

## Relatório da Administração

### A Companhia

A LIVETECH DA BAHIA IND. E COM. S.A. (“Companhia” ou “**WDC Networks**”), é uma empresa de tecnologia que fornece infraestrutura de comunicação de dados, segurança, energia, automação, audiovisual, entre outras para clientes corporativos (B2B). A WDC Networks importa, monta produtos no Brasil em regime de SKD (*semi knock down*) de algumas marcas sob contratos com fabricantes, distribui produtos para os canais de comercialização, além de oferecer suporte técnico de pré-vendas e projetos complexos para integradores de sistemas.

A WDC Networks possui capilaridade em todo o território nacional, através de quatro centros de distribuição: (i) Ilhéus/BA com 7.000 m<sup>2</sup> de área, para armazenagem e linha de montagem de produtos industrializados; (ii) Salvador/BA com 4.000 m<sup>2</sup> de área, para armazenagem; (iii) Extrema/MG com 4.000 m<sup>2</sup> de área, para armazenagem e linha de montagem de produtos industrializados; e (iv) São Paulo/SP para atendimento e treinamento de lojistas e pequenos integradores. A Companhia também possui operações em Bogotá/Colômbia, Miami/EUA e Cidade do Panamá/Panamá.

A WDC Networks iniciou suas operações em 2004, estabelecendo-se em Ilhéus, BA, dentro do Polo de Informática, seguindo a visão dos empreendedores de que as telecomunicações no Brasil teriam um grande salto usando tecnologia de transmissão sem fio – por isso o nome de “Wireless Design Center (WDC)” – e que haveria uma convergência de dados, voz e imagem sobre o protocolo da internet (IP). Essa antecipação do futuro fez com que crescêssemos e construíssemos um portfólio amplo e especializado, agregando valor em toda a cadeia. Desde o princípio, acreditamos que a tecnologia deve ser usada para melhoria da qualidade de vida das pessoas, e definimos nosso propósito como conectar pessoas e empresas a tecnologias inovadoras, essenciais para melhorar a qualidade de vida de todos.

Sendo a primeira empresa de tecnologia a criar projetos de vigilância urbana, redes de transmissão de internet via wireless para provedores regionais e tantas outras inovações, de sites do País, ao longo dos anos, a WDC Networks não parou de crescer, diversificar seus negócios e evoluir. A Companhia conta hoje com aproximadamente 300 funcionários, mais de 6.000 mil clientes e parceiros comerciais ativos e Receita Bruta de R\$ 628 milhões em 2019. Atualmente possui acordos de distribuição com 64 marcas, dentre elas, possui produção local de 11 delas. Este amplo portfólio garante uma oferta de soluções essencial para projetos de T.I.C. (tecnologia da informação e comunicações).

Segmentamos nossa atuação em dois grandes grupos: Telecomunicações e Corporativo Business to Business (B2B), pois entendemos que as dinâmicas de atendimento, tipos de produtos, modelos de negócios são distintos e requerem equipes independentes, especializadas e que possam entender as necessidades dos clientes e descomplicar a vida deles. A WDC Networks é líder de mercado no segmento de ISP regionais, conseguida ao longo de 15 anos, e que foi intensificada por uma expedição feita em 2011, onde o CEO viajou por 50.000 km pelas estradas do país, conhecendo os clientes de Norte a Sul, Leste a Oeste, ficando mais de oito meses na estrada, visitando, conhecendo e se familiarizando com esse segmento importante da economia, empreendedores que levam a Internet banda larga fixa por fibra ótica a milhões de domicílios brasileiros. Apesar de segmentadas no atendimento, a nossa operação de logística, importação, fabricação, suporte e serviços são complementares, geram grandes sinergias operacionais para nós e nossos clientes e assim conseguimos melhorar cada vez mais a eficiência operacional, reduzindo custos e agregando valor, e promovendo *cross-selling* e *up-selling* dentro da nossa extensa e diversificada base de clientes. Acreditamos que cada vez que segmentamos conseguimos nos aproximar mais dos clientes, entender suas necessidades e assim criar mais intimidade de negócios.

Em 2018 e 2019, realizamos duas aquisições que se integraram perfeitamente em nossa cultura operacional e organizacional, e que ocorreram ao know-how e parcerias estratégicas específicas que possuíam com fabricantes de cyber segurança, automação residência e predial (IoT – internet das coisas). Todas as empresas que adquirimos estão tendo seus crescimentos impulsionados por meio das sinergias geradas em nosso ecossistema. Em 2019, obtivemos a certificação da Receita Federal do Brasil como Operador Econômico Autorizado (OEA), que nos assegura benefícios oferecidos pela Aduana Brasileira, relacionados à maior agilidade e previsibilidade de nossas cargas nos fluxos de comércio internacional. Este programa é concedido após cumprimento de requisitos e critérios que atestam baixo risco e alto grau de confiança de nossas operações.

