



Release de Resultados  
**1T22**

## Destaques

# 1T22



Com nosso exclusivo ecossistema de nuvens, cibersegurança, dados & DevOps, ajudamos nossos clientes a realizar coisas incríveis.



### Regra de 40

No trimestre, a Companhia manteve a tendência de atingir métricas fortes na Regra de 40, em **230,7%**, significativamente acima da marca de 40%



### Novos Contratos

A empresa firmou **R\$ 37,7 milhões** em TCV de novos contratos no trimestre, com aumento de **105,0% A/A**.



### Receita Líquida

A Receita Líquida totalizou **R\$ 53,2 milhões** no 1T22, um aumento de **204,6%** em relação ao mesmo período do ano passado<sup>1</sup>. O **Crescimento Orgânico<sup>2</sup>** da Receita Líquida foi de **51,4%**



### Receita Anual Recorrente (ARR)

O ARR totalizou **R\$209,1 milhões**, aumento de **216,3% A/A**



### Margem de Contribuição

A margem de contribuição atingiu **R\$ 32,3 milhões**, representando **61,8%** da Receita Líquida



### EBITDA Ajustado

O EBITDA ajustado totalizou **R\$ 16,4 milhões** no trimestre, com aumento de **92,7%** em relação ao mesmo período do ano passado<sup>1</sup>



### Margem EBITDA Ajustada

A Margem EBITDA Ajustada atingiu **30,9%** no 1T22



### Lucro Líquido Ajustado

No 1T22, o Lucro Líquido Ajustado totalizou **R\$3,8 milhões**, **58,3%** acima do 1T21



### Fluxo de Caixa das Operações

Fluxo de caixa das operações totalizou **R\$ 18,1 milhões**, representando **110,3%** do EBITDA Ajustado



### Fusões e Aquisições

As fusões e aquisições continuam a ser uma parte importante de nossa estratégia de crescimento. Nos últimos 4 trimestres, analisamos 29 oportunidades, identificando 18 alvos potenciais, realizamos diligências em 3 empresas e concluímos 1 aquisição (Mandic em abril de 2021)

Observação: O ano fiscal da Claranet Technology termina em 30 de junho<sup>o</sup>. Portanto, o período entre 01 de julho de 2021 e 30 de setembro de 2021 corresponde ao primeiro trimestre do ano fiscal de 2022 (1T22)

1) 01 de julho de 2020 a 30 de setembro de 2020

2) Considerando Claranet em base isolada

**Barueri, 16 de novembro de 2021.** A Claranet Technology S.A., uma empresa de tecnologia com foco em serviços em nuvem, cibersegurança e Dados & DevOps, tem o prazer de anunciar seus resultados do primeiro trimestre do ano fiscal de 2022 (1T22). As demonstrações financeiras consolidadas foram elaboradas de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos no Brasil (BR GAAP) e as Normas Internacionais de Informações Financeiras (*International Financial Reporting Standards - IFRS*) emitidas pelo *International Accounting Standards Board (IASB)*.

## Destaques Financeiros e Operacionais

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Regra dos 40	235,5%	67,9%	168 p.p.
Novos Contratos (TCV)	37.653	18.370	105,0%
Receita Líquida	53.224	17.471	204,6%
Receita Líquida (Orgânica) <sup>1</sup>	26.455	17.471	51,4%
Receita Anual Recorrente (ARR)	209.147	66.125	216,3%
Margem de Contribuição	32.910	15.437	113,2%
<i>Margem de Contribuição (%)</i>	<i>61,8%</i>	<i>88,4%</i>	<i>-27 p.p.</i>
EBITDA Ajustado	16.424	8.525	92,7%
<i>Margem EBITDA Ajustado (%)</i>	<i>30,9%</i>	<i>48,8%</i>	<i>-18 p.p.</i>
Lucro Líquido Ajustado	3.788	2.393	58,3%
<i>Margem Líquida Ajustada (%)</i>	<i>7,1%</i>	<i>13,7%</i>	<i>-6 p.p.</i>
Geração Operacional de Caixa	18.120	775	N.A.
Geração Operacional de Caixa / EBITDA Ajustado (%)	110,4%	9,1%	101 p.p.

Observação: O ano fiscal da Claranet Technology termina em 30 de junho. Portanto, o período entre 01 de julho de 2021 e 30 de setembro de 2021 corresponde ao primeiro trimestre do ano fiscal de 2022 (1T22). Da mesma forma, o 1T21 corresponde ao período entre 01 de julho de 2020 e 30 de setembro de 2020.

1) Considerando apenas Claranet, como controladora

## Mensagem da Administração

Este trimestre marca o início do nosso ciclo de relatórios. Antes de começarmos a discutir nossos resultados trimestrais, é importante mencionar que seguimos os padrões de divulgação de nossa matriz britânica - Claranet Group Limited - com ano fiscal encerrado em 30 de junho. Assim, os resultados apresentados neste relatório referem-se ao primeiro trimestre do exercício social de 2022 (1T22).

Nosso modelo de negócios é baseado no tripé: Pessoas - Tecnologia - Inovação. Portanto, nossas pessoas são parte essencial da Companhia. Ademais, sabemos que cada vez mais a mão de obra qualificada no setor de tecnologia brasileiro é um bem escasso e valioso, por isso cuidamos de nossos colaboradores, dando grande ênfase à educação e treinamento. Na Academia Claranet, nosso braço de educação e treinamento, oferecemos aproximadamente 1.000 horas de treinamento por mês para nossos colaboradores, abordando diversos tópicos, dentre os quais: tecnologia, vendas, marketing, finanças, liderança e habilidades interpessoais. Também incentivamos jovens talentos por meio do estabelecimento de parcerias com universidades renomadas e da criação de polos tecnológicos.

No 1T22, demos as boas-vindas a dois novos membros independentes em nosso conselho: Silvio Genesini e Maria Fernanda dos Santos Teixeira. O Silvio possui ampla experiência como executivo, inclusive em empresas de tecnologia como a Oracle, onde atuou como CEO da filial brasileira, além de conselheiro de diversas empresas de destaque, como Anima, BR Malls, e Algar. Da mesma forma, a Maria Fernanda ocupou diversos cargos de liderança com ênfase em tecnologia em empresas como General Motors e EDS. Atualmente, é presidente do Comitê de Diversidade e Inclusão da Amcham Brasil e também foi membro do Conselho Consultivo de Gênero & Desenvolvimento no Banco Mundial. Sua valiosa experiência em questões relacionadas à diversidade, inclusão e equidade deve impulsionar ainda mais nossas práticas de governança corporativa, que já foram reconhecidas e premiadas por renomadas instituições como a Fundação Dom Cabral.

