

DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 1T22



Visão Geral

Bernardo Lustosa
CEO

Conquistas Recentes



Reforço de executivos

- ✓ Alexandre Mafra – CFO



- ✓ Maria Isabel – Diretora de Jurídico e Governança Corporativa



- ✓ Gonzalo Pascual - Head Comercial LATAM



- ✓ André Futuro – Head de Aceleração



Pessoas, Diversidade e Cultura

- ✓ Melhores para o Brasil - Humanizadas
- ✓ **Employer Branding**: Prêmio com Fúria e 83 matérias na mídia
- ✓ **Mulheres na liderança**: Prêmio *Women in Tech* e painel
- ✓ **Manifesto Tech - Alura** (inclusão em tecnologia)
- ✓ **Programa ClearTech** (turmas em andamento)




Evolução no Onboarding

- ✓ Data Trust – **novo Liveness**
- ✓ Primeiro cliente em **KYC/background check** ✓



Evolução no e-commerce

- ✓ Continuidade em **Biometria para retirada em loja, SLA Expresso e Sim Swap** ✓
- ✓ **MyClear** (área logada do cliente) visando **UX** ✓ beta learning  15 squads vs. 4 squads em jan.
- ✓ **Mercado Livre** em produção (antifraude, *ThreatX* e *Business Trust*) ✓
- ✓ **Projeto Flow** ✓
- ✓ Sala de guerra para **controle de indicadores** (*chargeback*) ✓
- ✓ Projetos de melhoria de **eficiência e automação** (WhatsApp, biometria, maximização de uso de base) ✓
- ✓ **Eficiência de mesa** (Avaya e segmentações) ✓
- ✓ **Otimizações de Cloud**

Conceito Receita Recorrente

MRR¹ ←
Dezembro

1. Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal

Conceito Receita Recorrente



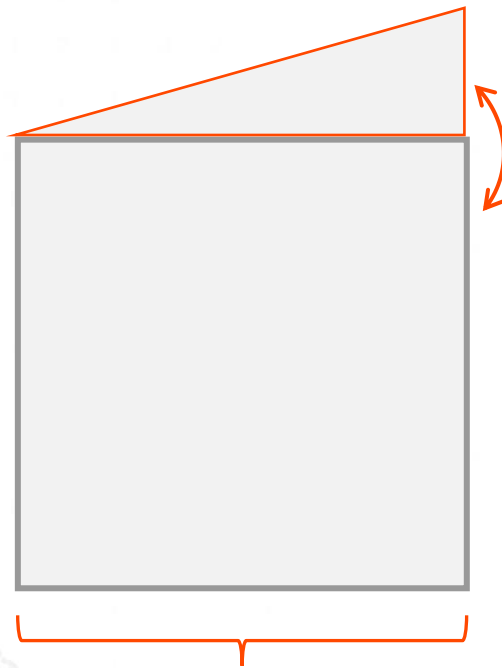
$$\text{ARR}^2 = \text{MRR Dez} \times 12$$

Ano 1



1. Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal; 2. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual

Conceito Receita Recorrente



- *Churn*
- Renegociação
- Reposição de Inflação
- *Chargeback / Success fee*
- **Quantidade de consultas (fatores sistêmicos)**

