

# APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

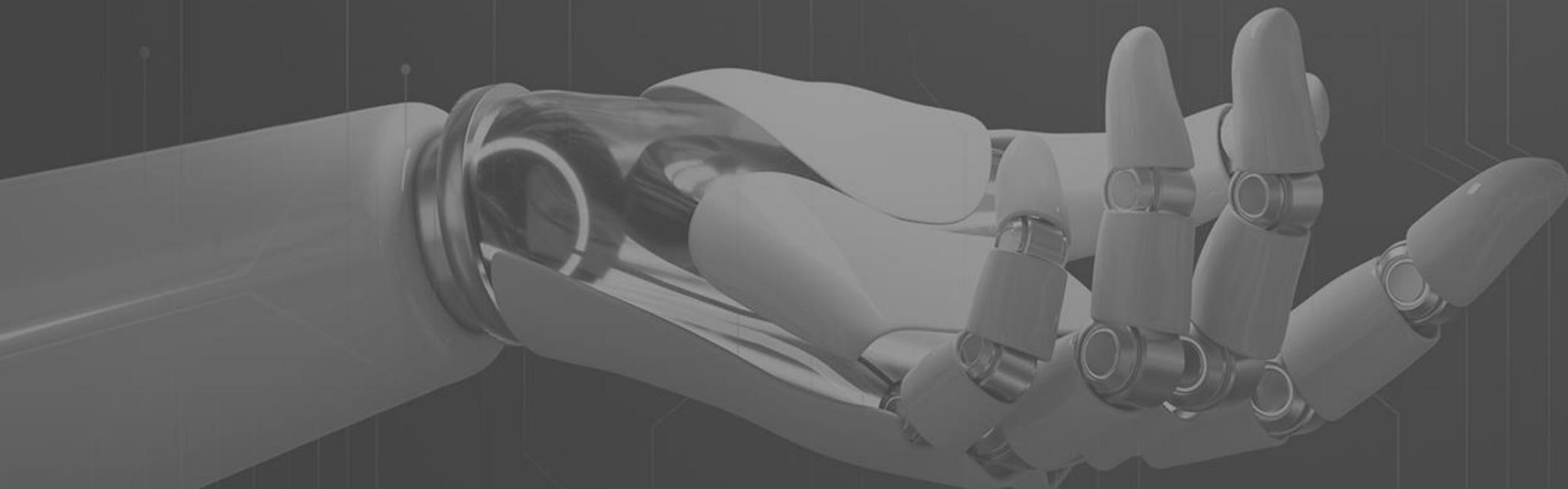
# 2T24 | 6M24

13 de Agosto de 2024



**EDUARDO  
MÔNACO  
(CEO)**

**DESTAQUES ESTRATÉGICOS  
2T24 | 6M24**



# Relembrando nossa jornada tecnológica

## A plataforma Flow permite...



## ...a oferta de diferentes modelos de comercialização

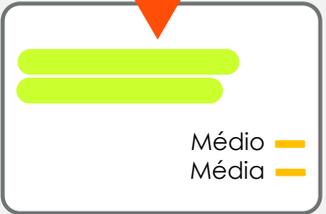
### Componentes

para que nossos clientes realizem a análise



### Pacotes

que atendem casos de uso



### Full Service

Com expertise ClearSale



## PRINCIPAIS GANHOS:



Crescer de forma ágil/escalável



Entrar em novas verticais

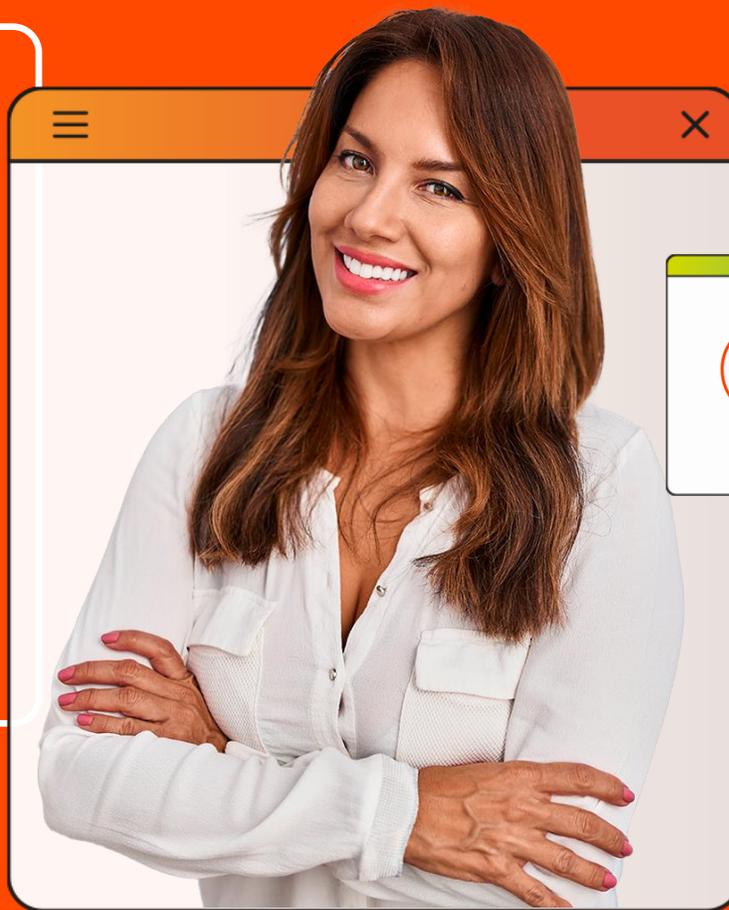


Maior rentabilidade



# One Step Ahead

Lançamento  
posicionamento +  
campanha institucional



# Campanhas imprensa e mídia



**A ClearSale deu um passo importante e você vai ser um dos primeiros a saber\_**

Em mais de 20 anos, nos dedicamos a criar soluções antifraude que mudaram o jogo para nossos parceiros de negócio.

