BOAS

B3 LISTED NM

2T22

Release de Resultados

BoaVista

2T22

Release de Resultados

Destaques

- 5 trimestres consecutivos de forte crescimento de Receita Líquida, atingindo: R$224,6 milhões no trimestre, +23,6% vs. 2T21, +8,0% vs. 1T22. **+24%***

- Crescimento de 18,9% da receita de Soluções Analíticas ano contra ano, atingindo R$120,6 milhões no trimestre, +5,5% vs 1T22. **+19%***

- 33,5% de crescimento nos Serviços de Recuperação, sendo: +57,3% em soluções Digitais no trimestre vs. 2T21. **+33%***

- 108,1% de crescimento do EBITDA Ajustado – Capex Total, atingindo: R$57,8 milhões no trimestre, margem de 25,8%. **+108%***

*versus o 2T21

NOVO MERCADO • IGCT B3 • ITAG B3 • IBRA B3 • SMLL B3 • ISO 27001 • ISO 27701 • Great Place To Work. Certificado • Premiação Agilidade Brasil 2022

Contate o RI

Mônica Simão
CFO e Diretora de RI

Flavio Bongiovanni Ferreira Lima
Gerente de RI

Mariana Gimenez
Analista de RI

ri@boavistascpc.com.br

https://ri.boavistascpc.com.br

Videoconferência de Resultados

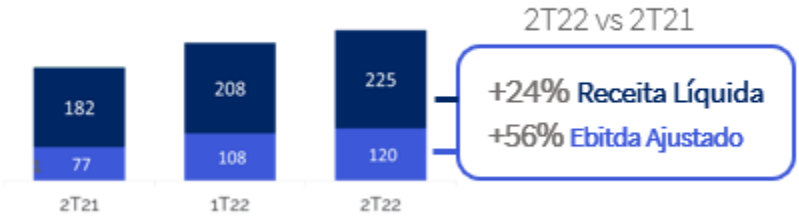
11 de agosto de 2022 - 11h Brasília | 10h EST

Webcast Link

2T22

Resumo Financeiro e Operacional

(R$ milhões)	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Receita Líquida	**224,6**	**181,6**	**23,6%**	↑	**207,9**	**8,0%**	↑	**432,5**	**346,9**	**24,7%**	↑
Serviços para Decisão	188,8	154,9	21,9%	↑	179,5	5,2%	↑	368,3	298,5	23,4%	↑
Serviços de Recuperação	35,8	26,8	33,5%	↑	28,4	25,8%	↑	64,2	48,4	32,8%	↑
Custos e Despesas Operacionais	**(155,0)**	**(152,1)**	**1,9%**	↑	**(148,9)**	**4,1%**	↑	**(303,9)**	**(288,9)**	**5,2%**	↑
EBITDA	**119,6**	**75,9**	**57,7%**	↑	**107,7**	**11,1%**	↑	**227,3**	**150,0**	**51,5%**	↑
Margem EBITDA	**53,3%**	**41,8%**	**12p.p.**	↑	**51,8%**	**2p.p.**	↑	**52,6%**	**43,2%**	**9p.p.**	↑
(+) Eventos não Recorrentes	0,9	1,2	-25,6%	↓	0,2	410,1%	↑	1,0	2,1	-50,1%	↓
EBITDA Ajustado	**120,5**	**77,0**	**56,4%**	↑	**107,9**	**11,7%**	↑	**228,4**	**152,1**	**50,2%**	↑
Margem EBITDA Ajustado	***53,7%***	***42,4%***	***11p.p.***	↑	***51,9%***	***2p.p.***	↑	***52,8%***	***43,8%***	***9 p.p.***	↑
Capex Total	(62,7)	(49,2)	27,3%	↑	(58,5)	7,1%	↑	(121,2)	(90,9)	33,2%	↑
EBITDA Ajustado (-) Capex Total[1]	**57,8**	**27,8**	**108,1%**	↑	**49,4**	**17,2%**	↑	**107,2**	**61,1**	**75,4%**	↑
Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total[1]	***25,8%***	***15,3%***	***10,5 p.p.***	↑	***23,7%***	***2 p.p.***	↑	***24,8%***	***17,6%***	***7 p.p.***	↑
Lucro Líquido	**80,9**	**22,2**	**264,5%**	↑	**56,1**	**44,2%**	↑	**137,0**	**39,6**	**246,0%**	↑
Lucro Líquido Ajustado	**91,0**	**31,0**	**192,2%**	↑	**65,0**	**38,9%**	↑	**155,9**	**57,0**	**173,5%**	↑
Margem Lucro Líquido Ajustado	***40,4%***	***17,1%***	***15,7 p.p.***	↑	***31,4%***	***9 p.p.***	↑	***36,1%***	***16,4%***	***19,6 p.p***	↑



EBITDA A. (-) Capex

+108,1%

Mensagem da Administração

Durante o segundo trimestre de 2022, seguimos crescendo em ritmo forte e inovando. A crescente utilização do nosso POWERSCORE 4 ("P4") pelos nossos clientes reforçou nossa liderança no concorrido mercado de análise de riscos brasileiro. A alta performance dos algoritmos e a grande parceria com nossa cadeia de distribuição nos permitiu expandir nossa atuação de forma relevante dentro dos clientes atendidos pela Rede Verde-Amarela (que promove relacionamento entre a Boa Vista e milhares de associações empresariais representativas de diferentes segmentos de negócios em todo Brasil). Dentro do campo analítico também conquistamos importante espaço nos setores de Telecomunicações e Seguradoras, expandindo o uso de algoritmos híbridos de scores positivo e negativo para clientes fora do setor financeiro. Nossa inovação e nossa proximidade com clientes continuam sendo a chave de sucesso na conquista, retenção e expansão de vendas de algoritmos de alta performance.

Entendemos que o cenário de pagamentos de débitos tem se deteriorado, principalmente após a redução, no primeiro semestre, dos auxílios emergenciais e o aumento da inflação, que reduziu a renda média disponível dos brasileiros significativamente. Sensíveis às demandas de nossos clientes, trabalhamos em ritmo acelerado para auxiliá-los em um cenário de inadimplência crescente ao longo do trimestre. Nossa forte cultura digital nos permitiu servi-los de forma ágil e precisa. Diante do atual cenário econômico, para alguns clientes foi mais proveitoso utilizar mais bases negativas para análise de concessão e assim o fizemos. Esse mesmo cenário nos fez atuar ativamente no auxílio à recuperação de débitos. Assim, ampliamos de forma expressiva o envio de notificações de débitos nos Serviços de Recuperação, tanto digitais, quanto impressos.

Toda essa agilidade e espírito inovador se transforma em resultados. Registramos o quinto trimestre consecutivo de crescimento de receita e conquistamos o segundo maior resultado de EBITDA-CAPEX TOTAL da história, um novo recorde neste indicador de eficiência para um segundo-trimestre. Estamos focados em agregar valor para nossos clientes e criar novas soluções para conquistar e ampliar contratos em todas as nossas linhas de negócios.

O panorama macroeconômico futuro é desafiador. Acreditamos que, diante desta realidade, nossos clientes tenderão a se tornar cada vez mais assertivos e criteriosos em suas concessões de crédito, mais atentos à prevenção às fraudes, e muito mais ativos em suas ações de recuperação – dado o aumento dos índices de inadimplência, já observados durante o primeiro semestre do ano. Com isso, a tomada de decisão por novos investimentos pode tender a ser alongada. Focaremos na demonstração de valor de melhores soluções de análise de risco para fomentar as vendas.

Em suma, manteremos nossa postura ativa e ágil no atendimento e oferta de soluções assertivas e tecnológicas a nossos clientes. Nosso objetivo é buscar, sempre, os melhores resultados para todos, clientes, acionistas e colaboradores. Nossa contribuição para a melhoria do ambiente de negócios é dada com flexibilidade comercial e uso das melhores técnicas analíticas e bases de dados, que colaboram para a redução dos riscos nas relações entre todos.

Dirceu Gardel, CEO.

Eventos Recentes

Boa Vista passa a compor novos índices do MSCI

A partir do dia 01 de junho de 2022, as ações da companhia entraram na composição da categoria de novos índices do MSCI (Morgan Stanley Capital International), uma das mais respeitadas empresas de avaliação de desempenho de companhias nos mercados globais. São eles:

- MSCI EM EMerging Markets IMI Value USD
- MSCI ACWI Value Small USD Index
- MSCI ACWI IMI Value Net Total Return USD Index
- MSCI ACWI ex USA IMI Value Net Total Return USD Index

Já integrávamos anteriormente os seguintes índices do MSCI:

- MSCI ACWI IMI Growth Net Total Return USD Index
- MSCI ACWI ex USA IMI Growth Net Total Return USD Index
- MSCI EM IM (VRS Taxes) Net Return USD Index
- MSCI EM EMerging Markets SMID Growth USD
- MSCI AC World Ex USA SMID Growth Price Return USD Index
- MSCI ACWI ex USA SMID Growth Net Total Return USD Index

A entrada das ações da BOAS3 nesses índices reforça a sua posição no mercado de dados do Brasil e de destaque na América Latina, contribuindo para uma maior liquidez e diversificação da base acionária da Companhia.

