



ClearSale

intelligence to move\_

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

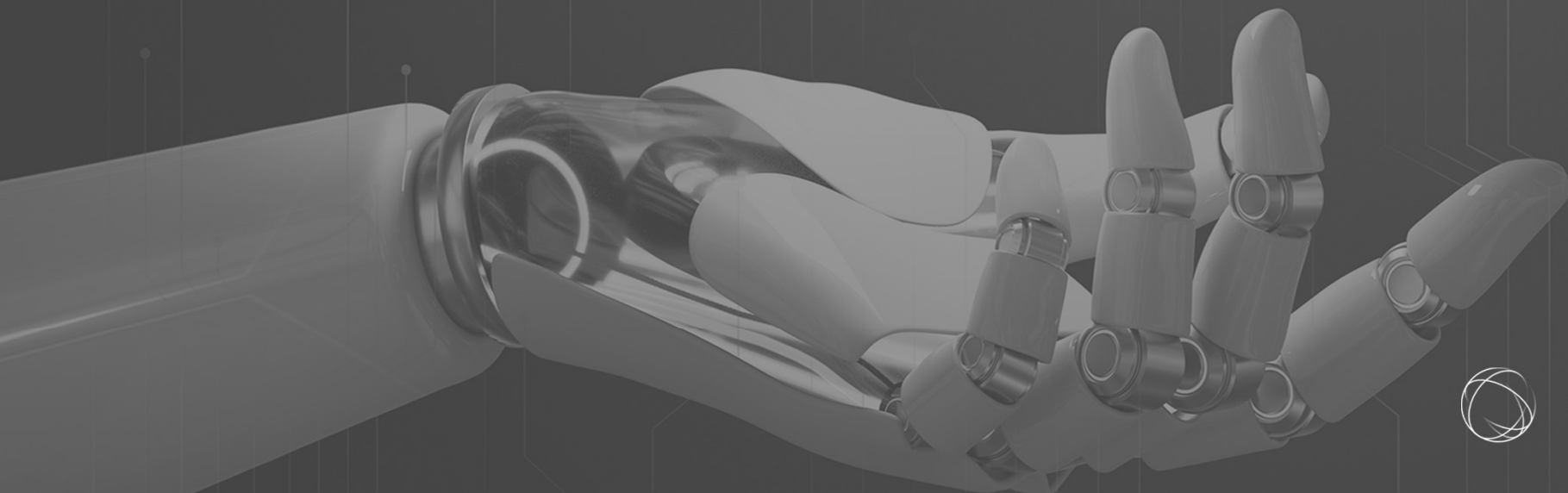
4T23 | 12M23

26 de Março de 2024



**EDUARDO  
MÔNACO**  
(CEO)

DESTAQUES  
ESTRATÉGICOS



ClearSale

intelligence to move\_

## Estratégia



## Benefícios

### Diversificação

- ✓ Redução de dependência dos maiores clientes
- ✓ Reposicionamento de produtos e soluções em clientes de base
- ✓ Destruar mercado endereçável com mais crescimento (nova economia)



### Simplificação

- ✓ "People light"
- ✓ Redução do nível estrutural de custos fixos e despesas
- ✓ Simplificação e foco

### Escalabilidade & Rentabilidade

- ✓ Componetização possibilita venda e produção mais rápida e com maior margem
- ✓ Reposicionamento de produtos e soluções em clientes de base via componetização

## Estratégia Histórica

Assumimos a gestão da sua fraude através do melhor **"true cost of fraud"**

### Onde

E-commerce de entrega física em transações de cartão não presente no Brasil

### Como

Full service entrega resultado

### Reasons to believe

- Colaboração
- Analytics
- Efeito de rede
- Gestão de Risco
- Neutralidade
- Sistema Interno (Monolito)

## Nova Estratégia

Somos **parceiros e colaboramos** com a nossa expertise única para resolver a fraude em **qualquer mercado e método de pagamento**.

Qualquer segmento de mercado e região e qualquer método de pagamento

Combinação de componentes tecnológicos e modelos de gestão adaptáveis e escaláveis para cada dor

- Colaboração, flexibilidade, agilidade e adaptação
- Maior parque de componentes tech para o ambiente de risco
- Dominância em dados (efeito de rede, neutralidade)
- Especialistas em gestão de risco com conhecimento único de fraude
- Reputação ClearSale