Pra celebrar essa construção, lançamos uma campanha com o nosso novo posicionamento:

**One Step Ahead\_**



Menu  Valor ClearSale Entrar ASSINE

**Tem sempre alguém tentando fraudar o seu negócio.**

CONTÉUDO DE MARCA

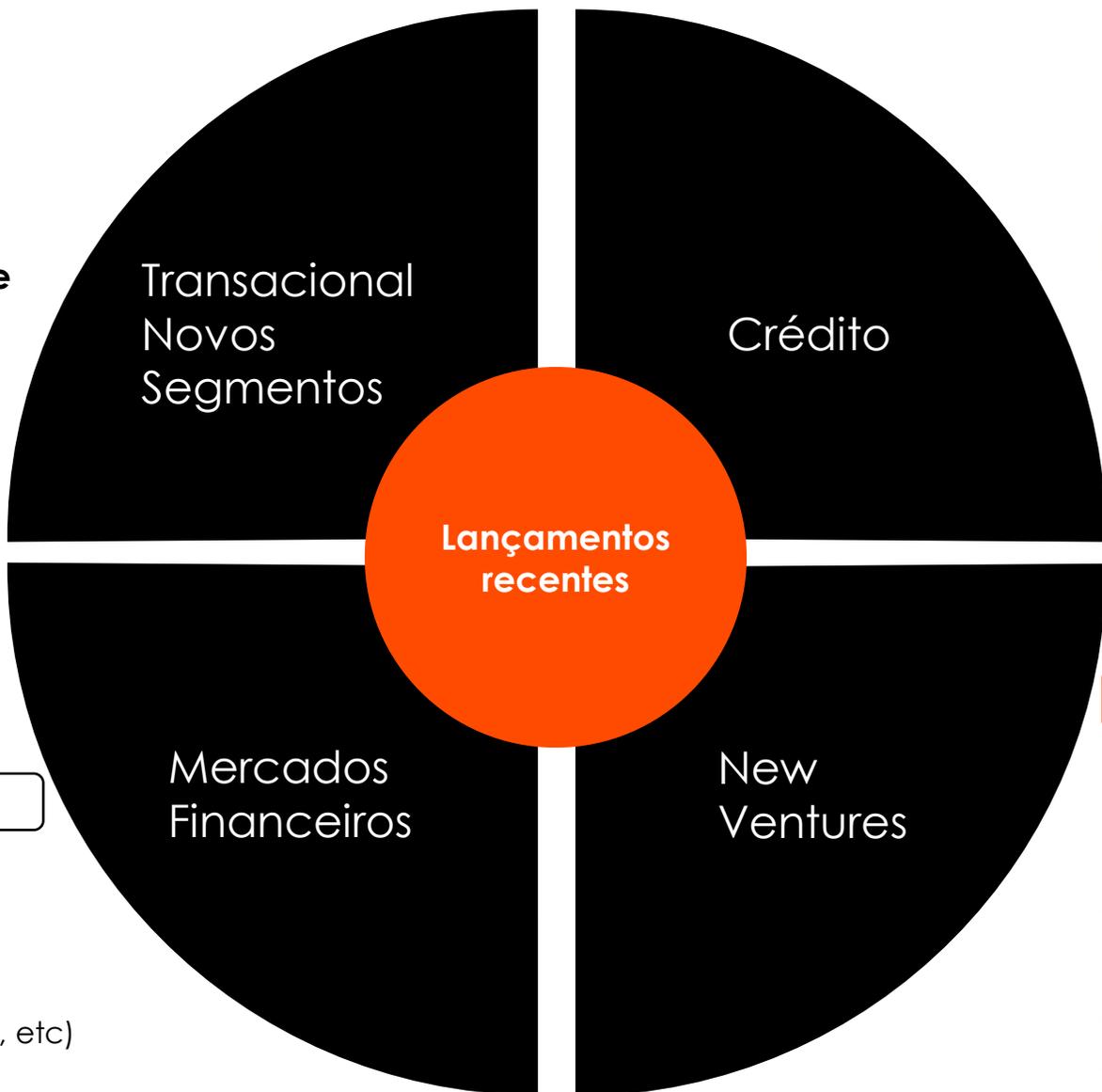
## A trajetória da empresa que está um passo à frente da fraude no Brasil

ClearSale antecipa riscos por meio de inteligência de dados, tecnologia e expertise sobre o comportamento do consumidor; em 2023 evitou prejuízo de R\$ 3,5 bilhões em golpes

Por ClearSale 09/05/2024 10h45 - Atualizado há 3 semanas

Facebook X Instagram YouTube





**Titularidade de Cartão**

**Biometria no e-commerce**

- Penetração de ¾ dos 20 maiores e-commerces

**Autenticação Segura**



**Novos Scores de fraude**  
(e-mail, onboarding cartão, pj, etc)

**Super API**

**Lançamento Crédito-Pró**

**Passaporte do Apostador**

- Posicionamento pioneiro
- Novo Produto para Bets (Single Sing-On)