Evento de Negociação de Dívidas -Acertando suas Contas

A campanha Acertando suas Contas da Boa Vista, um dos mais tradicionais eventos de renegociações de dívidas do Brasil, foi realizada entre os dias 27 de junho e 3 de julho. A edição 2022 contou com uma grande inovação, ocorrendo também de forma on-line pela primeira vez, por meio da plataforma de renegociações Acordo Certo, empresa controlada pela Boa Vista. Foram mais de 30 empresas participantes. Graças à novidade, consumidores e empresas puderam renegociar seus débitos em atraso de forma simples e descomplicada, sem a necessidade de deslocamento e com condições especiais.

A nova edição da campanha alcançou cerca de um milhão de pessoas digitalmente, obtendo quase 30 mil visitantes em seu site oficial durante a semana do evento. Conforme as associações comerciais e empresariais espalhadas pelo Brasil, entidades parceiras da Boa Vista, houve um aumento de, em média, 50% nas consultas em comparação com os meses em que não houve a realização da campanha. Além da possibilidade de renegociar as dívidas de forma 100% on-line, o Acertando suas Contas também manteve, em vários municípios, várias regiões, sua versão tradicional em formato presencial, em conjunto com as associações comerciais e empresariais, que seguem abertas para receber e prestar apoio aos públicos locais.

Promovido de forma pioneira pela Boa Vista há mais de uma década, o Acertando suas Contas é uma grande iniciativa de promoção da sustentabilidade do crédito no país. A campanha já beneficiou, desde o seu lançamento em 2010, mais de 1 milhão de famílias, possibilitando mais de 400 mil renegociações de dívidas. Tudo com a participação de cerca de quatro mil empresas, em mais de 170 ações organizadas em mais de 30 cidades do país.

Cenário Econômico

No Brasil, como em outras economias, a inflação ainda é um problema -- e as projeções para os próximos dois anos deixam claro que ele não será facilmente resolvido. A expectativa, por ora, é de que a inflação fique próxima do centro da meta de inflação somente em 2024. Nesse período, não só a taxa básica de juros, a Selic, deverá ser mantida num patamar elevado, como também, o crescimento projetado para a da atividade econômica é muito tímido.

O aperto monetário no Brasil está mais próximo do fim, mas existem dúvidas a respeito de qual será a magnitude da taxa ao final do ciclo de alta, em função da recente percepção de piora do cenário fiscal. Por esse motivo, o ciclo de baixa na taxa Selic parece ter ficado um pouco mais distante e -- quanto a isso não restam muitas dúvidas.

No mercado de crédito, os indicadores da Boa Vista de Registros de Inadimplentes e de Demanda por Crédito do Consumidor se mantiveram numa tendência muito clara durante o 2º trimestre de 2022.

O indicador de Registros de Inadimplentes apontou alta de 14,1% em comparação ao 1º trimestre de 2022 e de 14,7% em comparação ao 2º trimestre de 2021. O resultado acumulado no ano passou de 9,2% ao final do mês de março para 12,3% ao final do mês de junho. Essas variações sugerem que a taxa de inadimplência das famílias em relação às operações com recursos livres se encontra num movimento de alta. Conforme o Banco Central, a taxa passou de 4,37% em dezembro de 2021 para 4,85% em março e para 5,04% em abril, sendo este o dado mais recente divulgado até o momento.

Diante do cenário econômico atual, esse aumento na taxa de inadimplência, antecipado pelo indicador da Boa Vista, é relativamente fácil de entender. Contudo, é importante também voltar um pouco no tempo, mais especificamente, ao momento em que teve início a pandemia.

Antes disso, desde o final do ano de 2019, a taxa já estava subindo, de modo que, com a crise e o aumento do desemprego, a expectativa era de que a taxa continuasse numa tendência de elevação. Isso aconteceu: a taxa, que havia passado de 4,98% em setembro de 2019 para 5,20% em março de 2020, chegou a 5,60% em maio de 2020. A partir de então ela começou a cair devido, sobretudo, às postergações dos prazos de pagamento, bem como graças àcontribuição dos auxílios emergenciais e redução no ritmo de concessão de novos créditos.

Havia uma expectativa de que o cenário econômico seria melhor, ou mais favorável, ao final da pandemia com o relativo controle do COVID 19 proporcionado pela vacinação em larga escala. Sem dúvida, houve avanço desde então, no sentido de inibir a letalidade de propagação do coronavírus, mas esse cenário econômico mais favorável parece ainda distante. Antes represada, a taxa de inadimplência teve espaço para crescer num momento em que a inflação e o aumento nas taxas de juros pesaram sobre o orçamento dos consumidores.

O impacto, sobretudo, da inflação sobre a renda é relevante, tanto que esse aumento no número de registros de inadimplentes aconteceu ao mesmo tempo em que a taxa de desemprego caiu, encerrando o 2º trimestre de 2022 na marca de 9,3%, ante 11,1% ao final do 1º trimestre de 2022. O impacto do aumento da inflação sobre a inadimplência suplantou medidas como a antecipação do 13º salário de aposentados e pensionistas e a liberação do saque ao FGTS, que, segundo o Ministério da Economia, injetaram cerca de R$ 30 bilhões na economia entre os meses de abril e junho.

Já o indicador de Demanda por Crédito do Consumidor está numa trajetória de desaceleração no ritmo de crescimento. Esse movimento já era esperado desde o final do ano passado, mas o crédito ainda é forte e deve encerrar o ano em alta mesmo que essa tendência de desaceleração seja mantida ao longo do 2º semestre de 2022, algo que também é esperado.

Na análise de longo prazo, medida pela variação acumulada em 12 meses, o indicador apontava crescimento de 13,6% ao final do 1º trimestre de 2022, e ao final do mês de junho esse crescimento passou para 9,1%. Essa tendência foi verificada nas duas aberturas do índice agregado nesse período. Mantida a base de comparação anterior, o crescimento do indicador referente à demanda por crédito em instituições financeiras ("Financeiro") passou de 23,2% para 17,4%, enquanto o crescimento da demanda nas instituições não financeiras ("Não Financeiro") como as do Varejo, passou de 7,1% para 3,6%.

O indicador referente ao segmento Financeiro tem antecipado de perto a tendência na curva de longo prazo da concessão de recursos livres às famílias. Entre os meses de março e abril o crescimento da concessão passou de 27,1% para 26,3% conforme os dados mais recentes divulgados pelo Banco Central. Essa trajetória de desaceleração tende a ser observada nos meses de maio e junho (ainda não tornados públicos), conforme sugerido pela curva do indicador da Boa Vista.

O custo do crédito, ou seja, a taxa de juros está aumentando, uma vez que os custos de captação dos recursos estão maiores, acompanhando de perto a alta na taxa Selic, assim como, os riscos, em parte, mensurados pelo aumento do spread bancário. Dado que a taxa de inadimplência tende a subir, o mesmo deve acontecer com o spread bancário.

Somados os efeitos da inflação sobre a renda e dos juros sobre a intenção de consumo, o varejo também deverá ser afetado. O indicador de Movimento do Comércio da Boa Vista apontou alta de 0,9% no 1º semestre de 2022. Na comparação entre o 2º trimestre de 2022 e o 2º trimestre de 2021 houve um aumento de 3,1%, enquanto na comparação com o 1º trimestre de 2022 o indicador se mostrou estável. No acumulado em 12 meses, porém, o indicador aponta queda de 0,8% com os dados de junho, ante queda de 0,2% até o mês de maio. No mesmo sentido, e quase na mesma magnitude, o volume de vendas no varejo restrito apontava queda de 0,4% até o mês de maio de acordo com os dados da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), do IBGE.

A expectativa ainda é de que o varejo encerrará o ano em alta, lembrando que ele operou em queda no 2º semestre do ano passado, ou seja, a base de comparação é um pouco mais fraca. Contudo, as categorias do varejo tendem a caminhar em direções opostas, dado que o consumidor deve priorizar as categorias de: itens básicos (como alimentos e combustíveis) e, em menor proporção, vestuário, em detrimento daquelas que dependem mais do crédito por se tratar da venda de produtos de maior valor agregado, como móveis e eletrodomésticos.

Para o 2º semestre de 2022 também é esperada uma desaceleração da atividade econômica em função, sobretudo, do aperto monetário. O mercado de trabalho, por sua vez, talvez não surpreenda mais como o fez até aqui. Lembrando que desde o início da guerra entre Rússia e Ucrânia as incertezas aumentaram e colocaram em xeque a contínua melhora nos números do mercado de trabalho. Evidentemente, os frequentes lockdowns na China também fizeram com que a incerteza aumentasse.

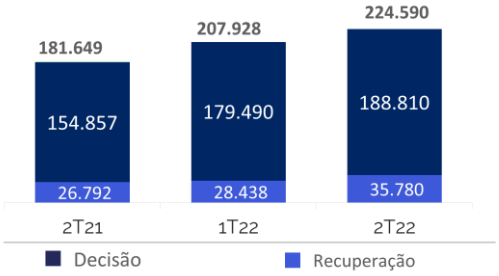
Nesse cenário projetado de atividade mais fraca, mercado de trabalho estável, comprometimento da renda, inflação e juros elevados, mesmo com todos os novos auxílios à população, como o aumento do Auxílio-Brasil e a "PEC dos Combustíveis", a inadimplência pode encontrar espaço para subir ainda mais, algo que também ajuda a justificar a esperada desaceleração na concessão de crédito.

