

stone^{co.}



Linux



Napsee



NAPSE, PLAN DE LA DECADA - Update – Diciembre/23

A photograph of a smiling woman in a light blue shirt and dark apron working at a cafe counter. She is using a black payment terminal. A customer's hand is visible holding a smartphone near the terminal. The background is a blurred cafe interior with warm lighting.

SOMOS

El brazo internacional de
Linx y StoneCo



MISIÓN
SER LA PLATAFORMA
DE SOFTWARE QUE
MUEVE EL RETAIL
DE PUNTA A PUNTA



Nuestro propósito

es servir al emprendedor latino-americano,
transformando sus sueños en resultados
a través de nuestra tecnología

Mercado

PIB Población

Brasil

US\$ 1,830 Bn

213 MM

Mexico

US\$ 1,206 Bn

130MM

Argentina

US\$ 568 Bn

50MM

Colombia

US\$ 330 Bn

40MM

Chile

US\$ 317 Bn

20MM

Total Latam

US\$ 5,572 Bn

660 MM



Napse



BUSINESS FACTS

EUA

MÉXICO

URUGUAY

CHILE

ARGENTINA

190 personas en **4** países

Presencia en **5** países, en América Latina e EUA

15 partners en **7** países

Crecimiento ROB proyectado de **+18%** en 2023

122 Clientes físicos/online y **10,060** tiendas en 16 países

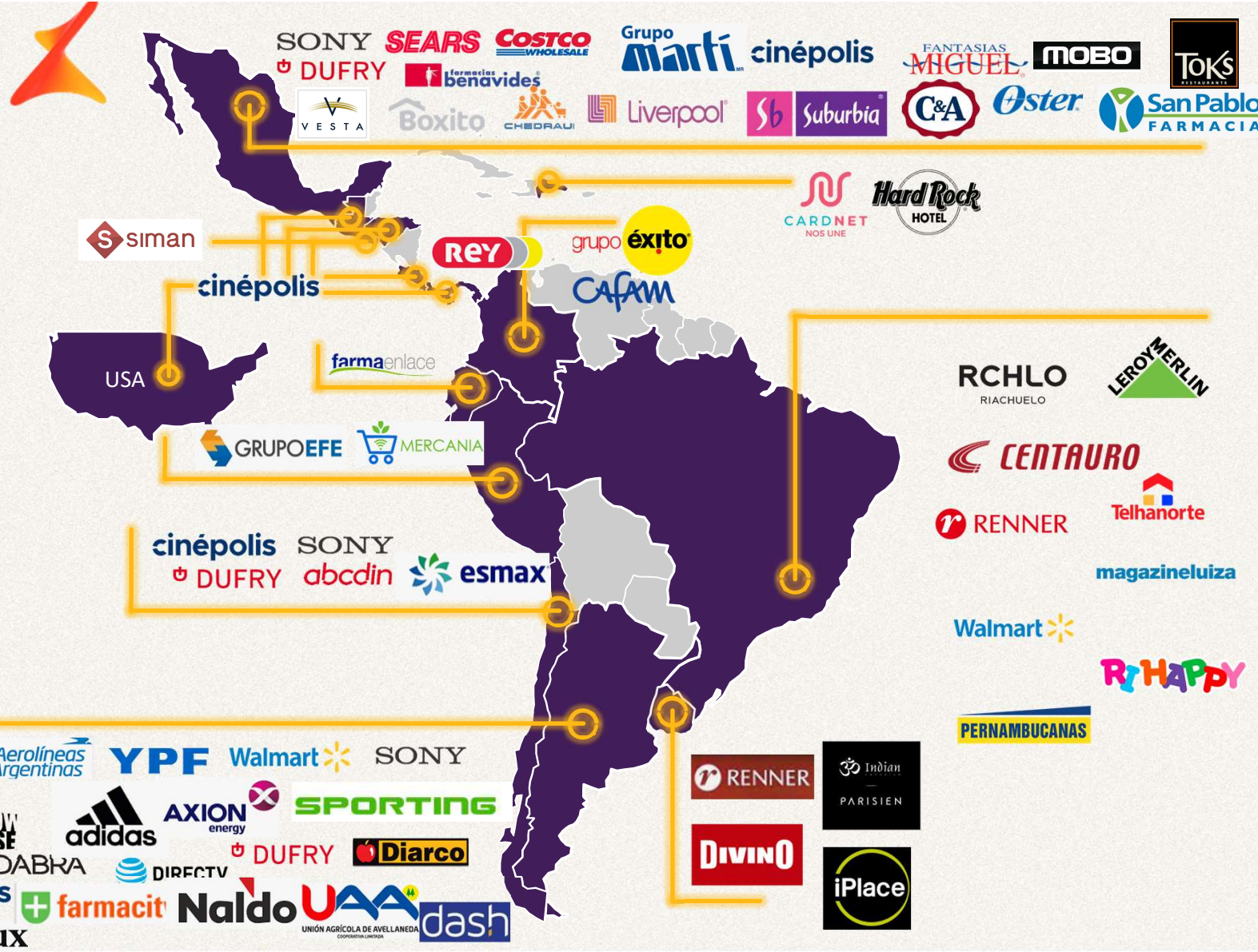
NPS **63.6%** YTD 2023

PULSES **8/10** YTD 2023

HOY

Napse

HOY – 122 marcas

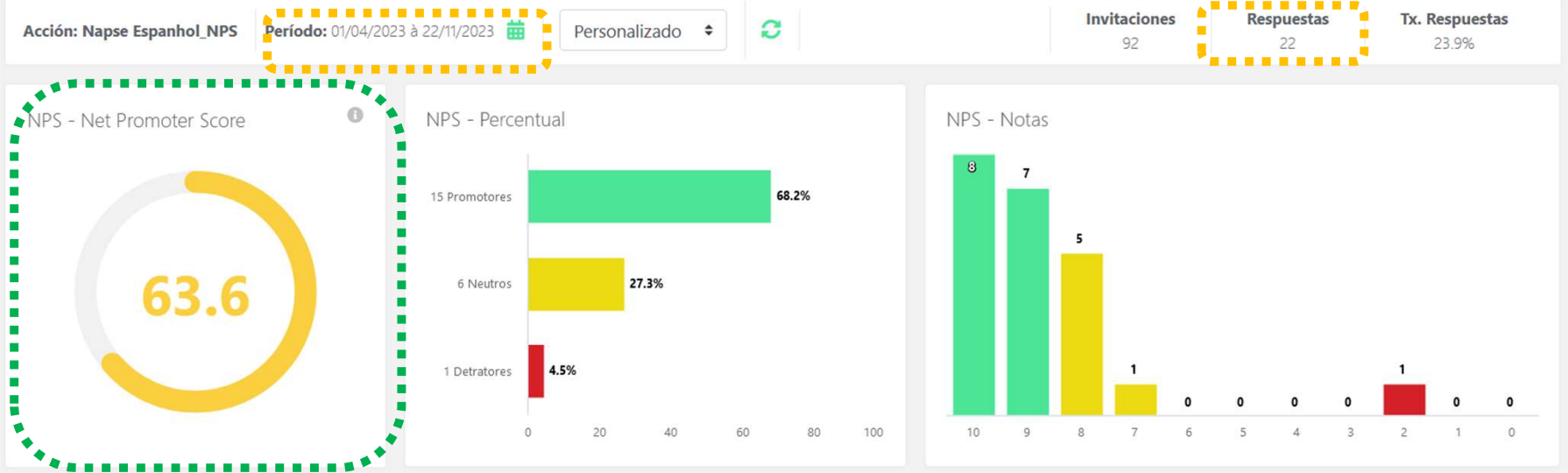




META 42 FLEX 37 (atendimento mínimo da meta)

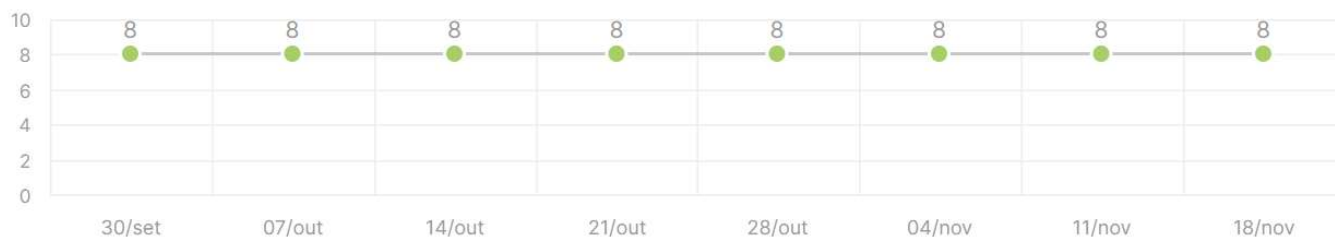
Español

Grupo de acciones Ação Principal Métrica: NPS 0 a 10



Score do instrumento Pulses ?

* O score abrange os grupos ativos no período e as dimensões selecionadas nas configurações.



Score das Dimensões ?



