




cielo

Divulgação
de Resultados

 2 T 2 2

Aviso Legal

A Companhia faz declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas

Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração tomadas dentro do nosso melhor conhecimento e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras “acredita”, “poderá”, “irá”, “continua”, “espera”, “prevê”, “pretende”, “planeja”, “estima” ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da CIELO.

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são apresentadas em milhares de Reais (R\$ mil), de acordo com o Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional (COSIF) e práticas contábeis adotadas no Brasil.

As taxas de variação e somatórias constantes das tabelas e gráficos são apuradas antes do procedimento de arredondamento dos números.

Agenda

Apresentação:

- Filipe Oliveira – CFO e DRI

Q&A:

- Gustavo Sousa – CEO
- Filipe Oliveira – CFO e DRI
- Daniel Diniz – Head de RI

Destaques do Trimestre

2T22 marcado por forte desempenho operacional e evolução da agenda estratégica



Lucro Líquido recorrente do 2T22 é o maior desde o 2T19: **R\$383 MM**. +112% YoY e 108% QoQ
4º trimestre consecutivo de crescimento YoY



Maior volume transacionado da história: **R\$221 BI**. +34% YoY e 11% QoQ
Crescimento sequencial do volume antecipado (ARV e RR): **R\$29 BI**. +58% YoY



Base ativa do varejo apresenta **crescimento** em relação a março



Geração de caixa robusta em Cielo e Cateno. EBITDA recorrente: **R\$915 MM**. +58% YoY e +29% QoQ



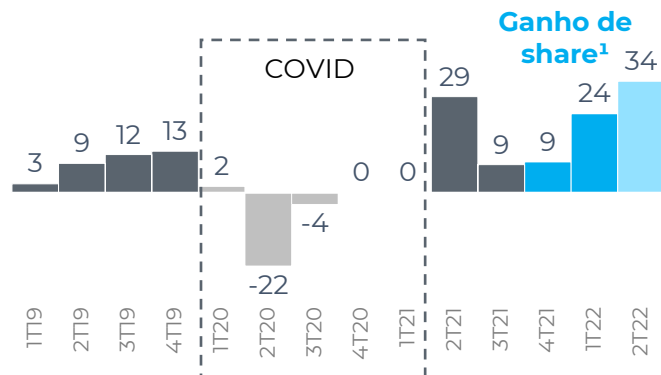
Eficiência: gastos normalizados 2T22 com crescimento **4,6 pp abaixo da inflação**
7º trimestre consecutivo de variação de gastos normalizados abaixo da inflação



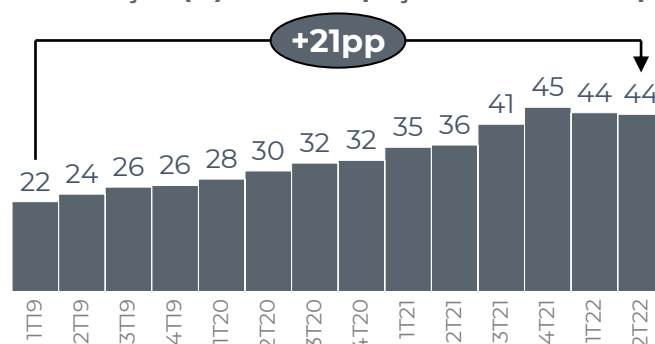
Reconhecimento do Mercado: CIEL3 é ação do IBOV com maior valorização no primeiro semestre

Consolidação da Transformação Operacional

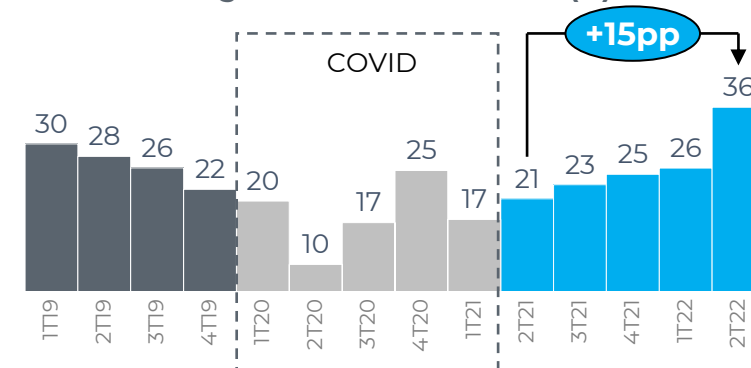
Variação YoY do TPV (%)



Penetração (%) de antecipação em Var. + Emp.

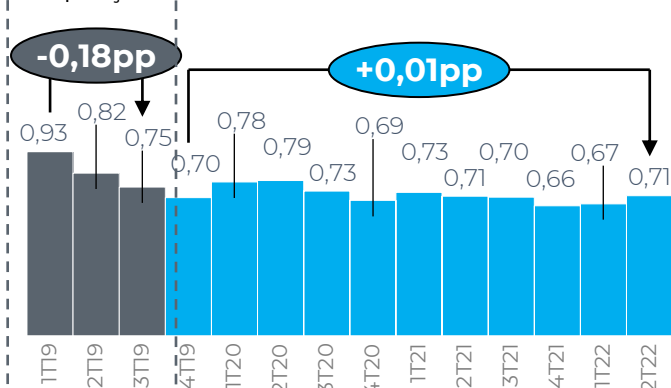


Margem EBITDA recorrente² (%)

