

**BOAS**  
B3 LISTED NM

**3T22**  
Release de  
Resultados

# 3T22

## Destques

- Crescimento contínuo ano contra ano de **Receita Líquida**: R\$218 milhões no trimestre, +19,6% vs. 9M21.

**+11%\***

- Crescimento ano contra ano de **Soluções Analíticas**, atingindo R\$120,3 milhões no trimestre, +17,1% vs 9M21.

**+8%\***

- Crescimento ano contra ano nos **Serviços de Recuperação**, sendo: +47,0% em **Soluções Digitais** no trimestre vs. 3T21.

**+30%\***

- Crescimento ano contra ano do **Lucro Líquido**, atingindo: R\$63,7 milhões no trimestre, **Margem líquida** de 29,3%.

**+28%\***

\*versus o 3T21

Contate o RI

**Mônica Simão**  
CFO e Diretora de RI**Flavio B. F Lima**  
Gerente de RI**Mariana Gimenez**  
Analista Sr. de RI**João Carvalho**  
Analista Jr. de RI✉ [ri@boavistascpc.com.br](mailto:ri@boavistascpc.com.br)🌐 <https://ri.boavistascpc.com.br>**Videokonferência de Resultados**10 de novembro de 2022 - 11h Brasília |  
09h EST**[Webcast Link](#)**

• IGCT B3 • ITAG B3 • IBRA B3 • SMLL B3



## 3T22

## Resumo Financeiro e Operacional

(R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Receita Líquida</b>	<b>217,6</b>	<b>196,9</b>	<b>10,5%</b>	↑	<b>224,6</b>	<b>-3,1%</b>	↓	<b>650,2</b>	<b>543,8</b>	<b>19,6%</b>	↑
Serviços para Decisão	184,4	171,3	7,7%	↑	188,8	-2,3%	↓	552,7	469,8	17,6%	↑
Serviços de Recuperação	33,3	25,6	29,7%	↑	35,8	-7,1%	↓	97,5	74,0	31,7%	↑
<b>Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>(158,7)</b>	<b>(143,6)</b>	<b>10,5%</b>	↑	<b>(155,0)</b>	<b>2,4%</b>	↑	<b>(462,5)</b>	<b>(432,5)</b>	<b>6,9%</b>	↑
<b>EBITDA</b>	<b>109,5</b>	<b>100,6</b>	<b>8,8%</b>	↑	<b>119,6</b>	<b>-8,5%</b>	↑	<b>336,8</b>	<b>250,6</b>	<b>34,4%</b>	↑
<b>Margem EBITDA</b>	<b>50,3%</b>	<b>51,1%</b>	<b>-0,8p.p.</b>	↑	<b>53,3%</b>	<b>-3p.p.</b>	↑	<b>51,8%</b>	<b>46,1%</b>	<b>5,7p.p.</b>	↑
(+) Eventos não Recorrentes	1,7	2,9	-41,4%	↓	0,9	99,2%	↑	2,7	5,0	-45,0%	↓
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>111,2</b>	<b>103,5</b>	<b>7,4%</b>	↑	<b>120,5</b>	<b>-7,7%</b>	↓	<b>339,5</b>	<b>255,6</b>	<b>32,8%</b>	↑
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>51,1%</b>	<b>52,6%</b>	<b>-1,5p.p.</b>	↑	<b>53,7%</b>	<b>-2,6p.p.</b>	↑	<b>52,2%</b>	<b>47,0%</b>	<b>5,2p.p.</b>	↑
Capex Total	(72,7)	(62,6)	16,0%	↑	(62,7)	16,0%	↑	(193,8)	(153,6)	26,2%	↑
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>38,5</b>	<b>40,9</b>	<b>-5,8%</b>	↓	<b>57,8</b>	<b>-33,4%</b>	↓	<b>145,7</b>	<b>102,0</b>	<b>42,9%</b>	↑
<b>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>17,7%</b>	<b>20,8%</b>	<b>-3,1p.p.</b>	↑	<b>25,8%</b>	<b>-8,1p.p.</b>	↑	<b>22,4%</b>	<b>18,8%</b>	<b>3,7p.p.</b>	↑
<b>Lucro Líquido</b>	<b>63,7</b>	<b>49,8</b>	<b>27,9%</b>	↑	<b>80,9</b>	<b>-21,3%</b>	↓	<b>200,7</b>	<b>89,4</b>	<b>246,0%</b>	↑
<b>Margem Lucro Líquido</b>	<b>29,3%</b>	<b>25,3%</b>	<b>4p.p.</b>	↑	<b>36,0%</b>	<b>-6,8p.p.</b>	↑	<b>30,9%</b>	<b>16,4%</b>	<b>14,4p.p.</b>	↑

## Mensagem da Administração

Neste trimestre, demos importantes passos em direção ao propósito da Boa Vista, de criar as melhores soluções analíticas, capazes de apoiar as decisões mais importantes de empresas e pessoas, exercendo papel indispensável na geração de inteligência, dados, informações e conhecimento.

Em linha com nossa estratégia de proximidade com o cliente, o nosso #TimeInteliGente conta agora com um foco ainda maior na frente comercial, que passa a ter Daniel Tiezzi como Diretor Comercial. A partir de sua vasta experiência, Tiezzi liderará o desenvolvimento de relacionamentos e soluções de alto retorno para nossos clientes. Estamos retrabalhando nossa estrutura comercial para ficarmos ainda mais conectados e responsivos às demandas e desafios do mercado, já nos estruturando para um novo cenário competitivo com mais players e múltiplas frentes de atuação entre setores da economia, porte de clientes e serviços oferecidos.

A demanda por crédito, embora ainda superior ao ano anterior, mostrou arrefecimento nas atividades do comércio. Estamos nos movimentando buscando novas avenidas de crescimento e de resposta a alguns movimentos concorrenciais de pressão sobre precificação, sempre sem renunciar à qualidade e assertividade que nossos produtos nos proporcionam. A inadimplência segue em patamares superiores ao início do ano e nossa força nos avisos de débito continua sendo um diferencial tanto para recuperação quanto para composição de algoritmos.

Outro passo importante foi a decisão de entrarmos em um projeto de revisão de nosso Planejamento Estratégico para os próximos 5 anos, juntamente da consultoria Bain & Company, onde pretendemos rever todas as oportunidades, nas diversas frentes: orgânicas versus inorgânicas, core versus adjacências ao core, para atuar de forma assertiva. O maior propósito é redefinir os nossos principais motores e alavancas de crescimento para os próximos anos, tendo como pilar central desta meta a diligência na avaliação destas oportunidades, capturando, perspectivas assertivas de mercados potenciais, movimentação dos concorrentes e investimentos necessários para vencermos nos mercados em que escolhermos atuar.

Na frente de ESG também estamos estruturando nossa jornada. Em parceria com a PwC, queremos incorporar em nossa estratégia, bem como quantificar e dar o devido acesso a estas informações para nossos clientes, investidores e outras partes interessadas, o impacto das iniciativas de ESG em nossa operação e nossa capacidade de gerar valor de forma sustentável. Embora estejamos trabalhando na estruturação do projeto de ESG, a companhia já conta com uma série de iniciativas nesse sentido. Para nós da Boa Vista, a decisão de patrocinar ações que entendemos gerar impacto positivo na vida de pessoas, organizações e na economia brasileira é natural e deve ser aprofundada nos próximos anos.

Seguimos também com nossa programação de investimentos, tanto para o desenvolvimento de novas funcionalidades de produtos, quanto para a finalização da migração para a nuvem, que se encontra bem avançada, mas cuja fase atual é a mais trabalhosa da migração. Já estamos com toda inovação e Cadastro Positivo na nuvem, e agora entramos na fase de migração de sistemas legados que suportam as atividades do dia a dia. Seremos extremamente zelosos pela integridade, segurança e disponibilidade de nossos sistemas, para então dispor de uma plataforma otimizada e escalável com ainda mais flexibilidade e facilidade de entrega de serviços a nossos clientes.

Todos esses passos compõem uma nova jornada estratégica a ser aplicada em um cenário altamente desafiador e dinâmico, no qual a capacidade de evoluir, redesenhar e incorporar, processos, pessoas, sistemas e dados é fundamental para a criação de modelo de negócio resiliente, íntegro e seguro.

Trabalhando com estratégia clara e inovação, potencializaremos as realizações de um time alinhado à Cultura Inteligente e comprometido pelo equilíbrio das relações de consumo no Brasil, apoiando o desenvolvimento de pessoas e empresas em busca de grandes resultados sustentáveis!

**Dirceu Gardel, CEO.**

## Eventos Recentes

### Parceria com a Red Ventures

No dia 25 de outubro de 2022, a Companhia celebrou acordo com a RV Ventures, LLC para criação de uma Joint Venture tendo como objeto o desenvolvimento e operação de um marketplace de crédito e de serviços financeiros para os consumidores, através da criação de uma nova sociedade. Essa associação busca ampliar a capacidade da Companhia de promover o bem-estar financeiro e a experiência do consumidor com a criação de uma plataforma completa de serviços financeiros unificados e interligados em um ambiente virtual e amigável para pessoas que desejem desfrutar de melhores condições para sua organização financeira.



### Início do projeto de replanejamento estratégico



Com o intuito de otimizar nossa geração de valor, aplicando os esforços e recursos para acelerar nossas entregas e fortalecendo nossa captura de mercado, a Companhia contratou, após um processo de seleção rigoroso, a consultoria Bain & Company para a realização de estudos e consultoria em um projeto de revisão do nosso Planejamento Estratégico para os próximos 5 anos. Nesse projeto pretendemos localizar e mensurar não somente o mercado de análise de crédito, mas também todas as suas adjacências, identificando tanto capacidades internas, quanto externas da Companhia para atuar de forma vencedora.

O objetivo central do projeto é definir as nossas principais alavancas e viabilizadores de crescimento para os próximos anos, tendo como pilar central desta meta a diligência na avaliação destas oportunidades de crescimento. O novo Planejamento Estratégico será, assim, capaz de fornecer à Administração clara visão de mercados potenciais e quais investimentos serão necessários, sejam eles orgânicos ou inorgânicos, bem como sua programação, sempre prezando pela geração de valor aos nossos acionistas, clientes e colaboradores.

Dada a complexidade do projeto, e seu potencial transformacional, diversas etapas serão necessárias, transcorrendo ao longo de todo o 3º e 4º trimestres de 2022, para que uma proposta para o período de 2023 a 2027 seja apresentada, avaliada e aprovada por todos os órgãos de governança competentes.

## Eleição de executivo para o recém-criado cargo estatutário de Diretor Comercial



Desejamos boas-vindas ao novo CSO da Boa Vista, Daniel Tiezzi.

Em reunião do Conselho de Administração realizada em 21 de Outubro de 2022, foi aprovada a eleição de Daniel Tiezzi Sanchez como Diretor Comercial da Companhia. A partir de sua vasta experiência, ele irá liderar o desenvolvimento de relacionamentos e soluções de alto retorno para nossos clientes. Daniel Tiezzi Sanchez está na Companhia desde 01 de agosto de 2022, possui Bacharelado em Administração de Empresas (1993–1997) pela Universidade de São Paulo (USP), conta com especialização em International Business na UCSD – University of California (1998), Pós-graduação em Marketing (2003) na ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing (São Paulo/SP) e Pre-MBA in Company – Fundamentos de Gestão (2011) pela IEDE Business School (Universidade de Madrid/Espanha). Antes de ingressar na Companhia, ele ocupou a posição de Diretor Comercial em empresas como Multiplus S.A. (2013 – 2018) e Decolar.com (2018 – 2022) e, previamente a estas experiências, também atuou em posição executiva na área comercial da Telefônica Brasil S.A. (Vivo).

## Programa de ESG e compromissos estratégicos para os próximos anos

A Boa Vista está trabalhando, desde agosto deste ano, em parceria com a consultoria de negócios PwC, para estruturar a sua estratégia e compromissos ESG (Environmental, Social and Governance) para os próximos anos. O projeto dará mais visibilidade às práticas ambientais, sociais e de governança da companhia, além de mensurar os impactos de sua operação, por meio de um relatório de sustentabilidade. O projeto consiste em 3 etapas. A primeira de entender o contexto geral da Boa Vista e identificar as iniciativas relacionadas à ESG já existentes na empresa. Também serão realizadas entrevistas com diretores, gestores e outros colaboradores e análise das práticas de outras empresas no Brasil e no mundo. E, por fim, o relatório de sustentabilidade da Boa Vista será elaborado e divulgado ao mercado em 2023.



