

Equipe de RI



Cláudio Hermolin
CEO

Andrea Rizzio
CFO & IRO

Rafaela Lourenço
Bruno Marques
Equipe de RI

Tel.: +55 (21) 2460-1628
e-mail: ri@brbrokers.com.br

Teleconferência de Resultados



Português
03 de agosto de 2020
11h00 (horário de Brasília)
10h00 (horário de NY) Tel.:
+55 (11) 2188-0155 Código:
Brasil Brokers Replay:
+55(11)2188-0400 Código
Replay: Brasil Brokers

Inglês
03 de agosto de 2020
11h00 (horário de Brasília)
10h00 (horário de NY)
Tel.: +1 (646) 843-6054
Código: Brasil Brokers
Replay: +55 (11) 2188-0400
Código Replay: Brasil Brokers

Rio de Janeiro, 31 de julho de 2020. A Brasil Brokers Participações S.A. (BM&FBovespa: BBRK3) uma empresa com foco e atuação no mercado de intermediação e consultoria imobiliária, com relevante presença nos principais mercados imobiliários do País, anuncia hoje seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2020. (2T20) As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações e nas regulamentações da CVM. Neste relatório os impactos com reestruturação, alienação de empresas, baixa de investimentos e provisionamentos jurídicos adicionais foram reclassificados e demonstrados através do grupo "Efeitos Não Recorrentes e de Operações Descontinuadas".



BrasilBrokers

Sumário

1. Destaques Operacionais e Financeiros	3
2. Receita Bruta de Serviços.....	4
3. Custo, Despesas Administrativas e Passivos Judiciais.....	11
4. Resultados Operacionais.....	15
5. Investimentos e Caixa	16
6. Governança Corporativa	18

Mensagem da Administração

O ambiente econômico e de negócios no segundo trimestre de 2020 mostrou-se em ligeira recuperação em todas as partes do mundo, dada a nova dinâmica imposta pelo combate à pandemia provocada pela COVID-19. A economia no Brasil não foi diferente. A partir de junho, o setor imobiliário foi mostrando sinais de recuperação nas principais praças onde atuamos, estimulado pela reabertura de nossas lojas e plantões de venda de nossos parceiros incorporadores. Adotadas as restrições de horário de funcionamento, capacidade reduzida e as medidas de segurança determinadas pelas autoridades de saúde, nossos corretores voltaram de forma parcial a desempenhar suas atividades, inclusive com atendimento presencial a clientes e visitas a imóveis e apartamentos decorados.

Para se ter uma magnitude do impacto, nos dois primeiros meses do ano, nossa receita líquida apresentou crescimento de aproximadamente 40% contra o mesmo período de 2019, com recuperação de 11pts no EBITDA ajustado. No segundo trimestre a Receita Líquida apresentou uma redução de 38% em relação ao trimestre anterior, e uma redução de 44% quando comparada ao 2T19, totalizando R\$ 19,5 milhões, em decorrência do impacto da COVID-19

A nossa vertical de Serviços Financeiros, Credimorar, encerrou o segundo trimestre com R\$ 528 milhões em Valor Geral de Crédito produzido, o que representa um aumento de 12% em relação ao trimestre anterior, mostrando resiliência e um menor impacto durante a pandemia, quando comprada as verticais de compra e venda de imóveis, refletindo com isso, receita e resultados estáveis no segundo trimestre de 2020.

A operação de Locação terminou o segundo trimestre de 2020 com 2.484 imóveis sob administração, o que representa um aumento de 6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse aumento de capilaridade ainda não reflete na receita, devido as renegociações de locação e o aumento da inadimplência ocorrido durante o período de pandemia. Atualmente, já identificamos uma melhora no setor, entrando em ritmo de normalidade.

De forma recorrente, a vertical de negócios corporativos realizou mais 1 transação no segundo trimestre de 2020. Com a taxa básica de juros caindo para 2,25% ao ano e com perspectivas de redução e recente desvalorização cambial, abrem oportunidades para investidores estrangeiros neste segmento.

As iniciativas de reestruturação da Companhia realizadas no primeiro trimestre, gerou efeitos significativos no segundo trimestre, onde, de forma austera conseguimos reduzir despesas e custos, tornando a empresa mais ágil e produtiva, gerando economias de forma sustentável, sem nos fragilizar para enfrentar uma retomada econômica. Podemos destacar abaixo, as principais ações:

- Redução das despesas gerais e administrativas.
- Redução de *headcount* na estrutura da *Holding* e em todas as demais verticais de negócios.
- Continuidade das medidas emergenciais de redução de custo de pessoal, incluindo: redução salários e benefícios, suspensão de novas contratações previstas em orçamento e adoção de férias compulsórias.
- Redução custos de ocupação durante o segundo trimestre de 2020 através da renegociação de aluguéis.
- Suspensão dos projetos e investimentos em marketing e TI, bem como diminuição de escopo de contratos diversos nas áreas administrativas.
- Continuidade na suspensão parcial dos pagamentos de impostos, com base nas medidas aprovadas pelo governo.

De acordo com o nosso entendimento, o espírito e cultura de austeridade serão perenes em nossa organização. Consequentemente, a nova organização – mais leve e ágil – estará apta a capturar de maneira mais efetiva a margem de contribuição decorrente da retomada dos negócios em nosso resultado, seja EBITDA ajustado, lucro líquido ou caixa.

Apesar da reabertura gradual de nossas lojas e stands, no segundo trimestre, mantivemos o engajamento da força de vendas através de eventos virtuais, integrando nossas áreas de intermediação imobiliária – Primário e Secundário – com nossa vertical de Serviços Financeiros. Mais que nunca, nossa plataforma digital tem sido fundamental para alavancar negócios e fidelizar a força de vendas.

Com relação ao cenário futuro, entendemos que ainda há muita incerteza, porém identificamos nitidamente uma melhora na retomada do setor quando comparamos o mês de abril, primeiro mês logo após os decretos de quarentena e o mês de junho. Verificamos algumas tendências no aspecto crescente no nosso setor:

- Aspectos potencialmente favoráveis:
 - Baixa recorde nas taxas de juros, tornando o custo do crédito imobiliário extremamente atrativo e aumentando o número de famílias com renda capaz de obter crédito para compra de imóvel.
 - Baixa performance dos investimentos de renda fixa e alto volatilidade nos investimentos de renda variável, aumentando a atratividade da segurança e rentabilidade do ativo imobiliário.
 - Desvalorização cambial atraindo o investidor estrangeiro para o mercado de *Real Estate* no Brasil.
 - A população em geral passou a valorizar ainda mais a habitação durante o período de quarentena, demonstrado principalmente pela recuperação no volume de vendas do mercado de imóveis do Minha Casa Minha Vida, mesmo durante a quarentena.

Por fim, acreditamos na assertividade da nossa estratégia, com a diversificação de nossas receitas entre verticais de negócio distintas, porém integradas. Esta diversidade de nossos negócios tem se mostrado primordial na sustentação de nossos resultados no período, onde o segmento primário continua sendo o mais impactado, enquanto outras verticais como Serviços Financeiros têm mostrado forte resiliência no segundo trimestre de 2020. Adicionalmente, a reestruturação das operações buscando maior agilidade e redução de custo, nos proporciona sair desta crise mais fortes e com maior capacidade de crescimento. Procuramos agir com rapidez, antecipando as situações de mercado, de forma a preservar e expandir o valor da Companhia.

Ressaltamos que estamos seguros das ações tomadas, da reavaliação de nossas prioridades, retomada aos negócios com proteção e segurança, e certos de que conseguiremos entregar o crescimento e rentabilidade condizente com o nosso potencial.

Cláudio Hermolin

CEO do Grupo

1. Destaques Operacionais e Financeiros

Resultados Financeiros

- A Receita Bruta ajustada¹ apresentou uma redução de 36% em relação ao trimestre anterior, e uma redução de 43% quando comparada ao 2T19, totalizando R\$ 23,2 milhões, em decorrência do impacto do fechamento de nossas lojas e stands de vendas dos incorporadores desde meados de março, como parte das medidas de enfrentamento à COVID-19.
- A Companhia no segundo trimestre de 2020 realizou um forte programa de redução de custos, especialmente nas contas de despesas gerais e administrativas, bem como de gestão de caixa, de forma a preservar sua liquidez e simplificar sua estrutura. Onde podemos observar que atingimos uma redução de 39% quando comparado ao trimestre anterior.
- Importante destacar os avanços em nossa agenda trabalhista refletida na redução contínua do estoque de processos, e a entrada de apenas uma nova ação no trimestre. A Companhia reduziu em 36% seu estoque de processos trabalhistas nos últimos 12 meses.

Vertical Compra e Venda no Mercado Primário

- No segundo trimestre de 2020, o estado de São Paulo representou 89% dos lançamentos nacionais, frente a uma participação de 66% no trimestre anterior.
- O Valor Geral de Vendas da Cia teve uma redução de 67%, quando analisado o trimestre anterior.

Vertical de Serviços Financeiros

- A Credimorar, vertical de negócio dedicada à comercialização de Serviços Financeiros, encerrou o trimestre com R\$ 528 milhões em Valor Geral de Crédito produzido, o que representa um aumento de 12% em relação ao trimestre imediatamente anterior.
- Continuidade no acordo de parceria para oferta de financiamento imobiliário com OLX e Grupo Zap, os maiores portais de busca de imóveis do país, contando com milhões de usuários por mês só na vertical de imóveis.

Vertical Corporativo

- De forma recorrente, a vertical de negócios corporativos realizou mais uma transação no segundo trimestre de 2020, somando R\$ 82 milhões a partir da intermediação de venda de edifício.
- Com a taxa básica de juros caindo para 2,25% ao ano e com perspectivas de redução e recente desvalorização cambial, abrem oportunidades de diversificação de investimentos, buscando alternativas ao mercado imobiliário, especialmente para investidores estrangeiros.
- Por outro lado, as lições aprendidas pelas empresas durante o período de *home office* pode trazer uma maior racionalização dos espaços corporativos, com eventual aumento da vacância.

