



/mosaico

resultados 4T20

Em 2020:

103%

Crescimento de receita bruta

175%

Crescimento de EBITDA ajustado

R\$4,2 bi

GMV Originado

960M+

Visitas totais

Teleconferências de Resultados

Português

Data: 26/03 - 10:00 (BRT)
Telefone: +55 11 4210-1803
+55 11 3181-8565

Senha: Mosaico

<https://choruscall.com.br/mosaico/4t20.htm>

Inglês

Data: 26/03 - 09:00 (NYT)
Telefones: +1 844 204-8942
+1 412 717-9627

Senha: Mosaico

<https://choruscall.com.br/mosaico/4q20.htm>

Agradecimento

Orgulhosos com o que construímos e empolgados com o início de novo ciclo de crescimento, apresentamos hoje a primeira divulgação de resultados como companhia aberta, após a Oferta Pública de Ações (IPO) no Novo Mercado da B3. O sucesso do nosso IPO é fruto do trabalho árduo do excepcional time da Mosaico, a quem queremos deixar nosso agradecimento especial. Ao longo deste processo, conhecemos pessoas incríveis que nos criticaram e desafiaram, nos dando a oportunidade de refletir, aprender e construir um negócio melhor. Damos as boas vindas e agradecemos a confiança dos que se juntaram a nossa jornada como acionistas. Agradecemos também aos nossos parceiros e, principalmente, aos consumidores que estão no centro do nosso propósito: transformar a jornada de compra em uma experiência simples e encantadora.

"Nosso sonho era transformar as relações de consumo e ao longo do caminho criamos uma conexão tão profunda com o consumidor que é difícil de descrever, apenas vivendo para saber, pois é cheia de emoção. A emoção de nunca deixar um consumidor para trás e receber de volta o carinho, o respeito e a admiração que nos alimenta para fazer mais e melhor sempre."

Guilherme Pacheco, co-fundador e presidente do conselho da Mosaico



Desempenho

É impossível analisar 2020 e não comentar sobre os desafios trazidos pela pandemia da Covid-19 durante o ano. Os impactos da crise sanitária foram sentidos por todos - tivemos que adequar nossos hábitos, rotinas e estilos de vida. Para o setor de varejo, as medidas restritivas para conter a propagação do vírus representaram uma mudança no balanço entre o comércio físico e o eletrônico, com uma aceleração sem precedentes nas compras online. Segundo o relatório Neotrust, da Compre&Confie, o comércio eletrônico no Brasil cresceu 68% em 2020 e gerou receita de R\$126 bilhões, com 20,2 milhões de novos consumidores. Segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), a participação do comércio eletrônico no faturamento total do varejo passou de 5% no final de 2019 para mais de 10% em alguns meses de 2020.

Nesse contexto de incertezas e crescimento do comércio eletrônico, realizamos avanços importantes para continuar ajudando nossos usuários desde a descoberta do produto que se encaixa no seu desejo ou necessidade, passando pela escolha do melhor lugar para comprar entre mais de 500 lojas parceiras, até o final da sua jornada, garantindo que seu produto chegue conforme esperado. Entre as entregas, destacamos algumas que serão fundações do nosso crescimento:



Conclusão da integração do Buscapé em nossa plataforma de tecnologia, gerando eficiência operacional e sinergias de custo.



Desenvolvimento do robô de assertividade, que reforça a qualidade dos nossos serviços, com preço e frete confiáveis



Enriquecimento do conteúdo do varejo, com inclusão do cálculo de frete para grande parte de nossas ofertas



Reengenharia para arquitetura de micros serviços, que nos permitiu reduzir o tempo para escalar sistemas de horas para minutos



Lançamento da plataforma de Big Data, que nos auxilia a lidar com nosso alto volume de tráfego, velocidade de atualizações e variedade de origens de dados e formatos



Fase final de teste de busca personalizada com machine learning, que oferece uma experiência individualizada nas buscas e maior precisão nos resultados.

Os aspectos conjunturais aliados às iniciativas internas conduziram ao nosso expressivo desempenho operacional no ano: **recebemos 960 milhões de visitas em nossas plataformas - um crescimento de 125% - que originaram R\$4,2 bilhões em vendas para nossos parceiros, um crescimento de 122%**, reforçando nossa eficiência na conversão de visitas em compras. Também mantivemos a proporção de tráfego pago e tráfego não pago no patamar de 60%-40% durante o ano, apoiado por um de nossos mais importantes vetores de crescimento e recorrência de tráfego: a criação de conteúdo de qualidade. **A média mensal de visitantes únicos, métrica importante para analisarmos o atingimento de nosso público-alvo, cresceu 112%**. Por fim, foram criados 17,2 milhões de alertas de preço durante o ano, com mais de 6,7 milhões de disparos.

