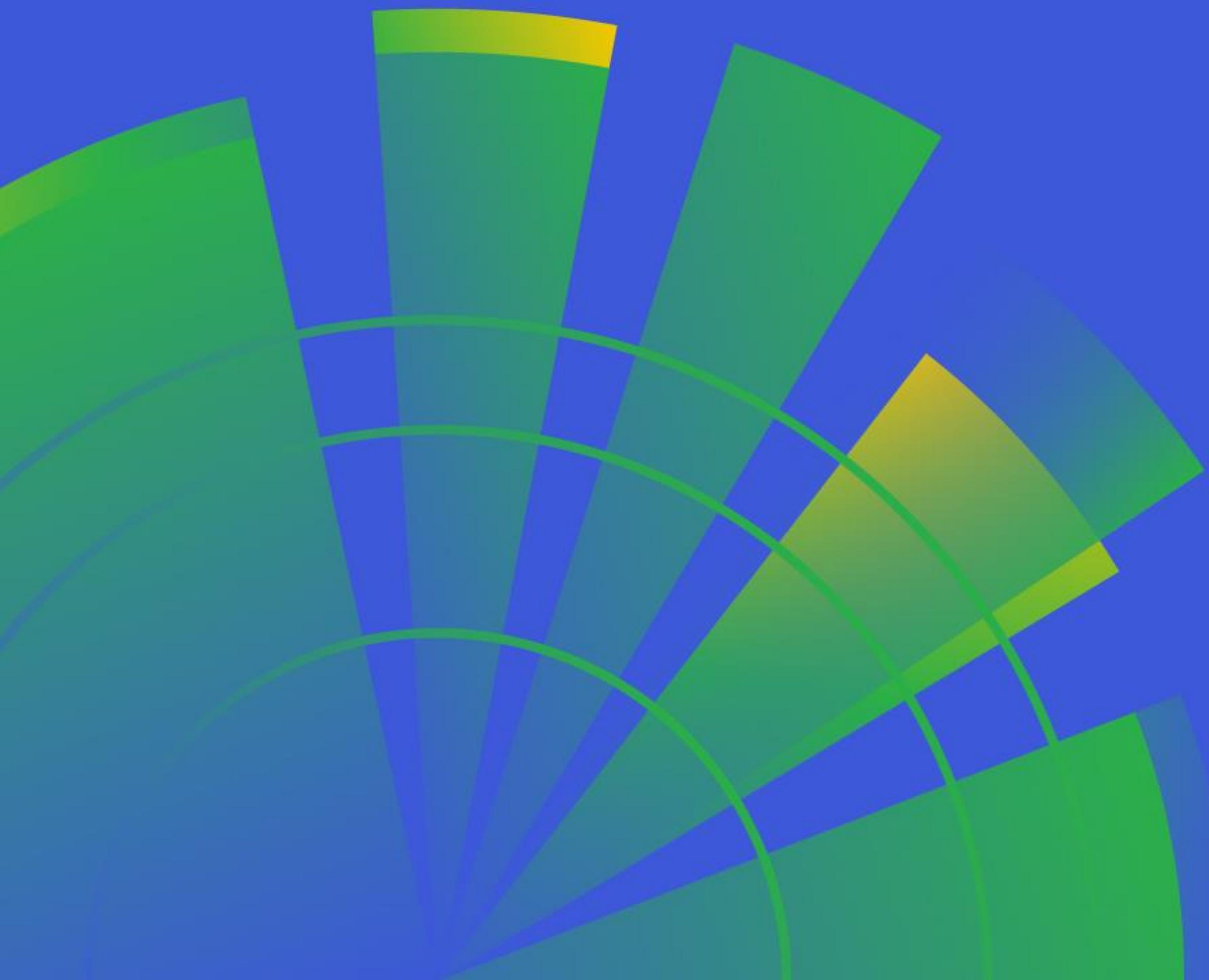


BOAS
B3 LISTED NM

Teleconferência
de Resultados

4T21



Relações com Investidores

Dirceu Gardel
CEO

Monica Simão
CFO e DRI

Lucas Guedes
CCO / VP de
Negócios

Flavio Bongiovanni
Gerente de RI

Mariana Gimenez
Analista de RI

Aviso legal

As afirmações contidas neste documento relacionadas a perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas a perspectivas de crescimento da Boa Vista Serviços S.A. são meramente expectativas e, como tais, são baseadas exclusivamente em crenças e premissas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Essas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolve riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Esta apresentação se baseia nos comentários de desempenho e inclui dados contábeis e não contábeis tais como operacionais, financeiros pro forma e expectativas da Administração da Companhia. Os dados não contábeis não foram objeto de revisão por parte dos auditores independentes da Companhia.

Realizações do plano estratégico



A woman with curly hair, wearing a light blue shirt, is smiling and looking down at a tablet device she is holding. The background is dark and out of focus, with some blurred lights visible.

A empresa
referência
em analytics
no mercado

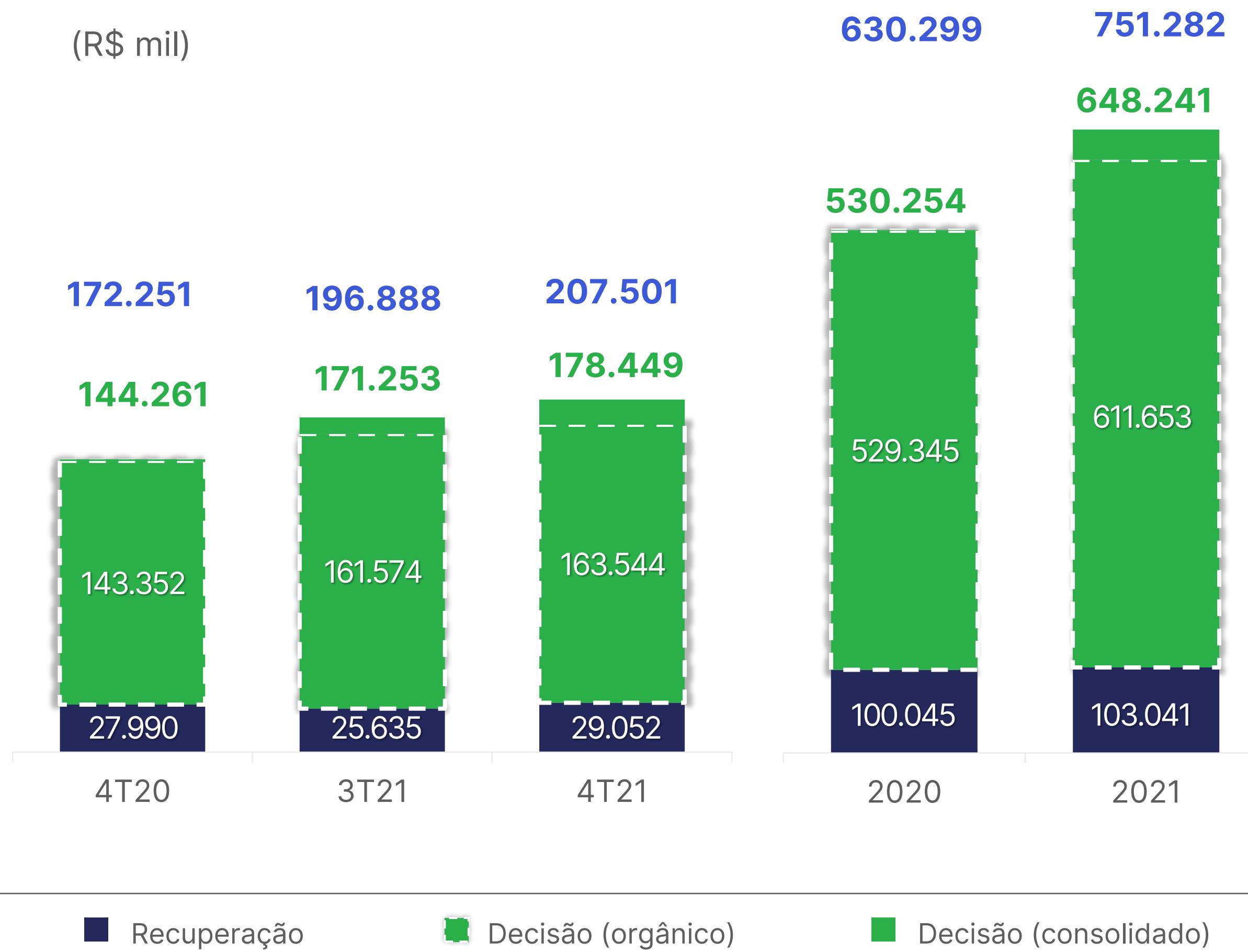
Receita Líquida
+19,2%
vs. 2020

+25,2%
ROL Soluções
Analíticas
vs. 2020

Ebitda Aj. – Capex
+38,2%
vs. 2020

+158,0%
Lucro Líquido
Ajustado
vs. 2020

(R\$ mil)



Receita Líquida total

+20,5% vs. 4T20

+5,4% vs. 3T21

+19,2% vs. 2020

Forte crescimento
em Analytics

Serviços para Decisão (consolidado)

+23,7% vs. 4T20

+4,2% vs. 3T21

+22,3% vs. 2020

Analytics, Analytics,
Analytics, tanto para
Risco como Marketing

Serviços para Recuperação \$

+3,8% vs. 4T20

+13,3% vs. 3T21

+3,0% vs. 2020

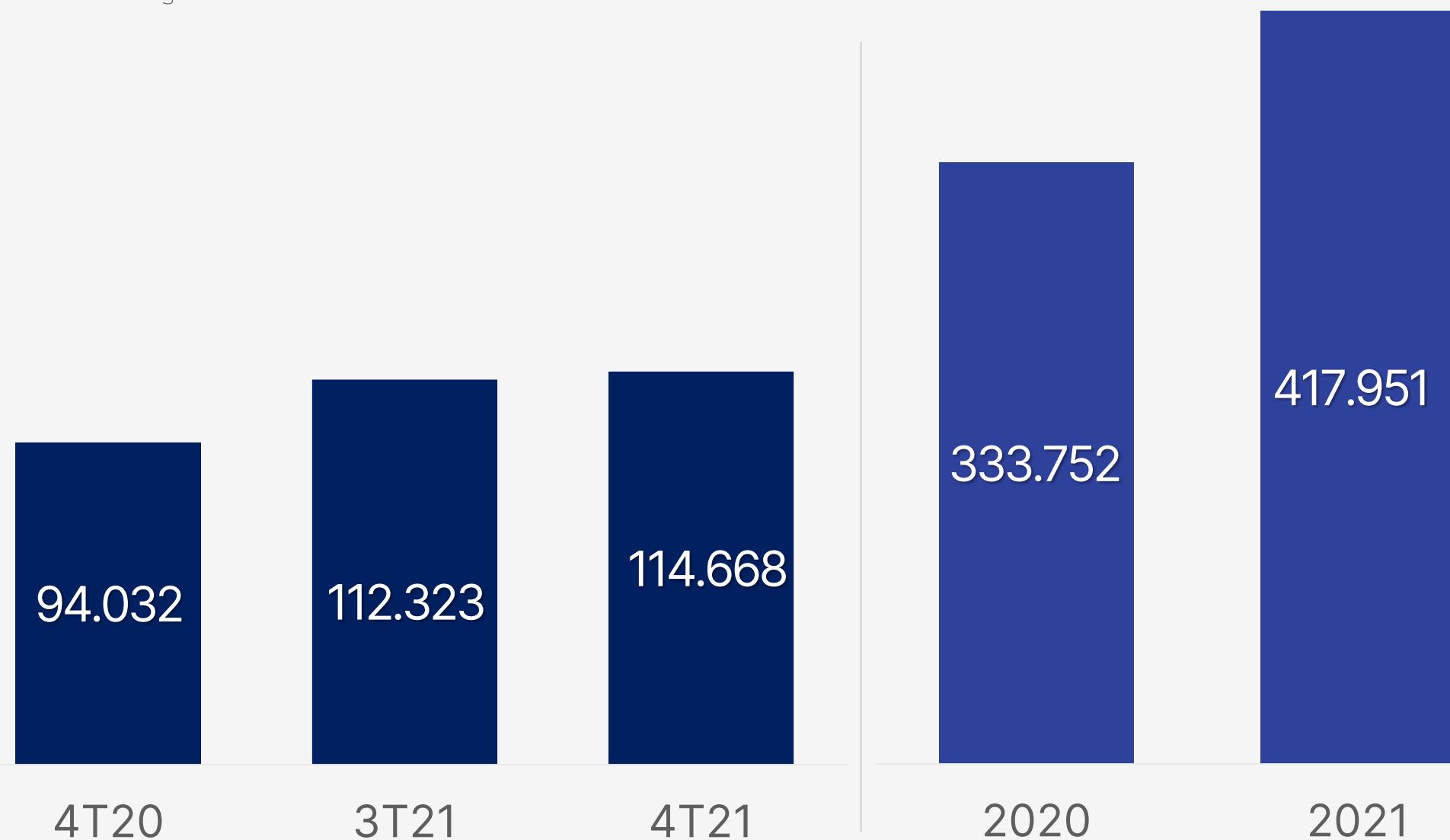
Aumento dos
comunicados digitais e
dos comunicados
enviados



Serviços para decisão

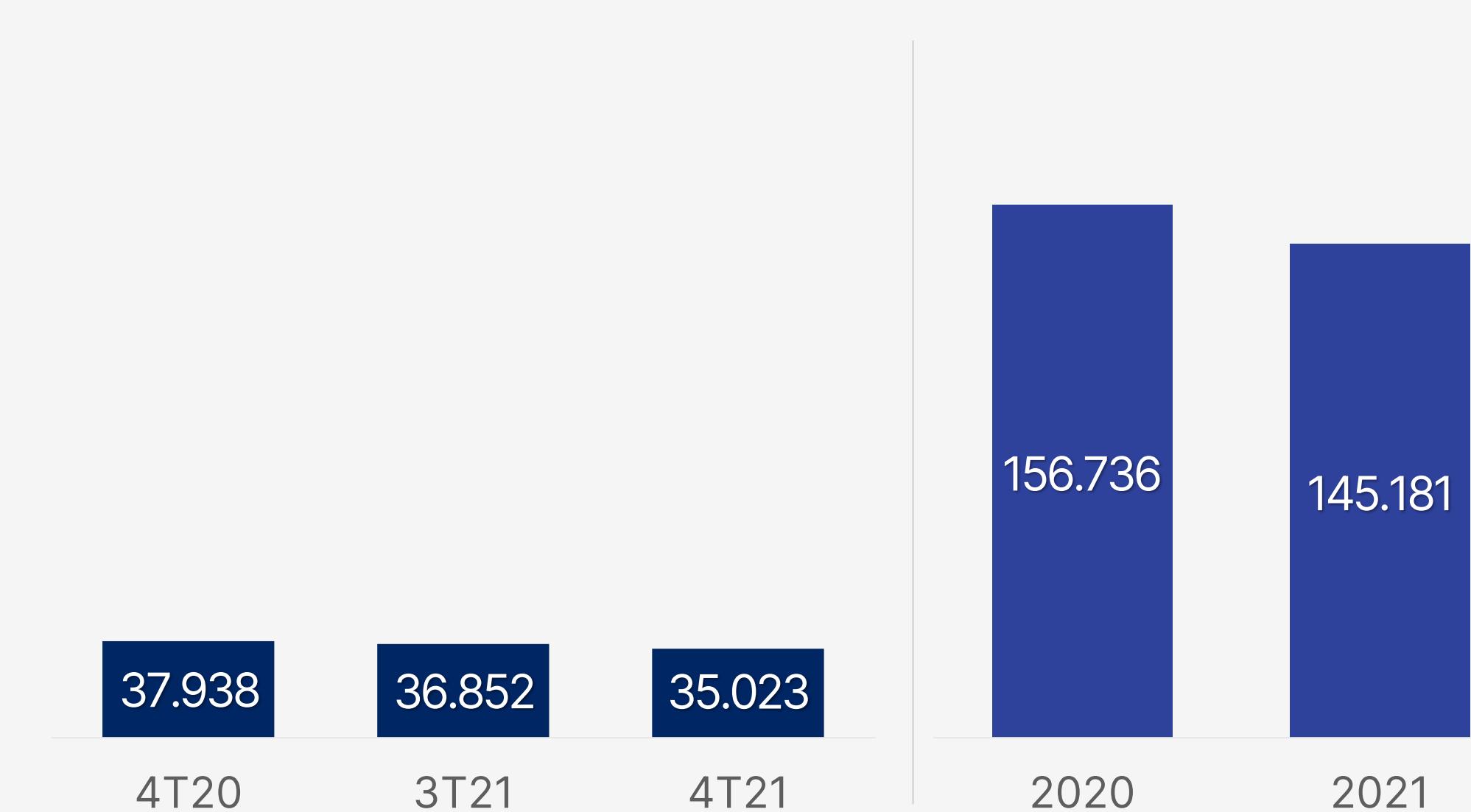
(R\$ mil)

Soluções analíticas



(R\$ mil)

Relatórios de risco



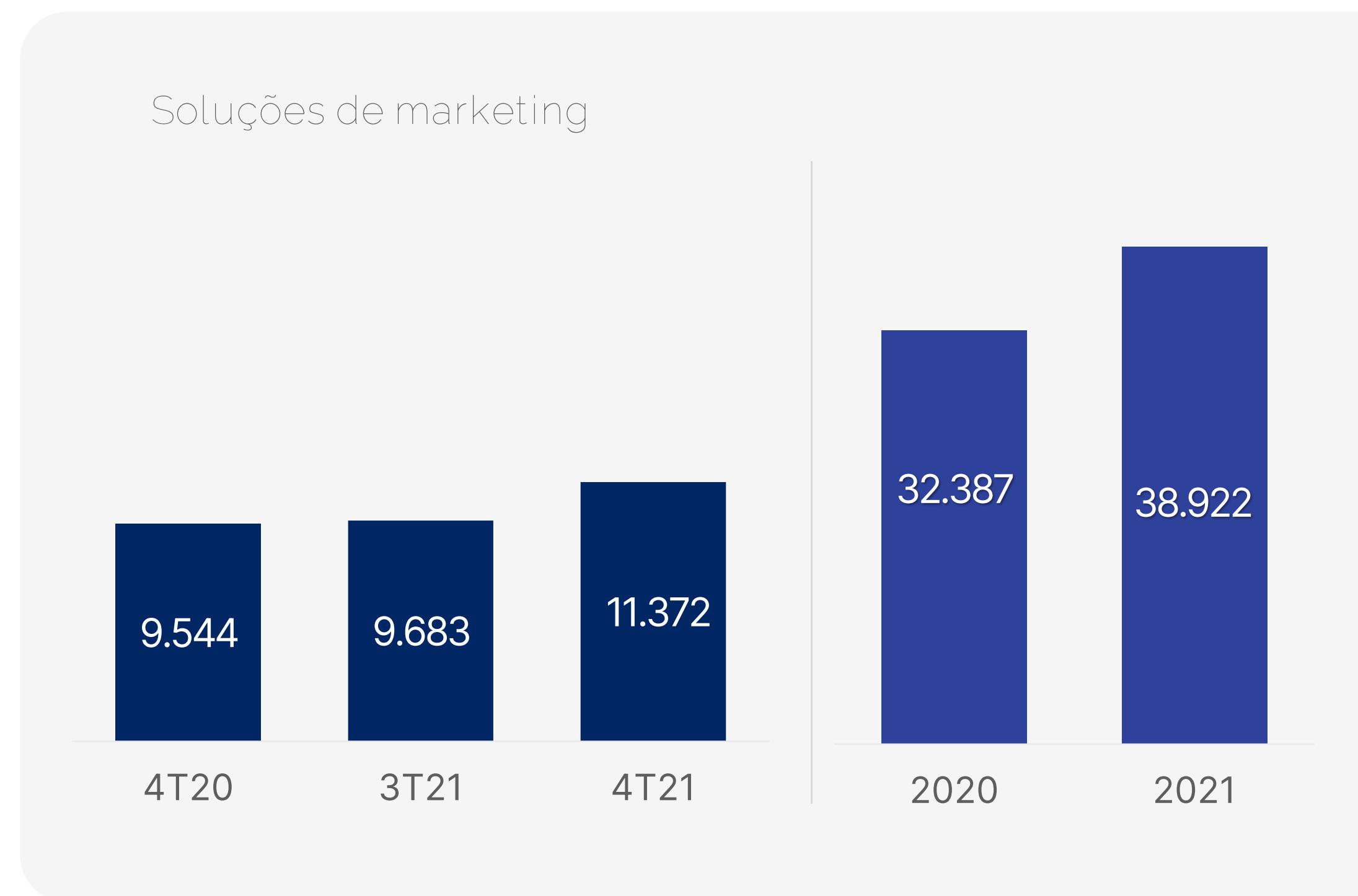
+21,9% vs. 4T20
+2,1% vs. 3T21
+25,2% vs. 2020