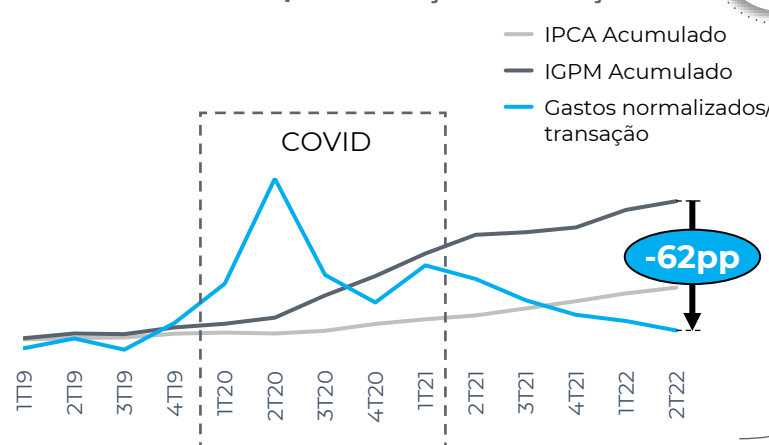


Adequação de preços

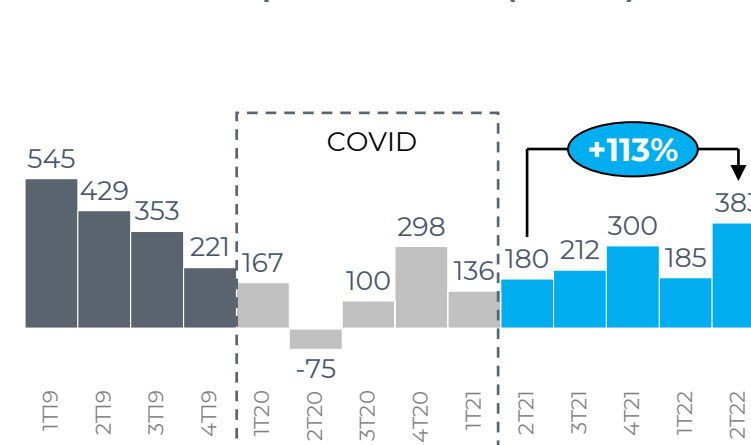
Yield de Receita (%)



Gastos por transação VS Inflação



Lucro Líquido recorrente² (milhões)



Resultado da transformação operacional evidenciado por inflexão de todos os indicadores chave

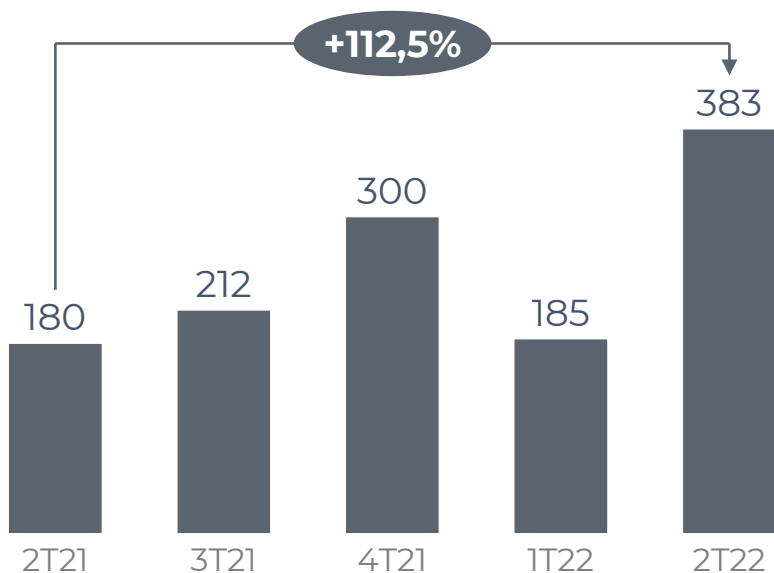
¹ Ganho de Market share no 4T21 e 1T22 pelo conceito Top6 (6 maiores players que divulgam dados). Aguardando dados de 2T22 para apuração.

² Excluídos os Itens não recorrentes de acordo com normativo da Companhia a partir do 1T21. Para os demais períodos não foram excluídos itens extraordinários.

Resultado Recorrente

Maior resultado recorrente desde 2T19. Geração de caixa robusta

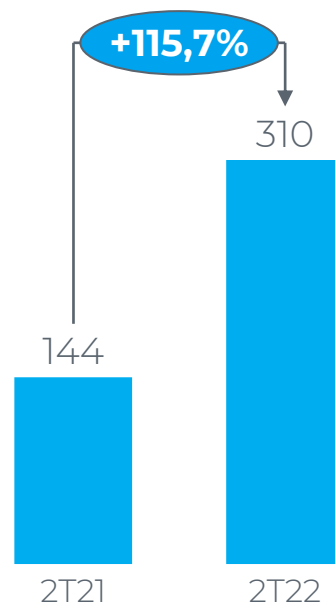
Lucro Líq. Recorrente^{1, 2}
(R\$ milhões)



Lucro Líquido Total¹: R\$635 MM

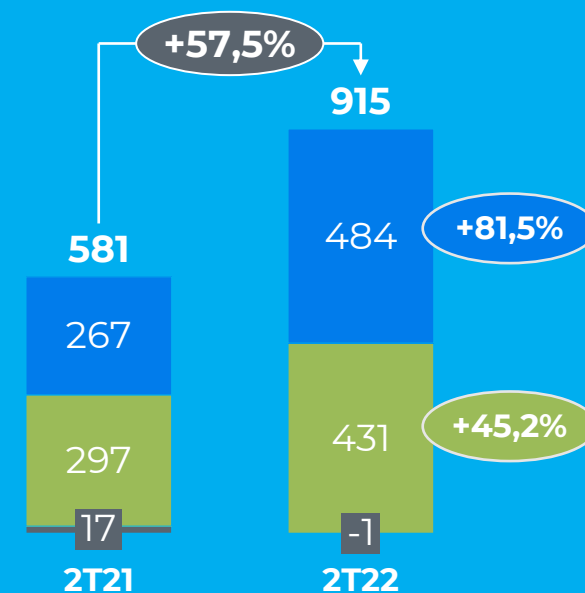
Além do sólido desempenho operacional, LL total foi impactado pelos efeitos da venda de MerchantE