No trimestre, a Claranet Technology obteve resultados expressivos, os quais vêm se somar a seu histórico de sólidos resultados, que aliam crescimento, rentabilidade e geração de caixa. No 1T22, a receita líquida totalizou R\$ 53,2 milhões, um aumento de 204,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Este crescimento considerável foi fortemente impactado pela aquisição da Mandic em abril de 2021. Todavia, o crescimento orgânico também teve um impacto significativo em nossos resultados, uma vez que a Receita Líquida da Claranet, em base isolada, cresceu 51,4%.

Dentre as nossas unidades de negócios, o destaque do trimestre foi Public Cloud Services (PCS), que totalizou R\$16,5 milhões contra praticamente zero no mesmo período do ano anterior. Contudo, Corporate Cloud Solutions (CCS) e Cybersecurity Solutions (CSS) também tiveram performances significativas, crescendo 133,6% e 37,0%, respectivamente. A Margem de Contribuição da Companhia atingiu 61,8%, com redução de 27 pontos percentuais na comparação com o mesmo período do ano passado, principalmente atribuído à aquisição da Mandic, que apresentou margens menores em relação às da Claranet Technology, em função da maior concentração em nuvens públicas. O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 16,4 milhões no trimestre, um expressivo aumento de 92,7%, fruto de nossas operações



- **Receita Líquida: +204,6%**
- **Crescimento Orgânico: +51,4%**
- **EBITDA Ajustado: +92,7%**
- **Regra de 40: 235,5%**
- **TCV de Novos Contratos: +105,0%**
- **Mandic: sinergias e aumento de *cross-sell***

únicas, que agora incluem a Mandic, e nossa capacidade de geração de alavancagem operacional. A Margem EBITDA ajustada atingiu 30,9%, 18 pontos percentuais abaixo do mesmo período do ano passado. Nossa estratégia de aumentarmos nossa exposição a nuvens públicas é podermos escoar nossos produtos e serviços, particularmente em cibersegurança e Dados & DevOps por meio de *cross-sell* à ampla base de clientes corporativos oriundos da Mandic (aproximadamente 1.300 clientes), escalando ainda mais nossas receitas e aumentando nossas margens com um baixo Custo de Aquisição de Clientes (CAC), considerando que tais clientes agora fazem parte da base da Claranet, havendo necessidade marginal de despesas incrementais com vendas e marketing para adquiri-los. Ao mesmo tempo, nossa equipe de vendas continuou a buscar incessantemente novos *leads*, já que o Valor Total dos Contratos (TCV) desses novos contratos totalizou R\$ 37,7 milhões, mais que o dobro do mesmo período do ano passado (105,0%).

Permanecemos executando as sinergias entre Claranet e Mandic, que deverá continuar gerando valor a nossos acionistas. Em consequência da forte combinação de crescimento e lucratividade, permanecemos significativamente acima da “Regra dos 40”, atingindo 235,5% no trimestre. Além disso, nossa geração de Fluxo de Caixa das Operações continuou bastante sólida, em R\$ 18,1 milhões, representando 110,4% do EBITDA Ajustado.

Ao longo dos anos, a Claranet se estabeleceu rapidamente como uma das empresas líderes e mais inovadoras em tecnologia do Brasil, oferecendo nuvem privada e pública, cibersegurança e soluções de DevOps e dados para clientes corporativos em todo o país. As transações de fusões e aquisições tiveram um papel importante na estratégia de crescimento da Companhia, como comprovado pelas aquisições da CredibilIT (2016), CorpFlex (2020) e, mais recentemente, da Mandic (2021). A CredibilIT e suas soluções de nuvem pública foram a plataforma de lançamento das operações do Grupo Claranet no Brasil, após sua trajetória de sucesso na Europa. A aquisição da CorpFlex proporcionou à Claranet não apenas um portfólio de nuvem privada e cibersegurança, mas também uma equipe de gestão local experiente, com uma cultura de dono, capaz de liderar a Claranet no Brasil. Por fim, a aquisição da Mandic impulsionou a posição da Companhia em soluções em nuvem e ampliou o portfólio para Dados & DevOps, além de propiciar um aumento de quase 1.300 novos clientes corporativos em nossa base. Essas três aquisições foram cuidadosamente estudadas e integradas, de forma que permitiu à Claranet criar um ecossistema exclusivo de soluções B2B para empresas de médio e grande porte em uma abordagem intersetorial. No futuro, fusões e aquisições continuarão a ser uma parte importante de nossa estratégia, enquanto acompanhamos de perto as oportunidades no mundo da tecnologia. Atualmente, estamos em negociação com *targets* que podem impulsionar ainda mais nosso crescimento e a geração de valor para nossos *stakeholders*. Nos últimos trimestres, analisamos 29 companhias, identificamos 18 potenciais alvos, realizamos diligência em 3 empresas, e concluímos a aquisição de 1 empresa (Mandic em abril de 2021). Não obstante, manteremos nosso rigor e disciplina em nosso racional para identificarmos potenciais *targets*, incluindo, mas não limitado a: crescimento, oportunidades relevantes de *cross-sell*, sinergias de custos e expansão geográfica.

Continuamos muito otimistas quanto às perspectivas de nossos negócios, pois ainda há um mercado considerável em termos de soluções de computação em nuvem e cibersegurança a ser explorado. De acordo com a IGC e a Gartner, os mercados de nuvem e cibersegurança do Brasil e da América Latina somam aproximadamente R\$ 38 bilhões e R\$ 84 bilhões, respectivamente, e 90% das empresas brasileiras ainda têm seus servidores *on-premise*, em tecnologia legada. Porém, muitas empresas já identificaram a necessidade de modernizar sua infraestrutura tecnológica, seja por ERPs mais robustos ou por ferramentas avançadas em *Big Data*, *Machine Learning* ou IoT (Internet das Coisas). Seja qual for caso, é fundamental contar com uma capacidade de processamento de dados cada vez mais rápida. Assim, a primeira etapa desse processo é sempre por meio da migração para a nuvem. Além disso, cada vez mais empresas têm sido vítimas de *ransomwares*, hackers e outros tipos de ataques cibernéticos, o que expõe a necessidade geral de

soluções de cibersegurança. Na Claranet, construímos um longo histórico em ajudar nossos clientes a encontrar as melhores soluções para suas necessidades tecnológicas, atuando como seu consultor de confiança. Estamos prontos para consolidar nossa posição de liderança e nos firmar como a principal referência em nuvens, cibersegurança, Dados & DevOps no Brasil.

