
BoaVista
DIVULGAÇÃO DE
RESULTADOS
3T20



SUMÁRIO

1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO 3

2. 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

3. Comentários do Desempenho 9

Receita Líquida 9

Custos e Despesas Operacionais 14

CAPEX 18

EBITDA, EBITDA Ajustado e EBITDA Ajustado (-) CAPEX 19

PÚBLICO

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

PÚBLICO

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)
Horário: 11h30 (horário de Brasília) 09h30 (horário de Nova Iorque)	Horário: 11h30 (horário de Brasília) 09h30 (horário de Nova Iorque)
Videocast: Clique Aqui	Videocast: Clique Aqui

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

PÚBLICO

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 on-boarding; 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 negativações 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 adequado a filosofia de trabalho da Boa Vista, e dessa forma não apenas contratamos alguns colaboradores, mas substituímos outras 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.

PÚBLICO

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 de 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 negativações 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

PÚBLICO

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.

PÚBLICO

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.

PÚBLICO

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%
Serviços para Decisão	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.

PÚBLICO

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 apresentarem 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.

PÚBLICO

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.

PÚBLICO

Receita de Serviços de Recuperação

(R$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Serviços de Recuperação	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%
Custos e Despesas Operacionais	(177.675)	(134.291)	32,3%	(127.504)	39,3%	(431.811)	(388.529)	11,1%
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%
Custo dos Serviços Prestados	(91.680)	(94.848)	-3,3%	(87.842)	4,4%	(261.416)	(266.508)	-1,9%
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

PÚBLICO

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.

PÚBLICO

Despesas de Vendas

(R$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Despesa de Vendas	(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%
Despesas Gerais e Administrativas	(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%

PÚBLICO

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 aconteceram 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.

PÚBLICO

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.

PÚBLICO

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%
EBITDA	18.521	72.288	-74,4%	51.545	-64,1%	147.005	207.412	-29,1%
Margem EBITDA	11,9%	42,7%	-30,8 pp.	37,2%	-25,3 pp.	32,1%	42,7%	-10,7 pp.
(+) Eventos não Recorrentes	45.856	-	-	-	-	45.856	-	-
EBITDA Ajustado	64.377	72.288	-10,9%	51.545	24,9%	192.861	207.412	-7,0%
Margem EBITDA Ajustado	41,5%	42,7%	-1,2 pp.	37,2%	4,3 pp.	42,1%	42,7%	-0,6 pp.
CAPEX Total	(43.873)	(47.305)	-7,3%	(37.212)	17,9%	(130.362)	(132.733)	-1,8%
EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total	20.504	24.983	-17,9%	14.333	43,1%	62.499	74.679	-16,3%
Margem EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total	13,2%	14,8%	-1,5 pp.	10,3%	2,9 pp.	13,6%	15,4%	-1,7 pp.

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 o 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%
Resultado financeiro	(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.

PÚBLICO

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.

PÚBLICO

FLUXO DE CAIXA

(R$ mil)	3T20	3T19	Δ%	2T20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Lucro Líquido do Período	(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%
Variação 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%
Fluxo de Caixa Operacional Líquido	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%
Fluxo de Caixa de Investimentos	(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%
Aumento / (Redução) de Caixa e Eq.	**(2.249)**	**(3.688)**	**-39,0%**	**91.971**	**-102,4%**	**80.092**	**(46.718)**	**-271,4%**

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.

PÚBLICO

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

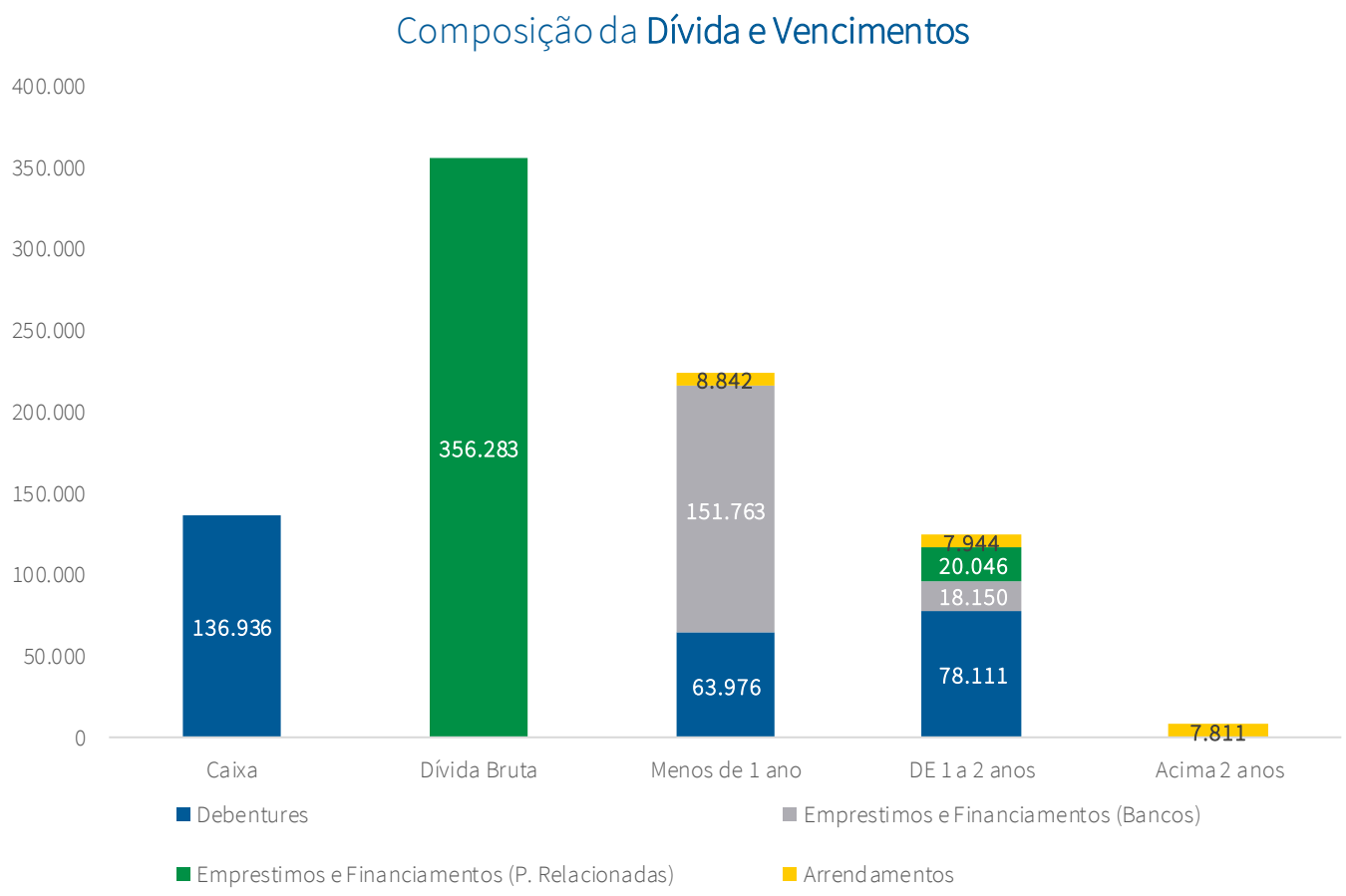
(R$ mil)	3T20	3T19	Δ%	Δ%	2T20	Δ%	Δ%
Empréstimos e Financiamentos	189.959	21.862	168.097	768,9%	184.545	5.414	2,9%
Debêntures	142.087	190.562	(48.475)	-25,4%	158.043	(15.956)	-10,1%
Arrendamentos	24.237	20.729	3.508	16,9%	20.889	3.348	16,0%
Dívida Bruta	356.283	233.153	123.130	52,8%	363.477	(7.194)	-2,0%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

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.

PÚBLICO

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



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.