Os resultados financeiros acompanharam esse desempenho operacional. A **receita bruta cresceu 103% e totalizou R\$263 milhões, enquanto o EBITDA cresceu 21% e totalizou R\$69 milhões.** O EBITDA de 2019 foi impactado pelo efeito de compra vantajosa na aquisição de Buscapé - excluindo esses efeitos e as despesas extraordinárias com a pandemia e com o IPO em 2020, **o EBITDA ajustado cresceu 175%**, evidenciando, além do desempenho operacional, o **sucesso na captura de sinergia na integração de Zoom e Buscapé.** O lucro líquido totalizou R\$60 milhões.

No 4T20, o GMV originado para lojas parceiras cresceu 37% em relação ao 4T19, enquanto a receita bruta apresentou crescimento de 30%. Pela natureza de nosso negócio, o desempenho da Mosaico reflete a demanda natural do mercado. Segundo o relatório Neotrust, da Compre&Confie, os efeitos da pandemia tiveram forte impacto na sazonalidade do varejo eletrônico, com **antecipação de consumo de produtos de tíquete maior em trimestres anteriores e um mix diferente de categorias durante a Black Friday e o Natal, com uma maior participação de novas categorias com tíquetes menores como vestuário, cama/mesa/banho e beleza e saúde.**

Nossos dados internos também indicam que essa Black Friday não teve preços tão atraentes nos produtos de tíquete medio mais altos, como de costume na data. Acreditamos que antecipação do consumo juntamente com dificuldades de reposição de estoque por parte de alguns varejistas contribuíram neste sentido. O comprador mais consciente, que se planeja para comprar produtos *premium* com desconto nesta data, preferiu adiar a compra até que os preços se normalizem. Tal hipótese é suportada pelo **número de alertas de preço criados em novembro (2,3 milhões)** e o número do estoque de alertas em dezembro (considerando alertas criados nos 12 meses anteriores) de 9,7 milhões, 168% maior que em dezembro de 2019, indicando uma **alta demanda reprimida a ser convertida em vendas** tão logo os preços normalizarem.



Projetos

Apesar das incertezas em torno do cenário macro, com a nova escalada dos casos de Covid-19 e os possíveis efeitos que isso podem ter na economia brasileira, **as perspectivas continuam positivas para o comércio eletrônico: uma pesquisa divulgada pela Ebit/Nielsen indica crescimento de 26% para 2021.**

Estamos focados em entregar projetos fundamentais para nos **fortalecer como o destino de referência em decisão de compra e ofertas para os consumidores e aproveitar o grande fluxo de consumidores que visitam nossas propriedades mensalmente.** Os recursos levantados no IPO nos dão a **flexibilidade para executar ou acelerar projetos por meio de aquisições.** Nesse sentido, estamos analisando dezenas de empresas, sempre avaliando a aderência com nossa visão estratégica e a qualidade dos times que irão empreender junto conosco. Entre as principais iniciativas que estamos desenvolvendo, podemos destacar:

Expansão de Conteúdo

Em 2020, aumentamos em 6 vezes a nossa produção de conteúdo e dobramos o número de ofertas do terceiro para o quarto trimestre de 2020 (de 32 milhões de ofertas para 66 milhões). Intensificaremos essa **produção e a qualidade de nosso conteúdo editorial** focados na etapa inicial da jornada de compra, quando o consumidor está decidindo o que comprar e nas **informações dos varejistas**, incluindo dados como frete e promoções, buscando apresentar o preço final de forma mais precisa. Além disso, iremos começar a produzir **conteúdo para Buscapé**, explorando o reconhecimento que a marca possui.

Cashback

Com lançamento previsto o próximo mês de maio, nosso objetivo com o cashback é aumentar a presença na fase final da jornada de compras, permitindo **(i) incrementar o GMV originado para nossos parceiros, (ii) elevar a recorrência das visitas e (iii) aumentar a quantidade de dados sobre os consumidores.** Acreditamos que a aceitação será rápida, pois já temos **23 milhões de contas de usuários** em nossa base. Ainda nesse projeto, avançamos em nossa parceria estratégica com o BTG Pactual que envolverá, além de uma wallet para o crédito do cashback, a oferta de serviços financeiros para usuários da plataforma da Mosaico e o desenvolvimento de uma plataforma de e-commerce com uma marca da Mosaico para os clientes do BTG+, banco digital de varejo do grupo.

