



**BoaVista**

The logo for Boa Vista is displayed in white text. The word "Boa" is in a standard sans-serif font, while "Vista" is in a bolder, slightly more stylized sans-serif font. A horizontal line is positioned below the text, with a small gap between the two words.



The background of the slide features a blurred image of a person in a dark suit and light blue shirt. Overlaid on this is a glowing white line graph that trends upwards from the bottom left to the top right. The graph consists of a solid line and a dotted line. A hand is visible on the right side, pointing towards the end of the solid line. The overall color palette is a cool blue.

DIVULGAÇÃO DE  
**RESULTADOS**

3T20



## SUMÁRIO

<b>1.</b> MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO .....	3
<b>2.</b> EVENTOS RECENTES .....	6
COVID-19 .....	6
Oferta Pública Inicial de Ações (IPO) .....	7
Liquidação de Contrato de Mútuo .....	8
Exercício de Bônus de Subscrição .....	8
<b>3.</b> Comentários do Desempenho .....	9
Receita Líquida .....	9
Custos e Despesas Operacionais .....	14
CAPEX.....	18
EBITDA, EBITDA Ajustado e EBITDA Ajustado (-) CAPEX.....	19

Resultado pós EBITDA.....	20
FLUXO DE CAIXA.....	23
DÍVIDA BRUTA E LÍQUIDA.....	24
<b>4. ANEXOS.....</b>	<b>26</b>
(DRE) Demonstrações do Resultado .....	26
(BP) Balanço Patrimonial .....	28
(DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa .....	30

## DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 3T20

Sexta-feira, 13 de novembro de 2020

Após o encerramento do pregão da B3

### VIDEOCAST

Segunda-feira, 16 de novembro de 2020

Português	Inglês (Tradução Simultânea)
<b>Horário:</b> 11h30 (horário de Brasília) 09h30 (horário de Nova Iorque)	<b>Horário:</b> 11h30 (horário de Brasília) 09h30 (horário de Nova Iorque)
<b>Videocast:</b> <a href="#">Clique Aqui</a>	<b>Videocast:</b> <a href="#">Clique Aqui</a>

### MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Neste trimestre iniciamos as divulgações de resultados da Boa Vista como companhia aberta após nossa bem sucedida Oferta Pública Inicial de Ações (“IPO”), no segmento de listagem com o maior nível de governança corporativa da bolsa brasileira, o Novo Mercado da B3.

Primeiramente, devemos registrar nosso agradecimento a todos, que contribuíram para conquista desse grande objetivo estratégico estabelecido para alavancar o potencial de nossa Companhia. Enaltecemos assim a participação de nossos colaboradores, que dia após dia se empenham em desenvolver soluções analíticas cada vez mais acuradas e assertivas, transformando dados em decisões, vestindo a camisa de nossa transformação digital, trabalhando em novas metodologias de trabalho ágil e ao mesmo tempo enfrentando os desafios impostos pelo isolamento social mantendo os mais elevados padrões de produtividade e inovação.

Agradecemos também a nossos clientes, por nos estimular em nossa jornada de conhecimento analítico, utilizando e cocriando soluções para os mais dinâmicos mercados; aos parceiros, entidades e fornecedores, que nos apoiam em nossa história de transformação; à Associação Comercial de São Paulo, fundadora do SCPC por confiar e suportar a Administração, aportando conhecimento e experiência às operações, propondo um novo patamar de governança para a Companhia e ao fundo TMG Capital, longo parceiro estratégico, que além de capital financeiro, aportou capital intelectual, dedicando significativos esforços para a transposição de paradigmas de mercado, inovação e digitalização dos negócios, que pavimentaram a

avenida sustentável para o crescimento da Companhia; e todos investidores entrantes, pela confiança em time, trazendo recursos adicionais para a execução nosso plano estratégico para os próximos anos.

Os recursos do IPO são fundamentais para a criação do Centro de Desenvolvimento de Analíticos, que visa elevar nossas soluções ao patamar de estado da arte, trazendo mais acuracidade, agilidade e praticidade em nossas entregas.

Outra avenida de crescimento são os movimentos inorgânicos mapeados, para a expansão de nossa atuação em especial nos segmentos de: Analíticos; Plataformas de Serviços ao Consumidor (B2C), sejam elas de oferta de crédito, negociação de dívidas ou seguros, entre outros; Soluções Antifraude, transacionais ou de onboarding; Soluções de Marketing Services para ampliar a abrangência de nossas atuais soluções indo até a última etapa do processo de comunicação com o público alvo e; soluções de Plataformas de Cobrança Digital.

Iniciamos 2020 em um cenário de novas oportunidades criadas pelo início da comercialização de produtos que incorporam os dados do Cadastro Positivo, que propiciam um maior nível de assertividade e acurácia a nossos produtos, provendo maior retorno sobre o investimento de nossos clientes.

Os efeitos da crise ocasionada pela pandemia do COVID-19 influenciaram em alguns pontos de nossa estratégia, principalmente relacionados aos setores da economia de clientes mais suscetíveis aos impactos de uma redução de circulação de pessoas e de demanda, como varejo e serviços, bem como para alguns grupos de produtos relacionados à prospecção, como as Soluções de Marketing, notamos também uma redução nas negativas de clientes por parte das instituições financeiras e de Utilities.

Em preparo e resposta às adversidades geradas pela pandemia, implementamos as atividades de teletrabalho para quase a totalidade de nossos funcionários, exceto aqueles dedicados a atividades essenciais, disponibilizando notebooks a todos eles, respeitando o distanciamento social e reforçando a preocupação com o bem-estar dos nossos funcionários e clientes mantendo a continuidade dos nossos negócios.

Não realizamos nenhuma ação para redução de quadro de funcionários, e atentos aos movimentos do mercado, verificamos a desmobilização de profissionais por parte de algumas empresas, no qual esses profissionais obtém conhecimentos e perfis adequados a filosofia de trabalho da Boa Vista, e dessa forma não apenas contratamos alguns colaboradores, mas substituímos outros cujo desempenho não estavam aderentes às nossas expectativas e metas.

Fomos pioneiros em lançar produtos para o enfrentamento da pandemia, reforçamos a proximidade de relacionamento com nossos clientes, entendendo as novas necessidades diante das mudanças do comportamento dos consumidores em consequência da crise. Como previsto pela Administração, dada a recessão econômica, que impactou principalmente os setores do varejo e serviços, notamos uma queda no volume diário de consultas dos clientes desses setores. A maior parte de nossos contratos de serviços tem características de valores recorrentes, que asseguram um patamar de fluxo de recebimentos não havendo perda relevante de clientes no período, sendo assim a receita impactada parcialmente durante o período da pandemia.

A Administração avaliou os possíveis impactos financeiros e patrimoniais em nossas operações e conservadoramente adotou a estratégia de fortalecer o caixa, estreitando o relacionamento com instituições financeiras e acionistas a fim de realizar captações a taxas justas no decorrer do 2º e 3º trimestres de 2020, nos protegendo com flexibilidade de caixa, da incerteza do cenário econômico.

Acreditamos que os produtos híbridos, que contém tantos dados positivos quanto negativos agreguem o maior valor à decisão de nossos clientes, dessa forma nossas novas ofertas e esforços de vendas se focaram nesses serviços híbridos de alto valor agregado. A aceitação desses produtos por nossos clientes se demonstrou forte, assim como o pipeline de novas vendas. Dessa forma a migração das soluções de Relatório De Risco para as Soluções Analíticas se intensificaram, trazendo um crescimento ano contra ano de 26,7% dessas soluções no trimestre. A migração de avisos e comunicados de débitos dos meios físicos para os digitais, dentro dos Serviços de Recuperação, continua como um importante pilar de nossa estratégia e nesse semestre conseguimos quebrar novamente os paradigmas do mercado superando o volume de avisos por meios digitais em relação aos de meios físicos, impulsionando a Receita de Soluções Digitais em 29,5% no acumulado do ano, apesar do impacto da opção de nossos clientes em reduzir as negativas durante o período da crise.

