



ClearSale

intelligence to move_

RESULTADOS

1° Trimestre de

2023



Muito Obrigado

Bernardo Lustosa



ClearSale

intelligence to move_



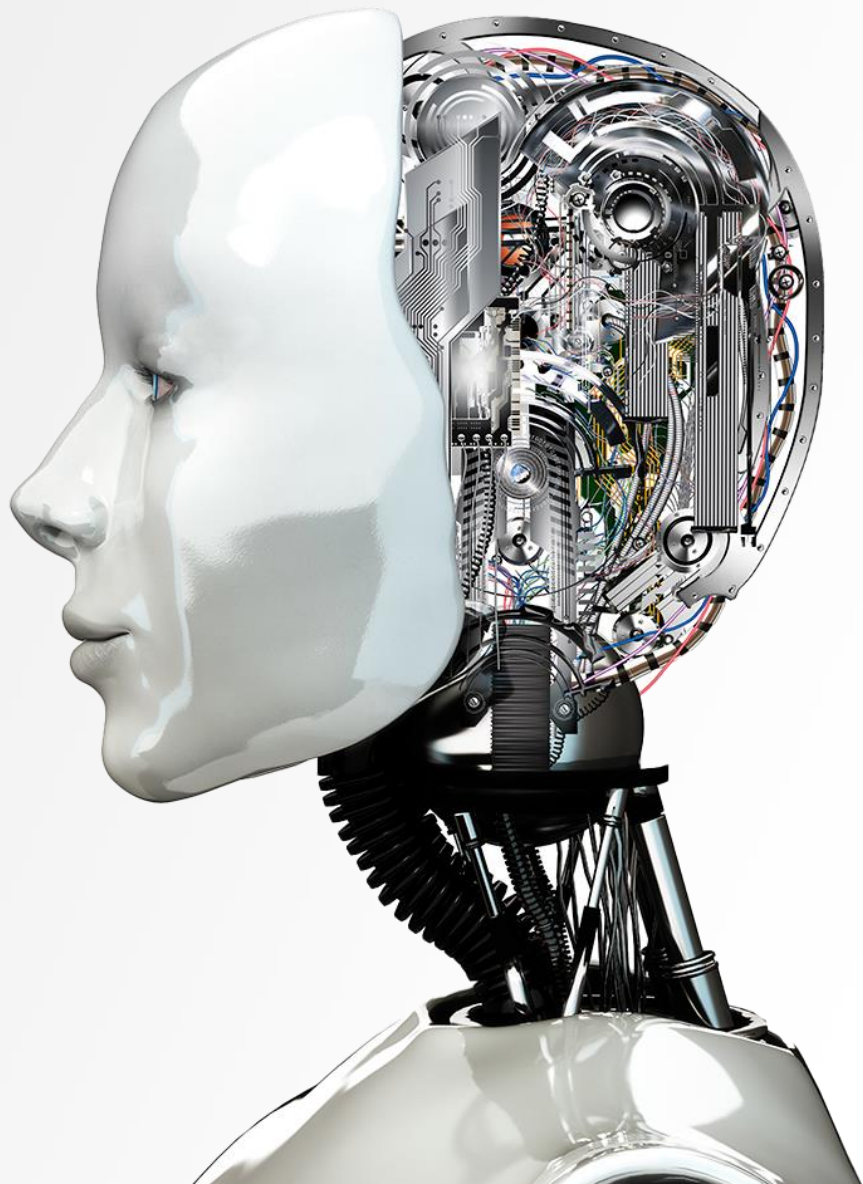
Eduardo Mônaco

CEO



ClearSale
intelligence to move_

Destques



BU E-commerce Global

- ✓ Investimentos em componentização refletindo vendas novas em segmentos digitais
- ✓ Vendas novas e pipeline alinhadas com plano de GTM (tickets, turismo e food delivery)
- ✓ Estudos para frentes em Emissor
- ✓ Internacional: foco em rentabilidade e redução de queima de caixa

BU App Fraud

- ✓ Nova versão do Score de Crédito
 - Melhora substancial de Ks
- ✓ Melhora nos componentes e soluções para fraude
 - Fraude laranja e validação de cartão de crédito cadastrado
- ✓ GTM
 - Reorganização e simplificação do portfólio de soluções
 - Mudanças nas estruturas focando em agilidade e flexibilidade

BU New Ventures

- ✓ Maximização de sinergias com Beta
- ✓ Estruturação de consultoria
- ✓ Teses
 - Embed Finance (PIX transacional, BNPL/PIX parcelado e Real Digital/ ID Digital)
 - Cybersecurity

ÁREA DE RISCOS

Otimização do uso de dados

GROWTH

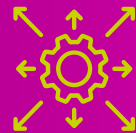
Cross-Sell: Key Accounts x BUs

CORPORATIVO

Captura de sinergias e eficiência; melhora na qualidade de infos; implementação de SAP no Int.