 **Analytics com Cadastro Positivo**
 **Vendas de Pacotes Estratégicos**

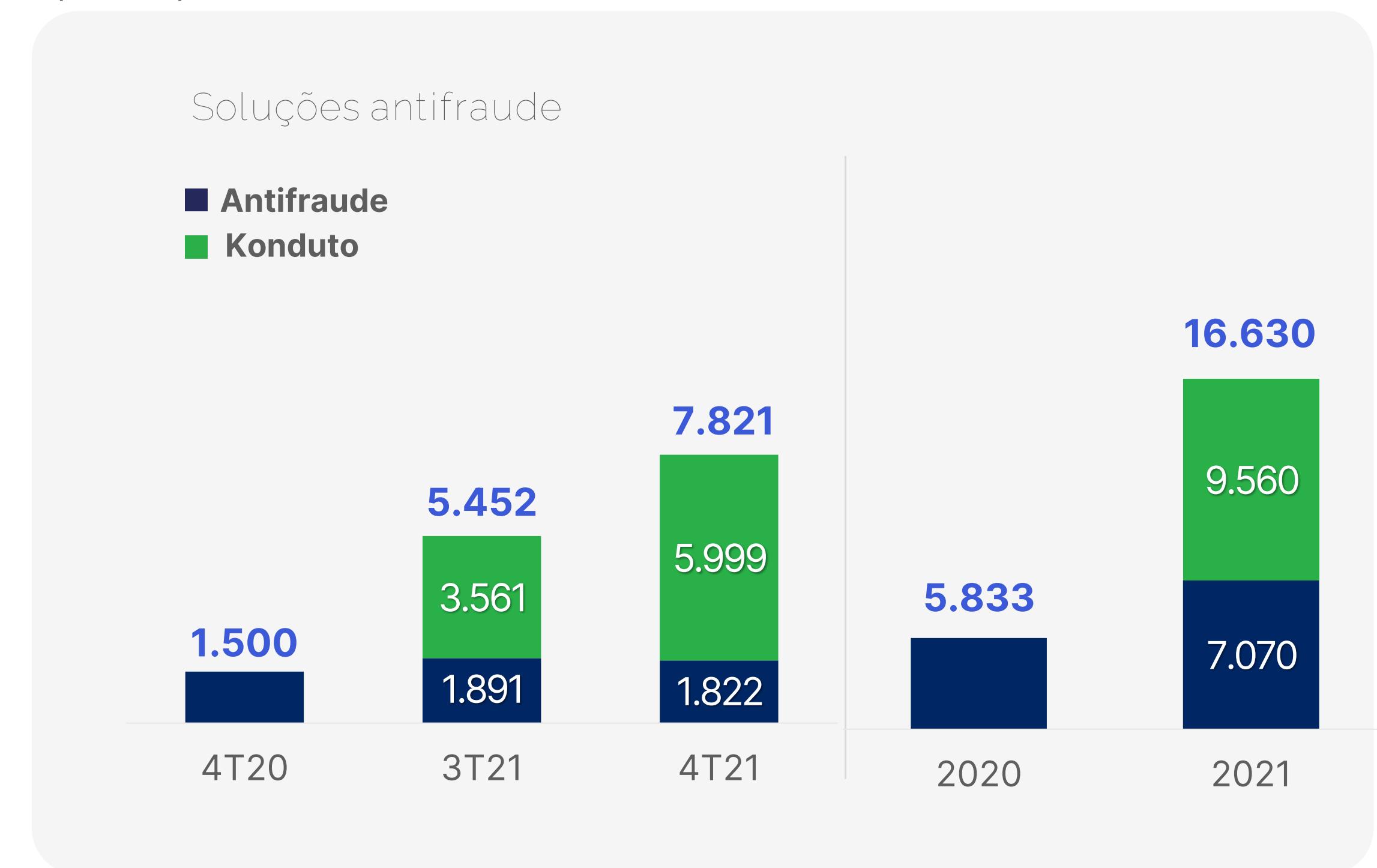
-7,7% vs. 4T20
-5,0% vs. 3T21
-7,4% vs. 2020

Estratégia de migração para Analytics

(R\$ mil)



(R\$ mil)



+19,2% vs. 4T20

+17,4% vs. 3T21

+20,2% vs. 2020

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

+421,4% vs. 4T20

+43,5% vs. 3T21

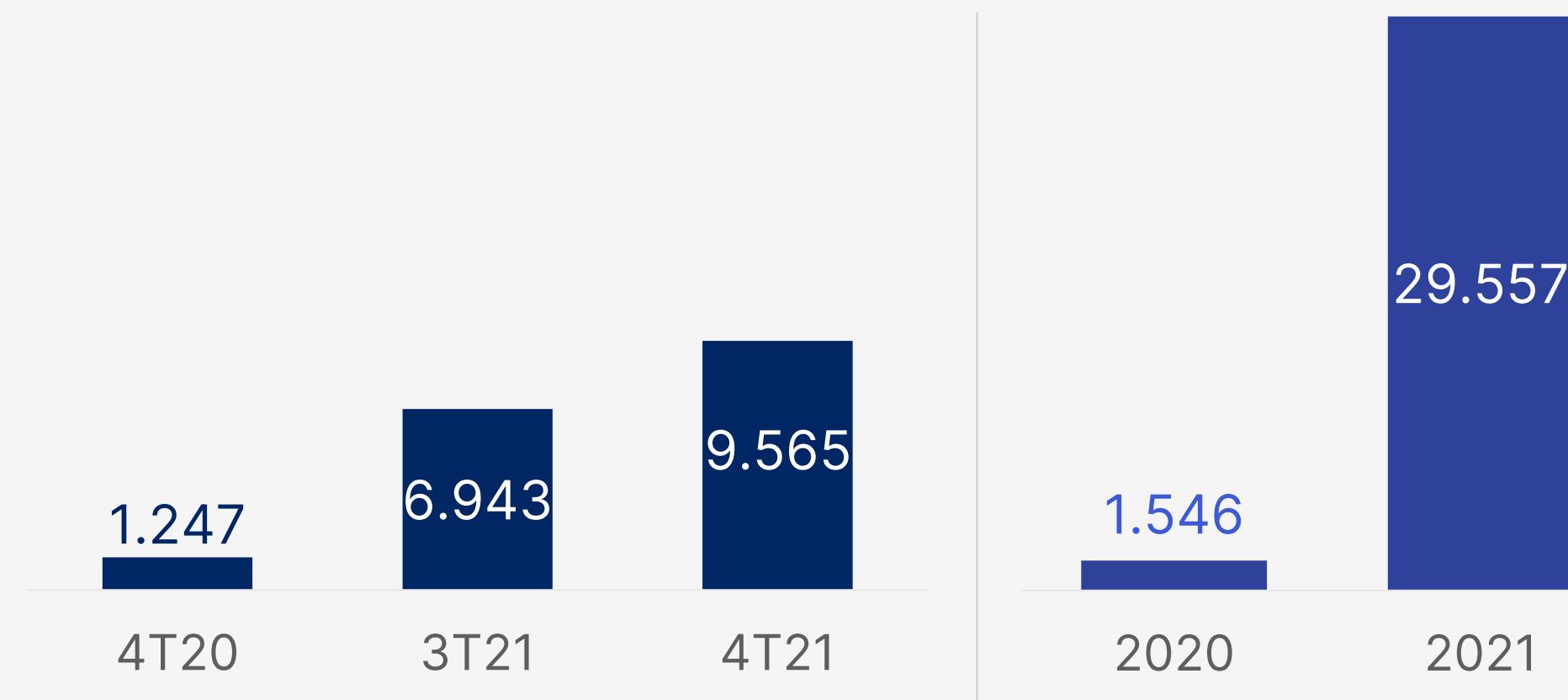
+185,1% vs. 2020



* Com a abertura da linha de Soluções antifraude no 3T21, parte das soluções de Marketing foram reclassificadas para Soluções Antifraude

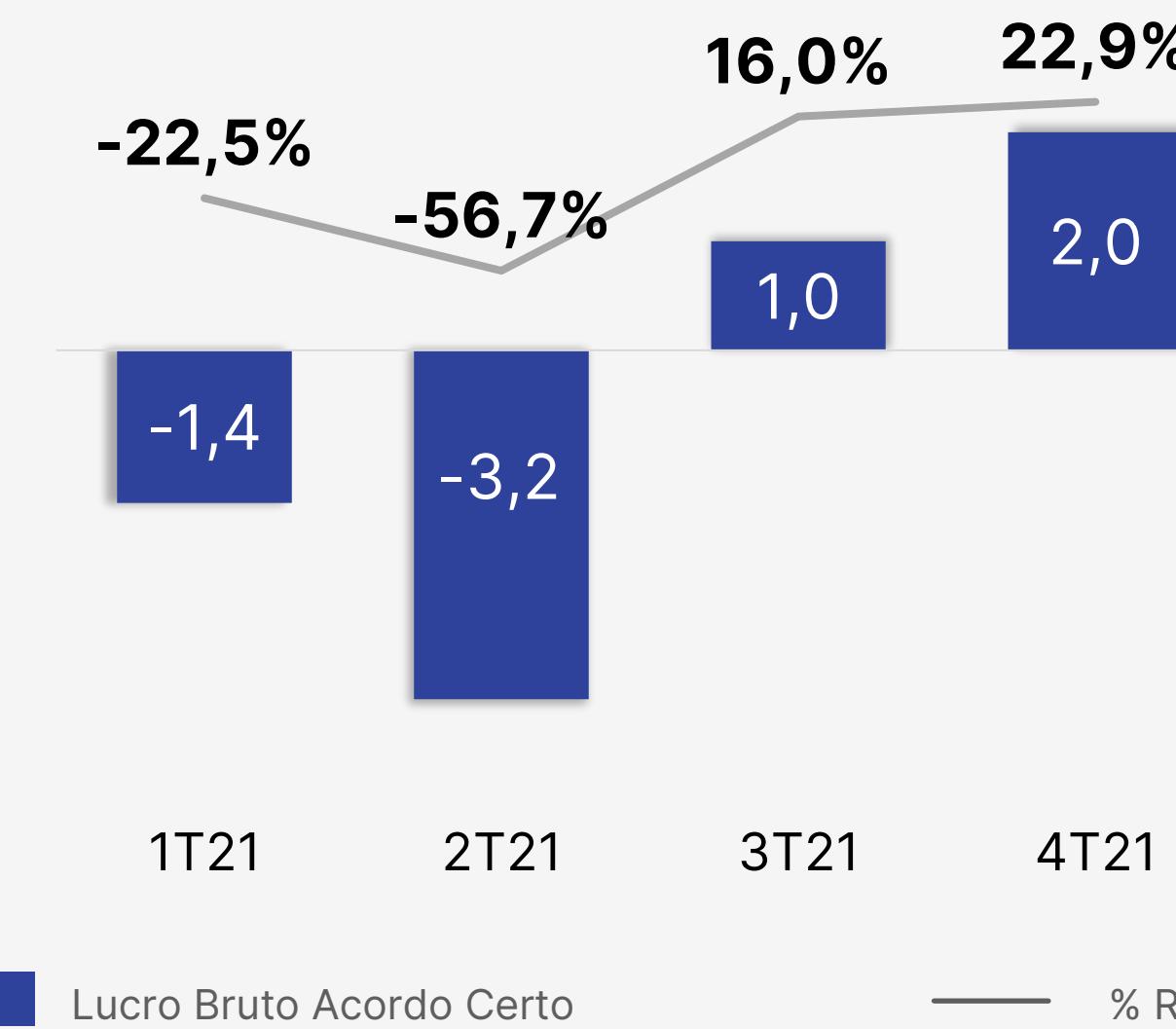
(R\$ mil)

Soluções para consumidor



(R\$ milhões)

Lucro Bruto Acordo Certo



+667,0% vs. 4T20

+37,8% vs. 3T21

+1811,8% vs. 2020

+100% vs. 3T21

- Uso de inteligência analítica na priorização dos clientes alvo
- Aumento de novos parceiros na plataforma
- Maior eficiência das despesas de marketing

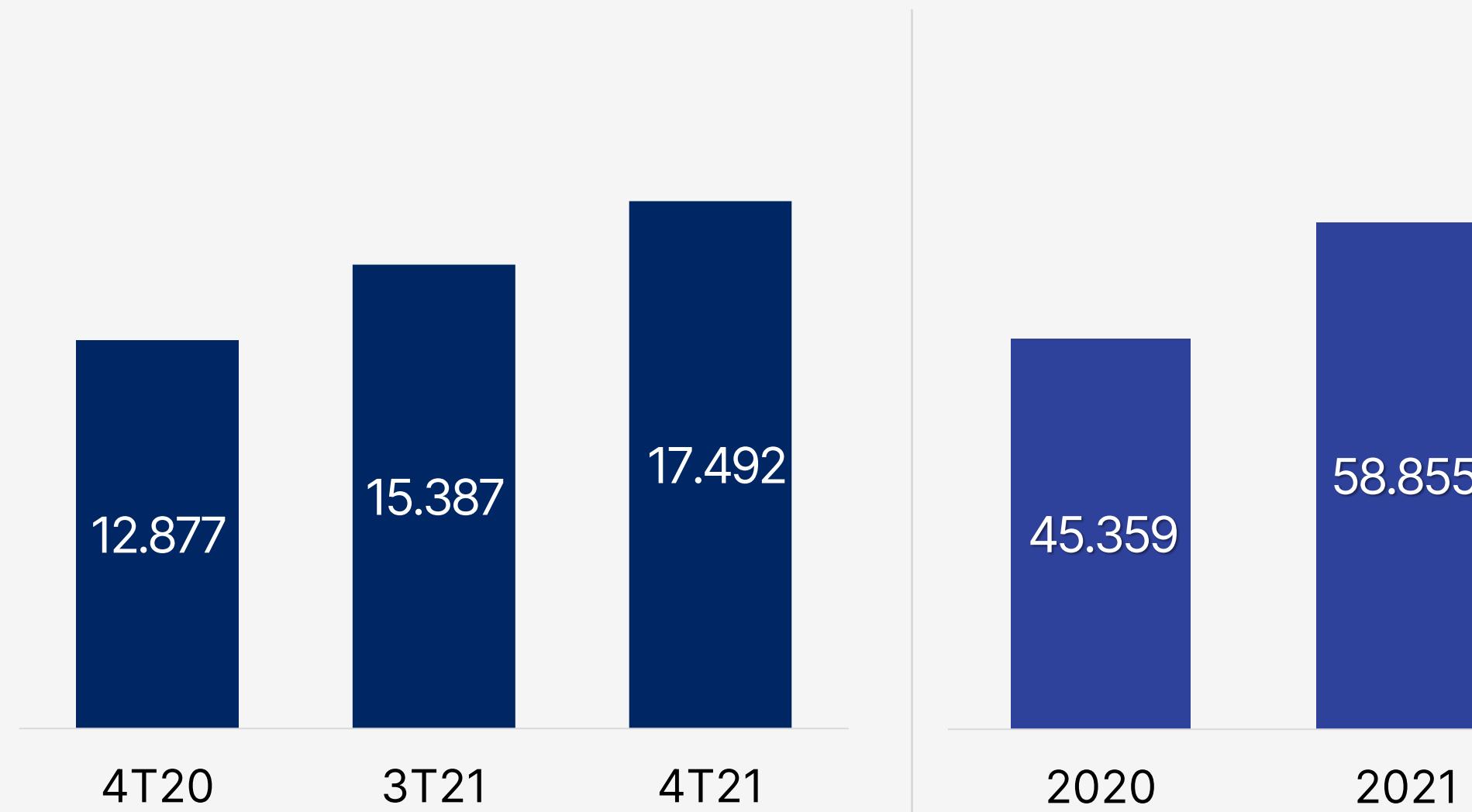


\$

Serviços de recuperação

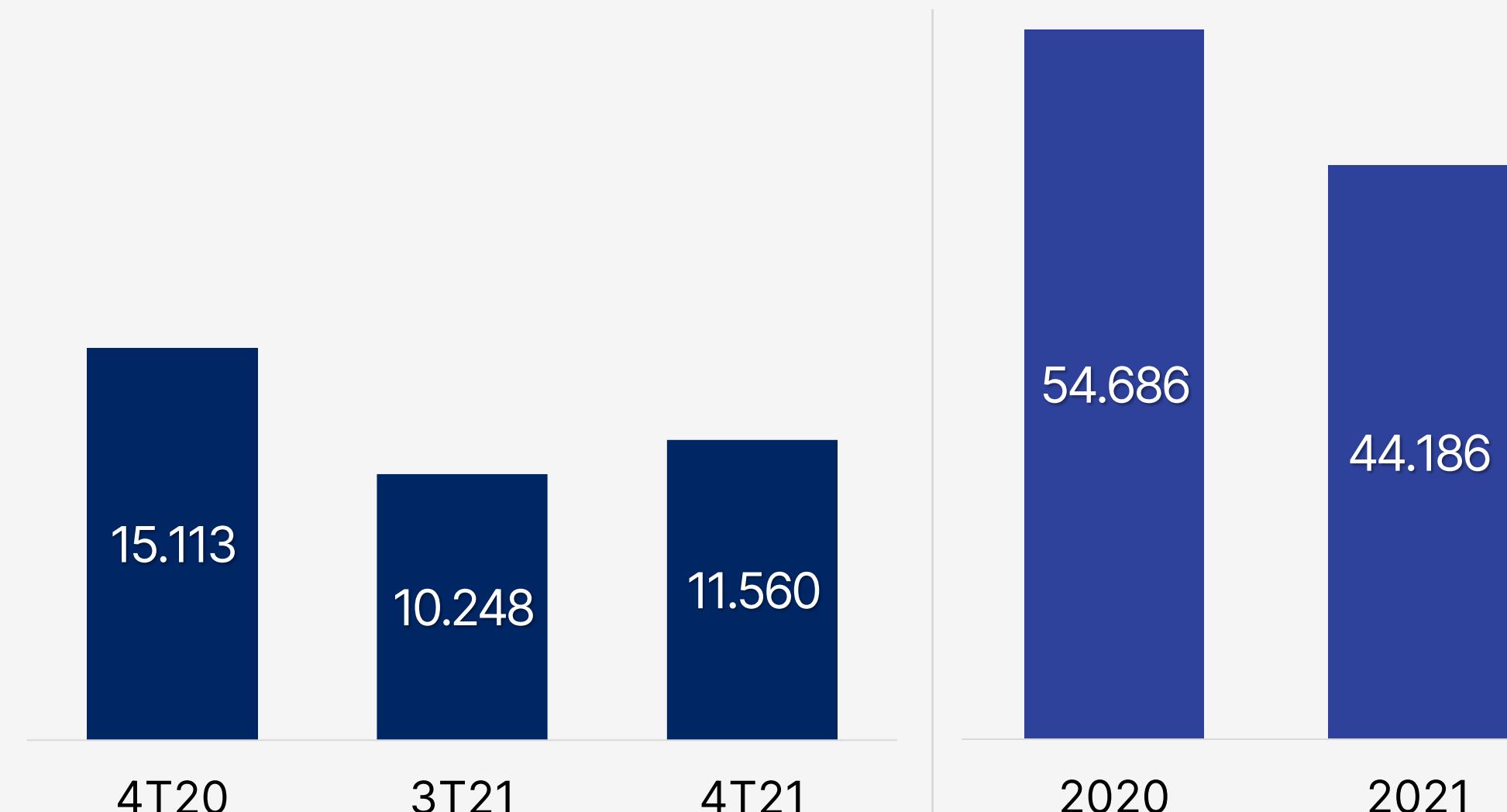
(R\$ mil)

Soluções digitais



(R\$ mil)

Soluções impressas



+35,8% vs. 4T20

+13,7% vs. 3T21

+29,8% vs. 2020

↑ Volumetria de notificações no 4T21

↑ da participação dos avisos digitais devido à migração de soluções impressas.