Embora esteja trabalhando na estruturação do projeto de ESG, a companhia já conta com uma série de iniciativas nesse sentido. No aspecto ambiental, a adoção do home office durante a pandemia e, posteriormente, do modelo híbrido de trabalho, colabora com a redução da emissão de gases de efeito estufa no meio ambiente. E para fortalecer essa cultura, foram disponibilizados equipamentos e uma ajuda de custo para os colaboradores adquirirem o mobiliário e custearem a internet no trabalho remoto.

No pilar social, a Boa Vista iniciou em 2020 um trabalho de diversidade e inclusão atuando fortemente na estruturação de grupos de afinidade e uma agenda de conteúdos e eventos para estas temáticas. Lançou o primeiro Programa de Formação para Pessoas com Deficiência, contratando 19 novos talentos. Além disso, está atuando em projetos de patrocínio a ações culturais e de cidadania. Também, é responsável pela criação de conteúdo online de educação financeira e gestão do orçamento doméstico ministrado às participantes do Programa de Crédito para Mulheres, em parceria

com o CMEC – Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura da ACSP – Associação Comercial de São Paulo.

Em termos de governança, uma parceria com o Google Cloud em 2021, permitiu a adoção das melhores práticas internacionais de segurança da informação e privacidade de dados nas operações de tratamento de dados. A Boa Vista possui certificações globais como o ISO 9001 (gestão da qualidade), o ISO 27001 (gestão da segurança da informação), além disso, foi a primeira companhia do segmento no país a obter a ISO27701, principal certificação de privacidade de dados.

## Participação no Fórum E-Commerce Brasil, maior evento de e-commerce da América Latina



Em julho a Boa Vista esteve presente no Fórum E-Commerce Brasil, maior evento do segmento na América Latina, e em outubro marcou presença no Retail Conference Campinas, com participação de Marcos Coque, diretor do CEA (Centro de Excelência em Analytics), falando sobre "A Importância dos dados e da análise das informações". Realizamos também encontros on-line para falar sobre pesquisa e design, o primeiro com o tema "O real impacto de uma pesquisa", que reuniu especialistas da área e contou com a presença de um convidado

externo (Pedro Vargas), e o segundo, "Ciência de Dados: Aplicações e Desafios no Mundo Corporativo", teve a participação mais uma vez de Marcos Coque e do professor especialista convidado Eduardo Hruschka.

Além disso, promovemos um encontro com toda a equipe comercial no hotel Hilton Morumbi, para proporcionar um dia de conteúdos de estratégia, planejamento, colaboração e gestão de resultados.



## Certificação Great Place to Work 2022



Temos orgulho de sermos uma empresa jovem, dinâmica, antenada na transformação e queremos ir além. Anunciamos mais uma vez a conquista do selo de Excelente Empresa para se trabalhar (Great Place to Work). Mesmo em um ano tão desafiador, contamos com participação recorde dos colaboradores e com evolução no resultado geral.

Os resultados mostram que a Companhia está no caminho certo em trazer as melhores práticas do mercado para o nosso dia a dia, e o mais importante: que as equipes acreditam na Boa Vista e deram as mãos nesta grande e importante missão.

## Cenário Econômico

A atividade econômica no 3º trimestre de 2022 foi mais fraca para a indústria e para o varejo em comparação ao 2º trimestre de 2022, o que traz efeitos sobre o crédito para pessoas físicas e jurídicas. De acordo com o IBGE, a produção industrial recuou 0,3%, no período, embora tenha apresentado resultados melhores em relação ao 3º trimestre de 2021 (alta de 0,9%). O varejo, por sua vez, caiu 1,1% no trimestre, e carece de datas comercialmente apelativas no período, o que ajuda a entender os motivos que o fizeram recuar.

O indicador antecedente da Boa Vista de Movimento do Comércio antecipou essa tendência, dado que havia recuado 0,3% entre o 2º e o 3º trimestres de 2022. Além disso, na análise de longo prazo, medida pela variação acumulada em 12 meses, o indicador da Boa Vista aponta queda de 1,0% até o mês de setembro, número muito próximo daquele do IBGE, que aponta queda de 0,7% na mesma base de comparação. A expectativa para o 4º trimestre, no entanto, é de melhora e as vendas no varejo tendem a encerrar o ano de forma positiva. Tal expectativa se deve, por exemplo, ao fato de termos pela frente três eventos sazonais importantes: a Black Friday, a Copa do Mundo e o Natal.

Além disso, a base de comparação é mais fraca, lembrando que o indicador de Movimento do Comércio registrou queda de 3,4% entre o 4º trimestre de 2020 e o 4º trimestre de 2021. A mesma tendência deve ser observada na curva de longo prazo referente ao volume de vendas do varejo restrito, apurado pelo IBGE, que também caiu no 4º trimestre de 2021 em comparação ao mesmo período de 2020, e ainda mais, 4,6%. O apelo promocional, sobretudo na Black Friday, será importante para que segmentos mais dependentes do crédito possam se recuperar um pouco, como móveis e eletrodomésticos, mas não deverá ser suficiente para reverter a queda na qual se encontram. A queda na taxa de desemprego, a melhora recente da renda e o aumento do Auxílio-Brasil são fatores que tendem a beneficiar o consumo de itens básicos, como alimentos e bebidas, em meio a um cenário no qual o comprometimento da renda das famílias ainda é elevado.

Mesmo com o desaquecimento no 3º trimestre, as projeções de crescimento do PIB brasileiro foram revisadas para cima, diferentemente de outros países, em que se fala cada vez na possibilidade de recessão num horizonte de 12 meses. De fato, segundo o relatório Focus, que voltou a ser divulgado semanalmente pelo Banco Central, a projeção de crescimento da economia em 2022 passou de 1,50% para 2,70% entre o 2º e 3º trimestres e aquela desaceleração que era esperada para o 2º semestre foi postergada para 2023.

Não só a projeção de crescimento melhorou, como também, a projeção de inflação. No caso, a mediana das expectativas para o IPCA, apurada pelo IBGE, recuou de 8,27% para 5,74% nesse período em que houve deflação de 1,32%. Evidentemente, parte significativa disso se deveu ao efeito da “PEC dos Combustíveis”, mas não se pode descartar totalmente o fato de que a taxa básica de juros, a Selic, já estava num patamar elevado, tanto que, após subir a Selic de 13,25% para 13,75% ao ano, o Copom optou pela manutenção da taxa em 13,75% na reunião realizada ainda no 3º trimestre, entre os dias 20 e 21 de setembro. Vale ressaltar, que essa decisão do Copom não foi unânime, algo que não é habitual, uma vez que dois membros do comitê haviam votado por um aumento residual na taxa, para 14,00% ao ano.

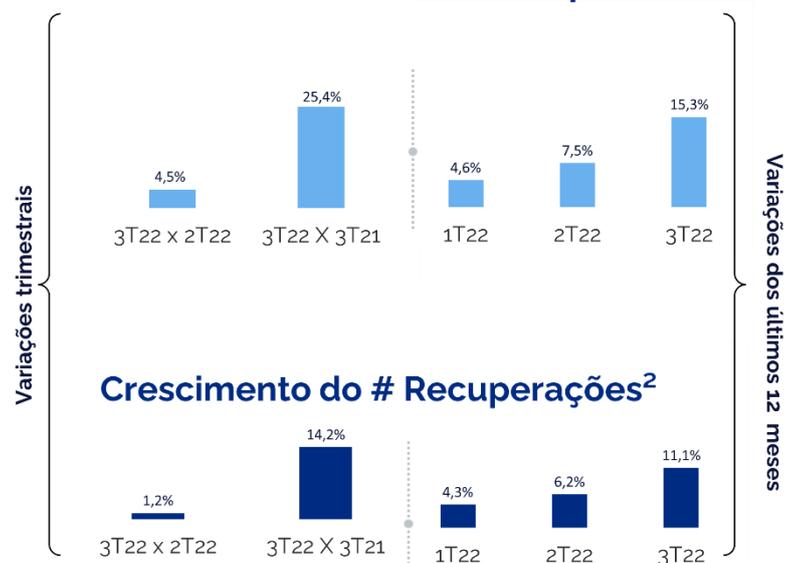
Contudo, quando se fala em ciclo de alta na taxa de juros, por aqui, o mercado acredita que ele tenha terminado, enquanto em outras economias o aperto monetário deve se estender ao longo dos próximos trimestres. Outros países, não acostumados a lidar com a inflação, têm apresentado dificuldades e, ao que tudo indica, o combate a ela será mais prolongado.

A melhora nas projeções de crescimento e de inflação, no entanto, não significa que esteja tudo bem. Outras variáveis apresentaram um comportamento adverso, ainda que esperado em relação seu sentido. Uma delas foi a taxa de inadimplência das famílias, que passou de 5,24% em junho para 5,70% em setembro quando se trata, especificamente, das operações com recursos livres, de acordo com os dados divulgados pelo Banco Central. Em princípio, era esperado que o pico observado no início da pandemia, de 5,60% em maio de 2020, fosse atingido, ou até mesmo, por pouco, superado, somente no final do ano. Não foi o que aconteceu. Ainda assim, ela está distante daquilo que se projetou na época da pandemia, quando, sem o efeito das postergações e dos auxílios do governo, se falava que a taxa poderia chegar a 6,5%.

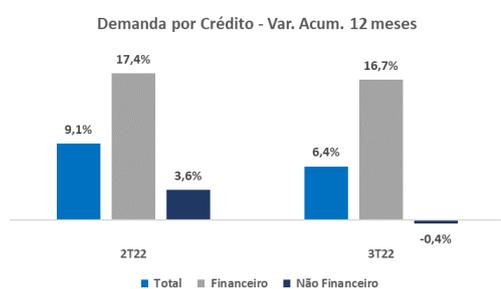
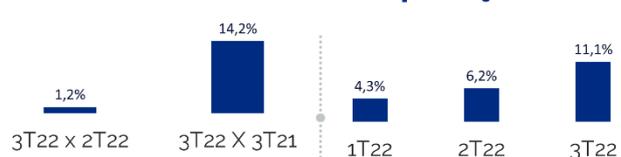
O indicador da Boa Vista de Registros de Inadimplentes antecipou muito de perto essa tendência de crescimento na taxa de inadimplência, dado que o número de registros subiu 4,5% no 3º trimestre de 2022 em comparação ao 2º trimestre do mesmo ano, já descontados os efeitos sazonais, e 25,4% quando comparado ao 3º trimestre de 2021. Na análise de longo prazo o crescimento passou de 7,5% em junho para 15,3% em setembro. Isso aconteceu, inclusive, num momento em que o mercado de trabalho apresenta números melhores, não só de emprego (a taxa de desemprego apurada pelo IBGE recuou de 9,3% para 8,7% entre junho e setembro), mas também de renda real,

com o nível voltando a subir, ou seja, o impacto da inflação e dos juros sobre a renda e a capacidade de pagamento das famílias ainda é relevante. Mais do que isso, essa forte alta na taxa de inadimplência corrobora com a ideia de que os níveis historicamente baixos observados no ano passado foram “artificiais” e não há fortes indícios, ainda, de que a taxa esteja próxima de um ponto de acomodação, apesar do ritmo de alta ter diminuído entre os meses de agosto e setembro.

### Crescimento do # de Inadimplentes<sup>1</sup>



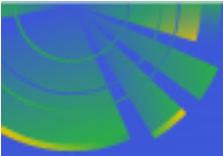
### Crescimento do # Recuperações<sup>2</sup>



Já o indicador de Demanda por Crédito do Consumidor se manteve numa trajetória de desaceleração e o crescimento do resultado acumulado em 12 meses passou de 9,1% para 6,4% entre o segundo e o terceiro trimestres. No entanto, é válido destacar que, enquanto a demanda no segmento “Financeiro” continua forte, apesar de ter desacelerado um pouco no mesmo período, de 17,4% para 16,7%, no segmento “Não Financeiro” a alta que se tinha até junho, de 3,6%, foi revertida e encerrou o mês de setembro em queda de 0,4%.