Discovery

Com **foco em melhorar a experiência do usuário**, este projeto visa oferecer uma navegação agradável e fluida que gere **engajamento dos consumidores** como um “window shopping”, onde ele encontra novidades, ofertas e promoções - uma curadoria das tendências e boas oportunidades do varejo. Este projeto também permitirá **aumentar a visibilidade do conteúdo** e diversificar as portas de entrada para seu consumo para além da busca.

Time e Cultura

9x
Eleita



+70
Colaboradores



Somos uma empresa de pessoas para pessoas. Todas as nossas ações sempre levam as pessoas em consideração, tanto na relação com os clientes e consumidores, quanto com colaboradores e fornecedores e, agora, nossos milhares de acionistas.

Os desafios impostos em 2020 pela pandemia exigiram ações rápidas para continuar servindo nossos usuários e clientes com eficiência: iniciamos nossa política de *home office* antes dos decretos oficiais, oferecemos auxílio para nossos colaboradores montarem uma estrutura confortável em suas casas e disponibilizamos uma linha dedicada de atendimento psicológico. Além disso, iniciamos com sucesso a contratação de colaboradores por todo o Brasil, aumentando assim o *pool* de talentos que podemos alcançar.

Em 2020, conseguimos atrair quase 70 novos colaboradores e fechamos o ano com 200 pessoas. Um aspecto que nos deixa muito felizes é que algumas dessas pessoas já tinham trabalhado conosco no passado, conhecem a cultura e capacidade de execução, e quiseram se juntar ao nosso projeto.

Esse nosso cuidado nas relações humanas vem sendo reconhecido: estivemos novamente presente na lista do **Great Place To Work entre as melhores empresas para se trabalhar em 2020, nosso nono ano consecutivo** na premiação. E ainda recebemos novamente **as melhores avaliações no site Reclame Aqui** (9,0 para Zoom e 9,1 para Buscapé), além da **maior nota do mercado no Consumidor.gov** para Zoom. Por fim, nosso aplicativo Zoom possui avaliações de 4.6 (Apple Store) e 4.6 (Google Play Store), e Buscapé possui avaliações de 4.6 (Apple Store) e 4.3 (Google Play Store).



Destques Operacionais e Financeiros

	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
GMV Originado (em R\$ milhões)	1.222,5	890,4	37,3%	4.179,6	1.880,2	122,3%
Visitas Totais (em milhões)	255,0	182,1	40,0%	960,5	427,1	124,9%
Visitantes Únicos (média mensal em milhões)	30,5	21,7	40,9%	30,3	14,3	111,9%
Visitas Não Pagas (em milhões)	99,1	74,7	32,7%	376,3	173,6	116,8%
Receita bruta (em R\$ milhões)	80,3	61,9	29,6%	262,7	129,3	103,0%
Receita líquida (em R\$ milhões)	70,6	54,5	29,5%	231,3	113,8	103,1%
EBITDA (em R\$ milhões)	12,0	53,6	-77,7%	68,7	56,9	20,8%
Margem EBITDA (%)	17,0%	98,4%	-81,4 p.p	29,7%	49,9%	-20,2 p.p
EBITDA Ajustado¹ (em R\$ milhões)	12,5	22,8	-45,3%	71,5	26,0	174,7%
Margem EBITDA Ajustada (%)	17,7%	41,8%	-24,1 p.p	30,9%	22,8%	7,9 p.p
Lucro Líquido (em R\$ milhões)	26,5	62,0	-57,2%	60,4	63,9	-5,5%
Margem Líquida (%)	37,6%	113,7%	-76,1 p.p	26,1%	56,1%	-30,0 p.p.
Lucro Líquido Ajustado (em R\$ milhões)	26,5	41,6	-36,4%	60,1	43,5	38,3%
Margem Líquida Ajustada (%)	37,5%	76,3%	-38,8 p.p	26,0%	38,2%	-12,2 p.p.

