

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2020

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2020 foi um ano desafiador em função da pandemia do Covid-19. Porém, apesar de todos os desafios – como tendo o time trabalhado de forma parcialmente remota a partir de março, em uma dinâmica completamente nova – a WDC Networks teve um ano intenso, alcançando recordes consecutivos de vendas.

Ambos os segmentos de atuação, Telecomunicação e Corporativo, apresentaram crescimento expressivo em 2020. Atingimos recordes históricos nos principais indicadores de performance financeira, incluindo Receita Bruta, Receita Líquida, EBITDA, Lucro Líquido, ROE e ROIC. Em termos de Vendas Totais, que considera o Valor Total dos Contratos de *Technology as a Service* (TaaS), os segmentos de Telecom e Corporativo cresceram 46% e 29% em comparação a 2019, respectivamente. A única BU dentro do segmento Corporativo que apresentou resultados negativos causados pela pandemia foi a de Áudio e Vídeo profissional, em função da redução do número de eventos para o grande público e em geral.

As vendas sob o modelo negócios TaaS (*Technology as a Service*) ganharam representatividade e atingiram 39% das Vendas Totais em 2020. Com isso, a WDC consolidou sua posição de maior fornecedor deste tipo de serviço no mercado brasileiro, nos segmentos em que está presente, conquistando novos clientes que anteriormente não tinham capacidade de investir em novas tecnologias, bem como aumentando o valor médio de seus contratos.

Um marco muito importante para a WDC em 2020 foi a entrada no mercado de energia solar fotovoltaico, dentro do segmento Corporativo. Inauguramos uma nova fábrica e um centro de distribuição em Extrema/MG, com espaço de 4.000m² para atender todo o território brasileiro. Inaugurada em janeiro de 2020, nossa fábrica realiza a montagem de kits de geradores fotovoltaicos, em regime do sistema SKD (*Semi Knock Down*). A linha de geradores fotovoltaicos atingiu vendas acima da nossa expectativa inicial, refletida no orçamento de 2020.

Outro movimento relevante em 2020 foi a abertura da loja conceito da Casa Conectada na cidade de São Paulo/SP em abril de 2020. A Casa Conectada comercializa uma linha de produtos especializada em automação residencial, utilizando tecnologia IoT (*Internet of Things*, ou internet das coisas) sem fio, que transforma qualquer residência em um ambiente inteligente, totalmente conectado e acionado por smartphones e assistentes de voz. Esta loja deve ser o embrião de uma rede de franquias.

Do ponto de vista de governança corporativa, a WDC teve avanços significativos. Implementamos nosso Código de Ética e Conduta, alinhado com políticas internas de anticorrupção, e canais de denúncias disponíveis a colaboradores, clientes e fornecedores. Avançamos também nos procedimentos de auditoria externa, implementando revisões trimestrais com emissão de pareceres intermediários. Finalmente, fomos reconhecidos como uma das 100 melhores empresas para se trabalhar pela GPTW (*Great Place to Work*), uma conquista que reconhece nosso esforço para motiva e rete de nossos colaboradores.

Estas conquistas nos estimulam a seguir focados em nossa estratégia de crescimento, sempre com a sensação de “*Day 1*”: todos os dias são como nosso primeiro dia de trabalho. Continuamos acordando motivados e olhando para o futuro, com o objetivo de descomplicarmos ainda mais as operações de nossos clientes, permitindo que eles foquem no que é essencial em seus negócios. Essa é a WDC Networks: #Descomplica.

Diretoria da WDC Networks

VISÃO GERAL

A WDC é uma empresa de soluções de tecnologia, que conquista a liderança em termos de receita, no fornecimento customizado de soluções de tecnologia da informação e comunicação de alta complexidade para uma variada gama de clientes no Brasil e alguns países da América Latina. Pesquisamos continuamente novas tecnologias e modelos de negócio que propiciem aos nossos clientes o acesso a produtos e serviços que contribuem para uma melhoria de performance e de qualidade de vida. Nosso esforço contínuo é de descomplicar o acesso de nossos clientes às melhores tecnologias, permitindo que eles dediquem seu capital e esforços ao seu core business e deleguem à WDC a definição quanto às melhores soluções. Nosso foco é melhorar a experiência do cliente, estabelecendo parcerias estratégicas de longo prazo, e simplificando os processos que dependem da tecnologia. Buscamos continuamente antecipar tendências de mercado, trazendo para nosso portfólio produtos e marcas que tenham sinergia e complementariedade entre si.