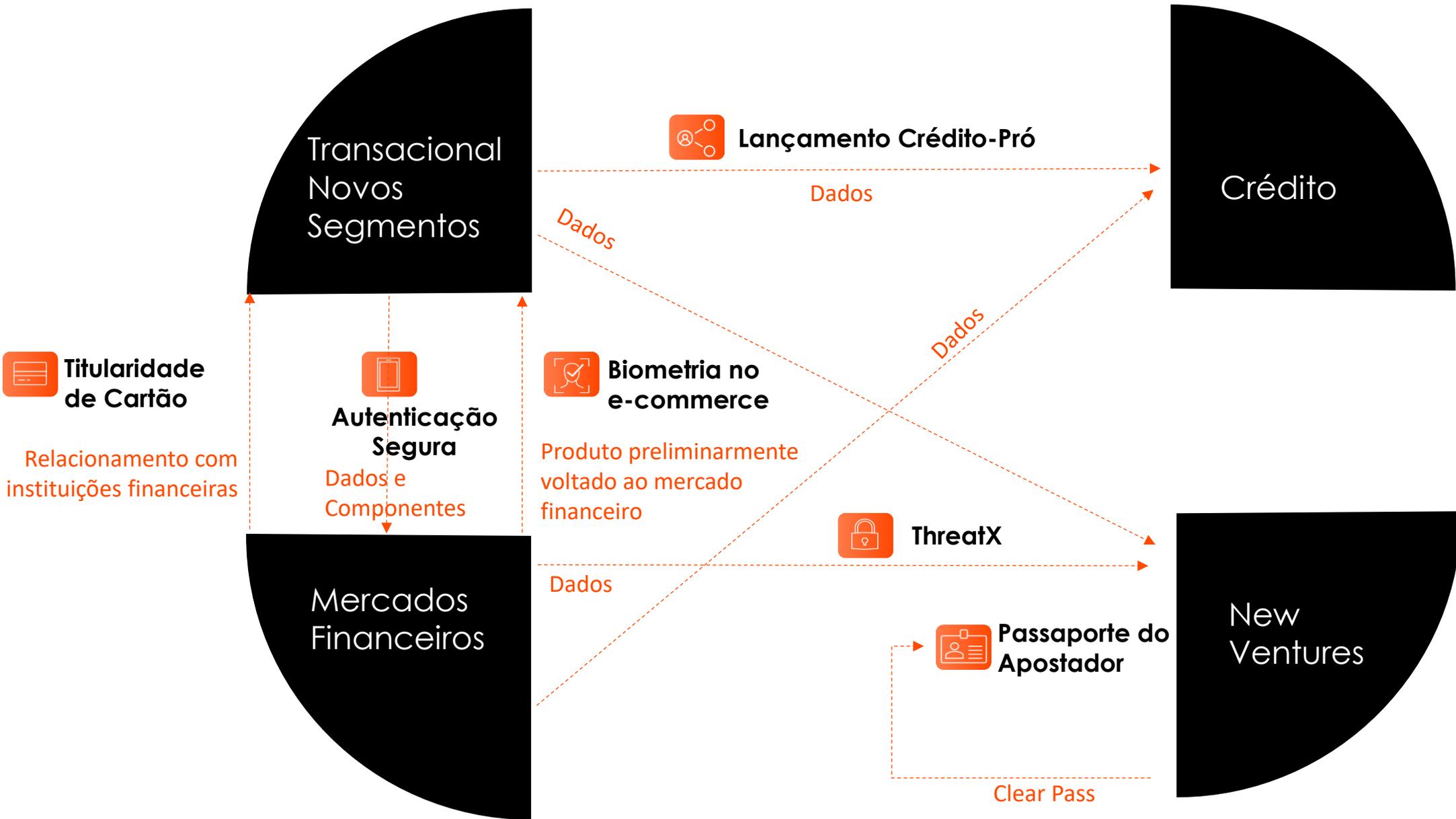
**ThreatX**

- Incorporação de AI
- Internacionalização

**Embedded Finance**

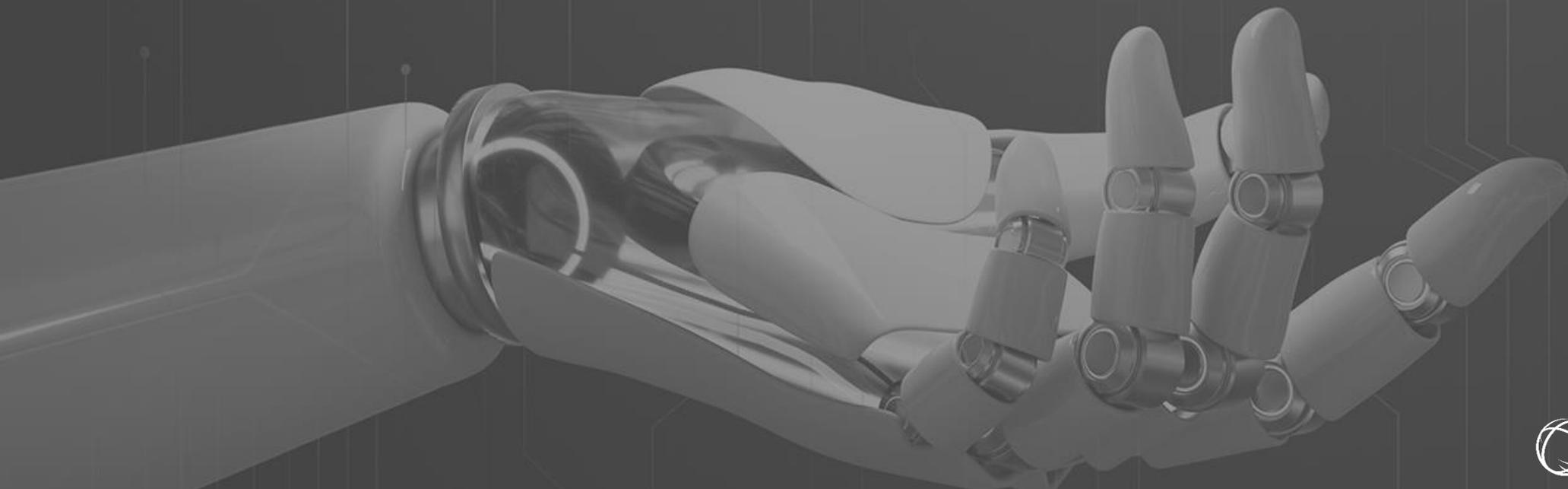
- Score especializado para BNPL
- 2ª fase do DREX (privacidade)

# Cross-sell dentro do nosso ecossistema



**ALEXANDRE  
MAFRA  
(CFO)**

**RESULTADOS FINANCEIROS  
2T24 | 6M24**



# INDICADORES OPERACIONAIS

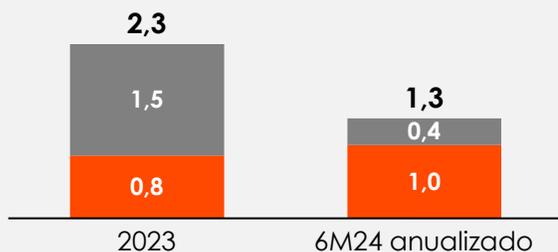
## Churn e Churn Rate Anualizado

R\$ mn, %

Limpeza de Base no Internacional

Int.	23,4%	7,3%
Total	4,5%	3,2%
BR	1,9%	2,7%

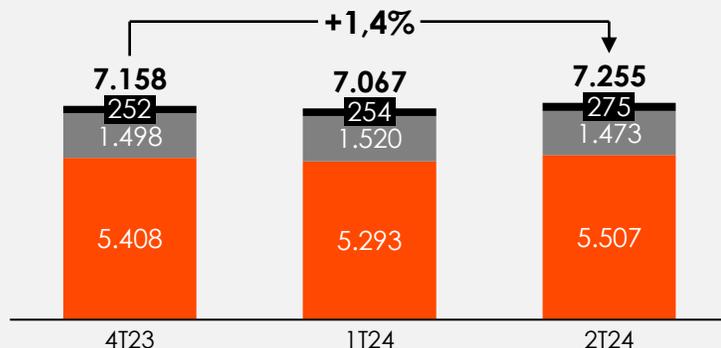
Lifetime teórico  
32 anos



■ Churn Financeiro Anualizado Int. ■ Churn Financeiro Anualizado BR

## Clientes <sup>1</sup>

#, %

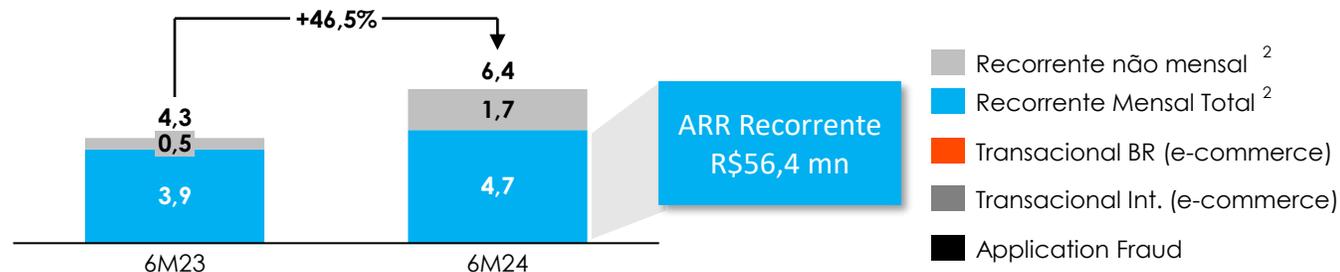


■ Clientes Application Fraud  
■ Clientes Transacional Internacional (e-commerce)  
■ Clientes Transacional Brasil (e-commerce)