Lucro Líq. Adquirência^{2, 3} (R\$ milhões)



Forte recuperação do resultado de aquisição, através de desempenho operacional e eficiência em gastos

EBITDA Recorrente²
(R\$ milhões)

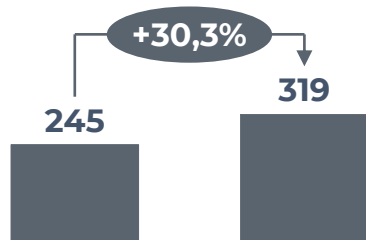


Cielo BR
Cateno
Outras Controladas

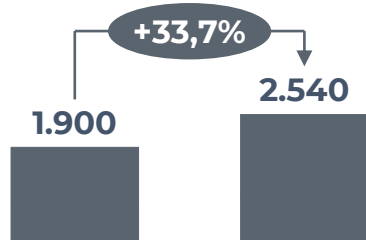
Desempenho Operacional - Cielo BR + Cateno

Melhoria significativa nos principais indicadores

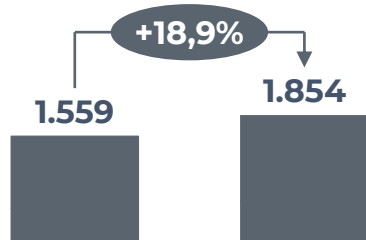
Volume Transacionado



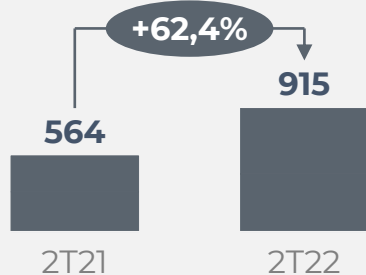
Receita Líquida



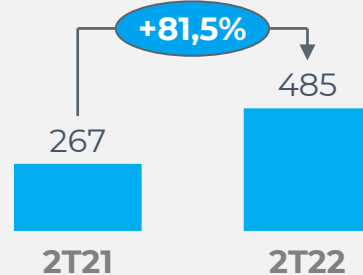
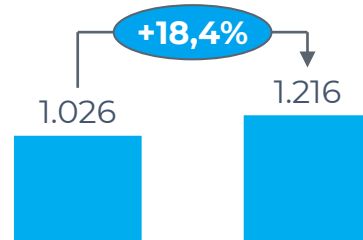
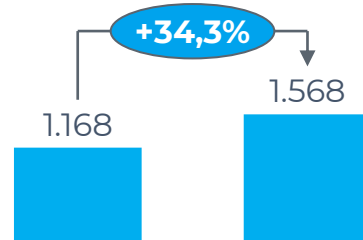
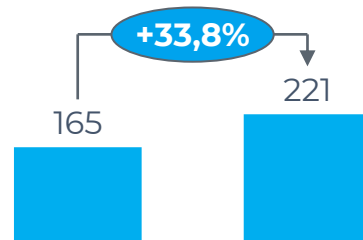
Gastos Recorrentes¹



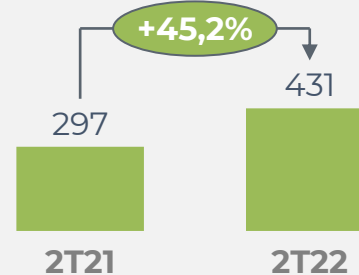
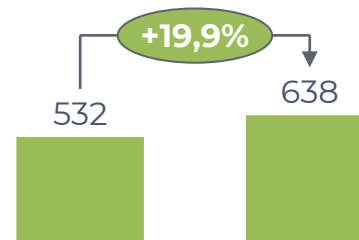
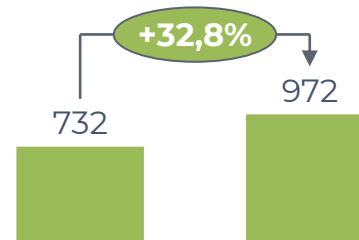
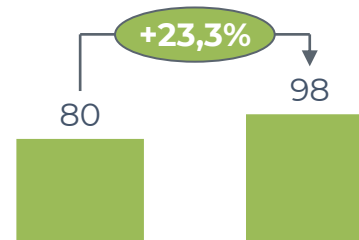
EBITDA Recorrente¹



