

**BoaVista**

DIVULGAÇÃO DE

**RESULTADOS**

**3T21**

## DESTAQUES 3T21



- Maior receita líquida da história, atingindo:
  - ✓ R\$196,9 milhões no trimestre, +26,9% vs. 3T20, +8,4% vs. 2T21 e
  - ✓ R\$543,8 milhões nos 9M21, +18,7% vs. 9M20
- Crescimento de 27,7% na receita líquida de soluções analítica ano contra ano, atingindo :
  - ✓ R\$112,3 milhões no trimestre vs. R\$ 87,9 milhões no 3T20 e um crescimento de 10,7% vs. 2T21,e
  - ✓ R\$303,3 milhões nos 9M21, +26,5% vs. 9M20
- Crescimento de 99,4% no EBITDA Ajustado – Capex total ano contra ano, atingindo :
  - ✓ R\$40,9 milhões no trimestre vs. R\$ 20,5 milhões no 3T20, e um crescimento de 47,1% vs. 2T21, e
  - ✓ R\$102 milhões nos 9M21, +63,2% vs. 9M20
- Crescimento de 7,5 p.p. na margem EBITDA Ajustado – Capex total ano contra ano, atingindo :
  - ✓ 20,8 % desta margem no trimestre vs. 13,2% de margem no 3T20, e um crescimento de 5,5 p.p. vs. 2T21, e
  - ✓ 18,8% desta margem nos 9M21, +5.1 p.p. vs. 9M20
- Entrada no mercado de antifraude transacional com as operações da Konduto

## TELECONFERÊNCIA E VIDEOCAST

Quarta-feira, 17 de novembro de 2021

Português	Inglês (Tradução Simultânea)
<b>Horário:</b> 11h00 (horário de Brasília) 10h00 (horário de Nova Iorque)	<b>Horário:</b> 11h00 (horário de Brasília) 10h00 (horário de Nova Iorque)
<b>Videocast:</b> <a href="#">Clique Aqui</a>	<b>Videocast:</b> <a href="#">Clique Aqui</a>

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Com muito entusiasmo anuncio um **excelente trimestre**, marcando **recorde em receita líquida**, e boa evolução do **EBITDA – CAPEX Total**. Os avanços na **execução da nossa estratégia** e as **aquisições assertivas** para captura de novos mercados com suas devidas integrações, nos trouxeram a um novo e próspero patamar de resultados. Agradeço a todos os colaboradores, nossos clientes, parceiros, acionistas, conselheiros e todos aqueles que ajudaram a Companhia a crescer e ampliar sua eficiência neste ano ainda desafiador, nos levando a obter um **resultado, que equilibrou crescimento de receita com a rentabilidade no 3T21**.

Nossa estratégia de **foco no desenvolvimento e comercialização de soluções analíticas e algoritmos, agregando valor às decisões**, que fundamentam os processos decisórios mais importantes de nossos clientes, nos permitiu ampliar ainda mais o **crescimento da Receita dos Serviços para Decisão em mais de 27%**. Ainda há **muito mais espaço para crescer**, mais **algoritmos** a serem explorados, em uma busca incessante pelas melhores soluções. Nosso **objetivo** sempre será de **prover o melhor suporte a pessoas e empresas para decisões assertivas**. Seguimos investindo em nossos times de produtos e tecnologia, justamente para nos mantermos na **vanguarda da inovação e performance de nossas soluções**, aumentando a cada dia a atratividade da Boa Vista para ser o **principal parceiro de nossos clientes**, que visam maximizar seus resultados aliando velocidade, e assertividade com a mitigação de riscos e uso inteligente de recursos.

Entramos definitivamente no mercado de antifraude transacional com a **conclusão da aquisição da Konduto**, que temos a plena convicção de que **destravará ainda muito mais valor** para ambas as linhas de negócios, de soluções de crédito e antifraude pela utilização de algoritmos e **ganhos de poder de análise pela combinação das operações**. Visualizamos um **bom potencial de crescimento** dentro deste mercado, **pelo intensivo uso de tecnologia analítica de ponta**, que proporciona tanto maior escalabilidade do negócio, por uma **considerável redução da necessidade de análises humanas à fraude**, quanto pela **melhoria de qualidade preditiva** e pelo incremento da acuracidade de nossos algoritmos.

Fechamos o trimestre ampliando nossa participação em novos mercados e **ainda contando com boas oportunidades mapeadas para aquisições** de novas soluções e/ou plataformas tecnológicas adjacentes aos serviços que já prestamos, visando ampliar nossa velocidade e ganho de participação de mercado, **sempre buscando negócios escaláveis e com alta sinergia com nossos negócios**, fortalecendo a posição da Boa Vista como uma empresa referência em *analytics* no mercado Brasileiro.

Dirceu Gardel, CEO

## COMENTÁRIOS DO DESEMPENHO

Para o devido entendimento da dinâmica dos negócios, elaboramos os comentários tanto de forma consolidada quanto orgânica (sem os resultados das adquiridas Acordo Certo e Konduto).

Os dados apresentados nessa seção consolidam os dados dos seguintes segmentos de negócio:

### Orgânico:

(i) Serviços para Decisão: inclui todos os serviços de suporte a decisão (*scoring products*, modelos de decisão como gradiente *XBoost*, *regressões logísticas*, *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

(ii) Serviços de Recuperação: oferta de serviços de apoio a redução da inadimplência, como notificações eletrônicas e cartas impressas enviadas aos inadimplentes, de maneira a auxiliar nossos 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.

### Inorgânico:

Acordo Certo: Com receitas classificadas na linha de soluções para o consumidor dentro de Serviços para Decisão e com seus custos e despesas operacionais atrelados à prestação desses serviços consolidados em cada linha do resultado. A Acordo Certo é uma plataforma 100% digital provedora, de forma humanizada e ética, de ferramentas para a renegociação de dívidas, conectando indivíduos que buscam melhorar sua situação financeira com as grandes empresas fornecedoras de crédito.

Konduto: Com receitas classificadas na linha de Antifraude dentro de Serviços para Decisão e com seus custos e despesas operacionais de suas operações consolidados em cada linha do resultado. É uma empresa que fornece soluções analíticas no setor de prevenção a fraude transacional no crescente mercado de *e-commerce*, bem como soluções de antifraude PIX para *fintechs* e provedoras de meios de pagamento.

## Receita Líquida

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Receita Líquida</b>	<b>196.888</b>	<b>155.145</b>	<b>26,9%</b>	<b>181.649</b>	<b>8,4%</b>	<b>543.781</b>	<b>458.048</b>	<b>18,7%</b>
Serviços para Decisão	171.253	134.606	27,2%	154.857	10,6%	469.792	385.993	21,7%
Serviços de Recuperação	25.635	20.539	24,8%	26.792	-4,3%	73.989	72.055	2,7%
<b>Receita Líquida (orgânico)</b>	<b>187.209</b>	<b>155.145</b>	<b>20,7%</b>	<b>175.971</b>	<b>6,4%</b>	<b>522.098</b>	<b>458.048</b>	<b>14,0%</b>
<b>Receita Líquida (inorgânico)</b>	<b>9.679</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5.678</b>	<b>70,5%</b>	<b>21.683</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

A Receita Líquida acelerou o crescimento no ano contra ano em 26,9% impulsionada por ambas as linhas de negócio. A receita líquida orgânica cresceu 20,7% ano contra ano e 6,4% trimestre contra trimestre especialmente pela boa performance de serviços de Decisão. A consolidação das empresas adquiridas acrescentou aproximadamente R\$ 9,7 milhões no 3T21.

Em comparação ao 2T21 o aumento de 8,4% foi possível pelo crescimento orgânico em Decisão, acrescido da consolidação inorgânica de aproximadamente R\$3,6 milhões de receitas da Konduto, impactados levemente pela queda em Serviços de Recuperação, resultado do menor envio de comunicados tradicionais.

## Receita de Serviços para Decisão

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Serviços para Decisão</b>	<b>171.253</b>	<b>134.606</b>	<b>27,2%</b>	<b>154.857</b>	<b>10,6%</b>	<b>469.792</b>	<b>385.993</b>	<b>21,7%</b>
Soluções Analíticas	112.323	87.927	27,7%	101.438	10,7%	303.285	239.720	26,5%
Relatórios de Risco	36.852	37.895	-2,8%	36.684	0,5%	110.158	118.798	-7,3%
Soluções de Marketing	9.683	7.064	37,1%	8.683	11,5%	27.551	22.843	20,6%
Soluções Antifraude	5.452	1.438	279,1%	1.788	204,9%	8.807	4.333	103,3%
Soluções para o Consumidor	6.943	282	2362,1%	6.264	10,8%	19.991	299	6586,0%
<b>Serviços para Decisão (orgânico)</b>	<b>161.574</b>	<b>134.606</b>	<b>20,0%</b>	<b>149.179</b>	<b>8,3%</b>	<b>448.109</b>	<b>385.993</b>	<b>16,1%</b>
<b>Serviços para Decisão (inorgânico)</b>	<b>9.679</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5.678</b>	<b>70,5%</b>	<b>21.683</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Os serviços para decisão cresceram 20,0% organicamente na comparação ano contra ano e 8,3% frente ao trimestre anterior. De forma consolidada, esses serviços cresceram 27,2% quando comparados ao 3T20 resultado do crescimento orgânico e da consolidação das Receitas de Acordo Certo e Konduto. Em relação ao 2T21, esses serviços cresceram 10,6% pelo crescimento orgânico, bem como pelo crescimento da Acordo Certo e pela consolidação de receitas de 2 meses da Konduto.

### Soluções analíticas

As soluções analíticas cresceram 27,7% quando comparadas 3T20, impulsionada principalmente por: (i) *Fintechs*, que continuam sendo o principal motor de crescimento, aumentando em 32%, pelo incremento de uso e troca de soluções de relatórios de riscos por analíticas; (ii) Instituições financeiras tradicionais, as quais ampliaram contratos existentes, aumentaram a utilização em volumetrias de consultas, além de aceleração no uso de analíticos com informações do Cadastro Positivo; e (iii) recuperação do segmento de varejistas com retorno no consumo, que resultou em uma maior recorrência de renovação de contratos juntamente do aumento da utilização de serviços de contratos vigentes.

Na comparação com o trimestre anterior, o aumento de 10,7% é justificado por (i) sobretudo pela conquista de novos contratos com *Fintechs* e, do aumento dos patamares de receitas em renovações de contratos, por maior uso de algoritmos híbridos e também levemente impactadas pela migração de dados brutos (relatórios de risco) para analíticos; (ii) Instituições Financeiras tradicionais pela adoção do uso de soluções híbridas com algoritmos com dados do Cadastro Positivo; e (iii) impulsionamento das vendas de analíticos em localidades cobertas pela rede de associações parceiras, na substituição relatórios de risco.

## Relatórios de Risco

Alinhado com nossa estratégia, os Relatórios de risco decresceram 2,8% pela migração destes relatórios para produtos analíticos de maior valor agregado, levemente atenuado pelo incremento de uso de bases brutas por instituições financeiras tradicionais. Quando comparado ao 2T21, essa linha apresentou leve crescimento de 0,5%, pelo incremento de uso de dados brutos por algumas Instituições Financeiras tradicionais.

## Soluções de Marketing

A Receita de Soluções de *Marketing* teve sua base de comparação reduzida em R\$4,3 milhões nos 9M20 e em R\$5,2 milhões nos 9M21 pelo ajuste com a abertura da rubrica de Soluções Antifraude. As soluções de Antifraude cadastrais, que estavam classificadas em Soluções de Marketing, foram reclassificadas para Soluções Antifraude, compondo a visão mais completa desses produtos em conjunto com as soluções de antifraude transacional da Konduto.

Quando já em bases comparáveis essa linha apresentou na comparação ano contra ano crescimento de 37,1%, uma importante aceleração, consequência da conquista de novos contratos com *Fintechs*, a retomada de ações de prospecção por instituições financeiras tradicionais, e recuperação do segmento de varejo. Na comparação contra o trimestre anterior o crescimento de 11,5% se dá principalmente pela conquista de novas *Fintechs*.

O produto chave a ser destacado nesta linha é Bluebox, uma solução para a identificação de clientes alvo, em especial para crédito, de acordo com parâmetros altamente customizáveis.

## Soluções Antifraude

A Receita de Soluções Antifraude estavam anteriormente alocadas em Serviços de *Marketing*, conforme já mencionado acima. Considerando a consolidação dos resultados da Konduto, que neste trimestre contribuiu com 2 meses de receitas, optamos por destacar receitas de produtos antifraude para o devido acompanhamento dos negócios. Desta forma, essa linha de receitas cresceu 279,1% na comparação ano contra ano, motivado pela consolidação de aproximadamente R\$3,6 milhões referentes a 2 meses da operação da Konduto e pelo crescimento de Antifraude cadastral (orgânico). Na comparação contra o trimestre anterior, o orgânico se manteve em linha, já o consolidado apresentou crescimento de 204,9% fruto da consolidação da receita da investida adquirida conforme mencionada.

## Soluções para o Consumidor

As Soluções para o consumidor aceleraram 2362,1% versus o 3T20 devido à consolidação de aproximadamente R\$6,1 milhões de receita da Acordo Certo no 3T21, que não existia no ano anterior. Na comparação com o trimestre anterior esta receita apresentou crescimento de 10,8%, referente à aceleração de Acordo Certo no período, resultado do pagamento de novos acordos firmados na plataforma pelos consumidores. O resultado orgânico apresentou pequeno incremento com o resultado de pilotos em novas plataforma de *marketplace* de crédito.

## Receita de Serviços de Recuperação

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Serviços de Recuperação</b>	<b>25.635</b>	<b>20.539</b>	<b>24,8%</b>	<b>26.792</b>	<b>-4,3%</b>	<b>73.989</b>	<b>72.055</b>	<b>2,7%</b>
Soluções Digitais	15.387	8.460	81,9%	15.240	1,0%	41.363	32.482	27,3%
Soluções Impressas e Relatórios	10.248	12.079	-15,2%	11.552	-11,3%	32.626	39.573	-17,6%

As receitas de Recuperação apresentaram crescimento de 24,8% quando comparadas ao mesmo período do ano anterior e queda de 4,3% trimestre contra trimestre. Seguimos implementando com sucesso a migração de soluções impressas para soluções digitais. Novos contratos e aumentos de negativas principalmente em instituições financeiras tradicionais e *Fintechs* e em menor escala no Varejo, impulsionaram o crescimento deste trimestre.

### Soluções Digitais

Em soluções digitais o crescimento de 81,9% comparado ao 3T20 se dá principalmente pela retomada das negativas, sobretudo em instituições financeiras tradicionais e *Fintechs*, onde também conseguimos novos contratos. O segmento de Varejo também voltou a negativar com maior intensidade, embora com menor impacto na receita. Na comparação com o 2T21 o número de comunicados e, em consequência, a receita se mantiveram em linha devido a estabilidade em todos os setores. Vale ressaltar a qualidade dessa receita, uma vez que traz o negócio de Recuperação para um patamar de margens mais próximo ao do negócio de decisão.

### Soluções Impressas e Relatórios

Também alinhado com a estratégia da Boa Vista, as receitas de soluções impressas e relatórios mantiveram-se em queda tanto na comparação ano contra ano, quanto trimestre contra trimestre, reforçando a migração para soluções digitais. Excepcionalmente no 2T21 o aumento do volume de comunicados via cartas, se deu por ações pontuais por clientes que não se repetiram no 3T21.

## Custos e Despesas Operacionais

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Custos e Despesas Operacionais</b>	<b>(143.555)</b>	<b>(177.675)</b>	<b>-19,2%</b>	<b>(152.115)</b>	<b>-5,6%</b>	<b>(432.495)</b>	<b>(431.811)</b>	<b>0,2%</b>
Custo dos serviços prestados	(85.529)	(91.680)	-6,7%	(95.026)	-10,0%	(273.678)	(261.416)	4,7%
Despesas operacionais	(58.026)	(85.995)	-32,5%	(57.089)	1,6%	(158.817)	(170.395)	-6,8%
Com vendas	(16.361)	(9.686)	68,9%	(14.581)	12,2%	(43.769)	(36.194)	20,9%
Gerais e administrativas	(41.135)	(30.029)	37,0%	(42.752)	-3,8%	(115.072)	(87.977)	30,8%
Plano de opção / Antecip. Vesting	-	(45.856)	-100,0%	-	-	-	(45.856)	-100,0%
PECLD	(530)	(424)	25,0%	244	-317,2%	24	(368)	-106,5%

<b>Custos e Despesas Operacionais (orgânico)</b>	<b>(127.367)</b>	<b>(177.675)</b>	<b>-28,3%</b>	<b>(134.644)</b>	<b>-5,4%</b>	<b>(384.134)</b>	<b>(431.811)</b>	<b>-11,0%</b>
<b>Custos e Despesas Operacionais (inorgânico)</b>	<b>(11.249)</b>	-	-	<b>(12.953)</b>	<b>-13,2%</b>	<b>(34.386)</b>	-	-
<b>Depreciação e amortização de PPA de Aquisições (inorganico)</b>	<b>(4.939)</b>	-	-	<b>(4.518)</b>	<b>9,3%</b>	<b>(13.975)</b>	-	-

Quando analisado sem os efeitos de aquisições das investidas, os custos e despesas do trimestre diminuiriam 28,3% em comparação ao ano anterior, em virtude especialmente da ocorrência do evento não recorrente de despesas com antecipação de Vesting do plano de opções de ações pelo IPO no 3T20 (no valor de R\$ 45,9 milhões) e de uma alocação mais precisa dos recursos dedicados a novos desenvolvimentos. A migração para a Cloud nos permitiu também ter melhores controles sobre o uso de infraestrutura e pessoal nos desenvolvimentos de novos produtos. Em relação ao trimestre anterior o total de Custos e Despesas operacionais orgânico decresceu 5,4% principalmente por menores custos variáveis, mais detalhes na linha Custo dos serviços prestados.