## A Administração

### Regra de 40

A regra de 40 é uma métrica simples para avaliar o desempenho de empresas de tecnologia, medindo o *trade-off* entre taxa de crescimento e lucratividade. Em um cenário ideal, a combinação de taxa de crescimento e margem de lucro deve somar mais de 40%.

Historicamente, a Claranet Technology tem se mantido consistentemente acima do limite de 40%. Porém, no 1T22, a Companhia ficou bem acima da marca de 40%, com 235,5%. Em grande parte, isso foi atribuído à receita, que cresceu mais de 3 vezes em comparação com o mesmo período do ano passado (julho a setembro de 2020). No entanto, a lucratividade, medida pela Margem EBITDA Ajustada (30,9%), também teve papel relevante na Regra de 40 no trimestre.



A Companhia atingiu **235,5%** na **Regra de 40** no 1T22

### Novos Contratos

Apesar da alta recorrência das receitas de contratos existentes, nossa equipe de vendas continua em busca de novas oportunidades. No 1T22, nossa equipe de vendas gerou mais de 480 novos *leads*. Além disso, a recente aquisição da Mandic proporcionou um aumento significativo em nossa base de clientes, com aproximadamente 1.300 novos clientes corporativos. Com cerca de 13% de clientes Mandic com mais de um serviço contratado (em comparação a 58% da Claranet), existem oportunidades significativas de *cross-sell* e *up-sell* que nossa equipe de vendas está apenas começando a explorar.

No 1T22, o Valor Total de Contratos (TCV) desses novos contratos totalizou R\$ 37,7 milhões, mais que o dobro do mesmo período do ano passado.



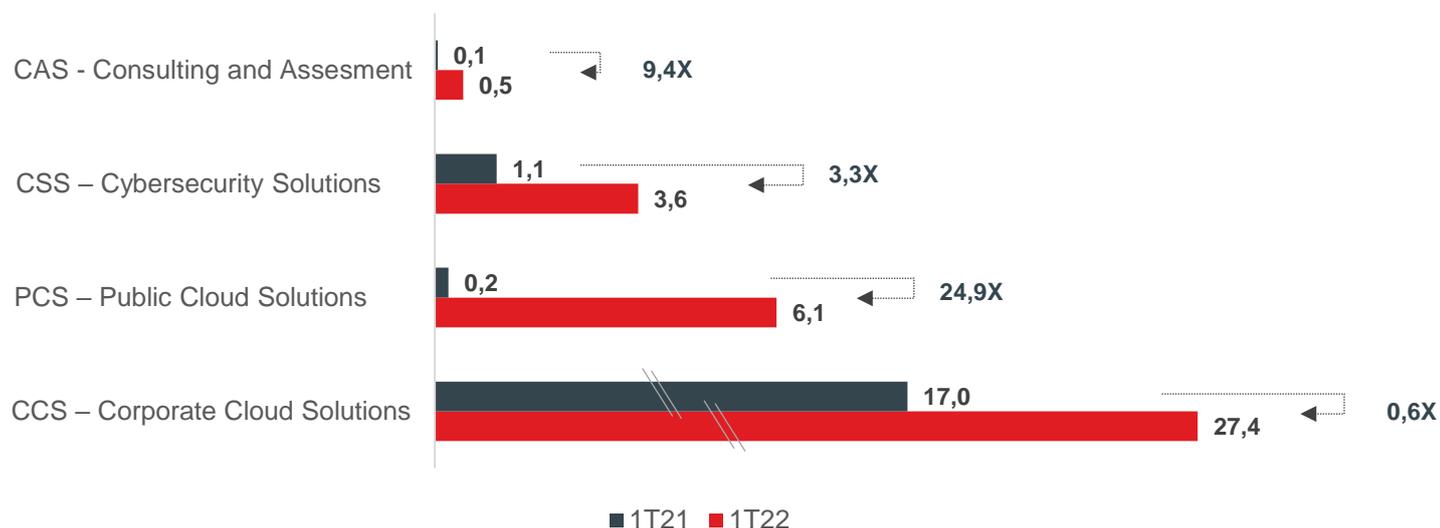
O TCV de novos contratos registrou uma alta de **105,0%**, chegando a **R\$ 37,7 milhões**

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto quando indicado)</b>			
Valor Total de Novos Contratos (TCV)	37.653	18.370	105,0%

O TCV de novos contratos de CCS - Corporate Cloud Solutions totalizou R\$ 27,4 milhões, com alta de 61,4% em comparação ao mesmo período do ano passado. O TCV de novos contratos de CSS - Soluções de Cibersegurança atingiram R\$ 3,6 milhões, 3,3 vezes superior ao 1T21 (+228,4%). Acreditamos que o TCV de CSS continuará a apresentar crescimento significativo nos próximos trimestres, considerando a crescente demanda por soluções de cibersegurança. O TCV de PCS aumentou quase 25 vezes no trimestre, chegando a R\$ 6,1 milhões, uma vez que

fortalecemos nossos serviços de nuvem pública com a aquisição da Mandic, beneficiando também o CAS, que aumentou quase dez vezes em relação ao mesmo período do ano passado.

## Novos Contratos TCV (R\$ MM)



## Receita Líquida

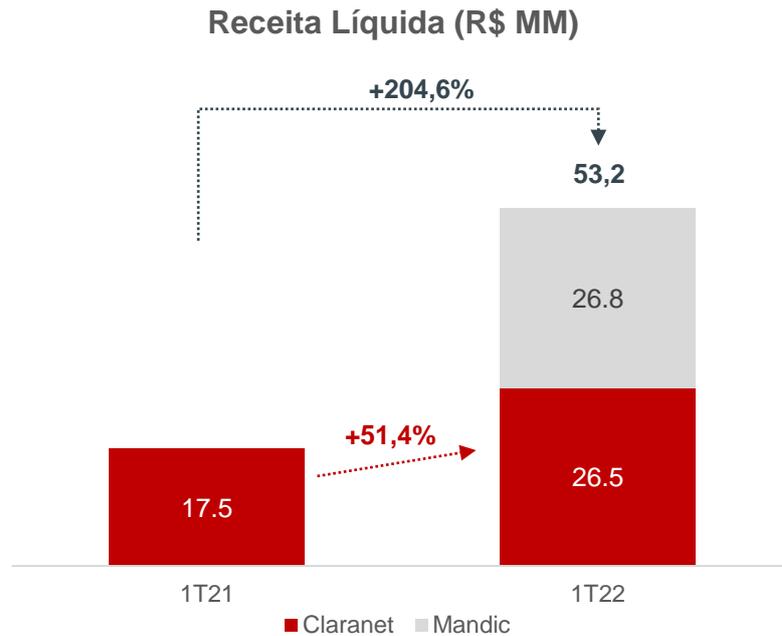
A Receita Líquida totalizou R\$ 53,2 milhões no 1T22, um aumento significativo de 204,6% em relação ao mesmo período do ano passado. Embora esse crescimento seja atribuído principalmente à aquisição da Mandic, ocorrida em abril de 2021, o crescimento orgânico também teve um papel importante no desempenho da Companhia no trimestre, com 51,4% de crescimento A/A.