-23,5% vs. 4T20

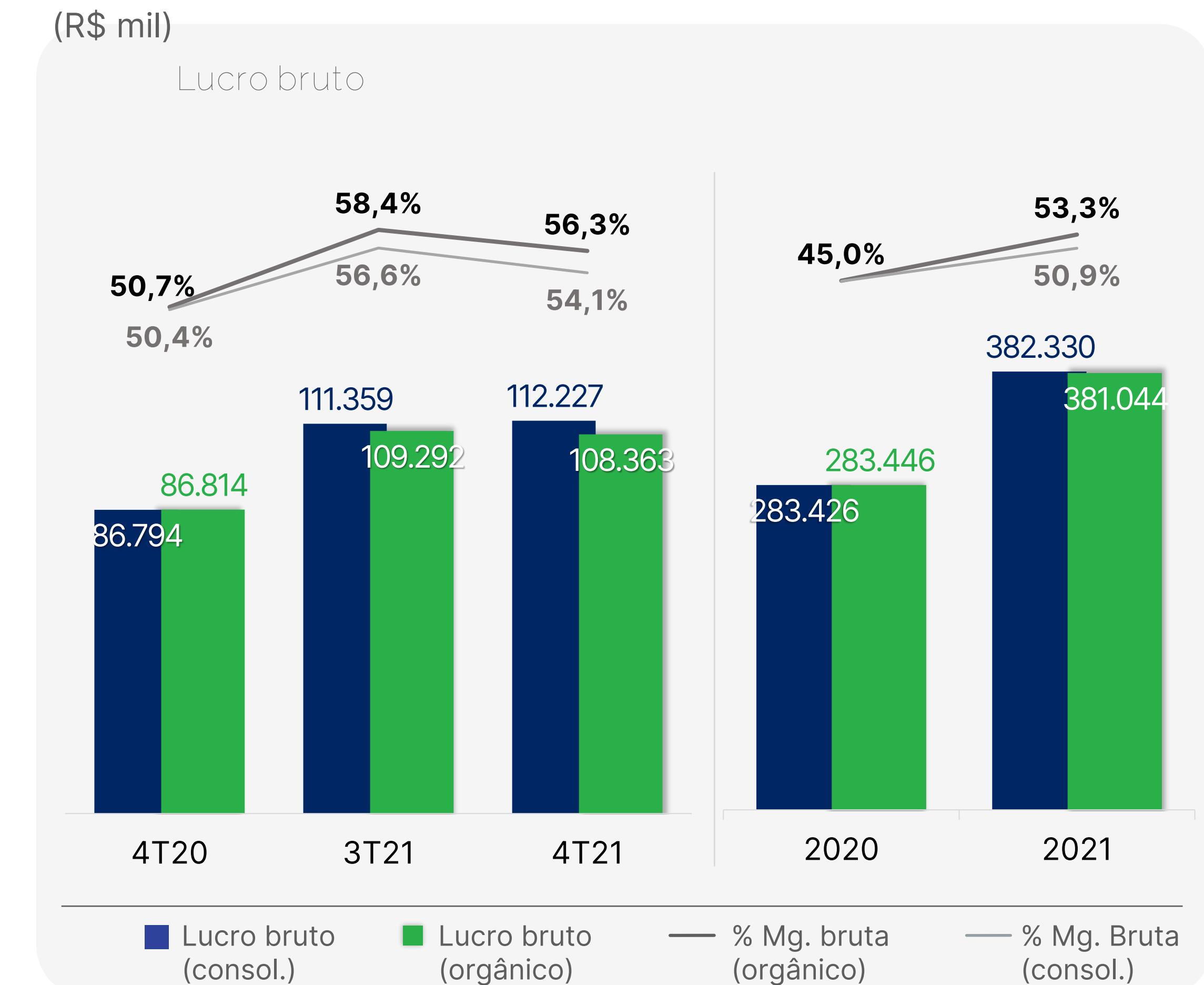
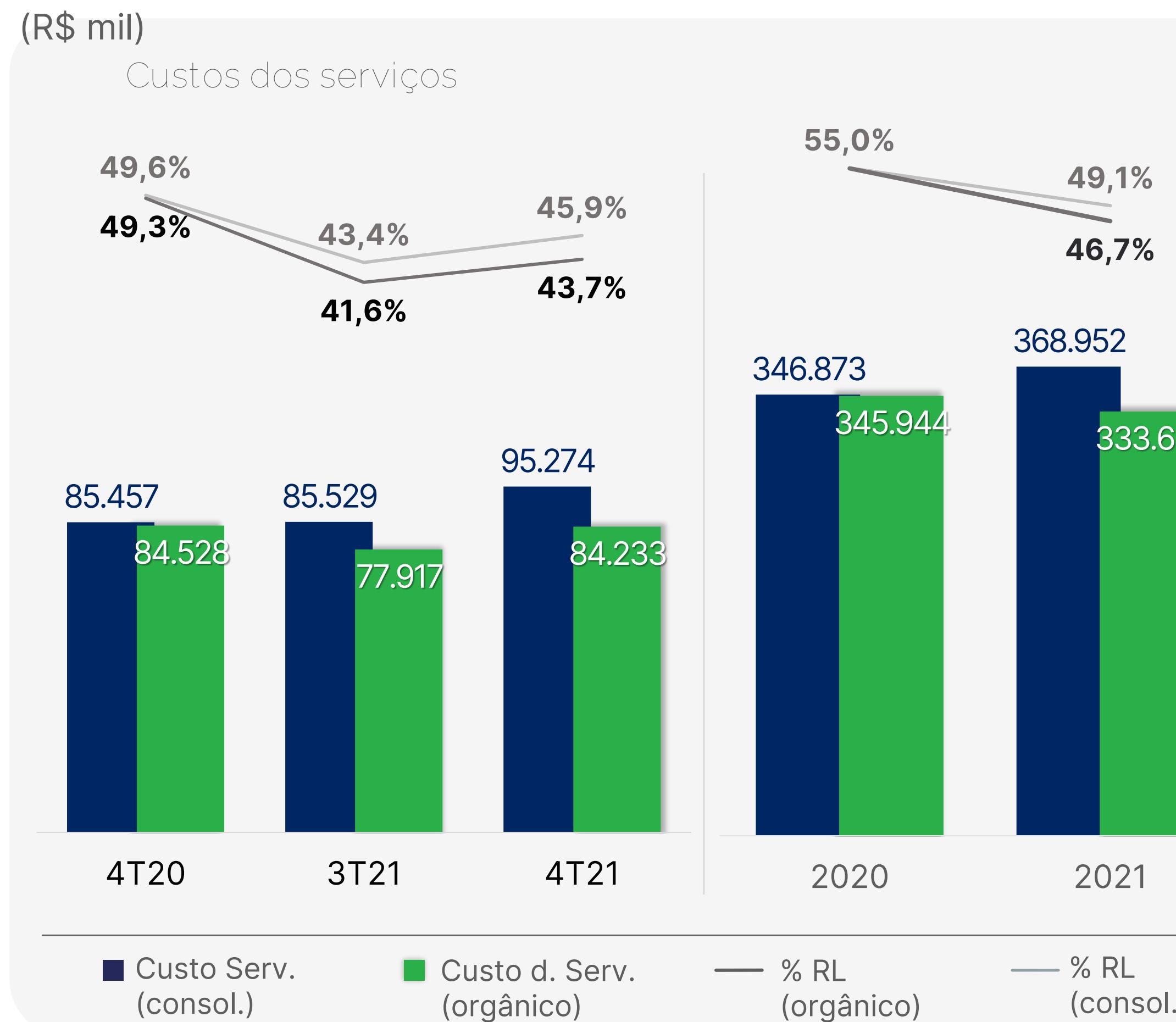
+12,8% vs. 3T21

-19,2% vs. 2020

↓ Volumetria de soluções impressas em função da migração para as soluções digitais

Resultados | Custos dos serviços e lucro bruto

- ⬇️ Comunicados e outros variáveis: menor custo notificações e Acordo Certo, q-o-q
- ⬆️ Custos de pessoal
- ⬆️ + 5 meses Konduto em 2021



Resultados | Despesas de vendas e despesas gerais e administrativas

+ Bônus comerciais

+ Remuneração parceiros

- Terceiros

- Créditos PIS/Cofins

+ Konduto

+ Acordo Certo

+ Pessoal (dissídio, rescisões)

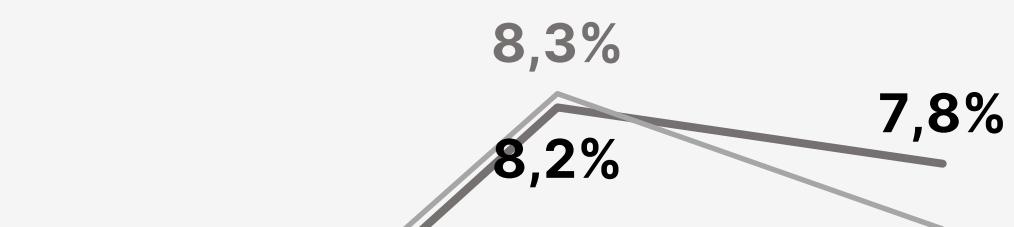
- PPR (diretoria e pessoal)

+ PPA aquisições

+ não recorrentes M&A

(R\$ mil)

Despesas de vendas



7,3%
7,2%

58.830
55.823

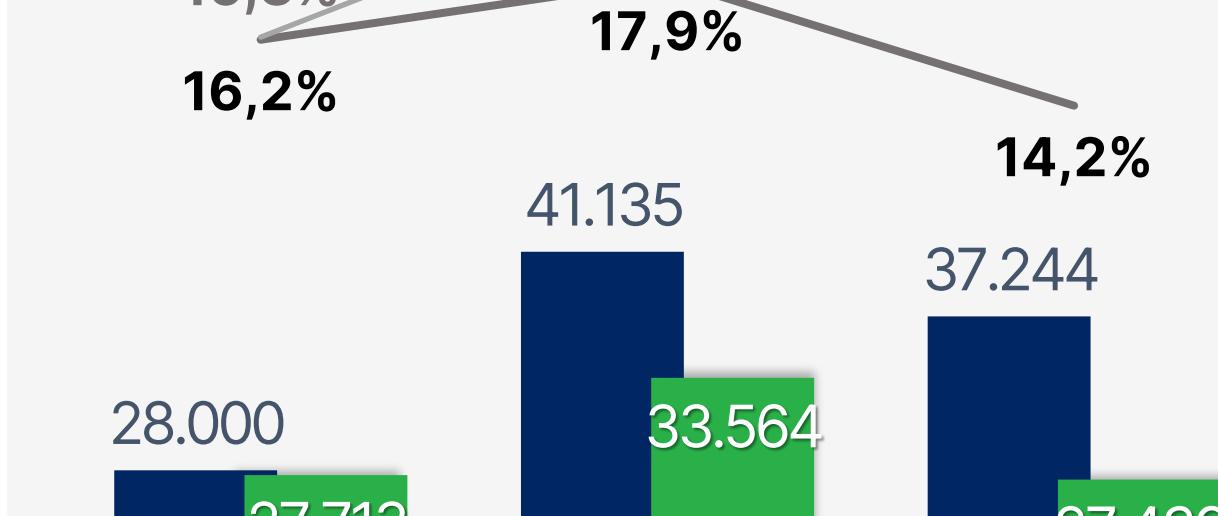
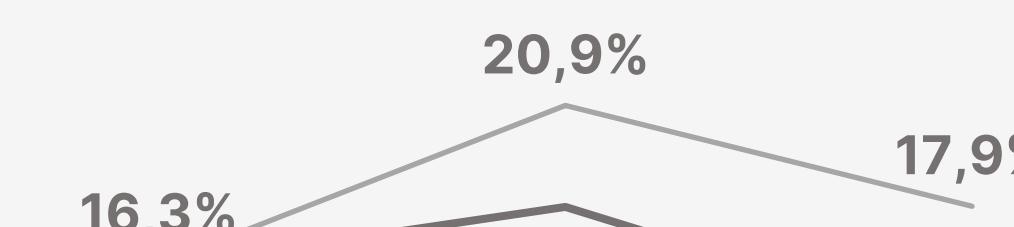
45.931
45.611

2020
2021

— % RL (orgânico)
— % RL (consol.)

(R\$ mil)

Despesas gerais e administrativas



28.000

41.135

37.244

27.713

33.564

27.439

2020
2021

— % RL (orgânico)
— % RL (consol.)

18,4%
20,3%

152.316
121.346

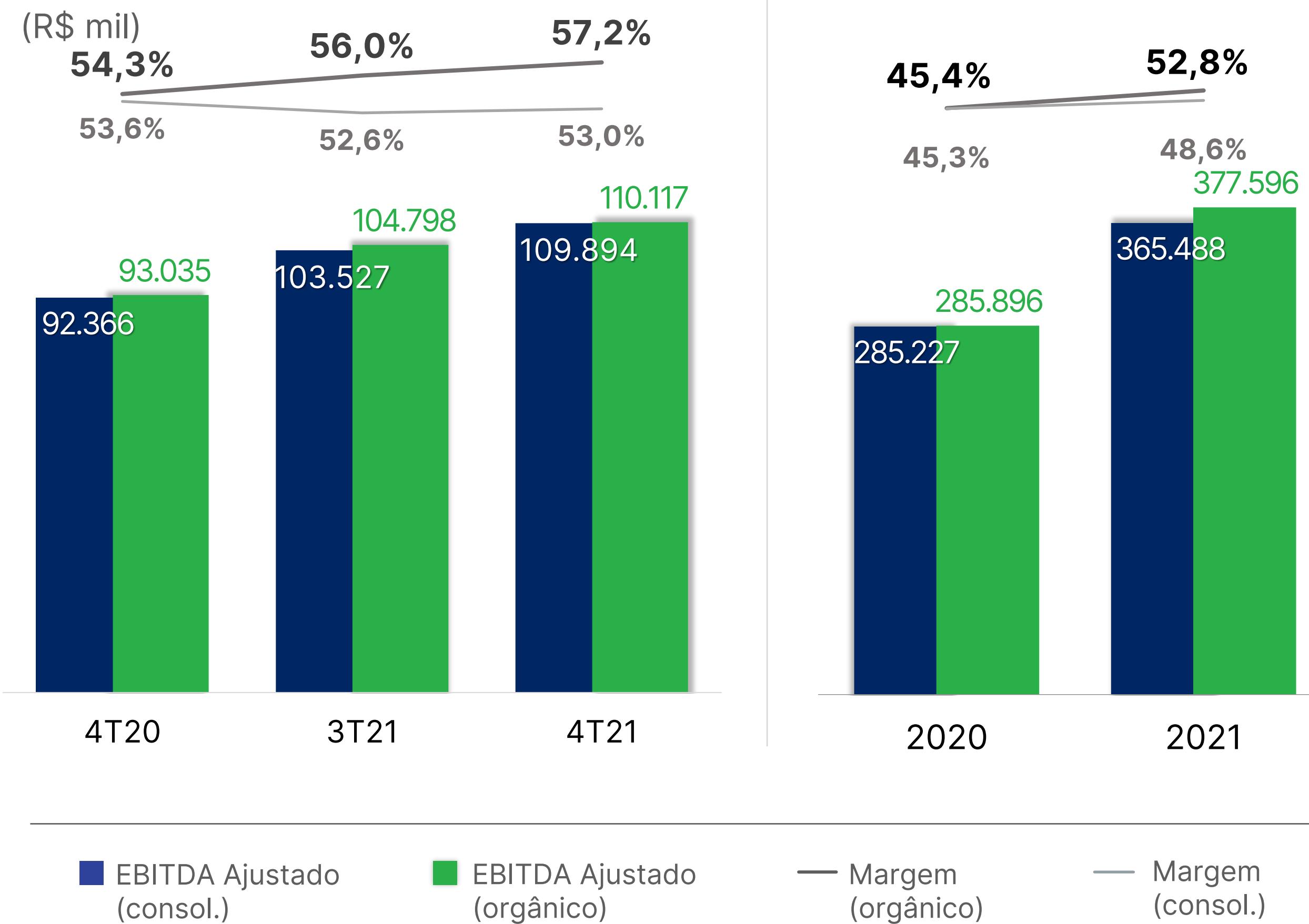
115.977
115.690

2020
2021

— % RL (orgânico)
— % RL (consol.)

¹Exclui eventos não recorrentes ao resultado e PPA de aquisições

Crescimento sustentável de rentabilidade



EBITDA ajustado¹ (orgânico)

+18,4% vs. 4T20

+5,1% vs. 3T21

+32,1% vs. 2020

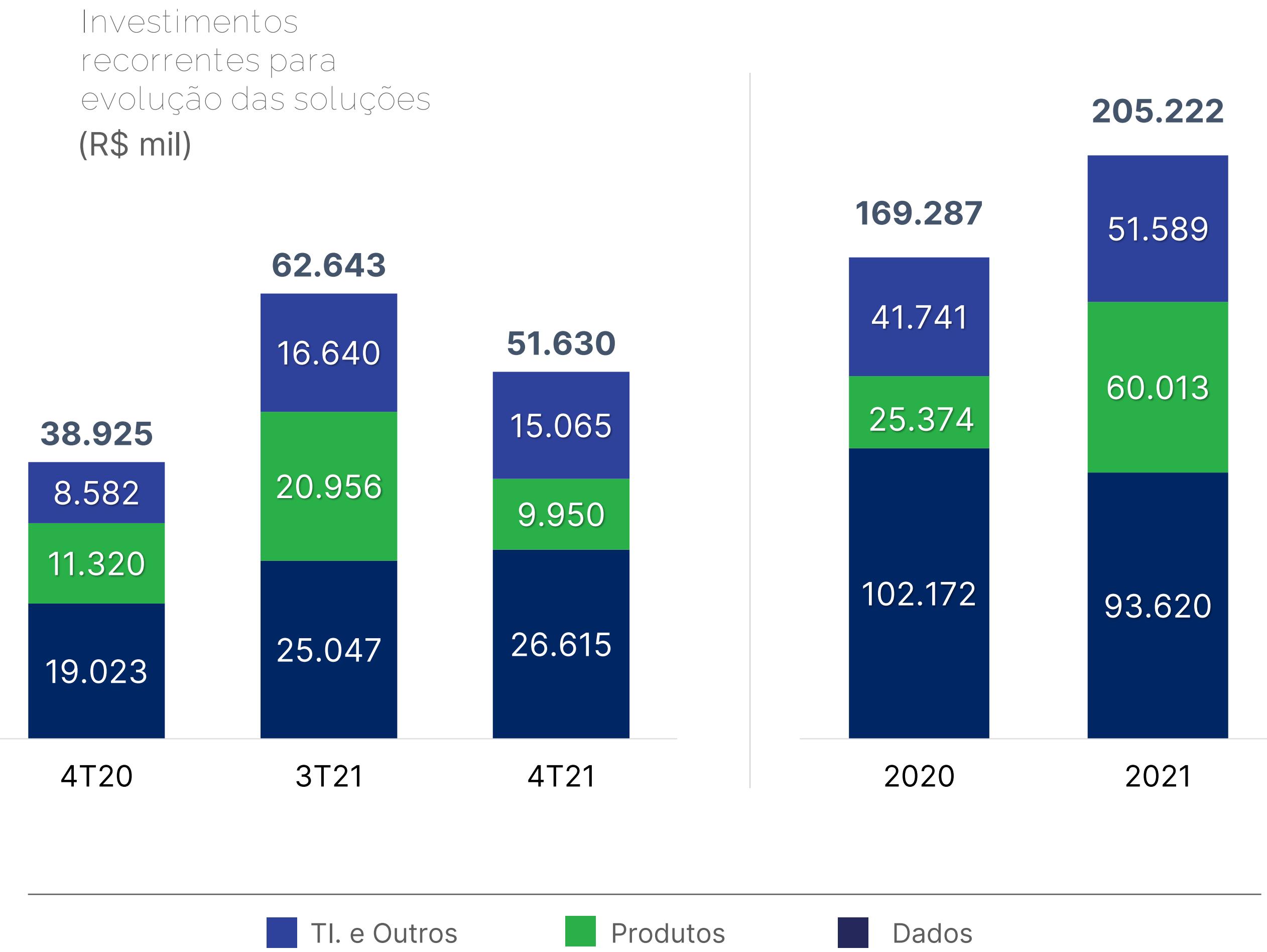
Margem EBITDA ajustado¹ (orgânico)

+2,9pp. vs. 4T20

+1,2pp. vs. 3T21

+7,4pp. vs. 2020

¹Exclui eventos não recorrentes



TI. e Outros

+155,2% vs. 4T20
-2,7% vs. 3T21
+53,5% vs. 2020

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

Produtos

-12,1% vs. 4T20
-52,5% vs. 3T21
+136,5% vs. 2020

Reallocação de provisões relativas à benefícios e encargos para o OPEX, q.o.q

Criação do CEA e estruturação das Squads de produtos, y.o.y

Dados

+39,9% vs. 4T20
+6,3% vs. 3T21
-8,4% vs. 2020

Maior volume de dados de cartórios e societários, q.o.q.

