

#### **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.

## ESTRATÉGIA E EXECUÇÃO

Dirceu Gardel

**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

#### **ESTRATÉGIA**

#### Objetivos estratégicos 2020



Ampliar a liderança em soluções analíticas



Consolidar a liderança no Cadastro Positivo



Apoiar crescimento das empresas mais dinâmicas do mercado



Ser o Player mais ágil do mercado



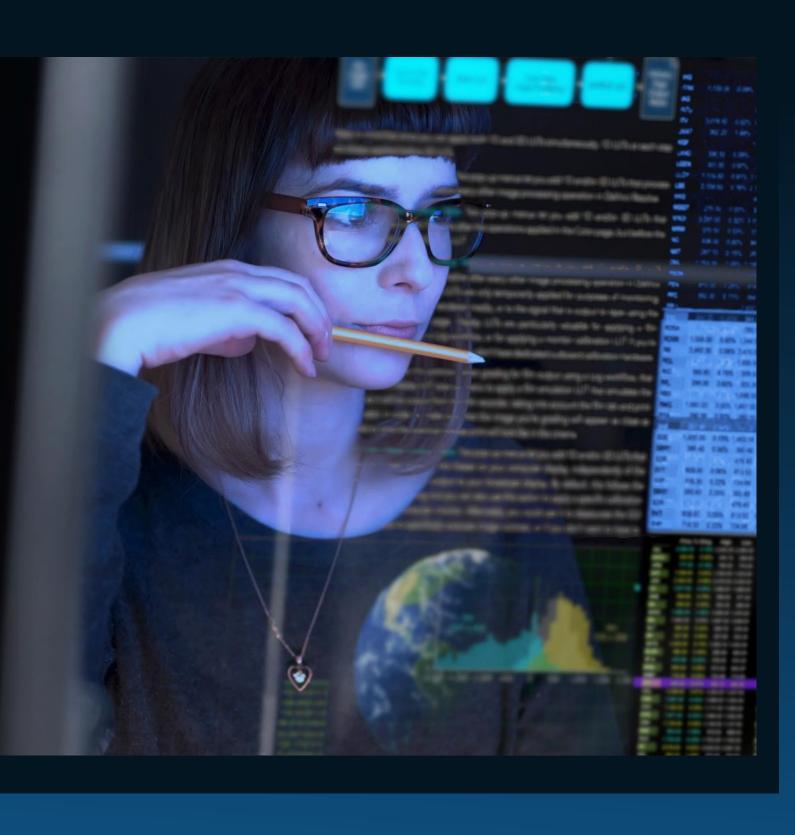






#### **OBJETIVOS**

#### REALIZAÇÕES DE 2020



## Ampliar a liderança em soluções analíticas

- Foco em soluções analíticas versus dados brutos
- Soluções personalizadas e escaláveis
- Co criação com clientes

crescimento em soluções analíticas.

34 novos algoritmos utilizando Informações multifacetadas

#### **CUMPRIMENTO DOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE 2020**

CADASTRO POSITIVO





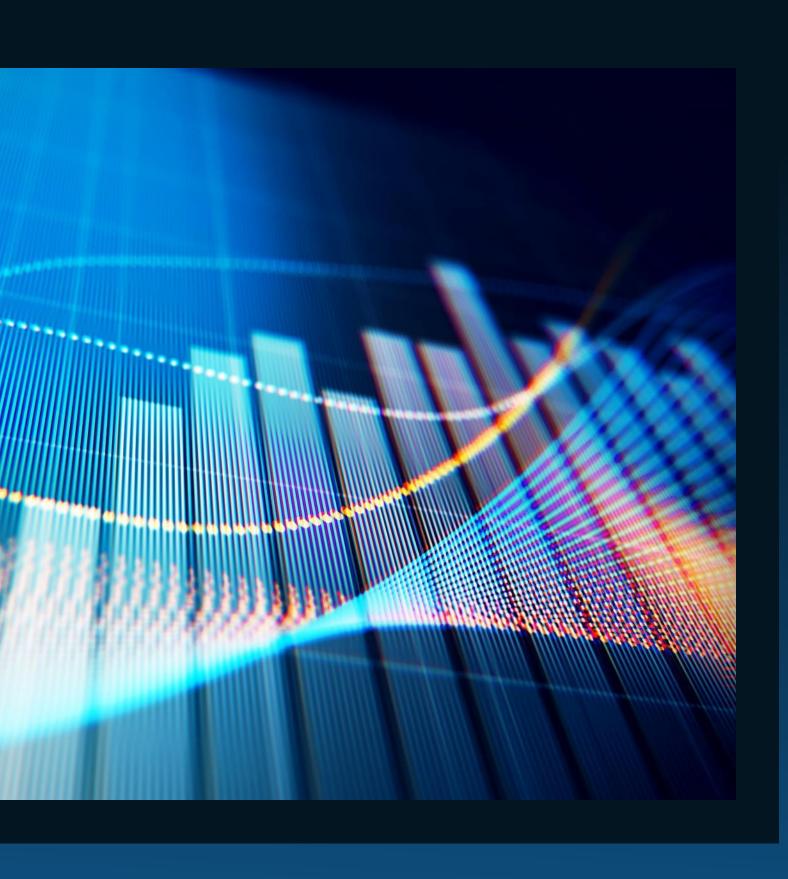




#### **BoaVista**

#### **OBJETIVOS**

#### **REALIZAÇÕES DE 2020**



# Consolidar a liderança no cadastro positivo

- Novos produtos para clientes novos e atuais
- Maior precisão
- Alavancagem das informações híbridas
- Oportunidade de crescimento disruptivo

3 novas gerações de score híbrido

75% de evolução na assertividade

21 algoritmos com dados positivos, da prospecção à gestão de carteiras e clientes