¹Ajustado pelo efeito de compra vantajosa na compra de Buscapé em 2019, e por despesas extraordinárias em 2020 relacionadas à pandemia do COVID-19 e IPO

Desempenho Operacional

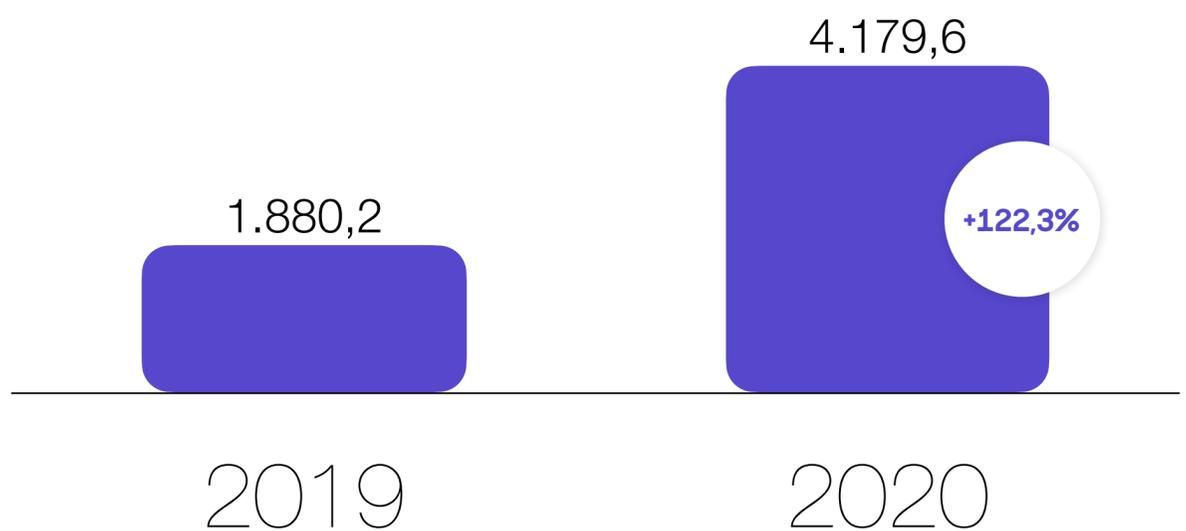
As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de outra forma. As comparações nesse documento são em relação ao quarto trimestre de 2019 (4T19) e 2019, exceto quando indicado de outra forma.

GMV (Gross Merchandise Volume)²

Em 2020, o GMV originado para os lojistas parceiros totalizou R\$4,2 bilhões, um crescimento de 122,3%. Esse desempenho é explicado (i) pela aceleração causada pelos efeitos da pandemia da Covid-19 no mercado de comércio eletrônico no Brasil durante o ano de 2020, (ii) pela aquisição de Buscapé, consolidado a partir de novembro de 2019, com impacto cheio em 2020, e (iii) pela eficiência da Companhia, que manteve a intensidade de seus esforços na criação de conteúdo, melhoria da experiência do usuário e qualificação de tráfego.

GMV Anual

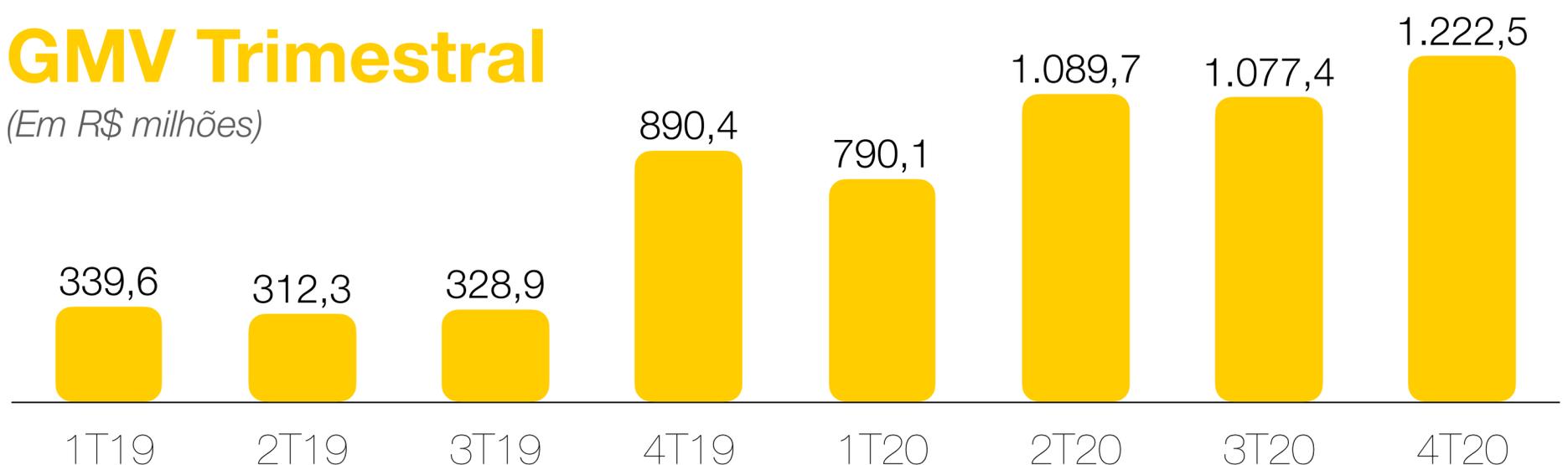
(Em R\$ milhões)