Continuamos assim ao longo de 2020 a operacionalizar nosso plano de migração para nuvem e transformação digital, preparando nossa Companhia para quando houver a retomada da economia no futuro. Continuaremos a reforçar a proximidade de relacionamento com nossos clientes, entendendo as novas necessidades diante das mudanças do comportamento dos consumidores em consequência da pandemia, com o objetivo de oferecer soluções aderentes e assertivas para auxiliar nossos clientes a retomarem suas atividades.



## DESTAQUES

Analytics +26,7% vs 3T19 +32,2% vs. 2T20.

Retomada de soluções de MKT + 12,0% vs. 2T20

Início das atividades de B2C

Geração Operacional de Caixa de R\$60,3 milhões, +31,7% vs 2T20 e em linha com o 3T19

Redução do CAPEX de Dados -32,7% vs 3T19 e -21,1% acum.

Margem EBTIDA ajustado 41,5%. +4,3pp vs 2T20

## EVENTOS RECENTES

### COVID-19

Diante do cenário atual que o país atravessa por conta da pandemia do COVID-19, a Administração da Companhia avaliou sua capacidade de continuidade em suas operações, com o objetivo de verificar os possíveis impactos do COVID-19 na posição patrimonial e financeira da Companhia. A avaliação da Administração leva em consideração premissas relevantes, como, por exemplo, a estimativa de receita de serviços pela demanda de informação de relatórios de créditos e outros negócios, a volumetria diária, *pipeline* de novas vendas e os contratos de serviços recorrentes.

Notamos uma queda no volume diário de consultas nas receitas de Serviços para Decisão, dada a recessão econômica que impactou principalmente os setores do varejo e serviços. A maior parte de nossos contratos de serviços tem características de valores recorrentes, que asseguram um patamar de fluxo de recebimentos, havendo variação de receita em apenas uma menor porção dos contratos, vale destacar também que não houve perda relevante de clientes durante a pandemia.

No final de julho de 2020 o governo do Estado de São Paulo, anunciou regras do “Plano SP” onde definiu os níveis de abertura das atividades no estado, restritas desde março em função da pandemia da COVID-19, assim permitindo a reabertura gradual do comércio.

A Boa Vista adotou e manteve medidas desde o início da pandemia para proteger seus negócios e pessoas.

#### Principais medidas implementadas para proteger nosso negócio:

- Foi criado um comitê diário (Comercial, Produtos e Finanças) para tratar solicitações de renegociações dos clientes individualmente. Nesse comitê é analisado o potencial do cliente ou grupo de clientes para atender suas demandas.
- A Companhia adotou a estratégia de fortalecer o caixa realizando captações no decorrer do 2º e 3º trimestres de 2020, nos protegendo da incerteza do cenário econômico futuro.
- Adiamos os recolhimentos de FGTS dos meses de abril de 2020, maio de 2020 e junho de 2020 para o segundo semestre, conforme indicado nos termos da MP 927/2020 editada pelo governo.
- Adiamos os recolhimentos dos PIS, COFINS e as contribuições previdenciárias dos meses de abril de 2020, maio de 2020 e junho de 2020 para o terceiro e quarto trimestre nos termos das Portarias 139/2020 e 245/2020 editada pelo governo.
- Lançamos produtos para o enfrentamento da pandemia que visam entender as novas necessidades de nossos clientes diante das mudanças do comportamento dos consumidores em consequência da crise. Nesse sentido lançamos 4 soluções para mitigar risco em períodos de crise.
- Nossos times comerciais passaram a operar de forma remota e continuam desenvolvendo novas oportunidades e fechando negócios em andamento.

Os funcionários continuam trabalhando com os mesmos níveis de produtividade anteriores à pandemia e não houve interrupção na continuidade na entrega dos nossos produtos e serviços. Além disso, continuamos a operacionalizar nosso plano de migração para nuvem e transformação digital, preparando nossa Companhia para a retomada da economia.

### Principais medidas implementadas para proteger nossas pessoas:

- Implementamos as atividades de teletrabalho para quase a totalidade de nossos funcionários, exceto aqueles dedicados a atividades essenciais.
- Disponibilizamos notebooks a todos os funcionários, respeitando o distanciamento social e reforçando a preocupação com o bem-estar dos nossos funcionários e continuidade dos nossos negócios.
- Para o bem estar dos colaboradores, auxiliamos nossos funcionários para a viabilização das atividades de home office.
- Interrompemos todas as viagens internacionais e visitas físicas a clientes e fornecedores.
- Não realizamos nenhuma ação para redução de quadro de funcionários, a não ser por desempenho.

### Oferta Pública Inicial de Ações (IPO)

No dia 30 de setembro de 2020 a Companhia realizou sua Oferta Pública Inicial de Ações (IPO), com a distribuição primária e secundária de, inicialmente, 154.650.184 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal de emissão da Companhia, compreendendo:

- a distribuição primária de, inicialmente, 83.333.333 novas ações ordinárias de emissão da Companhia (“Oferta Primária”);
- a distribuição secundária de 71.316.851 ações ordinárias de emissão da Companhia e de titularidade dos Acionistas Vendedores (“Oferta Secundária”), em ambos os casos, realizada no Brasil, com esforços de colocação das Ações no exterior (“Oferta”), ao preço de R\$12,20 por Ação (“Preço por Ação”).

Em 9 de outubro de 2020, nos termos do artigo 24 da Instrução CVM 400, a quantidade de ações de emissão da Companhia inicialmente ofertadas foi acrescida de um lote suplementar (“Ações do Lote Suplementar” ou “*Greenshoe*”) em percentual equivalente a 15% do total das ações inicialmente ofertado, ou seja, em 23.197.527 ações ordinárias emitidas pela Companhia sendo essas de ordem 100% primária; nas mesmas condições e ao mesmo preço das Ações inicialmente ofertadas.





Com a oferta primária e secundária movimentamos o total de: R\$2.169.742.074,20, dos quais R\$1.246.678.837,30 foram de ingressos líquidos para a Companhia, já descontados todos os custos de emissão de ações, referentes à porção primária da oferta, que dado o prazo de liquidação da oferta ingressaram no caixa da Companhia no início do 4T20. A Companhia pretender dar a destinação dos recursos da oferta primária, como descrito no Prospecto de Emissão de Ações, sendo: (i) 6% do valor líquido para o reforço da capacidade analítica da Boa Vista, com investimentos orgânicos na criação de um Centro de Desenvolvimento de Analytics, visando elevar o desenvolvimento de soluções para o Estado da Arte; e (ii) 94% do valor líquido para aquisições de participações em outras Companhias, visando o reforço das capacidades técnicas ou da abrangência de nossos produtos, com destaque aos setores de Plataformas de Serviços ao Consumidor, Antifraude, Analíticos, Plataformas de Cobrança e Plataformas de Serviços de Marketing.

## Liquidação de Contrato de Mútuo

Em 23 de outubro de 2020, foi liquidado o contrato de mútuo adquirido junto a Associação Comercial de São Paulo no montante de R\$20.030 mil.

## Exercício de Bônus de Subscrição

O acionista TMG II Fundo de Investimento em Participações – Multiestratégia exerceu seu direito de bônus de subscrição totalizando a quantidade de 14.568.000 ações, a serem integralizadas. Dessa forma o novo Capital Social passou para ser representado por 494.703.860 ações ordinárias nominativas, escriturais e sem valor nominal, conforme ratificado em Reunião do Conselho de Administração em 6 de novembro de 2020.

