



ClearSale

Novembro 2022

1. SOBRE A CLEARSALE

- Visão geral ClearSale
- Nossa história
- Portfólio e relacionamento com clientes
- Nosso *data lake*
- Estratégia e cultura de inovação
- Onde atuamos

2. E-COMMERCE

- O problema da fraude
- O custo real da fraude
- Posicionamento no e-commerce
- Fluxo operacional
- Modelo de cobrança
- Estratégia no E-commerce
- Estratégia Internacional

3. ONBOARDING / FRAUD APPLICATION

- Aplicação
- A plataforma
- Estratégia no *onboarding*

4. EXPLORE

- Conceito
- Jornada do explore
- Nossas soluções

5. GOVERNANÇA E ESTRUTURA SOCIETÁRIA

- Estrutura societária
- Executivos, conselho e comitês
- Arquitetura e segurança da informação

6. RESULTADOS FINANCEIROS

Um Modelo de Negócio SaaS, recorrente e rentável, com *footprint* global

 **+20**
Anos de Mercado

 **R\$458 mm**
Receita Líquida

 **7,0%**
Margem EBITDA Ajustado ⁽³⁾

 **170**
Países

 **43,8%**
Receita Líquida
CAGR 2018 - 2021

 **15,0%**
Margem EBITDA em 2018

 **~5.500**
Clientes

 **2,7%**
Churn Rate Anual

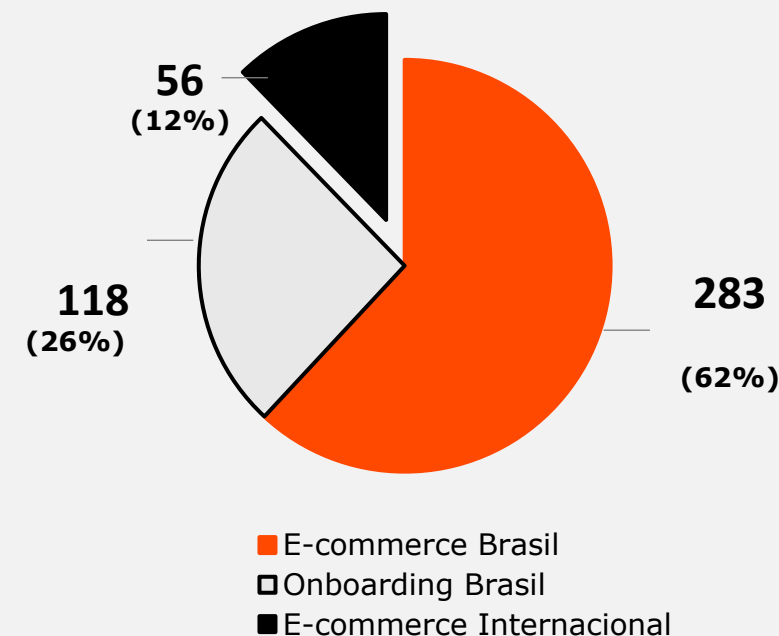
 **43,6%**
Regra dos 40

 **R\$167bi¹**
GMV analisado

 **41,3%**
Margem Bruta Ajustada ⁽²⁾

 **5,0x**
LTV/CAC

BREAKDOWN DE RECEITAS (R\$ MM; Repr. %)



Ano base 2021

(1) Mapa da Fraude 2021

(2) Ajuste de Receita

(3) Ajuste de Receita, Cloud, ILP, Despesas de IPO e Controladas/Descontinuadas.

SaaS: Software as a Service: softwares ou sistema oferecidos como serviço

GMV: *Gross Merchandise Volume*, ou Volume de Mercadorias dentro de plataformas digitais

Regra dos 40: Crescimento receitas + Margem EBITDA Ajustado

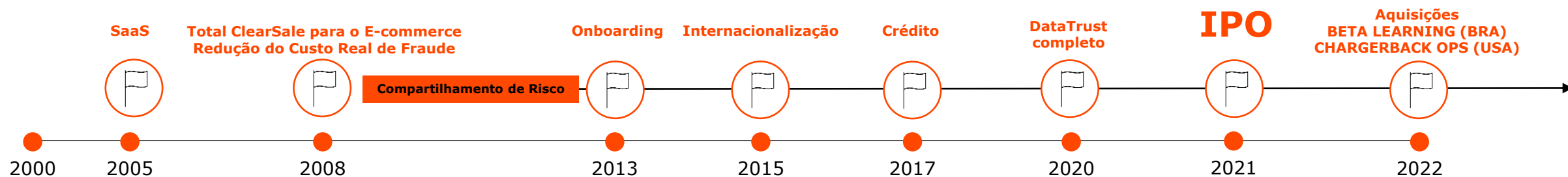
LTV/CAC: *Lifetime Value / Client Acquisition Cost*, ou Valor do cliente na perpetuidade sobre o custo de aquisição do cliente

Trajетória de excelência, há mais de 20 Anos

Liderando o Setor de Antifraude

Desenvolvemos tecnologia para soluções antifraude, utilizando **inteligência de dados** para analisar o comportamento e reputação do consumidor no ambiente digital.

COMPONENTES





Temos um Portfólio Excepcional de Clientes, com Relacionamento de longo prazo

7+ Anos
Relacionamento
de longo prazo

*Tempo médio de relacionamento dos
20 principais clientes

2,7%
Churn Anual
(2021)

60
NPS na Zona de
Qualidade
(2021)

NPS: Net Promoter Score, metodologia para
medir o grau de fidelidade dos clientes

Confiança de **~5mil** empresas

10 dos **10**
maiores
E-COMMERCE

7 das **10**
maiores
FINANCEIRAS

3 das **5**
maiores
TELECOM

9 dos **10**
maiores
VAREJOS

4 dos **5**
maiores
BANCOS DIGITAIS

Data Lake único e extenso, construído à partir de múltiplas fontes, gerando ***Network Effect***

Estamos em toda a jornada digital de empresas e consumidores. Aplicamos Inteligência Artificial do *onboarding* à transação.

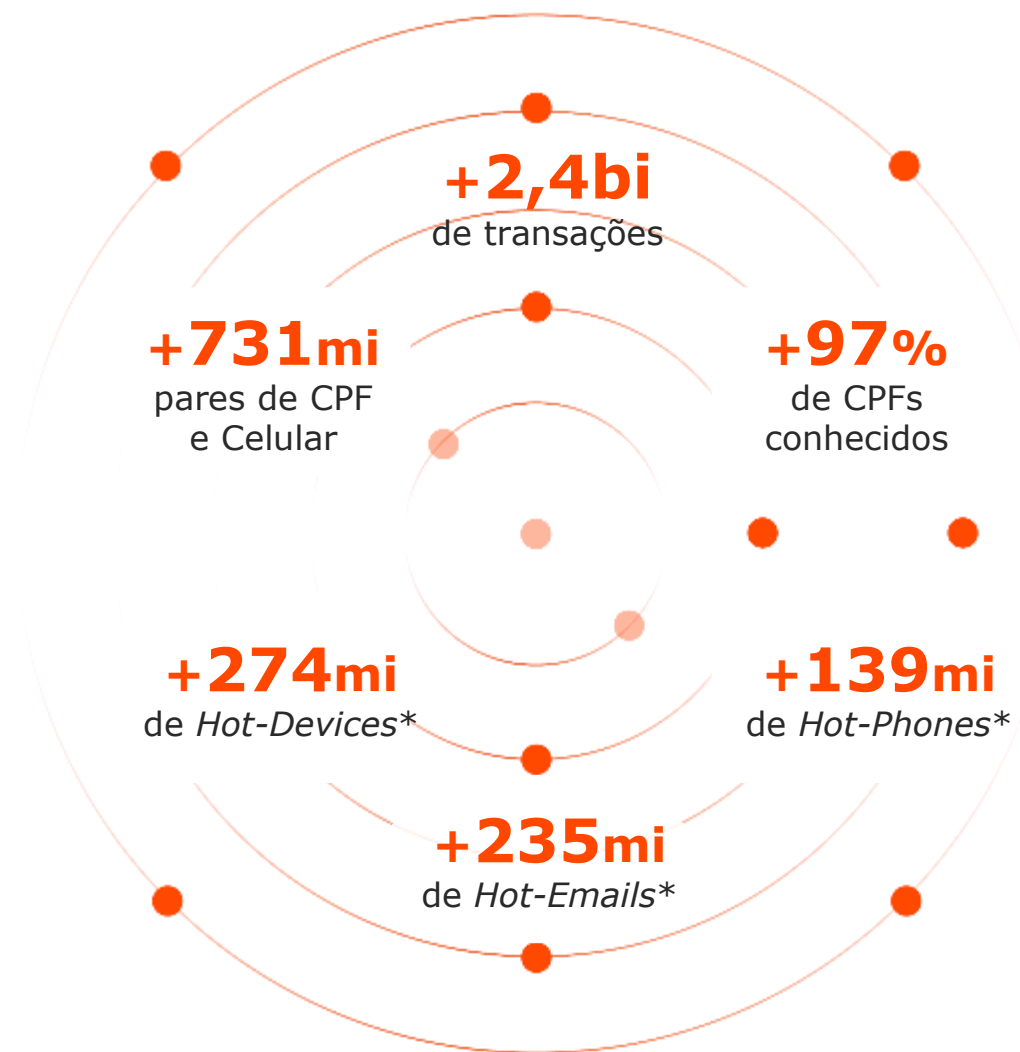
Ao longo de nossa história, construímos uma base de dados sólida, retroalimentada diariamente, que nos permite conhecer especificidades importantes dos consumidores.

Por meio do *Machine Learning*, aprimoramos modelos e mantemos a acurácia das análises.

Data Lake: espaço com grande capacidade de armazenamento de dados

Network Effect: efeito de rede

Machine Learning: aprendizagem de máquina



*Hot devices e Hot Phones são, respectivamente, os dispositivos e os número de celular com alto vínculo para o CPF informado, nos quais a probabilidade de sucesso de contato é alta
(Toda a base da Clearsale até 31/08/2021)

Estratégia e Cultura de Inovação, altamente premiadas, que **trazem Resultados**

CULTURA EMPRESARIAL ÚNICA

Sentimento de Dono: mais de 50
colaboradores com
Incentivo de longo prazo

Liberdade e Flexibilidade

Confiança

Mais do que colaboradores,
Pessoas

INOVAÇÃO

Cultura de Inovação

Compartilhamento de Risco

CEO: *ex-head* de Estratégia e
Inovação

60+ *Squads*: 300+ pessoas
diretamente envolvidas em todos os
departamentos

Data Ref: 07/2021

PRÊMIOS SELECIONADOS





Onde atuamos



E-commerce

Soluções antifraude para e-commerce de todos os tamanhos e segmentos.



Onboarding / Fraud Application

Soluções para um *onboarding* 100% digital, com máxima segurança e a melhor experiência para o usuário.



Explore

Hub de inovação criado pela ClearSale para a idealização de novos negócios.

