



ClearSale

intelligence to move_

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

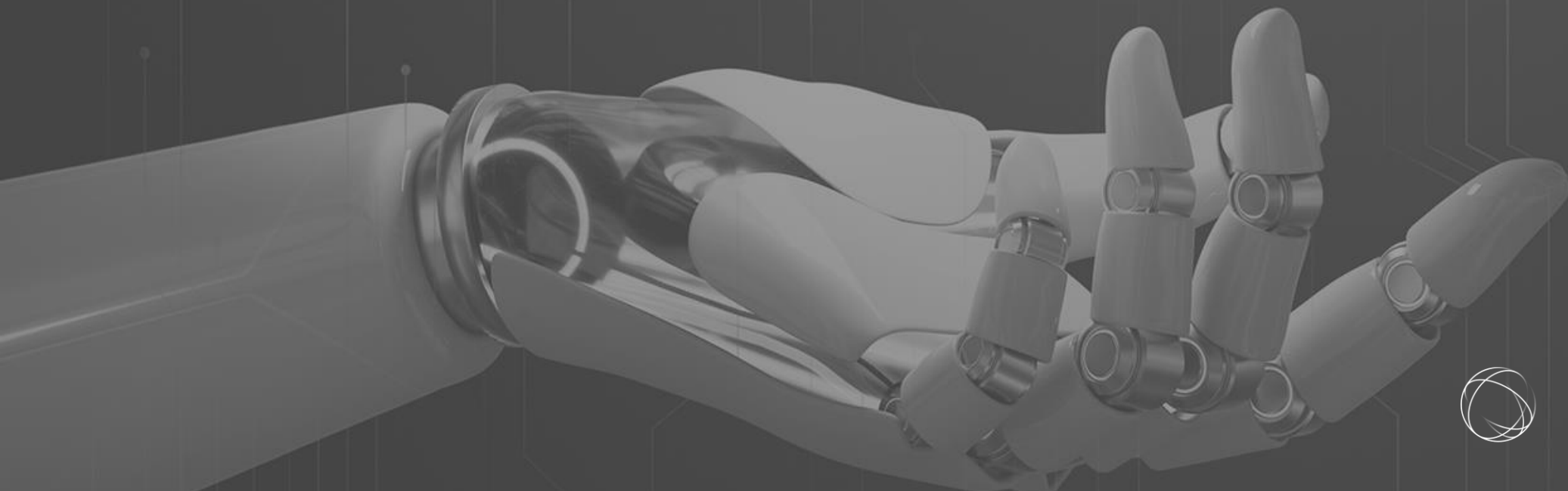
3T23 | 9M23

14 de Novembro de 2023



**EDUARDO
MÔNACO**

**DESTAQUES
3T23 | 9M23**



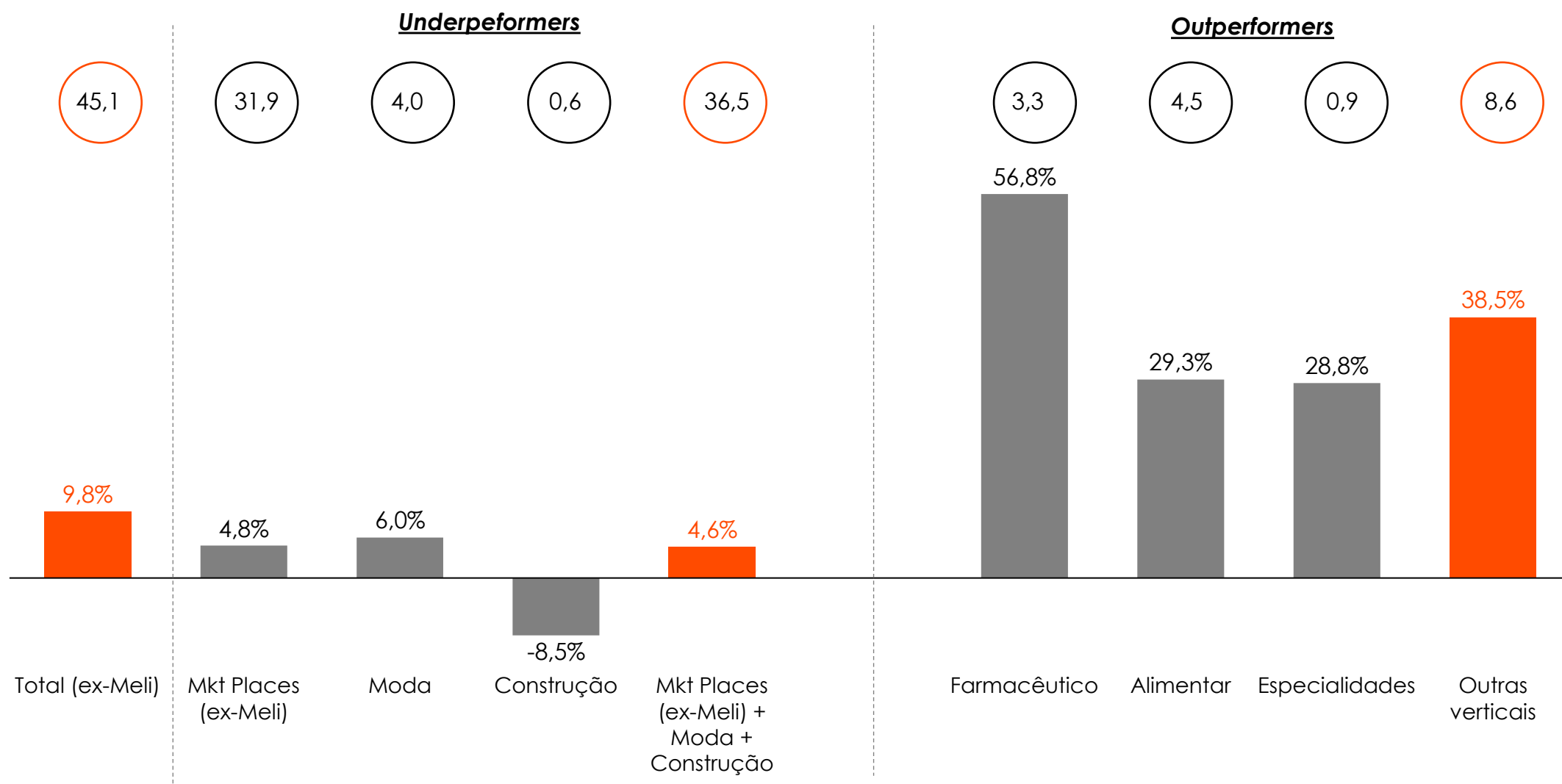
ClearSale

intelligence to move_

Dinâmica de GMV do E-commerce BR: tendências positivas x negativas

GMV 6M23
(R\$ bn)

Crescimento
anual
(6M23 x 6M22)





Benefícios da nossa estratégia

Portfólio mais diversificado e resiliente