Um dos nossos diferenciais competitivos é a produção própria da maioria dos produtos no Brasil, para fornecimento de infraestrutura de banda-larga, câmeras de vigilância, sistemas de controle de acesso, cyber segurança, data center, automação, geradores de energia solar, entre outros. Após mais de 17 (dezessete) anos de atuação, construímos uma logística de distribuição com uma vasta capilaridade de venda nos mercados em que atuamos, através de canais de integradores de sistemas, revendas, lojas virtuais e provedores de serviços (ISPs). Em linha com nossa visão e tradição de inovação e empreendedorismo, fomos também pioneiros no Brasil na oferta de tecnologia como serviço mensal (TaaS - *Technology as a Service*) aos nossos clientes.

CAPACIDADE DE ANTECIPAR TENDÊNCIAS E TECNOLOGIAS

Um diferencial importante da WDC Networks é a capacidade de nos anteciparmos a futuras tendências tecnológicas, conseguindo celebrar acordos com fabricantes antes que a demanda esteja estabelecida e se preparando para oferecer as melhores soluções, e assim gerando valor para todos os *stakeholders* da Companhia, especialmente para seus clientes. Em 2020, a WDC inovou ao lançar a loja conceito da Casa Conectada em São Paulo, e também ao entrar no mercado solar fotovoltaico, antecipando-se a um futuro aumento da demanda de mercado por equipamentos de automação residencial e energia limpa.

NOSSOS SEGMENTOS E PORTFÓLIO DE PRODUTOS

Segmentamos nossa atuação em dois mercados, Telecom e Corporativo, refletida na divisão de receita do nosso demonstrativo de resultado. Esta segmentação decorre do nosso entendimento de que as dinâmicas de atendimento, tipos de produtos, modelos de negócios são distintos nestes dois mercados, consequentemente requerem equipes independentes e especializadas, que possam entender as necessidades específicas de cada cliente. Dentro de cada segmento, temos produtos para finalidades distintas, que possuem contratos de distribuição ou montagem local com mais de 60 fabricantes. Os principais produtos de cada segmento são:

TELECOM

- **Redes de Fibra Ótica (FTTx):** Linha completa de centrais de distribuição de sinal de internet de banda larga, modems de fibra para o cliente, cabos de fibra ótica, e componentes de rede para construção de redes banda-larga fixa
- **Redes de alta-capacidade DWDM:** Sistema de transmissão de dados com alta-capacidade entre cidades, interligado regiões e criando *backhaul* para operadoras

CORPORATIVO

BU Enterprise:

- **Sistemas de Segurança Eletrônica:** Câmeras de vigilância, controle de acesso biométricos, alarmes e sistemas de detecção de incêndio, entre outros
- **Sistemas de Cyber Segurança:** Firewalls, sistemas de proteção contra ataques de hackers, controle parental de acesso à internet, entre outros.
- **Produtos de Infraestrutura de Data Centers:** Racks, esteiras, cabeamento, no-breaks, sistemas de incêndio, geradores, entre outros
- **Automação de Escritórios e Residências:** Automação de iluminação, fechaduras eletrônicas, ar condicionado, e salas de reunião

BU Áudio e Vídeo:

- **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

BU Energia Solar:

- **Geradores de Energia Solar Fotovoltaico:** Portfólio completo de equipamentos 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 nossos ativos mais importantes. Acreditamos que nada acontece sem a satisfação dos clientes; deste modo, temos que buscar a excelência na experiência de compra dos nossos clientes. Esse processo exige que estejamos próximos aos nossos clientes, e que tenhamos canais de comunicação sempre abertos, incluindo o acesso à nossa Alta Administração, proporcionando aos clientes canais como o “*fale com o presidente*”, através do qual nosso CEO atende às demandas de nossos clientes de forma simples e ágil.

