

# clearsale

DIVULGAÇÃO  
DE RESULTADOS

2T21



# Visão Geral 2T21


Bernardo Lustosa

CEO

# O Problema da Fraude e Estudo de Caso


### O Problema da Fraude

**Roubo de identidade**



Alguém **rouba informações pessoais** e as utiliza de **forma maliciosa**

**Comportamento fraudulento**



A pessoa age de **má fé**

---


### Abordagem Padrão

**“Em Caso de Dúvida, Recuse”**


---

### A Tríade a ser Almejada


**Aprovação / Conversão Máximas**









**Fraude Mínima**



**Fricção e Tempo de Análise Mínimos**



### Custo Real de Fraude Varejista de Luxo

	US\$ '000	clearsale  Ago 2020	Vendor 1 Out-Mar 2021	clearsale  Mar-Abr 2021
 Perdas com fraudes	0	0	0	
 Perdas com recusas falsas	17,3	56,9	3,5	
 Custo com fornecedores externos	14,7	13,0	14,7	
 Custos internos Prevenção de Fraudes	Constante	Constante	Constante	
<b>Custo Real de Fraude</b>	<b>32,0</b>	<b>69,9</b>	<b>18,3</b>	
<b>ROI</b>		<b>(23x)</b>	<b>+29x</b>	

**Margem Bruta: 69%**

Nossa obsessão é a aprovação dos bons pedidos e entregamos os melhores resultados financeiros

# Nossa Trajetória

Diversificação e Crescimento Exponencial

Expansão e Consolidação

Fundamentos

**Componentes**

Plataforma de Decisão	Pontuação de Fraude Individual	Base de Dados Cruzada Entre Clientes	Efeito de Rede	Pontuação de Fraude com IA	Business de Terceirização Disruptivo	Análise Humana
Dispositivo Proprietário para Impressão Digital	Reconhecimento de Padrões	Time para Prevenção de Ataques	Telefone e E-mail Conhecidos	Autenticação por 2 Fatores (2FA)	Monitoramento de Fraude em Tempo Real	Fraude Intermediária
Score de Crédito	Datatrust	Biometria	Documentoscopia & Reconhecimento Facial	Conheça seu Cliente (KYC)		

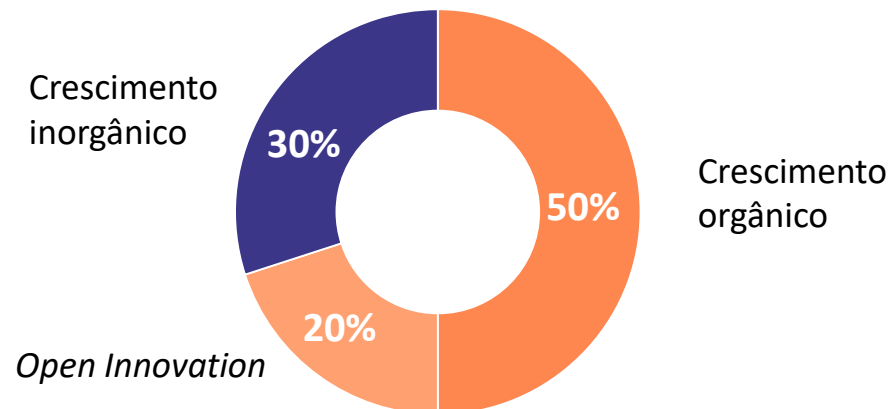


Total ClearSale para o E-commerce  
Redução do Custo Real de Fraude

# IPO ClearSale

- Com base na **Instrução CVM 400**
- Listagem no **Novo Mercado**, segmento especial de listagem da B3 com regras diferenciadas de **governança corporativa**
- **Oferta Base** de R\$ 1,1 bilhão
  - Oferta primária: R\$ 625 milhões
  - Oferta secundária: R\$ 509 milhões
- Preço por ação de **R\$ 25,00**
- Nos tornamos **Unicórnio** na abertura do pregão

