

BOAS
B3 LISTED NM

Teleconferência de Resultados

4T21

Relações com Investidores

Dirceu Gardel
CEO

Monica Simão
CFO e DRI

Lucas Guedes
CCO / VP de
Negócios

Flavio Bongiovanni
Gerente de RI

Mariana Gimenez
Analista de RI

Aviso legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Boa Vista Serviços S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente em crenças e premissas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

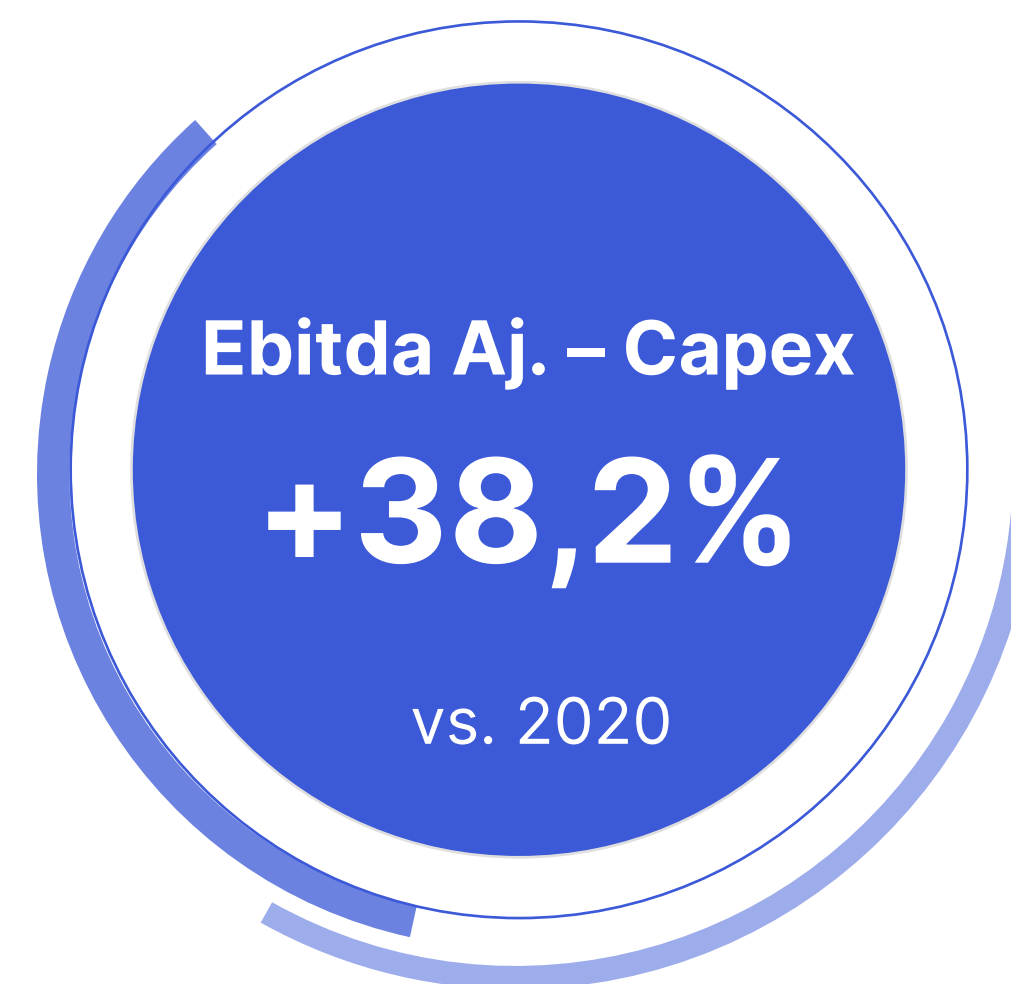
Esta apresentação se baseia nos comentários de desempenho e inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e expectativas da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