## Comentários do Desempenho

### Receita Líquida

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Receita Líquida	155.145	169.280	-8,4%	138.591	11,9%	458.048	485.197	-5,6%
Serviços para Decisão	134.606	131.485	2,4%	111.608	20,6%	385.993	383.518	0,6%
Serviços de Recuperação	20.539	37.795	-45,7%	26.983	-23,9%	72.055	101.679	-29,1%

A receita da Companhia se divide em duas grandes linhas:

### Serviço para Decisão

Nesta linha de serviços, a Companhia 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*), sendo que parte relevante da receita auferida com esta linha de serviços provém da prestação de serviços que requerem diferentes graus de análise de dados e são passíveis de maior ou menor grau de customização. Os serviços compreendidos nesta linha são segregados em quatro subgrupos, conforme definidos abaixo:

- **Soluções Analíticas.** Portfólio de serviços de maior relevância para a Companhia. Com base nos 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.
- **Relatórios de Risco.** Portfólio de serviços que abrange relatórios com dados cadastrais, demográficos, comportamentais e restritivos.
- **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.
- **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.

## Serviços de Recuperação

Nesta linha de serviços, a Companhia oferta serviços de apoio a redução da inadimplência, que incluem plataformas de cobrança, 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. Os serviços desta linha são segregados em dois subgrupos, conforme definidos abaixo:

- **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).
- **Soluções Impressas e Relatórios.** Envio de carta impressa para cobrança de devedores e relatórios com histórico de débitos das partes inadimplentes.

A seguir comentaremos o desempenho de cada linha de receita.

### Receita de Serviços para Decisão

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Serviços para Decisão</b>	134.606	131.485	2,4%	111.608	20,6%	385.993	383.518	0,6%
Soluções Analíticas	87.927	69.412	26,7%	67.018	31,2%	239.720	196.190	22,2%
Relatórios de risco	37.895	50.305	-24,7%	36.992	2,4%	118.798	153.932	-22,8%
Soluções de marketing	8.502	11.768	-27,8%	7.593	12,0%	27.176	33.396	-18,6%
Soluções para o consumidor	282	-	-	5	5540,0%	299	-	-

A receita de Serviços para Decisão do trimestre cresceu 2,4% ano contra ano, impulsionada pelo o desempenho de receitas com soluções analíticas a despeito da continuidade da crise do COVID-19 nas atividades econômicas, afetando adversamente a receita de Soluções de Marketing.

Quando comparada ao trimestre anterior, essa linha cresceu 20,6%. Isso demonstra que uma vez liberado o isolamento, nossas receitas se movimentam positivamente em direção aos patamares pré-crise. Esse efeito esteve diretamente relacionado a não circulação de pessoas e seus efeitos não parecem permanentes.

Nos nove meses acumulados, essa linha foi impulsionada pelo crescimento de 22,2% das soluções analíticas, foco da estratégia da Companhia, parcialmente compensado pela queda das demais linhas de decisão cobradas por uso, derivado do impacto da crise do COVID-19.

- **Soluções analíticas.** Na comparação ano contra ano do trimestre as Soluções Analíticas cresceram **26,7%**, majoritariamente influenciadas pelo desempenho no segmento de Fintechs e Instituições Financeiras Emergentes (+117,8%). Reforçando o posicionamento da Companhia em ser o principal provedor de soluções para os players dinâmicos em expansão. Outros segmentos apresentaram crescimento expressivo, porém com menor contribuição ao crescimento total da linha, em ordem de valor geral adicionado foram: E-commerce (+354,2%), Telecomunicações e Utilities (+31,2%) e Seguradoras (+28,7%), corroborando a assertividade da Companhia em atender aos segmentos super dinâmicos da economia. O incremento de contratos com clientes existentes e a migração de serviços de clientes que utilizavam soluções de Relatórios de Risco para produtos de maior sofisticação, desta linha também teve um papel importante para o crescimento. No lado negativo, houve o impacto no segmento de Varejo e Atacado Tradicional (-5,5%) dado o fechamento de lojas durante o pico da crise do COVID-19.

Quando comparado ao trimestre anterior as Soluções Analíticas cresceram **31,2%**, novamente o segmento de Fintechs e Instituições Financeiras Emergentes (+81,2%) foi o maior contribuinte para o crescimento da linha. A reabertura do comércio reativou o segmento de Varejo e Atacado Tradicional (+44,3%). Esse mesmo efeito foi notado no segmento de Serviços e Outros (+32,0%) e Indústria (+48,6%). O crescimento é atribuído pela renovação de contratos com maiores valores de recorrência e da retomada do consumo de consultas pela parcela de contratos ainda atrelados a volumetria.

No acumulado do ano as Soluções Analíticas cresceram **22,2%**, majoritariamente pelo incremento dos serviços prestados para Fintechs e Instituições Financeiras Emergentes (+75,0%), que apresentou constante crescimento mesmo durante a crise, e ao Segmento de Serviços e Outros (+52,2%), que mesmo impactado no segundo trimestre pela crise do COVID-19 apresentou bom desempenho no 1T20 e 3T20. A renovação de contratos em novos patamares de recorrência, a migração de Relatórios de Risco para essas soluções e a retomada do consumo foram os principais influenciadores do desempenho no acumulado do ano.

- **Relatórios de Risco.** Na comparação ano contra ano do trimestre os Relatórios de Risco apresentaram decréscimo de **24,7%**, principalmente influenciados pela estratégia de migração desses produtos para produtos de maior inteligência e valor agregado apresentados na linha de Soluções Analíticas, a redução do consumo de consultas simples causada pelo isolamento social e fechamento do comércio, influenciando especialmente clientes dos segmentos de Varejo Tradicional e Serviços e Outros.

Quando comparado ao trimestre anterior os Relatórios de Risco cresceram **2,4%**, principalmente influenciado por uma utilização pontual desses relatórios por Instituições Financeiras Emergentes, e por um maior consumo por seguradoras. De forma geral a estratégia de migração e o impacto da menor atividade econômica continuam a impactar negativamente essa linha de receita, em especial nos segmentos de Indústria e Serviços e Outros.

Os fatores descritos acima, em especial a continuidade da estratégia de migração desses Relatórios para soluções analíticas resultou no decréscimo de **22,8%** dos Relatórios de Risco no acumulado do ano. A Companhia continuará efetuando esforços para a migração desses contratos, provendo assim soluções de maior valor agregado a seus clientes.

- **Soluções de Marketing.** Na comparação ano contra ano do trimestre as Soluções de Marketing decresceram **27,8%**, majoritariamente influenciadas pelos efeitos da crise do Covid-19, resultando na redução das atividades e do contingenciamento nos investimentos para prospecção de clientes no segmento de Varejo e Atacado Tradicional (-67,1%) e Telecomunicações e Utilities (-82,4%), parcialmente compensadas pelo incremento em ambos segmentos financeiros, de Instituições Financeiras Tradicionais (+14,8%), e Fintechs e Instituições Financeiras Emergentes (+9,0%).

Quando comparadas ao trimestre anterior as Soluções de Marketing cresceram **12,0%** indicando o início da retomada das atividades de prospecção, mesmo que em níveis ainda inferiores ao ano anterior em alguns segmentos. Novamente a conexão da empresa com os desafiantes do mercado financeiro foi importante para a captura do crescimento, uma vez que o segmento de Fintechs e Instituições Financeiras Emergentes (+23,3%) foi o maior contribuinte para o crescimento apresentado, que em menor parte foi também positivo nos segmentos de Instituições Financeiras Tradicionais (+25,3%) e a retomada dos setores de varejo, sendo E-commerce (+32,4%), e Varejo e Atacado Tradicional (+13,2%), com destaque negativo para o setor de Telecomunicações e Utilities (-55,5%).

No acumulado do ano as Soluções de Marketing decresceram **18,6%**, principalmente pela redução das atividades de prospecção em virtude da crise do COVID-19, principalmente no setor de Telecomunicações e Utilidades e do Varejo e Atacado Tradicional. O destaque positivo foi o crescimento contínuo dos segmentos financeiros em especial o de Fintechs e Instituições Financeiras Emergentes.

- **Soluções ao Consumidor.** As soluções ao Consumidor estão em fase inicial de atividades e registraram pequenas receitas tanto no 3T20 quanto no acumulado, em virtude do início das atividades de plataformas de renegociação de dívidas e de oferta de crédito. Sem comparabilidade com períodos anteriores.