Comentários do Desempenho

Receita Líquida

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Receita Líquida	**224.590**	**181.649**	**23,6%** ↑	**207.928**	**8,0%** ↑	**432.518**	**346.893**	**24,7%** ↑
Serviços para Decisão	**188.810**	**154.857**	**21,9%** ↑	**179.490**	**5,2%** ↑	**368.300**	**298.539**	**23,4%** ↑
Soluções Analíticas	120.584	101.438	18,9% ↑	114.287	5,5% ↑	234.871	190.962	23,0% ↑
Relatórios de Risco	37.117	36.684	1,2% ↑	36.377	2,0% ↑	73.494	73.306	0,3% ↑
Soluções de Marketing	12.539	8.683	44,4% ↑	9.756	28,5% ↑	22.295	17.868	24,8% ↑
Soluções Antifraude	7.539	1.788	321,6% ↑	7.869	-4,2% ↓	15.408	3.355	359,3% ↑
Soluções para o Consumidor	11.031	6.264	76,1% ↑	11.201	-1,5% ↓	22.232	13.048	70,4% ↑
Serviços de Recuperação	**35.780**	**26.792**	**33,5%** ↑	**28.438**	**25,8%** ↑	**64.218**	**48.354**	**32,8%** ↑
Soluções Digitais	23.976	15.240	57,3% ↑	18.295	31,1% ↑	42.271	25.976	62,7% ↑
Soluções Impressas e Relatórios	11.804	11.552	2,2% ↑	10.143	16,4% ↑	21.947	22.378	-1,9% ↓

Seguimos crescendo em ritmo forte em ambos os grandes grupos de receitas. Mesmo com um cenário macroeconômico mais desafiador, os Serviços para Decisão continuaram em boa demanda, apresentando um ciclo de vendas um pouco mais alongado ao longo do trimestre. Destacadamente notamos um aumento expressivo de vendas de avisos de débito, influenciando de forma positiva o grupo de Serviços de Recuperação, apontando um cenário de aquecimento da inadimplência em clientes de todos os setores da economia.



| Receita de Serviços para Decisão

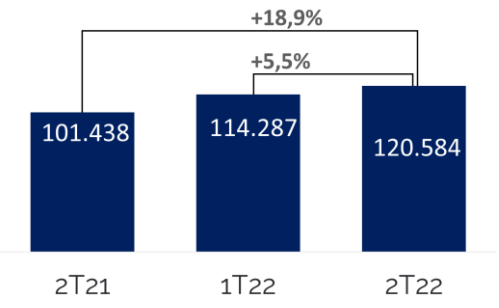
A ampliação do uso de nossos produtos híbridos, desenvolvidos tanto com informações contidas em nossas bases de dados negativos quanto do Cadastro Positivo, segue sendo o principal objetivo estratégico, que em conjunto com a expansão de atuação em Antifraude e Consumidor originaram o crescimento dos Serviços para Decisão.

Soluções Analíticas

As Soluções Analíticas apresentaram crescimento de 18,9% quando comparadas 2T21, resultado do aumento de contratos dos produtos híbridos com o Cadastro Positivo, por clientes da base.

As Instituições Financeiras, lideraram o crescimento ano contra ano nesta receita, seguida pelas vendas realizadas por nossa rede de distribuição (entidades e parceiros), que congrega contratos por uso de empresas de pequeno e médio portes, e pela renovação dos contratos vigentes com a adição de produtos positivos no segmento de Telecom & Utilidades e de Seguradoras

. Na comparação contra o 1T22 podemos destacar o aumento de vendas pelos motivos acima descritos.

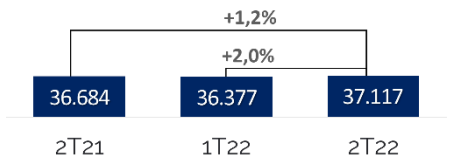


Na comparação do acumulado os seis meses de 2022, dada a alta recorrência dos contratos, a dinâmica de crescimento foi muito parecida com as explicações acima mencionadas, com o destaque de crescimento para o Segmento de

Instituições Financeiras onde tivemos aumento da utilização dos produtos de clientes recorrentes, a inclusão de novos produtos para estes clientes em 2022, a adição de novos clientes além da correção anual contratual pela inflação.

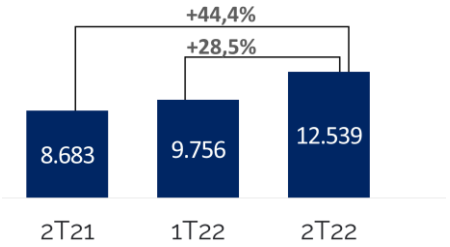
Relatórios de Risco

Mantivemos nossa estratégia de migração dos Relatórios de Risco para produtos analíticos com melhor performance, Neste trimestre, tivemos um aumento de consumo destes relatórios por algumas Instituições Financeiras, que compensou a redução registrada nos demais setores, levando os Relatórios de Riscos a um crescimento de 1,2% ano contra ano.



Soluções de Marketing

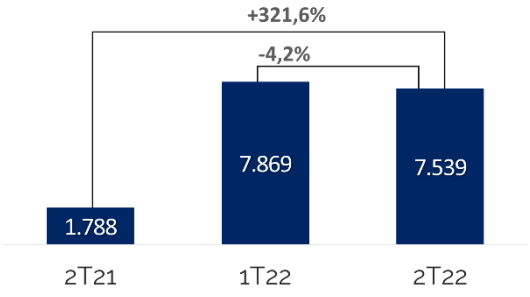
As receitas de Soluções de Marketing apresentaram crescimento de 44,4% quando comparado ao 2T21. Crescimento principalmente influenciado por uma receita pontual de dados relativas ao cadastro positivo, que somou aproximadamente R$2,1M no trimestre. Desconsiderando esse efeito, assim como no trimestre anterior, o setor de Seguradoras foi o que apresentou maior crescimento, seguido dos setores de Telecom & Utilidades, que incluíram a utilização de marketing solutions quando da renovação de seus contratos neste ano e que adicionamos um grande novo cliente do Varejo neste produto.



Comparado ao 1T22 e analisando as variações do 6M22 com o mesmo período do ano anterior, esta linha apresentou crescimento de 28,5% e 24,8% respectivamente, também pelos motivos já descritos.

Soluções Antifraude

As receitas de soluções antifraude cresceram 321,6% em comparação ao 2T21 resultado da consolidação das receitas da Konduto não existentes anteriormente – os resultados da empresa adquirida em março de 2021 foram incorporados pela Boa Vista a partir de janeiro de 2022.



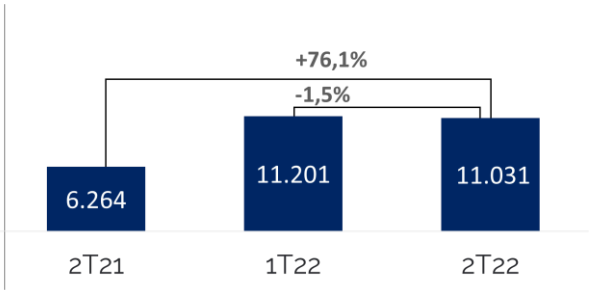
Já o leve decréscimo de 4,2% na comparação com o 1T22 é reflexo de um impacto pontual de R$0,3 milhão de um dos dois contratos com garantia de chargeback que a Konduto possui. Vale mencionar que um destes contratos já foi renegociado, retirando a cláusula de garantia – o contrato restante nesta modalidade se encontra em processo de negociação. Relembramos, também, que o 1T22 foi influenciado positivamente pela receita pontual do Fraud Day, evento promovido presencialmente em março pela Boa Vista, por intermédio da sua vertical de antifraudes Konduto.

No acumulado dos seis meses, a variação de 359,3% se dá prioritariamente pela consolidação da receita da Konduto que só está presente nos 6M22.

Soluções para o Consumidor

As soluções para o consumidor cresceram 76,1% frente ao 2T21, principalmente devido ao aumento da geração de acordos e leads de renegociação e pelos esforços de monetização da navegação da plataforma Acordo Certo.

O leve decréscimo de 1,5% frente ao 1T22 é fruto da redução do percentual de pagamento de acordos firmados dentre esses períodos, consequência da deterioração da capacidade de pagamento dos consumidores e dos impactos do aumento de inadimplência do mercado como um todo.



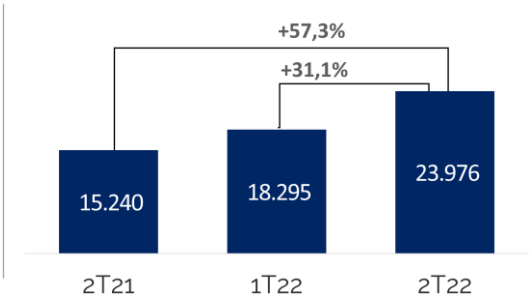
No acumulado de seis meses do ano, essas soluções apresentaram crescimento de 70,4% dado o aumento de pagamento de acordos firmados, bem como pelos esforços de aumento de LTV dos consumidores, incrementando as receitas não apenas com acordos, mas com leads de não devedores para instituições credoras e *ad-sense* nas plataformas da Acordo Certo e Consumidor Positivo.

| Receita de Serviços de Recuperação

As receitas de Serviços para Recuperação apresentaram crescimento de 33,5% na comparação com o 2T21 pelo aumento geral de avisos de débito emitidos, tanto em meios digitais quanto impressos. Praticamente todos os setores da economia apresentaram crescimento na solicitação de avisos de débito, consequência do aumento da inadimplência dos brasileiros.

