

**BOAS**  
B3 LISTED NM

**1T22**  
Release de  
Resultados

**BoaVista**

PUBLICO

1T22

## Release de Resultados

Desempenho recorde de Receita no trimestre  
com Receita Líquida de R\$207,9 milhões  
e Ebitda Ajustado de R\$107,9 milhões

## Destaques

- 1 ano consecutivo de recorde de **Receita Líquida**, atingindo: R\$207,9 milhões no trimestre, +25,8% vs. 1T21, +0,2% vs. 4T21. **+26%\***
- Crescimento de 27,7% da receita de **Soluções Analíticas** ano contra ano, atingindo R\$114,3 milhões no trimestre vs. R\$89,5 milhões no 1T21. **+28%\***
- 31,9% de crescimento nos **Serviços de Recuperação**, sendo: +70,4% em soluções Digitais no trimestre vs. 1T21. **+32%\***
- 48,1% de crescimento do **EBITDA Ajustado – Capex total**, atingindo: R\$49,4 milhões no trimestre vs. R\$33,3 milhões no 1T21. **+48%\***
- +3,6 p.p. na **Margem EBITDA Ajustado – Capex total** atingindo: 23,7% no 1T22 vs. 20,2% no 1T21. **+4 p.p.\***

\*versus o 1T21



• IGCT B3

• ITAG B3

• IBRA B3

• SMLL B3

• ISO 27001



Contate o RI

Mônica Simão

CFO e Diretora de RI

Flavio Bongiovanni Ferreira Lima

Gerente de RI

Mariana Gimenez

Analista de RI

Videoconferência de Resultados

12 de maio de 2022 - 11h Brasília | 10h EST

[ri@boavistaspc.com.br](mailto:ri@boavistaspc.com.br)<https://ri.boavistaspc.com.br>[Webcast Link](#)

# Mensagem da Administração

Abrimos 2022, inovando e expandindo! A digitalização e uso de nossa capacidade analítica em diversas frentes de mercado seguiram se consolidando, promovendo nossa jornada de colocar a Boa Vista como referência para tomada de decisões de risco. A incorporação da Konduto já é uma realidade, temos um time integrado e atuante, demonstrando a sinergia entre nossas frentes de negócio. Com esse time engajado que realizamos o principal evento de antifraude brasileiro, que contou com a participação de mais de 800 pessoas, focando em conteúdo para profissionais de risco e prevenção à fraude no *e-commerce* e em pagamentos digitais. Contamos com grandes nomes, e levamos ao palco 14 palestrantes que apresentaram cases e estratégias de sucesso no mundo de antifraude.

Iniciamos 2022, com uma evolução contínua da nossa operação, com foco em analíticos. A qualidade de produtos, tanto de Decisão quanto de Recuperação, nos permitiu alcançar o crescimento de 26% na receita líquida frente ao ano anterior. Entendemos que o mercado de dados brasileiro ainda possui muito espaço para crescimento e que nossos novos produtos e sinergias entre as adquiridas nos trarão ainda mais oportunidades.

Neste trimestre lançamos também o POWERSCORE4 ("P4"), a prova da nossa evolução na ingestão, análise e combinação de dados do cadastro positivo com outras bases dados diversificadas. Como parte dessa evolução criamos variáveis únicas, inovamos nossos processos de modelagem para levar para os nossos clientes o que há de mais avançado em análise de dados. Com essa combinação de diferentes bases técnicas, com mais de 200 variáveis aperfeiçoadas utilizando *machine learning* e traçando perfis comportamentais com algoritmos de alta performance, conseguimos oferecer este novo produto e estimamos obter quantidades de aprovações superiores em até 150%, para determinados públicos, promovendo acesso a crédito a ainda mais pessoas em comparação aos modelos anteriores.

Nossa filosofia digital nos permitiu forte crescimento em receita de recuperação, impulsionada pelos serviços de soluções digitais que também apresentaram receita recorde no 1T22. Nossas soluções digitais são mais discretas aos consumidores inadimplentes, trazem menores custos com maior taxa de recuperação aos nossos clientes, e possuem menor impacto ambiental.

O capital humano é um dos principais ativos da companhia e 2022 já começou sendo um ano de avanços. Iniciamos o programa de fortalecimento da nossa nova cultura, chamada Cultura InteliGente, que representa 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. Para sustentar esse espírito colaborativo criamos a People On Academy, uma rede com treinamentos online contribuindo com a formação de nosso time para melhor atendimento de nossos clientes e maior segurança em nossos processos.

A tecnologia em conjunto com nosso mar de dados e ótimas pessoas fazem a Boa Vista cada vez mais sólida. Com tantas inovações por vir, acreditamos ter um presente e, principalmente, um futuro brilhante pela frente!

**Dirceu Gardel, CEO.**

## Eventos Recentes

### Lançamento PowerScore4 – P4 e novo modelo de Renda Presumida

A Boa Vista atualiza constantemente seus algoritmos de modo a capturar a evolução da ingestão de dados, tanto do cadastro positivo, bem como de novas bases de dados, que nos permitem criar variáveis únicas e proprietárias. Além disso aplicamos a inovação nos processos internos de modelagem e, dessa forma, sempre entregamos o que há de mais avançado em Analytics aos nossos clientes.



A Família PowerScore4 é composta por quatro modelos divididos em quatro modalidades de crédito: empréstimo pessoal, cartão de crédito, financiamento de veículos e crédito imobiliário. A Boa Vista estima que essas soluções podem aumentar em até 150% o percentual de pessoas que receberão crédito, comparado aos modelos anteriores, que já eram bem assertivos. A 4.ª geração de modelos de concessão da Boa Vista ainda amplia o acesso para o público não bancarizado, e pode aumentar em 32% o número de pessoas que recebem crédito, mas não possuem contas em bancos.

Os novos modelos de concessão utilizam todas as informações disponíveis na base da Boa Vista, além de contemplar o Cadastro Positivo, o cadastro negativo, o SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito) e outras bases alternativas, obtidas pela empresa devido ao seu relacionamento com outras empresas e instituições que são fontes de bases de dados no país. A nova geração aperfeiçoou suas técnicas de *machine learning*, usadas para traçar perfil comportamental do consumidor e utiliza novas variáveis preditivas, facilitando a aprovação de crédito.

O desenvolvimento da Família PowerScore4 contou com muitas equipes trabalhando integradamente. Os modelos contam com algoritmos de alta performance, aprimorados a partir do que há de mais moderno na área de Analytics e destinados a negócios de todos os tamanhos.

Juntamente ao P4, lançamos o novo Modelo de Renda Presumida, mais um produto desenvolvido pelo Centro de Excelência em Analytics (CEA) da Boa Vista, e viabilizará a concessão de crédito a consumidores com menos riscos.

Este é um modelo analítico complexo, desenvolvido a partir de uma modernização da plataforma de Analytics da Boa Vista, aliada ao aumento de suas bases de dados, com foco no consumidor de baixa renda. Além disso, a complexidade do produto exigiu uma evolução das técnicas de modelagem e dados alternativos, dado que o modelo é alimentado por mais de 200 variáveis, propiciadas pela robustez das fontes de dados da Companhia, nos permitindo analisar diversas variáveis e presumir a renda de um consumidor, sem o atrito de solicitação de holerites ou outros comprovantes de renda.

## Fraud Day

O Fraud Day é o primeiro evento do Brasil focado em conteúdo para profissionais de risco e prevenção à fraude no *e-commerce* e em pagamentos digitais.

Depois de 2 anos de pandemia, a terceira edição do Fraud Day foi um grande sucesso para a Boa Vista. O Evento, já consolidado como o maior e mais importante encontro do segmento de antifraude na América Latina levou mais de 800 pessoas ao Hotel Unique no dia 24 de março.

