

BOAS

B3 LISTED NM

Teleconferência de Resultados

3T21

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.



Monica Simão

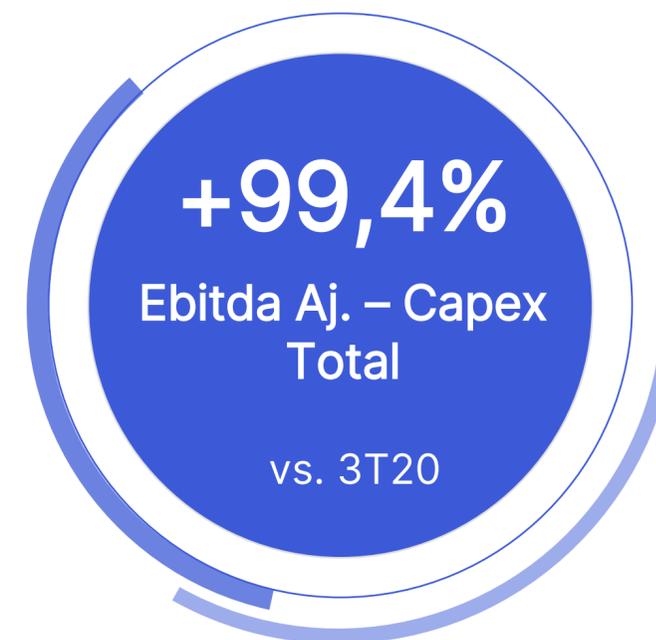
Diretora Financeira e de Relações com Investidores

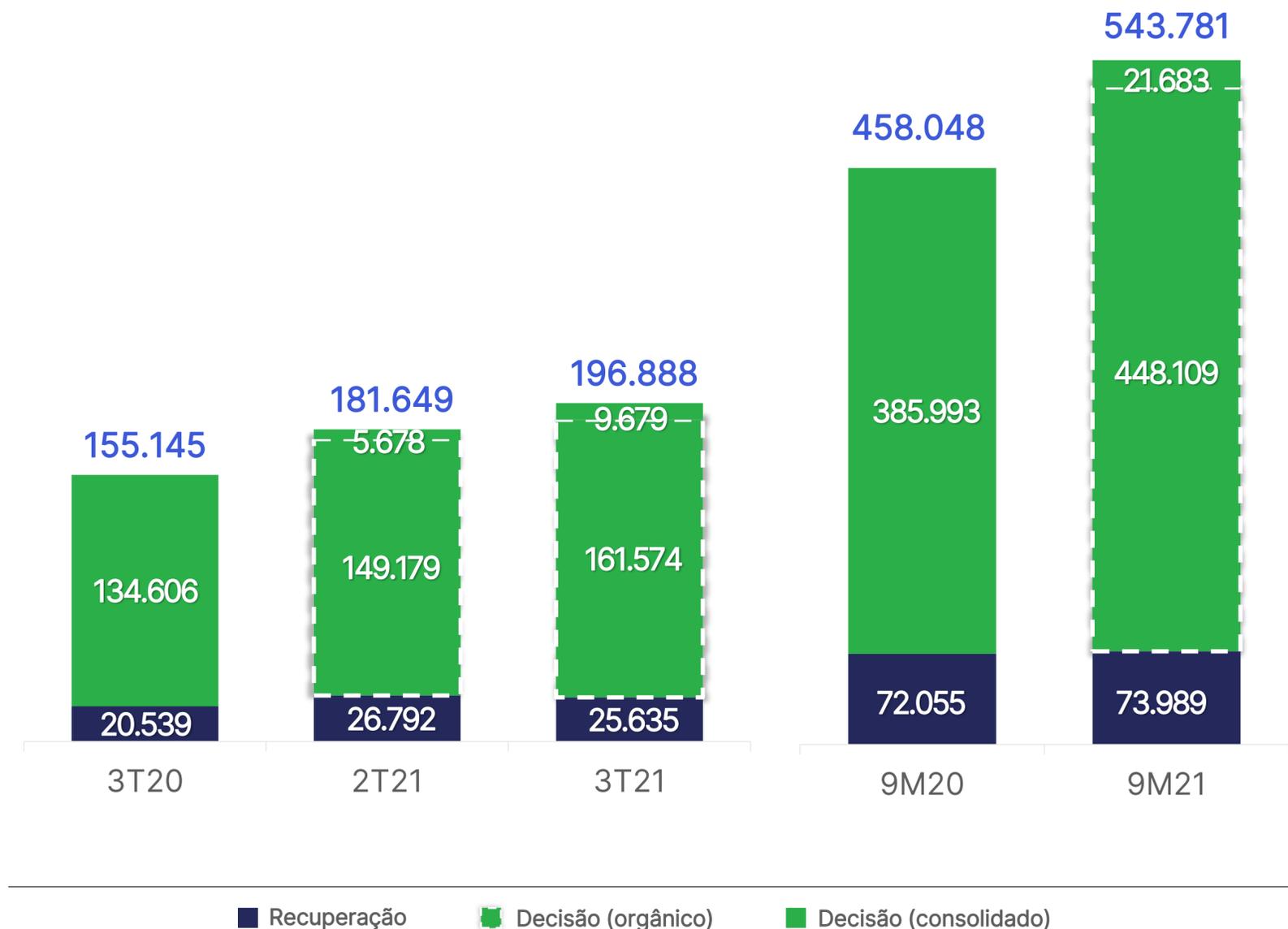
Mais de 20 anos de experiência como CFO, e com passagem em empresas como MRV, TIM, Ambev, além de ser conselheira na Urba Desenvolvimento Urbano S.A..

Possui mestrado no MIT Sloan School of Management, MBAs na Universidade Estadual de Louisiana nos EUA (LSU) e FIPECAFI; especialização em negociação na The Wharton School e bacharel em Economia pela LSU.



A empresa
referência
em analytics
no mercado





Receita líquida total

+26,9% vs. 3T20
 +8,4% vs. 2T21
 +18,7% vs. 9M20

Forte crescimento em Analytics

Serviços para decisão (orgânico)

+20,7% vs. 3T20
 +10,6% vs. 2T21
 +21,6% vs. 9M20

- Analytics, Analytics, Analytics
- Konduto (Antifraude)
- Acordo Certo (Consumidor)