#### CUMPRIMENTO DOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE 2020

FINTECHS E MERCADOS DINÂMICOS



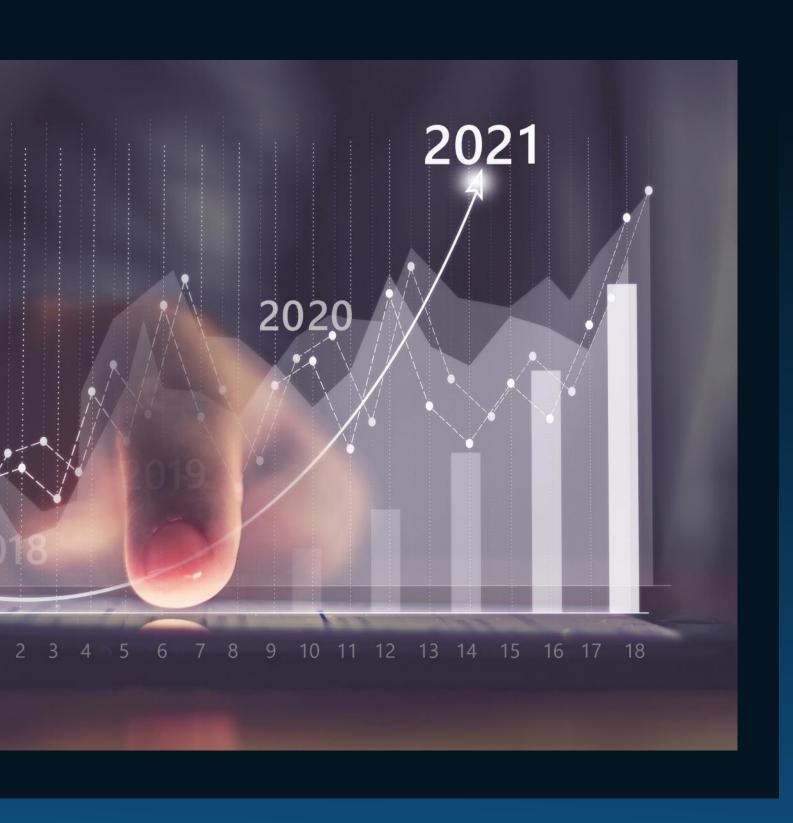






#### **OBJETIVOS**

**REALIZAÇÕES DE 2020** 



# Apoiar crescimento das empresas mais dinâmicas do mercado

- Soluções de análise de dados personalizadas para disruptores
- Alavancagem no alto crescimento do setor

## Liderança em fintechs

66%

crescimento de analytics para fintechs e instituições financeiras emergentes

#### **CUMPRIMENTO DOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE 2020**

AGILIDADE E DIGITALIZAÇÃO











#### **OBJETIVOS**

#### **REALIZAÇÕES DE 2020**



## Ser o Player mais ágil do mercado

- Metodologia Agile em toda organização
- Infraestrutura 100% na nuvem
- Transformação de analógico para digital

100%
do time de produtos em squads

100%
da infra e desenvolvimento de analytics na nuvem

74%

de comunicados entregues de forma digital

## DINÂMICA DA RECEITA

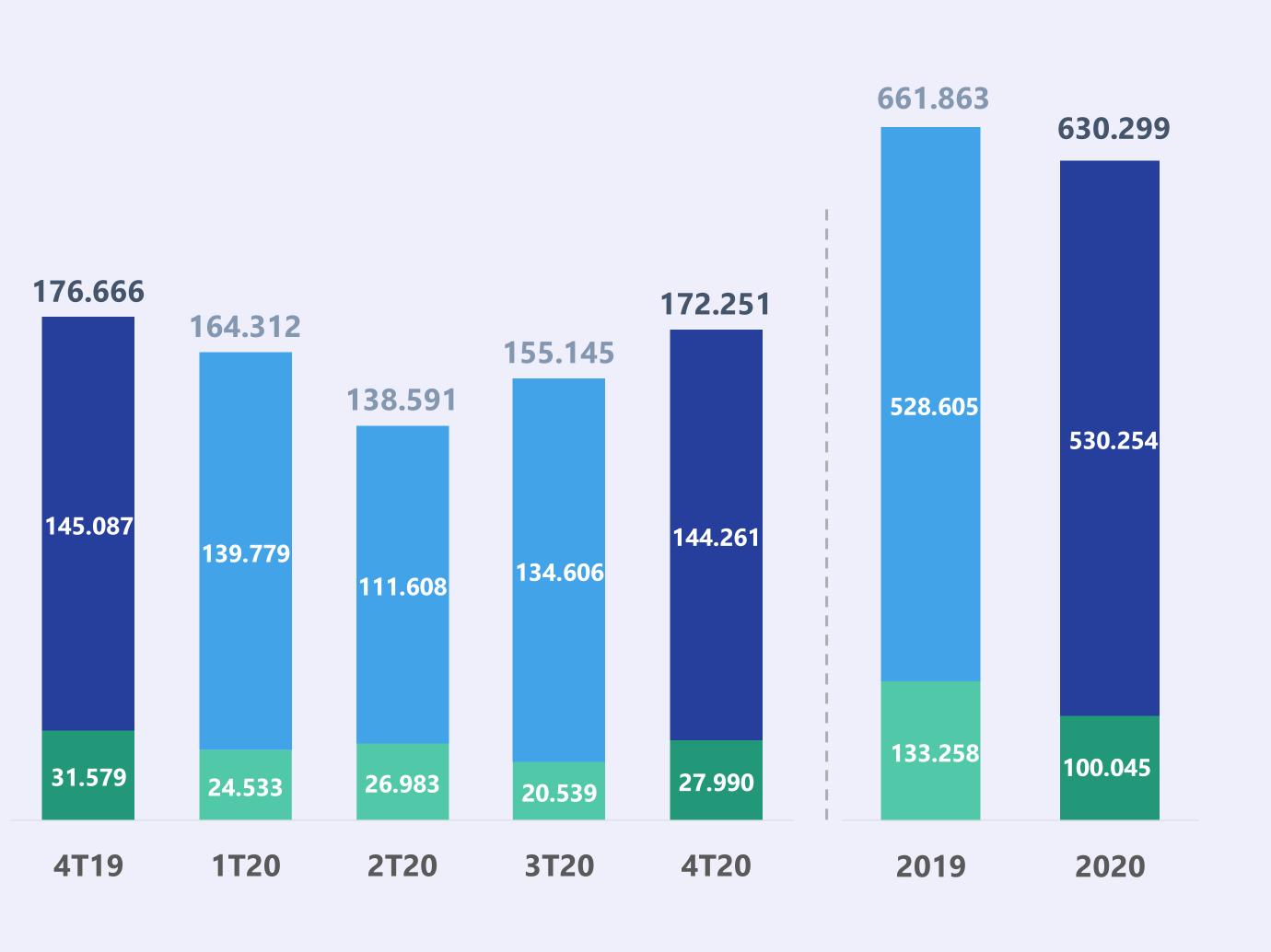
Lucas Guedes CCO / Vice Presidente de Negócios