Destques financeiros e operacionais

Aceleração de crescimento anual de **Receita Líquida** no 1T23.



ARR Venda Nova
de R\$ 37,1 milhões

EBITDA Recorrente BR positivo em um trimestre sazonalmente fraco
Projeto de Equilíbrio no mercado internacional



Geração de R\$ 25,8 milhões
e Caixa Líquido de R\$ 414,8 milhões



R\$124,6 milhões
+18,2%

Crescimento anual de 34,4% do **ARR Venda Nova**.



Melhora anual de **R\$ 37 mn** em **EBITDA Recorrente**

Geração de **Caixa Operacional** no 1T23 e posição saudável de Caixa

RESULTADOS 1T23

Alexandre Mafra

CFO

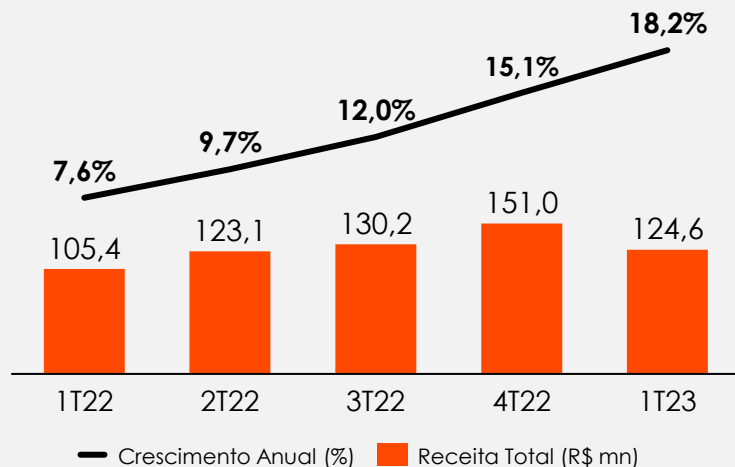


ClearSale

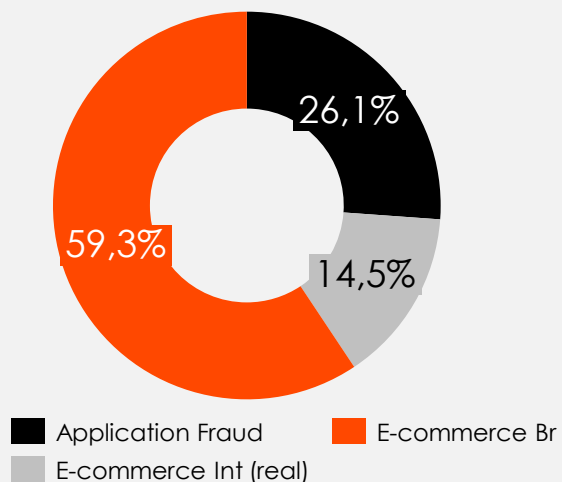
intelligence to move_

RECEITA LÍQUIDA

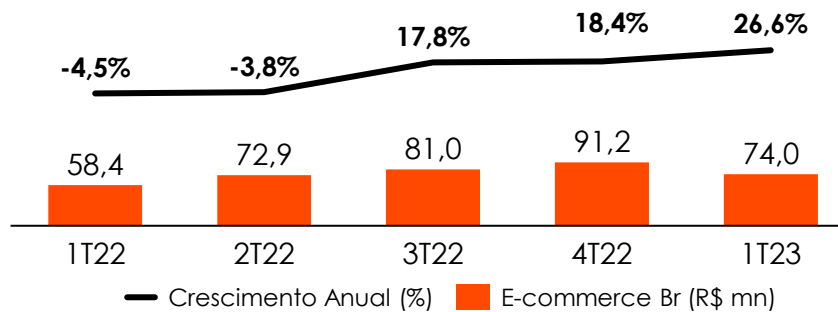
Receita Líquida Total



Representatividade – 1T23

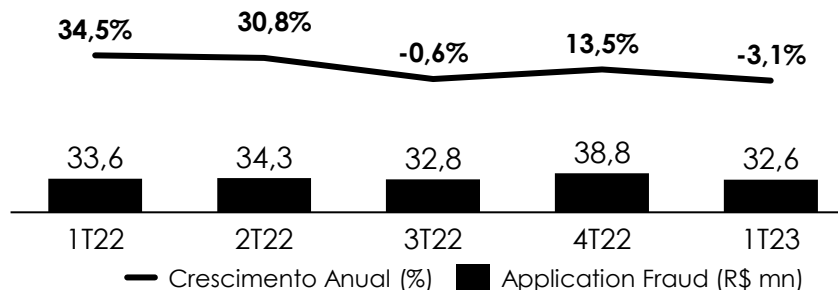


E-commerce Brasil



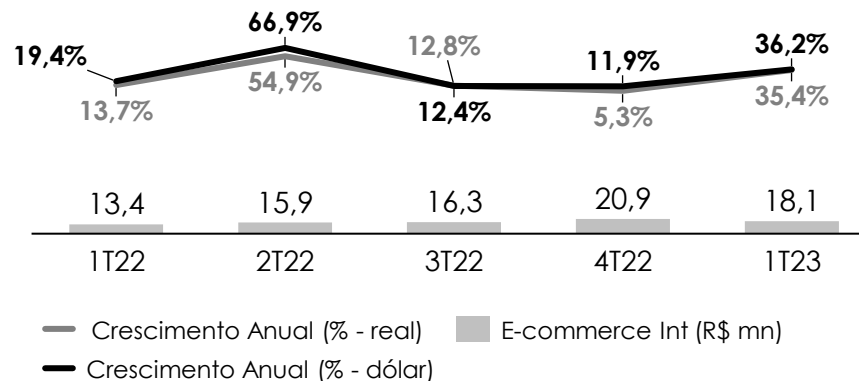
- Adição trimestral de 143 Clientes
- R\$ 6,6 mn de ARR Venda Nova
- Fraude sob Controle

Application Fraud



- R\$ 25,8 mn de ARR Venda Nova
- Rolagem de contratos
- Churn pontuais

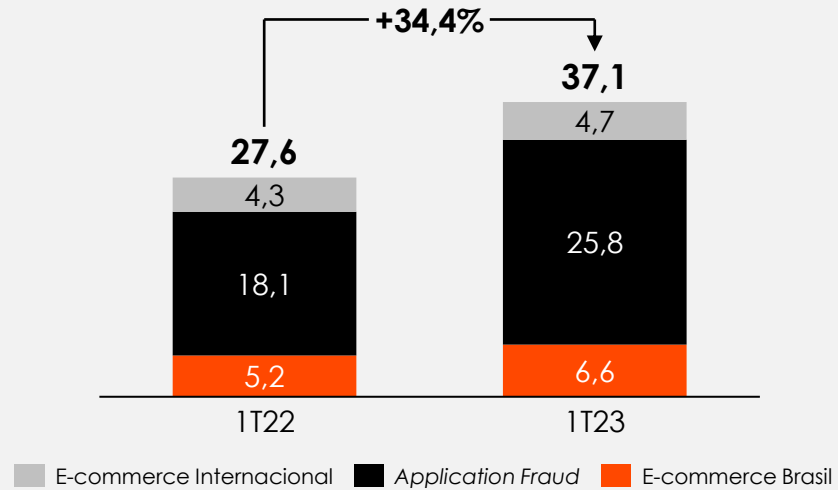
E-commerce Internacional



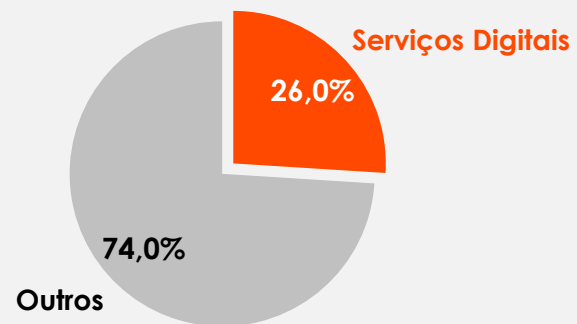
- Adição trimestral de 46 Clientes
- Aceleração de Crescimento frente base fraca, mesmo com churn forçado de alguns clientes