Serviços para recuperação

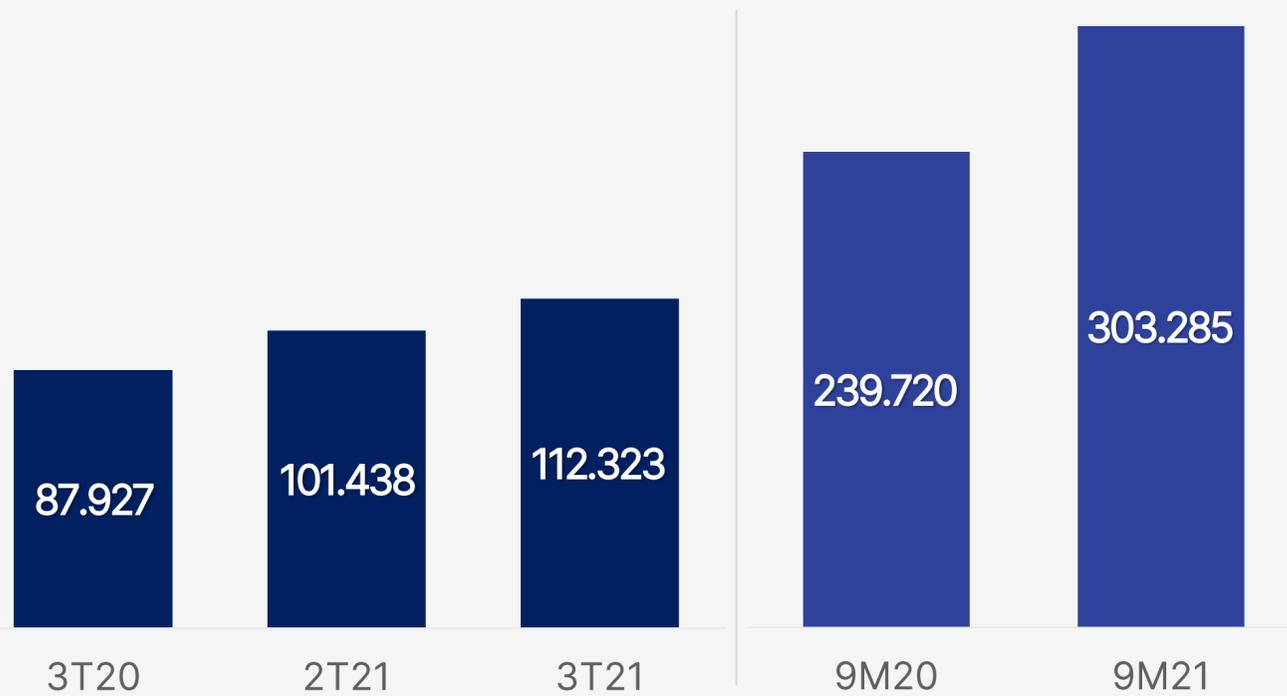
+24,8% vs. 3T20
 -4,3% vs. 2T21
 +2,7% vs. 9M20