Alinhamento com a empresa ⓘ



7.8



Bem-estar ⓘ



8.2



Carreira ⓘ



7.7



Desenvolvimento profissional ⓘ



8.1



Embaixadorismo ⓘ



7.8



Estrutura ⓘ



7.8



Feedback e Reconhecimento ⓘ



7.7



Felicidade ⓘ



8.1



Inovação ⓘ



7.6



Justiça ⓘ



6.7



Liderança ⓘ



8.6

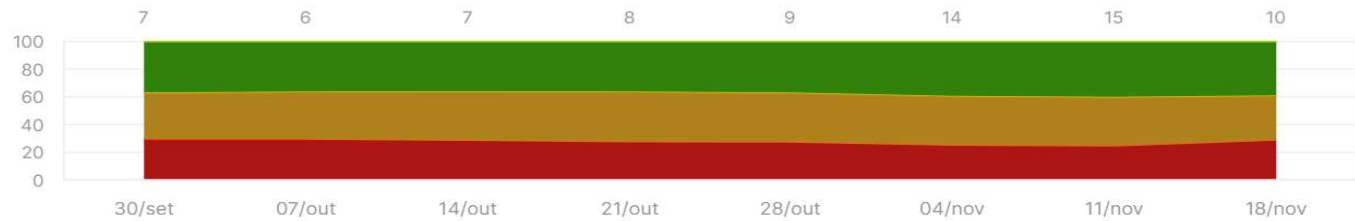


Relacionamento Interpessoal ⓘ

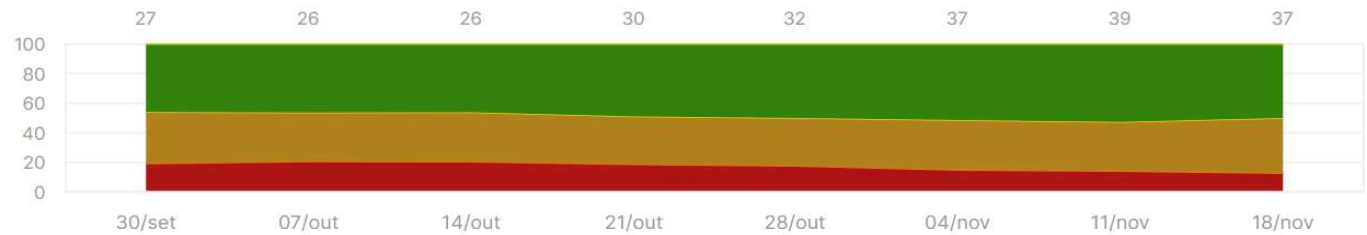


8.7

Score do instrumento e-NPS ?



Score do instrumento L-NPS





NUESTRO DESAFIO
CRECER



PLAN DE LA DECADA - CRECER

Visión 2022 & 2027

Crecer a través de la especialización, en verticales del segmento mediano minorista (SMB), en mercados donde actualmente tenemos mayor presencia y reconocimiento, a través de ventas e implementaciones más rápidas, y acompañados de socios que implementan nuestras soluciones.

Al decidir salir de Brasil, ser una plataforma que le permitirá a STONECO penetrar en el mercado LATAM, a través de alianzas de empresas de pagos en mercados con mayor potencial para su modelo de negocio.



Napse 

PLAN DE LA DECADA - CRECER

Cómo vamos conseguir?