An abstract graphic on an orange background. It features several concentric circles of varying radii. Scattered across these circles are several dark brown dots of different sizes. The text 'E-COMMERCE' is written in a bold, white, sans-serif font, positioned horizontally across the middle of the image, overlapping the circles.

E-COMMERCE

O problema da Fraude

Roubo de identidade

Alguém rouba informações pessoais e usa de maneira indevida



Compra de bens ou serviços usando informações pessoais roubadas (PII)



Venda indevida por um representante de televendas



Esquemas de fraude interna que levam a compras online não autorizadas



Pagamentos online usando cartões de crédito não autorizados

Comportamento fraudulento

Pessoa agindo com intenção de enganar



Autofraude: consumidor mentindo deliberadamente sobre não ter feito um pedido



Fraude no retorno devolução de um produto substituto ou usado



Fraude de seguro: preenchimento de falsos sinistros com seguradoras de automóveis



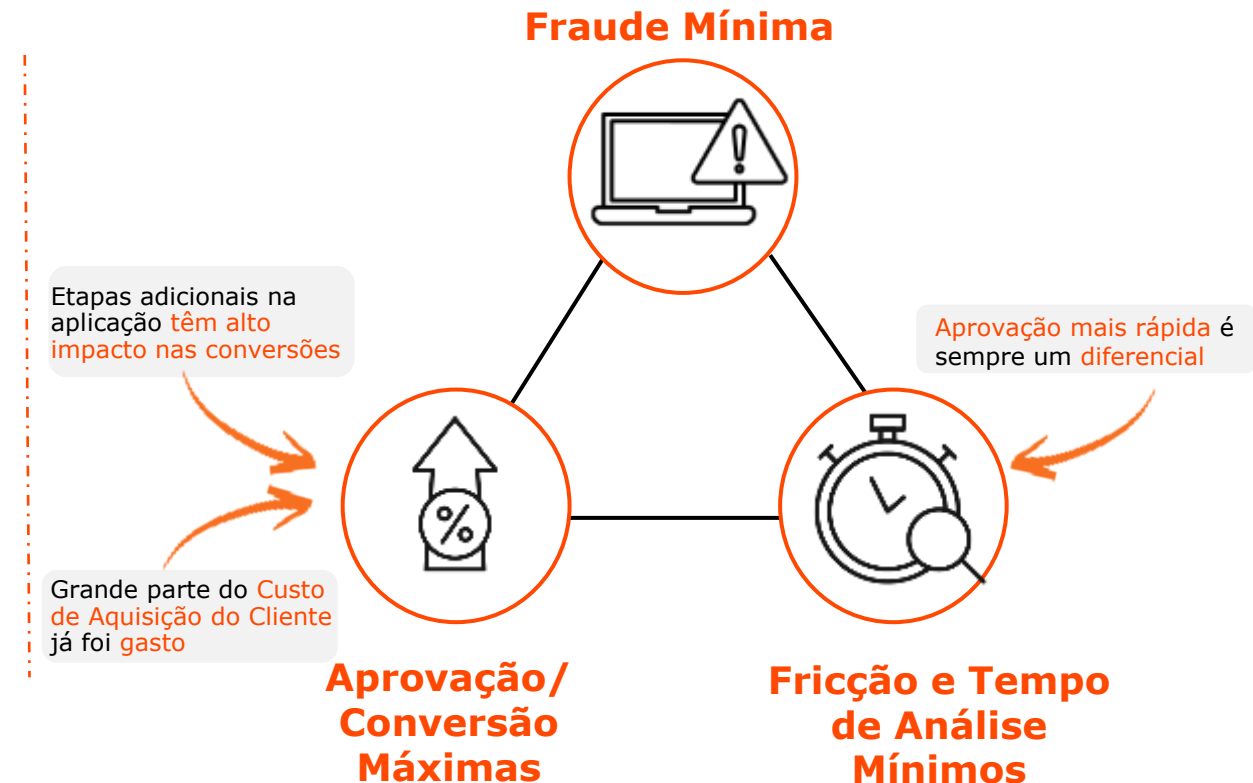
Representantes de televendas adicionando atualizações não autorizadas ao pedido original

O problema da Fraude

A abordagem padrão no combate a fraude é
"Em caso de dúvida, recuse"



O que realmente importa na Prevenção a Fraude?
A Tríade a ser almejada



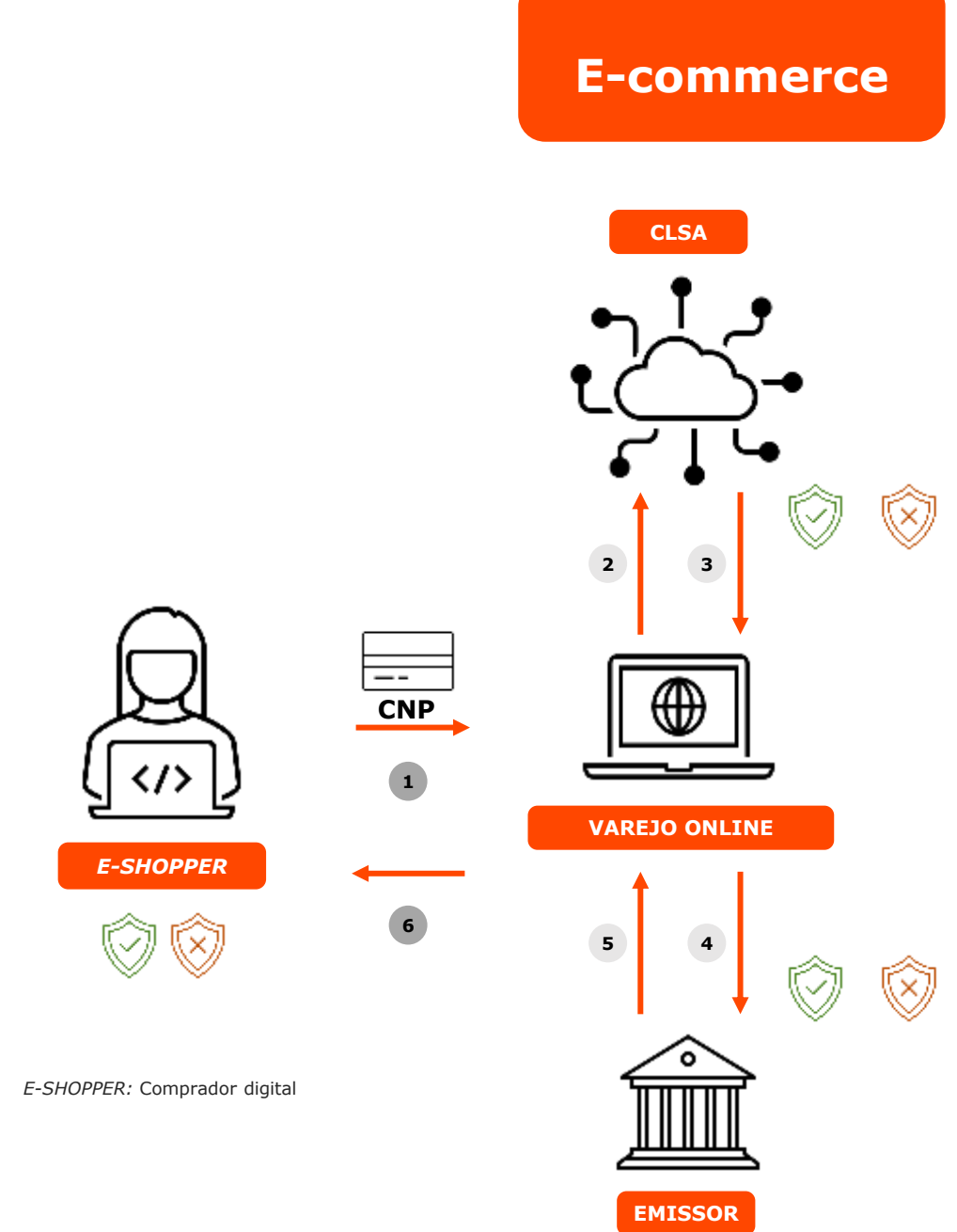
Mitigar o Custo Real de Fraude: Exemplo Ilustrativo¹

OBJETIVO DA CLEARSALE É **MINIMIZAR O CUSTO REAL DA FRAUDE**

US\$	INTERNO	FORNECEDOR A	FORNECEDOR B
 PERDAS COM FRAUDES	28,000	9,000	11,000
 RECUSAS FALSAS	138,000	57,000	17,000
 FORNECEDORES EXTERNOS	0	13,000	14,000
 CUSTOS INTERNOS	30,000	1,000	1,000
CUSTO REAL DA FRAUDE	196,000	80,000	43,000
	>	>	MELHOR SOLUÇÃO

Nota: (1) Valores teóricos apenas para fins ilustrativos. Os valores são usados apenas para explicar o conceito de "Custo Real de Fraude" com um exemplo, não estando relacionados à Empresa ou a qualquer concorrente no setor

Onde nos posicionamos no E-commerce



Fluxo Operacional

1



As transações do lojista são integradas à **base de dados** ClearSale

2



MODELO ESTATÍSTICO



A **Inteligência Artificial** atribui o **score** à transação, um indicador que avalia os dados transacionais

SCORE DE FRAUDE

3

APROVAÇÃO AUTOMÁTICA



4

2º FATOR DE AUTENTICAÇÃO

Utilizamos o 2FA para clientes conhecidos no mercado, cuja resposta nós confiamos, prezando pela melhor experiência de compra

ANÁLISE HUMANA



2% dos pedidos

Ano Ref: 2021

Modelo de cobrança

1



Recebemos por transação

2



100% das transações são analisadas pela ClearSale

3



O ganho de eficiência é nosso

4



Quanto maior o volume de transações, menor o preço cobrado por transação

5



Success fees and penalties de acordo com nossa performance

E-commerce

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



**AUMENTAR
COMPETITIVIDADE
FORTALECER
RELACIONAMENTOS**



**PENETRAÇÃO EM
NOVOS
SEGMENTOS**



**FORTALECER
PARCERIAS**

**Plataforma com
estabilidade
e UX; Interface
do produto**

Black Friday com
100% de
estabilidade

**Produtos
customizados**

SLA Expresso

**Projetos de
Eficiência**

Cloud, Avaya, 2FA
WhatsApp,
Biometria, SIM
Swap, Arquitetura
sem cpf, Hotphone+,
Efeito de Rede

**Custo real da
fraude**

Time Comercial

Seniorização,
organização em BUs,
escalabilidade,
especialização por
setor, key accounts

**Projeto
Acelerah**

R&S, treinamento e
onboarding

**Foco em
Negociações**
(reajuste inflação)

**Maturação do
Marketing**

Branding, PR e
conteúdo, ABM,
Digital Performance,
Eventos, MKT de
Produtos

**Head de
Aceleração**
(alianças, parcerias, novos
negócios)

**Churn histórico
baixo**

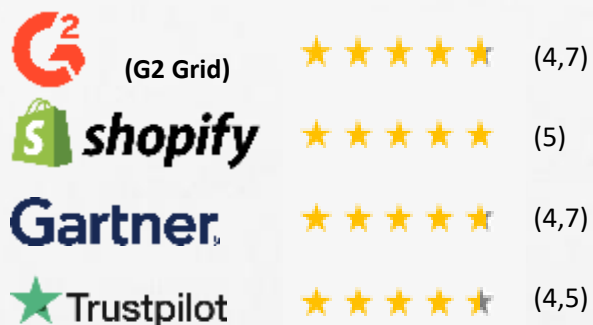
2,7%
(2021)

Por que a internacionalização?