**A Receita Líquida em base orgânica (apenas Claranet) teve aumento de 51,4%**

As vendas de novos contratos tiveram impacto positivo no trimestre e, considerando seu alto índice de recorrência, devem continuar contribuindo para a Receita Líquida no futuro próximo.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
<b>Receita Líquida</b>	<b>53.224</b>	<b>17.471</b>	<b>204,6%</b>



### Composição da receita

As receitas de *Corporate Cloud Solutions* (CCS) – Soluções em Nuvem Privada totalizaram R\$31,9 milhões no 1T22, mais que o dobro (133,6%) em relação ao mesmo período do ano passado. *Public Cloud Solutions* (PCS) – Soluções em Nuvem Pública totalizaram R\$ 16,5 milhões no trimestre, um crescimento significativo em relação ao ano anterior, impulsionado pela aquisição da Mandic em abril de 2021, cujo portfólio era focado em PCS. *Cybersecurity Solutions* (CSS) - Soluções de cibersegurança totalizaram R\$3,9 milhões, um aumento de 37,0% versus o mesmo período do ano anterior.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Corporate Cloud Solutions (CCS)	31.887	13.649	133,6%
Public Cloud Solutions (PCS)	16.453	2	N.A.
Cybersecurity Solutions (CSS)	3.946	2.881	37,0%
Consulting and Assessment Services (CAS)	937	941	-0,4%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>53.224</b>	<b>17.471</b>	<b>204,6%</b>

### Receita Recorrente Anual:

A Receita Recorrente Anual totalizou R\$209,1 milhões no 1T22, aumento de 3,2 vezes (216,3%) em relação ao mesmo período do ano passado. A receita recorrente corresponde a uma taxa elevada de 98,2%, 4 p.p. acima do 1T21, atestando a resiliência do nosso modelo de negócios.

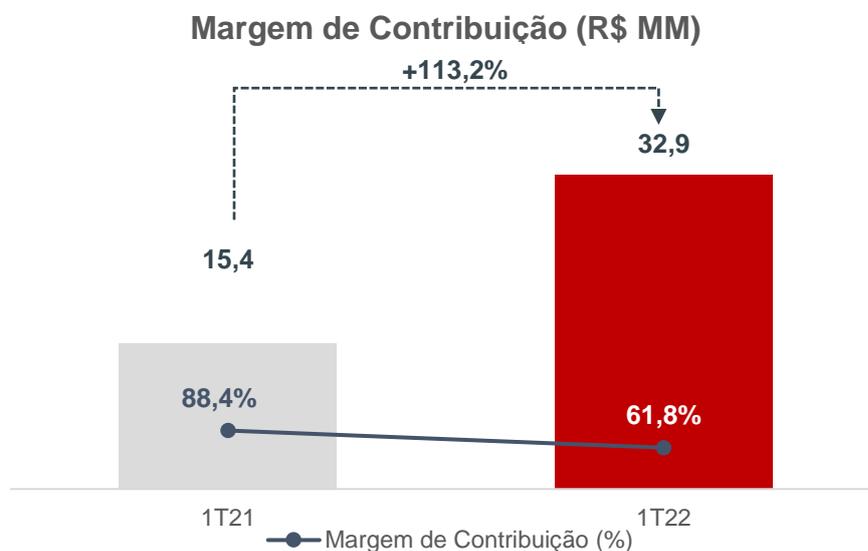
	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Receita Anual Recorrente (ARR)	209.147	66.125	216,3%
Taxa de Recorrência de Receita	98,2%	94,6%	4 p.p.

### Margem de Contribuição

A Margem de Contribuição, medida pela Receita Líquida menos Custos Variáveis, foi de R\$ 32,9 milhões no 1T22, mais que o dobro em relação ao mesmo período do ano anterior. Em termos de percentual da Receita Líquida, a Margem de Contribuição representou 61.8% da Receita Líquida, 26 pontos percentuais abaixo do 1T21, principalmente em função das margens mais baixas da Mandic, diante de sua concentração em nuvem pública (PCS).

O racional da aquisição da Mandic está ligado à nossa estratégia de aumentarmos nossa exposição a nuvens públicas para escoarmos nossos produtos e serviços, particularmente em cibersegurança e Dados & DevOps por meio de *cross-sell* aos cerca de 1.300 clientes corporativos oriundos da Mandic, escalando ainda mais nossas receitas e aumentando nossas margens no futuro.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Receita Líquida	53.224	17.471	204,6%
(-) Custos Variáveis	(20.314)	(2.034)	N.A.
<b>Margem de Contribuição</b>	<b>32.910</b>	<b>15.437</b>	<b>113,2%</b>
<b>Margem de Contribuição (%)</b>	<b>61,8%</b>	<b>88,4%</b>	<b>-26 p.p.</b>



## Margem Bruta

A Margem Bruta atingiu 23,0% no 1T22, ante 46,4% no mesmo período do ano anterior. Essa redução é em grande parte atribuída às margens mais baixas da operação da Mandic. Da mesma forma que a Margem de Contribuição, a redução na margem está relacionada a nossa estratégia de aumentarmos nossa exposição a nuvens públicas para escoarmos nossos produtos e serviços, particularmente em cibersegurança e Dados & DevOps por meio de *cross-sell* à ampla base de clientes corporativos oriundos da Mandic, escalando receitas e aumentando nossas margens nos próximos trimestres.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Receita Líquida	53.224	17.471	204,6%
(-) Custos Totais	(40.981)	(9.367)	337,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>12.243</b>	<b>8.104</b>	<b>51,1%</b>
<b>Margem Bruta (%)</b>	<b>23,0%</b>	<b>46,4%</b>	<b>-23 p.p.</b>

