

Índice

1. Atividades do emissor	
1.1 Histórico do emissor	1
1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas	6
1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais	17
1.4 Produção/Comercialização/Mercados	25
1.5 Principais clientes	37
1.6 Efeitos relevantes da regulação estatal	38
1.7 Receitas relevantes no país sede do emissor e no exterior	42
1.8 Efeitos relevantes de regulação estrangeira	43
1.9 Informações ambientais sociais e de governança corporativa (ASG)	44
1.10 Informações de sociedade de economia mista	47
1.11 Aquisição ou alienação de ativo relevante	48
1.12 Operações societárias/Aumento ou redução de capital	49
1.13 Acordos de acionistas	50
1.14 Alterações significativas na condução dos negócios	51
1.15 Contratos relevantes celebrados pelo emissor e suas controladas	52
1.16 Outras informações relevantes	53
2. Comentário dos diretores	
2.1 Condições financeiras e patrimoniais	54
2.2 Resultados operacional e financeiro	62
2.3 Mudanças nas práticas contábeis/Opiniões modificadas e ênfases	64
2.4 Efeitos relevantes nas DFs	65
2.5 Medições não contábeis	66
2.6 Eventos subsequentes as DFs	69
2.7 Destinação de resultados	70
2.8 Itens relevantes não evidenciados nas DFs	71
2.9 Comentários sobre itens não evidenciados	72
2.10 Planos de negócios	73
2.11 Outros fatores que influenciaram de maneira relevantes o desempenho operacional	75
3. Projeções	
3.1 Projeções divulgadas e premissas	76
3.2 Acompanhamento das projeções	77

Índice

4. Fatores de risco	
4.1 Descrição dos fatores de risco	78
4.2 Indicação dos 5 (cinco) principais fatores de risco	117
4.3 Descrição dos principais riscos de mercado	118
4.4 Processos não sigilosos relevantes	120
4.5 Valor total provisionado dos processos não sigilosos relevantes	122
4.6 Processos sigilosos relevantes	123
4.7 Outras contingências relevantes	124
5. Política de gerenciamento de riscos e controles internos	
5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado	125
5.2 Descrição dos controles internos	131
5.3 Programa de integridade	134
5.4 Alterações significativas	139
5.5 Outras informações relevantes	140
6. Controle e grupo econômico	
6.1/2 Posição acionária	141
6.3 Distribuição de capital	142
6.4 Participação em sociedades	143
6.5 Organograma dos acionistas e do grupo econômico	144
6.6 Outras informações relevantes	145
7. Assembleia geral e administração	
7.1 Principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal	146
7.1D Descrição das principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal	150
7.2 Informações relacionadas ao conselho de administração	151
7.3 Composição e experiências profissionais da administração e do conselho fiscal	155
7.4 Composição dos comitês	161
7.5 Relações familiares	162
7.6 Relações de subordinação, prestação de serviço ou controle	163
7.7 Acordos/seguros de administradores	164
7.8 Outras informações relevantes	165
8. Remuneração dos administradores	
8.1 Política ou prática de remuneração	167

Índice

8.2 Remuneração total por órgão	173
8.3 Remuneração variável	177
8.4 Plano de remuneração baseado em ações	178
8.5 Remuneração baseada em ações (Opções de compra de ações)	191
8.6 Outorga de opções de compra de ações	192
8.7 Opções em aberto	193
8.8 Opções exercidas e ações entregues	194
8.9 Diluição potencial por outorga de ações	195
8.10 Outorga de ações	196
8.11 Ações entregues	197
8.12 Precificação das ações/opções	198
8.13 Participações detidas por órgão	201
8.14 Planos de previdência	202
8.15 Remuneração mínima, média e máxima	203
8.16 Mecanismos de remuneração/indenização	204
8.17 Percentual partes relacionadas na remuneração	205
8.18 Remuneração - Outras funções	206
8.19 Remuneração reconhecida do controlador/controlada	207
8.20 Outras informações relevantes	208
9. Auditores	
9.1 / 9.2 Identificação e remuneração	211
9.3 Independência e conflito de interesses dos auditores	212
9.4 Outras informações relevantes	213
10. Recursos humanos	
10.1A Descrição dos recursos humanos	214
10.1 Descrição dos recursos humanos	216
10.2 Alterações relevantes	217
10.3 Políticas e práticas de remuneração dos empregados	218
10.3(d) Políticas e práticas de remuneração dos empregados	221
10.4 Relações entre emissor e sindicatos	222
10.5 Outras informações relevantes	224
11. Transações com partes relacionadas	

Índice

11.1 Regras, políticas e práticas	225
11.2 Transações com partes relacionadas	227
11.2 Itens 'n.' e 'o.'	237
11.3 Outras informações relevantes	238
12. Capital social e Valores mobiliários	
12.1 Informações sobre o capital social	239
12.2 Emissores estrangeiros - Direitos e regras	240
12.3 Outros valores mobiliários emitidos no Brasil	241
12.4 Número de titulares de valores mobiliários	242
12.5 Mercados de negociação no Brasil	243
12.6 Negociação em mercados estrangeiros	244
12.7 Títulos emitidos no exterior	245
12.8 Destinação de recursos de ofertas públicas	246
12.9 Outras informações relevantes	247
13. Responsáveis pelo formulário	
13.1 Identificação dos Responsáveis pelo Conteúdo do FRE	248
13.1 Declaração do diretor presidente	249
13.1 Declaração do diretor de relações com investidores	251
13.2 Identificação dos Responsáveis pelo Conteúdo do FRE, em caso de alteração dos Responsáveis após a Entrega Anual	253

1.1 Histórico do emissor

1.1 Histórico do Emissor



Nossa história começa em 2000, quando Pedro Chiamulera, ex-atleta olímpico e fundador da Clear Sale, vende seu *software* antifraude, ainda como o nome Antifraude.net, para o Submarino, atual B2W Companhia Global de Varejo, uma grande empresa de varejo do Brasil.

Embora já fosse cliente do Pedro na gestão de estoque desde 1999 (através da empresa Total Express), o Submarino, ao identificar, a partir de seu crescimento, a necessidade de automatizar o trabalho de prevenção e combate a fraudes, aceitou a ajuda de Pedro para a implantação de uma tecnologia que gerenciava todo o processo de análise de risco, desde a configuração de regras de risco, que direcionava os pedidos para uma fila de análise manual, até a liberação automática de pedidos de baixo risco.

Até então, Pedro realizava todo o trabalho praticamente sozinho, mas, com o sucesso da solução antifraude, nos três anos seguintes (ou seja, até 2004), ela já era utilizada por alguns varejistas brasileiros que tinham canal online.

E foi justamente com a Americanas.com, outra grande varejista brasileira, em 2004 que tivemos o que consideramos uma primeira grande virada no modelo de negócio da empresa. Foi o momento no qual Pedro Chiamulera convidou o Dr. Bernardo Lustosa - que começou a fazer parte, oficialmente, dos quadros da Clear Sale em 2007 -, atual CEO da Clear Sale, para se juntar à empresa e implementar seus modelos de Inteligência Artificial para melhorar o processo de separação dos pedidos.

Logo depois, em 2005, iniciou-se a estratégia de construir uma base única de mercado para identificar e monitorar os golpes dos fraudadores. Surgia, neste momento, a plataforma da Clear Sale de gestão de risco com score de risco e uma base única de mercado no modelo comercial SaaS (*Software as a Service*).

A facilidade de implantação e a assertividade operacional dos modelos de Inteligência Artificial na base única de mercado construída pela Clear Sale fizeram tanto sucesso que, já no ano seguinte (2006), a empresa teve um salto no número de quatro clientes para 194. Dois anos depois (2008), este número já chegava a 432.

E é justamente em 2008 que tivemos dois eventos considerados como marcos fundamentais da história da Companhia.

O primeiro deles é uma crise financeira que fez Pedro e Bernardo buscarem meios de unir o time por meio da confiança como pilar principal da cultura corporativa, extrapolando, inclusive, entregas profissionais. Assim, com trocas e rotinas levadas até hoje, a empresa conseguiu desenvolver e consolidar uma metodologia de cultura humana dentro da empresa, o que possibilitou a atração e retenção de inúmeros talentos ao longo dos anos, e também o reconhecimento de inúmeros prêmios de mercado, como o concorrido ranking GPTW de Melhores Empresas para se trabalhar (10 anos consecutivos), Empresas Humanizadas, Empresa mais Ética, Você S/A, dentre outros.

O segundo deles, e com certeza não menos importante, veio com a consolidação da base única de dados do mercado e com nossa experiência na prevenção e combate a fraudes no dia a dia. Passamos a oferecer mais do que a ferramenta de segurança, entregando também a decisão sobre aprovação ou reprovação de pedidos, deixando o combate a fraudes de nossos clientes totalmente sob nossa responsabilidade.

1.1 Histórico do emissor

Criamos, então, o Total Clear Sale, produto que até hoje é considerado o carro-chefe da empresa. Nele, toda a árvore de decisão sobre aprovação ou reprovação de pedidos no *e-commerce* fica sob a responsabilidade da Clear Sale, o que permite uma atuação mais efetiva no combate a fraudes, em um equilíbrio perfeito entre desenvolvimento de tecnologia e inteligência humana especializada.

Este novo modelo de negócio, liderado pelo Dr. Bernardo Lustosa, já totalmente focado no dia a dia da Companhia, iniciou a segunda grande virada da Clear Sale, que saltou de 432 clientes em 2008 para 900, em 2010.