Aumento das negativas



Serviços para decisão

Soluções analíticas



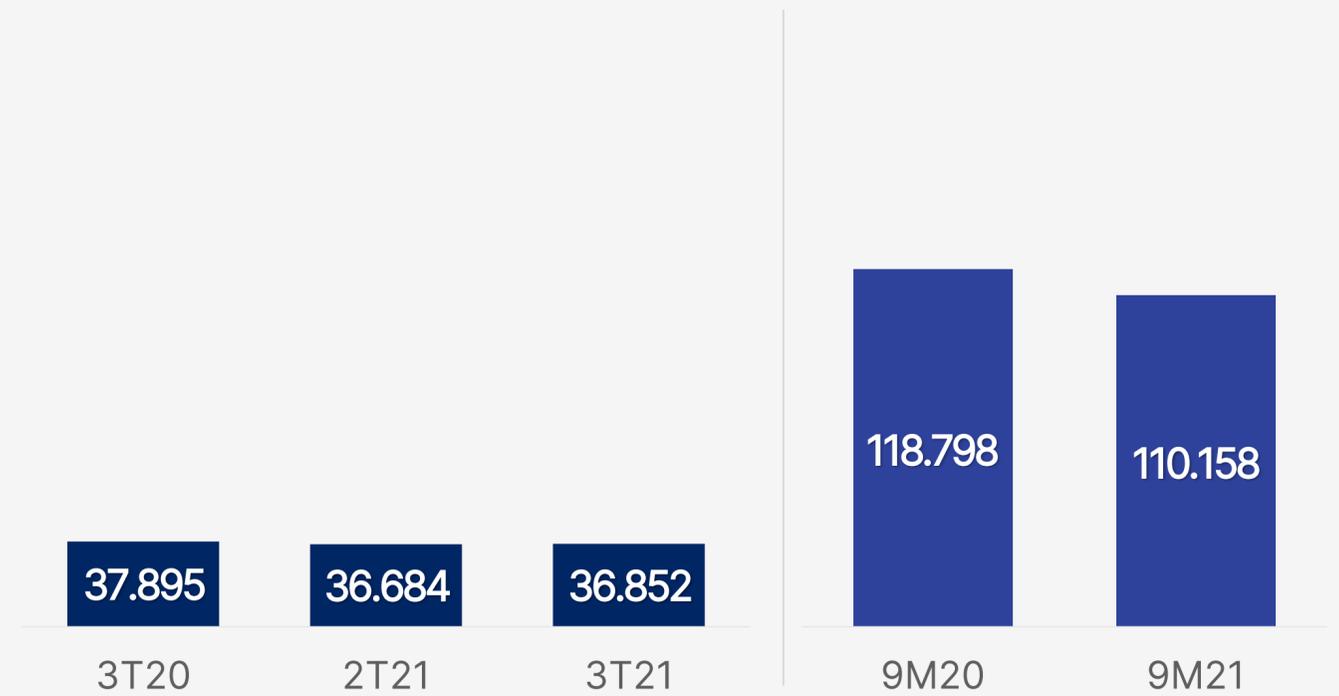
+27,7% vs. 3T20

+10,7% vs. 2T21

+26,5% vs. 9M20

↑ Analytics com Cadastro Positivo

Relatórios de risco



-2,8% vs. 3T20

+0,5% vs. 2T21

-7,3% vs. 9M20

Estratégia de migração para Analytics

Soluções de marketing

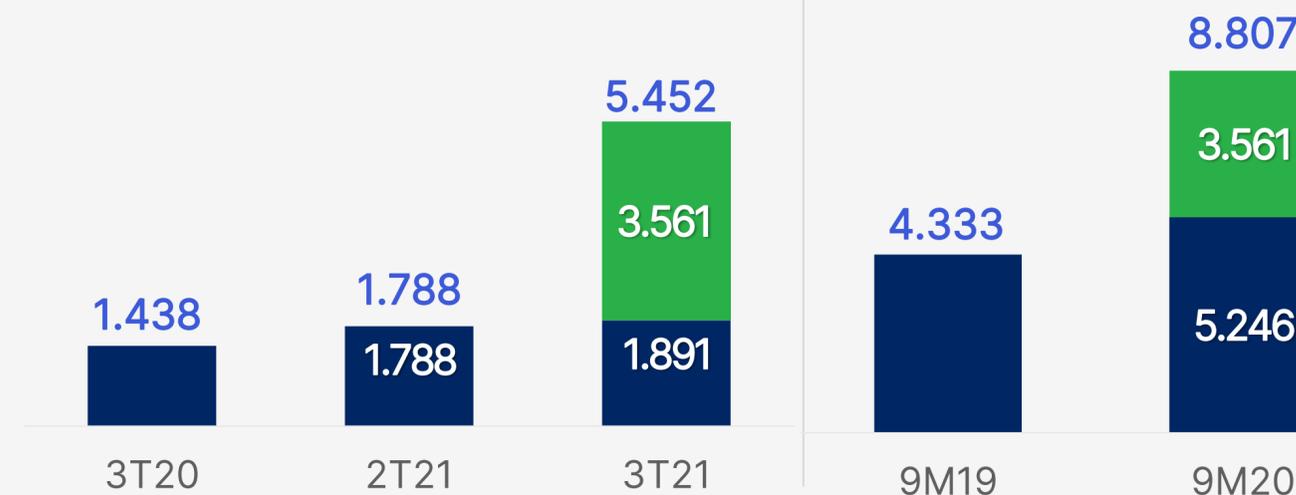


+37,1% vs. 3T20
+11,5% vs. 2T21
+20,6% vs. 9M20

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

Soluções antifraude

■ Antifraude
 ■ Konduto

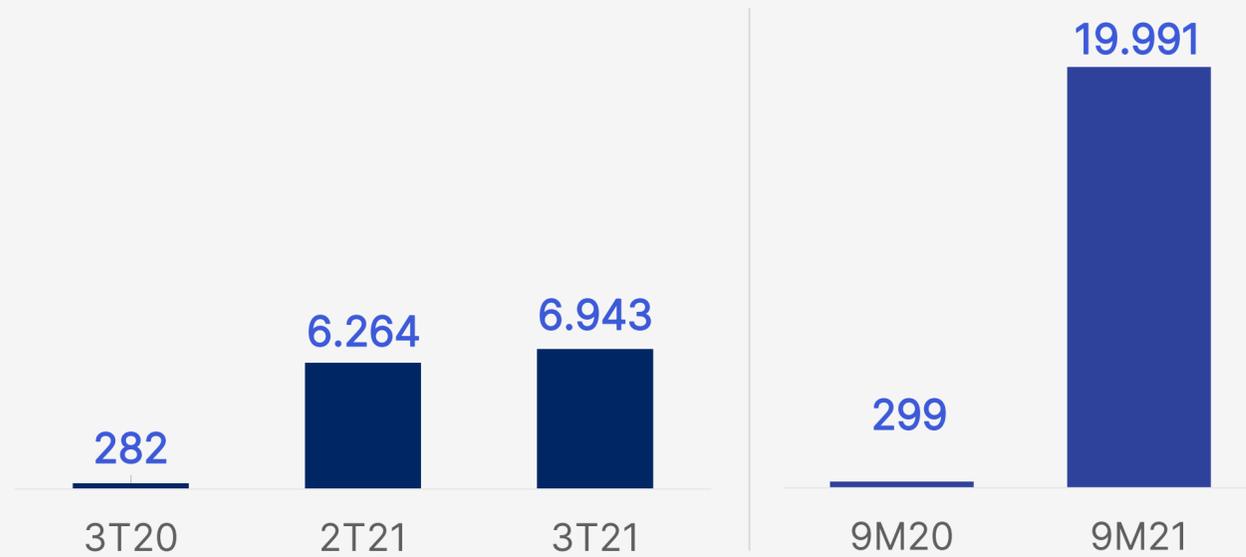


+279,1% vs. 3T20
+204,9% vs. 2T21
+103,3% vs. 9M20

↑ Konduto

* Com a abertura da linha de Soluções antifraude parte das soluções de Marketing foram reclassificadas para Soluções Antifraude