Segmentamos nossos clientes e canais da seguinte forma:

- **ISPs (*Internet Service Providers*) Regionais:** Provedores de Internet regionais, que possuem licença SCM para prestação de serviços multimídias, tais como Internet Fixa, Voz (Voip), *TV Over the Top*, entre outras. Atualmente, existem mais de 5.000 (cinco mil) ISPs no Brasil registrados na Anatel, muitos dos quais operam em cidades de pequeno e médio porte. Estes ISPs são clientes que construíram redes FTTH (*Fiber To The Home*) e competem diretamente com as operadoras de telefonia incumbentes.
- **Operadoras:** Operadoras de telefonia e Internet, que possuem grandes redes de telecomunicações, e oferecem serviços diversos, incluindo telefonia móvel, internet e outros serviços corporativos.
- **Integradores de Sistemas:** Empresas de tecnologia, que possuem capacidade de engenharia, serviços e projetos, e atendem as necessidades de empresas de médio e grande porte, incluindo a implantação de redes de dados, telefonia, Wi-Fi, cyber segurança, segurança eletrônica, entre outros.
- **Revendedores:** Pequenas empresas, que possuem conhecimento técnico, compram e vendem produtos para usuários finais. Podem ter equipes de venda física e também vendas on-line, para atender clientes de portes distintos.
- **Empresas de Mídia OOH (*Out of Home*):** Empresas que instalam sistemas externos para venda de anúncios (painéis, monitores de elevadores, entre outros).
- **Empresas de Eventos:** Empresas de entretenimento especializadas em eventos, shows, e que precisam

de equipamentos audiovisuais para atender os seus clientes.

- **Integradores de Automação Residencial e Comercial:** Empresas de pequeno porte, especializadas em projetos de automação residencial e escritórios.
- **Instaladores Credenciados de Solar:** Empresas regionais que se especializaram em instalações residenciais de geradores distribuídos de energia fotovoltaica.

Essa diversidade de canais e produtos nos garante uma grande resiliência de receitas, uma vez que, se algum dos segmentos tiver problemas, o desempenho dos demais poderá compensá-los. Além disso, estes segmentos possuem sinergias entre si, formando um ecossistema integrado e criando oportunidades de vendas cruzadas entre eles (*cross-sell*).

GOVERNANÇA CORPORATIVA

A WDC Networks está estruturada como uma sociedade anônima, liderada pelos seus sócios fundadores, Vanderlei Rigatieri Junior e Francisco Sérgio Day de Toledo. Além destes, a Companhia conta com a participação do fundo de *private equity* 2bCapital, gestora controlada pelo Banco Bradesco, de um fundo que investiu na Companhia em 2017. A 2bCapital possui uma participação de 43,2% no capital social da Companhia. O restante do capital está dividido entre Vanderlei Rigatieri Junior (51,1%) e Francisco Sérgio Day de Toledo (5,7%).



A Companhia possui um acordo de acionistas bem definido e um Conselho de Administração que se reúne mensalmente para acompanhamento dos resultados e suporte na tomada de decisões estratégicas. 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 2016, a WDC Networks tem suas demonstrações financeiras auditadas pela Ernst & Young Auditores Independentes, assegurando a melhoria contínua e confiabilidade dos altos padrões estabelecidos em sua governança.

NOSSOS VALORES

Acreditamos que a tecnologia tem como objetivo melhorar a qualidade de vida das pessoas e das empresas. Além disso, nossa cultura empresarial está baseada nos seguintes valores:

- **Agilidade:** Velocidade na tomada de decisões
- **Excelência:** Busca constante pela alta performance
- **Sentimento de Dono:** Sentimento do colaborador de que a empresa é dele

- **Inovação:** Descontentamento com a mesmice dos modelos
- **Integridade:** Retidão de comportamento, sem a qual não há ambiente de confiança e colaboração
- **Meritocracia:** Reconhecimento do esforço e resultado de cada colaborador
- **Empatia:** Busca por nos colocarmos no lugar dos outros
- **Generosidade:** Prática do bem
- **Sustentabilidade:** Respeito, preservação e manutenção do meio ambiente, sem os quais não teremos futuro

CAPITAL HUMANO

Desde nossa fundação sempre nos pautamos em ser uma empresa descomplicada, com uma organização a mais leve possível, com poucos níveis de gerência e velocidade na tomada de decisões, além de ter uma cultura empresarial de “fazedores”, ou seja, pessoas que possuem capacidade de execução de nossos planos e estratégias. Toda a equipe da WDC Networks procura descomplicar as relações pessoais, conciliando atendimento humanizado com capacidade técnica. Somos orientados a transformar a experiência do cliente na melhor experiência 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 tornam únicos.