PÚBLICO

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)
Lucro bruto	74.432	50.749	63.465	218.689	196.632
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)
Lucro/(Prejuízo) operacional antes do resultado financeiro	34.989	11.087	(22.530)	96.668	26.237
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)
Lucro/(Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social	29.820	6.237	(26.788)	79.090	12.056

PÚBLICO

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)

PÚBLICO

(BP) Balanço Patrimonial

ATIVO	30.09.2019	31.12.2019	30.06.2020	30.09.2020
CIRCULANTE				
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
Total do ativo circulante	197.755	174.208	253.059	253.701
NÃO CIRCULANTE				
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
Total do ativo não circulante	568.041	604.207	620.426	640.811
TOTAL DO ATIVO	765.796	778.415	873.485	894.512

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	30.09.2019	31.12.2019	30.06.2020	30.09.2020
CIRCULANTE				
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
Total do passivo circulante	**140.102**	**251.544**	**325.640**	**399.071**
NÃO CIRCULANTE				
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
Total do passivo não circulante	**193.079**	**175.927**	**173.713**	**162.232**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
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)
Total do patrimônio líquido	**432.615**	**350.944**	**374.132**	**333.209**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	765.796	778.415	873.485	894.512

PÚBLICO

(DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa

	3T19	2T20	3T20	9M19	9M20
Lucro/(Prejuízo) liquido	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
Variação nos ativos operacionais:					
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)
Variação nos ativos operacionais:					
Contas a receber	(651)	7.120	(9.782)	(12.133)	(3.771)
Depósitos judiciais	(489)	(243)	(359)	(1.897)	(1.315)

PÚBLICO

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)
Variação nos passivos operacionais:					
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)
Caixa gerado pelas atividades operacionais	**63.974**	**49.879**	**60.388**	**164.730**	**182.440**
Imposto de renda e contribuição social pagos	(3.318)	(4.119)	(114)	(4.579)	(14.890)
Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais	**60.656**	**45.760**	**60.274**	**160.151**	**167.550**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO					
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)
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	**(48.402)**	**(37.213)**	**(38.983)**	**(122.963)**	**(122.285)**
FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO					
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)

PÚBLICO

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

PÚBLICO


BoaVista
EARNING
RELEASE
3Q20



SUMMARY

5. MESSAGE FROM MANAGEMENT 36

6. RECENT EVENTS 39

COVID-19 39

Initial Public Offering (IPO) 40

Settlement of Loan Agreement 41

Exercise of Subscription Warrants 41

7. Comments on Performance 42

Net Revenue 42

PÚBLICO

Operating Costs and Expenses 47
CAPEX 51
EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA (–) CAPEX 52
Results after EBITDA 53
CASH FLOW 56
Gross and Net Debt 57
8. EXHIBITS 59
Income Statments 59
Balance Sheet 61
Cash Flow Statements 63

PÚBLICO

3Q20 EARNINGS RELEASE

Friday, November 13, 2020

After the market close (B3)

VIDEOCAST

Monday, November 16, 2020

Portuguese	English (Simultaneous Translation)
Time: 11:30 a.m. (Brasília time) 9:30 a.m. (New York time)	Time: 11:30 a.m. (Brasília time) 9:30 a.m. (New York time)
Videocast: Click here	Videocast: Click here

MESSAGE FROM MANAGEMENT

This quarter, we are publishing the first earnings release of Boa Vista, a publicly held company after our successful Initial Public Offering ("IPO") in Novo Mercado, the listing segment with the highest corporate governance standards of the Brazilian stock exchange, B3.

First of all, we must thank everyone who contributed to the achievement of this great strategic objective set to leverage our Company's potential. We commend the engagement of our employees, who work hard day after day to develop increasingly accurate and assertive analytical solutions, turning data into decisions, championing our digital transformation and working on new agile methodologies, while facing the challenges imposed by social isolation and maintaining the highest standards of productivity and innovation.

We also thank our clients for encouraging us in our analytical knowledge journey, using and co-creating solutions for the most dynamic markets; partners, entities and suppliers, who support us in our history of transformation; the São Paulo Trade Association (Associação Comercial de São Paulo), founder of SCPC, for trusting and supporting Management and bringing knowledge and experience to the operations, thus enabling the Company to reach a new level of governance; the TMG Capital fund, our long-term strategic partner, which, in addition to financial capital, contributed intellectual capital, devoting considerable efforts to overcome market paradigms and promote innovation and business digitalization, paving the way for the Company's sustainable growth; and all new investors, for trusting our team and bringing additional resources to support the implementation of our strategic plan for the coming years.

PÚBLICO

The proceeds from the IPO will play a major role in funding the creation of the Analytics Development Center aimed at upgrading our solutions to state-of-the-art level, enhancing accuracy, agility and practicality of our deliverables.

Another growth avenue refers to inorganic growth opportunities to expand our operations focused on the following segments: Analytics; Consumer Service Platforms (B2C), including credit offer, debt negotiation and insurance; Anti-fraud, Transaction or On-boarding Solutions; Marketing Services Solutions to expand the scope of our current solutions to the last stage of communication with the target audience; and Digital Collection Platform Solutions.

We started 2020 with a scenario of new opportunities created when we started marketing products that include Positive Register data, increasing our products' assertiveness and accuracy and generating greater return on investment for our clients.

The effects of the crisis caused by the COVID-19 pandemic have influenced some points of our strategy, mainly those related to (i) clients from industries more susceptible to the impacts of a reduction in the circulation of people and demand, such as retail and services, and (ii) some groups of products related to prospecting, such as Marketing Solutions. We have also noticed a reduction in negative entries by financial institutions and utility companies.

In preparation for and in response to the adversity caused by the pandemic, we have adopted remote work for almost all our employees (except those who perform essential activities), providing them with laptops, respecting social-distancing rules and reiterating our concern about the well-being of our employees and clients while maintaining the continuity of our business.

We did not take any measure to reduce the number of employees. In fact, we remained attentive to market movements and observed that some companies laid off professionals with knowledge and profiles appropriate to Boa Vista's work philosophy, so we not only hired some employees, but also replaced others whose performance was not in line with our goals and expectations.

We were pioneers in launching products to face the pandemic, and we built closer relationship with our clients, understanding the new needs in the face of changes in consumer behavior as a result of the crisis. As predicted by Management, given the economic recession, which hit the retail and service sectors the hardest, we have noticed a drop in the daily volume of credit checks by clients in these sectors. Most of our service contracts have recurring fees, which ensures cash inflows, with no significant loss of clients in the period; therefore, revenue was only partially affected during the pandemic period.

Management assessed the possible financial and equity impacts on our operations and adopted the conservative strategy of strengthening our cash position, building closer relationships with financial institutions and shareholders in order to raise funds at fair rates in the second and third quarters of 2020 and thus secure cash flexibility to protect us from economic uncertainty.

We believe that hybrid products, which contain both positive and negative data, add the most value to our clients' decisions, so our new offerings and sales efforts have focused on these high value-added hybrid

PÚBLICO

services. These products have been widely accepted by our clients, as has the pipeline of new sales. Thus, the migration from Risk Reporting solutions to Analytical Solutions has intensified, with the latter recording 26.7% year-on-year growth in the quarter. The migration of debt notices and communications from physical to digital media in Recovery Services continues to be an important pillar of our strategy. In the second half of 2020, we were able to once again break market paradigms: digital notices outnumbered physical ones, increasing Revenue from Digital Solutions by 29.5% year to date, despite the impact of our clients' decision to reduce negative entries during the crisis.

In 2020, the Company has continued to implement its cloud migration and digital transformation plan, preparing the Company for when the economy rebounds. We will continue to build closer relationships with our clients, understanding the new needs in the face of changes in consumer behavior as a result of the pandemic in order to provide compliant and assertive solutions to help our clients resume activities.