O Fraud Day se destacou pela intensa geração de conteúdo com apresentação de cases e muita troca de experiências: 14 pessoas palestraram no palco principal do evento, representando empresas como Infracommerce, Itaú, iFood, Nubank e Matera. Pesquisas preliminares apontaram 100% de satisfação entre os patrocinadores e 95% dos participantes afirmaram que voltariam na próxima edição.



## Boa Vista recebe Premiação Agilidade Brasil 2022



A Premiação Agilidade Brasil é o principal reconhecimento às empresas que praticam agilidade e têm obtido resultados consistentes. O Agile Trends é pioneiro na premiação daqueles que praticam agilidade, valorizando e oferecendo mais visibilidade às empresas e profissionais que contribuem para o desenvolvimento do mercado brasileiro. A participação acontece através do compartilhamento de cases e experiências sobre o uso de abordagens ágeis.

A Boa Vista participou levando o case de transformação digital e entre 900 candidaturas com 20 vencedores. A categoria participante foi “Transformação Digital em escala” para envolvimento de até 500 pessoas e conquistamos a posição de 3.º lugar, recebendo um selo das 20 melhores empresas em agilidade no Brasil.

## People On Academy, nosso Learning Management System



Na Boa Vista, acreditamos que desenvolvimento e aprendizado são fundamentais para o sucesso de qualquer pessoa ou empresa. Por isso, além de oferecer soluções de inteligência analítica para os nossos clientes, estamos sempre focados em proporcionar uma jornada de aprendizado incrível para o nosso time.

No dia 19/01/2022, lançamos o People On Academy, nosso *Learning Management System*, que já nasceu com mais de 40 horas de conteúdos focados em toda a jornada de *onboarding*, políticas e processos, bem-estar e inteligência emocional.

## Lançamento da nova Cultura Organizacional



Já em 28 de janeiro de 2022, introduzimos nossa nova cultura. 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.

**Quem Somos:** A Boa Vista é uma empresa de inteligência analítica que utiliza tecnologia de ponta para ajudar pessoas e empresas na tomada de decisão.

**Nosso Propósito:** Desenvolver mercados para tomadas de decisão cada vez mais assertivas, por meio do uso de inteligência analítica e da tecnologia, com segurança e, assim, gerar impacto positivo na vida de pessoas, organizações e na economia brasileira.

**Nosso Posicionamento:** A Boa Vista trabalha diariamente para ser a melhor empresa de inteligência analítica e tem o compromisso de buscar tecnologias inovadoras para oferecer soluções e recomendar as melhores decisões para seus clientes.

**Missão:** Criar soluções capazes de gerar experiências que apoiem as decisões mais importantes de empresas e pessoas, através de produtos inteligentes, analíticos, seguros e com tecnologia de ponta, para auxiliar na construção de relações de consumo mais equilibradas, no Brasil.



**Visão:** Trabalhamos para expandir o mercado com as melhores soluções analíticas e exercer papel indispensável na geração de inteligência, dados, informações e conhecimento para, assim, apoiar o desenvolvimento de pessoas e empresas.

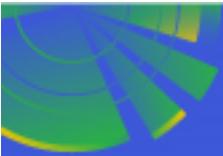
### Valores:

- **Somos íntegros:** Trabalhamos os dados de forma segura e responsável para criar valor para os nossos clientes.
- **Incentivamos a diversidade:** Incentivamos a curiosidade, a diversidade e a colaboração para desafiar os padrões.
- **Trabalhamos em equipe:** Temos mentalidade de dono e trabalhamos em equipe em prol do melhor para a Boa Vista.
- **Confiamos nas pessoas:** Construimos as melhores equipes e confiamos nas pessoas e suas decisões.
- **Executamos com excelência:** Praticamos o que oferecemos para os nossos clientes: tomamos decisões coerentes baseadas em dados.
- **Buscamos as melhores soluções:** Somos simples e não aceitamos a burocracia, encontramos sempre o melhor caminho para as soluções.

## Corrida pela Inclusão



Na Boa Vista, acreditamos que o incentivo à diversidade deve acontecer dentro e fora do ambiente de trabalho. Por isso, como parte do nosso cronograma de incentivo à cultura em temáticas de Diversidade & Inclusão, patrocinamos e participamos da Corrida e Caminhada pela Inclusão do Instituto Olga Kos. Com presença do time #BoaVista, a corrida aconteceu no dia 27/03 e proporcionou um momento especial de encontro e celebração da #diversidade por mais de 15 mil pessoas.



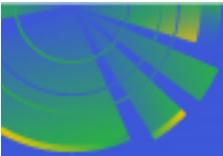
## Cenário Econômico

O 1º trimestre de 2022, facilmente, poderia ser dividido em dois períodos, o antes e o depois da guerra entre Rússia e Ucrânia. Se antes disso o cenário econômico esperado para o ano já era complicado ou pouco animador, devido, por exemplo, às baixas projeções de crescimento do PIB, à inflação e aos juros elevados, depois, o conflito só fez com que as incertezas aumentassem. Além disso, um novo surto de covid-19 na China tem também gerado preocupações. Esse surto tem dado sinais de maior resistência e, naturalmente, parte do impacto disso sobre a economia chinesa irá respingar sobre a maioria das demais economias. O Brasil também teve alguns imprevistos nesse período, como o aumento no número de casos de covid-19 e o surto de influenza, ambos em janeiro, mas, ao contrário do que se vê na China, eles foram momentâneos. Em três meses apenas, a eclosão de uma guerra e a dificuldade em fazer da pandemia uma página virada na história recente foram suficientes, para que todo e qualquer cenário previsto ao final do ano passado fosse reavaliado.

A inflação se mostrou, até aqui, resistente à elevação dos juros e a projeção para o IPCA, que no final do ano passado era de 5,03%, subiu para 7,89% segundo o Relatório Focus mais recente, referente a 29 de abril. Essa resistência e até mesmo a elevação na taxa básica de juros foram por muito tempo questionadas, pois havia quem acreditasse que as pressões inflacionárias fossem temporárias, mas, na verdade, desde a pandemia, a economia brasileira, e não somente ela, sofreu um choque atrás do outro, fossem eles internos, fossem eles externos, e isso obviamente distanciou a política monetária do seu objetivo final. O IPCA, por sinal, acumula alta de 3,20% no 1º trimestre de 2022, com destaque para o resultado de março. No último mês do período as variações nos preços dos alimentos e dos combustíveis, apontados desde o início da guerra como aqueles que acelerariam a inflação, responderam por 71,60% da variação total no índice e no ano o peso dessas categorias sobre a variação total foi de 54,48%.

A inflação alta mexe com a projeção referente à taxa básica de juros, Selic, que desde o início do ano subiu 1,75 ponto percentual, para 13,25%. Nesse sentido, outros pontos também merecem atenção especial, como, por exemplo, o aperto monetário nos EUA. À medida que os juros subirem na maior economia do mundo, a pressão sobre os juros internos será ainda maior. Assim como no Brasil, a inflação tem sido um problema em território norte-americano e atingiu a marca de 8,5% em março na base anual, o maior nível desde 1981. Junto ao aumento na taxa de juros, o Federal Reserve (Fed) planeja enxugar o balanço patrimonial, que praticamente dobrou desde o início da pandemia visando combater o desaquecimento da economia americana naquele período. Agora se faz necessário caminhar na direção oposta, o que havia gerado algum receio de uma recessão no país nos próximos 12 meses. Esse receio, contudo, esfriou mesmo após o Departamento de Comércio dos EUA divulgar que o PIB do país recuou 1,4% no 1º trimestre de 2022 em comparação ao último trimestre do ano passado. Isso porque a taxa anualizada da demanda privada aumentou de 2,6% para 3,7% entre o 4º trimestre de 2021 e o 1º trimestre de 2022.

