

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T22



Visão Geral

Bernardo Lustosa
CEO

Projeto de Equilíbrio



Principais entregas

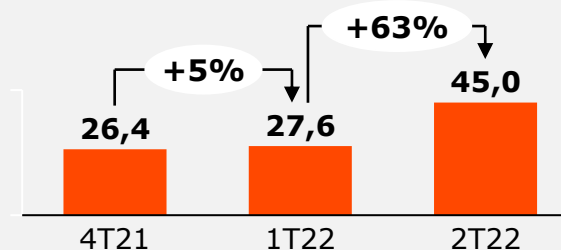
- ✓ Revisão de **margens, contratos e precificação**
- ✓ Otimização do **processamento em Cloud**
- ✓ Foco em **produtividade e eficiência** da **Operação**
- ✓ Ampliação *rollout* do **discador Avaya**
- ✓ Revisão de estrutura de **despesas**
- ✓ Sala de guerra para controle de fraude:
 - Safras recentes com indicadores projetados controlados no massificado
 - Foco em resolução de clientes específicos



Resultados Tangíveis

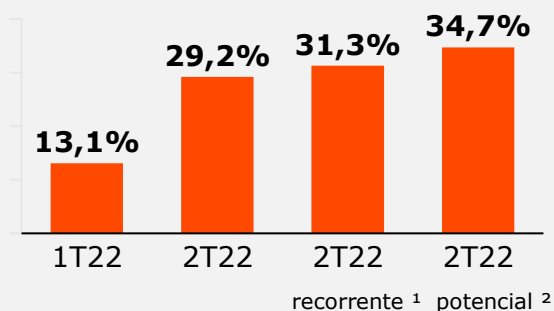
Retomada Vendas Novas

ARR Venda Nova – R\$ MM



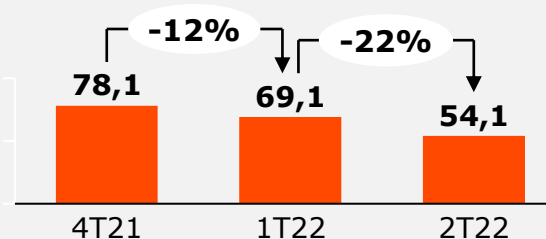
Margem Bruta

%

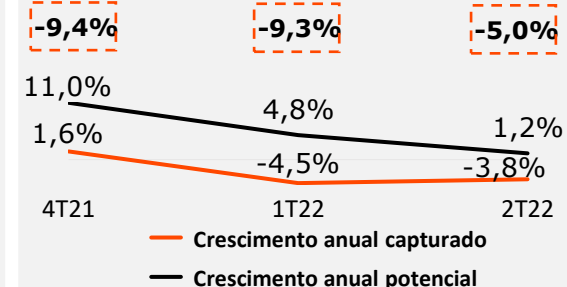


Eficiência em Despesas

Despesas Recorrentes – R\$ MM



Crescimento E-commerce Brasil



GAP Crescimento Capturado vs Potencial



Conquistas Recentes



Desenvolvimentos e Inovações

- ✓ Implantação do **novo Liveness – Biometria**
- ✓ **Projeto Flow:** implementação e otimização
 - Posicionamento em produtos Real Time (Ex: digital goods)
 - Promove uma melhor gestão de risco
- ✓ **Harmonia 2:**
 - Especialização de *Squads* de gestão
 - Melhor atendimento e *SLA* com cliente



Score de Crédito

- ✓ Reposicionamento de **marca, comunicação e precificação**
- ✓ **Foco em solução para topo do funil**
- ✓ **TrustBook:** Ambiente de customização →
 - Melhoria de Ks
 - Menor tempo de entrega
- ✓ **Nova estratégia comercial:**
 - Sandbox: experimentação do cliente
 - POCs: focando na antecipação de venda