HIGHLIGHTS

Analytics +26.7% vs. 3Q19 +32.2% vs. 2Q20

Recovery of MKT solutions +12.0% vs. 2Q20

Beginning of B2C activities

Operating cash flow of R$60.3 million, 31.7% up on 2Q20 and in line with 3Q19

Data CAPEX -32.7% vs. 3Q19 and -21.1% vs. 9M19

Adjusted EBITDA margin 41.5%. +4.3 pp vs 2Q20%

PÚBLICO

RECENT EVENTS

COVID-19

Given the current scenario the country is going through due to the COVID-19 pandemic, Management has assessed the Company's ability to continue operating, with the objective of determining the possible impacts of COVID-19 on the Company's equity and financial situation. This assessment takes into consideration important data, such as service revenue estimates based on information related to credit reporting and other businesses, daily volume, new sales pipeline and recurring service contracts.

In Decision Services, the daily volume of credit checks dropped due to the economic recession, which hit the retail and service sectors the hardest. Most of our service contracts have recurring fees, which ensures cash inflows - only a minor share of contracts have revenue fluctuations. It is also worth noting that we did not lose a significant number of clients during the pandemic.

In late July 2020, the São Paulo State Government announced "Plano SP", which defined the rules for the resumption of activities, which have been restricted in the state since March due to the COVID-19 pandemic, thus allowing the gradual reopening of businesses.

Boa Vista has implemented measures to protect its people and its businesses since the beginning of the pandemic.

Key measures adopted to protect our business:

- A daily committee (Sales, Products and Finance) was created to deal with client renegotiation requests on a case-by-case basis. This committee analyzes the potential of the client or group of clients to meet their demands.
- The Company adopted the strategy of strengthening the cash position by raising funds in 2Q20 and 3Q20, thus protecting itself from future economic uncertainty.
- We deferred the payment of FGTS (government severance fund) for April, May and June 2020 to the second half of the year, pursuant to a Provisional Presidential Decree issued by the government (MP 927/2020).
- We also deferred the payment of PIS, COFINS and social security contributions for April, May and June 2020 to 3Q20 and 4Q20, pursuant to Ordinances 139/2020 and 245/2020 issued by the government.
- To face the pandemic, we have launched products designed to understand our clients' new needs in the face of changes in consumer behavior as a result of the crisis. We have launched four solutions to mitigate risk at times of crisis.
- Our sales teams started working remotely and continue to develop new opportunities and close deals.

PÚBLICO

Our employees have maintained pre-pandemic productivity levels and there was no interruption to the continuous delivery of our products and services. The Company has also continued to implement its cloud migration and digital transformation plan, preparing the Company for the recovery of the economy.

Key measures adopted to protect our people:

- We have adopted remote work for almost all our employees, except those who perform essential activities.
- We provided all employees with laptops, respecting social-distancing rules and reiterating our concern about the well-being of our employees while maintaining the continuity of our business.
- In order to promote the well-being of our employees, we help them make remote work viable.
- We have suspended all international trips and physical visits to clients and suppliers.
- We did not take any measure to reduce our staff; we only laid off employees for performance reasons.

Initial Public Offering (IPO)

On September 30, 2020, the Company held its Initial Public Offering (IPO), with the primary and secondary distribution of, initially, 154,650,184 registered, book-entry common shares with no par value, comprising:

- the primary distribution of, initially, 83,333,333 new common shares issued by the Company ("Primary Offering"); and
- the secondary distribution of 71,316,851 common shares issued by the Company and held by Selling Shareholders ("Secondary Offering"). In both cases, in Brazil, with placement efforts abroad ("Offering"), at R$12.20 per Share ("Price per Share").

On October 9, 2020, pursuant to article 24 of CVM Instruction 400, the number of Company shares initially offered was expanded by a supplementary lot ("Supplementary Lot Shares" or "Greenshoe") equivalent to 15% of the shares initially offered, i.e. 23,197,527 common shares issued by the Company (100% primary), under the same conditions and at the same price of the Shares initially offered.

The primary and secondary offerings raised **R$2,169,742,074.20**, of which **R$1,246,678,837.30** represents net proceeds to the Company (after all share issue costs referring to the portion of the primary offering), which were added to the Company's cash position on the offering settlement date, in early 4Q20. As described in the Prospectus, the Company intends to allocate the proceeds of the primary offering as follows: (i) 6% of the net amount to strengthen Boa Vista's analytics capacity, with organic investments in

PÚBLICO

the creation of an Analytics Development Center, in order to upgrade the development of solutions to the state-of-the-art level; and (ii) 94% of the net amount to the acquisition of interests in other companies, in order to reinforce the technical capacity or scope of our products, especially in the areas related to Consumer Service Platforms, Anti-Fraud, Analytics, Collection Platforms and Marketing Service Platforms.

Settlement of Loan Agreement

On October 23, 2020, we settled the loan agreement with the São Paulo Trade Association (Associação Comercial de São Paulo) in the amount of R$20,030,000.

Exercise of Subscription Warrants

The shareholder TMG II Fundo de Investimento em Participações – Multiestratégia exercised its subscription warrants totaling 14,568,000 shares to be paid in. As a result, the capital stock is now represented by 494,703,860 registered, book-entry common shares with no par value, as ratified by a meeting of the Board of Directors held on November 6, 2020.

PÚBLICO

Comments on Performance

Net Revenue

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Net Revenue	155,145	169,280	-8.4%	138,591	11.9%	458,048	485,197	-5.6%
Decision Services	134,606	131,485	2.4%	111,608	20.6%	385,993	383,518	0.6%
Recovery Services	20,539	37,795	-45.7%	26,983	-23.9%	72,055	101,679	-29.1%

The Company's revenue is divided into two main lines:

Decision Services

In this line of services, the Company includes all decision support services (scoring products, decision models like decision trees or algorithms that incorporate business rules and data analytics), and a significant part of the revenue from this line of services comes from the provision of services that require different degrees of data analysis and are subject to greater or lesser degree of customization. The services included in this line are segregated into four subgroups, as defined below:

- Analytical Solutions. Portfolio of services of greater relevance for the Company. Based on the data presented in the risk reports, the information provided by its customers, other proprietary databases and the data from the Good Credit Score Master Records ("Cadastro Positivo"), it provides analytical solutions created with various statistical techniques.

- Risk Reports. Portfolio of services that includes reports with registration, demographic, behavioral and restrictive data.

- Marketing Solutions. Portfolio of services to help companies identify new customers and monetize their portfolio. The Company provides solutions with analytical intelligence to support companies in the identification and management (up-sell, cross-sell, churn management and recovery of inactive customers) of consumers with the profile best suited to their respective target audiences, in order to increase their respective LTV (Life Time Value), after the incorporation in its customer portfolios was completed.

- Consumer Solutions. Solutions to assist the consumer himself to manage his financial life, covering various information, such as credit history, scoring models and inclusion of new debts, as well as platforms for negotiating various products, such as debt renegotiation, for example.

PÚBLICO

Recovery Services

In this line of services, the Company offers support services to reduce default, which include collection platforms, electronic notifications and printed letters sent to defaulting parties, in order to assist its customers, through a communication process with these consumers, increasingly assisted through the incorporation of digital means and analysis techniques to define processes, which increase the effectiveness of the credit recovery process. The services in this line are segregated into two subgroups, as defined below:

- **Digital Solutions**. Portfolio of recovery services with a greater focus on the part of the Company, comprising efficient solutions for the management of customers' defaulting portfolios, segmentation and sending collection communication to debtors by digital means, such as email and Short Message Service (SMS).

- **Printed Solutions and Reports**. Sending of a printed letter for collection of debtors and reports with a history of debts from the defaulting parties.

Below we will comment on the performance of each revenue line.

Decision Services Revenue

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Decision Services	134,606	131,485	2.4%	111,608	20.6%	385,993	383,518	0.6%
Analytical Solutions	87,927	69,412	26.7%	67,018	31.2%	239,720	196,190	22.2%
Risk Reports	37,895	50,305	-24.7%	36,992	2.4%	118,798	153,932	-22.8%
Marketing Solutions	8,502	11,768	-27,8%	7,593	12.0%	27,176	33,396	-18.6%
Consumer Solutions	282	-	-	5	5540.0%	299	-	-

Revenue from Decision Services for the quarter grew 2.4% year-over-year, driven by the performance of revenues from analytical solutions despite the continuing COVID-19 crisis in economic activities, adversely affecting the revenue from Marketing Solutions.