Vertical Locação e Venda de Prontos

- A operação de Locação terminou o segundo trimestre de 2020 com 2.484 imóveis sob administração, o que representa um aumento de 6% em relação ao mesmo período do ano imediatamente anterior.
- O VGV do mercado secundário apresentou redução de 34% quando comparado ao 1T20 e 2T19.

2. Receita Bruta de Serviços

A Receita Bruta de serviços das operações continuadas da Brasil Brokers representada pela soma das comissões dos diferentes segmentos de atuação alcançou R\$ 23,2 milhões no segundo trimestre de 2020, 36% inferior quando comparado ao trimestre anterior. Devem ser considerados os efeitos restritivos de abertura de estabelecimentos comerciais e de circulação determinados pelos governos estadual e municipal para o combate à pandemia do COVID-19 iniciada no último mês do primeiro trimestre, atingindo a quase a totalidade do segundo trimestre de 2020.

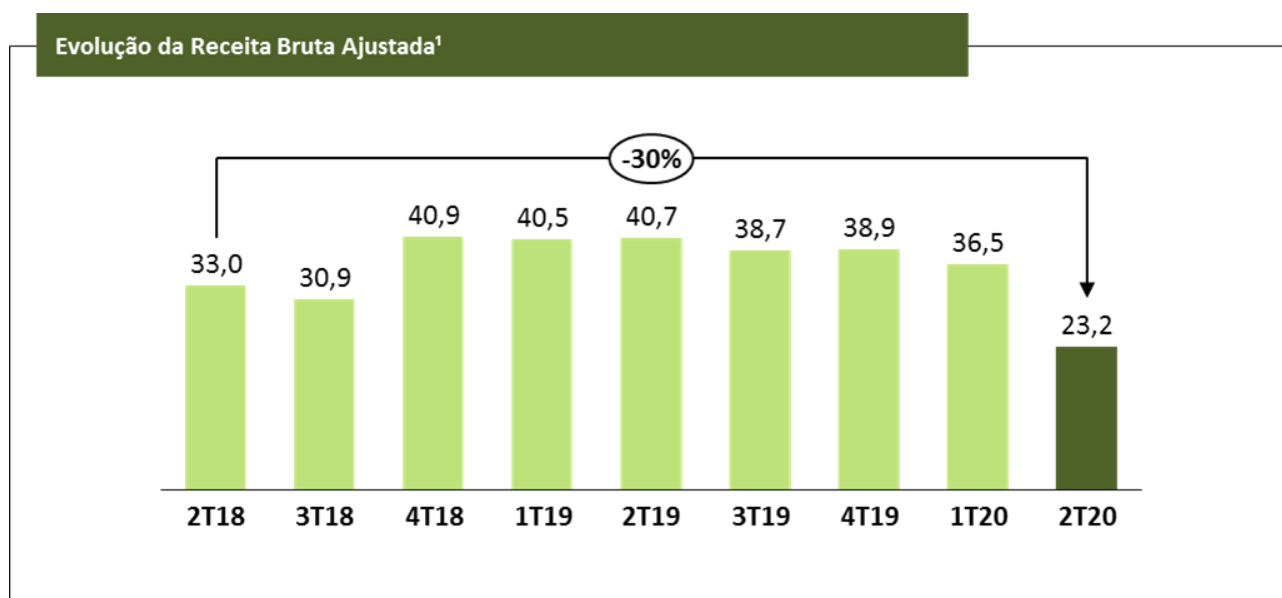


Tabela 1 – Receita e Comissão de Intermediação Ajustada¹

Receitas Operacional Bruta por Vertical (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Compra e Venda - Primário	3,6	11,7	-69%	8,3	-57%
Compra e Venda - Secundário	3,2	5,2	-40%	5,0	-37%
Corporativo	0,5	5,6	-91%	10,2	-95%
Serviços Financeiros	13,6	15,1	-10%	10,1	34%
Locação*	2,1	2,8	-24%	2,7	-22%
Outras Receitas	0,3	0,2	71%	0,2	59%
Receita Operacional Bruta	23,2	40,7	-43%	36,5	-36%
Impostos	3,1	5,1	-39%	4,3	-27%
Cancelamentos	0,6	1,0	-37%	0,5	15%
Receita Líquida	19,5	34,6	-44%	31,6	-38%

*a receita operacional Bruta da Vertical de Locação contempla negócios correlatos como seguros, gestão de recebíveis, entre outros.

Do total de receita do 2T20, 15% foram originados no mercado primário, 14% no mercado secundário, 2% na vertical corporativo, 58% na vertical de serviços financeiros e 9% na vertical de locação. No ano, as linhas consideradas *off-core* pelo mercado, representaram 70% do faturamento, correspondendo a um aumento de 9% nessas linhas de receita, considerando o trimestre anterior.

Nossa Receita Operacional Líquida alcançou R\$ 19,5 milhões no segundo trimestre de 2020, uma redução de 44% ao valor registrado no mesmo período do ano anterior, e 38% quando comparada ao trimestre anterior, acompanhando a queda na receita bruta de serviços operacionais.

2.1 Mercado Primário

Nossa Unidade de Negócios do Mercado Primário é responsável pela atuação comercial em empreendimentos imobiliários lançados por incorporadores em sistema de condomínio antes mesmo de essas unidades estarem prontas. Estamos presentes em diferentes praças através de lojas próprias ou licenciadas, atuando em toda a cadeia produtiva desse segmento: desde a identificação de tendências do mercado e região, concepção e planejamento do empreendimento, desenvolvimento da estratégia de marketing, venda e formalização da transação.

Tabela 2 – Lançamentos Brasil

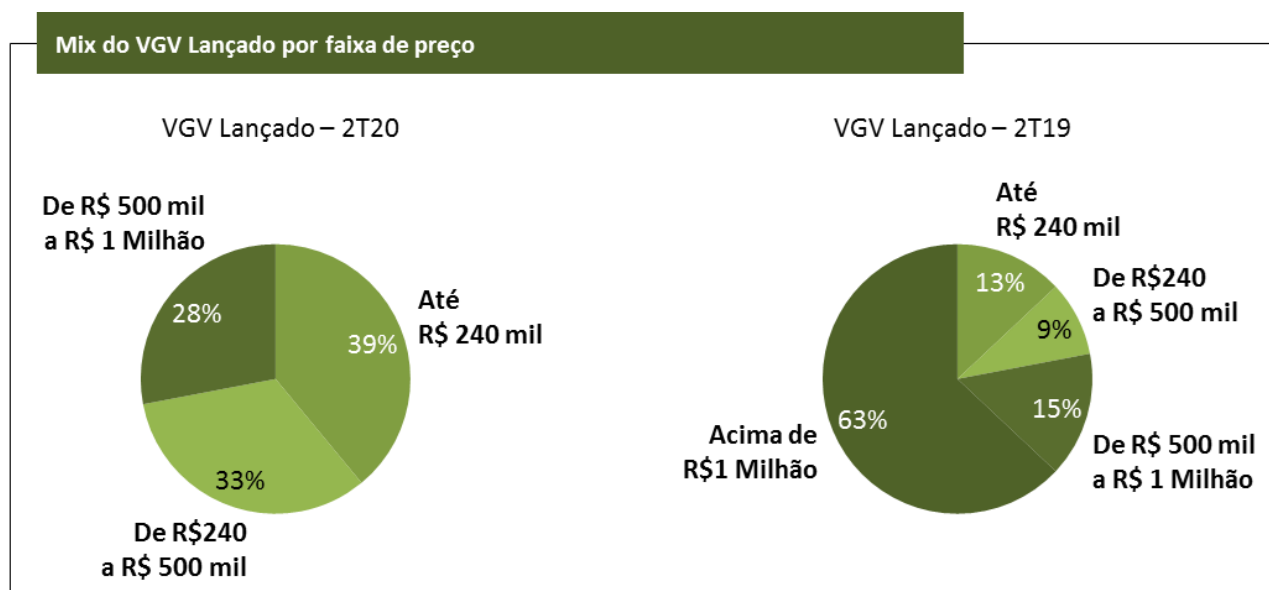
Lançamentos (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
VGv Lançado	217,1	2.644,6	-92%	655,1	-67%
Quant. Unidades Lançadas	358	4.249	-92%	928	-61%
Ticket Médio (R\$ mil)	606,5	622,4	-3%	705,9	-14%

Quando analisamos o volume de novos lançamentos do segundo trimestre de 2020, percebemos a manutenção da política de postergação de lançamentos pelos incorporadores em nossas principais praças de atuação. O volume de unidades lançadas teve redução de 61% quando comparada ao trimestre anterior. Essa percepção fica evidente ao compararmos o mesmo trimestre do ano anterior, cuja redução do número de unidades lançadas foi de 92% maior.

Tabela 3 – Mix do Valor dos Lançamentos com participação da Brasil Brokers por Estado

Valor Geral das Vendas - Lançados (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
VGv Lançado	217,1	2.644,6	-92%	655,1	-67%
São Paulo	194,1	2.364,6	-92%	429,2	-55%
Rio de Janeiro	23,0	280,0	-92%	225,9	-90%

No segundo trimestre de 2020, somados o mercado de RJ e SP, o mercado do Rio de Janeiro representou 11% e o mercado de SP 89% dos lançamentos do trimestre, frente a uma participação de 34% e 66% respectivamente do mesmo no trimestre anterior. No mercado de São Paulo, observamos uma redução de 55% quando comparado ao trimestre anterior, e 92% no mesmo período de 2019.



Do total dos R\$ 217 milhões em empreendimentos lançados no 2T20 com a nossa participação, 39% referem-se a imóveis até R\$ 240 mil, 33% por imóveis de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, 28% foi composto por imóveis de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão.