Nossa maneira de cuidar dos nossos colaboradores, sempre com justiça e humanismo, nos garantiu ao longo do tempo uma alta taxa de satisfação interna e um baixo *turn-over*. Atualmente, possuímos 286 colaboradores.

Além disso, cultivamos um ambiente de “*start-up*”, estimulando nosso poder de inovar, tanto na área de produtos, quanto na forma de organizar as equipes, no relacionamento com os clientes e, principalmente, nos modelos de negócio.

Acreditamos 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, temos preenchido nossas vagas de liderança com talentos provenientes do nosso próprio núcleo de funcionários, formados diretamente em nossa operação, profundos conhecedores do nosso negócio e incentivados a 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.

Nossa estratégia de meritocracia para os talentos internos ainda inclui o Programa de Participação nos Resultados (PPR), através do qual compartilhamos os resultados obtidos anualmente com nossos colaboradores como forma de agradecimento pelo seu desempenho e contribuição ao longo do ano. O bônus é calculado de acordo com a performance de Vendas, Lucros e metas departamentais da Companhia.

VISÃO DE FUTURO

Nossa visão de futuro é sermos reconhecidos pelo mercado como uma referência no fornecimento de tecnologia de infraestrutura de T.I.C. (Tecnologia de Informação e Comunicação), seja através do modelo de venda ou através do modelo TaaS. Segundo pesquisas do Gartner Group, a crescente tendência de adoção do TaaS deve continuar a se consolidar mundialmente. Por fim, os segmentos de mercado que atuamos possuem um grande potencial de expansão nos próximos anos no Brasil e América Latina.

Pesquisas de mercado indicam que o mercado de internet banda larga fixa deve continuar a crescer substancialmente no Brasil, dada a baixa penetração residencial e a crescente demanda por maior velocidade e capacidade de tráfego de dados. Este crescimento do mercado de internet banda larga fixa deverá aumentar a demanda por produtos de fibra ótica e FTTH (Fiber To The Home), potencializada pelo aumento de trabalho remoto (Home Office) observado em 2020.

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 tem levado ao ambiente de trabalho uma opção para o cliente pagar uma mensalidade pelo uso da tecnologia, proporcionando o acesso às melhores tecnologias disponíveis no mercado, sem a necessidade de realizar o investimento na aquisição do produto de uma única vez. Acreditamos que essa tendência irá acelerar a partir de 2021-2022, e esta é uma de nossas principais estratégias de crescimento – afinal, os consumidores já se acostumaram a consumir música, filmes, transporte sem ter a posse do produto ou equipamento, apenas pagando pelo uso, o que facilita a migração deste modelo das residências para ao ambiente de trabalho.