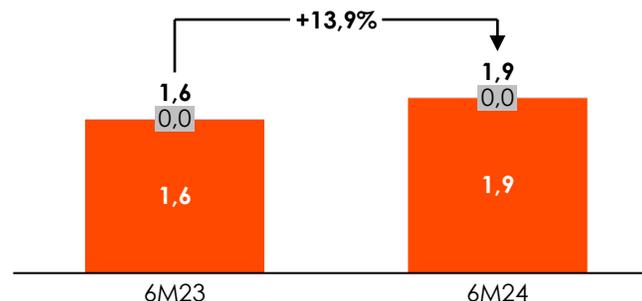
## Total

## MRR Venda Nova

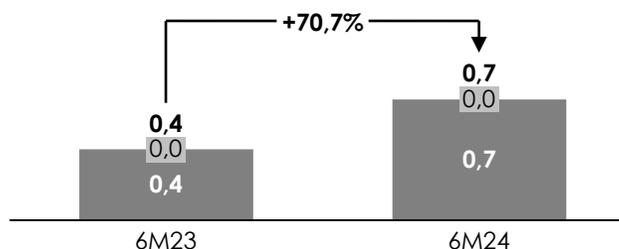
R\$ mn



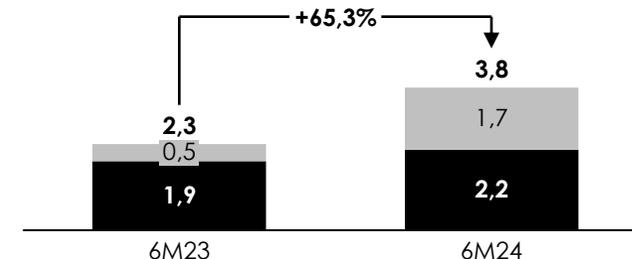
## Transacional Brasil (e-commerce)



## Transacional Internacional (e-commerce)



## Application Fraud



(1) Clientes: Considera o total de iniciativas ativas transacionalmente, podendo haver, duas ou mais iniciativas ativas por cliente.

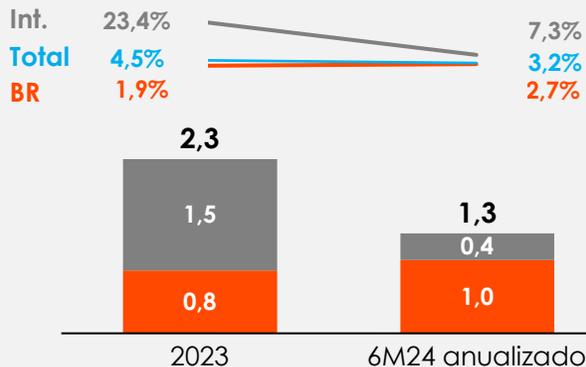
(2) Recorrente mensal: previsibilidade mensal de consumo  
Recorrente não mensal: consultas em batch, contratos em lote e consultas para limpeza de base (sem previsibilidade mensal de consumo)

# INDICADORES OPERACIONAIS

## Churn e Churn Rate Anualizado

R\$ mn, %

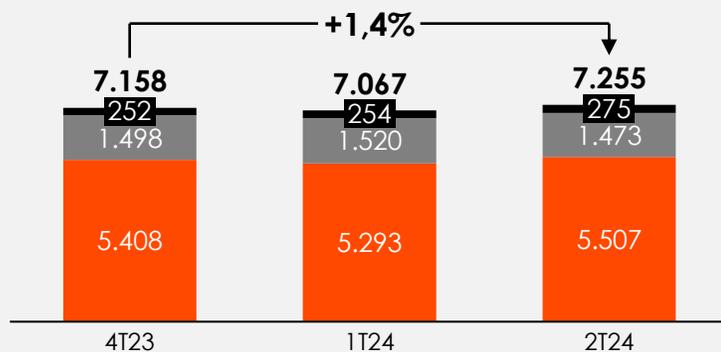
Limpeza de Base no Internacional



■ Churn Financeiro Anualizado Int. ■ Churn Financeiro Anualizado BR

## Clientes

#, %

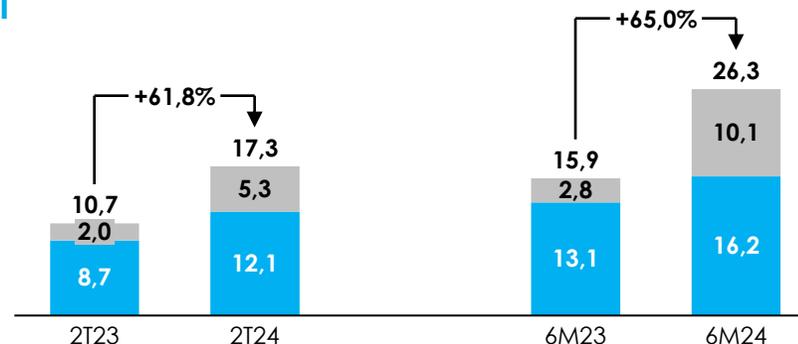


■ Clientes Application Fraud  
 ■ Clientes Transacional Internacional (e-commerce)  
 ■ Clientes Transacional Brasil (e-commerce)

## Receita Bruta Venda Nova

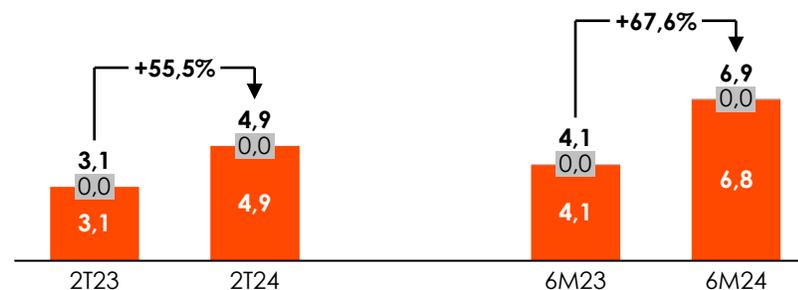
R\$ mn

### Total

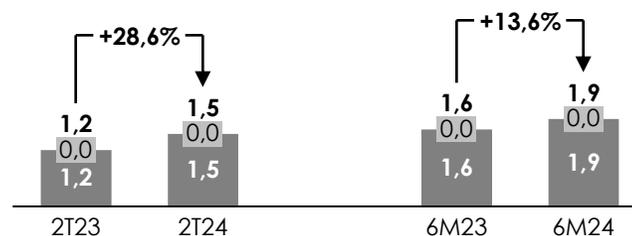


■ Recorrente não mensal  
 ■ Recorrente Mensal Total  
 ■ Transacional BR (e-commerce)  
 ■ Transacional Int. (e-commerce)  
 ■ Application Fraud