Tabela 4 – Vendas Contratadas do Mercado Primário

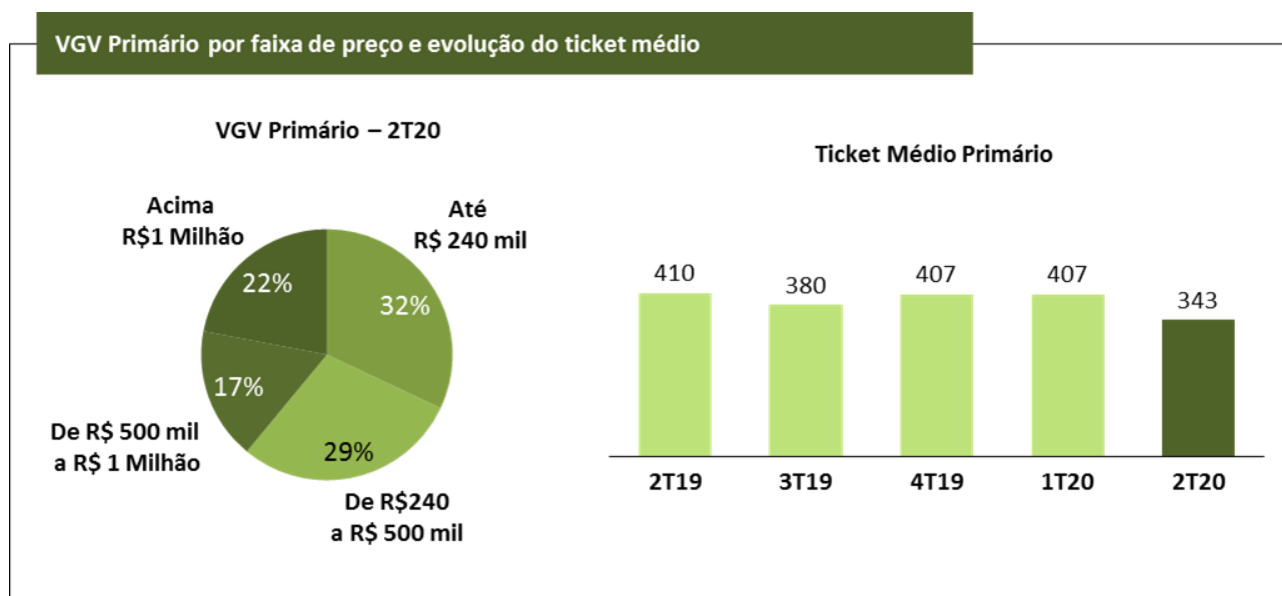
Primário	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
I - Venda de Lançamentos (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral de Vendas (VGV)	164,4	319,7	-49%	371,5	-56%
Unidades Vendidas	472	743	-36%	906	-48%
Ticket Médio (R\$ mil)	348,2	430,2	-19%	410,0	-15%
II - Venda de Remanescentes (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral de Vendas (VGV)	36,4	344,1	-89%	55,6	-35%
Unidades Vendidas	114	866	-87%	143	-20%
Ticket Médio (R\$ mil)	319,0	397,3	-20%	389,0	-18%
I + II = Mercado Primário Total (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral de Vendas (VGV)	200,7	663,7	-70%	427,1	-53%
Unidades Vendidas	586	1.609	-64%	1.049	-44%
Ticket Médio (R\$ mil)	342,5	412,5	-17%	407,2	-16%

No segundo trimestre de 2020, vivido em sua quase totalidade em situação de restrição social, e as demais consequências da pandemia, tivemos uma queda considerável no VGV das unidades remanescentes, que foram reduzidas em 89% comparando o mesmo período do ano anterior. Também tivemos reduções consideráveis na venda de lançamentos, com redução de VGV em 49%, e de 36% analisando o número de unidades vendidas.

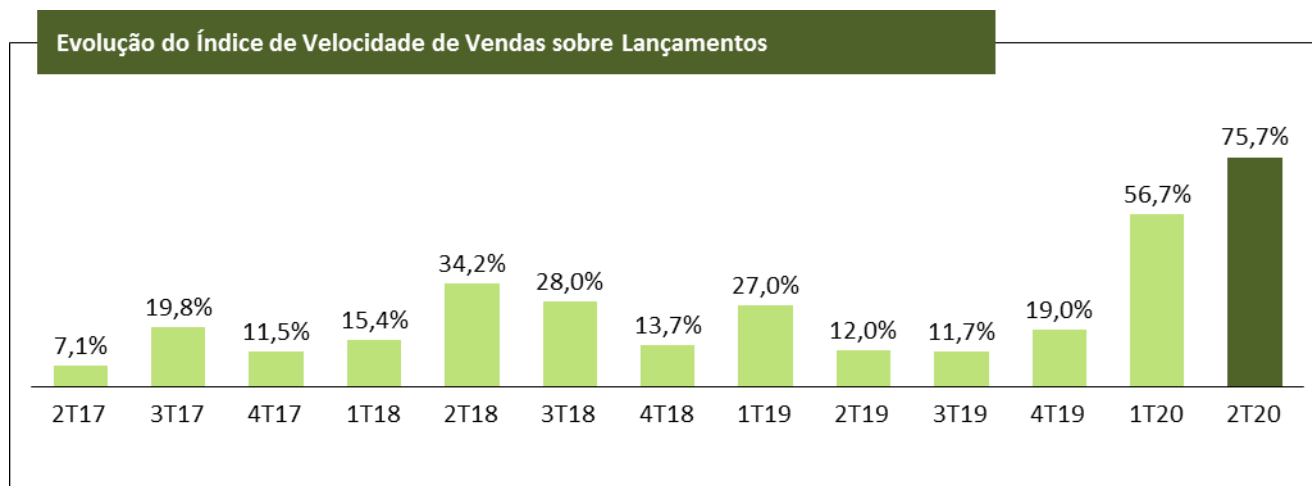
Tabela 5 – Mix do Valor Geral de Vendas Contratadas do Mercado Primário por Estado

Valor Geral das Vendas - Primário (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral das Vendas	200,7	663,7	-70%	427,1	-53%
São Paulo	126,4	481,2	-74%	306,4	-59%
Rio de Janeiro	74,3	125,4	-41%	112,0	-34%
Outros	0,0	57,2	-100%	8,7	-100%

Percebemos uma maior participação no Valor Geral de Vendas do mercado primário do Rio de Janeiro, que passou para uma participação de 37% do mercado, frente aos 26% do trimestre imediatamente anterior. A queda do mercado de São Paulo quando comparado ao 1T20 foi de 59%, principal epicentro da pandemia, enquanto o Rio de Janeiro sofreu a redução de 34%.



Do valor total de vendas da Brasil Brokers no Mercado Primário no segundo trimestre de 2020, 32% referem-se a imóveis até R\$ 240 mil, 29% por imóveis de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, 17% foi composto por imóveis de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão, 22% por imóveis acima de R\$ 1 milhão.



A velocidade de venda é obtida pela razão do Valor Geral Vendido dos lançamentos e o Valor Geral de Imóveis lançados no período, e nesse trimestre atingiu 75,7%, um aumento de 34% comparando o 1T20.

2.2 Mercado Secundário

A venda de imóveis usados ou prontos para serem habitados é caracterizada pelo relacionamento cliente vendedor - cliente comprador, onde a imobiliária, como intermediário comercial, ganha uma comissão que é devida pelo dono do imóvel.

Prestamos aos nossos clientes um serviço completo de exposição e comercialização dos produtos que ocorre através de um time de agentes especializados munidos de um grande banco de dados oriundos de informações do mercado e de nosso longo histórico de vendas.

Foi observada uma intensa retração ocasionada pela atual crise social e econômica gerada pela pandemia, com redução de 34% do Valor Geral de Vendas. Impactos buscaram ser mitigados, mais uma vez pela rápida resposta apresentada pela empresa, elaborando capacitações online com os corretores, acompanhamento do funil de vendas no mercado secundário, elaborações de tutoriais de apresentação virtual de imóveis e o reforço do treinamento para nossa força de vendas.

Ponto relevante a ser citado, é a queda acentuada da taxa SELIC, que serve de base para as taxas de juros praticadas, entre elas a do financiamento imobiliário, que mesmo com a piora das expectativas econômicas, representou uma alternativa de investimento no mercado imobiliário, que passou a ser atrativo quando comparado ao mercado de títulos públicos, e de renda fixa apresentados.

Tabela 6 – Vendas de Imóveis Prontos ou Usados

Destaques Operacionais (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral de Vendas (VGV)	154,0	232,4	-34%	234,0	-34%
Unidades Vendidas	281	355	-21%	402	-30%
Ticket Médio (R\$ mil)	548,1	654,8	-16%	582,1	-6%