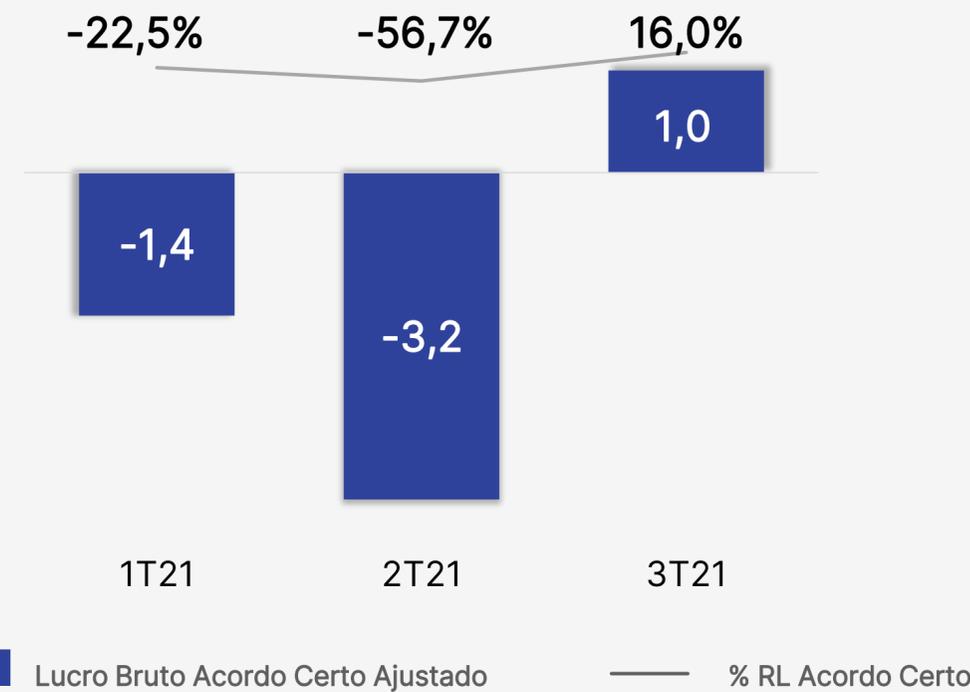
Soluções para consumidor



+2.362,1% vs. 3T20
 +10,8% vs. 2T21
 +6.586,0% vs. 9M20

Acordo Certo

Lucro Bruto Ajustado Acordo Certo

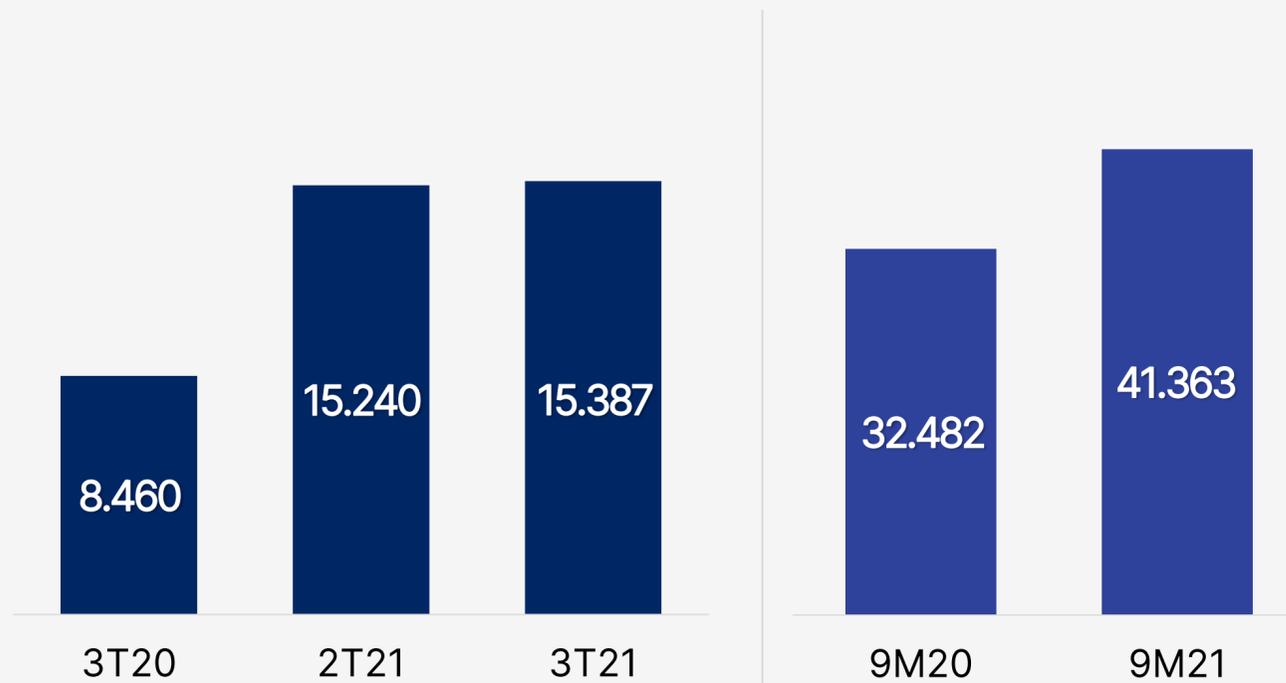


+168.6% vs. 1T21
 +130.4% vs. 2T21



Serviços de recuperação

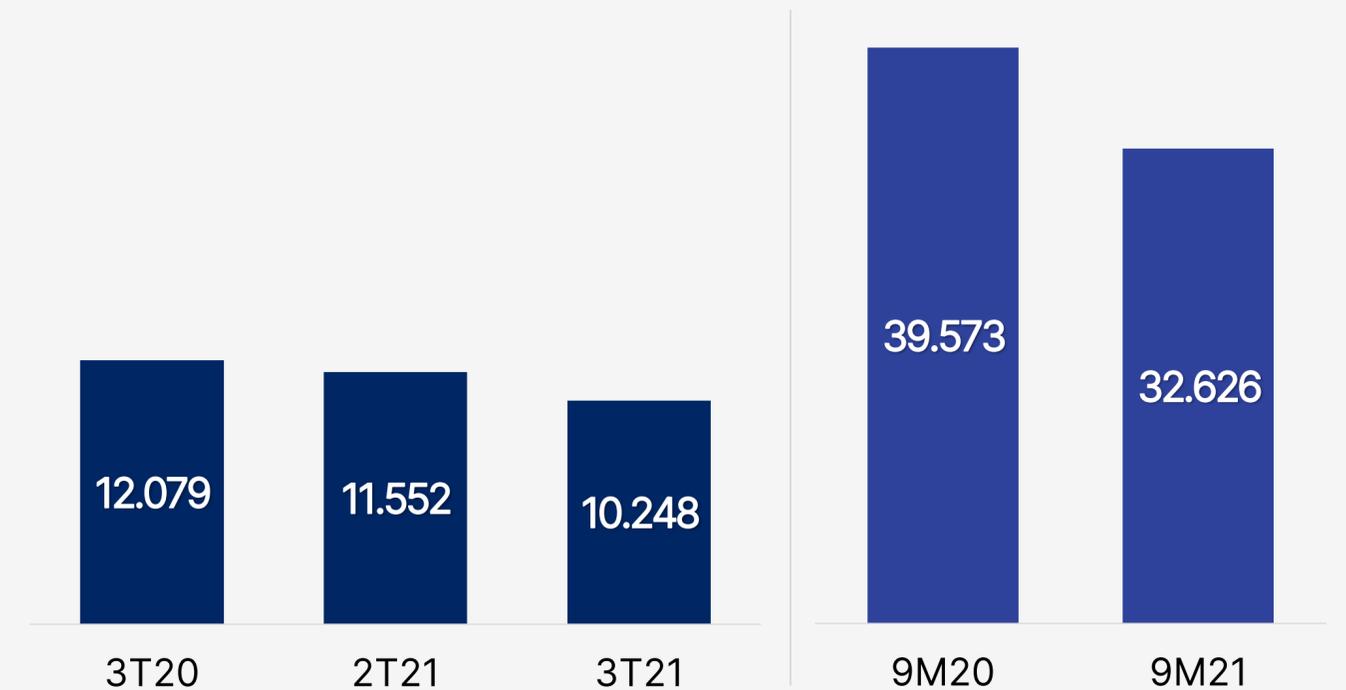
Soluções digitais



+81,9% vs. 3T20
+1,0% vs. 2T21
+27,3% vs. 9M20

Aumento das negativas

Soluções impressas