**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

09



#### RECEITA LÍQUIDA – SERVIÇOS PARA DECISÃO E SERVIÇOS DE RECUPERAÇÃO



#### Decisão

-0,6% vs.4T19
+7,2% vs. 3T20
+0,3% vs. 2019

Foco em analytics sustentando o crescimento em ambiente econômico desfavorável

#### Recuperação

-11,4% vs. 4T19
+36,3% vs. 3T20
-24,9% vs. 2019

Contínua **transição para digital** e retomada

de **volume** no 4T20



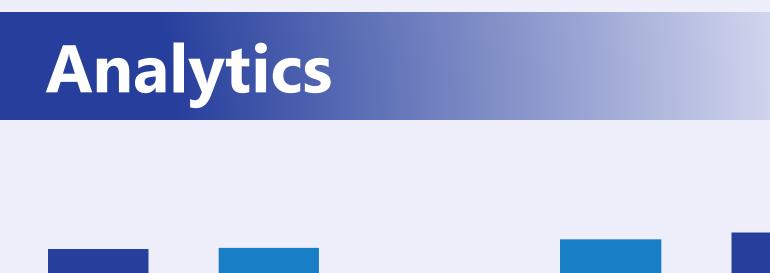
## Serviços para Decisão

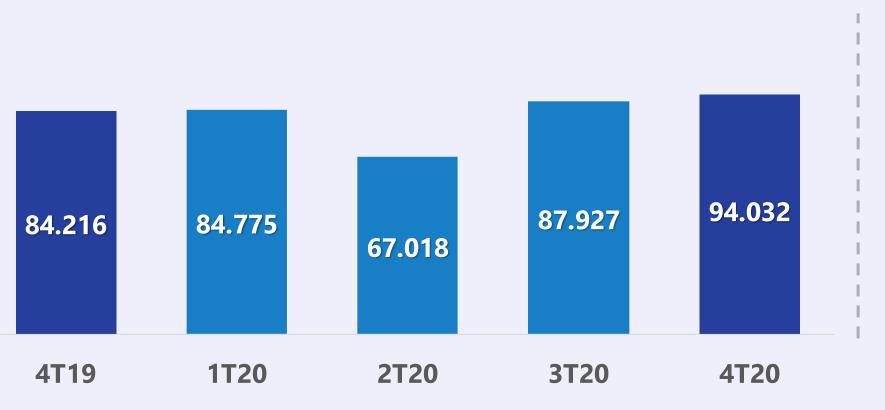
**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