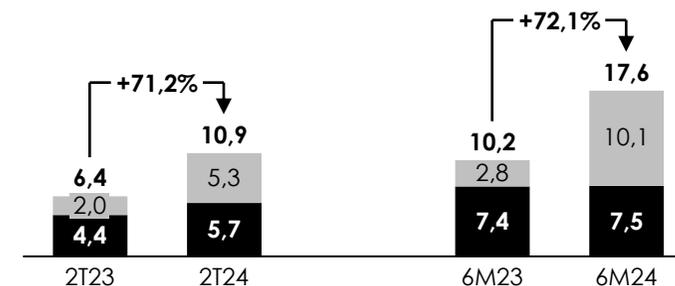
### Transacional Brasil (e-commerce)



### Transacional Internacional (e-commerce)

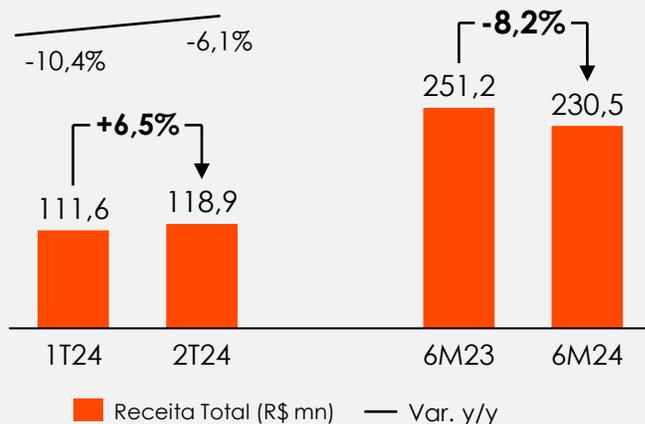


### Application Fraud

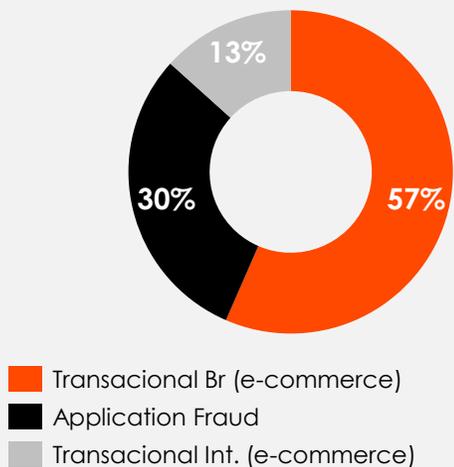


# RECEITA LÍQUIDA

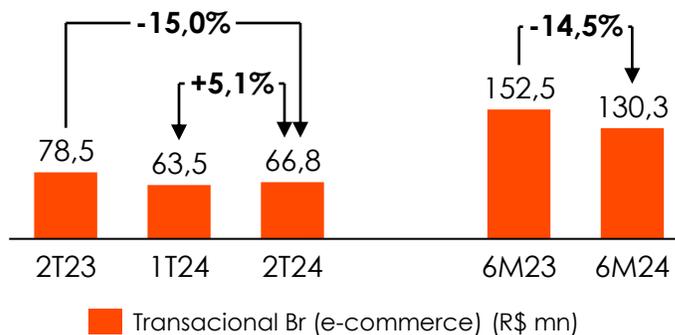
## Receita Líquida Total (R\$ mn)



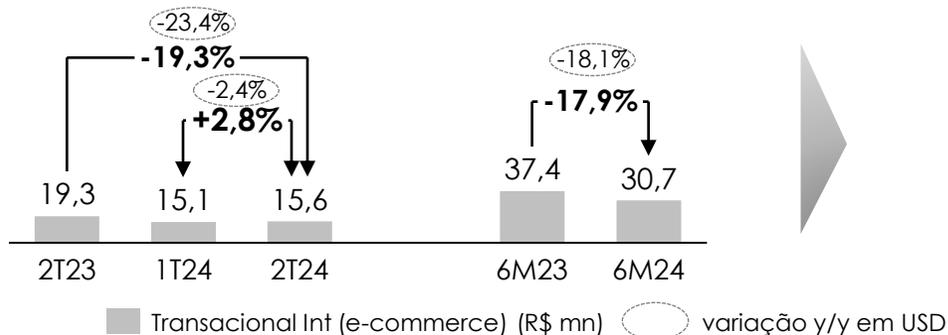
## Representatividade – 6M24



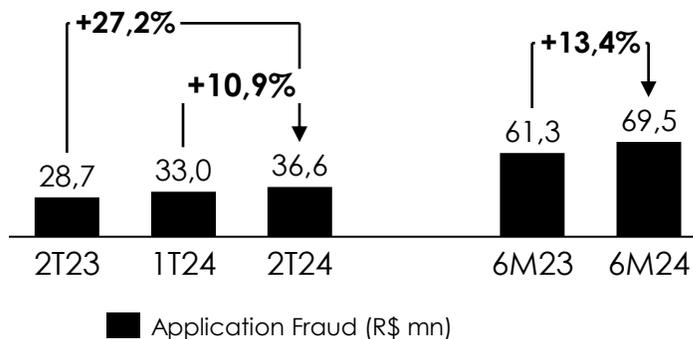
## Transacional Brasil (e-commerce)



## Transacional Internacional (e-commerce)



## Application Fraud



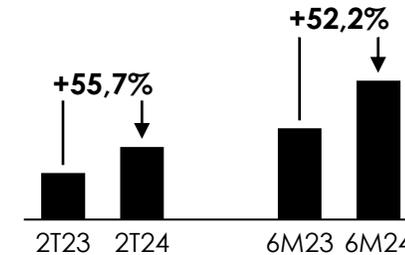
## Movimento transitório - Receita Transacional BR (e-commerce)



