

DESTAQUES DO PERÍODO

4T2022 - 2022



Receita Líquida atual:
R\$ 225,7 milhões (+55%)



EBITDA Ajustado atual:
R\$ 37 milhões (+78%)

Rio de Janeiro, 30 de março de 2023: A Quality Software S/A (B3: Bovespa mais - QUSW3) ("Companhia"), Digital Business Acceleration, anuncia hoje os resultados consolidados do último trimestre ("4T22") e do ano de 2022.

QUALITY SOFTWARE

Fundada em 1989, a Quality Software S.A. ("Companhia") possui como missão acelerar digitalmente os negócios de nossos clientes com soluções criativas, inovadoras e de alto valor. Possui foco em desenvolvimento de Soluções Digitais de Negócios, Commerce, plataformas de Automação e ESGRC (Auditoria, Governança, Risco e Compliance) e Otimização de TI. A Companhia ajuda seus clientes a terem melhor performance operacional, governança e comunicação com seus clientes usando plataformas digitais, equipes especializadas e metodologias para promover a aceleração digital.

DESTAQUES FINANCEIROS

| R\$ mil | 4T21 | 4T22 | Var. | 2021 | 2022 | Var. |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita Líquida | 39.313 | 61.076 | 55,4% | 145.117 | 225.657 | 55,5% |
| EBITDA | 4.535 | 13.768 | 203,6% | 20.649 | 36.864 | 78,5% |
| Margem EBITDA | 11,5% | 22,5% | 11 p.p | 14,2% | 16,3% | 2,1 p.p |
| EBITDA ajustado | 5.022 | 9.262 | 84,4% | 21.304 | 36.995 | 73,7% |
| Margem EBITDA ajustado | 12,8% | 15,2% | 2,4 p.p | 14,7% | 16,4% | 1,7 p.p |
| Lucro Líquido | 3.067 | 7.316 | 138,5% | 10.706 | 12.649 | 18,1% |
| Margem Lucro | 7,8% | 12,0% | 4,2 p.p | 7,4% | 5,6% | -1,8 p.p |

- **Receita Líquida: R\$ 61,1 milhões (+55,4% vs. 4T21).** No último trimestre de 2022, obtivemos um crescimento exponencial de 55,4%, R\$21,7 milhões, sendo: R\$ 14,7 milhões referente a nova linha de negócios *Commerce* (crescimento inorgânico) e R\$ 14,7 milhões, ou 18% referente ao crescimento orgânico, em relação ao 4T21. No acumulado de 2022 a receita líquida foi recorde, e atingiu **R\$ 225,7 milhões (+55,5% vs. 2021)**, desse volume, 17,5% se referem a crescimento orgânico e 38% inorgânico, também atrelado a aquisição da ACCT. Vale destacar que a linha *Commerce* cresceu 22% após a aquisição.
- **EBITDA ajustado: Atingiu R\$ 9,2 milhões (+84,4% vs. 4T21)**, com margem EBITDA ajustada de 15,2% em relação a receita líquida. O incremento do EBITDA ajustado ocorreu principalmente devido a entrada da ACCT no portfólio, com impacto de R\$ 5,2 milhões, representando 56% do crescimento no trimestre. A melhora da margem se deve, principalmente, por: aumento expressivo da receita líquida, como uma melhor margem operacional e as sinergias pós aquisição realizadas ao longo do último semestre de 2022. No acumulado, o EBITDA ajustado bateu recorde, **R\$ 36,9 milhões (+78,5% vs. 2021)**. A reconciliação do EBITDA ajustado está de acordo com a RESOLUÇÃO CVM Nº 156, DE 23 DE JUNHO DE 2022.
- **Lucro Líquido:** O lucro líquido atingiu **R\$ 7,3 milhões (138,5% vs. 4T21)** com margem de 12%. A crescimento se deve principalmente a redução da parcela variável da dívida de aquisição da ACCT, outros fatores como o aumento das despesas financeiras, que foram impactadas diretamente pelo incremento da taxa de juros local (CDI - Certificado de Depósitos Interbancários) e pelo aumento da dívida atrelada a aquisição da ACCT. Esses dois fatores impactaram no resultado do lucro no período. No acumulado o Lucro Líquido atingiu **R\$ 12,6 milhões (18,1% vs. 2021)**, a resultado também está atrelada ao aumento das despesas financeiras e redução da dívida

de aquisição da ACCT. O resultado do lucro líquido no período está em linha com o planejamento estratégico de investimentos previstos pela companhia.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