No 4T20, período mais intenso para o varejo, com Black Friday e Natal, o GMV originado pela Mosaico totalizou R\$1,2 bilhão, um crescimento de 37,3%. É importante ressaltar que a consolidação de Buscapé ocorreu no início de novembro de 2019, portanto esse efeito estava incluído nos meses mais movimentados do quarto trimestre em 2019.

GMV Trimestral

(Em R\$ milhões)



² GMV estimado pela companhia

Visitas

A Mosaico recebeu 960,5 milhões de visitas em 2020, um crescimento de 124,9%.

Os motivos para o crescimento de GMV apresentados anteriormente também impactaram o número de visitas no ano. As visitas não pagas³ apresentaram crescimento de 116,8% e totalizaram 376,3 milhões, reforçando a estratégia de conteúdo de qualidade como potencializador de recorrência de tráfego, e a média mensal de visitantes únicos⁴ totalizou 30,3 milhões, um crescimento de 111,9%.

Visitas Totais

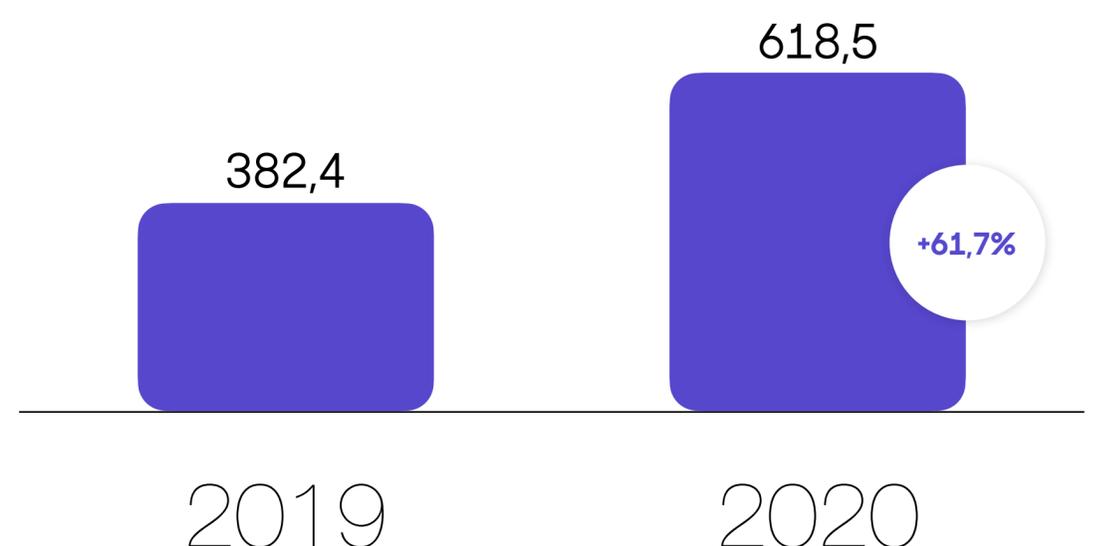
(em milhões)



O gráfico abaixo apresenta os dados de visitas totais de Zoom, isto é, expurgando as visitas de Buscapé/Bondfaro em 2019 e 2020. O crescimento de 61,7% reforça a eficiência operacional que serve como alicerce para o crescimento orgânico da Companhia

Visitas Zoom

(em milhões)