-15,2% vs. 3T20
-11,3% vs. 2T21
-17,6% vs. 9M20

Migração para soluções digitais

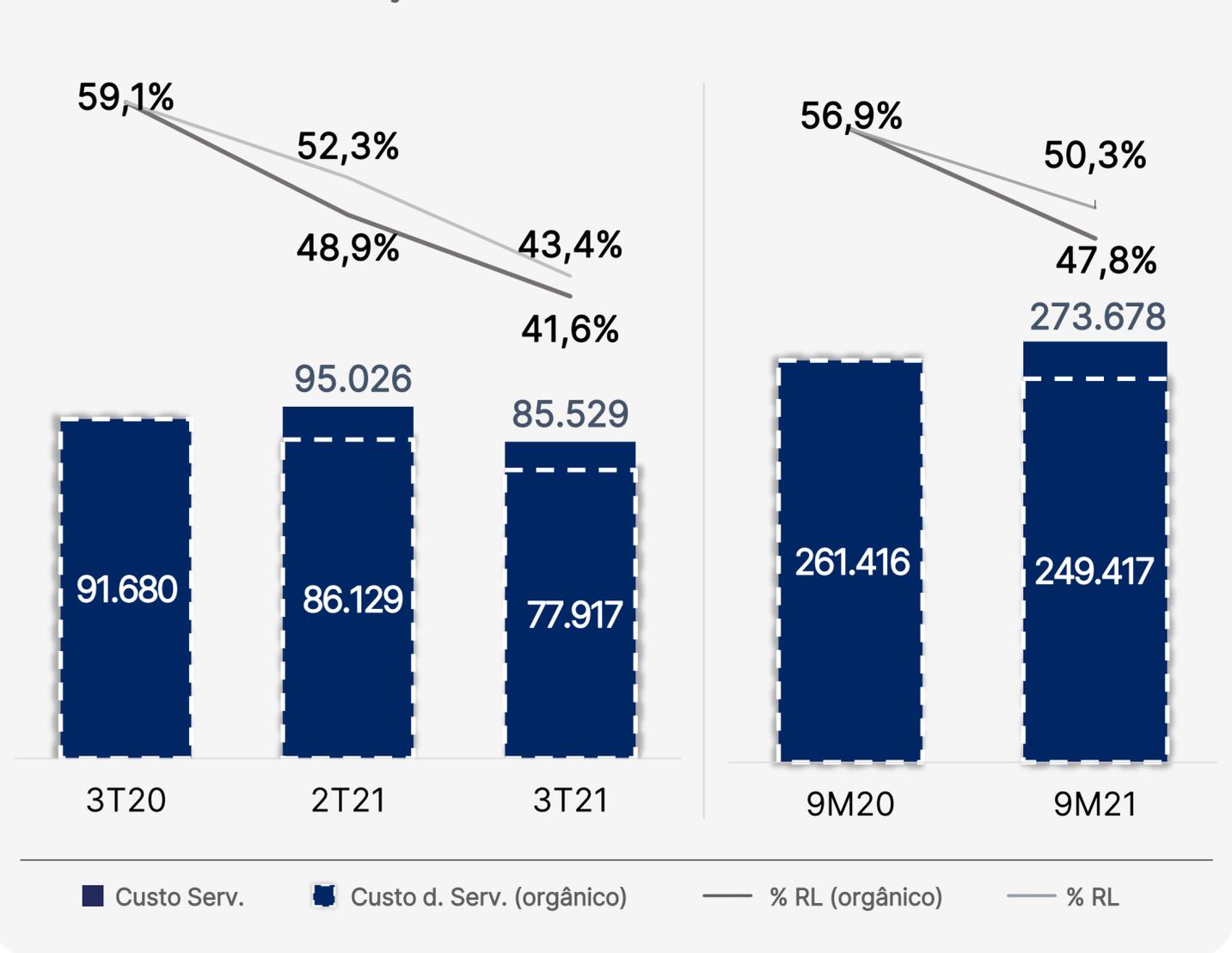
Resultados

Resultados | Custos dos serviços e lucro bruto

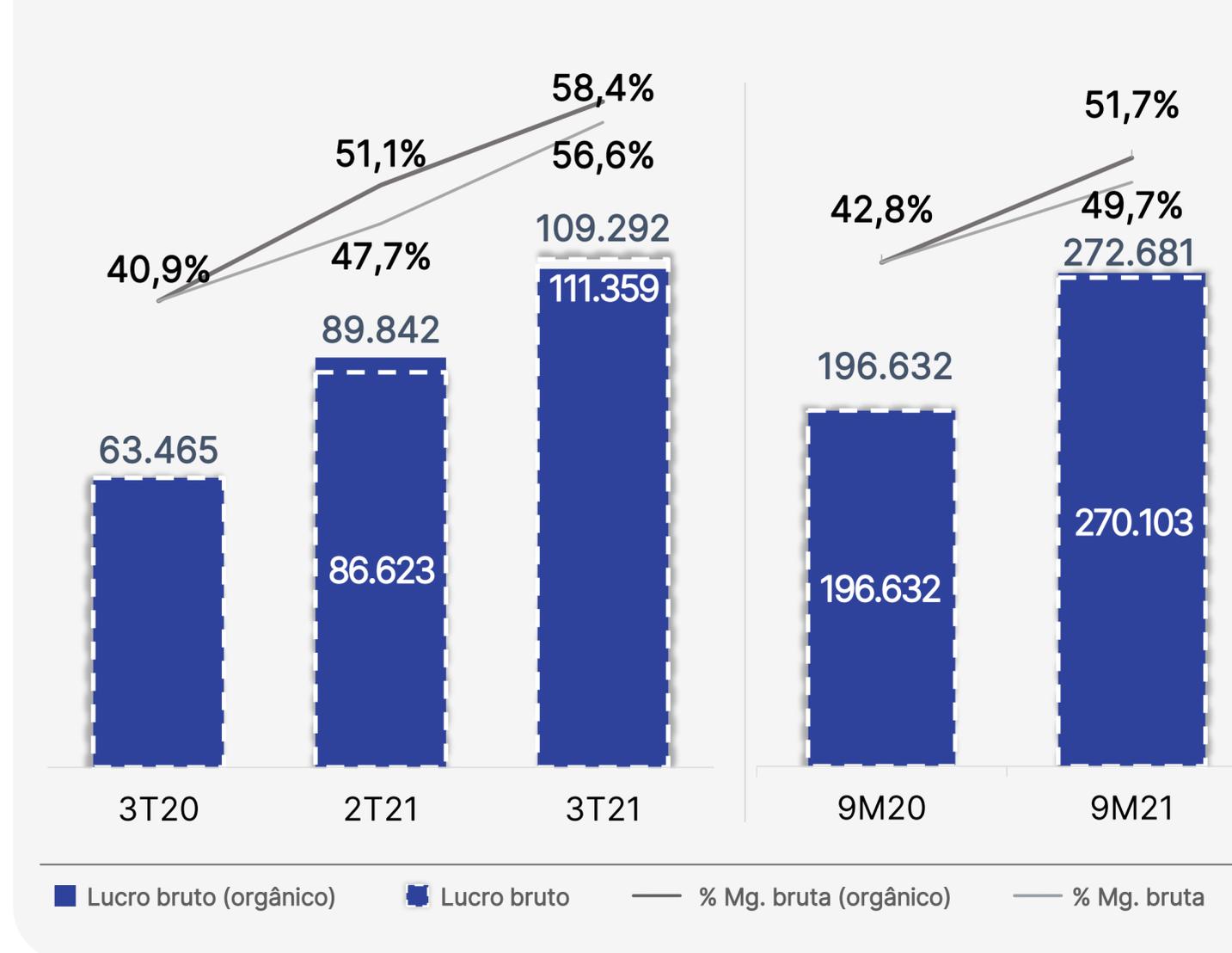
- ↓ Custos Variáveis: Comunicados e Acordo Certo
- ↓ Custos de Serviços de Terceiros e pessoal + 2 meses Konduto

- ↑ Serviços de Decisão
- ↑ Margem de Contribuição de Serviços de Recuperação e da Acordo Certo