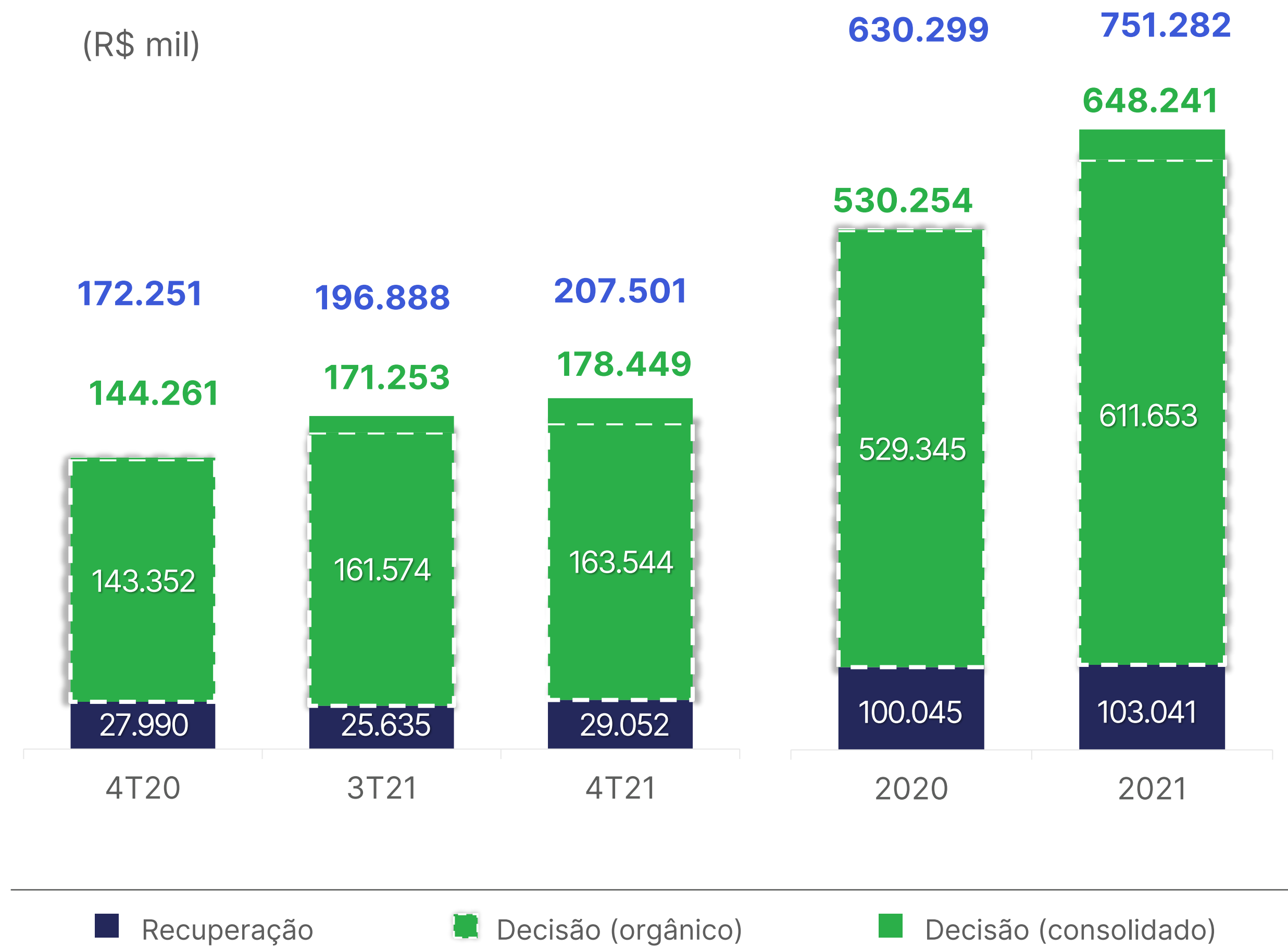
Realizações do plano estratégico





A empresa
referência
em analytics
no mercado





Receita Líquida total

+20,5% vs. 4T20

+5,4% vs. 3T21

+19,2% vs. 2020

Forte crescimento em **Analytics**

Serviços para Decisão (consolidado) ↻

+23,7% vs. 4T20

+4,2% vs. 3T21

+22,3% vs. 2020

Analytics, Analytics, Analytics, tanto para Risco como Marketing

Serviços para Recuperação \$

+3,8% vs. 4T20

+13,3% vs. 3T21

+3,0% vs. 2020

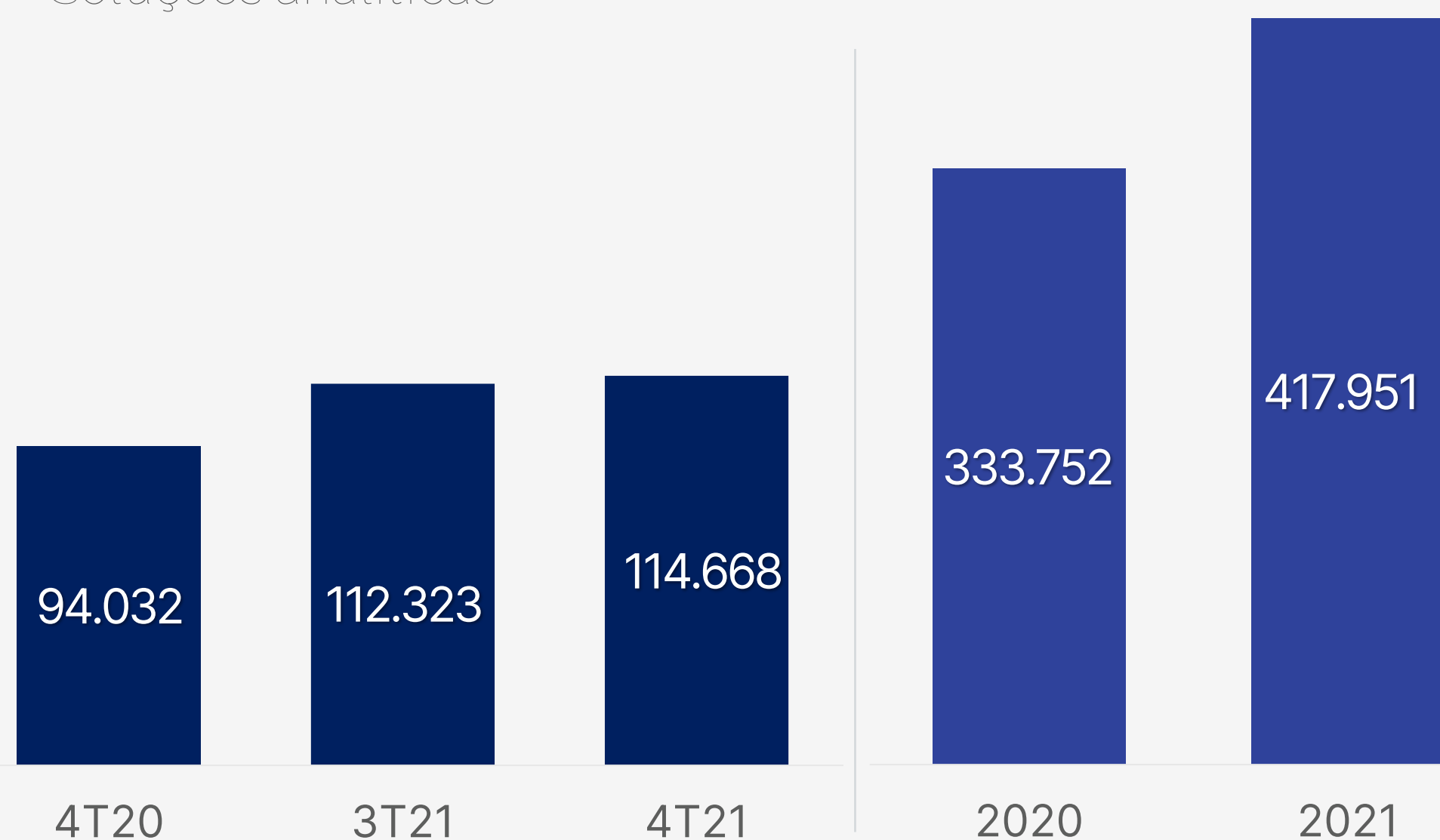
Aumento dos **comunicados digitais** e dos **comunicados enviados**



Serviços para decisão

(R\$ mil)

Soluções analíticas



+21,9% vs. 4T20

+2,1% vs. 3T21

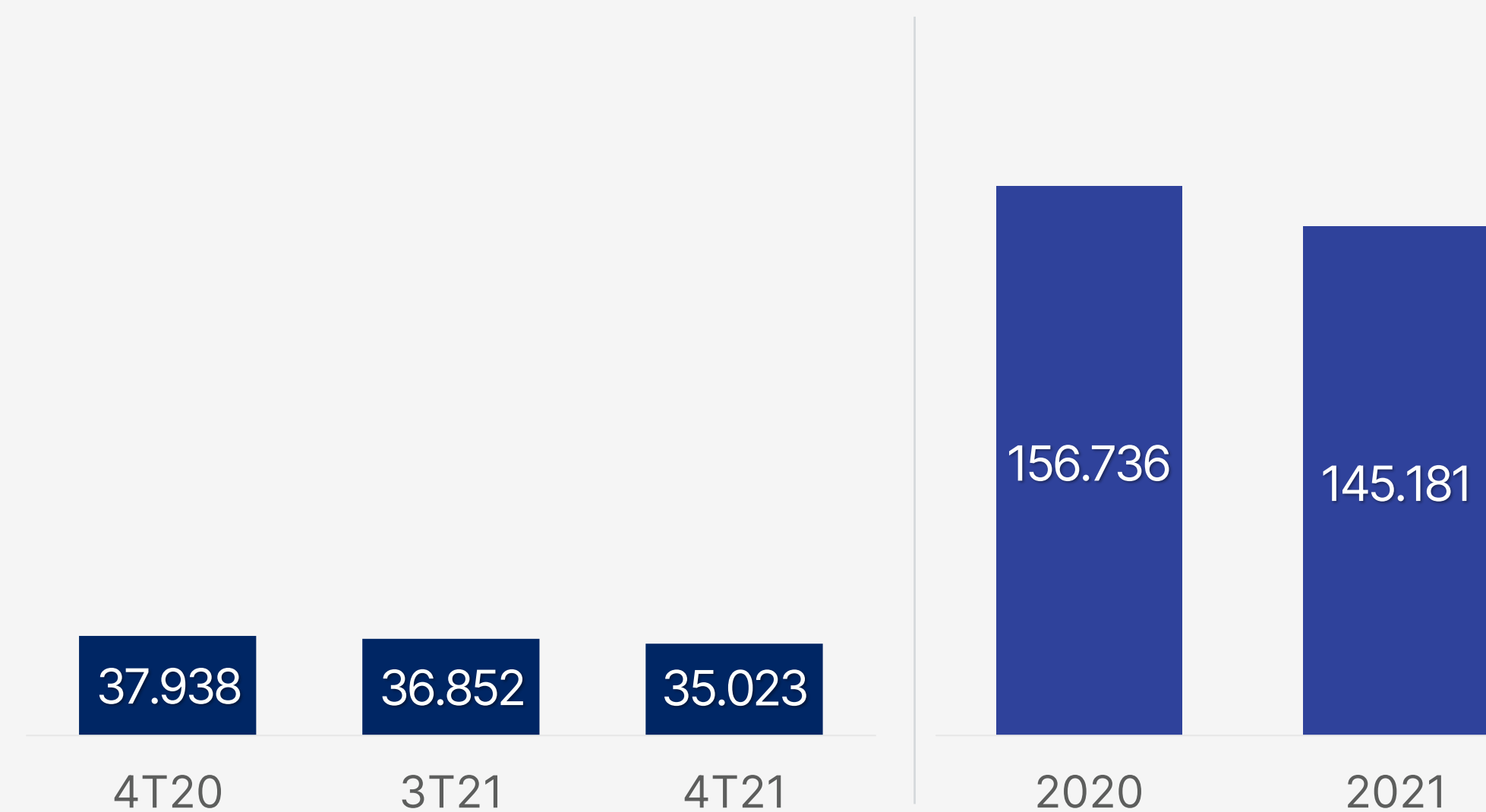
+25,2% vs. 2020

↑ **Analytics com Cadastro Positivo**

↑ **Vendas de Pacotes Estratégicos**

(R\$ mil)