Os Custos e Despesas operacionais consolidadas foram adicionados em R\$11,2 milhões pela consolidação dos resultados das investidas Acordo Certo e Konduto, que não estavam presentes no 3T20. Também em decorrência das aquisições houve incremento de R\$4,9 milhões em depreciação e amortização, pela amortização da mais valia da Acordo Certo e Konduto. Dessa forma, o total de Custos e Despesas Operacionais decresceu 19,2% no trimestre na comparação ano contra ano e de 5,6% na comparação do trimestre anterior. Detalharemos cada linha nas devidas seções a seguir.

## Custos dos Serviços

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Custo dos Serviços Prestados</b>	<b>(85.529)</b>	<b>(91.680)</b>	<b>-6,7%</b>	<b>(95.026)</b>	<b>-10,0%</b>	<b>(273.678)</b>	<b>(261.416)</b>	<b>4,7%</b>
Comunicados e outros variáveis	(10.608)	(10.754)	-1,4%	(16.349)	-35,1%	(42.001)	(35.810)	17,3%
Pessoal	(13.513)	(12.205)	10,7%	(13.504)	0,1%	(39.265)	(36.314)	8,1%
Serviços de terceiros	(18.963)	(27.780)	-31,7%	(23.118)	-18,0%	(67.245)	(68.463)	-1,8%
Outros	(1.278)	(1.594)	-19,8%	(1.712)	-25,4%	(4.108)	(4.986)	-17,6%
Depreciação e amortização	(41.167)	(39.347)	4,6%	(40.343)	2,0%	(121.059)	(115.843)	4,5%
	-	-		-		-	-	
<b>Custo dos Serviços Prestados (orgânico)</b>	<b>(77.917)</b>	<b>(91.680)</b>	<b>-15,0%</b>	<b>(86.129)</b>	<b>-9,5%</b>	<b>(249.417)</b>	<b>(261.416)</b>	<b>-4,6%</b>

Custos dos serviços prestados consolidados em geral decresceu 6,7% ano contra ano principalmente influenciados por:

(i) decréscimo de 1,4% de comunicados e outros custos variáveis, onde vale ressaltar que houve uma redução de aproximadamente R\$3,1 milhões na operação orgânica (ligadas ao Serviços de Recuperação) a despeito do incremento da receita orgânica, levando à melhor margem de contribuição para essa linha de negócios. Entretanto, com a consolidação da operação do Acordo Certo, tivemos um incremento de aproximadamente R\$3,0 milhões nos custos variáveis ligados às operações da plataforma de consumidor da Acordo Certo; (ii) Crescimento de 10,7% dos gastos de pessoal, especialmente pela consolidação de R\$1,6 milhões referentes a 2 meses da folha de pagamento da Konduto no 3T21; (iii) Redução de 31,7% nos serviços de terceiros, função de bonificações obtidas em 2021 junto a fornecedores de *Cloud*. Adicionalmente pelo maior controle e medições possíveis com esse tipo de plataforma, parte dos investimentos foi relocada para o CAPEX de TI em virtude de projetos relacionados à transformação digital em andamento na Companhia já mencionado anteriormente; e (iv) incremento de 4,6% em depreciação e amortização de bases de dados adquiridos em períodos anteriores.

Na comparação do 3T21 contra o 2T21 o Custo dos Serviços prestados decresceu 10,0% principalmente por:

(i) redução de 35,1% nos custos de comunicados e outros custos variáveis, que tiveram redução de aproximadamente R\$2,5 milhões nas operações orgânicas, em função do aumento da digitalização destes comunicados e negociação com fornecedores, e menor volume de comunicados impressos no período. Adicionalmente, tivemos uma redução de aproximadamente R\$3,3 milhões nos custos de acionamentos a consumidores da plataforma da Acordo Certo pelo uso de inteligência analítica para a priorização das ações na busca de novos acordos, resultado das atividades de integração das operações com a Boa Vista; (ii) a estabilidade da linha de pessoal contempla uma adição de aproximadamente R\$1,8 milhões das operações

da Konduto que foram compensadas por uma redução proporcional nas operações orgânicas; (iii) redução de 18% nos custos de terceiros, devido à bonificações obtidas junto a fornecedores de serviços de *Cloud*.

Finalmente, na análise do acumulado de 9 meses, tivemos um aumento de R\$ 12,2 milhões ano contra ano, equivalente a 4,7%, devido à consolidação do Acordo Certo e 2 meses de Konduto neste resultado.

## Despesas de Vendas

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Despesa de Vendas</b>	<b>(16.361)</b>	<b>(9.686)</b>	<b>68,9%</b>	<b>(14.581)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(43.769)</b>	<b>(36.194)</b>	<b>20,9%</b>
Pessoal	(9.896)	(5.455)	81,4%	(8.705)	13,7%	(25.962)	(21.080)	23,2%
Remuneração de parceiros	(3.549)	(2.706)	31,2%	(3.236)	9,7%	(9.982)	(7.926)	25,9%
Serviços de terceiros	(999)	(587)	70,2%	(1.117)	-10,6%	(3.192)	(1.495)	113,5%
Outros	(1.917)	(938)	104,4%	(1.523)	25,9%	(4.633)	(5.693)	-18,6%
<b>Despesa de Vendas (orgânico)</b>	<b>(15.356)</b>	<b>(9.686)</b>	<b>58,5%</b>	<b>(13.744)</b>	<b>11,7%</b>	<b>(40.867)</b>	<b>(36.194)</b>	<b>12,9%</b>
<b>Despesa de Vendas (inorgânico)</b>	<b>(1.005)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(837)</b>	<b>20,1%</b>	<b>(2.902)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Na comparação do 3T21 contra o 3T20 as Despesas de vendas aumentaram 68,9%, principalmente por: (i) incremento de R\$4,4 milhões em despesas com pessoal, dado o aumento de R\$2,4 milhões em bônus comerciais ao time de vendas, R\$0,8 milhão oriundo do incremento número de funcionários e salários, e o restante pelos efeitos dessas variações nos demais encargos; (ii) aumento de 31,2% na remuneração de parceiros pelo aumento de vendas efetuadas por associações comerciais e demais entidades pertencentes à nossa rede de distribuição indireta; (iii) maiores despesas com terceiros pela consolidação das adquiridas; (iv) crescimento de 104,4% em outros gastos, principalmente influenciado pelo aumento de aproximadamente R\$1,0 milhão com propaganda e promoção.

Quando comparado ao 2T21 as Despesas de Vendas cresceram 12,2%, principalmente por: (i) aumento de R\$1,1 milhões em despesas de pessoal pela provisão de acordo coletivo e leve aumento de quadro do time de vendas, (ii) aumento de 9,7% na remuneração de parceiros pelo desempenho de vendas de nossos canais indiretos; e (iii) variação de outras despesas, principalmente pelo aumento de R\$0,4 milhão em propaganda e promoção no 3T21.

No Acumulado de 9 meses, tivemos um aumento de R\$ 7,6 milhões ou 20,9% comparado ao mesmo período de 2020, dos quais R\$ 3 milhões são da Acordo Certo.

## Despesas Gerais e Administrativas

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	<b>(41.135)</b>	<b>(30.029)</b>	<b>37,0%</b>	<b>(42.752)</b>	<b>-3,8%</b>	<b>(115.072)</b>	<b>(87.977)</b>	<b>30,8%</b>
Pessoal	(18.270)	(14.787)	23,6%	(14.937)	22,3%	(46.136)	(42.936)	7,5%
Serviços de terceiros	(10.074)	(4.711)	113,8%	(8.432)	19,5%	(23.799)	(15.038)	58,3%
Outros	(6.694)	(8.827)	-24,2%	(13.386)	-50,0%	(26.883)	(25.078)	7,2%
Depreciação e amortização	(6.097)	(1.704)	257,8%	(5.997)	1,7%	(18.254)	(4.925)	270,6%
	-	-		-		-	-	
<b>Despesas Gerais e Administrativas (orgânico)</b>	<b>(33.564)</b>	<b>(30.029)</b>	<b>11,8%</b>	<b>(35.015)</b>	<b>-4,1%</b>	<b>(93.874)</b>	-	-
<b>Despesas Gerais e Administrativas das Aquiridas (inorgânico)</b>	<b>(2.632)</b>	-	-	<b>(3.219)</b>	<b>-18,2%</b>	<b>(7.223)</b>	-	-
<b>Depreciação e amortização de PPA de Aquisições (inorganico)</b>	<b>(4.939)</b>	-	-	<b>(4.518)</b>	<b>9,3%</b>	<b>(13.975)</b>	-	-

Quando comparados o 3T21 contra o 3T20 as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 37,0%, principalmente por: (i) incremento de R\$3,5 milhões em despesas de pessoal, dos quais R\$1,4 milhões se referem a consolidação do quadro de funcionários da Konduto, R\$1,4 milhões, referentes ao custo do plano de opções restritas, e ao provisionamento de aumento salarial pelo acordo coletivo que estava sendo negociado no com data-base em agosto; (ii) incremento de R\$ 5,4 milhões em serviços de terceiros, pelo pagamento de despesas não recorrentes no total de R\$2,9 milhões referentes às assessorias de M&A e o pagamento de taxa de sucesso pela transação da Konduto, R\$ 1,3 milhões de maiores gastos com serviços de tecnologia e R\$0,7 milhão pela consolidação das empresas adquiridas; (iii) e redução de R\$2,1 milhões em outras despesas majoritariamente ligadas ao ajuste ao resultado da maior utilização das soluções por clientes com contratos no modelo de pacotes estratégicos; e (iv) aumento de R\$ 4,4 milhões em depreciação e amortização relacionados majoritariamente ao PPA de Acordo Certo e Konduto.

Entre o 3T21 e o 2T21 as Despesas Gerais e Administrativas decresceram 3,8% em decorrência de: (i) aumento de R\$3,3 milhões em despesas de pessoal, dos quais R\$1,4 milhões em salários pelo provisionamento de acordo coletivo e algumas contratações, R\$1,0 milhão por verbas rescisórias de diretoria, R\$0,6 milhão referentes a provisionamento de PPR; (ii) incremento de R\$ 1,6 milhões em serviços de terceiros, dos quais R\$1,1 milhões se referem ao pagamento de taxa de sucesso de M&A sem comparação com o período anterior, e a R\$0,4 milhão com demais gastos de serviços de tecnologia; (iii) redução de R\$4,1 milhões de outras despesas de ligadas ao ajuste ao resultado da maior utilização das soluções por clientes com contratos no modelo de pacotes estratégicos; e (iv) incremento de R\$0,1 milhão pelo início da amortização de PPA da Konduto.

## Eventos não recorrentes

Neste trimestre o resultado foi impactado na linha de Despesas Gerais e Administrativas por R\$4,9 milhões em amortização de mais valia de adquiridas e R\$2,9 milhões decorrente de gastos com análises de M&A relacionados a assessorias, “*success fee*” e “*due diligences*” referentes a operações realizadas e em análise.

## EBITDA e EBITDA Ajustado

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Líquida	196.888	155.145	26,9%	181.649	8,4%	543.781	458.048	18,7%
Custos + Despesas	(143.555)	(177.675)	-19,2%	(152.115)	-5,6%	(432.495)	(431.811)	0,2%
(+) Depreciação e Amortização	47.264	41.051	15,1%	46.340	2,0%	139.313	120.768	15,4%
<b>EBITDA</b>	<b>100.597</b>	<b>18.521</b>	<b>443,2%</b>	<b>75.874</b>	<b>32,6%</b>	<b>250.599</b>	<b>147.005</b>	<b>70,5%</b>
Margem EBITDA	51,1%	11,9%	39,2 pp.	41,8%	9,3 pp.	46,1%	32,1%	14 pp.
(+) Eventos não Recorrentes	2.930	45.856	-93,6%	1.159	152,8%	4.996	45.856	-89,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>103.527</b>	<b>64.377</b>	<b>60,8%</b>	<b>77.033</b>	<b>34,4%</b>	<b>255.595</b>	<b>192.861</b>	<b>32,5%</b>
Margem EBITDA Ajustado	52,6%	41,5%	11,1 pp.	42,4%	10,2 pp.	47,0%	42,1%	4,9 pp.
<b>EBITDA Ajustado (orgânico)</b>	<b>104.798</b>	<b>64.377</b>	<b>62,8%</b>	<b>83.887</b>	<b>24,9%</b>	<b>267.480</b>	<b>192.861</b>	<b>38,7%</b>
Margem EBITDA Ajustado (orgânico)	56,0%	41,5%	14,5 pp.	47,7%	8,3 pp.	51,2%	42,1%	9,1 pp.

Na comparação ano contra ano, o EBITDA Ajustado (orgânico) cresceu 62,8%, resultado do crescimento das receitas aliado ao trabalho de controle de custos e despesas, elevando a Margem EBITDA ajustado (orgânico) em 14,5 pontos percentuais, para 56,0% no trimestre. O EBITDA Ajustado consolidado do trimestre cresceu 60,8% ano contra ano, resultado da consolidação da Acordo Certo e de 2 meses da Konduto, que contribuiu com a redução de R\$1,3 milhões.

Na comparação com o trimestre anterior o EBITDA Ajustado (orgânico) aumentou 24,9%, influenciado pelo crescimento da receita aliada à redução dos custos e despesas. Essa dinâmica reforça a capacidade de alavancagem operacional da Companhia, que se demonstra na expansão de 8,3 pp. na margem orgânica, que alcançou o patamar de 56,0%. No mesmo período, o EBITDA Ajustado consolidado cresceu 24,9% mesmo com a consolidação dos resultados da Konduto, que reduziu o resultado em R\$0,8 milhão. A expressiva melhora no resultado consolidado se deu além dos fortes fatores orgânicos pelos resultados obtidos em sinergias de uso de inteligência analítica para a otimização dos custos de ativação de clientes e forte integração na gestão de despesas da plataforma da Acordo Certo, produzindo uma melhora de R\$6,9 milhões

no resultado dessa empresa quando comparado ao 2T21. Resultando assim em um incremento de 10,2 pontos percentuais na margem consolidada.

E finalmente, no acumulado de 9 meses, tivemos um aumento de R\$ 62,7 milhões no EBITDA Ajustado Consolidado, equivalente a um crescimento de 32,5% em relação ao ano anterior, com um incremento de 4,9 pontos percentuais na margem, neste período.

## CAPEX

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
CAPEX de Intangíveis <sup>1</sup>	61.493	43.191	42,4%	49.196	25,0%	150.909	123.151	22,5%
Dados	25.047	24.919	0,5%	22.278	12,4%	67.005	83.149	-19,4%
Produtos	20.956	6.429	226,0%	17.595	19,1%	50.393	14.054	258,6%
T.I. e Outros	15.490	11.843	30,8%	9.323	66,1%	33.511	25.948	29,1%
CAPEX de Imobilizado <sup>1</sup>	1.150	683	68,4%	45	2455,6%	2.683	7.211	-62,8%
Direito de Uso de Imóveis	1.150	-	-	-	-	1.426	3.188	-55,3%
Informática e Outros	-	683	-100,0%	45	-100,0%	1.257	4.023	-68,8%
<b>CAPEX Total<sup>1</sup></b>	<b>62.643</b>	<b>43.874</b>	<b>42,8%</b>	<b>49.241</b>	<b>27,2%</b>	<b>153.592</b>	<b>130.362</b>	<b>17,8%</b>
<b>CAPEX (orgânico)<sup>1</sup></b>	<b>61.513</b>	<b>43.874</b>	<b>40,2%</b>	<b>47.899</b>	<b>28,4%</b>	<b>150.016</b>	<b>130.362</b>	<b>15,1%</b>

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

O Capex Total cresceu 42,8% ano contra ano principalmente por: (i) impacto de R\$ 8 milhões referente à correção de contratos de fornecedores atrelados à variação cambial; (ii) aumento de R\$ 14,5 milhões no capex de produtos em decorrência da maior precisão na alocação dos times dedicados ao desenvolvimento de novos produtos entre Opex e Capex já mencionados anteriormente e estruturação do Centro de Excelência em *Analytics* (CEA) ao longo de 2021; (iii) aumento de R\$3,6 milhões em investimentos de T.I. e outros para a concretização do projeto de migração de sistemas e de ambientes de desenvolvimento de produtos para *Cloud*; (iv) reconhecimento de R\$1,2 milhões em direito de uso de imóveis dado reajuste contratual dos alugueis da sede da Companhia, de acordo com o CPC-06 não presentes no 3T20; e (v) redução de 0,7 milhão de investimentos em imobilizado de informática e outros resultado da migração para *Cloud*.

Quando comparado ao 2T21 o CAPEX total cresceu 27,2% devido a: (i) aumento de R\$2,8 milhões em compra de dados, principalmente influenciados por maiores gastos com compra de dados de protestos em cartórios,

e em menor proporção, maiores gastos com dados societários de empresas em juntas comerciais, principalmente pelo aumento de volume de inclusões e exclusões no período; (ii) incremento de R\$ 3,4 milhões nos investimentos em produtos principalmente pelo incremento em pessoal para desenvolvimento de produtos e ao provisionamento de acordo coletivo nos salários e encargos dos times de produtos; (iii) aumento de R\$6,1 milhões nos investimentos em T.I e outros intangíveis, principalmente devido à aceleração do projeto Data Lake e serviços de adequação de ambientes e sistemas para a migração para *Cloud*, e (iv) reconhecimento de R\$1,2 milhões em direito de uso de imóveis dado reajuste contratual dos aluguéis da sede da Companhia, de acordo com o CPC-06 mencionados anteriormente.

Aproveitamos para destacar que já concluímos 80% da migração para a Cloud e desligamos o Mainframe em outubro. Contamos atualmente com 97 engenheiros e cientistas de dados no CEA, um aumento de 55 profissionais nesta área, focados em nossos produtos de analytics, e desenvolvemos 74 novos modelos nestes 9 meses, comparado com o total de 32 modelos desenvolvidos em 12 meses de 2020.