Nas comparações trimestrais, a demanda no segmento “Financeiro” subiu 0,6% em comparação ao 2º trimestre de 2022 e 18,0% em comparação ao 3º trimestre de 2021. Já a demanda no segmento “Não Financeiro” andou na contramão: queda de 0,3% contra o 2º trimestre e de 8,0% contra igual período do ano anterior.

A desaceleração do indicador referente ao segmento Financeiro antecipou a tendência observada na curva de longo prazo da concessão de recursos livres às famílias. De acordo com os dados, também divulgados pelo Banco Central, a concessão subiu 17,3% no 3º trimestre em comparação ao mesmo



período do ano passado e 0,5% em comparação ao 2º trimestre de 2022, variações muito próximas daquelas verificadas no indicador da Boa Vista, e entre os meses de junho e setembro o crescimento da concessão em 12 meses acumulados passou de 26,5% para 23,3%. O crédito segue forte e a desaceleração, até aqui, foi muito mais tímida em comparação ao que se imaginava no começo do ano, mas a tendência é clara, até porque, além do cartão de crédito à vista, outras linhas que ajudaram a puxar a concessão para cima são consideradas “emergenciais”, como o crédito pessoal não consignado, o cartão de crédito parcelado e o rotativo. Por essa razão, elas não devem crescer de forma robusta por muito tempo, ainda mais num cenário de aumento na taxa de inadimplência, também influenciado pelo crescimento dessas linhas de crédito.

# Comentários do Desempenho

## Receita Líquida

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Receita Líquida</b>	<b>217.645</b>	<b>196.888</b>	<b>10,5%</b>	<b>↑</b>	<b>224.590</b>	<b>-3,1%</b>	<b>↓</b>	<b>650.163</b>	<b>543.781</b>	<b>19,6%</b>	<b>↑</b>
<b>Serviços para Decisão</b>	<b>184.394</b>	<b>171.253</b>	<b>7,7%</b>	<b>↑</b>	<b>188.810</b>	<b>-2,3%</b>	<b>↓</b>	<b>552.694</b>	<b>469.792</b>	<b>17,6%</b>	<b>↑</b>
Soluções Analíticas	120.288	112.323	7,1%	↑	120.584	-0,2%	↓	355.159	303.285	17,1%	↑
Relatórios de Risco	35.817	36.852	-2,8%	↓	37.117	-3,5%	↓	109.311	110.158	-0,8%	↓
Soluções de Marketing	9.634	9.683	-0,5%	↓	12.539	-23,2%	↓	31.929	27.551	15,9%	↑
Soluções Antifraude	7.493	5.452	37,4%	↑	7.539	-0,6%	↓	22.901	8.807	160,0%	↑
Soluções para o Consumidor	11.162	6.943	60,8%	↑	11.031	1,2%	↑	33.394	19.991	67,0%	↑
<b>Serviços de Recuperação</b>	<b>33.251</b>	<b>25.635</b>	<b>29,7%</b>	<b>↑</b>	<b>35.780</b>	<b>-7,1%</b>	<b>↓</b>	<b>97.469</b>	<b>73.989</b>	<b>31,7%</b>	<b>↑</b>
Soluções Digitais	22.621	15.387	47,0%	↑	23.976	-5,7%	↓	64.892	41.363	56,9%	↑
Soluções Impressas e Relatórios	10.630	10.248	3,7%	↑	11.804	-9,9%	↓	32.577	32.626	-0,2%	↓

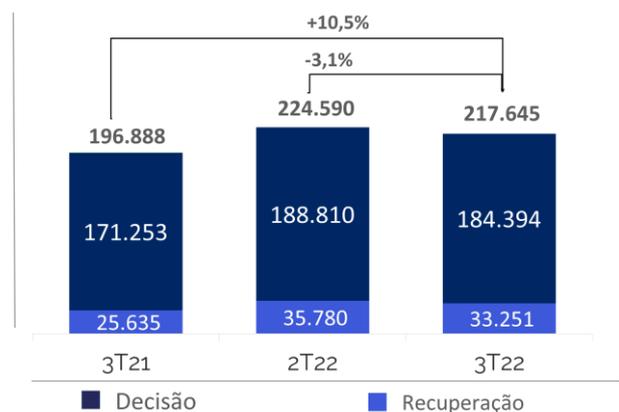
Seguimos em crescimento, ano contra ano, tanto nos Serviços para Decisão, continuando nosso foco em soluções analíticas e nos novos negócios adjacentes, quanto nos Serviços de Recuperação, no qual nossas soluções digitais têm se mostrado fundamentais para atuação de mercado.

Neste trimestre observamos uma redução de consultas em clientes que optam pela modalidade por uso. E embora o faturamento de contratos de pacotes estratégicos e full services, que tem mais recorrência nos serviços de decisão, tenham feito crescer a recorrência da receita, não foi o suficiente para mitigar a queda da redução de demanda de consultas e a ausência da receita pontual de dados que registramos no trimestre anterior. A inadimplência continua em patamares superiores ao ano anterior, e nossas soluções digitais continuam em alta demanda. Porém o efeito de represamento observado até o 2T foi reduzido.

Nosso time comercial está sendo reestruturado para atender às novas dinâmicas do mercado e estamos atuando prontamente para reacelerar o uso de nossas soluções, utilizando o longo relacionamento e proximidade com o cliente típicos da Boa Vista.

## | Receita de Serviços para Decisão

A performance dos produtos híbridos, desenvolvidos tanto com informações contidas em nossas bases de dados negativos quanto do Cadastro Positivo, continua sendo um diferencial competitivo, linha que seguimos crescendo de forma importante ano contra ano, especialmente em contratos de recorrência. Entretanto, no trimestre, houve uma queda significativa no faturamento de produtos por uso, em especial daqueles sem componentes positivos. As vendas por nossos canais parceiros, como associações comerciais e câmaras de dirigentes lojistas, têm se mostrado vigorosas tanto no ano como no trimestre, mas registramos um impacto significativo no segmento de seguradoras e de do varejo em contratos por uso, em especial de soluções negativas.

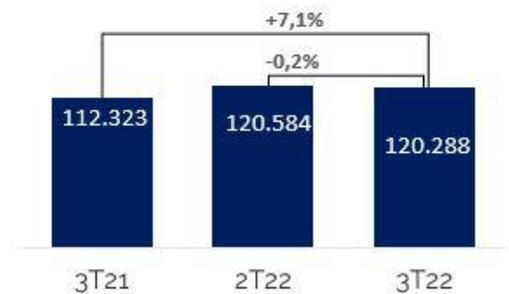


### Soluções Analíticas

As Soluções Analíticas apresentaram crescimento de 7,1% quando comparadas 3T21, resultado do aumento de vendas por canais parceiros, em contratos por uso, seguidos por Instituições Financeiras Tradicionais e Telecom & Utilities, em contratos de recorrência. Dentro dos contratos por uso que apresentaram queda tivemos influência de um banco digital específico e de forma pulverizada no segmento de varejo.

Na comparação contra o 2T22 observamos que a demanda por soluções analíticas foi preservada pelos contratos de longo prazo e pelo crescimento das soluções positivas, se mantendo em linha. Crescemos nas Instituições financeiras, em contratos de recorrência de produtos híbridos, entretanto, os contratos por uso de produtos exclusivamente negativos apresentaram queda especialmente em uma seguradora e de forma pulverizada no Varejo.

Na comparação do acumulado de nove meses de 2022, o crescimento de 17,1% foi resultado do crescimento de Instituições Financeiras tanto Fintechs quanto tradicionais, seguido por vendas de canais parceiros e Telecom & Utilities, com destaque para o incremento na utilização de soluções positivas.



### Relatórios de Risco

Mantivemos nossa estratégia de migração dos Relatórios de com melhor performance que apresentaram queda de -2,8% frente ao mesmo período do ano anterior, -3,5% contra o trimestre passado e -0,8% no acumulado de 9 meses.

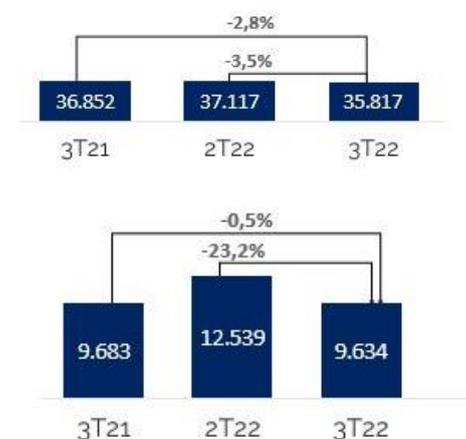
### Soluções de Marketing

As receitas de Soluções de Marketing mantiveram-se praticamente em linha frente ao 3T21, tendo uma melhor performance de vendas em canais parceiros e Telecom & Utilities, e não tão forte em Instituições Financeiras.

Comparado ao 2T22 a queda de -23,2% foi resultado de uma receita pontual de dados relativos ao cadastro positivo no segundo trimestre, que somou aproximadamente R\$2,1M e à redução de um contrato recorrente de uma seguradora.

Nos 9M22 o crescimento foi de 15,9%, principalmente no segmento de Fintechs e Telecom, que incluíram a utilização de Soluções de Marketing na renovação de seus contratos neste ano, em adição à receita pontual de dados acima mencionada.

### Risco para produtos analíticos

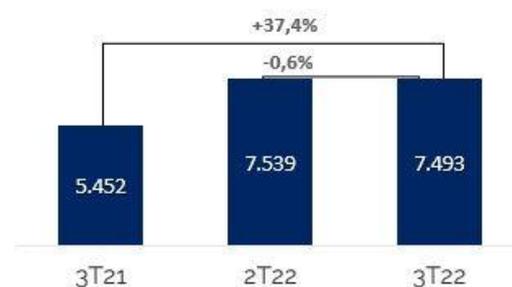


### Soluções Antifraude

As receitas de Soluções Antifraude cresceram 37,4% em comparação ao 3T21, resultado da consolidação das receitas da Konduto, que influenciou apenas parcialmente o 3T21.

Na comparação com o 2T22 estas receitas mantiveram-se em linha. Mantivemos nossa força dentro do segmento financeiro e de meios de pagamento e estamos acelerando nossa integração times com a reestruturação da área comercial, para assim termos a musculatura adequada para avançar nos demais segmentos de mercado.

No acumulado dos 9 meses, o aumento de 160% se dá prioritariamente pela consolidação da receita da Konduto que só está presente de forma completa nos 9M22.

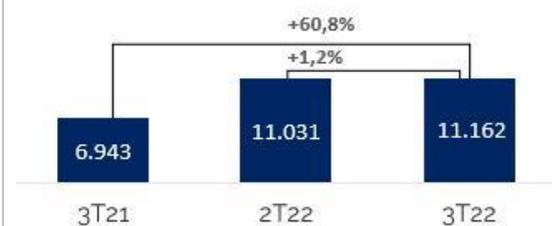


### Soluções para o Consumidor

As Soluções para o Consumidor cresceram 60,8% frente ao 3T21, reflexo de novos parceiros no segmento de renegociação de dívidas, pelo aumento das buscas para realização de novos acordos, e pelos esforços de monetização da navegação da plataforma Acordo Certo. O setor de Instituições Financeiras é destaque no trimestre.

O leve aumento de 1,2% frente ao 2T22 é fruto do crescimento em Outras Receitas com o impulsionamento da monetização da plataforma, atenuado pelo crescimento menor de pagamento de acordos firmados dentre esses períodos, principalmente nos segmentos de Instituições Financeiras e, em menor proporção, por Serviços.

No acumulado de 9 meses do ano, essas soluções apresentaram crescimento de 67,0% devido ao crescimento do número de acordos firmados e por novas parcerias de renegociação iniciadas ao longo deste ano. Bem como pelos esforços de aumento de LTV dos consumidores, como o marketplace com ofertas de produtos financeiros e pela monetização do tráfego nas plataformas da Acordo Certo e Consumidor Positivo.