É com grande orgulho que apresentamos mais um ano de crescimento recorde, com resultados robustos, expansão de negócios e estrutura de capital adequada. O elevado resultado financeiro alcançado no ano de 2022 confirma que a estratégia adotada pela companhia na expansão em novas linhas de negócios digitais mais a capacidade de executar com disciplina o plano de negócios, foram bem-sucedidas. A concretização desse resultado se deve ao processo de transformação pelo qual a Companhia vem passando nos últimos anos, com foco na expansão das linhas de negócio digitais, na transformação e fortalecimento da cultura, no foco contínuo nos nossos clientes e, principalmente, no desenvolvimento das pessoas que fazem parte da Quality.

O crescimento recorde de 55% da receita líquida e o exponencial incremento do EBITDA Ajustado em 74%, estão relacionados diretamente com a execução do plano estratégico, que resultou na aquisição em janeiro do ano passado da empresa ACCT Consultoria e Desenvolvimento S.A (“ACCT”) A ACCT, empresa de arquitetura e engenharia de software, agora chamada de Quality Digital, mantém sua estratégia de solucionar problemas de negócios com tecnologia para o comércio digital de seus clientes. Com a força do Grupo Quality, amplia o potencial de desenvolvimento de soluções de e-Commerce para algumas das maiores marcas do mundo, especializadas em comércio digital, sendo líder no quadrante VTEX. Possui subsidiárias em Nova Iorque, Estados Unidos e Barcelona, Espanha, com projetos em 20 países.

Para nos apoiar na integração da ACCT e no desdobramento estratégico, pelo segundo ano consecutivo, utilizamos a metodologia Lean, ao implantar processos e mecanismos com o apoio do time do Instituto Lean. Foram definidos pilares estratégicos, com objetivos específicos liderados por grupos multidisciplinares com foco na aceleração de negócios, maior proximidade com os clientes e no aprimoramento de nossos colaboradores. Esses grupos de colaboradores envolvidos no processo, organizados em torno da liderança, realizaram diversas ações que mudaram o posicionamento da Quality, o que refletiu na contínua melhora operacional refletida em 2022. Exemplificando, atualmente 65% da margem bruta da Companhia provém de linhas digitais, um crescimento de 16 pontos percentuais em relação ao ano anterior.

As ações estruturantes realizadas por esses grupos estratégicos apoiaram no processo de obtenção de sinergias com a ACCT, na integração de seus colaboradores na nossa cultura e engajamento dos times na origem de negócios e na qualidade de suas entregas, contribuindo, entre outros resultados, com o incremento na margem EBITDA em mais de 1,7 pontos percentuais em relação a 2021. Em 2023 iniciamos um novo ciclo de planejamento plurianual, também utilizando a metodologia Lean, no cenário complexo e volátil que estamos vivenciando, a cadência do planejamento é fundamental para atingirmos os nossos objetivos, e principalmente, agilidade para ajustar o prumo, se necessário.

A disciplina e velocidade na reorganização, após aquisição, criaram diferenciais importantes no nosso modelo de negócio, pois a sinergia precisa funcionar de forma precisa para atender de forma rápida e completa a demanda de nossos clientes. Em janeiro de 2022 fechamos a aquisição, 4 meses depois, já tínhamos concluído todo o processo de integração das equipes de *back office*. Em paralelo, no primeiro trimestre, iniciamos a implantação das sinergias comerciais e operacionais. Com uma carteira de clientes *blue chips* e diversificada, conseguimos gerar *leads* e novas vendas em 2022, entretanto, acreditamos que temos muito a explorar ao longo dos próximos anos, o *cross sell*, continuará sendo uma alavanca importante no crescimento da Companhia. Se analisarmos isoladamente a linha de *Commerce*, o EBITDA gerado foi de R\$ 9,7 milhões, crescimento de 53% em relação ao ano de 2021.

Analisando o crescimento orgânico, tivemos mais um ano consistente, atingimos 17,5% de aumento da receita líquida em um momento de mercado muito desafiador. Esse incremento foi lastreado, principalmente, na entrada de novos clientes, que estrategicamente são fundamentais para perenidade do nosso negócio e pela potencialização do *cross sell*. A história de mais de 33 anos da Companhia é baseada na valorização de relacionamentos de longo prazo, com contratos de receita recorrente.