Foi um modelo extremamente disruptivo no mercado, ao possibilitar a resposta mais rápida aos ataques de fraude. A visão do todo possibilitada pela base única, somada à capacidade de mapear o comportamento do consumidor em ambientes digitais, fez com que pudéssemos oferecer muito mais aprovações de pedidos (média é 97,5%) em relação ao que era oferecido no mercado até então. Este indicador se tornou nosso principal diferencial competitivo, principalmente pelo máximo cuidado e respeito ao consumidor final, que jamais tem uma transação reprovada automaticamente.

final de contas, no modelo do Total Clear Sale, todas as transações não aprovadas automaticamente (em torno de 2,5%), passam por diversos níveis de validação humana, com especificidades diferentes até serem negadas. Este processo escalável de validação humana diminui os erros subjetivos das análises, retroalimentando com maior precisão os modelos de Inteligência Artificial.

Este modelo chamou a atenção de empresas como Magazine Luiza e Via Varejo, gigantes do *ecommerce* que até hoje utilizam a qualidade do Total Clear Sale para garantir a segurança e gerar cada vez mais confiança com seus clientes.

A partir de então, passamos a nos dedicar em processos de melhoria contínua dos nossos processos, incluindo geração de valor aos clientes e maneiras de escalar a capacidade de avaliação por inteligência humana especializada. Com isso, criamos um efeito de rede que nos torna referência na prevenção e combate a fraudes no Brasil, um dos países onde este tipo de crime é mais voraz e sofisticado.

Em 2013, após acumular tanta expertise e tanto *know-how* de trabalho contra fraudes, a Companhia expande suas ações de prevenção e combate a fraudes para além do *e-commerce*, atuando também no mercado financeiro, de seguros, telecomunicações, cias aéreas e vendas diretas, desde a validação cadastral e autenticação de usuários, passando, inclusive, por atribuição de score de crédito, até a validação no transacional das empresas destes setores.

Em 2015, após acumular experiência em um mercado tão arriscado como o brasileiro, a Clear Sale inicia sua expansão internacional, com um escritório em Miami (EUA), atuando fortemente no *ecommerce* daquele país. Em um mercado menos arriscado e com uma fraude menos sofisticada, rapidamente passamos a entregar melhores indicadores aos clientes, na comparação com o que entregam os concorrentes.

Com isso, o crescimento nos EUA tem sido exponencial, e, atualmente, a Clear Sale, apesar de brasileira, tem também escritório no México, e atualmente analisa transações de mais de 170 países e conhecendo o comportamento de compra de consumidores no mundo todo.

Em 2018, após projeções de queda no faturamento por uma crise no mercado, o CEO da Companhia comanda o Plano da Virada na Clear Sale, em uma verdadeira união de esforços e habilidades para o compromisso de, mesmo em um período delicado, manter a Clear Sale no ritmo de crescimento visto até então (média de 20% ao ano). A aplicação precisa do plano, e o engajamento de todo o time, fez com que o resultado fosse alcançado muito rapidamente.

Já no ano seguinte, em 2019, passamos por mais um grande marco de crescimento: o lançamento do Data Trust, produto desenvolvido para a validação inteligente de cadastros e para o *onboarding* seguro de clientes em verticais de negócios como bancos, *fintechs*, imobiliárias,

1.1 Histórico do emissor

vendas diretas porta a porta e outros mercados. O Data Trust ajudou a Clear Sale a atuar com muito mais eficiência para além da fraude de cartão de crédito no comércio eletrônico.

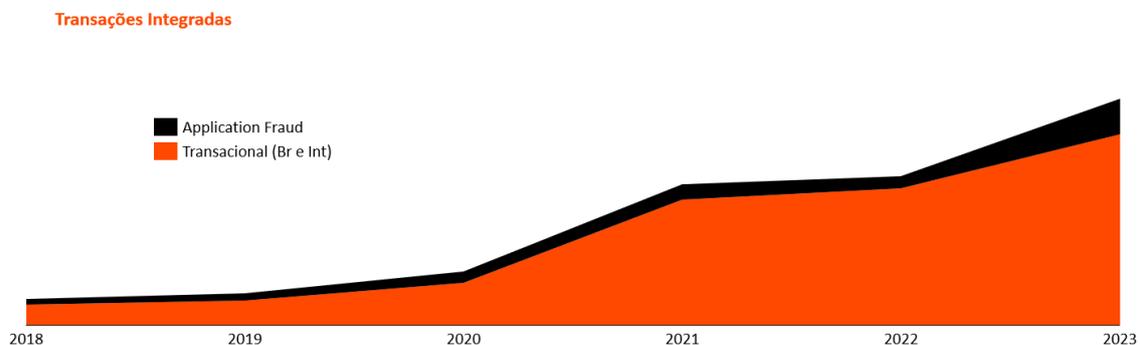
Chegamos, então, a um dos anos mais simbólicos da história da Clear Sale, o ano de 2020. A pandemia de COVID-19 fez com que a empresa precisasse, mais do que nunca, demonstrar toda a sua excelência operacional, colocando todas as então 1.581 pessoas do time no regime de trabalho remoto (*home office*) em apenas uma semana.

Além desta virada operacional, para manter a segurança de nossas pessoas, tivemos que contratar cerca de 1.000 novos(as) colaboradores(as) para conseguir dar vazão à grande quantidade de pedidos de *e-commerce* em um momento em que a única maneira de comprar era o digital.

Tivemos, em uma semana, o mesmo volume de pedidos que observamos na soma de quatro *Black Fridays*, mas conseguimos superar todos estes desafios pela excelência operacional, por meio de uma estrutura de diversas alçadas de contingências, mantendo os clientes satisfeitos e não sendo o gargalo no processo.

Também em 2020, criamos o ThreatX, iniciativa do hub de inovação da Clear Sale, para identificar, monitorar e combater ameaças de cibersegurança às marcas em redes sociais e outros ambientes digitais. O ThreatX oferece soluções de antiphishing, takedown, identificação de fraudes e vazamento de dados para reduzir a exposição das marcas e seus clientes a ataques fraudulentos. Para isso, a Clear Sale usa um time especializado em *surface*, *deep* e *dark web*, que trabalha junto com a Inteligência Artificial para definir o nível de ameaças, antes que aconteça um ataque. Para evitar roubo de informações, a empresa derruba páginas, perfis e aplicativos falsos, além de monitorar todas as páginas e redes sociais que possam apresentar problemas.

Como resultado de toda essa excelência, e com todo o engajamento do time em cada uma destas importantes movimentações, fechamos o exercício findo em 31 de dezembro de 2020 com R\$ 345,6 milhões de receita operacional líquida, o que significa um aumento de 65,7% em relação ao exercício de 2019.



O ano de 2021 foi fatídico para a Companhia, celebramos a abertura de capital (IPO) na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), no novo mercado - o mais alto nível de governança corporativa, e captamos recursos para viabilizar um crescimento acelerado. Desta maneira, entregamos um ano recorde em quantidade de clientes, vendas novas e *churn* baixo e, apesar da desaceleração das compras no e-commerce, com o arrefecimento das medidas de restrições a livre circulação e de fechamento do varejo físico, pudemos surfar a onda de maior digitalização da sociedade apresentando um crescimento de receitas acima de 30% no ano, contra uma base comparável forte.

A nossa história nada mais é do que a contínua superação de aproximadamente 2.000 pessoas, que não poupam esforços para construir, juntos, um modelo de grande impacto ao gerarmos a confiança em momentos tão críticos da dúvida da integridade humana. Este é o nosso diferencial

1.1 Histórico do emissor

competitivo, que busca ir além da prevenção da fraude da minoria, olhando com mais dedicação para a maioria, que é boa.

O ano de 2022 marcou as duas primeiras aquisições da ClearSale já como empresa de capital aberto. Na primeira delas, em uma operação de R\$ 40 milhões, a Beta Learning, consultoria de produtos digitais, foi adquirida no modelo *acqui-hire*. Já a segunda, a ChargebackOps, empresa especializada em disputa e gestão de *chargeback*, foi adquirida após um aporte de US\$ 3,6 milhões. Além disso, foi um ano marcante por mais dois motivos: (i) Apesar de um cenário bastante desafiador, conseguimos com o Plano de Equilíbrio balancear o crescimento de receitas com rentabilidade, e (ii) ao mesmo tempo estruturamos profundamente a Companhia para aproveitar oportunidades de crescimento rentável no médio e longo prazo.

Revolucionamos o jeito de fazer negócio e a estrutura corporativa para maximizar a geração de valor no médio e longo prazo. Incrementamos nosso portfólio com diversos componentes tecnológicos e implementamos uma plataforma componentizada e modularizada, viabilizando o incremento de soluções e modelos variáveis de comercialização através de ofertas que vão desde um único componente a uma combinação de componentes ou então a nossa tradicional gestão completa do risco dos clientes. Tudo isso, viabilizando a entrada em novas e em clientes cuja nossa oferta anterior não era totalmente aderente. Progredimos na experiência do cliente com o lançamento do MyClear, uma área logada com autosserviço que traz uma melhor experiência e satisfação de nossos clientes, além de uma maior eficiência de *backoffice*. Por fim, remodelamos nossa estrutura organizacional em *Business Units (E-commerce, Application Fraud e New Ventures)*, onde cada unidade apresenta seu próprio *head* responsável pelo P&L e pela gestão do desenvolvimento de produtos, tecnologia, *customer success* e marketing de produtos que vai nos permitir maior agilidade em crescimento com rentabilidade e foco no cliente.

Em 2023, em meio a um cenário macroeconômico desafiador, aprendemos com as adversidades, continuamos inovando e simplificando na busca de uma sustentabilidade financeira do negócio. Ao longo do ano, implementamos muitas evoluções estratégicas e estruturais, baseadas em 3 principais pilares:

- i) Simplificação: uma empresa mais focada e mais leve, com adequação do nível estrutural de custos e despesas;
- ii) Escalabilidade com rentabilidade: infraestrutura tecnológica mais ágil e eficiente e componentes escaláveis possibilitando a venda e implementação mais rápida e com maiores margens e utilização para a redução da necessidade de análise humana nos clientes base;
- iii) Diversificação: redução da dependência de grandes clientes tradicionais de e-commerce e de contratos legados em application fraud e aumento de penetração em novos mercados com soluções mais rentáveis.