INDICADORES OPERACIONAIS

ARR¹ Venda Nova Total
R\$ mn

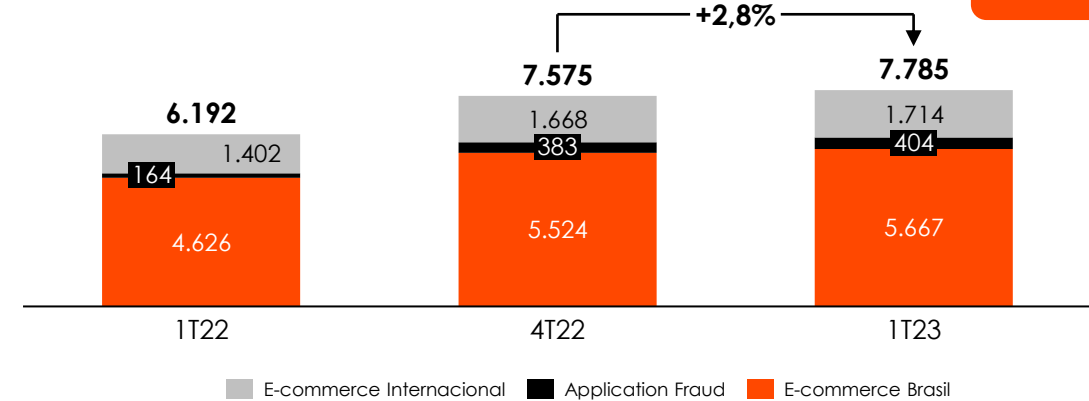


Distribuição ARR Venda Nova E-commerce BR



(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

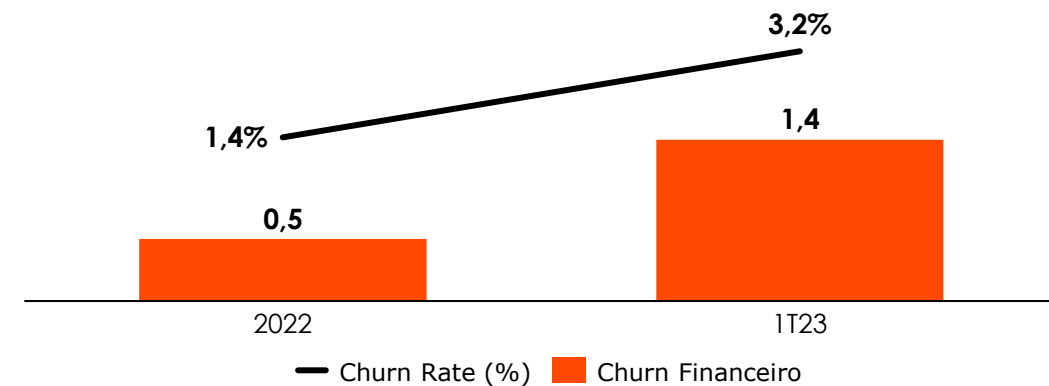
Clientes
#, %



▲ +210 Clientes no Trimestre

Churn e Churn Rate Anualizado

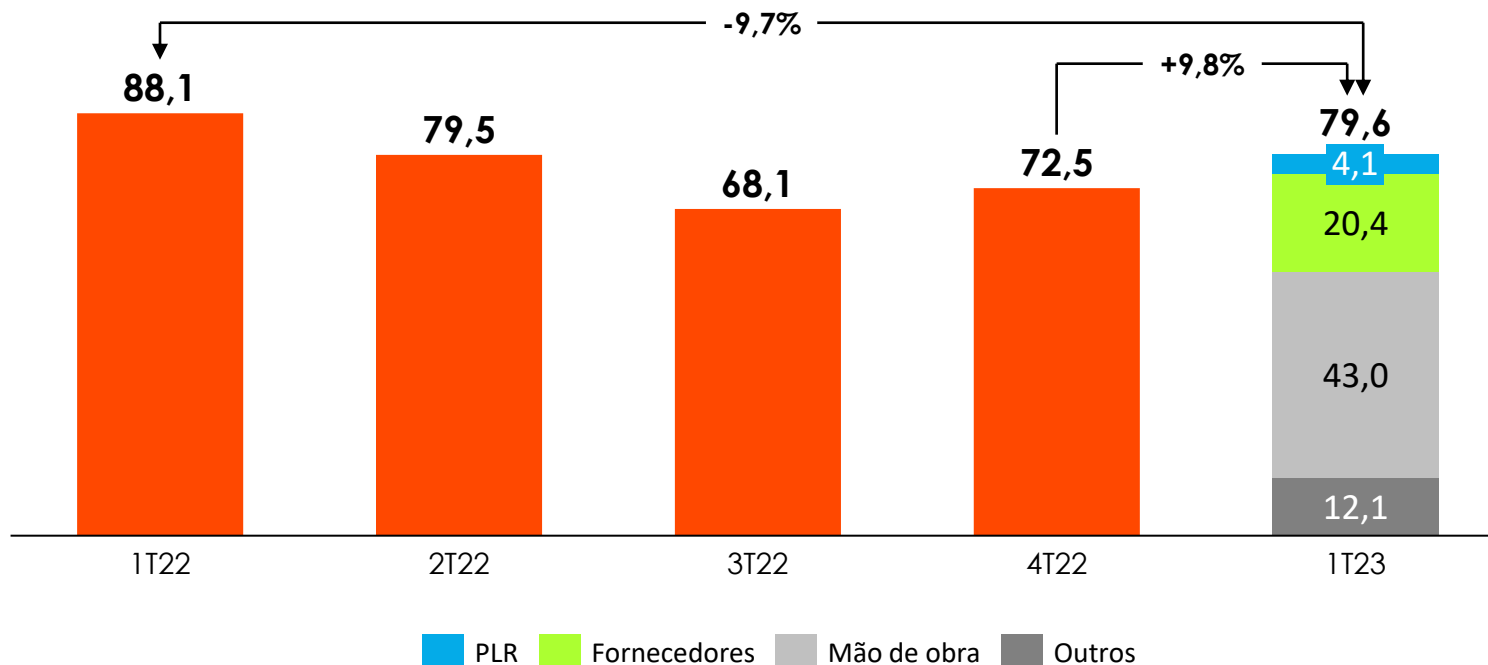
R\$ mn, %



Custos Recorrentes sem PLR caem 14,3% no ano vs. crescimento de receita de 18,2%

R\$ mn; %

Custos Recorrentes (ex depr.)