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

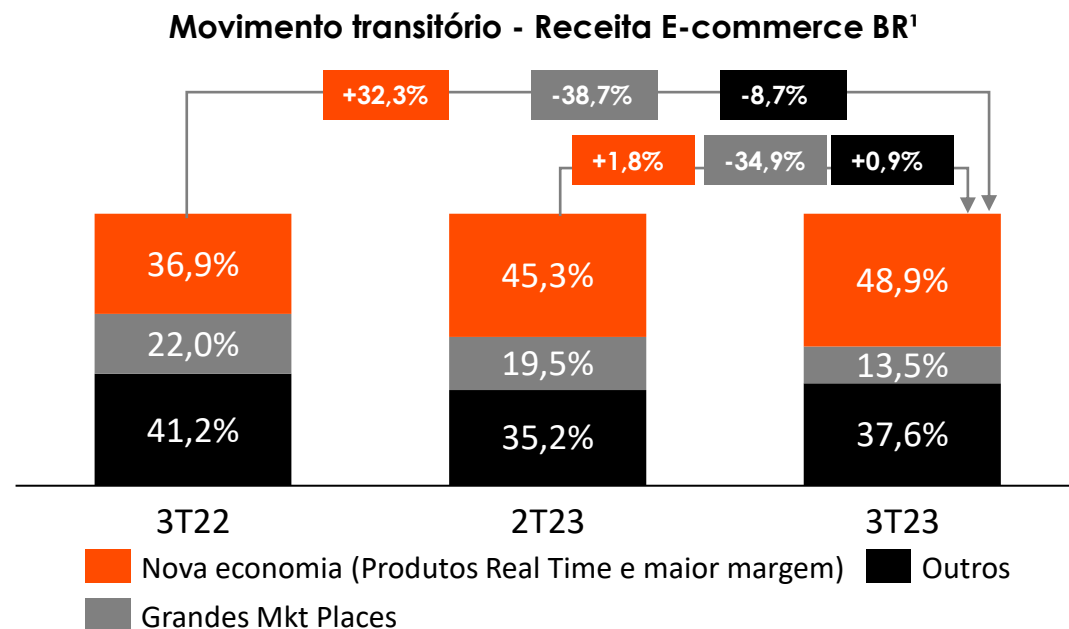
Desalavancagem da empresa, especialmente em um cenário macro desafiador

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

Escalabilidade com rentabilidade

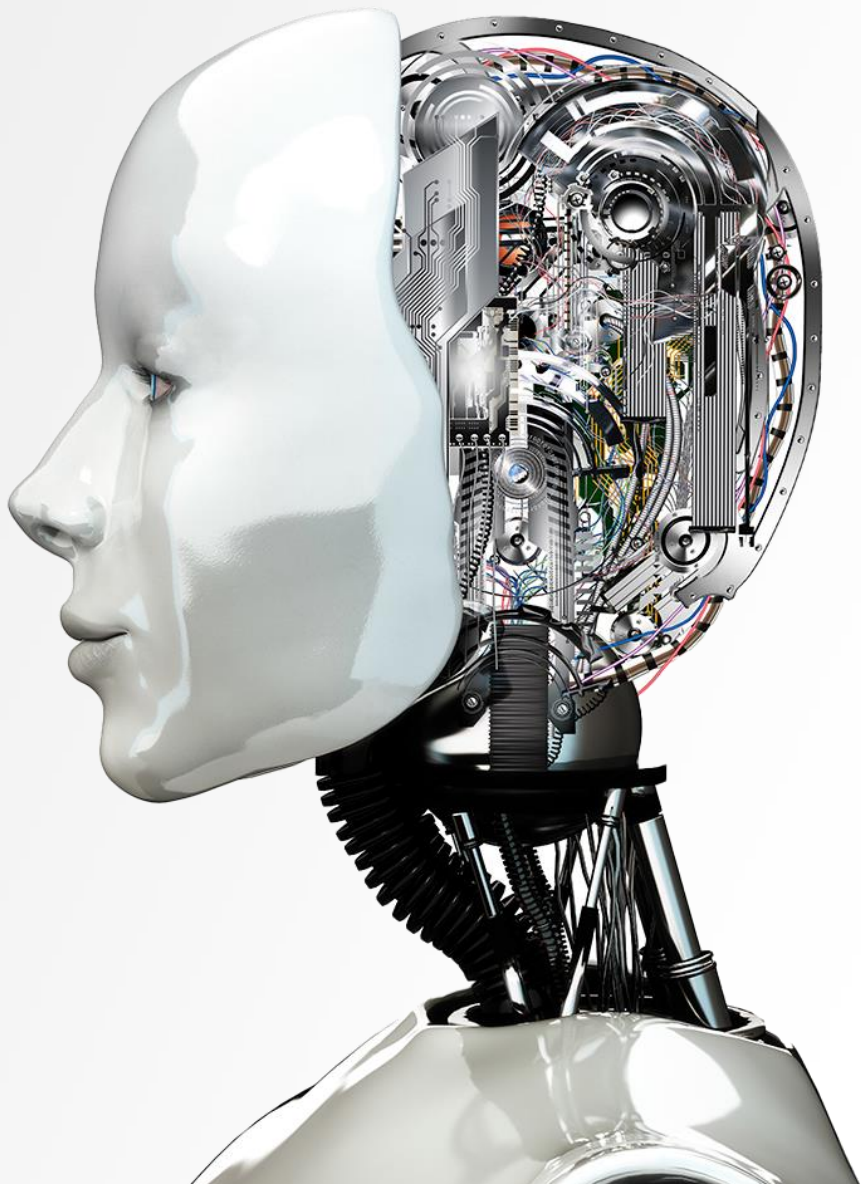
- Componetização possibilita venda e produção mais rápida e com maior margem
- Reposicionamento de produtos e soluções em clientes de base via componetização