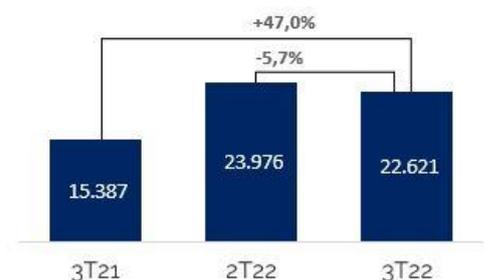


## | Receita de Serviços de Recuperação

As receitas de Serviços para Recuperação apresentaram crescimento de 29,7% na comparação com o 3T21, motivado principalmente pelos segmentos de Instituições Financeiras. Seguimos como parceiros estratégicos de nossos clientes, sempre priorizando nossas melhores soluções para meios digitais. Usualmente existe uma sazonalidade positiva no segmento de Telecom & Utilities nos segundos trimestres, que neste ano se mostrou ainda mais forte e distribuída também em outros segmentos pela liberação de notificações represadas durante a pandemia.

### *Soluções Digitais*

As receitas para as Soluções Digitais cresceram 47,0% em comparação ao 3T21, fruto da estratégia de migração para os produtos digitais de melhor valor agregado. O crescimento se deu principalmente pelo aumento do envio de comunicados, pelo aumento em Instituições Financeiras e de Varejo, este segmento em especial registrou maior migração de impressos para digitais.

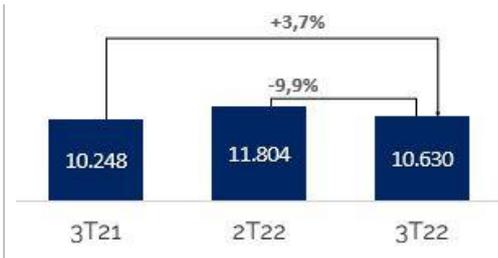


Em comparação ao 2T22, a queda de -5,7% foi impulsionada principalmente pelo setor de Utilities, fruto da sazonalidade do trimestre, já que o segundo trimestre tem mais campanhas de cobrança em especial por empresas de utilidades.

No acumulado dos 9M22, comparado com o período homólogo, as receitas de soluções digitais cresceram 56,9% pelo efeito da migração para estas soluções. Os setores de destaque foram Instituições Financeiras e Serviços. Efeito do aumento da inadimplência acima do esperado e ações comerciais com clientes.

### *Soluções Impressas e Relatórios*

As Soluções Impressas e Relatórios mantiveram-se praticamente em linha frente ao 3T21. O crescimento em Instituições Financeiras foi o principal contribuinte para o aumento de 3,7%, o principal detrator dessa modalidade foi o segmento de varejo que migrou para o digital. Dessa forma visualizamos uma tendência de maturidade da migração para o digital.



Frente ao 2T22, a queda de -9,9% resultado da redução em Instituições Financeiras, seguido por Utilities, também influenciado pela sazonalidade do 2T22 mencionada nos comentários anteriores.

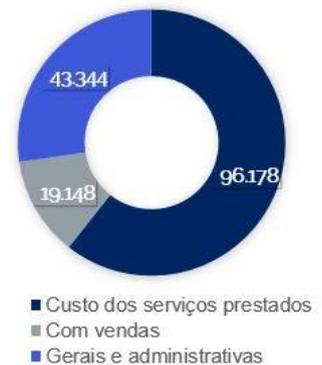
Já nos 9M22, se mantiveram em linha com crescimento em Instituições Financeiras atenuado por leve queda em Telecom.

## Custos e Despesas Operacionais

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>(158.670)</b>	<b>(143.555)</b>	<b>10,5%</b>	<b>↑</b>	<b>(154.990)</b>	<b>2,4%</b>	<b>↑</b>	<b>(462.526)</b>	<b>(432.495)</b>	<b>6,9%</b>	<b>↑</b>
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(96.178)</b>	<b>(85.529)</b>	<b>12,5%</b>	<b>↑</b>	<b>(95.847)</b>	<b>0,3%</b>	<b>↑</b>	<b>(285.017)</b>	<b>(273.678)</b>	<b>4,1%</b>	<b>↑</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(62.492)</b>	<b>(58.026)</b>	<b>7,7%</b>	<b>↑</b>	<b>(59.143)</b>	<b>5,7%</b>	<b>↑</b>	<b>(177.509)</b>	<b>(158.817)</b>	<b>11,8%</b>	<b>↑</b>
Com vendas	(19.148)	(16.891)	13,4%	↑	(19.186)	-0,2%	↓	(53.280)	(43.745)	21,8%	↑
Gerais e administrativas	(43.344)	(41.135)	5,4%	↑	(39.957)	8,5%	↑	(124.229)	(115.072)	8,0%	↑

Assim como mencionado no documento do 2T22, nosso planejamento contempla uma programação de gastos maiores para o segundo semestre, seguindo o nosso cronograma de iniciativas de TI e áreas de negócios para o ano. Estamos atentos ao equilíbrio entre controle de gestão e atratividade de pessoas, aliados a um constante olhar para a otimização de gastos com fornecedores.

Abaixo comentamos cada uma das linhas de custos e despesas de forma detalhada.



## | Custos dos Serviços

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(96.178)</b>	<b>(85.529)</b>	<b>12,5%</b>	<b>↑</b>	<b>(95.847)</b>	<b>0,3%</b>	<b>↑</b>	<b>(285.017)</b>	<b>(273.678)</b>	<b>4,1%</b>	<b>↑</b>
<b>% Receita Líquida</b>	<b>44,2%</b>	<b>43,4%</b>	<b>0,7p.p.</b>		<b>42,7%</b>	<b>1,5p.p.</b>		<b>43,8%</b>	<b>50,3%</b>	<b>-6,5p.p.</b>	
Comunicados e outros variáveis	(10.747)	(10.608)	1,3%	↑	(11.901)	-9,7%	↓	(33.790)	(42.001)	-19,5%	↓
Pessoal	(21.251)	(13.513)	57,3%	↑	(19.307)	10,1%	↑	(60.768)	(39.265)	54,8%	↑
Serviços de terceiros	(20.972)	(18.963)	10,6%	↑	(20.284)	3,4%	↑	(60.143)	(67.245)	-10,6%	↓
Outros	215	(1.278)	-116,8%	↓	(1.275)	-116,9%	↓	(2.039)	(4.108)	-50,4%	↓
Depreciação e amortização	(43.423)	(41.167)	5,5%	↑	(43.080)	0,8%	↑	(128.277)	(121.059)	6,0%	↑

Custos dos serviços prestados consolidados no 3T22 em comparação com 3T21 apresentaram crescimento de 12,5%, fruto de:

- Aumento de 1,3% em Comunicados e outros variáveis, fruto de um leve aumento de gastos com envio de comunicados.
- Aumento de 57,3% referente ao aumento de quadro de funcionários da Boa Vista no valor de R\$6,1M, e integração e padronização da folha da Acordo Certo e da Konduto conforme política de pessoal da Boa Vista no valor de R\$ 1,9M.
- Aumento de R\$ 10,6% em Serviços de Terceiros devido basicamente a aumento de gastos com migração para nuvem em R\$ 7,1M, atenuados pela redução nos gastos com desligamento da plataforma Mainframe em R\$ 4,7M.
- Redução de -116,8% em Outros basicamente fruto do resultado sobre a redução do valor do contrato de arrendamento de software no valor de R\$ 1,5M.
- Aumento de 5,5% na Depreciação e amortização principalmente relativos a produtos desenvolvidos pelas Squads e migração para nuvem no valor de R\$ 4,4M, atenuados por redução na curva de amortização de dados no valor de R\$ 2,6M.

Em comparação com o 2T22 manteve-se em linha principalmente por:

- Queda de -9,7% em Comunicados e outros variáveis fruto da redução no custo de cartas no valor de R\$ 0,5M e redução de gastos de comissionamento sobre vendas no valor de R\$ 0,9M.
- Aumento de 10,1% em Pessoal relativo ao dissídio que ocorre de forma retroativa de janeiro a julho em agosto.
- Aumento de 3,4% em Serviços de terceiros referente ao crescimento nos gastos com manutenção e renovação de softwares no valor de R\$ 0,8M.

Frente aos 9 meses de 2021, o aumento de 4,1% que consolida as causas acima citadas e a de trimestres anteriores, foi resultado de:

- Queda de -19,5% em Comunicados e outros variáveis fruto da otimização de investimentos de captação de clientes na Acordo Certo no valor de R\$ 5,8M, além da queda de R\$ 2,4M em envio de cartas.
- Aumento de 54,8% em Pessoal resultado do: (i) aumento de quadro de funcionários no orgânico no valor de R\$ 6,7M, (ii) R\$ 6,1M fruto da consolidação e padronização das folhas de pagamento da Acordo e (iii) R\$10,3M da consolidação da folha da Konduto ainda não existentes nos 9M21.
- Queda de -10,6% em Serviços de terceiros, ocasionada pela redução de R\$ 13,3M nos gastos com desligamento da plataforma Mainframe, atenuada pelo aumento na aquisição e manutenção de licenças de software no valor de R\$ 1,3M e pelo aumento de gastos com licenças de software utilizadas pela Konduto no valor de R\$2,8M.
- Redução de -50,4% em Outros devido a (i) redução do valor do contrato de arrendamento de software no valor de R\$ 1,5M e (ii) aumento em gastos diversos prediais de R\$ 0,8M.
- Aumento de 6,0% em Depreciação e amortização, fruto do aumento da curva de amortização, principalmente relativo a produtos desenvolvidos pelas Squads no valor de R\$ 6,4M e R\$ 6,9M em migração para nuvem, atenuado pela redução na amortização de dados principalmente de Cartórios no valor de R\$ 7,8M.

## | Despesas de Vendas

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Despesa de Vendas</b>	<b>(19.148)</b>	<b>(16.891)</b>	<b>13,4%</b>	<b>↑</b>	<b>(19.186)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>↓</b>	<b>(53.280)</b>	<b>(43.745)</b>	<b>21,8%</b>	<b>↑</b>
<b>% Receita Líquida</b>	<b>8,8%</b>	<b>8,6%</b>	<b>0,2p.p.</b>		<b>8,5%</b>	<b>0,3p.p.</b>		<b>8,2%</b>	<b>8,0%</b>	<b>0,2p.p.</b>	
Pessoal	(11.932)	(9.896)	20,6%	↑	(11.170)	6,8%	↑	(32.536)	(25.962)	25,3%	↑
Remuneração de parceiros	(3.885)	(3.549)	9,5%	↑	(3.639)	6,8%	↑	(10.970)	(9.982)	9,9%	↑
Serviços de terceiros	(288)	(999)	-71,2%	↓	(461)	-37,5%	↓	(882)	(3.192)	-72,4%	↓
Outros	(3.043)	(2.447)	24,4%	↑	(3.916)	-22,3%	↓	(8.892)	(4.609)	92,9%	↑

As despesas de vendas cresceram 13,4% no 3T22 frente ao mesmo período do ano anterior pela variação de:

- Gastos com pessoal, que cresceram 20,6% no período, referente ao aumento de quadro de funcionários da Boa Vista no montante de R\$ 1,7M e integração e padronização da folha da Acordo Certo conforme política de pessoal da Boa Vista no valor de R\$ 0,8M.
- Crescimento de 9,5% em remuneração de parceiros, resultado do aumento de remuneração de entidades.
- Em Serviços de terceiros a redução de -71,2% se deve ao mencionado acima referente a padronização da folha da Acordo Certo.
- Em Outros, o aumento de 24,4% é referente a (i) alteração de linha de perdas incobráveis no valor de R\$ 0,2M, (ii) aumento em despesas de viagens com R\$ 0,5M.

Frente ao 2T22 se mantiveram praticamente em linha devido a:

- Gastos com pessoal cresceram 6,8% no período, resultado do aumento de encargos em decorrência de remuneração variável do comercial, além do impacto do dissídio retroativo.
- Crescimento de 6,8% em remuneração de parceiros foi ocasionado pelo aumento de remuneração de entidades.
- Em Serviços de terceiros, a queda de -37,5% se deu por serviços de consultoria pontuais para a área comercial ocorridos no 2T22.
- Em Outros, a queda de -22,3% foi devido à (i) redução na provisão de alguns clientes no montante de R\$ 0,8M; (ii) redução em gastos de propaganda em R\$ 0,3M e; (iii) ao aumento em despesas de viagens no valor de R\$ 0,5M, assim como mencionadas na comparação anterior.