Para dar continuidade ao plano estratégico de crescimento nacional e internacional, bem como para dar sustentação ao lançamento de novos produtos e serviços, trouxemos para integrar a diretoria executiva o Frederico Heitmann, como Diretor de Inovação e Fábio Feichtinger, como Diretor de Operação Digital, dois empreendedores, que possuem reconhecido expertise nacional e internacional no desenho e desenvolvimento de soluções em soluções digitais

Na parte corporativa, destacamos os temas relacionados a evolução da agenda ESG. Com relação aos temas Ambientais (Environmental), no caso do Quality, empresa de serviço de tecnologia, entendemos que as melhorias estão diretamente relacionadas à gestão de resíduos, energia, água, entre outros recursos essenciais, bem como o correto descarte de computadores e celulares. Considerando o nosso formato majoritariamente de *home office*, com escritórios para apoiar os nossos colaboradores, temos irrelevante impacto ambiental, pois os nossos escritórios estão localizados em prédios e locais comerciais, com o devido tratamento de resíduos. Destacamos que o escritório do Rio de Janeiro está localizado em um edifício modelo, *Green Building*, com Certificação *Leed @ GOLD*, um selo para edifícios sustentáveis. Adicionalmente reforçamos que o descarte de computadores e celulares seguem as normas ambientais vigentes.

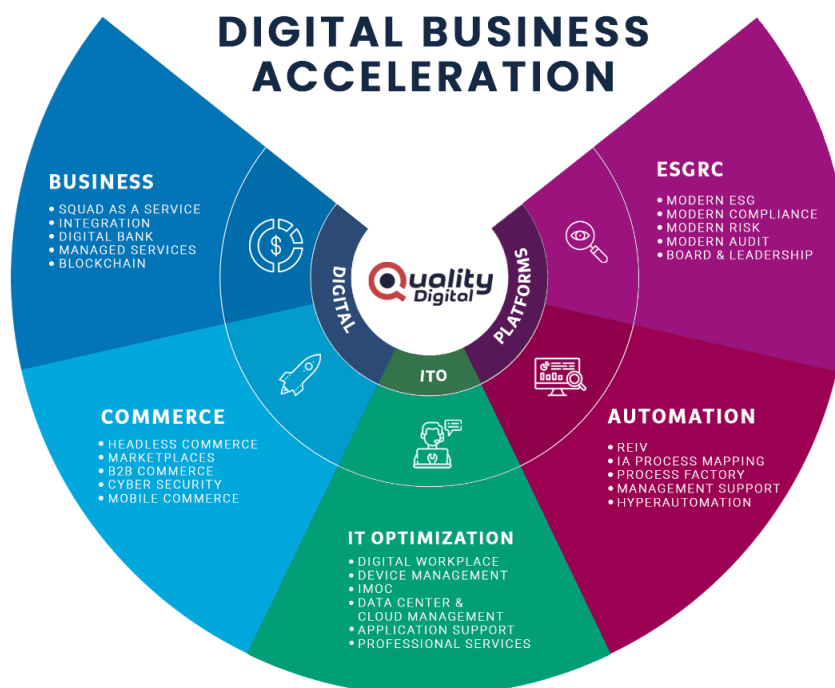
Com relação ao tema Social, a Quality vem realizando programas para promover cada vez mais a igualdade e a equidade na contratação de colaboradores, bem como o incentivo a diversidade. Criamos em 2022 o programa Vagas Afirmativas, que são destinadas a pessoas que, em decorrência de fatores históricos e culturais, enfrentam diversos obstáculos - como preconceitos, estereótipos - para ingressar no mercado de trabalho. Foi criado também o grupo de afinidades de D&I (Diversidade e Inclusão).

Em Governança, aprimoramos a nossa equipe de Compliance, montamos um time com expertise para tratar os temas relacionados a conformidade e integridade para que a conduta de determinadas leis, normas, políticas internas e regras da Companhia sejam seguidas. Além disso, criamos uma Universidade Corporativa e uma plataforma de cursos e treinamentos para desenvolver nossas equipes. Vale comentar que a Companhia possui ritos de governança robustos, com comitês Financeiro, Gente & Gestão, M&A e RCA.