## Receita de Serviços de Recuperação

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Serviços de Recuperação</b>	20.539	37.795	-45,7%	26.983	-23,9%	72.055	101.679	-29,1%
Soluções Digitais	8.460	10.402	-18,7%	11.814	-28,4%	32.482	25.079	29,5%
Soluções impressas e relatórios	12.079	27.393	-55,9%	15.169	-20,4%	39.573	76.600	-48,3%

- Notificações Digitais.** Na comparação ano contra ano do trimestre, as notificações digitais decresceram 18,7%, em virtude da queda no volume de negativações frente ao mesmo período do ano anterior, resultado de três efeitos principais: (i) a postergação do vencimento dos contratos de crédito principalmente por grandes instituições financeiras, pela renegociação das dívidas com seus clientes; (ii) a postergação das réguas de negativação das empresas de utilities e; (iii) a redução no fluxo de inadimplência em função do fechamento das lojas e a não concessão de crédito e seus efeitos posteriores na inadimplência. Aproveitamos a crise para expandir a base de clientes, que usam os processos digitais de negativação, o que produz menor receita e maior margem. Em suma, esse decréscimo foi parcialmente compensado pelo crescimento dos comunicados de débito emitidos por clientes dos segmentos de Serviços e Outros, Varejo e Atacado Tradicionais e de Telecomunicações e Utilidades.

Quando comparadas ao trimestre anterior as Notificações Digitais decresceram 28,4%, principalmente pelo menor volume de notificações enviadas por instituições financeiras em geral e por clientes do Atacado e Varejo Tradicional, bem como o reposicionamento de produtos por produtos de menor receita e maior margem comentado anteriormente.

Nos nove meses acumulados o crescimento de 29,5% é resultado da migração dos comunicados físicos para os digitais, em especial no 1T20 e 2T20, parcialmente compensado pelo impacto da crise no número de comunicados emitidos no 3T20.

- Notificações Impressas.** A continuidade da estratégia de migração dos comunicados por meios físicos para os por meios digitais contribuiu para redução da receita de Notificações impressas para todos os períodos de análise, juntamente com o menor número de comunicados emitidos em geral. Dessa forma essa linha de receita apresentou queda de 55,9% quando comparada ao mesmo trimestre do ano anterior, 20,4% frente ao trimestre anterior e de 48,3% no acumulado do ano. Essa queda, como mencionado é esperada, dada a estratégia em curso de foco em produtos de maior valor agregado e recuperação para nossos clientes, aliadas a uma melhor margem de contribuição para a Companhia.

## Custos e Despesas Operacionais

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>(177.675)</b>	<b>(134.291)</b>	<b>32,3%</b>	<b>(127.504)</b>	<b>39,3%</b>	<b>(431.811)</b>	<b>(388.529)</b>	<b>11,1%</b>
Custo dos serviços prestados	(91.680)	(94.848)	-3,3%	(87.842)	4,4%	(261.416)	(266.508)	-1,9%
Despesas operacionais	(85.995)	(39.443)	118,0%	(39.662)	116,8%	(170.395)	(122.021)	39,6%
Com vendas	(9.686)	(15.050)	-35,6%	(11.743)	-17,5%	(36.194)	(44.509)	-18,7%
Gerais e administrativas	(30.029)	(24.145)	24,4%	(28.902)	3,9%	(87.977)	(77.508)	13,5%
Plano de opção / Antecip. Vesting	(45.856)	-	-	-	-	(45.856)	-	-
PECLD	(424)	(248)	71,0%	983	-143,1%	(368)	(4)	9100,0%

## Custos dos Serviços

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(91.680)</b>	<b>(94.848)</b>	<b>-3,3%</b>	<b>(87.842)</b>	<b>4,4%</b>	<b>(261.416)</b>	<b>(266.508)</b>	<b>-1,9%</b>
Comunicados e outros variáveis	(10.754)	(20.210)	-46,8%	(14.841)	-27,5%	(35.810)	(57.206)	-37,4%
Pessoal	(12.205)	(14.488)	-15,8%	(11.116)	9,8%	(36.314)	(38.908)	-6,7%
Serviços de terceiros	(27.780)	(22.642)	22,7%	(21.249)	30,7%	(68.463)	(58.604)	16,8%
Outros	(1.594)	(1.649)	-3,3%	(1.812)	-12,0%	(4.986)	(5.461)	-8,7%
Depreciação e amortização	(39.347)	(35.859)	9,7%	(38.824)	1,3%	(115.843)	(106.329)	8,9%

Na comparação ano contra ano do trimestre o Custo dos Serviços Prestados decresceu 3,3% principalmente influenciado pela contínua redução dos custos de Comunicados e outros custos variáveis, resultado da

estratégia de migração dos comunicados físicos para meio digitais, bem como a mencionada queda do número de notificações emitidas por nossos clientes, bem como das despesas de pessoal, influenciadas pela modificação do sistema de contabilização dos times de produtos, que neste ano passaram a atuar em metodologia Ágil, em squads, levando a serem contabilizados em CAPEX e comentados na devida seção. Essas reduções foram parcialmente compensadas por maiores custos com serviços de terceiros, principalmente os relacionados a serviço de TI relacionados à transformação digital e migração para a nuvem e a maiores valores decorrentes da curva de Depreciação e Amortização correlacionados a aquisição de dados dos últimos anos, no entanto a expectativa para os próximos anos é de redução na aquisição de dados conforme a estratégia da Companhia. A atual aquisição de dados está comentada na seção de CAPEX.

Quando comparado ao trimestre anterior o crescimento de 4,4% foi influenciado por maiores gastos com serviços de terceiros em TI para a continuidade e aceleração da transformação digital e migração para a nuvem, parcialmente compensados pela redução em comunicados e outros custos variáveis dada a redução do número de comunicados emitidos frente ao 2T20.

No acumulado do ano o decréscimo de 1,6% se deu principalmente pelo processo de migração para comunicados digitais, bem como pela redução no número de comunicados emitidos, e à transferência dos gastos com pessoal dos *squads*, parcialmente compensados por maiores gastos de serviços de T.I. e maior depreciação e amortização principalmente correlacionados à aquisição de dados dos últimos 5 anos, todos comentados anteriormente.



*Despesas de Vendas*

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Despesa de Vendas</b>	(9.686)	(15.050)	-35,6%	(11.743)	-17,5%	(36.194)	(44.509)	-18,7%
Pessoal	(5.455)	(7.767)	-29,8%	(7.744)	-29,6%	(21.080)	(21.975)	-4,1%
Remuneração de parceiros	(2.706)	(3.547)	-23,7%	(1.783)	51,8%	(7.926)	(12.131)	-34,7%
Serviços de terceiros	(587)	(547)	7,3%	(556)	5,6%	(1.495)	(1.652)	-9,5%
Outros	(938)	(3.189)	-70,6%	(1.660)	-43,5%	(5.693)	(8.751)	-34,9%

Na comparação ano contra ano as despesas de vendas do trimestre apresentaram queda de 35,6%, majoritariamente por menores gastos de pessoal, dado o menor pagamento da parcela variável de remuneração do Time de vendas, bem como de Parceiros, decorrente do menor volume de vendas durante o período da crise do COVID-19, e por menores gastos em outras despesas, relacionadas a menores ações de marketing e de viagens frente ao mesmo período do ano anterior.

Quando comparado ao trimestre anterior as despesas de vendas reduziram em 17,5%, influenciadas principalmente por menores gastos com a parcela variável de remuneração do time de vendas dada menores vendas nos 2T20, e a contínua economia com demais gastos dada as atividades de teletrabalho.

No acumulado do ano essas despesas apresentaram queda de 18,7%, majoritariamente influenciadas por menores remuneração de parceiros de vendas, impactados em sua produtividade de vendas pelo fechamento do comércio, indústria e serviços, em especial de pequenos e médio negócios, somadas às economias com gastos de viagens e ações de marketing, praticamente suspensas durante a pandemia.