Frente aos 9 meses de 2021 o aumento de 21,8% repete as causas acima citadas, de acordo os dados abaixo:

- Gastos com pessoal cresceram 25,3% no período devido a (i) padronização da folha de pagamentos da Acordo Certo no valor de R\$ 1,4M; (ii) efeito de encargos com remuneração variável e dissídio no montante de R\$ 7,0M.
- O crescimento de 9,9% em remuneração de parceiros foi fruto do aumento de remuneração de entidades em R\$ 1,2M, atenuado pela redução de R\$ 0,3M de representantes e parceiros.
- Em Serviços de terceiros a redução de -72,4% se deu basicamente pela padronização da folha de pagamentos da Acordo Certo mencionada na linha de pessoal no montante de R\$ 2,8M.
- Em Outros, o crescimento de 92,9% foi resultado de: (i) aumento de R\$ 1,4M no fundo de marketing ligado a vendas dos canais indiretos; (ii) mudança de premissa de perdas com incobráveis com alteração para esta linha no valor de R\$ 1,6M; (iii) aumento na provisão de alguns clientes no valor de R\$ 0,8M e (iv) aumento em despesas de viagens em R\$ 0,5M, assim como mencionado nas explicações acima.

## | Despesas Gerais e Administrativas

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(43.344)</b>	<b>(41.135)</b>	<b>5,4%</b>	<b>↑</b>	<b>(39.957)</b>	<b>8,5%</b>	<b>↑</b>	<b>(124.229)</b>	<b>(115.072)</b>	<b>8,0%</b>	<b>↑</b>
<b>% Receita Líquida</b>	<b>19,9%</b>	<b>20,9%</b>	<b>-1p.p.</b>		<b>17,8%</b>	<b>2,1p.p.</b>		<b>19,1%</b>	<b>21,2%</b>	<b>-2,1p.p.</b>	
Pessoal	(22.887)	(18.270)	25,3%	↑	(16.471)	39,0%	↑	(59.338)	(46.136)	28,6%	↑
Serviços de terceiros	(8.366)	(10.074)	-17,0%	↓	(5.877)	42,4%	↑	(18.643)	(23.799)	-21,7%	↓
Outros	(5.020)	(6.694)	-25,0%	↓	(10.654)	-52,9%	↓	(25.371)	(26.883)	-5,6%	↓
Depreciação e amortização	(7.071)	(6.097)	16,0%	↑	(6.955)	1,7%	↑	(20.877)	(18.254)	14,4%	↑

As Despesas Gerais e Administrativas cresceram 5,4% frente ao 3T21, resultado de:

- Crescimento de 25,3% em pessoal, fruto do: (i) aumento de R\$ 1,2M em recrutamento e seleção para contratação de executivos; (ii) movimentação da contabilização da remuneração dos órgãos de governança para Pessoal, resultando em redução de R\$ 1,2M e; (iii) crescimento do quadro de funcionários no montante de R\$ 2,0M.
- Da queda de -17,0% em Serviços de terceiros referente a (i) movimentação da contabilização da remuneração dos órgãos de governança para Pessoal, resultando em redução de R\$ 1,2M, (ii) redução de gastos com CRM no valor de R\$ 0,5M atenuada pelo: (i) aumento com gastos com a Consultoria Bain conforme eventos recentes 1,6M no 3T22 e (ii) R\$ 0,7M em gastos com a PWC (Consultoria Lei do Bem).
- Queda de -25,0% em Outros, devido à realocação na provisão de perdas com incobráveis para linha de Vendas no valor de R\$ 1,1M.
- Aumento de 16,0% em Depreciação e amortização das linhas de Mais Valia da Konduto no valor de R\$ 0,5M.

Na comparação com o 2T22, o aumento de 8,5% foi resultado de:

- Aumento de 39,0% em Pessoal, fruto do aumento de R\$ 1,6M em recrutamento e seleção para contratação de executivos e efeito de dissídio no valor de R\$ 4,4M.
- Crescimento de 42,4% em Serviços de terceiros basicamente devido a Consultoria de replanejamento estratégico no valor de R\$ 1,6M no 3T22, conforme eventos recentes.
- Queda de -52,9% em Outros, sendo: (i) R\$ 4,7M devido à relativa redução de provisão de não utilização da franquia paga pelos clientes com pacotes estratégicos e; (ii) redução em despesas legais sobre contingência cível no montante de R\$ 1,1M.

No acumulado de 9 meses de 2022, o crescimento de 8,0% foi ocasionado por:

- Crescimento de 28,6% em Pessoal, fruto de (i) aumento de provisão de PPR em R\$ 3,3M; (ii) movimentação da contabilização da remuneração dos órgãos de governança para Pessoal, resultando em aumento de R\$ 3,7M; (iii) consultorias de recrutamento e seleção no valor de R\$ 0,8M; (iv) aumento de quadro no valor de R\$ 3,6M e (v) consolidação e adequação da folha das adquiridas Acordo Certo e Konduto no montante de R\$2,0M.
- Queda de -21,7% em Serviços de terceiros, ocasionada basicamente pela movimentação da contabilização da remuneração dos órgãos de governança para Pessoal.
- Queda de -5,6% em Outros, ocasionada por (i) reclassificação de linha para perdas com incobráveis e PCLD que no ano de 2021 era registrado em DGA e passou a ser registrada em Vendas no valor de R\$ 2,4M, atenuada por (i) aumento em despesas legais principalmente por pagamento de indenizações cíveis no valor de R\$ 1,6M e (ii) reversão de despesas com propaganda em 2021 no valor de R\$ 0,3M.
- Aumento de 14,4% em Depreciação e amortização devido à amortização da Mais Valia da Acordo Certo no valor de R\$ 9,6M.

## | Eventos não recorrentes no EBITDA

No 3T22, o EBITDA foi impactado pelos gastos com análises de M&A relacionados a assessorias e “due diligences” referentes a operações realizadas e em avaliação na linha de Despesas Gerais e Administrativas no montante de R\$ 1,7M. O acumulado do ano é de R\$ 2,7M.

## EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Receita Líquida</b>	<b>217.645</b>	<b>196.888</b>	<b>10,5%</b>	<b>↑</b>	<b>224.590</b>	<b>-3,1%</b>	<b>↓</b>	<b>650.163</b>	<b>543.781</b>	<b>19,6%</b>	<b>↑</b>
<b>Custos + Despesas</b>	<b>(158.670)</b>	<b>(143.555)</b>	<b>10,5%</b>	<b>↑</b>	<b>(154.990)</b>	<b>2,4%</b>	<b>↑</b>	<b>(462.526)</b>	<b>(432.495)</b>	<b>6,9%</b>	<b>↑</b>
(+) Depreciação e Amortização	50.494	47.264	6,8%	↑	50.035	0,9%	↑	149.154	139.313	7,1%	↑
<b>EBITDA</b>	<b>109.469</b>	<b>100.597</b>	<b>8,8%</b>	<b>↑</b>	<b>119.635</b>	<b>-8,5%</b>	<b>↓</b>	<b>336.791</b>	<b>250.599</b>	<b>34,4%</b>	<b>↑</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>50,3%</b>	<b>51,1%</b>	<b>-0,8p.p.</b>		<b>53,3%</b>	<b>-3p.p.</b>		<b>51,8%</b>	<b>46,1%</b>	<b>5,7p.p.</b>	
(+) Eventos não Recorrentes	1.717	2.930	-41,4%	↓	862	99,2%	↑	2.748	4.996	-45,0%	↓
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>111.186</b>	<b>103.527</b>	<b>7,4%</b>	<b>↑</b>	<b>120.497</b>	<b>-7,7%</b>	<b>↓</b>	<b>339.539</b>	<b>255.595</b>	<b>32,8%</b>	<b>↑</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>51,1%</b>	<b>52,6%</b>	<b>-1,5p.p.</b>		<b>53,7%</b>	<b>-2,6p.p.</b>		<b>52,2%</b>	<b>47,0%</b>	<b>5,2p.p.</b>	

O EBITDA Ajustado cresceu 7,4% no 3T22 contra o 3T21, resultado (i) do crescimento das receitas, (ii) crescimento do OPEX na mesma proporção ao crescimento da receita dada a curva esperada do 2º semestre, reduzindo a Margem EBITDA ajustado em -1,5 pontos percentuais, para 51,1% no trimestre.

Na comparação com o trimestre anterior, o EBITDA Ajustado decresceu -7,7% devido à queda de -3,1% em Receitas, em contrapartida, de um aumento de 2,4% nos custos e despesas.

Na visão do acumulado de 9 meses, o crescimento de 32,8% é justificado pelo crescimento de 19,6% de receita, aliado a gestão eficiente de custos, que apresentaram crescimento de apenas 6,9%.

## Capex

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>CAPEX de Intangíveis<sup>1</sup></b>	<b>71.995</b>	<b>61.493</b>	<b>17,1%</b>	<b>↑</b>	<b>62.621</b>	<b>15,0%</b>	<b>↑</b>	<b>192.477</b>	<b>150.909</b>	<b>27,5%</b>	<b>↑</b>
Dados	32.932	25.047	31,5%	↑	31.146	5,7%	↑	91.609	67.005	36,7%	↑
Produtos	19.980	20.956	-4,7%	↓	18.269	9,4%	↑	56.586	50.393	12,3%	↑
T.I. e Outros	19.083	15.490	23,2%	↑	13.206	44,5%	↑	44.282	33.511	32,1%	↑
<b>CAPEX de Imobilizado<sup>1</sup></b>	<b>677</b>	<b>1.150</b>	<b>-41,1%</b>	<b>↓</b>	<b>41</b>	<b>1551,2%</b>	<b>↑</b>	<b>1.348</b>	<b>2.683</b>	<b>-49,8%</b>	<b>↓</b>
Direito de Uso de Imóveis	656	1.150	-43,0%	↓	-	-	↑	832	1.426	-41,7%	↓
Informática e Outros	21	-	-	↑	41	-48,8%	↓	516	1.257	-58,9%	↓
<b>CAPEX Total<sup>1</sup></b>	<b>72.672</b>	<b>62.643</b>	<b>16,0%</b>	<b>↑</b>	<b>62.662</b>	<b>16,0%</b>	<b>↑</b>	<b>193.825</b>	<b>153.592</b>	<b>26,2%</b>	<b>↑</b>

<sup>1</sup> desconsidera o efeito de ajuste de PPA de aquisições

Seguimos investindo na alimentação de nossa base de dados, que cresce em número de registros, em linha com o crescimento da inadimplência. Mantemos o nosso cronograma de investimentos contínuos em produtos. O projeto de migração para nuvem continua com previsão de conclusão em novembro de 2023.

O Capex Total do 3T22 cresceu 16,0% ano contra ano, resultado de:

- Crescimento de 31,5% em Dados, ocasionado basicamente pelo aumento de R\$ 6,4M em Cartórios pelo incremento no volume de protestos registrados, dado o novo cenário de inadimplência.
- Queda de -4,7% em Capex de Produtos referentes a redução de R\$ 0,9M de horas de inovação do time dedicado ao desenvolvimento de produtos em Squads.
- Crescimento de 23,2% em TI e Outros, ocasionado pelo aumento de R\$ 1,3M em gastos com mão-de-obra de terceiros e interna no montante de R\$ 2,2M, ligados prioritariamente ao projeto de migração para nuvem.
- Redução de -43,0% em Capex de direito de uso de Imóveis por reconhecimento de reajuste de aluguel do contrato do imóvel da sede. Considerando que a Companhia optou por devolver 2 andares em outubro, não foi efetuada a contabilização do reajuste proporcional desses dois andares. Os impactos totais da devolução impactarão o próximo trimestre.