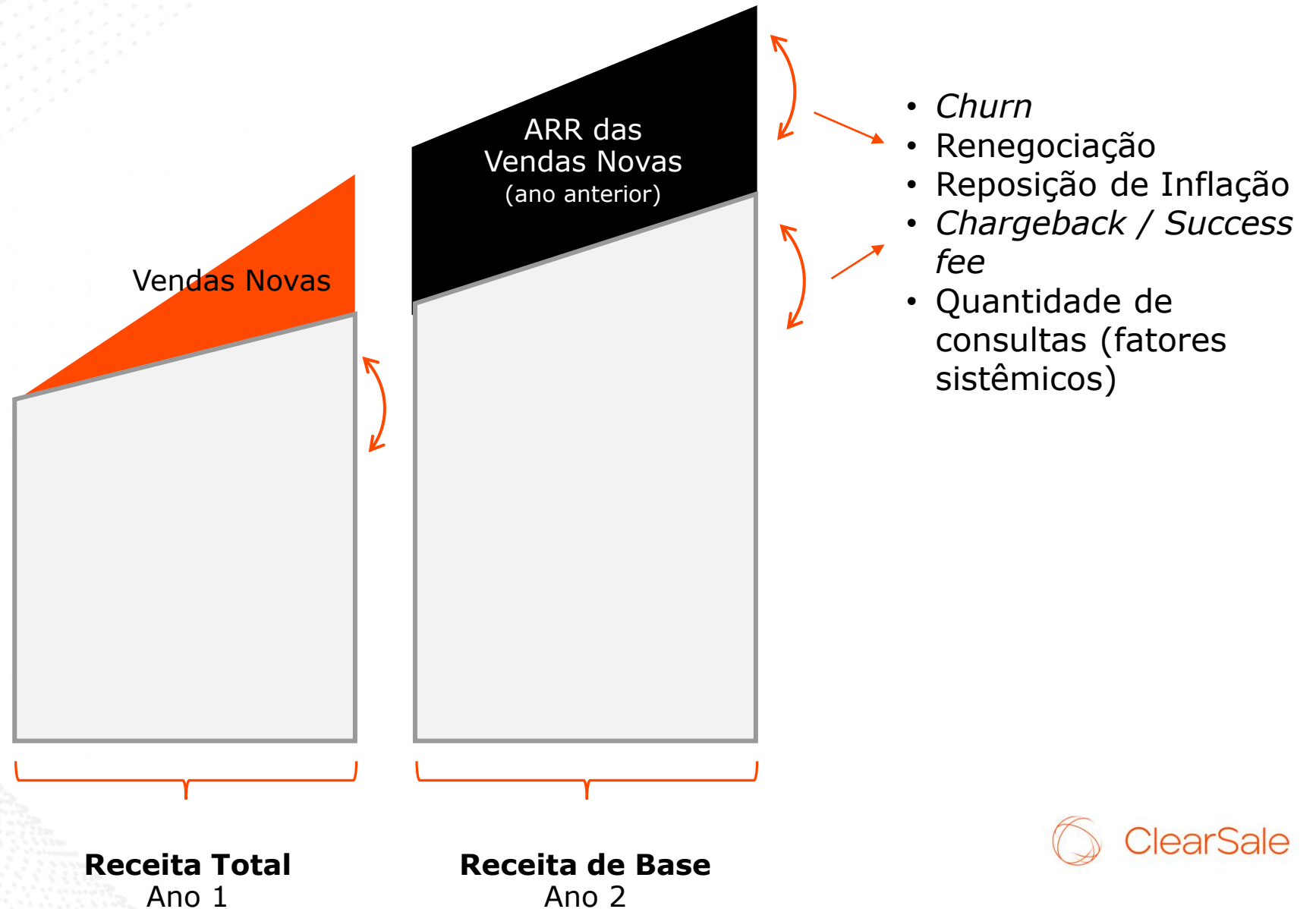
Receita de Base
Ano 1

Conceito Receita Recorrente

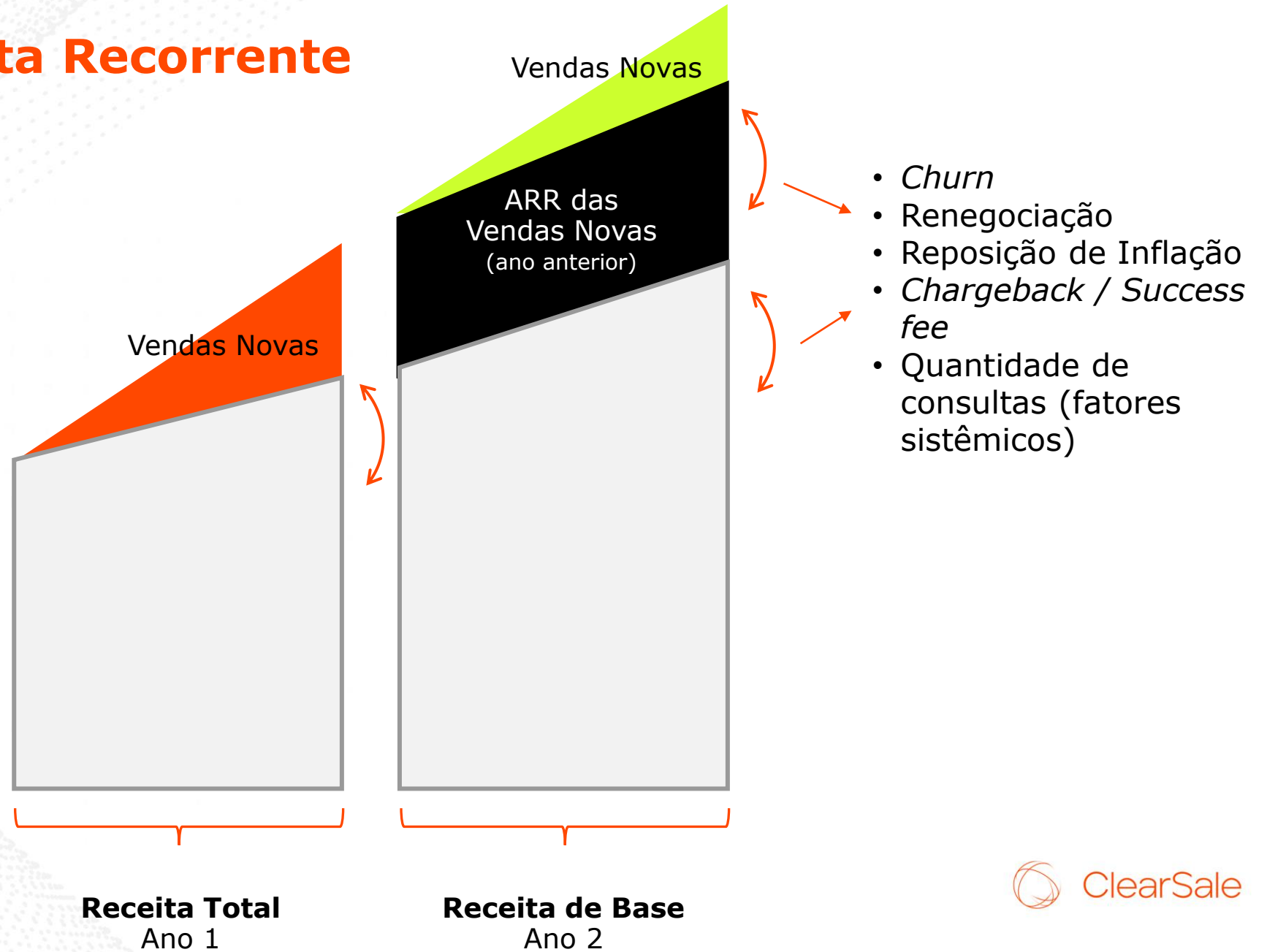


Receita Total
Ano 1

Conceito Receita Recorrente



Conceito Receita Recorrente



Conjuntura Econômica

Fatores Sistêmicos

- ✓ Efeito base: ano pandêmico vs. ano não pandêmico
- ✓ Risco de estagnação na quantidade de pedidos
- ✓ Aumento sistêmico de risco de fraude

Impacto em consumo discricionário

- ✓ Desemprego
- ✓ Recuperação em K pós-pandemia
- ✓ Inflação em itens básicos
- ✓ Inadimplência
- ✓ Juros

Destaques – 1T22

R\$ **105 MM**

Receita Líquida total

+8% YoY (realizado)

+13% YoY (potencial)

QoQ

-4%

Tendência de Estabilidade em Custos e Despesas

R\$ **34 MM**

Receita Onboarding

+35% YoY

R\$ MM
QoQ

R\$ **27,6**
+5%

ARR¹ Venda Nova Total

R\$ **58 MM**

Receita E-commerce Brasil

-5% YoY (realizado)

+5% YoY (potencial)

0,7%

Churn Anualizado 1T22

Vs. 2,1% no 2021

R\$ **13 MM**

Receita E-commerce Internacional

+14% YoY (real)

+19% YoY (dólar)