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

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
EBITDA Ajustado	103.527	64.377	60,8%	77.033	34,4%	255.595	192.861	32,5%
Capex de Dados	(25.047)	(24.919)	0,5%	(22.278)	12,4%	(67.005)	(83.149)	-19,4%
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados</b>	<b>78.480</b>	<b>39.458</b>	<b>98,9%</b>	<b>54.755</b>	<b>43,3%</b>	<b>188.590</b>	<b>109.712</b>	<b>71,9%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados</i>	<i>39,9%</i>	<i>25,4%</i>	<i>14,4 pp.</i>	<i>30,1%</i>	<i>9,7 pp.</i>	<i>34,7%</i>	<i>24,0%</i>	<i>10,7 pp.</i>
Capex de Produtos, TI e Outros	(37.596)	(18.955)	98,3%	(26.963)	39,4%	(86.587)	(47.213)	83,4%
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></b>	<b>40.884</b>	<b>20.503</b>	<b>99,4%</b>	<b>27.792</b>	<b>47,1%</b>	<b>102.003</b>	<b>62.499</b>	<b>63,2%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup></i>	<i>20,8%</i>	<i>13,2%</i>	<i>7,5 pp.</i>	<i>15,3%</i>	<i>5,5 pp.</i>	<i>18,8%</i>	<i>13,6%</i>	<i>5,1 pp.</i>

<b>EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados (orgânicos)</b>	<b>79.751</b>	<b>39.458</b>	<b>102,1%</b>	<b>61.609</b>	<b>29,4%</b>	<b>200.475</b>	<b>109.712</b>	<b>82,7%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex de Dados (orgânicos)</i>	<i>42,6%</i>	<i>25,4%</i>	<i>17,2 pp.</i>	<i>35,0%</i>	<i>7,6 pp.</i>	<i>38,4%</i>	<i>24,0%</i>	<i>14,4 pp.</i>
<b>EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup> (orgânicos)</b>	<b>43.285</b>	<b>20.503</b>	<b>111,1%</b>	<b>35.988</b>	<b>20,3%</b>	<b>117.464</b>	<b>62.499</b>	<b>87,9%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado (-) Capex Total<sup>1</sup> (orgânicos)</i>	<i>23,1%</i>	<i>13,2%</i>	<i>9,9 pp.</i>	<i>20,5%</i>	<i>2,7 pp.</i>	<i>46,0%</i>	<i>32,4%</i>	<i>13,6 pp.</i>

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

Na comparação ano contra ano, EBITDA Ajustado (-) CAPEX de dados (orgânico) cresceu 102,1%, principalmente pelo incremento do EBITDA Ajustado Orgânico aliado à estabilidade do investimento em dados no período. O EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total (orgânico) cresceu 111,1% pelo incremento nominal do EBITDA Ajustado Orgânico. Com a consolidação das empresas adquiridas a evolução do EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total (consolidado) foi de crescimento de 99,4% em decorrência do ótimo resultado orgânico, que levou ao melhor resultado consolidado em um terceiro trimestre, de R\$40,9 milhões com margem de 20,8%, superando os patamares pré-crise.

Na comparação do 3T21 com o 2T21, o EBITDA Ajustado (-) CAPEX de Dados (orgânico) cresceu 29,4% reflexo da forte melhora do EBITDA ajustado (orgânico), O EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total (orgânico) cresceu 20,3% enquanto o EBITDA Ajustado (-) CAPEX Total consolidado cresceu 47,1%, pela conjunção do maior EBITDA-Capex Total (orgânico) com a expressiva melhora nos resultados de EBITDA inorgânico em função da revisão das ações de aquisições de clientes na Acordo Certo no período.

## Resultado pós EBITDA

Os comentários após EBITDA foram elaborados apenas considerando os resultados consolidados.

### Resultado Financeiro

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Resultado financeiro</b>	<b>8.297</b>	<b>(4.258)</b>	<b>-294,9%</b>	<b>4.691</b>	<b>76,9%</b>	<b>11.281</b>	<b>(14.181)</b>	<b>-179,6%</b>
Receitas financeiras	15.549	1.381	1025,9%	11.485	35,4%	34.283	3.043	1026,6%
Despesas financeiras	(7.252)	(5.639)	28,6%	(6.794)	6,7%	(23.002)	(17.224)	33,5%

Quando comparado o 3T21 ao 3T20, o resultado financeiro apresentou melhora de R\$12,6 milhões, principalmente pela maior receita financeira no período dado o aumento da posição de caixa e equivalentes oriundo do ingresso dos recursos do IPO e geração operacional de caixa, bem como do aumento da taxa básica de juros no período. Estes efeitos foram parcialmente compensados por maiores despesas financeiras no 3T21 em virtude do ajuste a valor presente do saldo de obrigações por aquisições no total de R\$3,6 milhões no trimestre, que não existia até o 2T21 e passou a influenciar os resultados.

Na comparação do 3T21 com o trimestre anterior, o resultado financeiro apresentou crescimento de R\$3,6 milhões principalmente influenciado por maiores receitas financeiras pelo aumento de R\$5,6 milhões em rendimentos em aplicações em virtude do aumento da taxa de juros básica no período e ao aumento da despesa financeira pela correção de valor presente da parcela variável de aquisições também correlacionada ao aumento da taxa básica de juros.

## Imposto de Renda – Taxa efetiva

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>LAIR</b>	<b>61.630</b>	<b>(26.788)</b>	<b>-330,1%</b>	<b>34.225</b>	<b>80,1%</b>	<b>122.567</b>	<b>12.056</b>	<b>916,6%</b>
IR a taxa nominal (34%)	(20.954)	9.108	-330,1%	(11.637)	80,1%	(41.673)	(4.099)	916,7%
Incentivos fiscais	8.197	1.855	341,9%	379	2062,8%	8.699	2.164	302,0%
Antecipação de vesting Plano de Opções	-	(15.640)	-100,0%	-	-	-	(15.640)	-100,0%
Gastos com emissão de ações	-	2.366	-100,0%	-	-	340	2.366	-85,6%
Outras adições/exclusões não dedutíveis	903	178	407,3%	(773)	-216,8%	(579)	(2.240)	-74,2%
Outros	6	6	0,0%	(1)	-700,0%	18	18	0,0%
<b>Imp. de renda e Contr. social</b>	<b>(11.848)</b>	<b>(2.127)</b>	<b>457,0%</b>	<b>(12.032)</b>	<b>-1,5%</b>	<b>(33.195)</b>	<b>(17.431)</b>	<b>90,4%</b>
Imp. de renda e Contr. social corrente	(16.773)	(20.779)	-19,3%	(21.100)	-20,5%	(44.070)	(37.501)	17,5%
Imp. de renda e Contr. social diferido	4.925	18.652	-73,6%	9.068	-45,7%	10.875	20.070	-45,8%
% Taxa efetiva corrente	-27,2%	77,6%	-104,8 pp.	-61,7%	34,4 pp.	-36,0%	-311,1%	275,1 pp.
% Taxa efetiva total	-19,2%	7,9%	-27,2 pp.	-35,2%	15,9 pp.	-27,1%	-144,6%	117,5 pp.

Na comparação anual do trimestre, o aumento de 457,0% de imposto de renda e contribuição social está relacionado ao aumento de R\$88,4 milhões no lucro antes do imposto de renda, parcialmente compensado pelo aumento de aproveitamento de incentivos fiscais em 2021, aumento de exclusões não dedutíveis, que reduzem a alíquota efetiva, bem como a inexistência de dedutibilidade por gastos com emissões de ações. Vale lembrar que em 2020, apesar do crédito tributário gerado pelo prejuízo antes do imposto de renda, ocorreu um efeito pontual referente a despesa de antecipação de *Vesting* no plano de Opções no montante de R\$15,6 milhões.

Na comparação com o trimestre anterior a taxa efetiva diminuiu 15,9 pontos percentuais influenciada basicamente pelo aumento de aproveitamento de incentivos fiscais em 2021 e aumento exclusões não dedutíveis, a despeito do aumento de 80,1% do lucro antes do imposto de renda.

## Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>49.782</b>	<b>(28.915)</b>	<b>-272,2%</b>	<b>22.193</b>	<b>124,3%</b>	<b>89.372</b>	<b>(5.375)</b>	<b>-1762,7%</b>
(-) Despesas não recorrentes no EBITDA	2.930	45.856	-93,6%	1.159	152,8%	4.996	45.856	-89,1%
(-) Depreciação e Amortização não recorrentes (aquisições)	4.939	-	-	4.518	9,3%	13.975	-	-
(-) Despesas Financeiras não recorrentes (aquisições)	3.649	-	-	3.553	2,7%	11.038	-	-
(+) Impostos não recorrentes	(996)	(2.600)	-61,7%	(394)	152,8%	(2.038)	(2.600)	-21,6%
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>60.304</b>	<b>14.341</b>	<b>320,5%</b>	<b>31.029</b>	<b>94,3%</b>	<b>117.343</b>	<b>37.881</b>	<b>209,8%</b>
Margem Lucro Líquido Ajustado	30,6%	9,2%	21,4 pp.	17,1%	13,5 pp.	21,6%	8,3%	13,3 pp.
<b>Lucro Líquido Ajustado por ação <sup>1</sup></b>	<b>0,11</b>	<b>0,03</b>	<b>320,5%</b>	<b>0,06</b>	<b>94,3%</b>	<b>0,22</b>	<b>0,07</b>	<b>209,8%</b>

<sup>1</sup> considera o número de ações em 30/09/2021 (531.440.373) para comparação entre período

Para fins de melhor comparabilidade, comentaremos o Lucro líquido ajustado de efeitos não recorrentes, oriundos de efeitos de amortização de mais valia de aquisições, ajuste de valor presente de obrigações por aquisição de investimentos nas despesas financeiras, bem como dos efeitos desses itens nos impostos. Demonstramos, na tabela acima, como seria o lucro sem os efeitos contábeis extraordinários oriundos de aquisições.

Quando comparado ao ano anterior, o Lucro Líquido Ajustado do trimestre cresceu 320,5%, influenciado pela conjunção do forte aumento do EBITDA Ajustado com o melhor resultado financeiro no período.

Frente ao trimestre anterior, o Lucro Líquido Ajustado cresceu 94,3%, também resultado dos mesmos fatores citados acima e maior ajuste de efeitos não recorrente pelo pagamento de taxa de sucesso da transação da Konduto no trimestre.

## FLUXO DE CAIXA

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ%	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>49.782</b>	<b>(28.915)</b>	<b>-272,2%</b>	<b>22.193</b>	<b>124,3%</b>	<b>89.372</b>	<b>(5.375)</b>	<b>-1762,7%</b>
Efeitos não Caixa no Lucro Líquido	68.661	96.093	-28,5%	68.631	0,0%	205.168	208.813	-1,7%
<b>Lucro ajustado ao Caixa do Período</b>	<b>118.443</b>	<b>67.178</b>	<b>76,3%</b>	<b>90.824</b>	<b>30,4%</b>	<b>294.540</b>	<b>203.438</b>	<b>44,8%</b>
Varição do Capital de Giro	1.647	(6.790)	-124,3%	(7.723)	-121,3%	(14.663)	(20.998)	-30,2%
IRPJ + CSLL Pagas	(19.092)	(114)	16647,4%	(7.828)	143,9%	(30.271)	(14.890)	103,3%
<b>Fluxo de Caixa Operacional Líquido</b>	<b>100.998</b>	<b>60.274</b>	<b>67,6%</b>	<b>75.273</b>	<b>34,2%</b>	<b>249.606</b>	<b>167.550</b>	<b>49,0%</b>
Fluxo de Caixa de Investimentos	(178.991)	(38.983)	359,2%	(46.831)	282,2%	(267.530)	(122.285)	118,8%
Fluxo de Caixa de Financiamentos	(20.353)	(23.540)	-13,5%	6.777	-400,3%	(48.426)	34.827	-239,0%
<b>Aumento / (Redução) de Caixa e Equivalentes de Caixa</b>	<b>(98.346)</b>	<b>(2.249)</b>	<b>4272,9%</b>	<b>35.219</b>	<b>-379,2%</b>	<b>(66.350)</b>	<b>80.092</b>	<b>-182,8%</b>

Quando comparado o 3T21 com o 3T20, houve um aumento de R\$ 96,1 milhões no consumo de caixa, principalmente por: (i) crescimento de 67,6% do fluxo operacional líquido, devido ao robusto crescimento do lucro ajustado ao caixa aliado a variação positiva no capital de giro, parcialmente compensados por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o expressivo aumento do lucro tributável; (ii) aumento de 359,2% do Fluxo de investimentos, pelo pagamento de R\$116,7 milhões da parcela caixa da aquisição da Konduto e pelos investimentos na implementação dos times de produtos e do CEA comentados no CAPEX; e (iii) redução de 13,5% no consumo de caixa pelo Fluxo de Financiamentos, dada a menor dívida bancária, que resultou na redução de R\$27,9 milhões no pagamento de principal de empréstimos e de R\$5,3 milhões de juros, e inexistência de gastos com emissões de ações que totalizaram R\$7,0 milhões no 3T20, parcialmente compensado ausência de captações no 3T21, que somaram R\$38,1 milhões no 3T20.

Quando comparado com o trimestre anterior o 3T21, houve um aumento de R\$ 133,6 milhões no consumo de caixa, principalmente por: (i) crescimento de 34,2% do fluxo operacional líquido, devido ao crescimento de 30,4% do lucro ajustado ao caixa aliado a variação positiva de R\$9,4 milhões no capital de giro, parcialmente compensados por maior pagamento de IRPJ e CSLL dado o aumento de R\$ 124,3% do lucro líquido; (ii) aumento de 258,2% do Fluxo de investimentos, pelo pagamento de R\$116,7 milhões da parcela caixa da aquisição da Konduto e pelos investimentos na implementação dos times de produtos comentados no CAPEX; e (iii) aumento de R\$27,1 milhões no consumo de caixa pelo Fluxo de Financiamentos, principalmente influenciado pelos eventos do 2T21, sendo eles: (a) aumento de capital pelo exercício de stock options de R\$48,5 milhões que foi parcialmente atenuado por; (b) pagamento de R\$ 11,1 milhões de dividendos.

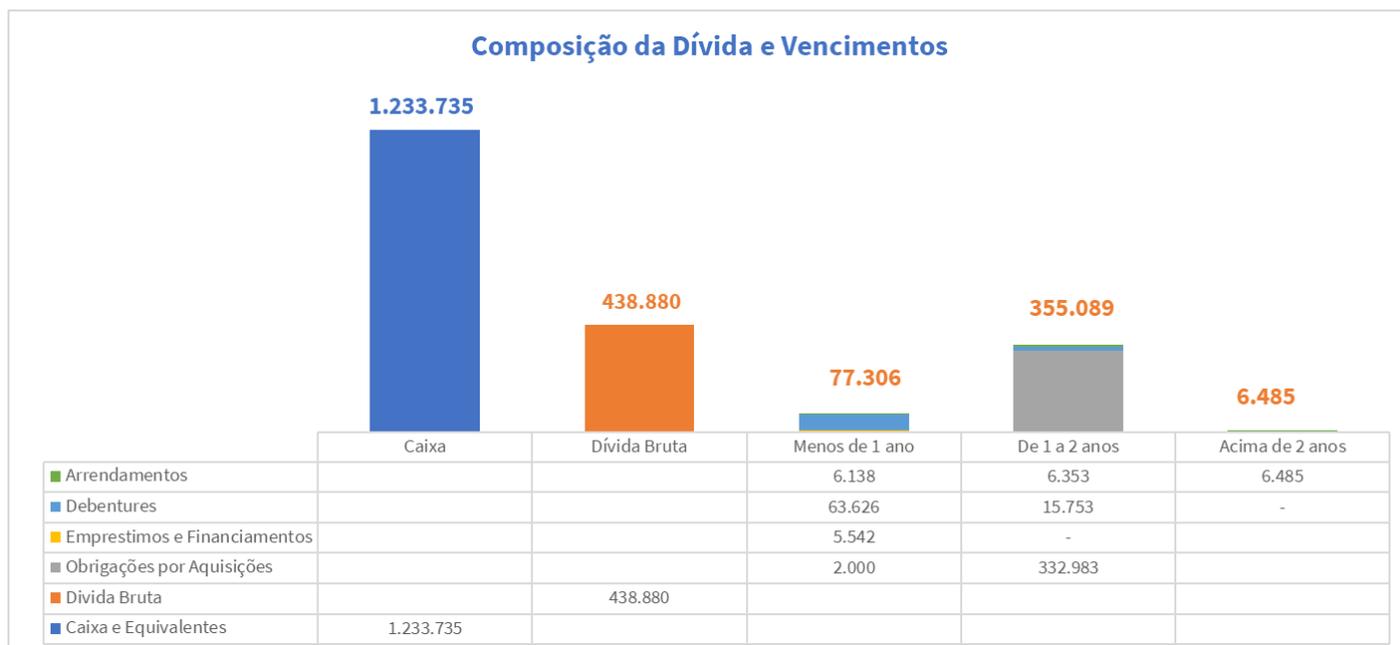
## DÍVIDA BRUTA E LÍQUIDA

(R\$ mil)	3T21	3T20	Δ\$	Δ%	2T21	Δ\$	Δ%
Empréstimos e Financiamentos	5.542	189.959	(184.417)	-97,1%	8.937	(3.395)	-38,0%
Debêntures	79.379	142.087	(62.708)	-44,1%	94.866	(15.487)	-16,3%
Arrendamento Mercantil	18.976	24.237	(5.261)	-21,7%	19.419	(443)	-2,3%
<b>Dívida Bruta antes das aquisições</b>	<b>103.897</b>	<b>356.283</b>	<b>(252.386)</b>	<b>-70,8%</b>	<b>123.222</b>	<b>(19.325)</b>	<b>-15,7%</b>
Obrigações por Aquisições	334.983	-	334.983	-	323.335	11.648	3,6%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>438.880</b>	<b>356.283</b>	<b>82.597</b>	<b>23,2%</b>	<b>446.557</b>	<b>(7.677)</b>	<b>-1,7%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	(1.233.735)	(136.939)	(1.096.796)	800,9%	(1.332.081)	98.346	-7,4%
<b>Dívida Líquida / (Caixa Líquido)</b>	<b>(794.855)</b>	<b>219.344</b>	<b>(1.014.199)</b>	<b>-462,4%</b>	<b>(885.524)</b>	<b>90.669</b>	<b>-10,2%</b>

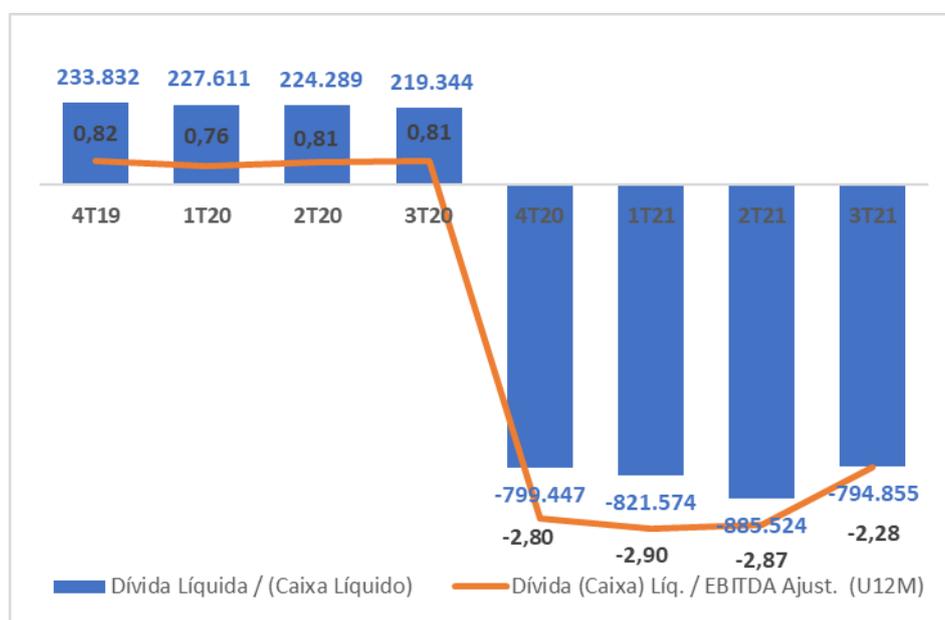
Na comparação ano contra ano, a Dívida Bruta antes das aquisições decresceu 97,1%, em virtude do pré-pagamento de dívidas de capital de giro e amortização de principal de debêntures e outros empréstimos de longo prazo. A Dívida bruta total cresceu 23,2%, pelo aumento de obrigações por aquisições originadas da parcela variável esperada da aquisição da Acordo Certo. No período o nosso caixa cresceu R\$1.097 milhões, principalmente influenciado pelos recursos do IPO, bem como pela geração operacional de caixa do período. Dessa maneira a dívida líquida se tornou uma posição de Caixa Líquido de R\$794,9 milhões.