ESPECIALIZACION, FOCO NO VENTAS DIRECTAS E DESENVOLVIMENTO DE CANAIS



Oil & Gas
& Conveniencia



Híper & Super



Farmacia



Moda &
Departamental

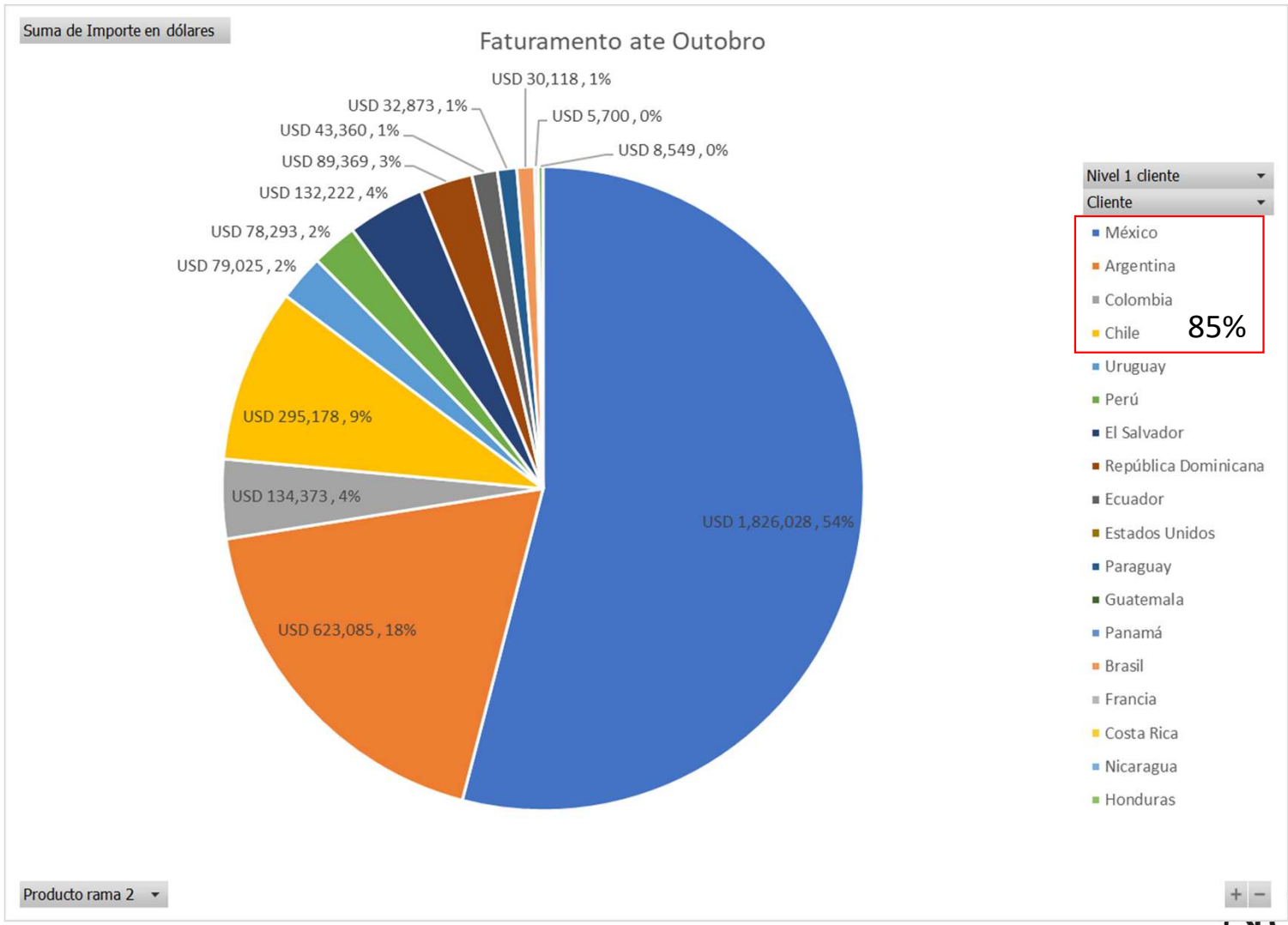


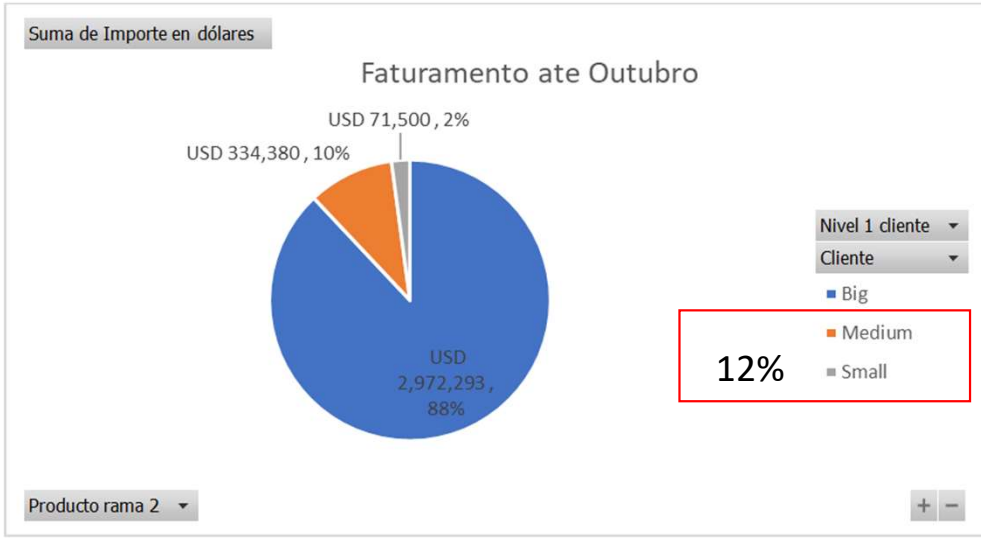
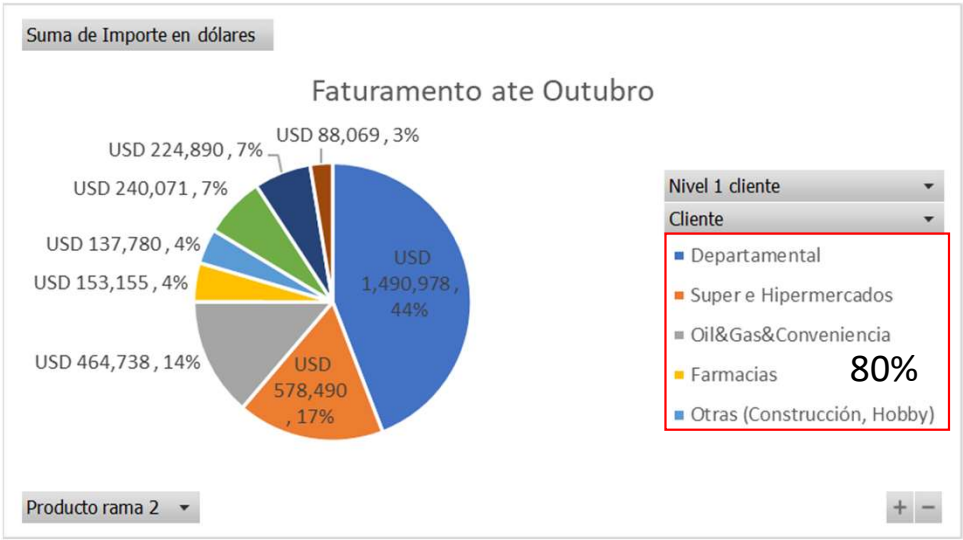
Food