## **BU E-commerce**

Transacional  
Novos Segmentos

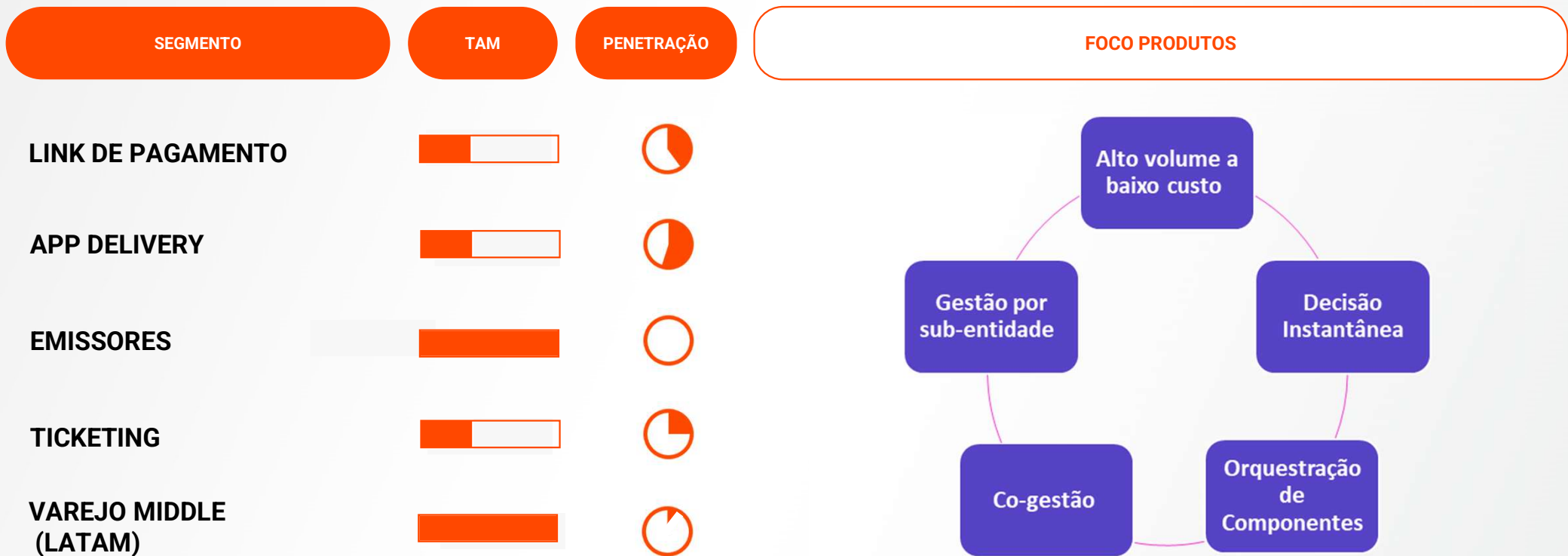
# Transacional

## Pilares que sustentam a proposta de valor

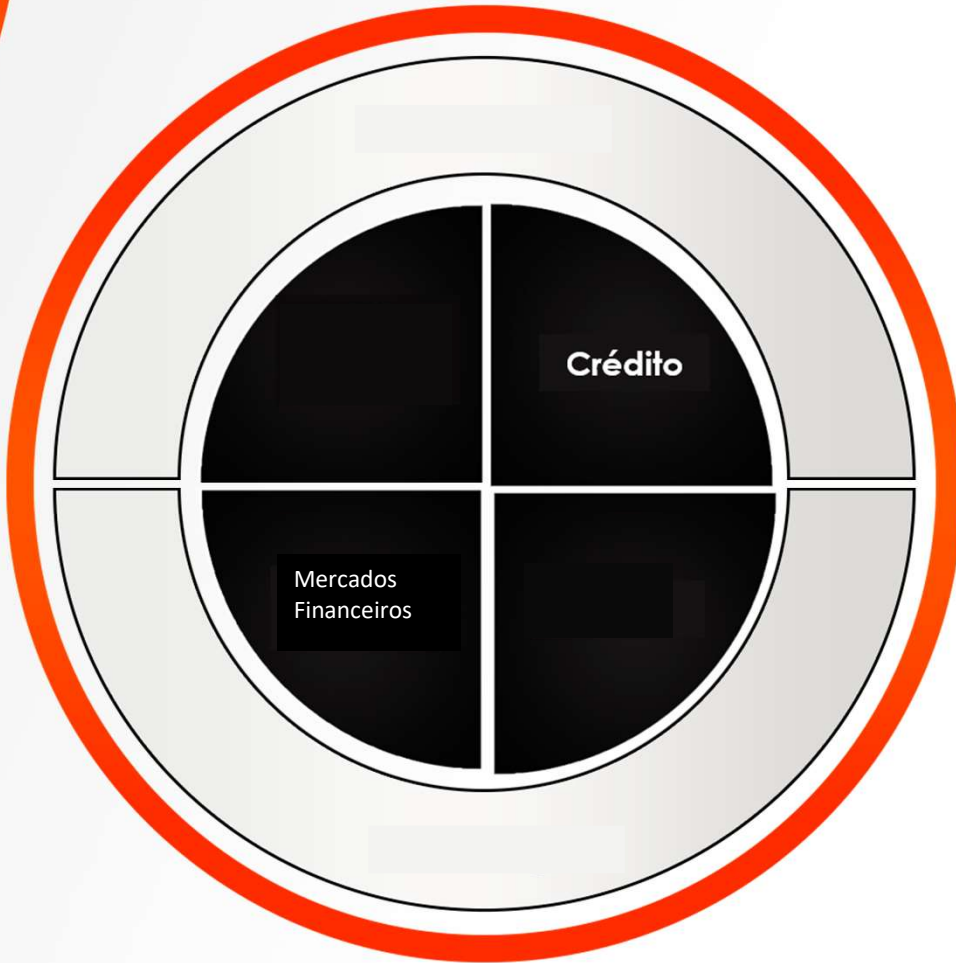


# Diversificação

BU Transacional 2024







# BU Application Fraud

Crédito  
Mercados Financeiros



## PROPÓSITO

### FAZEMOS BEM

#### Portfólio Completo

Capacidade única de construir produtos para qualquer etapa da jornada do cliente e se adaptar ao seu negócio.

### OBJETIVO DE NEGÓCIO

#### Ser Parceiro Estratégico

Inicialmente ser chamados para o baile e posteriormente ser o primeiro a ser considerado (top of mind).

### DIFERENCIAL

#### Dados

O único player que conhece o comportamento digital do consumidor.

#### Conhecimento de Fraude

Profundidade de conhecimento em diversos contextos.

## UNIQUE VALUE PROPOSITION

Para quem busca **segurança** nas autenticações, transações e concessões de crédito, oferecemos um **portfólio completo**, baseado no **data lake** que melhor conhece o **comportamento digital** do consumidor e aliado ao nosso **conhecimento único em fraude**. Estamos focados em construir **parcerias estratégicas** com os nossos clientes, sendo **flexíveis** as especificidades de cada negócio.