Os benefícios capturados pela reestruturação e reposicionamento são importantes e perenes para sustentabilidade do negócio e para geração de caixa. É claro que no curto prazo, passamos por um movimento transitório, principalmente em crescimento de receita.

Em 2024, a ClearSale continuou a trilhar um caminho de crescimento e inovação, consolidando sua posição de liderança no mercado. Após aprender com os desafios e implementar estratégias robustas nos anos anteriores, a empresa entrou em uma nova fase de expansão e fortalecimento.

Durante o ano, a ClearSale deu continuidade à sua reestruturação organizacional em Business Units, assegurando que cada unidade fosse capaz de operar com maior agilidade e foco no cliente. Um dos pilares fundamentais para 2024 foi a diversificação de mercados. A ClearSale investiu em novas geografias e setores, reduzindo a dependência de grandes clientes tradicionais e contratos legados. Com isso, a empresa conseguiu aumentar sua penetração em mercados emergentes, oferecendo soluções mais rentáveis e adaptáveis às necessidades locais.

1.1 Histórico do emissor

A inovação tecnológica permaneceu no centro das operações da ClearSale. Em 2024, a empresa introduziu novos componentes tecnológicos e aprimorou sua plataforma modular, permitindo uma rápida escalabilidade e eficiência operacional. Essas melhorias foram essenciais para a implementação de soluções em novos clientes e mercados, assegurando margens melhores e uma menor necessidade de análise humana nos processos.

O ano de 2024 foi marcado por uma série de conquistas e inovações para a ClearSale. Com uma estrutura corporativa fortalecida, uma presença de mercado diversificada e tecnologias avançadas, a empresa se posicionou de maneira sólida para enfrentar os desafios futuros e continuar sua trajetória de crescimento sustentável. A ClearSale permanece comprometida com a geração de valor para seus clientes e acionistas, sempre com um olhar atento às oportunidades de inovação e expansão.

1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

1.2. Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

Visão Geral

A Clear Sale atua no mercado de soluções antifraude digital nos mais diversos segmentos, como e-commerce, mercado financeiro, vendas diretas, telecomunicações e seguros, sendo pioneira no mapeamento do comportamento do consumidor digital no Brasil. Com atuação no mercado local e internacional e atendendo aos principais varejistas e instituições financeiras do país, a Clear Sale equilibra tecnologia e profissionais especializados, estabelecendo relações de confiança cada vez mais sólidas, para entregar os melhores indicadores aos clientes da Clear Sale, melhorando seu retorno sobre o investimento (ROI) no que tange ferramentas e soluções de prevenção a fraude.

Fundada em 2000, a Clear Sale desenvolveu um projeto para mitigar a fraude em um grande e-commerce brasileiro, e teve na construção de sua base de dados a chave para o sucesso, tanto que, em 2005, passou a utilizar essas informações para criar um efeito de rede (base única) com objetivo de proteger todos os seus clientes. Com isso, a Companhia criou em 2008 o Total Clear Sale, produto que até hoje é considerado o carro-chefe da empresa. Nele, toda a árvore de decisão sobre aprovação ou reprovação de pedidos no e-commerce fica sob a responsabilidade da Clear Sale, o que permite uma atuação mais efetiva no combate a fraudes, em um equilíbrio entre desenvolvimento de tecnologia e inteligência humana especializada. Na sequência, a Companhia, em 2013, expande suas ações de prevenção e combate a fraudes para além do e-commerce, atuando também no mercado financeiro, de seguros, telecomunicações, companhias aéreas e vendas diretas, desde a validação cadastral e autenticação de usuários, passando, inclusive, por atribuição de score de crédito, até a validação no transacional das empresas destes setores, se tornando, então, um dos principais players no combate a fraudes do Brasil e, após a sua maturação, em 2015, passa a ter atuação internacional, com escritório em Miami (EUA), atuando fortemente no e-commerce da região. Atualmente, a Clear Sale, analisa transações de mais de 170 países e conhecendo o comportamento de compra de diferentes consumidores no mundo, além de possuir escritório no México. Em 2024, 87% da receita líquida da Companhia foi advinda das operações no Brasil e 13% da operação internacional.

A Companhia atua principalmente em duas frentes de prevenção a fraude na relação de empresas e pessoas ou empresas com outras empresas: autenticação de pagamentos com cartão de crédito não presente (*Card-Not-Present*, ou CNP), ou seja, análise para prevenção de fraudes em compras realizadas online (e-commerce) onde não há presença de cartão de crédito com inserção de senha; e autenticação de identidade (*application fraud*), ou seja, garantia de autenticidade dos usuários de determinado serviço online dos clientes. Oferecemos produtos para cada uma das frentes para que nossos clientes possam ter uma gestão de risco eficiente em suas operações, possibilitando a gestão de risco feita pela Clear Sale ou ainda ferramentas de tecnologia para autogestão. Temos ainda soluções customizadas que podem ajustar nossos componentes para melhor atender grandes empresas, que possuem um tráfego maior dentro de suas redes e demandam soluções mais específicas para controle de fraude. Em 2024, a Companhia tinha mais de 7.200 clientes ativos em mais de 170 países, de diversos segmentos e tamanhos usando seus produtos e serviços de prevenção a fraudes. Diante do reconhecimento alcançado, a Companhia, neste mesmo ano, possuía, em média, mais de oito anos de relacionamento com seus 20 maiores clientes, com um *churn* financeiro (perda da base de clientes) de 5,2%.

Em adição às duas frentes de atuação em prevenção de fraude, a Companhia também oferece solução para avaliação de risco de crédito baseado em comportamento digital dos consumidores e uma frente de cyber segurança que atua como primeira barreira contra a fraude através de soluções de identificação de ameaças (ex. vazamentos de dados) e monitoramento de marca (ex. páginas falsas).

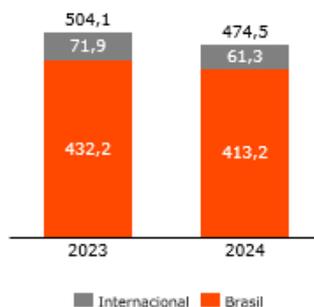


1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

Investimos continuamente em inovação em diversas áreas, seja criando novas tecnologias para prevenção a fraude, incorporando ferramentas externas, otimizando nossa própria operação, encontrando novas demandas de mercado ou investindo em iniciativas disruptivas para o futuro da Companhia. Temos oportunidades de melhorias em produtos que já atuamos - seja no combate a novos tipos de fraudes, melhora do *user experience* dos nossos clientes ou atendimento de outros fluxos de nossos parceiros - como fazer uso de nossa base de dados compartilhada para diversificar em novos casos de uso e categoria de clientes.

Nosso modelo de negócios pode ser contratado de duas maneiras principais: *performance as-a-service*, por meio do qual oferecemos soluções de prevenção a fraude com base em indicadores pré-estabelecidos (como número determinado de transações por pedido, ou número de transações fraudulentas evitadas), podendo também contar com desconto, pela Companhia, correspondente a valores de *chargeback* decorrentes de falhas na ferramenta de prevenção a fraudes; *ou software as-a-service*, por meio do qual oferecemos produtos e serviços de gestão de risco, sem qualquer obrigação de atingimento ou manutenção de indicadores e/ou garantia de reembolso de perdas financeiras relacionadas a fraudes. Nossa geração de receita, em grande parte, é baseada em preço pago por análise de risco, ou seja, faturamos por cada análise de transação individual que verificamos no âmbito das soluções antifraude que oferecemos, neste caso, gerando um importante volume de receita recorrente mensal que muitas vezes acompanha o crescimento dos negócios de nossos próprios clientes em seus segmentos tais como: *onboarding* em aplicativos, e-commerce, transações digitais, emissão de cartões de créditos, venda de ingressos online, assinaturas de planos de telefonia, entre outros que possuem parte relevante de suas receitas a partir de compras online e verificação de crédito, como grandes varejistas, e-commerce, instituições financeiras, empresas de telecomunicação e de vendas direta.

Receita Operacional Líquida (R\$ Milhões)⁽¹⁾



(1) Exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2023 e 2024.

(2) O EBITDA Ajustado é uma medição não contábil elaborada pela Companhia em consonância com a Instrução da Comissão de Valores Mobiliários nº 527, de 4 de outubro de 2012, e consiste no lucro líquido (prejuízo) ajustado pela despesa financeira líquida, pelo imposto de renda e contribuição social corrente e diferido e pelos custos e despesas de depreciação e amortização, pelas despesas e custos não recorrentes.

A queda em receitas é explicada, majoritariamente, pela aceleração do processo de transição em que estamos reduzindo a dependência de grandes clientes, principalmente market places de entrega física, através do reposicionamento das nossas soluções (maior margem em detrimento de receita). Por outro lado, temos uma estratégia de produto, posicionamento e go to market clara e focada para entrar em novos mercados com mais rentabilidade, que é possível devido a nossa infraestrutura tecnológica mais ágil e eficiente e aos nossos componentes escaláveis. A figura abaixo mostra os componentes que a Companhia utiliza no âmbito de seus negócios:



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas



Nossas Vantagens Competitivas

Entendemos que nossas principais vantagens competitivas em termos de produtos e serviços são as listadas abaixo:

Base de dados única entre diversos segmentos do mercado – *Data Lake Clear Sale*

A informação é uma das mais importantes ferramentas de soluções antifraude eficientes. A base única da Clear Sale em conjunto com os modelos estatísticos e de IA (inteligência artificial) criam o efeito de rede necessário para combater a fraude através dos dados provenientes dos nossos clientes, dentro dos segmentos em que a companhia atua. Entender que um dado ou um conjunto de dados foi comprometido e está sendo usado num varejo irá ajudar a prevenir as fraudes futuras num banco ou numa empresa de telefonia, esse é o poder do efeito de rede que essa base propicia. A possibilidade de armazenar dados de maneira segura e com fácil acesso faz com que seja possível atuar de maneira rápida e eficaz na eventualidade de um ataque cibernético, por exemplo.