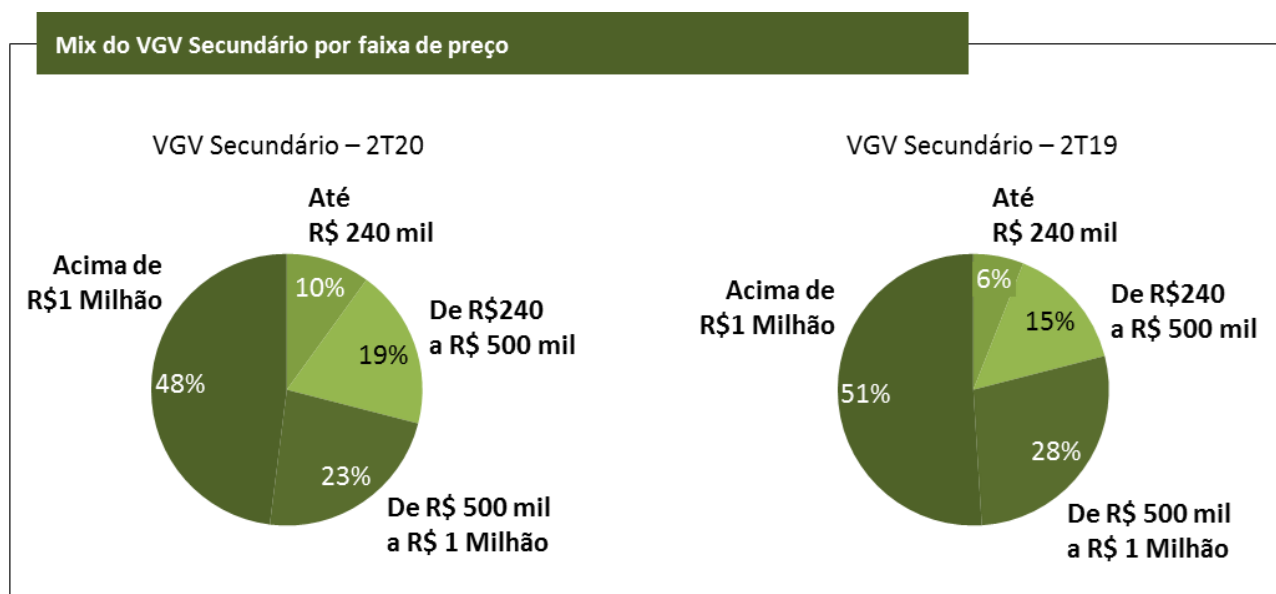
Os principais mercados que atuamos, São Paulo e Rio de Janeiro, foram estados dentre os mais afetados pela pandemia no país, sofrendo duras restrições de interação social, afetando bastante a economia, principalmente a de serviços, da região. A

retração do mercado secundário nesses estados foram respectivamente 33% e 46% ao analisarmos o 2T19, trimestre que não teve impacto decorrente da crise atual. Em outras regiões que possuímos atuação, tivemos crescimento de vendas, com destaque para o estado de Goiás, que no mesmo período observou o volume de vendas passar de R\$ 5,7 milhões no 2T19, para R\$ 21,7 milhões no 2T20.

Tabela 7 – Mix do Valor Geral de Vendas Contratadas no Mercado Secundário por Estado

Valor Geral das Vendas - Secundário (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral das Vendas	154,0	232,4	-34%	234,0	-34%
Rio de Janeiro	86,1	157,9	-46%	145,6	-41%
São Paulo	46,3	68,8	-33%	72,2	-36%
Outros	21,7	5,7	281%	16,2	34%

No segundo trimestre de 2020, das vendas contratadas de imóveis prontos ou usados, 56% foram no Estado do Rio de Janeiro, 30% em São Paulo e 14% em outros estados.



No segundo trimestre de 2020, do total de R\$ 154 milhões de vendas contratadas no mercado secundário, 10% foi composto por imóveis de até R\$ 240 mil, 19% por imóveis de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, 23% por imóveis de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão e 48% por imóveis a partir de R\$ 1 milhão.

No final do ano passado, iniciamos o *roll-out* de nossa plataforma digital, a *Desenrola*, para negócios ligados a venda imóveis prontos para morar em Goiânia, Cuiabá e São Paulo capital. Acreditamos que o modelo desenvolvido para locação é altamente replicável para o modelo de compra e venda de imóveis prontos, à medida que os processos de anúncio, seleção, agendamento, visita e envio de proposta são praticamente idênticos em ambas as operações, restando a maior diferença para a etapa de negociação e regularização, que no caso do secundário exige um tratamento diferenciado dado a complexidade envolvida.

Com isso, entendemos que a *Desenrola* se torna um dos principais vetores de crescimento da Companhia por agregar uma experiência digital ao processo, mantendo um alto grau de conversão de vendas uma vez que conta capacidade de atender os clientes no momento e forma que desejam (*Omnichannel*).

2.3 Mercado de Locação

A inovação digital continua a moldar como vivemos, trabalhamos e interagimos com as pessoas. Os novos comportamentos de consumo e o novo público em potencial (os "millenials") chegam com força total buscando agilidade e flexibilidade. Assim, criamos uma plataforma, a Desenrola, que utiliza a tecnologia como meio para atender essa demanda.

O que nos diferencia é a capacidade de atender nosso público que quer alugar um imóvel, seja comercial ou residencial, de forma online, sem necessidade de apresentar nenhuma garantia, em uma esteira de contratação desburocratizada sem perder o lado humano no atendimento.

Terminamos o segundo trimestre de 2020 com 2.484 imóveis sob administração em nossa operação de locação, um aumento de 6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O número de imóveis intermediados no 2T20 foi 11% superior quando comparado ao trimestre imediatamente anterior.

Tabela 8 – Locação

Locação (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Número de Imóveis Intermediados	183	276	-34%	165	11%
Carteira de Imóveis	2.484	2.338	6%	2.554	-3%

Esperamos a expansão dessa vertical ao longo dos próximos trimestres alavancada não só pelas receitas de intermediação e administração de imóveis, mas também de produtos correlatos como seguros, gestão de recebíveis, entre outros, que hoje representam uma receita de R\$ 450 mil no trimestre do total de R\$ 2,1 milhões alcançados na vertical no trimestre.

Já realizamos a expansão da marca Desenrola para as cidades de Cuiabá e São Paulo, após seu exitoso início em Goiânia e, como mencionamos anteriormente, estamos fazendo o *roll-out* desse modelo para o Mercado Secundário nessas mesmas praças.

2.4 Mercado Corporativo

Através de nossas marcas Primaz e BBRK Capital, oferecemos um serviço completo de assessoria e intermediação de compra e venda de grandes ativos imobiliários e de terrenos, além de apoiarmos na estruturação de produtos financeiros com lastro em imóveis para incorporadores.

Tabela 9 – Vendas Corporativas e Terrenos

Vendas Corporativo (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Valor Geral de Vendas (VGV) em milhões	81,7	360,3	-77%	357,0	-77%
Unidades Vendidas	1	2	-50%	2	-50%
Ticket Médio	81,7	180,1	-55%	178,5	-54%

As vendas da Vertical Corporativo no segundo trimestre de 2020 somaram R\$ 81,7 milhões a partir da intermediação na venda de edifício.

Continuaremos a investir nessa Vertical, reforçando nosso time de especialistas comerciais para aumentar a nossa abrangência de atuação e trazendo novas oportunidades de negócios.

2.5 Mercado de Serviços Financeiros

Oferecemos através da Credimorar serviços de assessoria na comercialização de serviços financeiros imobiliários através de canais digitais, das lojas da Brasil Brokers ou através de parcerias com outras imobiliárias e demais assessorias financeiras.

Obter um financiamento imobiliário pode ser um processo bastante complexo para a maior parte das pessoas. Por isso, oferecemos aos nossos clientes toda a assessoria na contratação de financiamento imobiliário seja através do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) ou através do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) garantindo uma adequada comunicação com as instituições financeiras com as quais trabalhamos, diminuindo assim o tempo de fricção na contratação do serviço.

Além disso, atuamos também na comercialização e intermediação do crédito com imóvel em garantia (ou *Home Equity*). Muito comum nos Estados Unidos, essa é uma modalidade de crédito onde você usa um imóvel residencial ou comercial, quitado em seu nome e com a documentação em dia, como garantia para conseguir um empréstimo pessoal.

Tabela 10 – Operacional Credimorar

Crédito Imobiliário (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
VGC Produzido	528,4	510,1	4%	472,6	12%
VGC Financiado	595,2	535,9	11%	440,7	35%
Unidades Financiadas	3.253	1.798	81%	1.445	125%
Loan to Value	65%	64%	2%	63%	3%

Encerramos o segundo trimestre de 2020 com um montante financiado superior a R\$ 595 milhões, continuando com nosso melhor desempenho histórico atingido em 2019, mantendo a posição de maior assessoria independente de crédito imobiliário do país.

Dado o novo cenário de juros no país, desde o ano passado, podemos observar uma forte aceleração da concorrência entre os bancos para expandir suas operações ligadas ao crédito imobiliário seja através da redução de taxa em suas linhas de crédito tradicionais ou com a criação de novas linhas mais competitivas. Ao mesmo tempo, alguns bancos aprofundaram suas políticas comerciais para ampliar sua penetração em canais de distribuição, até então, não explorados.

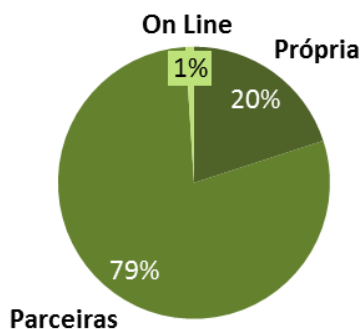
Assim, prevendo esse movimento, a Credimorar continua investindo na abertura de novos canais de venda de seus produtos buscando alcançar seus clientes diretamente no varejo de forma *online*. Nessa direção, firmamos parceria com dois dos maiores portais de anúncio de imóveis do Brasil, a OLX e Grupo Zap, com a inclusão de um simulador de financiamento diretamente em seus portais, além de termos construído uma esteira automática para produção com o banco Bradesco. A abertura de novos canais é fundamental para dar continuidade ao crescimento dessa vertical.

Vale lembrar que, hoje, o nosso principal canal de vendas se dá através, de nossas parcerias regionais para distribuição de crédito, independente de termos operação de compra e venda de imóveis na localidade. O volume de financiamentos produzido através dessas parcerias representou 79% do total do segundo trimestre de 2020. Assim, não podemos deixar de comentar, que reforçamos nossa política comercial com nossos principais parceiros de crédito de forma a criar relações duradouras com os mesmos. Uma alteração em grande parte acelerada pela conjuntura de distanciamento social foi à introdução do canal *online*, que permaneceu apresentando no segundo trimestre, *share* de 1% das operações.

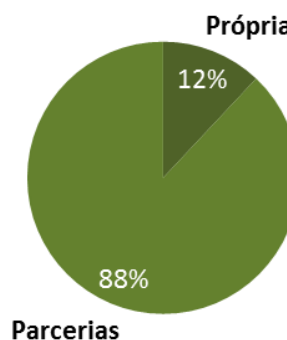
O volume financeiro financiado no 2T20 foi 35% superior em relação ao 1T20. Já, o volume de financiamentos produzidos foi superior em 12% quando comparado ao trimestre imediatamente anterior.