Soluções Digitais

As receitas para as Soluções Digitais cresceram 57,3% em comparação ao 2T21, acompanhando o aumento da inadimplência dado o avanço da concessão de crédito ao longo de 2021. Dessa forma o segmento de Instituições financeiras foi o de maior crescimento, acompanhado pelos segmentos de Telecom & Utilidades, que teve um aumento significativo em empresas do setor energético e de Varejo com um crescimento próximo.



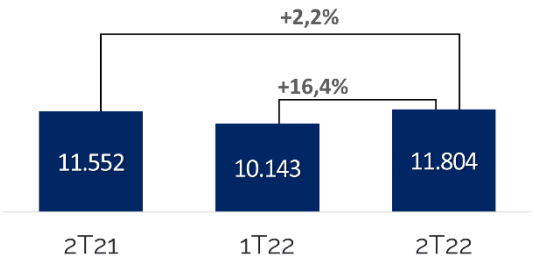
Frente ao 1T22, o crescimento de 31,1% foi resultado do aumento do volume de débitos no setor de Instituições Financeiras. Contribuição importante foi dada pelo setor de Telecom & Utilidades, que no trimestre apresentou crescimento de receitas próximo ao do setor financeiro.

Já na comparação dos 6M22 com o mesmo período do ano anterior, as soluções digitais para o setor de Instituições Financeiras foram as que mais cresceram, com larga vantagem sobre os setores de Varejo e Telecom & Utilidades.

Nosso posicionamento forte e a qualidade dos cadastros digitais nos capacita a fornecer o que entendemos ser as melhores e mais eficientes soluções de recuperação, nos permitindo acompanhar o crescimento da inadimplência e auxiliando nossos clientes em um cenário de incertezas.

Soluções Impressas e Relatórios

Mesmo sendo desincentivadas em função de seu maior custo e menor efetividade, as soluções impressas cresceram 2,2% contra o 2T21. Reflexo do crescimento geral da inadimplência e, consequentemente, da quantidade geral de comunicados enviados. Importante ressaltar que o porcentual de comunicados enviados por meios impressos continua em declínio quando comparado com os digitais.



Em comparação ao 1T22, o crescimento de 16,4% desta receita acompanha o aumento da inadimplência, com uma contribuição maior do aumento das negativações do segmento de Telecom & Utilidades, que possuem uma maior dispersão geográfica de clientes, muitos deles sem cadastros digitais, em especial nas elétricas.

No acumulado dos 6M22, comparado com o mesmo período do ano anterior. as receitas de soluções impressas decresceram 1,9% principalmente pelo efeito da migração para comunicados digitais, que estava mais presente no 1T22 e foi parcialmente compensada pelo aumento geral de comunicados registrado no 2T22.

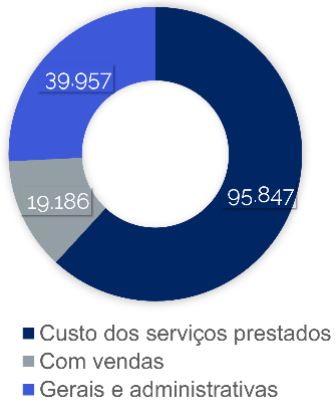
Mesmo com a priorização dos envios por meios digitais, o volume geral de notificações de débito aumentou de forma significativa, impulsionando também a linha de comunicados impressos que, de forma geral, são utilizados para os consumidores sem registros digitais validados.

Custos e Despesas Operacionais

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Custos e Despesas Operacionais	**(154.990)**	**(152.115)**	**1,9%** ↑	**(148.866)**	**4,1%** ↑	**(303.856)**	**(288.940)**	**5,2%** ↑
Custo dos serviços prestados	**(95.847)**	**(95.026)**	**0,9%** ↑	**(92.992)**	**3,1%** ↑	**(188.839)**	**(188.149)**	**0,4%** ↑
Despesas operacionais	**(59.143)**	**(57.089)**	**3,6%** ↑	**(55.874)**	**5,9%** ↑	**(115.017)**	**(100.791)**	**14,1%** ↑
Com vendas	(19.186)	(14.337)	33,8% ↑	(14.946)	28,4% ↑	(34.132)	(26.854)	27,1% ↑
Gerais e administrativas	(39.957)	(42.752)	-6,5% ↓	(40.928)	-2,4% ↓	(80.885)	(73.937)	9,4% ↑

A disciplina em controlar gastos e de manter a dinâmica de recorrência das despesas, aliada os esforços de migração de comunicados para os meios digitais, compensaram os gastos adicionais oriundos tanto da consolidação da Konduto, quanto do aumento do volume de comunicados de débito emitidos, mantendo o crescimento dos custos e despesas significantemente abaixo do crescimento da receita.

Em 2022, 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)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Custo dos Serviços Prestados	**(95.847)**	**(95.026)**	**0,9%** ↑	**(92.992)**	**3,1%** ↑	**(188.839)**	**(188.149)**	**0,4%** ↑
% Receita Líquida	**42,7%**	**52,3%**	**-9,6p.p.** ↓	**44,7%**	**-2p.p.** ↓	**43,7%**	**54,2%**	**-10,6p.p.** ↓
Comunicados e outros variáveis	(11.901)	(17.091)	-30,4% ↓	(11.142)	6,8% ↑	(23.043)	(32.251)	-28,6% ↓
Pessoal	(19.307)	(13.504)	43,0% ↑	(20.210)	-4,5% ↓	(39.517)	(25.752)	53,5% ↑
Serviços de terceiros	(20.284)	(23.119)	-12,3% ↓	(18.887)	7,4% ↑	(39.171)	(48.282)	-18,9% ↓
Outros	(1.275)	(969)	31,6% ↑	(979)	30,2% ↑	(2.254)	(1.972)	14,3% ↑
Depreciação e amortização	(43.080)	(40.343)	6,8% ↑	(41.774)	3,1% ↑	(84.854)	(79.892)	6,2% ↑

Custos dos serviços prestados consolidados no 2T22 em comparação com 2T21 permaneceram em linha, fruto de:

- Redução de 30,4% em comunicados e outras variáveis. Resultado da redução de (i) R$ 1,4M em gastos com comunicados impressos (envios de cartas) e; (ii) R$ 3,3M de custos variáveis da Acordo Certo com ativamentos a consumidores por canais digitais de massa, visando a otimização dos resultados.
- Aumento de 43,0% em Pessoal, devido ao aumento de (i) R$ 5,8M do quadro orgânico;(ii) impacto em 2022 da integração e padronização da folha da Acordo Certo e da Konduto conforme política de pessoal da Boa Vista (R$ 5,5M) .
- Redução de 12,3% em serviços de terceiros, resultado de: (i) migração de servidor de mainframe para processamento em nuvem (de R$ 2,4M) e (ii) da redução de terceirizados da Acordo Certo no valor de R$ 0,3M, após padronizações às políticas de pessoal da Boa Vista.
- Aumento de 6,8% de Depreciação e amortização, por: (i) crescimento de 31,6% na amortização da organização das equipes em Squads no valor de R$ 2M e (ii) R$ 2,5M em softwares principalmente na migração ao Google Cloud; e (iii) da redução de R$ 2,3M na amortização de cartórios.

Em comparação com o 1T22, o crescimento de 3,1% se deu por:

- Pelo aumento de 6,8% em comunicados e outras variáveis por: (i) aumento nos custos de cartas e disparos de e-mails e SMS no valor de R$ 1,1M e; (ii) aumento com base de dados da Konduto em R$ 0,3M.
- Aumento em serviços de terceiros com manutenção de software e sistemas em R$1,1M.
- Aumento de amortização ligada a software principalmente relativo a: (i) migração para nuvem no valor de R$ 0,9M e; (ii) em produtos desenvolvidos pelas Squads no valor de R$ 0,3M.

Na comparação semestre x semestre o aumento de 0,4% mantendo-se praticamente em linha, foi resultado de:

- Queda de 28,6% em comunicados e outros variáveis, fruto de: (i) redução de R$ 3,1M do envio de cartas e; (ii) otimização de investimentos de captação de clientes na Acordo Certo R$1,6M.
- Do crescimento de 53,5% em pessoal fruto consolidação e padronização das folhas de pagamento da Acordo Certo e Konduto além de aumento do quadro de funcionários da Boa Vista totalizando R$ 11,3M.
- Redução de 18,9% em serviços de terceiros pela incorporação de prestadores de serviços ao quadro de funcionários no valor de R$ 0,8M.
- Aumento 6,2% de amortização resultado de: (i) aumento de produtos das Squads (R$ 4,1M); (ii) aumento em softwares principalmente ligados a Google Cloud, de R$ 4,9M e; (iii) redução na amortização de dados, principalmente Cartórios, no valor de R$ 5,1M.

| Despesas de Vendas

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Despesa de Vendas	**(19.186)**	**(14.337)**	**33,8%** ↑	**(14.946)**	**28,4%** ↑	**(34.132)**	**(26.854)**	**27,1%** ↑
% Receita Líquida	**8,5%**	**7,9%**	**0,6p.p.** ↑	**7,2%**	**1,4p.p.** ↑	**7,9%**	**7,7%**	**0,2p.p.** ↑
Pessoal	(11.170)	(8.705)	28,3% ↑	(9.434)	18,4% ↑	(20.604)	(16.066)	28,2% ↑
Remuneração de parceiros	(3.639)	(3.236)	12,5% ↑	(3.446)	5,6% ↑	(7.085)	(6.433)	10,1% ↑
Serviços de terceiros	(461)	(1.117)	-58,7% ↓	(133)	246,6% ↑	(594)	(2.193)	-72,9% ↓
Outros	(3.916)	(1.279)	206,2% ↑	(1.933)	102,6% ↑	(5.849)	(2.162)	170,5% ↑