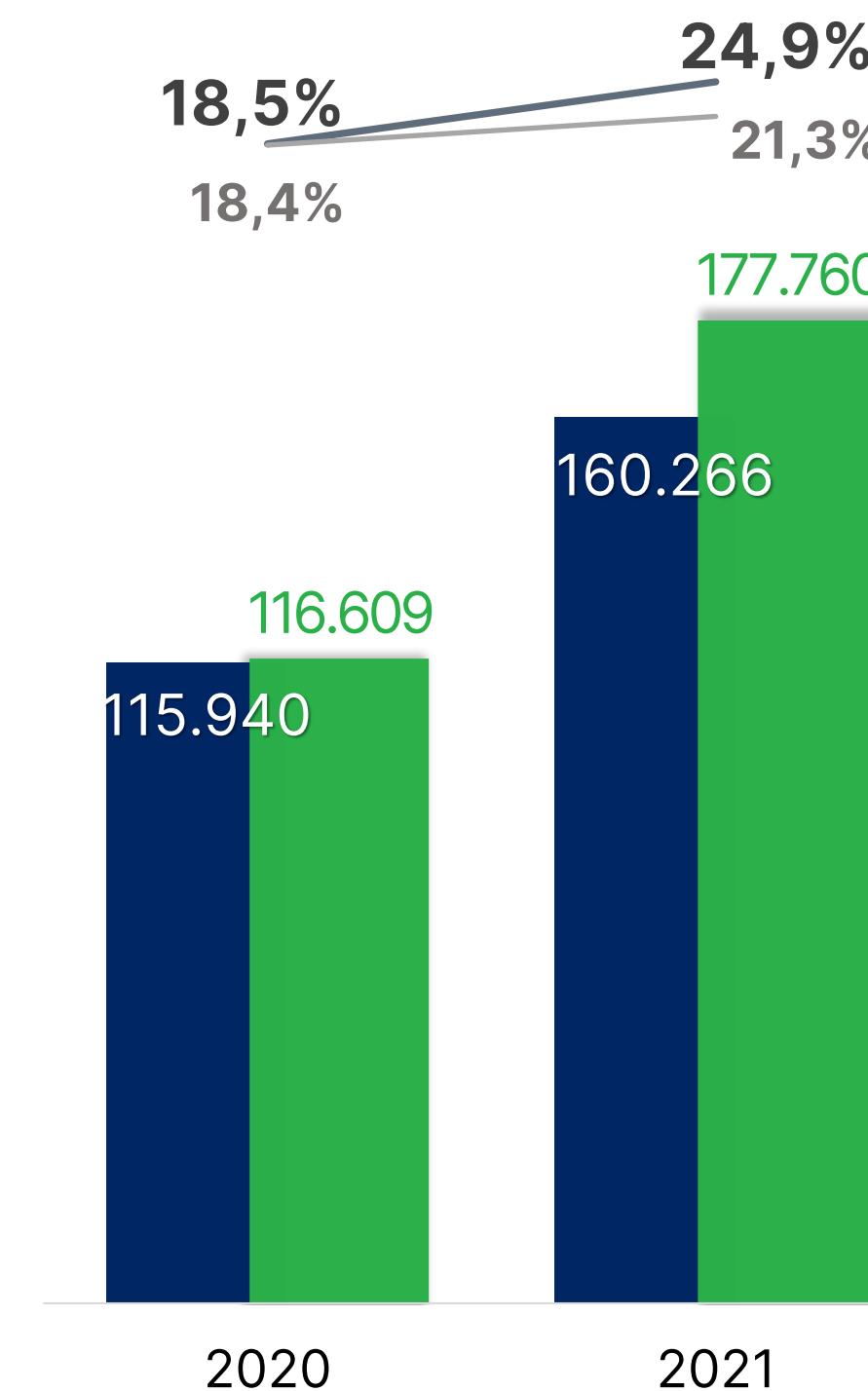
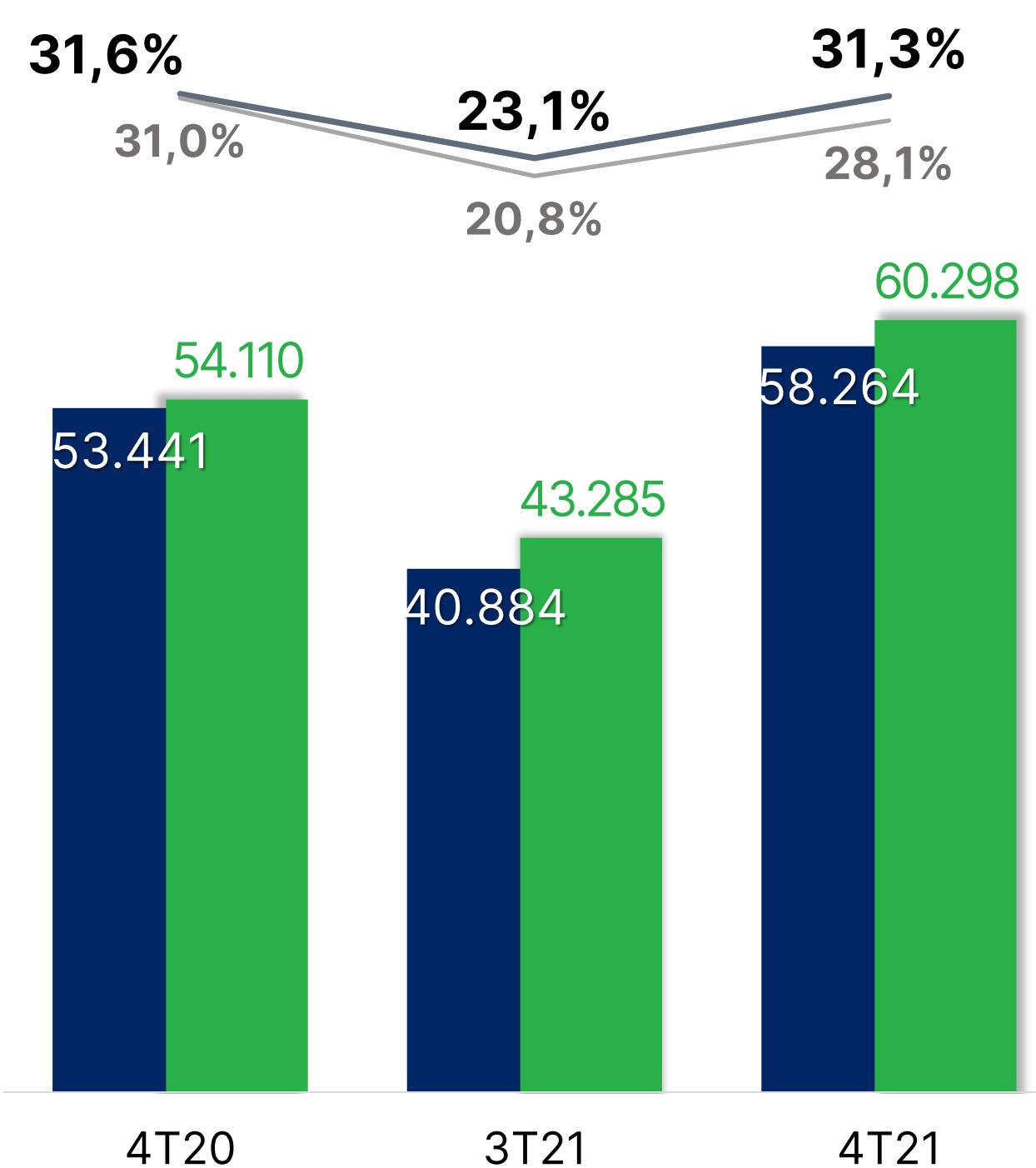
Aumento de preços unitários por correção de inflação, q.o.q.

Nova condições contratuais implantados em 2021 junto aos cartórios de alguns estados, trazendo redução do Capex, y.o.y.

¹Exclui PPA de aquisições

Forte geração de caixa

(R\$ mil)



EBITDA ajustado¹ – Capex Total² (orgânico)

+11,4% vs. 4T20

+39,3% vs. 3T21

+52,4% vs. 2020

Margem EBITDA ajustado¹ – Capex Total² (orgânico)

-0,3pp. vs. 4T20

+8,2pp. vs. 3T21

+6,3pp. vs. 2020

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

Efeito positivo de R\$4,0M no Lucro Líquido...

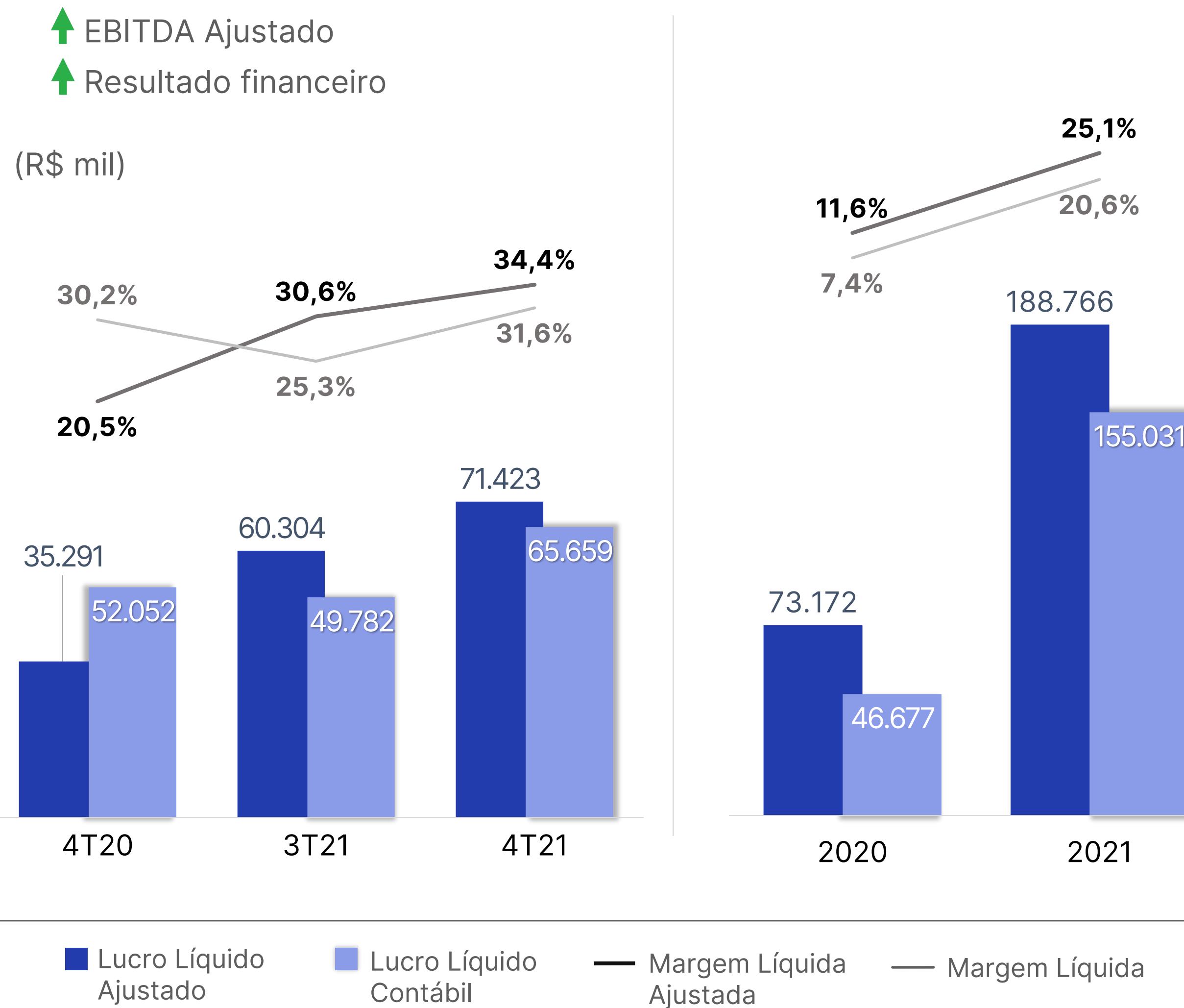
... e no Balanço Patrimonial

(R\$ mil)	4T21
Perda por impairment	
Outras (despesas) / receitas	(181.285)
Total de efeito no EBITDA	(181.285)
Baixa de obrigações por aquisições a pagar	
Outras (despesas) / receitas financeiras	187.418
Total de efeito no LAIR	6.133
Efeito líquido nos impostos	
Correntes e Diferidos	(2.085)
Total de efeito no Lucro Líquido	4.048

A perda por impairment foi mais do que compensada pela redução da parcela variável a pagar pela aquisição.

A estrutura da operação contemplou um pagamento de parcela variável relevante, de forma a mitigar riscos de execução da Acordo Certo.

(R\$ mil)	4T21
Perda por impairment	
Intangivel - Ágio na combinação de negócios	(170.407)
Intangivel - Marcas, direitos, patentes e outros	(1.976)
Intangivel - Software	(8.902)
Efeito dos impostos	
Ativo Não Circulante - Impostos de renda e contribuição social diferidos	61.637
Total de efeito no Ativo	(119.648)
Baixa de obrigações por aquisições a pagar	
Passivo Circulante - Obrigações por aquisições de investimentos	196.558
Passivo Circulante - Impostos a pagar (sobre receita financeira)	(9.140)
Efeito dos impostos	
Passivo Não Circulante - Impostos de renda e contribuição social diferidos	(63.722)
Total de efeito no Passivo	123.696
Total de efeito no Balanço Patrimonial	4.048



Lucro líquido ajustado¹

+102,4% vs. 4T20
+18,4% vs. 3T21
+158,0% vs. 2020

Crescimento de resultados operacionais e financeiros

Margem líquida ajustada¹

+13,9pp. vs. 4T20
+3,8pp. vs. 3T21
+13,5pp. vs. 2020

¹Exclui eventos não recorrentes ao resultado e efeitos contábeis adicionais de aquisições (efeitos de amortização de mais valia, despesas financeiras de marcação a mercado e seus efeitos em impostos) para fins de comparabilidade com os períodos anteriores. Não representa o lucro orgânico.

Estratégia 2022

Acelerar o crescimento de receitas, participação nos clientes aliado a rentabilidade

Evolução contínua de produtos e ampliar a linha de soluções disponíveis aos nossos clientes.

Prezar pela excelência operacional, transparência, eficiência, e elevados padrões de acurácia.

Rentabilidade para nós e nossos clientes.

Experiência do Cliente + Computação em nuvem

Proporcionar a melhor experiência aos clientes propiciando uma melhor gestão operacional e financeira da cadeia de valor, com entregas cada vez melhores e mais rápidas.

Avançar na transformação digital, migrando e atualizando sistemas e produtos existentes, para acelerar entregas, customizações e inovações e assim melhorar ainda mais a experiência do cliente.

Cultura InteliGente

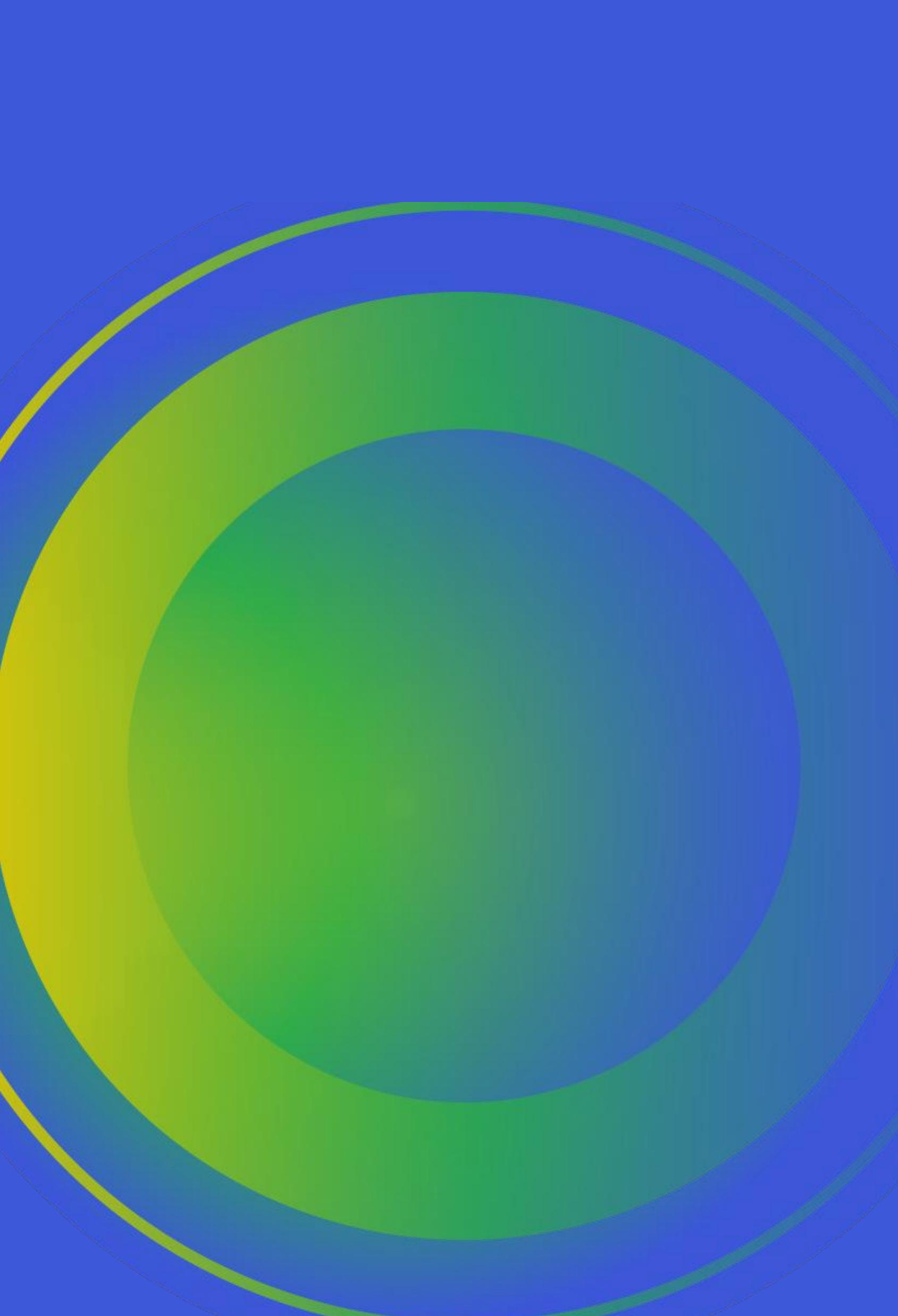
Garantir o fortalecimento da cultura Boa Vista.

Cultura InteliGente é quem somos, nosso propósito, posicionamento, missão, visão e os valores que acreditamos aqui na Boa Vista. Dar voz à nossa maior inteligência: as pessoas! Incluir e valorizar os nossos colaboradores pelo que são.

Buscar crescimento inorgânico

Buscar crescimento inorgânico da Boa Vista a partir de novas aquisições e/ou parcerias.

Ampliar nosso mercado de atuação e potencializando o uso da inteligência analítica para a criação de valor.



Q&A



Para fazer perguntas, clique no ícone #Q&A# na parte inferior de sua tela e escreva o seu #IDIOMA# e sua #PERGUNTA#, para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.



Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela. Para participantes via telefone, disque *9 (levantar a mão), assim que a sua pergunta for anunciada, dique *6 para ativar/silenciar o áudio.



Para enviar perguntas por escrito via ícone de Q&A, no botão inferior de suas telas, orientamos realizá-las indicando o seu NOME, EMPRESA e IDIOMA e escreva a sua pergunta.

