

Equipe de RI



Cláudio Hermolin
CEO

Arthur Azevedo
CFO & IRO

Rafaela Lourenço
Bruno Marques
Equipe de RI

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

Teleconferência de Resultados



Português
30 de junho 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
30 de junho 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, 29 de junho 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 primeiro trimestre de 2020. (1T20) 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 de econômico e de negócios no primeiro trimestre de 2020 mostrou-se surpreendentemente desafiador em todas as partes do mundo, dada a dinâmica imposta pelo combate à pandemia provocada pela COVID-19, um evento inédito e exógeno. No Brasil não foi diferente. A partir de meados de março, o setor imobiliário foi severamente impactado nas principais praças onde atuamos, com o fechamento de nossas lojas e plantões de venda de nossos parceiros incorporadores, impedindo os corretores de desempenhar suas atividades. Adicionalmente, no segmento secundário, muitas das visitas a imóveis prontos foram impedidas por regras determinadas pelos condomínios.

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. Já no mês de março, a queda da receita líquida foi de 41%, quando comparada com a média realizada no período de janeiro e fevereiro. O comportamento do mercado vem melhorando, desde o início da quarentena e agora, com a reabertura das lojas e plantões, devemos perceber uma aceleração na recuperação nos mercados primário e secundário, mas ainda em patamares inferiores ao pré COVID-19.

Em nossa vertical de crédito imobiliário, que representou aproximadamente 30% de nossas vendas no trimestre, o comportamento durante a crise vem sendo diverso aos demais, mostrando forte resiliência, com receita bastante estável nos meses do primeiro trimestre e resultados bastante favoráveis.

Similarmente, na vertical de locação, nossa receita líquida permaneceu estável, apesar de sentirmos uma mudança clara no comportamento de locatários, especialmente comerciais, buscando renegociações de preços e condições de pagamento, como forma de preservar liquidez durante a crise. Atualmente, passado o impulso inicial, já vemos estas relações entrando em ritmo de normalidade. No segmento Corporativo, tivemos duas transações expressivas no trimestre com forte impacto em vendas e EBITDA ajustado, reforçando a tendência de performance favorável já percebida ao longo de 2019.

Uma questão de alta relevância iniciada no primeiro trimestre com efeitos concretos já verificados nos meses de março, foram as ações de estruturação da Companhia para enfrentar o desafio derivado de uma retração econômica, tornando-a mais ágil, produtiva, leve e, ao mesmo tempo, preservando nossa liquidez. Entre as quais, destacamos:

- Redução das despesas gerais e administrativas, entre a taxa de saída de dezembro de 2019 e aquela projetada para dezembro de 2020.
- Redução do *headcount* da estrutura da Holding e em todas as verticais de negócios.
- Adoção adicional de medidas emergenciais e temporárias de minimização do custo de pessoal, incluindo: redução de salários e benefícios, suspensão de novas contratações previstas em orçamento e adoção de férias compulsórias.
- Revisão dos custos de ocupação, através da renegociação de aluguéis e suspensão de contratos de *facilities*.
- Suspensão dos projetos e investimentos em marketing e TI, realinhamento de escopo de contratos diversos nas áreas administrativas.
- Suspensão parcial dos pagamentos de impostos, quando aplicável, com base nas medidas aprovadas pelo governo.

Entendemos que essas medidas – em sua maioria – serão perenes em nossa organização. Conseqüentemente, 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.

Do ponto de vista de negócios, temos sido capazes de manter 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. Como ilustração, destacamos:

- *Lives* com a força de vendas endereçando motivação, produtividade e *cross-selling* de produtos.
- Reforço da utilização de treinamento *on-line* para corretores.
- Feirão *on-line* e preparação de novo *dashboard* na ferramenta *BI*.
- Acompanhamento detalhado de evolução do funil de vendas nas verticais de Secundário e Locação, buscando entendimento e foco nos produtos de melhor probabilidade de giro durante a crise.

Com relação ao cenário futuro, entendemos que ainda há muita incerteza quanto ao desdobramento da crise que vivemos, seja na área de saúde, política ou econômica. Contudo, vemos as seguintes tendências assumindo um aspecto crescentemente determinante em nosso setor:

- Aspectos potencialmente favoráveis:
 - Baixa recorde nas taxas de juros, tornando o custo do crédito imobiliário extremamente atrativo.
 - 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.
- Aspectos desafiadores:
 - Baixa confiança do consumidor, dada a elevação do desemprego e/ou perda de renda familiar, impactando a disposição e capacidade para comprometimento com aquisição de imóvel.
 - Incerteza quanto a liquidez de *players* importantes no mercado, bem como disponibilidade de crédito para as empresas navegarem por este período de crise e baixa demanda.

De toda forma, acreditamos que nossa estratégia continua válida, 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 neste período, onde o segmento primário foi altamente impactado, enquanto outras verticais como Serviços Financeiros têm mostrado forte resiliência. Adicionalmente, reestruturamos as operações e a nossa holding buscando maior agilidade e redução de custo, o que nos posiciona para 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.

Por fim, ressaltamos nosso compromisso de serenidade e racionalidade em nossas decisões, para atravessar os desafios atuais com clareza, protegendo nossos colaboradores e parceiros, reavaliando nossas prioridades, para aproveitar oportunidades e entregar o crescimento e rentabilidade condizente com nosso potencial.

Cláudio Hermolin
CEO do Grupo

1. Destaques Operacionais e Financeiros

Resultados Financeiros

- A Receita Bruta ajustada¹ apresentou uma redução de 6% em relação ao trimestre anterior, e uma redução de 10% quando comparada ao 1T19, totalizando R\$ 36,5 milhões, refletindo o impacto do fechamento de nossas lojas e stands de vendas dos incorporadores em meados de março, como parte das medidas de enfrentamento à COVID-19.
- A Companhia iniciou no 1T20 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. Essas medidas encontravam-se totalmente implementadas ao final de março.
- Apesar de terem impacto limitado sobre os resultados do trimestre, estas medidas garantem maior produtividade e uma base de custo mais leve para que a Companhia enfrente os desafios do ano de 2020.
- Importante destacar os avanços em nossa agenda trabalhista refletida na redução contínua do estoque de processos, e a entrada de apenas uma ação no trimestre. A Companhia reduziu em 40% seu estoque de processos trabalhistas nos últimos 12 meses.

Vertical Compra e Venda no Mercado Primário

- Elevação de 50% do ticket médio das unidades lançadas, quando comparado ao trimestre imediatamente anterior.
- No primeiro trimestre de 2020, o Rio de Janeiro representou 34% dos lançamentos nacionais, frente a uma participação de 23% quando comparado ao 4T19.
- O Rio de Janeiro teve um crescimento de 90% no valor geral de vendas dos imóveis, quando analisado igual período do ano anterior.

Vertical de Serviços Financeiros

- A Credimorar, vertical de negócio dedicada à comercialização de Serviços Financeiros, encerrou o trimestre com R\$ 473 milhões em Valor Geral de Crédito produzido, o que representa um aumento de 7% 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 2 expressivas transações no primeiro trimestre de 2020, somando R\$ 357 milhões a partir da intermediação de galpões logísticos em Minas Gerais.
- 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 de títulos públicos e privados, 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 primeiro trimestre de 2020 com 2.554 imóveis sob administração, o que representa um aumento de 8% em relação ao mesmo período do trimestre anterior.
- O VGV do mercado secundário apresentou crescimento de 26% no 1T20 vs 1T19 e de 6% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, evidenciando o melhor momento do segmento em função das melhores condições de crédito. O modelo Desenrola será implantado nesse segmento dado à similaridade da jornada do cliente na escolha do imóvel.

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\$ 36,5 milhões no primeiro trimestre de 2020, 6% inferior quando comprado 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 trimestre.