As despesas de vendas cresceram 33,8% no 2T22 frente ao mesmo período do ano anterior pela variação de:

- Gastos com pessoal, que cresceram 28,3% no período, fruto do (i) aumento de R$ 0,6M em comissões de empregados e padronização da folha de pagamentos da Acordo Certo conforme política de pessoal da Boa Vista e; (ii) incorporação da Konduto R$ 0,8M e (iii) aumento de Férias e 13º de R$0,9M.
- O crescimento de 12,5% em remuneração de parceiros, resultado do aumento das vendas por canais indiretos.
- Em serviços de terceiros a redução de 58,7% se deve ao: (i) efeito da padronização dos colaboradores mencionados acima no valor de R$ 1,0M e; (ii) gastos pontuais de serviços de consultoria para a área de Vendas no valor de R$ 0,3M.
- Em Outros o crescimento de 206,2%por (i) aumento de R$ 1.,4M no fundo de marketing em decorrência das vendas de canais parceiros e (ii) a alteração de linha de perdas incobráveis, que era contabilizada em Gerais e Administrativas durante 2021, no valor de R$ 1,0M.

Em comparação com o 1T22, o crescimento de 28,4%, também ocasionado pelo crescimento das linhas de Pessoal e Outros, conforme detalhado abaixo:

- Os gastos com pessoal cresceram 18,4% no período, resultado do aumento de R$1,0M em encargos em decorrência de remuneração variável.
- O crescimento de 5,6% em remuneração de parceiros foi ocasionado pelo aumento das vendas por canais da rede de distribuição no trimestre.
- Em serviços de terceiros, o aumento de 246,6% se deu por maiores gastos com serviços e prestação de consultoria para a área comercial, que somados cresceram R$0,3M.
- Em Outros, o crescimento de 102,6% foi devido ao aumento de R$ 1,9M no fundo de marketing, em decorrência das vendas de canais parceiros.

Frente aos 6 meses de 2021 o aumento de 24,5% que repete as causas acima citadas, de acordo com os dados abaixo:

- Os gastos com pessoal cresceram 28,4% no período devido a: (i) padronização da folha de pagamentos da Acordo Certo no valor de R$ 1,4M, além de (ii) efeito de encargos com remuneração variável, no valor R$ 2,9M.
- O crescimento de 10,1% em remuneração de parceiros foi fruto do aumento de R$ 0,7M na remuneração dos canais de vendas indiretas.

- Em serviços de terceiros a redução de 72,9% se deu basicamente pelo efeito de padronização de folha de pagamentos mencionados acima .
- Em outros, o crescimento de 170,5% foi resultado (i) do aumento de R$ 1,4M no fundo de marketing ligado a vendas de canais indiretos; (ii) da alteração de linha de perdas incobráveis para dentro desta conta no montante de R$ 1,2M e (iii) do aumento de R$ 0,7M na provisão de títulos de clientes a vencer.

| Despesas Gerais e Administrativas

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Despesas Gerais e Administrativas	**(39.957)**	**(42.752)**	**-6,5%** ↓	**(40.928)**	**-2,4%** ↓	**(80.885)**	**(73.937)**	**9,4%** ↑
% Receita Líquida	**17,8%**	**23,5%**	**-5,7p.p.** ↓	**19,7%**	**-1,9p.p.** ↓	**18,7%**	**21,3%**	**-2,6p.p.** ↓
Pessoal	(16.471)	(14.937)	10,3% ↑	(19.980)	-17,6% ↓	(36.451)	(27.866)	30,8% ↑
Serviços de terceiros	(5.877)	(8.432)	-30,3% ↓	(4.400)	33,6% ↑	(10.277)	(13.725)	-25,1% ↓
Outros	(10.654)	(13.386)	-20,4% ↓	(9.697)	9,9% ↑	(20.351)	(20.189)	0,8% ↑
Depreciação e amortização	(6.955)	(5.997)	16,0% ↑	(6.851)	1,5% ↑	(13.806)	(12.157)	13,6% ↑

As Despesas Gerais e Administrativas reduziram 6,5% frente ao 2T21, resultado de:

- Crescimento de 10,3% em pessoal, fruto (i) da redução na despesa de plano de opções e benefícios R$ 1,1M, pela mudança de executivos ocorrida em 2021; (ii) aumento de R$ 0,7 M pelo efeito de padronização da política de pessoal da Acordo Certo e Konduto para a política de pessoal da Boa Vista; (iii) movimentação de R$ 1,2M da contabilização dos órgãos de governança, que no ano anterior estavam em serviços de terceiros; e (iv) aumento de R$ 1,0M na provisão de PPR em decorrência do resultado da Companhia.
- Da queda de 30,3% em Serviços de terceiros, resultado da (i) redução de R$ 0,5M com a padronização de folha da Acordo Certo; (ii) movimentação da contabilização de órgãos de governança para Pessoal, resultando em redução de R$ 1.2M; e (iii) serviços de manutenção e tecnologia que aumentaram em R$ 0,6M.
- Queda de 20,4% em Outros, devido a (i) devolução pontual de pagamento de comissão indevida, no valor de R$ 1 M, realizada por um parceiro do Acordo Certo no 2T21, que não ocorreu neste trimestre; redução da (ii) despesa em R$ 0,8M relativa à provisão de não utilização da franquia paga pelos clientes com pacotes estratégicos; e (iii) realocação na provisão de perdas com incobráveis para linha de Vendas de R$ 0,8M.
- Aumento de 16,0% em Amortização das linhas de PPA Konduto R$ 0,5M e de demais ativos (R$ 0,4M).

Na comparação com o 1T22, a redução de 2,4%% foi resultado:

- Redução de 17,6% em pessoal fruto de (i) reclassificação de R$3,0M de provisão de resultado; (ii) redução de R$ 1,5M na provisão de encargos sobre o exercício de opções; (iii) redução de R$ 0,4M na despesa com plano de opções e benefícios; (iv) aumento de salários e reflexos de folha em R$ 0,8M por aumento de quadro de pessoal; e (v) aumento de R$ 0,6M com encargos sobre remuneração variável.
- Crescimento de 33,6% em serviços de terceiros devido ao (i) aumento pontual referente a serviços na Acordo Certo no valor de R$ 0,6M e (ii) aumento da manutenção de sistemas no valor de R$ 0,8M.
- Crescimento de 9,9% em Outros devido a: (i)aumento de R$ 1,8M com provisões de não utilização da franquia paga pelos clientes com pacotes estratégicos e; (ii) redução de R$ 1,0M referente ao registro das despesas do Fraud Day no 1T22..
- Aumento de 1,5% em depreciação e amortização.

No acumulado de 6 meses de 2022, o crescimento de 9,4% foi ocasionado por:

- Crescimento de 30,8% em Pessoal, fruto do (i) aumento de R$ 1,4M, pelo efeito de padronização e incorporação e dos colaboradores da Acordo Certo e Konduto, (iii) aumento de PPR de R$ 1,9M em decorrência do aumento no resultado, (iv) realocação de R$ 2,5M de honorários de governança para Pessoal (v) aumento de quadro orgânico de R$ 0,9M (salários e encargos) e (vi) aumento em consultorias de recrutamento e seleção no valor de R$ 0,3M.
- Queda de 25,1% em Serviços de Terceiros, ocasionada por (i) redução referente à primarização de prestadores de serviços no Acordo Certo no valor de R$ 0,5M (ii) realocação das despesas dos órgãos de governança de R$ 2,5M.
- Crescimento de 13,6% em depreciação e amortização devido a gastos com (i) amortização das linhas de PPA Konduto R$ 0,6M e (ii) amortização intangíveis Acordo Certo no valor de R$ 0,5M.

| Eventos não recorrentes no EBITDA

Tanto no 1T22 quanto no 2T22, o EBITDA foi impactado pelos gastos com análises de M&A relacionados a assessorias, e "due diligences" referentes a operações realizadas na linha de Despesas Gerais e Administrativas no montante de R$ 0,9M.

EBITDA e EBITDA Ajustado

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Receita Líquida	**224.590**	**181.649**	**23,6%** ↑	**207.928**	**8,0%** ↑	**432.518**	**346.893**	**24,7%** ↑
Custos + Despesas	**(154.990)**	**(152.115)**	**1,9%** ↑	**(148.866)**	**4,1%** ↑	**(303.856)**	**(288.940)**	**5,2%** ↑
(+) Depreciação e Amortização	50.035	46.340	8,0% ↑	48.625	2,9% ↑	98.660	92.049	7,2% ↑
EBITDA	**119.635**	**75.874**	**57,7%** ↑	**107.687**	**11,1%** ↑	**227.322**	**150.002**	**51,5%** ↑
Margem EBITDA	***53,3%***	***41,8%***	***11,5p.p.*** ↑	***51,8%***	***1,5p.p.*** ↑	***52,6%***	***43,2%***	***9,3p.p.*** ↑
(+) Eventos não Recorrentes	862	1.159	-25,6% ↓	169	410,1% ↑	1.031	2.066	-50,1% ↓
EBITDA Ajustado	**120.497**	**77.033**	**56,4%** ↑	**107.856**	**11,7%** ↑	**228.353**	**152.068**	**50,2%** ↑
Margem EBITDA Ajustado	***53,7%***	***42,4%***	***11,2p.p.*** ↑	***51,9%***	***1,8 p.p.*** ↑	***52,8%***	***43,8%***	***9 p.p.*** ↑

O EBITDA Ajustado cresceu 56,4% no 2T22 contra o 2T21, resultado (i) do crescimento das receitas, (ii) crescimento do OPEX em proporção inferior ao crescimento da receita conforme explicado anteriormente e (iii) da melhora dos resultados operacionais das empresas adquiridas, elevando a Margem EBITDA ajustado em 11,2 pontos percentuais, para 53,7% no trimestre.