### **Capacidade de Antecipar Tendências Tecnológicas**

Um diferencial importante da WDC Networks é a capacidade de se antecipar a tendências tecnológicas, conseguindo celebrar acordos com fabricantes antes da explosão de consumo, gerando valor para os resultados da Companhia e para seus clientes.

Como resultado da expedição exploratória aos ISPs, em 2013 a WDC Networks introduziu no mercado o modelo de negócio **TaaS - Tecnologia as a Service**, que mudou radicalmente a maneira das empresas comprarem tecnologia. A WDC Networks transforma o CAPEX em OPEX, aliviando o desembolso dos clientes e viabilizando a infraestrutura de internet no interior do Brasil. Nosso modelo de negócios TaaS, baseado em contratos de longo prazo, se transformou num dos sólidos pilares da Companhia, dando resiliência em tempos de crise financeira, pois os contratos garantem recorrência de receitas. Pela perspectiva dos clientes, o TaaS facilita o investimento em tecnologia através de pagamentos mensais, num modelo de locação de produtos, como se fosse uma tecnologia por assinatura, reduzindo riscos aos clientes, e entregando benefícios financeiros e fiscais. Esse modelo de negócio traz algumas outras vantagens tais como previsibilidade de receitas, fidelização de clientes, baixo

CAC (custo de aquisição de clientes) para adições de contratos e principalmente baixo índice de inadimplência (historicamente abaixo de 0,8%), afinal, nos tornamos um parceiro estratégico para os clientes em tecnologia, pois garantimos a continuidade das operações desses clientes e a própria natureza do modelo nos garante a recuperação dos equipamentos de forma simples e sem perdas, caso haja inadimplência.

## Nosso Portfólio de Produtos

Com contratos de distribuição ou montagem local com mais de 60 fabricantes, a WDC Networks atende alguns segmentos importantes, que são nichos especializados, onde existe menos concorrentes e mais barreiras de entrada:

- **Redes de Fibra Ótica (FTTx):** toda a linha de centrais de distribuição de sinal de internet, modems de fibra para o cliente, cabos de fibra ótica, e componentes de rede.
- **Sistemas de segurança Eletrônica:** Câmeras de vigilância, controle de acesso biométricos, alarmes e sistemas de detecção de incêndio, etc.
- **Redes de dados e Wi-Fi:** switches, roteadores Wi-Fi, cabeamento
- **Sistemas de Cyber Segurança:** Firewalls, sistemas de proteção de ataques de hackers, controle parental de acesso a internet, etc.
- **Produtos de infraestrutura de Data Centers:** Racks, esteiras, cabeamento, No-breaks, sistemas de incêndio, geradores, etc.
- **Automação de escritórios e residencial:** automação de iluminação, fechaduras eletrônicas, ar condicionado, salas de reunião.
- **Produtos de áudio e vídeo profissional:** sonorização de salas, auditórios, igrejas, projetores profissionais, equipamento de videoconferência e trabalho remoto.
- **Painéis de LED:** Sistemas de última geração para uso em mídia OOH (out of home), sinalização e decoração.
- **Geradores de energia fotovoltaica:** portfólio completo de geração de energia distribuída, para usinas e fazendas de geração de qualquer porte e também sistemas de geração domésticos.

## Nossos Clientes e Canais de vendas

Os clientes e canais de vendas são nosso bem maior, entendemos que nada acontece sem a satisfação dos clientes e temos que buscar a excelência na experiência de compra (*UX - user experience*) dos nossos clientes. Esse processo exige que tenhamos muita intimidade e proximidade com eles, que tenhamos canais de comunicação sempre abertos, o que inclui principalmente o CEO, que atende sempre em menos de cinco minutos qualquer mensagem enviada via "*fale com o presidente*".