- Diversificação de receita
- Alavancagem operacional
- *Know-how* + Experiência adquirida operando no Brasil (país complexo no quesito fraude)
- Antifraude se tornando um negócio global

Know-how: saber como

Bons Reviews



Data Ref: 11/2021

Líder em Prevenção a Fraude G2 Grid – Winter 2022

- **Líder:** Relatório Grid para Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Líder:** Relatório Pequenos Negócios Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Melhor desempenho:** Relatório de Médio Mercado Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce

E-commerce Internacional

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



MÉXICO e LATAM

Consolidação via *Outbound Sales* e parcerias para *Middle/Long Tail*



EUA e CANADÁ

Middle/Long Tail via parceria e teste de *Enterprise* via *Outbound Sale*



TESTAR NOVAS GEOGRAFIAS

com altas taxas de fraude com baixas taxas de aprovação

Reestruturação
Comercial e Marketing:
LatAm x RoW¹

Contratação do *Head*
de Alianças e *Head*
Enterprise LatAm

Sinergias Brasil x
Internacional

Contratação *Head*
Comercial em LatAm
em andamento

Aquisição da
ChargeBack Ops



- Empresa de chargeback management (complementariedade de soluções)
- Fortalecer relacionamento com clientes e marca nos EUA
- Potenciais sinergias de receita e eficiência



Líder em Prevenção a Fraude G2 Grid (*Winter 2022*)

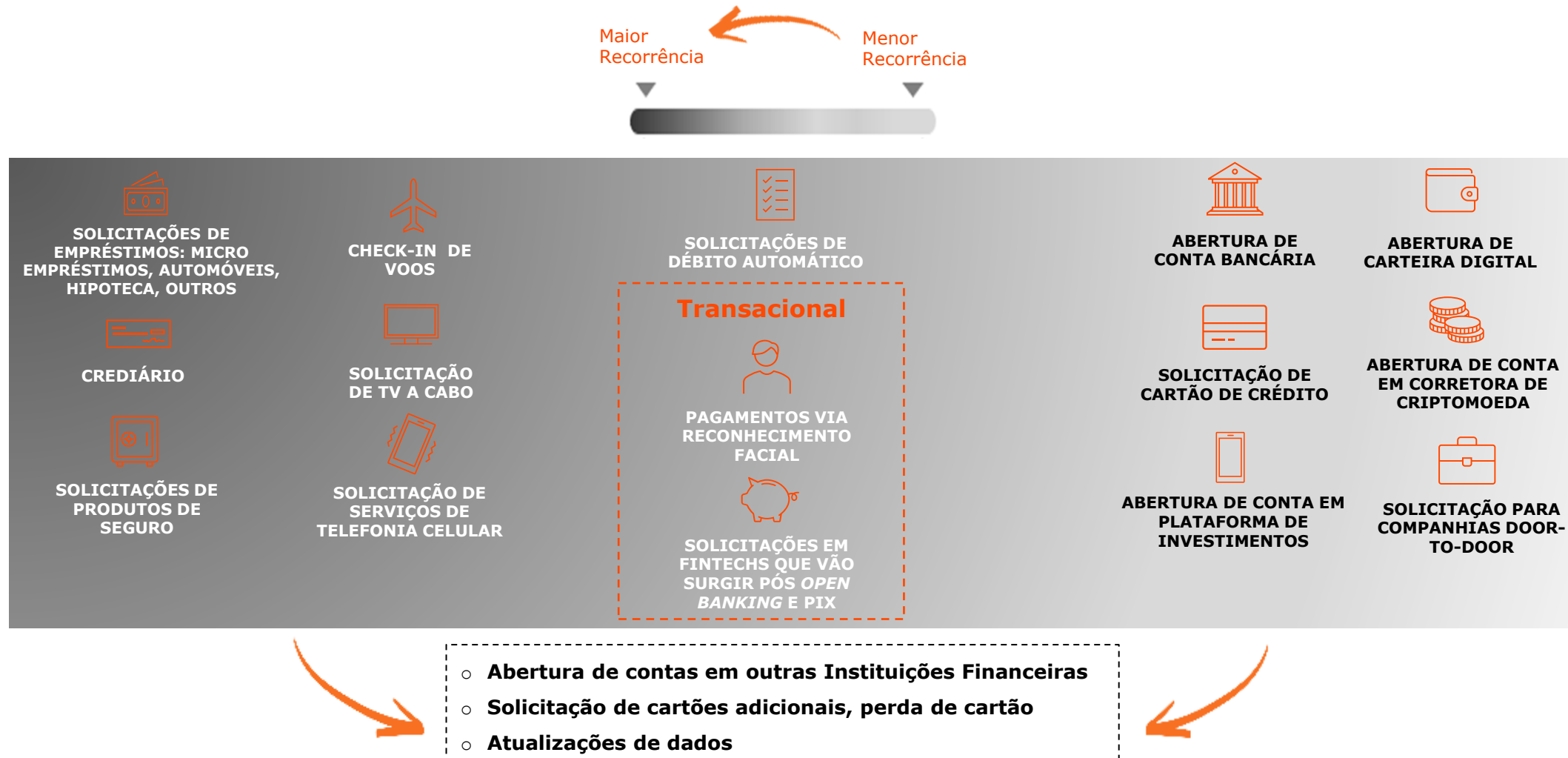
- **Líder:** Relatório Grid para Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Líder:** Relatório Pequenos Negócios Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Melhor desempenho:** Relatório de Médio Mercado Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce



The background is a solid orange color. On the left side, there are four concentric circles. Several dark grey dots are placed at various points along these circles. The text is centered horizontally and partially overlaps the circles.

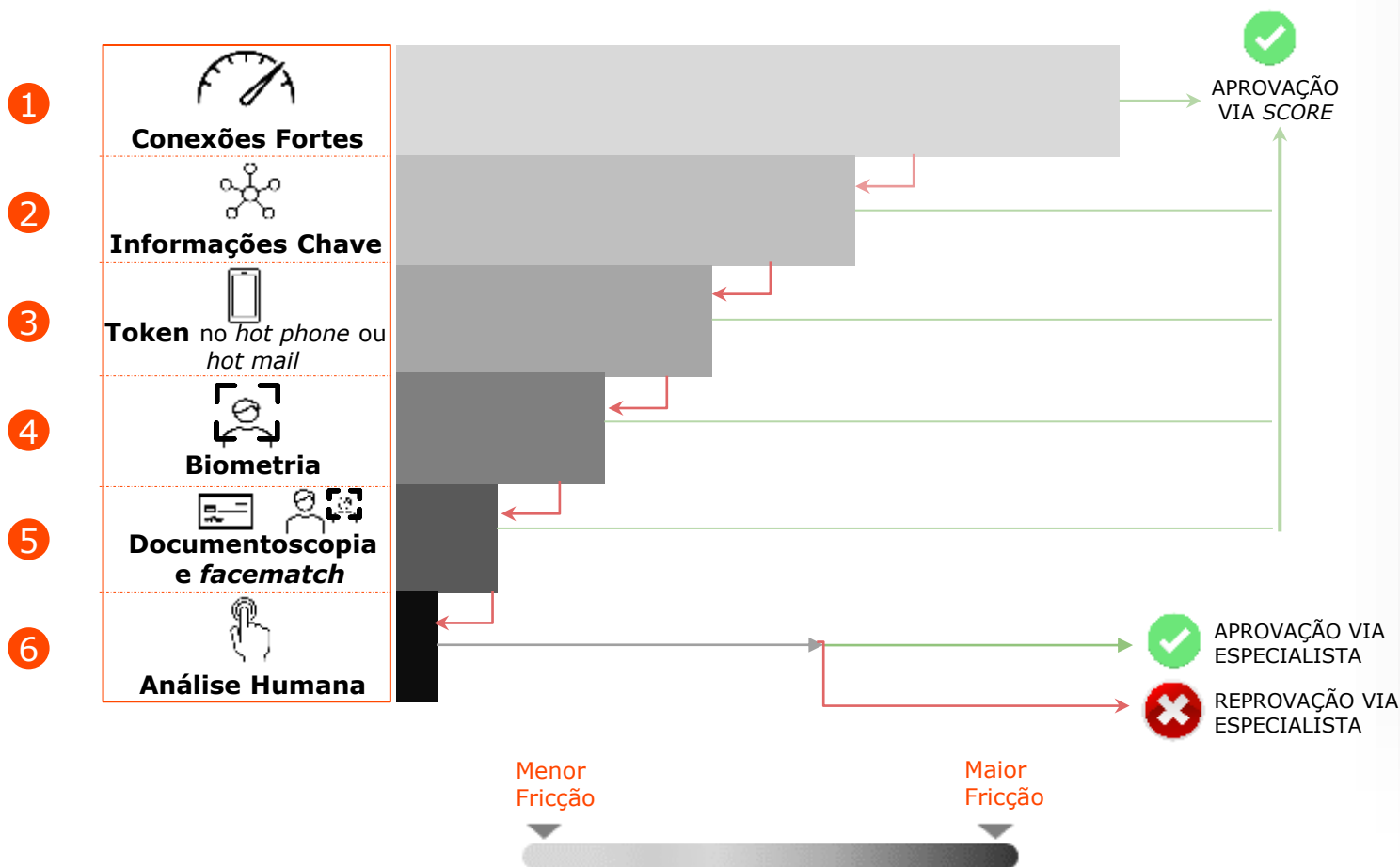
ONBOARDING / FRAUD APPLICATION

Multiplicidade de casos de uso, dinâmico, recorrente e em diversos segmentos



Plataforma única com componentes modulares e integrados (*Data Trust*)

Fluxo de aprovação com a menor fricção



Abordagem ClearSale

Sem fricção para os bons consumidores

Foco na experiência do usuário para aumento de vendas

Multidimensional e modular

Múltiplas camadas para aumentar proteção contra fraude

Modelos probabilísticos

Uso de modelos estatísticos e Inteligência Artificial com evolução contínua

Conheça mais [aqui](#) e [aqui](#)

Onboarding

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



ACELERAÇÃO
do DATA TRUST
(UX sem fricção)



MAIOR
INVESTIMENTO
EM PROMOÇÃO E
DISTRIBUIÇÃO



UPSIDES em
CRÉDITO

Contínuo
Desenvolvimento de
Componentes

Comercialização de
documentoscopia e Know
Your Customer

Aquisição da
Beta Learning



- Fábrica de software com 110 funcionários e esteira de contratação
- Metodologia e fit-cultural
- Treinamentos (tecnologia e liderança)

Time Comercial

Seniorização, organização
em BUs, escalabilidade,
especialização por setor,
key accounts

Projeto Acelerah

R&S,
treinamento/onboarding

Rebranding e Nova
Plataforma DATA
TRUST

- Implementação da biometria
- Modularização de componentes
- Foco em UX e interface do produto

Crédito

Aderência e
demanda de
mercado: 15 clientes
e +50mn de
consultas

Headcount
Comercial

+71 pessoas YoY
+30 pessoas desde
o IPO

Maturação do
Marketing

Branding, PR e
conteúdo, ABM,
Digital Performance,
Eventos, MKT de
Produtos

Head de
Aceleração

(alianças, parcerias, novos
negócios)



explore

Aplicamos o conceito de: Organizações Ambidestras



EXPLORE

Hub de **novos negócios** que tenham **alta sinergia** e se alavanquem a partir dos negócios e estratégia da ClearSale, com **alto potencial, vantagens sustentáveis**, e que solucionem um problema por completo.