Na comparação com o trimestre anterior, o EBITDA Ajustado cresceu 11,7% devido ao crescimento de receita e controle de despesas.

Na visão semestral, o crescimento de 50,2% é justificado pelo crescimento de 24,7% de receita, aliado a gestão eficiente de custos, que apresentaram crescimento de apenas 5,2%.

Capex

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
CAPEX de Intangíveis[1]	**62.621**	**49.196**	**27,3%**	↑	**57.861**	**8,2%**	↑	**120.482**	**89.416**	**34,7%**	↑
Dados	31.146	22.278	39,8%	↑	27.531	13,1%	↑	58.677	41.958	39,8%	↑
Produtos	18.269	17.595	3,8%	↑	18.337	-0,4%	↑	36.606	29.437	24,4%	↑
T.I. e Outros	13.206	9.323	41,6%	↑	11.993	10,1%	↑	25.199	18.021	39,8%	↑
CAPEX de Imobilizado[1]	**41**	**45**	**-8,9%**	↓	**630**	**-93,5%**	↓	**671**	**1.533**	**-56,2%**	↓
Direito de Uso de Imóveis	-	-	-	↑	176	-100,0%	↓	176	276	-36,2%	↓
Informática e Outros	41	45	-8,9%	↓	454	-91,0%	↓	495	1.257	-60,6%	↓
CAPEX Total [1]	**62.662**	**49.241**	**27,3%**	↑	**58.491**	**7,1%**	↑	**121.153**	**90.949**	**33,2%**	↑

[1] 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.

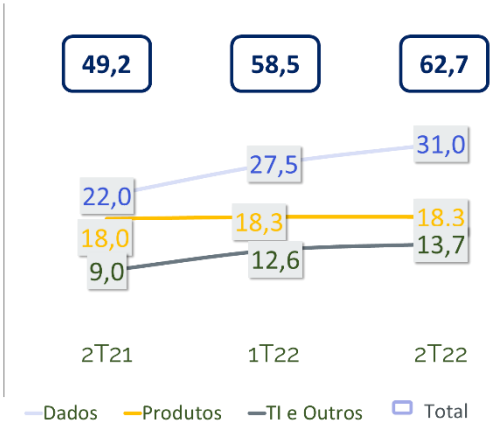
Abaixo os comentários sobre as principais variações sobre o CAPEX:

O Capex Total do 2T22 cresceu 27,3% ano contra ano, resultado de:

- Crescimento de 39,8% em dados ocasionado por aumento no valor de R$ 7,8M em cartórios pelo incremento no volume de protestos registrados, dado o novo cenário geral de inadimplência e pelo aumento de informações colhidas nas juntas comerciais, no valor de R$ 0,4M, devido a maior atividade de abertura e fechamento de empresas.
- Crescimento de 3,8% em capex de produtos referentes ao time dedicado às Squads de desenvolvimento de produtos.
- Crescimento de 41,6% em TI e Outros ocasionado, por gastos com softwares no valor de R$ 2,5M e gastos com mão de obra de terceiros, no valor R$ 1,6M, ligados prioritariamente ao projeto de migração para nuvem.

Frente ao 1T22, o crescimento de 7,1% foi ocasionado por:

- Crescimento de 13,1% em Dados, pelo aumento do volume de dados de cartórios no valor R$ 3,4M.
- Queda de 0,4% em produtos, devido à redução das alocações de salários nas Squads de desenvolvimento de produtos, no valor R$ 0,3M.
- Crescimento de 10,1% em TI e Outros pelo aumento de terceiros no período no valor de R$ 1,3M para serviços de nuvem.



No acumulado do ano, o crescimento de 33,2% se deu principalmente a:

- Crescimento de 39,8% em dados, pelo aumento de informações de cartórios, no valor R$ 15M, devido ao expressivo aumento de registros no 1T22, efeito do represamento de registros no 1T21, com o fechamento dos cartórios em função da pandemia e maior volume de dados empresariais de juntas comerciais, no valor R$ 1,5M.
- Aumento de 24,4% em produtos, devido ao aumento do número de Squads de desenvolvimento de produtos ativos e consequente capitalização de mão de obra, no valor de R$ 6,9M.
- Em TI e Outros, o crescimento de 39,8% deveu-se ao aumento de gastos com softwares, no valor de R$ 5,8M, e em menor proporçãoa gastos com terceirizados (R$ 1,9M), majoritariamente ligados ao projeto de migração para nuvem.

EBITDA Ajustado (-) Capex[1]

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
EBITDA Ajustado	120.497	77.033	56,4%	↑	107.856	11,7%	↑	228.353	152.068	50,2%	↑
Capex de Dados	(31.146)	(22.278)	39,8%	↑	(27.531)	13,1%	↑	(58.677)	(41.958)	39,8%	↑
EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados	**89.351**	**54.755**	**63,2%**	↑	**80.325**	**11,2%**	↑	**169.676**	**110.110**	**54,1%**	↑
Margem EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados	**39,8%**	**30,1%**	**9,6 p.p.**	↑	**38,6%**	**1,2 p.p.**	↑	**39,2%**	**31,7%**	**7,5 p.p.**	↑
Capex Total	(62.662)	(49.241)	27,3%	↑	(58.491)	7,1%	↑	(121.153)	(90.949)	33,2%	↑
EBITDA Ajustado (-) Capex Total[1]	**57.835**	**27.792**	**108,1%**	↑	**49.365**	**17,2%**	↑	**107.200**	**61.119**	**75,4%**	↑
Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total[1]	***25,8%***	***15,3%***	***10,5 p.p.***	↑	***23,7%***	***2 p.p.***	↑	***24,8%***	***17,6%***	***7,2 p.p.***	↑

[1] desconsidera o efeito de ajuste de PPA de aquisições

Em todos os períodos, pode ser observada a capacidade de alavancagem operacional do modelo de negócios da Companhia, demonstrada pelo crescimento de receita superior ao crescimento dos custos, despesas e investimentos recorrentes em todos os períodos de comparação.

Resultado pós EBITDA

| Resultado Financeiro

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%		1T22	Δ%		6M22	6M21	Δ%	
Resultado financeiro	**30.884**	**4.691**	**558,4%**	↑	**23.750**	**30,0%**	↑	**54.634**	**2.984**	**1730,9%**	↑
Receitas financeiras	37.621	11.485	227,6%	↑	30.707	22,5%	↑	68.328	18.734	264,7%	↑
Despesas financeiras	(6.737)	(6.794)	-0,8%	↓	(6.957)	-3,2%	↓	(13.694)	(15.750)	-13,1%	↓

Quando comparado o 2T22 ao 2T21, o resultado financeiro apresentou um crescimento de R$ 26,2M, impactado pelo aumento da receita financeira, totalizando R$ 37,6M, função do aumento das disponibilidades de caixa pela geração operacional e da taxa básica de juros no período. As despesas financeiras mantiveram-se estáveis, apresentando queda de 0,80% dada a redução da dívida bruta, que compensou o aumento das despesas atreladas à taxa básica de juros.

Na comparação do 2T22 com o 1T22, o resultado financeiro apresentou melhora de R$ 7,1M influenciado por maiores receitas financeiras oriundas dos rendimentos das aplicações, em virtude do aumento da taxa básica de juros no período.

Quando comparado o 6M22 ao 6M21, o resultado financeiro apresentou melhora de R$ 51,6M, impactado pelo aumento da receita financeira, totalizando R$ 49,6M, 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$ 2,0M, em virtude da redução de encargos financeiros sobre empréstimos e motivado pela redução gradual da dívida bruta antes das aquisições.

| Imposto de Renda – Taxa efetiva

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
LAIR	**100.484**	**34.225**	**210,0%** ↑	**82.812**	**21,3%** ↑	**183.296**	**60.937**	**200,8%** ↑
IR a taxa nominal (34%)	(34.165)	(11.637)	193,6%	(28.156)	21,3%	(62.321)	(20.719)	200,8%
Incentivos fiscais	15.408	379	3965,4%	118	12957,6%	15.526	502	2992,8%
Gastos com emissão de ações	-	-		-		-	340	-100,0%
Outras adições/exclusões não dedutíveis	(841)	(773)	8,8%	1.310	-164,2%	469	(1.482)	-131,6%
Outros	6	(1)	-700,0%	6	0,0%	12	12	0,0%
Imp. de renda e Contr. social	**(19.592)**	**(12.032)**	**62,8%** ↑	**(26.722)**	**-26,7%** ↓	**(46.314)**	**(21.347)**	**117,0%** ↑
Imp. de renda e Contr. social corrente	(23.538)	(21.100)	11,6%	(33.959)	-30,7%	(57.497)	(27.297)	110,6%
Imp. de renda e Contr. social diferido	3.946	9.068	-56,5%	7.237	-45,5%	11.183	5.950	87,9%
% Taxa efetiva corrente	*-23,4%*	*-61,7%*	*38,2 p.p.* ↑	*-41,0%*	*17,6 p.p.* ↑	*-31,4%*	*-44,8%*	*13,4 p.p.* ↑
% Taxa efetiva total	*-19,5%*	*-35,2%*	*15,7 p.p.* ↑	*-32,3%*	*12,8 p.p.* ↑	*-25,3%*	*-35,0%*	*9,8 p.p.* ↑

Em comparação ao 2T21, a despesa de Imposto de Renda aumentou em R$ 7,6M devido ao aumento do Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR) em 210,0%, parcialmente compensado pelo aumento de aproveitamento de incentivos fiscais em 2022.