*Despesas Gerais e Administrativas*

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	(30.029)	(24.145)	24,4%	(28.902)	3,9%	(87.977)	(77.508)	13,5%
Pessoal	(14.787)	(13.216)	11,9%	(14.139)	4,6%	(42.936)	(38.646)	11,1%
Serviços de terceiros	(4.711)	(5.386)	-12,5%	(3.674)	28,2%	(15.038)	(14.232)	5,7%
Outros	(8.827)	(4.103)	115,1%	(9.455)	-6,6%	(25.078)	(20.215)	24,1%
Depreciação e amortização	(1.704)	(1.440)	18,3%	(1.634)	4,3%	(4.925)	(4.415)	11,6%

Na comparação ano contra ano do trimestre as despesas Gerais e Administrativas cresceram 24,4%, influenciadas por maiores despesas com pessoal em virtude do reajuste salarial provisionado ainda sendo negociado com o Sindicato e do efeito do pacote pontual de benefícios para aquisição de *kit home office*, parcialmente compensados por menores gastos com serviços de terceiros.

Na comparação com o trimestre anterior, o crescimento de 3,9% deu-se pelo incremento em despesas com Pessoal em virtude do reajuste salarial provisionado sendo negociado com o Sindicato e com Serviços de Terceiros.

No acumulado do ano o houve o incremento de 13,5% nessas despesas, influenciados parcialmente pelo incremento de gastos com pessoal devido ao maior valor de bônus pelo atingimento de metas por nossos administradores, parcialmente compensados por menores gastos com Serviços de terceiros, majoritariamente ligados a honorários advocatícios.

### ***Perdas por redução ao valor recuperável de contas a receber (PECLD)***

Na comparação ano contra ano do trimestre e no acumulado as Perdas incobráveis de clientes cresceram R\$176 mil e R\$364 mil, respectivamente, derivados da revisão das premissas da perda esperada diante do cenário da crise do COVID-19.

Na comparação com o trimestre anterior, essa linha apresentou piora de R\$1.407 mil devido a negociações pontuais que acontecerem no 2T20 que reduziram os valores vencidos a mais de 90 dias nesse período.

### ***Eventos não recorrentes – Plano de Opções, Antecipação de Vesting por IPO***

Em decorrência da abertura de capital da Companhia, e em consonância com a deliberação da AGE de 10 de dezembro de 2019 que aprovou que, na hipótese de o evento de liquidez ser uma oferta pública inicial de ações, o prazo de carência das opções outorgadas estaria automaticamente antecipado, de modo que 100% das opções outorgadas tornam-se vestidas e exercíveis, a Companhia registrou em 30 de setembro de 2020 o montante de R\$45.856 referente a antecipação de *vesting* das opções outorgadas e ainda não vestidas na data. Esse lançamento tem caráter não recorrente e sem efeito caixa, totalmente atrelado à oferta pública de ações.

## CAPEX

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
CAPEX Total	43.873	47.305	-7,3%	37.212	17,9%	130.362	132.733	-1,8%
CAPEX de Intangíveis	43.190	42.113	2,6%	36.133	19,5%	123.151	125.394	-1,8%
Dados	24.919	37.033	-32,7%	21.359	16,7%	83.149	105.366	-21,1%
Produtos	6.428	402	1499,0%	5.192	23,8%	14.054	1.088	1191,7%
Software e Outros	11.843	4.678	153,2%	9.582	23,6%	25.948	18.940	37,0%
CAPEX de Imobilizado	683	5.192	-86,8%	1.079	-36,7%	7.211	7.339	-1,7%
Direito de Uso de Imóveis	-	-	-	-	-	3.188	49	6406,1%
Informática e Outros	683	5.192	-86,8%	1.079	-36,7%	4.023	7.290	-44,8%

Na comparação ano contra ano do trimestre o CAPEX Total decresceu 7,3%, principalmente influenciado pela continuidade do plano estratégico de redução dos custos de aquisição de bases de dados. Neste ano também iniciamos a contabilização dos squads, demonstrada acima na linha de Produtos, reduzindo parcialmente a economia, esse investimento é basicamente composto pelos salários destinados a formação e desenvolvimento de nossos produtos.

Quando comparado ao trimestre anterior, o CAPEX Total cresceu 17,9%, principalmente pela retomada das atividades econômicas e por maiores aquisições de Software para as operações de análise de dados.

No acumulado do ano o CAPEX Total decresceu 1,8%, principalmente pela redução dos gastos com Dados, resultado da contínua negociação dos modelos de aquisição de dados, parcialmente compensados pela adição de Produtos que passou a influenciar CAPEX de maneira mais relevante em 2020 quando iniciou-se a utilização de squads para o desenvolvimento de nossas soluções.

## EBITDA, EBITDA Ajustado e EBITDA Ajustado (-) CAPEX

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Receita Líquida	155.145	169.280	-8,4%	138.591	11,9%	458.048	485.197	-5,6%
Custos + Despesas	(177.675)	(134.291)	32,3%	(127.504)	39,3%	(431.811)	(388.529)	11,1%
(+) Depreciação e Amortização	41.051	37.299	10,1%	40.458	1,5%	120.768	110.744	9,1%
<b>EBITDA</b>	<b>18.521</b>	<b>72.288</b>	<b>-74,4%</b>	<b>51.545</b>	<b>-64,1%</b>	<b>147.005</b>	<b>207.412</b>	<b>-29,1%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>11,9%</b>	<b>42,7%</b>	<b>-30,8 pp.</b>	<b>37,2%</b>	<b>-25,3 pp.</b>	<b>32,1%</b>	<b>42,7%</b>	<b>-10,7 pp.</b>
(+) Eventos não Recorrentes	45.856	-	-	-	-	45.856	-	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>64.377</b>	<b>72.288</b>	<b>-10,9%</b>	<b>51.545</b>	<b>24,9%</b>	<b>192.861</b>	<b>207.412</b>	<b>-7,0%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado</b>	<b>41,5%</b>	<b>42,7%</b>	<b>-1,2 pp.</b>	<b>37,2%</b>	<b>4,3 pp.</b>	<b>42,1%</b>	<b>42,7%</b>	<b>-0,6 pp.</b>
CAPEX Total	(43.873)	(47.305)	-7,3%	(37.212)	17,9%	(130.362)	(132.733)	-1,8%
<b>EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total</b>	<b>20.504</b>	<b>24.983</b>	<b>-17,9%</b>	<b>14.333</b>	<b>43,1%</b>	<b>62.499</b>	<b>74.679</b>	<b>-16,3%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total</b>	<b>13,2%</b>	<b>14,8%</b>	<b>-1,5 pp.</b>	<b>10,3%</b>	<b>2,9 pp.</b>	<b>13,6%</b>	<b>15,4%</b>	<b>-1,7 pp.</b>

O EBITDA Ajustado do trimestre decresceu 10,9% ano contra ano, em virtude da queda de receita, influenciada pela linha de Serviços de Recuperação, quando ajustados do efeito não recorrente, os custos e despesas apresentam redução de 1,8% ano contra ano, dada a característica de custos fixos da companhia. Essa redução permitiu a manutenção da margem no patamar de 41,5%. O EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total decresceu 17,9% ano contra ano reflexo do menor valor do EBITDA ajustado, que a despeito da redução de 7,3% do CAPEX Total levou a uma margem de 13,2%.

Quando comparado ao trimestre anterior o EBITDA Ajustado cresceu 24,5% em virtude do aumento de receitas em ritmo superior ao aumento de custos e despesas, dada a capacidade de alavancagem operacional da Companhia, elevando em 4,3 pontos percentuais a Margem de EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total apresentou evolução de 43,1% principalmente em virtude da recuperação do EBITDA Ajustado, parcialmente impactado pelo aumento dos investimentos em Intangíveis.