As iniciativas do hub passam por um ciclo que envolve descoberta de mercado, prototipação de solução, entrada em operação e preparação para escala.



ClearSale

eXplore

Explore

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



**SUSTENTAR
INICIATIVAS
EXISTENTES**
(Threat-X e
Business Trust)



**INVESTIR
EM NOVOS
NEGÓCIOS**



**AUMENTAR
em HEADCOUNT**

**Threat-X e
Business Trust em
pré-escala**

**Saúde e
Marketplace em
Prototipação**

**Escolhidos
pelo Lift**
(Programa de inovação
do BACEN)

**Seguros em fase
de descoberta**

**Dobramos o
número de
headcount¹**

**Triplicamos o
número de
clientes¹**

Trilha do Explore

1

DESCOBERTA

2

PROTOTIPAÇÃO

3

OPERAÇÃO

4

PRÉ-ESCALA

Spin-off ou
Produtos

Nota: (1) Jul/21 vs Fev/22

The background is a solid orange color. On the left side, there are several concentric circles of varying radii. Some of these circles have small black dots placed on them. The dots are located at various points along the circles, creating a sense of depth and movement. The text is positioned on the right side of the image, overlapping the orange background and the circles.

**NOSSAS SOLUÇÕES
CRIADAS NO EXPLORE**

BUSINESS Trust

Utilizando toda a expertise da ClearSale e diferentes produtos para apoiar a análise de empresas, por meio do **comportamento do CNPJ e dos CPFs dos relacionados**, entregamos todos os insumos para a melhor tomada de decisão:

Conheça mais [aqui](#).

INSIGHTS

GRUPO DE RISCO

SCORE DE FRAUDE

SERVIÇOS

DATA AS
A SERVICE
(DaaS)



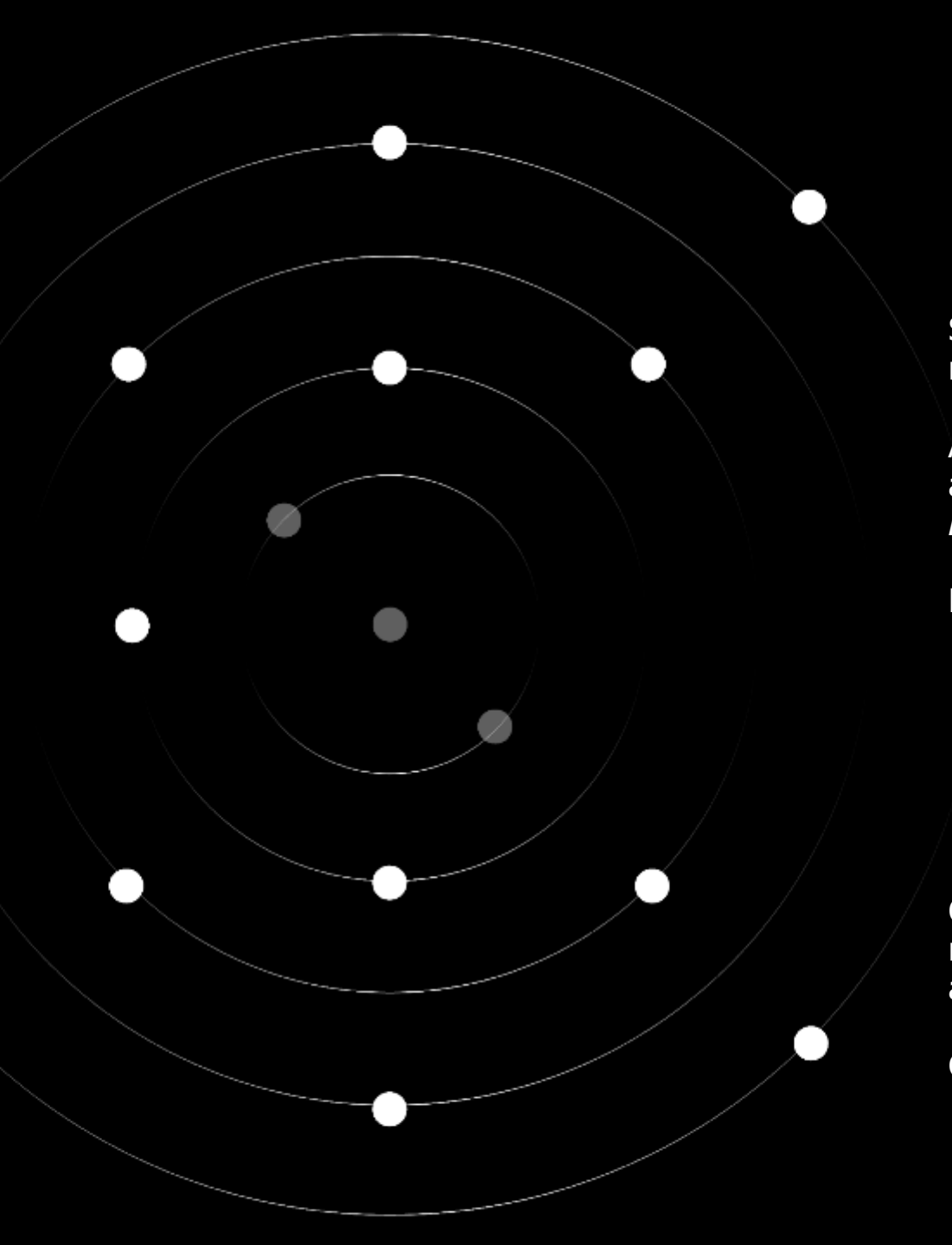
API



TELA

API: application programming interface, ou um conjunto de rotinas e padrões de programação para acesso a um aplicativo de software ou plataforma na Web





THREATX

Solução de Threat Intelligence da ClearSale que **protege a marca** dos nossos clientes de qualquer tipo de ameaça no meio digital

A plataforma é composta pela união da inteligência artificial com a análise humana de especialistas no monitoramento de fontes na *Surface*, *Deep* e *Dark Web*

Nosso objetivo é localizar e remover ameaças como:

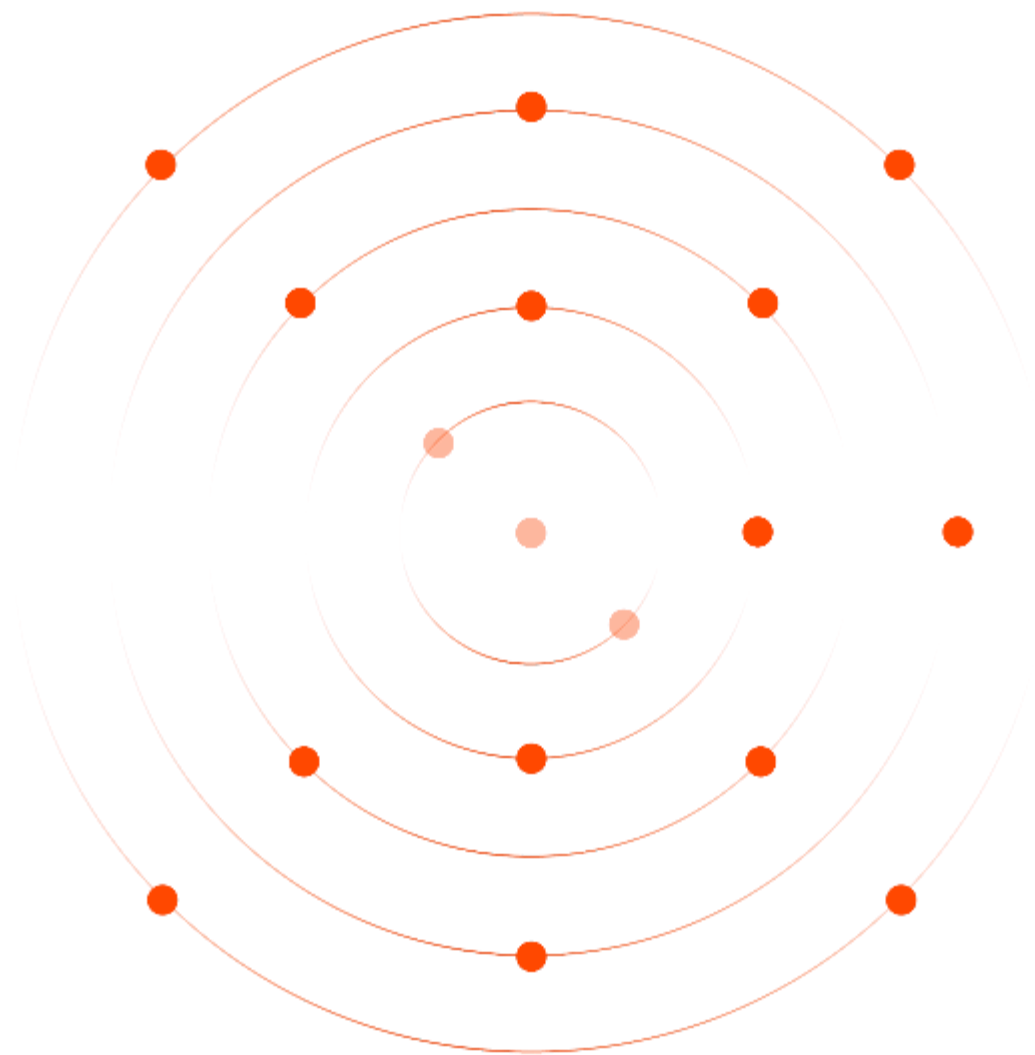
- ❖ Páginas falsas (*phishing*)
- ❖ Pirataria
- ❖ Perfis falsos em redes sociais
- ❖ Vazamentos de dados

O ThreatX possui as melhores performances de busca e derrubada do mercado, além de um modelo de negócio com **remoção total** das ameaças (sucesso compartilhado).