Foco em sustentabilidade do negócio e geração de caixa



(1) Não considera chargeback e success fee

Destques



BU E-commerce Global

- ✓ Lançamento efetivo de Produto de prevenção a disputas para emissores com primeiro cliente faturando
- ✓ Contrato assinado com grande adquirente para solução em Link de pagamentos
- ✓ Rollout de 2FA via Whatsapp e link com biometria com 15 dos 20 maiores clientes em produção e/ou integração

DADOS E PERFORMANCE

Migração para a plataforma Flow sem comprometer indicadores de: Aprovação Automática, Aprovação Total e Chargeback

GROWTH

Foco em link de pagamentos, componentes digitais, redesenho de soluções em *App Fraud* e novo Score de Crédito Comportamental

CORPORATIVO

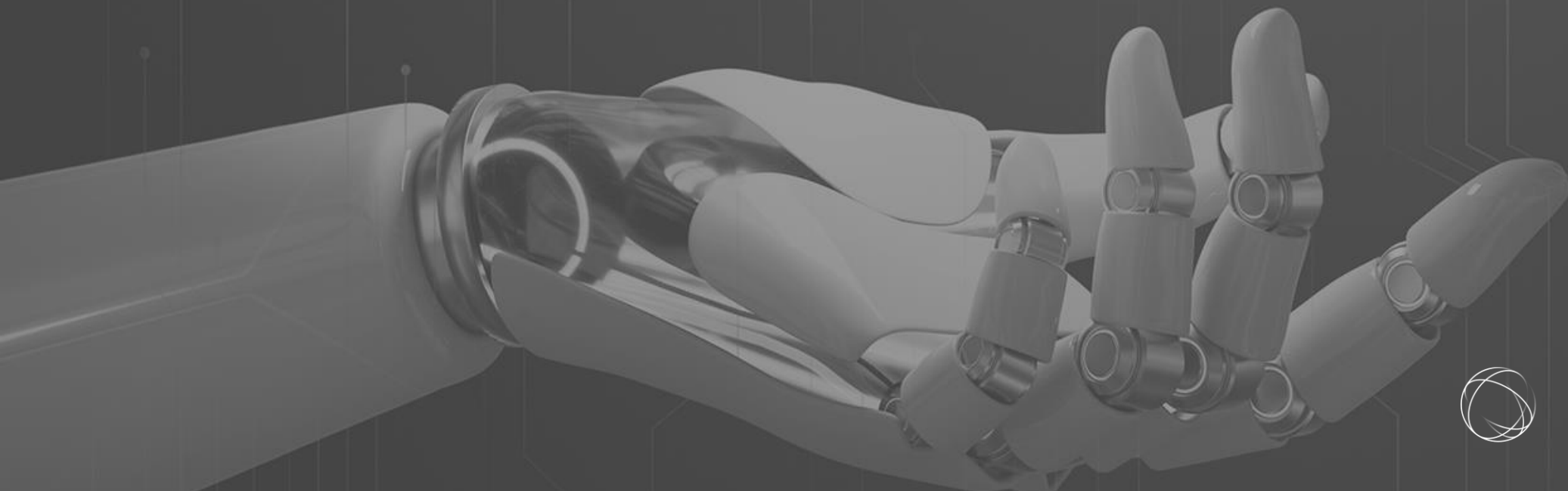
Reestruturação Estratégica Organizacional

BU App Fraud & New Ventures

- ✓ 30 clientes fechados para solução da Resolução no.6 do Banco Central
- ✓ Embedded Finance
 - Primeiro grande emissor para a solução de ITP e novos produtos sendo lançados

**ALEXANDRE
MAFRA**

**RESULTADOS FINANCEIROS
3T23 | 9M23**



ClearSale

intelligence to move_

Reestruturação Organizacional



Adequação do Spam de gestão



Foco



Simplificação da estrutura;



Downsizing de contratos.

Impactos

Rescisões e Renegociações

(~9% do quadro/15% da folha de ago/23)

- Custos: -R\$ 10,2 mn
- Despesas: -R\$ 4,9 mn

Crédito de Impostos



Lei do Bem
(referente ao ano 2022);

Evento recorrente, mas pontualmente reconhecido no 3T23



Incorporação Beta Learning.