## Destinação dos Recursos



**CLSA**  
B3 LISTED NM

# Conquistas Recentes

## Inovações no *e-commerce*

- ✓ 2FA WhatsApp em produção
- ✓ Evoluções no produto SLA expresso
- ✓ Testes de biometria para retirada em loja
- ✓ Implementação do sistema de discagem Avaya
- ✓ Integração com Thales para evitar fraude de SIM swap

## Evolução no *Data Trust*

- ✓ Implementação da biometria e modularização dos componentes

## Crédito

- ✓ Piloto em execução com Bureau de crédito

## *Open Innovation*

- ✓ Relançamento do Atom como Business Trust em Julho
- ✓ Intensificação de pesquisas de novas frentes

## Time de TI & *Analytics*

- ✓ Aumento de 63% no ano (+112 profissionais)

## Estrutura comercial

- ✓ Aumento de 35% no ano (+30 profissionais)

## Expansão Internacional

- ✓ Contratação de dois *Heads Latam* (*enterprise* e parcerias)

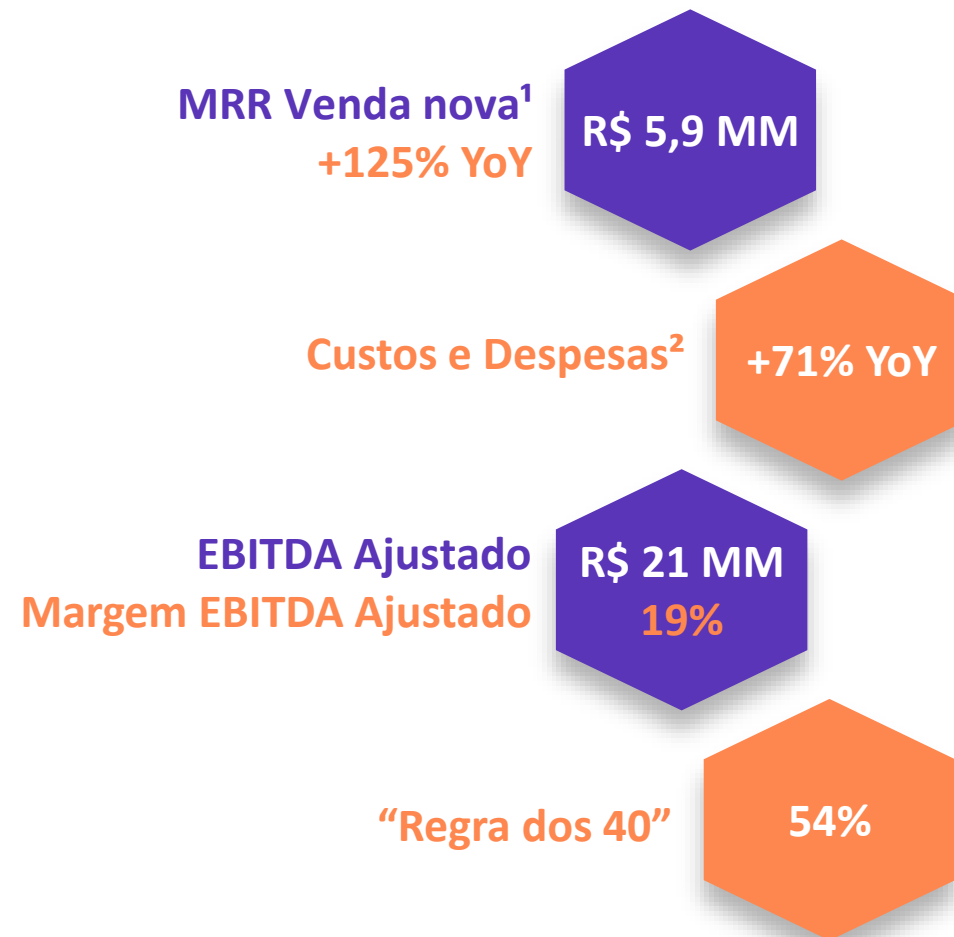
## Pessoas, Diversidade e Cultura

- ✓ Campanha de vacinação da gripe
- ✓ Lançamentos de Grupos de Diversidade: Negritude, Gênero, PCD e LGBTQIA+
- ✓ GPTW Mulher (2º ano consecutivo)
- ✓ Pesquisa de Clima – GPTW (NPS de 85)
- ✓ Marca empregadora: patrocínio Campus Party e Furia (julho)
- ✓ Ação Solidária - Doação de cestas básicas