Conheça mais [**aqui**](#)

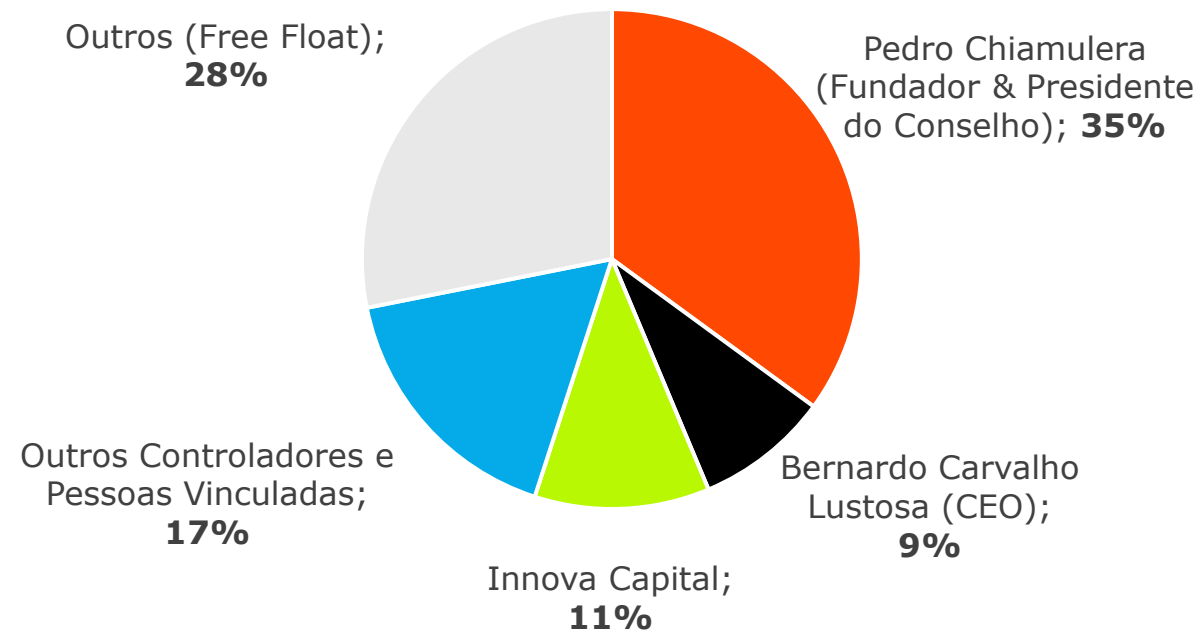
The background is a solid orange color. On the left side, there are several concentric circles of varying radii. Small black dots are placed at various points along these circles, creating a pattern that resembles a stylized atomic model or a network diagram. The text is centered horizontally and partially overlaps the circles.

GOVERNANÇA E ESTRUTURA SOCIETÁRIA



Estrutura Societária da ClearSale

CLSA
B3 LISTED NM



Data Ref: 03/2022

Executivos experientes e Conselho com *background* diversificado e complementar

EXECUTIVOS CHAVE

Bernardo Lustosa, **Presidente**

Maria Isabel, **Governança**

Renan Ikemoto, **R.I**

Eduardo Monaco, **Delivery**

Alexandre Mafra, **Finanças**

EXPERIÊNCIA PRÉVIA



Valid



OUTROS COMITÊS



Pessoas

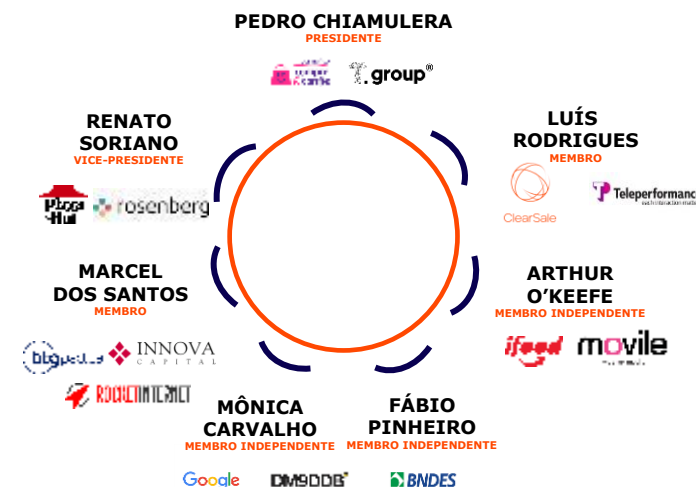


Auditora/Riscos



ÉTICA

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO



57%
dos membros
independentes

Arquitetura de Segurança *Best-in-Class*

LGPD e Segurança da Informação



Padrões Internacionais para
Segurança da Informação



Somos constantemente
auditados por Companhias de
renome (clientes) e pela
Auditoria Interna



Investimentos significativos
para estarmos em *compliance*
com LGPD e Proteção de dados



Área de Segurança da
Informação com autonomia e
sem dependência da área de T.I



Ehtical Hacker Test (EHT)
anuais contra ambientes de
produção e certificação



Comitê de Segurança da
Informação com autonomia

The background is a solid orange color. On the left side, there is a graphic consisting of four concentric circles. A central dot is surrounded by these circles. Several other dots are placed on the circles: one on the innermost circle (bottom-left), one on the second circle (top-left), one on the third circle (top-right), and one on the outermost circle (top).

RESULTADOS FINANCEIROS

Destaques – 3T22

R\$ **11,1 MM**

8,5%

R\$ **19,0 MM**

16,7%

EBITDA Ajustado

Margem EBITDA Ajustado

EBITDA BR Ajustado

Margem EBITDA BR Ajustado

R\$ **81 MM**

Receita *E-commerce* Brasil

+18% YoY;

+11% QoQ

47,7%

+12 p.p QoQ

+4 p.p YoY

Margem Bruta Ajustada¹

R\$ **16 MM**

**Receita *E-commerce*
Internacional**

+13% YoY (real)

+12% YoY (dólar)

R\$ **+18 MM QoQ**

R\$ **+11 MM YoY**

Lucro Bruto Ajustado¹

+42% QoQ;

+21% YoY

R\$ **33 MM**

**Receita *Application Fraud*
(Onboarding)**

-0,6% YoY

R\$ **130 MM**

Receita Líquida total

+12% YoY

1,6%

Churn rate Anualizado 9M22

(Logo churn)

Vs. 2,1% no 2021

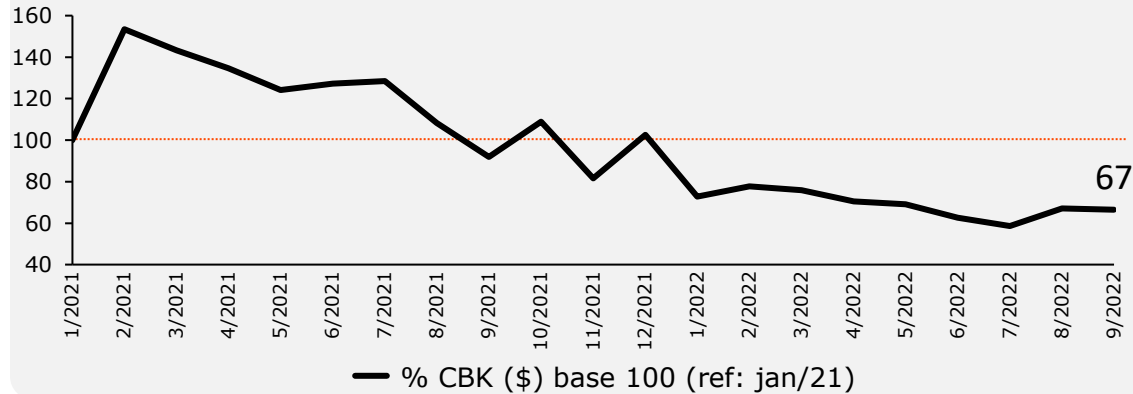
(1) Ajustes de Duplicidade de Cloud (2021), Rescisões (2022) e sem depreciação

Conquistas recentes



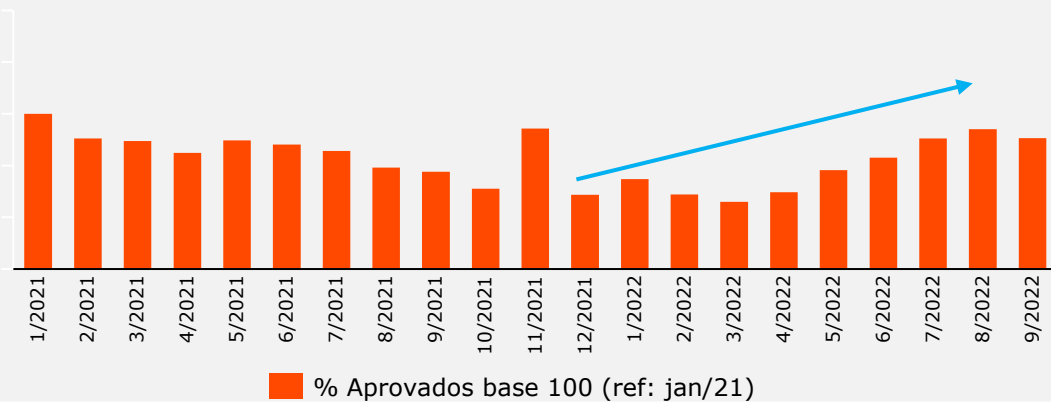
Normalizamos os indicadores de fraude

Índice de Chargeback¹



Retomada no nível de aprovação

Nível de Aprovação¹ (%)



Projetos de eficiência em todas as camadas de aprovação



Operação

- ✓ Implementação do discador automático
- ✓ Ilhas especializadas



Componentes Tecnológicos

- ✓ Biometria no e-commerce
- ✓ 2FA Whatsapp



Uso de dados

- ✓ Plataforma componentizada (*Flow*):
 - Migração de modelos e regras – preparação Black Friday
 - Ganho de agilidade nos próximos rollouts

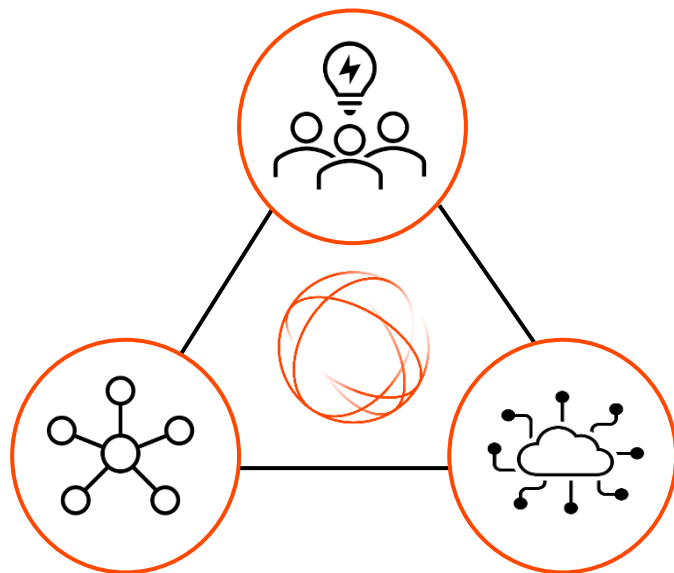
Camadas de aprovação

(1) Desconsidera clientes com gestão compartilhada e fragilidades

Visão de Longo Prazo

Nosso diferencial competitivo baseado em...