Na comparação com o trimestre anterior, a redução foi de R$ 7,1M, em função do aumento de aproveitamento de incentivos fiscais em R$ 15,2M, parcialmente compensado pelo aumento do Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR), no montante de R$ 82,8M, e outras adições/exclusões não dedutíveis.

Na comparação com o ano anterior, o aumento foi de R$ 24,9M alavancado pelo crescimento do Lucro Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR) que cresceu 200,8%, contido parcialmente pela antecipação do aproveitamento de incentivos fiscais que foram creditados no 3T21.

| Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Lucro Líquido	**80.892**	**22.193**	**264,5%** ↑	**56.090**	**44,2%** ↑	**136.982**	**39.590**	**246,0%** ↑
Margem Lucro Líquido	**36,0%**	**12,2%**	***23,8 p.p.*** ↑	**27,0%**	***9 p.p.*** ↑	**31,7%**	**11,4%**	***20,3 p.p.*** ↑
Lucro Líquido por ação [1] (R$ por ação)	**R$ 0,15**	**R$ 0,04**	**R$ 0,11** ↑	**R$ 0,11**	**R$ 0,04** ↑	**R$ 0,26**	**R$ 0,07**	**R$ 0,19** ↑
(-) Despesas não recorrentes no EBITDA	862	1.159	-25,6% ↓	168	413,3% ↑	1.030	2.066	-50,1% ↓
(-) Depreciação e Amortização não recorrentes (aquisições)	5.527	4.518	22,3% ↑	5.527	0,0% ↑	11.054	9.036	22,3% ↑
(-) Despesas Financeiras não recorrentes (aquisições)	3.693	3.553	3,9% ↑	3.570	3,4% ↑	7.263	7.389	-1,7% ↑
(+) Receitas Financeiras não recorrentes efeito da baixa do preço de aquisição complementar	-	(394)	-100,0% ↑	-	0,0% ↑	-	(394)	0,0% ↑
(+) Impostos não recorrentes	(293)	-	-100,0% ↓	(58)	405,2% ↓	(351)	(648)	-45,8% ↑
Lucro Líquido Ajustado	**90.681**	**31.029**	**192,2%** ↑	**65.297**	**38,9%** ↑	**155.978**	**57.039**	**173,5%** ↑
Margem Lucro Líquido Ajustado	**40,4%**	**17,1%**	**15,7 p.p.** ↑	**31,4%**	**9 p.p.** ↑	**36,1%**	**16,4%**	**19,6 p.p.** ↑
Lucro Líquido Ajustado por ação [1] (R$ por ação)	**0,17**	**0,06**	**R$ 0,11** ↑	**0,12**	**R$ 0,05** ↑	**0,29**	**0,11**	**R$ 0,19** ↑

[1] considera o número de ações em 30/06/2022 (531.775.019) para comparação entre período

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)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Lucro Líquido do Período	**80.892**	**22.193**	**264,5%** ↑	**56.090**	**44,2%** ↑	**136.982**	**39.590**	**246,0%** ↑
Efeitos não Caixa no Lucro Líquido	80.780	68.631	17,7% ↑	86.556	-6,7% ↑	167.336	136.507	22,6% ↑
Lucro ajustado ao Caixa do Período	**161.672**	**90.824**	**78,0%** ↑	**142.646**	**13,3%** ↑	**304.318**	**176.097**	**72,8%** ↑
Variação do Capital de Giro	(18.418)	(7.723)	138,5% ↑	5.007	-467,8% ↑	(13.411)	(16.310)	-17,8% ↑
IRPJ + CSLL Pagas	(28.171)	(7.828)	259,9% ↑	(16.894)	66,8% ↑	(45.065)	(11.179)	303,1% ↑
Fluxo de Caixa Operacional Líquido	**115.083**	**75.273**	**52,9%** ↑	**130.759**	**-12,0%** ↓	**245.842**	**148.608**	**65,4%** ↑
Fluxo de Caixa de Investimentos	**(62.632)**	**(46.831)**	**33,7%** ↑	**(58.569)**	**6,9%** ↑	**(121.201)**	**(88.539)**	**36,9%** ↑
Fluxo de Caixa de Financiamentos	**(59.957)**	**6.777**	**-984,7%** ↓	**(21.506)**	**178,8%** ↑	**(81.463)**	**(28.073)**	**190,2%** ↑
Aumento / (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa	**(7.506)**	**35.219**	**-121,3%** ↓	**50.684**	**-114,8%** ↓	**43.178**	**31.996**	**34,9%** ↑

Quando comparado o 2T22 com o 2T21, houve redução na geração de caixa de R$ 42,7M, principalmente por: (i) crescimento de 52,9% do fluxo de caixa operacional líquido, totalizando R$ 39,8M, já compensados por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o aumento do lucro tributável; (ii) aumento de 33,7% no fluxo de investimentos, totalizando R$ 15,8M, influenciados 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) aumento de 984,7% no fluxo de financiamentos, totalizando R$ 66,7M impactados por maior pagamento de dividendos, compras de ações pela tesouraria pelo plano de recompra, menores despesas com pagamento de empréstimos, financiamentos, debêntures e partes relacionadas, e, aumento do capital social (Stock Options, ocorrido no 2T21).

Na comparação do 2T22 com o 1T22, houve redução na geração de caixa de R$ 58,2M, principalmente por: (i) redução de 12,0% do fluxo de caixa operacional líquido, totalizando R$ 15,7M, impactado pelo aumento na variação do capital de giro e maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o aumento do lucro tributável; (ii) aumento de 6,9% no fluxo de investimentos, totalizando R$ 4,1M, influenciados 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) aumento de 178,8% no fluxo de financiamentos, totalizando R$ 38,4M impactados pelo pagamento dos dividendos e aquisições de ações pela tesouraria pelo plano de recompra.

Quando comparado o 6M22 com o 6M21, houve aumento na geração de caixa de R$ 11,2M, principalmente por: (i) crescimento de 65,4% do fluxo de caixa operacional líquido, totalizando R$ 97,2M, já compensados por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o aumento do lucro tributável; (ii) aumento de 36,9% no fluxo de investimentos, totalizando R$ 32,6M, influenciados 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) aumento de 190,2% no fluxo de financiamentos, totalizando R$ 53,4M impactados por maior pagamento de dividendos, compra de ações pela tesouraria pelo plano de recompra, menores despesas com pagamento de empréstimos, financiamentos, debêntures e partes relacionadas, menores gastos com emissões de ações a pagar, e, aumento do capital social (Stock Options, ocorrido no 6M21).

Dívida Bruta e Dívida Líquida

(R$ mil)	2T22	2T21	Δ%	1T22	Δ%	6M22	6M21	Δ%
Empréstimos e Financiamentos	-	8.937	-100,0% ↑	1.428	-100,0% ↑	-	8.937	-100,0% ↑
Debêntures	32.265	94.866	-66,0% ↑	48.121	-33,0% ↑	32.265	94.866	-66,0% ↑
Arrendamento Mercantil	17.447	19.419	-10,2% ↑	18.916	-7,8% ↑	17.447	19.419	-10,2% ↑
Dívida Bruta antes das aquisições	**49.712**	**123.222**	**-59,7%** ↑	**68.465**	**-27,4%** ↑	**49.712**	**123.222**	**-59,7%** ↑
Obrigações por Aquisições	147.846	323.335	-54,3% ↑	144.153	2,6% ↑	147.846	323.335	-54,3% ↑
Dívida Bruta	**197.558**	**446.557**	**-55,8%** ↑	**212.618**	**-7,1%** ↑	**197.558**	**446.557**	**-55,8%** ↑
Caixa e Equivalentes de Caixa	(1.309.223)	(1.332.081)	-1,7% ↓	(1.316.729)	-0,6% ↓	(1.309.223)	(1.332.081)	-1,7% ↓
Dívida Líquida / (Caixa Líquido)	**(1.111.665)**	**(885.524)**	**25,5%** ↑	**(1.104.111)**	**0,7%** ↑	**(1.111.665)**	**(885.524)**	**25,5%** ↑

Quando comparado o 2T22 com o 2T21, houve redução na Dívida Bruta de R$ 249M (55,8%), representados por: (i) reavaliação de ativos e passivos da Acordo Certo que reduziu a parcela variável a pagar em R$175,5M; (ii) liquidações e amortizações periódicas de empréstimos e financiamentos R$ 10,9M; (iii) amortizações periódicas da terceira emissão de debêntures R$ 62,6M.