+R\$ 15,9 mn a serem reconhecidos em 5 anos

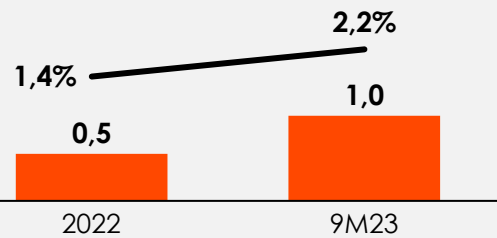
Impactos

Créditos

- +R\$ 11,2 mn (Lei do Bem)

Churn e Churn Rate Anualizado

R\$ mn, %



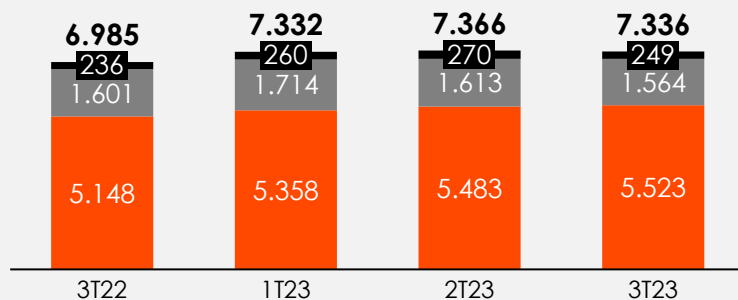
Lifetime teórico
46 anos

1,6%
ex-encerramento
de atividade

— Churn Rate Anualizado (%)
— Churn Financeiro Anualizado

Clientes

#, %

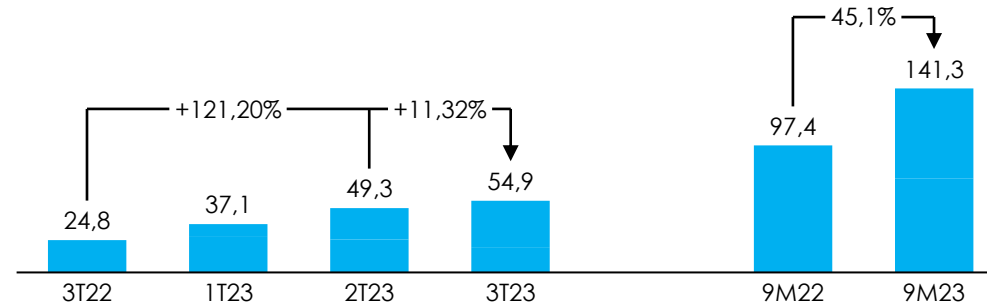


■ Clientes Application Fraud ■ Clientes e-commerce Brasil
■ Clientes e-commerce Internacional

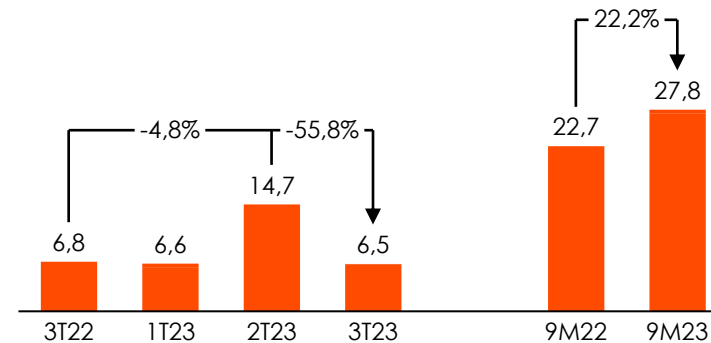
Total

ARR Venda Nova Total

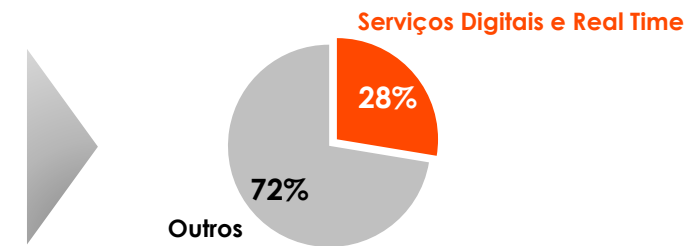
R\$ mn



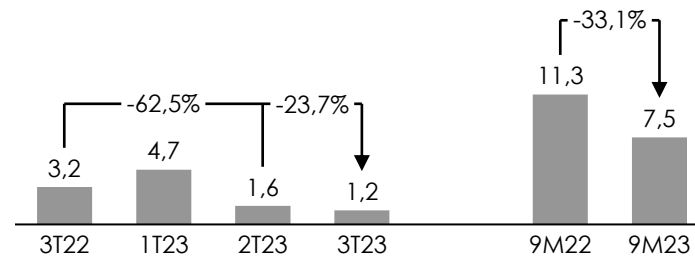
E-commerce Brasil



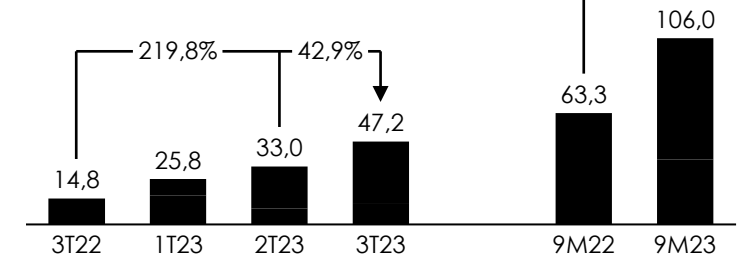
Distribuição ARR Venda Nova E-commerce BR - 9M23