Long Tail, Alianças e Parcerias

- ✓ Mais de **100 mil entidades** atendidas em *long tail* e alianças
- ✓ **Long Tail:** Automatização do atendimento (Ex: WhatsApp)
- ✓ **Alianças:** Integração no CRM
 - Potencializar registro, sinergia e captura de oportunidades
- ✓ **Programa de Parcerias:** em estruturação para melhor segmentação e compensação



Explore

- ✓ **Nova estratégia comercial:** ajuste no perfil e metodologia

Threat-X	Business Trust
<ul style="list-style-type: none">▪ Nova precificação▪ Avanços em OSINT▪ 2x MRR em 6 meses▪ 20 clientes	<ul style="list-style-type: none">▪ 4x MRR em 6 meses▪ 20 clientes



Pessoas, Diversidade e Cultura

- ✓ **Diversidade e Inclusão**
 - **Política de diversidade e inclusão** aprovado em Julho
 - Certificação de **GPTW Mulher**
 - Parceria com **Oportunidades Especiais, TransEmpregos**
 - **Interpretação de libras** em eventos internos e curso de libras
- ✓ **Cultura e Social:**
 - **ClearTech:** contratação de talentos e ampliação do programa
 - **Campeonato de E-sports**
- ✓ **Primeiro Informe de Governança**

Destaques – 2T22

R\$ **123 MM**

Receita Líquida total
+10% YoY (realizado)
+13% YoY (potencial)

R\$ **34 MM**

Receita Fraud Application (Onboarding)
+31% YoY

R\$ **73 MM**

Receita E-commerce Brasil
Real: -4% YoY; +25% QoQ
Potencial: +1% YoY; +23% QoQ

R\$ **16 MM**

Receita E-commerce Internacional
+55% YoY (real)
+66% YoY (dólar)

R\$ **45,0 MM**
+63% QoQ

ARR² Venda Nova Total

R\$ **-22 MM QoQ**
-14% QoQ

Ganho de eficiência em Custos e Despesas¹

R\$ **-1,6 MM**
R\$ **+36 MM**
-1,5%

EBITDA BR Ajustado Var QoQ
Margem EBITDA BR Ajustado

1,7%

Churn Anualizado 6M22
Vs. 2,1% no 2021

1. Recorrentes; 2. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual;

Resultados 2T22

Alexandre Mafra Guimarães
CFO

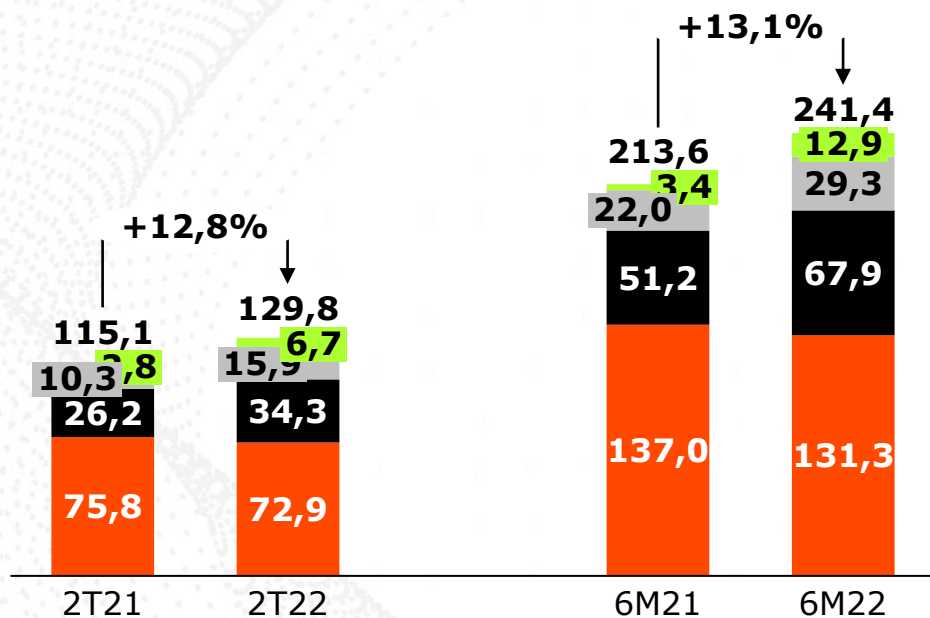
Eventos Subsequentes

- **Direito de Recesso – Aquisição Beta Learning;**
- **Programa de *hedge* de Incentivo de Longo Prazo via Swap;**
- **AGE para mudança de cidade aprovada.**