A construção do *Data Lake* da Clear Sale é oriunda da capacidade da Companhia de armazenar diversos tipos de informações em seus servidores, como por exemplo dados de indivíduos no âmbito de compras no e-commerce, emissão de cartões, registro de aplicativos, abertura de contas online, financiamento de carros feitos pela internet. Todas essas informações são cruzadas e analisadas o que torna a análise das transações muito mais acuradas e confiáveis, e retroalimenta o *Data Lake*.

Com o uso de seu *Data Lake*, a Clear Sale conseguiu desenvolver e aprimorar tecnologias e serviços que conseguem, consistentemente, mapear a ação de fraudadores nos mais minuciosos detalhes. Essa tecnologia proprietária tem como objetivo controlar a fraude em compras e contratações, com uma visão que vai além do simples preenchimento de dados, sendo capaz de compreender o contexto de cada transação.

Para fazer isso, a Clear Sale estruturou um efeito de rede, onde utilizamos o conhecimento prévio do grande número de transações passadas que servem como parâmetro para captura de novas fraudes, incrementando nossa eficiência como empresa. Tudo isso somado ao *Data Lake* gerado por nossa atuação no e-commerce brasileiro e nos segmentos de serviços financeiros, vendas



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

diretas e telecomunicações. A Companhia analisa mensalmente mais de 130 milhões de transações, conhece mais de 366 milhões de *hot phones* (números de celular mais utilizado por quem executa a transação), mais de 502 milhões de *hot devices* (aparelhos em geral, incluindo celulares, notebooks, tablets, etc. que pertencem realmente a seus titulares), mais de 137 milhões de *hot e-mails* distintos. Hoje, são reconhecidos aproximadamente 93% dos CPFs (Cadastro de Pessoas Físicas) nas transações no Brasil.

Dessa forma, aliando nosso extenso *Data Lake* com efeito de rede da nossa plataforma, entendermos ter criado uma forte barreira de entrada no mercado, dado que possuímos ferramentas para uma captura de fraudes de maneira eficiente e relevante. Um novo entrante no mercado, seja local ou seja internacional necessitaria de anos de forte *track-record* para atingir a efetividade da Clear Sale no mercado e conseguir prover aos seus clientes um serviço com tamanha inteligência. Essa é uma das razões pelas quais certos clientes preferem contratar nossos serviços ao invés de desenvolverem mecanismos próprios de antifraude, pois se beneficiam do nosso *data lake* e nossa experiência histórica no mercado.

Vale ressaltar que o futuro do *big data* reserva inovações tecnológicas que, quando bem gerenciadas por meio de uma boa estratégia de gestão dos dados, facilitarão muitos dos processos atuais de controle de fraude das empresas, com baixo custo, com muita eficiência e, principalmente, com muita segurança em todas as frentes de atuação e para todos as partes envolvidas em cada processo.

Expertise em prevenção a fraude com time de especialistas em conhecimento da fraude e criação de inteligência estatística

A Clear Sale vai muito além do combate a fraudes, ajudando a criar e rastrear os indicadores que ajudam empresas no processo de expansão dos negócios. Nossa abordagem única para prevenção de fraudes significa que não apenas impedimos a ocorrência de fraudes, mas também aprovamos mais transações legítimas, o que ajuda a aumentar as vendas.

Combinamos a avançada tecnologia das inteligências estatística e artificial com uma equipe de analistas altamente especializados em fraudes, para oferecer uma abordagem equilibrada e destacada no mercado. Dentro de sua estrutura, a Clear Sale possui uma pluralidade de conhecimentos, incluindo colaboradores formados em ciências da computação, estatística, matemática, física, ciência de dados e engenharias nas melhores universidades do Brasil.

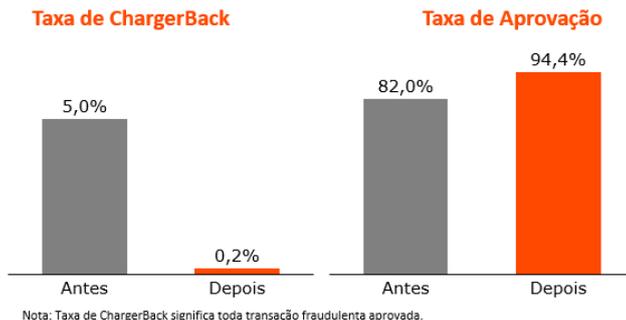
Desde a nossa fundação, em 2000, nos dedicamos a inovar constantemente para otimizar e aperfeiçoar nossos processos, com objetivo de reduzir fraudes e falsos-positivos ao mesmo tempo em que nossos contratantes aumentam conversão, receita e satisfação do cliente final.

Inteligência humana alimentando processos automáticos

Inteligência humana especializada como diferencial competitivo para jamais reprovar automaticamente pedidos com traços fora de um padrão determinado e otimizar sempre os modelos automatizados. Isso tem como objetivo que nenhum bom pedido e/ou requisição seja recusado, preservando a boa experiência de bons consumidores e evitando reprovações indevidas (*business enabler*), o que geraria muitos problemas de imagem e credibilidade às empresas. O impacto das soluções oferecidas pela Clear Sale é visível pelos seus clientes e em curto período, conforme estudo de caso de um de nossos clientes abaixo, que foi realizado à época da adesão de um cliente CNP:



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

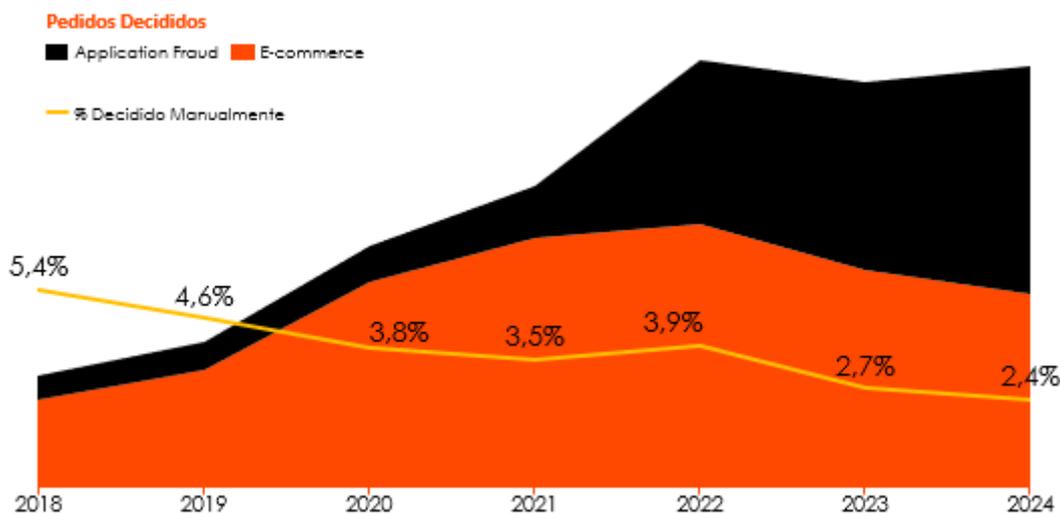


Além disso, esse mesmo cliente já tem conosco um relacionamento de 10 anos e nesse período o número de ordens cresceu substancialmente.

A tabela abaixo ilustra, no âmbito do estudo de caso mencionado, a geração de valor para o cliente da Clear Sale quando comparado com a prestação de serviços por um competidor em um período de 3 meses.

Em R\$ milhares	Internalizado	Competidor	ClearSale
Perdas com fraudes	28,0	9,0	11,0
Perdas com reprovações indevidas	138,0	57,0	17,0
Custo do fornecedor externo modelo tradicional	0,0	13,0	14,0
Custos Internos	30,0	1,0	1,0
Custo Real da Fraude	196,0	80,0	43,0

A inteligência artificial cada vez mais vem se desenvolvendo aliada a análise humana, tornando os modelos estatísticos mais sofisticados e mais assertivos, além do *machine learning* que necessita do discernimento humano como referência. Neste sentido, nosso time de especialistas em fraude, aliado à retroalimentação das fraudes que a Clear Sale recebe de todo o mercado, consegue aumentar a performance de nossos sistemas e produtos. Essa intervenção humana apresentou significativo ganho de produtividade ao longo dos anos, principalmente pela adição de novos componentes à plataforma tecnológica Clear Sale, adicionalmente, conseguimos ter mais transações por analista.



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

A busca constante pela inovação e aplicação da mais alta tecnologia

Contamos com mais de 400 profissionais de alta qualificação focados na constante melhoria dos nossos produtos e serviços, além da criação de novas tecnologias, métodos estatísticos e busca da inovação. Nosso time de profissionais é liderado por pessoas com ampla experiência no mercado de tecnologia, e elevada capacidade de liderança.