Abertura do VGC Produzido entre canais próprios e parcerias

VGC Própria x Parcerias – 2T20



VGC Própria x Parcerias – 2T19



3. Custo, Despesas Administrativas e Passivos Judiciais

3.1 Custos dos Serviços Prestados

No segundo trimestre de 2020 tivemos redução nominal de 13% no total dos custos com serviços prestados quando comparados ao trimestre anterior, causada principalmente devido aos custos do mercado primário que diminuíram 48%, em decorrência de uma redução do volume de lançamentos no 2T20. Analisando o mesmo trimestre do ano anterior, observamos uma redução de 7% no total de Custos de serviço prestados.

Tabela 11 – Custos dos Serviços Prestados

Custos de serviços prestados (R\$ mil)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Compra e Venda - Primário	1,0	1,1	-9%	2,0	-48%
Compra e Venda - Secundário	0,1	0,1	68%	0,2	-56%
Serviços Financeiros	6,8	7,1	-5%	6,8	0%
Outros Custos	0,1	0,3	-79%	0,1	-49%
Total de Custos de serviços prestados	8,0	8,7	-7%	9,2	-13%

3.2 Despesas Administrativas (Ajustadas¹)

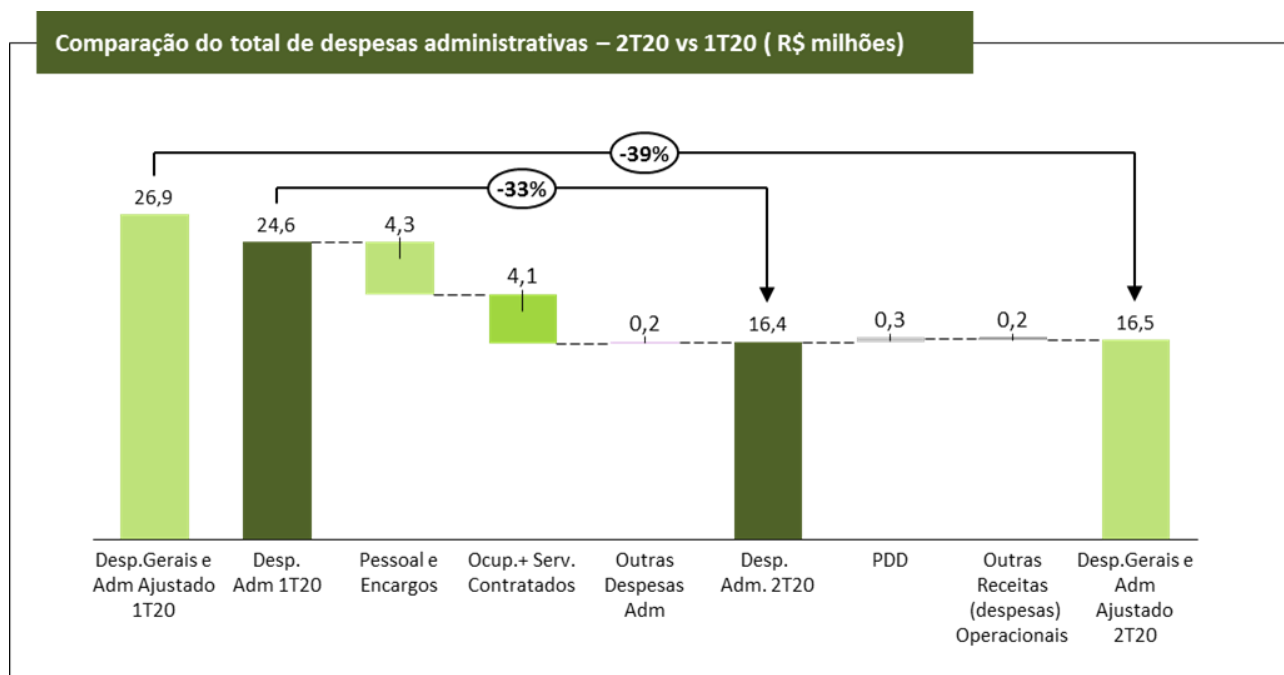
Neste relatório os resultados performados nos trimestres apresentados foram reclassificados e demonstrados através do grupo “Efeitos Não Recorrentes e de Operações Descontinuadas”. As tabelas abaixo, assim como as análises de Despesas e Resultados desconsideram esses efeitos não recorrentes em todos os períodos para melhor comparação.

A Companhia mantém de forma recorrente o foco em buscar ganhos de eficiência em sua estrutura administrativa visando capturar os benefícios dos ganhos de escala derivados de nosso modelo de negócios que possui maior grau de alavancagem operacional com baixa imobilização. Mantemos a rotina de revisar nossos processos internos e nossa arquitetura de sistemas

de forma a permitir que a empresa mantenha uma estrutura de *back-office* mais leve e eficiente, para suportar o crescimento de nossas verticais.

Tabela 12 – Despesas Administrativas Ajustadas¹

Despesas Administrativas	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Pessoal e Encargos	10,1	12,7	-21%	14,4	-30%
Ocupação	3,2	5,2	-38%	5,1	-38%
Serviços Contratados	2,7	5,0	-46%	4,9	-44%
Outras Despesas Administrativas	0,4	0,3	25%	0,2	63%
Despesas Administrativas	16,4	23,2	-29%	24,6	-33%
PDD	0,3	1,0	-68%	0,5	-36%
Outras receitas (despesas) operacionais	-0,2	1,9	-110%	1,8	110%
Despesas Gerais e Administrativas Totais	16,5	26,0	-37%	26,9	-39%



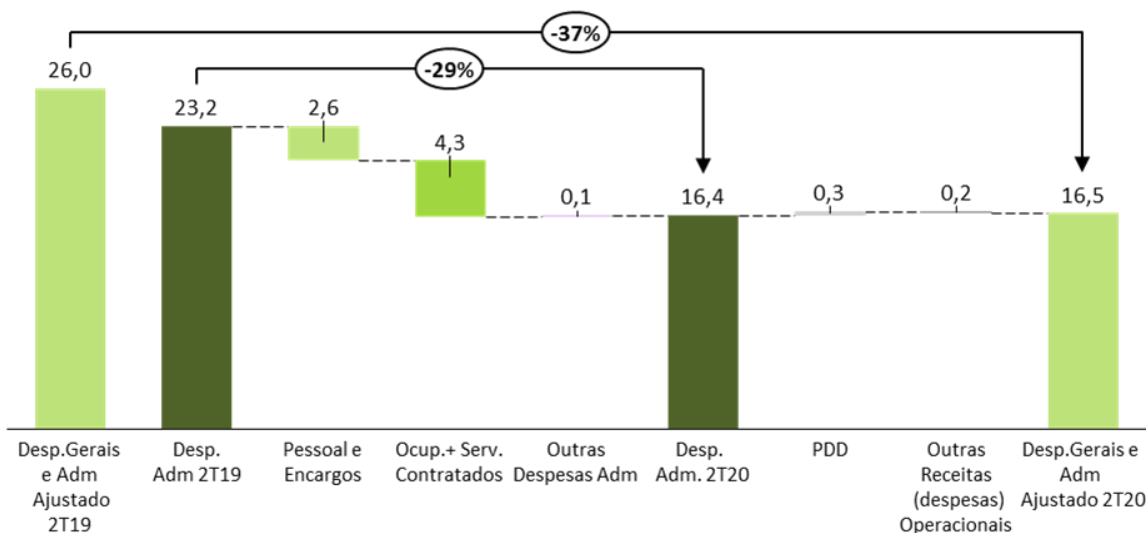
As ações iniciadas no primeiro trimestre com efeitos concretos verificados no mês de março, foram de reestruturação da Companhia para enfrentar o desafio derivado de uma retração econômica, geraram redução nominal de **R\$ 10 milhões**, ou 39%, tornando a empresa mais ágil, produtiva, leve e, ao mesmo tempo, preservando nossa liquidez. Podem ser verificadas na análise das principais variações das contas operacionais.

Pessoal & Encargos – Redução de **R\$ 4,3 milhões**, ou 30% em relação ao trimestre anterior, com redução do custo de pessoal, através de desligamentos, redução de salários e benefícios (conforme MP), e adoção de férias compulsórias, além da realocação das equipes entre as verticais de negócios.

Ocupação – Redução de **R\$ 1,9 milhões**, ou 38% em relação ao 1T20, reflexo da revisão dos custos de ocupação, através da renegociação de aluguéis e suspensão de contratos de *facilities*.

Serviços Contratados – Redução de **R\$ 2,1 milhões**, ou 44%, reflexo de renegociações ativas com fornecedores, postergação de investimentos em marketing e TI, visando manutenção de caixa da Companhia.

Comparação do total de despesas administrativas – 2T20 vs 2T19 (R\$ milhões)



As Despesas Administrativas no segundo trimestre de 2020 tiveram redução nominal de **R\$ 9,5 milhões**, ou 37%, quando comparadas ao segundo trimestre de 2019. Segue abaixo análise das principais variações das contas operacionais:

Pessoal & Encargos – Redução de **R\$ 2,6 milhões**, ou 21% em relação ao mesmo período do ano anterior, com reduções do custo de pessoal, mesmo com uma elevação de R\$ 1,8 milhões nos custos decorrentes do reforço de equipes para suportar a expansão da Desenrola e Credimorar e maiores dispêndios na construção do time de atendimento e vendas em São Paulo.

Ocupação – Redução de **R\$ 2,0 milhões**, ou 38% em relação ao 2T19, reflexo da estratégia empresarial de fechamento de lojas iniciada em 2019, e da revisão dos custos de ocupação, através da renegociação de aluguéis e suspensão de contratos de *facilities*.

