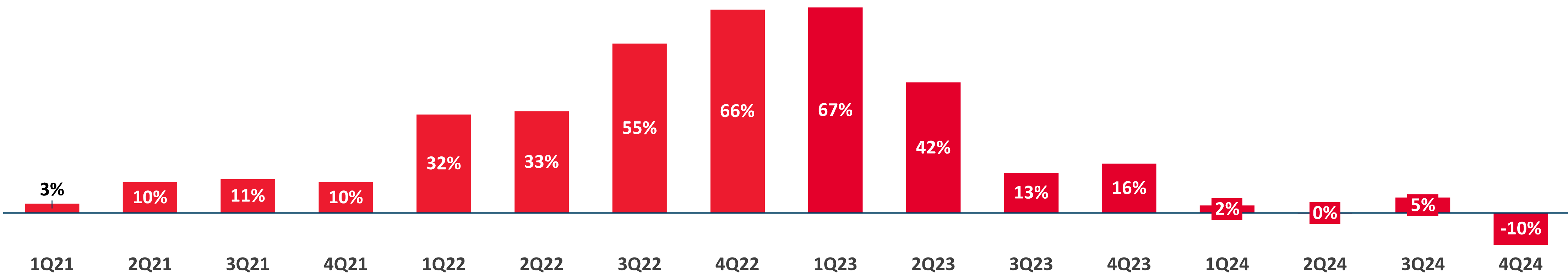
(R$ million)

(R$ million)	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2023	2024
Gross Debt	**1,358.4**	**1,359.2**	**1,200.9**	**1,180.1**	**1,101.2**	**1,105.7**	**1,170.4**	**1,041.5**	**1,180.1**	**1,041.5**
(-) Cash and Cash Equivalents and Financial Investments	(603.6)	(733.5)	(748.2)	(718.8)	(747.4)	(721.9)	(738.0)	(849.3)	(718.8)	(849.3)
Net Debt	**754.8**	**625.6**	**452.8**	**461.3**	**353.8**	**383.8**	**432.4**	**192.2**	**461.3**	**192.2**
Variation of Receivables Assignment	151.2	123.5	(23.1)	(22.2)	151.1	(28.5)	(20.7)	156.6	229.4	258.6
Δ Net Debt (+) Receivables Securitization	**(106.1)**	**5.7**	**195.9**	**13.8**	**(43.6)**	**(1.5)**	**(28.0)**	**83.6**	**(109.3)**	**(10.5)**
Net Financial Expense	(64.2)	(31.4)	(43.8)	(30.7)	(34.1)	(41.6)	(39.5)	(13.6)	(170.1)	(128.8)
Follow-On	0.0	0.0	225.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	225.0	0.0
Operational Cash Flow - Alea	(18.9)	(28.1)	(27.6)	(23.2)	(21.6)	(25.9)	(27.5)	(34.5)	(97.8)	(109.4)
Operational Cash Flow - Tenda	(22.1)	65.2	42.2	67.7	12.1	65.9	39.1	132.0	153.0	249.0
Impact of Change in CEF Criteria (Transfer x Recording)	0.0	0.0	0.0	0.0	(26.9)	(35.5)	(43.0)	(29.7)	0.0	(135.2)
Tenda Operational Cash Flow ex-CEF Effect	(22.1)	65.2	42.2	67.7	39.0	101.4	82.1	161.7	153.0	384.2

The operating cash generation of the Tenda segment in 4Q24 would have been R$ 161.7 million if not for the CEF rule change.