A Companhia passou por um processo de transformação organizacional no final de 2023 que ajudou na reorganização da maneira como trabalhamos com envolvimento direto dos colaboradores impactados, mantendo desde então processos de reavaliação e melhorias contínuas em seus métodos de trabalho. Hoje organizamos nossos colaboradores em contextos, onde nada mais é que um agrupamento de *squads* cujas entregas de valor combinadas resultam em um impacto significativo para a empresa. Cada contexto é liderado por um Líder de Contexto e tem intenções de entrega bem definidas, essenciais para a integração e alinhamento com nossos objetivos estratégicos. Atualmente, estamos atuando em 47 contextos estratégicos utilizando metodologias ágeis para aumentar a proximidade com os clientes e maximizar a geração de inovação e valor.

Hoje possuímos mais de 170 *squads* trabalhando em diversas evoluções da empresa, entre elas: desenvolvimento de produtos, melhorias operacionais, otimizações analíticas, evolução de nossos sistemas com uso de nuvem e soluções escaláveis.

Nossa estratégia

Com o constante crescimento do comércio eletrônico, da digitalização acelerada de vários outros mercados no Brasil e no mundo e com métodos de fraude cada vez mais sofisticados e acelerados, estamos bem-posicionados para atuar na prevenção a fraudes, diminuição do risco de inadimplência, validação de identidade e análises comportamentais de clientes em diversos segmentos. Aproveitando a liderança nos segmentos do mercado brasileiro em que operamos, a expertise em prevenção a fraudes, tecnologias desenvolvidas e sua base de dados consolidada, podemos crescer junto às tendências em novos mercados e com alto potencial de *cross-selling* e *up-selling* em nossa base de clientes.

Esse posicionamento estratégico tem sido reconhecido pelo mercado nos últimos anos, e como consequência disso, fomos premiados por renomadas instituições como referência de empresa nos quesitos governança, crescimento, diversidade e reconhecimento pelos funcionários. Nossos principais prêmios são apresentados abaixo:



Capitalismo Consciente

O Capitalismo Consciente é um movimento global que se originou nos Estados Unidos. O objetivo foi verificar como algumas empresas conseguiam manter alta reputação e fidelidade dos clientes sem ter investimentos exorbitantes em publicidade e marketing.



Empresa B Certificada

As Empresas B são um novo tipo de negócio que equilibra propósito e lucro, considerando o impacto de suas decisões em seus trabalhadores, clientes, fornecedores, comunidade e meio ambiente. Para se certificarem, empresas precisam atingir a nota mínima de 80 pontos na Avaliação de Impacto B.



Prêmio VOCÊ S/A 2019

Esse ranking da revista VOCÊ S/A avalia as práticas gerais das companhias em 12 categorias de avaliação de gestão de pessoas, reconhecendo as melhores empresas para trabalhar no Brasil.



GPTW - Melhores Empresas para Trabalhar

26ª edição do Ranking Great Place to Work Brasil, premiação que reconhece esforços e avanços na construção de ambientes de trabalho melhores para as pessoas, para os negócios e para a sociedade.



GPTW Tecnologia da Informação

17ª edição do Ranking GPTW Tecnologia, que reconhece as melhores empresas de T.I. (Tecnologia da Informação) para se trabalhar, por suas práticas de gestão de pessoas.



GPTW Mulher

Premiação que reconhece empresas que incentivam a equidade de gênero e estimulam a presença feminina nos cargos de liderança.



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

Os principais componentes de nossa estratégia estão resumidos nos pontos a seguir:

Aumentar nossa liderança no varejo eletrônico e aproveitar a tendência de crescimento de transações com cartão não presente (CNP) no Brasil.

Observamos um crescimento acelerado do comércio eletrônico no Brasil durante a pandemia com o conseqüente aumento nas transações online com cartão não presente. Pretendemos consolidar nossa liderança neste mercado, aproveitando nosso efeito de rede cada vez mais robusto, pelo uso de dados de compras e fraudes cometidas.

Acompanhando as necessidades dos grandes varejistas e *marketplaces*, que têm investido na experiência do usuário e no desenvolvimento da logística para entregas cada vez mais rápidas. Temos investido para melhorar nossa infraestrutura de tecnologia, aumentando nossa capacidade de resposta em tempo real, além de otimizar nossos processos de análise humana para atender cada vez mais rápido a compras que necessitem de autenticação adicional.

Enxergamos oportunidade de crescimento significativo no atendimento de médios e pequenos comerciantes e atendimento a novos segmentos através de algumas iniciativas que são: simplificações em nossos processos de contratação; aumento de parcerias com plataformas de comércio eletrônico com integrações automáticas; busca de alianças estratégicas com meios de pagamento eletrônicos e soluções complementares focadas no comércio online.

Nossa liderança no varejo também abre grandes possibilidades de *cross-selling* de produtos de autenticação de identidade, já que grandes grupos neste mercado têm investido em expansão de serviços online para consumidores como carteiras digitais, logística própria, *marketplaces* para pequenos negócios, entre outros, criando demandas por tecnologias e serviços de prevenção à fraude.

Consolidar nossa atuação internacional no mercado de autenticação CNP, aumentando o faturamento nos países atendidos e buscando rentabilização da operação.

A estratégia de se tornar uma empresa global no mercado de prevenção a fraudes no CNP tem se mostrado bem-sucedida. Após abertura de escritórios nos EUA e México, vimos crescimento anual composto (CAGR) de 60% em termos de receita operacional internacional consolidada entre os exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 31 de dezembro de 2024, e pretendemos consolidar nossa presença, agora com maior foco em rentabilização da operação, com nossos diferenciais de performance com maior aprovação, menores taxas de fraude e menor incidência de transações falsamente indicadas como fraude.

Nossa estratégia de crescimento internacional se baseia em (i) consolidar nossa posição de destaque na América Latina, com foco em México; (ii) continuar explorando as claras avenidas rentáveis de crescimento nos Estados Unidos e Canadá; e (iii) oferecer soluções regionais para *players* globais.

Na América Latina encontramos mercados com oportunidades de atuação considerando os níveis de taxas de aprovação e *chargeback*, através das nossas soluções que já se demonstraram efetivas no Brasil.

Nos Estados Unidos e Canadá focaremos nas avenidas de crescimento que já se comprovaram saudáveis em termos de rentabilidade, que são soluções para pequenos e médios negócios que realizamos vendas através de alianças, parcerias e *inbound sales*.

Por fim, o internacional é estratégico para a Companhia ao ponto que empresas globais buscam soluções regionais e não apenas locais, abrindo oportunidades para entrarmos em novos clientes.

Nosso DNA de inovação, experiência acumulada em mercados bastante complexos em termos de fraude, além de ser referência global em taxas baixas de fraude no cartão não presente e altas taxas de aprovação no pagamento online, nos dá potencial claro de operar nos mercados globais.



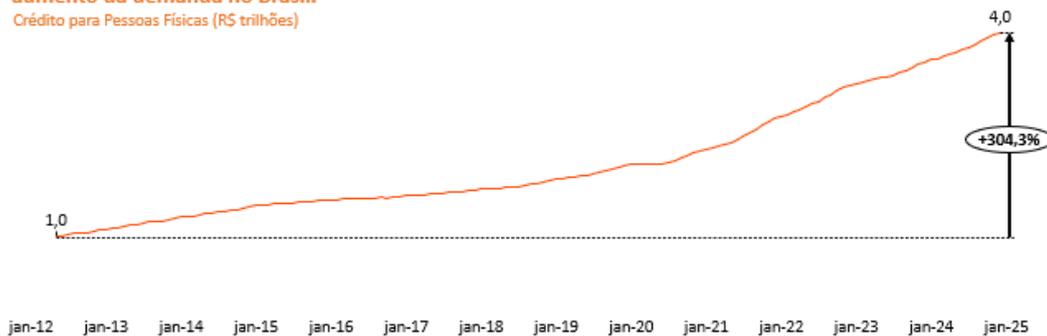
1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

Investir na Unidade de Negócio de *Application Fraud & Credit* e continuar a diversificação de segmentos para mercado de autenticação de identidade e análise de comportamento do consumidor digital no Brasil

A Clear Sale começou sua diversificação para além da autenticação no CNP em 2013, e já acumula casos de sucesso em grandes clientes de mercados como bancos, financeiras, empresas de telecomunicações, venda direta, entre outros. Muitas companhias nos procuram de forma proativa para desenvolver soluções de fraude para casos de uso como: cadastro de cliente online; contratação de serviços com recorrência; concessão de crédito, invasão de conta e roubo de dados. A unidade de negócio tem o objetivo de acelerar o crescimento nessas frentes, antecipar as necessidades do mercado e atender as demandas com um portfólio cada vez mais aderente e competitivo.