Relatórios de risco



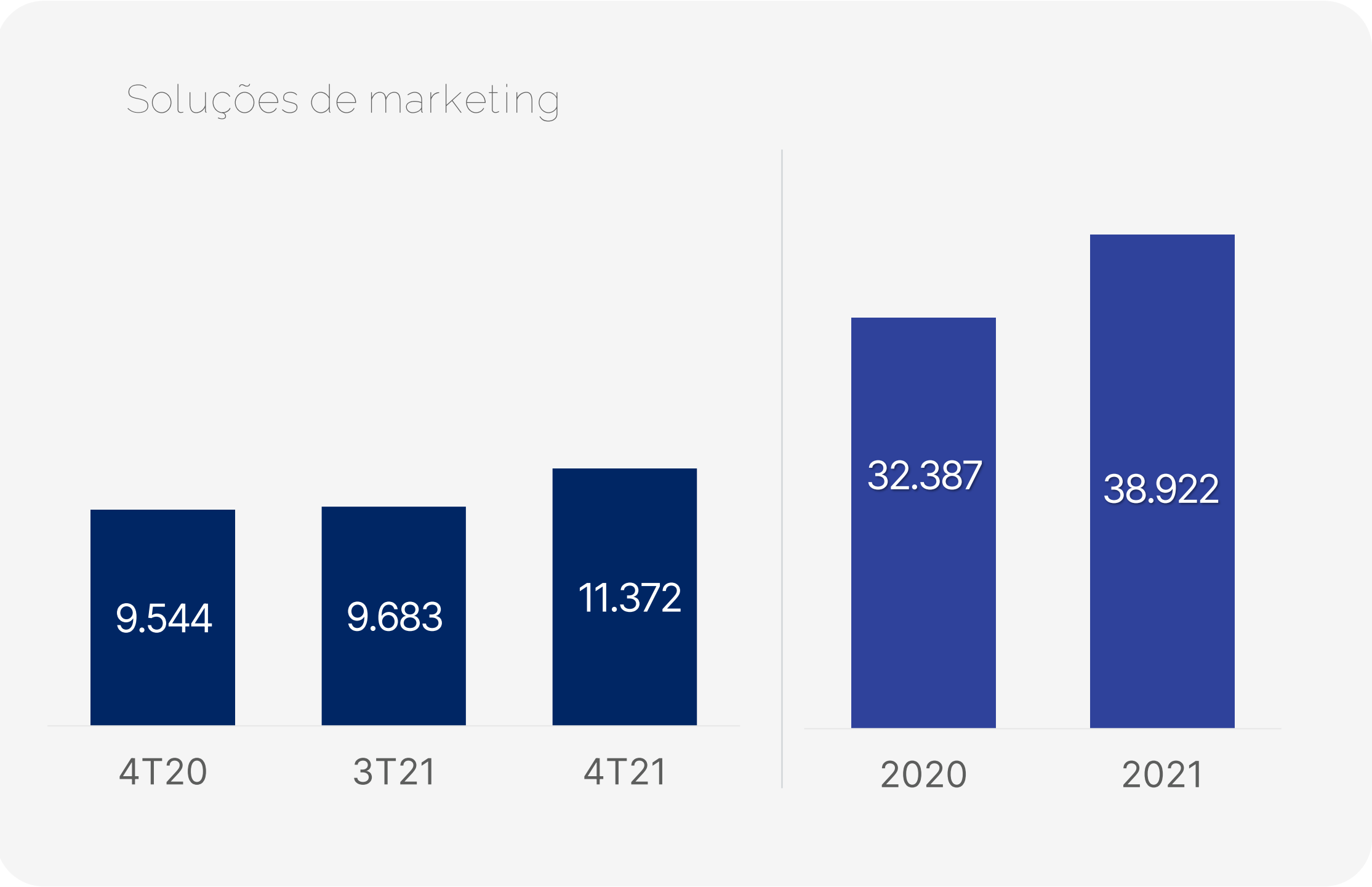
-7,7% vs. 4T20

-5,0% vs. 3T21

-7,4% vs. 2020

Estratégia de **migração para Analytics**

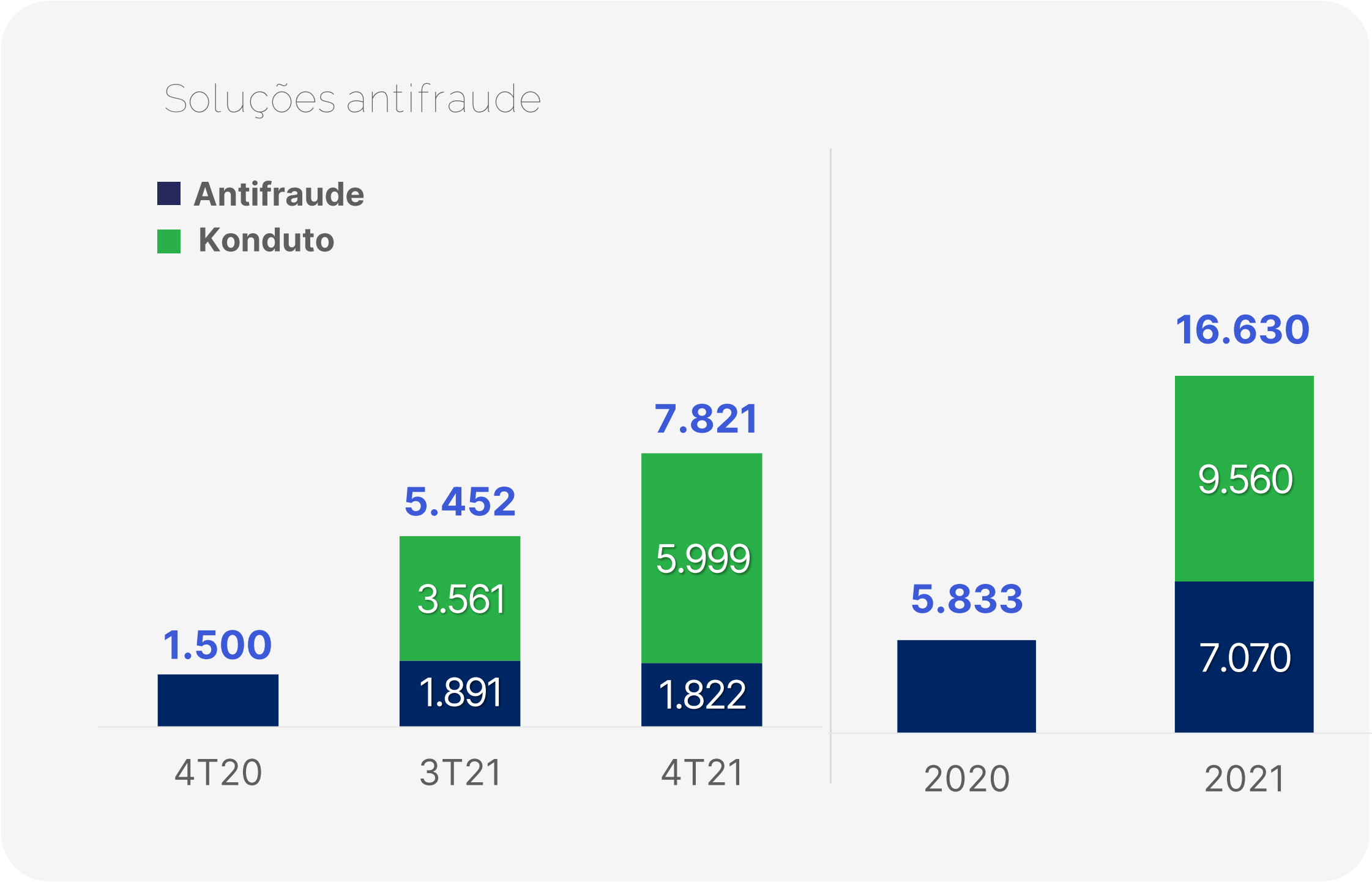
(R\$ mil)



+19,2% vs. 4T20
+17,4% vs. 3T21
+20,2% vs. 2020

Foco no Boa Vista Bluebox (plataforma de autoatendimento em Soluções de Marketing)

(R\$ mil)



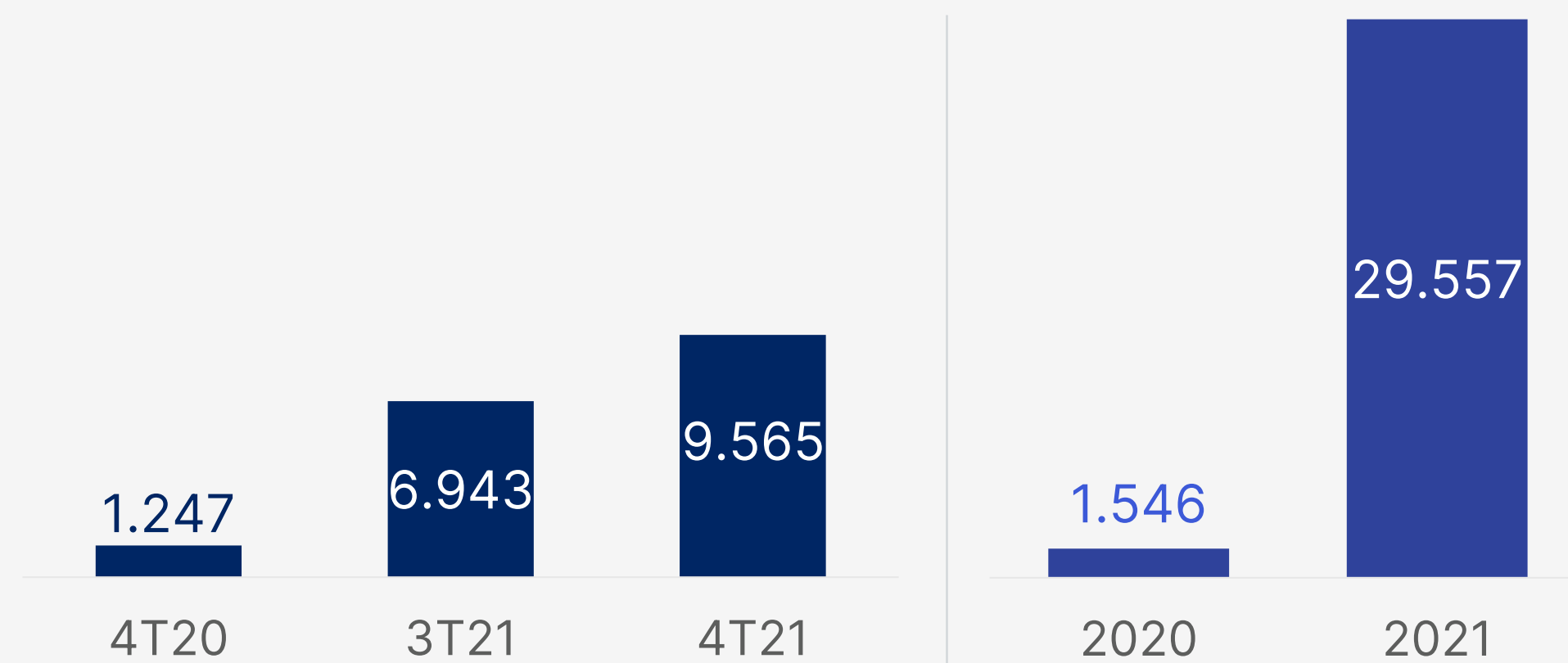
+421,4% vs. 4T20
+43,5% vs. 3T21
+185,1% vs. 2020

↑ Konduto

* Com a abertura da linha de Soluções antifraude no 3T21, parte das soluções de Marketing foram reclassificadas para Soluções Antifraude

(R\$ mil)