Quando comparado ao trimestre anterior, a Dívida Bruta antes das aquisições decresceu 15,7%, influenciada basicamente pelo pagamento de principal de debentures e pagamento de financiamentos de capital de giro remanescentes. A Dívida bruta total decresceu 1,7% pelos fatores descritos anteriormente e pela atualização a valor presente de R\$11,6 milhões da parcela variável da Acordo Certo. Finalizamos o trimestre com a posição de Caixa e Equivalentes de R\$1.234 milhões a variação do caixa foi comentada na seção “Fluxo de Caixa”. A conjunção dessa redução de Dívida e redução do caixa levou a uma redução da posição de Caixa Líquido de 10,2%.

Distribuição temporal da Dívida:



Evolução da Dívida líquida esta destacada no gráfico abaixo:



A Companhia, segue capitalizada, com apetite para seguir na execução de seus planos de investimentos. Manteremos os investimentos orgânicos, para a operacionalização do CEA e criação de produtos e soluções. Continuaremos a executar os planos de Fusões e Aquisições, utilizando os recursos do IPO e geração operacional de caixa, visando a entrada em mercados e a complementação de nosso portfólio de soluções em busca de oferecer os melhores resultados a nossos clientes e acionistas.

## ANEXOS

## (DRE) Demonstrações do Resultado

(R\$ mil)	3T20	2T21	3T21	9M20	9M21
<b>Receita líquida de serviços</b>	<b>155.145</b>	<b>181.649</b>	<b>196.888</b>	<b>458.048</b>	<b>543.781</b>
<b>Serviços para Decisão</b>	<b>134.606</b>	<b>154.857</b>	<b>171.253</b>	<b>385.993</b>	<b>469.792</b>
Soluções Analíticas	87.927	101.438	112.323	239.720	303.285
Relatórios de risco	37.895	36.684	36.852	118.798	110.158
Soluções de marketing	7.064	8.683	9.683	22.843	27.550
Soluções de antifraude	1.438	1.788	5.452	4.333	8.808
Soluções para o consumidor	282	6.264	6.943	299	19.991
<b>Serviços de Recuperação</b>	<b>20.539</b>	<b>26.792</b>	<b>25.635</b>	<b>72.055</b>	<b>73.989</b>
Soluções Digitais	8.460	15.240	15.387	32.482	41.363
Soluções impressas e relatórios	12.079	11.552	10.248	39.573	32.626
<b>Custo dos serviços prestados</b>	<b>(91.680)</b>	<b>(95.026)</b>	<b>(85.529)</b>	<b>(261.416)</b>	<b>(273.678)</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>63.465</b>	<b>86.623</b>	<b>111.359</b>	<b>196.632</b>	<b>270.103</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(85.995)</b>	<b>(57.089)</b>	<b>(58.026)</b>	<b>(170.395)</b>	<b>(158.817)</b>
Com vendas	(9.686)	(14.581)	(16.361)	(36.194)	(43.769)
Gerais e administrativas	(30.029)	(42.752)	(41.135)	(87.977)	(115.072)
Plano de opção - Antecipação <i>Vesting</i>	(45.856)	-	-	(45.856)	-
Perdas por redução ao valor recuperável de contas a receber	(424)	244	(530)	(368)	24
<b>Lucro/(Prejuízo) operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>(22.530)</b>	<b>29.534</b>	<b>53.333</b>	<b>26.237</b>	<b>111.286</b>
Resultado financeiro	(4.258)	4.691	8.297	(14.181)	11.281
Receitas financeiras	1.381	11.485	15.549	3.043	34.283
Despesas financeiras	(5.639)	(6.794)	(7.252)	(17.224)	(23.002)
<b>Lucro/(Prejuízo) antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>(26.788)</b>	<b>34.225</b>	<b>61.630</b>	<b>12.056</b>	<b>122.567</b>
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(2.127)</b>	<b>(12.032)</b>	<b>(11.848)</b>	<b>(17.431)</b>	<b>(33.195)</b>
Correntes e Diferidos	(2.127)	(12.032)	(11.848)	(17.431)	(33.195)
<b>Lucro/(Prejuízo) das operações continuadas no período</b>	<b>(28.915)</b>	<b>22.193</b>	<b>49.782</b>	<b>(5.735)</b>	<b>89.372</b>

## (BP) Balanço Patrimonial

<b>ATIVO</b>	<b>30.09.2020</b>	<b>30.06.2021</b>	<b>30.09.2021</b>
<b>CIRCULANTE</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	136.939	1.332.081	1.233.735
Contas a receber	96.512	110.843	122.380
Despesas antecipadas	16.105	14.664	13.190
Partes relacionadas		138	206
Impostos a recuperar	2.637	23.001	34.369
Outros ativos	1.508	1.636	1.252
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>253.701</b>	<b>1.482.363</b>	<b>1.405.132</b>

<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Contas a receber	14.670	13.331	11.871
Depósitos judiciais	9.911	31.867	13.777
Impostos a recuperar	809	819	751
Imposto de renda e contribuição social diferido	39.015	27.852	32.779
Investimentos	-	-	-
Imobilizado	29.796	29.941	29.394
Intangível	546.610	883.221	1.089.116
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>640.811</b>	<b>987.031</b>	<b>1.177.688</b>

<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>894.512</b>	<b>2.469.394</b>	<b>2.582.820</b>
-----------------------	----------------	------------------	------------------

<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>30.09.2020</b>	<b>30.06.2021</b>	<b>30.09.2021</b>
-------------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------

<b>CIRCULANTE</b>			
Fornecedores	33.647	48.043	34.424
Empréstimos e financiamentos bancários	151.762	8.937	5.542
Arrendamentos	8.483	6.418	6.138
Debêntures	63.976	63.524	63.626
Gastos com emissão de ações	51.403	-	-
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	39.158	29.026	43.713
Partes relacionadas	211	544	412
Obrigações por aquisição de investimento	-	-	2.000
Adiantamentos de clientes	6.142	3.814	2.309
Provisões e impostos a pagar	21.338	13.059	15.450
Dividendos a pagar	20.537	-	-
Outras contas a pagar	2.414	6.632	8.931
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>399.071</b>	<b>179.997</b>	<b>182.545</b>

<b>NÃO CIRCULANTE</b>			
Empréstimos e financiamentos bancários	38.197	-	-
Arrendamentos	15.754	13.001	12.838
Debêntures	78.111	31.342	15.753
Obrigações por aquisição de investimento	-	323.335	332.983
Provisões e impostos a pagar	30.170	34.588	36.730
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>162.232</b>	<b>402.266</b>	<b>398.304</b>

<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>			
Capital social	1.218.796	1.686.545	1.715.268
Capital social a integralizar	(1.016.667)	-	-
Reservas de capital	127.984	116.934	153.269
Reservas de lucros	8.471	44.062	44.062
Lucro/(Prejuízo) do período	(5.375)	39.590	89.372
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>333.209</b>	<b>1.887.131</b>	<b>2.001.971</b>

<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>894.512</b>	<b>2.469.394</b>	<b>2.582.820</b>
----------------------------------------------	----------------	------------------	------------------

## (DFC) Demonstrações do Fluxo de Caixa

	3T20	2T21	3T21	9M20	9M21
<b>Lucro/(Prejuízo) líquido</b>	<b>(28.915)</b>	<b>22.193</b>	<b>49.782</b>	<b>(5.375)</b>	<b>89.372</b>
<b>Ajustes para reconciliar o lucro líquido com o caixa líquido gerado pelas atividades operacionais:</b>					
Depreciação e amortização	41.051	41.823	42.325	120.768	125.338
Amortização mais valia	-	4.517	4.939	-	13.975
Despesas financeiras sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	4.468	2.500	760	14.554	7.320
Custos de transação sobre empréstimos e debêntures	33	340	268	1.237	1.231
Despesas financeiras por aquisição de investimentos	-	3.553	3.649	-	11.038
Redução ao valor recuperável do contas a receber	(424)	(682)	636	(368)	81
Provisões para perdas cíveis, trabalhistas e fiscais	2.414	2.826	3.516	8.706	10.017
Juros e multas de provisões para contingências	111	156	264	444	525
Baixa do ativo imobilizado	-	109	15	-	170
Baixa de arrendamento	-	-	-	-	(38)
Depósito judicial no resultado	7	591	6	226	1.159
Atualização de depósitos judiciais	(46)	(238)	(249)	(185)	(631)
Plano de opções em ações	46.352	-	-	46.000	-
Plano de ações restritas	-	1.104	684	-	1.788
Impostos sobre o lucro IR e CSLL - Correntes e Diferidos	2.127	12.032	11.848	17.431	33.195
<b>Varição nos ativos operacionais:</b>					
Contas a receber	(9.782)	126	(8.253)	(3.771)	(6.299)
Partes relacionadas	-	(439)	864	-	-
Depósitos judiciais	(359)	(4.750)	18.333	(1.315)	1.342
Despesas antecipadas	4.620	(2.394)	1.556	(1.640)	80
Imposto de renda e contribuição social diferido	-	2.790	-	-	-
Impostos a recuperar	2.052	246	(11.169)	(2.015)	(12.216)
Outros ativos	1.199	1.239	74	(175)	1.946
<b>Varição nos passivos operacionais:</b>					
Fornecedores	(2.878)	5.722	(15.503)	(7.067)	(6.960)
Obrigações trabalhistas, férias e encargos sociais	4.223	(3.141)	9.814	9.411	8.802
Obrigações tributárias	(6.795)	(10.030)	4.879	(10.545)	(1.244)
Obrigações por aquisição de investimento	-	-	3.010	-	3.010
Partes relacionadas	92	(511)	121	211	121
Adiantamento de Clientes	2.623	3.751	(1.580)	1.331	849
Outras contas a pagar	312	1.260	1.139	7	711
Provisões para perdas cíveis e trabalhistas	(2.097)	(1.592)	(1.638)	(5.430)	(4.805)
<b>Caixa gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>60.388</b>	<b>83.101</b>	<b>120.090</b>	<b>182.440</b>	<b>279.877</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(114)	(7.828)	(19.092)	(14.890)	(30.271)
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>60.274</b>	<b>75.273</b>	<b>100.998</b>	<b>167.550</b>	<b>249.606</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTO</b>					
Aquisições de imobilizado	(1.268)	(45)	(1.433)	(4.608)	(2.966)
Aquisições de intangíveis	(37.715)	(49.196)	(61.493)	(117.677)	(150.909)
Aquisições de controlada	-	2.410	(116.865)	-	(114.455)
Líquido de caixa recebido na combinação de negócios	-	-	800	-	800
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>(38.983)</b>	<b>(46.831)</b>	<b>(178.991)</b>	<b>(122.285)</b>	<b>(267.530)</b>
<b>FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO</b>					
Captação de empréstimos e financiamentos, debêntures e partes relacionadas	38.150	-	1.127	184.716	1.403
Pagamento de empréstimos financiamentos, debêntures e partes relacionadas	(49.208)	(28.676)	(21.311)	(128.242)	(81.884)
Juros e custos pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures	(5.525)	(1.948)	(170)	(14.690)	(4.329)
Gastos com emissão de ações a pagar	(6.957)	-	-	(6.957)	(1.018)
Aumento de capital social	-	48.487	1	-	48.488
Dividendos pagos	-	(11.086)	-	-	(11.086)
<b>Caixa líquido gerado (utilizado) nas atividades de financiamento</b>	<b>(23.540)</b>	<b>6.777</b>	<b>(20.353)</b>	<b>34.827</b>	<b>(48.426)</b>
<b>AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(2.249)</b>	<b>35.219</b>	<b>(98.346)</b>	<b>80.092</b>	<b>(66.350)</b>
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	139.188	1.296.862	1.332.081	56.847	1.300.085
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	136.939	1.332.081	1.233.735	136.939	1.233.735
<b>AUMENTO / (REDUÇÃO) DE CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA</b>	<b>(2.249)</b>	<b>35.219</b>	<b>(98.346)</b>	<b>80.092</b>	<b>(66.350)</b>

## GLOSSÁRIO

## A

**Addressable market:** mercado endereçável.

**ADTV** (Average Daily Trading Volume): Volume Médio de Negociações Diárias.

**Algoritmos:** Em matemática e ciência da computação, um algoritmo é uma sequência finita de ações executáveis que visam obter uma solução para um determinado tipo de problema. Segundo Dasgupta, Papadimitriou e Vazirani; "Algoritmos são procedimentos precisos, não ambíguos, padronizados, eficientes e corretos."

**Algoritmos híbridos:** Algoritmo que combina dados cadastrais, comportamentais, negativos e positivos.

## B

**B2B:** Business-to-business é um modelo de negócio em que o cliente final é uma outra empresa

**B2C:** Business-to-consumer é o comércio efetuado diretamente entre a empresa produtora, vendedora ou prestadora de serviços e o consumidor final.

**Bluebox:** Solução para a identificação de clientes alvo de acordo com parâmetros customizáveis

## C

**Cloud:** Computação em nuvem é um termo coloquial para a disponibilidade sob demanda de recursos do sistema de computador, especialmente armazenamento de dados e capacidade de computação, sem o gerenciamento ativo direto do utilizador.

**Consumidor:** Indivíduo que realiza uma compra, empréstimo ou utilização de serviços

## D

**Dados:** Conjuntos de informações utilizados para realização de análises e checagens.

**Dados Brutos:** Conjunto de dados cadastrais e restritivos sem tratamento analítico.

**Dados Cadastrais:** Conjunto de informações que fornecem números de identificação, endereço e contato de pessoas físicas e jurídicas.

**Dados comportamentais:** Informações sobre padrões de comportamento, obtidos em geral pelo uso de sistemas e soluções.

**Dados Negativos:** Informações sobre o não pagamento de débitos.

**Dados Positivos:** Dados com origem nas informações sobre relações de crédito, pagamento ou compras continuadas de consumidores e empresas.

**Decisão:** Serviços para decisão. Inclui todos os serviços de suporte a decisão (scoring products, modelos de decisão como decision trees ou algoritmos que incorporam regras de negócio e data analytics)

**Decision Trees:** Uma árvore de decisão é uma representação de uma tabela de decisão sob a forma de árvore. Trata-se de uma forma alternativa de expressar as mesmas regras que são obtidas quando se constrói a tabela.

**Digitais:** Soluções Digitais. Portfólio de serviços de recuperação de maior foco por parte da Companhia, compreendendo soluções eficientes para gestão das carteiras inadimplentes dos clientes, segmentação e envio de comunicação de cobrança aos devedores por meios digitais, como e-mail e Short Message Service (SMS).

## E

**E-commerce:** ou comércio eletrônico, refere-se às vendas pela internet, mais especificamente, as que são realizadas por uma única empresa, seja um fabricante ou revendedor, por meio de uma

plataforma virtual própria.

**Earn-out:** é uma parcela correspondente ao pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa e vinculada aos resultados futuros da empresa adquirida.

**EBITDA** (Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization): sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização). É uma medição não contábil elaborada pela Companhia, que consiste no lucro líquido do exercício ou do período, acrescido das receitas e despesas financeiras, pelo imposto de renda e contribuição social e pelo custo e despesa de depreciação e amortização.

**ESG** (Environmental, Social and Governance): ambiental, social e governança.

## F

**Fintechs:** Fintech é um termo que surgiu da união das palavras financeira e technology, se tratando da tecnologia e inovação aplicadas na solução de serviços financeiros e em empresas que competem diretamente com instituições que atuam no modelo tradicional ainda prevalente do setor.

## I

**IBOV** (Índice Bovespa): é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na B3-Brasil, Bolsa, Balcão.

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

**Inadimplência:** A inadimplência é o não pagamento de uma conta ou dívida. Assim, o consumidor inadimplente é aquele que está com um débito em aberto.

**Inorgânico:** O resultado inorgânico vem em função de fusões e aquisições.

**IPO:** Oferta pública inicial é um tipo de oferta pública em que as ações de uma empresa são vendidas ao público em geral numa bolsa de

valores pela primeira vez. É o processo pelo qual uma empresa se torna numa empresa de capital aberto.