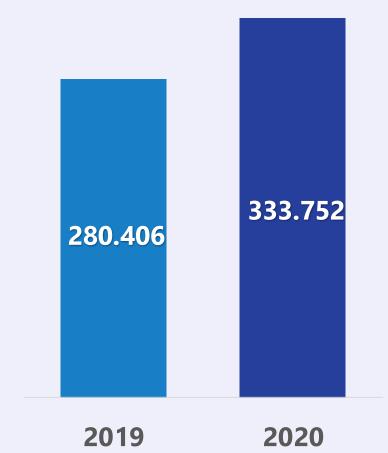
1



SERVIÇOS PARA DECISÃO – ANALYTICS E RELATÓRIOS





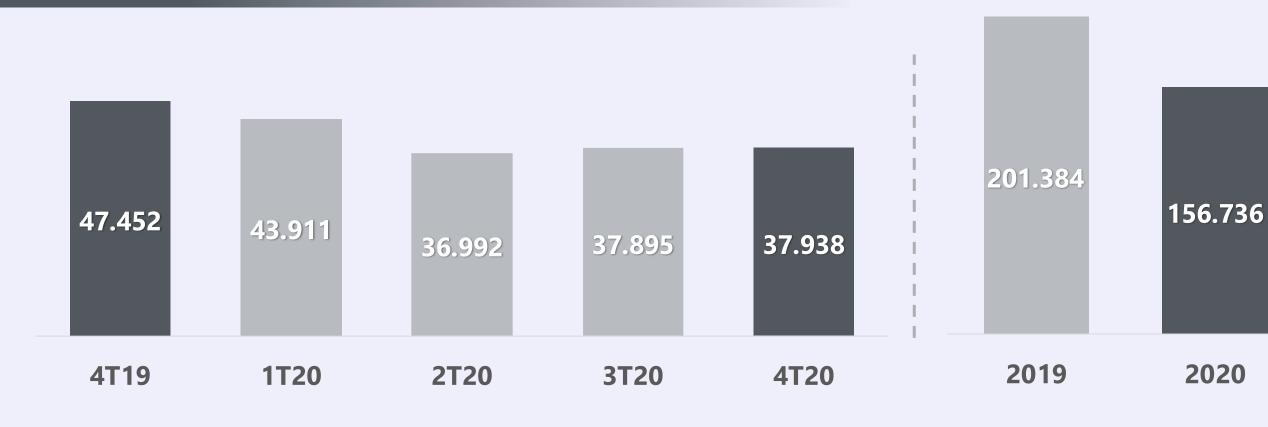


+11,7% vs. 4T19
+6,9% vs. 3T20
+19,0% vs. 2019

## Maior receita da história

Impulsionada por **fintechs** e **instituições financeiras** emergentes

#### Relatórios



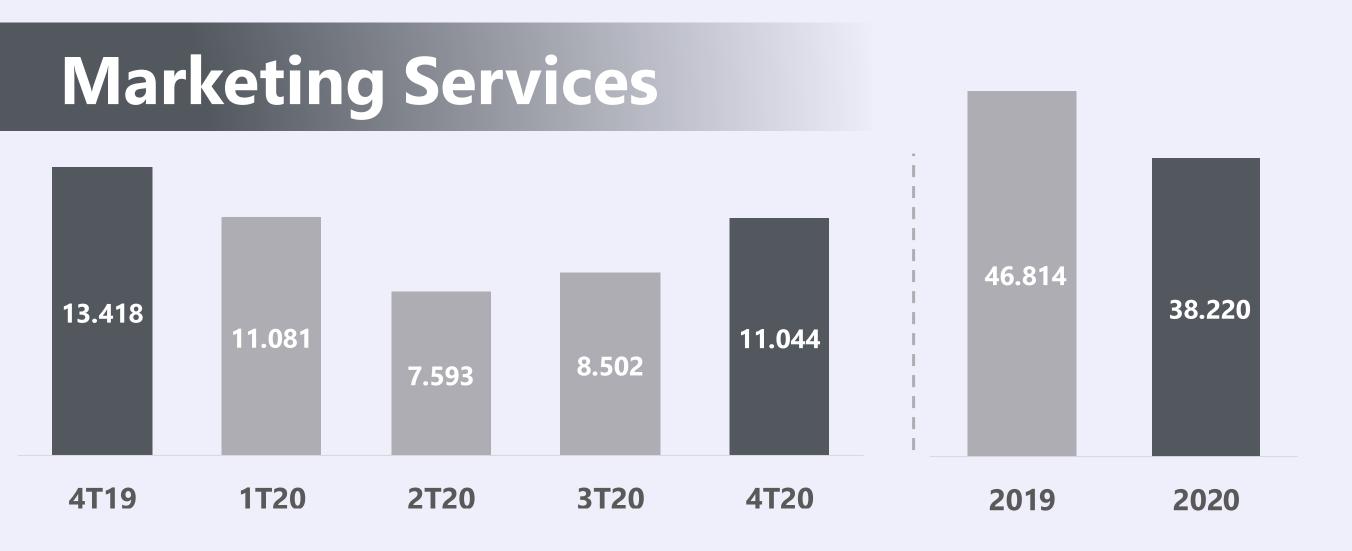
-20,0% vs. 4T19
+0,1% vs. 3T20
-22,2% vs. 2019

Continuidade da **migração** para analytics

#### ENTRADA NO CRESCENTE NEGÓCIO DE CONSUMIDOR E IMPACTOS DA CRISE NO APETITE PARA PROSPECÇÃO DOS NOSSOS CLIENTES



SERVIÇOS PARA DECISÃO – MARKETING SERVICES E CONSUMIDOR



-17,7% vs. 4T19 +29,9% vs. 3T20 -18,4% vs. 2019

Reaceleração pelo uso inteligente de dados mesmo durante a crise da COVID-19











+102,5% vs. 4T19 +17,3% vs. 3T20 +141,1% vs. 2019

Nova linha de atuação conectando consumidores a grandes empresas de forma 100% digital



## Serviços de Recuperação

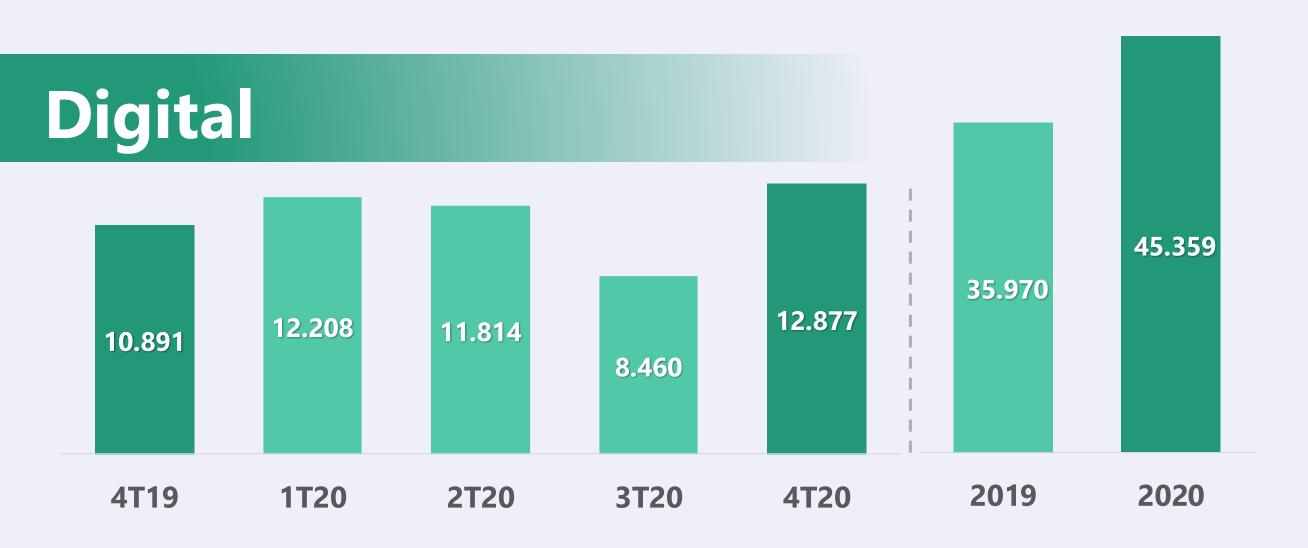
**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