▪ Limpeza de base de clientes visando maior rentabilidade

Compenetização e redesenho de produtos de clientes de base

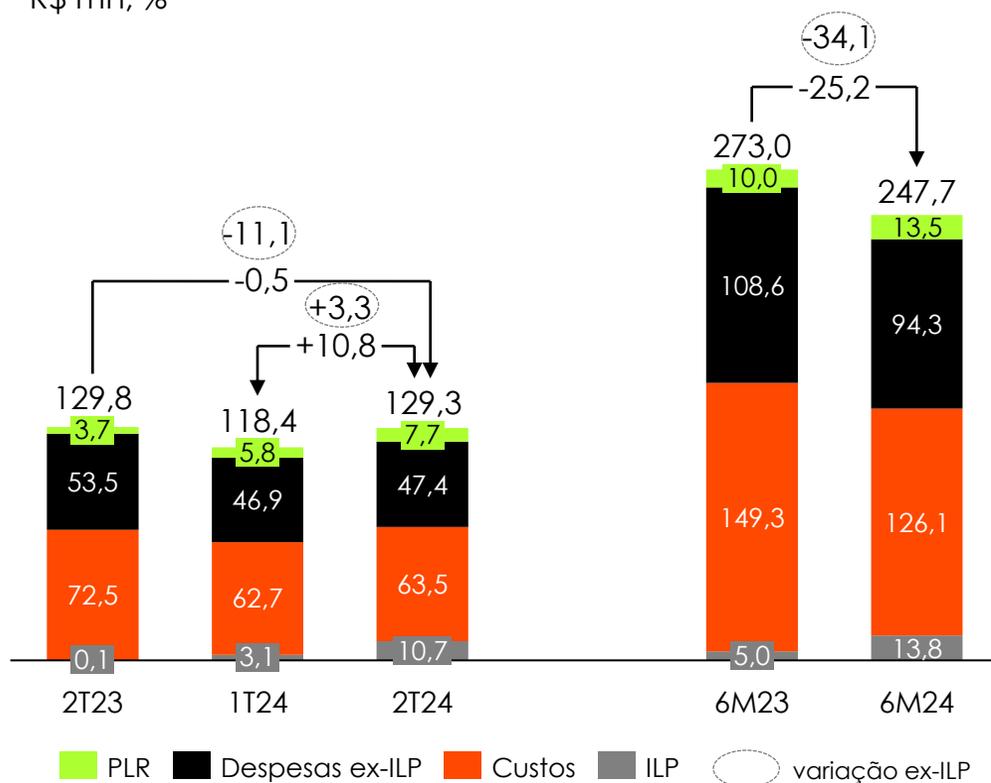
## Volumetria



Redução em custos e despesas de R\$25,2 mn no acumulado ano ou de R\$ 34,1 mn desconsiderando ILP<sup>2</sup>

## Custos e Despesas<sup>1</sup>

R\$ mn; %



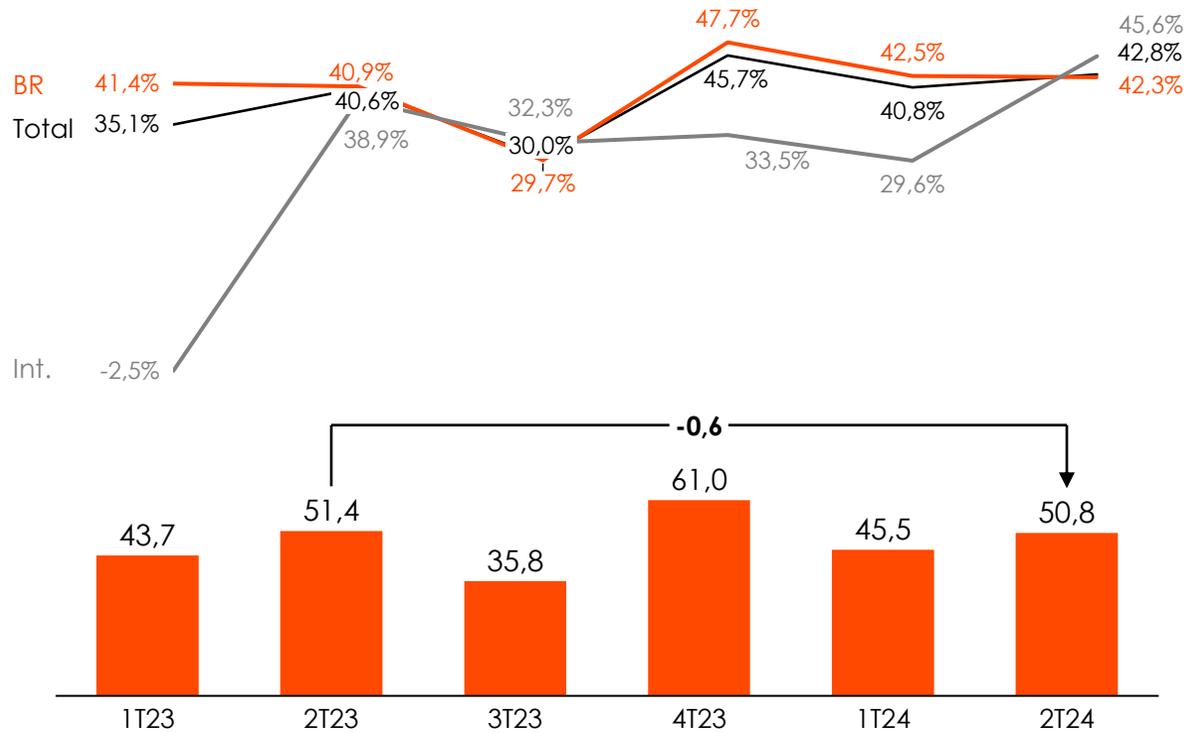
R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Custos	63,5	62,7	72,5	+1,3%	-12,5%	126,1	149,3	-15,5%
Despesas	47,4	46,9	53,5	+1,2%	-11,4%	94,3	108,6	-13,2%
<b>Subtotal'</b>	<b>110,9</b>	<b>109,5</b>	<b>126,0</b>	<b>+1,2%</b>	<b>-12,0%</b>	<b>220,4</b>	<b>258,0</b>	<b>-14,6%</b>
PLR	7,7	5,8	3,7	+33,0%	+110,0%	13,5	10,0	+34,7%
<b>Subtotal''</b>	<b>118,6</b>	<b>115,3</b>	<b>129,7</b>	<b>+2,8%</b>	<b>-8,6%</b>	<b>233,9</b>	<b>268,0</b>	<b>-12,7%</b>
ILP <sup>(2)</sup>	10,7	3,1	0,1	n.a.	n.a.	13,8	5,0	+178,1%
<b>Total</b>	<b>129,3</b>	<b>118,4</b>	<b>129,8</b>	<b>+9,2%</b>	<b>-0,4%</b>	<b>247,7</b>	<b>273,0</b>	<b>-9,2%</b>

(1) Excluindo depreciação. As despesas com \*ILP não representam impacto de caixa.