No Brasil, a melhora no mercado de trabalho está em xeque devido às incertezas trazidas pela guerra e a taxa de desemprego parou de cair. Após encerrar o ano de 2021 na marca de 11,1%, ante 14,2% em dezembro de 2020, a taxa oscilou muito pouco nos três primeiros meses do ano e se manteve em 11,1% com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), do IBGE, referente ao último mês de março. Essa acomodação no mercado de trabalho, somado ao quadro geral de inflação, juros e comprometimento da renda elevados, também deixaria o caminho livre para a taxa de inadimplência subir no mercado de crédito. Isso, por sinal, já vem acontecendo e a taxa de inadimplência das famílias nas operações com recursos livres subiu entre os meses de dezembro de 2021 e fevereiro de 2022 mais do que no ano passado inteiro (0,34 x 0,20 ponto percentual). Vale ressaltar, nesse momento,



que a greve dos servidores do Banco Central atrasou a publicação de alguns dados importantes no período, como as estatísticas monetárias e de crédito, e por isso o dado oficial mais recente sobre a taxa de inadimplência é ainda referente ao mês de fevereiro de 2022.

O indicador de Registros de Inadimplentes, da Boa Vista, tem acompanhado de perto a tendência na taxa de inadimplência e no 1º trimestre de 2022 apontou alta de 9,2% em comparação ao mesmo período de 2021 e de 6,7% em comparação ao 4º trimestre de 2021 na série de dados dessazonalizados. A expectativa, por sinal, é de que os registros de inadimplentes continuem subindo e de que a taxa de inadimplência das famílias siga pelo mesmo caminho.

Já quando falamos em concessão de crédito, os dados ainda nos mostram um ritmo de crescimento robusto, mas que tende a desacelerar ao longo dos próximos trimestres. A concessão de crédito livre às famílias foi muito forte em 2021, mas isso não deve se repetir este ano. Essa desaceleração, inclusive, já foi percebida nos números do indicador de Demanda por Crédito do Consumidor, da Boa Vista, quando nos referimos, exclusivamente, ao segmento “Financeiro”. Em 12 meses acumulados o crescimento passou de 24,2% em fevereiro para 23,2% em março. Nas comparações trimestrais, alta de 21,1% contra o 1º trimestre de 2021 e de 1,4% contra o último trimestre do ano passado. É importante frisar que, embora seja esperada uma desaceleração, a projeção ainda é de crescimento e o crédito forte é um dos motivos que tem afastado a possibilidade de uma recessão no país.

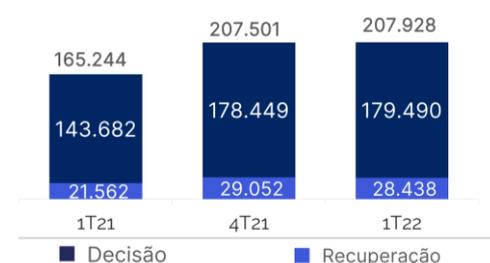
Setorialmente, de acordo com a Pesquisa Industrial Mensal (PIM), do IBGE, a indústria acumula uma perda de 4,5% quando comparados os resultados do 1º trimestre de 2022 aos resultados do 1º trimestre de 2021, enquanto o varejo caminhou na direção oposta e subiu 1,3% na mesma base de comparação segundo os dados da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), também do IBGE. Em 12 meses acumulados o varejo restrito aponta um crescimento de 1,9%, um pouco acima da leitura do indicador de Movimento do Comércio da Boa Vista, que aponta alta de 1,5% na análise de longo prazo. Ainda assim, a expectativa é de que esse crescimento desacelere um pouco ao longo do ano, mesmo com a contribuição da liberação do saque do FGTS, devido a um cenário delicado ao consumidor, que combina inflação, juros e desemprego elevados.

# Comentários do Desempenho

## Receita Líquida

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Receita Líquida</b>	<b>207.928</b>	<b>165.244</b>	<b>25,8%</b>	<b>207.501</b>	<b>0,2%</b>
<b>Serviços para Decisão</b>	<b>179.490</b>	<b>143.682</b>	<b>24,9%</b>	<b>178.449</b>	<b>0,6%</b>
Soluções Analíticas	114.287	89.524	27,7%	114.668	-0,3%
Relatórios de Risco	36.377	36.622	-0,7%	35.023	3,9%
Soluções de Marketing	9.756	9.185	6,2%	11.372	-14,2%
Soluções Antifraude	7.869	1.567	402,2%	7.821	0,6%
Soluções para o Consumidor	11.201	6.784	65,1%	9.565	17,1%
<b>Serviços de Recuperação</b>	<b>28.438</b>	<b>21.562</b>	<b>31,9%</b>	<b>29.052</b>	<b>-2,1%</b>
Soluções Digitais	18.295	10.736	70,4%	17.492	4,6%
Soluções Impressas e Relatórios	10.143	10.826	-6,3%	11.560	-12,3%

Nosso crescimento continua seguindo dentro do planejado, respeitando a sazonalidade do negócio. Apresentamos expressivo crescimento em ambas as principais linhas de receita, seguindo o caminho de uso de soluções analíticas com dados híbridos nos Serviços de Decisão e de digitalização em nossos Serviços de Recuperação.



## | Receita de Serviços para Decisão

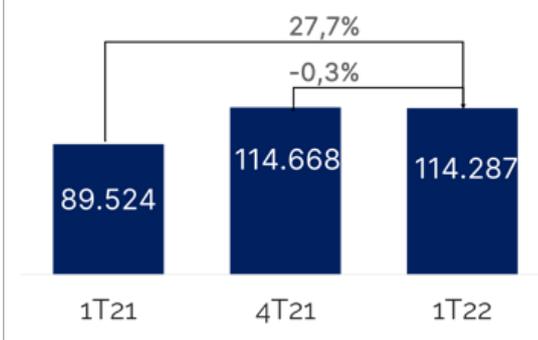
A ampliação da utilização de produtos híbridos com dados tanto de nossas fontes de dados negativos, quanto do Cadastro Positivo seguem sendo o principal objetivo estratégico, que em conjunto com a expansão de atuação em Antifraude e Consumidor originaram o crescimento dos Serviços para Decisão.

Seguimos com o detalhamento das receitas de Serviços para Decisão abaixo:

### Soluções Analíticas

As Soluções Analíticas apresentaram crescimento de 27,7% quando comparadas 1T21, resultado do aumento de consumo dos pacotes estratégicos, com foco nos produtos híbridos do Cadastro Positivo, por clientes da base. Podemos destacar Instituições Financeiras, tanto as Tradicionais quanto as Digitais e Fintechs como principal motor de aceleração desta linha de receita.

Na comparação contra o 4T21 podemos destacar a sazonalidade do negócio, principalmente nos setores de



Varejo e Telecom com ações pontuais de vendas no final do ano, que não se repetem no primeiro trimestre, ocasionando leve queda de -0,3%.

### Relatórios de Risco

Ainda em linha com a estratégia de migração dos Relatórios de Risco para produtos analíticos com melhor performance os Relatórios de Risco apresentaram queda de -0,7% ano contra ano.

Quando comparado ao trimestre anterior o aumento de 3,9% se deu pela contratação de serviços de dados brutos por clientes do setor Financeiro.

### Soluções de Marketing

As receitas de Soluções de Marketing apresentaram crescimento de 6,2% quando comparado ao 1T21. Crescimento principalmente pelo Boa Vista Bluebox liderado pelo setor de Seguradoras.

Comparado ao 4T21 esta linha apresentou queda de -14,2% efeito natural da sazonalidade do quarto trimestre com ações pontuais de final de ano dos setores de Financeiras e Telecom.