Soluções para consumidor



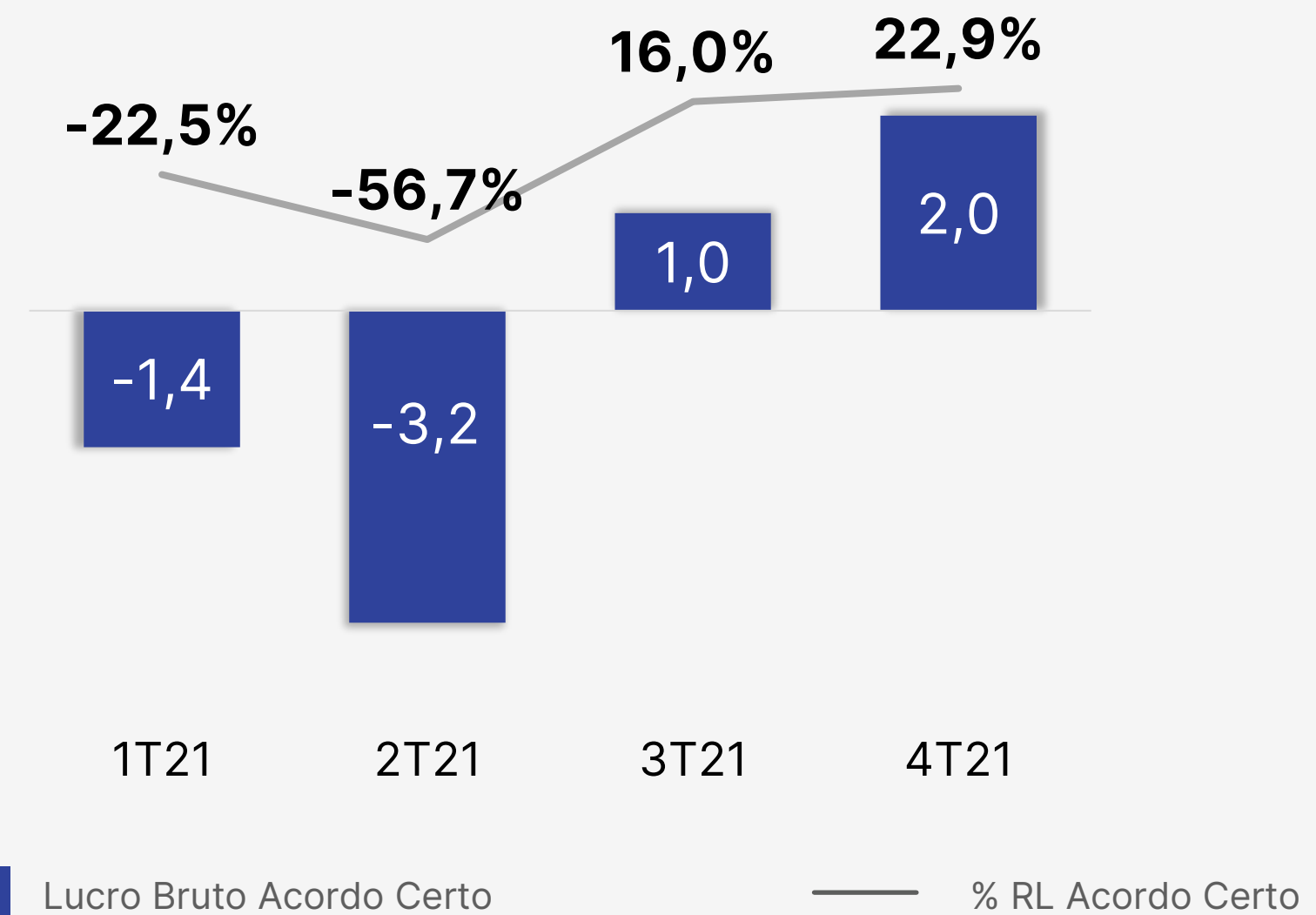
+667,0% vs. 4T20

+37,8% vs. 3T21

+1811,8% vs. 2020

(R\$ milhões)

Lucro Bruto Acordo Certo



+100% vs. 3T21



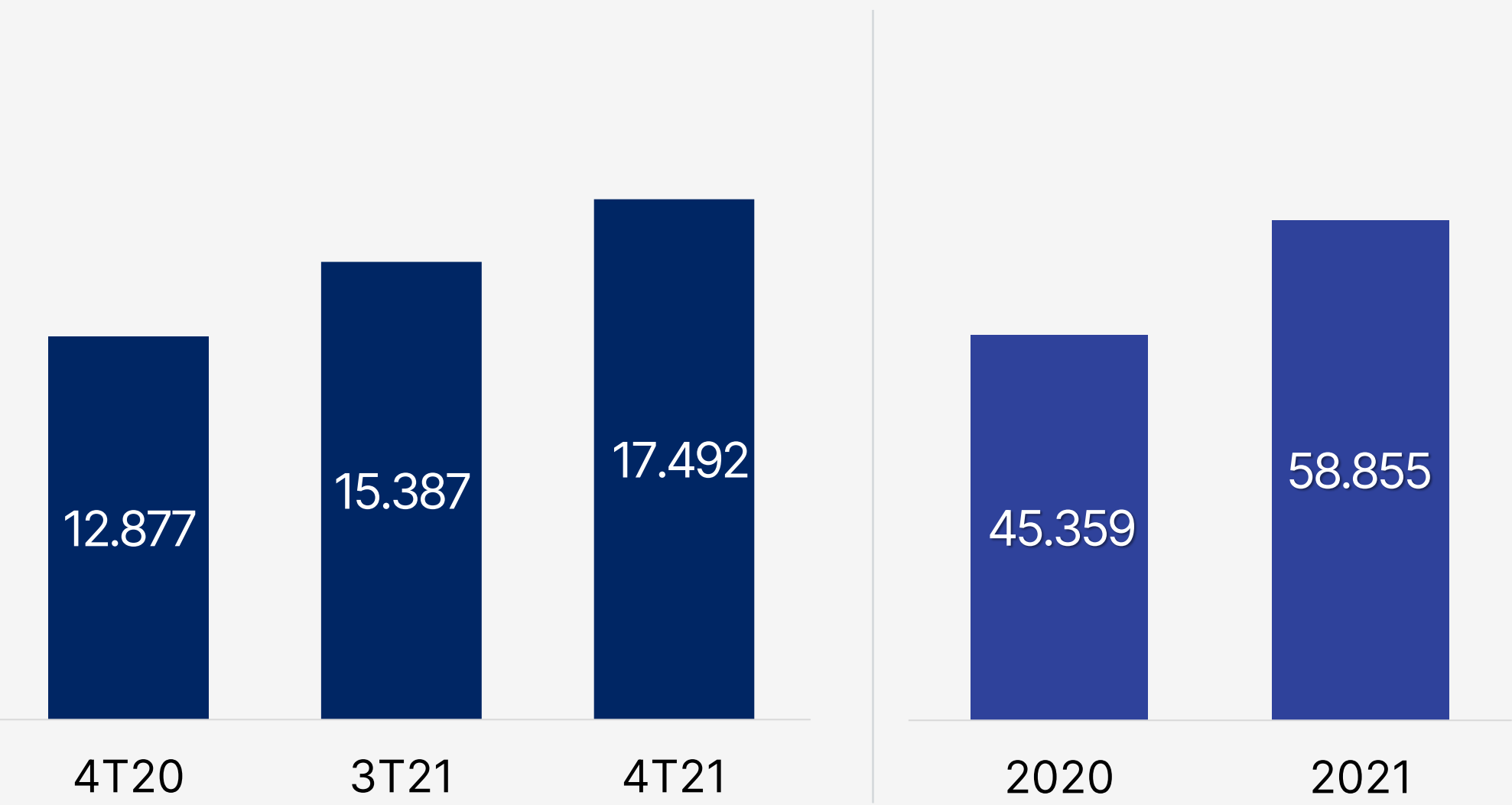
- Uso de inteligência analítica na priorização dos clientes alvo
- Aumento de novos parceiros na plataforma
- Maior eficiência das despesas de marketing



Serviços de recuperação

(R\$ mil)