No acumulado o EBITDA ajustado apresentou decréscimo de 7,0%, decorrente da queda de receita em virtude da crise, parcialmente compensada pela leve redução de Custos e Despesas sem efeitos não recorrentes, impactando a margem em 0,6 pontos percentuais. O EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total apresentou decréscimo em valor inferior ao do EBITDA Ajustado dado o menor CAPEX Total em especial pela redução do custo de aquisição de Bases de Dados.

## Resultado pós EBITDA

*Resultado Financeiro*

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Resultado financeiro</b>	(4.258)	(5.169)	-17,6%	(4.850)	-12,2%	(14.181)	(17.578)	-19,3%
Receitas financeiras	1.381	1.542	-10,4%	832	66,0%	3.043	4.894	-37,8%
Despesas financeiras	(5.639)	(6.711)	-16,0%	(5.682)	-0,8%	(17.224)	(22.472)	-23,4%

Na comparação trimestral frente ao ano anterior, o resultado financeiro apresentou melhora de 17,6%, principalmente influenciados por menores despesas financeiras devido à redução do CDI no período.

Na comparação com o trimestre anterior o resultado financeiro apresentou melhora de 12,2% principalmente influenciado por maiores receitas financeiras devido ao maior caixa disponível em aplicações financeiras.

No acumulado do ano o resultado financeiro apresentou melhora de 19,3% principalmente influenciado por menores despesas financeiras devido à redução do CDI e do spread da dívida no período, parcialmente compensadas por menores receitas financeiras motivado por menor caixa disponível em aplicações financeiras e menor CDI do período, que é o indicador que remunera as aplicações.

## Imposto de Renda

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
LAIR	(26.788)	29.820	-189,8%	6.237	-529,5%	12.056	79.090	-84,8%
IR a taxa nominal (34%)	9.108	(10.139)	-189,8%	(2.121)	-529,5%	(4.099)	(26.891)	-84,8%
Incentivos fiscais	1.855	965	92,2%	117	1485,5%	2.164	1.180	83,4%
Antecipação de vesting Plano de Opções	(15.640)	-	-	-	-	(15.640)	-	-
Gastos com emissão de ações	2.366	-	-	-	-	2.366	-	-
Outras adições/exclusões não dedutíveis	178	(900)	-119,8%	57	212,3%	(2.240)	(1.691)	32,5%
Outros	6	-	-	6	0,0%	18	17	5,9%
Imp. de renda e Contr. social	(2.127)	(10.074)	-78,9%	(1.941)	9,6%	(17.431)	(27.385)	-36,3%
Imp. de renda e Contr. social corrente	(20.779)	(6.146)	238,1%	(6.503)	219,5%	(37.501)	(17.982)	108,5%
Imp. de renda e Contr. social diferido	18.652	(3.928)	-574,8%	4.562	308,9%	20.070	(9.403)	-313,4%
% Taxa efetiva corrente	77,6%	-20,6%	98,2 pp.	-104%	181,8 pp.	-311,1%	-22,7%	-288,3 pp.
% Taxa efetiva total	7,9%	-33,8%	41,7 pp.	-31%	39,1 pp.	-144,6%	-34,6%	-110 pp.

A variação da taxa efetiva está essencialmente relacionada a: (i) prejuízo contábil antes do Imposto de renda e Contribuição Social derivado do impacto não recorrente sem efeito caixa da antecipação do vesting do Plano de Opções. Essa despesa tem caráter indedutível e, portanto, é uma adição permanente na apuração; (ii) gastos com emissão de ações que transitam contabilmente no patrimônio líquido, no entanto são dedutíveis para fins de apuração. Foi considerado o montante de R\$2.366 como dedutível e R\$17.477 como diferenças temporárias por se tratar de provisão em 30 de setembro de 2020 e; (iii) projetos de P&D enquadrados nas regras de incentivo fiscal (Lei do Bem) e o Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT).

## Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Lucro Líquido	(28.915)	19.746	-246,4%	4.296	-773,1%	(5.375)	51.705	110,4%
(-) Despesas não recorrentes	45.856	-	-	-	-	45.856	-	-
(+) Impostos não recorrentes	(2.600)	-	-	-	-	(2.600)	-	-
Lucro Líquido Ajustado	14.341	19.746	-27,4%	4.296	233,8%	37.881	51.705	-26,7%
Lucro Líquido Ajustado por ação	0,03	0,04	-27,4%	0,01	233,8%	0,08	0,11	-26,7%

Tanto no trimestre quanto no acumulado do ano o Lucro líquido foi impactado pelo efeito não recorrente de despesas ligadas à antecipação de vesting do Plano de Opções de Ações decorrente da Abertura de Capital da Companhia, realizada em 30 de setembro de 2020. O efeito não recorrente sobre impostos é relacionado a gastos com a emissão de ações também correlacionadas à Oferta.

Quando comparado ao ano anterior o Lucro Líquido Ajustado decresceu 27,4% influenciado pelo menor EBITDA Ajustado, parcialmente compensados pelo melhor resultado financeiro e de IRPJ e CSLL.

Frente ao trimestre anterior o Lucro Líquido Ajustado cresceu 233,8% resultado do incremento do EBITDA Ajustado, parcialmente compensado pelo efeito não recorrente do IRPJ e CSLL.

No acumulado do ano o Lucro Líquido Ajustado decresceu 26,7% principalmente influenciado pelo menor EBITDA Ajustado, parcialmente compensado pelo melhor resultado financeiro e IRPJ e CSLL.

## FLUXO DE CAIXA

(R\$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	(28.915)	19.746	-246,4%	4.296	-773,1%	(5.375)	51.705	-110,4%
Efeitos não Caixa no Lucro Líquido	96.093	57.006	68,6%	51.530	86,5%	208.813	170.066	22,8%
Varição do Capital de Giro	(6.790)	(12.778)	-46,9%	(5.947)	14,2%	(20.998)	(57.041)	-63,2%
IRPJ + CSLL Pagas	(114)	(3.318)	-96,6%	(4.119)	-97,2%	(14.890)	(4.579)	225,2%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Líquido</b>	60.274	60.656	-0,6%	45.760	31,7%	167.550	160.151	4,6%
Aquisições de Imobilizado Líq.	(1.268)	(5.220)	-75,7%	(1.080)	17,4%	(4.608)	(7.366)	-37,4%
Aquisições de Intangível Líq.	(37.715)	(43.182)	-12,7%	(36.133)	4,4%	(117.677)	(115.597)	1,8%
<b>Fluxo de Caixa de Investimentos</b>	(38.983)	(48.402)	-19,5%	(37.213)	4,8%	(122.285)	(122.963)	-0,6%
Captações e Pagamentos de Dívida	(11.058)	(10.561)	4,7%	88.019	-112,6%	56.474	(57.626)	-198,0%
Juros pagos	(5.525)	(5.381)	2,7%	(4.595)	20,2%	(14.690)	(15.096)	-2,7%
Proventos pagos	-	-	-	-	-	-	(11.184)	-100,0%
Gastos com Emissões de ações	(6.957)	-	-	-	-	(6.957)	-	-
Fluxo de Caixa de Financiamentos	(23.540)	(15.942)	47,7%	83.424	-128,2%	34.827	(83.906)	-141,5%
<b>Aumento / (Redução) de Caixa e Eq.</b>	<b>(2.249)</b>	<b>(3.688)</b>	<b>-39,0%</b>	<b>91.971</b>	<b>-102,4%</b>	<b>80.092</b>	<b>(46.718)</b>	<b>-271,4%</b>

Na comparação ano contra ano do trimestre a redução de 39% no caixa ocorreu devido ao maior consumo de caixa pelas atividades de financiamento, principalmente pelo impacto não recorrente dos gastos com emissões de ações no montante de R\$6.957, prévios ao ingresso dos recursos da emissão. Parcialmente compensados pela redução de 19,5% das atividades de investimentos influenciado pela continuidade do plano estratégico de redução de custos de aquisição de base de dados e menor aquisição de imobilizado em virtude da migração para nuvem.