cielo



cateno

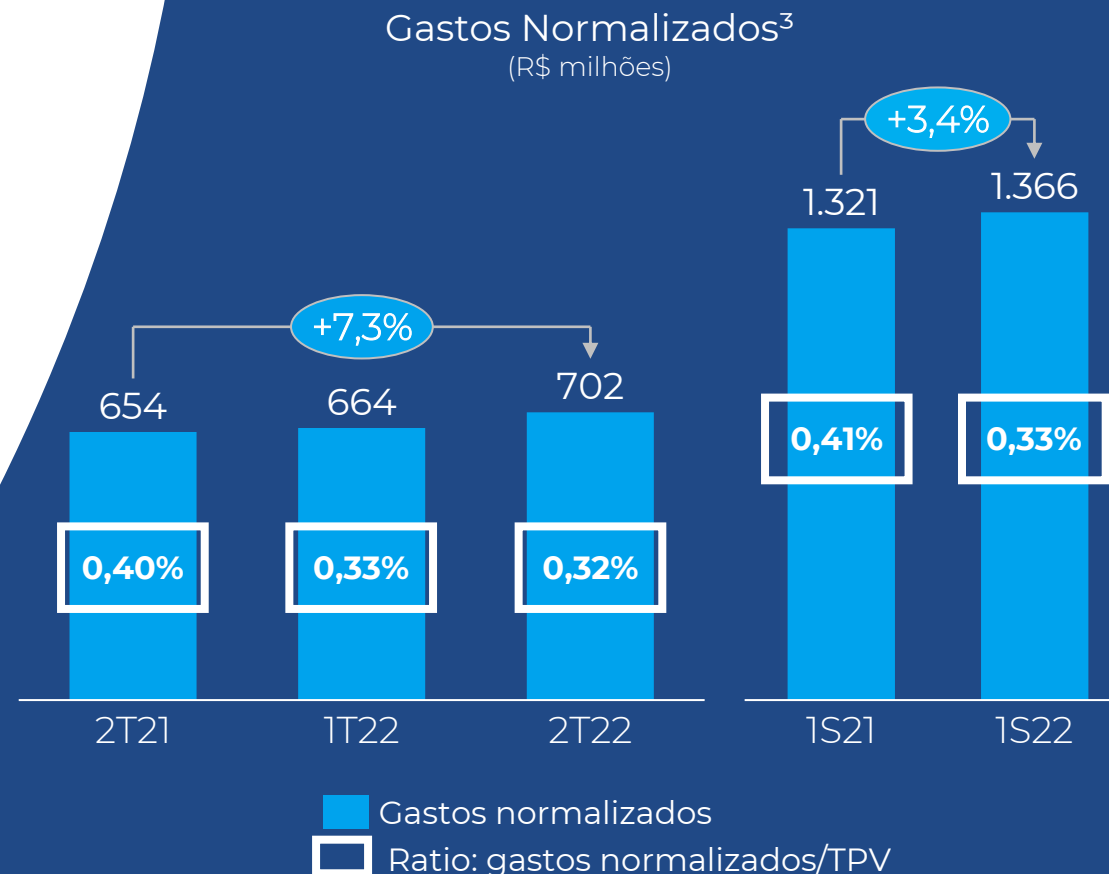


¹ Cielo Brasil excluindo os efeitos dos itens não recorrentes descritos no anexo desta apresentação

Eficiência Operacional – Cielo BR

7º trimestre consecutivo de variação de gastos normalizados abaixo da inflação

- Gastos normalizados crescem **4,6pp abaixo da inflação¹**, mesmo com investimentos em iniciativas para melhorar a operação
- **Ratio de gastos normalizados cai para 0,32%**
- **Adquirente mais eficiente do mercado**, quando comparados os *ratios* de gastos² dos *players* listados



¹ IPCA acumulado 12 meses findos em junho 2022: 11,9%

² Gastos totais 1T22 / volume transacionado 1T22

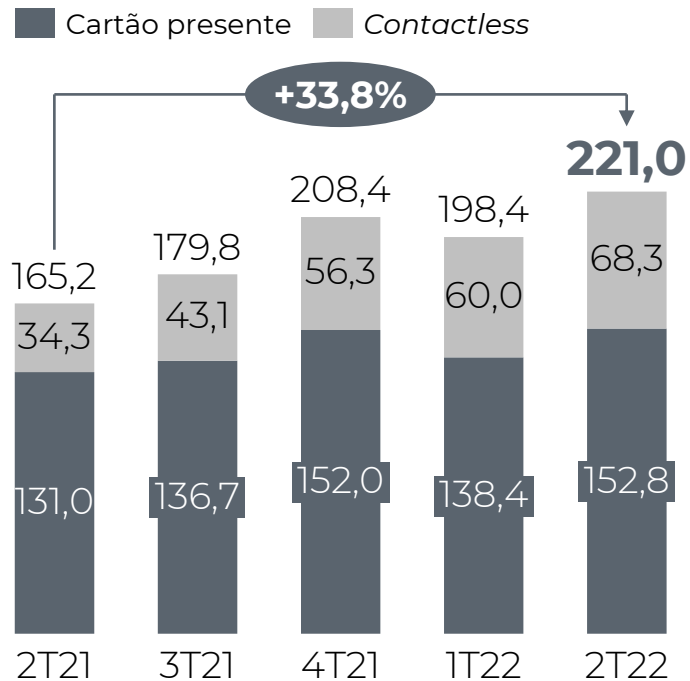
³ Gastos normalizados correspondem aos gastos totais de Cielo Brasil deduzidos de fee de bandeira, subsídios, serviços prestados pelos bancos, créditos de PIS e COFINS, D&A e os itens não recorrentes descritos no anexo desta apresentação

Volume, Antecipação e Base Ativa - Cielo BR

Novos recordes em volume e antecipação. Base ativa Varejo volta a crescer QoQ

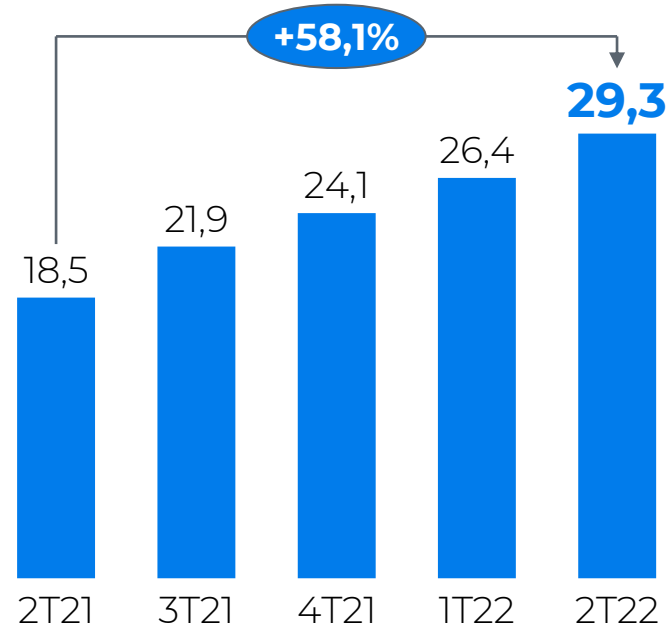
Volume Capturado
(R\$ bilhões)

Maior trimestre da história da Cielo em termos de TPV.