Capital Structure

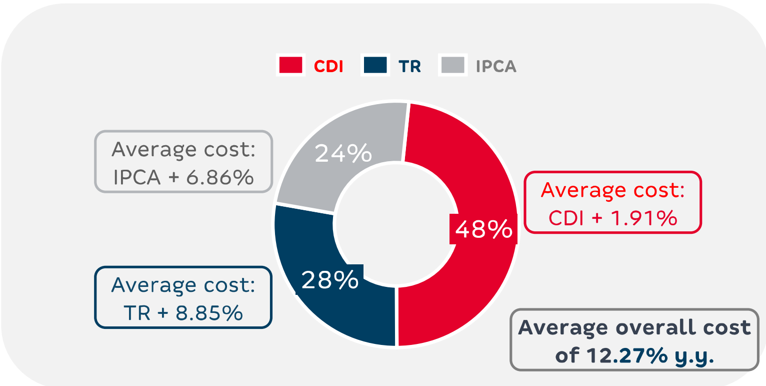
Net Corporate Debt / Equity (%)



Overview of Debt Structure

(R$ million)	December 24
Consolidated	
Gross Debt	**1,041.5**
(-) Cash and cash equivalents and financial investments	(849.3)
Net Debt	**192.2**
Shareholders' Equity + Minority Shareholders (SE+MS)	956.4
Net Debt / Equity (SE+MS)	20.1%
Corporate Net Debt / Shareholders' Equity	(10.3%)

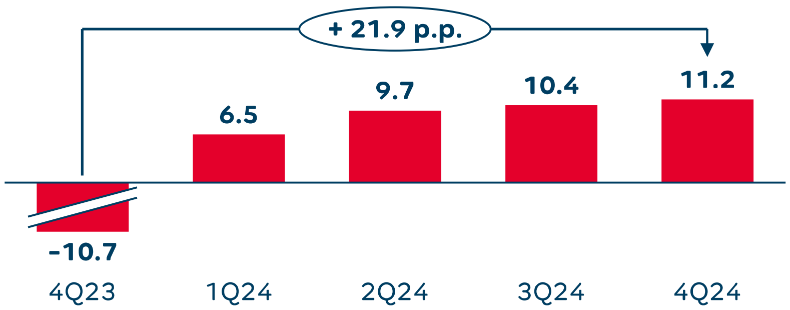
Average cost of debt



Alea

Alea launched R$ 245.9 million in 4Q24, with the adjusted gross margin continuing to improve

Adjusted Gross Margin Evolution (%)



Highlights Alea

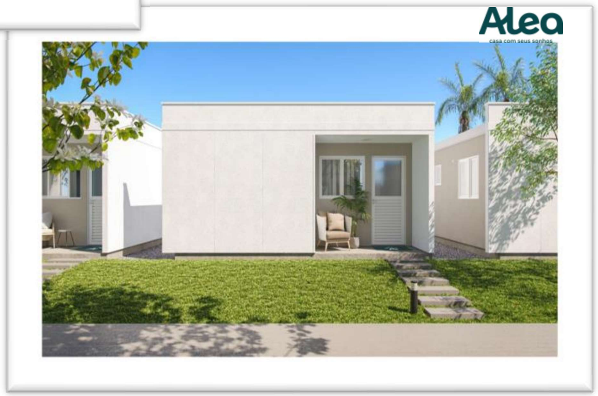
Alea's Backlog Margin in the fourth quarter reached 25.9%.

SANTA CRUZ– SP

- Launch: Dec/24
- 150 Units launched
- Bracket 2
- PSV – R$ 27.4 million
- Average price R$ 183.0 thousand

OURINHOS – SP

- Launch: Dec/24
- 193 Units launched
- Bracket 2
- PSV – R$ 36.8 million
- Average price R$ 190.9 thousand



Minority Shareholder Subscription in Alea

- Investment Agreement aimed at the subscription, by a fund managed by Good Karma Ventures Gestora de Recursos Ltda. ("GKP");
- Subscription of 6.97% of Alea's share capital;
- Enterprise value (EV) of Alea at R$ 1.1 billion pre money;
- Total investment of R$ 80.0 million. **R$ 40.0 million** already completed in February and the remaining within 6 months;
- GKP's participation is subject to an adjustment mechanism at the end of 2026, which may vary between 5.89% and 8.11%, depending on the achievement of targets.