## L

**LGPD** (Lei Geral de Proteção de Dados)

## M

**Margem de contribuição:** representa o quanto a venda de um produto ou serviço contribui para a cobertura dos custos inerentes à produção comercialização daquele produto ou serviço.

**Marketplace:** O Marketplace pode ser definido como um shopping virtual, no qual diversos lojistas dividem a mesma plataforma. No caso de um e-commerce convencional, cada empresa é responsável por criar e por gerir o seu site de vendas.

**Marketing:** Soluções de Marketing. Portfólio de serviços para auxiliar empresas a identificar novos clientes e rentabilizar sua carteira. A Companhia disponibiliza soluções com inteligência analítica para dar suporte a empresas na identificação e gerenciamento (up-sell, cross-sell, churn management e recuperação de clientes inativos) de consumidores com o perfil mais adequado aos seus respectivos públicos-alvo, de forma a aumentar seus respectivos LTV (Life Time Value), após concluída a incorporação em suas carteiras de clientes.

## N

**NPS** (Net Promoter Score): indicador medido através de pesquisa junto ao cliente, no intuito de aferir a probabilidade de ele recomendar a empresa, produto ou serviço usufruído.

## O

**ONU** (Organização das Nações Unidas).

**Orgânico:** O crescimento orgânico é o crescimento que uma empresa ou negócio alcança ao aumentar

seu market share (participação no mercado), tendo como base a atração de novos negócios. Isso não inclui lucros ou crescimento atribuíveis as fusões e aquisições, mas sim um aumento nas vendas e expansão por meio de recursos próprios da empresa.

## P

**Pacote Estratégico:** Modalidade contratual onde o cliente tem a liberdade de uso de nossas soluções mediante a volumes totais pré-acordados provendo previsibilidade de faturamento e vantagens de negociação por maior uso de diversas soluções.

**Proforma:** as informações financeiras proforma fornecem informações sobre o impacto, em bases recorrentes, de uma transação em particular, demonstrando como poderiam ter sido afetadas as demonstrações contábeis históricas de uma entidade caso essa transação tivesse sido concluída em uma data anterior.

**PPA:** Com origem na língua inglesa “Purchase Price Allocation” se refere à alocação do preço de compra de empresas, ativos ou passivos. É uma aplicação da contabilidade sobre valor pago por uma empresa, em que uma empresa, ao comprar uma segunda empresa, aloca o preço de compra em vários ativos e passivos alvos da transação.

## R

**Recuperação:** Serviços de Recuperação. Nesta linha de serviços, a Companhia oferta serviços de apoio a redução da inadimplência, que incluem, notificações eletrônicas e cartas impressas enviadas a partes inadimplentes, de maneira a auxiliar seus clientes, através de um processo de comunicação com esses consumidores, auxiliado cada vez mais pela incorporação de meios digitais e técnicas de análise para definir processos, que aumentam a efetividade do processo de recuperação de crédito

**Relatórios de Risco:** Portfólio de serviços que abrange relatórios com dados cadastrais, demográficos, comportamentais e restritivos.

## S

**Scoring products:** O score é uma pontuação que varia de 0 a 1.000 e indica a probabilidade de pessoas físicas ou jurídicas de realizarem determinados atos, como o de pagarem as suas dívidas, sendo “0” com nenhuma chance de pagar e “1.000” com grandes chances de pagar.

**Soluções Analíticas:** Portfólio de serviços de maior relevância para a Companhia. Com base 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.

**Soluções para o Consumidor:** Soluções para auxiliar o próprio consumidor a gerenciar sua vida financeira, abrangendo diversas informações, tais como histórico de crédito, modelos de scoring e inclusão de novos débitos, bem como plataformas de negociação de diversos produtos, como renegociação de dívidas, por exemplo.

**Signings:** produção de vendas.

## T

**Take rate:** expressão que indica a porcentagem do quanto você ganha sobre cada transação.

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

## V

**Vesting:** É o período de maturidade em que direitos como o de planos de ações ou opções de ações se tornam negociáveis ou exercíveis.

## U

**Up-selling:** Estratégia de marketing para alavancar receitas com a venda de soluções mais sofisticadas para um cliente em substituição a outra de menor valor agregado.

## Y

**YoY:** ano contra ano.

The image features a blurred background of a person in a dark suit and light blue shirt. Overlaid on this are several graphic elements: a glowing white line graph that trends upwards from the bottom left towards the top right, ending in a bright arrowhead; a dotted white line that follows a similar upward path; and a bar chart with several vertical bars of varying heights. The overall color palette is dominated by shades of blue and white, with a bright light source at the end of the arrow creating a lens flare effect.

**BoaVista**

EARNINGS  
**RELEASE**

3Q21

## 3Q21 HIGHLIGHTS



- Largest net revenue in history, reaching:
  - ✓ R\$196.9 million in the quarter, +26.9% over 3Q20, +8.4% over 2Q21 and
  - ✓ \$543.8 million in 9M21, +18.7% over 9M20
- Analytics Solutions Net Revenue growth of 27,7% year-on-year, reaching:
  - ✓ R\$112.3 million in 3Q21, versus R\$87.9 million in 3Q20 and 10.7% over 2Q21
  - ✓ R\$303.3 million in 9M21, +26,5% over 9M20
- 99.4% Adjusted EBITDA – CAPEX growth year-on-year, reaching :
  - ✓ R\$40.9 million in 3Q21, versus R\$20.5 million in 3Q20 and 47.1% over 2Q21
  - ✓ R\$102.0 million in 9M21, +63.2% over 9M20
- 7.5 pp. year-on-year expansion in Adjusted EBITDA – Total CAPEX margin, reaching:
  - ✓ 20.8%, versus 13.2% in 3Q20 and 5.5 pp. over 2Q21 and
  - ✓ 18.8% margin in 9M21, +5.1 pp. over 9M20
- Entry into the transactional anti-fraud market with the Konduto operations

## TELECONFERENCE AND VIDEOCAST

Wednesday, November 17, 2021

Portuguese	English (Simultaneous Translation)
<b>Time:</b> 11:00 a.m. (Brasília time) 10:00 a.m. (New York time)	<b>Horário:</b> 11h00 (horário de Brasília) 10h00 (horário de Nova Iorque)
<b>Videocast:</b> <a href="#">Click here</a>	<b>Videocast:</b> <a href="#">Click here</a>

## MESSAGE FROM MANAGEMENT

With great enthusiasm I announce an **excellent quarter**, breaking records in net revenue, EBITDA, and EBITDA-Total CAPEX. Advances in **execution of our strategy** and the **assertive acquisitions** to capture new markets with their proper integrations, brought us to a new and prosperous level of results. I thank all employees, our customers, partners, shareholders, directors, and all those who helped the Company to grow and expand its efficiency in this still challenging year, leading us to obtain **results, which balanced revenue growth with profitability in 3Q21**.

Our strategy of **focusing on the development and sale of analytical solutions and algorithms, adding value to decisions**, which underpin the most important decision-making processes of our customers, allowed us to further expand the **growth in Decision Services Revenue by more than 27%**. There is still **much more room to grow**, more **algorithms** to be explored, in an incessant search for the best solutions. Our **goal** will always be to **provide the best support to people and companies for assertive decisions**. We continue to invest in our product and technology teams, precisely to remain in the **forefront of innovation and performance of our solutions**, increasing every day the attractiveness of Boa Vista to be **the main partner of our customers**, who aim to maximize their results by combining speed and assertiveness with risk mitigation and intelligent use of resources.

We have definitely entered the transactional anti-fraud market with **completion of the acquisition of Konduto**, that we are fully convinced that **will unlock even more value** for both lines of business, credit and anti-fraud solutions through the use of algorithms and **analytical power gains by combining operations**. We visualize a **good growth potential** within this market, **by the intensive use of state-of-the-art analytical technology**, which provides greater scalability of the business, by a **considerable reduction in the need for human fraud analysis**, and by the **improvement in predictive quality** and by increasing the accuracy of our algorithms.

We closed the quarter expanding our share in new markets and **still counting on good, mapped opportunities for acquisitions** of new solutions and/or technological platforms adjacent to the services we already provide, aiming to increase our speed and market share gain, **always looking for scalable business** and with **high synergy with our business**, strengthening Boa Vista's position as a **benchmark analytics company** in the Brazilian market.

Dirceu Gardel, CEO

## PERFORMANCE COMMENTS

For the proper understanding of the business dynamics, we prepared the comments both on a consolidated basis and on an organic basis (without the results the acquired companies Acordo Certo and Konduto).

The data presented in this section consolidates data from the following business segments:

### Organic:

(i) Decision Services: includes all decision support services (scoring products, decision models as Xboost gradient, logistic regressions, decision trees or algorithms that incorporate business rules and data analytics), and a relevant part of the revenue earned with this service line comes from the services that require different degrees of data analysis and are subject to a greater or lesser degree of customization

(ii) Recovery Services: offer of support services to reduce default, such as electronic notifications and printed letters sent to defaulters, to assist our clients, through a communication process with these consumers, increasingly aided by the incorporation of digital means and analysis techniques to define processes that increase the effectiveness of the credit recovery process.

### Inorganic:

Acordo Certo: With revenues classified in the line item of solutions for consumers within Decision Services and with its operating costs and expenses linked to the provision of these services consolidated in each line item of profit or loss. Acordo Certo is a 100% digital platform that provides, in a humane and ethical manner, tools for debt renegotiation, connecting individuals seeking to improve their financial situation with large credit providers.

Konduto: With revenues classified in the Anti-Fraud line item within Decision Services and with its operating costs and expenses consolidated in each line item of profit or loss. It is a company that provides analytical solutions in the transactional fraud prevention sector in the growing market of e-commerce, as well as PIX anti-fraud solutions for fintechs and payment means providers.

## Net Revenue

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Net Revenue</b>	<b>196,888</b>	<b>155,145</b>	<b>26.9%</b>	<b>181,649</b>	<b>8.4%</b>	<b>543,781</b>	<b>458,048</b>	<b>18.7%</b>
Decision Services	171,253	134,606	27.2%	154,857	10.6%	469,792	385,993	21.7%
Recovery Services	25,635	20,539	24.8%	26,792	-4.3%	73,989	72,055	2.7%
<b>Organic Net Revenue</b>	<b>187,209</b>	<b>155,145</b>	<b>20.7%</b>	<b>175,971</b>	<b>6.4%</b>	<b>522,098</b>	<b>458,048</b>	<b>14.0%</b>
<b>Inorganic Net Revenue</b>	<b>9,679</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5,678</b>	<b>70.5%</b>	<b>21,683</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Net Revenue accelerated year-over-year growth by 26.9% driven by both business lines. Organic net revenue grew 20.7% year-over-year and 6.4% quarter-on-quarter, mainly due to the good performance of Decision services. The consolidation of the acquired companies added approximately R\$9.7 million in 3Q21.

Compared to 2Q21, the 8.4% increase was possible due to the organic growth in Decision, plus the inorganic consolidation of approximately R\$3.6 million in Konduto revenues, slightly impacted by the drop in Recovery Services, as a result of the lower submission of traditional notices.

## Decision Services Revenue

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Decision Services</b>	<b>171,253</b>	<b>134,606</b>	<b>27.2%</b>	<b>154,857</b>	<b>10.6%</b>	<b>469,792</b>	<b>385,993</b>	<b>21.7%</b>
Risk Analytics	112,323	87,927	27.7%	101,438	10.7%	303,285	239,720	26.5%
Risk Reports	36,852	37,895	-2.8%	36,684	0.5%	110,158	118,798	-7.3%
Marketing Solutions	9,683	7,064	37.1%	8,683	11.5%	27,551	22,843	20.6%
Anti fraud Solutions	5,452	1,438	279.1%	1,788	204.9%	8,807	4,333	103.3%
Consumer Solutions	6,943	282	2362.1%	6,264	10.8%	19,991	299	6586.0%
<b>Organic Decision Services</b>	<b>161,574</b>	<b>134,606</b>	<b>20.0%</b>	<b>149,179</b>	<b>8.3%</b>	<b>448,109</b>	<b>385,993</b>	<b>16.1%</b>
<b>Inorganic Decision Services</b>	<b>9,679</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5,678</b>	<b>70.5%</b>	<b>21,683</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Decision Services grew 20.0% organically year-over-year and 8.3% compared to the previous quarter. On a consolidated basis, these services grew by 27.2% when compared to 3Q20, as a result of organic growth and the consolidation of Revenues from Acordo Certo and Konduto. When compared to 2Q21, these services grew by 10.6% due to the organic growth, as well as the growth of Acordo Certo and by consolidating Konduto 2-month revenues.

### Analytical solutions

Analytical solutions grew 27.7% when compared to 3Q20, mainly driven by: (i) *Fintechs*, which continue to be the main growth driver, increasing by 32%, due to the increase in the use and exchange of risk reporting solutions for analytics; (ii) Traditional financial institutions, which expanded existing contracts, increased their use in query volumes, in addition to accelerating the use of analytics with information from Cadastro Positivo; and (iii) recovery of the retail sector with a return on consumption, which resulted in a greater recurrence of contract renewals together with the increased use of services under existing contracts.

Compared to the previous quarter, the 10.7% increase is explained by (i) above all the signing of new contracts with *Fintechs* and, the increase in revenue levels in contract renewals, due to greater use of hybrid algorithms and also slightly impacted by the migration of raw data (risk reports) to analytics; (ii) Traditional Financial Institutions by adopting the use of hybrid solutions with algorithms with data from Cadastro Positivo; and (iii) boosting sales of analytics in locations covered by the network of partner associations, replacing risk reports.

### *Risk Reports*

In line with our strategy, Risk Reports decreased 2.8% due to the migration of these reports to higher value-added analytical products, slightly mitigated by the increase in the use of raw bases by traditional financial institutions. When compared to 2Q21, this line item showed a slight growth of 0.5%, due to the increased use of raw data by some traditional Financial Institutions.

### *Marketing Solutions*

Marketing Solutions Revenue had its comparison base reduced by R\$4.3 million in the 9M20 and by R\$5.2 in the 9M21 with the opening of the Anti-Fraud Solutions line item. Registration Anti-Fraud solutions, which were classified in the Marketing Solutions line item, were reclassified to Anti-Fraud Solutions, composing the most complete view of these solutions together with Konduto's transactional anti-fraud solutions.

When already on a comparable basis, this line item showed a year-over-year growth of 37.1%, an important acceleration, as a result of winning new contracts with Fintechs, the resumption of prospecting actions by traditional financial institutions, and a recovery in the retail segment. In comparison with the previous quarter, the 11.5% growth is mainly due to the acquisition of new Fintechs contracts.

The highlighted product in this line is Bluebox, a solution for identifying target customers, especially for credit, according to highly customizable parameters.

### *Anti-Fraud Solutions*

Revenue from Anti-Fraud Solutions was previously allocated to Marketing Services as mentioned above. Considering the consolidation of Konduto results, which this quarter contributed with 2 months of revenue, we chose to highlight revenue from anti-fraud products for the proper monitoring of the business. As a result, this revenue line grew 279.1% year-over-year, driven by the consolidation of approximately R\$3.6 million referring to 2 months of Konduto operation and by the increase in Registration Antifraud (organic). When comparing against the previous quarter, the organic remained stable, while the consolidated grew 204.9% as a result of the revenue consolidation of the acquired investee as mentioned above.

### *Consumer Solutions*

Consumer Solutions accelerated by 2362.1% versus 3Q20, due to the consolidation of approximately R\$6.1 million of revenue from Acordo Certo in 3Q21, which did not exist in the previous year. Compared to the previous quarter, this revenue grew by 10.8%, referred to the acceleration of Acordo Certo in the period, as a result of the payment of new agreements signed on the platform by consumers. The organic result showed a small increase with the result of pilots on new credit marketplace platform.

## Recovery Services Revenue

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Recovery Services</b>	<b>25,635</b>	<b>20,539</b>	<b>24.8%</b>	<b>26,792</b>	<b>-4.3%</b>	<b>73,989</b>	<b>72,055</b>	<b>2.7%</b>
Digital Solutions	15,387	8,460	81.9%	15,240	1.0%	41,363	32,482	27.3%
Printed Solutions and Reports	10,248	12,079	-15.2%	11,552	-11.3%	32,626	39,573	-17.6%

Recovery revenues grew 24.8% when compared to the same period of the previous year and decreased -4.3% quarter on quarter. We continued to successfully implement the migration from print solutions to digital solutions. New contracts and increases in restriction list notifications, mainly by traditional financial institutions and Fintechs and, to a lesser extent, in Retail, boosted this quarter's growth.

### Digital solutions

In digital solutions, the 81.9% growth compared to 3Q20 is mainly due to the resumption of restriction list notifications, especially in traditional financial institutions and *Fintechs*, where we also got new contracts. The Retail segment also resumed restriction listing with greater intensity, although with less impact on revenue. Compared to 2Q21, the number of notices and, as a result, the revenue remained stable due to stability in all sectors. It is worth mentioning the quality of this revenue, as it brings the Recovery business to a level of margins closer to that of the decision business

### Printed Solutions and Reports

Also in line with Boa Vista's strategy, revenue from printed solutions and reports continued to decline both year-over-year and quarter-on-quarter, reinforcing the migration to digital solutions. Exceptionally in 2Q21, the increase in the volume of notices via letters was due to specific actions by customers that were not repeated in 3Q21.