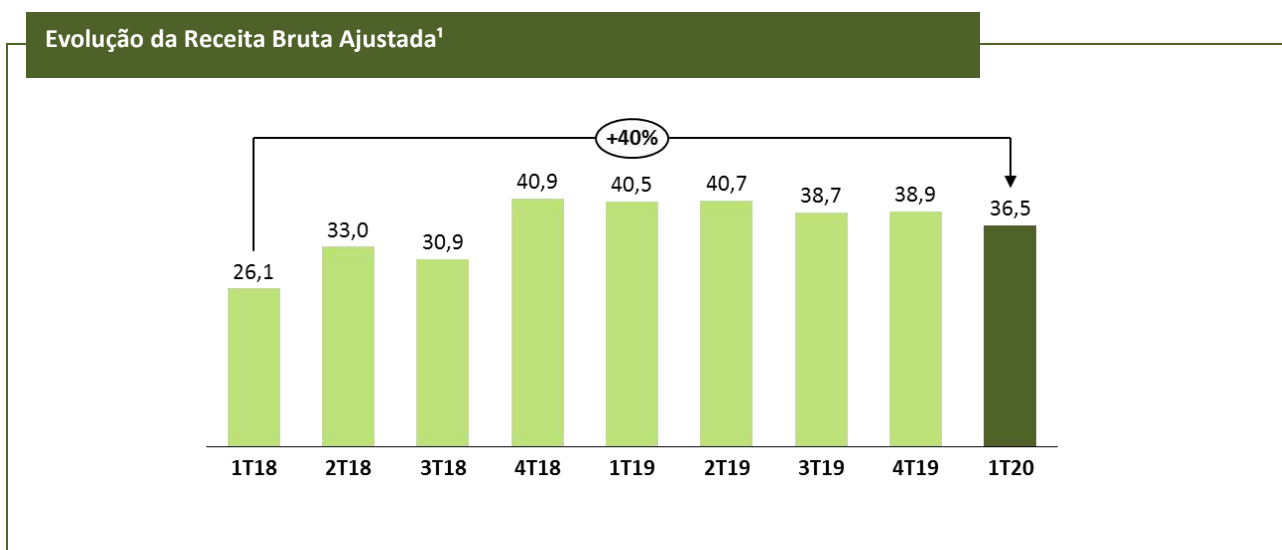


Tabela 1 – Receita e Comissão de Intermediação Ajustada¹

Receitas Operacional Bruta por Vertical (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Compra e Venda - Primário	8,3	9,2	-10%	12,8	-36%
Compra e Venda - Secundário	5,0	4,0	26%	5,1	-1%
Corporativo	10,2	9,6	5%	7,3	40%
Serviços Financeiros	10,1	14,6	-31%	10,6	-4%
Locação*	2,7	2,9	-7%	3,0	-9%
Outras Receitas	0,2	0,1	195%	0,2	1%
Receita Operacional Bruta	36,5	40,5	-10%	38,9	-6%
Impostos	4,3	4,9	-11%	5,0	-13%
Cancelamentos	0,5	0,6	-12%	0,4	43%
Receita Líquida	31,6	35,0	-10%	33,6	-6%

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

Do total de receita do 1T20, 23% foram originados no mercado primário, 14% no mercado secundário, 28% na vertical corporativo, 28% na vertical de serviços financeiros, 7% na vertical de locação. No ano, as linhas consideradas *off-core* pelo mercado, representaram 64% do faturamento.

Nossa Receita Operacional Líquida alcançou R\$ 31,6 milhões no primeiro trimestre de 2020, uma redução de 10% ao valor registrado no mesmo período do ano anterior, e 6% 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

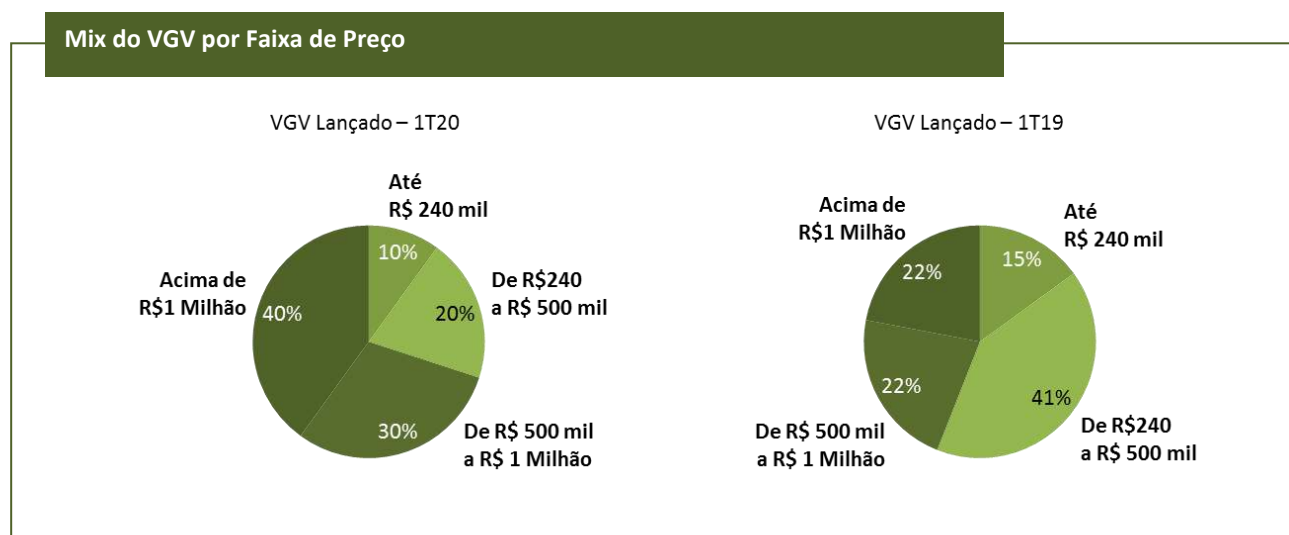
Lançamentos (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
VGv Lançado	655,1	1.080,0	-39%	3.039,8	-78%
Quant. Unidades Lançadas	928	2.532	-63%	6.464	-86%
Ticket Médio (R\$ mil)	705,9	426,5	66%	470,3	50%

Quando analisamos o volume de novos lançamentos do primeiro trimestre de 2020, temos um aumento de 50% no ticket médio quando comparamos ao trimestre anterior e de 66% quando comparado ao 1T19. O volume de unidades lançadas foi 63% menor que o mesmo período do ano anterior. Com relação ao Valor Geral Vendas (VGv) lançado, a queda trimestral foi de 78%, e analisando o mesmo período do ano anterior, tivemos uma redução de 39%.

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

Valor Geral das Vendas - Lançados (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Veral das Vendas	655,1	1.080,0	-39%	3.039,8	-78%
São Paulo	429,2	961,0	-55%	2.355,8	-82%
Rio de Janeiro	225,9	119,0	90%	684,0	-67%

No primeiro trimestre de 2020, o mercado do Rio de Janeiro representou 34% dos lançamentos, frente a uma participação de 23% do mesmo trimestre do ano anterior. O mercado carioca, comparado com o primeiro trimestre de 2019, teve aumento de 90%, enquanto o mercado paulista reduziu em 55%, uma vez que São Paulo é o estado com maior número absoluto de afetados pela pandemia.



Do total dos R\$ 655 milhões em empreendimentos lançados no 1T20 com a nossa participação, 10% referem-se a imóveis até R\$ 240 mil, 20% por imóveis de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, 30% foi composto por imóveis de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão, 40% por imóveis acima de R\$ 1 milhão, levando à evolução do *ticket* médio, como já destacado.