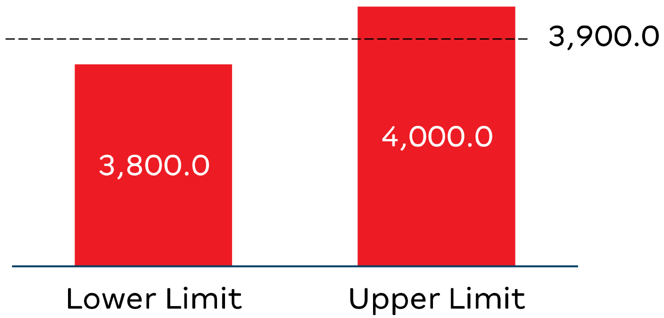
Guidance 2024

Tenda	Lower Limit	Upper Limit	Realized	Achievement
Adjusted Gross Margin (%)	31.0%	32.0%	31.7%	✓
Net Sales (R$ Million)	4,100.0	4,400.0	4,183.5	✓
Adjusted EBITDA (R$ Million)	500.0	550.0	536.0	✓

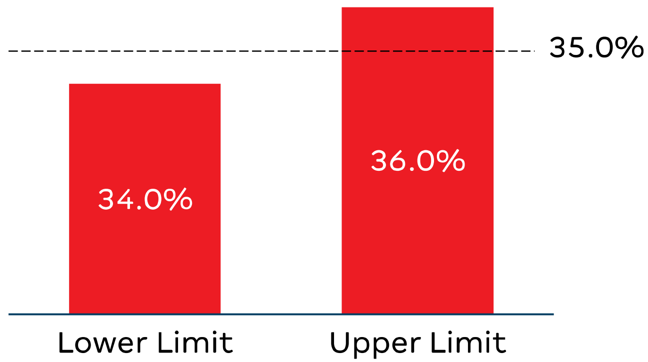
Alea	Lower Limit	Upper Limit	Realized	Achievement
Adjusted Gross Margin (%)	9.0%	11.0%	9.6%	✓
Net Sales (R$ Million)	400.0	500.0	339.8	✗
Adjusted EBITDA (R$ Million)	-50.0	-30.0	-54.9	✗

Guidance 2025 - Tenda

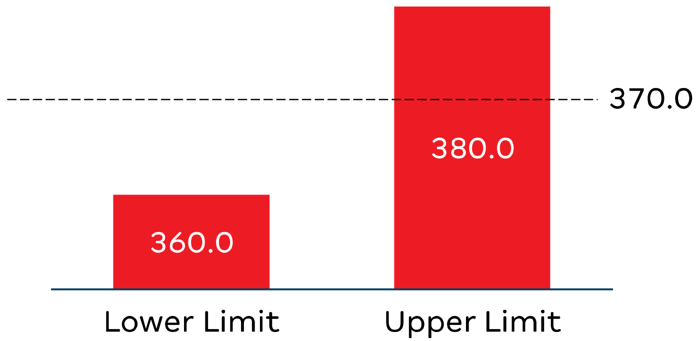
Net Pre-Sales
(R$ Millions)



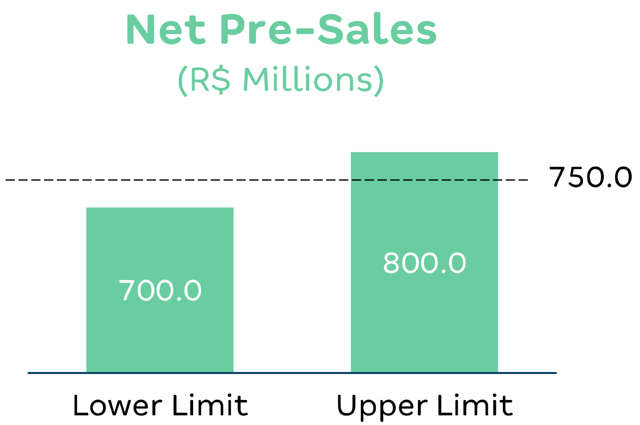
Adjusted Gross Margin
(%)

