/mosaico

MOSAICO TECNOLOGIA AO CONSUMIDOR S.A.

CNPJ nº 09.083.175/0001-84

Mensagem da Administração

Agradecimentos - Orgulhosos com o que construímos e empolgados com o início de novo ciclo de crescimento, apresentamos hoje a primeira divulgação de resultados como companhia aberta, após a Oferta Pública de Ações (IPO) no Novo Mercado da B3. O sucesso do nosso IPO é fruto do trabalho árduo do excepcional time da Mosaico. a quem queremos deixar nosso agradecimento especial. Ao longo deste processo, co-nhecemos pessoas incriveis que nos criticaram e desafiaram, nos dando a oportunidade de refletir, aprender e construir um negócio melhor. Damos as boas vindas e agradecemos a confiança dos que se juntaram a nossa jornada como acionistas. Agradece-mos também aos nossos parceiros e, principalmente, aos consumidores que estão no centro do nosso propósito: transformar a jornada de compra em uma experiência simples e encantadora. **Desempenho -** É impossível analisar 2020 e não comentar sobre os desafios trazidos pela pandemia da Covid-19 durante o ano. Os impactos da crise sanitária foram sentidos por todos - tivemos que adequar nossos hábitos, rotinas e es tilos de vida. Para o setor de varejo, as medidas restritivas para conter a propagação do virus representaram uma mudança no balanço entre o comércio físico e o eletrônico, com uma aceleração sem precedentes nas compras online. Segundo o relatório Neotrust, da Compre&Confie, o comércio eletrônico no Brasil cresceu 68% em 2020 e gerou receita de R\$126 bilhões, com 20,2 milhões de novos consumidores. Segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), a participação do comércio eletrô nico no faturamento total do varejo passou de 5% no final de 2019 para mais de 10% em alguns meses de 2020. Nesse contexto de incertezas e crescimento do comércio eletrônico, realizamos avancos importantes para continuar ajudando nossos usuários desde a descoberta do produto que se encaixa no seu desejo ou necessidade, passando pela escolha do melhor lugar para comprar entre mais de 500 lojas parceiras, até o final da sua jornada, garantindo que seu produto chegue conforme esperado. Entre as entregas, destacamos algumas que serão fundações do nosso crescimento: (i) Conclu-são da integração do Buscapé em nossa plataforma de tecnologia, gerando eficiência operacional e sinergias de custo. (ii) Enriquecimento do conteúdo do varejo, com inclusão do cálculo de frete para grande parte de nossas ofertas. (iii) Langamento da plata-forma de Big Data, que nos auxilia a lidar com nosso alto volume de tráfego, velocidade de atualizações e variedade de origens de dados e formatos. (iv) Desenvolvimento do robó de assertividade, que reforça a qualidade dos nossos serviços, com preço e frete confiáveis. (v) Reengenharia para arquitetura de microserviços, que nos permitiu reduzir o tempo para escalar sistemas de horas para minutos. (vi) Fase final de teste de busca personalizada com machine learning, que oferece uma experiência individualizada nas buscas e maior precisão nos resultados. Os aspectos conjunturais aliados às iniciativas internas conduziram ao nosso expressivo desempenho operacional no ano recebemos 960 milhões de visitas em nossas plataformas - um crescimento de 125% - que originaram R\$4,2 bilhões em vendas para nossos parceiros, um crescimento de 122%, reforcando nossa eficiência na conversão de visitas em compras. Também man tivemos a proporção de tráfego pago e tráfego não pago no patamar de 60%-40% durante o ano, apoiado por um de nossos mais importantes vetores de crescimento e recorrência de tráfego: a criação de conteúdo de qualidade. A média mensal de visitantes únicos, métrica importante para analisarmos o atingimento de nosso público-alvo, cres-ceu 112%. Por fim, foram criados 17,2 milhões de alertas de preço durante o ano, com mais de 6.7 milhões de disparos. Os resultados financeiros acompanharam esse de sempenho operacional. A receita bruta cresceu 103% e totalizou R\$263 milhões, enquanto o EBITDA cresceu 21% e totalizou R\$69 milhões. O EBITDA de 2019 foi impactado pelo efeito de compra vantajosa na aquisição de Buscapé - excluindo esses efeitos tado pelo delidir de compir a majosa na aquisição de Buscape - Exclusivo esses efeticos e as despesas extraordinárias com a pandemia e com o IPO em 2020, o EBITDA ajustado cresceu 175%, evidenciando, além