Tabela 4 – Vendas Contratadas do Mercado Primário

Primário	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
I - Venda de Lançamentos (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Geral de Vendas (VGV)	371,5	291,7	27%	578,1	-36%
Unidades Vendidas	906	869	4%	1.446	-37%
Ticket Médio (R\$ mil)	410,0	335,6	22%	399,8	3%
II - Venda de Remanescentes (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Geral de Vendas (VGV)	55,6	190,4	-71%	87,9	-37%
Unidades Vendidas	143	490	-71%	189	-24%
Ticket Médio (R\$ mil)	389,0	388,6	0%	464,9	-16%
I + II = Mercado Primário Total (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Geral de Vendas (VGV)	427,1	482,1	-11%	665,9	-36%
Unidades Vendidas	1.049	1.359	-23%	1.635	-36%
Ticket Médio (R\$ mil)	407,2	354,7	15%	407,3	0%

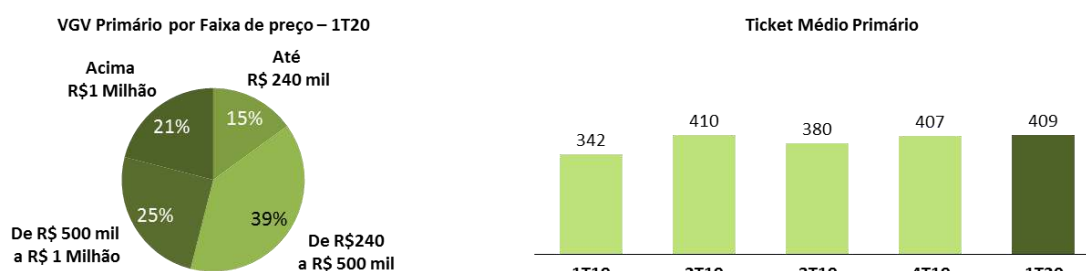
No primeiro trimestre de 2020, observamos uma evolução frente ao primeiro trimestre de 2019, com crescimento do VGV de lançamentos em 27%, mesmo com o número de unidade vendidas aumentando em apenas 4%, explicado pelo aumento no valor do *ticket* médio. As vendas totais do mercado primário tiveram redução de 11% e 36% quando comparadas ao 1T19 e 4T19 respectivamente. Com aumento da incerteza no primeiro trimestre de 2020, e início de políticas de isolamento social iniciadas em março, o número de unidades vendidas sofreu redução de 23% e 36% quando comparadas ao 1T19 e 4T19, respectivamente.

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

Valor Geral das Vendas - Primário (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Veral das Vendas	427,1	482,1	-11%	665,9	-36%
São Paulo	306,4	350,4	-13%	489,4	-37%
Rio de Janeiro	112,0	98,6	14%	144,9	-23%
Outros	8,7	33,1	-74%	31,7	-72%

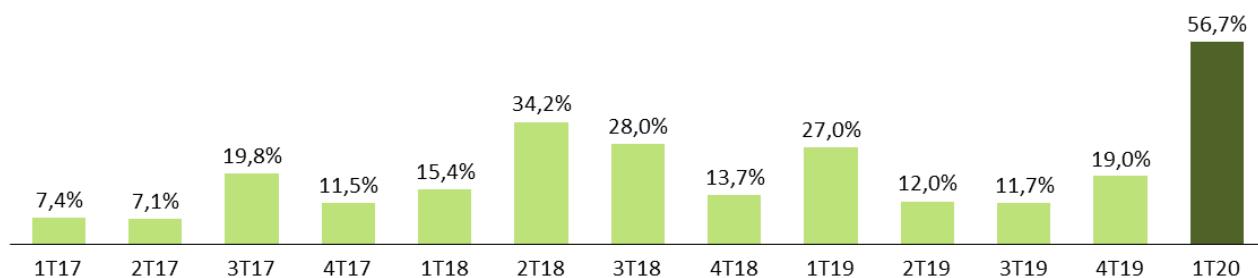
Percebemos aumento das vendas contratadas no Rio de Janeiro em 14% quando comparadas ao mesmo período do ano anterior. A queda do estado de São Paulo já se apresenta no primeiro trimestre, principalmente por ser o epicentro da pandemia no país.

VGv por Faixa de Preço e Evolução do Ticket Médio



Vale destacar a evolução do *ticket* médio iniciada em 2019. Do valor total de vendas da Brasil Brokers no Mercado Primário no primeiro trimestre de 2020, 15% referem-se a imóveis até R\$ 240 mil, 39% por imóveis de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, 25% foi composto por imóveis de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão, 21% por imóveis acima de R\$ 1 milhão.

Evolução do Índice de Velocidade de Vendas sobre Lançamentos



A velocidade de venda sobre lançamentos nesse trimestre atingiu 56,7%, aumentando aproximadamente 200% comparando o 4T19 e 110% ao analisar o 1T19.

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.

Mesmo observando uma intensa retração ocasionada pela atual crise social e econômica gerada pela pandemia, o valor geral de vendas cresceu 26% no 1T20 vs 1T19, impulsionado pelo maior número de unidades vendidas, com aumento de 27%, frente a uma estabilidade (redução de 1 p.p.) no *ticket* médio dos imóveis comercializados.

Tal evolução reflete as melhores condições de financiamento disponíveis no mercado, além de nossa mudança de posicionamento estratégico concretizada ao longo de 2018 e 2019 ao concentrar esforços no segmento de mais alta-renda.

Tabela 6 – Vendas de Imóveis Prontos ou Usados

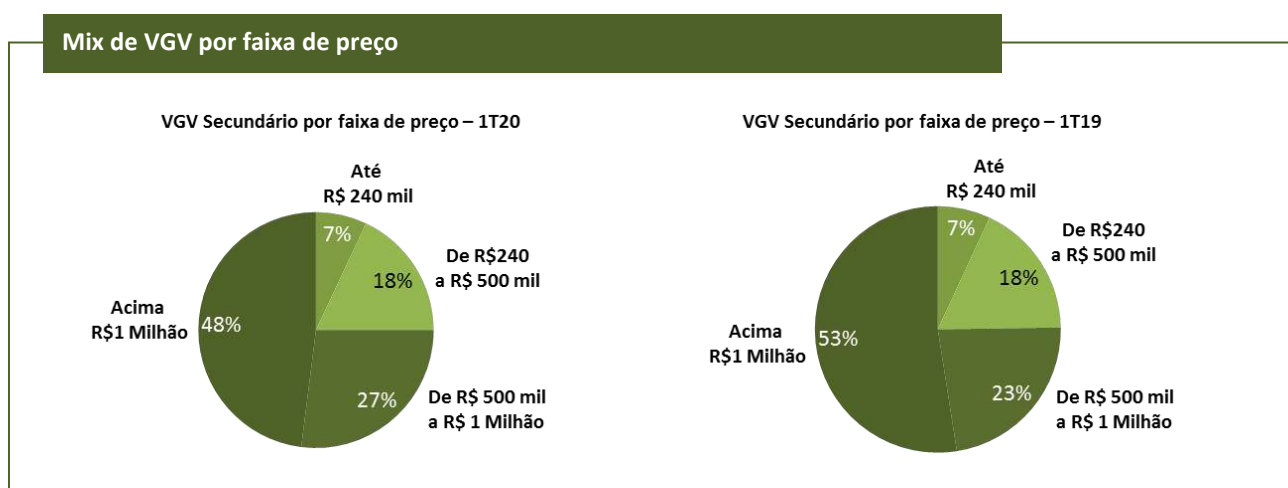
Destaques Operacionais (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Geral de Vendas (VGV)	234,0	185,5	26%	220,4	6%
Unidades Vendidas	402	316	27%	365	10%
Ticket Médio (R\$ mil)	582,1	587,0	-1%	603,8	-4%

Os principais mercados que atuamos, São Paulo e Rio de Janeiro, apresentaram variações positivas relevantes comparando o 1T19 (43% e 15% respectivamente). Com relação ao trimestre imediatamente anterior, os valores permaneceram praticamente estáveis (1% e 4% respectivamente), sendo a variação de total de 6% sustentada pelas vendas em outras praças, principalmente no estado de Goiás, que cresceu 145% no período.