Atualmente segmentamos nossos clientes e canais da seguinte forma:

- **ISP Regionais** = Provedores de Internet regionais, que possuem licença SCM para prestação de serviços multimídias, tais como Internet Fixa, Voz (Voip), *TV over the top*, etc. São mais de 5.000 (cinco mil) empresas com registro na Anatel, que operam em cidades medias e pequenas. São clientes que construíram redes FTTH (Fiber To The Home) e competem diretamente com as operadoras de telefonia tradicionais.
- **Operadoras de Telefonia** = São as operadoras de telefonia e Internet, que possuem grandes redes de telecomunicações, e podem oferecer serviços diversos, desde telefonia móvel, internet, telefonia e outros serviços corporativos.
- **Integradores de Sistemas** = São empresas de tecnologia, que possuem capacidade de engenharia, serviços e projetos, que atendem grandes e médias empresas corporativas, para atender necessidades de implantar redes de dados, telefonia, Wi-Fi, cyber segurança, segurança eletrônica, etc.
- **Revendedores** = São pequenas empresas, que possuem conhecimento técnico, e que compram e vendem produtos para usuários finais. Podem ter equipes de venda ou mesmo vendas on-line, para atender clientes de todos os tamanhos e classes.
- **Empresas de mídia OOH** = São as empresas que instalam sistemas outdoor (painéis, monitores de elevadores, etc.) para venda de anúncios, a mídia "out of home" tem crescido em todo mundo, pois atinge de forma segmentada os clientes para os anunciantes.
- **Empresas de eventos** = São empresas especializadas em eventos, shows, que precisam de equipamentos audiovisuais para atender os seus clientes.
- **Integradores de automação residencial** = São empresas de pequeno porte, especializadas em projetos de automação residencial e escritórios.
- **Instaladores credenciados de Solar** = São as empresas regionais que se especializaram em instalações residenciais de geradores distribuídos de energia fotovoltaica.

Essa diversidade de canais e produtos nos garante uma resiliência ainda maior, pois garante que quando algum dos segmentos pode ter problemas, temos muitos outros que nos complementam, mas o importante é que mesmo segmentado existe uma sinergia entre eles, formando um ecossistema integrado.

## Governança Corporativa

A WDC Networks está estruturada como uma empresa S.A. (sociedade anônima), liderada por dois de seus sócios fundadores, Vanderlei Rigatieri Junior e Sérgio Francisco Day de Toledo, e conta também com investimento do Fundo de Investimentos 2B Capital, braço de private equity do Banco Bradesco, ocorrido em 2017. Possui acordo de acionistas bem definido e um Conselho de Administração que se reúne mensalmente para acompanhamento dos resultados e tomada de decisões estratégica da Companhia. No dia-a-dia, a Diretoria Executiva garante o desenvolvimento contínuo de seus colaboradores, implantando e acompanhando procedimentos de alto grau de profissionalismo e compliance.



Desde o início de 2017, a WDC Networks tem seus balanços e demonstrações financeiras auditadas pela Ernst & Young Auditores Independentes, assegurando a melhoria contínua e confiabilidade dos altos padrões estabelecidos em sua governança.

## Nossos Valores

Já deixamos muito claro que acreditamos muito na tecnologia, que ela deve trazer melhoria de qualidade de vida para empresas e pessoas, e depois disso, temos que permear nossa cultura com valores, que nos norteiam nas decisões:

- **AGILIDADE:** Velocidade de decisões
- **EXCELÊNCIA:** Busca pela performance sempre
- **SENTIMENTO DE DONO:** Colaborador sentindo que a empresa é dele
- **INOVAÇÃO:** Não se contentar com a mesmice dos modelos
- **INTEGRIDADE:** Sem isso não há ambiente de confiança e colaboração
- **MERITOCRACIA:** Prestigiamos o resultado, o esforço
- **EMPATIA:** Buscamos entender o lado dos outros
- **GENEROSIDADE:** Acreditamos e praticamos o bem
- **SUSTENTABILIDADE:** Sem o respeito ao meio ambiente não teremos futuro

## Capital Humano

Desde nossa fundação sempre nos pautamos em ser uma empresa descomplicada, o mais leve possível na organização, poucos níveis de gerência e com uma enorme velocidade de tomada de decisões, além de ter uma cultura empresarial de ser "fazedores", ou seja, ter a capacidade de execução de nossos planos e estratégias. Toda a equipe da WDC Networks descomplica as relações pessoais, conciliando atendimento humanizado com capacidade técnica. Somos orientados a transformar a experiência do cliente na melhor possível e, com isso, promover parcerias e engajamento entre as pessoas. Nossa agilidade de decisão, estrutura única de importação e industrialização, modelo de distribuição, além da capacidade de entregar tecnologia como serviços, nos torna únicos.