BOAS
B3 LISTED NM

Relações
com Investidores

🌐 ri.boavistascpc.com.br

✉ ri@boavista.com.br



boavistaservicos.com.br | consumidorpositivo.com.br

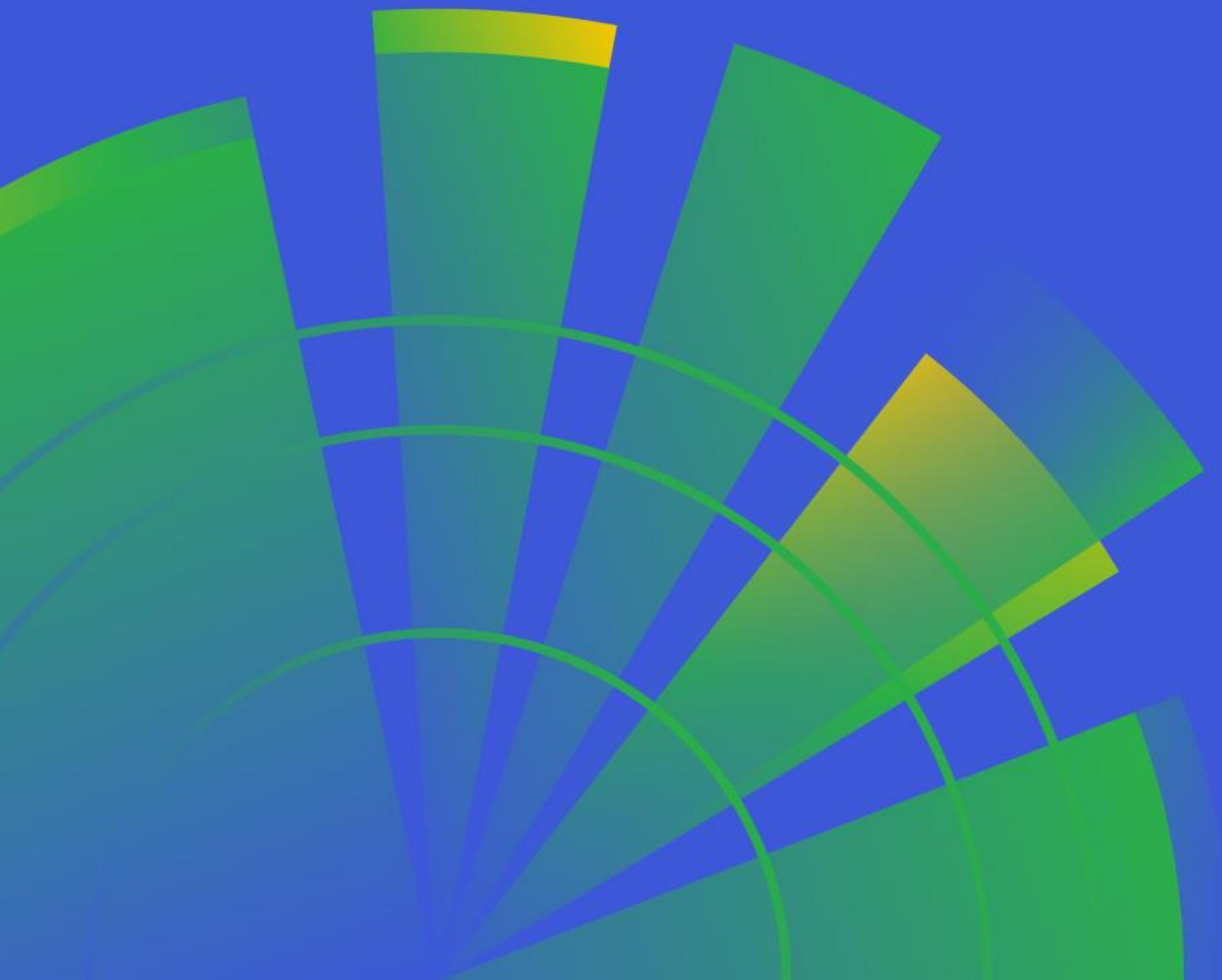


[company/boavista](#)

BOAS
B3 LISTED NM

Earnings
Call

4Q21



Investor Relations

Dirceu Gardel
CEO

Monica Simão
CFO & IRO

Lucas Guedes
CCO / Vice President
of Business

Flavio Bongiovanni
IR Manager

Mariana Gimenez
IR Analyst

Legal warning

The statements contained in this document related to business perspectives, projections of operating and financial results and those related to growth perspectives of Boa Vista Serviços S.A. are merely forecasts and, as such, are based exclusively on the Executive Board's beliefs and assumptions about the future of the business. These expectations depend substantially on market conditions, the performance of the Brazilian economy, the sector and the international markets and, therefore, are subject to change without prior notice. All variations presented herein are calculated based on the numbers in thousands of reais, as well as rounding. Forward-looking considerations are not guarantees of performance. They involve risks, uncertainties and assumptions, as they refer to future events and, therefore, depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic conditions, industry conditions and other operating factors may affect the future results of the Company and lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements.

This presentation is based on performance comments and includes accounting and non-accounting data, such as operating, financial and pro forma data and expectations of the Company's management. The non-accounting data has not been subject to review by the Company's independent auditors.

Achievements of the strategic plan

We accelerated digital transformation with cloud solutions and squads

We brought new products to market (organic and inorganic) greater technology, ease for customers

We provided the best customer experience and a better operational and financial management of the value chain, with better and faster deliveries

We boosted Cadastro Positivo sales adding these products to customer contracts

We drove growth in Marketing solutions with Boa Vista Bluebox's SaaS delivery

We made Boa Vista a reference in anti-fraud solutions boosting the number of queries performed by brand reliability and analytical capability



A professional woman with curly hair, wearing a light blue blouse, is smiling and looking down at a tablet device she is holding. The background is blurred, showing what appears to be a city street at night with bokeh lights.

The benchmark
analytics company
in the market

Net Revenue
+19.2%
vs. 2020

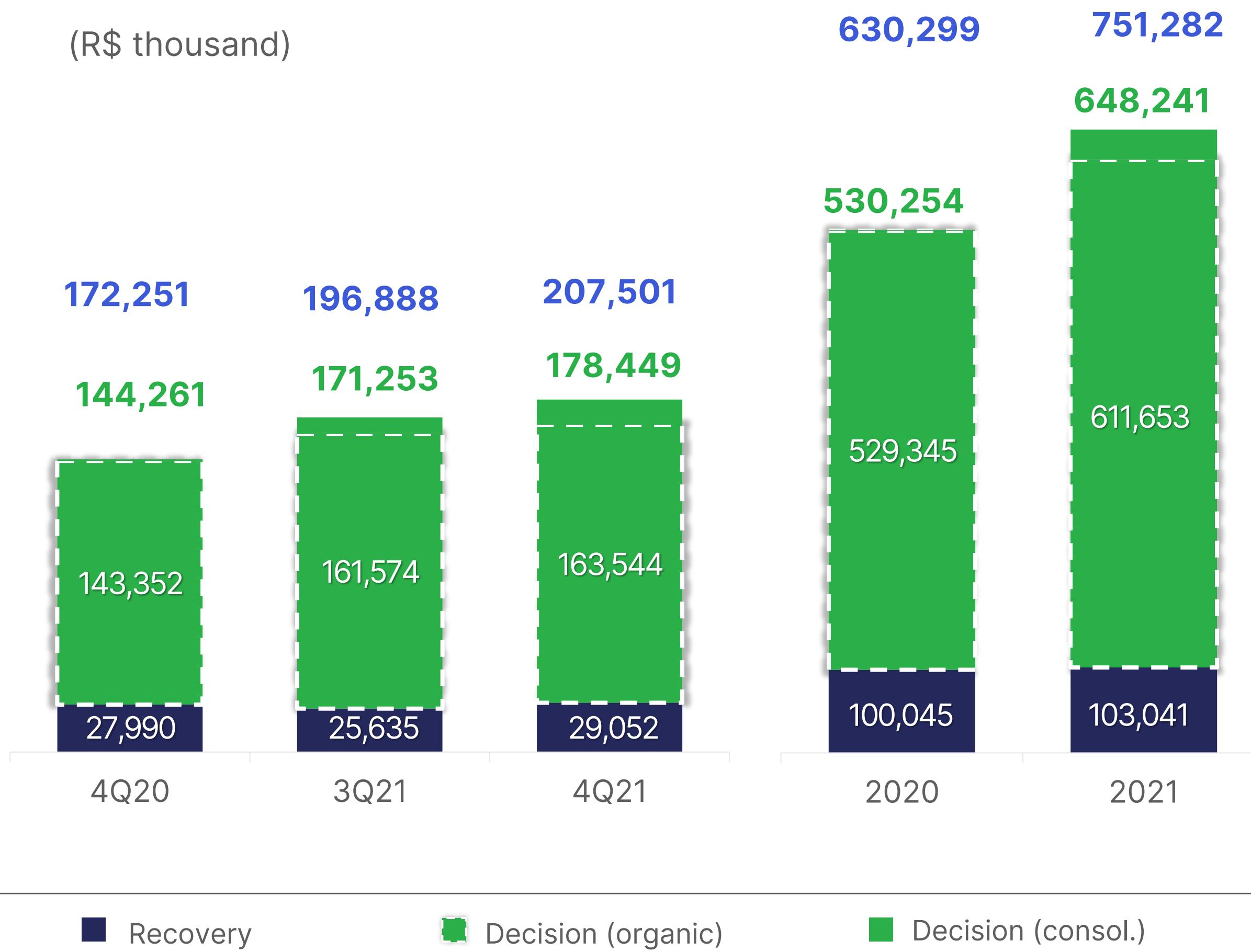
+25.2%
Analytical
Solutions
vs. 2020

Adj. Ebitda – Capex
+38.2%
vs. 2020

+158.0%
Adjusted Net
Income
vs. 2020

Net Revenue | Decision Services and Recovery Services

(R\$ thousand)



Total Net Revenue

+20.5% vs. 4Q20

+5.4% vs. 3Q21

+19.2% vs. 2020

Strong growth
in **Analytics**

Decision Services (consol.)

+23.7% vs. 4Q20

+4.2% vs. 3Q21

+22.3% vs. 2020



Analytics, Analytics,
Analytics, both for Risk
and Marketing

Recovery Services

+3.8% vs. 4Q20

+13.3% vs. 3Q21

+3.0% vs. 2020

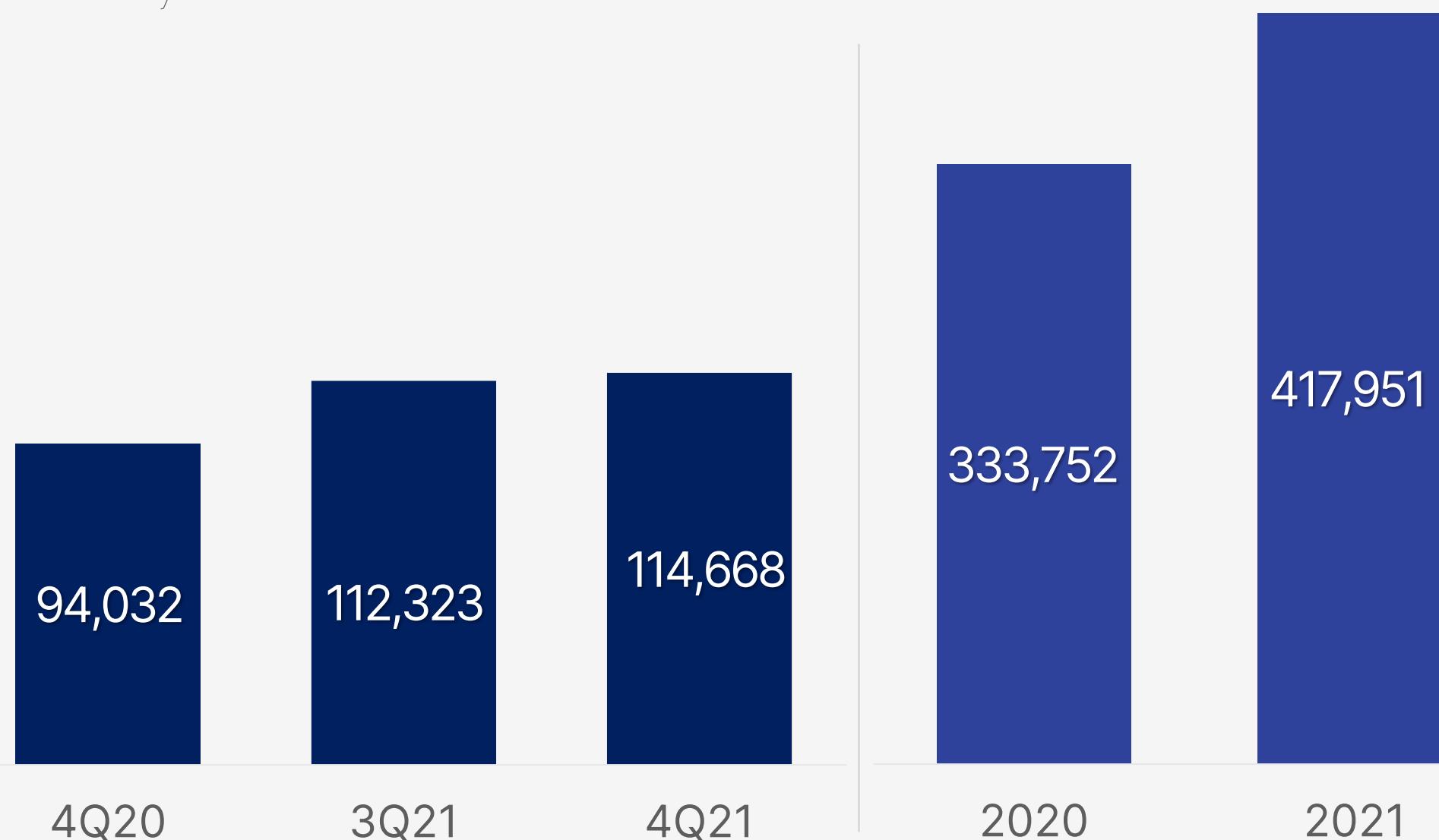
Digitalization and
increase of
Notifications sent



Decision Services

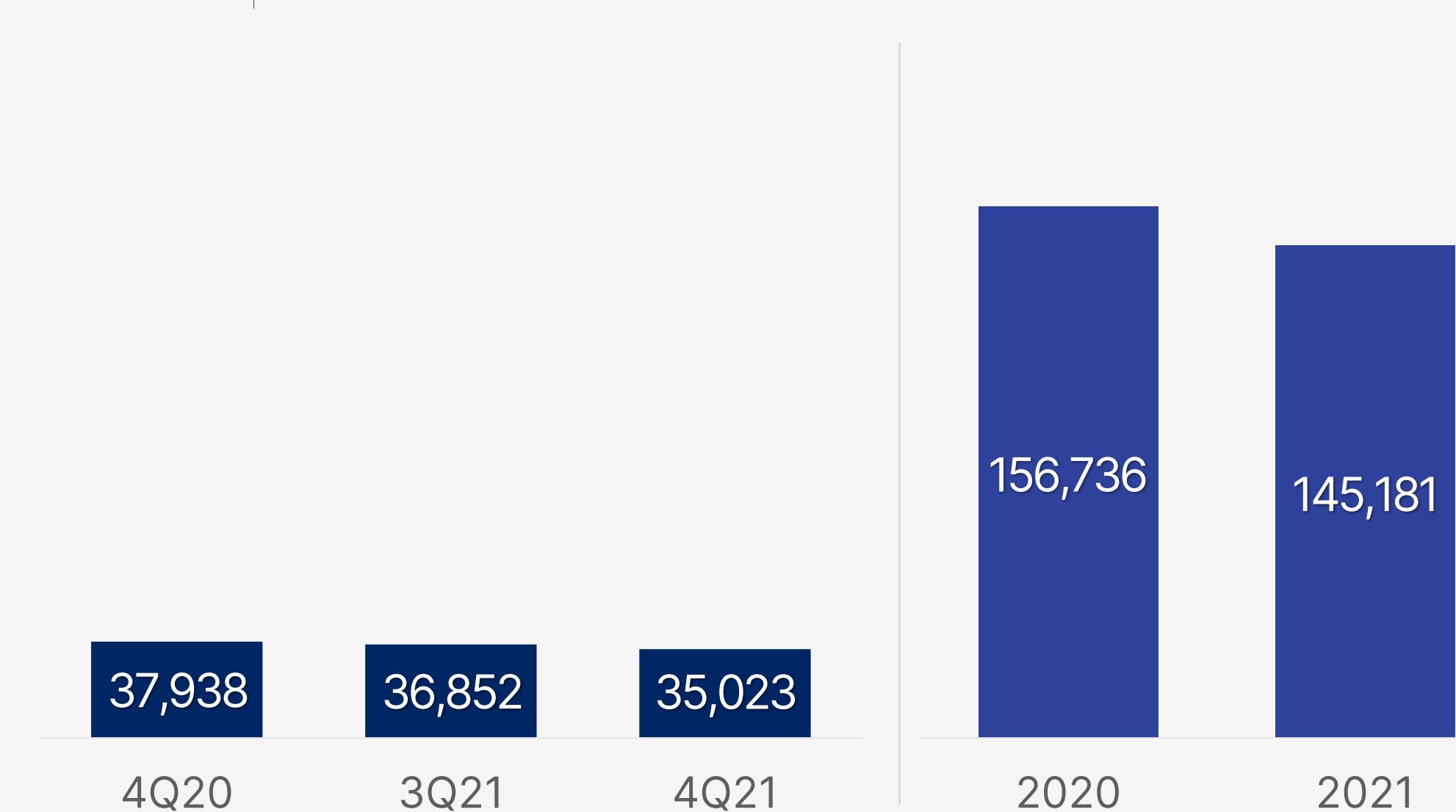
(R\$ thousand)

Analytical solutions



(R\$ thousand)

Risk reports



+21.9% vs. 4Q20

+2.1% vs. 3Q21

+25.2% vs. 2020

Analytics with
Positive Data

Strategic Packages Sales

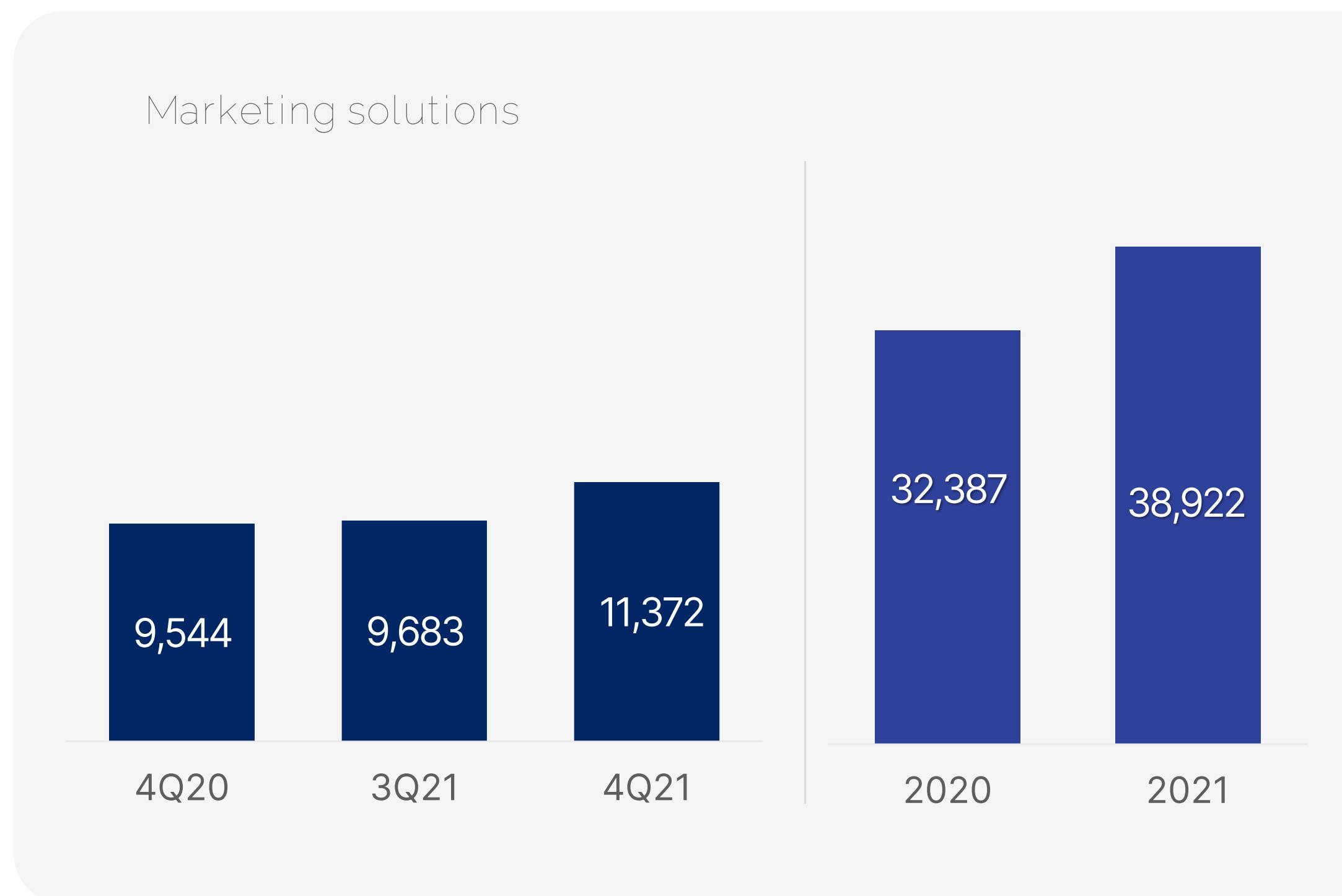
-7.7% vs. 4Q20

-5.0% vs. 3Q21

-7.4% vs. 2020

Strategy for migration
to Analytics

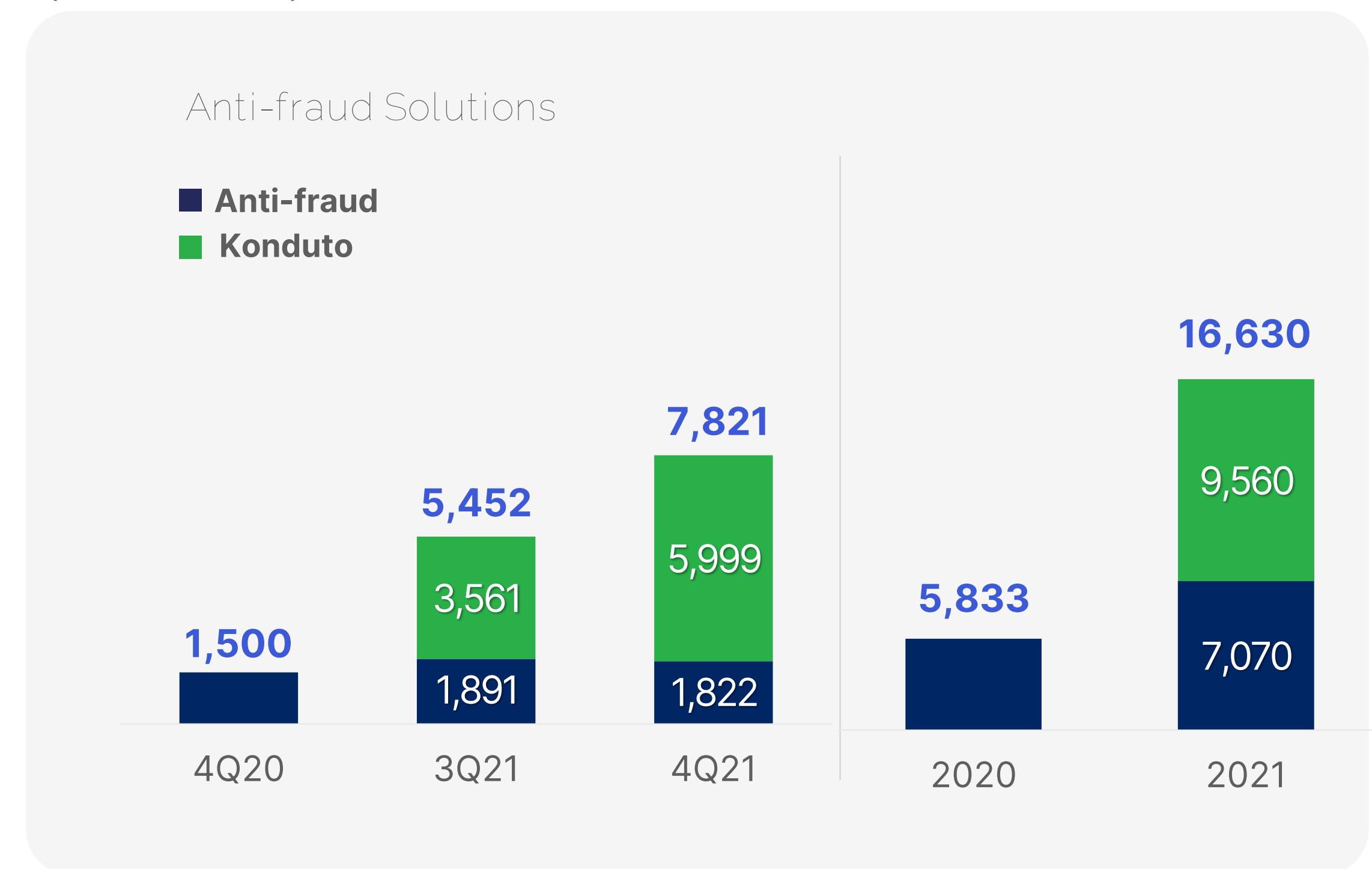
(R\$ thousand)