When compared to the previous quarter, this line grew 20.6%. This demonstrates that once the social isolation is relaxed, our revenues move positively towards pre-crisis levels. This effect was directly related to the reduced circulation of people and its effects do not seem permanent.

Year-to-date, this line was driven by the 22.2% growth in analytical solutions, the focus of the Company's strategy, partially offset by the decrease in other decision lines charged by use, due to the impact of the COVID-19 crisis.

- **Analytical solutions.** In the year-over-year comparison of the quarter, Analytical Solutions grew **26.7%**, chiefly due to the performance in the Fintechs and Emerging Financial Institutions segment (117.8%). Reinforcing the Company's position in being the main provider of solutions for the expanding dynamic players. Other segments showed significant growth, but with less contribution to the total growth of the line. In order of general added value were: E-commerce (354.2%), Telecommunications and Utilities (31.2%) and Insurance (28.7%), corroborating the Company's assertiveness in serving the super dynamic segments of the economy. The increase in contracts with existing customers and the migration of customer services that used Risk Reports solutions to more sophisticated products in this line also played an important role in growth. On the negative side, there was an impact in the Traditional Retail and Wholesale segment (-5.5%) due to the closure of stores during the peak of the COVID-19 crisis.

  When compared to the previous quarter, Analytical Solutions grew **31.2%**, again the Fintechs and Emerging Financial Institutions segment (81.2%) was the one that most contributed to the growth of the line. The reopening of trade reactivated the Traditional Retail and Wholesale segment (44.3%). This same effect was noted in the Services and Others segment (32.0%) and Industry (48.6%). The growth is attributed to the renewal of contracts with higher recurrence values and the resumption of consumption of consultations by the portion of contracts still tied to volume.

  Year-to-date, Analytical Solutions grew **22.2%**, chiefly due to the increase in services provided to Fintechs and Emerging Financial Institutions (75.0%), which showed constant growth even during the crisis, and to the Services and Others Segment (52.2%), which even impacted in the second quarter by the COVID-19 crisis, performed well in 1Q20 and 3Q20. The renewal of contracts at new recurrence levels, the migration of Risk Reports to these solutions and the resumption of consumption were the main factors influencing the performance year-to-date.

- **Risk Reports.** In the year-over-year comparison of the quarter, the Risk Reports show a decrease of **24.7%**, chiefly influenced by the migration strategy of these products to products of greater intelligence and added value presented in the Analytical Solutions line, the reduction in the consumption of simple consultations caused by social isolation and the closure of trade, especially influencing customers in the Traditional Retail and Services and Others segments.

  When compared to the previous quarter, Risk Reports grew **2.4%**, chiefly influenced by the occasional use of these reports by Emerging Financial Institutions, and by a greater consumption by insurance companies. In general, the migration strategy and the impact of lower economic activity continue to negatively impact this revenue line, especially in the Industry and Services and Others segments.

  The factors described above, in particular the continuity of the migration strategy of these Reports to analytical solutions resulted in a decrease of **22.8%** in the Risk Reports year-to-date. The Company will continue to make efforts to migrate these contracts, thus providing solutions with greater added value to its customers.

- **Marketing Solutions.** In the year-over-year comparison, Marketing Solutions decreased **27.8%**, chiefly influenced by the effects of the Covid-19 crisis, resulting in reduction of activities and the restriction on investments for prospecting customers in the Traditional Retail and Wholesale segment (-67.1%) and

Telecommunications and Utilities (-82.4%), partially offset by the increase in both financial segments, of Traditional Financial Institutions (14.8%), and Fintechs and Emerging Financial Institutions (9.0%).

When compared to the previous quarter, Marketing Solutions grew **12.0%** indicating the beginning of the resumption of prospecting activities, even if at levels still lower than the previous year in some segments. Once again, the company's connection with financial market challengers was important to capture growth, since the segment of Fintechs and Emerging Financial Institutions (23.3%) was the one that most contributed to the growth reported, which was to a lesser extent also positive in the Traditional Financial Institutions segments (25.3%) and the resumption of the retail sectors, being E-commerce (32.4%), and Traditional Retail and Wholesale (13.2%), with a negative highlight for the Telecommunications and Utilities sector (-55.5%).

Year-to-date, Marketing Solutions decreased **18.6%**, chiefly due to the reduction in prospecting activities as a result of the COVID-19 crisis, mainly in the Telecommunications and Utilities sector and the Traditional Retail and Wholesale sectors. The positive highlight was the continued growth of financial segments, especially that of Fintechs and Emerging Financial Institutions.

- **Consumer Solutions.** Consumer solutions are in the initial phase of activities and recorded small revenues in both 3Q20 and year-to-date, due to the start of activities on debt renegotiation and credit offers platforms. No comparability with previous periods.

PÚBLICO

Revenue from Recovery Services

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Recovery Services	20,539	37,795	-45.7%	26,983	-23.9%	72,055	101,679	-29.1%
Digital Solutions	8,460	10,402	-18.7%	11,814	-28.4%	32,482	25,079	29.5%
Printed Solutions and Reports	12,079	27,393	-55.9%	15,169	-20.4%	39,573	76,600	-48.3%

- Digital Solutions. In the year-over-year comparison of the quarter, digital solutions decreased 18.7%, due to the drop in the volume of bad credit reporting compared to the same period of the previous year, as a result of three main effects: (i) the postponement of the maturity of credit agreements mainly by large financial institutions, due to the renegotiation of debts with their customers; (ii) the postponement of the rules of bad credit reporting of utilities companies and; (iii) reduction in the defaulting flow due to the closure of stores and the non-granting of credit and its subsequent effects on defaulting. We took advantage of the crisis to expand the customer base, who use digital bad credit reporting processes, which produces less revenue and a higher margin. In short, this decrease was partially offset by the growth in debit notifications issued by customers in the Services and Others, Traditional Retail and Wholesale and Telecommunications and Utilities segments.

  When compared to the previous quarter, Digital Notifications decreased 28.4%, chiefly due to the lower volume of notifications sent by financial institutions in general and by Traditional Wholesale and Retail customers, as well as the repositioning of products by lower revenue products and a higher margin, as mentioned previously.

  Year-to-date, the 29.5% growth is the result of the migration from physical to digital notifications, especially in 1Q20 and 2Q20, partially offset by the impact of the crisis on the number of notifications issued in 3Q20.

- Printed Solutions and Reports. The continuity of the strategy for migrating notifications from physical to digital media contributed to a reduction in the revenue from Printed Solutions and Reports for all periods of analysis, together with the smaller number of notifications issued in general. Thus, this revenue line decreased by 55.9% when compared to the same quarter of the previous year, 20.4% compared to the previous quarter and 48.3% year-to-date. This decrease, as mentioned, is expected, given the ongoing strategy of focusing on products with higher added value and recovery for our customers, combined with a better contribution margin for the Company.