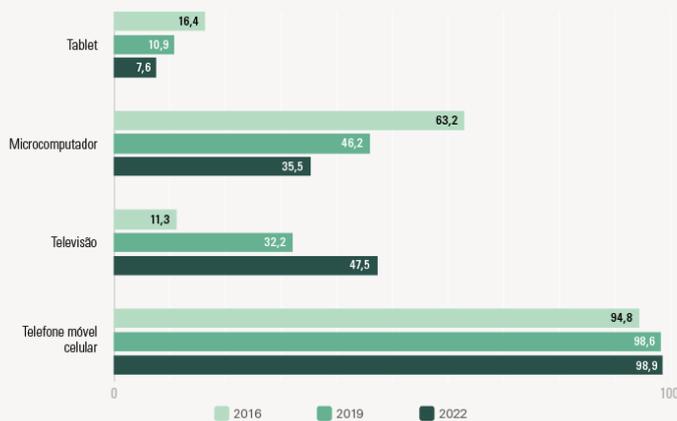
O mercado brasileiro tem visto uma aceleração na digitalização de múltiplos segmentos que dependem cada vez mais da correta identificação de seus clientes de uma maneira segura, mas que não comprometa a experiência. Muitas empresas entrando no mundo digital não têm experiência ou estrutura para fazer a prevenção a fraude sozinhas e outras que já possuem estrutura precisam cada vez mais de novas ferramentas e componentes para ajudar na análise de risco. Dois dos principais *drivers* de aumento de demanda de nossos serviços na categoria de *onboarding* digital são apresentados abaixo:

Perspectiva Positiva em crédito com o aumento da demanda no Brasil.
Crédito para Pessoas Físicas (R\$ trilhões)



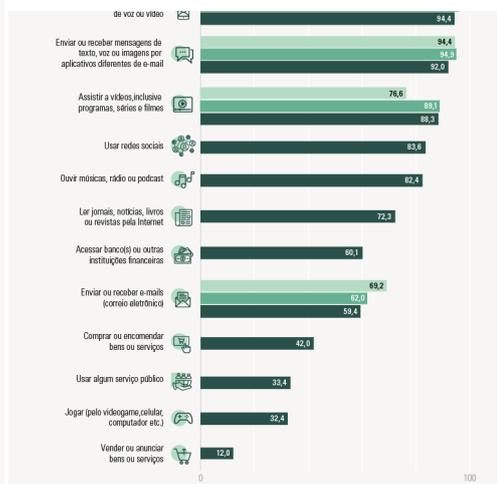
Fonte: Portal de Dados Abertos do Banco Central do Brasil, Saldo das operações de crédito por tipo de cliente - Setor privado - Pessoas físicas

Acesso à internet por pessoas de 10 ou mais anos de idade (%)
Por equipamento utilizado



Fonte: PNAD Contínua TIC Pessoas - 2022

Fonte: Pnad Contínua – Tecnologia da Informação e Comunicação - 2022



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

Pretendemos continuar investindo na diversificação através de ferramentas de autenticação de identidade e análise comportamental. Faremos isso buscando direcionar nosso portfólio para esse mercado das seguintes maneiras: (i) fazendo nossa plataforma cada vez mais flexível para atender os mais diversos segmentos e casos de uso, permitindo inclusive a comercialização de componentes seja individualmente ou como solução completa para nossos clientes; (ii) expandindo nosso cardápio de componentes e ferramentas na prevenção a fraude, sempre buscando incorporar as melhores tecnologias e métodos que melhorem nossos resultados; (iii) investindo em inovação para encontrar novas oportunidades e maneiras de autenticar pessoas e empresas; (iv) criando ofertas aderentes baseadas nas necessidades do mercado e que facilitem o processo de comercialização; (v) buscando eficiência na performance dos produtos, modelos e bases com o objetivo de diferenciar ainda mais o portfólio da Clear Sale e (vi) buscando otimização nos indicadores de satisfação do cliente.

CyberSecurity

Aumentar as iniciativas de inovação aberta (*New Ventures*) para encontrar oportunidades de crescimento em mercados correlatos

Temos o DNA de inovação na história da empresa impulsionado por fatores como: separação do time em *squads*, gerando diversos núcleos de inovação; alinhamento de interesse, colocando a Clear Sale em posição de facilitador das operações de nossos clientes.

Para fortalecer a estratégia de inovação, criamos, através de nosso plano de transformação e *redesign* organizacional (Clear Sale do Futuro), uma Unidade de Negócio (*Business Unit* ou "BU") dedicada a esse tema, com o objetivo de garantir nossa presença e relevância num ambiente futuro de novas tecnologias e formas de fazer negócio através da criação e exploração de novas avenidas de crescimento. Na BU de *New Ventures*, trabalhamos avenidas de crescimento através de teses de negócios com alto potencial de crescimento, seja através da expansão da nossa atuação nos mercados atuais ou da abertura de novos mercados.

Cada tese é composta de hipóteses de dores e potenciais soluções comuns ao mesmo mercado, consumidor, tecnologia, etc. Para validar e desenvolver essas hipóteses, selecionamos as de maior potencial de desenvolvimento e criamos iniciativas compostas de times dedicados, especialistas de mercado, consultores e outros recursos para trabalhar no seu desenvolvimento.

Atualmente, as teses de negócio sendo trabalhadas são de *Cybersecurity* e *Embedded Finance*. Pretendemos aumentar o número de iniciativas sendo executadas em paralelo dentro das teses citadas, criando um ecossistema de inovação importante para a perpetuidade da Companhia.

Ações para suportar e acelerar a estratégia

Com base nos pontos de nossa estratégia de crescimento descritos acima, a Companhia acredita que existem três principais pilares importantes para suportá-la, que indicamos abaixo:

(i) **Estruturação em Unidades de Negócios (BUs):** remodelamos nossa estrutura organizacional em *Business Units* (E-commerce, *Application Fraud* e *New Ventures*), onde cada unidade terá seu próprio *head* responsável pelo P&L e pela gestão do desenvolvimento de produtos, tecnologia, *customer success* e marketing de produtos que vai nos permitir maior agilidade em crescimento com rentabilidade e foco no cliente.

(ii) **Investimentos em componentização, escalabilidade e user experience (UX):** continuaremos a incrementar nosso portfólio com diversos componentes tecnológicos para construirmos uma plataforma cada vez mais componentizada e modularizada, viabilizando o incremento de soluções e modelos variáveis de comercialização através de ofertas que vão desde um único componente a uma combinação de componentes ou então a nossa tradicional gestão completa do risco dos clientes, além de maior eficiência e agilidade de processamento. Tudo isso, viabilizando a entrada em novas verticais e em clientes cuja nossa oferta anterior não era totalmente aderente. Continuaremos progredindo também na experiência do cliente.



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

(iii) **Aquisições para complementação e diversificação das nossas soluções tecnológicas:** podemos acelerar a inovação, trazendo soluções que complementem nosso portfólio através de aquisições de empresas com tecnologia que possa acrescentar às nossas plataformas, além de trazer fortalecimento de equipe e crescimento comercial em novos mercados.

Pontos fracos, obstáculos e ameaças

Os pontos fracos, obstáculos e ameaças à nossa Companhia, nossos negócios e condição financeira estão relacionados principalmente a i) competição do mercado; ii) poder de barganha com clientes; iii) internalização da anti-fraude por parte das empresas; iv) risco de execução da expansão internacional; v) clientes que encontram dificuldades financeiras (falência, recuperação judicial)

(i) No que tange a competição do mercado, o Brasil possui um elevado nível de fraudes, isso atrai diversos *players* internacionais que enxergam o país como grande mercado com diversas oportunidades de entrada. Entretanto, por conta de sua expertise, *Data Lake* robusto, *management* experiente e forte histórico, a Companhia criou grandes barreiras competitivas, que levam a um *market share* relevante no País no e-commerce tradicional de venda e entrega de bens físicos. O posicionamento da Clear Sale a nível local acaba dificultando a entrada relevante de outras empresas no mercado.

(ii) Poder de barganha com seus clientes é outro ponto a ser ressaltado. A Companhia, em um cenário de competição mais acirrada, tende a ter uma dinâmica de revisão de preços com sua base de clientes atual, que por sua vez são clientes grandes que concentram o mercado, tendo poder de barganha alto. Entretanto, esse ponto tem sido mitigado pelo fato de o combate à fraude não fazer parte do *core business* dos clientes, por eles não terem o efeito de rede que a Companhia tem e por não serem capazes de reduzir o *true cost of fraud*, que otimiza a geração de valor para o mercado, conforme exemplificado abaixo.



(iii) Algumas empresas estão tentando internalizar a solução antifraude, entretanto é necessário um forte investimento para o combate de fraude. Nesse aspecto, a Clear Sale tenta se destacar através de um serviço muito superior e, por conta de sua operação em um país onde há um elevado nível de fraudes como o Brasil, o *data lake* e expertise adquirido tendem a fortalecer o seu *know-how* em um nível ainda mais relevante, desse modo, desarmando as soluções internas que eventuais empresas possam surgir.



1.2 Descrição das principais atividades do emissor e de suas controladas

(iv) Por fim, na frente internacional estamos focando em canais de distribuição e regiões de atuação sustentáveis e rentáveis ao mesmo tempo que buscamos sinergias com a operação do Brasil

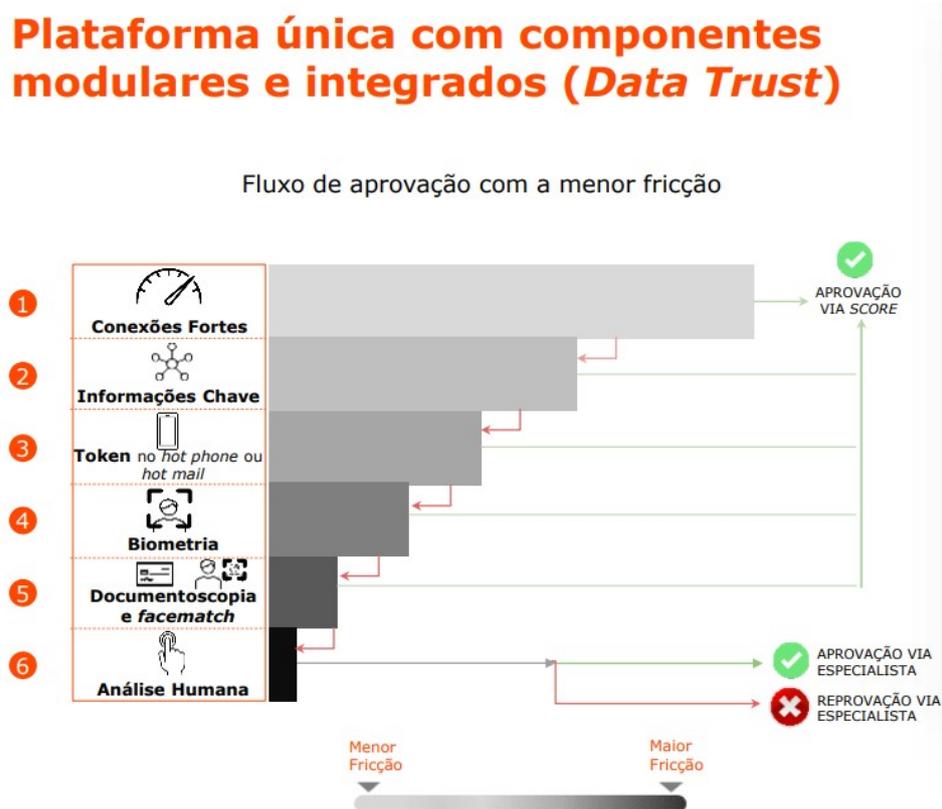


1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

1.3 – Informações sobre segmentos operacionais

a. produtos e serviços comercializados;