do desempenho operacional, o sucesso na captura de sinergia na integração de Zoom e Buscapé. O lucro líquido totalizou R\$60 milhões. No 4T20, o GMV originado para lojas parceiras cresceu 37% em relação ao 4T19, enquanto a receita bruta apresentou crescimento de 30%. Pela natureza de nosso negócio, o desempenho da Mosaico reflete a demanda natural do mercado. Segundo o relatório Neotrust, da Compre&Confie, os efeitos da pandemia tiveram forte impac-to na sazonalidade do varejo eletrônico, com antecipação de consumo de produtos de tíquete maior em trimestres anteriores e um mix diferente de categorias durante a Black Friday e o Natal, com uma maior participação de novas categorias com tíquetes meno res como vestuário, cama/mesa/banho e beleza e saúde. Nossos dados internos tam bém indicam que essa Black Friday não teve precos tão atraentes nos produtos de tíquete medio mais altos, como de costume na data. Acreditamos que antecipação do consumo juntamente com dificuldades de reposição de estoque por parte de alguns varejistas contribuíram neste sentido. O comprador mais consciente, que se planeja para comprar produtos premium com desconto nesta data, preferiu adiar a compra até que os preços se normalizem. Tal hipótese é suportada pelo número de alertas de preço criados em novembro (2.3 milhões) e o número do estoque de alertas em dezembro (considerando alertas criados nos 12 meses anteriores) de 9,7 milhões, 168% maior que em dezembro de 2019, indicando uma alta demanda reprimida a ser convertida em vendas tão logo os preços normalizarem. **Projetos -** Apesar das incertezas em torno do cenário macro, com a nova escalada dos casos de Covid-19 e os possíveis efeitos que isso podem ter na economia brasileira, as perspectivas continuam positivas para o comercio eletrônico: uma pesquisa divulgada pela Ebit/Nielsen indica crescimento de 26% para 2021. Estamos focados em entregar projetos fundamentais para nos fortalecer como o destino de referência em decisão de compra e ofertas para os consumidores e aproveitar o grande fluxo de consumidores que visitam nossas propriedades mensal mente. Os recursos levantados no IPO nos dão a flexibilidade para executar ou acelerar projetos por meio de aquisições. Nesse sentido, estamos analisando dezenas de empresas, sempre avaliando a aderência com nossa visão estratégica e a qualidade dos times que irão empreender junto conosco. Entre as principais iniciativas que estamos desenvolvendo, podemos destacar: (i) Expansão de conteúdo: Em 2020, aumentamos em 6 vezes a nossa produção de conteúdo e dobramos o número de ofertas do terceiro para o quarto trimestre de 2020 (de 32 milhões de ofertas para 66 milhões). Intensificaremos essa produção e a qualidade de nosso conteúdo editorial focados na etapa inicial da jornada de compra, quando o consumidor está decidindo o que comprar e nas informações dos varejistas, incluindo dados como frete e promoções, buscando apresentar o preço final de forma mais precisa. Além disso, iremos começar a produzir conteúdo para Buscapé, explorando o reconhecimento que a marca possui. (ii) Cashback: Com lançamento previsto o próximo mês de maio, nosso objetivo com o cash back é aumentar a presença na fase final da jornada de compras, permitindo (i) incre mentar o GMV originado para nossos parceiros, (ii) elevar a recorrência das visitas e (iii) aumentar a quantidade de dados sobre os consumidores. Acreditamos que a aceitação será rápida, pois já temos 23 milhões contas de usuários em nossa base. Ainda nesse projeto, avançamos em nossa parceria estratégica com o BTG Pactual que envolverá, além de uma wallet para o crédito do cashback, a oferta de serviços financeiros para usuários da plataforma da Mosaico e o desenvolvimento de uma plataforma de e-commerce com uma marca da Mosaico para os clientes do RTG+, banco digital de varejo do grupo. (iii) **Discovery:** Com foco em melhorar a experiência do usulario, este projeto visa oferecer uma navegação agradável e fluida que gere engajamento dos consumidores como um "window shopping", onde ele encontra novidades, ofertas e promoções -uma curadoria das tendências e boas oportunidades do varejo. Este projeto também permitirá aumentar a visibilidade do conteúdo e diversificar as portas de entrada para seu consumo para além da busca. Time e Cultura - Somos uma empresa de pessoa:

para pessoas. Todas as nossas ações sempre levam as pessoas em consideração, tanto na relação com os clientes e consumidores, quanto com colaboradores e fornece-

dores e, agora, nossos milhares de acionistas. Os desafios impostos em 2020 pela

Nota

4

8

12.2

Ativo circulante

Caixa e equivalentes de caixa

Aplicações financeiras

Impostos a recuperar

Despesasantecipadas

Total do ativo circulante

Ativo não circulante

Imposto de renda e

Depósitos judiciais

Ativo de direito de uso

Total do ativo não circulante

Imobilizado

Intangivel

Total do ativo

contribuição social diferidos

Despesas antecipadas

Contas a receber

Outros ativos

31/12/

2020

39.397

79.593

24

78

3.768

365

25.244

31.100

190

2.138

2.336

39.446

Controladora

31/12/

2019

28.394

76.066

24

78

309

320

25.160

15.522

179

1.497

1.902

43.446

1.045

Consolidado

31/12/

31/12/

2020

39.403

79.593

24

78

365

25.253

31.100

190

2.138

2.336

39.446

pandemia exigiram ações rápidas para continuar servindo nossos usuários e clientes veis por mais de 50% das visitas totais, um recorde para a Companhia. com eficiência: iniciamos nossa política de home office antes dos decretos oficiais, ofe-recemos auxilio para nossos colaboradores montarem uma estrutura confortável em suas casas e disponibilizamos uma linha dedicada de atendimento psicológico. Além disso, iniciamos com sucesso a contratação de colaboradores por todo o Brasil, aumen-tando assim o pool de talentos que podemos alcançar. Em 2020, conseguimos atrair quase 70 novos colaboradores e fechamos o ano com 200 pessoas. Um aspecto que nos deixa muito felizes é que algumas dessas pessoas já tinham trabalhado conosco no passado, conhecem a cultura e capacidade de execução, e quiseram se juntar ao nosso projeto. Esse nosso cuidado nas relações humanas vem sendo reconhecido: estivemos mente presente na lista do Great Place To Work entre as melhores empresas para se trabalhar em 2020, nosso nono ano consecutivo na premiação. E ainda recebemos novamente as melhores avaliações no site Reclame Agui (9.0 para Zoom e 9.1 para Buscapé), alem da maior nota do mercado no Consumidor,gov para Zoom. Por fim, nosso aplicativo Zoom possui avaliações de 4.6 (Apple Store) e 4.6 (Google Play Store), e Buscapé possui avaliações de 4.6 (Apple Store) e 4.3 (Google Play Store).