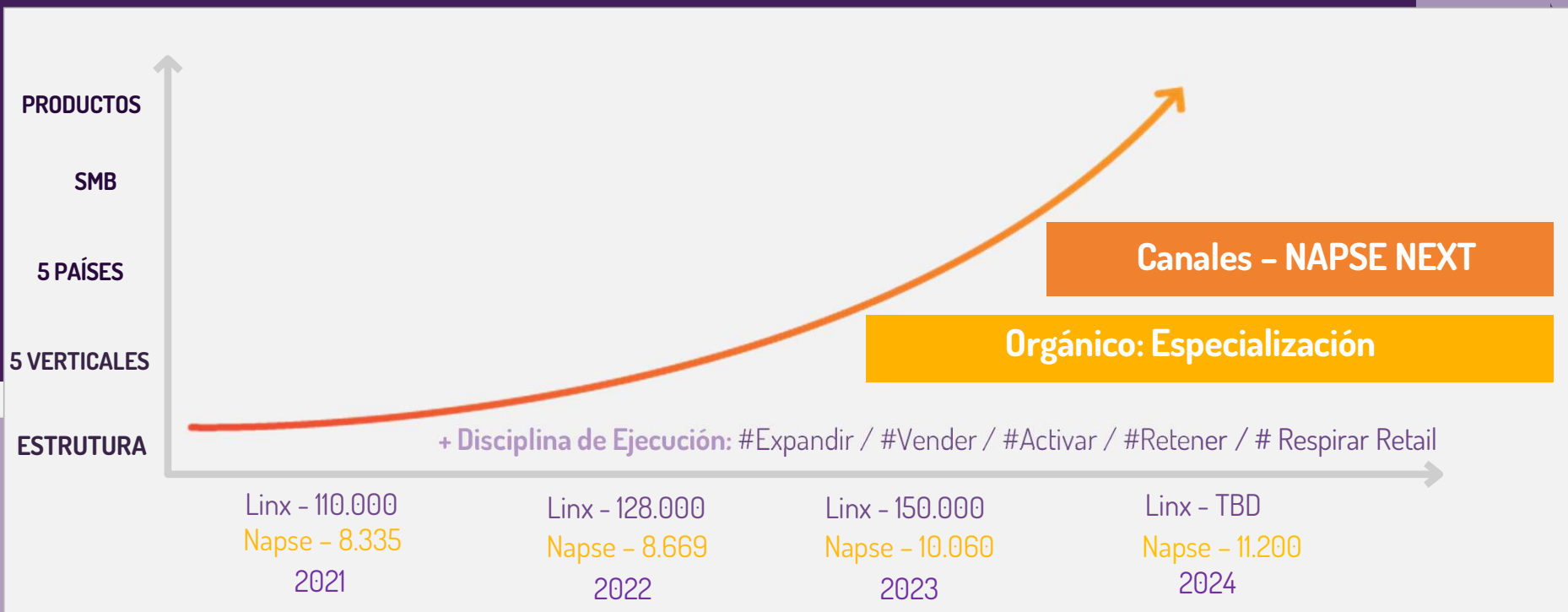
5 PAÍSES,
5 VERTICALES
SEGMENTO SMB



- + VTOL / ADQUIRENCIA
- + EQUALS / FISCAL FLOW
- + Promo Brasil







Mercado

PLAN DE LA DECADA

stone^{co} linx



Napsee

OFERTA DE PRODUTOS E TECNOLOGIA

9
PRODUTOS
PRÓPRIOS

- Ponto de venda
- TEF
- Promoções e fidelização
- CRM
- Emissão de NFC
- Order Management System
- Monitoramento e controle de versão
- Gestão de comissões de RH
- Plataforma de plug-ins Low Code

3
PRODUTOS
PARCEIROS

- Delivery App
- Equals
- E3 Commerce

5
VERTICAIS

- Postos
- Supermercado
- Departamental
- Farmacia
- Moda

2
SEGMENTOS

- Grandes varejistas
- SMB

16
PAISES

- Argentina
- México
- Colombia
- Chile
- Uruguai
- Francia
- USA
- Ecuador
- Peru
- El Salvador
- Republica Dominicana
- Panama
- Nicaragua
- Guatemala

- UMA SOLUÇÃO ÚNICA PARA TODOS OS PAÍSES, VERTICAIS E SEGMENTOS

- FOCO NO SMB

- MODELO DE EXTENSÃO DE PLUGINS - MESMO MODELO VTEX

- SOLUÇÕES DOCUMENTADAS PARA SER EXTENDIDAS POR PARCEIROS

- SOLUÇÕES 100% CLOUD

- SOLUÇÕES COM SW DE BASE OPEN SOURCE

- 200 VÍDEOS COM MATERIAL DE TREINAMENTO SOBRE USO, CONFIGURAÇÃO E EXTENSÃO

CONQUISTAS 2023

2

NOVOS
PRODUTOS

6

NOVOS PAÍSES COM
AS DIFERENTES
SOLUÇÕES

1

CERTIFICAÇÃO DE
SEGURANÇA
INTERNACIONAL PCI

Napse 

- PAÍSES FOCO : ARGENTINA, MÉXICO, BRASIL, CHILE E COLÔMBIA
- SER A ESCOLHA NATURAL PARA CLIENTES QUE SAEM DO BRASIL PARA A LATAM.
- SEGMENTO MÉDIO
- IMPLEMENTAÇÕES RÁPIDAS - 60 DIAS
- UP SELL E CROSS SELLING DAS NOSSAS SOLUÇÕES
- SETUP E EXTENSAO A TRAVES DE CANAIS

PLAN DE CANALES

Napse
next 

Que es Napse NEXT?

Es el programa PARTNERS de Napse que tiene como objetivo acelerar el crecimiento de la empresa en la región a través de socios comerciales.



Infraestructura

Una plataforma tecnológica que respalda el programa



Legal

Contratos y convenios para cada tipo de canal.