E-commerce Internacional



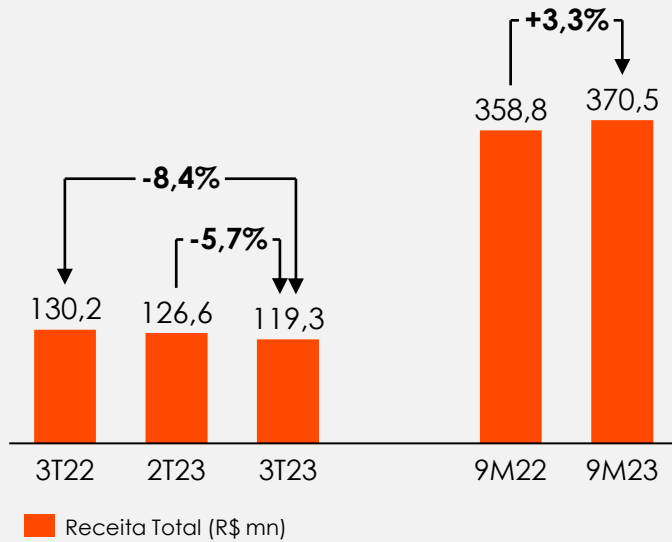
Application Fraud



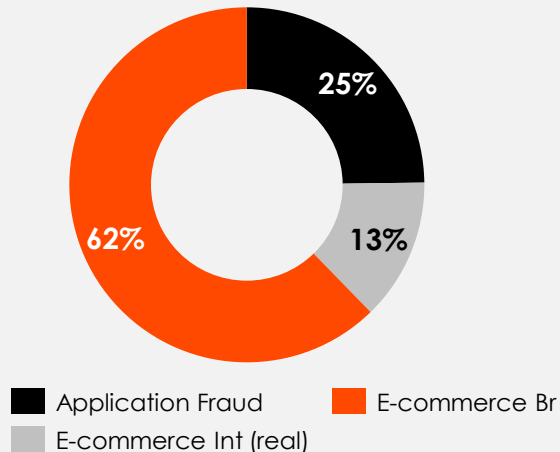
■ Total ■ App Fraud ■ E-commerce Int. ■ E-commerce Br

RECEITA LÍQUIDA

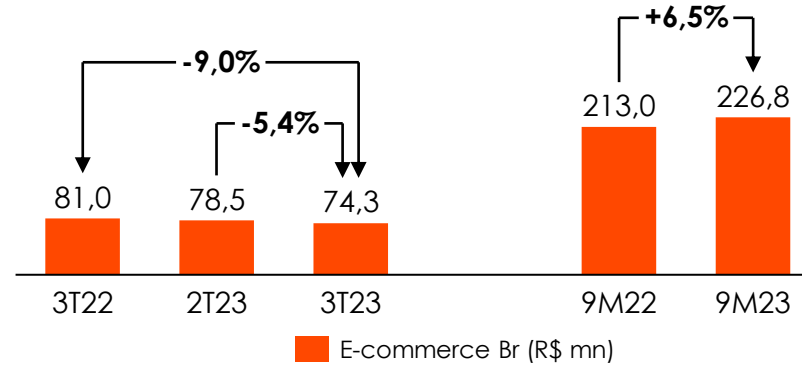
Receita Líquida Total (R\$ mn)



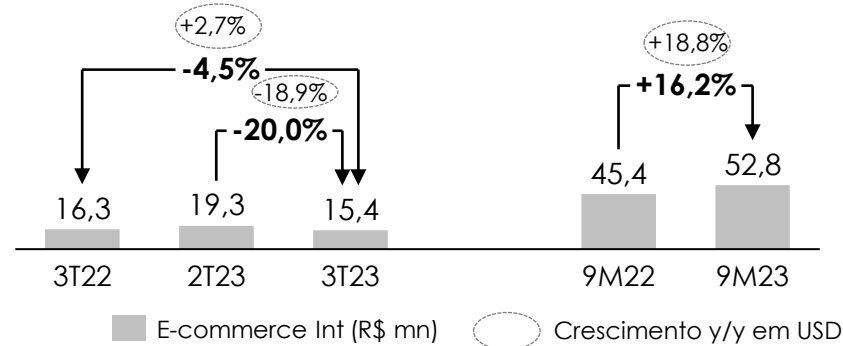
Representatividade – 3T23



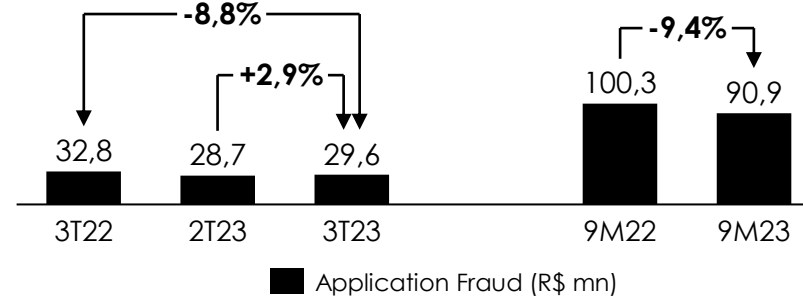
E-commerce Brasil



E-commerce Internacional



Application Fraud



- Redução da dependência de grandes varejistas
- Crescimento em outras verticais
- Menor ticket médio e maiores margens