+19.2% vs. 4Q20
+17.4% vs. 3Q21
+20.2% vs. 2020

Focus on Boa Vista Bluebox (self-service platform for Marketing Solutions)

(R\$ thousand)



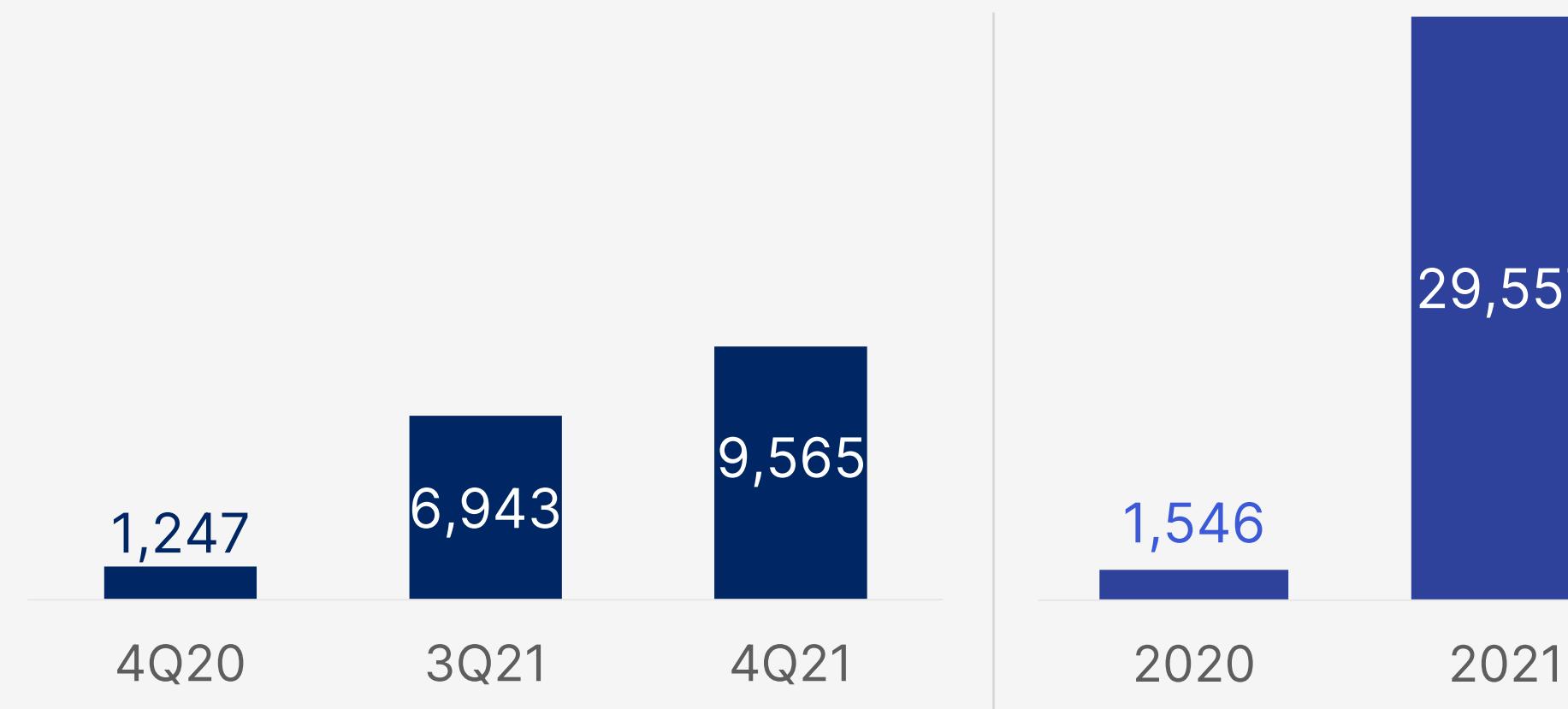
+421.4% vs. 4Q20
+43.5% vs. 3Q21
+185.1% vs. 2020



* With the opening of the Anti-Fraud Solutions line in 3Q21, part of Marketing solutions was reclassified to Anti-fraud solutions

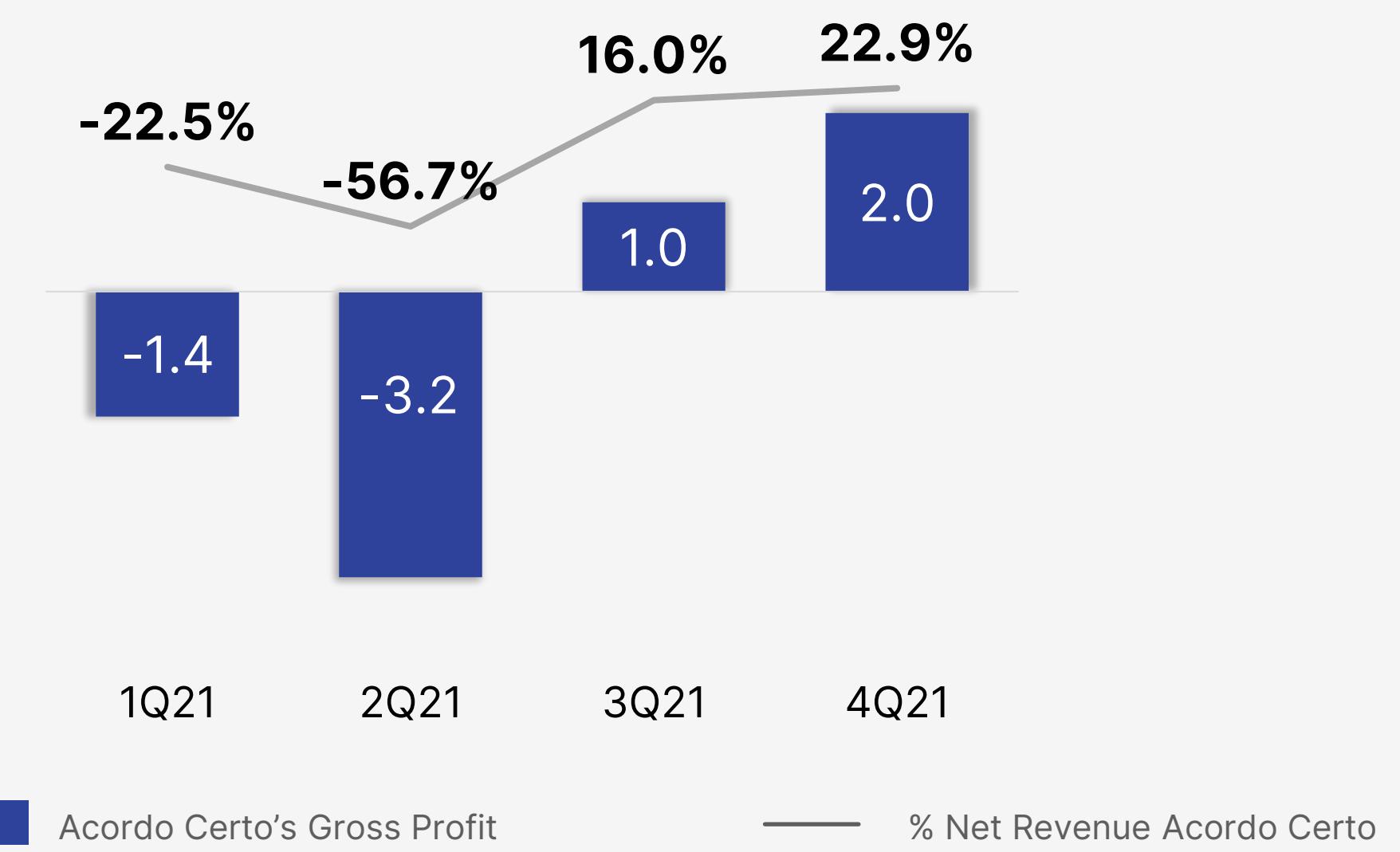
(R\$ thousand)

Consumer solutions



(R\$ million)

Gross Profit Acordo Certo



+667.0% vs. 4Q20
+37.8% vs. 3Q21
+1811.8% vs. 2020

+100% vs. 3Q21

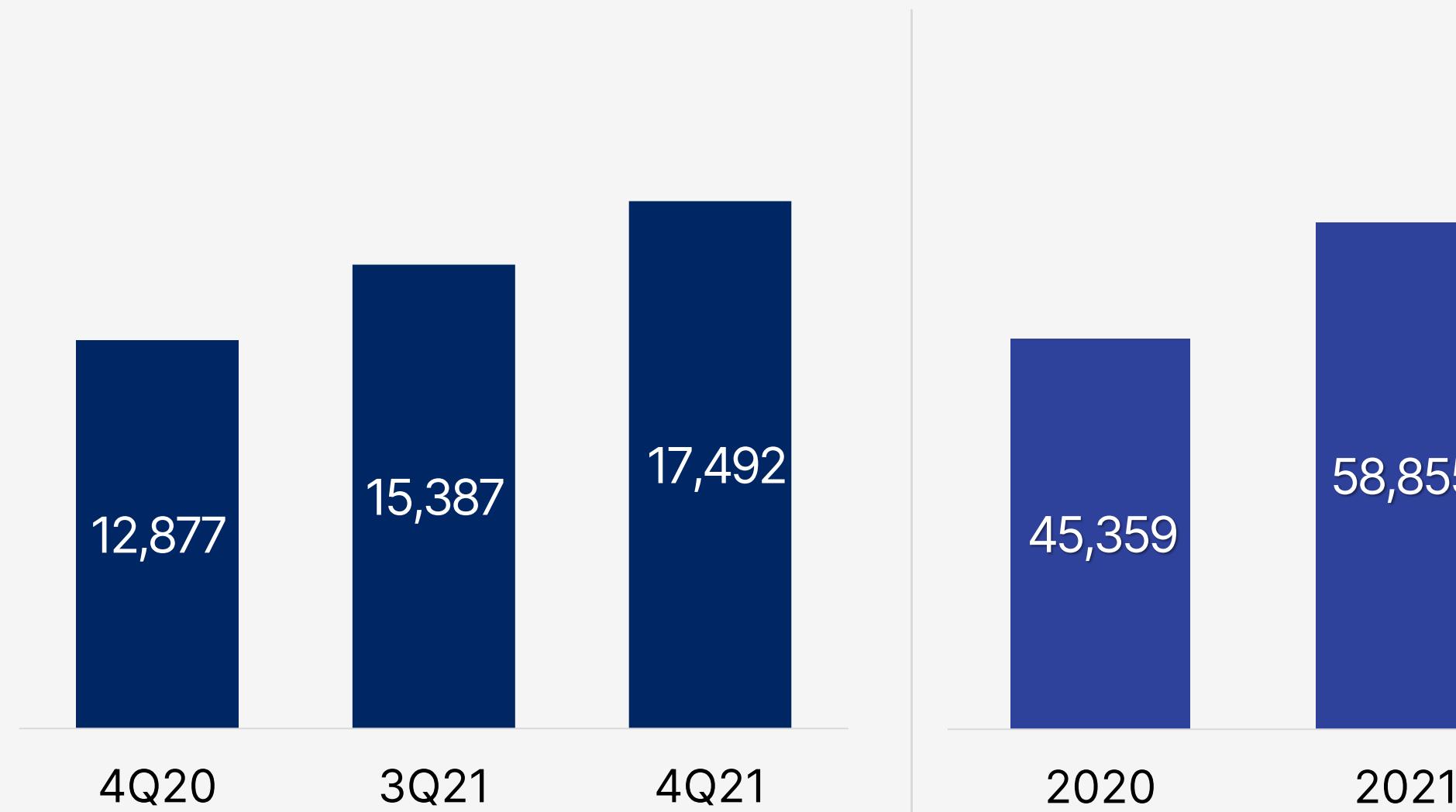

- Analytical intelligence usage in Customer targeting
- Increase of Partners within the platform
- Higher efficiency in marketing expenses

\$

Recovery services

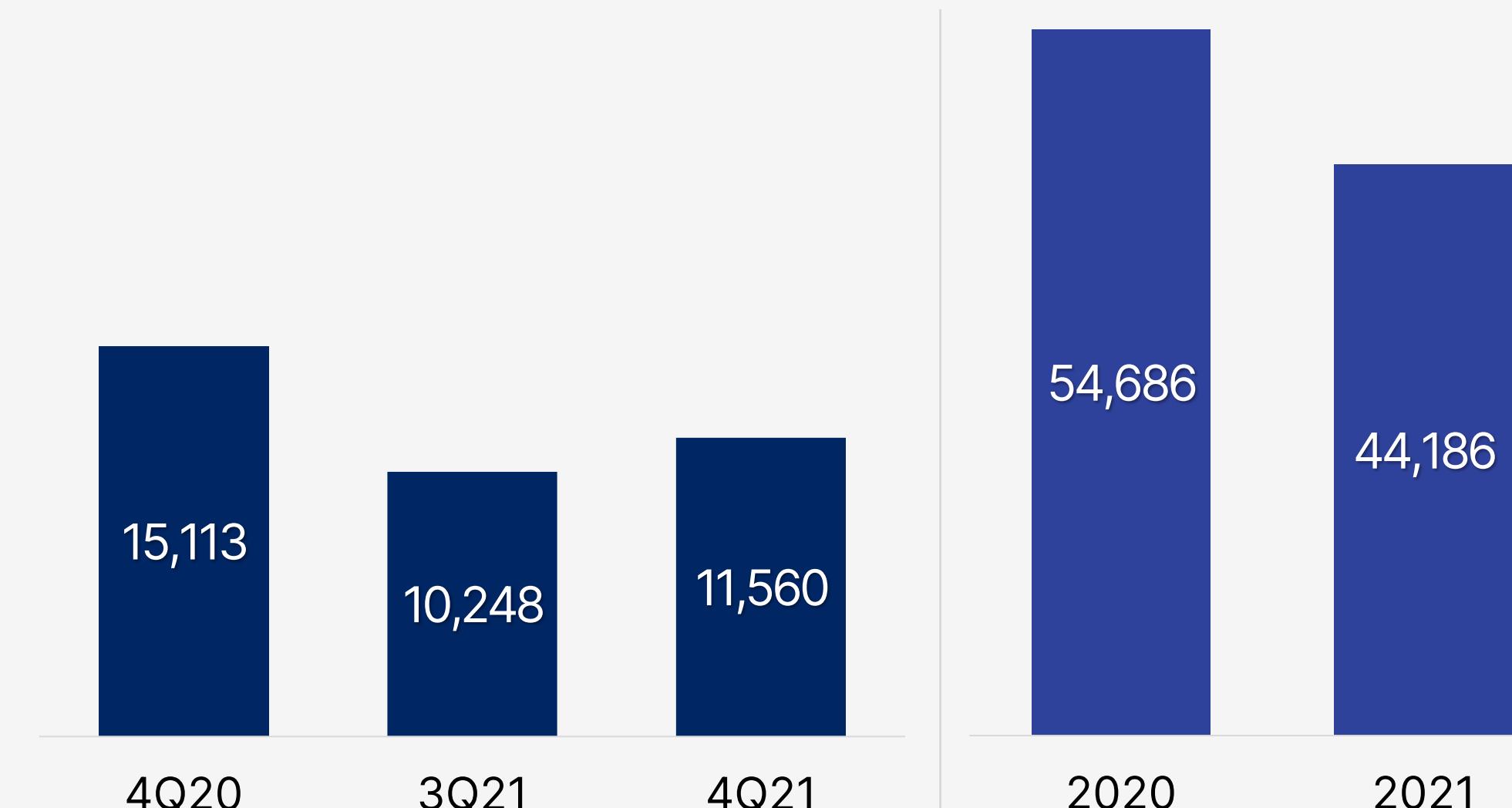
(R\$ thousand)

Digital solutions



(R\$ thousand)