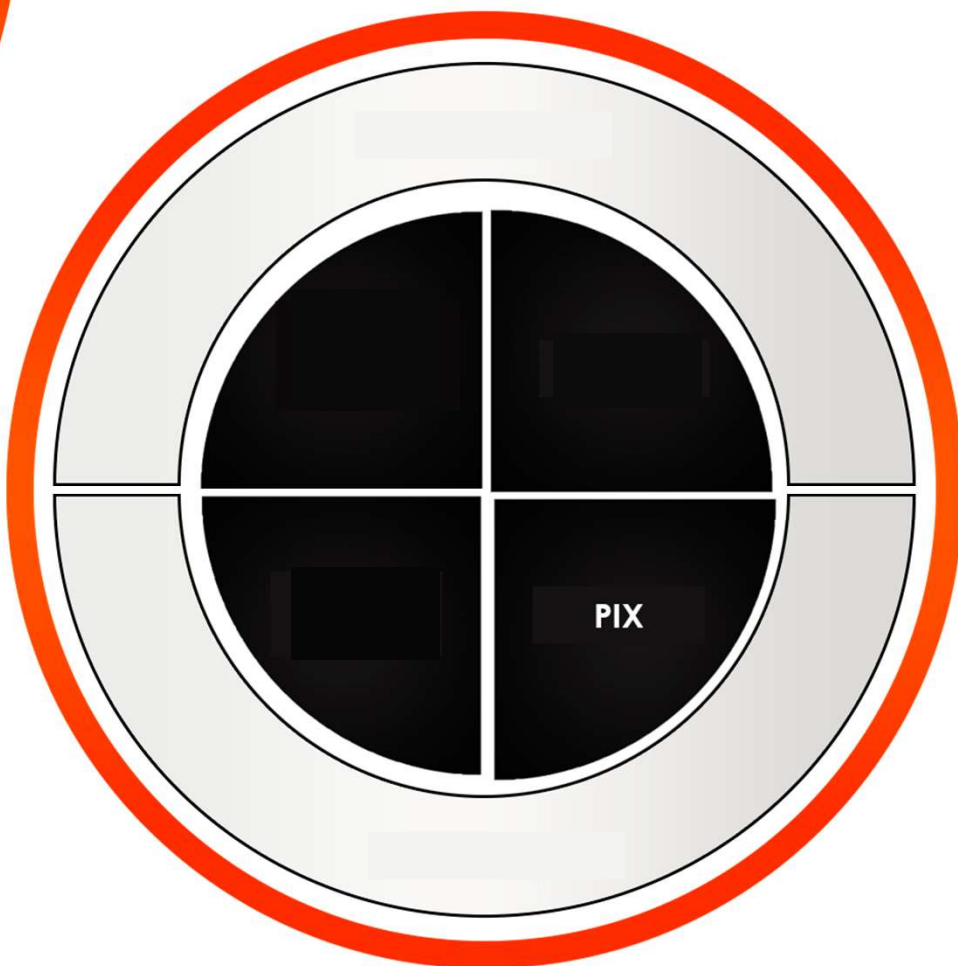
# Portfólio

Application Fraud & Credit



Pilar	Autenticação						Risco de Crédito	
Solução	★ Score e Dados	★ Perfil Laranja	MFA	★ R6	★ Biometria Facial	★ Validação de Identidade por Documentos	Análise Humana	★ Credit Risk
COMPONENTES	Score PF (prateleira)	Score de Risco Laranja	MFA WhatsApp	R6	MFA Score Biométrico	SMART OCR	Análise humana de pedido	Score de Crédito (prateleira)
	Score PF (customizado)	Grupo de Risco	MFA SMS	R6+ (c/ consentimento)	Liveness	AI DOCS	Ostensiva	Score de Crédito (customizado)
	Insights PF	Resumos Comportamentais	MFA E-mail		FaceMatch (Foto + Selfie)	AI DOCS + Biometria	Classificação variável resposta	Book de Crédito
	Vínculos PF	Alerta de Comportamento Laranja	Token				Grupo Controle	
	Book de Variáveis							
	Quali. de Dados							
	Score PJ							
	B. Check							

★ Prioridade



# BU New Venture

PIX

# Escopo **PIX**

Endereçar **dominância de dados** em novas formas de pagamento

[ Pix & ITP ]



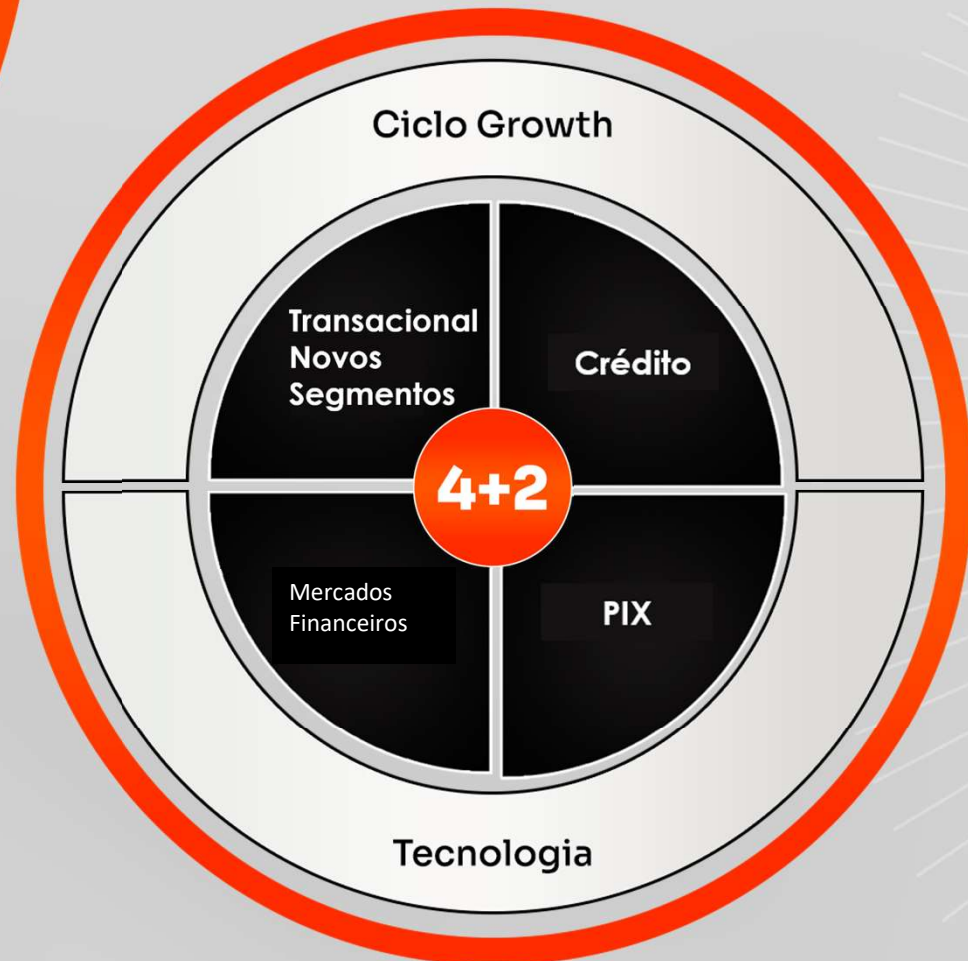
Invisible Banking



Payments 4.0

**Diversificação de receita** no transacional financeiro/ pagamento

[ SWOT CNP / Pix Parcelado & BNPL ]