Contenidos & ADs

Broadcast para entrar en contacto con los canales



Esquema de ventas

Con sus comisiones al socio e incentivos a los vendedores



Eventos

Generación y fidelización/formación



Entrenamiento

Esquema de entrenamiento actualizable

MAPA ESTRATÉGICO

OCTUBRE/2023

Servir al emprendedor latinoamericano, transformando sus sueños en resultados a través de nuestra tecnología



CRECER

- Ing.Recurrente-MRR
- # Tiendas Activas
- # Nuevos Clientes



CLIENTE

- NPS



EFICIENCIA

- EBITDA
- EBITDA Ajustado
- Per /ROL (rec.liquido)



CANALES Y ALIANZAS



PEOPLE

- Rotación Voluntaria
- eNPS



METAS
2023
NAPSE

- 01.01 Mejorar Inbound
- 01.02 Ventas especial. en verticales Napse
- 01.03 Vender VTOL, FF e Promo a new names
- 01.04 Definir la cartera de productos por país
- 01.05 Crear el Comité de Prioridades de Napse

- 02.01 Implementar Verticales de Negocio
- 02.02 Estructurar al Equipo de SAC (RC)
- 02.03 Mejorar la calidad de las entregas
- 02.04 Servir a los clientes LINX de Brasil

- 03.01 Optimizar Costos
- 03.02 Implementar PMO Corporativo
- 03.03 Capacitar equipo de Servicios
- 03.05 Reforzar la Controladoria por Departamento

- 04.01 Documentar Productos e Integrac.
- 04.02 Desarrollar progr. de canal (Napse Next)
- 04.03 Desarrollar Alianzas & Partners (Napse Next)

- 05.01 Reforzar los valores y cultura de LINX + Napse
- 05.02 Conectar personas y estrategia Napse
- 05.03 Consolidar Incorporación Napse al ecosistema Linx
- 05.04 Mejorar Selección, contratación y onboarding

StandBy - Reestructuración programa Napse Next

- Alineada
- Con Desvío
- Desalineada
- TBD / No Prioritaria
- Con Desvío EXTERNO

NUESTRO MODELO DE CRECIMIENTO

FORTALECER CANALES

- Franquicias
- Inside Sales
- Alianzas
- Venta Directa



CRECER
DE TIENDAS

M&A

- Nuevos Verticales
- Compra de Market Share
- Nuevos Productos (Cross)