Destaques Operacionais e Financeiros										
	4T20	4T19	Var.	2020	2019	Var.				
GMV Originado										
(em R\$ milhões)	1.222,5	890,4	37,3%	4.179,6	1.880,2	122,3%				
Visitas Totais (em milhões)	255,0	182,1	40,0%	960,5	427,1	124,9%				
Visitantes Únicos (Média										
Mensal em milhões)	30,5	21,7	40,9%	30,3	14,3	111,9%				
Visitas Não Pagas										
(em milhões)	99,1	74,7	32,7%	376,3	173,6	116,8%				
Receita Bruta										
(em R\$ milhões)	80,3	61,9	29,6%	262,7	129,3	103,0%				
Receita Líquida										
(em R\$ milhões)	70,6	54,5	29,5%	231,3	113,8	103.1%				

17,0% 98,4% -81,4 p.p. 50.0% -20.2 p.p. Margem EBITDA (%) 29.7% Lucro Líquido 37,6% 113,7% -76,1 p.p. 26,1% 56,1% -30,0 p.p. Margem Líquida (%) Desempenho Operacional - As informações financeiras da Companhia são apresentadas com base nos números consolidados, em reais, conforme a Legislação Societária Brasileira e as práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP), já em conformidade

com as normas internacionais de contabilidade (IFRS), exceto quando indicado de ou-tra forma. As comparações nesse documento são em relação ao quarto trimestre de 2019 (4T19) e 2019, exceto guando indicado de outra forma. GMV (Gross Merchandise Volume)¹ - Em 2020, o GMV originado para os lojistas parceiros totalizou R\$4,2 bilhões, um crescimento de 122,3%. Esse desempenho é explicado (i) pela aceleração causada pelos efeitos da pandemia da Covid-19 no mercado de comércio eletrônico no Pasii durante o ano de 2020, (ii) pela aquisição de Buscapé, consolidado a partir de novembro de 2019, com impacto cheio em 2020, (iii) pela eficiência da Companhia, que manteve a intensidade de seus esforcos na criação de conteúdo, melhoria da exriência do usuário e qualificação de tráfego



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

GMV Trimestral
(em R\$ milhões)



Visitas - A Mosaico recebeu 960,5 milhões de visitas em 2020, um crescimento de 124,9%. Os motivos para o crescimento de GMV apresentados anteriormente também impactaram o número de visitas no ano. As visitas não pagas2 apresentaram crescimento de 116,8% e totalizaram 376,3 milhões, reforçando a estratégia de conteúdo de qualidade como potencializador de recorrência de tráfego, e a média mensal de visitantes únicos3 totalizou 30.3 milhões, um crescimento de 111.9%.



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



No 4T20, o número de visitas foi de 255,0 milhões, um crescimento de 40,0% refletindo, principalmente, a reestruturação feita em Buscapé durante o ano de 2020. Vale destacar que no 4T20, os acessos em nossas plataformas por meio de apps foram responsá-Balanço patrimonial 31/12/2020 e 2019 (Em milhares de reais - R\$

Controladora

Consolidado

31/12/ 31/12/ 31/12/ 31/12/ 2019 Passivo circulante Nota 2020 2019 2020 2019 28.424 Fornecedores 11 49.283 39.078 49.285 39.087 Obrigação por aquisição 76.085 de participação 19.557 19.557 Passivo de arrendamento 78 12.2 1.198 869 1.198 869 12.090 12.090 1.673 13 10.288 7.015 10.288 7.016 309 Obrigações trabalhistas 3.713 Obrigações tributáriasc 2.448 3.661 2.513 Partes relacionadas 193 11.047 193 11.047 <u>123.225</u> <u>105.916</u> <u>123.231</u> <u>105.965</u> Total do passivo circulante 75.500 82.900 75.567 82.962 Passivo não circulante 46.349 34.260 12.1 34.260 46.349 Empréstimos 320 Obrigações tributárias 537 595 25.160 Passivo de arrendamento 12.2 1.442 1.139 1.442 1.139 Provisão para contingência 1.857 3.151 1.983 3.360 15.522 Provisão para perda 179 com investimentos 715 817 1.497 Outras contas a pagar 133 133 1.902 Total do passivo não circulante 38.274 51.589 38.222 51.576 43.446 Total do passivo 113.774 134.489 113.789 Patrimônio líquido 63.306 10.150 Capital social 10.150 63.306 100.454 88.026 100.463 88.026 Reserva legal 3.020 2.674 3.020 2.674 Reserva de Investimentos 43.036 46.316 Reserva de capital 543 543 313 313 Total do patrimônio líquido 109.905 59.453 **109.905** 59.453 223.679 193.942 223.694 193.991 Total do passivo e patrimônio líquido 223.679 193.942 223.694 193.991