Ciclo Growth

Transacional  
Novos  
Segmentos

Crédito

4+2

Mercados  
Financeiros

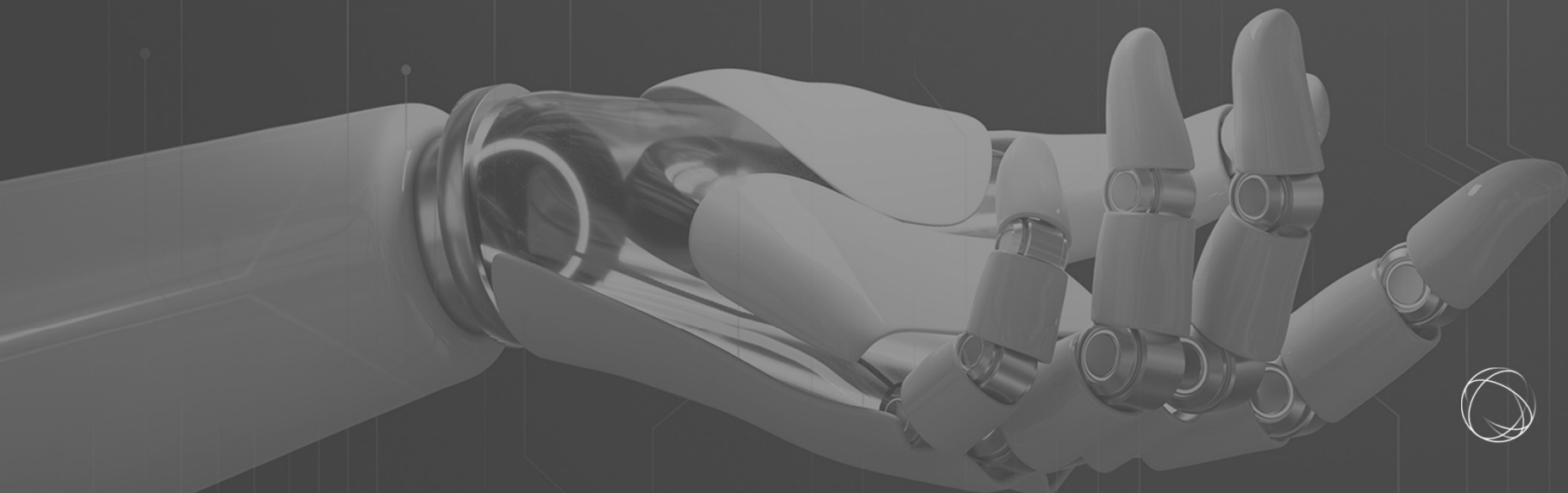
PIX

Tecnologia

PESSOAS

**ALEXANDRE  
MAFRA  
(CFO)**

**RESULTADOS FINANCEIROS  
4T23 | 12M23**



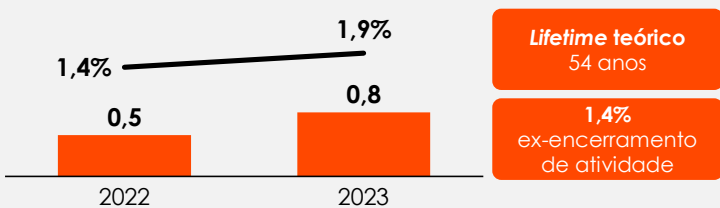
**ClearSale**

intelligence to move\_

# INDICADORES OPERACIONAIS

## Churn e Churn Rate Anualizado

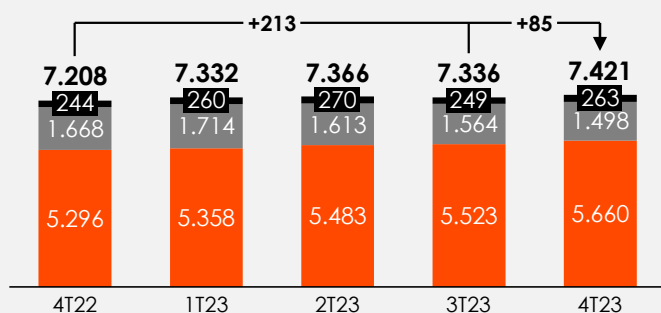
R\$ mn, %



— Churn Rate Anualizado (%)  
■ Churn Financeiro Anualizado

## Clientes

#, %

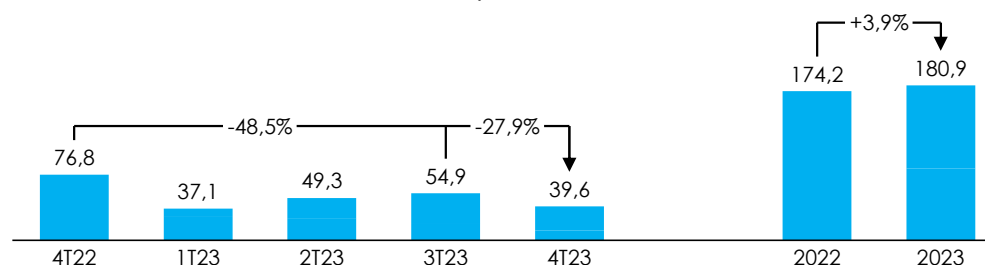


■ Clientes Application Fraud  
■ Clientes Transacional Internacional (e-commerce)  
■ Clientes Transacional Brasil (e-commerce)