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

Valor Geral das Vendas - Secundário (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Geral das Vendas	234,0	185,5	26%	220,4	6%
Rio de Janeiro	145,6	126,8	15%	140,3	4%
São Paulo	72,2	50,3	43%	71,3	1%
Outros	16,2	8,4	93%	8,8	84%

No primeiro trimestre de 2020, das vendas contratadas de imóveis prontos ou usados, 62% foram no Estado do Rio de Janeiro, 31% em São Paulo e 7% em outros estados.



No primeiro trimestre de 2020, do total de R\$ 234 milhões de vendas contratadas no mercado secundário, 7% foi composto por imóveis de até R\$ 240 mil, 18% por imóveis de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, 27% 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 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 primeiro trimestre de 2020 com 2.554 imóveis sob administração em nossa operação de locação, um aumento de 8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O número de imóveis intermediados no 1T20 foi 42% inferior quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Esse decréscimo reflete o atual momento social vivenciado, onde incertezas quanto à saúde pública e econômicas, aliado a nova política de distanciamento social.

Tabela 8 – Locação

Locação (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Número de Imóveis Intermediados	165	285	-42%	278	-41%
Carteira de Imóveis	2.554	2.364	8%	2.598	-2%

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\$ 630 mil no trimestre do total de R\$ 2,7 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 a *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)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Valor Geral de Vendas (VGV) em milhões	357,0	400,0	-11%	80,9	341%
Unidades Vendidas	2	2	0%	2	0%
Ticket Médio	178,5	200,0	-11%	40,5	341%

As vendas da Vertical Corporativo no primeiro trimestre de 2020 somaram R\$ 357 milhões a partir da intermediação na venda de 2 galpões logísticos.

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)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
VGC Produzido	472,6	504,1	-6%	440,3	7%
VGC Financiado	440,7	511,6	-14%	449,2	-2%
Unidades Financiadas	1.445	1.839	-21%	1.490	-3%
Loan to Value	63%	64%	-1%	64%	-1%

Encerramos o primeiro trimestre de 2020 com um montante financeiro financiado superior a R\$ 440 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.

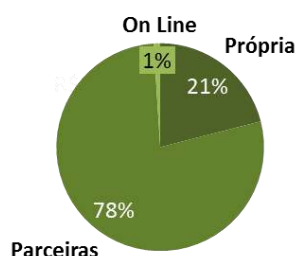
Assim, prevendo esse movimento, a Credimorar continua investindo na abertura de novos canais de venda de seus produtos buscando alcançar seus clientes diretamente no varejo de forma *online*. Nessa direção, firmamos parceria com dois dos maiores portais de anúncio de imóveis do Brasil, a OLX e Grupo 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 78% do total do 1T20. 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 no primeiro trimestre de existência, possui *share* de 1% das operações.

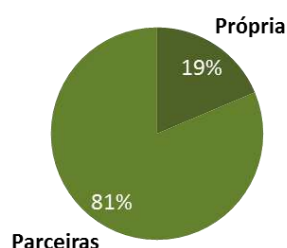
O volume financeiro financiado no 1T20 foi 2% inferior em relação ao 4T19. Já, o volume de financiamentos produzidos no 1T20 foi superior em 7% quando comparado ao trimestre imediatamente anterior.

Abertura do VGC Produzido entre canais próprios e parcerias

VGC Própria x Parceiras – 1T20



VGC Própria x Parceiras – 1T19



3. Custo, Despesas Administrativas e Passivos Judiciais

3.1 Custos dos Serviços Prestados

No primeiro trimestre de 2020 tivemos redução nominal em 7% no total dos custos com serviços prestados quando comparados ao mesmo período do ano anterior, e um aumento de 3% quando comparado ao trimestre anterior, impulsionados pelo maior volume de vendas no mercado secundário.

Tabela 11 – Custos dos Serviços Prestados

Custos de serviços prestados (R\$ mil)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Compra e Venda - Primário	2,0	1,4	41%	2,1	-6%
Compra e Venda - Secundário	0,2	0,1	270%	0,1	129%
Serviços Financeiros	6,8	7,9	-14%	6,3	9%
Outros Custos	0,1	0,5	-76%	0,4	-70%
Total de Custos de serviços prestados	9,2	9,9	-7%	9,0	3%

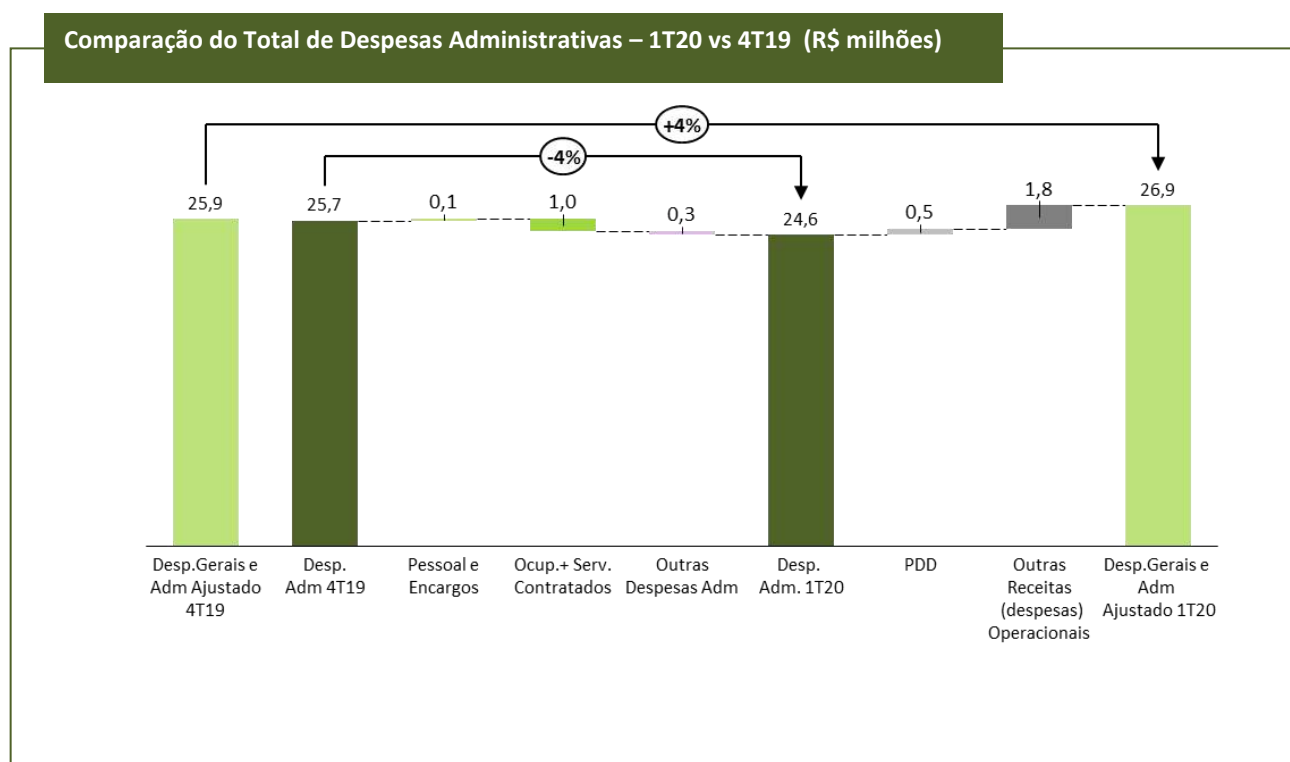
3.2 Despesas Administrativas (Ajustadas¹)

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 (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Pessoal e Encargos	14,4	12,6	15%	14,2	1%
Ocupação	5,1	5,4	-4%	5,3	-2%
Serviços Contratados	4,9	3,5	37%	5,7	-15%
Outras Despesas Administrativas	0,2	0,3	-4%	0,5	-54%
Despesas Administrativas	24,6	21,7	13%	25,7	-4%
PDD	0,5	0,2	183%	0,7	-29%
Outras (receitas)/despesas operacionais	1,8	0,4	393%	-0,6	422%
Despesas Gerais e Administrativas Totais	26,9	22,3	21%	25,9	4%