Frente ao 2T22, o crescimento de 15,0% foi ocasionado por:

- Crescimento de 5,7% em Dados referente ao aumento do volume de dados de cartórios em R\$ 0,8M e R\$ 0,8M em Juntas Comerciais.
- Aumento de 9,4% em produtos, devido à R\$ 1,7M do time dedicado ao desenvolvimento de produtos em Squads.
- Crescimento de 44,5% em TI e Outros pelo (i) aumento de R\$ 2,4M em gastos com mão-de-obra de terceiros relacionados ao projeto de migração para nuvem e (ii) R\$ 1,2M em Softwares.

No acumulado do ano, o crescimento de 26,2% se deu principalmente a:

- Crescimento de 36,7% em Dados, pelo aumento de (i) R\$ 21,4M pelo aumento de volume de informações de cartórios, devido ao ao efeito de represamento de registros em 2021, com fechamento de cartórios durante a pandemia; (ii) R\$ 1,6M referente ao maior volume de dados empresariais de Juntas e (iii) aumento do volume de ações cíveis em R\$ 1,1M.
- Aumento de 12,3% em Produtos, devido ao aumento do número de Squads de desenvolvimento de produtos ativos.
- Em TI e Outros, o crescimento de 32,1% se deu pelo aumento em softwares no valor de R\$ 3,3M e R\$ 5,4M em gastos com mão-de-obra majoritariamente ligados a migração para nuvem.

- Queda de -41,7% em Direito de uso de imóveis devido ao reconhecimento da renovação de contrato de imóvel da sede.
- Queda de -58,9% em Informática e outros devido a aquisições de computadores realizada em 2021.

## EBITDA Ajustado (-) Capex<sup>1</sup>

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
EBITDA Ajustado	111.186	103.527	7,4%	↑	120.497	-7,7%	↓	339.539	255.595	32,8%	↑
Capex de Dados	(32.932)	(25.047)	31,5%	↑	(31.146)	5,7%	↑	(91.609)	(67.005)	36,7%	↑
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados</b>	<b>78.254</b>	<b>78.480</b>	<b>-0,3%</b>	<b>↓</b>	<b>89.351</b>	<b>-12,4%</b>	<b>↓</b>	<b>247.930</b>	<b>188.590</b>	<b>31,5%</b>	<b>↑</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados</b>	<b>36,0%</b>	<b>39,9%</b>	<b>-3,9p.p.</b>		<b>39,8%</b>	<b>-3,8p.p.</b>		<b>38,1%</b>	<b>34,7%</b>	<b>3,5p.p.</b>	
Capex Total	(72.672)	(62.643)	16,0%	↑	(62.662)	16,0%	↑	(193.825)	(153.592)	26,2%	↑
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>38.514</b>	<b>40.884</b>	<b>-5,8%</b>	<b>↓</b>	<b>57.835</b>	<b>-33,4%</b>	<b>↓</b>	<b>145.714</b>	<b>102.003</b>	<b>42,9%</b>	<b>↑</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>17,7%</b>	<b>20,8%</b>	<b>-3,1p.p.</b>		<b>25,8%</b>	<b>-8,1p.p.</b>		<b>22,4%</b>	<b>18,8%</b>	<b>3,7p.p.</b>	

<sup>1</sup> desconsidera o efeito de ajuste de PPA de aquisições

Na comparação ano contra ano do trimestre, EBITDA Ajustado (-) Capex Total decresceu -5,8%, reflexo do crescimento inferior do EBITDA ajustado contra maiores investimentos em Dados, Produtos e tecnologia no período.

Na comparação do 3T22 com o 2T22, o EBITDA Ajustado (-) Capex Total decresceu -33,4%, fruto da redução do EBITDA, dada a maior curva de gastos no 2º semestre, ajustado a maiores investimentos em Dados, Produtos e tecnologia no período.

No entanto no acumulado de 9M22 o crescimento de 42,9% demonstra a evolução de receita superior ao crescimento dos custos, despesas e investimentos recorrentes nos 9 meses.

## Resultado pós EBITDA

### | Resultado Financeiro

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Resultado financeiro</b>	<b>37.264</b>	<b>8.297</b>	<b>349,1%</b>	<b>↑</b>	<b>30.884</b>	<b>20,7%</b>	<b>↑</b>	<b>91.898</b>	<b>11.281</b>	<b>714,6%</b>	<b>↑</b>
Receitas financeiras	43.778	15.549	181,5%	↑	37.621	16,4%	↑	112.106	34.283	227,0%	↑
Despesas financeiras	(6.514)	(7.252)	-10,2%	↓	(6.737)	-3,3%	↓	(20.208)	(23.002)	-12,1%	↓

Quando comparado o 3T22 ao 3T21, o resultado financeiro apresentou um crescimento de R\$ 29M, impactado pelo aumento da receita financeira, totalizando R\$ 43,8M, em função do aumento das disponibilidades de caixa pela geração operacional e da taxa básica de juros no período. As despesas financeiras apresentaram queda de -10,2% dada a redução da dívida bruta, que compensou o aumento das despesas atreladas à taxa básica de juros.

Na comparação do 3T22 com o 2T22, o resultado financeiro apresentou melhora de R\$ 6,4M influenciado por maiores receitas financeiras oriundas dos rendimentos das aplicações, em virtude do aumento da taxa básica de juros no período.

Quando comparado o 9M22 ao 9M21, o resultado financeiro apresentou melhora de R\$ 80,6M, impactado pelo aumento da receita financeira, totalizando R\$ 77,8M, dado o aumento da disponibilidade e geração operacional de caixa, associado ao aumento da taxa básica de juros no

período. Estes efeitos foram potencializados por menores despesas financeiras, no montante de R\$ 2,8M, em virtude da redução de encargos financeiros sobre empréstimos motivado pela redução gradual da dívida bruta antes das aquisições.

## | Imposto de Renda – Taxa efetiva

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%	2T22	Δ%	9M22	9M21	Δ%
<b>LAIR</b>	<b>96.239</b>	<b>61.630</b>	<b>56,2%</b> ↑	<b>100.484</b>	<b>-4,2%</b> ↓	<b>279.535</b>	<b>122.567</b>	<b>128,1%</b> ↑
IR a taxa nominal (34%)	(32.721)	(20.954)	56,2%	(34.165)	-4,2%	(95.042)	(41.673)	128,1%
Incentivos fiscais	162	8.197	-98,0%	15.408	-98,9%	15.688	8.699	80,3%
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	-	-	340	-100,0%
Outras adições/exclusões não dedutíveis	2	903	-99,8%	(841)	-100,2%	471	(579)	-181,3%
Outros	6	6	0,0%	6	0,0%	18	18	0,0%
<b>Imp. de renda e Contr. social</b>	<b>(32.551)</b>	<b>(11.848)</b>	<b>174,7%</b> ↑	<b>(19.592)</b>	<b>66,1%</b> ↑	<b>(78.865)</b>	<b>(33.195)</b>	<b>137,6%</b> ↑
Imp. de renda e Contr. social corrente	(36.196)	(16.773)	115,8%	(23.538)	53,8%	(93.693)	(44.070)	112,6%
Imp. de renda e Contr. social diferido	3.645	4.925	-26,0%	3.946	-7,6%	14.828	10.875	36,3%
% Taxa efetiva corrente	-37,6%	-27,2%	-10,4p.p.	-23,4%	-14,2p.p.	-33,5%	-36,0%	2,4p.p.
% Taxa efetiva total	-33,8%	-19,2%	-14,6p.p.	-19,5%	-14,3p.p.	-28,2%	-27,1%	-1,1p.p.

Em comparação ao 3T21, a despesa de Imposto de Renda aumentou em R\$ 20,7M devido ao aumento do Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR) em 56,2% e o impacto da antecipação do aproveitamento de incentivos fiscais para o 2T22.

Na comparação com o trimestre anterior, o aumento foi de R\$ 12,9M, em função do aproveitamento de incentivos fiscais em R\$ 15,4M no 2T22, parcialmente compensado pelo aumento do Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR) no montante de R\$ 13,4M e outras adições/exclusões não dedutíveis.

Na comparação com o ano anterior, o aumento foi de R\$ 45,7M alavancado pelo crescimento do Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR) que cresceu 128,1%, contido parcialmente por um maior aproveitamento de incentivos fiscais em 2022.

## | Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%	2T22	Δ%	9M22	9M21	Δ%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>63.688</b>	<b>49.782</b>	<b>27,9%</b> ↑	<b>80.892</b>	<b>-21,3%</b> ↓	<b>200.670</b>	<b>89.372</b>	<b>124,5%</b> ↑
<b>Margem Lucro Líquido</b>	<b>29,3%</b>	<b>25,3%</b>	<b>4p.p.</b>	<b>36,0%</b>	<b>-6,8p.p.</b>	<b>30,9%</b>	<b>16,4%</b>	<b>14,4p.p.</b>
<b>Lucro Líquido por ação<sup>1</sup> (R\$ por ação)</b>	<b>R\$ 0,12</b>	<b>R\$ 0,09</b>	<b>R\$ 0,03</b> ↑	<b>R\$ 0,15</b>	<b>-R\$ 0,03</b> ↓	<b>R\$ 0,38</b>	<b>R\$ 0,17</b>	<b>R\$ 0,21</b> ↑
(-) Despesas não recorrentes no EBITDA	1.717	2.930	-41,4%	862	99,2%	2.747	4.996	-45,0%
(-) Depreciação e Amortização não recorrentes (aquisições)	5.527	4.939	11,9%	5.527	0,0%	16.581	13.975	18,6%
(-) Despesas Financeiras não recorrentes (aquisições)	3.591	3.649	-1,6%	3.693	-2,8%	10.854	11.038	-1,7%
(+) Impostos não recorrentes	(583)	(996)	-41,5%	(293)	99,0%	(934)	(2.038)	-54,2%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>73.940</b>	<b>60.304</b>	<b>22,6%</b> ↑	<b>90.681</b>	<b>-18,5%</b> ↓	<b>229.918</b>	<b>117.343</b>	<b>95,9%</b> ↑
<b>Margem Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>34,0%</b>	<b>30,6%</b>	<b>3,3p.p.</b>	<b>40,4%</b>	<b>-6,4p.p.</b>	<b>35,4%</b>	<b>21,6%</b>	<b>13,8p.p.</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado por ação<sup>1</sup> (R\$ por ação)</b>	<b>0,14</b>	<b>0,11</b>	<b>R\$ 0,03</b> ↑	<b>0,17</b>	<b>-R\$ 0,03</b> ↓	<b>0,43</b>	<b>0,22</b>	<b>R\$ 0,21</b> ↑

<sup>1</sup> considera o número de ações em 30/09/2022 (531.775.019) para comparação entre períodos

Com intuito de trazer melhor comparação, o Lucro líquido foi ajustado dos efeitos não recorrentes, oriundos de efeitos de amortização de Mais Valia de aquisições, ajuste de valor presente de obrigações por aquisição de investimentos nas despesas financeiras, e demais eventos não recorrentes, bem como dos efeitos desses itens nos impostos.