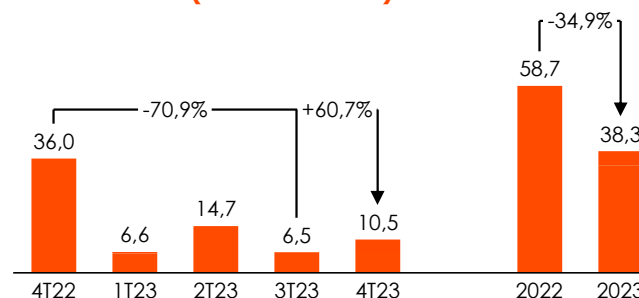
## Total

## ARR Venda Nova Total

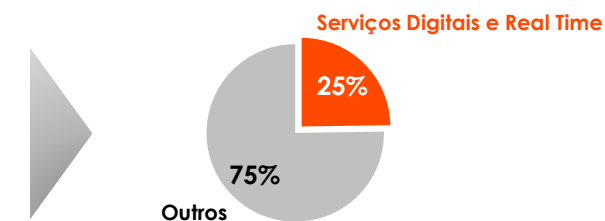
R\$ mn



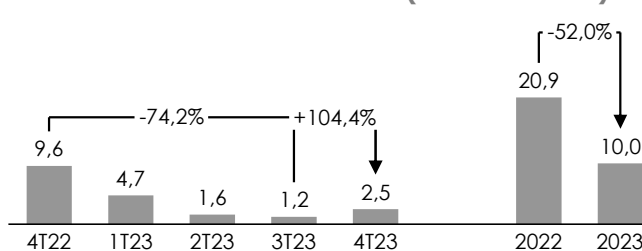
## Transacional Brasil (e-commerce)



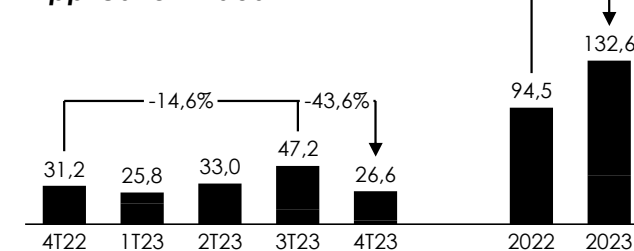
## Distribuição ARR Venda Nova Transacional BR (e-commerce) – 2023



## Transacional Internacional (e-commerce)



## Application Fraud

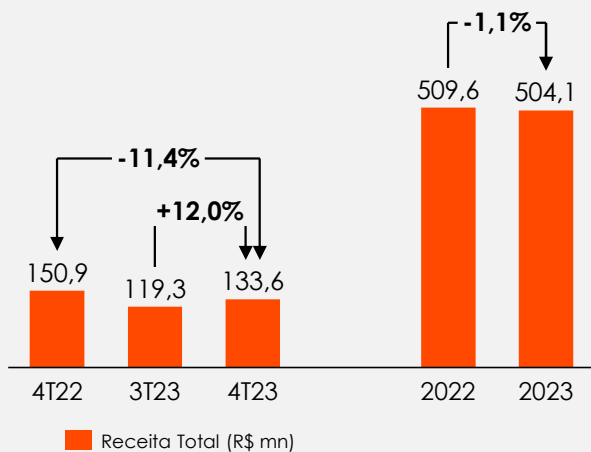


■ Total ■ App Fraud ■ Transacional Int. (e-commerce) ■ Transacional Br (e-commerce)

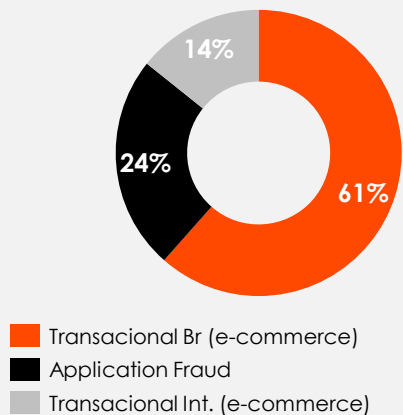


# RECEITA LÍQUIDA

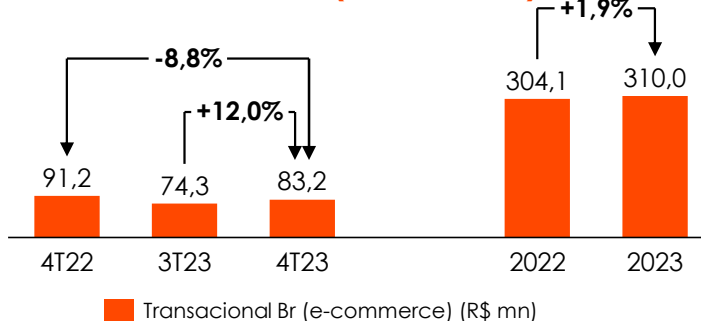
## Receita Líquida Total (R\$ mn)



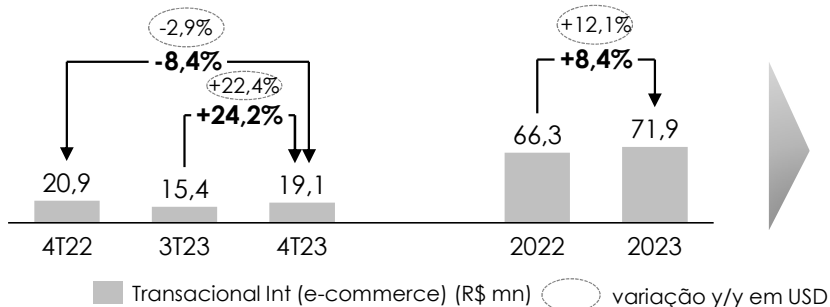
## Representatividade – 2023



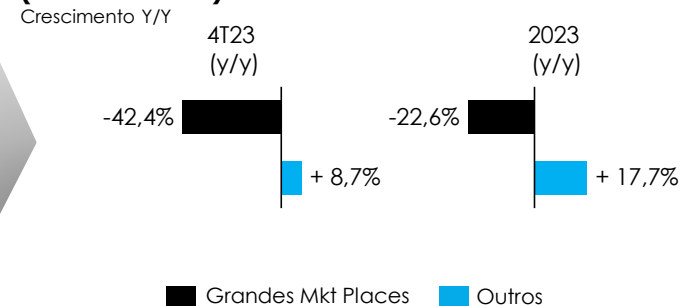
## Transacional Brasil (e-commerce)