| | YoY | |
|----------------------|--------------|---------------|
| | Abs. (R\$mn) | % |
| Receita Líq. | +19,2 | +18,2% |
| Custos totais | -8,5 | -9,7% |
| Custos ex-PLR | -12,6 | -14,3% |
| PLR | +4,1 | n.a. |
| Fornecedores | -4,7 | -7,9 |
| Mão de Obra | -11,0 | -20,4% |
| Outros | +3,1 | +35,1% |

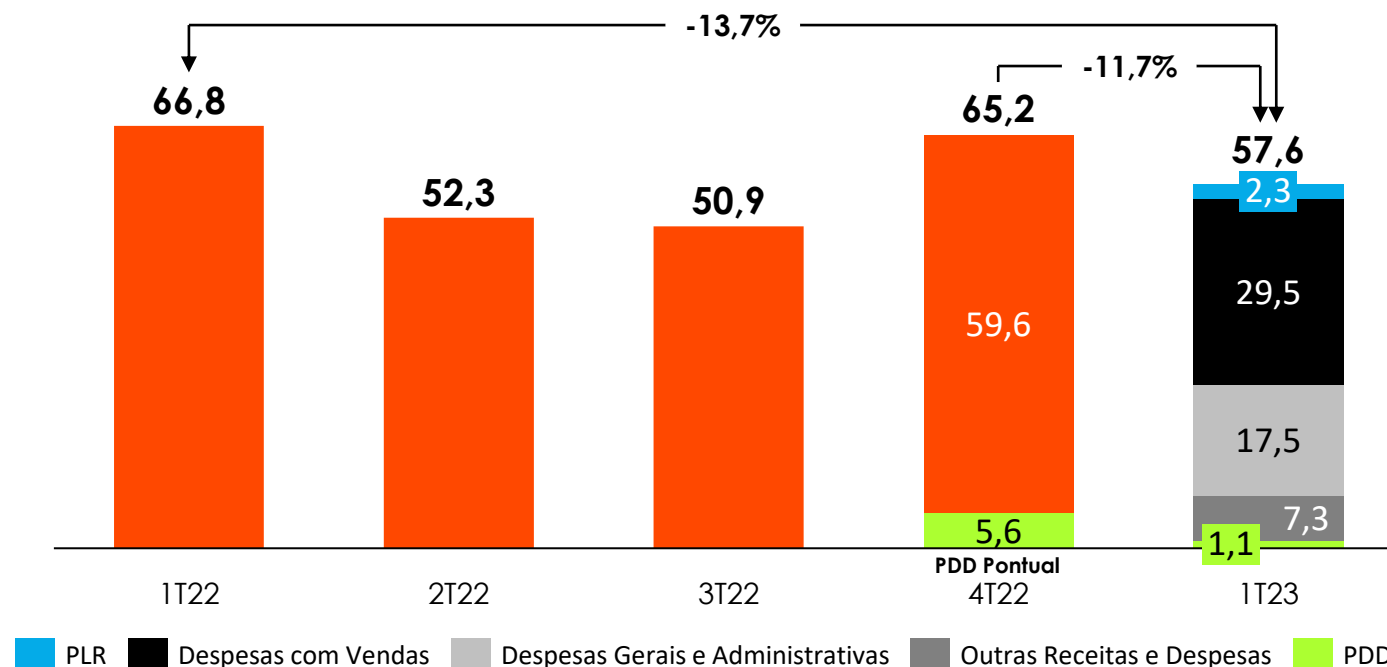
Limpeza de base de clientes não rentáveis no Internacional

Excluindo reclassificação contábil

Despesas Recorrentes sem PLR caem 17,1% no ano vs. crescimento de receita de 18,2%

R\$ mn; %

Despesas Recorrentes (ex depr.)