Receita Líquida

Receita Líquida
R\$ milhões



■ Ajustes Receita⁽¹⁾
■ Fraud Application
■ E-commerce Internacional
 ■ E-commerce Brasil

Crescimento Anual - Receita Líquida	2T22 / 2T21	6M22 / 6M21
Brasil		
<i>E-commerce BR realizado</i>	-3,8%	-4,1%
<i>E-commerce BR potencial¹</i>	+1,2%	+2,8%
<i>Fraud Application</i>	+30,8%	+32,6%
Internacional		
<i>E-commerce Int. (BRL)</i>	+54,9%	+33,0%
<i>E-commerce Int. (USD)</i>	+66,4%	+41,7%
Total realizado	+9,7%	+8,7%
Total potencial¹	+12,8%	+13,1%

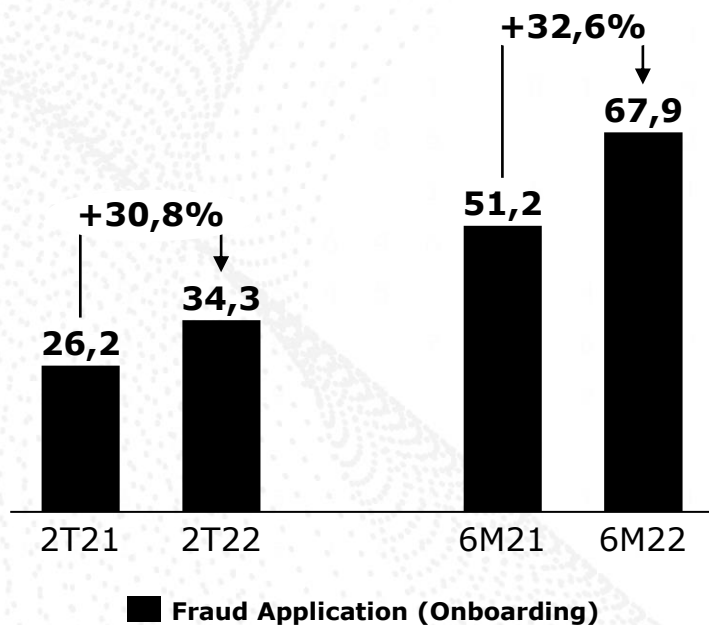


(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e *chargeback* reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020