**De 184
para 249
5,5x**

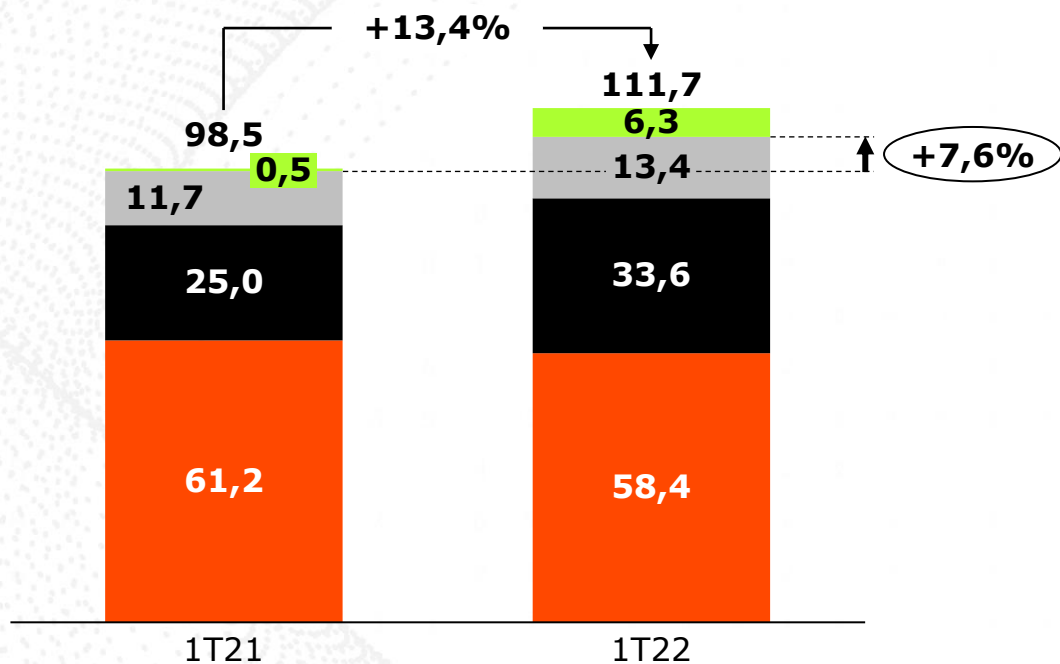
Headcount Área Comercial²

LTV/CAC³ Field Sales²

1. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual; 2. Considera apenas Brasil; 3 LTV/CAC é calculado pela divisão do LTV (Lifetime Value) pelo Custo de Aquisição de Cliente (CAC). O LTV considera a margem de contribuição média gerada pelos clientes durante o ciclo de vida (considerado 60 meses). O CAC considera custos e despesas realizados com vendas para conquistar um cliente novo.

Receita Líquida

Receita Líquida
R\$ milhões



- Ajustes Receita⁽¹⁾
- E-commerce Internacional
- Onboarding
- E-commerce Brasil

Crescimento Anual - Receita Líquida	1T22 / 1T21
Brasil	
<i>E-commerce BR realizado</i>	-4,5%
<i>E-commerce BR potencial¹</i>	+4,8%
<i>Onboarding</i>	+34,5%
Internacional	
<i>E-commerce Int. (BRL)</i>	+13,7%
<i>E-commerce Int. (USD)</i>	+19,2%
Total realizado	+7,6%
Total potencial¹	+13,4%

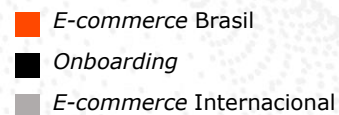
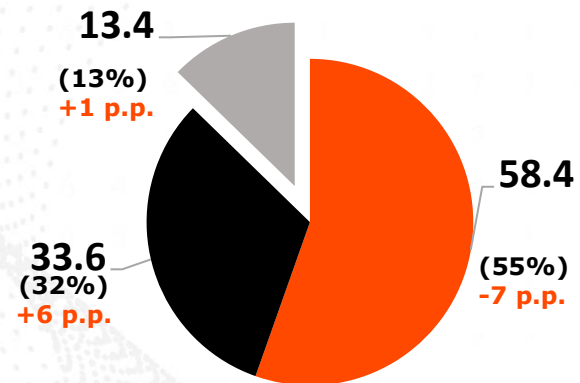