O ano de 2022 foi transformacional, de fato, um ano de muitas conquistas e realizações.

Para 2023, esperamos evoluir em nossa performance para gerar mais valor para nossos clientes, colaboradores, acionistas e demais stakeholders, onde seguimos mais motivados para cumprir a missão de criar soluções digitais de alto valor agregado conectados aos negócios de nossos clientes.

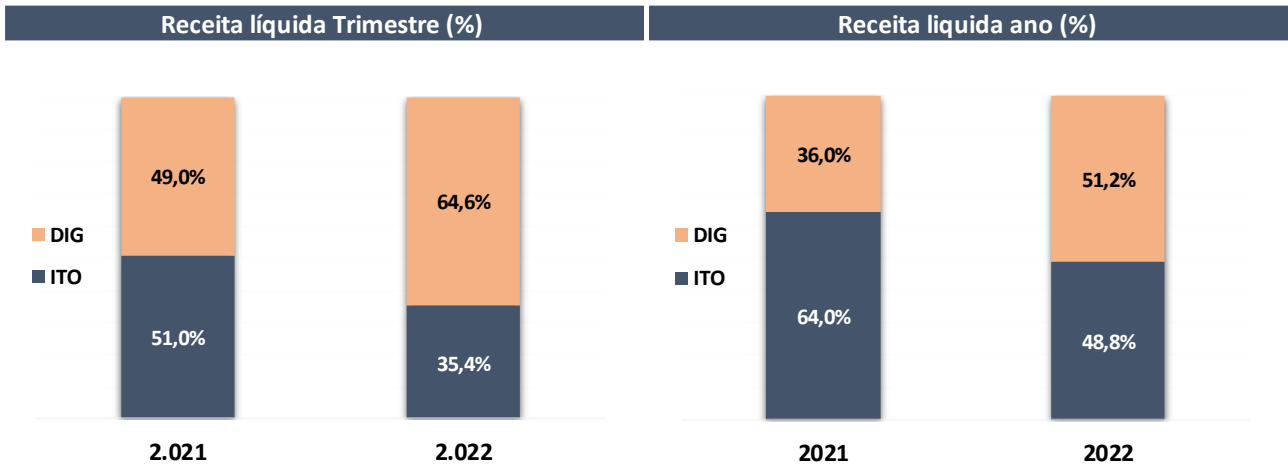
NOSSA SOLUÇÕES



DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

| | 4T21 | 4T22 | Var % | 2021 | 2022 | Var % |
|--------------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|
| Total | 39.313 | 61.076 | 55,4% | 145.117 | 225.657 | 55,5% |
| ITO | 25.328 | 28.985 | 14,4% | 92.898 | 110.151 | 18,6% |
| DIG | 13.985 | 32.091 | 129,5% | 52.219 | 115.506 | 121,2% |

Receita líquida: A companhia alcançou no 4T22 o valor de **R\$ 61 milhões (+55,4% vs. 4T21)**, sendo, **R\$ 14,7 milhões** referente a nova linha, Digital Commerce (ACCT), **R\$ 3,6 milhões** referente a linha ITO e nas demais linhas Digitais **R\$ 3,4 milhões**. No acumulado de 2022 atingimos a receita recorde de **R\$ 225,6 milhões (+55,5% vs. 2021)**, crescimento de **R\$ 80,5 milhões** sendo o principal volume a linha Digital, com **R\$ 55,2 milhões**.



A composição da receita líquida alterou de positivamente, após a aquisição. A linha de Digital, que engloba as soluções digitais (*Commerce*, *Business* e *Plataformas*) passaram a representar 51,2% do volume total da receita líquida, e a linha de negócio IT Optimization, teve uma redução, passando para 48,8% no ano de 2022, redução de 15 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano anterior. O resultado obtido é resultado da estratégia adotada pela Companhia em se posicionar como uma empresa de soluções de *omnichannel* para aceleração digital dos seus clientes.

O 4T22 apresentou um comportamento similar ao consolidado do ano, com 52,5% para a linha Digital e 47,5% para a linha ITO. Em relação a distribuição da margem bruta, é possível observar no gráfico abaixo a mudança do posicionamento da Companhia, atualmente, a linha Digital alcançou 65% de participação contra 49% de 2021.