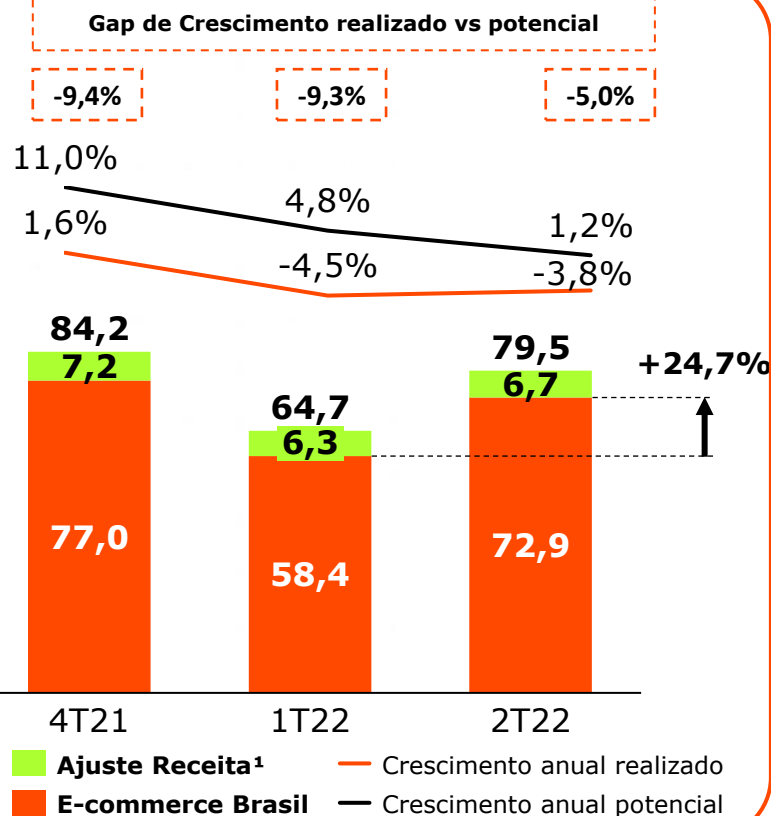
Receita Líquida – Principais destaques

R\$ milhões; %

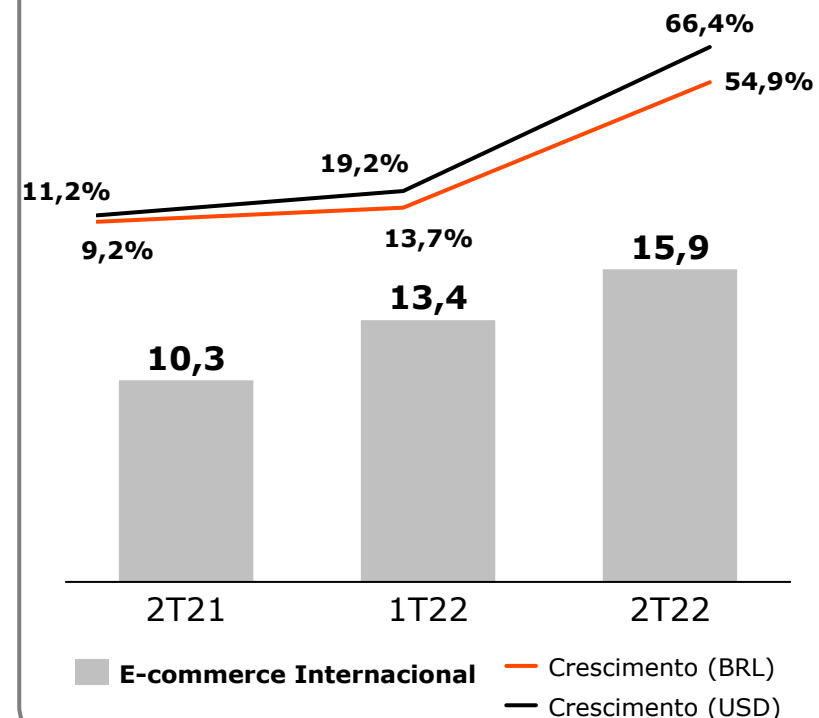
Fraud Application: Manutenção do sólido crescimento anual



E-commerce Brasil: Tendência de normalização do impacto de fraude



E-commerce internacional: aceleração do ritmo de crescimento anual para 55%



- ✓ Crescimento +25% QoQ por sazonalidade e normalização da fraude;
- ✓ Redução do gap de crescimento real x potencial

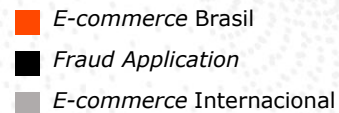
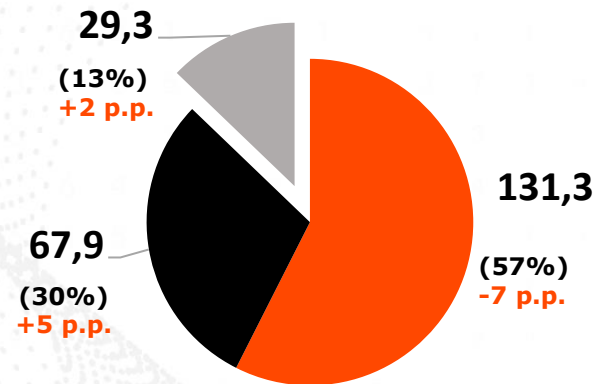