# Destques 2T21

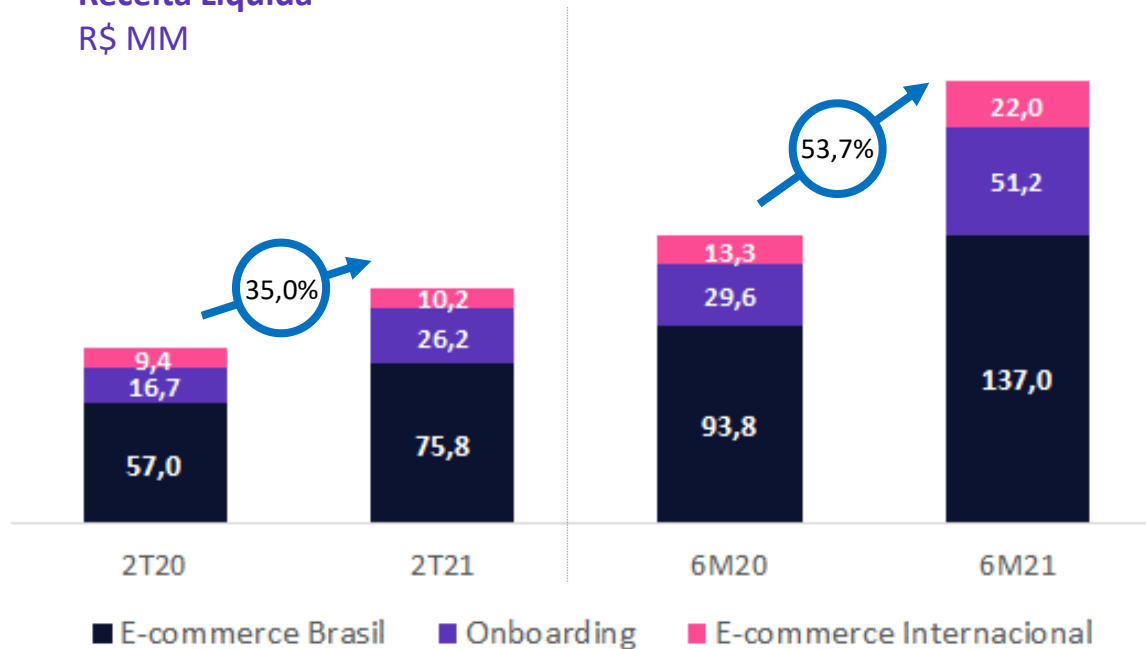
clearsale



# Receita Líquida

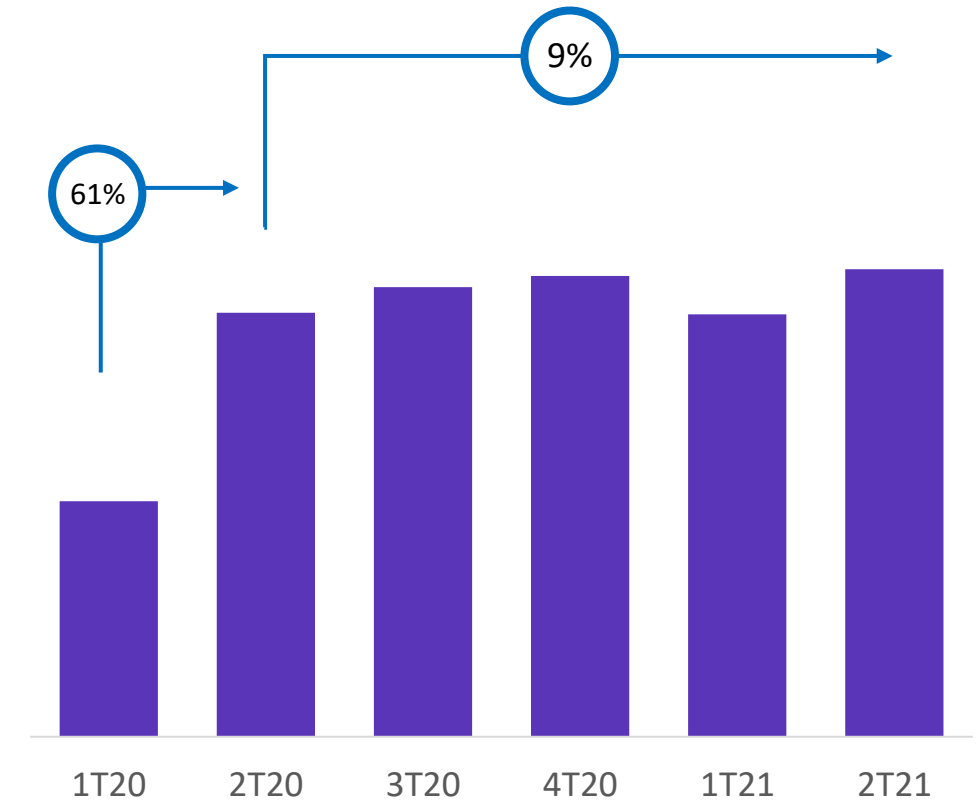
Receita Líquida com crescimento anual de 35% no 2T21, impulsionado por *Onboarding*

Receita Líquida  
R\$ MM



Crescimento Anual	2T21 / 2T20	6M21 / 6M20
E-commerce Brasil	33,0%	46,1%
Onboarding	56,3%	72,6%
E-commerce Int.	8,5%	65,4%