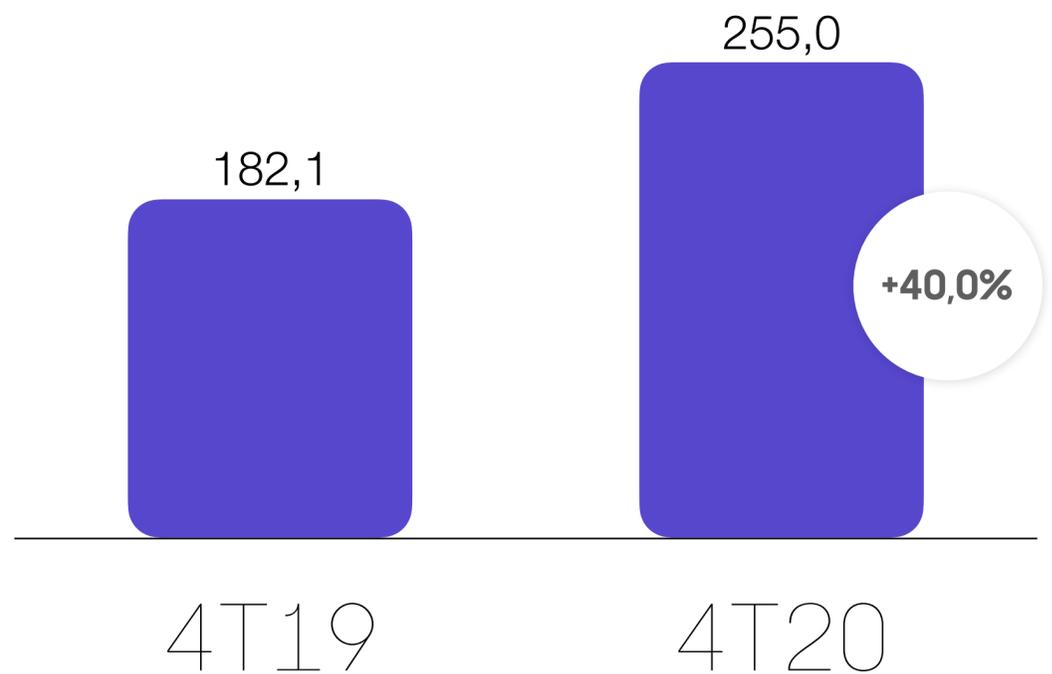
³ Sessões de origens gratuitas como acesso direto aos sites e aplicativos, tráfego orgânico de buscadores, tráfego de referência e e-mail.

⁴ Visitantes que realizaram pelo menos uma sessão no mês, sem exclusão de sobreposição entre dispositivos e plataformas.

No 4T20, o número de visitas foi de 255,0 milhões, um crescimento de 40,0% refletindo, principalmente, a reestruturação feita em Buscapé durante o ano de 2020. Vale destacar que no 4T20, os acessos em nossas plataformas por meio de *apps* foram responsáveis por mais de 50% das visitas totais, um recorde para a Companhia.

Visitas Totais

(em milhões)



Desempenho Financeiro

Receita

Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Bruta	80,3	61,9	29,6%	262,7	129,3	103,0%
Listagem de produtos	76,4	59,3	28,9%	250,9	118,5	111,6%
Intermediação	2,4	1,8	36,0%	8,8	9,0	-2,5%
Publicidade	1,4	0,9	66,7%	3,0	1,9	60,1%
(-) Cancelamentos/ tributos	-9,7	-7,4	31,0%	-31,4	-15,5	102,0%
Receita líquida (em R\$ milhões)	70,6	54,5	29,5%	231,3	113,9	103,1%

Em 2020, a receita bruta totalizou R\$262,7 milhões, um crescimento de 103,1%.

Conforme comentado anteriormente, o desempenho foi positivamente impactado (i) pelo crescimento do mercado de comércio eletrônico no Brasil, (ii) pela consolidação da receita de Buscapé e (iii) pelo desdobramento da estratégia de crescimento orgânico da Mosaico.

No 4T20, a receita bruta totalizou R\$80,3 milhões, um crescimento de 29,6%. Vale destacar que os resultados de Buscapé foram consolidados em novembro de 2019, portanto, estavam incluídos nos dois meses mais movimentados do trimestre.

A receita líquida em 2020 cresceu 103,1% e totalizou R\$231,3 milhões, enquanto no 4T20 a evolução foi de 29,5% e totalizou R\$70,6 milhões.

Lucro Bruto

Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Líquida	70,6	54,5	29,5%	231,3	113,9	103,1%
Custo dos Serviços Prestados	-5,5	-3,6	51,6%	-18,2	-10,7	69,5%
Lucro Bruto	65,1	50,9	27,9%	213,1	103,2	106,6%
Margem Bruta (%)	92,3%	93,4%	-1,1 p.p	92,1%	90,6%	1,5 p.p

O lucro bruto em 2020 somou R\$213,1 milhões, um crescimento de 106,8%, o que representa uma margem bruta de 92,1%, um avanço de 1,5 p.p..