(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e *chargeback* reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020

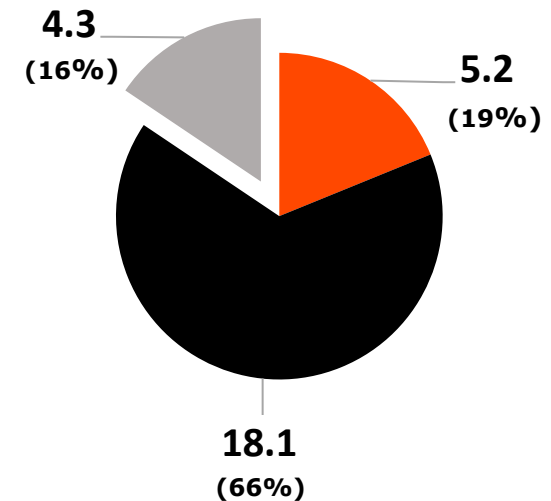
Potencial do Onboarding

Onboarding é o principal driver de crescimento em Vendas Novas

BREAKDOWN DE RECEITAS
(R\$ MM; Repr. %) – 1T22



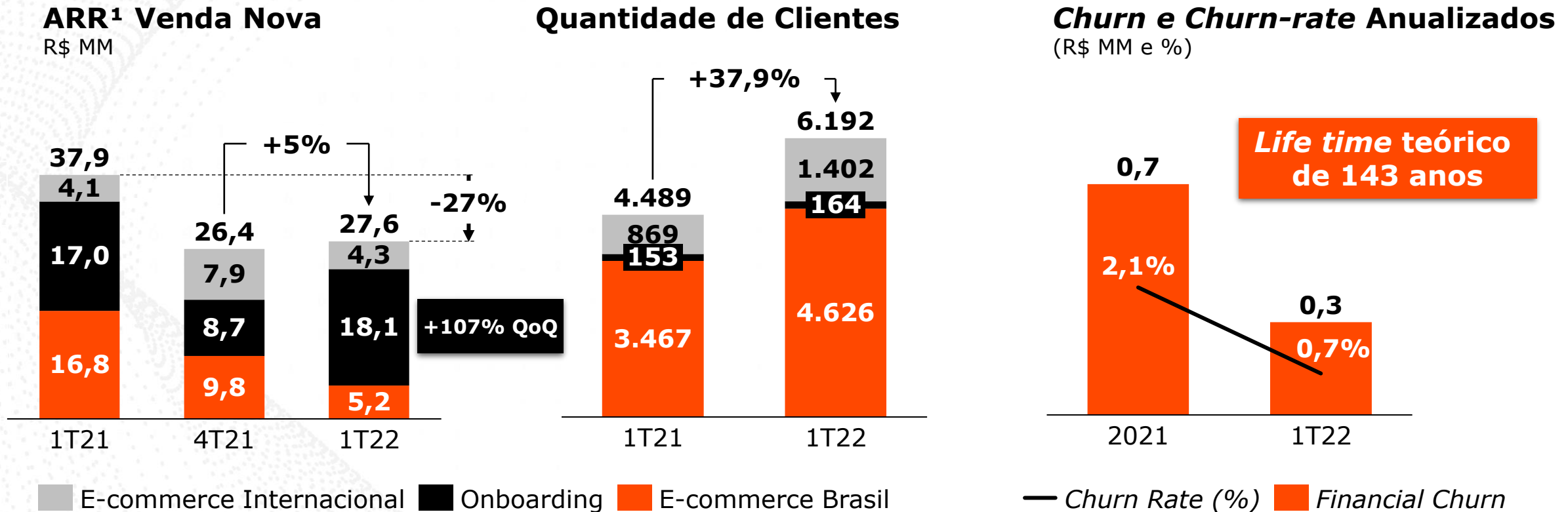
BREAKDOWN DE ARR¹ VENDA NOVA
(R\$ MM; Repr. %) – 1T22



1. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Indicadores Operacionais de Receita

27,6 MM de ARR Venda Nova, com crescimento da base de clientes e manutenção de *Churn* baixo.