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO – RESUMO

Resultados Consolidados (R\$ milhões)	2020	2019	2018	Δ %	
				20/19	19/18
Vendas Totais, sem diferimento	1.002,5	722,8	499,5	38,7%	44,7%
Vendas / Distribuição	609,0	442,8	339,5	37,5%	30,4%
TaaS (Technology as a Service)	393,5	280,0	160,0	40,5%	75,0%
Receita Bruta, com diferimento	864,4	628,0	442,5	37,6%	41,9%
Vendas / Distribuição	609,0	442,8	339,5	37,5%	30,4%
TaaS (Technology as a Service)	255,4	185,2	103,0	37,9%	79,8%
(-) Impostos Incidentes sobre Receita	(133,8)	(107,8)	(62,3)	24,1%	73,0%
(-) Devoluções	(12,6)	(13,6)	(8,6)	-7,4%	57,7%
Receita Líquida	718,0	506,6	371,5	41,7%	36,3%
(-) CMV	(479,0)	(372,9)	(265,5)	28,5%	40,5%
Lucro Bruto	239,0	133,6	106,0	78,8%	26,0%
<i>Margem Bruta (%)</i>	33,3%	26,4%	28,5%	6,9 p.p	-2,2 p.p
Despesas Operacionais	(115,7)	(80,7)	(52,6)	43,5%	53,4%
(-) Despesas c/ Pessoal	(53,0)	(35,1)	(22,2)	51,3%	58,1%
(-) Despesas Comercial	(41,4)	(27,1)	(15,6)	52,9%	74,1%
(-) Despesas Gerais e Administrativas	(15,6)	(13,3)	(9,8)	17,3%	36,0%
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais	(5,7)	(5,2)	(5,1)	8,8%	2,5%
EBIT	123,3	53,0	53,4	132,6%	-0,8%
<i>Margem EBIT (%)</i>	17,2%	10,5%	14,4%	6,7 p.p	-3,9 p.p
(+) Depreciação & Amortização	96,4	65,3	37,5	47,7%	74,1%
EBITDA	219,7	118,3	90,9	85,8%	30,1%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	30,6%	23,3%	24,5%	7,2 p.p	-1,1 p.p
(+) Rev. Despesas não recorrentes	11,7	4,0	0,7	194,9%	459,5%
EBITDA ajustado¹	231,4	122,3	91,6	89,3%	33,4%
<i>Margem EBITDA Ajustada (%)</i>	32,2%	24,1%	24,7%	8,1 p.p	-0,5 p.p
(+/-) Resultado Financeiro	(32,0)	(32,5)	(18,6)	-1,6%	75,2%
(-) Provisão para IR e CS	(20,7)	(0,5)	(6,8)	4303,9%	-93,1%
Lucro Líquido²	70,6	20,0	28,1	253,3%	-28,8%
<i>Margem Líquida (%)</i>	9,8%	3,9%	7,6%	5,9 p.p	-3,6 p.p
(+) Rev. Remun. variável baseado em ações, líq. de IR/CS	7,5	1,7	0,5	341,4%	264,0%
Lucro Líquido Ajustado	78,1	21,7	28,5	260,3%	-24,0%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	10,9%	4,3%	7,7%	6,6 p.p	-3,4 p.p

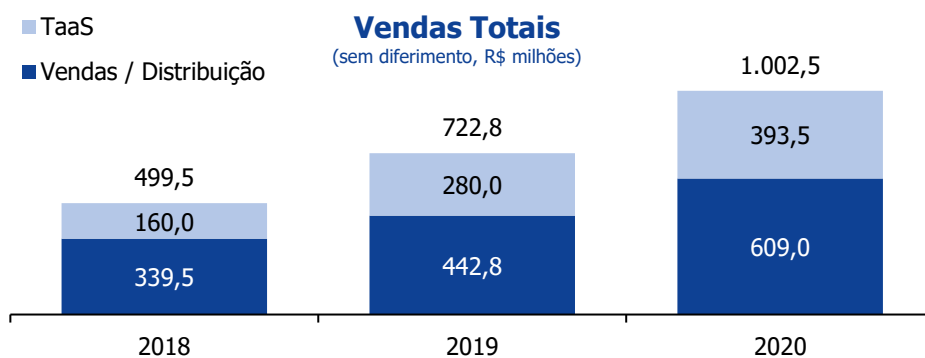
¹ Ver item II. Reconciliação do EBITDA Ajustado