Especialistas em Risco



Componentes Tecnológicos

**Dados/
Efeito de rede**

...que junto uma plataforma componentizada viabiliza

modelos variáveis de comercialização

Componente
para uso feito
por nosso
cliente

Pacotes
que atendem
casos de uso

Full outsourcing
com expertise
ClearSale



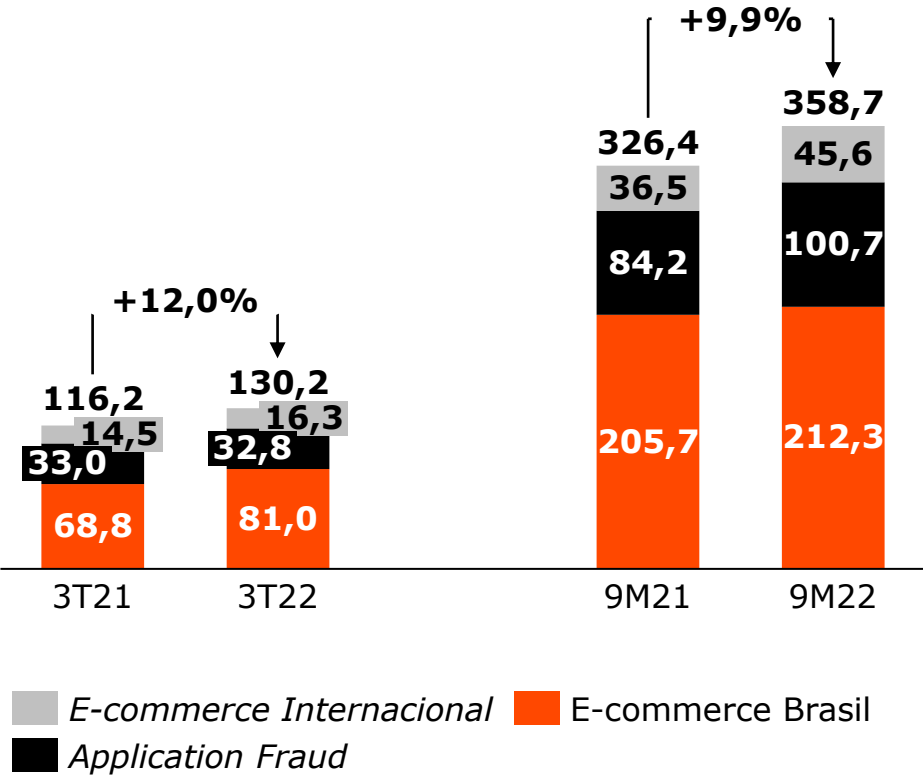
**Para explorar novos mercados
ou casos de uso**

**Além de novos projetos de CX
e Novos Negócios**

- ✓ **Entrada de carteira digital relevante**
- ✓ **"Fraude laranja" – "Valida Cartão"**
- ✓ **Link de pagamentos**
- ✓ **Liveness Biometria e Documentoscopia** com clientes em produção
- ✓ **Lançamento My Clear**

Receita Líquida

Receita Líquida
R\$ MM



Crescimento Anual - Receita Líquida	3T22 / 3T21	9M22 / 9M21
Brasil		
E-commerce BR realizado	+17,8%	+3,2%
E-commerce BR potencial ¹	+14,4%	+6,8%
Application Fraud	-0,6%	+19,6%
Internacional		
E-commerce Int. (BRL)	+12,8%	+25,0%
E-commerce Int. (USD)	+12,4%	+30,0%
Total realizado	+12,0%	+9,9%
Total potencial¹	+10,1%	+12,0%

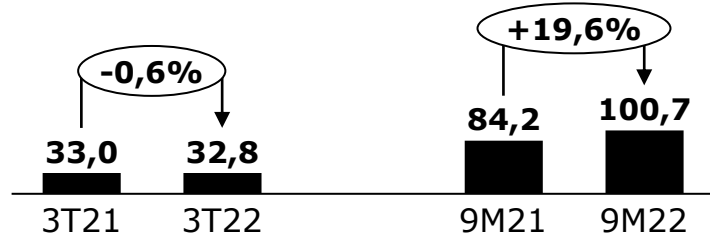
(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e *chargeback* reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020

Receita Líquida – Principais destaques

R\$ MM; %

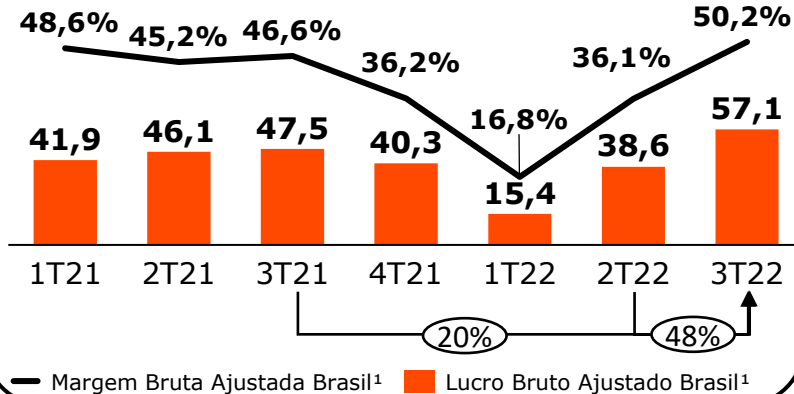
Application Fraud: rolagem de contratos com foco em margem

Receita *Application Fraud* (R\$ MM)



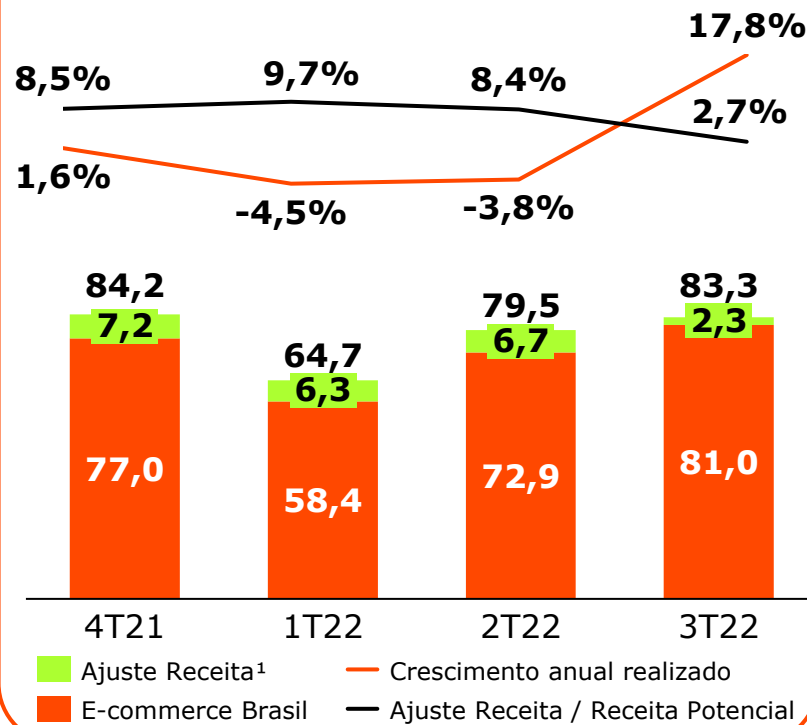
■ *Application Fraud* (Onboarding)

Margem Bruta (%) e Lucro Bruto Brasil (R\$ MM)¹



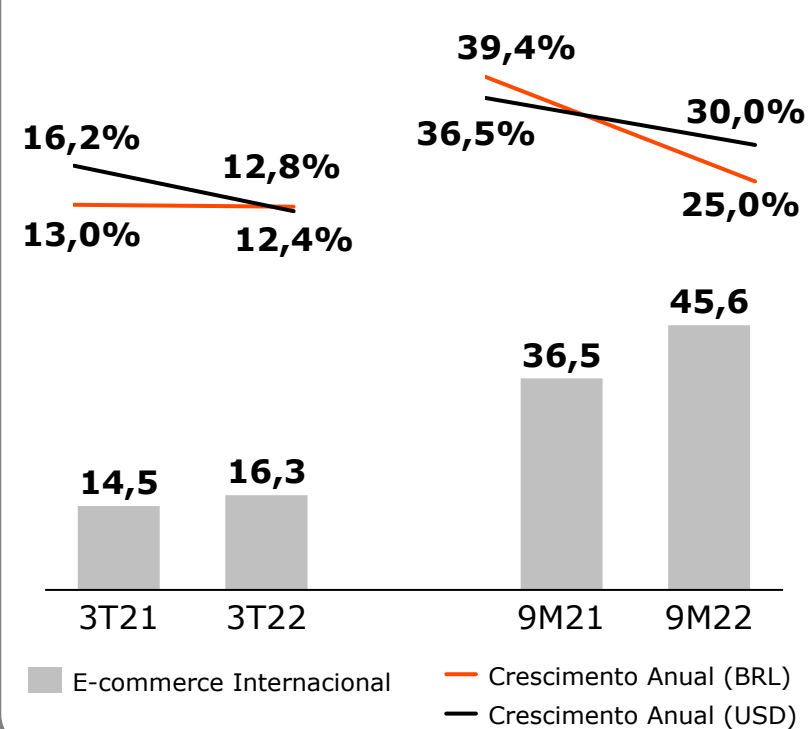
E-commerce Brasil: retomada do crescimento anual com controle da fraude

E-commerce Brasil (R\$ MM), Crescimento anual e Impacto fraude (%)



E-commerce internacional: crescimento anual de 30% em USD

E-commerce Internacional (R\$ MM) e Crescimento anual (%)

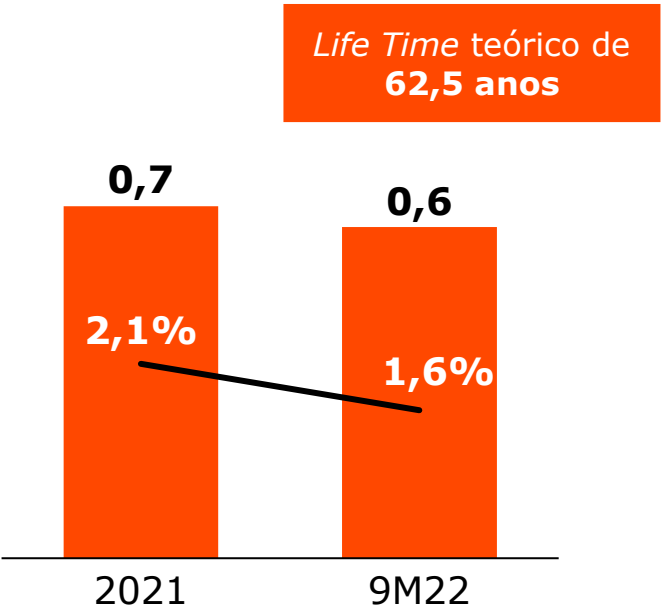


(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e *chargeback* reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020; (2) Ajustes de Duplicidade de Cloud (2021), Rescisões (2022) e sem depreciação