## Transacional Internacional (e-commerce)

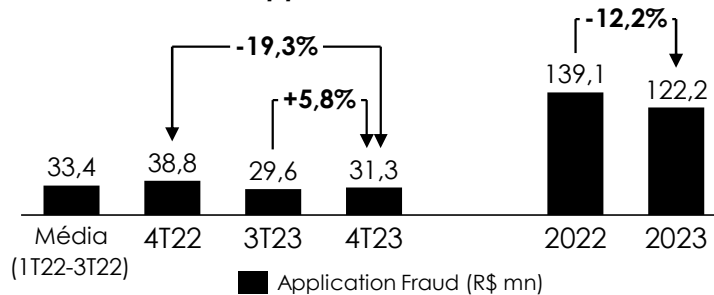


## Movimento transitório - Receita Transacional BR (e-commerce)



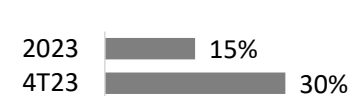
- Efeito cambial negativo no ano
- Limpeza de base de clientes visando maior rentabilidade

## Application Fraud



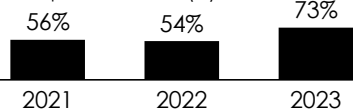
Componetização e redesenho de produtos de clientes de base

## Volumetria



Venda nova robusta

## Venda Nova

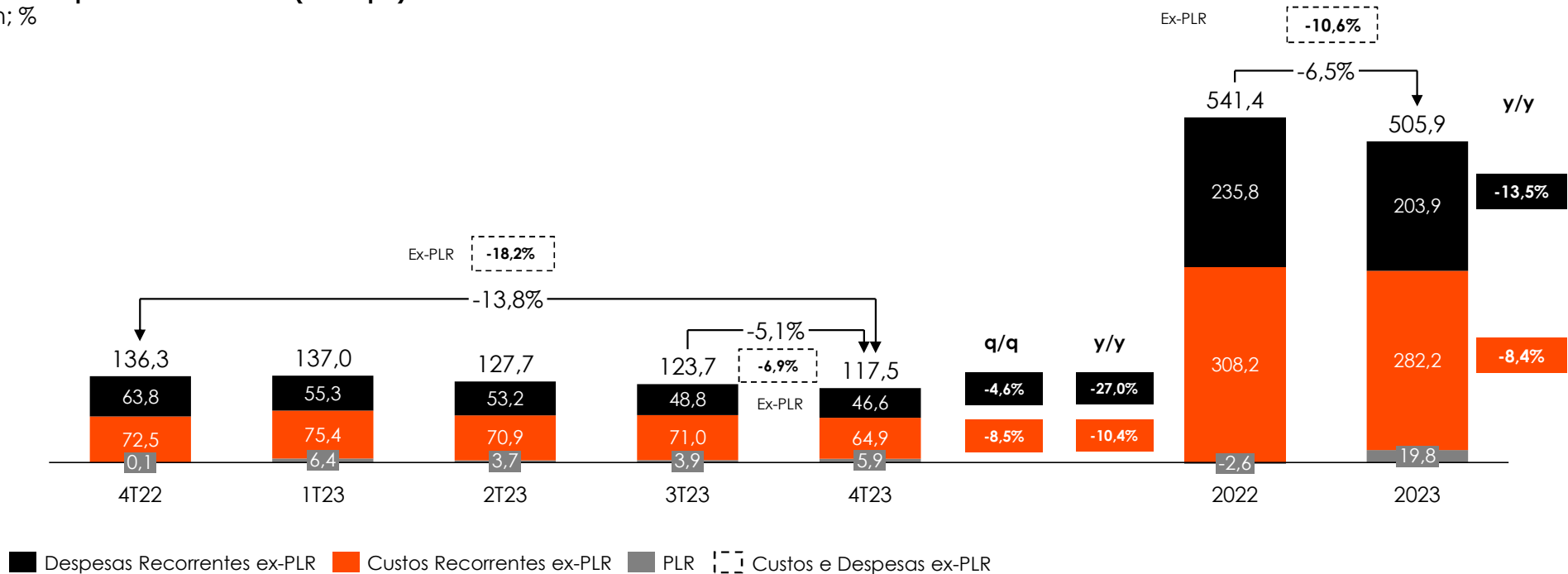


# CUSTOS E DESPESAS RECORRENTES

Redução em custos e despesas recorrentes de R\$ 35,4 mn no acumulado ano

## Custos e Despesas Recorrentes<sup>1</sup> (ex depr.)

R\$ mn; %



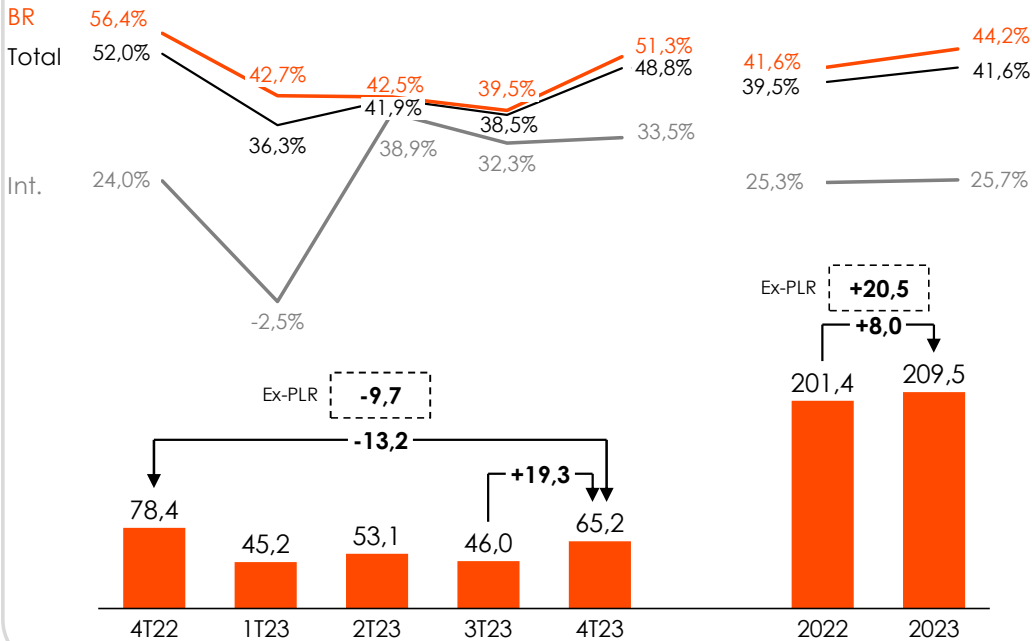
(1) Ajustes de Rescisões (2022 e 2023), Downsizing de contratos (2023), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022), Incentivo de Longo Prazo (2022 e 2023) e Baixa de imobilizados (2023)