## Operating Costs and Expenses

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Operating Costs and Expenses</b>	<b>(143,555)</b>	<b>(177,675)</b>	<b>-19.2%</b>	<b>(152,115)</b>	<b>-5.6%</b>	<b>(432,495)</b>	<b>(431,811)</b>	<b>0.2%</b>
Cost of services rendered	(85,529)	(91,680)	-6.7%	(95,026)	-10.0%	(273,678)	(261,416)	4.7%
Operating expenses	(58,026)	(85,995)	-32.5%	(57,089)	1.6%	(158,817)	(170,395)	-6.8%
Selling expenses	(16,361)	(9,686)	68.9%	(14,581)	12.2%	(43,769)	(36,194)	20.9%
General and administrative expenses	(41,135)	(30,029)	37.0%	(42,752)	-3.8%	(115,072)	(87,977)	30.8%
Plano de opção / Antecip. Vesting	-	(45,856)	-100.0%	-	-	-	(45,856)	-100.0%
Allowance for expected credit losses	(530)	(424)	25.0%	244	-317.2%	24	(368)	-106.5%
<b>Organic Operating Costs and Expenses</b>	<b>(127,367)</b>	<b>(177,675)</b>	<b>-28.3%</b>	<b>(134,644)</b>	<b>-5.4%</b>	<b>(384,134)</b>	<b>(431,811)</b>	<b>-11.0%</b>
<b>Inorganic Operating Costs and Expenses</b>	<b>(11,249)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(12,953)</b>	<b>-13.2%</b>	<b>(34,386)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Depreciation and amortization of PPA from Acquisitions (inorganic)</b>	<b>(4,939)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(4,518)</b>	<b>9.3%</b>	<b>(13,975)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

When analyzed without the effects of acquisitions of investees, costs and expenses for the quarter decreased by 28.3% compared to the previous year, mainly due to the occurrence of the non-recurring event of vesting anticipation expenses of the stock option plan for the IPO in 3Q20 (in the amount of R\$ 45.9 million) and a more precise allocation of resources dedicated to new developments. The migration to the Cloud also allowed us to have better controls over the infrastructure usage and personnel in the development of new products. Compared to the previous quarter, total organic operating costs and expenses decreased by 5.4%, mainly due to lower variable costs, more details in line-item Cost of services rendered.

Consolidated operating costs and expenses totaled R\$11,2 million due to the consolidation of the results of the investees Acordo Certo and Konduto, which were not present in 3Q20. Also, as a result of the acquisitions there was an increase of R\$4,9 million in depreciation and amortization, due to the amortization of the appreciation of the goodwill of Acordo Certo and Konduto. As a result, total Operating Costs and Expenses decreased 19.2% in the quarter year-over-year and 5.6% quarter-on-quarter. We will detail each line item in the appropriate sections below.

## Cost of Services

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Cost of services rendered</b>	<b>(85,529)</b>	<b>(91,680)</b>	<b>-6.7%</b>	<b>(95,026)</b>	<b>-10.0%</b>	<b>(273,678)</b>	<b>(261,416)</b>	<b>4.7%</b>
Notifications and Other variable costs	(10,608)	(10,754)	-1.4%	(16,349)	-35.1%	(42,001)	(35,810)	17.3%
Personnel	(13,513)	(12,205)	10.7%	(13,504)	0.1%	(39,265)	(36,314)	8.1%
Third-party services	(18,963)	(27,780)	-31.7%	(23,118)	-18.0%	(67,245)	(68,463)	-1.8%
Others	(1,278)	(1,594)	-19.8%	(1,712)	-25.4%	(4,108)	(4,986)	-17.6%
Depreciation and amortization	(41,167)	(39,347)	4.6%	(40,343)	2.0%	(121,059)	(115,843)	4.5%
<b>Organic Cost of Services Rendered</b>	<b>(77,917)</b>	<b>(91,680)</b>	<b>-15.0%</b>	<b>(86,129)</b>	<b>-9.5%</b>	<b>(249,417)</b>	<b>(261,416)</b>	<b>-4.6%</b>

Consolidated costs of services in general decreased by 6.7% year-over-year mainly influenced by:

(i) decrease of 1.4% in notices and other variable costs, where it is worth mentioning that there was a reduction of approximately R\$3.1 million in the organic operation (related to Recovery Services) despite the increase in organic revenue, leading to the best contribution margin for this business line. However, with the consolidation of the operation of Acordo Certo, we had an increase of approximately R\$3.0 million in variable costs related to the operations of the Acordo Certo consumer platform; (ii) 10.7% growth in personnel expenses, especially due to the consolidation of R\$1.6 million related to 2 months of Konduto's payroll in 3Q21; (iii) 31.7% reduction in third-party costs, due to bonuses obtained from Cloud service providers in 2021. Additionally, due to the greater control and measurements possible with this type of platform, part of the investments was relocated to IT CAPEX due to projects related to digital transformation in progress at the Company; and (iv) 4.6% increase in depreciation and amortization of databases acquired in previous periods.

When comparing 3Q21 against 2Q21, Cost of Services decreased by 10.0%, mainly due to:

(i) 35.1% reduction in notifications and other variable costs, which had a reduction of approximately R\$2.5 million in organic operations, due to the increase in the digitalization of these notices and negotiation with suppliers, and a lower volume of printed notices in the period. Additionally, we had a reduction of approximately R\$3.3 million in the costs of calling consumers of the Acordo Certo's platform through the use of analytical intelligence to prioritize actions in the search for new agreements, as a result of the integration of operations with Boa Vista; (ii) the stability of the personnel line contemplates an addition of approximately R\$1.8 million in Konduto operations, which were offset by a proportional reduction in organic operations; (iii) 18% reduction in third-party costs, due to bonuses obtained from Cloud service providers.

Finally, in the 9-month accumulated analysis, we had an increase of R\$ 12.2 million year-on-year, equivalent to 4.7%. due to the consolidation of the *Acordo Certo* and 2 months of *Konduto* in this result.

## Selling Expenses

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Selling expenses</b>	<b>(16,361)</b>	<b>(9,686)</b>	<b>68.9%</b>	<b>(14,581)</b>	<b>12.2%</b>	<b>(43,769)</b>	<b>(36,194)</b>	<b>20.9%</b>
Personnel	(9,896)	(5,455)	81.4%	(8,705)	13.7%	(25,962)	(21,080)	23.2%
Partners' compensation	(3,549)	(2,706)	31.2%	(3,236)	9.7%	(9,982)	(7,926)	25.9%
Third-party services	(999)	(587)	70.2%	(1,117)	-10.6%	(3,192)	(1,495)	113.5%
Others	(1,917)	(938)	104.4%	(1,523)	25.9%	(4,633)	(5,693)	-18.6%
	-	-		-		-	-	
<b>Organic Selling Expenses</b>	<b>(15,356)</b>	<b>(9,686)</b>	<b>58.5%</b>	<b>(13,744)</b>	<b>11.7%</b>	<b>(40,867)</b>	<b>(36,194)</b>	<b>12.9%</b>
<b>Inorganic Selling Expenses</b>	<b>(1,005)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(837)</b>	<b>20.1%</b>	<b>(2,902)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

When comparing 3Q21 against 3Q20, Selling expenses increased 68.9%, mainly due to: (i) increase of R\$4.4 million in personnel expenses, given the R\$2.4 million increase in commercial bonuses to the sales team, R\$0.8 million from the increase in the number of employees and salaries, and the remainder from the effects of these variations in other charges; (ii) a 31.2% increase in partner compensation due to the increase in sales made by trade associations and other entities belonging to our indirect distribution network; (iii) higher expenses with third parties due to the consolidation of acquired companies; (iv) 104.4% growth in other expenses, mainly influenced by the increase of approximately R\$1.0 million in advertising and promotion.

When compared to 2Q21, Selling Expenses grew 12.2%, mainly due to: (i) an increase of R\$1.1 million in personnel expenses due to the provision for collective bargaining and a slight increase in the sales team, (ii) an increase of 9.7% in the compensation of partners for our indirect channels' sales performance; and (iii) variation in other expenses, mainly due to the R\$0.4 million increase in advertising and promotion in 3Q21.

In the 9-month period, we had an increase of R\$7.6 million or 20.9% compared to the same period in 2020, of which R\$3 million were from *Acordo Certo*.

## General and Administrative Expenses

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>General and administrative expenses</b>	<b>(41,135)</b>	<b>(30,029)</b>	<b>37.0%</b>	<b>(42,752)</b>	<b>-3.8%</b>	<b>(115,072)</b>	<b>(87,977)</b>	<b>30.8%</b>
Personnel	(18,270)	(14,787)	23.6%	(14,937)	22.3%	(46,136)	(42,936)	7.5%
Third-party services	(10,074)	(4,711)	113.8%	(8,432)	19.5%	(23,799)	(15,038)	58.3%
Others	(6,694)	(8,827)	-24.2%	(13,386)	-50.0%	(26,883)	(25,078)	7.2%
Depreciation and amortization	(6,097)	(1,704)	257.8%	(5,997)	1.7%	(18,254)	(4,925)	270.6%
	-	-		-		-	-	
<b>Organic General and Administrative Expenses</b>	<b>(33,564)</b>	<b>(30,029)</b>	<b>11.8%</b>	<b>(35,015)</b>	<b>-4.1%</b>	<b>(93,874)</b>	-	-
<b>Inorganic General and Administrative Expenses</b>	<b>(2,632)</b>	-	-	<b>(3,219)</b>	<b>-18.2%</b>	<b>(7,223)</b>	-	-
<b>Depreciation and amortization of PPA for Acquisitions (inorganic)</b>	<b>(4,939)</b>	-	-	<b>(4,518)</b>	<b>9.3%</b>	<b>(13,975)</b>	-	-

When comparing 3Q21 against 3Q20, General and Administrative Expenses increased 37.0%, mainly due to: (i) increase of R\$3.5 million in personnel expenses, of which R\$1.4 million refers to the consolidation of Konduto's workforce, R\$1.4 million related to the cost of the restricted options plan, and the provision for salary increases under the collective bargaining agreement that was being negotiated on the base date in August. (ii) an increase of R\$5.4 million in third-party services, due to the payment of non-recurring expenses totaling R\$2.9 million related to M&A advisory services and the payment of a success fee for the Konduto transaction, R\$1.3 million higher expenses with technology services and R\$0.7 million for the consolidation of acquired companies; (iii) and a reduction of R\$2.1 million in other expenses mostly linked to the adjustment to the result of greater use of solutions by customers with contracts in the strategic packages model; and (iv) an increase of R\$4.4 million in depreciation and amortization related mainly to the PPA for Acordo Certo and Konduto.

Between 3Q21 and 2Q21, General and Administrative Expenses decreased by 3.8% due to: (i) increase of R\$3.3 million in personnel expenses, of which R\$1.4 million in salaries for the provision of collective bargaining and some hirings, R\$1.0 million for severance pay for directors, R\$0.6 million related to provisioning of PPR; (ii) an increase of R\$1.6 million in third-party services, of which R\$1.1 million refers to the payment of the M&A success fee without comparison with the previous period, and R\$0.4 million in other technology services expenses; (iii) reduction of R\$4.1 million in other expenses related to adjustment to the result of greater use of solutions by clients with contracts in the strategic packages model; and (iv) an increase of R\$0.1 million due to the start of amortization of Konduto's Purchase Price Allocation.

## Non-recurring events

In the current quarter, the effect on General and Administrative Expenses amounted to R\$4,9 million related to amortization of *the* acquired companies' goodwill and R\$2,9 million to expenses with M&A analyses related to advisory, success fee and due diligence services for operations completed and under analysis.

## EBITDA and Adjusted EBITDA

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Net Revenue	196,888	155,145	26.9%	181,649	8.4%	543,781	458,048	18.7%
Costs + Expenses	(143,555)	(177,675)	-19.2%	(152,115)	-5.6%	(432,495)	(431,811)	0.2%
(+) Depreciation and Amortization	47,264	41,051	15.1%	46,340	2.0%	139,313	120,768	15.4%
<b>EBITDA</b>	<b>100,597</b>	<b>18,521</b>	<b>443.2%</b>	<b>75,874</b>	<b>32.6%</b>	<b>250,599</b>	<b>147,005</b>	<b>70.5%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	<i>51.1%</i>	<i>11.9%</i>	<i>39,2 pp.</i>	<i>41.8%</i>	<i>9,3 pp.</i>	<i>46.1%</i>	<i>32.1%</i>	<i>14 pp.</i>
(+) Non-Recurring Events	2,930	45,856	-93.6%	1,159	152.8%	4,996	45,856	-89.1%
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>103,527</b>	<b>64,377</b>	<b>60.8%</b>	<b>77,033</b>	<b>34.4%</b>	<b>255,595</b>	<b>192,861</b>	<b>32.5%</b>
<i>Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>52.6%</i>	<i>41.5%</i>	<i>11,1 pp.</i>	<i>42.4%</i>	<i>10,2 pp.</i>	<i>47.0%</i>	<i>42.1%</i>	<i>4,9 pp.</i>
<b>Organic Adjusted EBITDA</b>	<b>104,798</b>	<b>64,377</b>	<b>62.8%</b>	<b>83,887</b>	<b>24.9%</b>	<b>267,480</b>	<b>192,861</b>	<b>38.7%</b>
<i>Organic Adjusted EBITDA Margin</i>	<i>56.0%</i>	<i>41.5%</i>	<i>14,5 pp.</i>	<i>47.7%</i>	<i>8,3 pp.</i>	<i>51.2%</i>	<i>42.1%</i>	<i>9,1 pp.</i>

Adjusted EBITDA (organic) grew 62.8% year-over-year, as a result of the increase in revenues in connection with the work for controlling costs and expenses, increasing the Adjusted EBITDA Margin (organic) by 14.5 percentage points, to 56.0% in the quarter. Consolidated Adjusted EBITDA for the quarter increased by 60.8% year-over-year, as a result of the consolidation of Acordo Certo and 2 months of Konduto, which contributed with a reduction of R\$1,3 million.

When compared to the previous quarter, Adjusted EBITDA (organic) increased 24.9%, influenced by the growth in revenue combined with the reduction in costs and expenses. This dynamic reinforces the Company's operational leverage capacity, which is demonstrated in the 8.3 pp. expansion in the organic margin, which reached the level of 56.0%. In the same period, the consolidated Adjusted EBITDA grew 24.9% even with the consolidation of Konduto's results, which reduced the result by R\$0.8 million. The expressive improvement in the consolidated results occurred in addition to the strong organic factors due to the results obtained in synergies in the use of analytics to optimize customer activation costs and strong integration in the expense management of Acordo Certo's platform, resulting in an improvement of R\$6.9 million in this

company's results when compared to 2Q21. Thus resulting in an increase of 10.2 percentage points in the consolidated margin.

And finally, in the 9-month period, we had an increase of R\$ 62.7 million in the Consolidated Adjusted EBITDA, equivalent to a growth of 32.5% year-on-year, with an increase of 4.9 pp. in the margin, in this period.

## CAPEX

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Intangible assets CAPEX <sup>1</sup>	61,493	43,191	42.4%	49,196	25.0%	150,909	123,151	22.5%
Data	25,047	24,919	0.5%	22,278	12.4%	67,005	83,149	-19.4%
Products	20,956	6,429	226.0%	17,595	19.1%	50,393	14,054	258.6%
Software and others	15,490	11,843	30.8%	9,323	66.1%	33,511	25,948	29.1%
Property, plant and equipment CAPEX <sup>1</sup>	1,150	683	68.4%	45	2455.6%	2,683	7,211	-62.8%
Real property rights	1,150	-	-	-	-	1,426	3,188	-55.3%
Computers and others	-	683	-100.0%	45	-100.0%	1,257	4,023	-68.8%
<b>Total CAPEX<sup>1</sup></b>	<b>62,643</b>	<b>43,874</b>	<b>42.8%</b>	<b>49,241</b>	<b>27.2%</b>	<b>153,592</b>	<b>130,362</b>	<b>17.8%</b>
<b>Organic CAPEX<sup>1</sup></b>	<b>61,513</b>	<b>43,874</b>	<b>40.2%</b>	<b>47,899</b>	<b>28.4%</b>	<b>150,016</b>	<b>130,362</b>	<b>15.1%</b>

<sup>1</sup> not considering the acquisitions Purchase Price Allocation (PPA) adjustment effect

Total Capex grew 42.8% year-over-year mainly due to: (i) R\$ 8 million foreign exchange impact over certain suppliers contracts; (ii) an increase of R\$14.5 million in products capex as a result of the better accuracy in the allocation of the development dedicated teams and the Analytics Excellence Center (CEA) structuring along 2021; (iii) an increase of R\$3.6 million in IT and other investments to implement the project to migrate systems and product development environments to *the* Cloud; (iv) recognition of R\$1.2 million in the right to use real estate due to the contractual adjustment of the Company's head office lease, in accordance with CPC-06 not present in 3Q20; and (v) reduction of 0.7 million in investments in IT property and equipment and others resulting from the migration to Cloud.

When compared to 2Q21, total CAPEX grew 27.2% due to: (i) increase of R\$2.8 million in data purchase, mainly influenced by higher expenses with purchase of notices data at notary offices, and, to a lesser extent, higher expenses with corporate data of companies in trade associations, mainly due to the increase in volume of inclusions and exclusions in the period; (ii) an increase of R\$3.4 million in investments in products, mainly due

to the increase in product development personnel and the provision for collective bargaining agreement on salaries and charges for product teams; and (iii) an increase of R\$6.1 million in IT investments and other intangible assets, mainly due to the Data Lake project and services for adapting environments and systems for migration to the Cloud, and (iv) recognition of R\$1.2 million in the right to use real estate due to the contractual adjustment of the Company's head office lease, in accordance with CPC-06 mentioned before.

We'd like to highlight that we have already completed 80% of the migration to the Cloud, and already shut-down the Mainframe in October. We currently have 97 data engineers and scientists at CEA, an increase of 55 professionals in this area focused on our analytics products and, we developed 74 new models in 9 months, compared to the total of 32 models developed in 12 months of 2020.