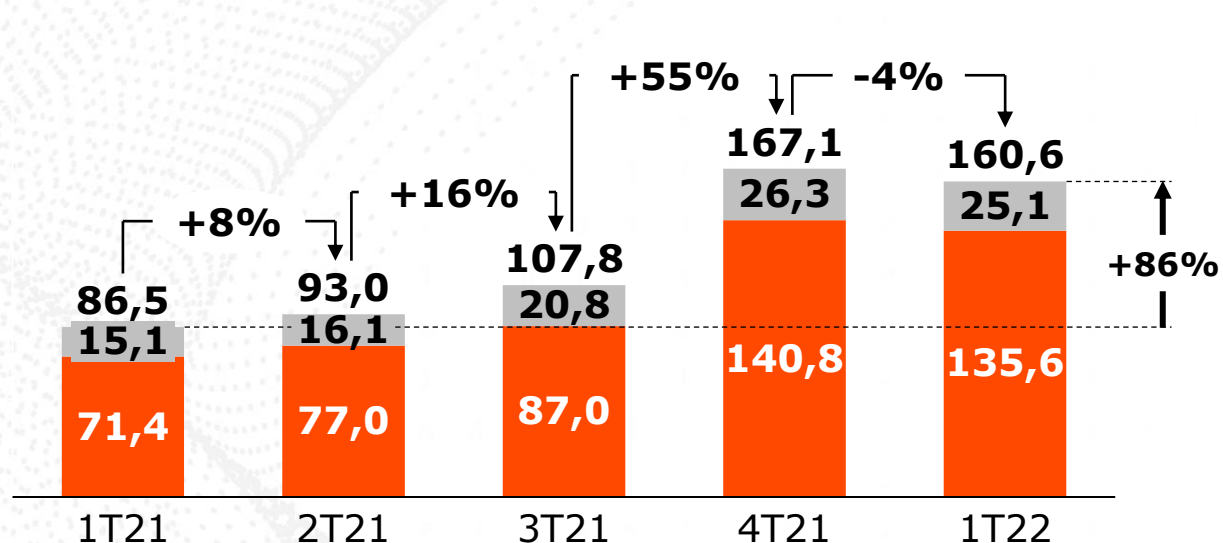


(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Despesas, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

Evolução Custos e Despesas Recorrentes

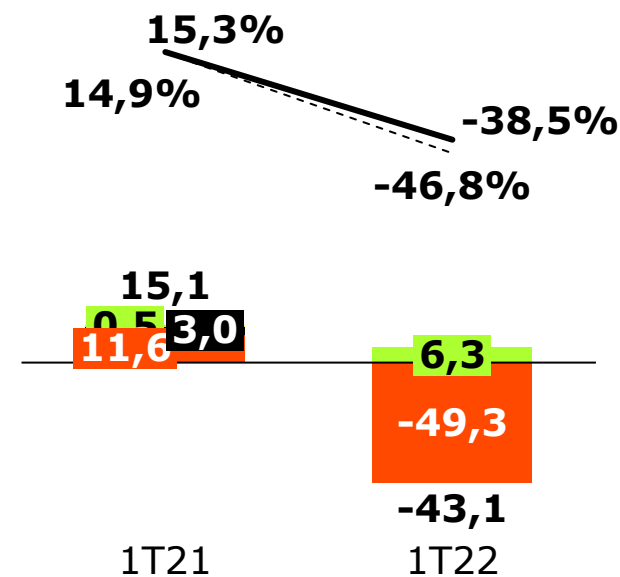
R\$ milhões



■ Custos e Despesas Internacional ■ Custos e Despesas Brasil

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

R\$ milhões e %



--- Margem EBITDA Ajustado (%) ex-ajuste receita ■ Ajustes duplicidade Cloud
 — Margem EBITDA Ajustado (%) ■ EBITDA Ajustado por despesas não recorrentes
 ■ Ajustes Receita⁽¹⁾