Quando comparado o 2T22 ao 1T22, a Dívida Bruta diminuiu R$ 15,0M (7,1%), influenciada por: (i) acréscimo de R$ 3,7M referente às obrigações por aquisições; (ii) liquidações e amortizações periódicas de empréstimos e financiamentos (R$ 2,9M) e (iii) amortizações periódicas da terceira emissão de debêntures (R$ 15,8M).

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

Anexos

(DRE) Demonstrações do Resultado

(R$ mil)	2T22	2T21	1T22	6M22	6M21
Receita líquida de serviços	**224.590**	**181.649**	**207.928**	**432.518**	**346.893**
Serviços para Decisão	**188.810**	**154.857**	**179.490**	**368.300**	**298.539**
Soluções Analíticas	120.584	101.438	114.287	234.871	190.962
Relatórios de risco	37.117	36.684	36.377	73.494	73.306
Soluções de marketing	12.539	8.683	9.756	22.295	17.868
Soluções de antifraude	7.539	1.788	7.869	15.408	3.355
Soluções para o consumidor	11.031	6.264	11.201	22.232	13.048
Serviços de Recuperação	**35.780**	**26.792**	**28.438**	**64.218**	**48.354**
Soluções Digitais	23.976	15.240	18.295	42.271	25.976
Soluções impressas e relatórios	11.804	11.552	10.143	21.947	22.378
Custo dos serviços prestados	**(95.847)**	**(95.026)**	**(92.992)**	**(188.839)**	**(188.149)**
Lucro bruto	**128.743**	**86.623**	**114.936**	**243.679**	**158.744**
Despesas operacionais	**(59.143)**	**(57.089)**	**(55.874)**	**(115.017)**	**(100.791)**
Com vendas	(19.186)	(14.337)	(14.946)	(34.132)	(26.854)
Gerais e administrativas	(39.957)	(42.752)	(40.928)	(80.885)	(73.937)
Lucro/(Prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	**69.600**	**29.534**	**59.062**	**128.662**	**57.953**
Resultado financeiro	**30.884**	**4.691**	**23.750**	**54.634**	**2.984**
Receitas financeiras	37.621	11.485	30.707	68.328	18.734
Despesas financeiras	(6.737)	(6.794)	(6.957)	(13.694)	(15.750)
Lucro/(Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	**100.484**	**34.225**	**82.812**	**183.296**	**60.937**
Imposto de renda e contribuição social	**(19.592)**	**(12.032)**	**(26.722)**	**(46.314)**	**(21.347)**
Correntes e Diferidos	(19.592)	(12.032)	(26.722)	(46.314)	(21.347)
Lucro/(Prejuízo) das operações continuadas no período	**80.892**	**22.193**	**56.090**	**136.982**	**39.590**

(BP) Balanço Patrimonial

ATIVO	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2021
CIRCULANTE			
Caixa e equivalentes de caixa	1.309.223	1.266.045	1.332.081
Contas a receber	140.077	120.162	110.843
Despesas antecipadas	18.493	11.785	14.664
Partes relacionadas	1	262	138
Impostos a recuperar	34.813	29.688	23.001
Outros ativos	2.338	2.704	1.636
Total do ativo circulante	**1.504.945**	**1.430.646**	**1.482.363**
NÃO CIRCULANTE			
Contas a receber	10.427	11.399	13.331
Depósitos judiciais	17.750	15.287	31.867
Impostos a recuperar	548	683	819
Imposto de renda e contribuição social diferido	108.946	97.764	27.852
Imobilizado	23.461	27.102	29.941
Intangível	929.753	905.572	883.221
Total do ativo não circulante	**1.090.885**	**1.057.807**	**987.031**
TOTAL DO ATIVO	**2.595.830**	**2.488.453**	**2.469.394**

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2021
CIRCULANTE			
Fornecedores	45.825	31.269	48.043
Empréstimos e financiamentos bancários	-	2.788	8.937
Arrendamentos	6.806	6.315	6.418
Debêntures	32.265	63.868	63.524
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	42.589	28.847	29.026
Partes relacionadas	551	129	544
Obrigações por aquisição de investimento	125.637	-	-
Adiantamentos de clientes	6.605	2.232	3.814
Provisões e impostos a pagar	27.654	22.577	13.059
Dividendos a pagar	-	38.169	-
Outras contas a pagar	5.107	9.372	6.632
Total do passivo circulante	**293.039**	**205.566**	**179.997**
NÃO CIRCULANTE			
Empréstimos e financiamentos bancários	-	-	-
Arrendamentos	10.641	13.963	13.001
Debêntures	-	-	31.342
Obrigações por aquisição de investimento	22.209	140.585	323.335
Provisões e impostos a pagar	43.850	38.185	34.588
Imposto de renda e contribuição social diferido	63.722	63.722	-
Total do passivo não circulante	**140.422**	**256.455**	**402.266**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO			
Capital social	1.715.269	1.715.269	1.686.545
Reservas de capital	153.117	154.162	116.934
Reservas de lucros	157.001	157.001	44.062
Lucro/(Prejuízo) do período	136.982	-	39.590
Total do patrimônio líquido	**2.162.369**	**2.026.432**	**1.887.131**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**2.595.830**	**2.488.453**	**2.469.394**

(DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa

	2T22	2T21	1T22	6M22	6M21
Lucro/(Prejuízo) liquido	**80.892**	**22.193**	**56.090**	**136.982**	**39.590**
Ajustes para reconciliar o lucro liquido com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:					
Depreciação e amortização	44.508	41.823	43.098	87.606	83.013
Amortização mais valia	5.527	4.517	5.527	11.054	9.036
Despesas financeiras sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	1.834	2.500	2.173	4.007	6.560
Custos de transação sobre empréstimos e debêntures	238	340	428	666	963
Despesas financeiras por aquisição de investimentos	4.065	3.553	3.196	7.261	7.389
Redução ao valor recuperável do contas a receber	86	(682)	306	392	(555)
Provisões para perdas cíveis, trabalhistas e fiscais	4.628	2.826	4.403	9.031	6.501
Juros e multas de provisões para contingências	774	156	596	1.370	261
Baixa do ativo imobilizado	-	109	-	-	155
Baixa de arrendamento	-	-	-	-	(38)
Depósito judicial no resultado	209	591	-	209	1.153
Atualização de depósitos judiciais	(384)	(238)	(267)	(651)	(382)
Plano de ações restritas	(297)	1.104	374	77	1.104
Impostos sobre o lucro IR e CSLL - Correntes e Diferidos	19.592	12.032	26.722	46.314	21.347
Variação nos ativos operacionais:					
Contas a receber	(9.483)	126	(13.134)	(22.617)	1.954
Depósitos judiciais	(907)	(4.750)	(1.114)	(2.021)	(16.991)
Partes relacionadas	-	(439)	-	-	(864)
Despesas antecipadas	(5.771)	(2.394)	(939)	(6.710)	(1.476)
Imposto de renda e contribuição social diferido	-	2.790	-	-	-
Impostos a recuperar	(12.142)	246	7.152	(4.990)	(1.047)
Outros ativos	(696)	1.239	1.062	366	1.872
Variação nos passivos operacionais:					
Fornecedores	3.110	5.722	11.997	15.107	8.543
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	2.012	(3.141)	13.443	15.455	(1.012)
Obrigações tributárias	6.161	(10.030)	(11.620)	(5.459)	(6.123)
Partes relacionadas	(4)	(511)	517	513	-
Adiantamento de Clientes	2.155	3.751	2.218	4.373	2.429
Outras contas a pagar	(214)	1.260	(2.478)	(2.692)	(428)
Provisões para perdas civeis e trabalhistas	(2.639)	(1.592)	(2.097)	(4.736)	(3.167)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	**143.254**	**83.101**	**147.653**	**290.907**	**159.787**
Imposto de renda e contribuição social pagos	(28.171)	(7.828)	(16.894)	(45.065)	(11.179)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	**115.083**	**75.273**	**130.759**	**245.842**	**148.608**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
Aquisições de imobilizado	(41)	(45)	(350)	(391)	(1.533)
Aquisições de intangíveis	(62.591)	(49.196)	(58.219)	(120.810)	(89.416)
Aquisições de controlada	-	2.410	-	-	2.410
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	**(62.632)**	**(46.831)**	**(58.569)**	**(121.201)**	**(88.539)**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
Captação de empréstimos e financiamentos, debêntures e partes relacionadas	-	-	176	176	276
Pagamento de empréstimos financiamentos, debêntures e partes relacionadas	(19.238)	(28.676)	(19.361)	(38.599)	(60.573)
Juros e custos pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(1.587)	(1.948)	(1.885)	(3.472)	(4.159)
Gastos com emissão de ações a pagar	-	-	-	-	(1.018)
Aumento de capital social	-	48.487	-	-	48.487
Dividendos pagos	(38.169)	(11.086)	-	(38.169)	(11.086)
Ações em tesouraria	(963)	-	(436)	(1.399)	-
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento	**(59.957)**	**6.777**	**(21.506)**	**(81.463)**	**(28.073)**
AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	**(7.506)**	**35.219**	**50.684**	**43.178**	**31.996**
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.316.729	1.296.862	1.266.045	1.266.045	1.300.085
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.309.223	1.332.081	1.316.729	1.309.223	1.332.081
AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	**(7.506)**	**35.219**	**50.684**	**43.178**	**31.996**

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 financial 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 quantovocê ganha sobre cada transação.

Taxa de Renovação: representa o percentual de clientesque 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.