## Despesas Operacionais

As Despesas Operacionais apresentaram alta de 122,1% no 1T22 chegando a R\$ 9,4 milhões para suportar o crescimento da Companhia, incluindo despesas adicionais da Mandic. Porém, como percentual da Receita Líquida, as Despesas Operacionais representaram 17,7% ante 24,3% no 1T21 (julho a setembro de 2020), redução de 7 pontos percentuais, o que indica que parte das sinergias já foram implementadas no trimestre. Ademais, atesta também a escalabilidade de nosso negócio, com receitas crescendo em um ritmo maior do que as despesas, o que, por sua vez, corrobora a capacidade de geração de alavancagem operacional da Companhia.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Vendas	(4.035)	(1.862)	116,7%
Gerais e Administrativas	(5.406)	(2.389)	126,3%
<b>Total</b>	<b>(9.441)</b>	<b>(4.251)</b>	<b>122,1%</b>
<b>Total (% da Receita Líquida)</b>	<b>17,7%</b>	<b>24,3%</b>	<b>-7 p.p.</b>

## EBITDA Ajustado

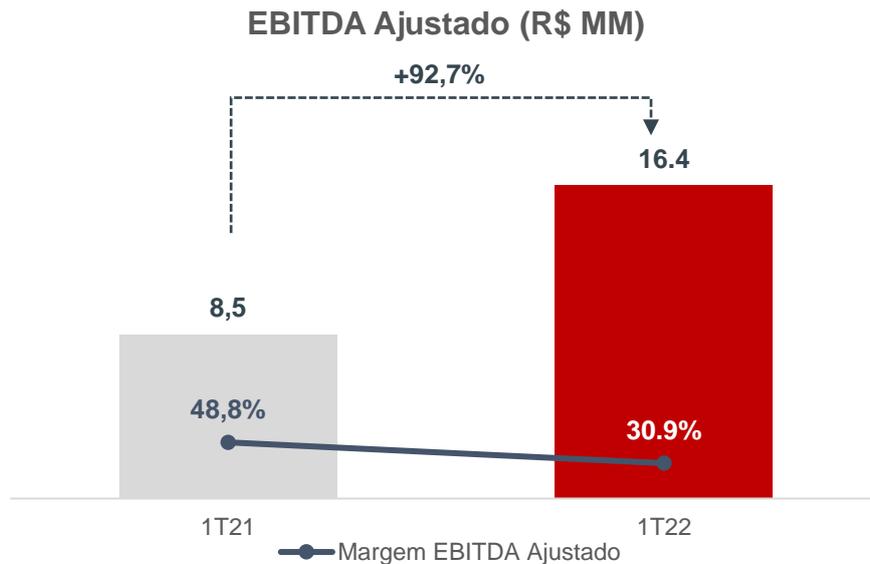
O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 16,4 milhões no trimestre, com aumento de 92,7% em relação ao mesmo período do ano passado, fruto da combinação da aquisição da Mandic, crescimento orgânico e capacidade da Companhia para gerar alavancagem operacional.



O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 16,4 milhões, com alta de 92,7% ante o mesmo período do ano passado.

A margem EBITDA ajustada atingiu 30,9%, 18 pontos percentuais abaixo do 1T21, principalmente devido às margens mais baixas da Mandic. Conforme mencionado anteriormente, nossa estratégia de aquisição da Mandic e consequentemente de aumentarmos nossa exposição a nuvens públicas, foi para escoarmos nossos produtos e serviços, particularmente em cibersegurança e Dados & DevOps por meio de *cross-sell* à ampla base de clientes corporativos oriundos da Mandic (aproximadamente 1.300 clientes), escalando ainda mais nossas receitas e aumentando nossas margens com um baixo Custo de Aquisição de Clientes (CAC), considerando que tais clientes agora fazem parte de nossa base, havendo necessidade marginal de despesas com vendas e marketing incrementais para adquiri-los.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Lucro Líquido	(842)	2.516	N.A.
(+) Amortização Ágio	2.520	-	N.A.
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	815	1.309	-37,8%
(+) Resultado Financeiro Líquido	2.829	28	N.A.
(+) Depreciação e Amortização	9.141	4.574	99,8%
<b>EBITDA</b>	<b>14.462</b>	<b>8.428</b>	<b>71,6%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>27,2%</b>	<b>48,2%</b>	<b>-22 p.p.</b>
(+) Despesas de Fusões e Aquisições	761	97	N.A.
(+) Custos Extraordinários com Desligamento de Pessoal	573	-	N.A.
(+) Outras Despesas Não Recorrentes	629	-	N.A.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>16.424</b>	<b>8.525</b>	<b>92,7%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>30,9%</b>	<b>48,8%</b>	<b>-18 p.p.</b>
(-) Efeitos IFRS16	(1.694)	(772)	119,4%
<b>EBITDA Ajustado sem Efeitos IFRS16</b>	<b>14.730</b>	<b>7.752</b>	<b>90,0%</b>



### Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 2,8 milhões no 1T22 ante praticamente zero no mesmo período do ano anterior. O aumento das Despesas Financeiras é atribuído principalmente a maiores despesas com juros referentes ao cronograma de amortização e empréstimos e financiamentos da Mandic.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Receita Financeira	413	361	14,4%
Despesa Financeira	(3.242)	(389)	N.A.
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(2.829)</b>	<b>(28)</b>	<b>N.A.</b>

### Lucro Líquido Ajustado

O Lucro Líquido ajustado por Amortização de Intangíveis em Combinação de Negócios, Impostos Diferidos e outros itens extraordinários totalizou R\$3,8 milhões, 58,3% acima do 1T21. A Margem Líquida Ajustada ficou em 7,1%.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(842)</b>	<b>2.516</b>	<b>N.A.</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>-1,6%</b>	<b>14,4%</b>	<b>N.A.</b>
(+) Amortização de Intangíveis em Combinação de Negócios	2.520	-	N.A.
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido	815	187	N.A.
(+) Despesas de Fusões e Aquisições (Líquido de IR/CS)	502	64	N.A.
(+) Custos Extraordinários com Desligamento de Pessoal (Líquido de IR/CS)	378	-	N.A.
(+) Outras Despesas Não Recorrentes (Líquido de IR/CS)	415	-	N.A.
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>3.788</b>	<b>2.393</b>	<b>58,3%</b>
<b>Margem Líquida Ajustada</b>	<b>7,1%</b>	<b>13,7%</b>	<b>-6 p.p.</b>

## Fluxo de Caixa

O Fluxo de Caixa das Operações totalizou R\$ 18,1 milhões no 1T22, mais de 23 vezes acima do registrado em 1T21, corroborando a capacidade de geração de caixa operacional da Companhia. O Caixa Total atingiu R\$ 20,3 no trimestre, 14,1% superior ao do ano anterior.

O Fluxo de Caixa de Investimento totalizou um saldo positivo de R\$1,4 milhão, resultado de recursos provenientes do resgate de títulos de valores mobiliários no total de R\$5,6 milhões para pagamento de debêntures, subtraído por Capex de R\$4,2 milhões

O Fluxo de Caixa de Financiamento totalizou um saldo negativo de R\$13,0 milhões, que incluiu um pagamento extraordinário para reestruturação da dívida da Mandic, no total de R\$5,2 milhões.