Indicadores Operacionais de Receita

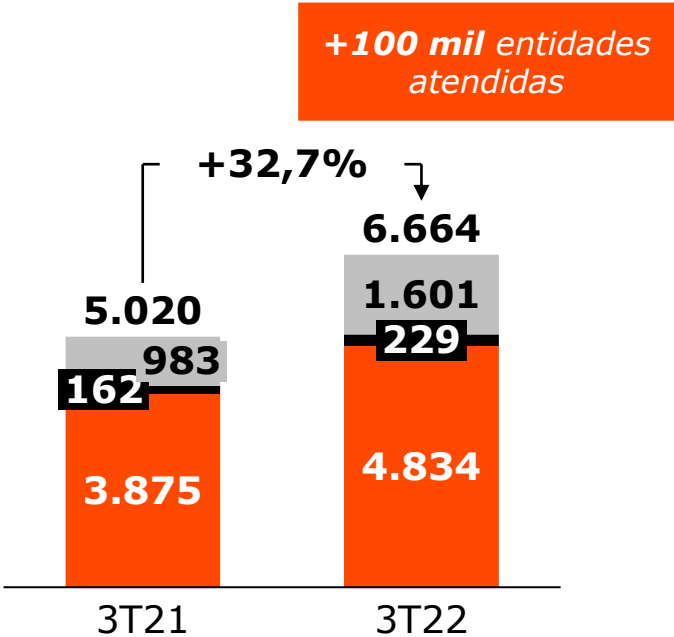
25,0 MM de ARR Venda Nova, com crescimento de 1.644 clientes e manutenção de *Churn* baixo

Churn e Churn-rate Anualizados
(R\$ MM e %)



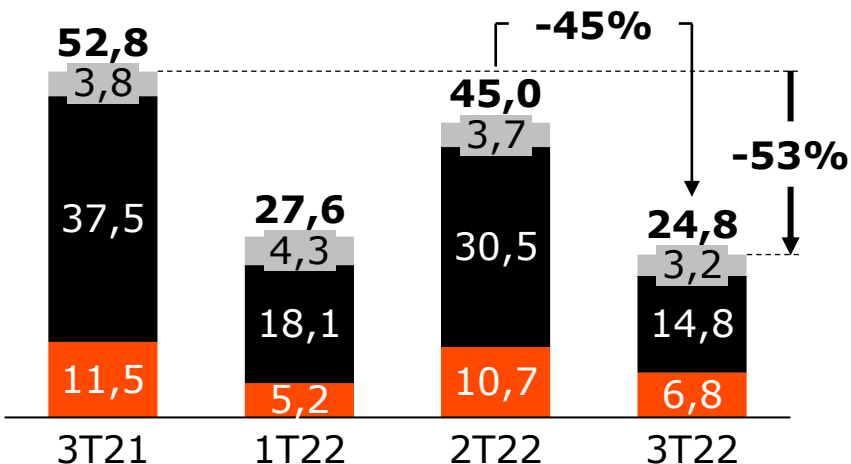
— Churn Rate (%) Churn Financeiro

Quantidade de Clientes



E-commerce Internacional Application Fraud E-commerce Brasil

ARR¹ Venda Nova
R\$ MM



(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

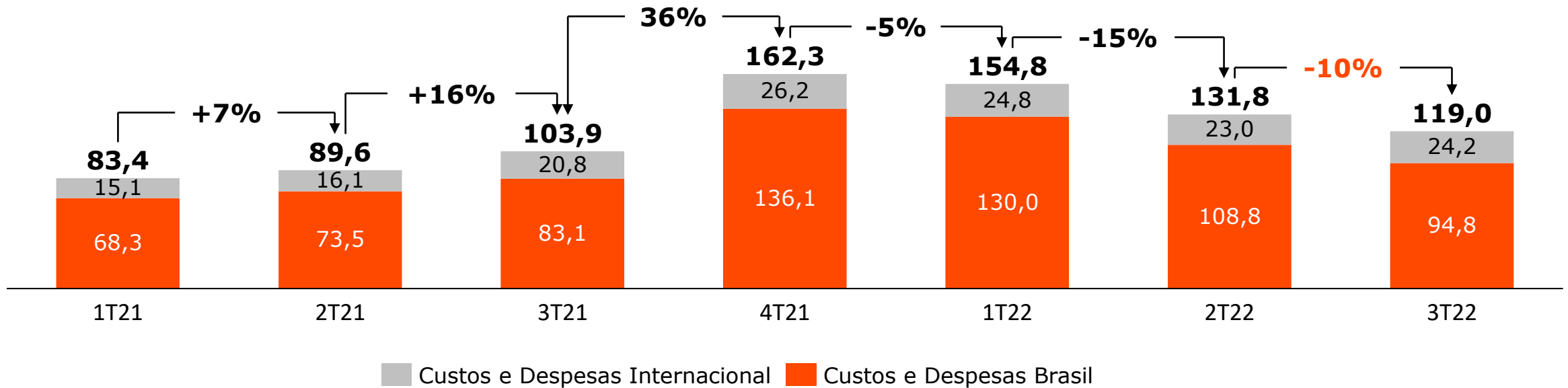
Custos e Despesas Recorrentes¹

R\$ MM; %

Queda de 10% ou R\$ 13 mm no trimestre e de 27% ou R\$ 43 mm desde o 4T21

Custos e Despesas Recorrentes¹

R\$ MM; %



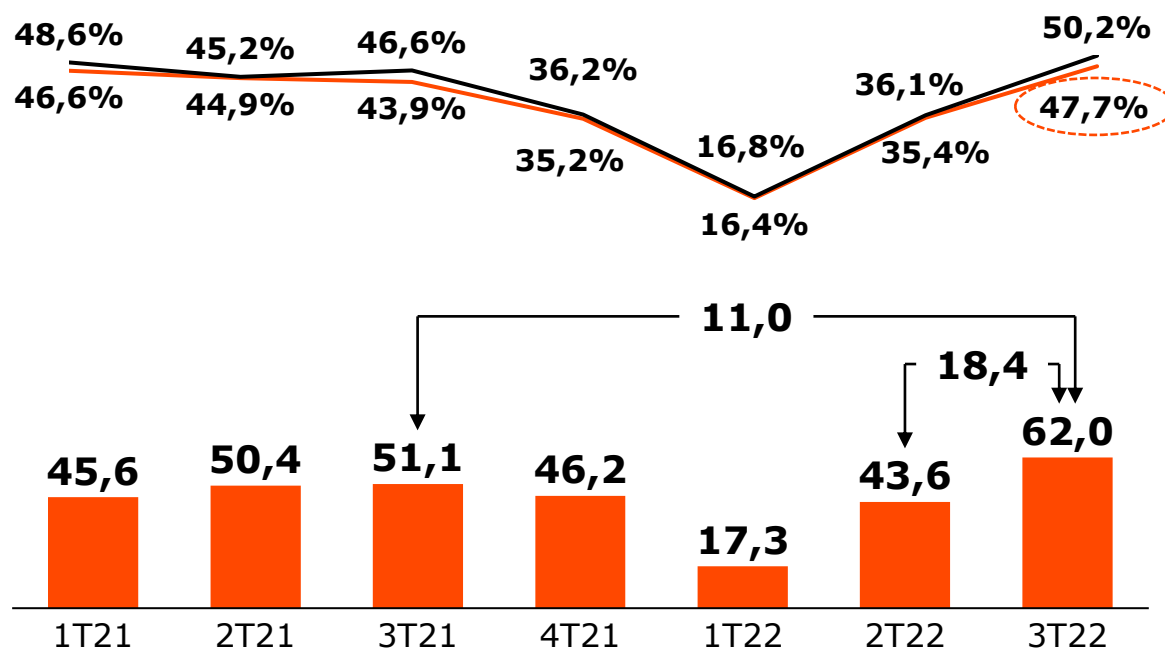
(1) Ajustes de: Resultado das controladas descontinuadas (2021), duplicidade de *Cloud* (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022) sem depreciação

Lucro Bruto Ajustado, Margem Bruta Ajustada, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

R\$ MM; %

Margem Bruta do 3T22 retorna a nível pré-IPO e EBITDA positivo no consolidado e no Brasil

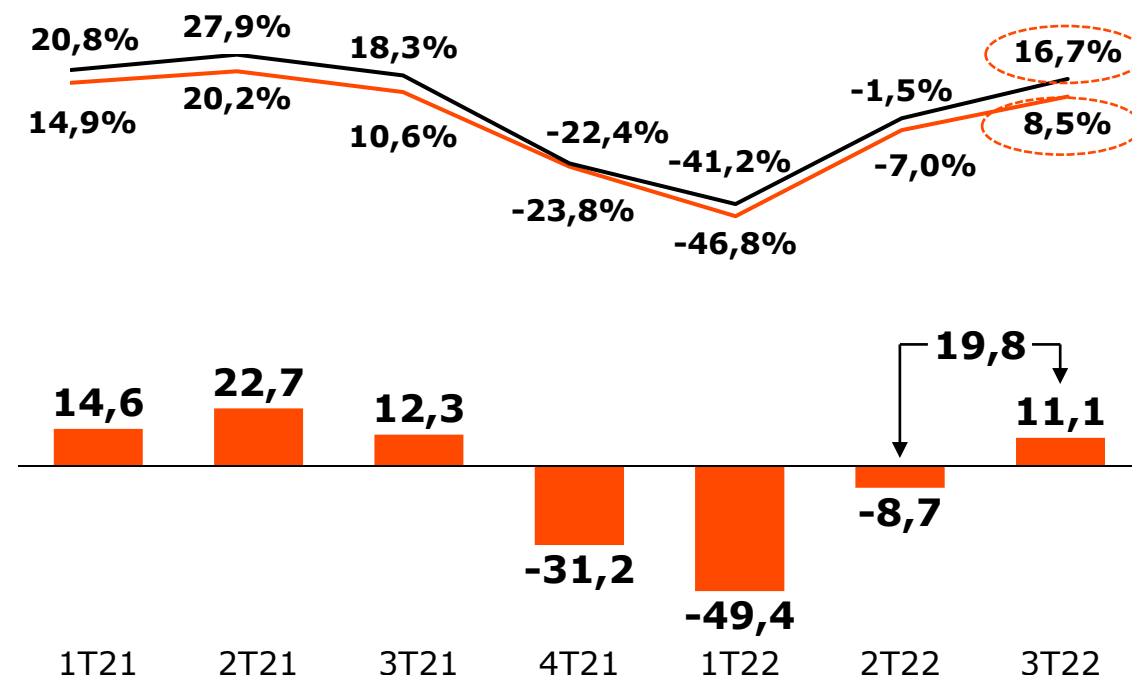
Lucro Bruto (R\$ MM) e Margem Bruta (%) Ajustados¹