Desempenho Financeiro

10001111	
Em R\$ milhões	4T20
Receita Bruta	80.3

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

Em 2020, a receita bruta totalizou R\$262.7 milhões, um crescimento de 103.1%. Conforme comentado anteriormente, o desempenho foi positivamente impactado (i) pelo crescimento do mercado de comércio eletrônico no Brasil, (ii) pela consolidação da receita de Buscapé e (iii) pelo desdobramento da estratégia de crescimento orgânico de Mosaico. No 4T20, a receita bruta totalizou R\$80,3 milhões, um crescimento de 29,6%. Vale destacar que os resultados de Buscapé foram consolidados em novembro de 2019, portanto, estavam incluídos nos dois meses mais movimentados do trimestre. A receita líquida em 2020 cresceu 103,1% e totalizou R\$231,3 milhões, enquanto no 4T20 a evolução foi de 29,5% e totalizou R\$70,6 milhões.

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

O lucro bruto em 2020 somou R\$213,1 milhões, um crescimento de 106,8%, o que representa uma margem bruta de 92,1%, um avanço de 1,5 p.p.. No 4T20, o lucro bruto foi de R\$65,1 milhões, um crescimento de 27,9%. O crescimento do CPV ligeiramente maior que o da receita reflete o aumento de tráfego e os custos com aluguel de servidor, que são indexados ao dólar norte-americano. A margem bruta foi de 92,3%. Despesas

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

As despesas totais totalizaram R\$150.6 milhões em 2020, um crescimento de 212.6% Excluindo o efeito positivo da compra vantajosa de Buscapé, isto é, o excesso do valor justo dos ativos em relação ao custo de aquisição do investimento, o crescimento das despesas foi de 90,6%. No 4T20, excluindo os efeitos da compra vantajosa, as des-pesas operacionais aumentaram em 88,6%. As despesas com vendas apresentaram crescimento de 122,7%, explicado (i) pela aceleração dos investimentos em branding no Buscapé, que totalizaram R\$10 milhões no trimestre (versus R\$2 milhões no 4T19) e (ii) pelo aumento em aquisição de tráfego, buscando maximizar as oportunidades sazonais do último trimestre. Já as despesas gerais e administrativas apresentaram crescimento de 32,8%, refletindo, principalmente, (i) o aumento do quadro de colaboradores da Companhia, de 142 ao final de 2019 para 200 ao final de 2020 e (ii) as despesas com terceiros (auditoria, consultorias jurídicas, contábeis, fiscais, administrativas e de recursos humanos) relacionadas, principalmente, ao processo de abertura de capital e adequação ao status de companhia listada

Em Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.	2020	2019	Var.
Lucro Bruto	65,1	50,9	27,9%	213,1	103,2	106,6%
Despesas Operacionais	-54,7	1,8	N/A	-150,6	-48,2	212,6%
(+) Depreciação/Amortização	1,6	0,9	75,8%	6,2	1,9	227,5%
ERITDA	12.0	53.6	-77 7%	68.7	56.9	20.8%

Em 2020, o EBITDA da Mosaico somou R\$68,7 milhões um crescimento de 20,8%, refletindo os efeitos de receita e despesas descritos nas seções anteriores. Já no 4T20, a aceleração das despesas com marketing institucional (branding) teve impacto direto no EBITDA, que apresentou redução de 77,7%. É importante ressaltar que há um descasamento temporal entre as despesas com branding e seus efeitos positivos, isto é, aumento de recorrência de tráfego e reconhecimento da marca, que se traduzem em