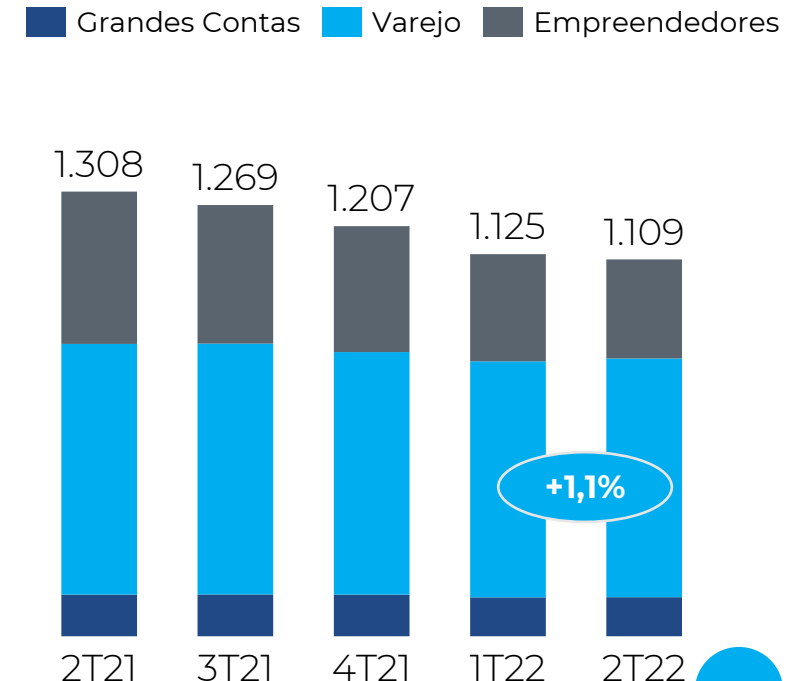
Volume Antecipado
(R\$ bilhões)

Foco na expansão dos produtos de prazo segue gerando crescimento sequencial do volume antecipado.



Base Ativa
(base 90 dias em milhares)

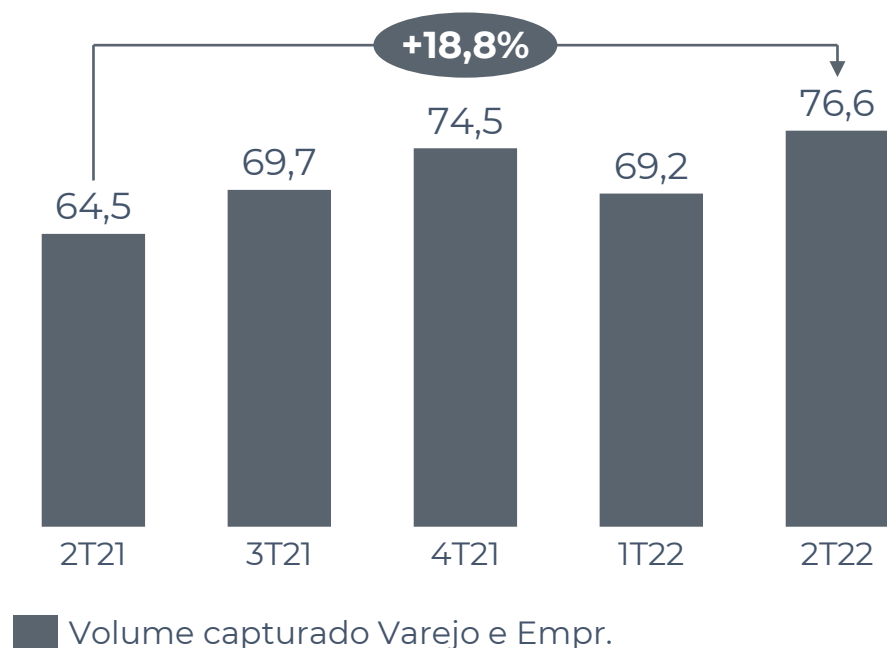
Base ativa (90 dias) do Varejo volta a crescer em junho. Grandes Contas se mantém estável e Empreendedores apresenta redução