INVERSIÓN
M&A Y P&D

DESARROLLO

- Neuvas Tecnologías
- Modernización de Tecnologías existentes

ESPECIALIZACIÓN
VERTICALES

CRECER
TICKET MEDIO



CROSS SELL
UP SELL
PRECIOS

GENERAR
CAJA



EFICIENCIA
OPERACIONAL CON
USO DE TECNOLOGÍA
CRECIMIENTO Y
APROVECHAR
OPERACIONAL

#EXPANDIR
#VENDER
#ACTIVAR
#RETENER
#RESPIRAR_RETAIL



Napse 

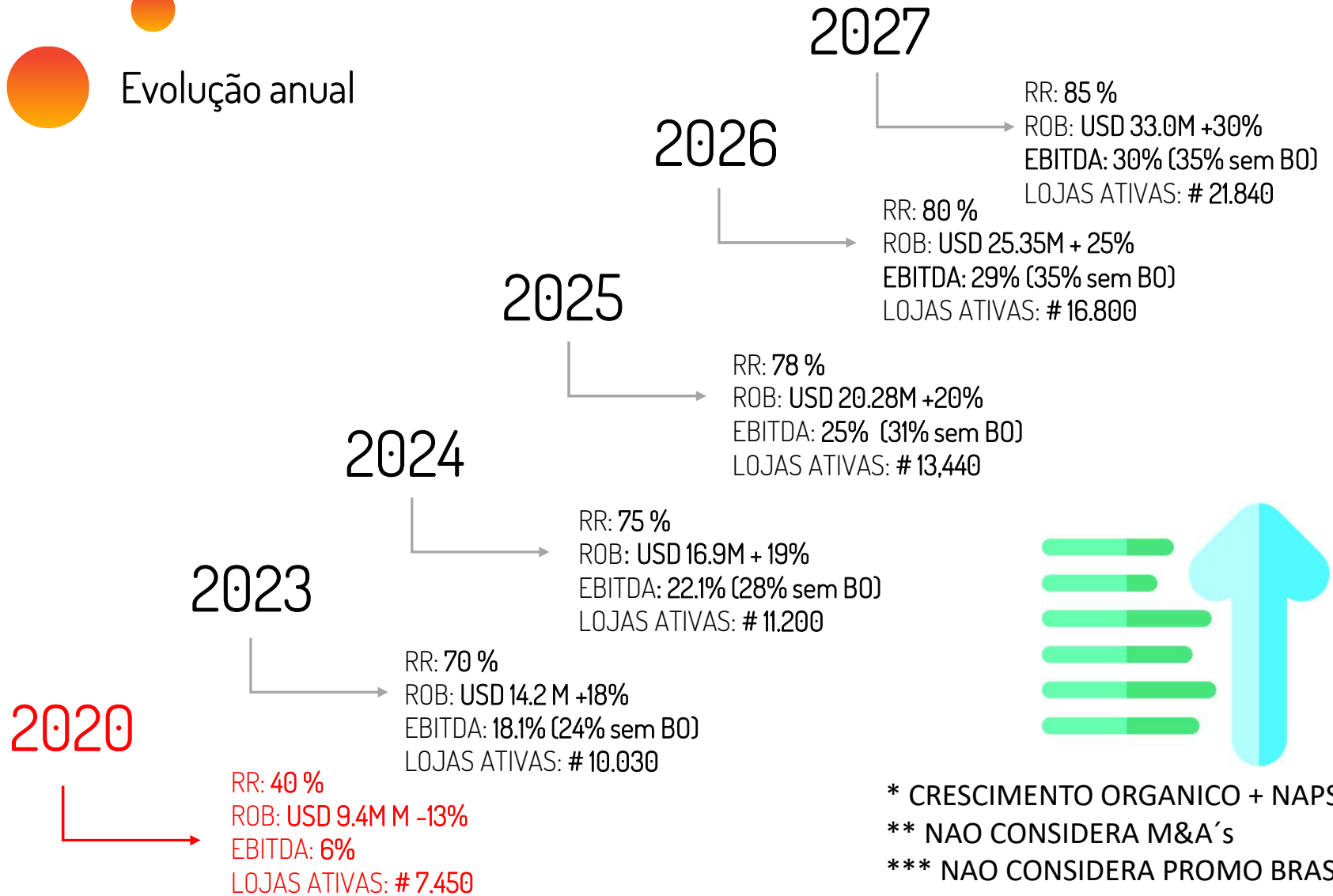


PREMISAS IMPORTANTES

1. En la base instalada, el objetivo es mantenerlos y ampliar la venta de productos ya **existentes**.
2. **No se adaptarán los productos en mercados diferentes a los definidos**
3. No se desarrollarán productos nuevos para mercados diferentes a los definidos ni para segmentos diferentes al SMB
4. Se adaptarán los productos a los mercados y segmentos definidos, con el objetivo de facilitar su implementación y acelerar el time to revenue, en particular para el mercado SMB
5. Innovación con base a las necesidades de nuestras verticales definidas y sus tendencias
6. El área de I + D se enfocará en desarrollo de productos con base al roadmap definido en función del punto anterior. El área de servicios hará las personalizaciones que requieran los clientes, siempre con la supervisión del área de I + D.
7. Se desarrollarán partners y alianzas para multiplicar la capacidad de servicios de implementación para mercado SMB
8. Buscar empresas que tengan algún producto con tecnología obsoleta y comprar su cartera de clientes para convertirlos a producto NAPSE (PRIUS)
9. Buscar a empresas Fintech para ofrecer desarrollo de software para sus terminales (modelo STONE_LINX)
10. Incrementar la cultura de la medición y mejora continua en toda la operación a través de KPI's:
 - Número de Tiendas Activas, Signing, Tiendas Activadas, Churn, Time to revenue (desde el signing hasta la activación), Backlog de RR
11. Ligar los OKR's con el cumplimiento de metas de los KPI's.
12. Incluir en el inbound oportunidades provenientes de las verticales de Linx homólogas a NAPSE.
13. Revisar relación con Finnigans, E3 y cualquier otro proveedor de HW y SW que tengamos. Revisar oportunidades en los 4 países definidos.



Evolução anual



* CRESCIMENTO ORGANICO + NAPSE NEXT
** NAO CONSIDERA M&A's
*** NAO CONSIDERA PROMO BRASIL

Nuestro Equipo Directivo



Claudio Alves
Enterprise



Antonio Rivero
Head LATAM



Andrei Biscarro
Head Tech



Eid Medeiros
Head People



Ricardo Goncalves
Head Backoffice



Marcos Casado
Operaciones (Servicios&RC) LATAM



Fabio Muscio
Comercial & CS LATAM



Diego Brianza
PMO LATAM



Marisol De La Fuente
Marketing & Franquicias LATAM



Fabiana Guichetto Garcia
Promo Brasil PM & GTM LATAM



Martin Malievac
Producto (IT) & Desarrollo LATAM



Maria Emilia Correa
Business Partner LATAM



Robson Freitas
Backoffice LATAM





Budget 2024: NAPSE Global

P&L Napse Organico

Crescimento de 28% em vendas recorrentes, salto de 69,5% para 74,9% em RR e Crescimento de 25,4% em Dolar (já considerando efeitos de inflação!)