Custos dos serviços



Lucro bruto

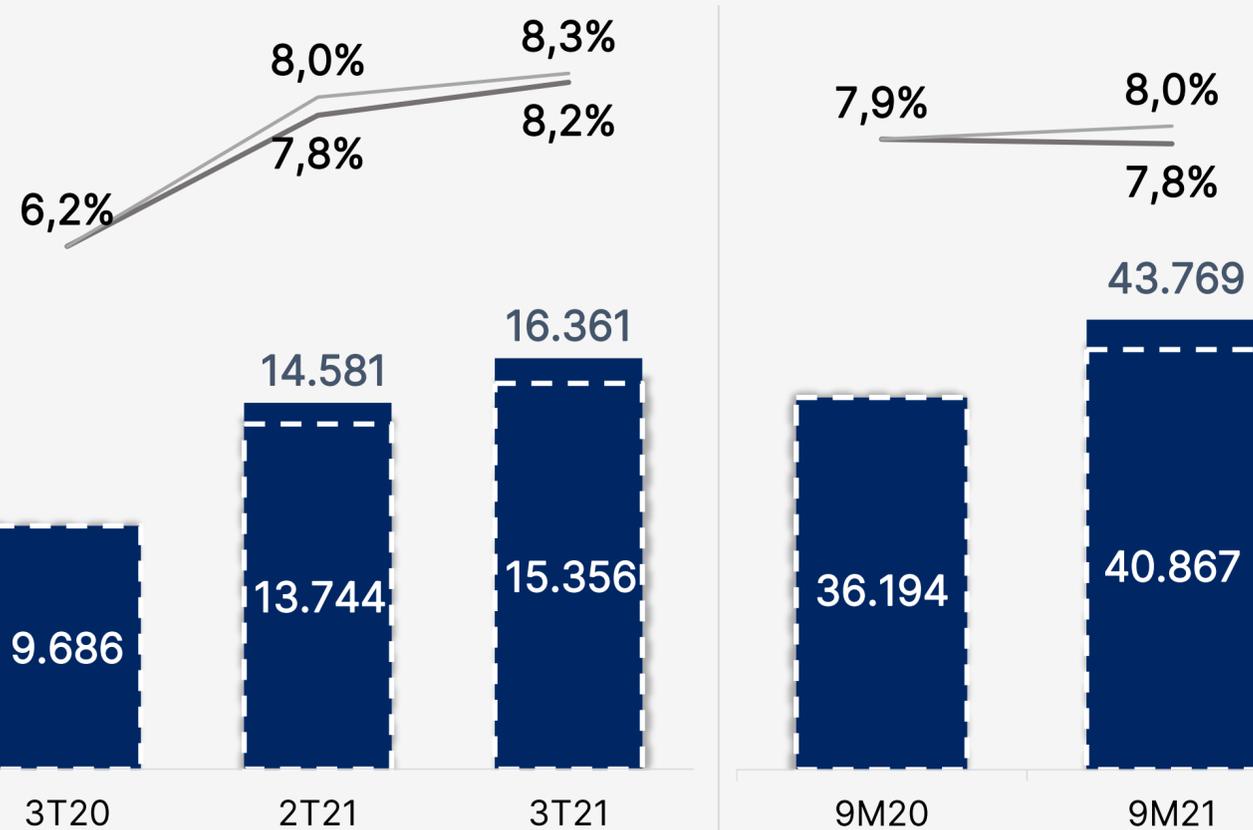


Resultados | Despesas de vendas e despesas gerais e administrativas

- + Bônus comerciais
- + Remuneração parceiros
- + Propaganda e promoção

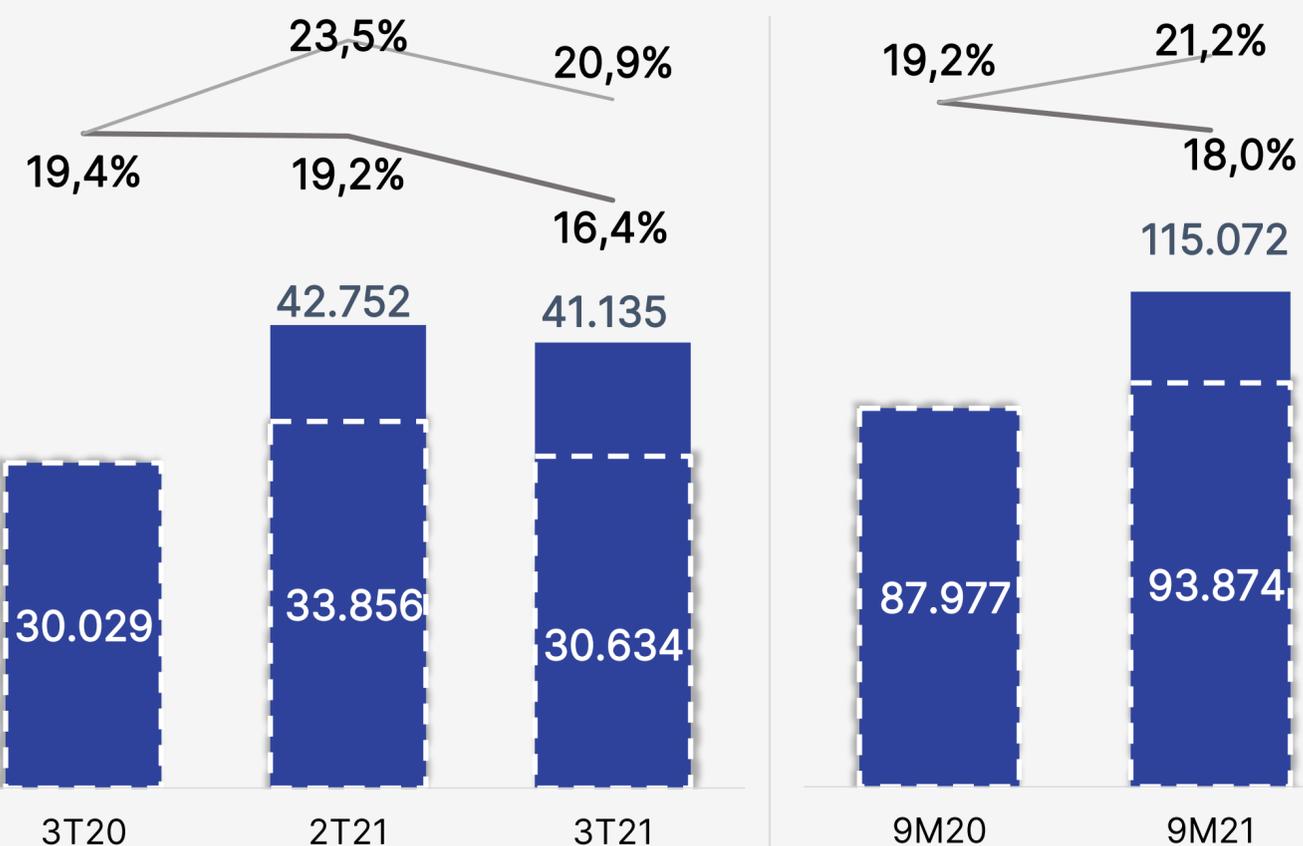
- + Konduto
- + Acordo Certo M&A
- + Pessoal (dissídio, rescisões)
- + Plano de opções
- + PPA aquisições
- + não recorrentes