PÚBLICO

Operating Costs and Expenses

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Operating Costs and Expenses	(177,675)	(134,291)	32.3%	(127,504)	39.3%	(431,811)	(388,529)	11.1%
Cost of Services Rendered	(91,680)	(94,848)	-3.3%	(87,842)	4.4%	(261,416)	(266,508)	-1.9%
Operating Expenses	(85,995)	(39,443)	118.0%	(39,662)	116.8%	(170,395)	(122,021)	39.6%
Selling expenses	(9,686)	(15,050)	-35.6%	(11,743)	-17.5%	(36,194)	(44,509)	-18.7%
General and administrative expenses	(30,029)	(24,145)	24.4%	(28,902)	3.9%	(87,977)	(77,508)	13.5%
Stock option plan / Advance Vesting	(45,856)	-	-	-	-	(45,856)	-	-
Allowance for expected credit losses	(424)	(248)	71.0%	983	-143.1%	(368)	(4)	9100.0%

Cost of services rendered

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Cost of services rendered	(91,680)	(94,848)	-3.3%	(87,842)	4.4%	(261,416)	(266,508)	-1.9%
Notifications and other variables	(10,754)	(20,210)	-46.8%	(14,841)	-27.5%	(35,810)	(57,206)	-37.4%
Personnel expenses	(12,205)	(14,488)	-15.8%	(11,116)	9.8%	(36,314)	(38,908)	-6.7%
Third-party services	(27,780)	(22,642)	22.7%	(21,249)	30.7%	(68,463)	(58,604)	16.8%
Others	(1,594)	(1,649)	-3.3%	(1,812)	-12.0%	(4,986)	(5,461)	-8.7%
Depreciation and amortization	(39,347)	(35,859)	9.7%	(38,824)	1.3%	(115,843)	(106,329)	8.9%

In the year-over-year comparison of the quarter, the Cost of Services Rendered decreased 3.3%, mainly influenced by the continuous reduction in the costs of Notifications and other variable costs, as a result of the strategy of migration from physical notifications to digital media, as well as the mentioned drop in the number of notifications issued by our customers, as well as personnel expenses, influenced by the modification of the accounting system for product teams, which this year started to work with Agile methodology, in squads, leading to being recorded in CAPEX and commented in the appropriate section. These reductions were partially offset by higher costs with third-party services, mainly those related to IT services related to digital transformation and migration to the cloud and higher values resulting from the Depreciation and Amortization curve correlated to data acquisition in recent years, however, the expectation for the coming years is to reduce data acquisition according to the Company's strategy. The current data acquisition is discussed in the CAPEX section.

When compared to the previous quarter, the 4.4% growth was influenced by higher expenses with third-party IT services for the continuity and acceleration of digital transformation and migration to the cloud, partially offset by the reduction in notifications and other variable costs due to the reduction in the number of notifications issued compared to 2Q20.

Year-to-date, the decrease of 1.6% was mainly due to the migration process to digital notifications, as well as the reduction in the number of notifications issued, and the transfer of expenses from squads personnel, partially offset by higher expenses with IT services and higher depreciation and amortization, mainly related to data acquisition in the last 5 years, all of which were previously mentioned.

PÚBLICO

Selling expenses

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Selling expenses	(9,686)	(15,050)	-35.6%	(11,743)	-17.5%	(36,194)	(44,509)	-18.7%
Personnel expenses	(5,455)	(7,767)	-29.8%	(7,744)	-29.6%	(21,080)	(21,975)	-4.1%
Compensation of partners	(2,706)	(3,547)	-23.7%	(1,783)	51.8%	(7,926)	(12,131)	-34.7%
Third-party services	(587)	(547)	7.3%	(556)	5.6%	(1,495)	(1,652)	-9.5%
Others	(938)	(3,189)	-70.6%	(1,660)	-43.5%	(5,693)	(8,751)	-34.9%

In the year-over-year comparison, selling expenses in the quarter decreased by 35.6%, mainly due to lower personnel expenses, given the lower payment of the variable portion of compensation of the sales team, as well as of partners, due to the lower volume of sales during the period of the COVID-19 crisis, and lower spending on other expenses, related to less marketing actions and lower travel expenses compared to the same period last year.

When compared to the previous quarter, selling expenses decreased by 17.5%, mainly influenced by lower expenses with the variable portion of compensation of the sales team, given lower sales in 2Q20, and the continued savings on other expenses due to the remote working activities.

Year-to-date, these expenses fell by 18.7%, mainly influenced by lower compensation of sales partners, impacted on their sales productivity by the closure of trade, industry and services, especially small and medium businesses, added to savings with travel expenses and marketing actions, virtually suspended during the pandemic.

General and administrative expenses

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
General and administrative expenses	**(30,029)**	**(24,145)**	**24.4%**	**(28,902)**	**3.9%**	**(87,977)**	**(77,508)**	**13.5%**
Personnel expenses	(14,787)	(13,216)	11.9%	(14,139)	4.6%	(42,936)	(38,646)	11.1%
Third-party services	(4,711)	(5,386)	-12.5%	(3,674)	28.2%	(15,038)	(14,232)	5.7%
Others	(8,827)	(4,103)	115.1%	(9,455)	-6.6%	(25,078)	(20,215)	24.1%
Depreciation and amortization	(1,704)	(1,440)	18.3%	(1,634)	4.3%	(4,925)	(4,415)	11.6%

PÚBLICO

In the year-over-year comparison of the quarter, General and Administrative expenses grew 24.4%, influenced by higher personnel expenses due to the provision for salary adjustment still being negotiated with the Labor Union and the effect of the benefit package for the acquisition of employees' home office kits, partially offset by lower expenses with third-party services.

In comparison with the previous quarter, the 3.9% growth was due to the increase in Personnel expenses due to the provision for salary adjustment being negotiated with the Labor Union and with Third Party Services.

Year-to-date, there was an increase of 13.5% in these expenses, partially influenced by the increase in personnel expenses due to the higher bonus amount for the achievement of goals by our managers in previous periods, partially offset by lower expenses with third-party services, mostly linked to attorney fees.

Impairment of accounts receivable (allowance for expected credit losses)

In the year-over-year comparison of the quarter and year-to-date, the uncollectible debts from customers grew R$ 176 thousand and R$ 364 thousand, respectively, derived from the revision of the assumptions of expected loss premises in view of the COVID-19 crisis scenario.

In comparison with the previous quarter, this line worsened by R$ 1,407 thousand due to negotiations that took place in 2Q20, which reduced amounts past due for more than 90 days in that period.

Non-recurring events - Stock Option Plan, Vesting Advances due to IPO

As a result of the Company's IPO, and in line with the resolution of the EGM of December 10, 2019, which approved that, in case the liquidity event is an initial public offering, the grace period for the options granted would be automatically advanced, so that 100% of the options granted become vested and exercisable, the Company recorded at September 30, 2020 the amount of R$ 45,856 related to vesting advance of options granted and not yet vested on the date. This record is non-recurring and has no cash effect, fully linked to the public offering.

PÚBLICO

CAPEX

(R$ mil)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Total CAPEX	43,873	47,305	-7.3%	37,212	17.9%	130,362	132,733	-1.8%
Intangibles CAPEX	43,190	42,113	2.6%	36,133	19.5%	123,151	125,394	-1.8%
Data	24,919	37,033	-32.7%	21,359	16.7%	83,149	105,366	-21.1%
Products	6,428	402	1499.0%	5,192	23.8%	14,054	1,088	1191.7%
Software and Others	11,843	4,678	153.2%	9,582	23.6%	25,948	18,940	37.0%
Property, plant and equipment CAPEX	683	5,192	-86.8%	1,079	-36.7%	7,211	7,339	-1.7%
Real property rights	-	-	-	-	-	3,188	49	6406.1%
Computers and others	683	5,192	-86.8%	1,079	-36.7%	4,023	7,290	-44.8%

In the year-over-year comparison of the quarter, Total CAPEX decreased 7.3%, mainly influenced by the continuity of the strategic plan to reduce the costs of acquiring databases. This year we also started accounting for squads, shown above in the Product line, partially reducing the savings, this investment is basically composed of salaries for training and development of our products.

When compared to the previous quarter, Total CAPEX grew 17.9%, mainly due to the resumption of economic activities and greater acquisitions of Software for data analysis operations.

Year-to-date, Total CAPEX decreased 1.8%, mainly due to the reduction in spending on Data, as a result of the continuous negotiation of data acquisition models, partially offset by the addition of Products that started to influence CAPEX in a more relevant way in 2020, when we started using squads for the development of our solutions.