Quantidade de transações de E-commerce Brasil e Internacional

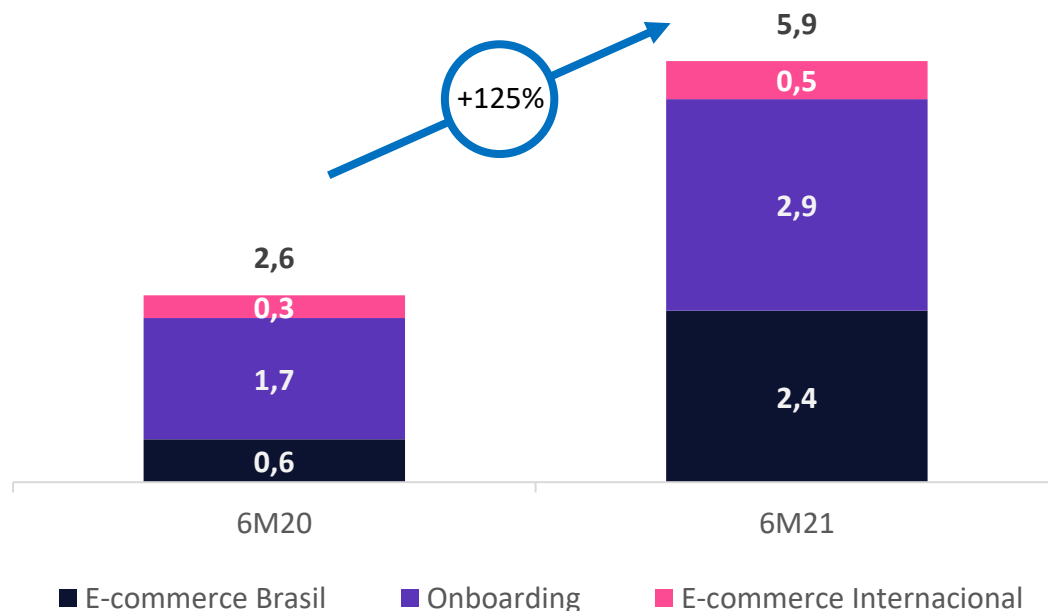




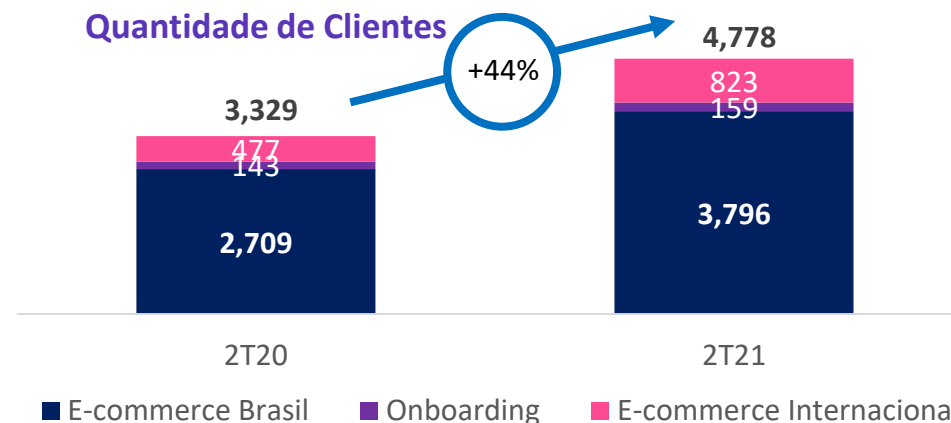
# Indicadores Operacionais de Receita

Crescimento anual de 125% de MRR Venda Nova, incremento de 1.449 clientes e *Churn* sob controle

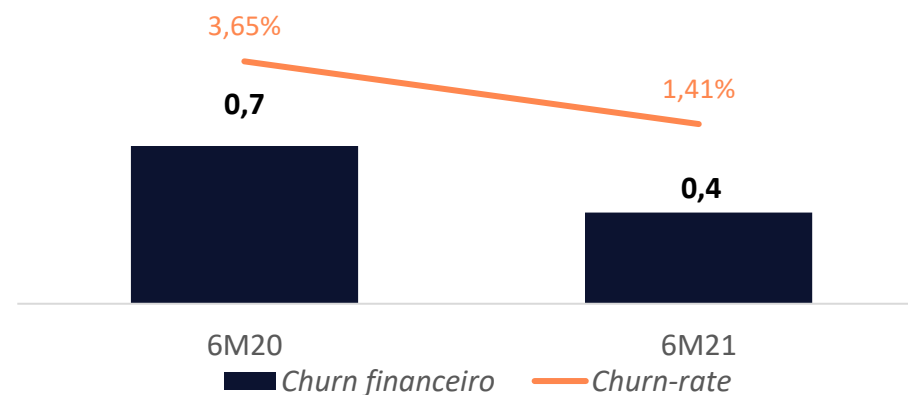
MRR Venda Nova <sup>1</sup>  
R\$ milhões