(1) Ajuste de receitas por Chargeback e Success fee/Desconto

Plano de Equilíbrio

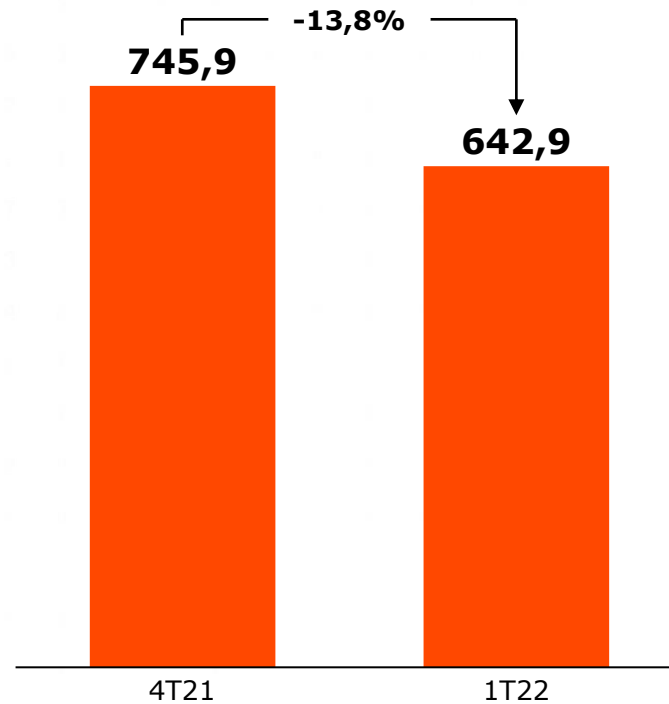
- **Receita (nova e base)**
 - ✓ Antecipação de receita (*upsell*, alianças, *Onboarding*)
 - ✓ Revisão de contratos
 - ✓ Captação de preços
- **Controle de margem de contribuição**
 - ✓ Acelerar projetos de produtividade (ex: Avaya)
 - ✓ Processos para produtividade e eficiência (biometria, *Whatsapp*)
 - ✓ Análise profunda de margem por cliente
- **Performance do cliente e *Success fee***
- **Infraestrutura / *Cloud***
 - ✓ Otimizações
 - ✓ Flow
- **Revisão de gastos gerais e administrativos e projetos**
- **Internacional**



Posição de Liquidez Financeira

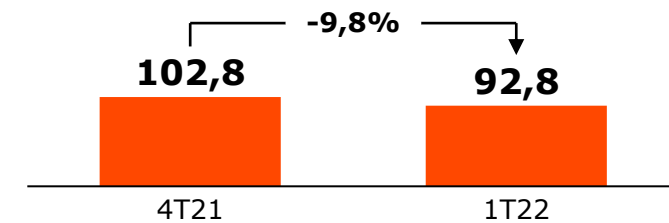
Caixa e Equivalentes de Caixa

R\$ milhões



Dívida Bruta

R\$ milhões



- Investimento

- R\$ 60 MM aquisições
- R\$ 21 MM intangível
- R\$ 3 MM imobilizado

- Financiamento

- R\$ 11 MM pagamento dívida
- + R\$ 13 MM result. fin. líq.

- Operacional

- R\$ 21 mm

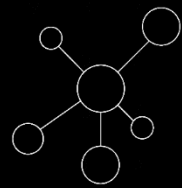
Mensagem Final

- **Risco Sistêmico:** Ano desafiador em receita de base no e-commerce
- **Ataque fraude:**
 - (-) Impacto temporário no curto prazo (*chargeback*)
 - (+) *Churn* baixo – sustentabilidade no relacionamento de longo prazo
 - (+) Reforço do valor agregado da ClearSale (manutenção de base e captura de novos)
- **Mesmo assim, *backtests* mostram redução de fraude e aumento de aprovação**
- **Temos *trackrecord*: crescimento anual desde 2007 com geração de caixa próprio. Estamos construindo um *trackrecord* como empresa aberta**
- **Sabemos mexer o ponteiro**
- **Buscaremos sustentabilidade, sem deixar de aproveitar oportunidades de crescimento – corrida por *market share* em *Onboarding/fraud application***
- **LTV/CAC e crescimento de *Onboarding* reforçam capacidade de crescimento saudável de longo prazo – bons avanços na serniorização e capacidade de captura de crescimento**

Life time teórico
de 143 anos



Q&A



PLATAFORMA
Data Trust



Muito obrigado!

Relações com Investidores

Site: ri.clear.sale

E-mail: ri@clear.sale