Soluções digitais

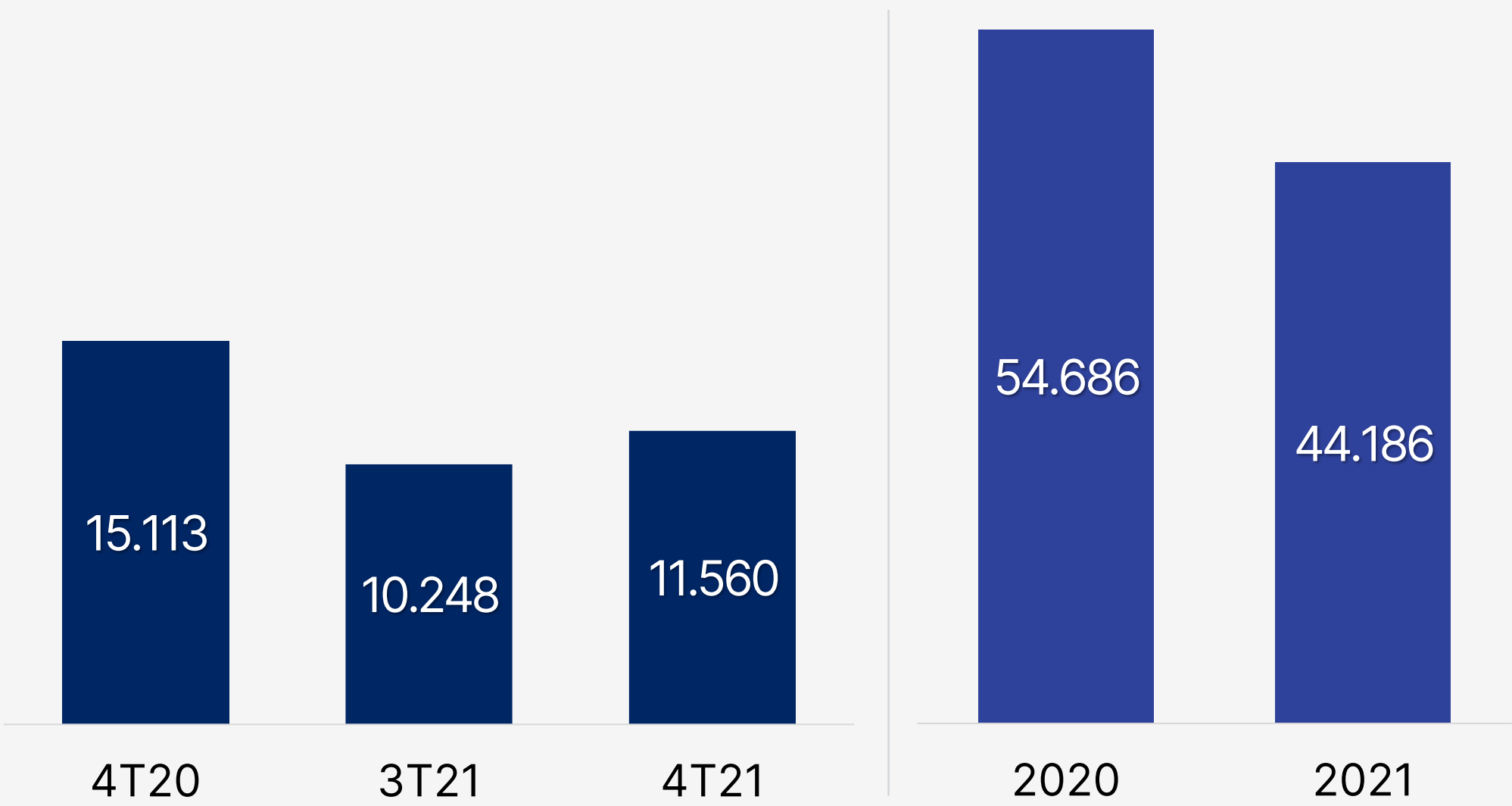


+35,8% vs. 4T20
+13,7% vs. 3T21
+29,8% vs. 2020

↑ Volumetria de notificações no 4T21
↑ da participação dos avisos digitais devido à migração de soluções impressas.

(R\$ mil)

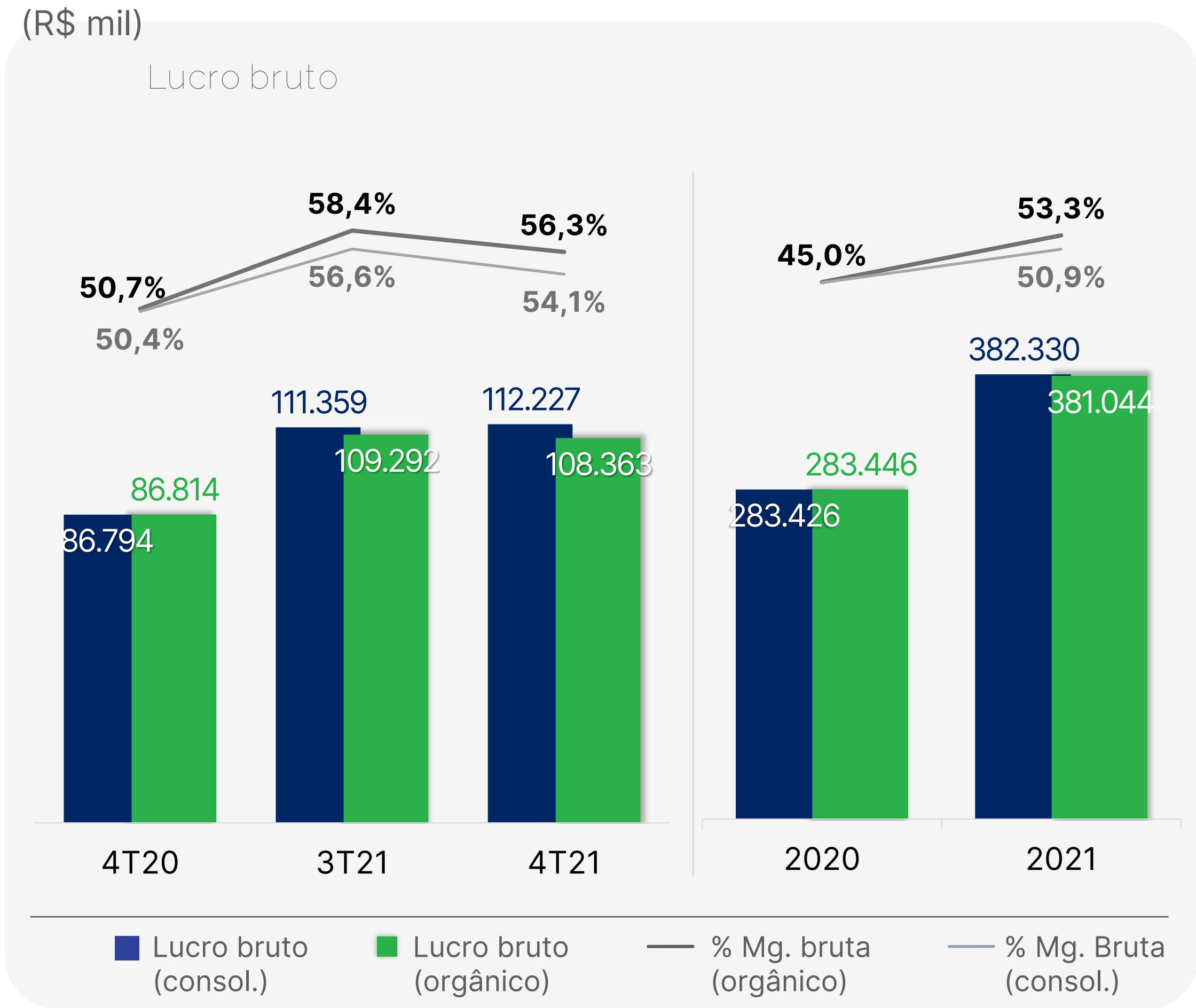
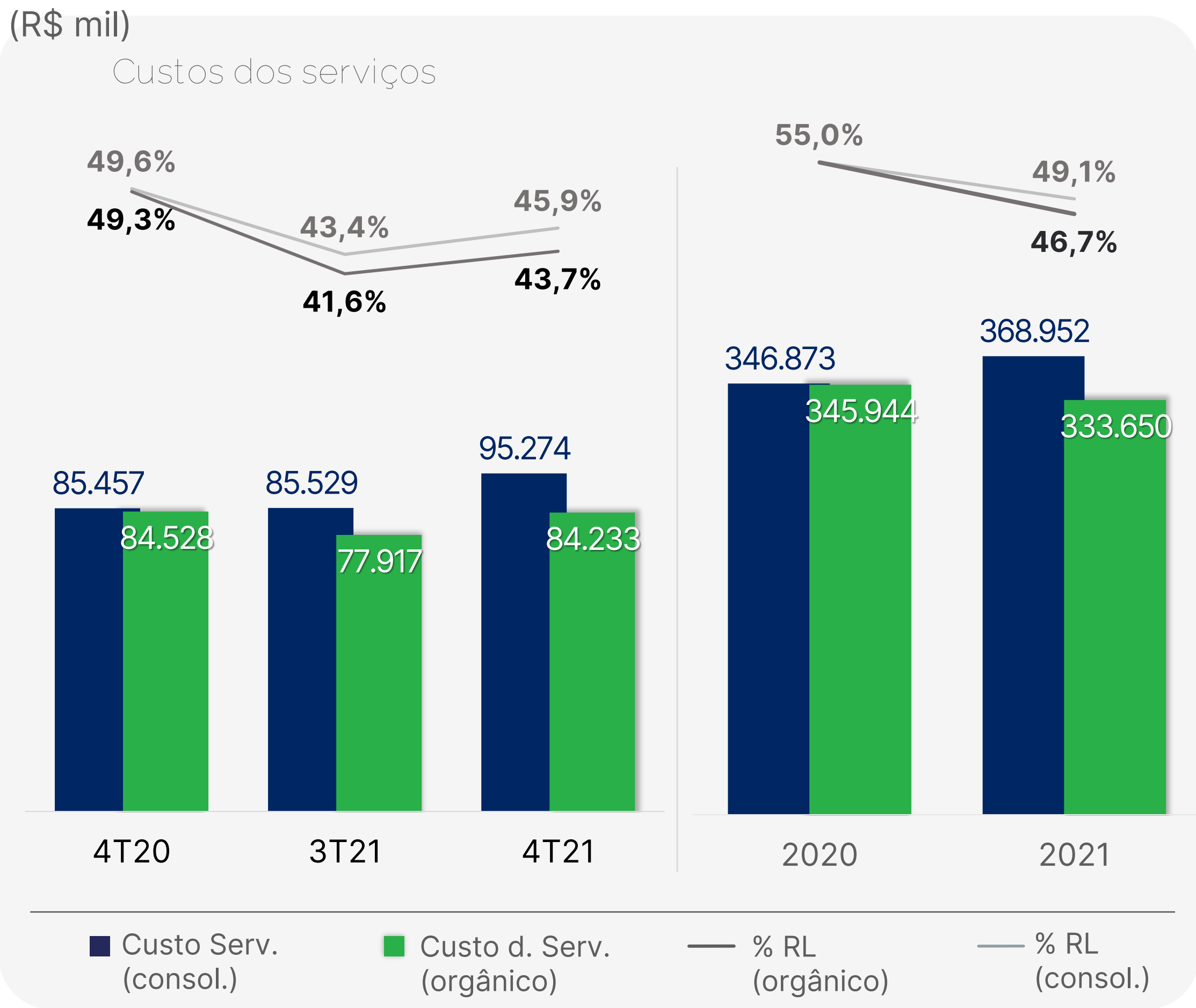
Soluções impressas



-23,5% vs. 4T20
+12,8% vs. 3T21
-19,2% vs. 2020

↓ Volumetria de soluções impressas em função da migração para as soluções digitais

- Comunicados e outros variáveis: menor custo notificações e Acordo Certo, q-o-q
- Custos de pessoal
- + 5 meses Konduto em 2021