14

#### ADOÇÃO MASSIVA DOS ENVIOS POR MEIOS DIGITAIS ELEVANDO MARGENS E REAQUECIMENTO DO VOLUME DE ENVIOS EM GERAL

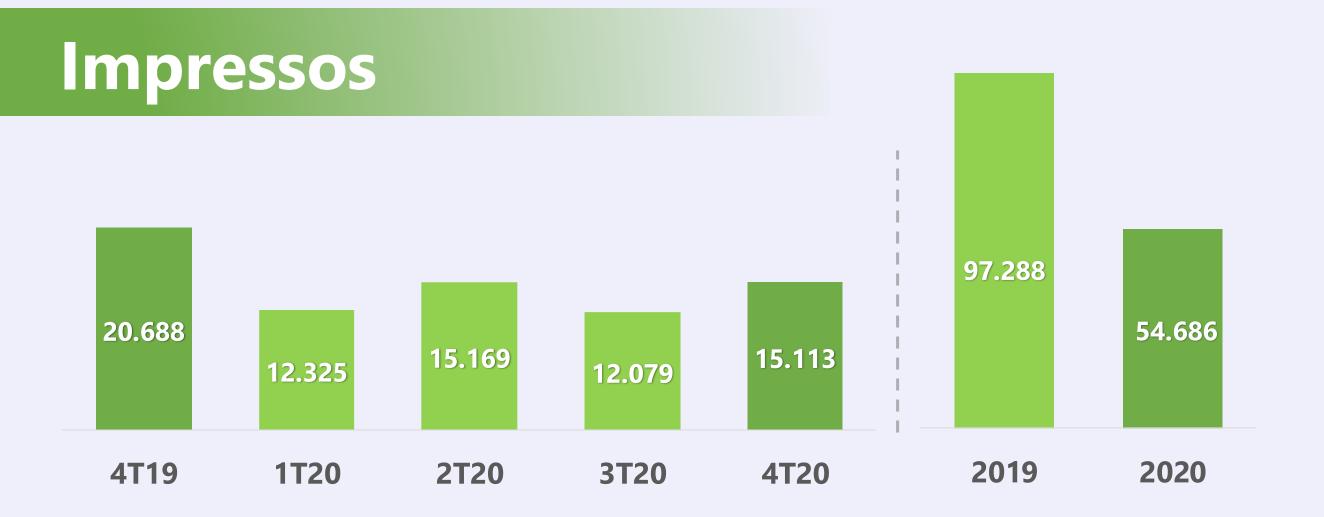


SERVIÇOS DE RECUPERAÇÃO – DIGITAL E IMPRESSOS



+18,2% vs. 4T19
+52,2% vs. 3T20
+26,1% vs. 2019

Maior eficiência e margem objetivo de nossa estratégia



-26,9% vs. 4T19
+25,1% vs. 3T20
-43,8% vs. 2019

continuidade da migração para digital

#### RESULTADOS DO 4T20 e 2020

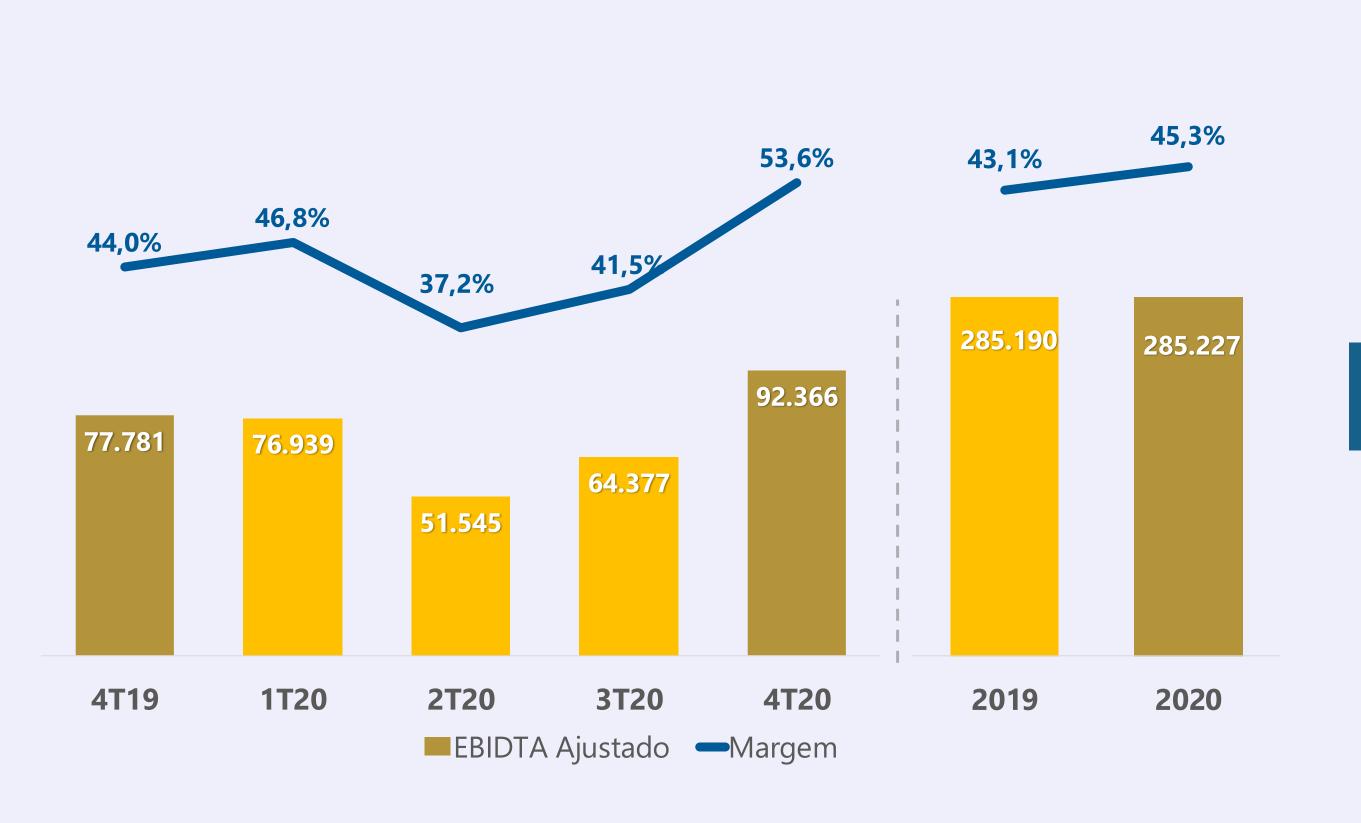
SCHONE Isolirio Schoneborn CFO / DRI

Divulgação de Resultados 4T20 | Boa Vista

## COMPROVAÇÃO DA ALAVANCAGEM OPERACIONAL E EFICIENCA EM CUSTOS E DESPESAS



EBITDA AJUSTADO<sup>1</sup>



#### EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

+18,8% vs. 4T19

+43,5% vs. 3T20

+0,0% vs. 2019

Comprovada alavancagem operacional

#### Margem EBITDA Ajustado<sup>1</sup>

**+9,6pp.** vs. 4T19

+12,1pp. vs. 3T20

+2,2pp. vs. 2019

Maior valor agregado em analytics

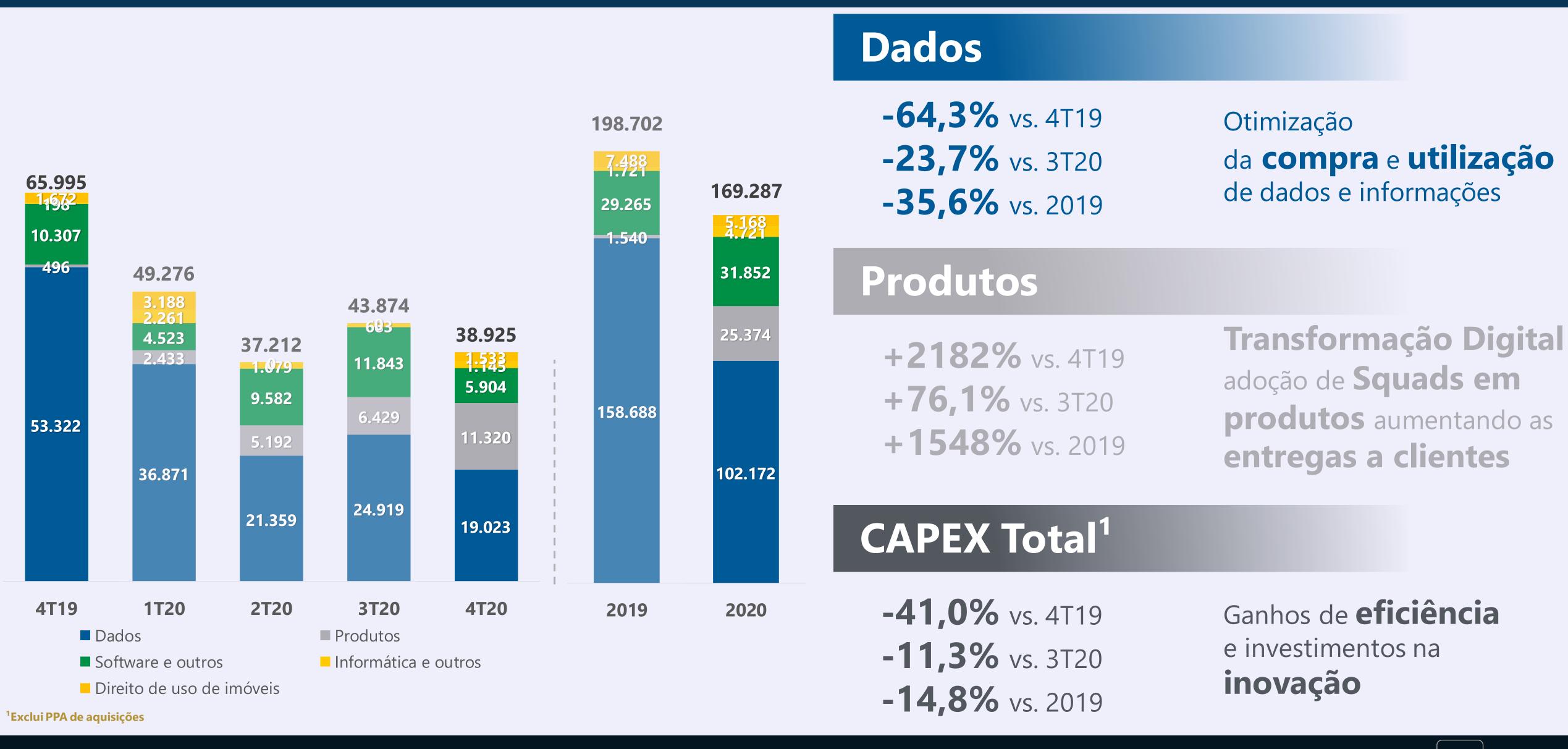
Ganhos com a digitalização de comunicados

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Exclui eventos não recorrentes ao resultado

#### GANHOS DE EFICIÊNCIA EM DADOS E FORTE INVESTIMENTO EM PRODUTOS



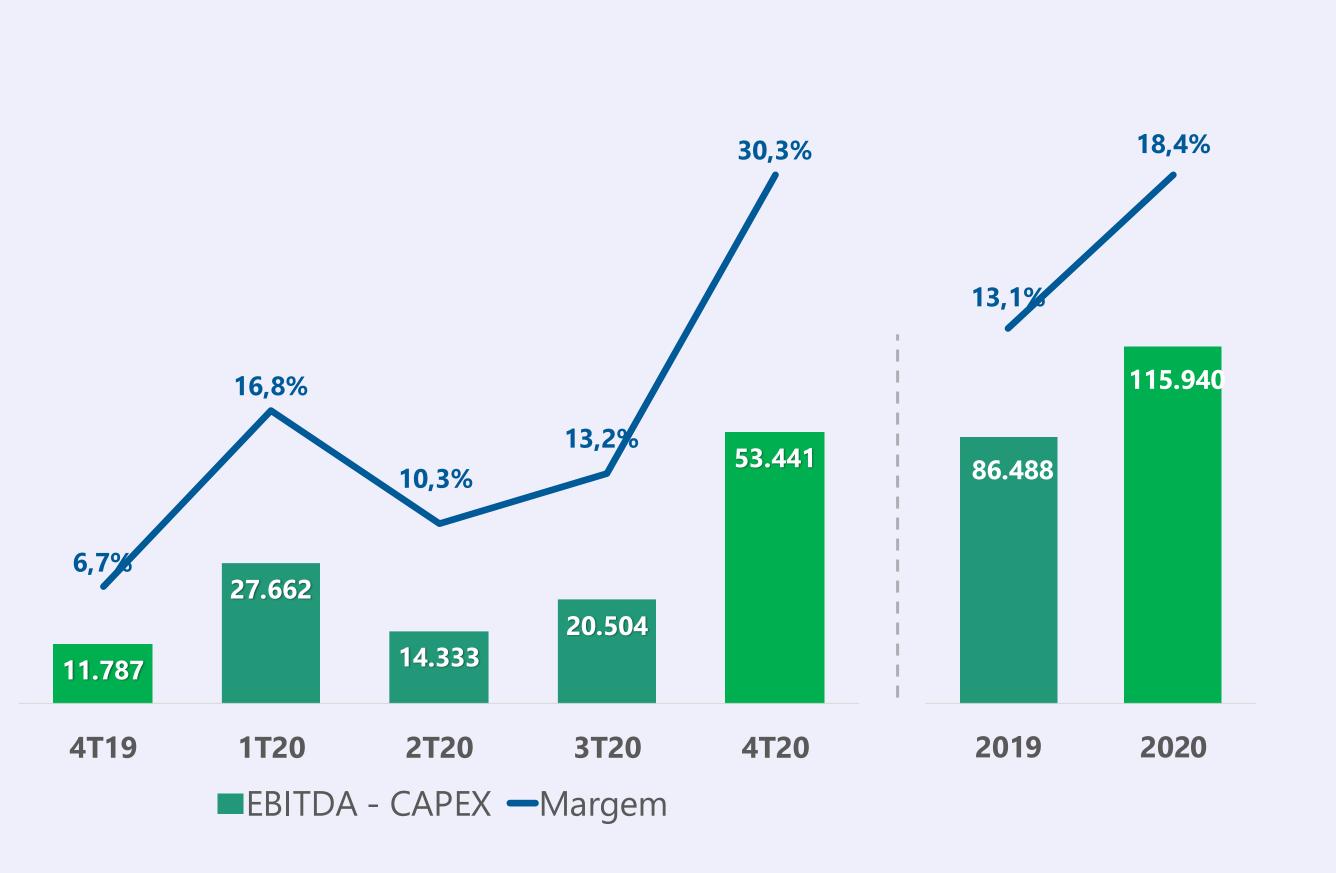
INVESTIMENTOS – CAPEX<sup>1</sup>



## INCREMENTO DA GERAÇÃO DE CAIXA POR EFICIENCIA OPERACIONAL ALIADA À INOVAÇÃO EM PRODUTOS E NA UTILIZAÇÃO DE INFORMAÇOES