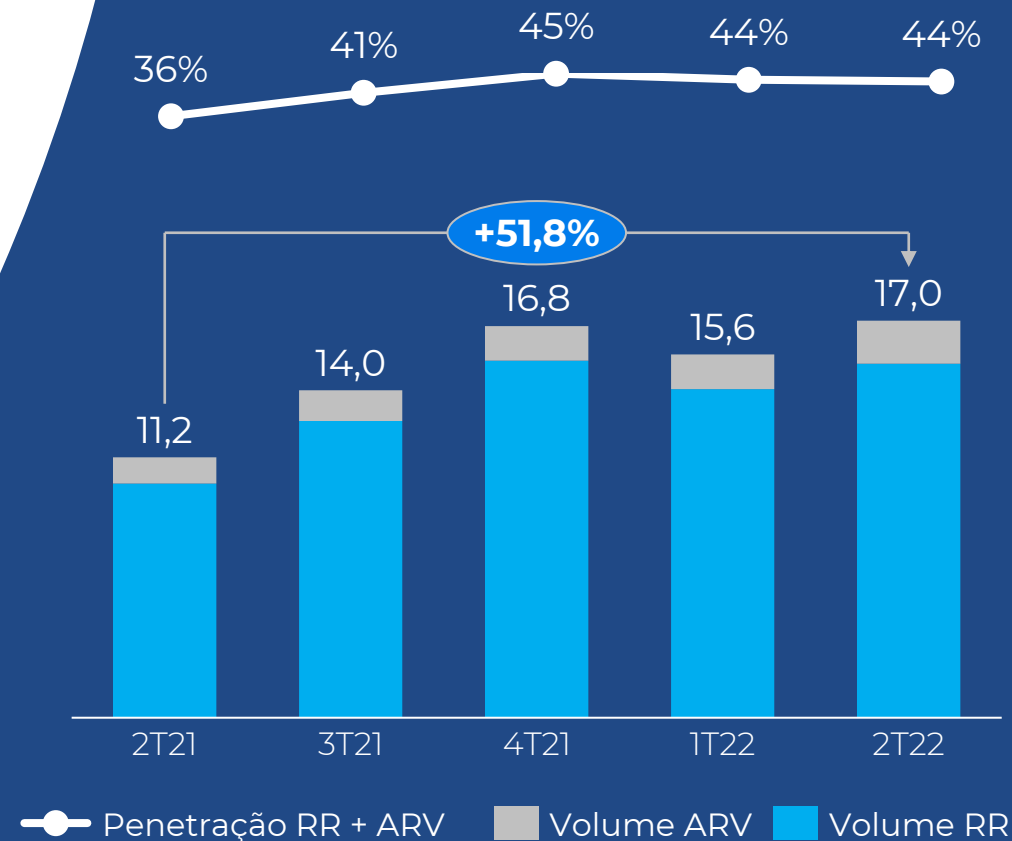
Varejo e Empreendedores

TPV e Volume Antecipado seguem apresentando melhora

Volume Capturado
(R\$ bilhões)



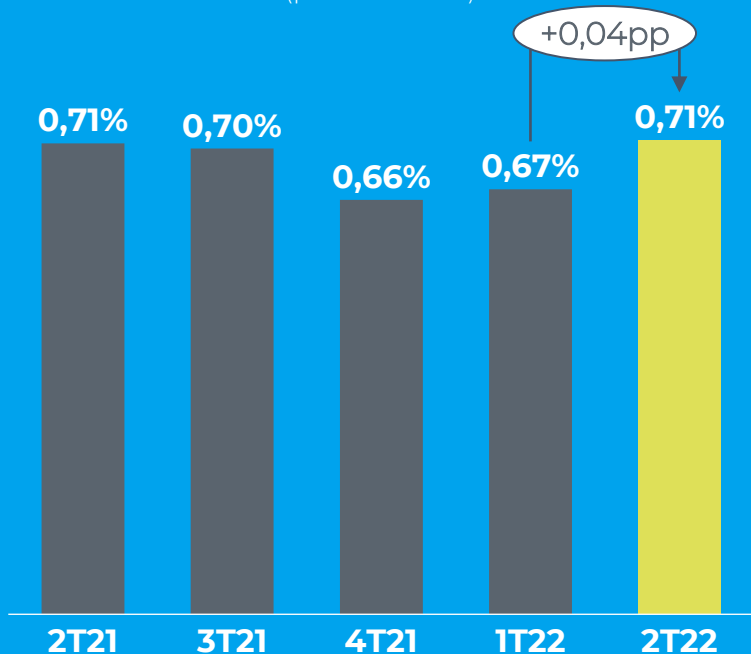
Produtos de Prazo (ARV e RR)
(R\$ bilhões)



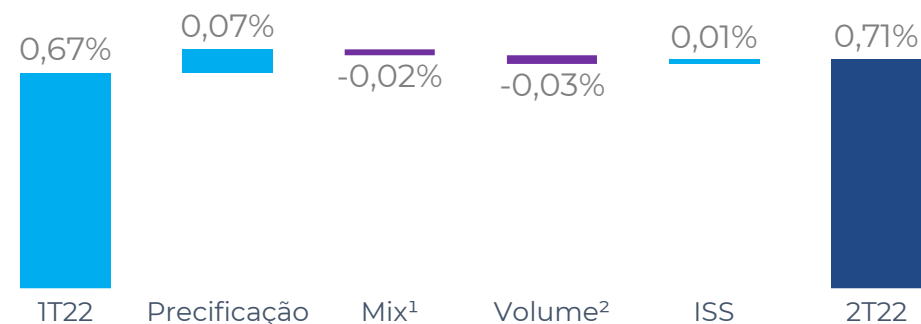
Yield de Receita

Recuperação após ações de reposicionamento

Yield de Receita
(por trimestre)



Bridge Yield de Receita
(principais efeitos em pp)



• **Ações de reposicionamento** compensam efeito do crescimento do volume e efeito mix (próximo slide)

• Menor provisão líquida de ISS no 2T22 tem impacto positivo no *yield*

• **Crescimento de volume:**

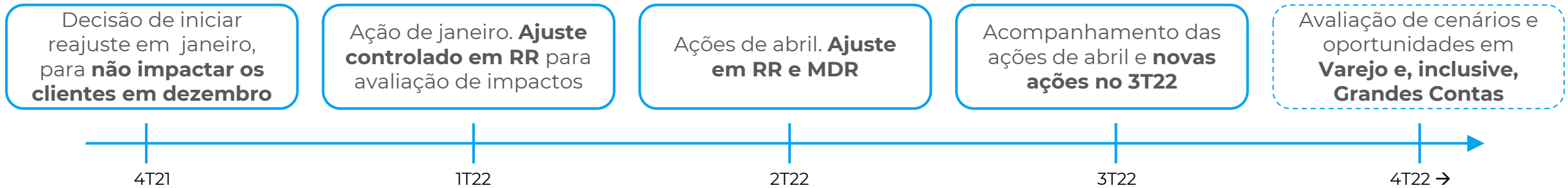
• 11% QoQ

• 34% YoY

¹ Efeito Mix considera, entre outros fatores, mix de segmento de clientes e de produtos. ² Efeito volume no yield dado que determinadas receitas não variam o mesmo.