A maneira de cuidar dos nossos colaboradores, sempre com justiça e humanismo nos garantiu ao longo do tempo uma taxa de satisfação interna alta e um baixo *turn-over*. Esse clima de eterna "*start-up*" faz com que nosso poder de inovar seja muito grande, quer na área de produtos, quer na forma de organizar as equipes ou ainda no relacionamento com os clientes e principalmente nos modelos de negócio.

A WDC Networks acredita que a paixão por desenvolver vai além da tecnologia, por isso temos o compromisso de desenvolver os melhores profissionais e valorizar nossos talentos internos. Historicamente, preenchemos nossas vagas de liderança com talentos provenientes do nosso próprio núcleo de funcionários, formados diretamente em nossa operação e profundos conhecedores do nosso negócio e com sede de buscar novos desafios, contribuindo para o futuro da Companhia. Temos um modelo híbrido de carreira capaz de abranger todos os tipos de profissionais e suas gerações, pois sabemos que garantindo a diversidade e trabalho em equipe oferecemos a liberdade necessária para que nossos profissionais tenham condições de buscar seu espaço e escolham a trilha que melhor atenda seus anseios e necessidades. Com isso, aproveitamos os talentos individuais e valorizamos diferentes perfis, com equivalência de status e remuneração.

Nosso planejamento estratégico de meritocracia para os talentos internos ainda inclui o PPR, em que compartilhamos os resultados obtidos anualmente com nossos colaboradores como forma de agradecimento pelo desempenho e contribuição ao longo do ano. O bônus é calculado de acordo com a performance de Vendas, Lucros e metas departamentais da Companhia.

Estamos em constante crescimento e aumentando o nosso número de funcionários, encerramos o ano de 2017 com 152 e 2018 com 221. Atualmente temos 305 e estamos presentes nas seguintes localidades:

- BA/Ilhéus: 115 funcionários
- BA/Salvador: 9 funcionários
- SP/Vila Olímpia: 146 funcionários
- SP/Santa Efigênia: 31 funcionários
- Colômbia/Bogotá: 4 funcionários

## Visão do Futuro

Nós acreditamos que a tecnologia vem para melhorar a qualidade de vida das pessoas e das empresas. E nossa visão de futuro é que seremos reconhecidos pelo mercado como uma referência no fornecimento de tecnologia de infraestrutura de T.I.C. (Tecnologia de Informação e Comunicação), seja por venda ou em modelos "as a service", pois essa tendência deve se consolidar mundialmente segundo pesquisas do Gartner Group. Os segmentos de mercado que atuamos possuem um grande potencial de expansão nos próximos anos no Brasil e América Latina.

O mercado de internet banda-larga fixa (ISP's) ainda deve crescer muito, dada a baixa penetração residencial e a necessidade de altas velocidades, aumentando a demanda por produtos de fibra ótica e FTTH (Fiber To The Home) ainda mais com o aumento de trabalho remoto (Home Office). Em alguns anos as redes 5G móvel deverão consumir ainda mais redes fixas de fibra para a interligação de suas torres de transmissão. Os movimentos das operadoras de telefonia de abrir franquias de redes de internet serão mais um driver de crescimento da nossa solução. E neste segmento já temos a liderança, com mais de 2,4 milhões de domicílios atendidos com nossos produtos, alcançados ao final de 2019. É um mercado altamente aderente ao modelo TaaS.

O mercado corporativo está passando por mudanças de comportamento na maneira de consumir tecnologia, pois a velocidade de obsolescência tem sido um desafio constante. Nosso modelo de TaaS (tecnologia as a service) tem levado ao ambiente de trabalho (workplace) uma nova opção para o cliente pagar mensalidade por uso da tecnologia, dando mais opção de ter as melhores tecnologias sem investimento (Capex) de uma vez. Essa tendência deve ser acelerada a partir de 2021, e esta será uma das estratégias de crescer e aumentar nosso Market-share nesse segmento. Nós como consumidores nos acostumamos a consumir música, filmes, transporte sem ter a posse do produto, mas pagar pelo uso, essa tendência deve chegar mais forte ao ambiente de trabalho.

Outro ponto que nós temos como objetivo é ser uma das empresas selecionadas como Melhor Empresa para se trabalhar – GPTW, pois acreditamos que a equipe de colaboradores é fundamental no sucesso da Companhia.