No 4T20, o lucro bruto foi de R\$65,1 milhões, um crescimento de 27,9%. O crescimento do CPV ligeiramente maior que o da receita reflete o aumento de tráfego e os custos com aluguel de servidor, que são indexados ao dólar norte-americano. A margem bruta foi de 92,3%.

Despesas

As despesas totais totalizaram R\$150,6 milhões em 2020, um crescimento de 212,6%. Excluindo o efeito positivo da compra vantajosa de Buscapé, isto é, o excesso do valor justo dos ativos em relação ao custo de aquisição do investimento, o crescimento das despesas foi de 90,6%.

No 4T20, excluindo os efeitos da compra vantajosa, as despesas operacionais aumentaram em 88,6%. As despesas com vendas apresentaram crescimento de 122,7%, explicado (i) pela aceleração dos investimentos em *branding* no Buscapé, que totalizaram R\$10 milhões no trimestre (versus R\$2 milhões no 4T19) e (ii) pelo aumento em aquisição de tráfego, buscando maximizar as oportunidades sazonais do último trimestre. Já as despesas gerais e administrativas apresentaram crescimento de 32,8%, refletindo, principalmente, (i) o aumento do quadro de colaboradores da Companhia, de 142 ao final de 2019 para 200 ao final de 2020 e (ii) as despesas com terceiros (auditoria, consultorias jurídicas, contábeis, fiscais, administrativas e de recursos humanos) relacionadas, principalmente, ao processo de abertura de capital e adequação ao status de companhia listada.

Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Despesas com vendas	-40,2	-18,1	122,7%	-98,8	-46,4	112,9%
Despesas Gerais e Administrativas	-14,5	-11,4	26,5%	-51,7	-33,0	56,7%
Outras	-0,0	0,5	N/A	-0,2	0,3	N/A
Despesas Operacionais	-54,7	-29,0	88,6%	-150,6	-79,0	90,6%
Compra Vantajosa	0,0	30,8	-	0,0	30,8	-
Despesas Totais	-54,7	1,8	N/A	-150,6	-48,2	212,6%

EBITDA

Em 2020, o EBITDA da Mosaico somou R\$68,7 milhões um crescimento de 20,8%, refletindo os efeitos de receita e despesas descritos nas seções anteriores.

Na comparação do EBITDA Ajustado (ajustado pela compra vantajosa, despesas com COVID e IPO), o crescimento foi de 174,7% na comparação com 2019.

Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Lucro Bruto	65,1	50,9	27,9%	213,1	103,2	106,6%
Despesas Operacionais	-54,7	1,8	N/A	-150,6	-48,2	212,6%
(+) Depreciação/ Amortização	1,6	0,9	75,8%	6,2	1,9	227,5%
EBITDA	12,0	53,6	-77,7%	68,7	56,9	20,8%
Compra Vantajosa	-	-30,8	N/A	-	-30,8	N/A
COVID	-	-	N/A	0,3	-	N/A
IPO	0,5	-	N/A	2,4	-	N/A
EBITDA Ajustado	12,5	22,8	-45,3%	71,5	26,0	174,7%

Já no 4T20, a aceleração das despesas com marketing institucional (branding) teve impacto direto no EBITDA recorrente, que apresentou redução de 45,3% na visão recorrente. É importante ressaltar que há um descasamento temporal entre as despesas com branding e seus efeitos positivos, isto é, aumento de recorrência de tráfego e reconhecimento da marca, que se traduzem em aumento de receita.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro em 2020 foi negativo em R\$4,2 milhões, refletindo principalmente o pagamento de juros sobre o empréstimo tomado para financiar a aquisição do Buscapé em 2019. Esse empréstimo foi quitado com os recursos do IPO em fevereiro de 2021 e companhia está capitalizada para o próximo ciclo de crescimento. No 4T20, o resultado financeiro foi negativo em R\$0,8 milhões

Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita Financeira	0,3	0,3	-10,0%	1,2	0,7	67,7%
Despesa Financeira	-1,1	-1,0	8,7%	-5,4	-1,8	207,5%
Resultado Financeiro	-0,8	-0,7	17,9%	-4,2	-1,0	307,3%