### Soluções Antifraude

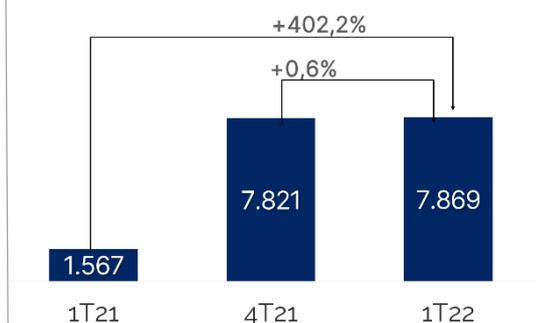
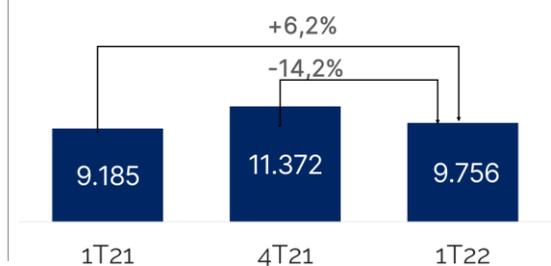
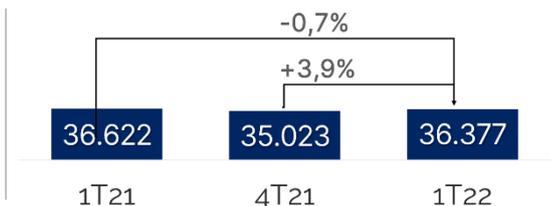
As receitas de soluções antifraude cresceram 402,2% em comparação ao 1T21 resultado da consolidação das receitas da Konduto não existentes anteriormente.

Já o crescimento de 0,6% é reflexo da continuidade das consultas antifraude, que tem uma normal redução sazonal após o final do ano, compensadas pela receita pontual decorrente do Fraud Day (principal evento do Brasil focado em conteúdo para profissionais de risco e prevenção à fraude no e-commerce e em pagamentos digitais, realizado pela Konduto/Boa Vista), conforme apresentado na seção Eventos Recentes deste documento.

### Soluções para o Consumidor

As soluções para o consumidor cresceram 65,1% frente ao 1T21, principalmente devido ao aumento da geração de acordos e leads de renegociação e pelos esforços de monetização da navegação da plataforma.

O crescimento de 17,1% frente a 4T21 é fruto da monetização do fluxo de consumidores, com serviços de anúncios e direcionamento de clientes, que compensaram a redução natural de acordos firmados dentre esses períodos, dada a sazonalidade causada pela utilização do 13.º salário para renegociação de dívidas no final do ano.



## | Receita de Serviços de Recuperação

As receitas de Serviços para Recuperação apresentaram crescimento de 31,9% na comparação com o 1T21 motivado, principalmente, pela retomada do comércio visto que no primeiro trimestre do ano passado tivemos impactos decorrentes da pandemia da Covid 19. Seguimos com a estratégia de migração das soluções impressas para meios digitais.

Contra o 4T21 a queda se dá pelo envio de notificações impressas no período de final de ano, principalmente pelos segmentos de Instituições Financeiras Tradicionais e de Serviços.

### *Soluções Digitais*

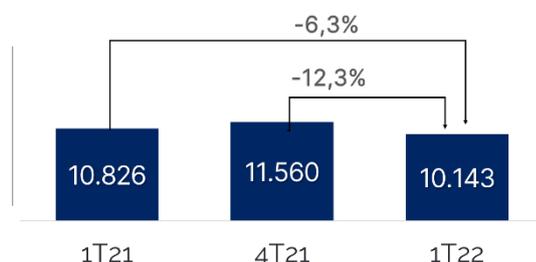
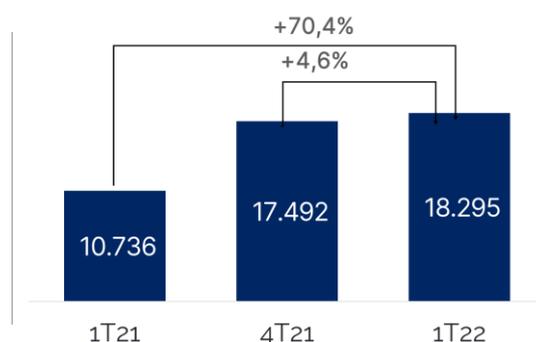
As receitas para as Soluções Digitais cresceram 70,4% em comparação ao 1T21, o qual estava impactado pelas mudanças nos parâmetros de negativação devido ao fechamento dos comércios em função da pandemia do Covid 19. Nosso foco na digitalização alavancou esse crescimento que acompanha o aumento da inadimplência dado o avanço da concessão de crédito ao longo de 2021.

Frente ao 4T21, o crescimento de 4,6% foi resultado do aumento do volume de débitos decorrente das vendas de final de ano que ocasionaram no maior número de inadimplências. Entendemos que, atualmente, a Boa Vista possui o melhor produto de recuperação do mercado, em especial nos meios digitais, nos trazendo uma boa performance nessa linha de receitas.

### *Soluções Impressas e Relatórios*

A queda de -6,3% contra o 1T21 das soluções impressas e relatórios é fruto da contínua migração para as soluções digitais que possuem melhores margens e assertividade. Entanto, essa queda é atenuada pela retomada do comércio e, conseqüentemente, do aumento da inadimplência geral. Este serviço mantém sua relevância pois é utilizado quando não são localizados os registros de endereços digitais.

Em comparação ao 4T21, a queda de -12,3% desta receita segue em linha com a estratégia da Companhia. Excepcionalmente no 4T21 alguns clientes do segmento de Instituições Financeiras aumentaram o volume de comunicados via cartas, estimulados a realizar recuperações no período de recebimento de 13.º salários.

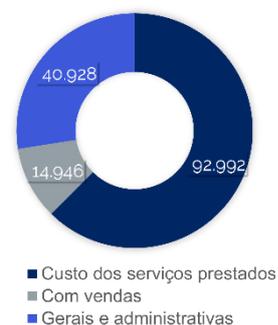


## Custos e Despesas Operacionais

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>(148.866)</b>	<b>(136.825)</b>	<b>8,8%</b>	<b>(328.135)</b>	<b>-54,6%</b>
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(92.992)</b>	<b>(93.123)</b>	<b>-0,1%</b>	<b>(95.274)</b>	<b>-2,4%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(55.874)</b>	<b>(43.702)</b>	<b>27,9%</b>	<b>(232.861)</b>	<b>-76,0%</b>
Com vendas	(14.946)	(12.517)	19,4%	(14.332)	4,3%
Gerais e administrativas	(40.928)	(31.185)	31,2%	(37.244)	9,9%
Outras (despesas)/receitas	-	-	-	(181.285)	-100,0%

Os custos e despesas consolidados do trimestre cresceram 8,8% em comparação ao ano anterior. Os reajustes salariais do acordo coletivo, a consolidação dos custos e despesas da Konduto, bem como a adequação dos benefícios de pessoal dos funcionários da Acordo Certo e da Konduto aos padrões da Boa Vista, foram os principais fatores para esse aumento.

Os Custos e Despesas operacionais consolidadas do 4T21 foram impactados por R\$181,3 milhões, decorrente do efeito de reconhecimento de despesa relacionado à reavaliação dos ativos da Acordo Certo. Quando analisados sem esse efeito, os custos e despesas se mantiveram praticamente estáveis, crescendo 1,4% no 1T22.