## Adjusted EBITDA (-) CAPEX<sup>1</sup>

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Adjusted EBITDA	103,527	64,377	60.8%	77,033	34.4%	255,595	192,861	32.5%
Data Capex	(25,047)	(24,919)	0.5%	(22,278)	12.4%	(67,005)	(83,149)	-19.4%
<b>Adjusted EBITDA (-) Data Capex</b>	<b>78,480</b>	<b>39,458</b>	<b>98.9%</b>	<b>54,755</b>	<b>43.3%</b>	<b>188,590</b>	<b>109,712</b>	<b>71.9%</b>
<i>Adjusted EBITDA (-) Data Capex<sup>1</sup> Margin</i>	<i>39.9%</i>	<i>25.4%</i>	<i>14,4 pp.</i>	<i>30.1%</i>	<i>9,7 pp.</i>	<i>34.7%</i>	<i>24.0%</i>	<i>10,7 pp.</i>
Products, Software and others	(37,596)	(18,955)	98.3%	(26,963)	39.4%	(86,587)	(47,213)	83.4%
<b>Adjusted EBITDA (-) Total Capex<sup>1</sup></b>	<b>40,884</b>	<b>20,503</b>	<b>99.4%</b>	<b>27,792</b>	<b>47.1%</b>	<b>102,003</b>	<b>62,499</b>	<b>63.2%</b>
<i>Adjusted EBITDA (-) Total Capex<sup>1</sup> Margin</i>	<i>20.8%</i>	<i>13.2%</i>	<i>7,5 pp.</i>	<i>15.3%</i>	<i>5,5 pp.</i>	<i>18.8%</i>	<i>13.6%</i>	<i>5,1 pp.</i>

<b>Organic Adjusted EBITDA (-) Data Capex</b>	<b>79,751</b>	<b>39,458</b>	<b>102.1%</b>	<b>61,609</b>	<b>29.4%</b>	<b>200,475</b>	<b>109,712</b>	<b>82.7%</b>
<i>Organic Adjusted EBITDA (-) Data Capex Margin</i>	<i>42.6%</i>	<i>25.4%</i>	<i>17,2 pp.</i>	<i>35.0%</i>	<i>7,6 pp.</i>	<i>38.4%</i>	<i>24.0%</i>	<i>14,4 pp.</i>
<b>Organic Adjusted EBITDA (-) Total Capex<sup>1</sup></b>	<b>43,285</b>	<b>20,503</b>	<b>111.1%</b>	<b>35,988</b>	<b>20.3%</b>	<b>117,464</b>	<b>62,499</b>	<b>87.9%</b>
<i>Organic Adjusted EBITDA (-) Total Capex<sup>1</sup> Margin</i>	<i>23.1%</i>	<i>13.2%</i>	<i>9,9 pp.</i>	<i>20.5%</i>	<i>2,7 pp.</i>	<i>22.5%</i>	<i>13.6%</i>	<i>8,9 pp.</i>

<sup>1</sup> not considering the acquisitions Purchase Price Allocation (PPA) adjustment effect

Year-over-year, Adjusted EBITDA (-) Data CAPEX (organic) grew 102.1%, mainly due to the increase in Organic Adjusted EBITDA combined with the stability of data investment in the period. Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX (organic) grew 111.1% due to the nominal increase in Organic Adjusted EBITDA. With the consolidation of the acquired companies, the evolution of Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX (consolidated) was a growth of

99.4% due to the excellent organic result, which led to the best consolidated result in a third quarter, of R\$40.9 million with a margin of 20.8%, surpassing pre-crisis levels.

In the comparison of 3Q21 with 2Q21, Adjusted EBITDA (-) Data CAPEX (organic) grew 29.4% reflecting the strong improvement in Organic Adjusted EBITDA, Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX (organic) grew 20.3% while the consolidated Adjusted EBITDA (-) Total CAPEX grew 47.1%, due to the combination of higher EBITDA-Total Capex (organic) with the significant improvement in the results of inorganic EBITDA as a result of the review of client acquisition actions at Acordo Certo in the period.

## Results after EBITDA

The comments after EBITDA were prepared considering only the consolidated results.

### Financial Income (Expenses)

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Financial income (expenses)</b>	<b>8,297</b>	<b>(4,258)</b>	<b>-294.9%</b>	<b>4,691</b>	<b>76.9%</b>	<b>11,281</b>	<b>(14,181)</b>	<b>-179.6%</b>
Financial income	15,549	1,381	1025.9%	11,485	35.4%	34,283	3,043	1026.6%
Financial expenses	(7,252)	(5,639)	28.6%	(6,794)	6.7%	(23,002)	(17,224)	33.5%

When comparing 3Q21 with 3Q20, the financial income (expenses) improved by R\$12.6 million, mainly due to the higher financial income in the period, given the increase in cash and cash equivalents due to the proceeds from the IPO and operating cash generation, as well as the increase in the basic interest rate in the period. These effects were partially offset by higher financial expenses in 3Q21 due to the adjustment to present value (APV) of payables for acquisitions, totaling R\$3.6 million in the quarter, which did not exist until 2Q21 and started to influence the results.

When comparing the 3Q21 with the previous quarter, the financial income increased by R\$3.6 million, mainly influenced by higher financial income from the increase of R\$5.6 million in income from investments due to the increase in the basic interest rate in the period and the increase in financial expenses due to the adjustment to present value of the variable portion of acquisitions, also correlated to the increase in the basic interest rate.

## Income Tax - Effective rate

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>EBIT</b>	<b>61,630</b>	<b>(26,788)</b>	<b>-330.1%</b>	<b>34,225</b>	<b>80.1%</b>	<b>122,567</b>	<b>12,056</b>	<b>916.6%</b>
Income Tax at nominal rate (34%)	(20,954)	9,108	-330.1%	(11,637)	80.1%	(41,673)	(4,099)	916.7%
Tax incentives	8,197	1,855	341.9%	379	2062.8%	8,699	2,164	302.0%
Antecipação de vesting Plano de Opções	-	(15,640)	-100.0%	-	-	-	(15,640)	-100.0%
Share issuance costs	-	2,366	-100.0%	-	-	340	2,366	-85.6%
Other non-deductible additions / exclusions	903	178	407.3%	(773)	-216.8%	(579)	(2,240)	-74.2%
Others	6	6	0.0%	(1)	-700.0%	18	18	0.0%
<b>Income tax and social contribution</b>	<b>(11,848)</b>	<b>(2,127)</b>	<b>457.0%</b>	<b>(12,032)</b>	<b>-1.5%</b>	<b>(33,195)</b>	<b>(17,431)</b>	<b>90.4%</b>
Current Income Tax and Social Contribution	(16,773)	(20,779)	-19.3%	(21,100)	-20.5%	(44,070)	(37,501)	17.5%
Deferred Income Tax and Social Contribution	4,925	18,652	-73.6%	9,068	-45.7%	10,875	20,070	-45.8%
% Current effective rate	-27.2%	77.6%	-104,8 pp.	-61.7%	34,4 pp.	-36.0%	-311.1%	275,1 pp.
% Total effective rate	-19.2%	7.9%	-27,2 pp.	-35.2%	15,9 pp.	-27.1%	-144.6%	117,5 pp.

Quarter-on-quarter, the 457.0% increase in income tax and social contribution is related to the R\$88.4 million increase in earnings before income tax, partially offset by the increase in the use of tax incentives in 2021, increase in non-deductible exclusions, which reduce the effective rate, as well as the non-deductibility for expenses with issuance of shares. It is worth remembering that in 2020, despite the tax credit generated by the loss before income tax, there was a one-off effect related to the vesting anticipation expenses of the stock option plan in the amount of R\$15.6 million.

Compared to the previous quarter, the effective rate decreased by 15.9 percentage points, basically influenced by the increase in the use of tax incentives in 2021 and the increase in non-deductible exclusions, despite the 80.1% increase in earnings before income tax.

## Net Income and Adjusted Net Income

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Net Income</b>	<b>49,782</b>	<b>(28,915)</b>	<b>-272.2%</b>	<b>22,193</b>	<b>124.3%</b>	<b>89,372</b>	<b>(5,375)</b>	<b>-1762.7%</b>
(-) Non-recurring expenses in EBITDA	2,930	45,856	-93.6%	1,159	152.8%	4,996	45,856	-89.1%
(-) Non-recurring Depreciation and Amortization (acquisitions)	4,939	-	-	4,518	9.3%	13,975	-	-
(-) Non-recurring Financial Expenses and Amortization	3,649	-	-	3,553	2.7%	11,038	-	-
(+) Non-recurring taxes	(996)	(2,600)	-61.7%	(394)	152.8%	(2,038)	(2,600)	-21.6%
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>60,304</b>	<b>14,341</b>	<b>320.5%</b>	<b>31,029</b>	<b>94.3%</b>	<b>117,343</b>	<b>37,881</b>	<b>209.8%</b>
<i>Adjusted Net Income Margin</i>	<i>30.6%</i>	<i>9.2%</i>	<i>21,4 pp.</i>	<i>17.1%</i>	<i>13,5 pp.</i>	<i>21.6%</i>	<i>8.3%</i>	<i>13,3 pp.</i>
<b>Adjusted Earnings per share <sup>1</sup></b>	<b>0.11</b>	<b>0.03</b>	<b>320.5%</b>	<b>0.06</b>	<b>94.3%</b>	<b>0.22</b>	<b>0.07</b>	<b>209.8%</b>

<sup>1</sup>Considers number of shares at 09/30/2021 (531,440,373) for period comparison purposes

For the purposes of better comparability, we will comment on the Net Income Adjusted for the non-recurring effects and for the effects of amortization of surplus value of acquisitions, adjustments to present value of payables for acquisitions of investments in financial expenses, as well as for the effects of these items on taxes. We showed in the table above what income would be without the extraordinary accounting effects arising from acquisitions.

When compared to the previous year, Adjusted Net Income for the quarter grew 320.5% influenced by the combination of the strong increase in Adjusted EBITDA with the better financial income (expenses) for the period.

Compared to the previous quarter, Adjusted Net Income grew 94.3%, also because of the same factors mentioned above and greater adjustment for non-recurring effects due to the payment of the success fee for the Konduto transaction in the quarter.

## CASH FLOWS

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ%	2Q21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
<b>Net Income for the Period</b>	<b>49,782</b>	<b>(28,915)</b>	<b>-272.2%</b>	<b>22,193</b>	<b>124.3%</b>	<b>89,372</b>	<b>(5,375)</b>	<b>-1762.7%</b>
Non-cash effects on net profit	68,661	96,093	-28.5%	68,631	0.0%	205,168	208,813	-1.7%
<b>Income adjusted to cash for the period</b>	<b>118,443</b>	<b>67,178</b>	<b>76.3%</b>	<b>90,824</b>	<b>30.4%</b>	<b>294,540</b>	<b>203,438</b>	<b>44.8%</b>
Variation in Working Capital	1,647	(6,790)	-124.3%	(7,723)	-121.3%	(14,663)	(20,998)	-30.2%
Income tax and social contribution paid	(19,092)	(114)	16647.4%	(7,828)	143.9%	(30,271)	(14,890)	103.3%
<b>Cash Flow from Operating Activities, Net</b>	<b>100,998</b>	<b>60,274</b>	<b>67.6%</b>	<b>75,273</b>	<b>34.2%</b>	<b>249,606</b>	<b>167,550</b>	<b>49.0%</b>
Cash Flow from Investing Activities	(178,991)	(38,983)	359.2%	(46,831)	282.2%	(267,530)	(122,285)	118.8%
Cash Flow from Financing Activities	(20,353)	(23,540)	-13.5%	6,777	-400.3%	(48,426)	34,827	-239.0%
<b>Increase / (Decrease) in Cash and Cash Equivalents</b>	<b>(98,346)</b>	<b>(2,249)</b>	<b>4272.9%</b>	<b>35,219</b>	<b>-379.2%</b>	<b>(66,350)</b>	<b>80,092</b>	<b>-182.8%</b>

When comparing 3Q21 with 3Q20, there was an increase of R\$96.1 million in cash consumption, mainly due to: (i) 67.6% growth in net operating cash flow, due to the robust growth in cash-adjusted income combined with the positive variation in working capital, partially offset by higher payment of IRPJ and CSLL given the significant increase in taxable income; (ii) a 359.2% increase in the Investment cash flow, due to the payment of R\$116.7 million in the cash portion of the acquisition of Konduto and investments in the implementation of the product teams and CEA mentioned in CAPEX; and (iii) a 13.5% reduction in cash consumption by the Financing Cash Flow, given the lower bank debt, which resulted in a reduction of R\$27.9 million in the payment of loan principal and of R\$5.3 million of interest, and non-existence of expenses with the issuance of shares totaling R\$7.0 million in 3Q20, partially offset by the lack of funding in 3Q21, which totaled R\$38.1 million in 3Q20.

When compared to 3Q21, there was an increase of R\$133.6 million in cash consumption, mainly due to: (i) 34.2% growth in net operating cash flow, due to the 30.4% increase in cash-adjusted income combined with the positive variation of R\$9.4 million in working capital, partially offset by higher payment of IRPJ and CSLL (income taxes) given the R\$124.3% increase in net profit; (ii) an increase of 258.2% in the Investment cash flow, due to the payment of R\$116.7 million in the cash portion of the acquisition of Konduto and investments in the implementation of the product teams mentioned in CAPEX; and (iii) an increase of R\$27.1 million in cash consumption from the Financing Cash Flow, mainly influenced by the events in 2Q21, namely: (a) capital increase through the exercise of stock options of R\$48.5 million which was partially offset by; (b) payment of R\$11.1 million in dividends.

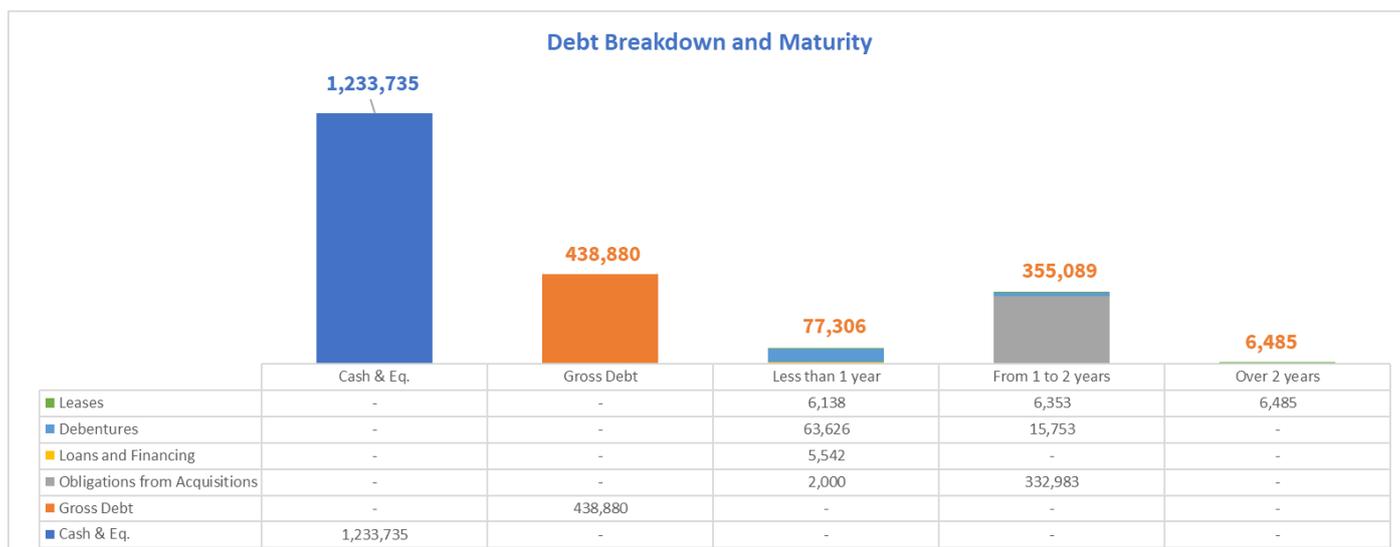
## GROSS AND NET DEBT

(R\$ thousand)	3Q21	3Q20	Δ\$	Δ%	2Q21	Δ\$	Δ%
Loans and financing	5,542	189,959	(184,417)	-97.1%	8,937	(3,395)	-38.0%
Debentures	79,379	142,087	(62,708)	-44.1%	94,866	(15,487)	-16.3%
Leases	18,976	24,237	(5,261)	-21.7%	19,419	(443)	-2.3%
<b>Gross Debt before acquisitions</b>	<b>103,897</b>	<b>356,283</b>	<b>(252,386)</b>	<b>-70.8%</b>	<b>123,222</b>	<b>(19,325)</b>	<b>-15.7%</b>
Payables for acquisitions	334,983	-	334,983	-	323,335	11,648	3.6%
<b>Gross Debt</b>	<b>438,880</b>	<b>356,283</b>	<b>82,597</b>	<b>23.2%</b>	<b>446,557</b>	<b>(7,677)</b>	<b>-1.7%</b>
Cash and Cash Equivalents	(1,233,735)	(136,939)	(1,096,796)	800.9%	(1,332,081)	98,346	-7.4%
<b>Net Debt / (Net Cash)</b>	<b>(794,855)</b>	<b>219,344</b>	<b>(1,014,199)</b>	<b>-462.4%</b>	<b>(885,524)</b>	<b>90,669</b>	<b>-10.2%</b>

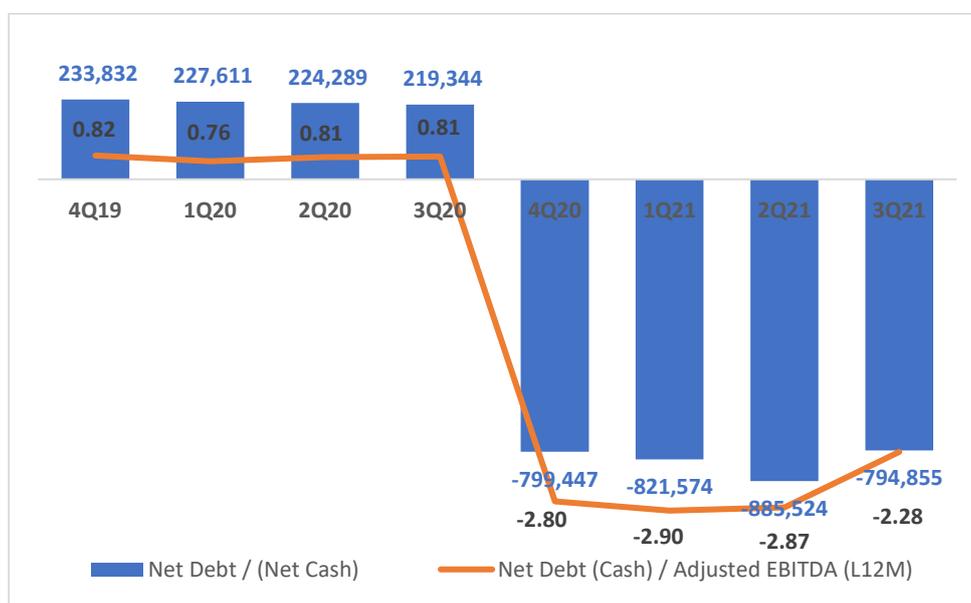
In the year-over-year comparison, Gross Debt before acquisitions decreased by 97.1%, due to the prepayment of working capital debts and the amortization of principal of debentures and other long-term loans. Total gross debt increased by 23.2% due to the increase in payables for acquisitions arising from the expected variable portion of the acquisition of Acordo Certo. In the period, our cash position grew by R\$1,097 million, mainly influenced by the proceeds from the IPO, as well as by the operating cash generation in the period. With this, the net debt became a Net Cash position of R\$794.9 million.