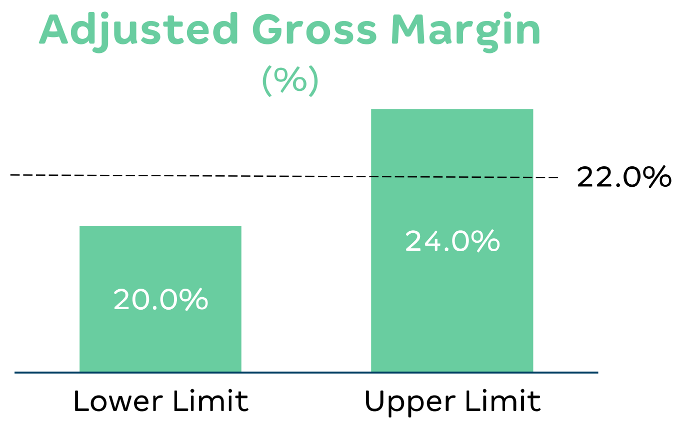


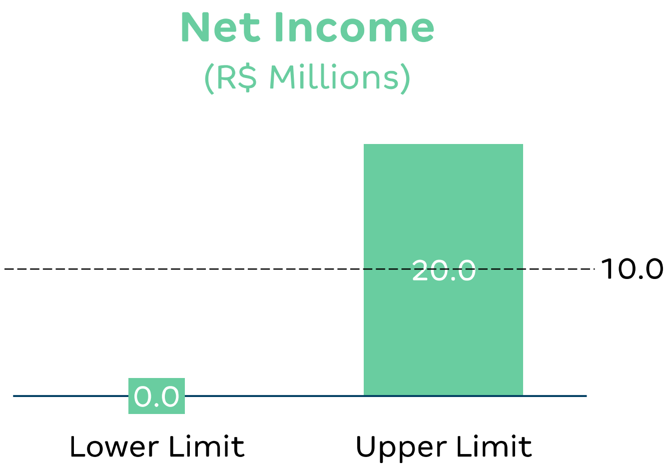
Net Income
(R$ Millions)



Guidance 2025 – Alea







Outlook for 2025:

- For 2025, we remain confident in the continued improvement of our results. We have a robust pipeline of launches and sales, with expectations of significant revenue growth. In the Tenda segment, our focus for 2025 is to operate in a stabilized manner and seize emerging opportunities. The gross margin on new sales in the Tenda segment continues to point to levels above 35%, even with the additional inflation provision we have already accounted for. As for Alea, our priority is to continue the growth journey, reaching profitability breakeven.

Commitment to Stakeholders:

- Tenda remains committed to delivering value to shareholders, customers, employees, and partners. We believe that the consistent execution of our strategy, coupled with financial discipline and innovation, positions us as one of the most resilient and competitive companies in the sector.

FINAL CONSIDERATIONS

Tenda	1Q22	2Q22	3Q22	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	4Q24 x 1Q22
Net SoS	26.1%	22.8%	20.3%	25.5%	24.8%	26.2%	30.6%	26.9%	31.2%	32.7%	37.8%	24.7%	11.7 p.p.
Average price per unit (R$ thousand)	162.1	176.6	185.5	189.8	194.7	204.7	208.2	208.0	213.9	216.0	209.7	218.9	29.4%
Adjusted Gross Margin	19.0%	13.2%	6.7%	12.9%	24.8%	23.5%	24.9%	27.1%	28.5%	31.5%	34.1%	36.2%	15.1 p.p.
EBITDA (R$ million)	0.2	(42.0)	(105.2)	(44.8)	51.1	37.8	38.2	57.2	83.2	93.7	129.1	105.3	-
Gross Margin New Sales	23.2%	28.8%	30.4%	31.1%	31.1%	31.7%	33.0%	33.7%	33.7%	35.1%	35.2%	35.3%	12.0 p.p.
Backlog Margin[2]	23.8%	24.9%	25.7%	25.7%	29.9%	31.4%	33.1%	33.5%	34.7%	35.8%	35.6%	36.5%	11.8 p.p.
Operating cash (R$ million)[1]	(223.3)	(5.0)	(71.0)	66.3	(22.1)	65.2	42.2	67.7	12.1	65.9	39.1	132.0	<-100,0%