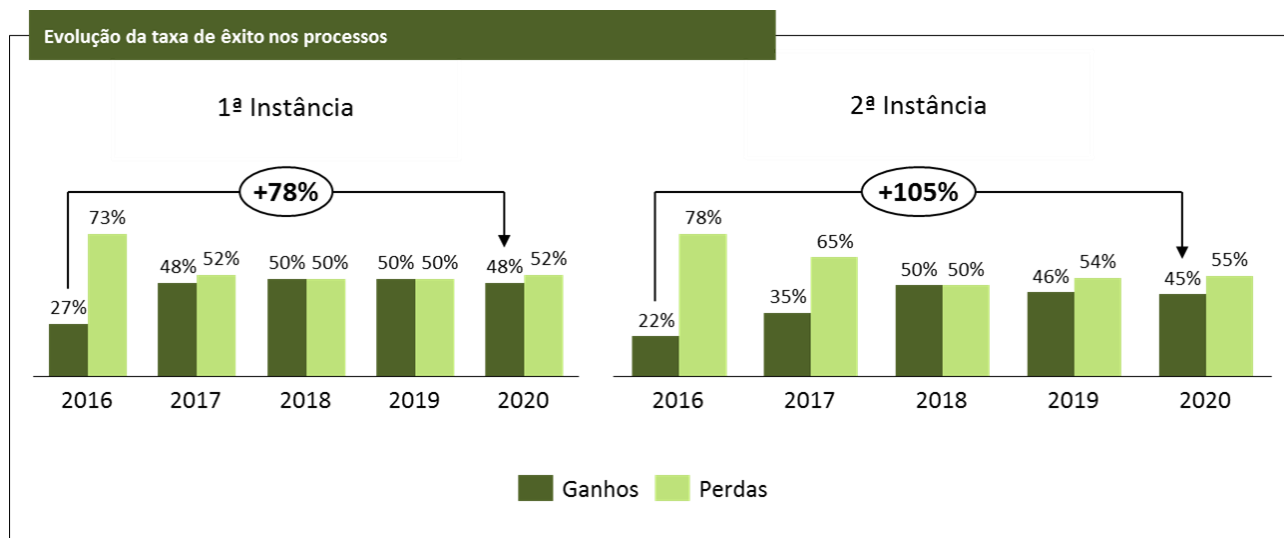
Serviços Contratados – Redução de **R\$ 2,3 milhões**, ou 46%, reflexo de renegociações ativas com fornecedores, Postergação de investimentos em marketing e TI, mantendo recursos em caixa para o enfrentamento das adversidades decorrentes da atual crise que estamos enfrentando.

3.3 Passivos Judiciais

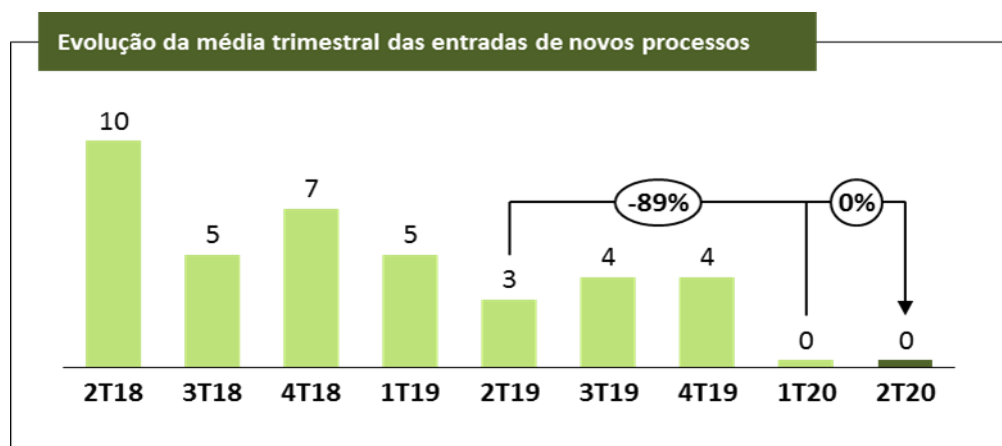
Um dos temas mais sensíveis do nosso negócio atualmente, o passivo trabalhista decorrente de ações movidas por corretores autônomos que pleiteiam reconhecimento de vínculo empregatício e previdenciário em esferas judiciais, vem apresentando melhorias expressivas.

Cada vez mais os tribunais estão compreendendo que esta relação preserva a autonomia das partes, evidência refletida na nossa taxa de êxito mais que dobrou ano contra ano.

Acreditamos que essa melhor compreensão dos fatos advém de uma série de medidas tomadas tanto individualmente pela Brasil Brokers, quanto coletivamente pelo setor de intermediação imobiliária.



Além da evolução da taxa de êxito da Companhia nas demandas promovidas, outro sinal inequívoco da melhora no cenário é a quantidade de novas reclamações trabalhistas ajuizadas. Chegamos a ter uma média de 10 novas demandas no segundo trimestre de 2018, encerramos o ano de 2019 com média de apenas 4 novos processos, trazendo boas perspectivas para o tema no futuro. Quanto ao segundo trimestre de 2020, assim como o primeiro, tivemos a entrada de apenas 1 ação.



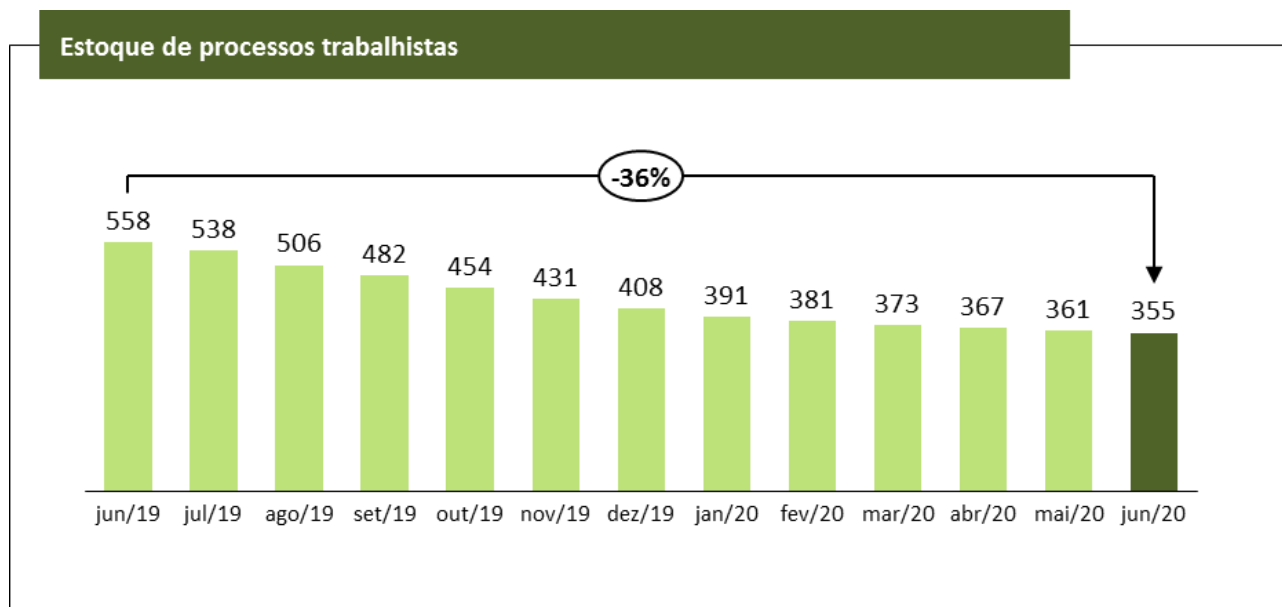
Em virtude da desaceleração da Companhia em antecipar acordos, de forma a preservar o caixa no cenário de desestabilização econômica, os acordos trabalhistas do segundo trimestre somaram R\$ 2,1 milhões, valor 80% inferior ao apresentado no trimestre anterior.

As perdas nas demais esferas (Cível e Fiscal) somaram R\$ 2,1 milhões no segundo trimestre de 2020, com redução de 17% em relação ao trimestre anterior e 39% quando comparado ao 2T19. Da mesma forma que nos casos trabalhistas, optamos por fazer acordos em casos cuja nossa possibilidade de êxito fosse muito remota.

Tabela 13 – Despesas Jurídicas

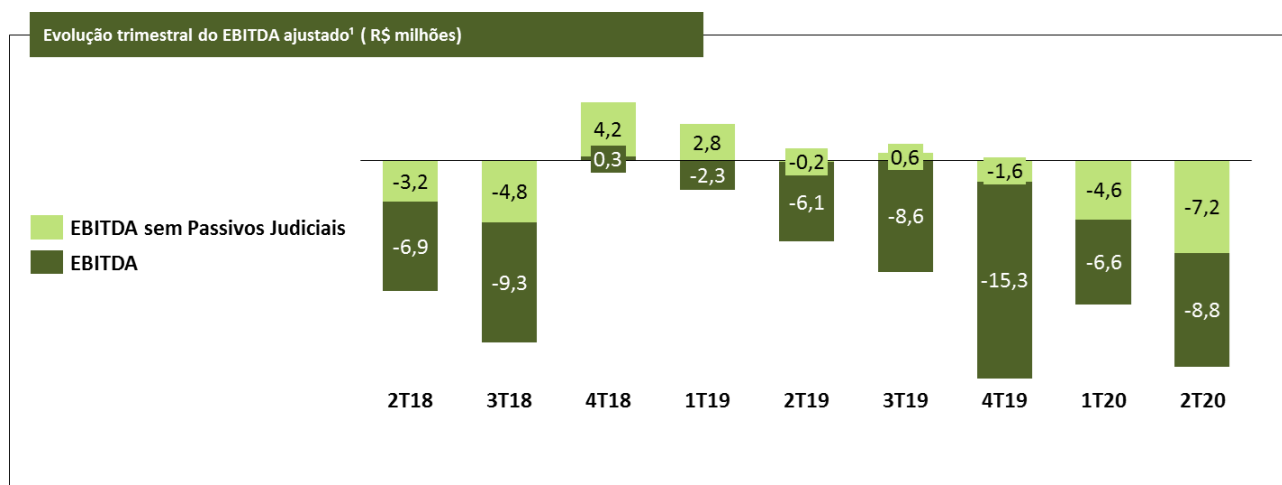
Despesas Jurídicas (R\$ milhões)	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1T20	2T20 vs. 1T20
Perda em Processo Trabalhista	2,1	6,7	-68%	10,8	-80%
Reversão das Provisões Trabalhistas	-2,6	-4,1	38%	-11,3	77%
Custas processuais e demais Gastos Jurídicos	2,1	3,4	-39%	2,5	-17%
Despesas Jurídicas Totais	1,6	5,9	-73%	2,0	-19%

Tomando como base dez/19 a companhia já conseguiu reduzir em 13% seu estoque de processos trabalhistas. Abaixo segue o quadro mostrando a evolução.