Como oportunidade de ganho em eficiência operacional, uma busca constante e parte da nossa estratégia empresarial, é a otimização de portfólio, fazendo uma curadoria de marcas e fabricantes que possam ser a oferta essencial para os clientes, sem ter que trabalhar com todos os produtos de

cada fabricante. Para ganhar agilidade e escalabilidade em 2020, devemos ter em funcionamento nosso e-commerce B2B, para descomplicar o processo de compra dos nossos clientes e conseguir aumentar nossa cobertura de clientes sem precisar de mais equipes de vendas.

Em 2019 iniciamos a nossa expansão para países da América Latina, que identificamos ter uma condição de mercado parecida com o Brasil em termos de segmentos ISP e Corporativo. Mas deve ser intensificado nos próximos anos, pois isso nos traria ganhos de logística e volumes, melhorando nossa posição de liderança e representatividade com os nossos fornecedores (fabricantes).

Tendo em vista as boas experiências com aquisições realizadas em 2018 e 2019, essa possibilidade pode ser uma das estratégias de crescimento nos próximos anos, sempre com objetivos de complementar o nosso portfólio ou expertise.

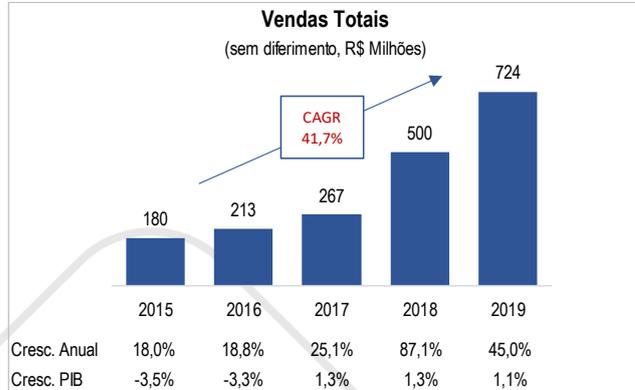
## Desempenho Operacional e Financeiro

| Resultados Consolidados<br>(em R\$ Milhões) | 2019    | 2018   | 2017   | 2019 vs 2018 |        | 2018 vs 2017 |        |
|---|---------|--------|--------|--------------|--------|--------------|--------|
|   |         |        |        | %            | \$     | %            | \$     |
| <b>Vendas Totais</b> , sem diferimento      | 724,2   | 499,5  | 267,0  | 45,0%        | 224,7  | 87,1%        | 232,5  |
| . Vendas / Distribuição                     | 444,2   | 339,5  | 192,8  | 30,8%        | 104,7  | 76,1%        | 146,7  |
| . TaaS (Technology as a Service)            | 280,0   | 160,0  | 74,2   | 75,0%        | 120,0  | 115,7%       | 85,8   |
| <b>Receita Bruta</b> , com diferimento      | 628,0   | 442,5  | 217,1  | 41,9%        | 185,5  | 103,8%       | 225,4  |
| . Vendas / Distribuição                     | 444,2   | 339,5  | 192,8  | 30,8%        | 104,7  | 76,1%        | 146,7  |
| . TaaS (Technology as a Service)            | 183,8   | 103,0  | 24,3   | 78,5%        | 80,8   | 324,1%       | 78,7   |
| (-) Impostos Incidentes sobre Receita       | (107,8) | (62,3) | (33,3) | 73,0%        | (45,5) | 87,5%        | (29,1) |
| (-) Devoluções                              | (13,6)  | (8,6)  | (3,4)  | 57,7%        | (5,0)  | 154,2%       | (5,2)  |
| <b>Receita Líquida</b>                      | 506,6   | 371,5  | 180,4  | 36,3%        | 135,0  | 105,9%       | 191,1  |
| <b>Lucro Bruto</b>                          | 192,3   | 141,2  | 55,2   | 36,2%        | 51,1   | 156,0%       | 86,1   |
| Margem Bruta (%)                            | 38,0%   | 38,0%  | 30,6%  | 0,0 p.p.     |        | +7,4 p.p.    |        |
| <b>Despesas Operacionais</b>                | (71,0)  | (50,2) | (30,6) | 41,5%        | (20,9) | 64,2%        | (19,6) |
| Despesas Operacionais / Receita Líquida (%) | -14,0%  | -13,5% | -16,9% | -0,5 p.p.    |        | +3,4 p.p.    |        |
| <b>EBITDA</b>                               | 121,3   | 91,1   | 24,6   | 33,2%        | 30,2   | 270,1%       | 66,5   |
| Margem EBITDA (%)                           | 23,9%   | 24,5%  | 13,6%  | -0,6 p.p.    |        | +10,9 p.p.   |        |
| <b>(-) Depreciação &amp; Amortização</b>    | (66,4)  | (37,6) | (14,1) | 76,4%        | (28,7) | 166,1%       | (23,5) |
| <b>EBIT</b>                                 | 54,9    | 53,4   | 10,5   | 2,8%         | 1,5    | 410,5%       | 43,0   |
| Margem EBIT (%)                             | 10,8%   | 14,4%  | 5,8%   | -3,6 p.p.    |        | +8,6 p.p.    |        |
| <b>(+/-) Resultado Financeiro</b>           | (32,8)  | (18,6) | (5,2)  | 76,3%        | (14,2) | 260,1%       | (13,4) |
| <b>(-) Provisão para IR e CS</b>            | (1,1)   | (6,8)  | 2,2    | -84,4%       | 5,7    |              | (9,0)  |
| <b>Lucro Líquido</b>                        | 21,1    | 28,1   | 7,5    | -24,7%       | (6,9)  | 273,8%       | 20,6   |
| Margem Líquida (%)                          | 4,2%    | 7,6%   | 4,2%   | -3,4 p.p.    |        | +3,4 p.p.    |        |