Reposicionamento de preços

Forte resultado das principais ações do 1º semestre, com baixo impacto em churn



Racional:

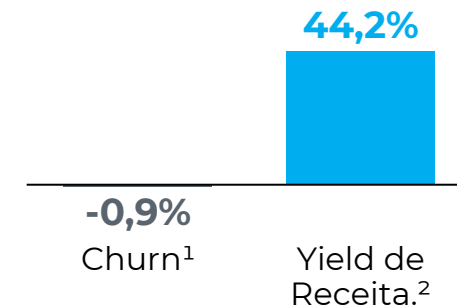
- **Repassar aumento de custos** em função das variáveis econômicas
- Dividir em etapas para **apurar e controlar os impactos em Churn**

Resultado das ações de abril:

- Foco: clientes RR e Varejo
- Alto impacto na receita dos produtos com baixo impacto em *churn*



RESULTADO – REPOSICIONAMENTO ABR.



1 - ECs ativos 30 dias:

Variação da qtde. de clientes ativos apurada em M2 em relação aos respectivos grupos de controle

2 – Yield de Receita

Variação do yield de receita dos clientes impactados apurada em M2 em relação aos grupos de controle

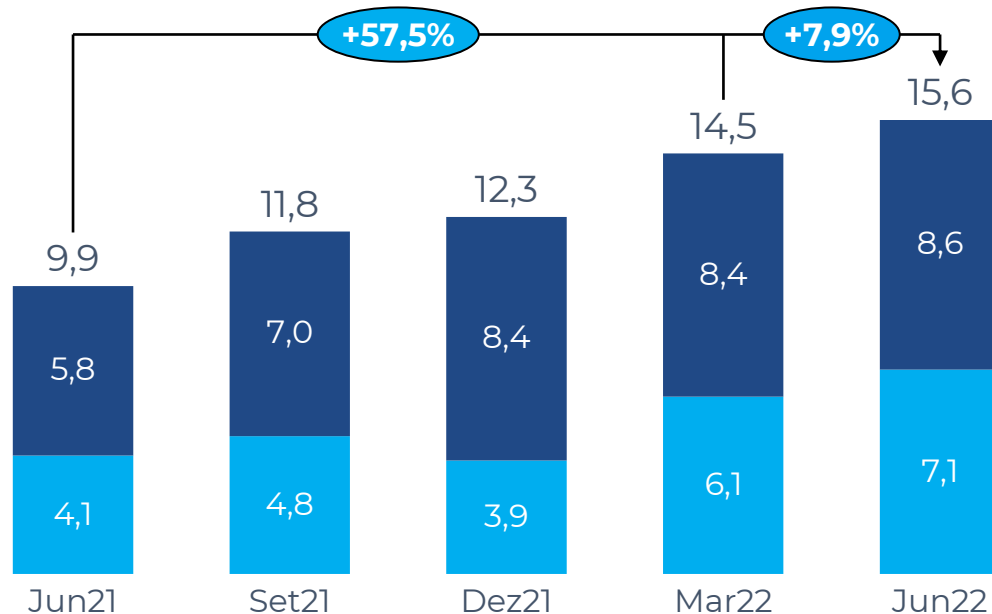
Produtos de Prazo e Liquidez

Recorde em alocação de recursos em ARV e RR. Gestão eficiente do caixa

Alocação de capital em Produtos de Prazo (PP)

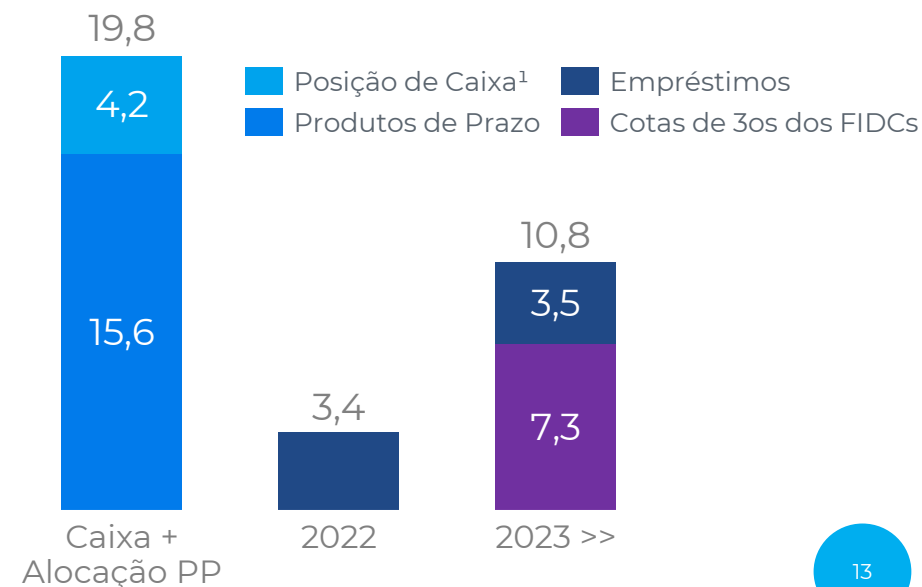
- **Crescimento de 57%** no montante alocado em ARV e RR
- **Novo recorde** de alocação da série histórica

■ Receba Rápido ■ ARV (R\$ bilhões)



Gestão eficiente do Caixa e endividamento

- Recursos aportados na Cielo USA no 1T22 e *upfront* da venda da MerchantE **fazem frente ao vencimento de Novembro 2022 - bonds** (~R\$2,6 BI)
- **24 meses de prazo médio** excluindo os bonds



¹ Consolida 100% dos saldos de caixa, disponibilidades e instrumentos financeiros incluindo derivativos, da Cielo Brasil, Cateno e Outras Controladas.