	1T22	1T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Caixa Líquido das Atividades Operacionais	18.120	775	N.A.
(+) Caixa Gerado pelas Atividades de Investimento	1.386	(1.807)	N.A.
(+) Caixa Gerado pelas Atividades de Financiamento	(13.009)	(517)	N.A.
(=) Aumento (Redução) de Caixa	6.497	(1.549)	N.A.
(+) Saldo Inicial de Caixa	13.849	19.384	-28,6%
<b>(=) Saldo Final de Caixa</b>	<b>20.346</b>	<b>17.835</b>	<b>14,1%</b>

## Dívida Líquida

R\$ 93,0 milhões, ou aproximadamente 72,3% da Dívida Bruta no 1T22 refere-se a Passivos com Partes Relacionadas contratados com Claranet Group Limited para aquisição da Mandic. Considerando o Passivo com Partes Relacionadas, a Dívida Líquida totalizou R\$ 103,4 milhões, 10,3% abaixo do trimestre anterior. No 1T22, a Companhia liquidou os R\$5.2 milhões em Debentures. Temos um grande comprometimento com a gestão financeira, buscando continuamente a melhora do perfil do endividamento e alongamento de prazos.

	1T22	4T21	Δ
<b>R\$ mil (exceto %)</b>			
Empréstimos e Financiamentos (Circulante)	21.838	21.854	-0,1%
Empréstimos e Financiamentos (Não Circulante)	13.826	19.461	-29,0%
Debentures	-	5.161	N.A.
Mútuo Passivo - Partes Relacionadas (Circulante e Não Circulante)	93.038	93.126	-0,1%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>128.702</b>	<b>139.602</b>	<b>-7,8%</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(20.346)	(13.849)	46,9%
(-) Mútuo Ativo - Partes Relacionadas	(4.935)	(4.877)	1,2%
(-) Títulos de Valores Mobiliários	-	(5.565)	N.A.
<b>Dívida Líquida (Caixa Líquido)</b>	<b>103.421</b>	<b>115.311</b>	<b>-10,3%</b>

Observação: 4T21 refere-se ao período entre 01 de abril de 2021 e 30 de junho de 2021

## Capex

O Capex totalizou R\$ 4,2 milhões no 1T22, pois não foram realizadas aquisições no trimestre. Aquisições de software representaram R\$3,2 milhões, enquanto hardware totalizou R\$1,0 milhão.

## Fusões e Aquisições

As fusões e aquisições têm sido parte importante da estratégia da Companhia, como comprovado pelas aquisições da CredibiIT, CorpFlex e Mandic, e devem continuar a ser fundamentais para nossos planos de crescimento.

Não obstante, somos muito rigorosos em nosso processo de seleção de fusões e aquisições e todos os alvos de aquisição devem obedecer a uma lógica clara, resultando ao final na criação de valor inequívoco para nossa empresa.

Nos últimos 4 trimestres, analisamos 29 oportunidades, identificando 18 *targets* potenciais, realizamos diligência em 3 empresas e concluímos 1 aquisição (Mandic em abril de 2021).

- ✓ **Crescimento** de portfolio
- ✓ Oportunidades relevantes de **cross-sell**
- ✓ **Sinergias** de custos
- ✓ **Localização** geográfica
- ✓ **Certificações** Técnicas
- ✓ **Equipe de gestão** qualificada



### Integração com Mandic

No 1T22, executamos R\$2,8 milhões em economias provenientes das sinergias com a Mandic, superando significativamente as estimativas de sinergia para o trimestre. As sinergias incluem redução de custo de equipe, reestruturação de contratos com fornecedores, licenças e equipamentos, além de otimização de processos e controles. Também fizemos a unificação dos escritórios, deixando nossos colaboradores motivados com a nossa política de trabalho híbrido preservando o que há de mais importante na nossa Companhia – as pessoas.

Consideramos nossas pessoas como um dos pilares mais importantes de nossa Companhia, portanto trabalhamos intensamente para integrar os funcionários advindos da Mandic a nossos valores e cultura, intensificando treinamento e maximizando a experiência de onboarding.

### Eventos Subsequentes

Em 17 de agosto de 2021, Companhia aprovou, em Assembleia Geral Extraordinária, o plano de remuneração variável baseado em ações, que permitirá a administração da Companhia indicar profissionais-chave para participar do plano, atribuindo-lhes ações a serem distribuídas. O plano de remuneração variável baseado em ações fixa ainda o preço de exercício das opções e as condições de seu pagamento, estabelecendo os prazos e condições de exercício das opções e impondo quaisquer outras condições relativas a tais opções. Os contratos juntamente com os beneficiários foram assinados em 19 de outubro de 2021.

### Iniciativas ESG

Temos trabalhado com afinco para materializar cada vez mais ações e práticas relacionadas ao Desenvolvimento Sustentável com o propósito de intensificar e acelerar compromissos alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (ODS) da ONU.

Nosso modelo de negócios é baseado no tripé: Pessoas - Tecnologia - Inovação. Portanto, nossas pessoas são parte essencial de nossa Companhia. Sabemos que a mão de obra qualificada em tecnologia é um bem escasso e valioso, por isso cuidamos de nossos colaboradores, oferecendo, entre outras coisas, acesso à educação e treinamento. Na Academia Claranet, nosso braço de educação e treinamento, oferecemos aproximadamente 1.000 horas de treinamento por mês para nossos colaboradores, cobrindo uma variedade de tópicos, tais como: tecnologia, vendas, marketing, finanças, liderança e habilidades interpessoais. Também incentivamos jovens talentos por meio do estabelecimento de parcerias com universidades renomadas e da criação de polos tecnológicos (ODS 1,3,4 e 10).

Os principais executivos de nossa equipa de gestão trabalham juntos há muitos anos, o que permitiu o estabelecimento de uma cultura de dono na Companhia. Todos os nossos colaboradores, incluindo nossos executivos de nível C, têm KPIs claramente definidos. Assim, nossas práticas de governança corporativa têm sido elogiadas e reconhecidas por instituições de referência, como a Fundação Dom Cabral. Além disso, fomos indicados como Great Place to Work® (Melhores Lugares para Trabalhar) por dois anos consecutivos e como Top 20 do GPTW em nossa região (ODS 8).