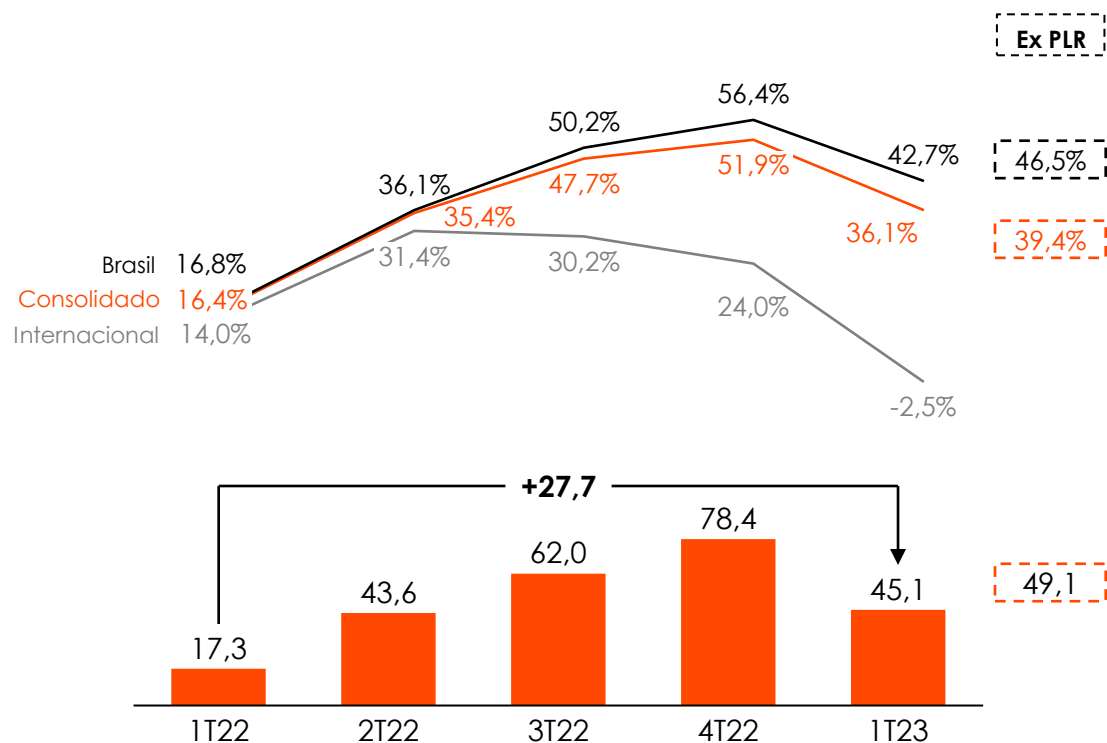
| | YoY | |
|------------------------|--------------|---------------|
| | Abs (R\$ mn) | % |
| Receita Líq. | +19,2 | +18,2% |
| Despesas totais | -9,2 | -13,7% |
| Despesas ex-PLR | -11,4 | -17,1% |
| PLR | +2,3 | n.a. |
| Vendas | -1,2 | -3,8% |
| PDD | +1,1 | n.a. |
| Gerais e Adm. | -10,4 | -37,3% |
| Outras | -1,0 | -12,5% |

Excluindo reclassificação contábil

EBITDA Recorrente BR positivo em um trimestre sazonalmente fraco Projeto de Equilíbrio no mercado internacional