(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e chargeback reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020

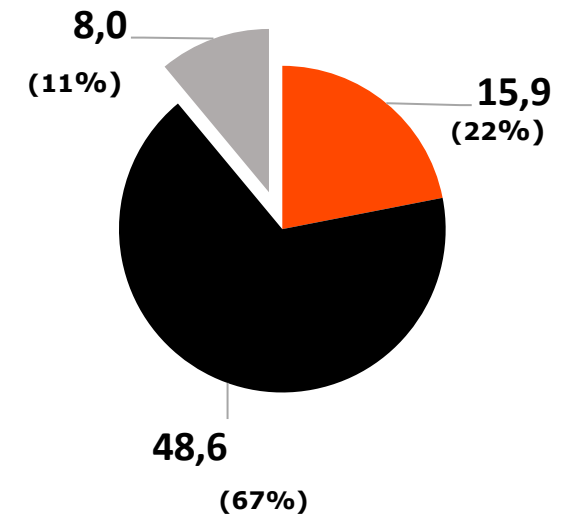
Potencial de *Fraud Application* (Onboarding)

***Fraud Application* é o principal driver de crescimento em Vendas Novas**

BREAKDOWN DE RECEITAS
(R\$ MM; Repr. %; Var p.p YoY) – 6M22



BREAKDOWN DE ARR¹ VENDA NOVA
(R\$ MM; Repr. %) – 6M22



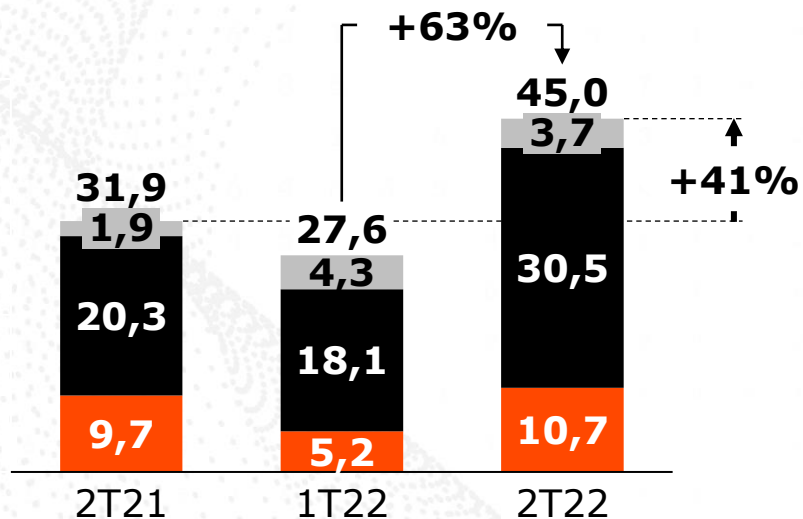
1. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Indicadores Operacionais de Receita

45,0 MM de ARR Venda Nova, com crescimento de 1.693 clientes e manutenção de *Churn* baixo