Na comparação contra trimestre anterior a transição de um aumento de caixa para redução se deu principalmente pela ausência de captações no período, que foram elevadas no 2T20 para a proteção da Companhia frente a crise do COVID-19, parcialmente compensada pela geração de caixa operacional líquido R\$14.514 superior no período.



No acumulado do ano a transição de consumo de caixa para geração de caixa se deu pelo principalmente por maiores captações de recursos no período e pela melhora na geração de fluxo de caixa operacional, aliadas a leve redução do fluxo de caixa de investimentos, com destaque para o imobilizado.

## DÍVIDA BRUTA E LÍQUIDA

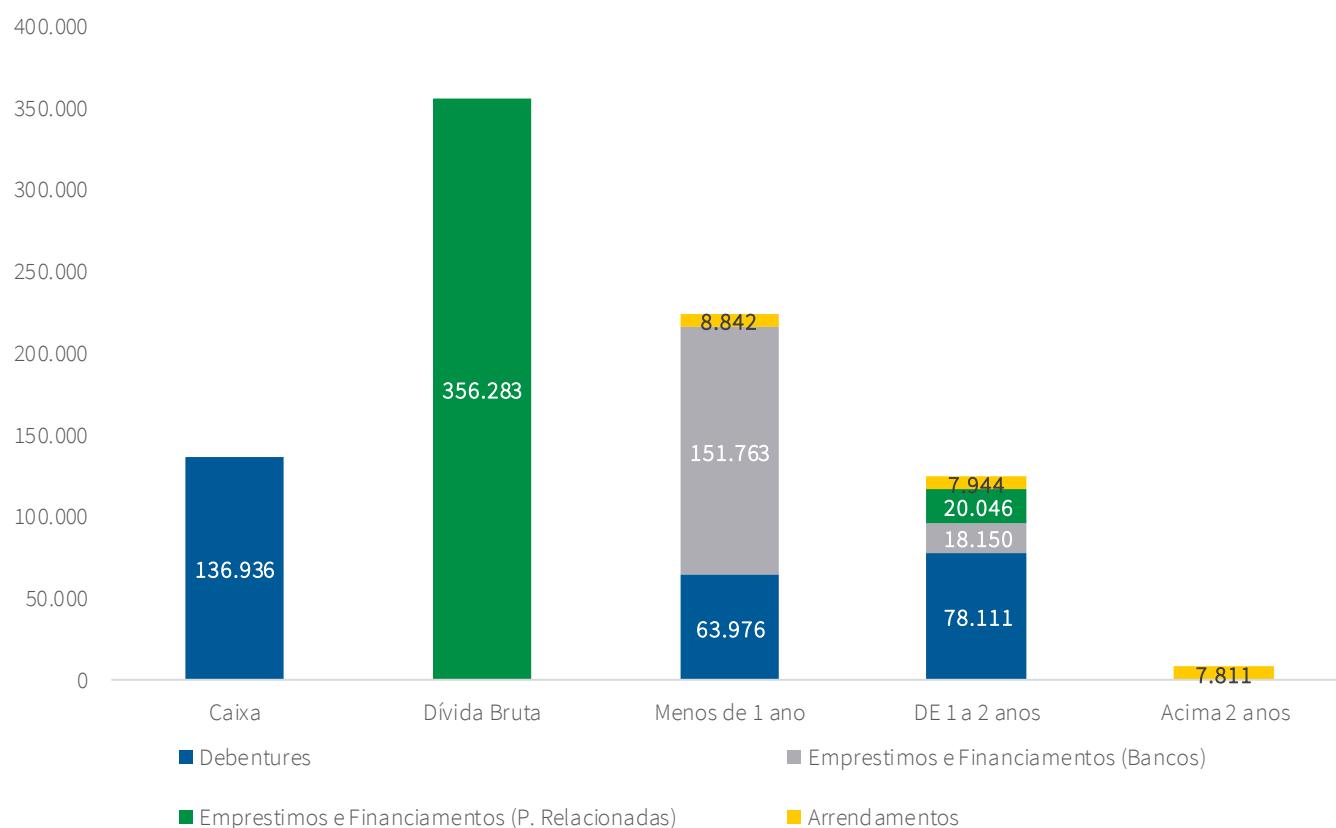
(R\$ mil)	3T20	3T19	$\Delta\%$	$\Delta\%$	2T20	$\Delta\%$	$\Delta\%$
Empréstimos e Financiamentos	189.959	21.862	168.097	768,9%	184.545	5.414	2,9%
Debêntures	142.087	190.562	(48.475)	-25,4%	158.043	(15.956)	-10,1%
Arrendamentos	24.237	20.729	3.508	16,9%	20.889	3.348	16,0%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>356.283</b>	<b>233.153</b>	<b>123.130</b>	<b>52,8%</b>	<b>363.477</b>	<b>(7.194)</b>	<b>-2,0%</b>
(-) Caixa e Equivalentes	(136.939)	(71.367)	(65.572)	91,9%	(139.188)	2.249	-1,6%
<b>Dívida (Caixa) Líquida(o)</b>	<b>219.344</b>	<b>161.786</b>	<b>57.558</b>	<b>35,6%</b>	<b>224.289</b>	<b>(4.945)</b>	<b>-2,2%</b>

A Dívida Bruta cresceu 52,8%, R\$123.130 mil ano contra ano, em virtude da captação de novos empréstimos e financiamentos, principalmente para reforço de capital de giro visando garantir a estabilidade financeira da Companhia em face à crise do COVID-19. No mesmo período a Dívida Líquida cresceu em ritmo inferior à Dívida Bruta fruto da geração caixa nos últimos doze meses.

Vale ressaltar que a Companhia realizou sua Oferta Pública Inicial de Ações (IPO) no último dia útil do 3T20, dessa forma os recursos líquidos da porção primária ingressaram apenas no primeiro dia do 4T20 não estando representados na composição da Dívida Líquida ou Caixa da Companhia.

Composição final da dívida da Companhia, destacada no gráfico abaixo:

### Composição da Dívida e Vencimentos



O Caixa representou 38,4% da dívida total da Companhia, cobrindo 61,1% da dívida de curto prazo, no dia 30 de setembro de 2020. Em 01 outubro, houve o ingresso de R\$974.998 mil dos recursos líquidos da Oferta Pública Inicial de Ações, adicionados em 14 de outubro do montante de R\$271.681 mil referentes ao Lote Suplementar de Ações.

## ANEXOS

## (DRE) Demonstrações do Resultado

	3T19	2T20	3T20	9M19	9M20
Receita líquida de serviços	169.280	138.591	155.145	485.197	458.048
Serviços para Decisão	131.485	111.608	134.606	383.518	385.993
Soluções Analíticas	69.412	67.018	87.927	196.190	239.720
Relatórios de risco	50.305	36.992	37.895	153.932	118.798
Soluções de marketing	11.768	7.593	8.502	33.396	27.176
Soluções para o consumidor	-	5	282	-	299
Serviços de Recuperação	37.795	26.983	20.539	101.679	72.055
Soluções Digitais	10.402	11.814	8.460	25.079	32.482
Soluções impressas e relatórios	27.393	15.169	12.079	76.600	39.573
Custo dos serviços prestados	(94.848)	(87.842)	(91.680)	(266.508)	(261.416)
<b>Lucro bruto</b>	<b>74.432</b>	<b>50.749</b>	<b>63.465</b>	<b>218.689</b>	<b>196.632</b>
Despesas operacionais	(39.443)	(39.662)	(85.995)	(122.021)	(170.395)
Com vendas	(15.050)	(11.743)	(9.686)	(44.509)	(36.194)
Gerais e administrativas	(24.145)	(28.902)	(30.029)	(77.508)	(87.977)
Plano de opção - Antecipação Vesting	-	-	(45.856)	-	(45.856)
Perdas por redução ao valor recuperável de contas a receber	(248)	983	(424)	(4)	(368)
<b>Lucro/(Prejuízo) operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>34.989</b>	<b>11.087</b>	<b>(22.530)</b>	<b>96.668</b>	<b>26.237</b>
Resultado financeiro	(5.169)	(4.850)	(4.258)	(17.578)	(14.181)
Receitas financeiras	1.542	832	1.381	4.894	3.043
Despesas financeiras	(6.711)	(5.682)	(5.639)	(22.472)	(17.224)
<b>Lucro/(Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>29.820</b>	<b>6.237</b>	<b>(26.788)</b>	<b>79.090</b>	<b>12.056</b>