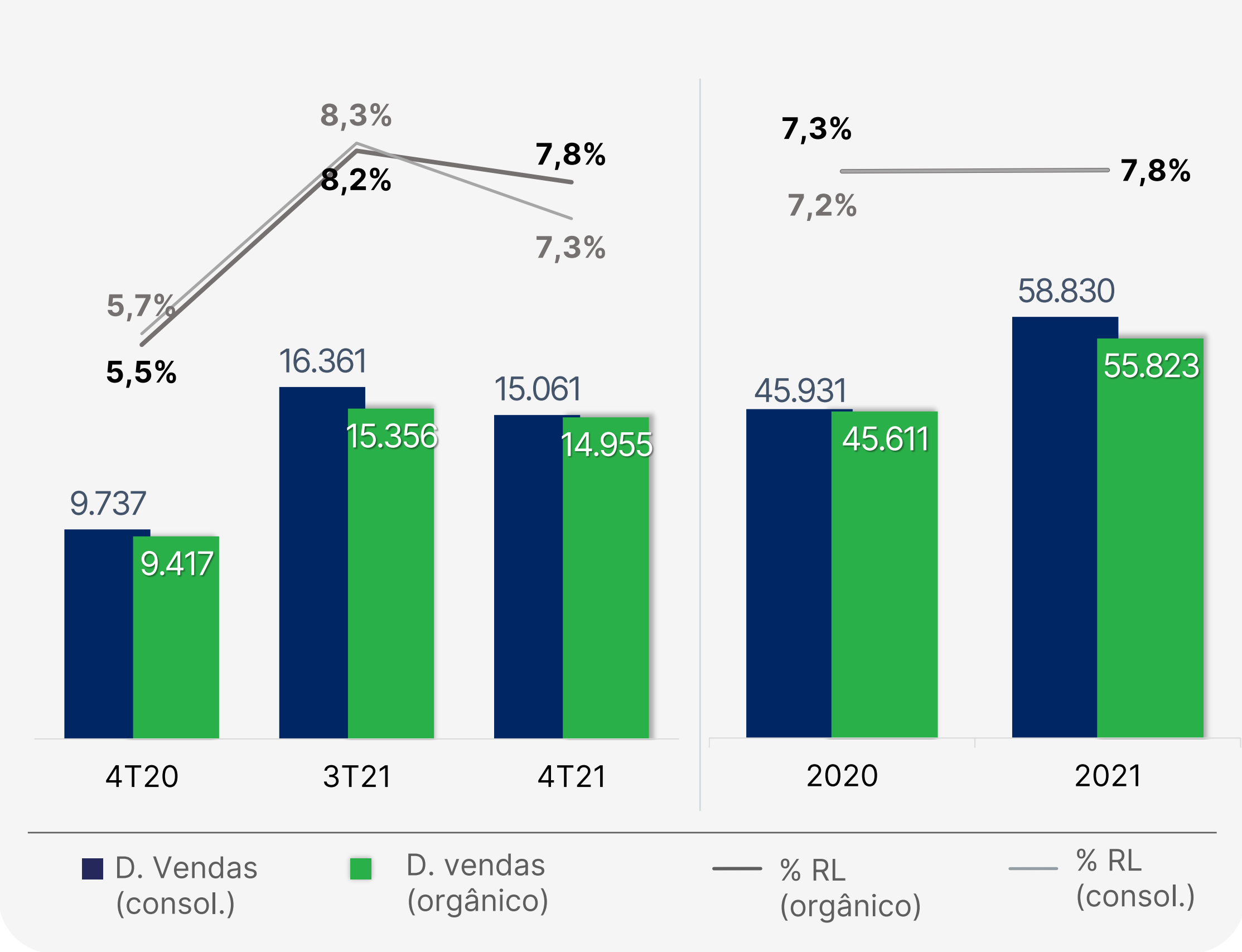
- + Bônus comerciais

+ Remuneração parceiros
- Terceiros

- Créditos PIS/Cofins

(R\$ mil)

Despesas de vendas



- + Konduto

+ Acordo Certo

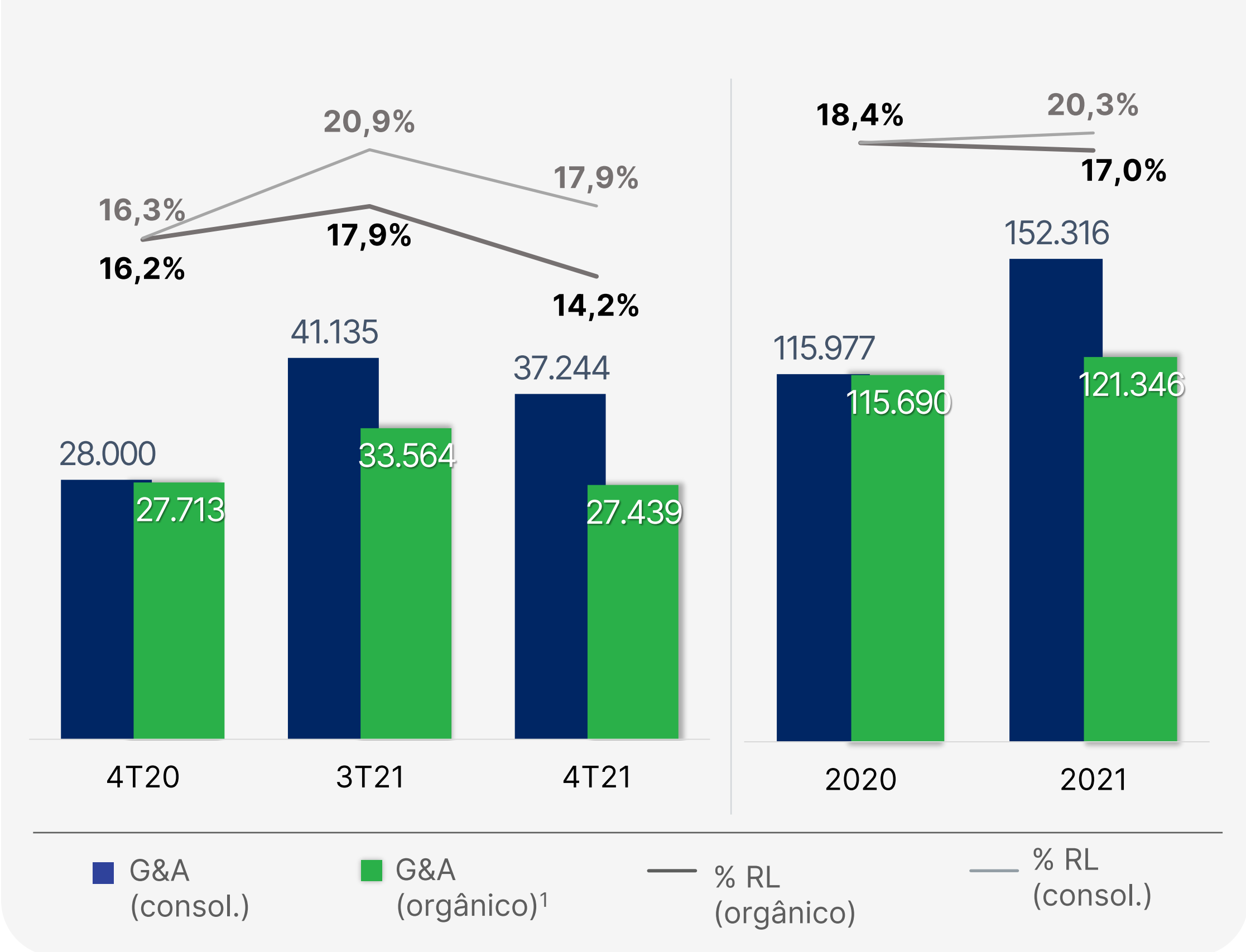
+ Pessoal (dissidio, rescisões)
- PPR (diretoria e pessoal)