² Ver item II. Reconciliação do EBITDA Ajustado

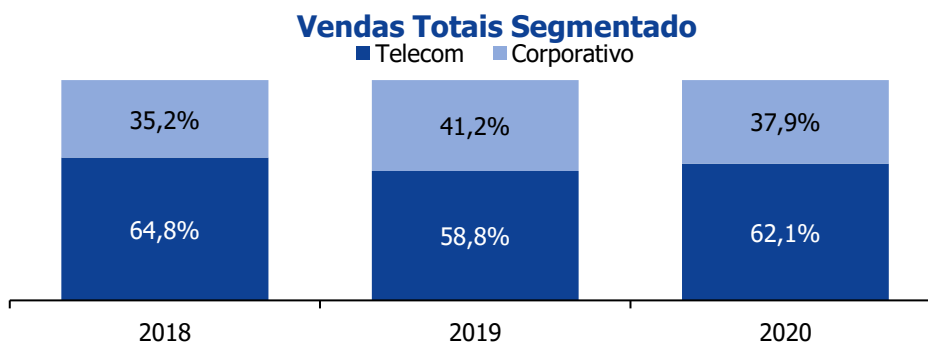
I. VENDAS TOTAIS E RECEITA BRUTA

i. VENDAS TOTAIS

Um dos principais indicadores que acompanhamos é Vendas Totais, que engloba o valor integral das vendas de TaaS (locações), considerando o período integral do contrato. A Receita Bruta da Companhia considera a aplicação dos critérios contábeis de reconhecimento de receitas de acordo com a evolução da competência de cada contrato. As Vendas Totais demonstram de forma direta o resultado do esforço e desempenho comercial e operacional da Companhia no atendimento à demanda de nossos clientes. Em 2020, as Vendas Totais cresceram 39% em comparação a 2019, totalizando um crescimento anual composto (CAGR) de 55% nos últimos três anos.

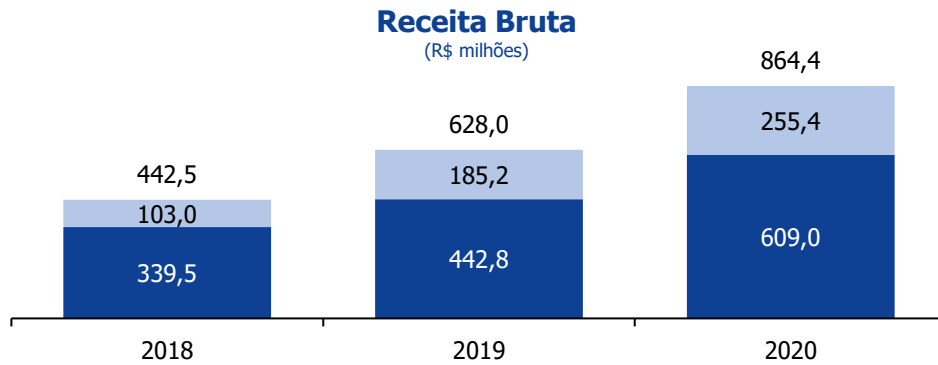


Em 2020 o segmento de Telecom passou a representar 62,1% das Vendas Totais em função da crescente demanda por conectividade e expansão dos provedores de internet banda-larga, mesmo com incremento de receita vindo da BU de Energia Solar, comparado com 58,8% em 2019 e 64,8% em 2018 quando o segmento Corporate estava acelerando suas vendas em algumas BUs.

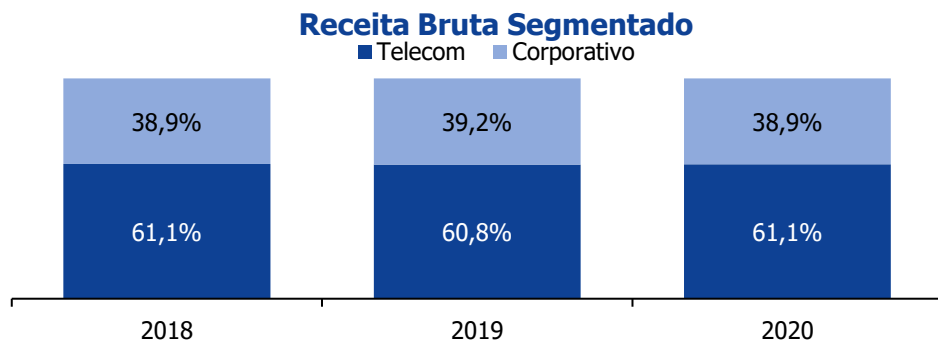


ii. RECEITA BRUTA

A Receita Bruta cresceu 38% em comparação a 2019, resultando em um CAGR de 59% nos últimos três anos, nível de crescimento alinhado com o nível de crescimento das Vendas Totais. Atribuímos essa performance positiva principalmente ao segmento de Telecom e ao modelo TaaS, que permitiu a conquista de novos clientes. Adicionalmente, o mercado de Energia Solar Fotovoltaico também contribuiu para o crescimento de Receita Bruta em 2020.



Em 2020 o segmento de Telecom passou a representar 61,1% de Receita Bruta, comparado com 60,8% em 2019 e 61,1% em 2018. A diferença em relação a Vendas Totais (62,1%) se deu em função da expansão do modelo de vendas TaaS, que consequentemente é refletido no backlog de receitas (item IV).