Lucro Líquido

Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Lucro antes de IR/ CSSL	9,6	52,1	-81,6%	58,3	53,9	8,1%
(-) IR/CSSL Corrente	-2,2	-3,1	-27,6%	-13,5	-3,1	335,8%
(-) IR/CSSL Diferido	19,2	13,1	47,1%	15,6	13,1	19,3%
Lucro Líquido	26,5	62,0	-57,2%	60,4	63,9	-5,5%
Compra Vantajosa (Efeito líquido)	-0,1	-20,4	N/A	-0,3	-20,4	N/A
Lucro Líquido Ajustado	26,5	41,6	-36,4%	60,1	43,5	38,3%

Em 2020, o lucro líquido totalizou R\$60,4 milhões, refletindo o desempenho operacional apresentado anteriormente e o efeito do imposto diferido decorrente do prejuízo fiscal de exercícios anteriores. O lucro líquido ajustado pela compra vantajosa de Buscapé apresentou crescimento de 38,3%

Já no 4T20, o lucro líquido somou R\$26,5 milhões, uma redução de 57,2% em relação ao 4T19, que foi impactado pela compra vantajosa de Buscapé. Ajustando por esse efeito, o lucro foi 36,4% menor. Importante destacar também o efeito do imposto diferido, mencionado anteriormente

Demonstração de Resultados

Em R\$ milhares	4T20	4T19	Var.%	2020	2019	Var.%
Receita operacional líquida	70.581	54.523	29%	231.316	113.892	103%
Custo dos serviços prestados	-5.455	-3.599	52%	-18.207	-10.740	70%
Lucro bruto	65.126	50.924	28%	213.109	103.152	107%
Despesas com vendas	-40.235	-18.065	123%	-98.757	-46.387	113%
Despesas gerais e administrativas	-14.478	-11.445	27%	-51.676	-32.975	57%
Ganho por compra vantajosa	0	30.843	N/A	0	30.483	N/A
Outras despesas operacionais líquidas	-25	483	N/A	-206	325	N/A
Lucro antes do resultado financeiro, imposto de renda e contribuição social	10.388	52.740	-80%	62.470	54.958	14%
Receitas financeiras	307	341	-10%	1.226	731	68%
Despesas financeiras	-1.116	-1.027	9%	-5.393	-1.754	207%
Lucro antes dos impostos de renda e contribuição social	9.579	52.054	-82%	58.303	53.935	8%
Imposto de renda e contribuição social corrente	-2.240	-3.093	-28%	-13.479	-3.093	336%
Imposto de renda e contribuição social diferido	19.205	13.058	47%	15.577	13.058	19%
Lucro líquido do exercício	26.544	62.019	-57%	60.401	63.900	-5%

Balanço Patrimonial

Consolidado		
Em R\$ milhares	31/12/2020	31/12/2019
<i>Ativo circulante</i>		
Caixa e equivalente de caixa	39.403	28.424
Aplicações financeiras	24	24
Contas a receber	79.593	76.085
Impostos a recuperar	78	78
Despesas antecipadas	3.768	1.045
Outros ativos	365	309
Total do ativo circulante	123.231	105.965
<i>Ativo não circulante</i>		
Despesas antecipadas	-	320
Impostos a recuperar	25.253	25.160
Impostos de renda e contribuição social diferidos	31.100	15.522
Depósitos judiciais	190	179
Imobilizado	2.138	1.497
Ativo de direito de uso	2.336	1.902
Intangível	39.446	43.446
Total do ativo não circulante	100.463	88.026
Ativo total	223.694	193.991

Consolidado

Em R\$ milhares

31/12/2020

31/12/2019

Passivo não circulante

Fornecedores	49.285	39.087
Obrigação por aquisição de participação	-	19.557
Passivo de arrendamento	1.198	869
Empréstimos	12.090	1.673
Obrigações trabalhistas	10.288	7.016
Obrigações tributárias	2.513	3.713
Partes relacionadas	193	11.047
Total do passivo circulante	75.567	82.962

Passivo circulante

Empréstimos	34.260	46.349
Obrigações tributárias	537	595
Passivo de arrendamento	1.442	1.139
Provisão para contingência	1.983	3.360
Provisão para perda com investimentos	-	-
Outras contas a pagar	-	133
Total do passivo não circulante	38.222	51.576

Patrimônio líquido

Capital social	63.306	10.150
Reserva legal	3.020	2.674
Reserva de investimentos	43.036	46.316
Reserva de capital	543	313
Total do patrimônio líquido	109.905	59.453

Passivo total e patrimônio líquido**223.694****193.991**