+ PPA aquisições

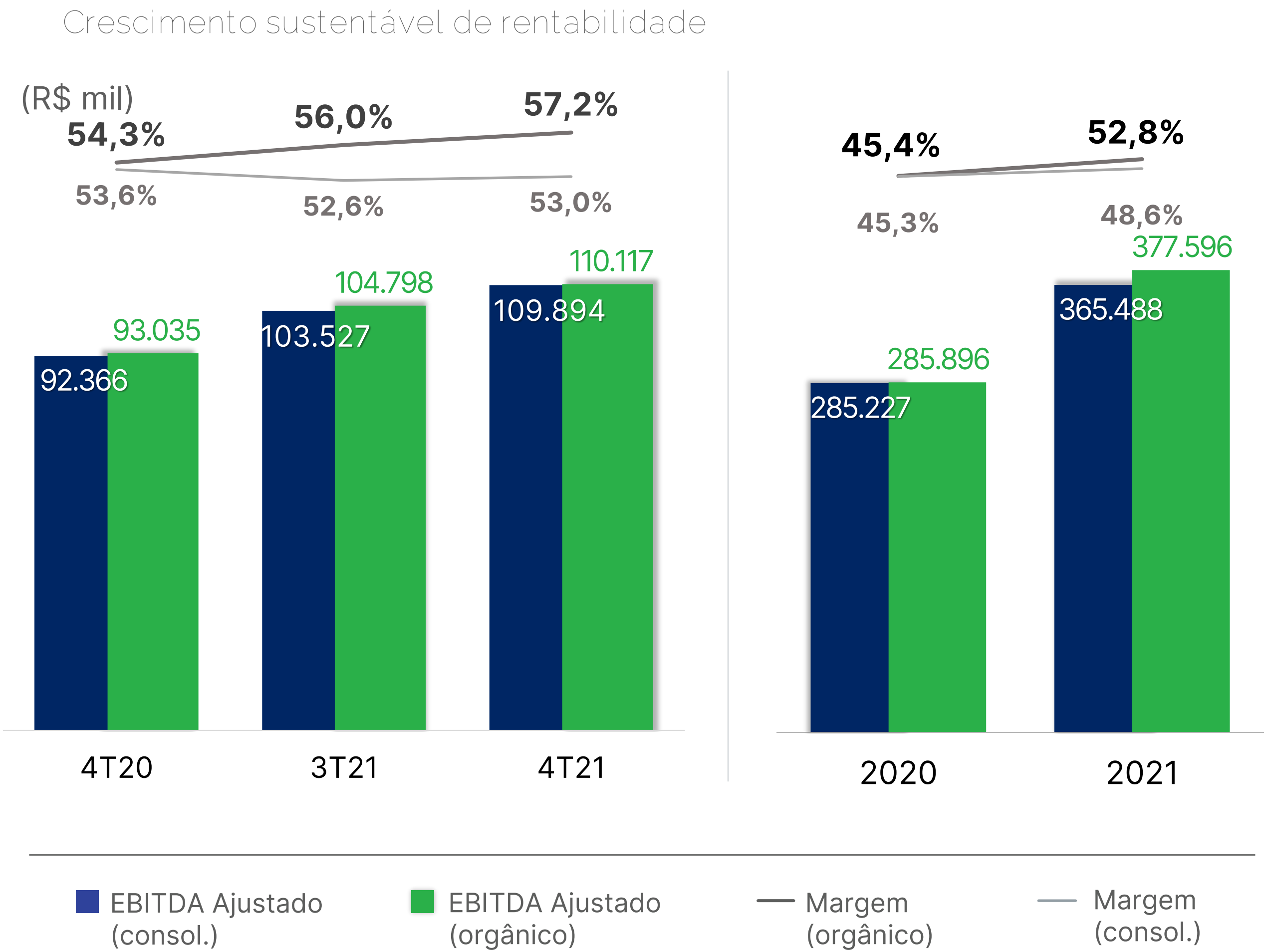
+ não recorrentes M&A

(R\$ mil)

Despesas gerais e administrativas



¹Exclui eventos não recorrentes ao resultado e PPA de aquisições



EBITDA ajustado¹ (orgânico)

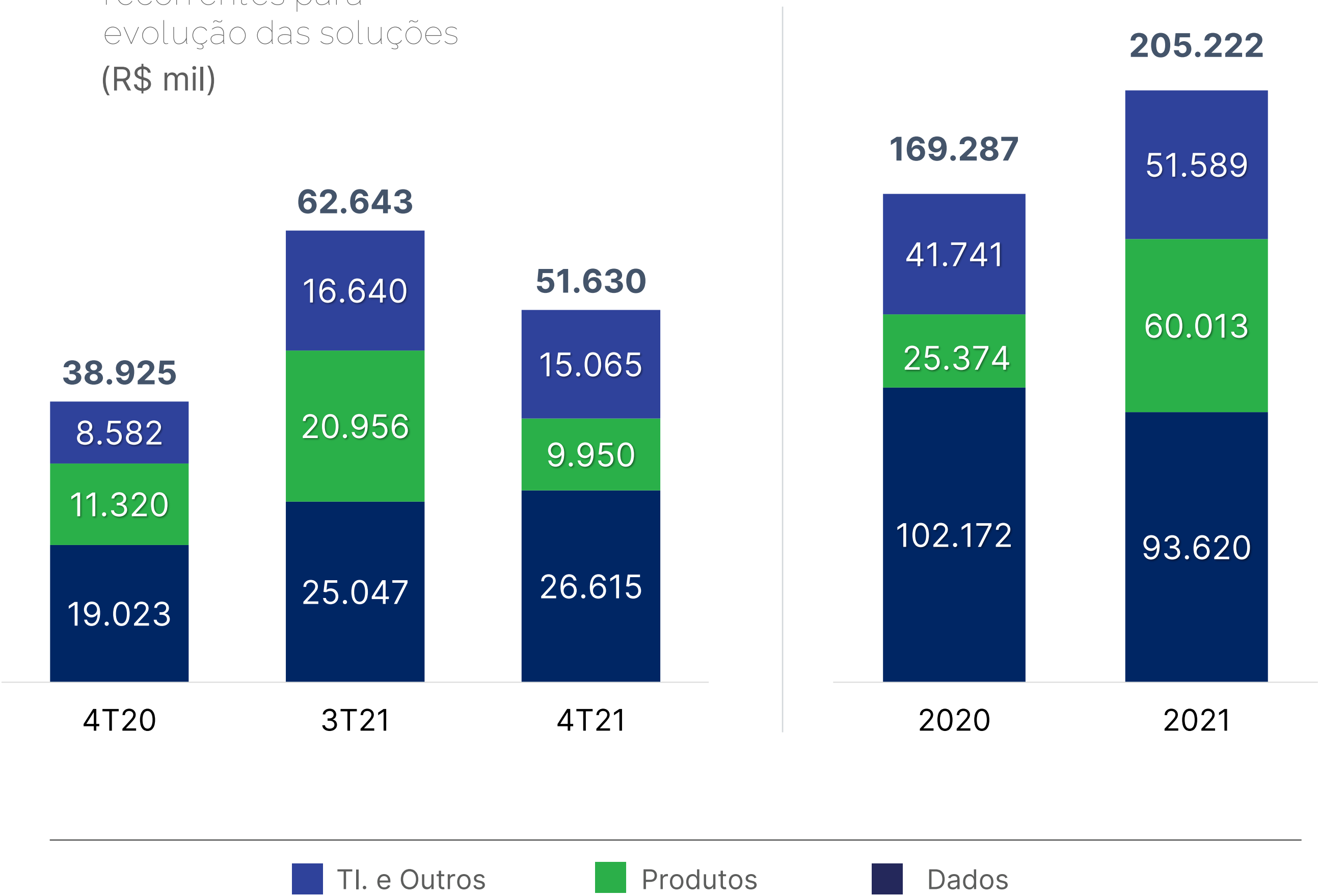
+18,4% vs. 4T20
+5,1% vs. 3T21
+32,1% vs. 2020

Margem EBITDA ajustado ¹ (orgânico)

+2,9pp. vs. 4T20
+1,2pp. vs. 3T21
+7,4pp. vs. 2020

¹Exclui eventos não recorrentes

Investimentos
recorrentes para
evolução das soluções
(R\$ mil)



TI. e Outros

+155,2% vs. 4T20
-2,7% vs. 3T21
+53,5% vs. 2020

Maior precisão na alocação dos investimentos devido à migração para o Cloud.

Produtos

-12,1% vs. 4T20
-52,5% vs. 3T21
+136,5% vs. 2020

Realocação de provisões relativas à benefícios e encargos para o OPEX, q.o.q
Criação do CEA e estruturação das Squads de produtos, y.o.y

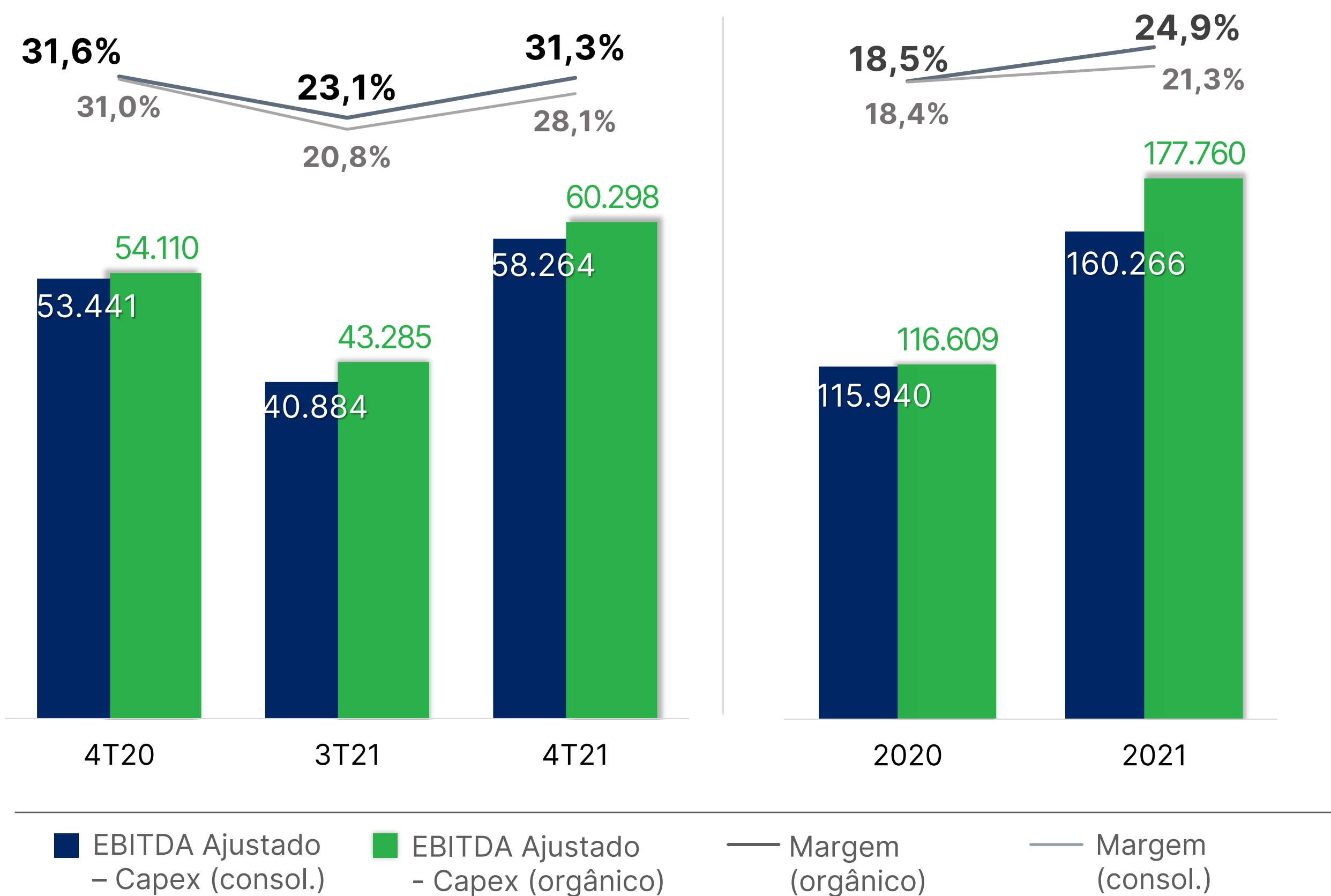
Dados

+39,9% vs. 4T20
+6,3% vs. 3T21
-8,4% vs. 2020

Maior volume de dados de cartórios e societários, q.o.q.
Aumento de preços unitários por correção de inflação, q.o.q.
Novas condições contratuais implantados em 2021 junto aos cartórios de alguns estados, trazendo redução do Capex, y.o.y.