PÚBLICO

EBITDA, Adjusted EBITDA and Adjusted EBITDA (–) CAPEX

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Net Revenue	155,145	169,280	-8.4%	138,591	11.9%	458,048	485,197	-5.6%
Costs + Expenses	(177,675)	(134,291)	32.3%	(127,504)	39.3%	(431,811)	(388,529)	11.1%
(+) Depreciation and amortization	41,051	37,299	10.1%	40,458	1.5%	120,768	110,744	9.1%
EBITDA	18,521	72,288	-74.4%	51,545	-64.1%	147,005	207,412	-29.1%
EBITDA margin	11.9%	42.7%	-30.8 pp.	37.2%	-25.3 pp.	32.1%	42.7%	-10.7 pp.
(+) Non-Recurring Events	45,856	-	-	-	-	45,856	-	-
Adjusted EBITDA	64,377	72,288	-10.9%	51,545	24.9%	192,861	207,412	-7.0%
Adjusted EBITDA Margin	41.5%	42.7%	-1.2 pp.	37.2%	4.3 pp.	42.1%	42.7%	-0.6 pp.
Total CAPEX	(43,873)	(47,305)	-7.3%	(37,212)	17.9%	(130,362)	(132,733)	-1.8%
Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX	20,504	24,983	-17.9%	14,333	43.1%	62,499	74,679	-16.3%
Adjusted EBITDA Margin (-) Total CAPEX	13.2%	14.8%	-1.5 pp.	10.3%	2.9 pp.	13.6%	15.4%	-1.7 pp.

Adjusted EBITDA for the quarter decreased 10.9% year-over-year, due to the drop in revenue, influenced by the Recovery Services line. When adjusted for the non-recurring effect, costs and expenses decreased by 1.8% year over year, given the company's fixed cost characteristics. This reduction allowed the margin to remain at 41.5%. Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX decreased 17.9% year-over-year reflecting the lower value of adjusted EBITDA, which despite the 7.3% reduction in Total CAPEX led to a margin of 13.2%.

When compared to the previous quarter, Adjusted EBITDA grew 24.5% due to the increase in revenues at a higher pace than the increase in costs and expenses, given the Company's operational leverage capacity, increasing the Adjusted EBITDA Margin by 4.3 percentage points. Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX grew by 43.1% mainly due to the recovery in Adjusted EBITDA, partially impacted by the increase in investments in Intangible assets.

Year-to-date, adjusted EBITDA decreased by 7.0%, due to the drop in revenue due to the crisis, partially offset by the slight reduction in Costs and Expenses without non-recurring effects, impacting the margin by 0.6 percentage points. Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX decreased by less than the Adjusted EBITDA given the lower Total CAPEX, especially due to the reduction in the acquisition cost of Databases.

Results after EBITDA

Financial Income (Expenses)

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Financial income (expenses)	(4,258)	(5,169)	-17.6%	(4,850)	-12.2%	(14,181)	(17,578)	-19.3%
Financial income	1,381	1,542	-10.4%	832	66.0%	3,043	4,894	-37.8%
Financial expenses	(5,639)	(6,711)	-16.0%	(5,682)	-0.8%	(17,224)	(22,472)	-23.4%

In the quarterly comparison with the previous year, financial income (expenses) improved by 17.6%, mainly influenced by lower financial expenses due to the lower CDI in the period.

In comparison with the previous quarter, financial income (expenses) improved by 12.2%, mainly influenced by higher financial income due to the higher cash available in financial investments.

Year-to-date, financial income (expenses) improved by 19.3%, mainly influenced by lower financial expenses due to the lower CDI and debt spread in the period, partially offset by lower financial income caused by lower cash available in financial investments and lower CDI of the period, which is the indicator that remunerates the investments.

PÚBLICO

Income Tax

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
EBIT	(26,788)	29,820	-189.8%	6,237	-529.5%	12,056	79,090	-84.8%
Income Tax at nominal rate (34%)	9,108	(10,139)	-189.8%	(2,121)	-529.5%	(4,099)	(26,891)	-84.8%
Tax incentives	1,855	965	92.2%	117	1485.5%	2,164	1,180	83.4%
Vesting Advance Stock Option Plan	(15,640)	-	-	-	-	(15,640)	-	-
Share issuance costs	2,366	-	-	-	-	2,366	-	-
Other non-deductible additions / exclusions	178	(900)	-119.8%	57	212.3%	(2,240)	(1,691)	32.5%
Others	6	-	-	6	0.0%	18	17	5.9%
Income Tax and Social Contribution	(2,127)	(10,074)	-78.9%	(1,941)	9.6%	(17,431)	(27,385)	-36.3%
Current Income Tax and Social Contribution	(20,779)	(6,146)	238.1%	(6,503)	219.5%	(37,501)	(17,982)	108.5%
Deferred Income Tax and Social Contribution	18,652	(3,928)	-574.8%	4,562	308.9%	20,070	(9,403)	-313.4%
% Current effective rate	77.6%	-20.6%	98.2 pp.	-104%	181,8 pp.	-311.1%	-22.7%	-288.3 pp.
% Total effective rate	7.9%	-33.8%	41.7 pp.	-31%	39,1 pp.	-144.6%	-34.6%	-110 pp.

The variation in the effective rate is essentially related to: (i) accounting loss before income tax and social contribution derived from the non-recurring impact without cash effect of the vesting advance of the Stock Option Plan. This expense is non-deductible and, therefore, one is a permanent addition to the calculation; (ii) expenses with the issuance of shares that are recorded in shareholders' equity, however they are deductible for purposes of calculation. The amount of R$ 2,366 was considered as deductible and R$ 17,477 as temporary differences as it is a provision at September 30, 2020 and: (iii) R&D projects under tax incentives rules (Lei do Bem) and the Worker Food Program (PAT).

Net Profit and Adjusted Net Profit

(R$ mil)	3Q20	3Q19	Δ%	2TQ0	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Net Profit	(28,915)	19,746	-246.4%	4,296	-773.1%	(5,375)	51,705	-110.4%
(-) Non-recurring expenses	45,856	-	-	-	-	45,856	-	-
(+) Non-recurring taxes	(2,600)	-	-	-	-	(2,600)	-	-
Adjusted Net Profit	14,341	19,746	-27.4%	4,296	233.8%	37,881	51,705	-26.7%
Adjusted Earnings per share	0.03	0.04	-27.4%	0.01	233.8%	0.08	0.11	-26.7%

Both in the quarter and year-to-date, Net Profit was impacted by the non-recurring effect of expenses related to the vesting advance of the Stock Option Plan resulting from the Company's IPO, held on September 30, 2020. The non-recurring effect on taxes is related to expenses with the issuance of shares also related to the Offer.

When compared to the previous year, Adjusted Net Profit decreased 27.4%, influenced by the lower Adjusted EBITDA, partially offset by the better financial results and Income Tax and Social Contribution.

Compared to the previous quarter, Adjusted Net Profit grew 233.8% as a result of the increase in Adjusted EBITDA, partially offset by the non-recurring effect of Income Tax and Social Contribution.

Year-to-date Adjusted Net Profit decreased 26.7%, mainly influenced by the lower Adjusted EBITDA, partially offset by the better financial results and Income Tax and Social Contribution.

CASH FLOW

(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Net Profit for the Period	(28,915)	19,746	-246.4%	4,296	-773.1%	(5,375)	51,705	-110.4%
Non-cash effects on net profit	96,093	57,006	68.6%	51,530	86.5%	208,813	170,066	22.8%
Variation in Working Capital	(6,790)	(12,778)	-46.9%	(5,947)	14.2%	(20,998)	(57,041)	-63.2%
Income Tax and Social Contribution Paid	(114)	(3,318)	-96.6%	(4,119)	-97.2%	(14,890)	(4,579)	225.2%
Cash Flow from Operating Activities, Net	60,274	60,656	-0.6%	45,760	31.7%	167,550	160,151	4.6%
Acquisition of Property, Plant and Equipment, Net	(1,268)	(5,220)	-75.7%	(1,080)	17.4%	(4,608)	(7,366)	-37.4%
Acquisition of Intangible Assets, Net	(37,715)	(43,182)	-12.7%	(36,133)	4.4%	(117,677)	(115,597)	1.8%
Cash Flow from Investing Activities	(38,983)	(48,402)	-19.5%	(37,213)	4.8%	(122,285)	(122,963)	-0.6%
Funding and Debt Payments	(11,058)	(10,561)	4.7%	88,019	-112.6%	56,474	(57,626)	-198.0%
Interest paid	(5,525)	(5,381)	2.7%	(4,595)	20.2%	(14,690)	(15,096)	-2.7%
Dividends paid	-	-	-	-	-	-	(11,184)	-100.0%
Share Issuance Costs	(6,957)	-	-	-	-	(6,957)	-	-
Cash Flow from Financing Activities	(23,540)	(15,942)	47.7%	83,424	-128.2%	34,827	(83,906)	-141.5%
Increase / (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(2,249)	(3,688)	-39.0%	91,971	-102.4%	80,092	(46,718)	-271.4%

In the year-over-year comparison of the quarter, the 39% reduction in cash was due to the higher consumption of cash by financing activities, mainly due to the non-recurring impact of share issuance costs in the amount of R$ 6,957, prior to the inflow of funds from the issuance. Partially offset by the 19.5% reduction in investing activities, influenced by the continuity of the strategic plan to reduce database acquisition costs and smaller volume of acquisitions of property, plant and equipment due to the migration to the cloud.