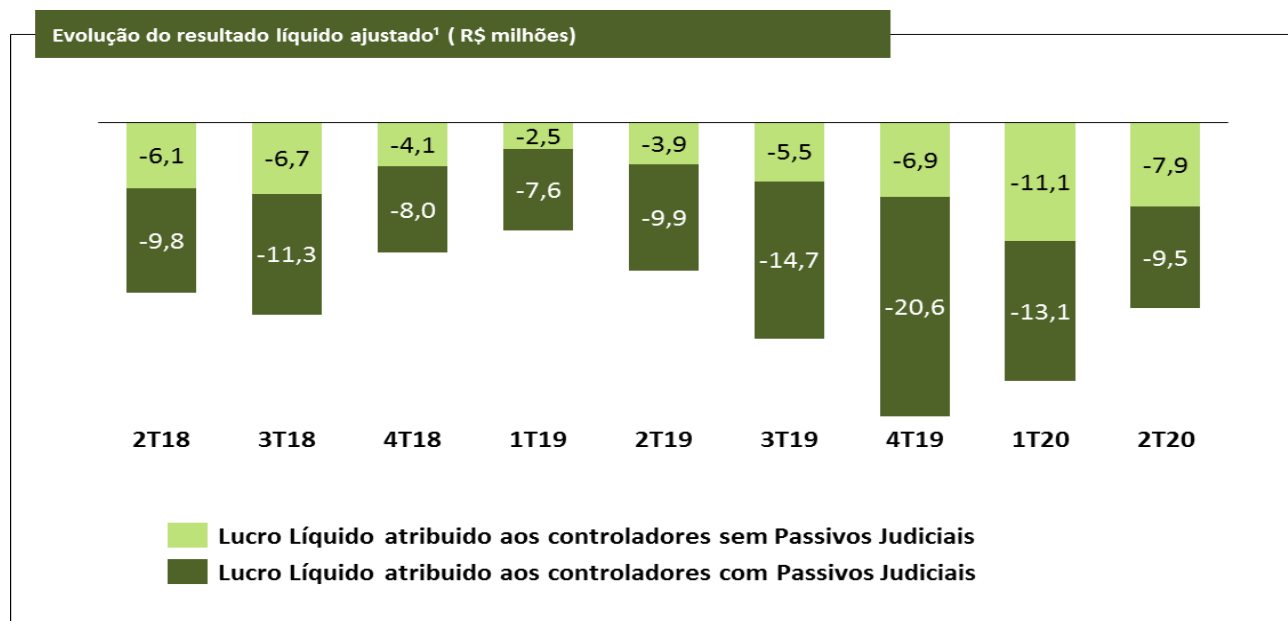
4. Resultados Operacionais

4.1 EBITDA: Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização



Encerramos o segundo trimestre de 2020 com um EBITDA antes de Passivos Judiciais negativo em R\$ 7,2 milhões e após Passivos Judiciais negativo em R\$ 8,8 milhões.

4.2 Resultado Líquido (Ajustado¹)



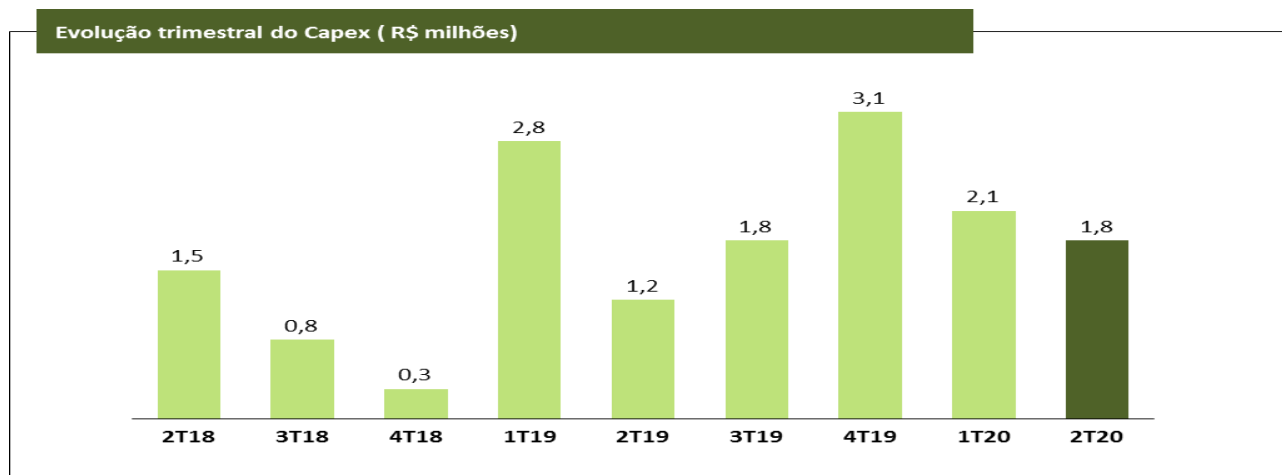
Encerramos o segundo trimestre de 2020 com um Resultado Líquido atribuído aos acionistas controladores antes de Passivos Judiciais negativo em R\$ 7,9 milhões e após Passivos Judiciais negativo em R\$ 9,5 milhões.

O Resultado líquido contábil atribuído aos acionistas controladores da Brasil Brokers do segundo trimestre de 2020 foi negativo em R\$ 12,9 milhões.

5. Investimentos e Caixa

5.1 Capex (Regime de Competência)

A soma dos investimentos da Companhia no segundo trimestre de 2020 alcançou R\$ 1,8 milhões. A maior parte dos nossos investimentos foi dedicada à obtenção de licenças de software para nossas plataformas digitais de Compra e Venda, Locação e Serviços Financeiros e benfeitorias em imóveis de terceiros.



5.2 Caixa e Aplicações Financeiras

Tabela 14 – Caixa e Aplicações Financeiras

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	32,1	46,1	61,7	51,7	35,3	139,7	119,9	90,8	64,6
Caixa Gerado Atividades Operacionais	(1,4)	0,1	0,2	(3,5)	3,3	6,7	(1,8)	(2,7)	6,4
Perdas Trabalhistas	(6,5)	(3,5)	(4,7)	(5,1)	(5,5)	(9,6)	(15,5)	(12,6)	(5,8)
Outras Despesas Jurídicas	(3,5)	(4,7)	(3,5)	(3,0)	(3,7)	(3,9)	(4,6)	(3,5)	(1,7)
Bloqueio de Ação Judicial	7,3	-	-	-	-	-	-	-	-
Projeto Transformação	(0,7)	(0,2)	(0,1)	(0,0)	-	-	(0,0)	-	-
Reestruturação	(1,6)	(2,9)	(0,5)	(0,6)	(0,8)	(1,2)	(0,5)	(0,9)	(0,7)
Caixa Líquido Gerado	(6,5)	(11,2)	(8,5)	(12,2)	(6,7)	(8,1)	(22,4)	(19,7)	(1,8)
Aumento de Capital	22,1	28,2	-	-	-	-	-	-	-
Atividades de Investimento	(1,5)	(0,8)	(0,3)	(2,8)	(1,2)	(1,8)	(3,1)	(2,1)	(1,8)
Debêntures	-	-	-	-	112,5	(0,4)	(0,1)	-	-
Dos Acionistas Minoritários	(0,1)	(0,4)	(1,2)	(1,4)	(0,2)	(9,6)	(3,6)	(4,4)	(3,3)
Caixa e Aplicações Financeiras no final do período	46,1	61,7	51,7	35,3	139,7	119,9	90,8	64,6	57,7

O montante total de caixa e aplicações financeiras da Companhia ao final do segundo trimestre de 2020 somavam R\$ 57,7 milhões. Esses valores referem-se basicamente a aplicações financeiras em certificados de depósitos bancários e fundos de renda fixa, remunerados a taxas que variam de acordo com o CDI.

A Companhia não possui aplicações em derivativos, títulos ou quaisquer outros instrumentos com exposição à variação cambial ou de renda variável. Todas as aplicações seguem rigorosamente a Política da Companhia que engloba regras sobre relevância da instituição financeira, vencimento, concentração e rating mínimo do emissor.

A Companhia possuía, ainda, R\$ 6,6 milhões em recebíveis para o próximo semestre, com mediana de recebimento de 57 dias.

O caixa líquido gerado das atividades operacionais foi positivo em R\$ 6,4 milhões no segundo trimestre de 2020.

Foram dispendidos aproximadamente, R\$ 5,8 milhões com perdas em processos trabalhistas, outros R\$ 1,7 milhões foram dispendidos com perdas nas demais esferas.

Por fim, foram dispendidos R\$ 710 mil com despesas de reestruturação e o caixa consumido com atividades de investimento no acumulado do trimestre foi de R\$ 1,8 milhões.

6. Governança Corporativa

Tabela 15 – Agenda Corporativa

Calendário de Divulgação de Resultados	
Evento	Data
Divulgação de Relatório trimestral 3T20	06 de Novembro
Audioconferência 3T20	09 de Novembro
Divulgação de Relatório trimestral 4T20	30 de Março de 21
Audioconferência 4T20	31 de Março de 21
Divulgação de Relatório trimestral 1T21	30 de Julho de 21
Audioconferência 1T21	02 de Agosto de 21
Calendário de Reuniões Públicas	
Evento	Data
Investor's Day	18 de dezembro

Anexo I – Demonstração de Resultados Trimestrais (R\$ mil)

Demonstrações financeiras

Disclaimer: Neste relatório demonstraremos os resultados de nossas operações do segundo e primeiro trimestres de 2020, além do segundo trimestre de 2019, destacando do total os efeitos não recorrentes com reestruturações, os impactos da alienação de empresas e da baixa de investimentos, para melhor comparação com o histórico operacional.