A Companhia atua em apenas um segmento operacional, conforme divulgado em suas demonstrações financeiras, com atividades em quatro grupos de produtos e serviços: (A) autenticação em cartão de crédito não presente (CNP), que visa verificar a autenticidade de transações realizadas no âmbito do e-commerce, (B) Autenticação de identidade (*onboarding* digital), que visa identificar e validar a identidade dos consumidores ao subscreverem para determinados tipos de serviços online, (C) avaliação comportamental para crédito, que visa identificar a capacidade creditícia de um consumidor que possui intenção de financiamento junto a uma instituição financeira e (D) *chargeback management*, que visa reduzir o *chargeback* ao entrar em processo de disputa após a ocorrência do mesmo para a recuperação do ônus em casos indevidos. Todos os produtos e soluções da companhia tem como objetivo minimizar o impacto no consumidor final, usando etapas de autenticação com menos fricção no início do fluxo de autenticação caminhando para etapas de maior fricção em função da dificuldade de garantir a prevenção a fraude. Abaixo pode se ver um esquema ilustrativo desse conceito:



Os principais clientes da Companhia são:

- (a) Grandes, médios e pequenos varejistas, que apesar de possuírem uma estrutura interna para gerenciar o *e-commerce*, não possuem conhecimentos para realizar a gestão antifraude e desejam focar no *core business*.
- (b) *Digital wallets*, que são aplicativos e plataformas para transferências de valores e pagamentos;
- (c) Instituições financeiras; e

1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

- (d) Empresas de diversos ramos que oferecem serviços que podem ser contratados de forma eletrônica e não-presencial, tais como operadoras de telefonia, prestadoras de serviços de TV por assinatura e internet, locadora de veículos, instituições que oferecem empréstimos consignados, dentre outras.

A seguir a Companhia detalha cada um de seus segmentos de negócio:

1) – Clientes Nacionais

(i) Transacional Digital (E-commerce)

Para esse mercado, oferecemos serviços de prevenção a fraude para clientes que vendem produtos e serviços e aceitam como forma de pagamento o cartão de crédito, especificamente o cartão de crédito não presente (“CNP”), em que o consumidor não necessita autenticação por senha. O serviço é prestado através da integração entre os sistemas da loja e a Clear Sale. A cada nova compra feita com cartão de crédito na loja, as informações da transação são enviadas automaticamente à Clear Sale para que a análise de risco seja feita: dados pessoais do cliente, endereço de entrega, valor, itens da compra, informações do aparelho utilizado (computador ou celular), entre outros. Estes dados passam por algumas etapas que geram, em milésimos de segundo, uma recomendação de decisão entre aceitar ou não a compra, buscando a otimização entre aprovar mais vendas e evitar fraudes.

A grande maioria das transações para as quais o nosso serviço de autenticação CNP é contratado está no âmbito do *e-commerce*, mas na verdade pode englobar qualquer tipo de transação que envolva fluxos de pagamento que podem acarretar prejuízo por fraude para o varejista/cliente através de *chargebacks*, que é o processo de estorno do valor da compra para o consumidor final na medida em que este não reconhece a compra feita e notifica sua operadora de cartão de crédito.

O *chargeback* foi criado pelas bandeiras para proteger seus consumidores de fraudes em pagamentos, principalmente os realizados em meios digitais, onde não há autenticação por senha. Este mecanismo, ao mesmo tempo que protege consumidores, cria problemas aos varejistas, que são os que assumem o prejuízo em caso de fraude.

Os serviços abaixo compõem o processo de autenticação CNP, e podem ser integralmente ou individualmente contratados pelos clientes da Clear Sale:

Componentes do Produto Autenticação CNP

Os principais componentes da solução envolvem:

(i) Score de risco

Ao receber uma transação para análise, a Companhia gera um score de risco através dos seus modelos estatísticos e de *machine learning*, entregando assim os resultados mais acurados do mercado. Todas as transações passam por um poderoso mecanismo de inteligência artificial e modelos estatísticos, classificando o nível de risco de uma transação, em milésimos de segundo. Sua precisão é fundamental para a realização dos melhores índices de aprovação, controle da fraude e tempo de resposta. Entre os recursos utilizados para que possamos oferecer tal serviço estão (i) a base de dados única da Clear Sale, construída ao longo de mais de 20 anos, que

1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

permite cruzar os mais diferentes dados entre os consumidores para que se detecte eventuais incongruências e possibilidades de fraude, e (ii) o *Machine Learning*, processo de aprendizado automático do software, que constantemente retroalimenta os modelos de acordo com as novas fraudes identificadas e ataques de fraudadores.

(ii) Gestão

Possuímos um time especializado de monitoramento e realizamos toda a gestão de risco de fraude com profissionais altamente especializados e monitoramento contínuo dos indicadores de negócio. A atenção dedicada aos indicadores permite o maior número de aprovações no menor tempo sem perda financeira, recomendando a aprovação automática (sem análise humana) na grande maioria das transações e levando apenas uma pequena parcela para a análise mais detalhada. Com isso, extraímos o melhor custo-benefício e retorno financeiro entre custo de análise, aprovação e fraude.

(iii) Componentes de auto autenticação

Nos utilizamos a auto autenticação como forma de validação da transação pelo próprio cliente. Essa auto autenticação pode ser feita de duas formas: (a) através de um segundo fator de autenticação, que consiste no envio de uma mensagem eletrônica ou e-mail ao número de celular/ endereço eletrônico mais confiável do cliente final, constante no banco de dados próprio da Clear Sale, ou seja, aquele que possui alta probabilidade de sucesso de contato com o titular do CPF, verificando se de fato foi ele quem solicitou determinada transação, ou (b) por biometria facial, em que é feito um envio de SMS ao telefone do consumidor, com um *link* que direciona o cliente final para a captura de uma foto de rosto da pessoa (*selfie*). A biometria também possibilita o envio da avaliação facial via SMS, pelo qual o usuário é direcionado a um fluxo personalizado do cliente e faz a captura da sua face. Nossa captura é via *Liveness* com *Anti-Spoofing*, evitando assim foto da foto e foto de vídeos. Essa captura pode ser usada em diferentes plataformas, sendo via *desktop* ou *mobile*. Em seguida, analisamos sua foto em uma base de faces para termos uma comprovação através de um *score* se a pessoa é a mesma do CPF informado ou não.

(iv) Análise Humana

Transações com perfil de risco são analisadas por uma equipe treinada, supervisionada e auditada, formando uma estrutura robusta de análise humana. A operação funciona 24 horas por dia, sete dias por semana.

A equipe de análise humana da Clear Sale analisa transações que possuem alto risco de serem fraudulentos e em que haja tempo para que a verificação humana seja feita. Um pequeno percentual dessa análise pode, inclusive, ser realizada via contato telefônico. A análise humana pode levar de 2 até 48 horas para ser concluída, salvo se a decisão necessitar ser tomada em um prazo menor em razão de especificidades da compra, conforme detalhado adiante em "SLA Expresso".

(v) Decisão

Através do componente de decisão, caso seja contratado pelo cliente, a Clear Sale fica responsável pela análise de fraude das transações e a recomendação de aprovação ou reprovação, com base nos resultados da análise. Para maximizar o seu resultado de vendas e preservar a experiência do seu cliente, a Clear Sale não realiza reprovações automáticas para autenticação de CNP. É preciso garantir que os bons consumidores, incluindo aqueles com comportamento de risco, tenham suas compras aprovadas.

1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

Nossos produtos são flexíveis e oferecem diferentes configurações dependendo da necessidade do cliente. Restrições de tempo de entrega de um produto no *e-commerce* ou ainda disposição para aceitar uma quantidade de risco podem mudar a forma como entregamos o serviço de prevenção a fraude e a decisão final sobre a idoneidade da transação. De acordo com a necessidade do cliente, pode-se contratar o componente “Decisão” das seguintes formas:

- (a) Decisão em tempo real, para empresas que necessitam de uma decisão instantânea de venda. A decisão em tempo real utiliza tecnologias avançadas para analisar, por meio de Inteligência Artificial, todas as transações que necessitam de decisão imediata. A resposta, acurada e eficiente, acontece em tempo real. No mercado de ingressos, por exemplo, desenvolvemos uma solução específica para realizar tratativas considerando as variáveis já mencionadas, com uma integração considerando os dados do mercado em questão (tipo de evento, data etc.), um *score* antifraude específico para este mercado, gestão diferenciada, procedimentos de análise de acordo com o evento e com o tempo de resposta flexível.
- (b) SLA Expresso (*service level agreement expresso*), que é uma configuração de decisão para transações com tempo de análise curto. Utilizado em modalidades de entrega como Retira Loja, Entrega Turbo, Entrega Expressa, entre outros, esta funcionalidade permite a customização do tempo máximo de análise a partir de 2 horas. Neste cenário, todo ecossistema de autenticação da Clear Sale, inclusive a análise humana, é adaptado para respeitar este tempo e a transação ser decidida dentro do prazo solicitado pela loja.