In the comparison with the previous quarter, the transition from a cash increase to a reduction was mainly due to the lack of funding in the period, which were increased in 2Q20 to protect the Company against the COVID-19 crisis, partially offset by the generation of net operating cash R$ 14,514 higher in the period.

PÚBLICO

Year-to-date, the increase in cash, the transition from cash consumption to cash generation was mainly due to higher funding in the period and to the improvement in operating cash flow generation, combined with a slight reduction in the investment cash flow, with emphasis on property, plant and equipment.

GROSS AND NET DEBT

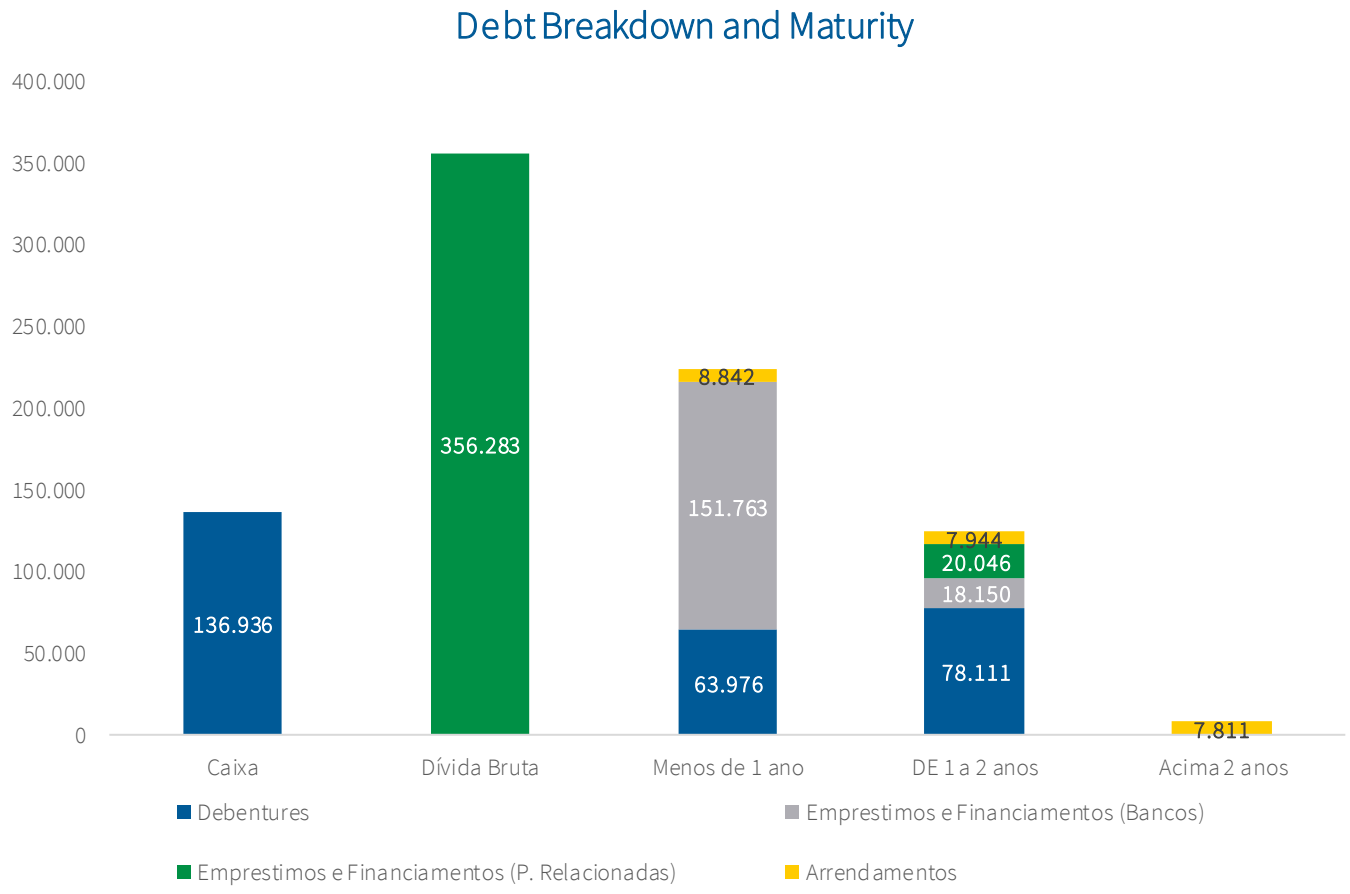
(R$ thousand)	3Q20	3Q19	Δ%	2Q20	Δ%	9M20	9M19
Loans and financing	189,959	21,862	168,097	768.9%	184,545	5,414	2.9%
Debentures	142,087	190,562	(48,475)	-25.4%	158,043	(15,956)	-10.1%
Leases	24,237	20,729	3,508	16.9%	20,889	3,348	16.0%
Gross Debt	**356,283**	**233,153**	**123,130**	**52.8%**	**363,477**	**(7,194)**	**-2.0%**
(-) Cash and Cash Equivalents	(136,939)	(71,367)	(65,572)	91.9%	(139,188)	2,249	-1.6%
Net Debt (Cash)	**219,344**	**161,786**	**57,558**	**35.6%**	**224,289**	**(4,945)**	**-2.2%**

Gross Debt grew 52.8%, by R$ 123,130 thousand year on year, due to the signing of new loan and financing agreements, mainly to reinforce working capital in order to guarantee the financial stability of the Company in the face of the COVID-19 crisis. In the same period, Net Debt grew at a slower pace than Gross Debt as a result of cash generation in the last twelve months.

It is worth mentioning that the Company held its Initial Public Offering (IPO) on the last business day of 3Q20, thus the net proceeds from the primary portion entered only on the first day of 4Q20 and are not represented in the composition of the Company's Net Debt or Cash.

PÚBLICO

The final composition of the Company's debt is highlighted in the graph below:



Cash represented 38.4% of the Company's total debt, covering 61.1% of short-term debt, at September 30, 2020. On October 1, there was the inflow of R$ 974,998 thousand related to the net proceeds from the Initial Public Offering, added on October 14 in the amount of R$ 271,681 thousand referring to the Supplementary Lot of Shares.