EBITDA ajustado¹ (-) CAPEX²



#### EBITDA<sup>1</sup> - CAPEX<sup>2</sup>

+353,5% vs. 4T19
+160,6% vs. 3T20
+34,1% vs. 2019

Alavancagem operacional aliada à inovação em analytics e novos produtos

#### Margem EBITDA<sup>1</sup> – CAPEX<sup>2</sup>

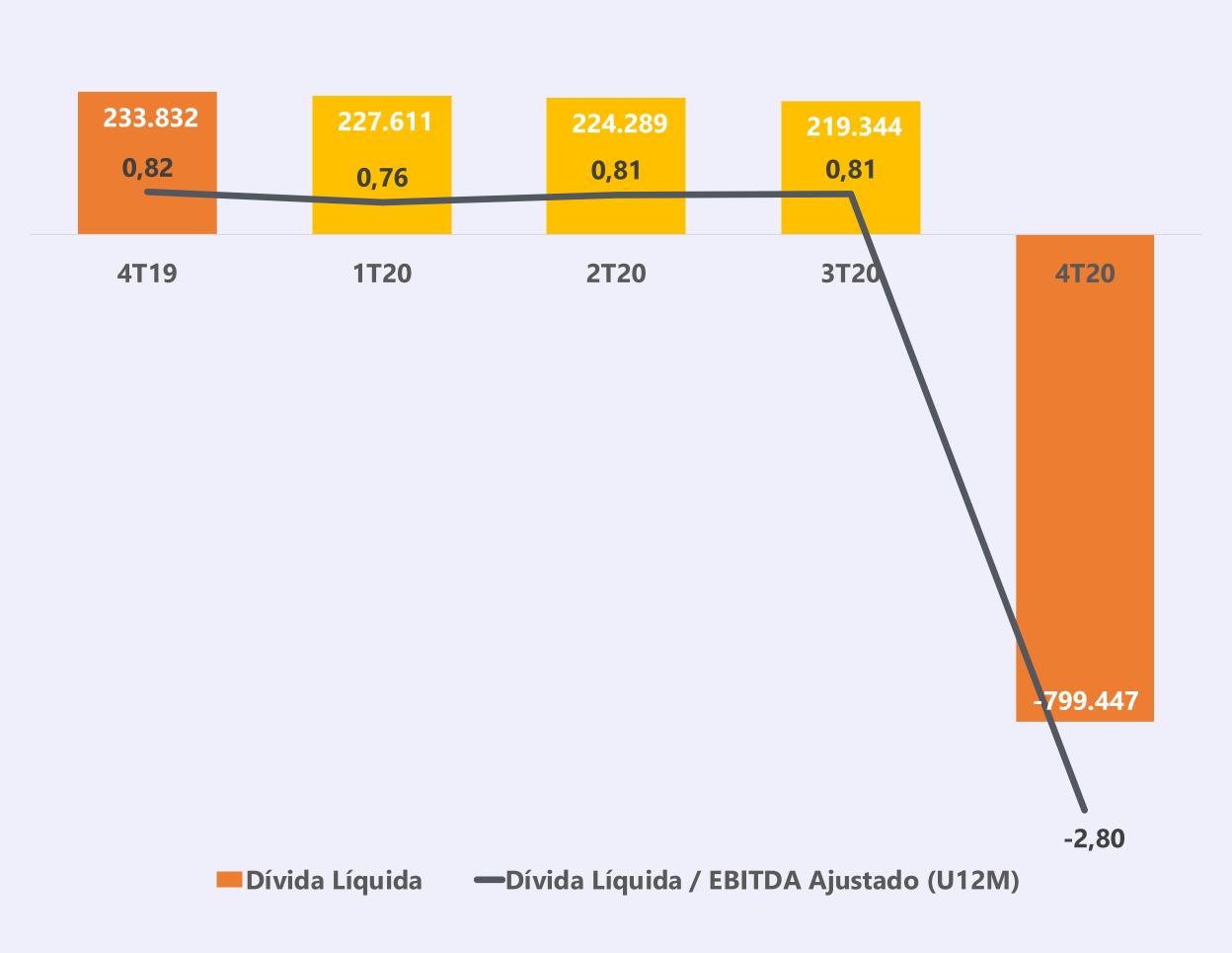
+24,4pp. vs. 4T19 +17,8pp. vs. 3T20 +5,3pp. vs. 2019 Franca expansão da eficiência operacional mesmo em tempos de crise

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Exclui eventos não recorrentes ao resultado; <sup>2</sup>Exclui PPA de aquisições

## SOLIDEZ OPERACIONAL E FINANCEIRA COM LARGA MARGEM DE ALAVANCAGEM PARA INVESTIMENTOS



DÍVIDA LÍQUIDA / (CAIXA LÍQUIDO)



#### Caixa Líquido

799,4 Milhões

Cobertura de caixa no 4T20:

3,6x a dívida total

13,7x a dívida de curto prazo

#### Alavancagem

-2,8x EBITDA Aj. / Div. Liq. vs. um já desalavancado 0,8x em 2019

Grande capacidade de captação de recursos para acelerar o crescimento orgânico e inorgânico

<sup>1</sup>A divida líquida foi calculada pela soma de Empréstimos e Financiamentos, Arrendamentos e, Obrigações por aquisições e subtração do Caixa no final do período