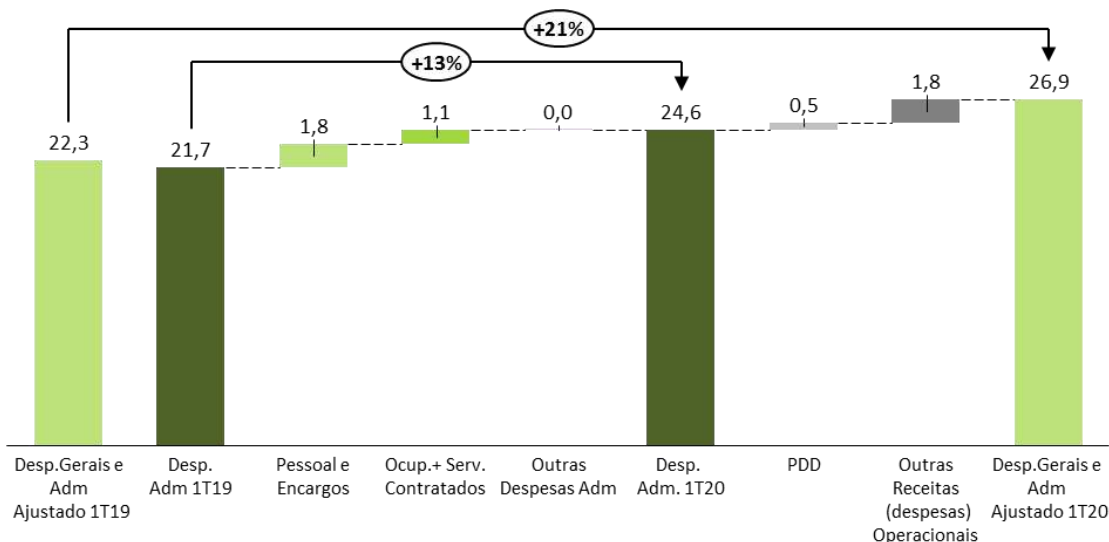
As Despesas Administrativas do 1T20 tiveram aumento nominal de R\$ 1 milhão, ou 4%, quando comparadas ao 4T19. Segue abaixo análise das principais variações das contas operacionais:

Pessoal & Encargos – Aumento de **R\$ 147 mil**, ou 1%, em relação ao trimestre anterior, principalmente em decorrência do maior volume de férias que são solicitados nos primeiros meses do ano.

Serviços Contratados – Redução de **R\$ 864 mil**, ou 15%, em relação ao 4T19, reflexo de uma redução de despesas relacionadas à eventos de final de ano, e decorrente de redução de despesas com consultorias jurídicas – trabalhistas devido a menor entrada de processos.

Outras receitas (despesas) operacionais – Aumento de **R\$ 2,4 MM**, ou 422%, devido a despesas com o encerramento das operações da empresa Ágil Negócios Imobiliários LTDA.

Comparação do Total de Despesas Administrativas – 1T20 vs 1T19 (R\$ milhões)



As Despesas Administrativas no primeiro trimestre de 2020 tiveram aumento nominal de R\$ 4,7 milhões, ou 21%, quando comparadas ao primeiro trimestre de 2019. Segue abaixo análise das principais variações das contas operacionais:

Pessoal & Encargos – Aumento de **R\$ 1,8 MM**, ou 15%, em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o aumento do número de colaboradores para suportar a expansão da Desenrola, Credimorar e a maiores dispêndios na construção do novo time de atendimento e vendas de São Paulo no Mercado Primário.

Serviços Contratados – Aumento de **R\$ 1,3 MM**, ou 37%, resultado dos maiores esforços de marketing em nossa vertical de Serviços Financeiros para o lançamento do produto *Imóvel Cash* e entrada no canal *online*. Adicionalmente, incorremos em despesas ligadas ao lançamento da marca Desenrola para locação.

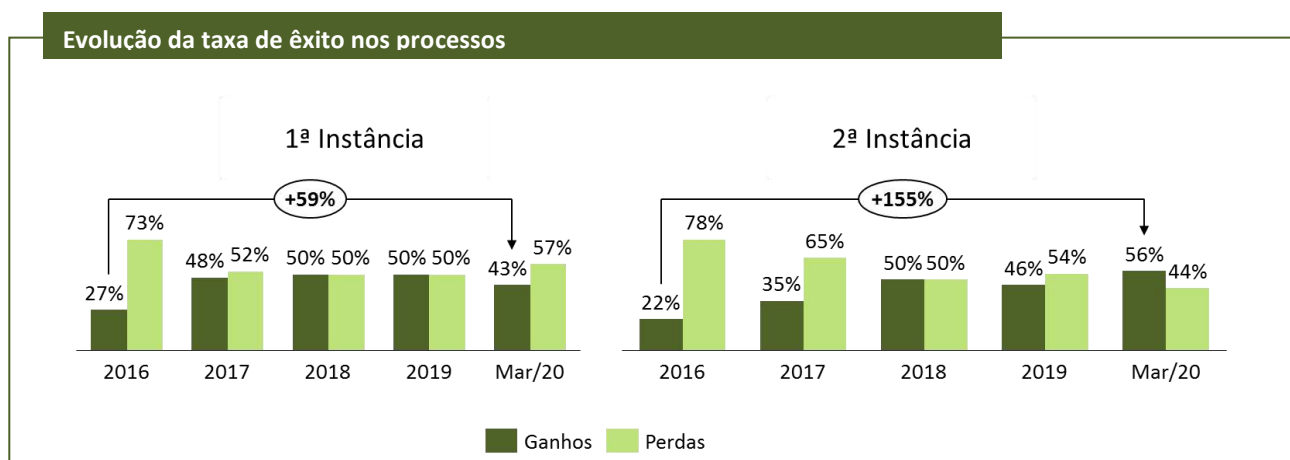
Outras receitas (despesas) operacionais – Aumento de **R\$ 1,4 MM**, ou 393%, devido a despesas com o encerramento das operações da empresa Ágil Negócios Imobiliários LTDA.

3.3 Passivos Judiciais

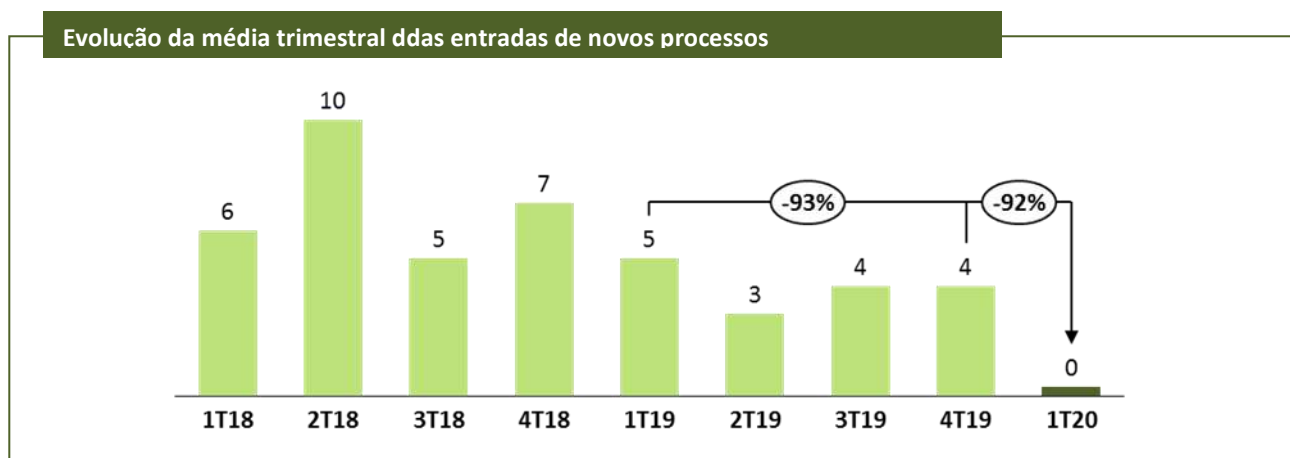
Um dos temas mais sensíveis do nosso negócio atualmente, o passivo trabalhista decorrente de ações movidas por corretores autônomos que pleiteiam reconhecimento de vínculo empregatício e previdenciário em esferas judiciais, vem apresentando melhorias expressivas.