# LUCRO BRUTO E EBITDA RECORRENTE

Melhora anual de R\$ 30 milhões no EBITDA Ajustado, mesmo considerando a PLR em 2023

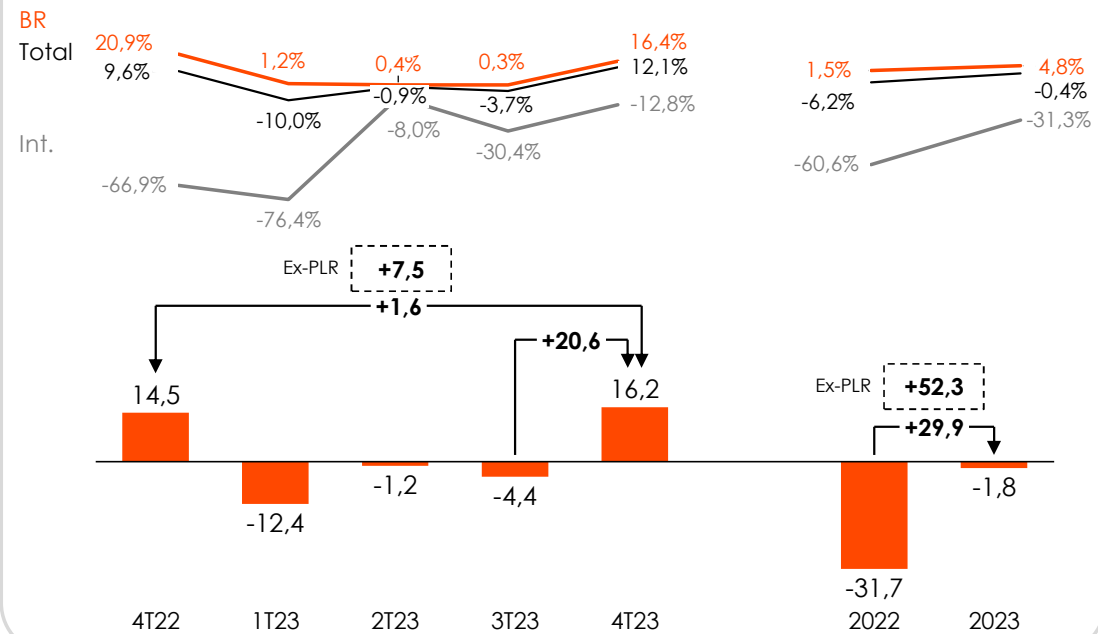
## Lucro Bruto e Margem Bruta Recorrentes<sup>1</sup>

R\$ mn; %



## EBITDA Recorrente e Margem EBITDA Recorrente<sup>2</sup>

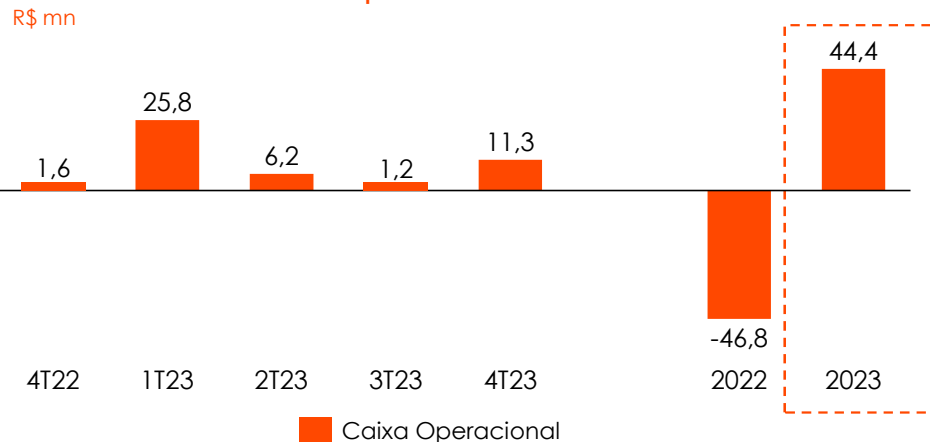
R\$ mn; %



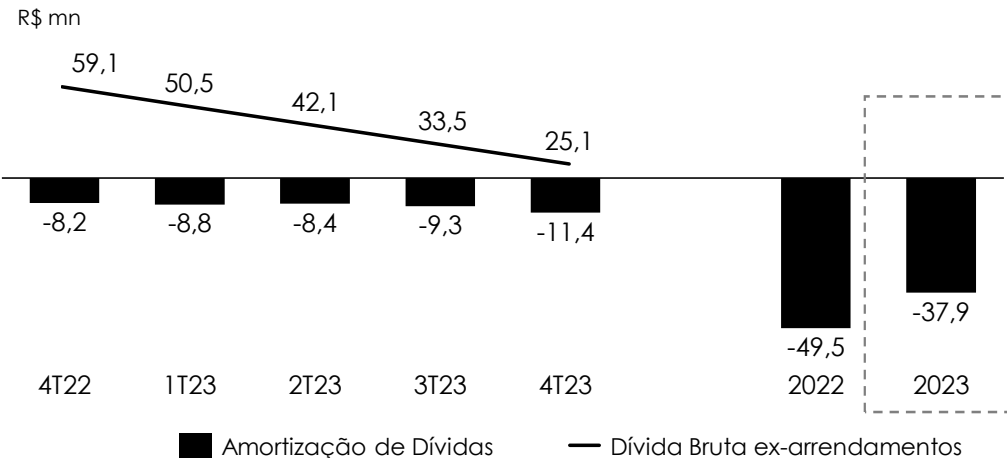
(1) Ajustes de: Rescisões (2022 e 2023), sem depreciação (2022 e 2023); (2) Ajustes de Rescisões (2022 e 2023), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022), Incentivo de Longo Prazo (2022 e 2023) e Baixa de imobilizados (2023)