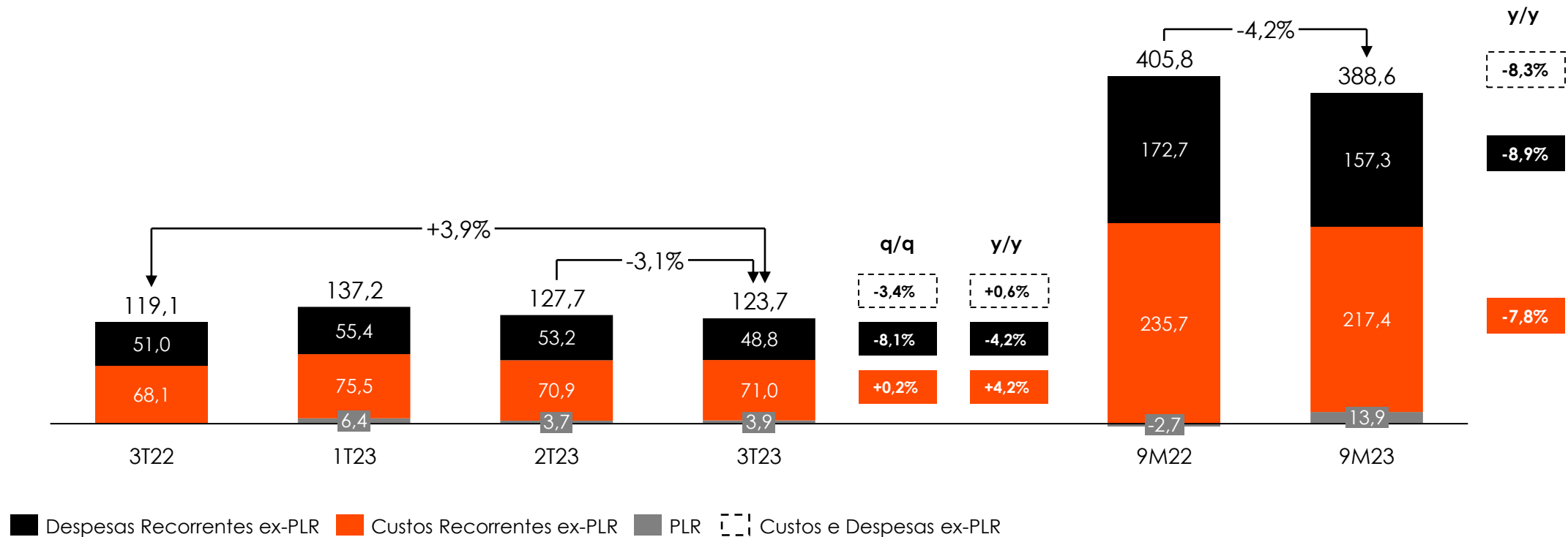
- Limpeza de base de clientes visando maior rentabilidade

- Base impactada por restrição de crédito
 - ✓ Concentrada em 2 clientes
- Prospecção de novos negócios resiliente
- Redesenho de produtos de base

Redução em custos e despesas recorrentes de R\$ 17,1 mn no acumulado ano

Custos e Despesas Recorrentes¹ (ex depr.)

R\$ mn; %

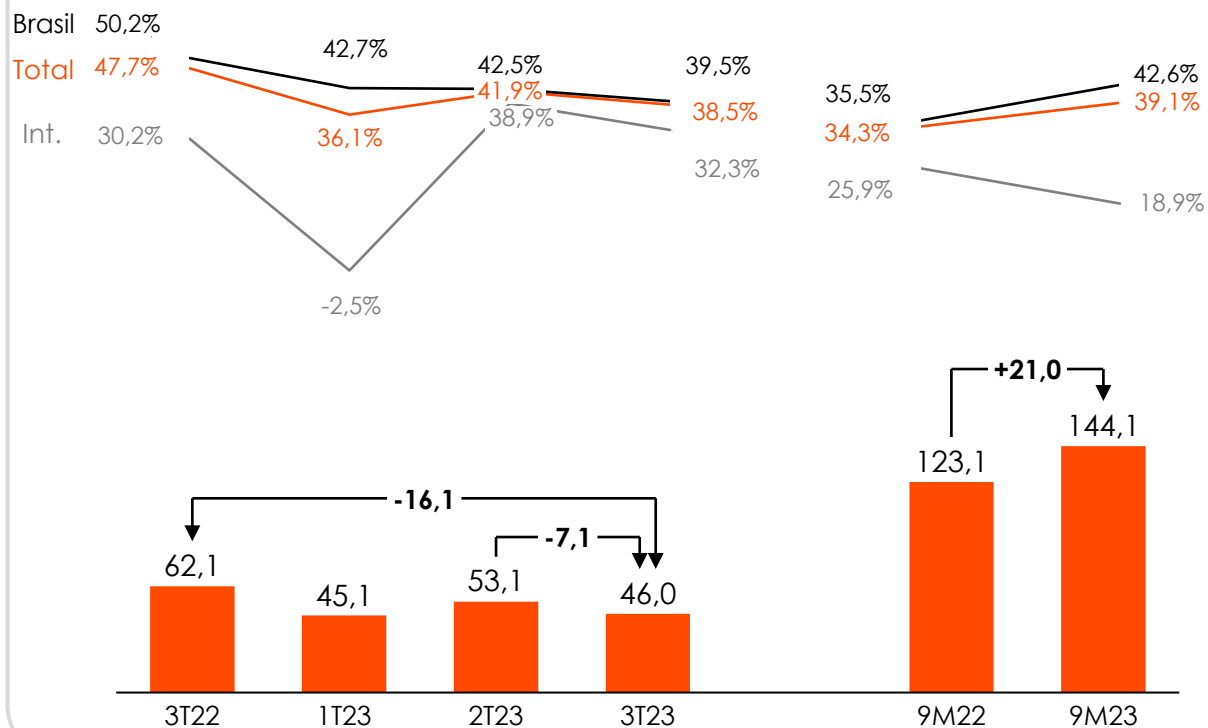


(1) Ajustes de Rescisões (2022 e 2023), Downsizing de contratos (2023), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022), Incentivo de Longo Prazo (2022 e 2023) e Baixa de imobilizados (2023)