## | Fluxo de Caixa

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%		2T22	Δ%		9M22	9M21	Δ%	
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>63.688</b>	<b>49.782</b>	<b>27,9%</b>	↑	<b>80.892</b>	<b>-21,3%</b>	↓	<b>200.670</b>	<b>89.372</b>	<b>124,5%</b>	↑
Efeitos não Caixa no Lucro Líquido	89.964	68.661	31,0%	↑	80.780	11,4%	↑	257.300	205.168	25,4%	↑
<b>Lucro ajustado ao Caixa do Período</b>	<b>153.652</b>	<b>118.443</b>	<b>29,7%</b>	↑	<b>161.672</b>	<b>-5,0%</b>	↓	<b>457.970</b>	<b>294.540</b>	<b>55,5%</b>	↑
Varição do Capital de Giro	5.038	1.647	205,9%	↑	(18.418)	-127,4%	↑	(8.373)	(14.663)	-42,9%	↑
IRPJ + CSLL Pagas	(25.395)	(19.092)	33,0%	↑	(28.171)	-9,9%	↓	(70.460)	(30.271)	132,8%	↑
<b>Fluxo de Caixa Operacional Líquido</b>	<b>133.295</b>	<b>100.998</b>	<b>32,0%</b>	↑	<b>115.083</b>	<b>15,8%</b>	↑	<b>379.137</b>	<b>249.606</b>	<b>51,9%</b>	↑
<b>Fluxo de Caixa de Investimentos</b>	<b>(71.199)</b>	<b>(178.991)</b>	<b>-60,2%</b>	↓	<b>(62.632)</b>	<b>13,7%</b>	↑	<b>(192.400)</b>	<b>(267.530)</b>	<b>-28,1%</b>	↓
<b>Fluxo de Caixa de Financiamentos</b>	<b>(25.061)</b>	<b>(20.353)</b>	<b>23,1%</b>	↑	<b>(59.957)</b>	<b>-58,2%</b>	↓	<b>(106.524)</b>	<b>(48.426)</b>	<b>120,0%</b>	↑
<b>Aumento / (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>37.035</b>	<b>(98.346)</b>	<b>-137,7%</b>	↑	<b>(7.506)</b>	<b>-593,4%</b>	↑	<b>80.213</b>	<b>(66.350)</b>	<b>-220,9%</b>	↑

Quando comparado o 3T22 com o 3T21, houve aumento na geração de caixa de R\$ 135,4M, principalmente por:

- (i) aumento de 32,0% do fluxo de caixa operacional líquido, totalizando R\$ 32,2M, já compensados por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o aumento do lucro tributável;
- (ii) redução de -60,2% no fluxo de investimentos, totalizando R\$ 107,8M, influenciados no 3T21 pelo pagamento de R\$ 116,7M da parcela da aquisição da Konduto e pelos investimentos na implementação dos times de produtos e do CEA;
- (iii) aumento de 23,1% no fluxo de financiamentos, totalizando R\$ 4,7M impactados pela aquisição de ações previstas no plano de recompra vigente, menores despesas com pagamento de empréstimos e financiamentos, debêntures e partes relacionadas.

Na comparação do 3T22 com o 2T22, houve aumento na geração de caixa de R\$ 44,5M, principalmente por:

- (i) aumento de 15,8% do fluxo de caixa operacional líquido, totalizando R\$ 18,2M, impactado por menor lucro ajustado do período compensado pela melhora do capital de giro e menor pagamento de IRPJ e CSLL dada a redução do lucro tributável;
- (ii) aumento de 13,7% no fluxo de investimentos, totalizando R\$ 8,6M, influenciados no 2T22 pela compra de dados de protestos em cartórios, investimentos em dados societários de empresas (juntas comerciais), alocação de mão de obra para desenvolvimento de produtos, e investimentos em CAPEX de TI;
- (iii) redução de -58,2% no fluxo de financiamentos, totalizando R\$ 34,9M, impactados no 2T22 pelo pagamento dos dividendos e compensado no 3T22 por maior aquisição de ações do plano de recompra vigente.

Quando comparado o 9M22 com o 9M21, houve aumento na geração de caixa de R\$ 146,6M, principalmente por:

- (i) crescimento de 51,9% do fluxo de caixa operacional líquido, totalizando R\$ 129,5M, impactado por maior lucro ajustado do período já compensado por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o aumento do lucro tributável;
- (ii) redução de -28,1% no fluxo de investimentos, totalizando R\$ 75,1M, influenciados no 3T21 pelo pagamento da parcela da aquisição da Konduto;
- (iii) aumento de 120% no fluxo de financiamentos, totalizando R\$ 58,1M impactados por maior pagamento de dividendos, aquisição de ações do plano de recompra vigente, menores despesas com pagamento de empréstimos e financiamentos, debêntures e partes relacionadas, menores gastos com emissões de ações a pagar, e, aumento do capital social (Stock Options, ocorrido em maio de 2021).

## Dívida Bruta e Dívida Líquida

(R\$ mil)	3T22	3T21	Δ%	2T22	Δ%
Empréstimos e Financiamentos	-	5.542	-100,0% ↓	-	- ↓
Debêntures	16.263	79.379	-79,5% ↓	32.265	-49,6% ↓
Arrendamento Mercantil	15.103	18.976	-20,4% ↓	17.447	-13,4% ↓
<b>Dívida Bruta antes das aquisições</b>	<b>31.366</b>	<b>103.897</b>	<b>-69,8% ↓</b>	<b>49.712</b>	<b>-36,9% ↓</b>
Obrigações por Aquisições	151.439	334.983	-54,8% ↓	147.846	2,4% ↓
<b>Dívida Bruta</b>	<b>182.805</b>	<b>438.880</b>	<b>-58,3% ↓</b>	<b>197.558</b>	<b>-7,5% ↓</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	(1.346.258)	(1.233.735)	9,1% ↑	(1.309.223)	2,8% ↑
<b>Dívida Líquida / (Caixa Líquido)</b>	<b>(1.163.453)</b>	<b>(794.855)</b>	<b>46,4% ↑</b>	<b>(1.111.665)</b>	<b>4,7% ↑</b>

Quando comparado o 3T22 com o 3T21, houve redução na dívida bruta de R\$ 256,1M ou -58,3%, representados por:

- (i) reavaliação de ativos e passivos da Acordo Certo que reduziu a parcela variável a pagar em R\$ 181,3M;
- (ii) liquidações e amortizações periódicas de empréstimos e financiamentos e arrendamento mercantil de R\$ 9,4M;
- (iii) amortizações periódicas da terceira emissão de debêntures de R\$ 63,1M.

Quando comparado o 3T22 ao 2T22, a dívida bruta diminuiu R\$ 14,8M ou -7,5%, influenciada por:

- (i) acréscimo de R\$ 3,6M referente às obrigações por aquisições;
- (ii) liquidações e amortizações periódicas de empréstimos e financiamentos e arrendamento mercantil (R\$ 2,3M) e ;
- (iii) amortizações periódicas da terceira emissão de debêntures R\$ 16M.

Finalizamos o 3T22 com posição de Caixa e Equivalentes de R\$ 1,3 bilhões e Caixa Líquido de R\$ 1,2 bilhões.

## Anexos

## (DRE) Demonstrações do Resultado

(R\$ mil)	3T22	3T21	2T22	9M22	9M21
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>217.645</b>	<b>196.888</b>	<b>224.590</b>	<b>650.163</b>	<b>543.781</b>
<b>Serviços para Decisão</b>	<b>184.394</b>	<b>171.253</b>	<b>188.810</b>	<b>552.694</b>	<b>469.792</b>
Soluções Analíticas	120.288	112.323	120.584	355.159	303.285
Relatórios de risco	35.817	36.852	37.117	109.311	110.158
Soluções de marketing	9.634	9.683	12.539	31.929	27.551
Soluções de antifraude	7.493	5.452	7.539	22.901	8.807
Soluções para o consumidor	11.162	6.943	11.031	33.394	19.991
<b>Serviços de Recuperação</b>	<b>33.251</b>	<b>25.635</b>	<b>35.780</b>	<b>97.469</b>	<b>73.989</b>
Soluções Digitais	22.621	15.387	23.976	64.892	41.363
Soluções impressas e relatórios	10.630	10.248	11.804	32.577	32.626
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(96.178)</b>	<b>(85.529)</b>	<b>(95.847)</b>	<b>(285.017)</b>	<b>(273.678)</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>121.467</b>	<b>111.359</b>	<b>128.743</b>	<b>365.146</b>	<b>270.103</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(62.492)</b>	<b>(58.026)</b>	<b>(59.143)</b>	<b>(177.509)</b>	<b>(158.817)</b>
Com vendas	(19.148)	(16.891)	(19.186)	(53.280)	(43.745)
Gerais e administrativas	(43.344)	(41.135)	(39.957)	(124.229)	(115.072)
<b>Lucro/(Prejuízo) operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>58.975</b>	<b>53.333</b>	<b>69.600</b>	<b>187.637</b>	<b>111.286</b>
<b>Resultado financeiro</b>	<b>37.264</b>	<b>8.297</b>	<b>30.884</b>	<b>91.898</b>	<b>11.281</b>
Receitas financeiras	43.778	15.549	37.621	112.106	34.283
Despesas financeiras	(6.514)	(7.252)	(6.737)	(20.208)	(23.002)
<b>Lucro/(Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>96.239</b>	<b>61.630</b>	<b>100.484</b>	<b>279.535</b>	<b>122.567</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(32.551)</b>	<b>(11.848)</b>	<b>(19.592)</b>	<b>(78.865)</b>	<b>(33.195)</b>
Correntes e Diferidos	(32.551)	(11.848)	(19.592)	(78.865)	(33.195)
<b>Lucro/(Prejuízo) das operações continuadas no período</b>	<b>63.688</b>	<b>49.782</b>	<b>80.892</b>	<b>200.670</b>	<b>89.372</b>

**(BP) Balanço Patrimonial**

<b>ATIVO</b>	<b>30/09/2022</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>30/09/2021</b>
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	1.346.258	1.266.045	1.233.735
Contas a receber	129.900	120.162	122.380
Despesas antecipadas	16.978	11.785	13.190
Partes relacionadas	2	262	206
Impostos a recuperar	37.413	29.688	34.369
Outros ativos	3.582	2.704	1.252
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.534.133</b>	<b>1.430.646</b>	<b>1.405.132</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Contas a receber	8.867	11.399	11.871
Depósitos judiciais	25.248	15.287	13.777
Impostos a recuperar	480	683	751
Imposto de renda e contribuição social diferido	112.592	97.764	32.779
Imobilizado	22.572	27.102	29.394
Intangível	948.747	905.572	1.089.116
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.118.506</b>	<b>1.057.807</b>	<b>1.177.688</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.652.639</b>	<b>2.488.453</b>	<b>2.582.820</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
<b>CIRCULANTE</b>			
Fornecedores	46.805	31.269	34.424
Empréstimos e financiamentos bancários	-	2.788	5.542
Arrendamentos	4.691	6.315	6.138
Debêntures	16.263	63.868	63.626
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	56.827	28.847	43.713
Partes relacionadas	2.292	129	412
Obrigações por aquisição de investimento	129.097	-	2.000
Adiantamentos de clientes	2.955	2.232	2.309
Provisões e impostos a pagar	28.691	22.577	15.450
Dividendos a pagar	-	38.169	-
Outras contas a pagar	5.682	9.372	8.931
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>293.303</b>	<b>205.566</b>	<b>182.545</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Empréstimos e financiamentos bancários	-	-	-
Arrendamentos	10.412	13.963	12.838
Debêntures	-	-	15.753
Obrigações por aquisição de investimento	22.342	140.585	332.983
Provisões e impostos a pagar	45.049	38.185	36.730
Imposto de renda e contribuição social diferido	63.722	63.722	-
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>141.525</b>	<b>256.455</b>	<b>398.304</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	1.715.269	1.715.269	1.715.268
Reservas de capital	144.871	154.162	153.269
Reservas de lucros	157.001	157.001	44.062
Lucro/(Prejuízo) do período	200.670	-	89.372
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>2.217.811</b>	<b>2.026.432</b>	<b>2.001.971</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.652.639</b>	<b>2.488.453</b>	<b>2.582.820</b>