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 mensal de 22 novas demandas iniciadas em 2015 e 2016, esse número caiu para 17 ao longo de 2017, e para 8 novos processos em 2018. Encerramos o ano de 2019 com média de apenas 4 novos processos por mês, trazendo boas perspectivas para o tema no futuro. Quanto ao primeiro trimestre de 2020, tivemos a entrada de apenas 1 ação.



Como indicado em nosso relatório, as perdas trabalhistas do primeiro trimestre somaram R\$ 10,8 MM, valor 40% inferior ao trimestre anterior.

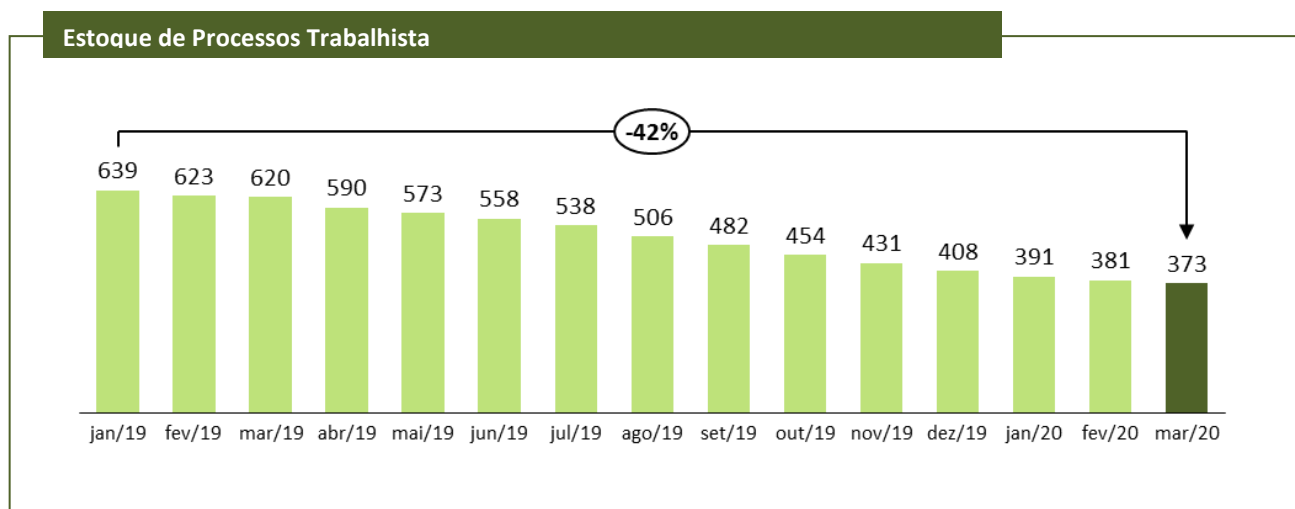
As perdas nas demais esferas (Cível e Fiscal) somaram R\$ 2,5 milhões no primeiro trimestre de 2020, em linha com redução de 3% em relação ao período do ano anterior. Da mesma forma que nos casos trabalhistas, optamos por fazer acordos em casos cuja nossa possibilidade de êxito fosse muito remota.

Vale lembrar que, 84% do montante captado através das Debentures foi destinado para reduzir passivos judiciais.

Tabela 13 – Despesas Jurídicas

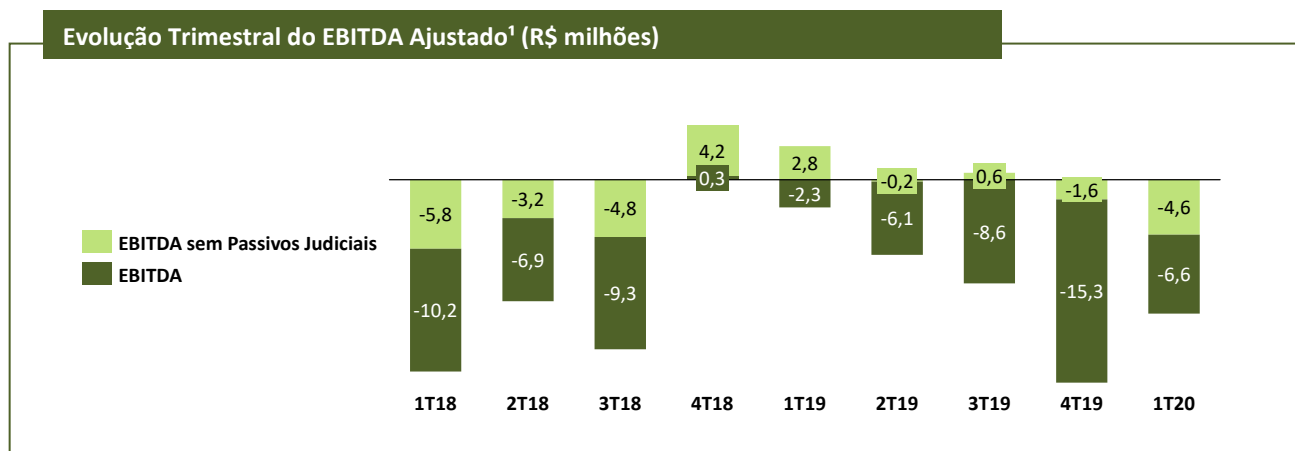
Despesas Jurídicas (R\$ milhões)	1T20	1T19	1T20 vs. 1T19	4T19	1T20 vs. 4T19
Perda em Processo Trabalhista	10,8	6,9	57%	18,1	-40%
Reversão das Provisões Trabalhistas	-11,3	-4,4	-159%	-11,1	-2%
Custas processuais e demais Gastos Jurídicos	2,5	2,6	-3%	6,6	-62%
Despesas Jurídicas Totais	2,0	5,1	-61%	13,6	-85%

Desde o início do ano a companhia já conseguiu reduzir em 9% seu estoque de processos trabalhistas. Abaixo segue o quadro mostrando a evolução.



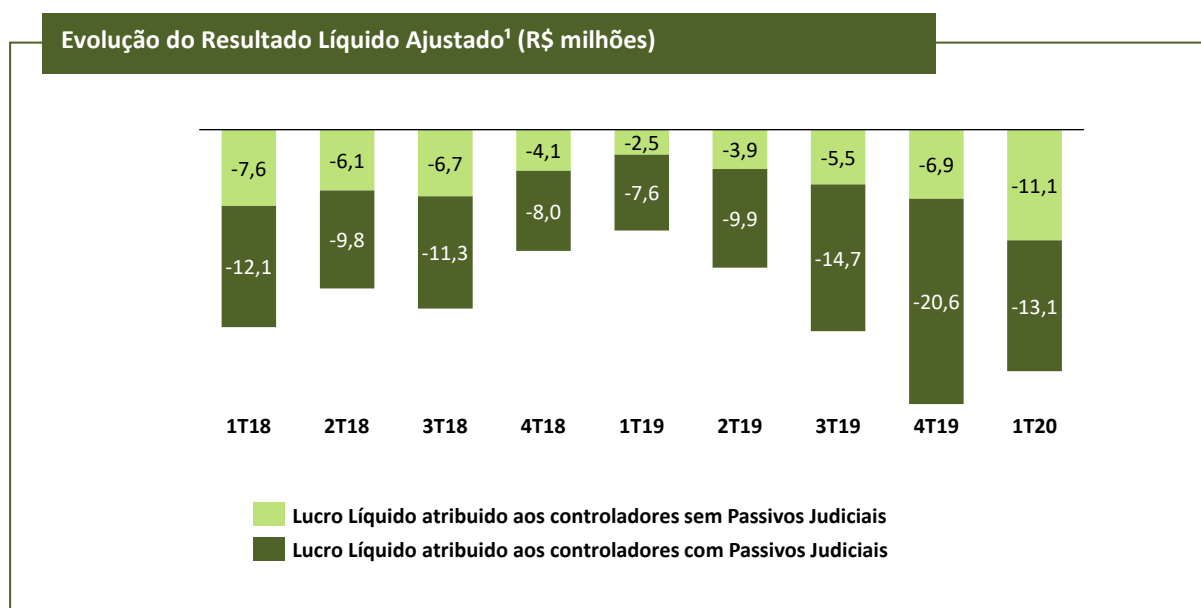
4. Resultados Operacionais

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



Encerramos o 1T20 com um EBITDA antes de Passivos Judiciais negativo em R\$ 4,6 milhão e após Passivos Judiciais negativo em R\$ 6,6 milhões.