## | Custos dos Serviços

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(92.992)</b>	<b>(93.123)</b>	<b>-0,1%</b>	<b>(95.274)</b>	<b>-2,4%</b>
<b>% Receita Líquida</b>	<b>44,7%</b>	<b>56,4%</b>	<b>-11,6p.p.</b>	<b>45,9%</b>	<b>-1,2p.p.</b>
Comunicados e outros variáveis	(11.142)	(15.044)	-25,9%	(12.490)	-10,8%
Pessoal	(20.210)	(12.248)	65,0%	(21.664)	-6,7%
Serviços de terceiros	(18.887)	(25.164)	-24,9%	(17.697)	6,7%
Outros	(979)	(1.118)	-12,4%	(1.289)	-24,0%
Depreciação e amortização	(41.774)	(39.549)	5,6%	(42.134)	-0,9%

Custos dos serviços prestados consolidados no 1T22 decresceram -0,1% ano contra ano, influenciados por: (i) decréscimo de 25,9% de comunicados e outros variáveis, em função da redução de cerca de R\$2,3 milhões nos custos variáveis da Acordo Certo e de R\$0,7 milhões ligados à digitalização de Serviços de Recuperação e; (ii) crescimento de 65,0% dos gastos de pessoal, sendo, R\$4,3 milhões referente à consolidação da folha da Konduto, R\$1,8 milhões de padronização dos benefícios de pessoal do Acordo Certo, e R\$1,8 milhões referentes aos aumentos de salários e de participação de resultados e; (iii) queda de 24,9% nos serviços de terceiros, principalmente em função da diminuição R\$3,9 milhões de gastos ligados a plataforma *mainframe* e redução de R\$2,3 milhões de outras prestações de serviços de tecnologia, (iv) diminuição de 12,4% em outros, sendo aprox. R\$0,3 milhão em *call center* e televidas; e (v) incremento de 5,6% em novas amortizações ligadas a capitalização de serviços de computação em nuvem e de pessoal de produtos.

Na comparação do 1T22 contra o 4T21, o Custo dos Serviços prestados decresceu -2,4% principalmente por: (i) redução de 10,8% nos custos de comunicados e outros variáveis, em função da redução de R\$1,7 milhões no envio de cartas e R\$0,3 milhão de queda de custos variáveis da Konduto, mas em contrapartida houve um aumento de R\$0,7 milhão de custos variáveis ligados ao enriquecimento de dados e R\$0,2 milhão pelo aumento de envios digitais; (ii) diminuição de 6,7% dos gastos de pessoal, devido à redução de R\$2,9 milhões referentes ao pagamento de férias, 13º salário e seus respectivos encargos no final de 2021, mas em contrapartida houve aumento de R\$1,5 milhões em salários, benefícios e encargos pela padronização dos benefícios de pessoal das adquiridas ao modelo da Boa Vista; (iii) aumento de R\$1,2 milhões nos serviços de terceiros de nuvem; (iv) queda de R\$0,3 milhão, correspondente à 24,0% em outros relativos ao *call center* e televendas; e (v) queda de 0,9% em depreciação e amortização de bases de dados adquiridos em períodos anteriores.

## | Despesas de Vendas

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Despesa de Vendas</b>	<b>(14.946)</b>	<b>(12.517)</b>	<b>19,4%</b>	<b>(14.332)</b>	<b>4,3%</b>
<b>% Receita Líquida</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,6%</b>	<b>-0,4p.p.</b>	<b>6,9%</b>	<b>0,3p.p.</b>
Pessoal	(9.434)	(7.361)	28,2%	(9.573)	-1,5%
Remuneração de parceiros	(3.446)	(3.197)	7,8%	(3.760)	-8,4%
Serviços de terceiros	(133)	(1.076)	-87,6%	350	-138,0%
Outros	(1.933)	(883)	118,9%	(1.349)	43,3%

Na comparação do 1T22 contra o 1T21, as Despesas de vendas aumentaram 19,4%, principalmente por: (i) incremento de R\$1,2 milhões em despesas com pessoal da Acordo Certo e Konduto e aumento de R\$0,9 milhão com PPR comercial e gratificações; (ii) crescimento de 7,8% na remuneração de parceiros pelo aumento de vendas efetuadas por associações comerciais e demais entidades; (iii) redução de 87,6% de serviços com terceiros em decorrência da primarização dos prestadores de serviços da Acordo Certo; e (iv) aumento de 118,9% de outros, pela alocação de perdas em créditos de liquidação duvidosa que estavam alocados em Despesas Gerais e Administrativas e em uma rubrica separada para o PCELD até o 4T21.

Quando comparado ao 4T21, as Despesas de Vendas cresceram 4,3%, principalmente por: (i) pelo aumento de 43,3% em Outros, em função da realocação no 1T22 das despesas completas relacionadas a perdas em créditos de liquidação duvidosa, que possuía parte das provisões em Despesas Gerais e Administrativas até o 4T21; (ii) a normalização dos serviços de terceiros que tiveram uma reversão no 4T21 para adequação de provisões da Acordo Certo; e atenuados por (iii) redução de R\$0,3 milhões em remuneração de canais de vendas parceiras.

## | Despesas Gerais e Administrativas

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(40.928)</b>	<b>(31.185)</b>	<b>31,2%</b>	<b>(37.244)</b>	<b>9,9%</b>
<b>% Receita Líquida</b>	<b>19,7%</b>	<b>18,9%</b>	<b>0,8p.p.</b>	<b>17,9%</b>	<b>1,7p.p.</b>
Pessoal	(19.980)	(12.929)	54,5%	(12.368)	61,5%
Serviços de terceiros	(4.400)	(5.293)	-16,9%	(8.186)	-46,2%
Outros	(9.697)	(6.803)	42,5%	(9.901)	-2,1%
Depreciação e amortização	(6.851)	(6.160)	11,2%	(6.789)	0,9%

Quando comparados o 1T22 contra o 1T21, as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 31,2%, principalmente por: (i) incremento de R\$7,0 milhões em despesas de pessoal, dos quais R\$1,0 milhão se refere à consolidação do quadro de funcionários da Konduto e padronização dos benefícios do Acordo Certo já mencionados anteriormente, R\$2,9 milhões de provisionamento de PPR do período apurado de 2022, R\$1,2 milhões de remuneração dos órgãos de governança, que a partir de 2022 migrou de “Serviços de Terceiros” para o grupo de “Pessoal”, R\$0,9 milhão de plano de ações restritas e R\$1,0 milhão referente a aumento de salários; (ii) redução de 16,9% em serviços de terceiros, referente à realocação da remuneração dos conselheiros para a linha de Pessoal; (iii) aumento de 42,5% em outros, sendo R\$1,3 milhões relativos à ajustes de pacote estratégicos, R\$0,6 milhão de despesas legais e R\$1,3 milhões do evento Fraud Day; e (iv) aumento de R\$0,7 milhão em depreciação e amortização relacionados majoritariamente ao PPA da Konduto.

Entre o 1T22 e o 4T21 as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 9,9% em decorrência de: (i) aumento de R\$7,6 milhões em despesas de pessoal, dos quais R\$8,9 milhões em provisão de PPR do exercício de 2021, R\$1,2 milhões das reclassificações dos honorários órgãos de governança, e atenuadas pela redução de R\$0,6 milhão referente correta alocação de salários e encargos da Konduto e Acordo Certo, aliada à redução de R\$0,4 milhão de provisão de encargos do plano de ação restrita; (ii) a redução de R\$3,8 milhões em serviços de terceiros, dos quais R\$1,2 milhões se referem as reclassificações para Pessoal, R\$0,8 milhão redução dos serviços de terceiros da Acordo Certo, R\$1,8 milhões redução dos serviços de terceiros da em geral.

## | Eventos não recorrentes no EBITDA

No 1T22 o EBITDA foi impactado R\$0,2 milhão decorrente de gastos com análises de M&A relacionados a assessorias, e “due diligences” referentes a operações realizadas na linha de Despesas Gerais e Administrativas.

## EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Receita Líquida</b>	<b>207.928</b>	<b>165.244</b>	<b>25,8%</b>	<b>207.501</b>	<b>0,2%</b>
<b>Custos + Despesas</b>	<b>(148.866)</b>	<b>(136.825)</b>	<b>8,8%</b>	<b>(328.135)</b>	<b>-54,6%</b>
(+) Depreciação e Amortização	48.625	45.709	6,4%	48.923	-0,6%
<b>EBITDA</b>	<b>107.687</b>	<b>74.128</b>	<b>45,3%</b>	<b>(71.711)</b>	<b>-250,2%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>51,8%</b>	<b>44,9%</b>	<b>6,9 p.p.</b>	<b>-34,6%</b>	<b>86,3 p.p.</b>
(+) Eventos não Recorrentes	169	907	-81,4%	181.605	-99,9%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>107.856</b>	<b>75.035</b>	<b>43,7%</b>	<b>109.894</b>	<b>-1,9%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>51,9%</b>	<b>45,4%</b>	<b>6,5 p.p.</b>	<b>53,0%</b>	<b>-1,1 p.p.</b>

Na comparação ano contra ano, o EBITDA Ajustado cresceu 43,7%, resultado (i) do crescimento das receitas, e (ii) da melhora dos resultados operacionais das adquiridas, elevando a Margem EBITDA ajustado em 6,5 pontos percentuais, para 51,9% no trimestre.

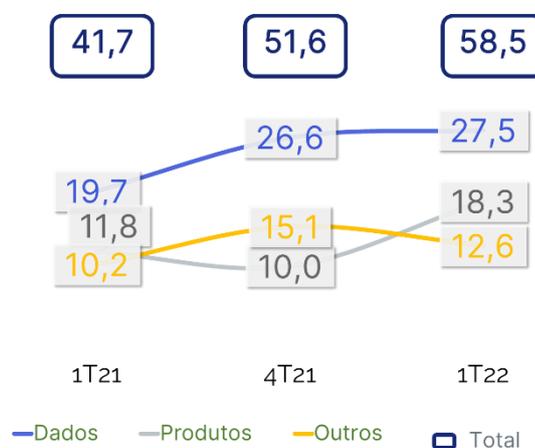
Na comparação com o trimestre anterior, o EBITDA Ajustado decresceu -1,9% dado maiores Despesas Gerais e Administrativas no 1T22.

## Capex

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>CAPEX de Intangíveis<sup>1</sup></b>	<b>57.861</b>	<b>40.220</b>	<b>43,9%</b>	<b>51.630</b>	<b>12,1%</b>
Dados	27.531	19.680	39,9%	26.615	3,4%
Produtos	18.337	11.842	54,8%	9.950	84,3%
T.I. e Outros	11.993	8.698	37,9%	15.065	-20,4%
<b>CAPEX de Imobilizado<sup>1</sup></b>	<b>630</b>	<b>1.488</b>	<b>-57,7%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Direito de Uso de Imóveis	176	276	-36,2%	-	-
Informática e Outros	454	1.212	-62,5%	-	-
<b>CAPEX Total<sup>1</sup></b>	<b>58.491</b>	<b>41.708</b>	<b>40,2%</b>	<b>51.630</b>	<b>13,3%</b>

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

O Capex Total do 1T22 cresceu 40,2% ano contra ano, principalmente pelo aumento de 39,9% (i) na linha de Dados influenciados por maiores gastos com compra de dados de protestos em cartórios e dados societários de empresas em juntas comerciais, função do aumento da volumetria de dados atualizados neste período; (ii) crescimento de 54,8% na linha de Produtos, sendo, sendo R\$2,4 milhões de ativação de folha de pagamento dos desenvolvedores de produtos do Acordo Certo e da Konduto e R\$4,1 milhões de ativação de folha de pagamento de Squads para desenvolvimento de produtos da Boa Vista; (iii) o incremento de R\$3,3 milhões na linha de TI e Outros relativos ao projeto de migração de sistemas e de ambientes de desenvolvimento de produtos para *Cloud* e; (iv) queda de 57,7% em



Capex de Imobilizado, devido à redução de gastos com equipamentos e infraestrutura de tecnologia fora da nuvem.

Em comparação com o 4T21, o Capex total cresceu 13,3% por: (i) aumento de 84,3% em Produtos devido à redução pontual do trimestre anterior que foi motivada(a) pelo ajuste não recorrente de Capex para Opex de provisões de benefícios e encargos dos times das Squads em R\$5,2 milhões; (b) baixa de R\$3,7 milhões por reavaliação de portfólio; e (c) pelo aumento de R\$0,9 milhão em decorrência da capitalização da folha de pagamento de parte do time de produtos da Konduto; (ii) Incremento de Dados de aproximadamente R\$0,9 milhão dada maior volumetria e; (iii) pela redução de 20,4% em TI e Outros, motivados por menor investimentos do projeto de migração para nuvem.

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

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
EBITDA Ajustado	107.856	75.035	43,7%	109.894	-1,9%
Capex de Dados	(27.531)	(19.680)	39,9%	(26.615)	3,4%
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados</b>	<b>80.325</b>	<b>55.355</b>	<b>45,1%</b>	<b>83.279</b>	<b>-3,5%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados</b>	<b>38,6%</b>	<b>33,5%</b>	<b>5,1 p.p.</b>	<b>40,1%</b>	<b>-1,5 p.p.</b>
Capex de Produtos, TI e Outros	(30.960)	(22.028)	40,5%	(25.015)	23,8%
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>49.365</b>	<b>33.327</b>	<b>48,1%</b>	<b>58.264</b>	<b>-15,3%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>23,7%</b>	<b>20,2%</b>	<b>3,6 p.p.</b>	<b>28,1%</b>	<b>-4,3 p.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 cresceu 48,1%, principalmente pelo incremento do EBITDA Ajustado no período que superou o incremento dos níveis de investimentos.

Na comparação do 1T22 com o 4T21, o EBITDA Ajustado (-) Capex Total decresceu -15,3%, reflexo da leve redução do EBITDA ajustado aliado a maiores investimentos no período.

## Resultado pós EBITDA

### | Resultado Financeiro

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>23.750</b>	<b>(1.707)</b>	<b>-1491,3%</b>	<b>203.154</b>	<b>-88,3%</b>
Receitas financeiras	30.707	7.249	323,6%	23.137	32,7%
Despesas financeiras	(6.957)	(8.956)	-22,3%	(7.401)	-6,0%
Outras Receitas / (Despesas) Financeiras	-	-	-	187.418	-100,0%

No quarto trimestre de 2021 houve o reconhecimento de R\$187,4 milhões de receita financeira não recorrente, pela baixa de obrigações por aquisições mencionada na seção “Reavaliação de ativos e passivos da Acordo Certo”. Para melhor explicação do resultado financeiro elaboramos os comentários abaixo dos períodos sem este efeito.

Quando comparado o 1T22 ao 1T21, o resultado financeiro apresentou melhora de R\$25,5 milhões, principalmente pela maior receita financeira no período no total de R\$30,7 milhões dado o crescimento do saldo em aplicações, bem como do aumento da taxa básica de juros no período. Estes efeitos foram potencializados por menores despesas financeiras no 1T22, no montante de R\$2,0 milhões, em virtude da redução de encargos financeiros sobre empréstimos dado a redução gradual da dívida bruta da Companhia.

Na comparação do 1T22 com o trimestre anterior, o resultado financeiro apresentou melhora de R\$8,0 milhões principalmente influenciado por maiores receitas financeiras de rendimentos das aplicações financeiras, em virtude do aumento da taxa básica de juros no período.

### | Imposto de Renda – Taxa efetiva

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>LAIR</b>	<b>82.812</b>	<b>26.712</b>	<b>210,0%</b>	<b>82.520</b>	<b>0,4%</b>
IR a taxa nominal (34%)	(28.156)	(9.082)	210,0%	(28.057)	0,4%
Incentivos fiscais	118	123	-4,1%	(318)	-137,1%
Antecipação de vesting Plano de Opções	-	129	-100,0%	-	-
Gastos com emissão de ações	-	340	-100,0%	-	-
Juros sobre o capital próprio	-	-	-	11.950	-100,0%
Outras adições/exclusões não dedutíveis	1.310	(838)	-256,3%	(442)	-396,4%
Outros	6	13	-53,8%	6	0,0%
<b>Imp. de renda e Contr. social</b>	<b>(26.722)</b>	<b>(9.315)</b>	<b>186,9%</b>	<b>(16.861)</b>	<b>58,5%</b>
Imp. de renda e Contr. social corrente	(33.959)	(6.197)	448,0%	(18.125)	87,4%
Imp. de renda e Contr. social diferido	7.237	(3.118)	-332,1%	1.264	472,5%
% Taxa efetiva corrente	-41,0%	-23,2%	-17,8 p.p.	-22,0%	-19 p.p.
% Taxa efetiva total	-32,3%	-34,9%	2,6 p.p.	-20,4%	-11,8 p.p.