Todos os ajustes serão explicitados na tabela que segue abaixo:

	2T20	Não	2T20	1T20	Não	1T20	2T19	Não	2T19
	Ajustado	Recorrentes	Contábil	Ajustado	Recorrentes	Contábil	Ajustado	Recorrentes	Contábil
Receita de serviços	23,245	(.001)	23,244	36,471	-	36,471	40,652	-	40,652
Descontos e abatimentos	(.605)	.001	(.604)	(.526)	-	(.526)	(.955)	-	(.955)
Impostos incidentes	(3,149)	-	(3,149)	(4,342)	-	(4,342)	(5,127)	-	(5,127)
Receita líquida	19,491	-	19,491	31,603	-	31,603	34,570	-	34,570
Custo dos serviços prestados	(10,148)	(.001)	(10,149)	(9,233)	-	(9,233)	(8,675)	-	(8,675)
Resultado bruto	9,343	(.001)	9,342	22,370	-	22,370	25,895	-	25,895
Despesas administrativas e operacionais	(16,528)	(1,412)	(17,940)	(26,944)	(3,030)	(29,975)	(26,048)	1,109	(24,940)
Despesas administrativas	(17,382)	1,106	(16,277)	(25,687)	1,068	(24,619)	(23,759)	1,126	(22,633)
Honorários de diretoria	(1,074)	.001	(1,073)	(1,412)	(.001)	(1,413)	(1,374)	-	(1,374)
Provisão para devedores duvidosos	(.316)	-	(.316)	(.493)	-	(.493)	(.972)	-	(.972)
Outras receitas (despesas) operacionais	2,244	(2,519)	(.275)	.648	(4,097)	(3,449)	.057	(.017)	.040
EBITDA sem Passivos Judiciais	(7,185)	-	-	(4,575)	-	-	(1,53)	-	-
Passivos Judiciais	(1,615)	-	(1,615)	(2,000)	-	(2,000)	(5,944)	-	(5,944)
EBITDA com Passivos Judiciais	(8,800)	-	(10,213)	(6,574)	-	(9,605)	(6,097)	-	(4,989)
Depreciações e amortizações	(1,340)	(1,489)	(2,830)	(1,367)	(1,733)	(3,100)	(1,330)	(2,625)	(3,955)
Depreciações	(.680)	-	(.680)	(.726)	-	(.726)	(.716)	-	(.716)
Amortização do Intangível	(.660)	-	(.660)	(.641)	-	(.641)	(.615)	-	(.615)
Amortização Arrendamentos	-	(1,489)	(1,489)	-	(1,733)	(1,733)	-	(2,625)	(2,625)
Amortização de Recuperação de Ativos	-	-	-	-	(52,700)	(52,700)	-	-	-
Despesas financeiras	(.090)	(.538)	(.628)	(.238)	(.573)	(.812)	(.340)	(.393)	(.733)
Receitas financeiras	1,100	-	1,100	1,319	-	1,319	2,258	-	2,258
LAIR sem Passivos Judiciais	(7,515)	-	-	(4,861)	-	-	.434	-	-
LAIR com Passivos Judiciais	(9,130)	(3,439)	(12,569)	(6,860)	(58,037)	(64,897)	(5,510)	(1,908)	(7,419)
Provisão para imposto de renda	(.121)	(.002)	(.123)	(.915)	-	(.915)	(.611)	-	(.611)
Provisão para contribuição social	(.052)	-	(.052)	(.338)	-	(.338)	(.233)	-	(.233)
Lucro Líquido das Operações sem Passivos Judiciais	(7,688)	-	-	(6,113)	-	-	(.410)	-	-
Lucro Líquido das Operações com Passivos Judiciais	(9,303)	(3,442)	(12,744)	(8,113)	(58,037)	(66,150)	(6,354)	(1,908)	(8,263)
Participação acionistas minoritários	(.183)	.002	(.181)	(4,983)	(.002)	(4,985)	(3,525)	-	(3,525)
Lucro (prejuízo) Líquido atribuído aos acionistas controladores sem Passivos Judiciais	(7,871)	-	-	(11,096)	-	-	(3,935)	-	-
Lucro (prejuízo) Líquido atribuído aos acionistas controladores com Passivos Judiciais	(9,485)	(3,440)	(12,925)	(13,096)	(58,039)	(71,135)	(9,879)	(1,908)	(11,787)

- (1) Despesas não recorrentes e IFRS16 - Arrendamentos.
- (2) Multas e Rescisões contratuais
- (3) IFRS16 - Arrendamentos.
- (4) Baixa de Impairment.
- (5) Despesas com captação das Debêntures e Juros.

Anexo II - Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de junho de 2020 (R\$ mil)

ATIVO		
	2T20	2T19
Ativo Circulante		
Caixa e Equivalentes de Caixa	9.144	139.725
Títulos e Valores Mobiliários	39.196	-
Contas a receber de clientes	19.802	23.590
Adiantamentos a fornecedores	578	114
Impostos a recuperar	4.400	6.075
Dividendos intermediários	8.144	-
Despesas antecipadas	1.319	2.360
Contas a receber - Revenda empresas	1.191	967
Outros créditos	5.173	3.396
Total do ativo circulante:	88.947	176.227
Ativo não Circulante		
Realizável a longo prazo		
Títulos e Valores Mobiliários	9.394	-
Contas a receber de clientes	582	422
Terrenos disponíveis para venda	1.107	742
Impostos a recuperar	3.183	5.442
Depósitos Judiciais	14.994	20.567
Contas a receber - Revenda empresas	533	673
Outros créditos	2.360	4.627
	32.153	32.473
Direito de uso em arrendamento	17.526	24.376
Imobilizado	8.738	9.523
Intangível	163.305	214.137
	189.569	248.036
Total do ativo não circulante	221.722	280.509
Total do ativo	310.669	456.736

Anexo III - Balanço Patrimonial Consolidado em 30 de Junho de 2020 (R\$ mil)

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
	2T20	2T19
Passivo Circulante		
Fornecedores	3.781	4.652
Arrendamento custo amortizado	5.632	6.179
Salários, provisões e contribuições sociais	7.278	6.131
Parcelamentos judiciais	4.918	9.633
Impostos e contribuições a recolher	13.563	9.114
Adiantamentos de clientes	509	273
Dividendos a pagar	74	7.846
Provisão para riscos processuais	17.909	18.410
Outras contas a pagar	4.782	2.713
Valores a repassar de operação de locação	1.568	-
Total do passivo circulante	60.014	64.951
Passivo não Circulante		
Exigível a longo prazo		
Provisão para riscos processuais	49.928	51.325
Arrendamento custo amortizado	13.846	19.625
Parcelamentos judiciais	2.381	1.138
Outras contas a pagar	3.104	3.090
Total do passivo não circulante	69.259	187.715
Patrimônio Líquido		
Capital social	640.671	640.671
Reserva de capital	43.478	43.478
Prejuízos Acumulados	(529.502)	(378.272)
Ações em tesouraria	(23.717)	(23.717)
Reserva de opção de compra de ações	1.191	1.076
Debêntures	113.770	-
Transações com não-controladores	(79.536)	(79.528)
Patrimônio líquido controladores	166.355	203.708
Participação dos minoritários	15.041	362
Total Patrimônio líquido	181.396	204.070
Total do passivo e patrimônio líquido	310.669	456.736

Anexo IV - Fluxo de Caixa (R\$ mil) - Período de 01 de janeiro a 30 de Junho de 2020

Demonstrações de Fluxo de Caixa das atividades operacionais - Consolidado		
	2T20	2T19
Lucro líquido do período antes do IRPJ e CSLL	(12.569)	(12.572)
Ajustes para reconciliação entre lucro (prejuízo) líquido e o caixa líquido gerado de atividades operacionais:		
Depreciações	681	1.587
Amortizações	660	1.256
Perdas estimadas para créditos de liquidação duvidosa	(1.302)	(1.146)
Provisão para riscos processuais	2.140	-
Amortizações de Arrendamento Mercantil	1.490	3.552
Ajuste a valor de mercado contas a receber	49	65
Resultado com opção de compras em ações	115	664
Amortização custo emissão de debêntures	363	-
Lucro (prejuízo) líquido ajustado	(8.373)	(6.594)
Variações em ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	8.819	(920)
Impostos a recuperar	517	1.309
Outros Créditos	3.838	(3.545)
Outros ativos realizáveis a longo prazo	(2.685)	3.137
Fornecedores	(4.560)	(994)
Salários e encargos a pagar	766	163
Impostos e contribuições a recolher	1.209	1.300
Adiantamentos de clientes	(174)	(427)
Riscos processuais	(4.136)	(9.684)
Outros passivos circulantes	2.764	(87)
Despesas antecipadas	446	(491)
Outros exigíveis	13	-
Arrendamento custo amortizado	(249)	(2.124)
	6.568	(12.363)
Caixa líquido gerado nas atividades	(1.805)	(18.957)
Das atividades de investimento		
Titulos e valores mobiliários	8.316	(122.282)
Terrenos disponíveis para a venda	-	153
Adição ativo imobilizado	(703)	(3.073)
Adição ativo intangível	(1.100)	(1.113)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	6.513	(126.315)
Das atividades de financiamento com acionistas		
Emissão de Debêntures	-	112.537
Dos acionistas minoritários	(3.258)	(1.554)
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamento com acionistas	(3.258)	110.983
Aumento (redução) das disponibilidades	1.450	(34.289)
Caixa e equivalentes no início do período	7.694	51.732
Caixa e equivalentes no final do exercício	9.144	17.443