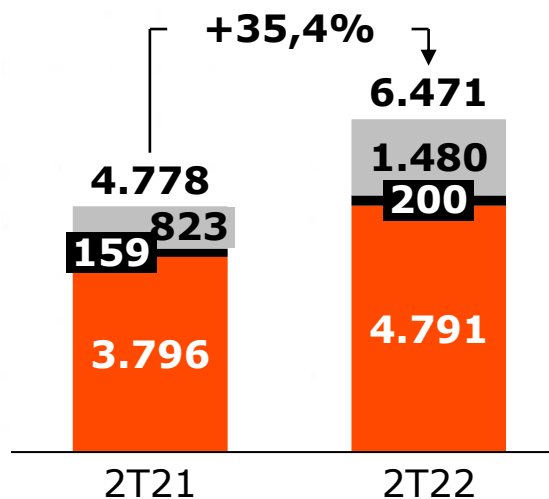
ARR¹ Venda Nova

R\$ MM



Quantidade de Clientes

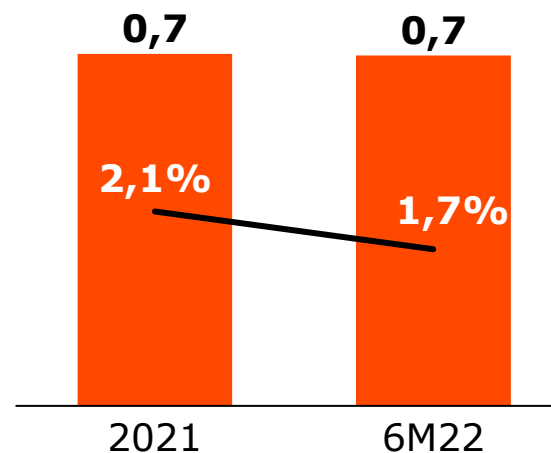
+100 mil entidades atendidas



Churn e Churn-rate Anualizados

(R\$ MM e %)

Life Time teórico de 59 anos



E-commerce Internacional
 Fraud Application
 E-commerce Brasil

Churn Rate (%)
 Financial Churn



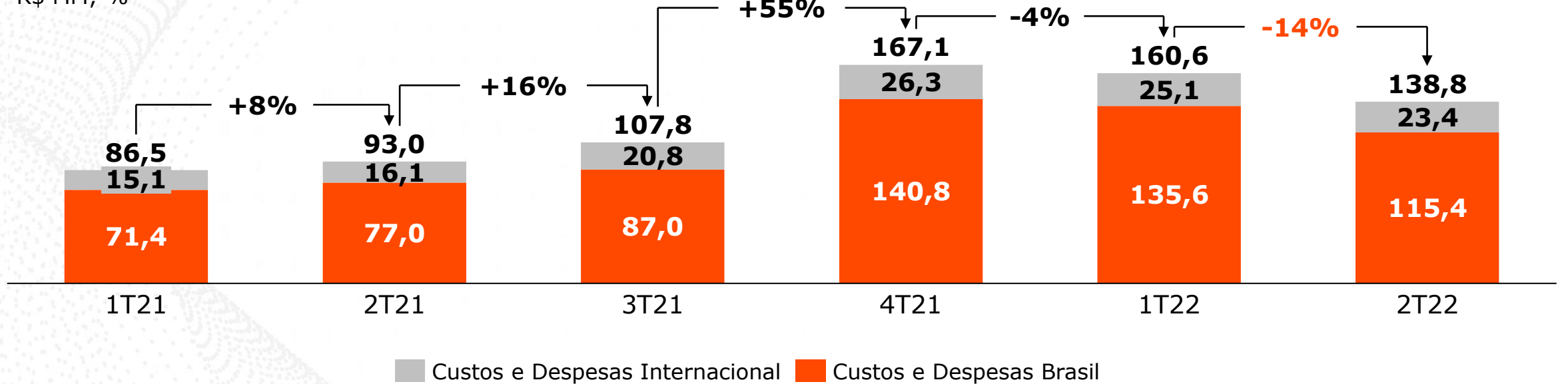
(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Custos e Despesas Recorrentes¹

Custos e Despesas recorrentes com queda trimestral de 14% ou R\$22 milhões, refletindo o Projeto de Equilíbrio