Printed solutions



+35.8% vs. 4Q20

+13.7% vs. 3Q21

+29.8% vs. 2020

↑ Notification volume in 4Q21

↑ Share of Digital notifications due to migration from printed

-23.5% vs. 4Q20

+12.8% vs. 3Q21

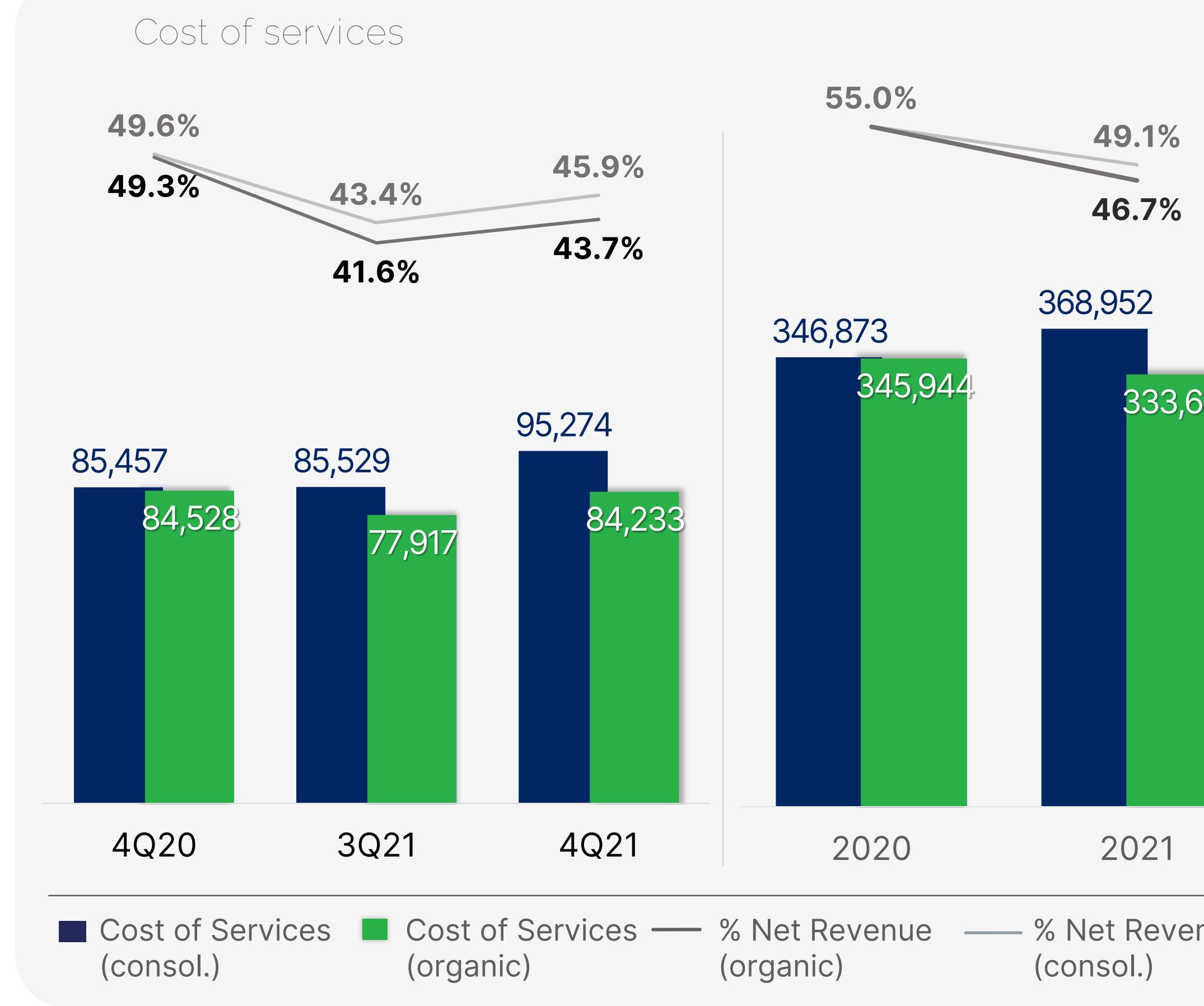
-19.2% vs. 2020

↓ Lower volume due to the migration to digital solutions

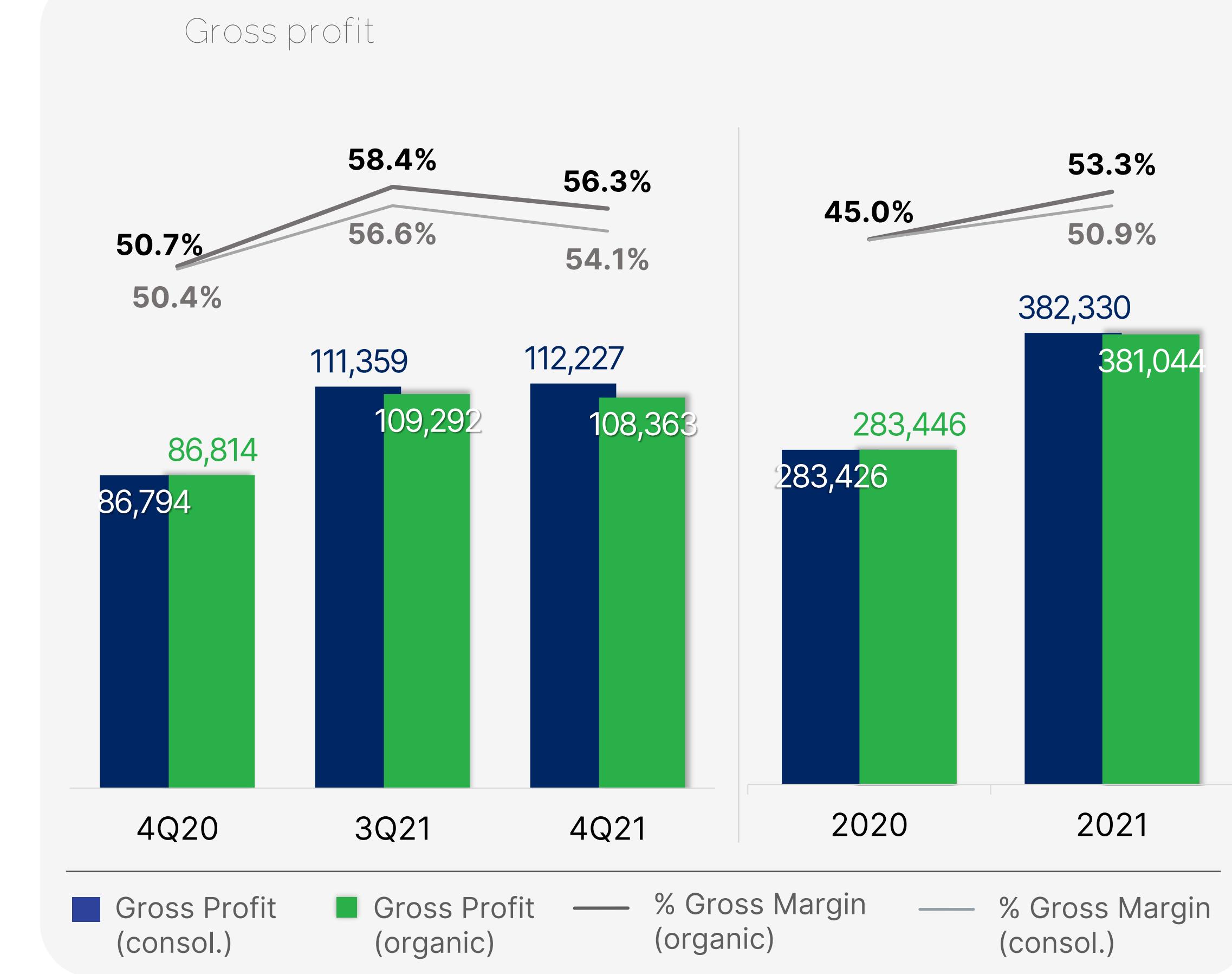
Results | Cost of services and Gross profit

- ⬇️ Communications and other variables: Lower notifications costs and Acordo Certo, Q.o.Q
- ⬆️ Personnel costs
- ⬆️ + 5 months Konduto in 2021

(R\$ thousand)



(R\$ thousand)



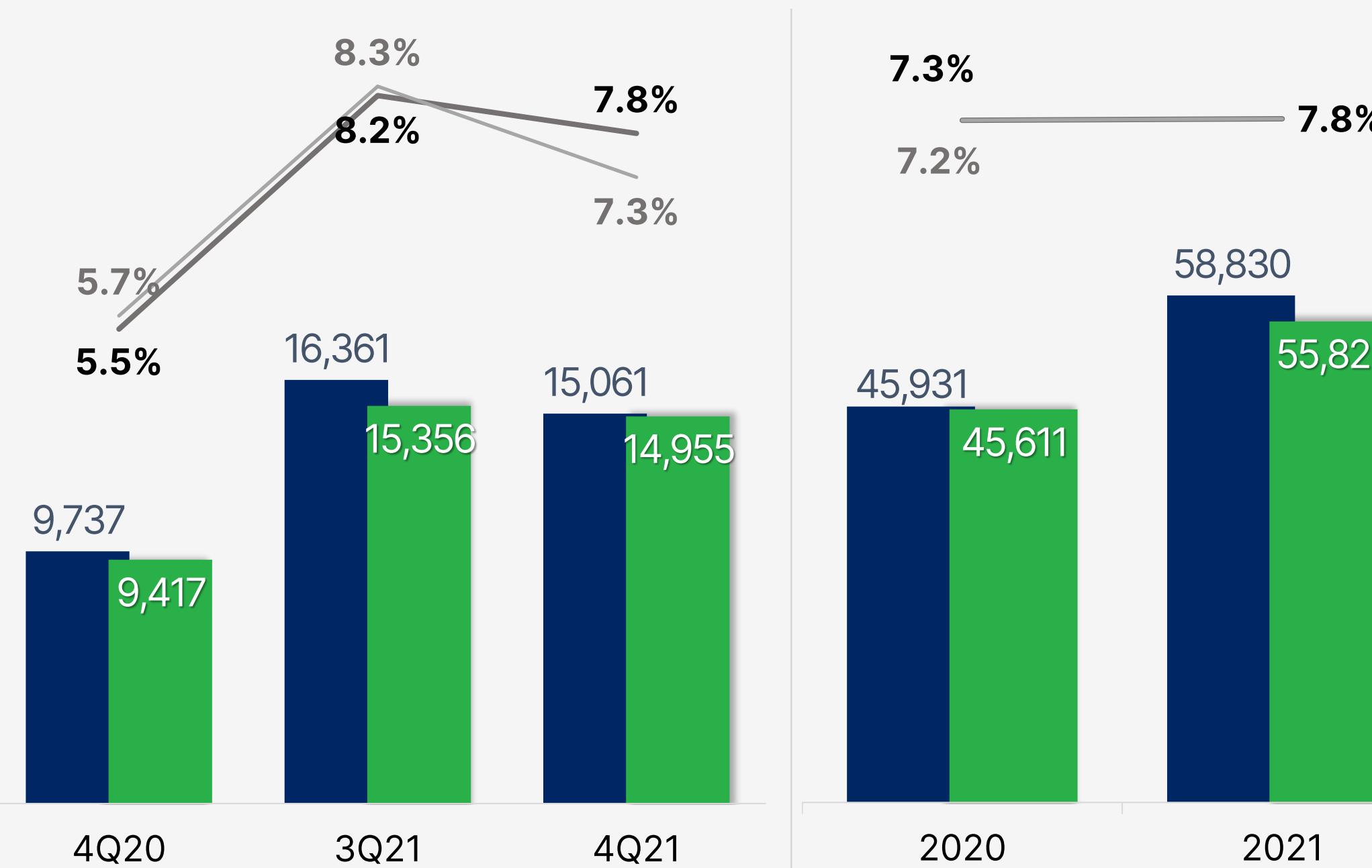
Results | SG&A Expenses

+ Sales bonuses
+ Partner remuneration

- Third parties
- PIS/Cofins credits

(R\$ thousand)

Selling expenses



■ Selling Exp.
(consol.)

■ Selling Exp.
(organic)

— % Net Revenue
(organic)

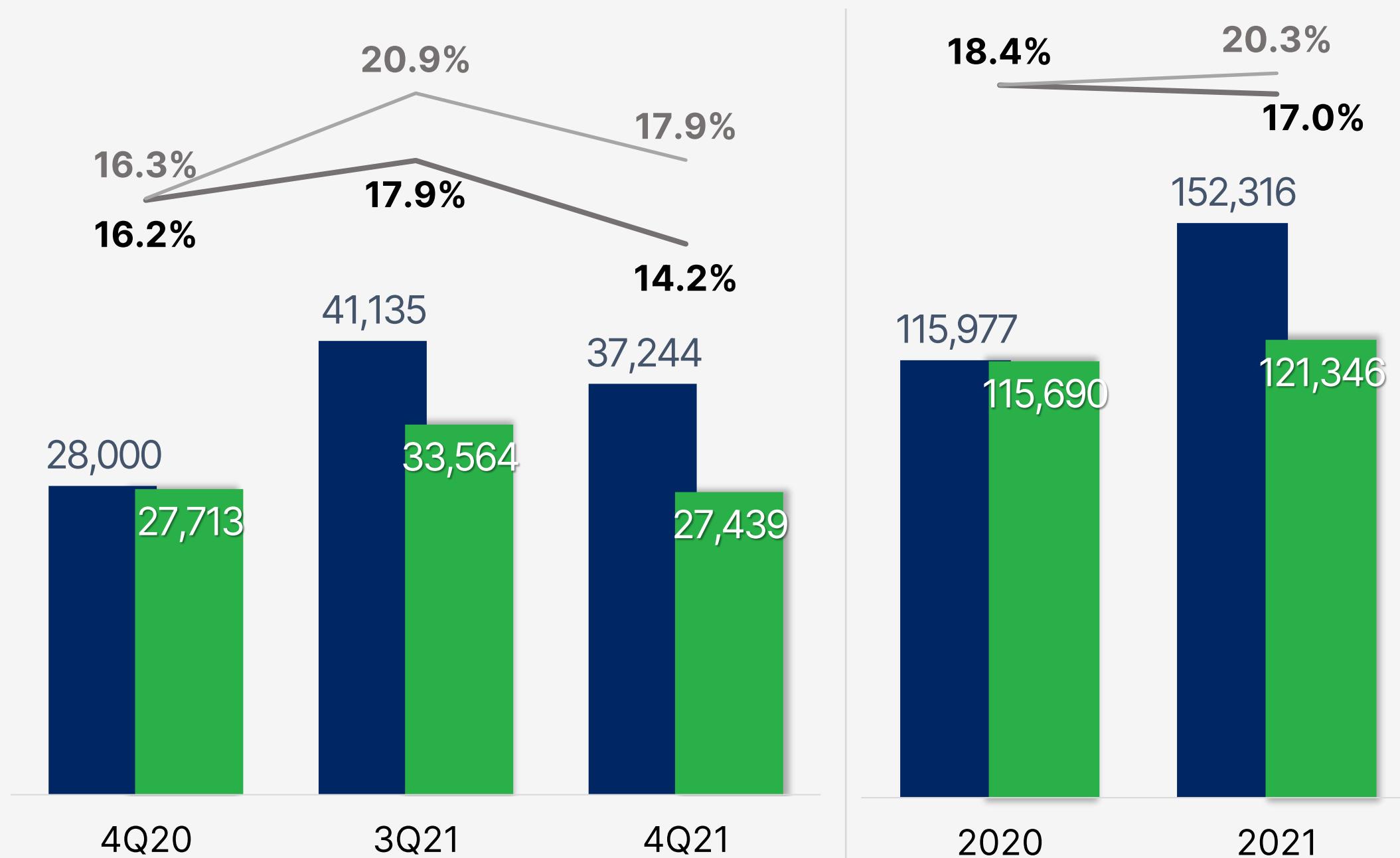
— % Net Revenue
(consol.)

+ Konduto
+ Acordo Certo
+ Personnel
(collective bargaining, terminations)

(R\$ thousand)

- Profit Sharing Program (officers
and staff)
+ acquisitions PPA
+ non-recurring M&A

General and administrative expenses



■ G&A
(consol.)

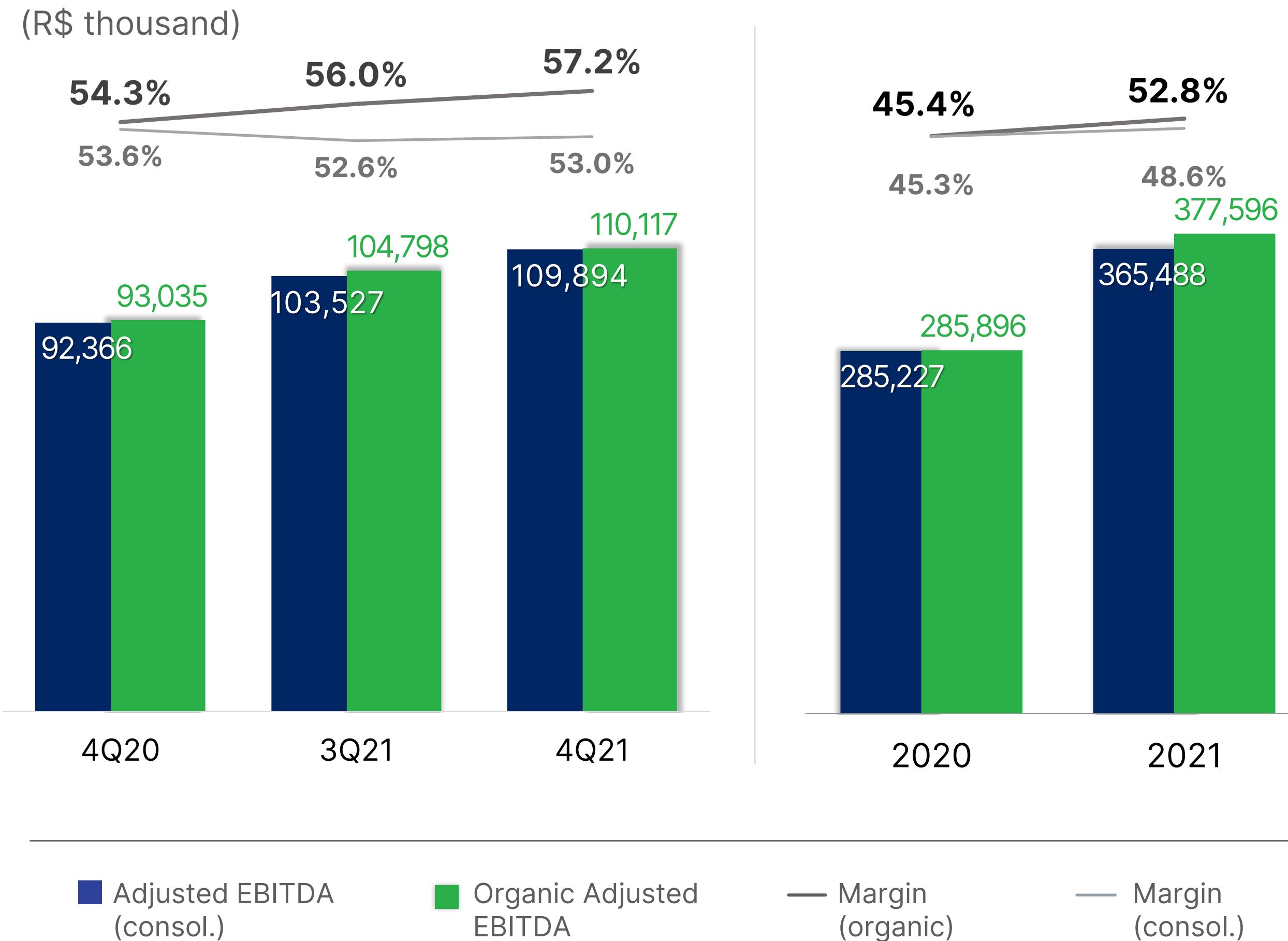
■ G&A
(organic)¹

— % Net Revenue
(organic)

— % Net Revenue
(consol.)

¹Excludes non-recurring events from the result and PPA of acquisitions

Sustainable profitability growth



Adjusted EBITDA (organic)

+18.4% vs. 4Q20

+5.1% vs. 3Q21

+32.1% vs. 2020

Adjusted EBITDA Margin ¹ (organic)

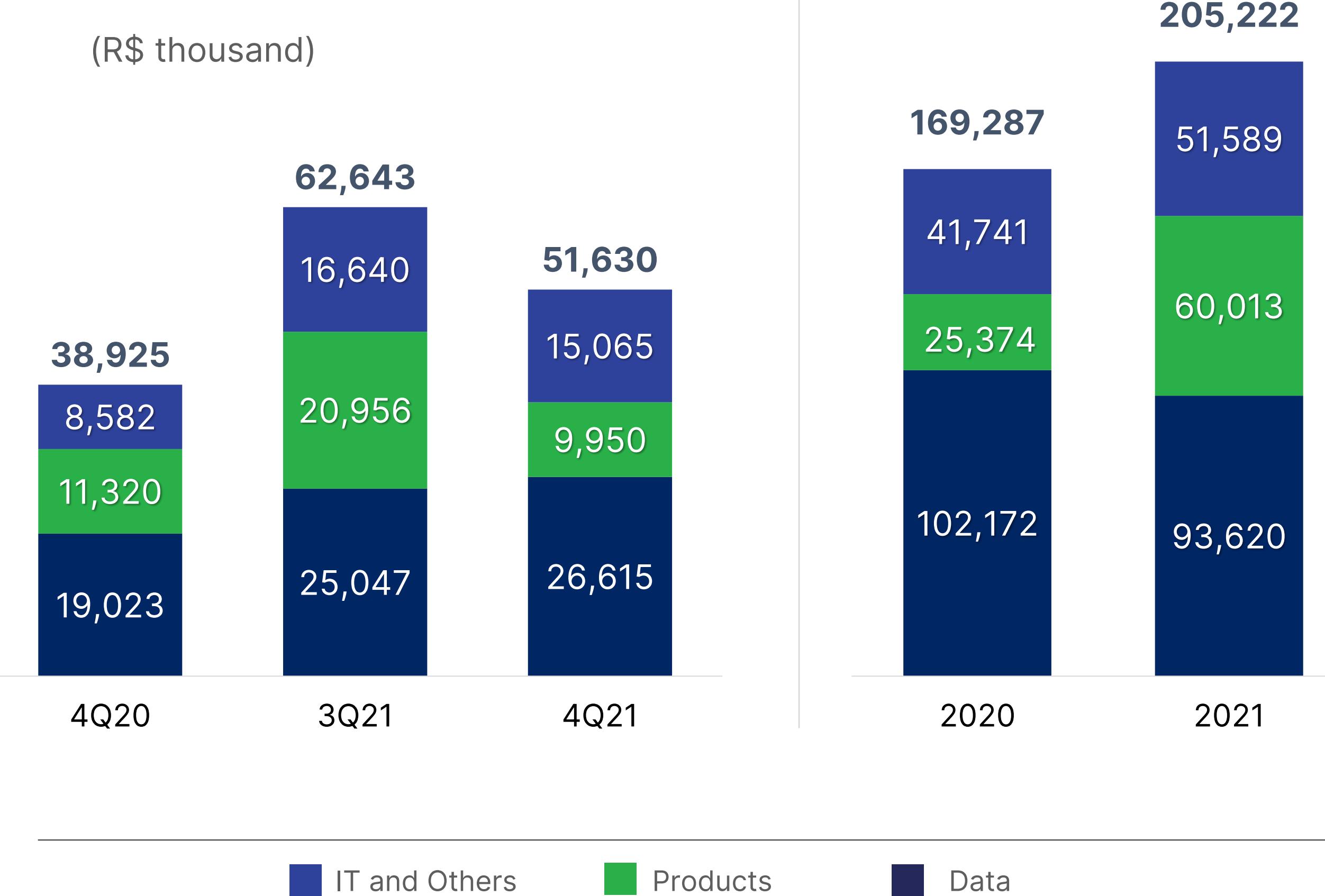
+ 2.9pp. vs. 4Q20

+ 1.2pp. vs. 3Q21

+ 7.4pp. vs. 2020

¹Excludes non-recurring events

Recurring investments for
the evolution of solutions
(R\$ thousand)



¹Excludes PPA of acquisitions

IT and Other

+155.2% vs. 4Q20
-2.7% vs. 3Q21
+53.5% vs. 2020

Greater precision in
investment allocation due
to Cloud migration.