## Geração de caixa operacional de R\$ 44,4 milhões no ano

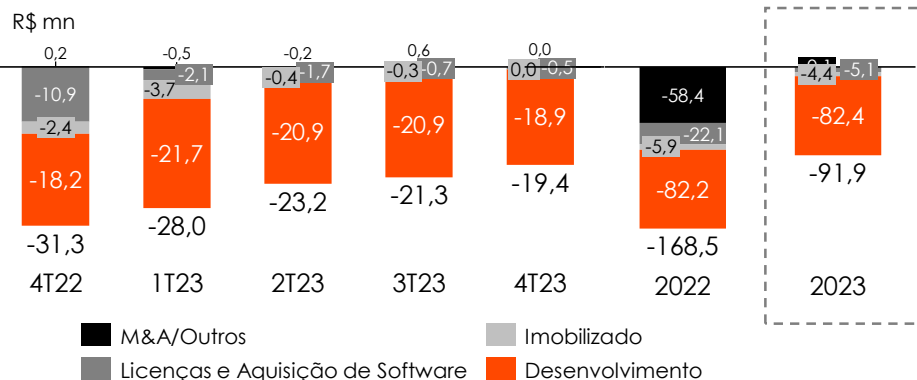
### Fluxo de Caixa Operacional



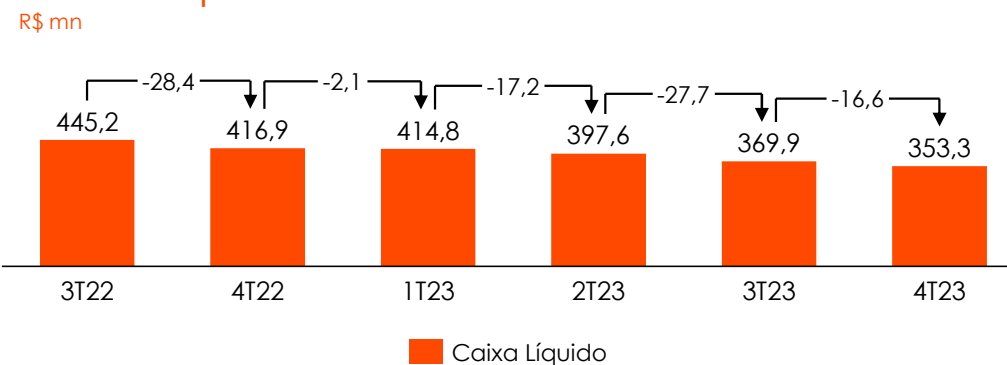
### Fluxo de Caixa de Financiamento



### Fluxo de Caixa Investimentos

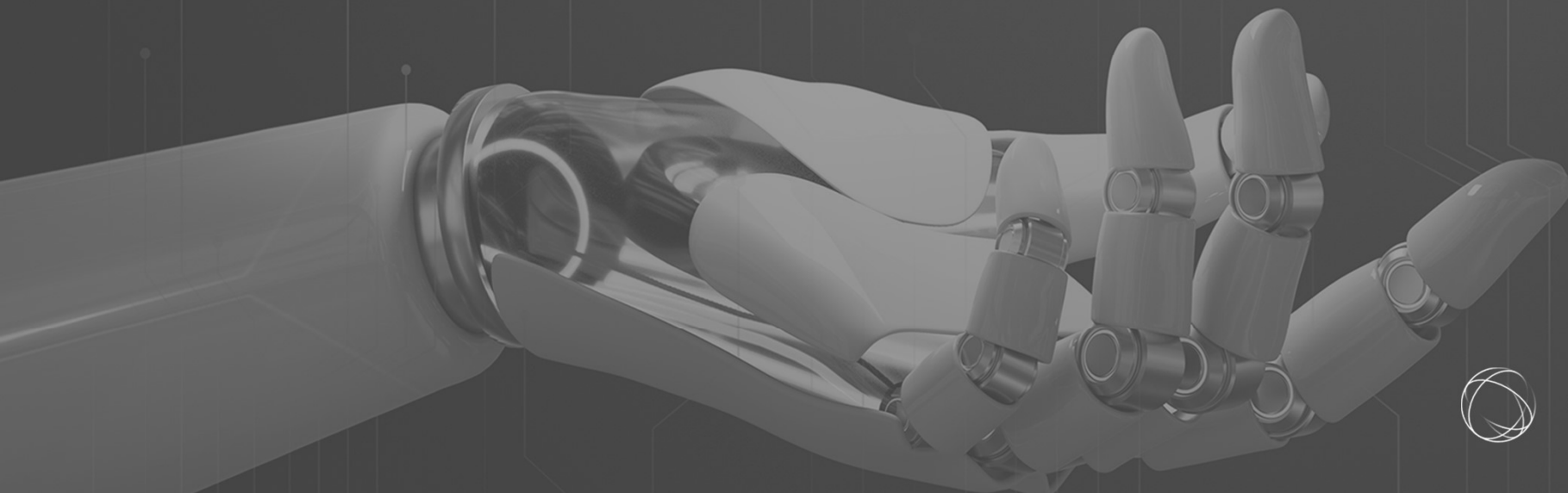


### Caixa Líquido



**EDUARDO  
MÔNACO**  
(CEO)

CONSIDERAÇÕES FINAIS  
4T23 | 12M23



ClearSale

intelligence to move\_



**Novo posicionamento:** Somos **parceiros e colaboramos** com a nossa expertise única para resolver a fraude em **qualquer mercado e método de pagamento.**



**Diversificação, Desalavancagem e Escalabilidade & Rentabilidade**



**Margem Bruta de 48% e Margem EBITDA de 11% no 4T23**



**Geração de caixa Operacional de R\$11,3 milhões no 4T23 e R\$44,4 milhões em 2023 e foco na geração de Caixa para o ano de 2024**



ClearSale

intelligence to move\_

# Q&A