Manutenção de Margem EBITDA BR positiva

Lucro Bruto e Margem Bruta Recorrentes¹

R\$ mn; %



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA Recorrente²

R\$ mn; %



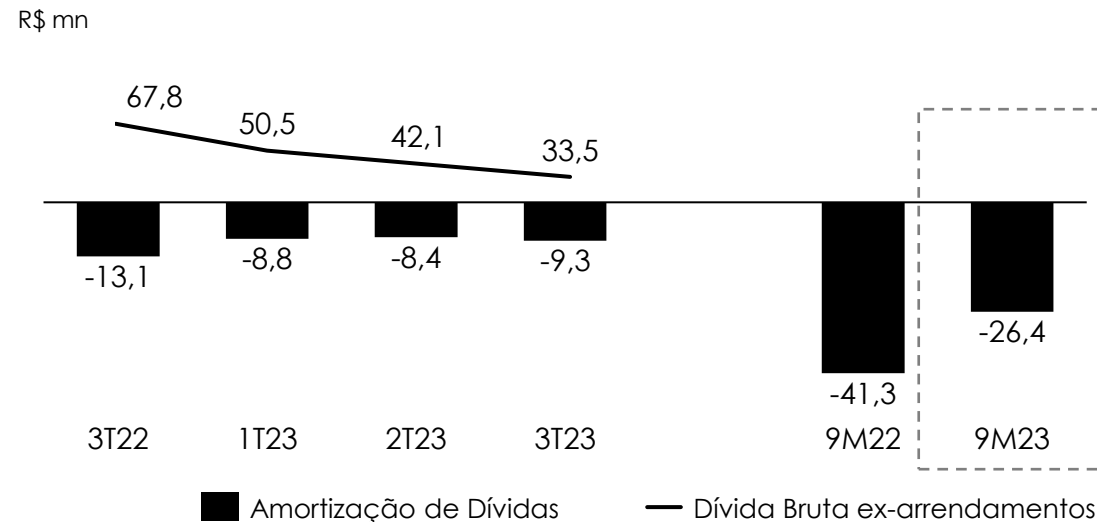
(1) Ajustes de: Rescisões (2022 e 2023), sem depreciação (2022 e 2023); (2) Ajustes de Rescisões (2022 e 2023), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022), Incentivo de Longo Prazo (2022 e 2023) e Baixa de imobilizados (2023)