Em comparação ao 1T21, a despesa de Imposto de Renda aumentou em R\$17,4 milhões dado principalmente ao aumento do Lucros Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro (LAIR) e a diminuição de outras adições/exclusões não dedutíveis.

Na comparação com o trimestre anterior o aumento de 58,5% do Imposto de Renda e Contribuição Social está relacionado majoritariamente ao impacto de R\$11,9 milhões de dedutibilidade de juros sobre o capital próprio do 4T21.

## | Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>56.090</b>	<b>17.397</b>	<b>222,4%</b>	<b>65.659</b>	<b>-14,6%</b>
(-) Despesas não recorrentes no EBITDA	168	907	-81,5%	319	-47,3%
(-) Despesas não recorrentes no EBITDA efeito de perda por redução ao valor recuperável de ativos	-	-	-	181.285	-100,0%
(-) Depreciação e Amortização não recorrentes (aquisições)	5.527	4.518	22,3%	5.442	1,6%
(-) Despesas Financeiras não recorrentes (aquisições)	3.570	3.836	-6,9%	4.160	-14,2%
(+) Receitas Financeiras não recorrentes efeito da baixa do preço de aquisição complementar	-	-	-	(187.418)	-100,0%
(+) Impostos não recorrentes	(58)	(648)	-91,0%	(109)	-46,8%
(-) Efeito líquido de impostos não recorrentes de reavaliação de ativos e passivos de aquisição	-	-	-	2.085	-100,0%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>65.297</b>	<b>26.010</b>	<b>151,0%</b>	<b>71.423</b>	<b>-8,6%</b>
<b>Margem Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>31,4%</b>	<b>15,7%</b>	<b>15,7 p.p.</b>	<b>34,4%</b>	<b>-3 p.p.</b>
<b>Lucro Líquido Ajustado por ação <sup>1</sup></b>	<b>0,12</b>	<b>0,05</b>	<b>1,51</b>	<b>0,13</b>	<b>- 0,09</b>

<sup>1</sup> considera o número de ações em 31/03/2022 (531.831.497) para comparação entre período

Para fins de melhor comparabilidade, apresentamos o Lucro líquido ajustado de 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, efeitos da reavaliação de ativos e passivos da Acordo Certo, e demais eventos não recorrentes, bem como dos efeitos desses itens nos impostos.

## Fluxo de Caixa

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>56.090</b>	<b>17.397</b>	<b>222,4%</b>	<b>65.659</b>	<b>-14,6%</b>
Efeitos não Caixa no Lucro Líquido	86.556	67.876	27,5%	62.061	39,5%
<b>Lucro ajustado ao Caixa do Período</b>	<b>142.646</b>	<b>85.273</b>	<b>67,3%</b>	<b>127.720</b>	<b>11,7%</b>
Varição do Capital de Giro	5.007	(8.587)	-158,3%	(4.928)	-201,6%
IRPJ + CSLL Pagas	(16.894)	(3.351)	404,1%	(17.207)	-1,8%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Líquido</b>	<b>130.759</b>	<b>73.335</b>	<b>78,3%</b>	<b>105.585</b>	<b>23,8%</b>
<i>Fluxo de Caixa de Investimentos</i>	<i>(58.569)</i>	<i>(41.708)</i>	<i>40,4%</i>	<i>(51.341)</i>	<i>14,1%</i>
<i>Fluxo de Caixa de Financiamentos</i>	<i>(21.506)</i>	<i>(34.850)</i>	<i>-38,3%</i>	<i>(21.934)</i>	<i>-2,0%</i>
<b>Aumento / (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>50.684</b>	<b>(3.223)</b>	<b>-1672,6%</b>	<b>32.310</b>	<b>56,9%</b>

Quando comparado o 1T22 com o 1T21, houve um aumento de geração de caixa de R\$53,9 milhões, principalmente por: (i) crescimento de 78,3% do fluxo operacional líquido, devido ao robusto crescimento do lucro ajustado ao caixa aliado à variação positiva no capital de giro, parcialmente compensados por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o expressivo aumento do lucro tributável; (ii) aumento de 40,4% de consumo pelo do fluxo de investimentos influenciados pela compra de dados. Houve também aumento referente ativação da folha de pagamento de Acordo Certo e Konduto além de maior investimento em squads para desenvolvimento de produtos e a investimentos no projeto de migração de sistemas e de ambientes de desenvolvimento para *Cloud*, conforme detalhado na seção "Capex"; (iii) redução de consumo de 38,3% do fluxo de financiamentos impactado pela menor despesa com juros da dívida, motivado pela redução gradual da dívida bruta da Companhia.

Quando comparado com o trimestre anterior, no 1T22 houve um aumento de R\$18,4 milhões de geração de caixa principalmente por: (i) crescimento de 23,8% do fluxo operacional líquido, devido ao crescimento de 11,7% do lucro ajustado ao caixa aliado a melhora de R\$9,8 milhões no capital de giro e por menor pagamento de IRPJ e CSLL; (ii) aumento de 14,1% do consumo de caixa pelo fluxo de investimentos influenciados pela realocação pontual de provisões de benefícios e revisão de Produtos, da consolidação da Konduto na folha de pagamento da Companhia capitalizados no 1T22 e menores investimentos em projetos de TI, Conforme detalhado na seção "Capex".

## Dívida Bruta e Dívida Líquida

(R\$ mil)	1T22	1T21	Δ%	4T21	Δ%
Empréstimos e Financiamentos	1.428	19.083	-92,5%	2.788	-48,8%
Debêntures	48.121	110.346	-56,4%	63.868	-24,7%
Arrendamento Mercantil	18.916	21.578	-12,3%	20.278	-6,7%
<b>Dívida Bruta antes das aquisições</b>	<b>68.465</b>	<b>151.007</b>	<b>-54,7%</b>	<b>86.934</b>	<b>-21,2%</b>
Obrigações por Aquisições	144.153	324.281	-55,5%	140.585	2,5%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>212.618</b>	<b>475.288</b>	<b>-55,3%</b>	<b>227.519</b>	<b>-6,5%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	(1.316.729)	(1.296.862)	1,5%	(1.266.045)	4,0%
<b>Dívida Líquida / (Caixa Líquido)</b>	<b>(1.104.111)</b>	<b>(821.574)</b>	<b>34,4%</b>	<b>(1.038.526)</b>	<b>6,3%</b>

Quando comparado o 1T22 com o 1T21, identificamos uma redução na Dívida Bruta de 55,3%, principalmente pela: (i) reavaliação de ativos e passivos da Acordo Certo, que levou a redução da parcela variável a pagar em R\$179,9 milhões; (ii) liquidações e amortizações periódicas de empréstimos e financiamentos; e (iii) amortizações periódicas da terceira emissão de debêntures.

Quando comparado ao trimestre anterior a Dívida Bruta diminuiu 6,5%, influenciada basicamente pelas amortizações periódicas da terceira emissão de debentures e amortizações periódicas de empréstimos e financiamentos.