## (DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa

	3T22	3T21	2T22	9M22	9M21
<b>Lucro/(Prejuízo) líquido</b>	<b>63.688</b>	<b>49.782</b>	<b>80.892</b>	<b>200.670</b>	<b>89.372</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:</b>					
Depreciação e amortização	44.967	42.325	44.508	132.573	125.338
Amortização mais valia	5.527	4.939	5.527	16.581	13.975
Despesas financeiras sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	1.215	760	1.834	5.222	7.320
Custos de transação sobre empréstimos e debêntures	255	268	238	921	1.231
Despesas financeiras por aquisição de investimentos	3.593	3.649	4.065	10.854	11.038
Provisão para perdas de crédito esperadas	(81)	636	86	311	81
Provisões para perdas cíveis, trabalhistas e fiscais	2.318	3.516	4.628	11.349	10.017
Juros e multas de provisões para contingências	941	264	774	2.311	525
Baixa do ativo imobilizado e intangível	1.457	15	-	1.457	170
Baixa de arrendamento	(3.013)	-	-	(3.013)	(38)
Depósito judicial no resultado	31	6	209	240	1.159
Atualização de depósitos judiciais	(443)	(249)	(384)	(1.094)	(631)
Plano de ações restritas	646	684	(297)	723	1.788
Impostos sobre o lucro IR e CSLL - Correntes e Diferidos	32.551	11.848	19.592	78.865	33.195
<b>Variação nos ativos operacionais:</b>					
Contas a receber	14.510	(8.132)	(9.483)	(8.107)	(6.178)
Depósitos judiciais	(7.086)	18.333	(907)	(9.107)	1.342
Partes relacionadas	-	864	-	-	-
Despesas antecipadas	1.519	1.556	(5.771)	(5.191)	80
<b>Imposto de renda e contribuição social diferido</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Impostos a recuperar	(2.427)	(11.169)	(12.142)	(7.417)	(12.216)
Outros ativos	(1.118)	74	(696)	(752)	1.946
<b>Variação nos passivos operacionais:</b>					
Fornecedores	2.055	(15.503)	3.110	17.162	(6.960)
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	10.328	9.814	2.012	25.783	8.802
Obrigações tributárias	(9.086)	4.879	6.161	(14.545)	(1.244)
Obrigações por aquisição de investimento	-	3.010	-	-	3.010
Partes relacionadas	250	-	(4)	763	-
Adiantamento de Clientes	(3.784)	(1.580)	2.155	589	849
Outras contas a pagar	1.937	1.139	(214)	(755)	711
Provisões para perdas cíveis e trabalhistas	(2.060)	(1.638)	(2.639)	(6.796)	(4.805)
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>158.690</b>	<b>120.090</b>	<b>143.254</b>	<b>449.597</b>	<b>279.877</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(25.395)	(19.092)	(28.171)	(70.460)	(30.271)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>133.295</b>	<b>100.998</b>	<b>115.083</b>	<b>379.137</b>	<b>249.606</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>					
Aquisições de imobilizado	(1.037)	(1.433)	(41)	(1.428)	(2.966)
Aquisições de intangíveis	(70.162)	(61.493)	(62.591)	(190.972)	(150.909)
Aquisições de controlada	-	(116.865)	-	-	(114.455)
Ajuste de preço na combinação de negócios	-	800	-	-	800
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(71.199)</b>	<b>(178.991)</b>	<b>(62.632)</b>	<b>(192.400)</b>	<b>(267.530)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>					
Captação de empréstimos e financiamentos, arrendamentos e debêntures	2.449	1.127	-	2.625	1.403
Pagamento de empréstimos financiamentos, arrendamentos e debêntures	(18.040)	(21.311)	(19.238)	(56.639)	(81.884)
Juros e custos pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(1.212)	(170)	(1.587)	(4.684)	(4.329)
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	(1.018)
Aumento de capital social	-	1	-	-	48.488
Dividendos pagos	-	-	(38.169)	(38.169)	(11.086)
Ações em tesouraria	(8.258)	-	(963)	(9.657)	-
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento</b>	<b>(25.061)</b>	<b>(20.353)</b>	<b>(59.957)</b>	<b>(106.524)</b>	<b>(48.426)</b>
<b>AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>37.035</b>	<b>(98.346)</b>	<b>(7.506)</b>	<b>80.213</b>	<b>(66.350)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.309.223	1.332.081	1.316.729	1.266.045	1.300.085
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.346.258	1.233.735	1.309.223	1.346.258	1.233.735
<b>AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>37.035</b>	<b>(98.346)</b>	<b>(7.506)</b>	<b>80.213</b>	<b>(66.350)</b>

## GLOSSÁRIO

### A

**Addressable market:** mercado endereçável.

**ADTV:** (Average Daily Trading Volume): Volume Médio de Negociações Diárias.

**Algoritmos:** Em matemática e ciência da computação, um algoritmo é uma sequência finita de ações executáveis que visam obter uma solução para um determinado tipo de problema. Segundo Dasgupta, Papadimitriou e Vazirani; "Algoritmos são procedimentos precisos, não ambíguos, padronizados, eficientes e corretos."

**Algoritmos híbridos:** Algoritmo que combina dados cadastrais, comportamentais, negativos e positivos.

### B

**B2B:** Business-to-business é um modelo de negócio em que o cliente final é uma outra empresa

**B2C:** Business-to-consumer é o comércio efetuado diretamente entre a empresa produtora, vendedora ou prestadora de serviços e o consumidor final.

**Boa Vista Bluebox:** Solução da Boa Vista para a identificação de clientes alvo de acordo com parâmetros customizáveis

### C

**Cloud:** Computação em nuvem é um termo coloquial para a disponibilidade sob demanda de recursos do sistema de computador, especialmente armazenamento de dados e capacidade de computação, sem o gerenciamento ativo direto do utilizador.

**Consumidor:** Indivíduo que realiza uma compra, empréstimo ou utilização de serviços

### D

**Dados:** Conjuntos de informações utilizados para realização de análises e checagens.

**Dados Brutos:** Conjunto de dados cadastrais e restritivos sem tratamento analítico.

**Dados Cadastrais:** Conjunto de informações que fornecem números de identificação, endereço e contato de pessoas físicas e jurídicas.

**Dados comportamentais:** Informações sobre padrões de comportamento, obtidos em geral pelo uso de sistemas e soluções.

**Dados Negativos:** Informações sobre o não pagamento de débitos.

**Dados Positivos:** Dados com origem nas informações sobre relações de crédito, pagamento ou compras continuadas de consumidores e empresas.

**Decisão:** Serviços para decisão. Inclui todos os serviços de suporte a decisão (scoring products, modelos de decisão como decision trees ou algoritmos que incorporam regras de negócio e data analytics)

**Decision Trees:** Uma árvore de decisão é uma representação de uma tabela de decisão sob a forma de árvore. Trata-se de uma forma alternativa de expressar as mesmas regras que são obtidas quando se constrói a tabela.

**Digitais:** Soluções Digitais. Portfólio de serviços de recuperação de maior foco por parte da Companhia, compreendendo soluções eficientes para gestão das carteiras inadimplentes dos clientes, segmentação e envio de comunicação de cobrança aos devedores por meios digitais, como e-mail e Short Message Service (SMS).

### E

**E-commerce:** ou comércio eletrônico, refere-se às vendas pela internet, mais especificamente, as que são realizadas por uma única empresa, seja um fabricante ou revendedor, por meio de uma plataforma virtual própria.

**Earn-out:** é uma parcela correspondente ao

pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa e vinculada aos resultados futuros da empresa adquirida.

**EBITDA:** (Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization): sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização). É uma medição não contábil elaborada pela Companhia, que consiste no lucro líquido do exercício ou do período, acrescido das receitas e despesas financeiras, pelo imposto de renda e contribuição social e pelo custo e despesa de depreciação e amortização.

**ESG:** (Environmental, Social and Governance): ambiental, social e governança.

## F

**Fintechs:** Fintech é um termo que surgiu da união das palavras financeira e technology, se tratando da tecnologia e inovação aplicadas na solução de serviços financeiros e em empresas que competem diretamente com instituições que atuam no modelo tradicional ainda prevalente do setor.

## I

**IBOV:** (Índice Bovespa): é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.

**Impressas:** Impressas e Relatórios. Envio de carta impressa para cobrança de devedores e relatórios com histórico de débitos das partes inadimplentes.

**Inadimplência:** A inadimplência é o não pagamento de uma conta ou dívida. Assim, o consumidor inadimplente é aquele que está com um débito em aberto.

**Inorgânico:** O resultado inorgânico vem em função de fusões e aquisições.

**IPO:** Oferta pública inicial é um tipo de oferta pública em que as ações de uma empresa são vendidas ao público em geral numa bolsa de valores pela primeira vez. É o processo pelo qual uma empresa se torna

numa empresa de capital aberto.

## L

**LGPD:** (Lei Geral de Proteção de Dados)

## M

**Margem de contribuição:** representa o quanto a venda de um produto ou serviço contribui para a cobertura dos custos inerentes à produção comercialização daquele produto ou serviço.

**Marketplace:** O Marketplace pode ser definido como um shopping virtual, no qual diversos lojistas dividem a mesma plataforma. No caso de um e-commerce convencional, cada empresa é responsável por criar e por gerir o seu site de vendas.

**Marketing:** Soluções de Marketing. Portfólio de serviços para auxiliar empresas a identificar novos clientes e rentabilizar sua carteira. A Companhia disponibiliza soluções com inteligência analítica para dar suporte a empresas na identificação e gerenciamento (up-sell, cross-sell, churn management e recuperação de clientes inativos) de consumidores com o perfil mais adequado aos seus respectivos públicos-alvo, de forma a aumentar seus respectivos LTV (Life Time Value), após concluída a incorporação em suas carteiras de clientes.

## N

**NPS:** (Net Promoter Score): indicador medido através de pesquisa junto ao cliente, no intuito de aferir a probabilidade de ele recomendar a empresa, produto ou serviço usufruído.

## O

**ONU:** (Organização das Nações Unidas).

**Orgânico:** O crescimento orgânico é o crescimento que uma empresa ou negócio alcança ao aumentar seu market share (participação no mercado), tendo como base a

atração de novos negócios. Isso não inclui lucros ou crescimento atribuíveis as fusões e aquisições, mas sim um aumento nas vendas e expansão por meio de recursos próprios da empresa.

## P

**Pacote Estratégico:** Modalidade contratual onde o cliente tem a liberdade de uso de nossas soluções mediante a volumes totais pré-acordados provendo previsibilidade de faturamento e vantagens de negociação por maior uso de diversas soluções.

**Proforma:** as informações financeiras proforma fornecem informações sobre o impacto, em bases recorrentes, de uma transação em particular, demonstrando como poderiam ter sido afetadas as demonstrações contábeis históricas de uma entidade caso essa transação tivesse sido concluída em uma data anterior.

**PPA:** Com origem na língua inglesa "Purchase Price Allocation" se refere à alocação do preço de compra de empresas, ativos ou passivos. É uma aplicação da contabilidade sobre valor pago por uma empresa, em que uma empresa, ao comprar uma segunda empresa, aloca o preço de compra em vários ativos e passivos alvos da transação.

## R

**Recuperação:** Serviços de Recuperação. Nesta linha de serviços, a Companhia oferta serviços de apoio a redução da inadimplência, que incluem, notificações eletrônicas e cartas impressas enviadas a partes inadimplentes, de maneira a auxiliar seus clientes, através de um processo de comunicação com esses consumidores, auxiliado cada vez mais pela incorporação de meios digitais e técnicas de análise para definir processos, que aumentam a efetividade do processo de recuperação de crédito

**Relatórios de Risco:** Portfólio de serviços que abrange relatórios com dados cadastrais, demográficos, comportamentais e restritivos.

## S

**Scoring products:** O score é uma pontuação que varia de 0 a 1.000 e indica a probabilidade de pessoas físicas ou jurídicas de realizarem determinados atos, como o de pagarem as suas dívidas, sendo "0" com nenhuma chance de pagar e "1.000" com grandes chances de pagar.

**Soluções Analíticas:** Portfólio de serviços de maior relevância para a Companhia. Com base os dados apresentados nos relatórios de risco, nas informações fornecidas pelos seus clientes, outras bases proprietárias e nos dados provenientes do Cadastro Positivo, disponibiliza soluções analíticas criadas com diversas técnicas estatísticas.

**Soluções para o Consumidor:** Soluções para auxiliar o próprio consumidor a gerenciar sua vida financeira, abrangendo diversas informações, tais como histórico de crédito, modelos de scoring e inclusão de novos débitos, bem como plataformas de negociação de diversos produtos, como renegociação de dívidas, por exemplo.

**Signings:** produção de vendas.

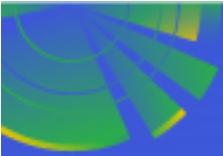
## T

**Take rate:** expressão que indica a porcentagem do quanto você ganha sobre cada transação.

**Taxa de Renovação:** representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparada à base do início do período, tomando como referência o valor da receita recorrente.

## V

**Vesting:** É o período de maturidade em que direitos como o de planos de ações ou opções de ações se tornam negociáveis ou exercíveis.



## U

**Up-selling:** Estratégia de marketing para alavancar receitas com a venda de soluções mais sofisticadas para um cliente em substituição a outra de menor valor agregado.

## Y

**YoY:** ano contra ano.