— Margem Bruta Ajustada
— Margem Bruta Ajustada Brasil

■ Lucro Bruto Ajustado¹

EBITDA Ajustado (R\$ MM) e Margem EBITDA Ajustado (%)²



— Margem EBITDA Ajustado
— Margem EBITDA Ajustado Brasil

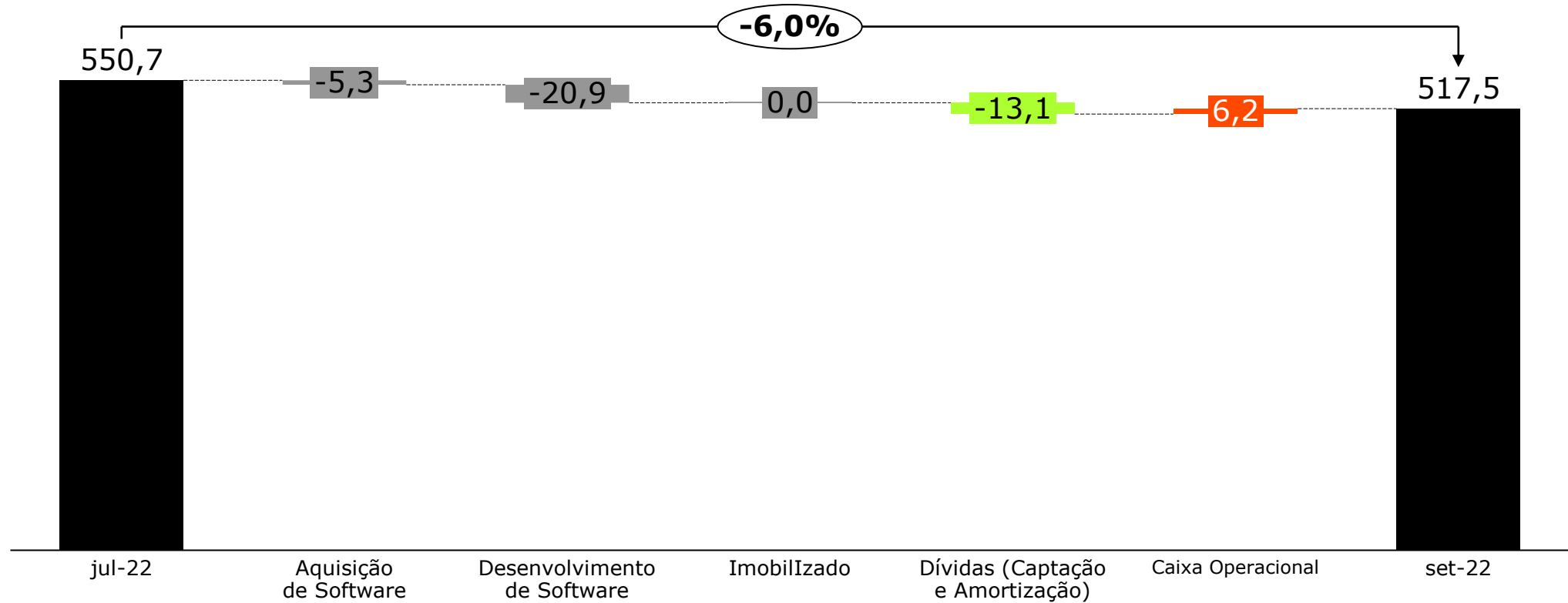
■ EBITDA Ajustado²

(1) Ajustes de: Duplicidade de cloud (2021) e Rescisões (2022) sem depreciação; (2) Ajustes de: Resultado das controladas descontinuadas (2021), duplicidade de Cloud (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022)

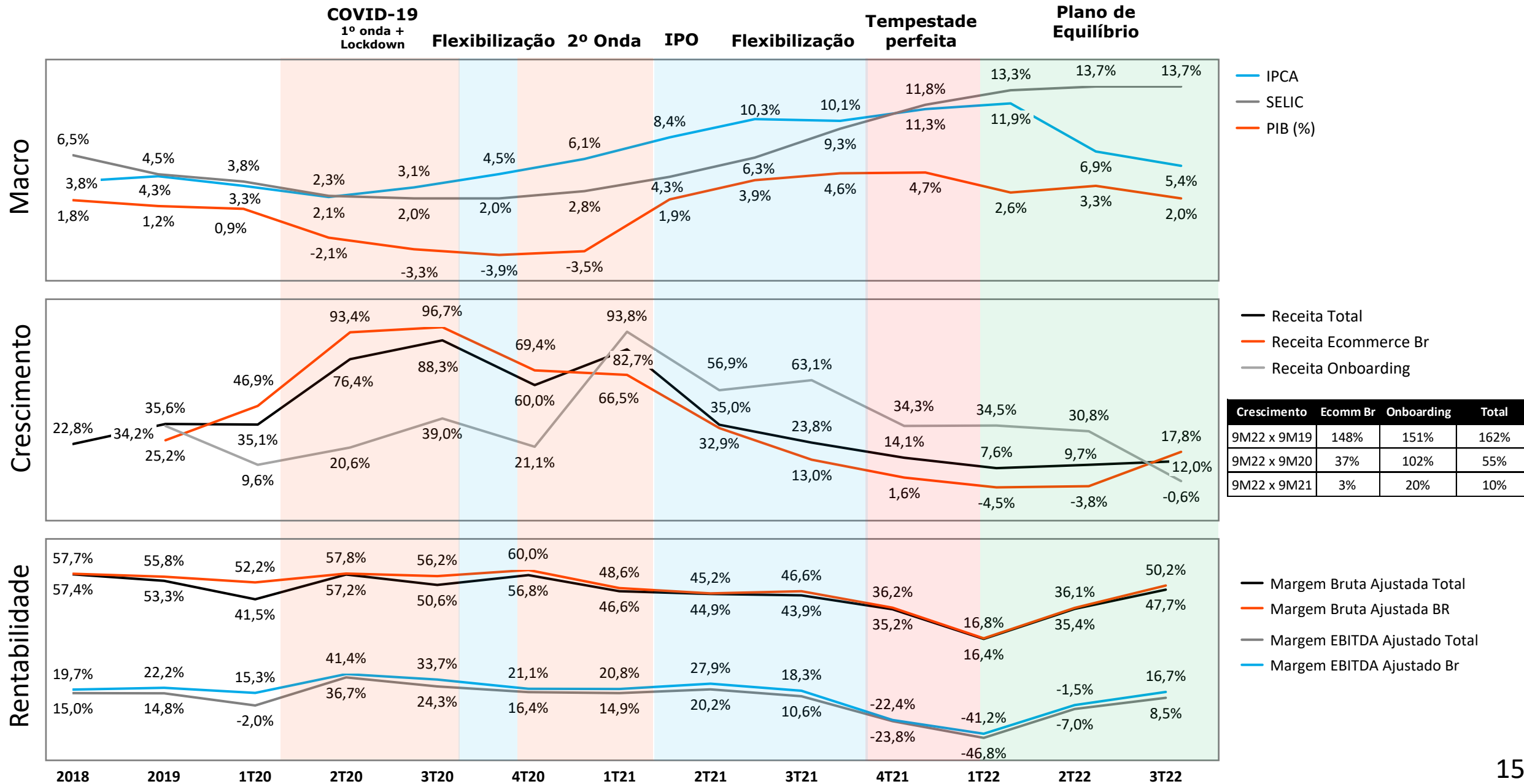
Fluxo de Caixa Consolidado

R\$ MM

Geração de caixa operacional de R\$ 6,2 milhões

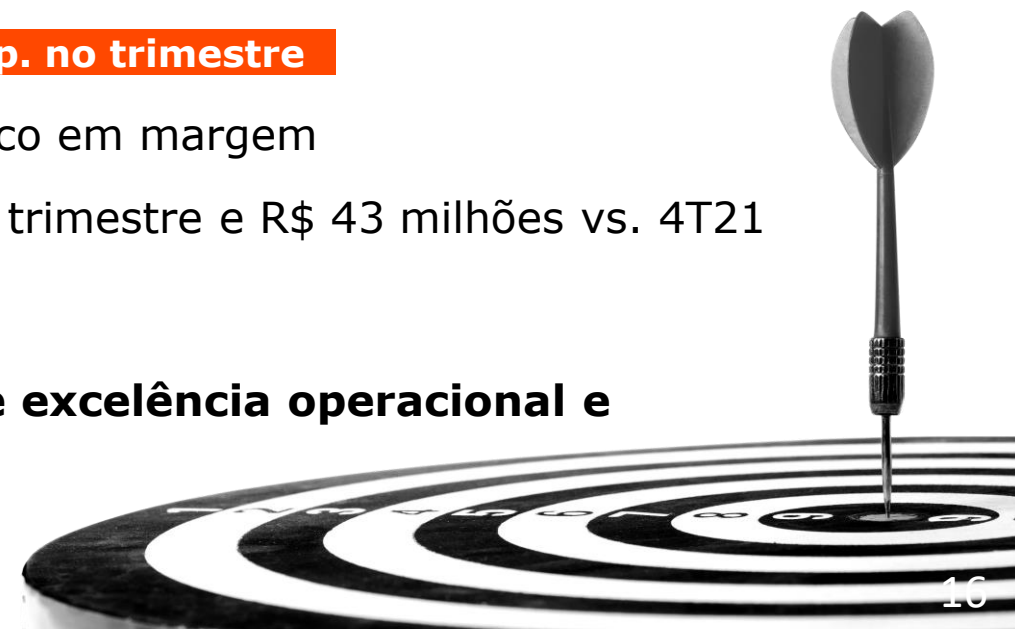


Evolução 2018 - 2022



Mensagem Final

- **Continuamos com sólidos indicadores operacionais**
- **Continuamos focados nos investimentos para tornar a empresa cada vez mais tecnológica e explorar novas avenidas de crescimento através dos diferenciais:**
 - ✓ (i) Dados; (ii) Plataforma de tecnologia única e (iii) time de especialistas para resolver qualquer tipo de fraude em qualquer indústria
- **Controlamos o nível de ataque fraude**
- **Continuamos capturando todas as oportunidades de eficiência através do Projeto de Equilíbrio**
 - ✓ Retorno da Margem Bruta para níveis pré-IPO **+12 p.p. no trimestre**
 - Rolagem de contratos de Application Fraud com foco em margem
 - ✓ Custos e despesas recorrentes reduz R\$ 13 milhões no trimestre e R\$ 43 milhões vs. 4T21
 - ✓ EBITDA positivo no Brasil e Consolidado
- **Reorganização com fins de sucessão para garantia de excelência operacional e estratégica**





ClearSale

ri.clear.sale

 ri@clear.sale