Também é importante destacar que nossos negócios de serviços em nuvem proporcionam aos nossos clientes não apenas benefícios em termos de tecnologia, finanças e estratégia, mas também vantagens para o meio ambiente. Estudos recentes conduzidos pela Accenture indicam que a migração do ambiente local para Computação em Nuvem pode reduzir as emissões globais de CO2 em aproximadamente 59 milhões de toneladas por ano, como resultado de ganhos de tecnologia e eficiência energética (ODS 9, 11, 13 e 17).

#### Treinamento



Média de +1,000 de treinamento por mês



Tecnologia    Vendas    Marketing    Finanças    Liderança

#### Reconhecimento



Governança Corporativa



Great Place to Work

#### Comprometimento com o Desenvolvimento Sustentável



## Glossário

**ARR:** *Annual Recurring Revenue* (Receita Anual Recorrente). Receita, normalizada anualmente, que uma empresa espera receber de seus clientes pelo fornecimento de produtos ou serviços.

**Big Data:** Conjunto de ferramentas capaz de receber um grande volume e variedade de dados. Por ter um volume gigantesco e muita variedade, esses dados não podem ser interpretados e processados por softwares convencionais. O Big Data surgiu por ter a agilidade e capacidade de interpretar dados em grande volume e de diferentes tipos.

**CAC:** Custo de Aquisição do Cliente. Representa o custo de marketing dividido pelo número de novos clientes conquistados em um determinado período.

**CAS:** *Consulting and Assesment Serviços*. Unidade de negócios responsável por serviços de consultoria.

**CCS:** *Corporate Cloud Solutions*. Unidade de negócios responsável por soluções em nuvem privada.

**Churn:** Índice que representa a taxa de clientes que cancela ou deixa de consumir produtos ou serviços em determinados períodos.

**Cibersegurança:** Prática que protege computadores e servidores, dispositivos móveis, sistemas eletrônicos, redes e dados contra ataques maliciosos. Também é chamada de segurança da tecnologia da informação ou segurança de informações eletrônicas.

**Cross-sell:** Venda Cruzada. Venda de produtos ou serviços relacionados e complementares com base no interesse do cliente ou na compra de um produto.

**CSS:** *Cybersecurity Solutions*. Unidade de negócios responsável por soluções em cibersegurança.

**DaaS:** *Device as a Service* (Dispositivo como Serviço). Termo usado para descrever ferramentas de software baseadas em nuvem utilizadas para trabalhar com dados, como gerenciamento de dados em um *data warehouse* ou análise de dados com inteligência de negócios.

**Data Lake:** Repositório que armazena um grande e variado volume de dados, estruturados e não estruturados.

**DBA:** *Data Base Administrator* (Administrador de banco de dados). Administrador responsável por gerenciar, instalar, configurar, atualizar e monitorar um banco de dados ou sistemas de bancos de dados.

**DevOps:** Termo oriundo da união das palavras Development (Desenvolvimento) e Operations (Operações) para designar uma estratégia para aumentar a capacidade de uma empresa de distribuir aplicativos e serviços em alta velocidade e com qualidade.

**IaaS:** *Infrastructure as a Service* (Software como Serviço). Serviço de computação em nuvem que oferece recursos fundamentais de computação, armazenamento e rede sob demanda e pagos conforme o uso.

**IoT:** *Internet of Things* (Internet das Coisas). Processo de conectar objetos físicos do dia a dia à internet, incluindo objetos domésticos comuns, como lâmpadas, dispositivos médicos e acessórios, dispositivos *smart* e até mesmo cidades inteligentes.

**LGPD:** Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais.

**Machine learning:** Disciplina que permite que os computadores aprendam sozinhos e executem tarefas de forma autônoma sem necessidade de serem programados.

**Multicloud:** Abordagem composta por mais de um serviço e de um provedor de nuvem, pública ou privada.

**NOC:** *Network Operations Center* (Centro de Operações de Rede). Estrutura de profissionais especializados que realiza o monitoramento e a gestão dos eventos de TI.

**NPS:** *Net Promoter Score*. Métrica desenvolvida para medir os níveis de lealdade de um cliente.

**Nuvem híbrida:** Ambiente de computação que combina um datacenter on-premise ou nuvem privada com nuvem pública, possibilitando o compartilhamento de dados e aplicações entre elas

**Nuvem privada:** refere-se aos serviços de computação em nuvem oferecidos pela internet ou por uma rede interna privada somente a usuários selecionados e não ao público geral. Também chamada de nuvem interna ou corporativa.

**Nuvem pública:** Serviços de computação oferecidos por terceiros à internet pública, os quais são disponibilizados a qualquer usuário que queira utilizá-los ou comprá-los. Tais serviços podem ser gratuitos ou vendidos sob demanda, permitindo que os clientes paguem apenas pelo seu consumo de ciclos de CPU, armazenamento ou largura de banda. As principais empresas de nuvem pública são: Amazon Web Services (AWS), Azure e Google.

**On-premise:** servidor para o qual a própria empresa tem a responsabilidade de processar suas aplicações de *hardware* e *software*. Toda a infraestrutura, customização, configuração e atualização são feitas internamente.

**PaaS:** *Platform as a Service* (Plataforma como Serviço). Ambiente de desenvolvimento e implantação completo na nuvem, com recursos que permitem ao usuário fornecer desde aplicativos simples baseados em nuvem a sofisticados aplicativos empresariais habilitados para a nuvem.

**PCS:** *Public Cloud Solutions*. Unidade de negócios responsável por soluções em nuvem pública.

**Pentest:** abreviação de *Penetration Test* (Teste de Penetração). É também conhecido como Teste de Intrusão, pois faz a detecção minuciosa com técnicas utilizadas por hackers éticos – especialistas em segurança da informação contratados por corporações para realizar tais testes, sem exercer atividades que prejudiquem a empresa ou tenham efeito criminoso.

**SaaS:** *Software as a Service* (Software como Serviço). Modelo de licenciamento e entrega de software no qual o software é licenciado por assinatura e hospedado em nuvem.

**SIEM:** *Security Information and Event Management* (Gerenciamento e Correlação de Eventos de Segurança). Sistema baseado em regras que é responsável por coletar logs, eventos e dados, com o objetivo de detectar ocorrências suspeitas que possam, de alguma forma, comprometer a segurança dos dados de uma empresa.

**Up-sell:** Estratégia de vendas que, diferente da abordagem do *cross-sell*, envolve incentivar os clientes a adquirir uma versão mais sofisticada ou avançada do produto que originalmente pretendiam comprar.

**WAF:** *Web Application Firewall*. *Firewall* que monitora, filtra e bloqueia pacotes de dados na medida que eles viajam de e para um site ou aplicativo da web.