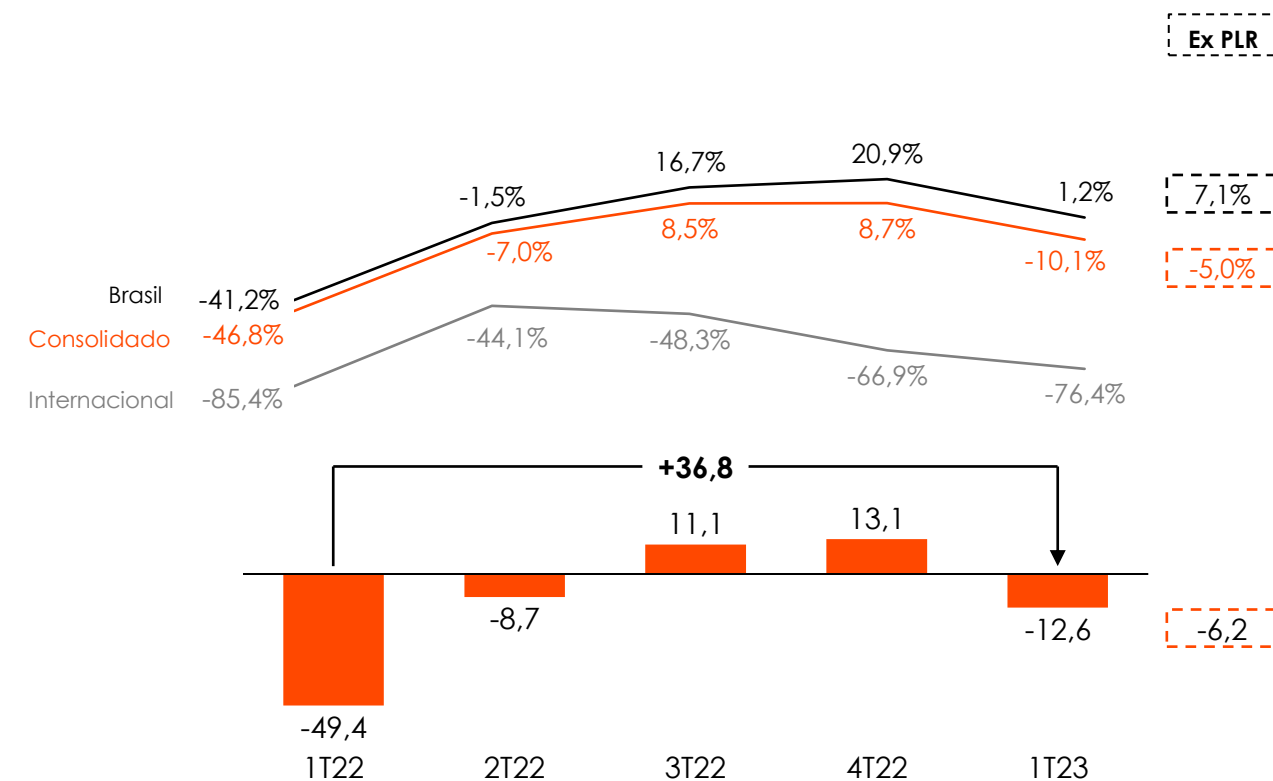
R\$ mn; %

Lucro Bruto e Margem Bruta Recorrentes¹



R\$ mn; %