Com a soma das variações da Dívida Bruta às variações do caixa explicadas na sessão “Fluxo de Caixa”, finalizamos o trimestre 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)	1T22	1T21	4T22
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>207.928</b>	<b>165.244</b>	<b>207.501</b>
<b>Serviços para Decisão</b>	<b>179.490</b>	<b>143.682</b>	<b>178.449</b>
Soluções Analíticas	114.287	89.524	114.668
Relatórios de risco	36.377	36.622	35.023
Soluções de marketing	9.756	9.185	11.371
Soluções de antifraude	7.869	1.567	7.822
Soluções para o consumidor	11.201	6.784	9.565
<b>Serviços de Recuperação</b>	<b>28.438</b>	<b>21.562</b>	<b>29.052</b>
Soluções Digitais	18.295	10.736	17.492
Soluções impressas e relatórios	10.143	10.826	11.560
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(92.992)</b>	<b>(93.123)</b>	<b>(95.274)</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>114.936</b>	<b>72.121</b>	<b>112.227</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(55.874)</b>	<b>(43.702)</b>	<b>(232.861)</b>
Com vendas	(14.946)	(12.517)	(14.332)
Gerais e administrativas	(40.928)	(31.185)	(37.244)
Outras (despesas)/receitas	-	-	(181.285)
<b>Lucro/(Prejuízo) operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>59.062</b>	<b>28.419</b>	<b>(120.634)</b>
Resultado financeiro	23.750	(1.707)	203.154
Receitas financeiras	30.707	7.249	23.137
Despesas financeiras	(6.957)	(8.956)	(7.401)
Outras (despesas)/receitas financeiras	-	-	187.418
<b>Lucro/(Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>82.812</b>	<b>26.712</b>	<b>82.520</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(26.722)</b>	<b>(9.315)</b>	<b>(16.861)</b>
Correntes e Diferidos	(26.722)	(9.315)	(16.861)
<b>Lucro/(Prejuízo) das operações continuadas no período</b>	<b>56.090</b>	<b>17.397</b>	<b>65.659</b>

## (BP) Balanço Patrimonial

<b>ATIVO</b>	<b>31/03/2022</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>31/03/2021</b>
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	1.316.729	1.266.045	1.296.862
Contas a receber	133.471	120.162	109.950
Despesas antecipadas	12.724	11.785	12.270
Partes relacionadas	264	262	201
Impostos a recuperar	22.498	29.688	23.178
Outros ativos	1.642	2.704	2.500
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>1.487.328</b>	<b>1.430.646</b>	<b>1.444.961</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Contas a receber	10.918	11.399	13.786
Depósitos judiciais	16.401	15.287	27.470
Impostos a recuperar	616	683	888
Imposto de renda e contribuição social diferido	105.001	97.764	18.785
Imobilizado	25.390	27.102	32.014
Intangível	916.177	905.572	886.784
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.074.503</b>	<b>1.057.807</b>	<b>979.727</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.561.831</b>	<b>2.488.453</b>	<b>2.424.688</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
<b>CIRCULANTE</b>			
Fornecedores	43.536	31.269	43.998
Empréstimos e financiamentos bancários	1.428	2.788	17.660
Arrendamentos	6.535	6.315	7.164
Debêntures	48.121	63.868	63.414
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	42.290	28.847	32.167
Partes relacionadas	335	129	-
Obrigações por aquisição de investimento	-	-	4.500
Adiantamentos de clientes	4.450	2.232	63
Provisões e impostos a pagar	27.091	22.577	8.151
Dividendos a pagar	38.169	38.169	11.086
Outras contas a pagar	6.073	9.372	5.391
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>218.028</b>	<b>205.566</b>	<b>193.594</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Empréstimos e financiamentos bancários	-	-	1.423
Arrendamentos	12.381	13.963	14.414
Debêntures	-	-	46.932
Obrigações por aquisição de investimento	144.153	140.585	319.781
Provisões e impostos a pagar	41.087	38.185	33.197
Imposto de renda e contribuição social diferido	63.722	63.722	-
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>261.343</b>	<b>256.455</b>	<b>415.747</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	1.715.269	1.715.269	1.638.058
Reservas de capital	154.100	154.162	115.830
Reservas de lucros	157.001	157.001	44.062
Lucro/(Prejuízo) do período	56.090	-	17.397
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>2.082.460</b>	<b>2.026.432</b>	<b>1.815.347</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.561.831</b>	<b>2.488.453</b>	<b>2.424.688</b>

## (DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa

(R\$ mil)	1T22	1T21	4T21
<b>Lucro/(Prejuízo) líquido</b>	<b>56.090</b>	<b>17.397</b>	<b>65.659</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:</b>			
Depreciação e amortização	43.098	41.190	43.481
Amortização mais valia	5.527	4.519	5.442
Despesas financeiras sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	428	4.060	777
Custos de transação sobre empréstimos e debêntures	2.173	623	273
Despesas financeiras por aquisição de investimentos	3.196	3.836	3.690
Redução ao valor recuperável do contas a receber	306	127	(834)
Provisões para perdas cíveis, trabalhistas e fiscais	4.403	3.675	2.307
Juros e multas de provisões para contingências	596	105	378
Baixa do ativo imobilizado	-	46	4.234
Baixa de arrendamento	-	(38)	-
Baixa de impairment	-	-	181.285
Baixa do preço de aquisição complementar	-	-	(196.558)
Depósito judicial no resultado	-	562	-
Atualização de depósitos judiciais	(267)	(144)	(168)
Plano de opções em ações	-	-	-
Plano de ações restritas	374	-	893
Impostos sobre o lucro IR e CSLL - Correntes e Diferidos	26.722	9.315	16.861
<b>Variação nos ativos operacionais:</b>			
Contas a receber	(13.134)	1.828	1.619
Partes relacionadas	-	(425)	(262)
Depósitos judiciais	(1.114)	(12.241)	(1.342)
Despesas antecipadas	(939)	918	1.323
Imposto de renda e contribuição social diferido	-	(2.790)	-
Impostos a recuperar	7.152	(1.293)	4.618
Outros ativos	1.062	633	(1.740)
<b>Variação nos passivos operacionais:</b>			
Fornecedores	11.997	2.821	(2.235)
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	13.443	2.129	(9.993)
Obrigações tributárias	(11.620)	3.907	7.280
Obrigações por aquisição de investimento	-	-	(1.532)
Partes relacionadas	517	511	(498)
Adiantamento de Clientes	2.218	(1.322)	(2)
Outras contas a pagar	(2.478)	(1.688)	(934)
Provisões para perdas cíveis e trabalhistas	(2.097)	(1.575)	(1.230)
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>147.653</b>	<b>76.686</b>	<b>122.792</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16.894)	(3.351)	(17.207)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>130.759</b>	<b>73.335</b>	<b>105.585</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>			
Aquisições de imobilizado	(350)	(1.488)	283
Aquisições de intangíveis	(58.219)	(40.220)	(51.624)
Aquisições de controlada	-	-	-
Acervo líquido incorporado da controlada	-	-	-
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(58.569)</b>	<b>(41.708)</b>	<b>(51.341)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>			
Captação de empréstimos e financiamentos, debêntures e partes relacionadas	176	276	2.810
Pagamento de empréstimos financiamentos, debêntures e partes relacionadas	(19.361)	(31.897)	(20.696)
Juros e custos pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(1.885)	(2.211)	(126)
Gastos com emissão de ações a pagar	-	(1.018)	-
Dividendos pagos	-	-	(3.922)
Ações em tesouraria	(436)	-	-
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento</b>	<b>(21.506)</b>	<b>(34.850)</b>	<b>(21.934)</b>
<b>AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>50.684</b>	<b>(3.223)</b>	<b>32.310</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	1.266.045	1.300.085	1.233.735
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	1.316.729	1.296.862	1.266.045
<b>AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>50.684</b>	<b>(3.223)</b>	<b>32.310</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.

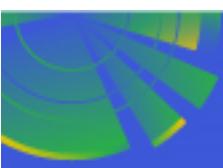
**Taxa de Renovação:** representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparada à base do início do período, tomando como referência o valor da receita recorrente.

## 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.