Quantidade de Clientes

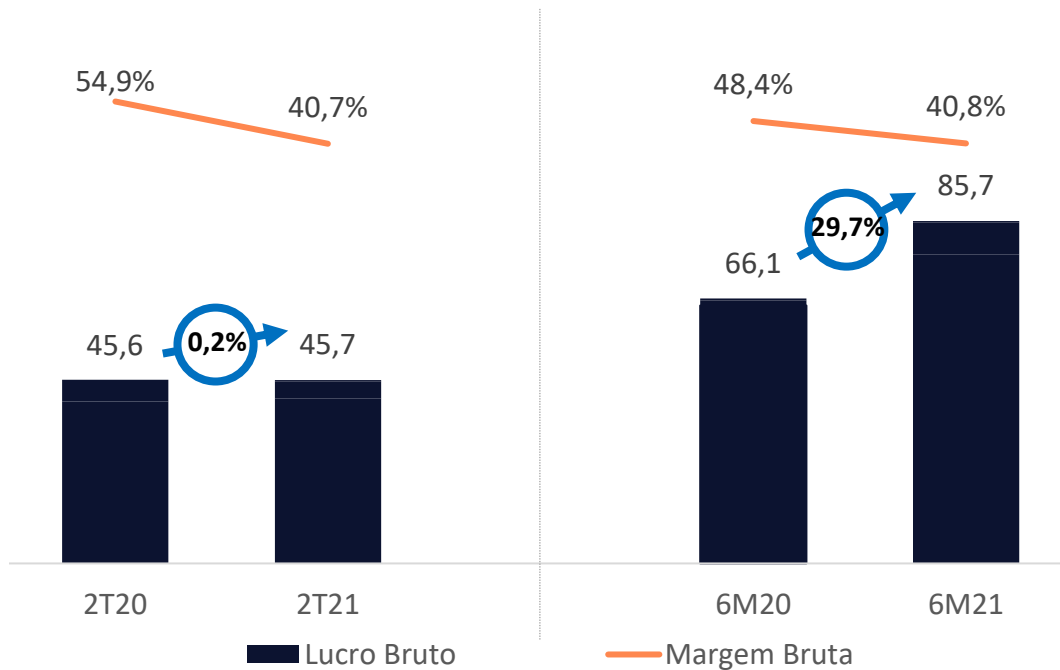


Churn e Churn-rate  
R\$ milhões e %



# Lucro Bruto e Margem Bruta

## Lucro Bruto e Margem Bruta R\$ milhões e %

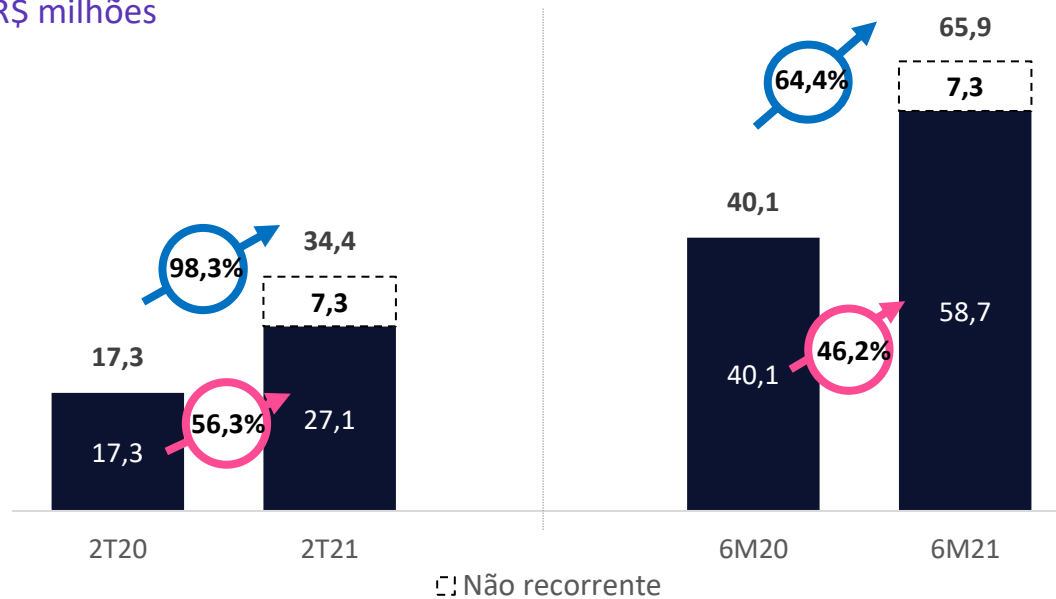


Lucro Bruto de R\$ 46 milhões no 2T21, estável no ano, com compressão de 14,2 p.p. em margem bruta explicada por :