## Melhora anual de R\$ 3,5 milhões no EBITDA desconsiderando ILP

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

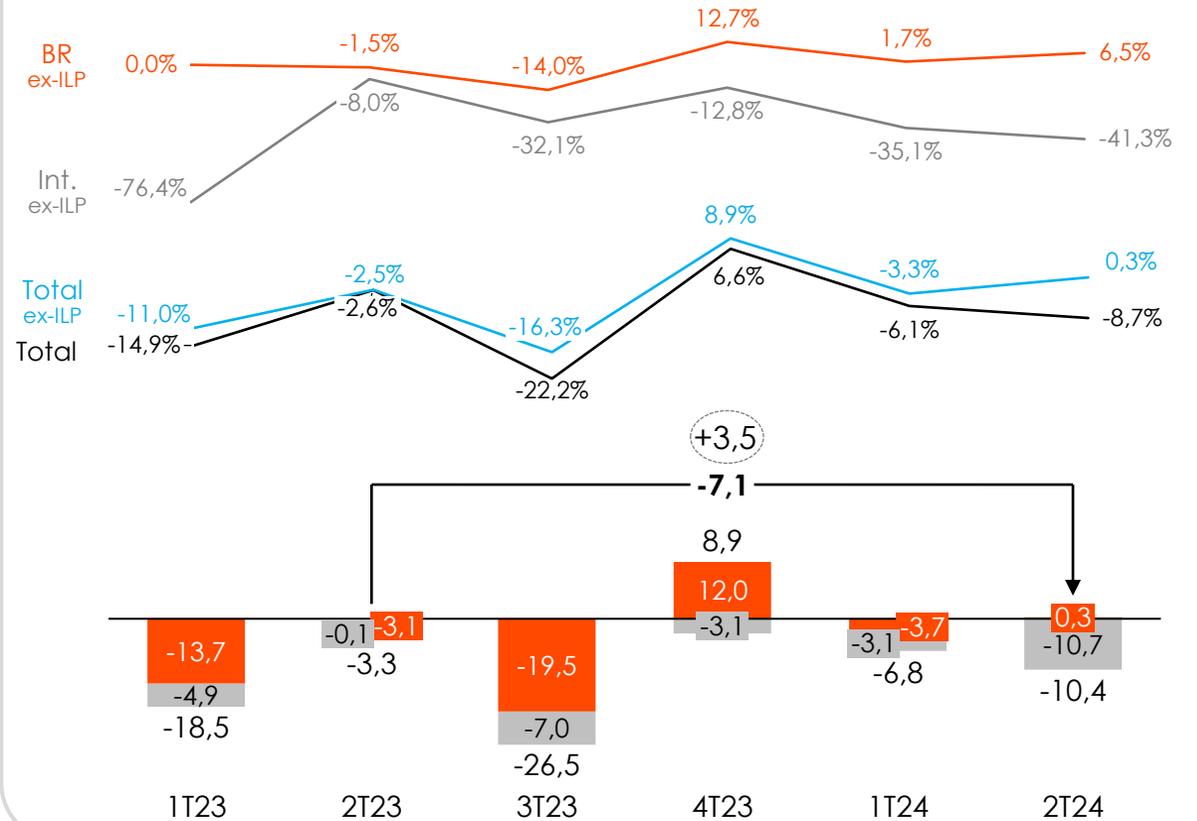
R\$ mn; %



(1) Ex-Depreciação (2023 e 2024)