¹Exclui PPA de aquisições

Forte geração de caixa
(R\$ mil)



EBITDA ajustado¹ – Capex Total² (orgânico)

+11,4% vs. 4T20
+39,3% vs. 3T21
+52,4% vs. 2020

Margem EBITDA ajustado¹ – Capex Total² (orgânico)

-0,3pp. vs. 4T20
+8,2pp. vs. 3T21
+6,3pp. vs. 2020

¹Exclui eventos não recorrentes ao resultado | ²Exclui PPA de aquisições

Efeito positivo de R\$4,0M no Lucro Líquido...

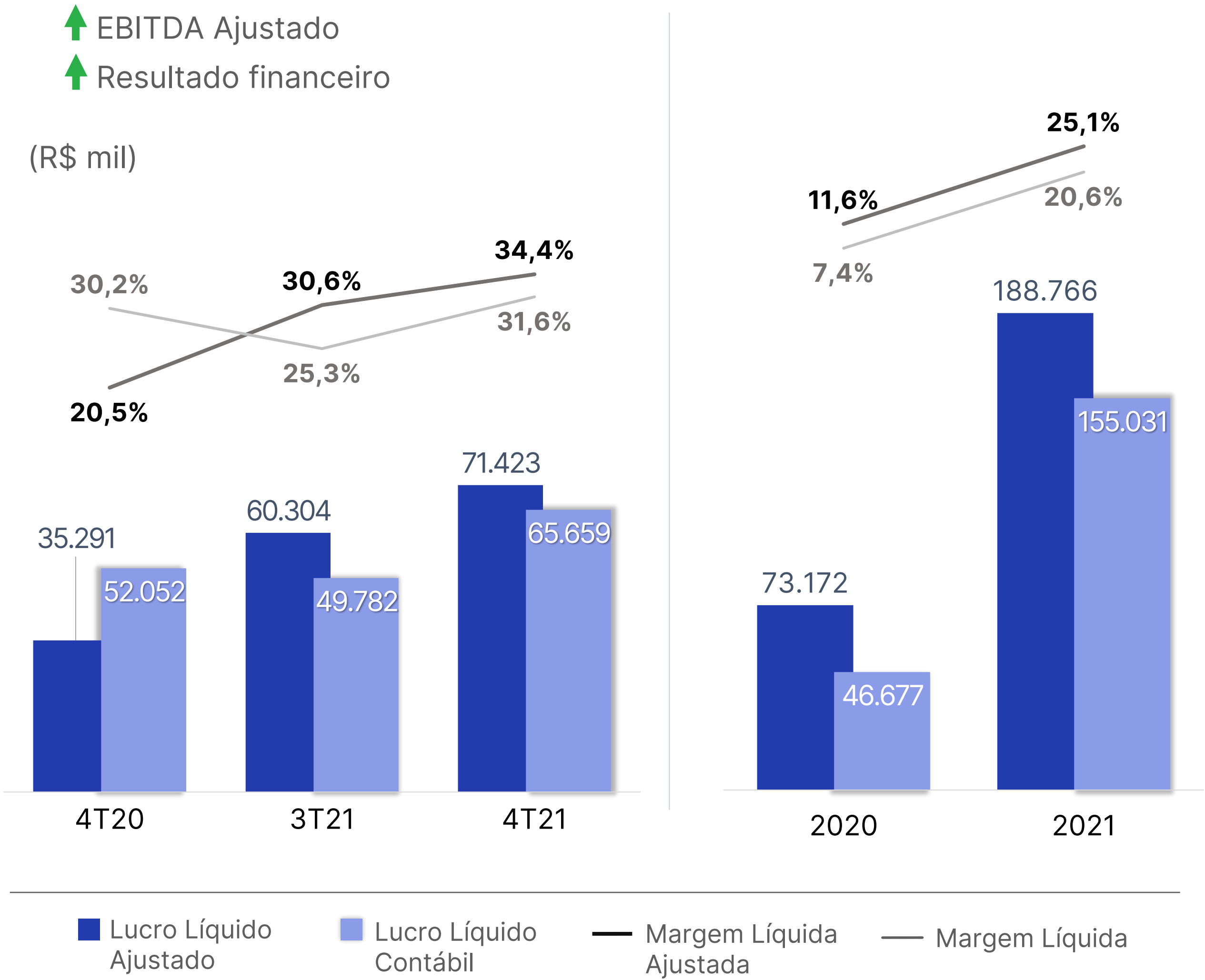
(R\$ mil)	4T21
Perda por impairment	
Outras (despesas) / receitas	(181.285)
Total de efeito no EBITDA	(181.285)
Baixa de obrigações por aquisições a pagar	
Outras (despesas) / receitas financeiras	187.418
Total de efeito no LAIR	6.133
Efeito líquido nos impostos	
Correntes e Diferidos	(2.085)
Total de efeito no Lucro Líquido	4.048

A perda por impairment foi mais do que compensada pela redução da parcela variável a pagar pela aquisição.

A estrutura da operação contemplou um pagamento de parcela variável relevante, de forma a mitigar riscos de execução da Acordo Certo.

... e no Balanço Patrimonial

(R\$ mil)	4T21
Perda por impairment	
Intangível - Ágio na combinação de negócios	(170.407)
Intangível - Marcas, direitos, patentes e outros	(1.976)
Intangível - Software	(8.902)
Efeito dos impostos	
Ativo Não Circulante - Impostos de renda e contribuição social diferidos	61.637
Total de efeito no Ativo	(119.648)
Baixa de obrigações por aquisições a pagar	
Passivo Circulante - Obrigações por aquisições de investimentos	196.558
Passivo Circulante - Impostos a pagar (sobre receita financeira)	(9.140)
Efeito dos impostos	
Passivo Não Circulante - Impostos de renda e contribuição social diferidos	(63.722)
Total de efeito no Passivo	123.696
Total de efeito no Balanço Patrimonial	4.048



Lucro líquido ajustado¹

+102,4% vs. 4T20
+18,4% vs. 3T21
+158,0% vs. 2020

Crescimento de resultados operacionais e financeiros

Margem líquida ajustada¹

+13,9pp. vs. 4T20
+3,8pp. vs. 3T21
+13,5pp. vs. 2020

¹Exclui eventos não recorrentes ao resultado e efeitos contábeis adicionais de aquisições (efeitos de amortização de mais valia, despesas financeiras de marcação a mercado e seus efeitos em impostos) para fins de comparabilidade com os períodos anteriores. Não representa o lucro orgânico.

Estratégia 2022

Acelerar o crescimento de receitas, participação nos clientes aliado a rentabilidade

Evolução contínua de produtos e ampliar a linha de soluções disponíveis aos nossos clientes.

Prezar pela excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de acurácia.

Rentabilidade para nós e nossos clientes.

Experiência do Cliente + Computação em nuvem

Proporcionar a melhor experiência aos clientes propiciando uma melhor gestão operacional e financeira da cadeia de valor, com entregas cada vez melhores e mais rápidas.

Avançar na transformação digital, migrando e atualizando sistemas e produtos existentes, para acelerar entregas, customizações e inovações e assim melhorar ainda mais a experiência do cliente.

Cultura InteliGente

Garantir o fortalecimento da cultura Boa Vista.

Cultura InteliGente é quem somos, nosso propósito, posicionamento, missão, visão e os valores que acreditamos aqui na Boa Vista. Dar voz à nossa maior inteligência: as pessoas! Incluir e valorizar os nossos colaboradores pelo que são.

Buscar crescimento inorgânico

Buscar crescimento inorgânico da Boa Vista a partir de novas aquisições e/ou parcerias.

Ampliar nosso mercado de atuação e potencializando o uso da inteligência analítica para a criação de valor.

Q&A



Para fazer perguntas, clique no ícone #Q&A# na parte inferior de sua tela e escreva o seu #IDIOMA# e sua #PERGUNTA#, para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.



Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Para participantes via telefone, disque *9 (levantar a mão), assim que a sua pergunta for anunciada, dique *6 para ativar/silenciar o áudio.



Para enviar perguntas por escrito via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, orientamos realizá-las indicando o seu NOME, EMPRESA e IDIOMA e escreva a sua pergunta.

BOAS
B3 LISTED NM

Relações com Investidores

🌐 ri.boavistascpc.com.br

✉ ri@boavista.com.br