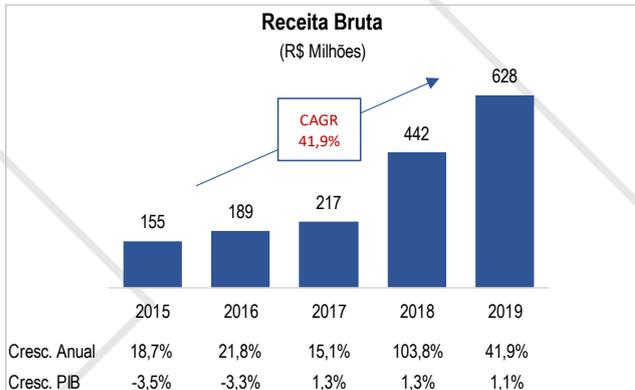
### a) Vendas e Receita Bruta

A evolução das Vendas, sem diferimento, nos últimos 5 anos (2015 a 2019) demonstra o rápido e consistente crescimento da Companhia mesmo em períodos de crise econômica, em que o PIB diminuiu ou cresceu em percentuais baixos, e as vendas cresceram com CAGR de 41,7% no período. Tal performance é resultante da implementação da modalidade de negócios TaaS (*technology as a service*) e forte demanda dos ISP's.



(\*) 2015 não auditado pela Ernst & Young.

A Receita Bruta da Companhia demonstra os valores de vendas e distribuição realizados no exercício, e inclui também a contabilização das receitas de TaaS (*technology as a service*) de acordo com o diferimento das locações nas competências dos meses de realização dos contratos de serviços, que chegam a alcançar um horizonte de até 60 meses.



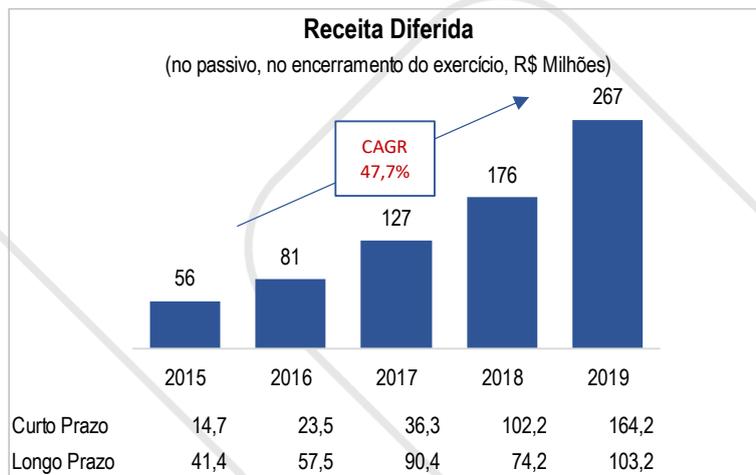
(\*) 2015 não auditado pela Ernst & Young.

No exercício de 2017, a Receita Bruta foi de R\$ 217 milhões, representando um aumento de R\$ 28 milhões e 15,1% em relação ao mesmo período de 2016, impulsionado pela capitalização realizada pelo fundo 2B Capital, que possibilitou atender a demanda por TaaS com os recursos disponibilizados e melhores condições em linhas de crédito junto às instituições financeiras (aumento de prazos e redução de taxas).