Custos e Despesas Recorrentes¹

R\$ MM; %

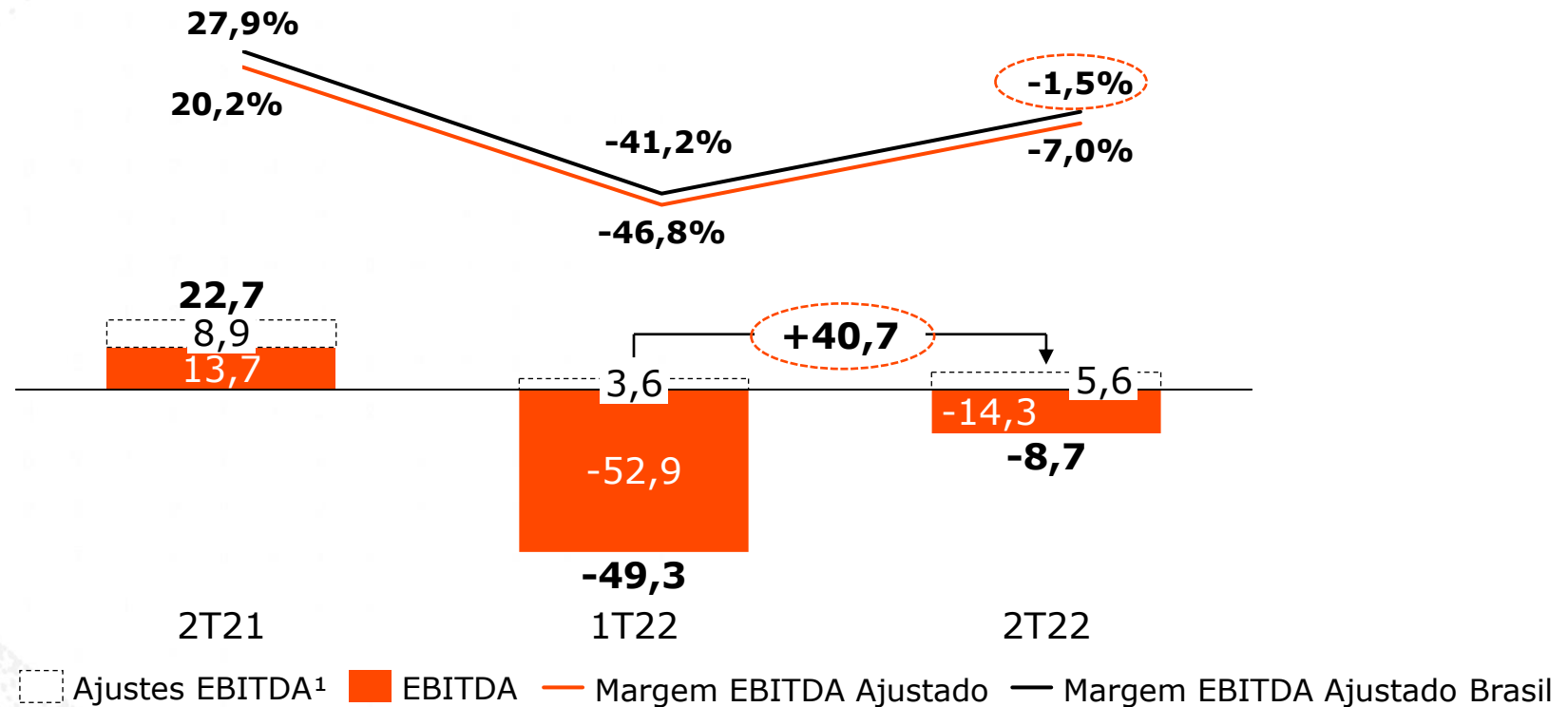


(1) Ajustes de: duplicidade de *Cloud* (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022)