4.2 Resultado Líquido (Ajustado¹)



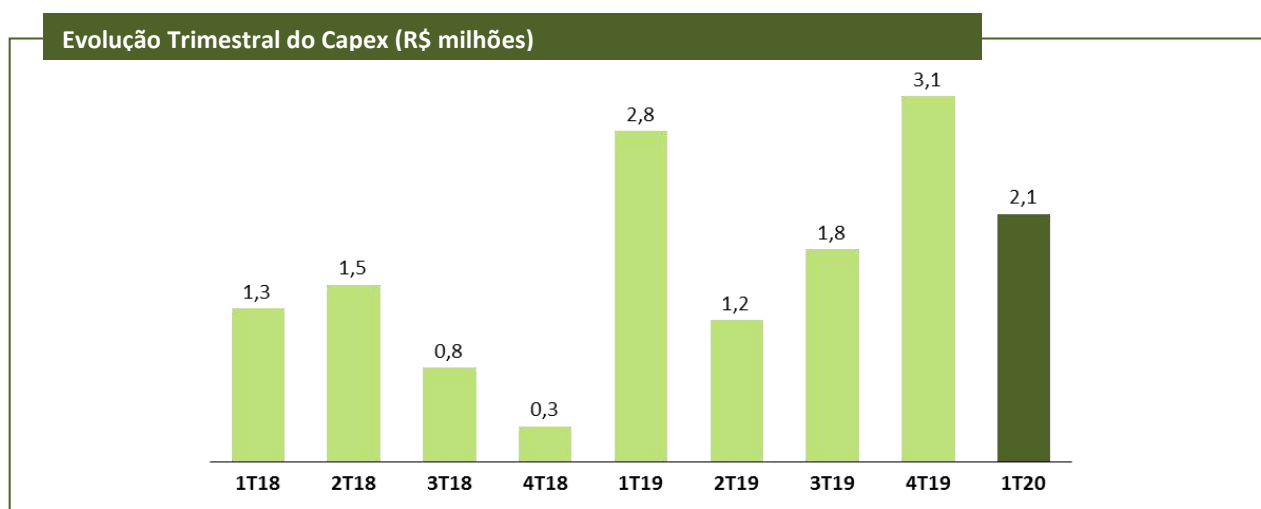
Encerramos o 1T20 com um Resultado Líquido atribuído aos acionistas controladores antes de Passivos Judiciais negativo em R\$ 11,1 milhões e após Passivos Judiciais negativo em R\$ 13,1 milhões.

O Resultado líquido contábil atribuído aos acionistas controladores da Brasil Brokers do 1T20 foi negativo em R\$ 71,1 milhões.

5. Investimentos e Caixa

5.1 Capex (Regime de Competência)

A soma dos investimentos da Companhia no primeiro trimestre de 2020 alcançou R\$ 2,1 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)	1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20
Caixa e Aplicações Financeiras no início do período	57,3	32,1	46,1	61,7	51,7	35,3	139,7	119,9	90,8
Caixa Gerado Atividades Operacionais	(4,9)	(1,4)	0,1	0,2	(3,5)	3,3	6,7	(1,8)	(2,7)
Perdas Trabalhistas	(6,9)	(6,5)	(3,5)	(4,7)	(5,1)	(5,5)	(9,6)	(15,5)	(12,6)
Outras Despesas Jurídicas	(3,9)	(3,5)	(4,7)	(3,5)	(3,0)	(3,7)	(3,9)	(4,6)	(3,5)
Bloqueio de Ação Judicial	(7,3)	7,3	-	-	-	-	-	-	-
Projeto Transformação	(0,3)	(0,7)	(0,2)	(0,1)	(0,0)	-	-	(0,0)	-
Reestruturação	(0,5)	(1,6)	(2,9)	(0,5)	(0,6)	(0,8)	(1,2)	(0,5)	(0,9)
Caixa Líquido Gerado	(23,8)	(6,5)	(11,2)	(8,5)	(12,2)	(6,7)	(8,1)	(22,4)	(19,7)
Aumento de Capital	-	22,1	28,2	-	-	-	-	-	-
Atividades de Investimento	(1,3)	(1,5)	(0,8)	(0,3)	(2,8)	(1,2)	(1,8)	(3,1)	(2,1)
Debêntures	-	-	-	-	-	112,5	(0,4)	(0,1)	-
Dos Acionistas Minoritários	(0,1)	(0,1)	(0,4)	(1,2)	(1,4)	(0,2)	(9,6)	(3,6)	(4,4)
Caixa e Aplicações Financeiras no final do período	32,1	46,1	61,7	51,7	35,3	139,7	119,9	90,8	64,6

O montante total de caixa e aplicações financeiras da Companhia ao final do primeiro trimestre de 2020 somavam R\$ 64,6 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\$ 11 milhões em recebíveis com mediana de recebimento em 90 dias, ou 35% do prazo estimado.

O caixa líquido gerado das atividades operacionais foi negativo em R\$ 2,7 milhões no 1T20.

Continuamos de forma expressiva com nossa estratégia de reduzir os passivos judiciais a partir de melhores acordos. Isso explica o motivo de nossas perdas trabalhistas estarem maiores nos últimos trimestres. Foram dispendidos aproximadamente, R\$ 12,6 milhões com perdas em processos trabalhistas, outros R\$ 3,5 milhões foram dispendidos com perdas nas demais esferas.

Por fim, foram dispendidos R\$ 900 mil com despesas de reestruturação e o caixa consumido com atividades de investimento no acumulado do trimestre foi de R\$ 2,1 milhões.

6. Governança Corporativa

Tabela 15 – Agenda Corporativa

Calendário de Divulgação de Resultados	
Evento	Data
Divulgação de Relatório trimestral 2T20	07 de Agosto
Audioconferência 2T20	10 de Agosto
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
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 primeiro trimestre de 2020, além do quarto e primeiro trimestres 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:

	1T20	Não	1T20	4T19	Não	4T19	1T19	Não	1T19
	Ajustado	Recorrentes	Contábil	Ajustado	Recorrentes	Contábil	Ajustado	Recorrentes	Contábil
Receita de serviços	36,471	-	36,471	38,909	-	38,909	40,463	-	40,463
Descontos e abatimentos	(,526)	-	(,526)	(,367)	-	(,367)	(,597)	-	(,597)
Impostos incidentes	(4,342)	-	(4,342)	(4,964)	-	(4,964)	(4,891)	-	(4,891)
Receita líquida	31,603	-	31,603	33,578	-	33,578	34,975	-	34,975
Custo dos serviços prestados	(9,233)	-	(9,233)	(9,380)	-	(9,380)	(9,918)	-	(9,918)
Resultado bruto	22,370	-	22,370	24,198	-	24,198	25,057	-	25,057
Despesas administrativas e operacionais	(26,944)	(3,032)	(29,977)	(25,865)	(27,520)	(53,385)	(22,253)	(1,635)	(23,888)
Despesas administrativas	(25,687)	1,068	(24,619)	(27,134)	2,678	(24,457)	(22,338)	(,027)	(22,365)
Honorários de diretoria	(1,412)	(,001)	(1,413)	(1,726)	-	(1,726)	(1,446)	-	(1,446)
Provisão para devedores duvidosos	(,493)	-	(,493)	(,692)	-	(,692)	(,174)	-	(,174)
Outras receitas (despesas) operacionais	,648	(4,099)	(3,451)	3,687	(30,198)	(26,510)	1,705	(1,608)	,097
EBITDA sem Passivos Judiciais	(4,575)	-	-	(1,667)	-	-	2,804	-	-
Passivos Judiciais	(2,000)	-	(2,000)	(13,650)	-	(13,650)	(5,104)	-	(5,104)
EBITDA com Passivos Judiciais	(6,574)	-	(9,607)	(15,317)	-	(42,837)	(2,300)	-	(3,935)
Depreciações e amortizações	(1,367)	(1,733)	(3,100)	(1,339)	(1,840)	(3,180)	(1,513)	(,927)	(2,440)
Depreciações	(,726)	-	(,726)	(,712)	-	(,712)	(,871)	-	(,871)
Amortização do Intangível	(,641)	-	(,641)	(,627)	-	(,627)	(,642)	-	(,642)
Amortização Arrendamentos	-	(1,733)	(1,733)	,001	(1,840)	(1,840)	-	(,927)	(,927)
Amortização de Recuperação de Ativos	-	(52,700)	(52,700)	-	-	-	-	-	-
Despesas financeiras	(,238)	(,573)	(,812)	(,251)	(,590)	(,841)	(,303)	-	(,303)
Receitas financeiras	1,319	-	1,319	2,205	-	2,205	1,525	-	1,525
LAIR sem Passivos Judiciais	(4,861)	-	-	(1,053)	-	-	2,513	-	-
LAIR com Passivos Judiciais	(6,860)	(58,037)	(64,897)	(14,703)	(29,950)	(44,653)	(2,591)	(2,562)	(5,154)
Provisão para imposto de renda	(,915)	-	(,915)	(,718)	-	(,718)	(,876)	-	(,876)
Provisão para contribuição social	(,338)	-	(,338)	(,269)	-	(,269)	(,325)	-	(,325)
Lucro Líquido das Operações sem Passivos Judiciais	(6,113)	-	-	(2,039)	-	-	1,312	-	-
Lucro Líquido das Operações com Passivos Judiciais	(8,113)	(58,037)	(66,150)	(15,689)	(29,950)	(45,639)	(3,792)	(2,562)	(6,355)
Participação acionistas minoritários	(4,983)	(,002)	(4,985)	(4,887)	-	(4,887)	(3,816)	-	(3,816)
Lucro (prejuízo) Líquido atribuído aos acionistas controladores sem Passivos Judiciais	(11,096)	-	-	(6,926)	-	-	(2,504)	-	-
Lucro (prejuízo) Líquido atribuído aos acionistas controladores com Passivos Judiciais	(13,096)	(58,039)	(71,135)	(20,576)	(29,950)	(50,526)	(7,609)	(2,562)	(10,171)

- (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 31 de março de 2020 (R\$ mil)

ATIVO		
	1T20	1T19
Ativo Circulante		
Caixa e Equivalentes de Caixa	7.694	35.308
Títulos e Valores Mobiliários	41.274	-
Contas a receber de clientes	26.979	29.274
Adiantamentos a fornecedores	801	120
Impostos a recuperar	4.871	6.271
Despesas antecipadas	1.764	2.140
Contas a receber - Revenda empresas	1.138	813
Outros créditos	4.649	3.445
Total do ativo circulante:	89.170	77.371
Ativo não Circulante		
Realizável a longo prazo		
Títulos e Valores Mobiliários	15.632	-
Contas a receber de clientes	974	223
Terrenos disponíveis para venda	1.107	982
Impostos a recuperar	3.229	5.839
Depósitos Judiciais	15.471	21.351
Contas a receber - Revenda empresas	566	1.453
Outros créditos	7.309	4.788
	44.289	34.636
Direito de uso em arrendamento	19.680	24.335
Imobilizado	9.395	10.645
Intangível	163.111	214.175
	192.186	249.155
Total do ativo não circulante	236.474	283.791
Total do ativo	325.644	361.162

Anexo III - Balanço Patrimonial Consolidado em 31 de Março de 2020 (R\$ mil)

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
	1T20	1T19
Passivo Circulante		
Fornecedores	2.848	5.685
Arrendamento custo amortizado	6.423	5.476
Salários, provisões e contribuições sociais	6.512	5.315
Parcelamentos judiciais	9.423	9.894
Impostos e contribuições a recolher	12.179	7.762
Adiantamentos de clientes	683	437
Dividendos a pagar	74	9.470
Provisão para riscos processuais	18.436	19.685
Outras contas a pagar	1.618	3.858
Valores a repassar de operação de locação	1.967	-
Total do passivo circulante	60.163	67.582
Passivo não Circulante		
Exigível a longo prazo		
Provisão para riscos processuais	51.397	54.880
Arrendamento custo amortizado	15.152	18.859
Parcelamentos judiciais	2.183	1.163
Outras contas a pagar	3.089	3.090
Total do passivo não circulante	71.820	77.992
Patrimônio Líquido		
Capital social	640.671	640.671
Reserva de capital	43.478	43.478
Prejuízos Acumulados	(516.577)	(366.485)
Ações em tesouraria	(23.717)	(23.717)
Reserva de opção de compra de ações	1.076	893
Debêntures	113.407	-
Transações com não-controladores	(79.536)	(79.528)
Patrimônio líquido controladores	178.802	215.312
Participação dos minoritários	14.859	276
Total Patrimônio líquido	193.661	215.588
Total do passivo e patrimônio líquido	325.644	361.162

Anexo IV - Fluxo de Caixa (R\$ mil) - Período de 01 de janeiro a 31 de março de 2020

Demonstrações de Fluxo de Caixa das atividades operacionais - Consolidado		
	1T20	1T19
Lucro líquido do período antes do IRPJ e CSLL	(64.897)	(5.155)
Ajustes para reconciliação entre lucro (prejuízo) líquido e o caixa líquido gerado de atividades operacionais:		
Depreciações	726	871
Amortizações	641	642
Perdas estimadas para créditos de liquidação duvidosa	493	174
Provisão para riscos processuais	3.502	-
Amortizações de Arrendamento Mercantil	1.733	927
Ajuste a valor de mercado contas a receber	(81)	54
Resultado com opção de compras em ações	485	481
Amortização custo emissão de debêntures	379	-
Ajuste de Recuperação de Ativos	52.700	-
Lucro (prejuízo) líquido ajustado	(4.319)	(2.006)
Variações em ativos e passivos		
Contas a receber de clientes	(2.845)	(7.954)
Impostos a recuperar	1.386	716
Outros Créditos	3.560	(544)
Outros ativos realizáveis a longo prazo	(3.064)	1.412
Fornecedores	(587)	325
Salários e encargos a pagar	623	(653)
Impostos e contribuições a recolher	828	792
Adiantamentos de clientes	80	(263)
Riscos processuais	(12.593)	(4.854)
Outros passivos circulantes	(16)	1.059
Despesas antecipadas	105	(271)
Arrendamento custo amortizado	(2.841)	-
	(15.364)	(10.235)
Caixa líquido gerado nas atividades	(19.683)	(12.241)
Das atividades de investimento		
Titulos e valores mobiliários	25.760	-
Terrenos disponíveis para a venda	-	153
Adição ativo imobilizado	(733)	(1.519)
Adição ativo intangível	(1.392)	(1.463)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	23.635	(2.829)
Das atividades de financiamento com acionistas		
Dos acionistas minoritários	(4.422)	(1.354)
Caixa líquido gerado nas atividades de financiamento com acionistas	(4.422)	(1.354)
Aumento (redução) das disponibilidades	(470)	(16.424)
Caixa e equivalentes no início do período	8.164	51.732
Caixa e equivalentes no final do exercício	7.694	35.308