EXHIBITS

Income Statements

	3Q19	2Q20	3Q20	9M19	9M20
Net revenue from services	169,280	138,591	155.145	485,197	458,048
Decision Services	131,485	111,608	134,606	383,518	385,993
Analytical Solutions	69,412	67,018	87,927	196,190	239,720
Risk Reports	50,305	36,992	37,895	153,932	118,798
Marketing Solutions	11,768	7,593	8,502	33,396	27,176
Consumer Solutions	-	5	282	-	299
Recovery Services	37,795	26,983	20,539	101,679	72,055
Digital Solutions	10,402	11,814	8,460	25,079	32,482
Print solutions and reports	27,393	15,169	12,079	76,600	39,573
Cost of services	(94,848)	(87,842)	(91,680)	(266,508)	(261,416)
Gross profit	74,432	50,749	63,465	218,689	196,632
Operating expenses	(39,443)	(39,662)	(85,995)	(122,021)	(170,395)
Selling expenses	(15,050)	(11,743)	(9,686)	(44,509)	(36,194)
General and administrative expenses	(24,145)	(28,902)	(30,029)	(77,508)	(87,977)
Stock option plan - Vesting Anticipation	-	-	(45,856)	-	(45,856)
Impairment of receivables	(248)	983	(424)	(4)	(368)
Operating profit (loss) before financial result	34,989	11,087	(22,530)	96,668	26,237
Financial result	(5,169)	(4,850)	(4,258)	(17,578)	(14,181)
Financial Revenues	1,542	832	1,381	4,894	3,043
Financial Expenses	(6,711)	(5,682)	(5,639)	(22,472)	(17,224)
Profit/(Loss) before income tax and social contribution	29,820	6,237	(26,788)	79,090	12,056

PÚBLICO

Income tax and social contribution	(10,074)	(1,941)	(2,127)	(27,385)	(17,431)
Current and Deferred	(10,074)	(1,941)	(2,127)	(27,385)	(17,431)
Profit/(Loss) from continuing operations in the period	19,746	4,296	(28,915)	51,705	(5,375)

PÚBLICO

Balance Sheet

ASSETS	09.30.2019	12.31.2019	06.30.2020	09.302020
CURRENT				
Cash and cash equivalents	71.367	56.847	139.188	136.939
Accounts receivable	107.926	100.131	84.940	96.512
Prepaid expenses	15.480	14.465	20.725	16.105
Recoverable taxes	1.048	1.431	5.498	2.637
Other assets	1.934	1.334	2.708	1.508
Total current assets	197.755	174.208	253.059	253.701
NON- CURRENT				
Accounts receivable	-	6.912	16.036	14.670
Judicial deposits	7.656	8.637	9.513	9.911
Recoverable taxes	-	-	-	809
Deferred income tax and social contribution	18.113	18.945	20.363	39.015
Property, plant and equipment	27.367	27.706	30.861	29.796
Intangible assets	514.905	542.007	543.653	546.610
Total non-current assets	568.041	604.207	620.426	640.811
TOTAL ASSETS	765.796	778.415	873.485	894.512

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	09.30.2019	12.31.2019	06.30.2020	09.302020
CURRENT				
Suppliers	35.459	40.714	36.525	33.647
Loans and financing and loans with related parties	9.190	69.160	147.947	151.762
Lease liability	6.389	6.562	7.217	8.483
Debentures	50.092	65.479	64.342	63.976

PÚBLICO

Share issuance costs	-	-	-	51.403
Labor obligations, vacation and social security charges	29.304	29.747	34.935	39.158
Related parties	485	-	119	211
Advances from clients	861	4.811	3.519	6.142
Provisions and taxes payable	6.186	12.172	8.422	21.338
Dividends payable	-	20.537	20.537	20.537
Other accounts payable	2.136	2.362	2.077	2.414
Total current liabilities	**140.102**	**251.544**	**325.640**	**399.071**
NON-CURRENT IRCULANTE				
Loans and financing and loans with related parties	12.672	10.410	36.598	38.197
Lease liability	14.340	14.188	13.672	15.754
Debentures	140.470	124.880	93.701	78.111
Provisions and taxes payable	25.597	26.449	29.742	30.170
Total non-current liabilities	**193.079**	**175.927**	**173.713**	**162.232**
SHAREHOLDERS´ EQUITY				
Capital	202.129	202.129	202.129	1.218.796
Unpaid capital	-	-	-	(1.016.667)
Capital reserves	140.289	140.344	139.992	127.984
Profit reserves	38.492	8.471	8.471	8.471
Loss for the period	51.705	-	23.540	(5.375)
Total shareholders' equity	**432.615**	**350.944**	**374.132**	**333.209**
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	765.796	778.415	873.485	894.512

PÚBLICO

Cash Flow Statements

	3Q19	2Q20	3Q20	9M19	9M20
Net income (loss) for the year	19.746	4.296	(28.915)	51.705	(5.375)
Adjustments to reconcile net income (loss) with the net cash generated by operating activities:					
Depreciation and amortization	37.299	40.458	41.051	110.744	120.768
Financial expense on loans, financing and debentures	5.856	4.916	4.468	18.692	14.554
Transaction costs on loans and debentures	445	310	33	1.581	1.237
Impairment of accounts receivable	(248)	983	(424)	(4)	(368)
Provisions for civil, labor and tax losses	3.378	3.395	2.414	10.545	8.706
Accrued interest and penalties related to provision for contingencies	221	158	111	626	444
Write-off of fixed assets	(3)	-	-	(3)	-
Judicial deposits in income for the year	-	219	7	-	226
Monetary correction of legal deposits	(69)	(63)	(46)	(205)	(185)
Stock option plan	54	(787)	46.352	163	46.000
Income tax and social contribution - current and deferred	10.073	1.941	2.127	27.927	17.431
Changes in operating assets:	-	-			
Accounts receivable	(651)	7.120	(9.782)	(12.133)	(3.771)
Judicial deposits	(489)	(243)	(359)	(1.897)	(1.315)
Prepaid expenses	(4.748)	(4.771)	4.620	(9.034)	(1.640)
Deferred income tax and social contribution	-	-	-	(543)	-
Recoverable taxes	1.501	(3.862)	2.052	2.095	(2.015)
Other assets	(1.506)	(418)	1.199	59	(175)
Changes in operating assets:	-	-			
Accounts receivable	(651)	7.120	(9.782)	(12.133)	(3.771)
Judicial deposits	(489)	(243)	(359)	(1.897)	(1.315)

PÚBLICO

Prepaid expenses	(4.748)	(4.771)	4.620	(9.034)	(1.640)
Deferred income tax and social contribution	-	-	-	(543)	-
Recoverable taxes	1.501	(3.862)	2.052	2.095	(2.015)
Other assets	(1.506)	(418)	1.199	59	(175)
Changes in operating liabilities:					
Suppliers	(2.962)	(2.013)	(2.878)	(3.935)	(7.067)
Labor obligations, vacation and social security charges	7.387	558	4.223	4.030	9.411
Tax liabilities	(3,236)	(1,579)	(6,795)	(12,722)	(10,545)
Related parties	(264)	83	92	(1.235)	211
Advances from Clients	(5,273)	1,696	2,623	(14,884)	1,331
Other accounts payable	(564)	(315)	312	(1.060)	7
Provisions for civil, labor and tax losses	(1.973)	(2.203)	(2.097)	(5.782)	(5.430)
Cash generated by operating activities	63.974	49.879	60.388	164.730	182.440
Income tax and social contribution paid	(3.318)	(4.119)	(114)	(4.579)	(14.890)
Net cash generated by operating activities	60.656	45.760	60.274	160.151	167.550
CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES					
Acquisition of property and equipment	(5,220)	(1,080)	(1,268)	(7,366)	(4,608)
Acquisition of intangible assets	(43,182)	(36,133)	(37,715)	(115,597)	(117,677)
Net cash used in investing activities	(48,402)	(37,213)	(38,983)	(122,963)	(122,285)
CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES					
Loans and financing, debentures and related parties	-	146,566	38,150	333	184,716
Payment of loans and financing, debentures and related parties	(10,561)	(58,547)	(49,208)	(57,959)	(128,242)
Interest and costs paid on loans, financing and debentures	(5,381)	(4,595)	(5,525)	(15,096)	(14,690)
Share issue costs payable	-	-	(6,957)	-	(6,957)
Dividends paid	-	-	-	(11,184)	-

PÚBLICO

Net cash (used in) generated by financing activities	(15,942)	83,424	(23,540)	(83,906)	34,827
INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(3,688)	91,971	(2,249)	(46,718)	80,092
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	75,055	47,217	139,188	118,085	56,847
Cash and cash equivalents at the end of the period	71,367	139,188	136,939	71,367	136,939
INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS	(3,688)	91,971	(2,249)	(46,718)	80,092

PÚBLICO