Products

-12.1% vs. 4Q20
-52.5% vs. 3Q21
+136.5% vs. 2020

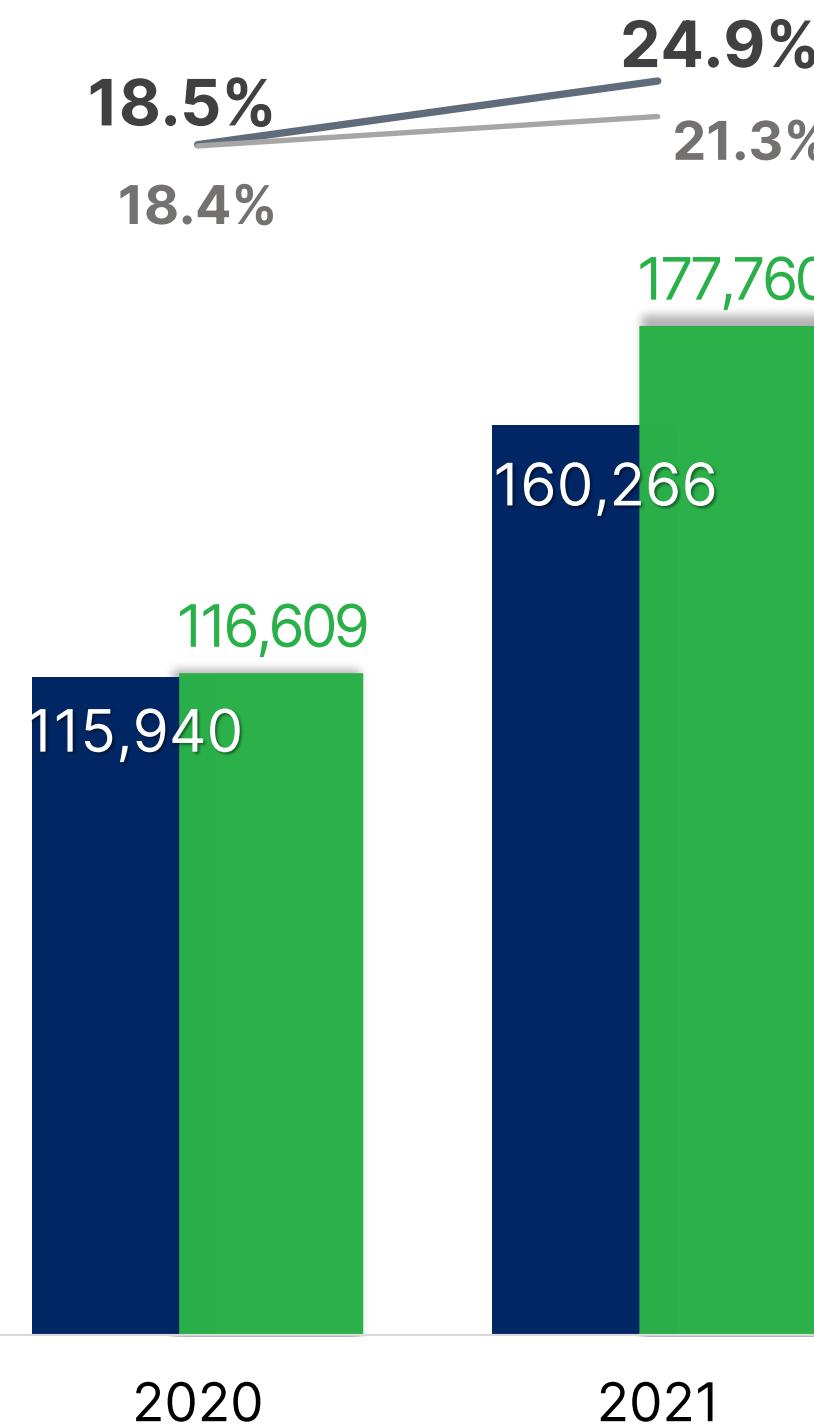
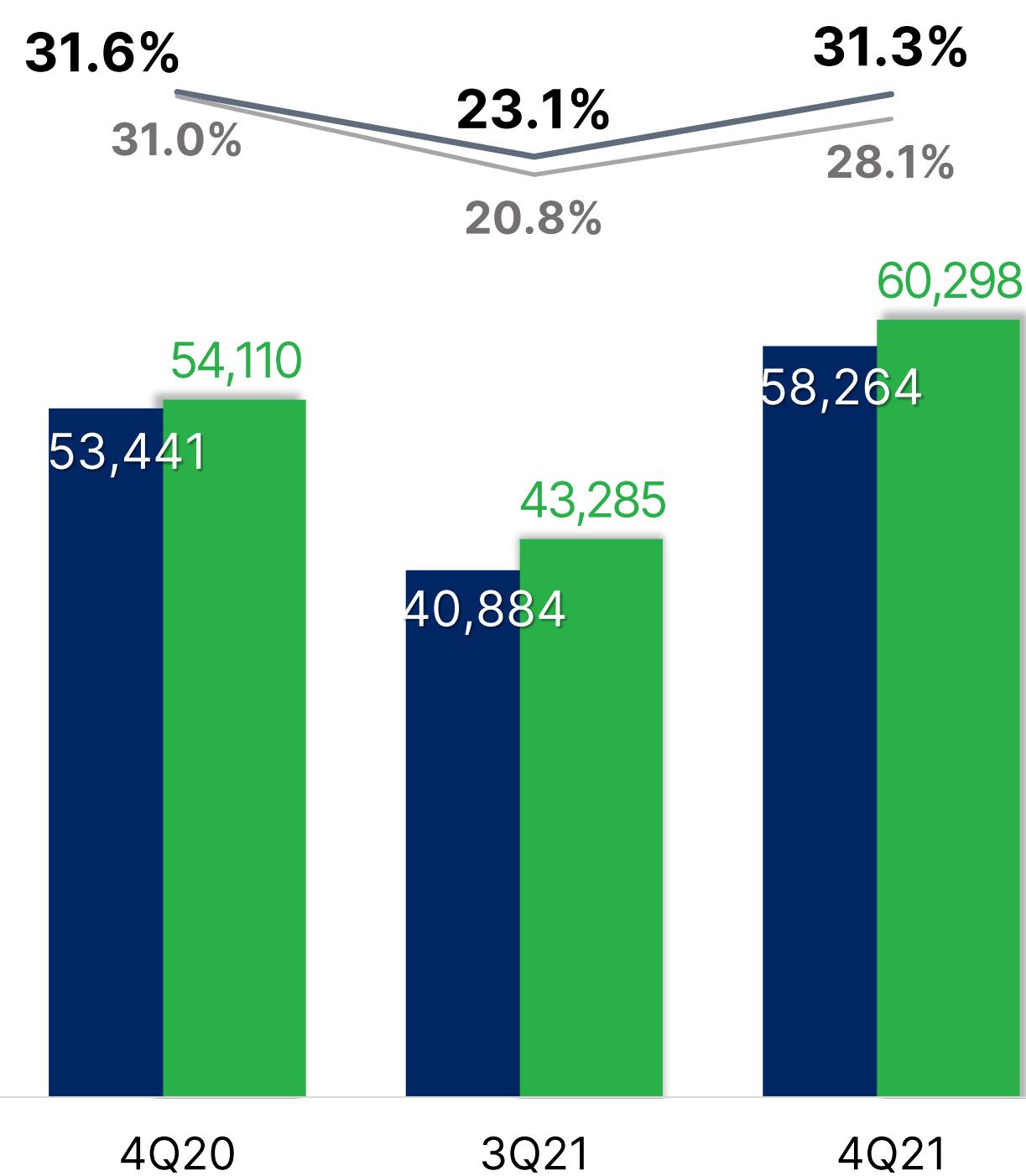
Benefit and taxes relocation
to OPEX, q.o.q.
Creation of CEA and
structuring of the product
Squads, y.o.y.

Data

+39.9% vs. 4Q20
+6.3% vs. 3Q21
-8.4% vs. 2020

Greater volume of notary offices
and corporate data, q.o.q.
Higher unitary cost due to inflation
correction, q.o.q.
New contractual terms
implemented in 2021 with notary
offices of some states that lead to
the CAPEX reduction, y.o.y.

Consistent cash generation
(R\$ thousand)



Adjusted EBITDA¹ – Total Capex² (organic)

- +11.4% vs. 4Q20
- +39.3% vs. 3Q21
- +52.4% vs. 2020

Adjusted EBITDA Margin¹ – Total Capex² (organic)

- 0.3pp. vs. 4Q20
- +8.2pp. vs. 3Q21
- +6.3pp. vs. 2020

¹Excludes non-recurring events from the result | ²Excludes PPA of acquisitions

Positive effect of R\$ 4.0M in the Net Income...

... and in the Balance Sheet

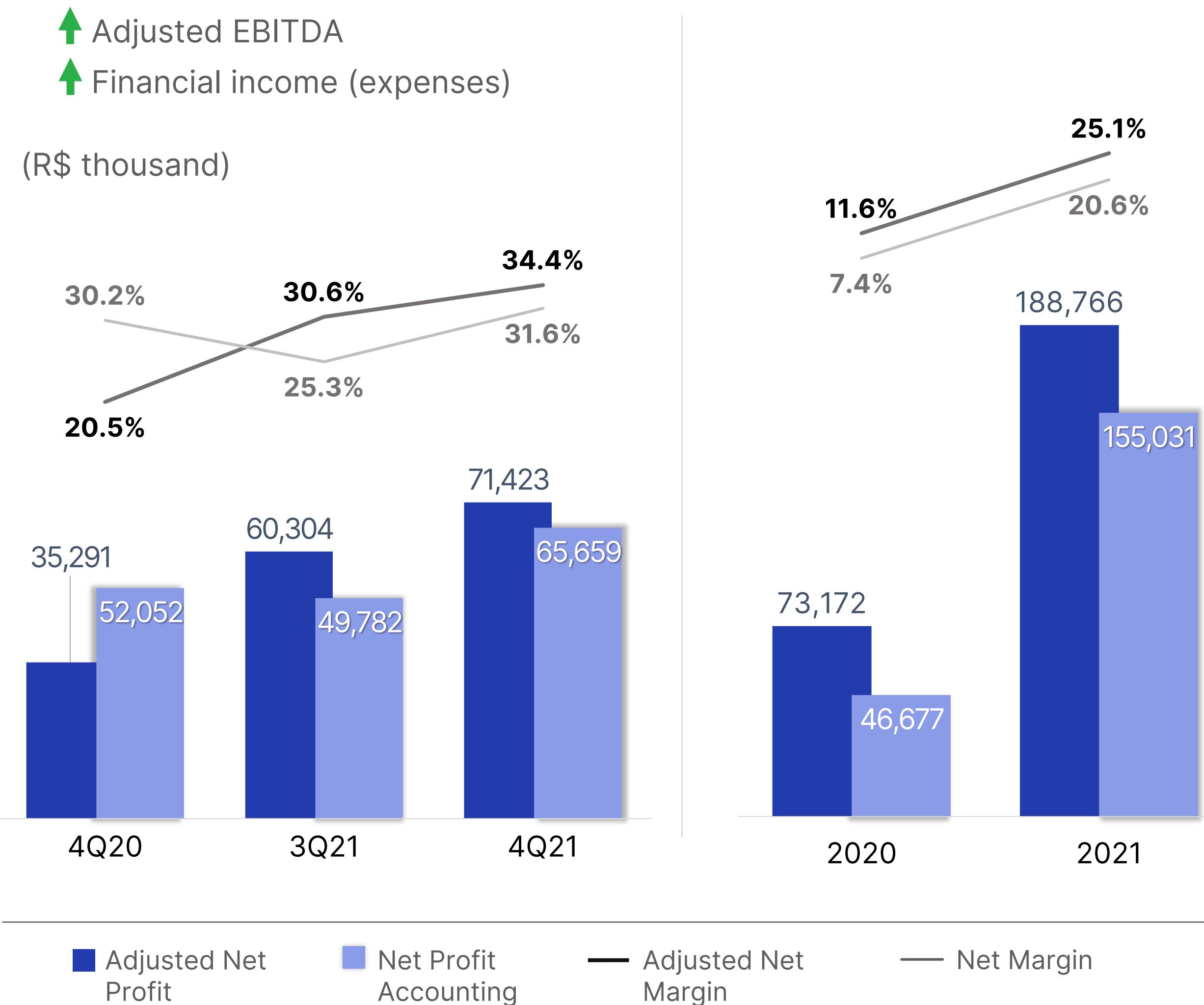
(R\$ thousand)	4Q21
Impairment loss	
Other (expenses) / revenues	(181,285)
Total effect on EBITDA	(181,285)
Write-off of payables for acquisitions	
Other financial (expenses) / revenues	187,418
Total effect on EBIT	6,133
Net effect on taxes	
Current and deferred	(2,085)
Total effect on Net Income	4,048

The impairment loss was more than offset by the reduction of the variable portion payable for the acquisition.

The structure of the operation included a payment of a variable portion in order to mitigate the risks of execution of Acordo Certo

(R\$ thousand)	4Q21
Impairment loss	
Intangible - Goodwill on business combination	(170,407)
Intangible - Trademarks, rights, patents and others	(1,976)
Intangible - Software	(8,902)
Effect of taxes	
Non-current assets - Deferred income tax and social contribution	61,637
Total effect on Assets	(119,648)
Write-off of payables for acquisitions	
Current Liabilities - Payables for acquisitions of investments	196,558
Current Liabilities - Taxes payable (on financial revenue)	(9,140)
Effect of taxes	
Non-current liabilities - Deferred income tax and social contribution	(63,722)
Total effect on Liabilities	123,696
Total effect on the Balance Sheet	4,048

Results | Adjusted net income



Adjusted net income¹

+102.4% vs. 4Q20
+18.4% vs. 3Q21
+158.0% vs. 2020

Growth of operating and financial results

Adjusted net margin¹

+13.9pp. vs. 4Q20
+3.8pp. vs. 3Q21
+13.5pp. vs. 2020

Margin Expansion

¹Excludes non-recurring events and additional accounting effects of acquisitions (amortization of goodwill, mark-to-market financial expenses and their effects on taxes) for purposes of comparability with prior periods. Does not represent organic profit.

Main goals for 2022

Strategy 2022

Accelerate revenue growth, customer contribution combined with profitability

Continuous product evolution and expanding the range of solutions available to our customers.

Appreciate operational excellence, transparency, efficiency, and high standards of accuracy.

Profitability for us and our customers.

Customer Experience + Cloud Computing

Provide the best customer experience providing better operational and financial management of the value chain, with better and faster deliveries.

Advance digital transformation by migrating and updating existing systems and products, to accelerate deliveries, customizations and innovations and thus further improve the customer experience.

Cultura InteliGente

Ensure the strengthening of Boa Vista's culture.

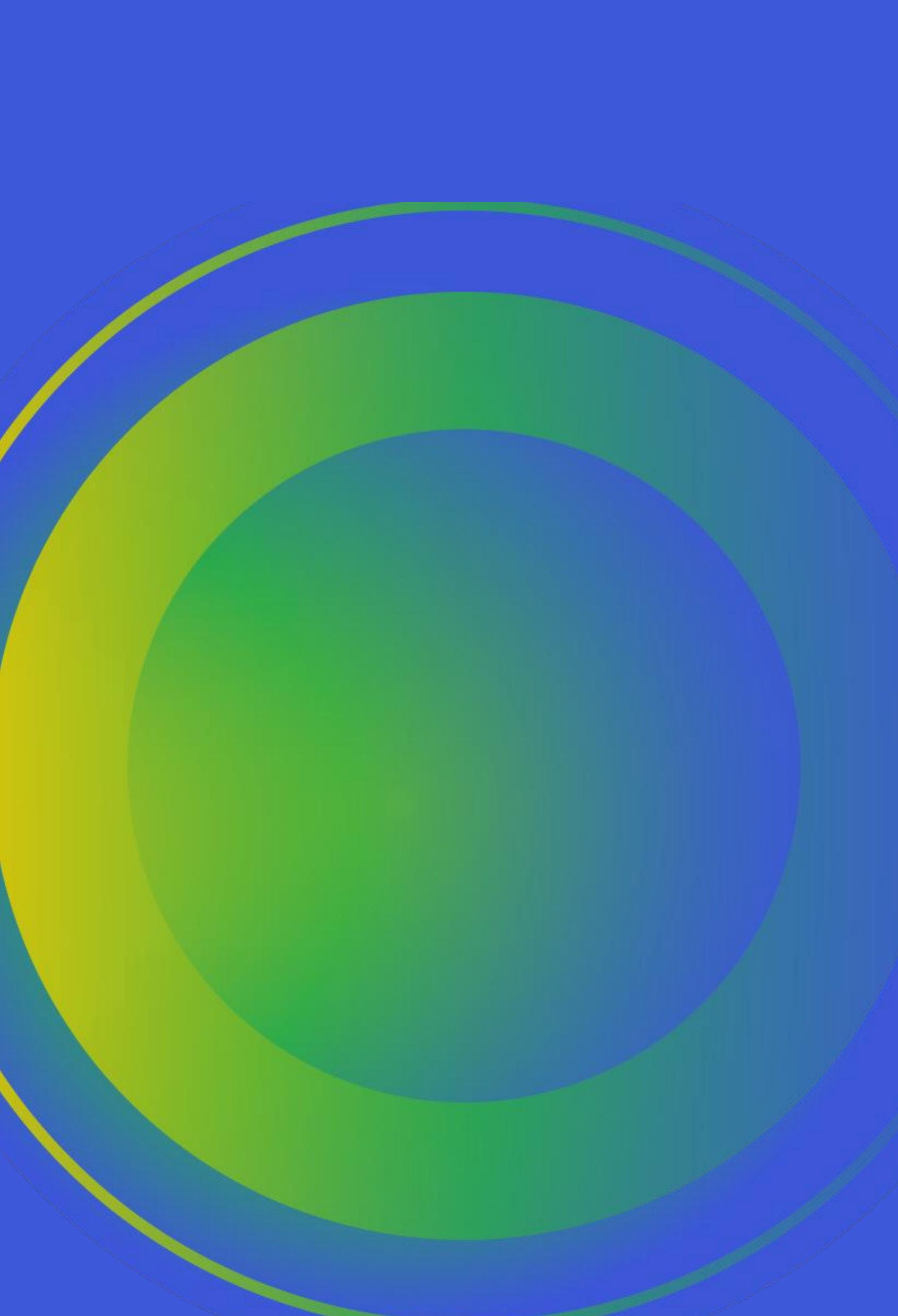
"Cultura InteliGente" is who we are, our purpose, positioning, mission, vision and the values we believe in here at Boa Vista.

Giving a voice to our greatest intelligence: people! Include and value our employees for who they are.

Aim for inorganic growth

Aim for Boa Vista's inorganic growth with new acquisitions and/or partnerships.

Expand our addressable market and leveraging the use of analytical intelligence to create value.



Q&A



To ask questions, click on the #Q&A# icon, in the bottom part of your screen and provide your #LANGUAGE# and your #QUESTION# to enter the queue. When announced, a notification to enable your audio will appear then you shall activate your microphone to ask your questions.



When announced, a request to activate your microphone will appear on the screen. For telephone participants, dial *9 (raise hand), once your question is announced, dial *6 to mute/unmute the audio.



To send questions in writing via the Q&A icon, at the bottom of your screens, we advise you to ask them by indicating your NAME, COMPANY and LANGUAGE and write your question.

BOAS
B3 LISTED NM

Investor
Relations

🌐 ir.boavistascpc.com.br

✉ ir@boavista.com.br



boavistaservicos.com.br | consumidorpositivo.com.br

[company/boavista](#)