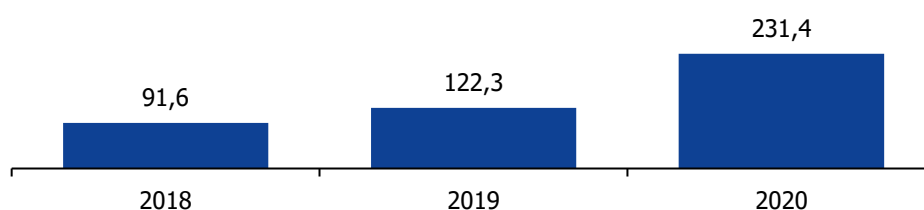
II. RECONCILIAÇÃO EBITDA AJUSTADO

O EBITDA Ajustado em 2020 foi de R\$ 231,4 milhões, 89,3% superior ao obtido em 2019. A margem EBITDA Ajustado da Companhia foi de 32,2% em 2020, em comparação a 24,1% em 2019. O EBITDA Ajustado considera os seguintes ajustes em 2020:

- Reversão de despesas pré-operacionais de novas operações (Casa Conectada) de R\$ 0,3 milhões
- Reversão de provisão remuneração variável baseado em ações de R\$ 11,4 milhões

O EBITDA Ajustado cresceu de R\$ 91,6 milhões em 2018 para R\$231,4 milhões em 2020, equivalente a um CAGR de 59%.

Ebitda Ajustado (R\$ milhões)



Reconciliação do EBITDA Ajustado (R\$ milhões)	2020	2019	2018	Δ %	
				20/19	19/18
Lucro Líquido	70,6	20,0	28,1	253,3%	-28,8%
(+) Provisão de Imposto de Renda e CSLL	20,7	0,5	6,8	4303,9%	-93,1%
(+) Despesas Financeiras Líquidas	32,0	32,5	18,6	-1,6%	75,2%
(+) Depreciação e Amortização	96,4	65,3	37,5	47,7%	74,1%
EBITDA	219,7	118,3	90,9	85,8%	30,1%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>30,6%</i>	<i>23,3%</i>	<i>24,5%</i>	<i>7,2 p.p</i>	<i>-1,1 p.p</i>
(+) Desp. M&A	0,0	0,1			
(+) Desp. não recorrentes remun. variável baseado em ações	11,4	2,6	0,7	341,4%	264,0%
(+) Desp. Pré-Operacionais	0,3	1,3	0,0	-76,2%	
EBITDA Ajustado	231,4	122,3	91,6	89,3%	33,4%
<i>Margem EBITDA Ajustado (%)</i>	<i>32,2%</i>	<i>24,1%</i>	<i>24,7%</i>	<i>8,1 p.p</i>	<i>-0,5 p.p</i>

III. RECONCILIAÇÃO DO LUCRO AJUSTADO

O Lucro Líquido Ajustado foi de R\$78,1 milhões em 2020, um crescimento de 3,6x em relação à 2019. Essa melhora é atribuída ao crescimento do TaaS e diluição de custos fixos. Em 2019 o Lucro Líquido ajustado foi de R\$21,7 milhões.

O Lucro Líquido Ajustado considera a reversão de despesas de remuneração variável baseado em ações, não recorrentes, e sua proporcional reversão do IR e CSLL (34%).

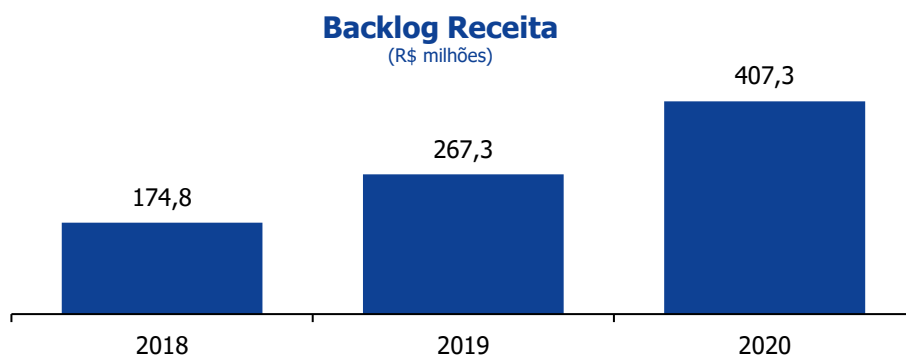
Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)	2020	2019	2018	Δ %	
				20/19	19/18
Lucro Líquido	70,6	20,0	28,1	253,3%	-28,8%
<i>Margem Lucro Líquido (%)</i>	9,8%	3,9%	7,6%	5,9 p.p	-3,6 p.p
(+) Despesas não recorrentes remuneração variável	11,4	2,6	0,7	341,4%	264,0%
(-) Reversão IR e CSLL	(3,9)	(0,9)	(0,2)	341,4%	264,0%
Lucro Líquido Ajustado	78,1	21,7	28,5	260,3%	-24,0%
<i>Margem Lucro Líquido (%)</i>	10,9%	4,3%	7,7%	6,6 p.p	-3,4 p.p