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

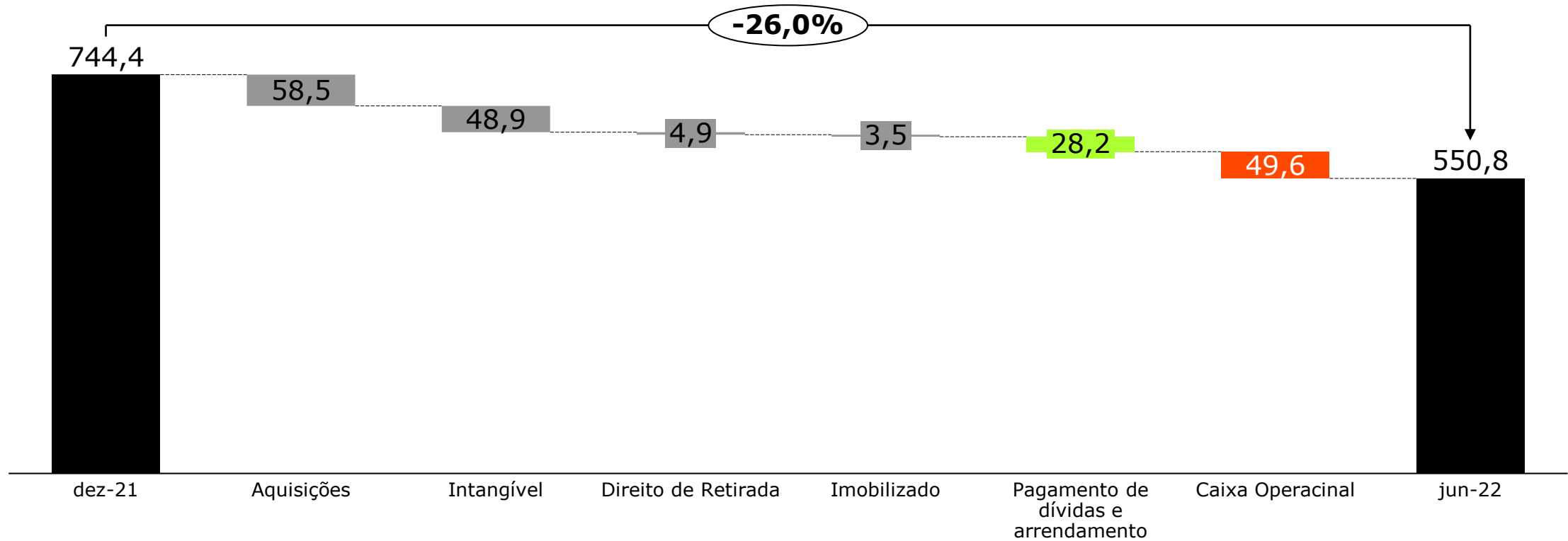
R\$ milhões; %

Melhora de R\$41 milhões no EBITDA Ajustado no trimestre, com Margem EBITDA Ajustado Brasil de -1,5% (R\$-1,6 milhão) no 2T22



Fluxo de Caixa

R\$ milhões



Mensagem Final

- **Continuamos com sólidos indicadores operacionais** (vendas novas, quantidade de cliente e churn)
- **Manutenção de crescimento anual acima de 30% em *Fraud Application (Onboarding)***
- **Risco Sistêmico:** ano desafiador em receita de base no e-commerce (*usage-based SaaS*)
- **Estamos controlando o nível de ataque fraude:**
 - ✓ E-commerce brasil cresce 25% QoQ
 - ✓ Redução do impacto de fraude no crescimento de e-commerce Brasil
- **Sabemos mexer o ponteiro – Plano de Equilíbrio iniciado em Abril já apresenta impactos financeiros positivos e vamos continuar capturando todas as oportunidades de eficiência**
 - ✓ Custos e despesas recorrentes reduz R\$22 milhões no trimestre
 - ✓ Início da melhora da Margem Bruta **+16 p.p. no trimestre**
 - ✓ Melhora de R\$ 41 mn no EBITDA ajustado com EBITDA Brasil ajustado próximo ao *break even*
- **Continuamos focados nos investimentos para tornar a empresa cada vez mais tecnológica**



Q&A