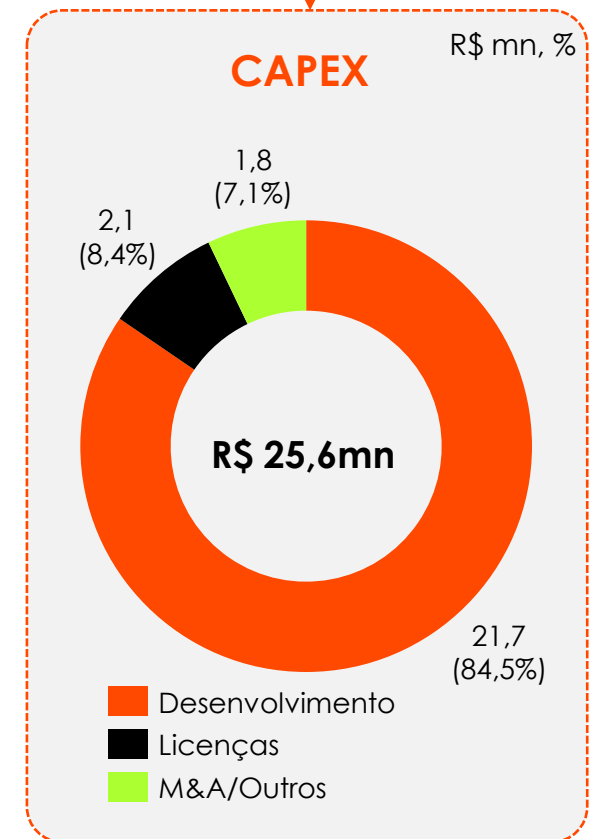
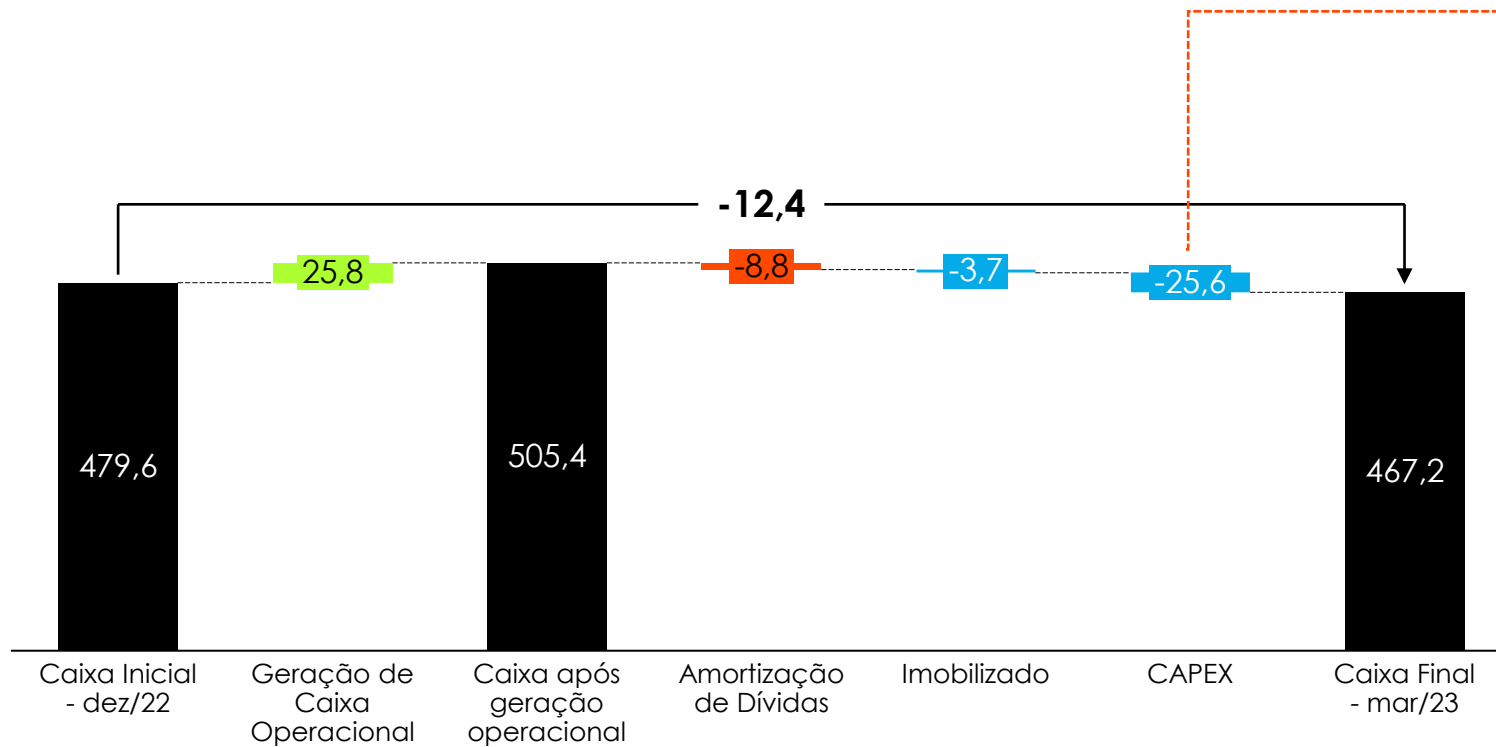
EBITDA Recorrente e Margem EBITDA Recorrente²