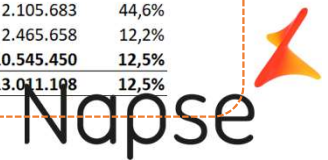
Napse	Argentina		Mexico		Uruguay		USA		Chile		Napse 2024		Napse 2023		Var	
	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%
01 - Receita Bruta	3.158.322		9.744.976		2.343.279		43.956		1.608.620		16.899.153		14.204.744		2.694.409	19,0%
Ventas Recurrentes	1.748.900		7.193.986		2.222.979		43.956		1.445.411		12.655.232		9.884.201		2.771.031	28,0%
Ventas No Recurrente	1.409.422		2.550.990		120.300		-		163.209		4.243.921		4.320.543		76.622	-1,8%
Intercompany Venda	-		-		-		-		-		-		-		-	-
02 - Deduções Da Receita	510.541		-		-		-		-		510.541		1.133.265		1.643.806	-145,1%
Cancelamentos	400.000		-		-		-		-		400.000		1.036.154		636.154	-61,4%
Impostos Sobre Receita	110.541		-		-		-		-		110.541		97.111		13.430	13,8%
Receita Liquida	2.647.780		9.744.976		2.343.279		43.956		1.608.620		16.388.612		13.071.479		3.317.133	25,4%
03 - Pessoal	731.495	27,6%	5.018.262	51,5%	5.030.238	214,7%	-	0,0%	125.430	7,8%	10.905.426	66,5%	10.113.259	77,4%	792.166	7,8%
04 - Prediais	18.668	0,7%	3.355	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	647	0,0%	22.669	0,1%	76.471	0,6%	53.802	-70,4%
05 - Viagens/Deslocamento	33.842	1,3%	45.677	0,5%	22.089	0,9%	-	0,0%	4.800	0,3%	106.408	0,6%	101.925	0,8%	4.483	4,4%
06 - Marketing	33.850	1,3%	191.890	2,0%	-	0,0%	82.800	188,4%	-	0,0%	308.540	1,9%	269.856	2,1%	38.684	14,3%
07 - Conectividade	26.260	1,0%	28.096	0,3%	-	0,0%	-	0,0%	11.652	0,7%	66.008	0,4%	52.353	0,4%	13.656	26,1%
08 - Representantes	46.100	1,7%	151.279	1,6%	-	0,0%	-	0,0%	318.668	19,8%	516.046	3,1%	399.818	3,1%	116.228	
09 - Terceiros	744.325	28,1%	1.190.078	12,2%	36.000	1,5%	-	0,0%	135.280	8,4%	2.105.683	12,8%	1.455.905	11,1%	649.778	44,6%
10 - Outras Despesas	352.695	13,3%	403.425	4,1%	325.490	13,9%	38.350	87,2%	87.180	5,4%	1.207.139	7,4%	1.123.415	8,6%	83.724	7,5%
15 - Lei Do Bem	81.444	3,1%	423.688	4,3%	1.960.525	83,7%	-	0,0%	-	0,0%	2.465.658	15,0%	2.196.744	16,8%	268.913	12,2%
Total de Despesas	1.905.790	72,0%	6.608.373	67,8%	3.453.291	147,4%	121.150	275,6%	683.657	42,5%	12.772.261	77,9%	11.396.258	87,2%	1.376.004	12,1%
Margem Ebitda	741.991	28,0%	3.136.603	32,2%	-1.110.012	-47,4%	-77.194	-175,6%	924.963	57,5%	3.616.350	22,1%	2.370.684	18,1%	1.245.666	52,5%

	Folha	Despesas	Total	
Marketing (Folha e Despesa)	\$ 152.927	\$ 308.540	\$ 461.467	→ Apoio (RH, Mkt, Finanças) Ebitda Sem Apoio
RH (Folha e Despesa)	\$ 174.488	\$ 250.000	\$ 424.488	
Finanças (Folha e Despesa)	\$ 430.596	\$ 309.000	\$ 739.596	
			\$ 1.625.551	
				Apoio (RH, Mkt, Finanças) \$ 1.625.551
				Ebitda Sem Apoio 5.241.901 32%

Crescimento folha + Terceiros sem investimento

	2023	2024	Cresc
Folha	10.113.259	10.905.426	7,8%
Terceiros	1.455.905	2.105.683	44,6%
Lei do Bem	2.196.744	2.465.658	12,2%
Total Sem Capex	9.372.419	10.545.450	12,5%
Total com Capex	11.569.164	13.011.108	12,5%

- Considerando o crescimento de folha + Terceiros, sobre a base de 2023 seria ao redor de 12,5%,
- A Capitalização da folha está ao redor de 68% do time de P&D que no qual representa 15% da venda liquida. Em nosso 5YP estava considerado para 2024 19,5% da venda liquida.
- Operação do Uruguay considerando a conclusão a transferência do HUB e absorção de 3,249M USD de transfer price, oriundos do Mexico e Chile.
- O EBITDA sem o efeito de Back Office parte de **30% em 2023 a 32% em 2024**



P&L Napse + Promo

Consolidação dos negócios de PROMO Brasil + Napse America Latina

P&L NAPSE 2024	PROMO SIN IAS 29					
	2024		PROMO		TOTAL	
01 - Receita Bruta	USD	16.899.153	USD	650.244	USD	17.549.397
<i>Ventas No Recurrente</i>	USD	4.243.921	USD	37.916	USD	4.281.837
<i>Ventas Recurrentes</i>	USD	12.655.232	USD	612.328	USD	13.267.560
02 - Deduções Da Receita	-USD	510.541	-USD	69.463	-USD	580.004
<i>Cancelamentos</i>	-USD	400.000	USD	-	-USD	400.000
<i>Impostos Sobre Receita</i>	-USD	110.541	-USD	69.463	-USD	180.004
Receita Liquida	USD	16.388.612	USD	580.780	USD	16.969.392
03 - Pessoal	-USD	10.905.426	-USD	270.352	-USD	11.175.777
04 - Prediais	-USD	22.669	USD	-	-USD	22.669
05 - Viagens/Deslocamento	-USD	106.408	-USD	8.142	-USD	114.550
06 - Marketing	-USD	308.540	USD	-	-USD	308.540
07 - Conectividade	-USD	66.008	-USD	95.431	-USD	161.439
08 - Representantes	-USD	516.046	USD	-	-USD	516.046
09 - Terceiros	-USD	2.105.683	USD	-	-USD	2.105.683
10 - Outras Despesas	-USD	1.207.139	-USD	1.947	-USD	1.209.086
15 - Lei Do Bem	USD	2.465.658	USD	-	USD	2.465.658
Total de Despesas	-USD	12.772.261	-USD	375.871	-USD	13.148.133
EBITDA	USD	3.616.350	USD	204.909	USD	3.821.259
Ebitda %		22,1%		35,3%		22,5%

Comentarios Promo:

Gracias 😊