**WAN:** *Wide Area Network* (Rede de Longa Distância). Rede de comunicação que abrange uma grande área geográfica, como cidades, estados e países. Pode ser privada para conectar sede e filiais de uma empresa ou pública para conectar redes menores.



## Apêndice 1

## Balança - Ativo

	1T22	4T21
<b>R\$ mil (exceto %)</b>		
<b>ATIVO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e Equivalentes de Caixa	20.346	13.849
Títulos e Valores Mobiliários	-	5.565
Contas a Receber	25.946	26.355
Tributos a Recuperar	5.286	4.858
Despesas Antecipadas	3.612	987
Outros Ativos Circulantes	1.424	1.780
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>56.614</b>	<b>53.394</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Partes Relacionadas	4.935	4.877
Impostos a Recuperar	325	388
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	41.984	42.585
Depósitos Judiciais	62	62
Direito de Uso	18.895	20.898
Imobilizado	44.203	47.978
Intangível	176.267	178.316
<b>Total do ativo não-circulante</b>	<b>286.671</b>	<b>295.104</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>343.285</b>	<b>348.498</b>

## Apêndice 2

## Balanco - Passivo

	1T22	4T21
<b>R\$ mil (exceto %)</b>		
<b>PASSIVO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Fornecedores	31.278	24.518
Empréstimos e Financiamentos	21.838	21.854
Debentures	-	5.161
Passivo de Arrendamento	6.344	6.394
Obrigações Tributárias	2.085	1.837
Obrigações Trabalhistas	12.049	11.010
Contas a Pagar por Aquisição de Negócios	10.122	9.976
Partes Relacionadas	738	826
Outras Obrigações	276	220
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>84.730</b>	<b>81.796</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Empréstimos e Financiamentos	13.826	19.461
Provisão para Contingências	14.682	14.726
Contas a Pagar por Aquisição de Negócios	29.523	29.495
Obrigações Tributárias	124	124
Passivo de Arrendamento	13.954	15.608
Partes Relacionadas	92.300	92.300
<b>Total do passivo não-circulante</b>	<b>164.409</b>	<b>171.714</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital Social Realizado	180.998	180.998

Reservas de Capital		20.294		20.294
Lucros/Prejuízos Acumulados	-	107.146	-	106.304
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>		<b>94.146</b>		<b>94.988</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		<b>343.285</b>		<b>348.498</b>

## Apêndice 3

## Demonstração de Resultados

	1T22	1T21
<b>R\$ mil (exceto %)</b>		
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>53.224</b>	<b>17.471</b>
Custo das mercadorias vendidas e dos serviços prestados	(40.981)	(9.367)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>12.243</b>	<b>8.104</b>
<b>RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS</b>	<b>(9.441)</b>	<b>(4.251)</b>
Com vendas	(4.035)	(1.862)
Gerais e administrativas	(5.406)	(2.389)
<b>LUCRO ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>2.802</b>	<b>3.853</b>
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>	<b>(2.829)</b>	<b>(28)</b>
Receitas financeiras	413	361
Despesas financeiras	(3.242)	(389)
<b>LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA E DA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(27)</b>	<b>3.825</b>
<b>IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL</b>	<b>(815)</b>	<b>(1.309)</b>
Correntes	-	(1.496)
Diferidos	(815)	187
<b>LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>(842)</b>	<b>2.516</b>

## Apêndice 4

## Demonstração de fluxo de caixa

	1T22	1T21
<b>R\$ mil (exceto %)</b>		
<b>DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA</b>		
<b>Caixa Líquido das Atividades Operacionais</b>		
Lucro Líquido do Exercício	(842)	2.516
Depreciação e Amortização	11.662	4.574
Provisão para perdas de crédito esperadas	(369)	81
Despesas de IRPJ e CSLL - Corrente	-	1.496
Despesas de IRPJ e CSLL - Diferido	815	(187)
Provisão (Reversão) das Contingências	(44)	19
Rendimentos de aplicações financeiras	(26)	-
Juros e Variação Cambial Apropriados do Exercício	2.283	167
Baixa de Imobilizado	370	4
Variações nos Ativos e Passivos		
Contas a Receber	778	(73)
Outros Ativos	356	(128)
Despesas Antecipadas	(2.625)	-
Impostos a Recuperar	(579)	1.055
Fornecedores	6.760	(776)
Obrigações Tributárias	248	(1.940)
Obrigações Trabalhistas	1.039	(1.940)
Outros Passivos	56	(3.992)
Pagamento de juros sobre empréstimos, financiamentos, debêntures e mútuos	(1.762)	(101)
<b>Total do Caixa Líquido Atividades Operacionais</b>	<b>18.120</b>	<b>775</b>
Caixa Líquido Atividades de Investimento		
Aquisição de controlada, líquido do caixa adquirido	(4.205)	(1.807)

Recursos Provenientes dos Títulos de Valores Mobiliários	5.591	-
<b>Total do Caixa Líquido Atividades de Investimento</b>	<b>1.386</b>	<b>(1.807)</b>
<b>Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>		
Captação de Empréstimos e Financiamentos	-	2.021
Pagamento de Empréstimos e Financiamentos - Principal	(5.792)	(1.675)
Pagamento de Debêntures	(5.156)	-
Pagamentos por Obrigação de Arrendamento	(2.061)	(863)
<b>Total do Caixa Líquido Atividades de Financiamento</b>	<b>(13.009)</b>	<b>(517)</b>
<b>Aumento (Redução) de Caixa e Equivalentes</b>	<b>6.497</b>	<b>(1.549)</b>
<b>Saldo Inicial de Caixa e Equivalentes</b>	<b>13.849</b>	<b>19.384</b>
<b>Saldo Final de Caixa e Equivalentes</b>	<b>20.346</b>	<b>17.835</b>

## Ressalvas

Este Release de Resultados pode conter declarações e informações que expressam as expectativas, crenças e projeções da administração da Claranet Technology sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações e informações são apenas declarações prospectivas e não garantias de desempenho futuro, sujeitas a riscos, incertezas e fatores relacionados às operações da Companhia e ao ambiente de negócios.

Embora a Claranet Technology acredite que as expectativas e premissas contidas nas declarações sejam razoáveis e baseadas em dados atualmente disponíveis para sua administração, alertamos os investidores que declarações prospectivas envolvem riscos porque se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer, além dos riscos apresentados nos documentos de divulgação, sujeitos à alteração sem prévio aviso.

## Contatos RI

Richemn Mourad  
Diretor Financeiro

Murilo Hyai  
Diretor de RI

[ri.claranet.com.br](http://ri.claranet.com.br)

[ri@br.clara.net](mailto:ri@br.clara.net)

Fone: +55 (11) 3195-6500