- ✓ Readequação da quantidade especialistas de análise humana (R\$ 8,3 milhões no 2T21)
- ✓ Reforço do time de TI & *Analytics* em 62,6% no ano (R\$ 7,5 milhões no 2T21)
- ✓ Processo de migração para *cloud* (R\$ 2,5 milhões no 2T21)

# Despesas, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

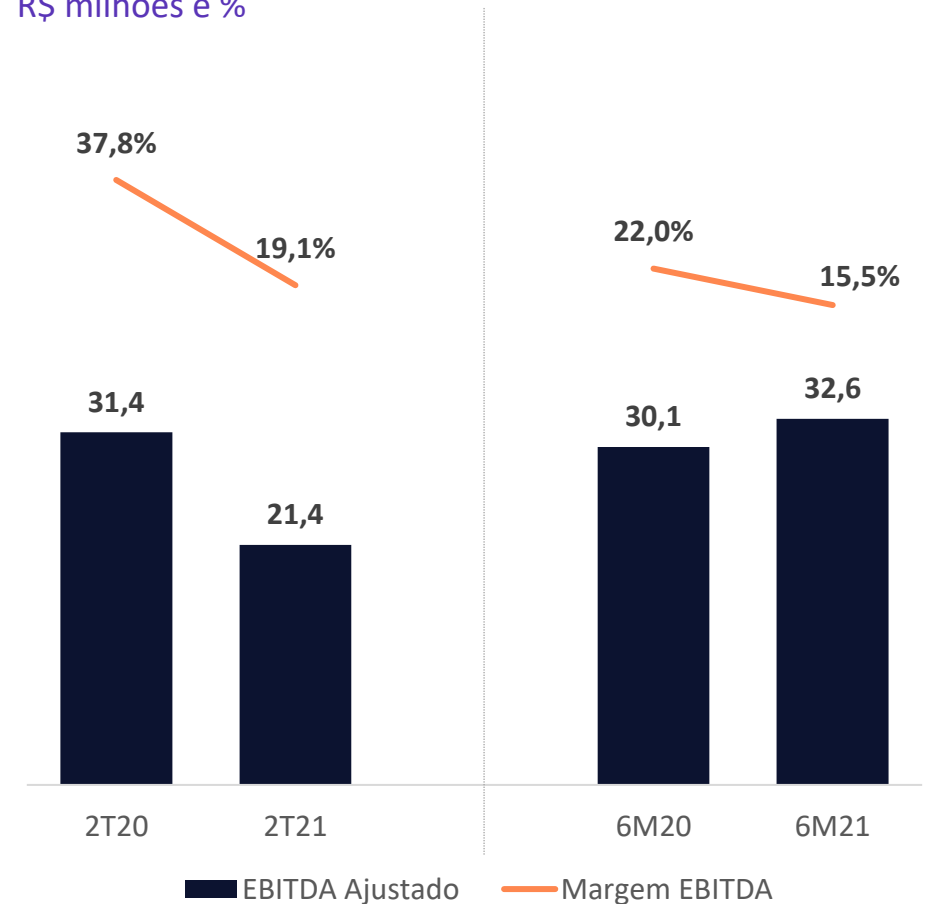
## Despesas R\$ milhões



Desconsiderando efeito pontual do IPO e reforço de time, teríamos ganho de alavancagem operacional

- ✓ Gasto não recorrente com a preparação do IPO (R\$ 7,3 milhões)
- ✓ Reforço da estrutura comercial em 35% no ano (R\$ 2,4 milhões)
- ✓ Readequação administrativa - RH, financeiro, RI, etc. para suportar IPO e crescimento do negócios (R\$ 3,0 milhões)

## EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado R\$ milhões e %



# Mensagem Final

# Q&A

**Muito Obrigado!**

**Relações com Investidores**

**Site:** [ri.clear.sale](http://ri.clear.sale)

**E-mail:** [ri@clear.sale](mailto:ri@clear.sale)