When compared to the previous quarter, Gross Debt before acquisitions decreased by 15.7%, influenced by the payment of principal of debentures and payment of remaining working capital financing. Total gross debt decreased by 1.7% due to the factors previously mentioned and the adjustment to present value of R\$11.6 million in the variable portion of Acordo Certo. We ended the quarter with a Cash and Cash Equivalents position of R\$1,234 million – the changes in cash were commented on in the “Cash Flow” section. The combination of this decrease in Debt and decrease in cash led to a decrease in the Net Cash position of 10.2%.

### Debt Aging:



Evolution of Net debt is highlighted in the graph:



The Company remains capitalized, with an appetite to continue executing its investment plans. We will continue with our organic investments, for the CEA operationalization and the creation of products and solutions. We will continue to execute the Mergers and Acquisitions plans, using the proceeds from the IPO and operating cash generation, aiming at entering markets and complementing our portfolio of solutions in the quest for offering the best results to our clients and shareholders.

## APPENDIXES

### (P&L) Profit and Loss Statement

(R\$ thousand)	3Q20	2Q21	3Q21	9M20	9M21
<b>Net Revenues from Services</b>	<b>155,145</b>	<b>181,649</b>	<b>196,888</b>	<b>458,048</b>	<b>543,781</b>
<b>Decision Services</b>	<b>134,606</b>	<b>154,857</b>	<b>171,253</b>	<b>385,993</b>	<b>469,792</b>
Analytical Solutions	87,927	101,438	112,323	239,720	303,285
Risk Reports	37,895	36,684	36,852	118,798	110,158
Marketing Solutions	7,064	8,683	9,683	22,843	27,550
Anti-fraud Solutions	1,438	1,788	5,452	4,333	8,808
Consumer Solutions	282	6,264	6,943	299	19,991
<b>Recovery Services</b>	<b>20,539</b>	<b>26,792</b>	<b>25,635</b>	<b>72,055</b>	<b>73,989</b>
Digital Solutions	8,460	15,240	15,387	32,482	41,363
Print Solutions and Reports	12,079	11,552	10,248	39,573	32,626
<b>Cost of services</b>	<b>(91,680)</b>	<b>(95,026)</b>	<b>(85,529)</b>	<b>(261,416)</b>	<b>(273,678)</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>63,465</b>	<b>86,623</b>	<b>111,359</b>	<b>196,632</b>	<b>270,103</b>
<b>Operating Expenses</b>	<b>(85,995)</b>	<b>(57,089)</b>	<b>(58,026)</b>	<b>(170,395)</b>	<b>(158,817)</b>
Selling expenses	(9,686)	(14,581)	(16,361)	(36,194)	(43,769)
General and administrative expenses	(30,029)	(42,752)	(41,135)	(87,977)	(115,072)
Stock option plan - Vesting Anticipation	(45,856)	-	-	(45,856)	-
Impairment of receivables	(424)	244	(530)	(368)	24
<b>Operating profit (loss) before financial result</b>	<b>(22,530)</b>	<b>29,534</b>	<b>53,333</b>	<b>26,237</b>	<b>111,286</b>
Financial result	(4,258)	4,691	8,297	(14,181)	11,281
Financial revenues	1,381	11,485	15,549	3,043	34,283
Financial expenses	(5,639)	(6,794)	(7,252)	(17,224)	(23,002)
<b>Profit/(Loss) before income tax and social contribution</b>	<b>(26,788)</b>	<b>34,225</b>	<b>61,630</b>	<b>12,056</b>	<b>122,567</b>
<b>Income tax and social contribution</b>	<b>(2,127)</b>	<b>(12,032)</b>	<b>(11,848)</b>	<b>(17,431)</b>	<b>(33,195)</b>
Current and deferred	(2,127)	(12,032)	(11,848)	(17,431)	(33,195)
<b>Profit/(Loss) from continuing operations in the period</b>	<b>(28,915)</b>	<b>22,193</b>	<b>49,782</b>	<b>(5,735)</b>	<b>89,372</b>

## (BS) Balance Sheets

<b>ASSET</b>	<b>September 30, 2020</b>	<b>June 30, 2021</b>	<b>September 30, 2021</b>
<b>CURRENT</b>			
Cash and cash equivalents	136,939	1,332,081	1,233,735
Accounts receivable	96,512	110,843	122,380
Prepaid expenses	16,105	14,664	13,190
Related parties		138	206
Taxes Recoverable	2,637	23,001	34,369
Other assets	1,508	1,636	1,252
<b>Total current assets</b>	<b>253,701</b>	<b>1,482,363</b>	<b>1,405,132</b>
<b>NON-CURRENT</b>			
Accounts receivable	14,670	13,331	11,871
Court deposits	9,911	31,867	13,777
Taxes Recoverable	809	819	751
Deferred income tax and social contribution	39,015	27,852	32,779
Investments	-	-	-
Fixed assets	29,796	29,941	29,394
Intangible assets	546,610	883,221	1,089,116
<b>Total Non-Current Assets</b>	<b>640,811</b>	<b>987,031</b>	<b>1,177,688</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>894,512</b>	<b>2,469,394</b>	<b>2,582,820</b>
<b>LIABILITIES AND EQUITY</b>	<b>September 30, 2020</b>	<b>June 30, 2021</b>	<b>September 30, 2021</b>
<b>CURRENT</b>			
Suppliers	33,647	48,043	34,424
Bank loans and financing	151,762	8,937	5,542
Leases	8,483	6,418	6,138
Debentures	63,976	63,524	63,626
Share issuance costs	51,403	-	-
Labor obligations, vacation and social security char	39,158	29,026	43,713
Related parties	211	544	412
Liabilities from investment acquisition	-	-	2,000
Advances from customers	6,142	3,814	2,309
Provisions and taxes payable	21,338	13,059	15,450
Dividends payable	20,537	-	-
Other accounts payable	2,414	6,632	8,931
<b>Total current liabilities</b>	<b>399,071</b>	<b>179,997</b>	<b>182,545</b>
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>			
Bank loans and financing	38,197	-	-
Leases	15,754	13,001	12,838
Debentures	78,111	31,342	15,753
Liabilities from investment acquisition	-	323,335	332,983
Provisions and taxes payable	30,170	34,588	36,730
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>162,232</b>	<b>402,266</b>	<b>398,304</b>
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY</b>			
Capital	1,218,796	1,686,545	1,715,268
Unpaid capital	(1,016,667)	-	-
Capital reserves	127,984	116,934	153,269
Profit reserves	8,471	44,062	44,062
Profit/(Loss) for the period	(5,375)	39,590	89,372
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>333,209</b>	<b>1,887,131</b>	<b>2,001,971</b>
<b>TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY</b>	<b>894,512</b>	<b>2,469,394</b>	<b>2,582,820</b>

## (CFS) Cash Flow Statement

	3Q20	2Q21	3Q21	9M20	9M21
<b>Net Income/Loss</b>	<b>(28,915)</b>	<b>22,193</b>	<b>49,782</b>	<b>(5,375)</b>	<b>89,372</b>
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities				-	
Depreciation and amortization	41,051	41,823	42,325	120,768	125,338
Capital Gains Amortization		4,517	4,939	-	13,975
Financial expense on loans, financing and debentures	4,468	2,500	760	14,554	7,320
Transaction costs on loans and debentures	33	340	268	1,237	1,231
Financial Expenses from investment acquisition		3,553	3,649	-	11,038
Impairment of accounts receivable	(424)	(682)	636	(368)	81
Provisions for civil, labor and tax losses	2,414	2,826	3,516	8,706	10,017
Accrued interest and penalties related to provision for contingencies	111	156	264	444	525
Write-off of fixed assets	-	109	15	-	170
Lease write-off		-	-	-	(38)
Judicial deposits in income for the year	7	591	6	226	1,159
Monetary correction of legal deposits	(46)	(238)	(249)	(185)	(631)
Stock option plan	46,352	-	-	46,000	-
Restricted Share Plan	-	1,104	684	-	1,788
Income tax and social contribution - current and deferred	2,127	12,032	11,848	17,431	33,195
<b>Changes in operating assets:</b>					
Accounts receivable	(9,782)	126	(8,253)	(3,771)	(6,299)
Related parties	-	(439)	864	-	-
Court deposits	(359)	(4,750)	18,333	(1,315)	1,342
Prepaid expenses	4,620	(2,394)	1,556	(1,640)	80
Deferred income tax and social contribution	-	2,790	-	-	-
Recoverable taxes	2,052	246	(11,169)	(2,015)	(12,216)
Other assets	1,199	1,239	74	(175)	1,946
<b>Changes in operating liabilities:</b>					
Suppliers	(2,878)	5,722	(15,503)	(7,067)	(6,960)
Labor obligations, vacation and social security charges	4,223	(3,141)	9,814	9,411	8,802
Tax liabilities	(6,795)	(10,030)	4,879	(10,545)	(1,244)
Liabilities from investment acquisition	-	-	3,010	-	3,010
Related parties	92	(511)	121	211	121
Advances from Clients	2,623	3,751	(1,580)	1,331	849
Other accounts payable	312	1,260	1,139	7	711
Provisions for civil, labor and tax losses	(2,097)	(1,592)	(1,638)	(5,430)	(4,805)
<b>Cash generated by operating activities</b>	<b>60,388</b>	<b>83,101</b>	<b>120,090</b>	<b>182,440</b>	<b>279,877</b>
Income tax and social contribution taxes paid	(114)	(7,828)	(19,092)	(14,890)	(30,271)
<b>Net cash generated by operating activities</b>	<b>60,274</b>	<b>75,273</b>	<b>100,998</b>	<b>167,550</b>	<b>249,606</b>
<b>CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES</b>					
Acquisition of property and equipment	(1,268)	(45)	(1,433)	(4,608)	(2,966)
Acquisition of intangible assets	(37,715)	(49,196)	(61,493)	(117,677)	(150,909)
Acquisitions of subsidiary		2,410	(116,865)	-	(114,455)
Net from cash from business combination	-	-	800	-	800
<b>Net cash used in investing activities</b>	<b>(38,983)</b>	<b>(46,831)</b>	<b>(178,991)</b>	<b>(122,285)</b>	<b>(267,530)</b>
<b>CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES</b>					
Loans and financing, debentures and related parties	38,150	-	1,127	184,716	1,403
Payment of loans and financing, debentures and related parties	(49,208)	(28,676)	(21,311)	(128,242)	(81,884)
Interest and costs paid on loans, financing and debentures	(5,525)	(1,948)	(170)	(14,690)	(4,329)
Share issue costs payable	(6,957)	-	-	(6,957)	(1,018)
Capital increase	-	48,487	1	-	48,488
Dividends paid	-	(11,086)	-	-	(11,086)
<b>Net cash (used in) generated by financing activities</b>	<b>(23,540)</b>	<b>6,777</b>	<b>(20,353)</b>	<b>34,827</b>	<b>(48,426)</b>
<b>INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(2,249)</b>	<b>35,219</b>	<b>(98,346)</b>	<b>80,092</b>	<b>(66,350)</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	139,188	1,296,862	1,332,081	56,847	1,300,085
Cash and cash equivalents at the end of the period	136,939	1,332,081	1,233,735	136,939	1,233,735
<b>INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(2,249)</b>	<b>35,219</b>	<b>(98,346)</b>	<b>80,092</b>	<b>(66,350)</b>

## GLOSSARY

## A

**Addressable market:** Total addressable market of a product or business.

**ADTV:** Average Daily Trading Volume.

**Algorithms:** In mathematics and computer science, an algorithm is a finite sequence of executable actions aimed at obtaining a solution to a particular type of problem. According to Dasgupta, Papadimitriou and Vazirani; "Algorithms are precise, unambiguous, standardized, efficient and correct procedures."

**Hybrid algorithms:** Algorithm that combines registration, behavioral, negative, and positive data.

## B

**B2B:** Business-to-business is a business model in which the end customer is another company

**B2C:** Business-to-consumer is the trade carried out directly between the producer, seller or service provider company and the final consumer.

**Bluebox:** Solution for identifying target customers according to customizable parameters

## C

**Cloud:** Cloud computing is a colloquial term for the on-demand availability of computer system resources, especially data storage and computing capacity, without the direct active management from the user.

**Consumer:** Individual who makes a purchase, loan or use of services

## D

**Data:** Sets of information used to perform analyses and checks.

**Raw Data:** Set of registration and restrictive data without analytical treatment.

**Registration Data:** A set of information that provides identification, address and contact numbers for individuals and companies.

**Behavioral data:** Information about behavior patterns, obtained in general by using systems and solutions.

**Negative Data:** Information on non-payment of debts.

**Positive Data:** Data originating from information about credit relationships, payment or continued purchases of consumers and companies.

**Decision:** Decision Services. It includes all decision support services (scoring products, decision models such as decision trees or algorithms that incorporate business rules and data analytics)

**Decision Trees:** A decision tree is a representation of a decision table in tree form. This is an alternative way of expressing the same rules that are obtained when building the table.

**Digital:** Digital Solutions. Portfolio of recovery services with greater focus on the part of the Company, comprising efficient solutions for managing delinquent customer portfolios, segmentation and sending of collection notices to debtors by digital means, such as e-mail and Short Message Service (SMS).

## E

**E-commerce:** refers to sales over the internet, more specifically, those carried out by a single company, whether a manufacturer or reseller, through its own virtual platform.

**Earn-out:** is a portion corresponding to the payment of part of the acquisition price of a company and linked to the future results of the acquired company.

**EBITDA:** acronym in English for Earnings Before

Interest, Tax and Social Contribution on Profit, Depreciation and Amortization). It is a non-accounting measure prepared by the Company, which consists of the profit for the year or period, plus financial income and expenses, minus income tax and social contribution and the cost and expense with depreciation and amortization.

**ESG:** Environmental, Social and Governance.

## F

**Fintechs:** Fintech is a term that arose from the union of the words financial and technology, dealing with technology and innovation applied in the financial services solutions and in companies that compete directly with institutions that operate in the traditional model that is still prevalent in the sector.

## I

**IBOV** (Bovespa Index): it is the most important indicator of the average performance of share prices traded on B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.

**Printed Solutions:** Submission of printed collection letter to debtors and reports with defaulters debt history.

**Default:** Default is the non-payment of a bill or debt. Thus, the defaulting consumer is one who has an outstanding debt.

**Inorganic:** The inorganic result comes as a result of mergers and acquisitions.

**IPO:** Initial public offering is a type of public offering in which a company's shares are sold to the general public on a stock exchange for the first time. It is the process by which a company becomes a publicly traded company.

## L

**LGPD** (General Data Protection Law)

## M

**Contribution margin:** represents how much the sale of a product or service contributes to covering the costs inherent to the production and sale of that product or service.

**Marketplace:** The Marketplace can be defined as a virtual mall, in which several retailers share the same platform. In the case of a conventional e-commerce, each company is responsible for creating and managing its sales website.

**Marketing Solutions:** Portfolio of products to help companies identify new clients and monetize its 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 most adequate profile for their respective target audiences, in order to increase their respective LTV (Life Time Value), after the incorporation into their customer portfolios is completed.

## N

**NPS** (Net Promoter Score): indicator measured through a survey with the customer, in order to gauge the probability of the customer recommending the company, product or service used.

## O

**UN** (United Nations).

**Organic:** Organic growth is the growth that a company or business achieves by increasing its market share, based on attracting new business. This does not include profits or growth attributable to mergers and acquisitions, but rather an increase in sales and expansion through the company's own resources.

## P

**Strategic Package:** Contractual model in which the customer has the freedom to use our solutions through pre-agreed total volumes, providing predictable billing and negotiation advantages through greater use of

different solutions.

**Proforma:** Pro forma financial information provides information about the impact, on a recurring basis, of a particular transaction, showing how an entity's historical financial statements could have been affected if that transaction had been completed at an earlier date.

**PPA:** Originating in the English language, "Purchase Price Allocation" refers to the allocation of the purchase price of companies, assets or liabilities. It is an accounting application on the amount paid by a company, in which a company, when buying a second company, allocates the purchase price on various assets and liabilities targeted by the transaction.

**Consumer Solutions** to help consumers themselves manage their financial lives, covering various information, such as credit history, scoring models and inclusion of new debts, as well as negotiation platforms for various products, such as debt renegotiations, for example.

**Signings:** sales production.

## T

**Take rate:** expression that indicates the percentage of how much is earned on each transaction.

**Renewal Fee:** represents the percentage of customers who remained in the recurring base at the end of the period, compared to the base at the beginning of the period, using the recurring revenue value as a reference.

## R

**Recovery:** Recovery Services In this service line, the Company offers support services to reduce default, which include electronic notifications and printed letters sent to defaulting parties, in order to assist their customers, through a communication process with these consumers, increasingly aided by the incorporation of digital means and analysis techniques to define processes that increase the effectiveness of the credit recovery process.

**Risk Reports:** Services portfolio that includes reports with registration, demographic, behavioral and restrictive data.

## V

**Vesting:** It is the period of maturity when rights such as stock plans or stock options become tradable or exercisable.

## U

**Up-selling:** Marketing strategy to leverage revenue from the sale of more sophisticated solutions to a customer, replacing one with lower added value.

## S

**Scoring products:** The score is a score that varies from 0 to 1,000 and indicates the probability of individuals or legal entities to carry out certain acts, such as paying their debts, "0" being no chance of paying and "1,000" being high chances of payment.

**Risk Analytics:** Services portfolio of greatest relevance to the Company. Based on the data presented in the risk reports, on the information provided by its clients, other proprietary databases and on the data from Cadastro Positivo, it provides analytical solutions created with various statistical techniques.

## Y

**YoY:** year-over-year.