Geração de caixa operacional de R\$ 33,1 milhões no ano

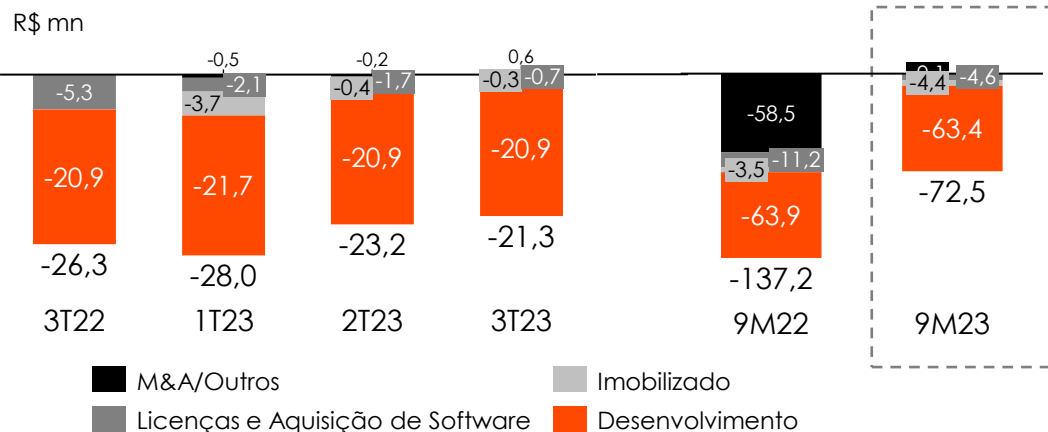
Fluxo de Caixa Operacional



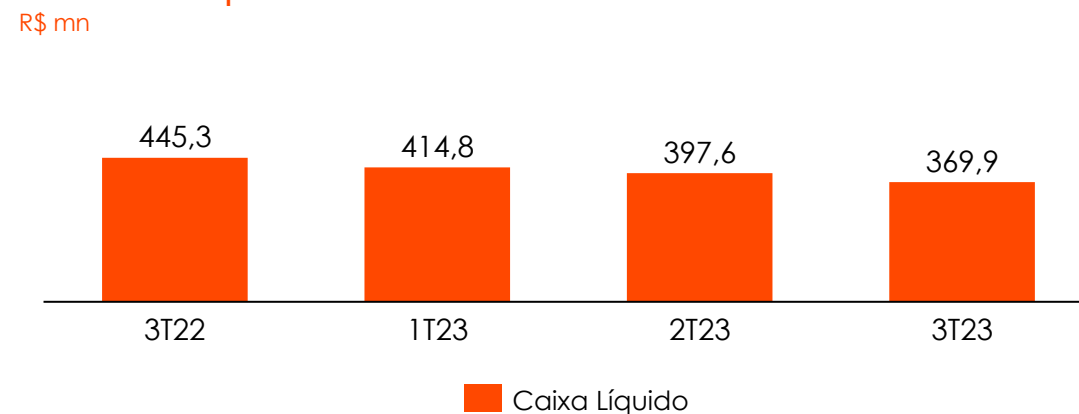
Fluxo de Caixa de Financiamento



Fluxo de Caixa Investimentos

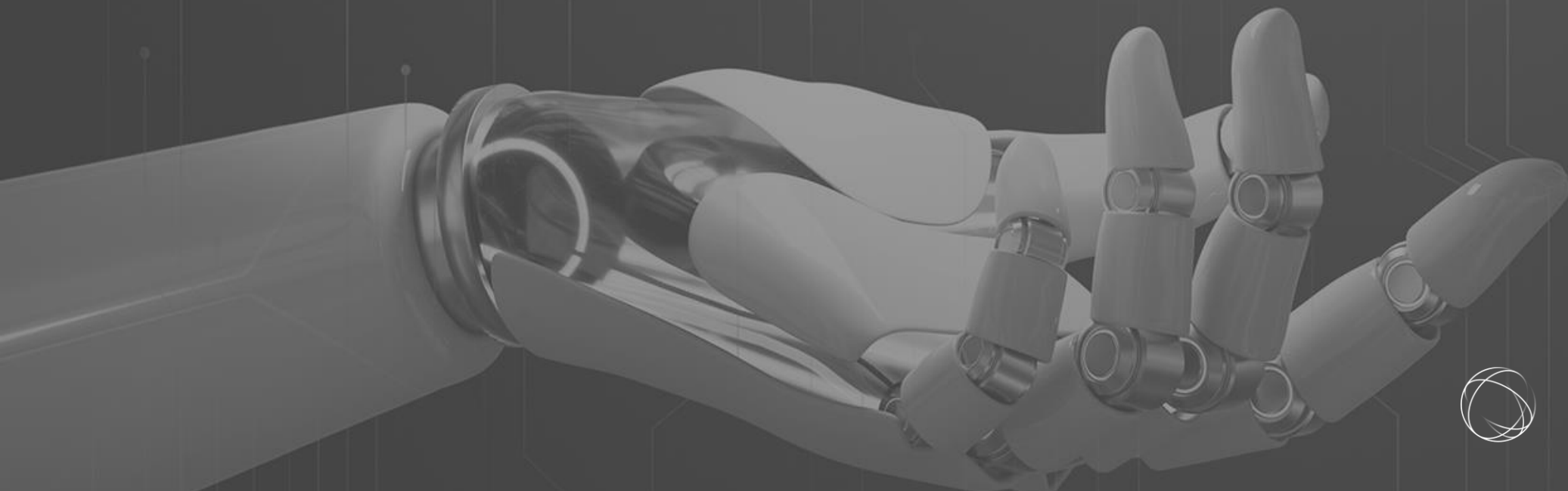


Caixa Líquido



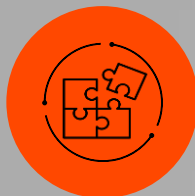
**EDUARDO
MÔNACO**

CONSIDERAÇÕES FINAIS
3T23 | 9M23



ClearSale

intelligence to move_



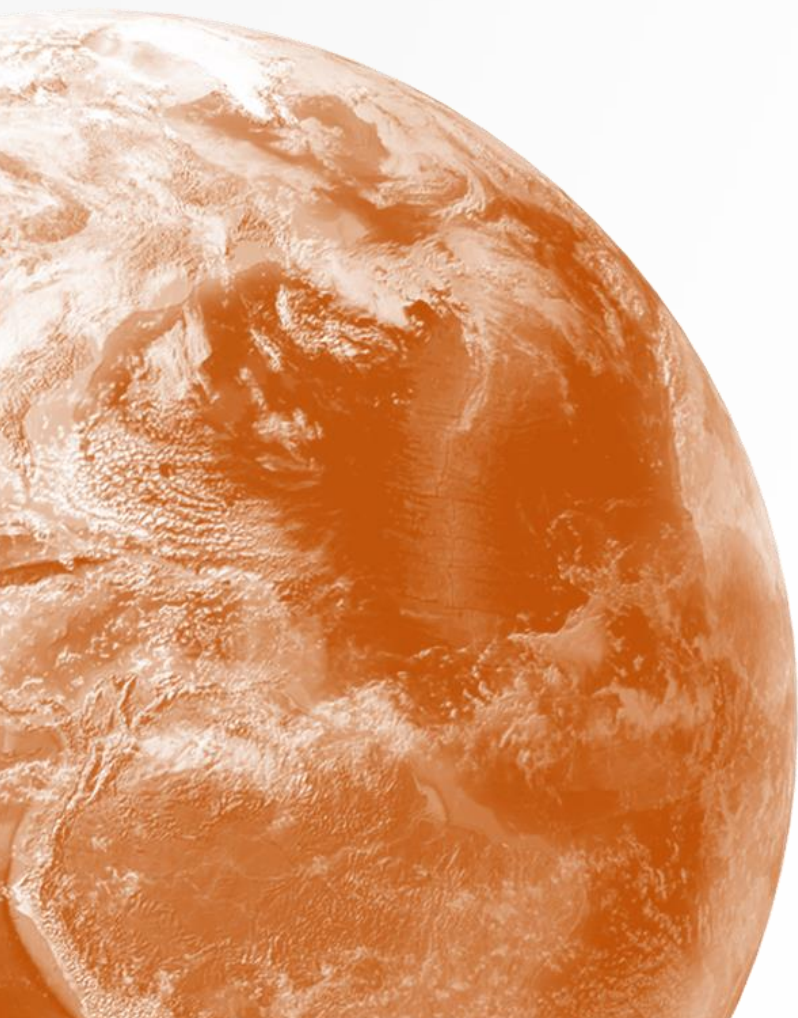
Ajuste de estrutura e menor dependência de grandes *players* do e-commerce, em um trimestre especificamente complexo



Geração de caixa Operacional positiva no trimestre e no acumulado ano de R\$ 33 milhões



Redução de CAPEX sem comprometer a sustentabilidade do negócio





ClearSale

intelligence to move_

Q&A