No exercício de 2018, a Receita Bruta foi de R\$ 442 milhões, representando um aumento de R\$ 225 milhões e 103,8% em relação ao mesmo período de 2017, resultante da expansão das vendas de fibra ótica, maior capacidade de reposição de estoques, incremento de portfólio de marcas e produtos, com destaque para o mercado de cyber segurança.

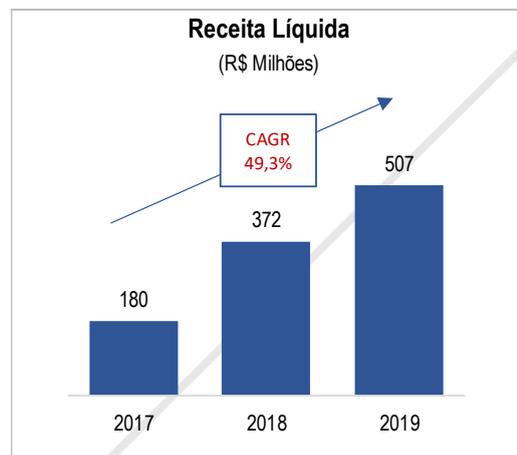
O exercício de 2019 demonstrou mais um salto na Receita Bruta, alcançando R\$ 628 milhões, com aumento de R\$ 186 milhões e 41,9% em relação a 2018, causados por combinação de fatores que engloba maturidade dos contratos de TaaS, novas tecnologias e produtos disponíveis no portfólio, expansão internacional, entre outros.

Importante destaque que podemos visualizar com o crescimento da modalidade TaaS (*technology as a service*) ocorre no esforço de vendas apresentado pela Companhia (primeiro gráfico), que só se reverte em resultados à medida que o contrato evolui ao longo de seu prazo/competência, gerando contabilização de receita diferida de locação (segundo gráfico). Isso desconta o valor vendido (valor geral de vendas – VGV dos contratos) com a receita bruta reconhecida, porém acumulamos receitas diferidas, que figuram no passivo da Companhia, mas que se referem às receitas futuras que serão reconhecidas nos próximos exercícios. Este indicador é importante, pois demonstra que a Companhia inicia o próximo exercício com cada vez mais volume de “receita garantida” de contratos já vendidos, e com ativos imobilizados alocados e pagos junto aos clientes de tais contratos. Veja evolução das receitas diferidas nos últimos anos:



### b) Receita líquida

A Receita Líquida no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2019 foi de R\$ 507 milhões, enquanto no ano anterior (2018) foi de R\$ 372 milhões, representando um aumento de R\$ 135 milhões ou 36,3%. Os crescimentos da Receita Líquida foram inferiores ao crescimento da Receita Bruta devido à maior incidência de impostos devido ao mix de produtos (17,2% em 2019 versus 14,1% em 2018), e incremento das devoluções (2,2% em 2019 versus 1,9% em 2018).



### c) EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado em 2019 foi de R\$ 126,7 milhões, 34,6% superior ao valor obtido em 2018, quando o EBITDA Ajustado foi de R\$ 94,2 milhões. Com isso, a margem EBITDA da Companhia foi de 25,0% em 2019, versus 25,3% em 2018. O EBITDA ajustado considera os seguintes ajustes em 2019: (i) reversão de despesas não recorrentes de M&A de R\$ 0,1 milhão; (ii) reversão de despesas pré-operacionais de novas operações (Colômbia e Casa Conectada) de R\$ 1,3 milhão; (iii) reversão de ajuste de juros AVP da receita operacional para receita financeira de R\$ 3,2 milhões; e (iv) reversão de provisão de opções de compra de ações (stock-options) de R\$ 0,9 milhão. Esse resultado se deve ao importante crescimento das operações da Companhia, com destaque para o TaaS, que representou 29,3% da Receita Bruta, e 38,7% das Vendas, sem diferimento. Vide reconciliação do EBITDA Ajustado conforme abaixo:

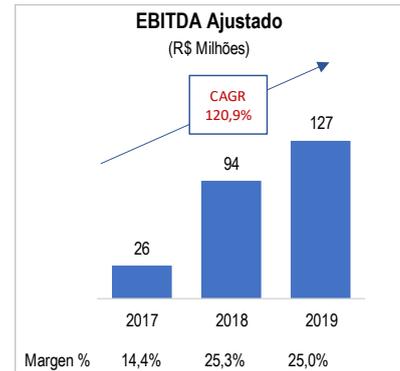
| Demonstrativo EBITDA Ajustado<br>(em R\$ Milhões)            | 2019         | 2018        | 2017        | 2019 vs 2018 |             | 2018 vs 2017  |             |
|--|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|---------------|-------------|
|  |              |             |             | %            | \$          | %             | \$          |
| <b>Lucro Líquido</b>   | 21,1         | 28,1        | 7,5         | -24,7%       | (6,9)       | 273,8%        | 20,6        |
| (+) Provisão de Imposto de Renda e CS                        | 1,1          | 6,8         | (2,2)       | -84,4%       | (5,7)       | -409,3%       | 9,0         |
| (+) Despesas Financeiras Líquidas                            | 32,8         | 18,6        | 5,2         | 76,3%        | 14,2        | 260,1%        | 13,4        |
| (+) Depreciação e Amortização                                | 66,4         | 37,6        | 14,1        | 76,4%        | 28,7        | 166,1%        | 23,5        |
| <b>EBITDA</b>  | <b>121,3</b> | <b>91,1</b> | <b>24,6</b> | <b>33,2%</b> | <b>30,2</b> | <b>270,1%</b> | <b>66,5</b> |
| (+) Despesas de Fusões e Aquisições (M&A)                    | 0,1          | 0,0         | 0,0         |              | 0,1         |               | 0,0         |
| (+) Despesas pré-operacionais novos negócios                 | 1,3          | 0,0         | 0,0         |              | 1,3         |               | 0,0         |
| (+) Despesas opções de compra de ações (stock options)       | 0,9          | 0,7         | 0,0         | 20,7%        | 0,1         |               | 0,7         |
| (+) Reclassificação Juros AVP Receita Operacional/Financeira | 3,2          | 2,4         | 1,4         | 32,7%        | 0,8         | 74,6%         | 1,0         |
| <b>EBITDA Ajustado</b>                                       | <b>126,7</b> | <b>94,2</b> | <b>26,0</b> | <b>34,6%</b> | <b>32,6</b> | <b>262,5%</b> | <b>68,2</b> |
| Margem EBITDA Ajustado (%)                                   | 25,0%        | 25,3%       | 14,4%       |              |             |               |             |

### d) Endividamento e Despesas Financeiras Líquidas

O endividamento bruto da Companhia no encerramento do exercício de 2019 era de R\$ 357,7 milhões, contratados junto a 11 instituições financeiras, com prazo médio de amortização nos 28 meses futuros. Considerando as disponibilidades de caixa consolidadas, que eram de R\$ 32,4 milhões ao final de 2019, o endividamento líquido total da Companhia era de R\$ 325,3 milhões. O endividamento líquido dividido pelo EBITDA Ajustado foi de 2,57 vezes. E o EBITDA Ajustado dividido pelas Despesas Financeiras Líquidas foi de 3,87 vezes.

Tal patamar de endividamento da Companhia confere desempenho superior às diretrizes de governança estabelecidas pelo Conselho de Administração, e estão em compliance com os *covenants* acordados com as instituições financeiras.

| Endividamento Líquido<br>(em R\$ Milhões)              | 2019         | 2018         | 2017        |
|--|--------------|--------------|-------------|
| . Empréstimos e Financiamentos                         | 357,7        | 99,1         | 45,1        |
| . Duplicatas descontadas                               | 0,0          | 25,5         | 6,4         |
| . Partes Relacionadas                                  | 0,0          | 4,7          | 0,0         |
| <b>Endividamento Bruto</b>                             | <b>357,7</b> | <b>129,3</b> | <b>51,5</b> |
| (-) Disponibilidades (Caixa e Equivalentes)            | (32,4)       | (4,4)        | (8,7)       |
| <b>Endividamento Líquido</b>                           | <b>325,3</b> | <b>124,9</b> | <b>42,8</b> |
| EBITDA   | 121,3        | 91,1         | 24,6        |
| EBITDA Ajustado  | 126,7        | 94,2         | 26,0        |
| Despesas Financeiras Líquidas                          | (32,8)       | (18,6)       | (5,2)       |
| <b>Endividamento Líquido / EBITDA Ajustado</b>         | <b>2,57</b>  | <b>1,33</b>  | <b>1,65</b> |
| <b>EBITDA Ajustado / Despesas Financeiras Líquidas</b> | <b>3,87</b>  | <b>5,07</b>  | <b>5,03</b> |



### e) Lucro líquido

Em 2019 o Lucro líquido atingiu a marca de R\$ 21,1 milhões (4,2% sobre receita líquida), o que representou uma variação negativa de R\$ 7,0 milhões em relação à 2018, que apresentou lucro de R\$ 28,1 milhões (7,6% sobre receita líquida).