Despesas de vendas



■ D. vendas ■ D. vendas (orgânico) — % RL (orgânico) — % RL

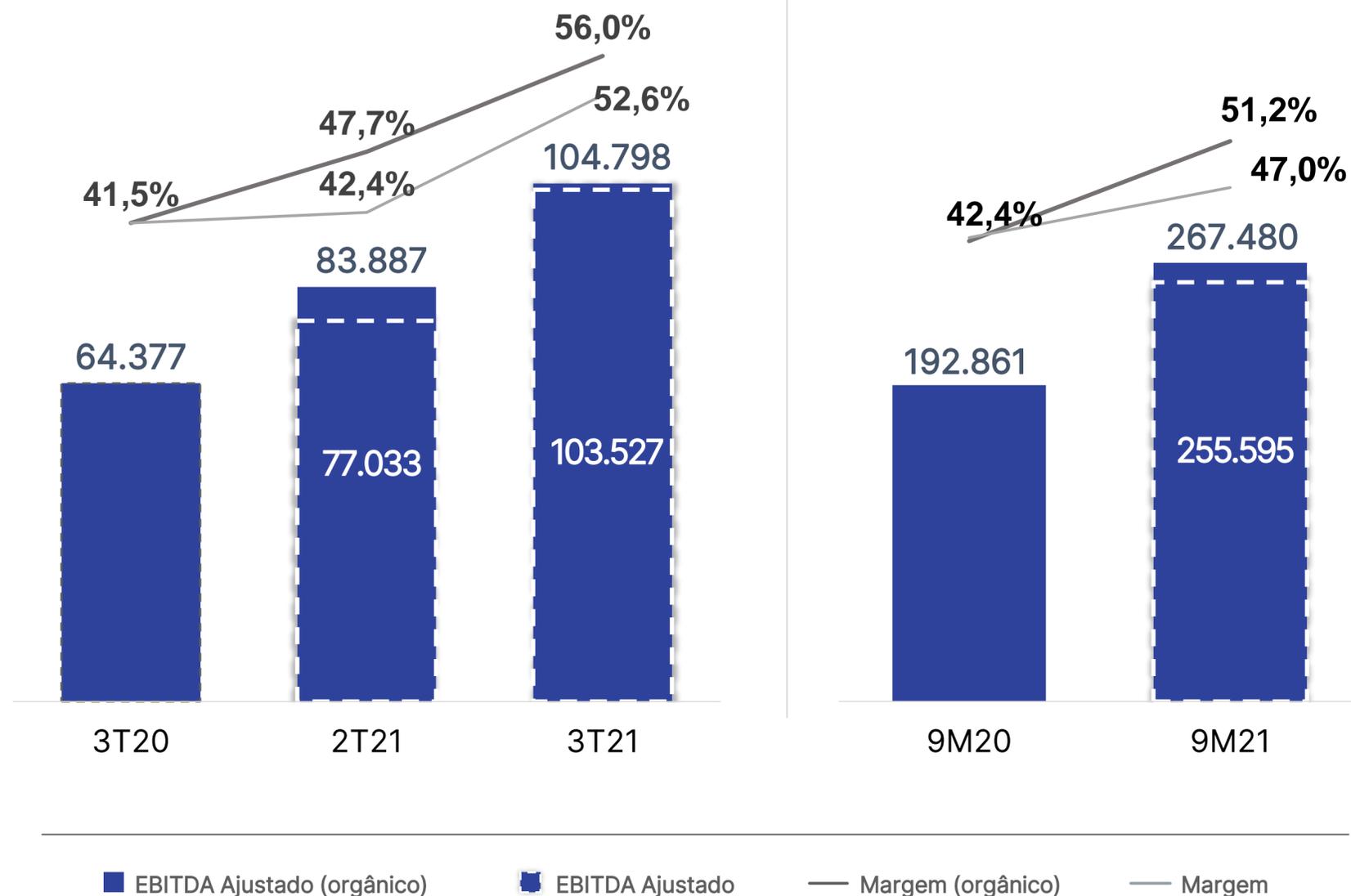
Despesas gerais e administrativas



■ G&A ■ G&A (orgânico)¹ — % RL(orgânico) — % RL

¹Exclui eventos não recorrentes ao resultado e PPA de aquisições

Crescimento sustentável de rentabilidade



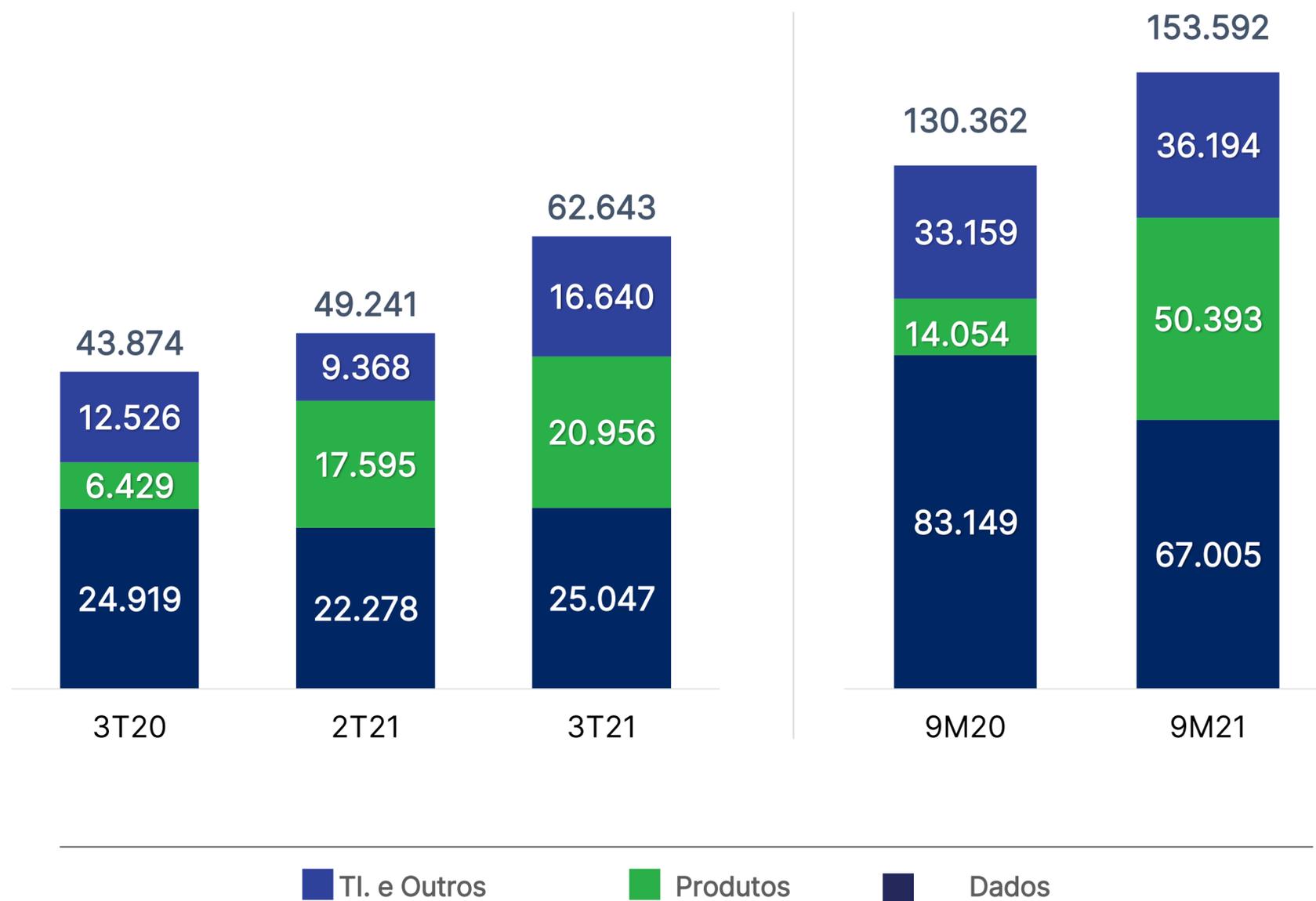
EBITDA ajustado¹ (orgânico)

+62,8% vs. 3T20
 +24,9% vs. 2T21
 +38,7% vs. 9M20

Margem EBITDA ajustado¹ (orgânico)