Estratégia



Estratégia – Próximos passos

Sólidos avanços operacionais habilitam a Cielo para novas avenidas de crescimento

2019 – 2022

2023 →



Modelo Comercial



Modelo Logístico



Produtos de Prazo



Disciplina em Gastos



Otimização de Ativos



Penetração dos Canais Digitais



CRM: atendimento + logística

EMPRESA HABILITADA A DAR NOVOS SALTOS

- **Core business** otimizado
- **Excelência operacional** para melhor atender aos clientes
- Foco total nos **mercados que importam**
- Com **recursos financeiros** otimizados
- Frente de Atendimento terá novas entregas nos próximos meses



Digital payments

Novas soluções de pagamentos

cielo

Centro do ecossistema, best provider for SMBs

VAS / software

Ir além de soluções de pagamentos

financial services

Ser um hub de contratação de serviços financeiros

Estratégia – Pilar Operacional

Novos avanços no modelo comercial

Transformação Operacional

Posicionamento, modelo comercial, logístico e penetração Produtos de Prazo

Otimização dos ativos

Desinvestimentos

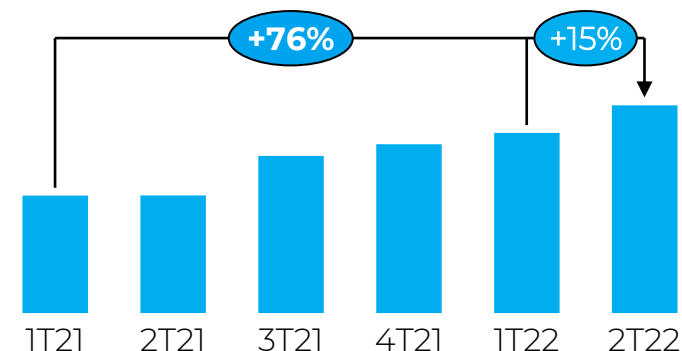
Transformação organizacional

Digital, estrutura, pessoas e cultura



Produtividade Comercial

Ativação de novos clientes por Consultor por dia útil



Expansão da força comercial

Contratação de executivos comerciais

- Atualmente a Cielo conta com ~2.000 executivos comerciais
- A expansão comercial contará com **adição de ~400** executivos comerciais ao longo do 2S22
- Essas pessoas chegam em um **time com produtividade elevada, práticas consolidadas e tecnologia com foco em inteligência de vendas**

Estratégia – Foco no Core

Abertura dos impactos da venda de MerchantE

Transformação Operacional

Posicionamento, modelo comercial, logístico e penetração Produtos de Prazo

Otimização dos ativos

Desinvestimentos

Transformação organizacional

Digital, estrutura, pessoas e cultura



Transação de venda da MerchantE

Impacto no resultado do 2T22 (COSIF)

Valores em USD milhões	COSIF
Valor upfront	137,2
Investimento	(61,8)
Baixa de intangível e outros ¹	(41,1)
<i>Earn-out (estimativa do fair value)²</i>	25,0
Resultado	59,3

Impacto em reais no Lucro Líquido:

R\$282 milhões

¹ Baixa de intangível, baixa de créditos tributários e custos da transação.

² Reconhecimento de estimativa de parcela provável do earn-out

Estratégia – ESG

Novos marcos em Diversidade e Inclusão

Transformação Operacional

Posicionamento, modelo comercial, logístico e penetração Produtos de Prazo

Otimização dos ativos

Desinvestimentos

Transformação organizacional

Digital, estrutura, pessoas e cultura

cielo

Programa de Mentoria Feminina

Programa surgiu com o propósito de **acelerar as carreiras de colaboradoras** com alto potencial e contribuir com a representatividade da **liderança feminina** até 2025.

50% das vagas são afirmativas para mulheres negras e indígenas



Certificação Guia de Rodas

Com **ambiente mais acessível**, passamos a oferecer uma **experiência mais inclusiva** e adaptada a todas as pessoas.

Garagem Cielo: Hub de Inovação

O **Programa de Mentoria para Startups** Cielo selecionou em 2022 **10 startups de impacto**, ou seja, aquelas que têm como objetivo endereçar problemas socioambientais.



Anexos

Reconciliações LL Consolidado, LL Adquirência e EBITDA cielo

Lucro Líquido Recorrente (R\$ milhões)	2T22	2T21	Var. %	1T22	Var. %
Lucro Líquido Consolidado	635,3	180,4	252,2%	184,6	244,1%
Itens não recorrentes	(251,9)	-	n/a	-	n/a
Venda da MerchantE	(282,3)				
Impairment de softwares	26,8				
Reestruturação Canal Lojas	3,6				
Resultado Recorrente	383,4	180,4	112,5%	184,6	107,7%

Lucro Líquido de Adquirência (R\$ milhões)	2T22	2T21	Var. %	1T22	Var. %
Resultado Recorrente atribuível à Cielo	383,4	180,4	112,5%	184,6	107,7%
<i>Cielo Brasil</i>	235,0	113,3	107,4%	90,5	159,6%
Custos das dívidas de aquisição	(74,7)	(30,2)	146,9%	(62,7)	19,0%
<i>Cateno</i>	(71,0)	(18,9)	274,8%	(59,2)	19,9%
<i>MerchantE</i>	(3,7)	(11,3)	-67,5%	(3,5)	4,6%
Lucro Líquido Adquirência (Cielo BR – custos das dívidas de aquisição)	309,6	143,5	115,7%	153,2	102,1%

EBITDA Recorrente (R\$ milhões)	2T22	2T21	Var. %	1T22	Var. %
EBITDA	1.183,2	580,8	103,7%	711,5	66,3%
Itens não recorrentes	(268,5)	-	n/a	-	n/a
Alienação MerchantE	(314,5)				
Impairment de softwares	40,6				
Reestruturação Canal Lojas	5,5				
EBITDA Recorrente	914,7	580,8	57,5%	711,5	28,6%



Relações com **Investidores**

ri.cielo.com.br
ri@cielo.com.br