### M&A E PLANO ORGÂNICO

Lucas Guedes CCO / Vice Presidente de Negócios

**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

21

#### UTILIZAÇÃO DE RECURSOS

**BoaVista** 

ESTRATÉGIA E EXECUÇÃO



BoaVista

de CPFs com dívidas para negociação

R\$ 188 bilhões

em dívidas a negociar

13,4 milhões

De usuários cadastrados

+540 mil Acordos fechados por mês

69 NPS

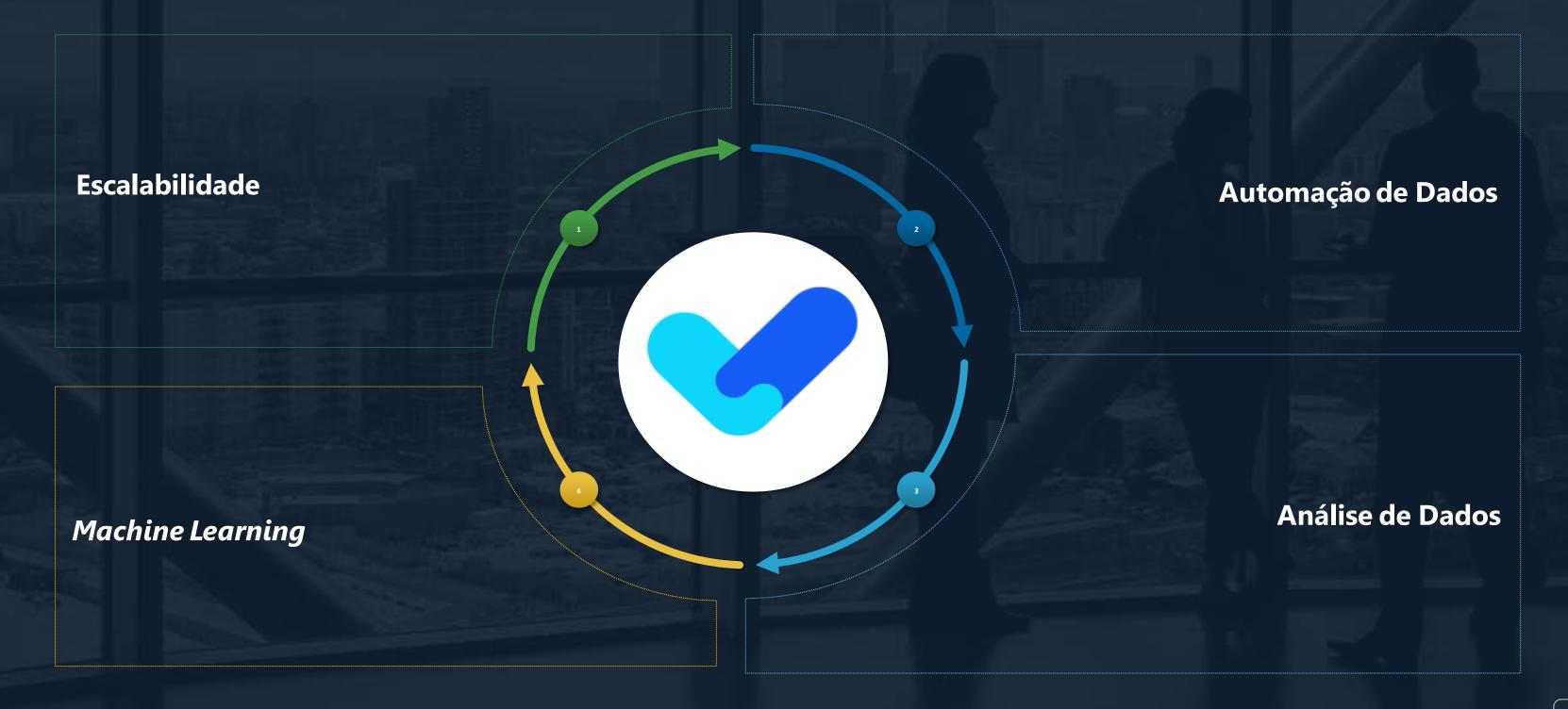
135,6% Crescimento

2020

#### Aquisição Acordo Certo

Plataforma digital de renegociação de dívidas que tem como principal objetivo trazer alívio financeiro à indivíduos de maneira simples e fácil, conectando credores com dívidas vencidas com seus consumidores, em um modelo B2B2C.

- Utilização de big data para tornar o processo de cobrança inteligente, com rastreabilidade e dinamismo.
- Com algoritmos de predição, encontrar com assertividade o cliente inadimplente
- De forma digital, ofertar as melhores opções de acordos aos clientes inadimplentes









endereços únicos de e-mail

244 M

De transações analisadas

30 M

Dispositivos registrados

950 K

De pedidos marcados como fraude/suspeitos

7.000+

Data points avaliados pelo algoritmo

CAGR de receita 94 %

nos últimos 3 anos

#### Aquisição Konduto

Revisão manual de transação

para todas as indústrias

Konduto é pioneira na utilização de Machine Learning e monitoramento de comportamento online para prevenir fraudes no ambiente online

- Acesso exclusivo a um mercado com alta barreira de entrada
- Mercado com previsão de crescimento elevado para os próximos 5 anos
- Acesso à dados proprietários, viabilizando o desenvolvimento de novos produtos
- Complemento perfeito ao atual portfolio de produtos.

Alto volume de transações

Meios de pagamento

Transações de produtos com ticket médio maior

Produtos não digitais

**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

**BoaVista** 

### CEA Centro de Excelência em Analytics

Pré-Operações no 1T21

**Objetivos iniciais para 2021** 

Data scientists & engineers

88

~140

Novos modelos e algoritmos

07

centro de excelência em analytics
BoaVista

**52** 

**Estudos matemáticos** 

08

34

#### CAMINHO EM 2021

## Dirceu Gardel

**Divulgação de Resultados** 4T20 | Boa Vista

#### Continuidade de execução da estratégia vencedora



Ampliar a liderança em soluções analíticas



Consolidar a liderança no Cadastro Positivo



Apoiar crescimento das empresas mais dinâmicas do mercado



Ser o Player mais ágil do mercado

Incremento da alavancagem do uso de recursos e informações de forma eficaz e eficiente para acelerar o crescimento orgânico e inorgânico

## Obrigado!

Relações com investidores http://ri.boavistascpc.com.br ri@boavista.com.br +55 (11) 4734-3666

Isolirio Schoneborn CFO e DRI

Flavio Bongiovanni F. Lima Gerente de RI BOASS B3 LISTED NM