+14,5pp. vs. 3T20
 +8,3pp. vs. 2T21
 +9,1pp. vs. 9M20

¹Exclui eventos não recorrentes



TI. e Outros

+32,8% vs. 3T20

+77,6% vs. 2T21

+9,2% vs. 9M20

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

Impacto variação cambial

80% da migração concluída

Produtos

+226,0% vs. 3T20

+19,1% vs. 2T21

+258,6% vs. 9M20

Maior precisão na alocação dos investimentos devido à gestão via Squads

Criação do CEA

Dados

+0,5% vs. 3T20

+12,4% vs. 2T21

-19,4% vs. 9M20

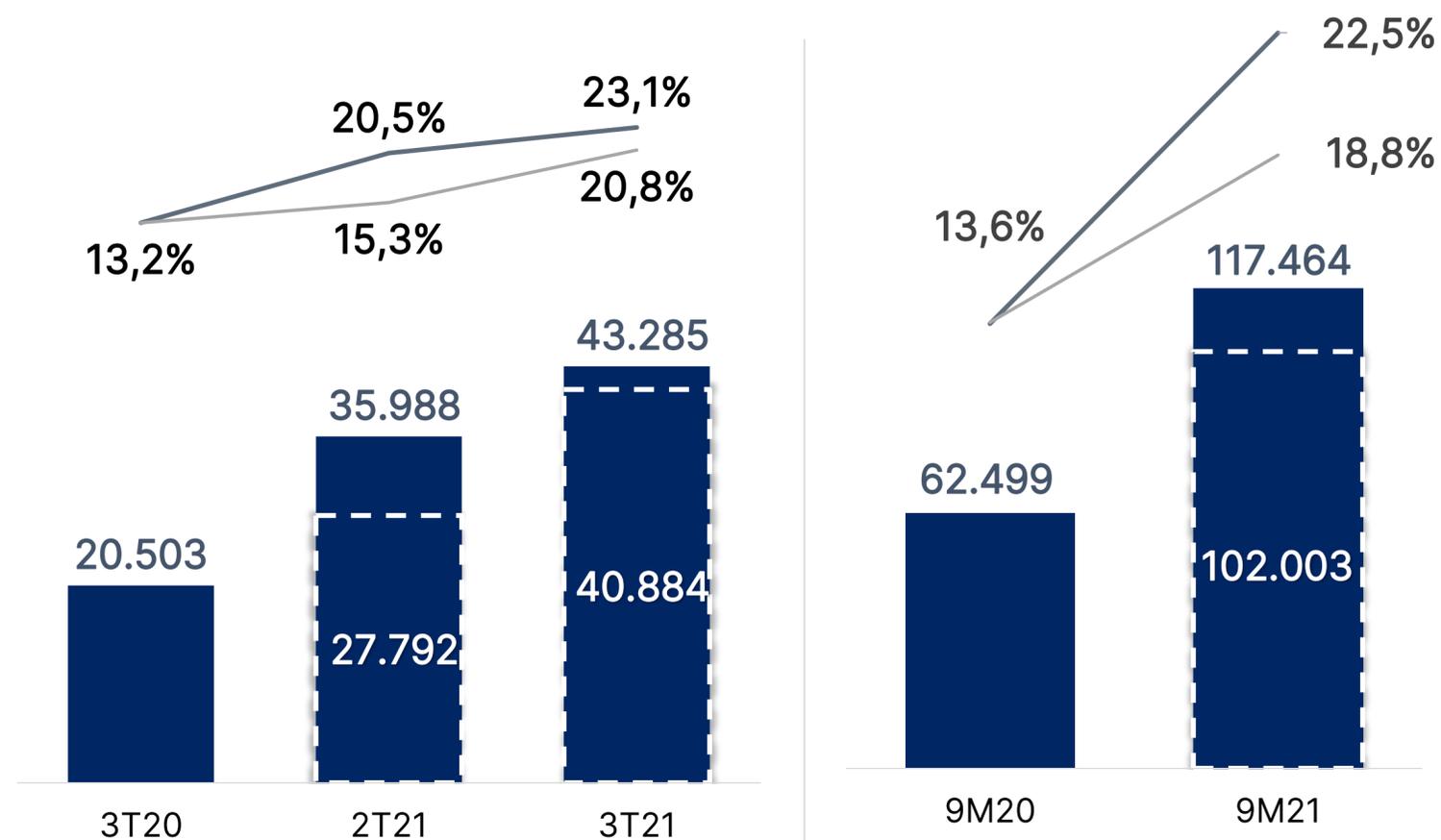
Maior volume de dados restritivos e societários

Aumento de preços unitários

Negociações alongadas nos demais estados

¹Exclui PPA de aquisições

Geração de caixa consistente



EBITDA ajustado¹ – CAPEX Total² (orgânicos)

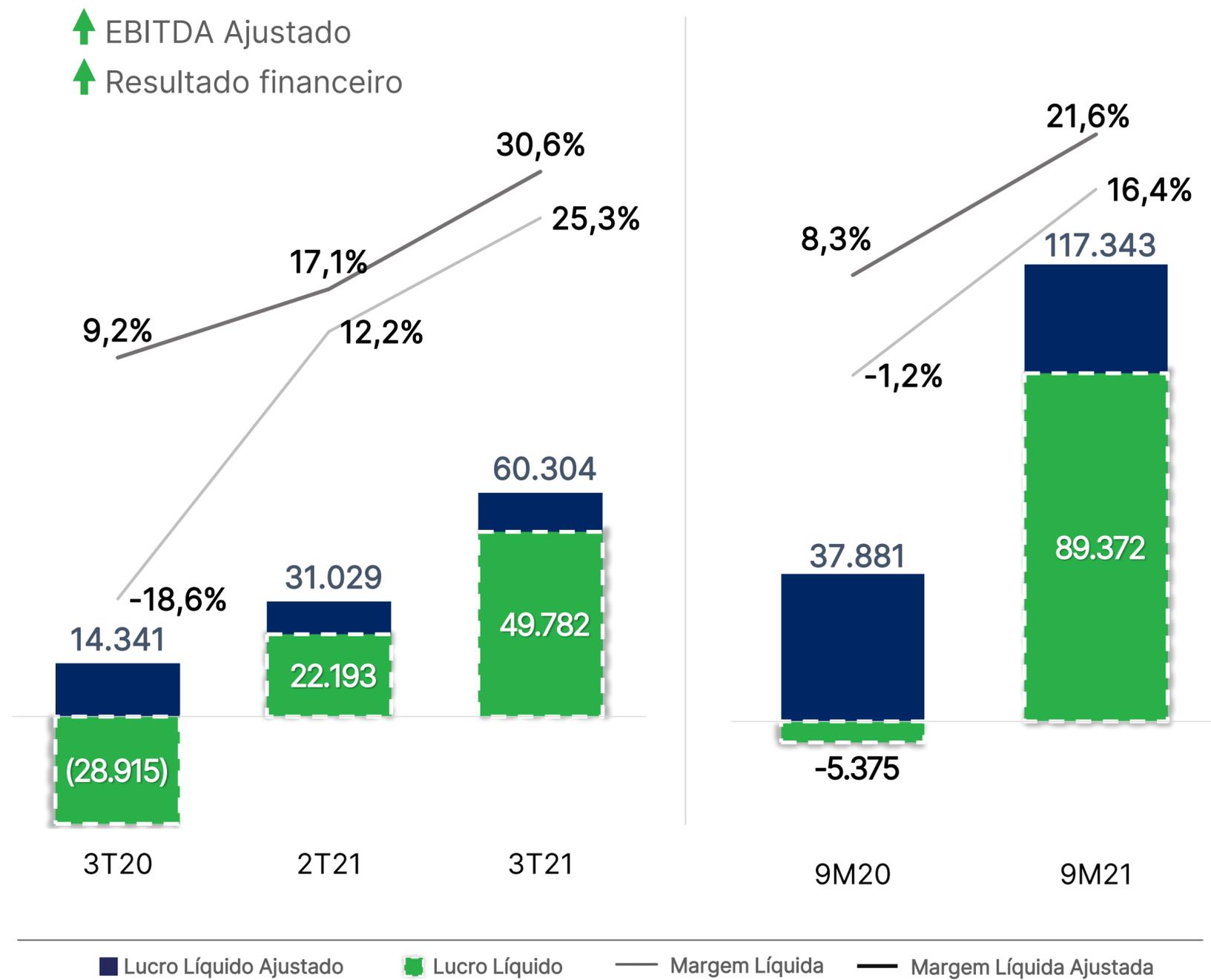
+111,1% vs. 3T20
 +20,3% vs. 2T21
 +87,9% vs. 9M20

Margem EBITDA ajustado¹ – CAPEX Total² (orgânicos)

+9,9pp. vs. 3T20
 +2,7pp. vs. 2T21
 +8,9pp. vs. 9M20

■ EBITDA Ajustado - CAPEX (orgânico) ■ EBITDA Ajustado - CAPEX — Margem (orgânico) — Margem

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



Lucro líquido ajustado¹

- +320,5% vs. 3T20
- +94,3% vs. 2T21
- +209,8% vs. 9M20

Margem líquida ajustada¹

- +21,4pp. vs. 3T20
- +13,5pp. vs. 2T21
- +13,3pp. vs. 9M20

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.



Estamos sempre acelerando, contamos ainda com alta capacidade de crescimento orgânico e oportunidades em M&A.

BoaVista

 acordocerto

konduto

Q&A



Para fazer perguntas, clique no ícone #Q&A# na parte inferior de sua tela e escreva o seu #NOME#, #EMPRESA# e #IDIOMA#, 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.boavistascp.com.br

 ri@boavista.com.br