(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)

FLUXO DE CAIXA e CAPEX

Geração de caixa operacional de R\$ 25,8 milhões¹



MENSAGEM FINAL

Eduardo Mônaco
CEO



ClearSale

intelligence to move_



**Conclusão do processo de
transição de gestão**



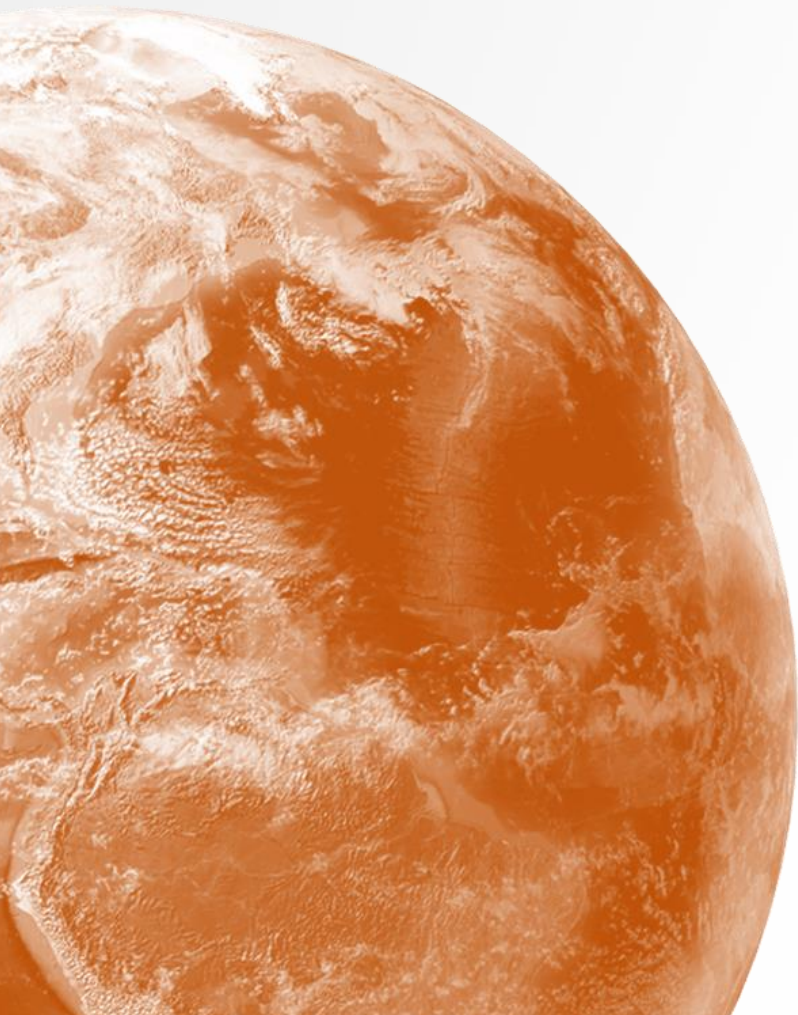
**Reorganização por BUs com
benefícios perceptíveis**



**Crescimento anual de receita de 18,2%
Rentabilidade *on track* no Brasil
Projeto de Equilíbrio no Internacional**



**Geração de caixa Operacional de
R\$ 25,8 mn**





ClearSale

intelligence to move_

Q&A