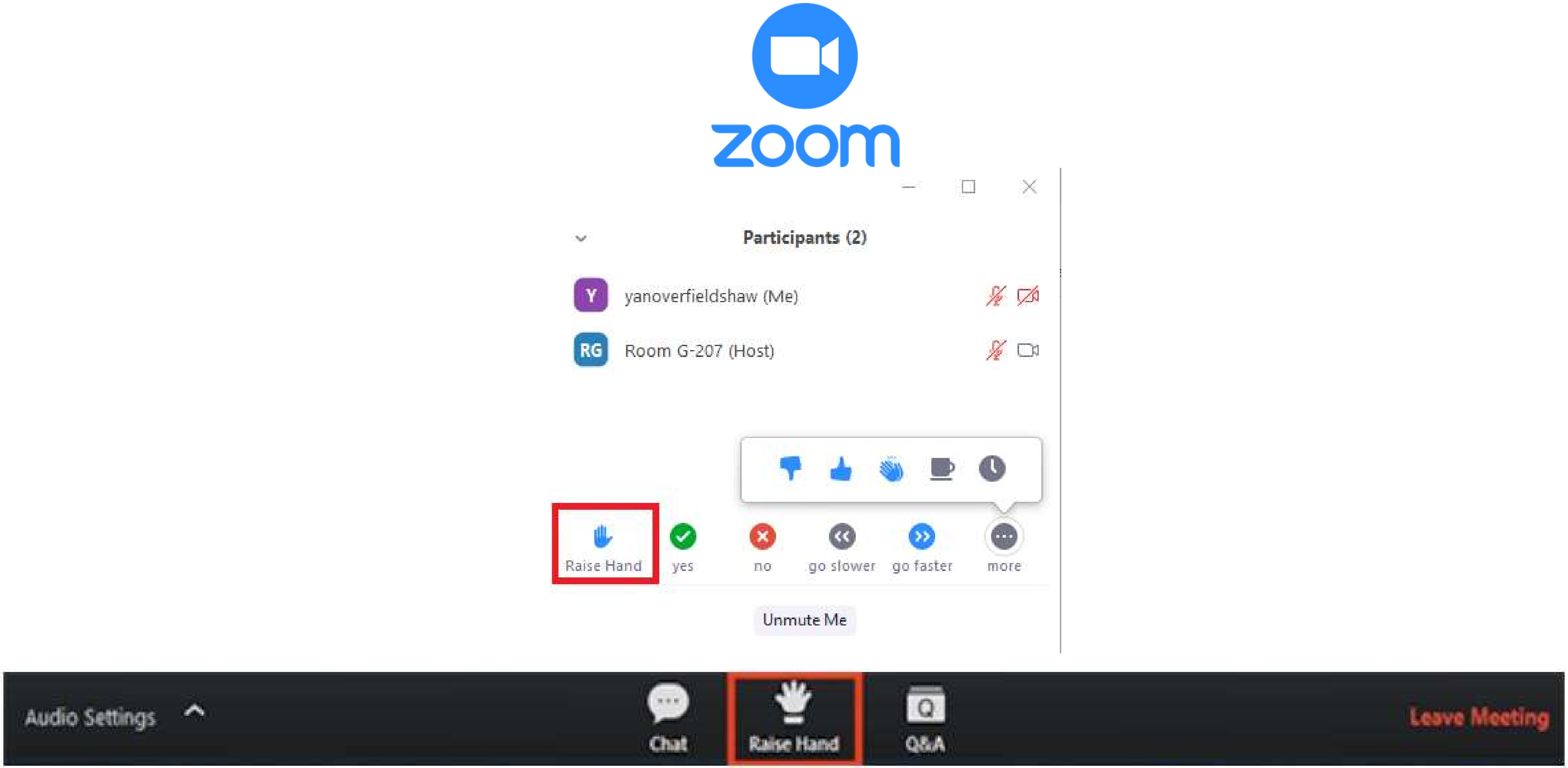
[1]Includes assignment of Pro-Soluto receivables portfolio.

[2] In 4Q24, it is Ex-Pode Entrar (Citta) and Others.

Q&A

4Q24 Results
Webcast

For live interaction



Tenda