Resultado Financeiro

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

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

Eucro Elquido						
Em R\$ milhões	4T20	4T19	Var.	2020	2019	Var.
Lucro antes de IR/CSSL	9,6	52,1	-81,6%	58,3	53,9	8,1%
(-) IR/CSSL corrente	-2,2	-3,1	N/A	-13,5	-3,1	335,8%
(-) IR/CSSL diferido	19,2	13,1	47,1%	15,6	13,1	19,3%
Lucro Líquido	26.5	62.0	-57.2%	60.4	63.9	-5.5%

Em 2020, o lucro líquido totalizou R\$60,4 milhões, refletindo o desempenho operacional apresentado anteriormente e o efeito do imposto diferido decorrente do prejuizo fiscal de exercícios anteriores. Já no 4T20, o lucro líquido somou R\$26.5 milhões, uma redução de 57,2% em relação ao 4T19, que foi impactado pela compra vantajosa de Busca-pé. Ajustando por esse efeito, o lucro foi 36,4% menor. Importante destacar também o

	efeito do imposto diferido, mencion	ado an	teriormente.						
Γ	Demonstrações dos resultados abrangentes								
Exercícios findos em 31/12/2020 e 2019 (Em milhares de reais - R\$)									
			Control	adora	Consoli	idado			
			31/12/	31/12/	31/12/	31/12/			
			2020	2019	2020	2019			
	Lucro líquido do período		60.401	63.900	60.401	63.900			
	Outros resultados abrangentes								
	Resultado abrangente do período		60.401	63.900	60.401	63.900			
	Demonstrações dos resulta	dos - F	exercícios fir	dos em 31	/12/2020 e	2019			
	(Em milhares de reais - R\$, ex								
	(21111111111111111111111111111111111111	0010 0 1	Control		Consoli				
			31/12/	31/12/	31/12/	31/12/			
		Nota	2020	2019	2020	2019			
	Receitaoperacionallíquida	16	231.281	103.836	231.316	113.892			
	Custo dos serviçosprestados	17	(18.207)	(10.598)	(18.207)	(10.740)			
	Lucrobruto		213.074	93.238	213.109	103.152			
	Receitas (despesas) operacionais:								
	Despesas com vendas	18	(98.752)	(42.528)	(98.757)	(46.387)			
	Despesasgerais e administrativas	19	(51.628)	(34.195)	(51.676)	(32.975)			
	Resultado com equiv. patrimonial	10	(32)	7.656					
	Ganho por compra vantajosa	1	-	30.843	-	30.843			
	Outras desp. operacionais, líquidas		(204)	(49)	(206)	325			
	Lucro antes do resultado								
	financeiro, imposto de renda		60.450	E4 00E	CO 470	54.050			
	e contribuição social Receitas financeiras	20	62.458 1.225	54.965 692	62.470 1.226	54.958 731			
	Despesas financeiras	20	(5.380)	(1.722)	(5.393)	(1.754)			
	Lucro antes dos imposto de renda	20	(3.300)	(1.722)	(0.093)	(1.754)			
	e contribuição social		58.303	53.935	58.303	53.935			
	Imposto de renda e contribuição		55.505	00.000	00.000	00.000			
	social corrente	21	(13.479)	(3.093)	(13.479)	(3.093)			
	Imposto de renda e contribuição		(12,470)	(5.000)	()	(5.000)			
	social diferido	21	15.577	13.058	15.577	13.058			
	Lucrolíquido do exercício		60.401	63.900	60.401	63.900			
	Lucro por ação atribuível aos								
	acionistas da Companhia								
	(Expresso em R\$ por ação)								
	Lucro básico por ação	22	664,00	733,97	664,00	733,97			
	Lucro diluído por ação	22	655,00	728,46	655,00	728,46			