IV. BACKLOG DE RECEITAS³

O backlog de receitas evidencia as receitas futuras dos contratos TaaS. Conforme explicamos na seção anterior, as Vendas Totais de TaaS são contabilizadas em cada exercício de acordo com a competência de cada contrato. A diferença entre o que é contabilizado em cada exercício como Receita Bruta e o valor total dos contratos de TaaS é considerada em nosso backlog de receitas. Este backlog de receitas não está diretamente refletido em nosso Balanço Patrimonial, mas é devidamente detalhado em nota explicativa de contas a receber, demonstrando a expectativa de contabilização de receitas, e recebimentos, nos exercícios futuros ad Companhia.

Em dezembro de 2020, a Companhia possuía R\$ 407,3 milhões em seu backlog de receitas. Deste total, 51% será reconhecido na competência de 2021, 26% na competência de 2022, 13% na competência de 2023 e 10% nas competências de 2024 em diante.

O backlog de receitas cresceu de R\$ 174,8 milhões em 2018 para R\$ 407,3 milhões em 2020, equivalente a um CAGR de 53%. O prazo médio do backlog de receita saiu de 26,0 meses em 2019 para 34,7 meses em 2020, que reflete uma maior demanda por contratos de prazos mais longos por parte dos nossos clientes.



³ Reconciliação de acordo com a Nota Explicativa 7.0 das Demonstrações Financeiras Consolidadas do período de 2020

V. DÍVIDA BRUTA E DÍVIDA LÍQUIDA

A Dívida Bruta da Companhia em 31/12/2020 totalizou R\$ 510,5 milhões, contratados junto a 13 instituições financeiras, com prazo médio de amortização de 33 meses. Considerando as disponibilidades de caixa consolidadas, que totalizaram R\$ 89,8 milhões na mesma data, a Dívida Líquida totalizou R\$ 420,6 milhões.

Reconciliação Dívida Bruta e Líquida (R\$ milhões)	2020	2019	2018	Δ %	
				20/19	19/18
(+) Empréstimos e Financiamentos	524,7	357,7	96,1	46,7%	272,3%
Circulante	195,9	117,7	44,4	66,4%	165,3%
Não Circulante	328,8	240,0	51,7	37,0%	364,3%
(+) Partes Relacionadas (mútuo)	0,0	0,0	4,7		
(+) Duplicatas descontadas	0,0	0,0	25,5		
(+/-) Instrumentos Financeiros Derivativos Líquidos	(14,2)	2,4	3,0		
Dívida Bruta	510,5	360,1	129,3	41,8%	178,5%
(-) Disponibilidades (Caixa e Equiv.) e Investimentos de CP	(89,8)	(32,4)	(4,4)	177,6%	632,3%
Dívida Líquida	420,6	327,7	124,9	28,4%	162,4%
EBITDA	219,7	118,3	90,9	85,8%	30,1%
EBITDA Ajustado	231,4	122,3	91,6	89,3%	33,4%
(x) Dívida Líquida / Ebitda	1,91	2,77	1,37		
(x) Dívida Líquida / Ebitda Ajustado	1,82	2,68	1,36		

A alavancagem da Companhia, medida através do índice Dívida Líquida/EBITDA Ajustado, totalizou 1,82 vezes ao final de 2020. Este patamar de endividamento está dentro das diretrizes estabelecidas pelo Conselho de Administração, bem como dentro dos *Covenants* acordados com as instituições financeiras credoras da Companhia.