Imposto de renda e contribuição social	(10.074)	(1.941)	(2.127)	(27.385)	(17.431)
Correntes e Diferidos	(10.074)	(1.941)	(2.127)	(27.385)	(17.431)
Lucro/(Prejuízo) das operações continuadas no período	19.746	4.296	(28.915)	51.705	(5.375)

**(BP) Balanço Patrimonial**

<b>ATIVO</b>	<b>30.09.2019</b>	<b>31.12.2019</b>	<b>30.06.2020</b>	<b>30.09.2020</b>
<b>CIRCULANTE</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	71.367	56.847	139.188	136.939
Contas a receber	107.926	100.131	84.940	96.512
Despesas antecipadas	15.480	14.465	20.725	16.105
Impostos a recuperar	1.048	1.431	5.498	2.637
Outros ativos	1.934	1.334	2.708	1.508
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>197.755</b>	<b>174.208</b>	<b>253.059</b>	<b>253.701</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>				
Contas a receber	-	6.912	16.036	14.670
Depósitos judiciais	7.656	8.637	9.513	9.911
Impostos a recuperar	-	-	-	809
Imposto de renda e contribuição social diferido	18.113	18.945	20.363	39.015
Imobilizado	27.367	27.706	30.861	29.796
Intangível	514.905	542.007	543.653	546.610
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>568.041</b>	<b>604.207</b>	<b>620.426</b>	<b>640.811</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>765.796</b>	<b>778.415</b>	<b>873.485</b>	<b>894.512</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
<b>CIRCULANTE</b>				
Fornecedores	35.459	40.714	36.525	33.647
Empréstimos e financiamentos bancários e com partes relacionadas	9.190	69.160	147.947	151.762
Arrendamentos	6.389	6.562	7.217	8.483
Debêntures	50.092	65.479	64.342	63.976

Gastos com emissão de ações	-	-	-	51.403
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	29.304	29.747	34.935	39.158
Partes relacionadas	485	-	119	211
Adiantamentos de clientes	861	4.811	3.519	6.142
Provisões e impostos a pagar	6.186	12.172	8.422	21.338
Dividendos a pagar	-	20.537	20.537	20.537
Outras contas a pagar	2.136	2.362	2.077	2.414
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>140.102</b>	<b>251.544</b>	<b>325.640</b>	<b>399.071</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>				
Empréstimos e financiamentos bancários e com partes relacionadas	12.672	10.410	36.598	38.197
Arrendamentos	14.340	14.188	13.672	15.754
Debêntures	140.470	124.880	93.701	78.111
Provisões e impostos a pagar	25.597	26.449	29.742	30.170
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>193.079</b>	<b>175.927</b>	<b>173.713</b>	<b>162.232</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
Capital social	202.129	202.129	202.129	1.218.796
Capital social a integralizar	-	-	-	(1.016.667)
Reservas de capital	140.289	140.344	139.992	127.984
Reservas de lucros	38.492	8.471	8.471	8.471
Lucro/(Prejuízo) do período	51.705	-	23.540	(5.375)
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>432.615</b>	<b>350.944</b>	<b>374.132</b>	<b>333.209</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>765.796</b>	<b>778.415</b>	<b>873.485</b>	<b>894.512</b>

## (DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa

	3T19	2T20	3T20	9M19	9M20
Lucro/(Prejuízo) líquido	19.746	4.296	(28.915)	51.705	(5.375)
Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:					
Depreciação e amortização	37.299	40.458	41.051	110.744	120.768
Despesas financeiras sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	5.856	4.916	4.468	18.692	14.554
Custos de transação sobre empréstimos e debêntures	445	310	33	1.581	1.237
Redução ao valor recuperável do contas a receber	(248)	983	(424)	(4)	(368)
Provisões para perdas cíveis, trabalhistas e fiscais	3.378	3.395	2.414	10.545	8.706
Juros e multas de provisões para contingências	221	158	111	626	444
Baixa do ativo imobilizado	(3)	-	-	(3)	-
Depósito judicial no resultado	-	219	7	-	226
Atualização de depósitos judiciais	(69)	(63)	(46)	(205)	(185)
Plano de opções em ações	54	(787)	46.352	163	46.000
Impostos sobre o lucro IR e CSLL - Correntes e Diferidos	10.073	1.941	2.127	27.927	17.431
<b>Variação nos ativos operacionais:</b>					
Contas a receber	(651)	7.120	(9.782)	(12.133)	(3.771)
Depósitos judiciais	(489)	(243)	(359)	(1.897)	(1.315)
Despesas antecipadas	(4.748)	(4.771)	4.620	(9.034)	(1.640)
Imposto de renda e contribuição social diferido	-	-	-	(543)	-
Impostos a recuperar	1.501	(3.862)	2.052	2.095	(2.015)
Outros ativos	(1.506)	(418)	1.199	59	(175)
<b>Variação nos ativos operacionais:</b>					
Contas a receber	(651)	7.120	(9.782)	(12.133)	(3.771)
Depósitos judiciais	(489)	(243)	(359)	(1.897)	(1.315)

Despesas antecipadas	(4.748)	(4.771)	4.620	(9.034)	(1.640)
Imposto de renda e contribuição social diferido	-	-	-	(543)	-
Impostos a recuperar	1.501	(3.862)	2.052	2.095	(2.015)
Outros ativos	(1.506)	(418)	1.199	59	(175)
<b>Varição nos passivos operacionais:</b>					
Fornecedores	(2.962)	(2.013)	(2.878)	(3.935)	(7.067)
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	7.387	558	4.223	4.030	9.411
Obrigações tributárias	(3.236)	(1.579)	(6.795)	(12.722)	(10.545)
Partes relacionadas	(264)	83	92	(1.235)	211
Adiantamento de Clientes	(5.273)	1.696	2.623	(14.884)	1.331
Outras contas a pagar	(564)	(315)	312	(1.060)	7
Provisões para perdas cíveis e trabalhistas	(1.973)	(2.203)	(2.097)	(5.782)	(5.430)
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>63.974</b>	<b>49.879</b>	<b>60.388</b>	<b>164.730</b>	<b>182.440</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.318)	(4.119)	(114)	(4.579)	(14.890)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>60.656</b>	<b>45.760</b>	<b>60.274</b>	<b>160.151</b>	<b>167.550</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>					
Aquisições de imobilizado	(5.220)	(1.080)	(1.268)	(7.366)	(4.608)
Aquisições de intangíveis	(43.182)	(36.133)	(37.715)	(115.597)	(117.677)
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(48.402)</b>	<b>(37.213)</b>	<b>(38.983)</b>	<b>(122.963)</b>	<b>(122.285)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>					
Captação de empréstimos e financiamentos, debêntures e partes relacionadas	-	146.566	38.150	333	184.716
Pagamento de empréstimos financiamentos, debêntures e partes relacionadas	(10.561)	(58.547)	(49.208)	(57.959)	(128.242)
Juros e custos pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(5.381)	(4.595)	(5.525)	(15.096)	(14.690)
Gastos com emissão de ações a pagar	-	-	(6.957)	-	(6.957)



Dividendos pagos	-	-	-	(11.184)	-
Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento	(15.942)	83.424	(23.540)	(83.906)	34.827
AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(3.688)	91.971	(2.249)	(46.718)	80.092
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	75.055	47.217	139.188	118.085	56.847
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	71.367	139.188	136.939	71.367	136.939
AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA	(3.688)	91.971	(2.249)	(46.718)	80.092