### EBITDA e Margem EBITDA

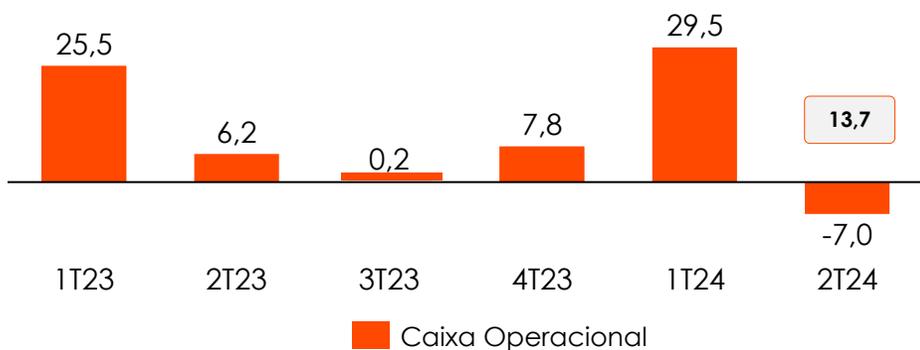
R\$ mn; %



## Geração de Caixa Operacional de R\$ 22,5 milhões no acumulado ano

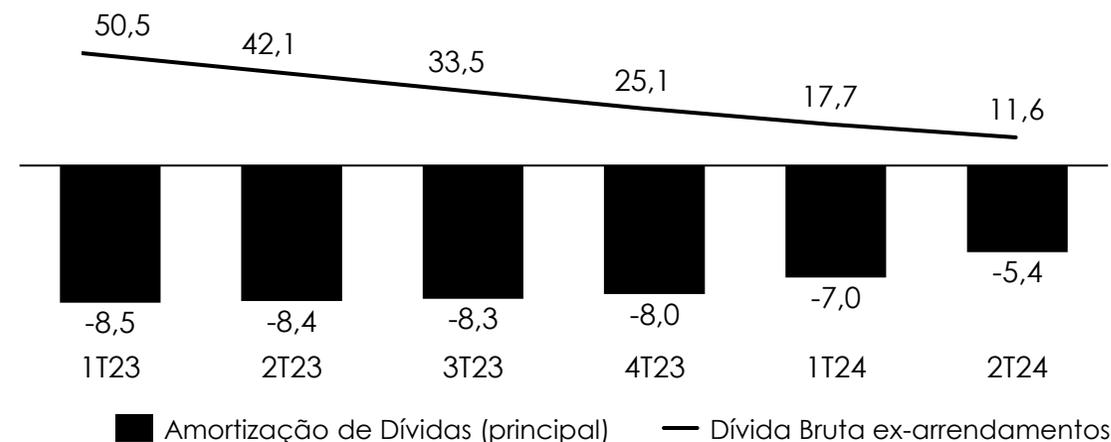
### Fluxo de Caixa Operacional

R\$ mn



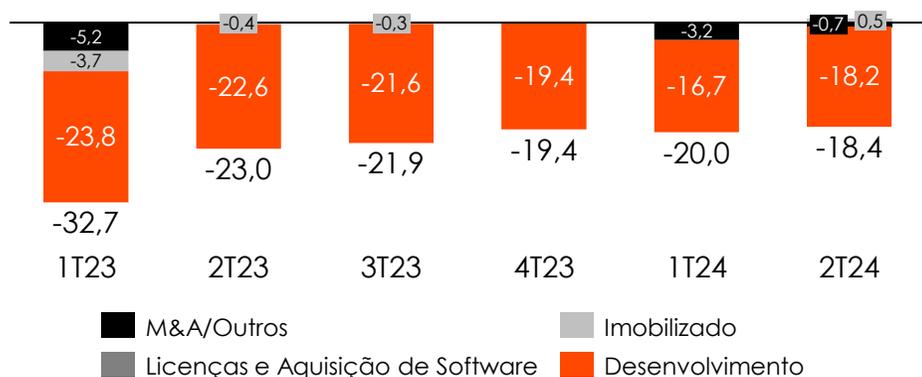
### Fluxo de Caixa de Financiamento

R\$ mn



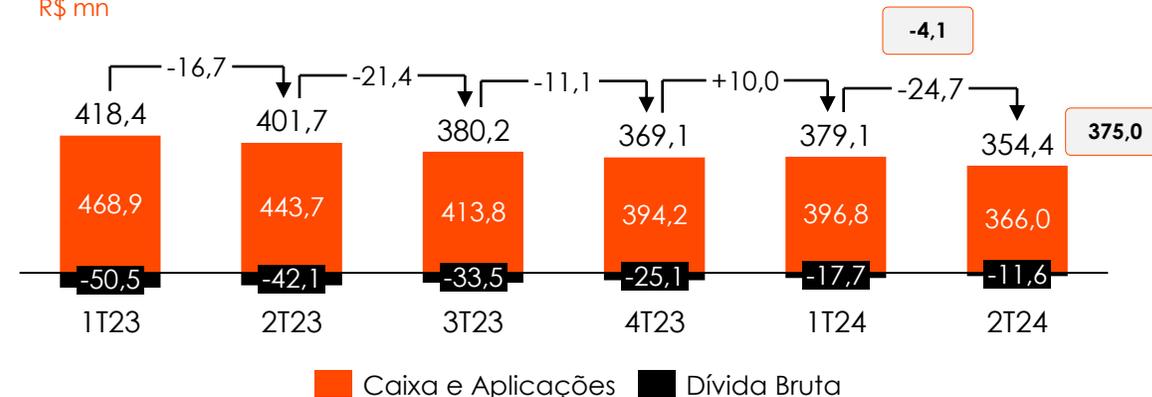
### Fluxo de Caixa Investimentos

R\$ mn



### Caixa Líquido

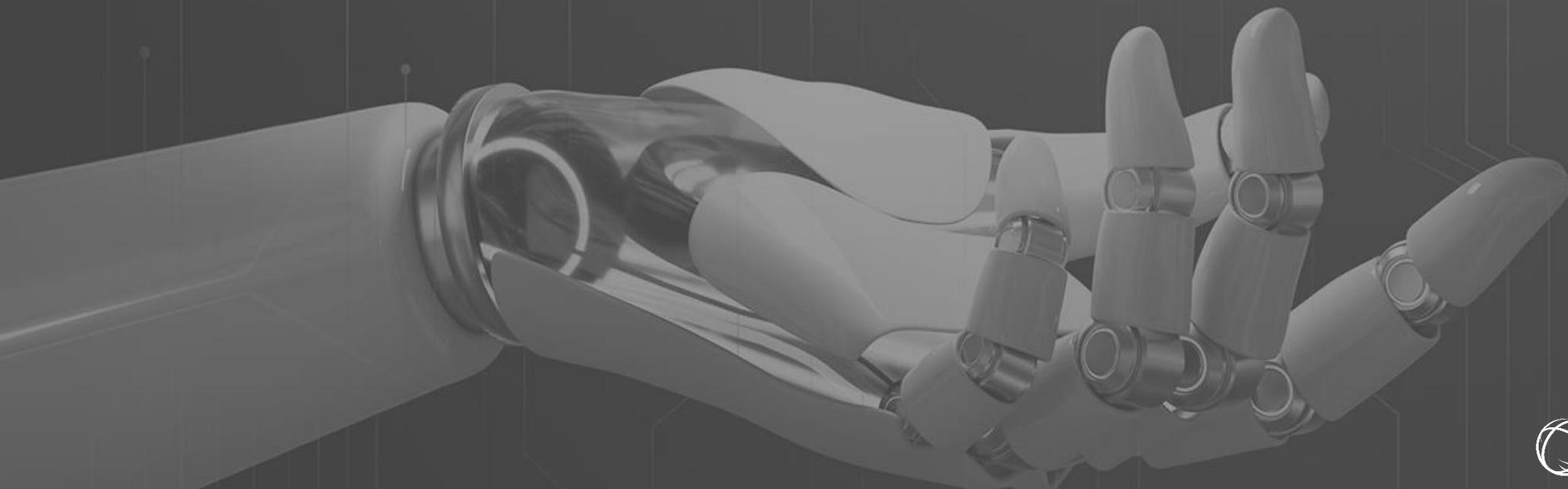
R\$ mn



Nota: Fluxo de Caixa Gerencial: Amortização de Leasing para Caixa Operacional. E desconsidera variação de aplicações financeiras no Caixa de Financiamento;  
(1) Pagamento de PLR referente ao exercício social de 2023

**EDUARDO  
MÔNACO  
(CEO)**

**CONSIDERAÇÕES FINAIS  
2T24 | 6M24**





### Nossa Jornada:

- Flow e Componetização
- Novo Posicionamento
- Campanhas
- Go to Market



**Diversificação, Desalavancagem e Escalabilidade & Rentabilidade**



**+65% YoY em Vendas Novas**  
**+27,2% YoY em Receita Líquida de Applicaiton Fraud**



**Redução de R\$ 25,2 milhões YoY em custos e despesas no 1S24**  
**+R\$ 3,5 milhões YoY em EBITDA ex-ILP**  
**+R\$ 22,5 milhões de Caixa Operacional YTD**  
**+R\$ 5,9 milhões de Caixa Líquido YTD**  
(desconsiderando PLR de R\$20,6 mn)



# Q&A

## Reconciliação ajuste de ILP em resultados

Incentivo de Longo Prazo (ILP) - R\$ mn	1T24	2T24	6M24
Equity Swap	1,4	0,0	1,4
Salários e Benefícios a pagar	0,0	2,8	2,8
Despesa de pagamento baseado em ação	1,3	6,3	7,6
Provisão para encargos de pagamento baseado em ações	0,4	1,7	2,0
<b>Impacto ILP</b>	<b>3,1</b>	<b>10,7</b>	<b>13,8</b>