Modelos de Contratação

Podemos oferecer o serviço de autenticação CNP em duas modalidades: (i) modalidade gestão e (ii) modalidade autogestão.

Na **modalidade de gestão** completa da Clear Sale, as lojas virtuais contratam o gerenciamento da fraude completo, feito automaticamente, no qual usamos os melhores componentes disponíveis para alcançar o melhor equilíbrio entre taxa de aprovação, fraude e velocidade de resposta, sem precisar de time interno para cuidar da fraude, deixando todo o trabalho para a Clear Sale. Em outras palavras, o cliente contrata o “pacote completo” da Clear Sale.

Já na **modalidade autogestão**, a Clear Sale oferece um ou mais componentes individualizados aos seus clientes, que ficam responsáveis pela gestão das informações e determinação da decisão final sobre o prosseguimento ou não da transação. Ou seja, a Clear Sale oferece ao mercado tecnologia para empresas que querem realizar a gestão e análise de risco de forma interna. Os mesmos sistemas e ferramentas de ponta usadas internamente podem ser contratadas pelos clientes.

Dentro da autogestão, a Clear Sale desenvolveu um software, denominado *Data Trust*, que é uma ferramenta antifraude para o cliente realizar sua própria gestão e controlar seus principais indicadores: fraude, tempo de resposta e aprovação. A solução contempla: (i) *Score* de risco mais acurado do mercado, classificando o nível de risco de uma transação; (ii) tecnologia *fingerprint* que permite a identificação do dispositivo utilizado pelo usuário durante a transação aumentando a qualidade da autenticação; (iii) *Engine* de Regras para realizar a gestão de fraude configurando regras de decisão na plataforma que fazem sentido para o negócio do cliente, sendo possível realizar simulações com as regras e identificar as configurações mais inteligentes para combater a fraude; (iv) Tela de Análise amigável, desenhada especificamente para usuários que precisam realizar a análise antifraude, com todas as informações relevantes da transação; e (v) Plataforma *TrustHub* para acompanhar os principais indicadores da loja, o andamento das análises de cada transação e incluir a informação de transações não reconhecidas pelo cliente.

1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

Modelos de Precificação

Os contratos da Clear Sale com seus clientes no âmbito do mercado de autenticação CNP seguem três tipos de modelo de precificação:

- (i) Cobrança por transação – modelo comum

A maior parte dos contratos da Clear Sale com seus clientes no mercado de autenticação da CNP segue a precificação comum, que é a cobrança por transação, enviada em uma fatura mensal ao cliente. Esses contratos são balizados por dois indicadores, quais sejam (a) o tempo de resposta, que é determinado através de negociação entre as partes no ato do contrato, e (b) o índice de *chargeback*, que é o percentual de operações fraudulentas que não são detectadas.

Em cada contrato e de acordo com a negociação entre as partes, é estabelecido um percentual de penalidade caso haja falha da Clear Sale em cada um desses indicadores. Essas penalidades são refletidas em forma de descontos nas faturas enviadas ao cliente e possuem um limite máximo de 20% de desconto em cada fatura.

- (ii) Garantia de transações fraudadas (garantia de *chargeback*)

Neste modelo de precificação, ao contratar a solução de gestão com garantia de *chargeback*, todas as transações aprovadas pela Clear Sale que forem posteriormente identificadas e confirmadas como fraudulentas, são reembolsadas ao cliente varejista no valor da transação analisada, até o limite de ressarcimento por transação acordado com a loja.

- (iii) “*Performance fee*”

Sob essa modalidade, a remuneração da Companhia não é fixa, varia conforme os indicadores negociados entre as partes e de acordo com a performance da Companhia (índice de *chargeback*, tempo de resposta, número de transações aprovadas, etc.). Essa modalidade é específica e poucos clientes a utilizam.

(ii) Autenticação de Identidade (*Application Fraud*)

No mercado de *application fraud*, oferecemos serviços de prevenção à fraude de subscrição e cadastro de consumidores em negócios e contratos digitais, como, por exemplo, assinatura de planos de telefonia e planos de televisão por assinatura, locação de carros, emissão de cartões de crédito, abertura de contas-correntes em bancos, cadastro para revenda de linhas de produtos cosméticos, dentre outros. Nesse mercado, o objetivo não é proteger o cliente contra fraude envolvendo cartões de crédito, mas sim contra a fraude de identidade, ou seja, visa impedir transações e contratos realizados por terceiros fraudadores que não os consumidores finais.

As soluções de autenticação de identidade contam com a força da base de dados única da Clear Sale como camada adicional de proteção e apoio para empresas para fornecer componentes de antifraude para garantir um *onboarding* digital sem fricção e garantindo a celeridade do processo de aprovação para o consumidor legítimo e identificação de fraude.

O público-alvo dos serviços de antifraude são bancos, instituições financeiras, empresas de telecomunicações, venda direta, *fintechs*, programas de fidelização de consumidores, dentre outros.



1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

Modelos de Contratação

Da mesma forma, podemos oferecer o serviço de antifraude em duas modalidades: (i) modalidade gestão e (ii) modalidade autogestão.

Na **modalidade de gestão** completa da Clear Sale, realizamos a gestão de risco na identificação de fraudes em processos de cadastro, vínculo de cartão, pagamentos, transferências e saques em carteiras digitais e programas de fidelidade; com profissionais altamente especializados e monitoramento contínuo dos indicadores de negócio. A atenção dedicada aos indicadores permite o maior número de aprovações no menor tempo sem perda financeira, recomendando a aprovação automática (sem análise humana) na grande maioria das transações e levando apenas uma pequena parcela para a análise mais detalhada, garantindo assim o melhor custo-benefício e retorno financeiro entre custo de análise, aprovação e fraude.

Buscamos oferecer aos usuários o menor nível de atrito necessário para cada caso. A solução recebe como entrada os dados cadastrais do consumidor final (como CPF, celular, e-mail, endereço, dispositivo) e dados transacionais (como valor, forma de pagamento, produto ou serviço contratado, etc.) e analisa as transações aplicando inteligência artificial para obter o melhor *score* de fraude do mercado e a melhor decisão. Na modalidade de gestão também possibilita o envio do 2º fator de autenticação confirmando a transação no número de celular mais habitual do CPF na base de dados da Clear Sale, que chamamos de “*Hot-Phone*”. O titular do CPF poderá confirmar a solicitação, respondendo gratuitamente por SMS, whatsapp ou e-mail.

A solução também é integrada com a autenticação biométrica, um processo de segurança que se baseia nas características biológicas exclusivas de um indivíduo. Através de uma análise profunda de imagem é possível verificar se ele é quem diz ser comparando os dados biométricos capturados com os dados autênticos armazenados em um banco de dados criptografados. Caso não seja possível decidir a aprovação ou reprovação automática através das etapas previstas, apoiamos a tomada de decisão mais precisa por meio da análise investigativa pela equipe de operadores da Clear Sale.

A análise humana é feita pelo time especializado da Clear Sale composto por analistas/operadores e, após a avaliação das informações levantadas, será fornecida uma sugestão de decisão final. A análise manual auxilia diretamente na alimentação dos modelos de inteligência artificial e evita prejuízos com a reprovação de casos que envolvem maior risco.

Já na **modalidade autogestão**, os clientes contratam a solução e utilizam as informações fornecidas pelas nossas soluções como insumos que agregam qualidade em seus *scores* próprios ou que criem regras nos seus próprios motores de decisão. As soluções são oferecidas em módulos que podem ser utilizados isoladamente ou de forma agregada com outros, e incluem: (i) *Score* de fraude, classificando o nível de risco de fraude de uma transação, tanto para Pessoas Físicas, quanto para Pessoas Jurídicas; (ii) *Ratings*, que é uma classificação sobre a força do vínculo de todas as duplas de dados: CPF com celular, celular com dispositivo, etc., podendo ser baixo, médio ou alto; (iii) *Insights*, que são informações adicionais sobre os dados informados, trazendo pontos de alerta, neutro ou positivos sobre os dados recebidos, tanto para Pessoas Físicas, quanto para Pessoas Jurídicas (CPF/CNPJ, celular, e-mail, CEP e *device*) e que são gerados através do cruzamento das informações da transação com o todo base de dados única da Clear Sale para aprimorar a tomada de decisão dos clientes; (iv) *Score* Biométrico, que recebe a face do usuário, seja através da integração de API integrada ao nosso SDK de captura ou de um link que leva a uma *webview*, em seguida faz a orquestração e se conecta com diversas bases de faces que tem a maior chance de ter a face capturada, gerado um *score* único para a biometria capturada; (v) *Device Fingerprint*, que pode identificar os dispositivos eletrônicos utilizados pelos usuários para realizar cadastros e transações e, dessa forma, mapear os dispositivos e comportamento de uso de milhões de usuários no Brasil, através de nossa tecnologia; (vi) Grupos de Risco, que são recomendações simples geradas através de *de/paras* customizados de acordo

1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

com o resultado do *score* e dos *insights*, aplicado apenas à verificação de empresas e seus relacionados; (vii) *Background Check*, consulta de informações e dados do usuário em fontes públicas e privadas, tais como, antecedentes criminais, informações cadastrais, processos, protestos, entre outros; (viii) *Liveness*, captura de prova de vida, com *Anti-Spoofing*, que garante que exista um ser humano vivo em frente a câmera; (ix) OCR e Tipificação, captura da foto do documento, tipificação dos dados aceitando apenas os documentos determinados, além da extração e estruturação dos mesmos; (x) Documentoscopia, análise da autenticidade de um documento com Inteligência Artificial, junto a uma equipe de especialistas em análise documental; (i) Segundo Fator de Autenticação; e (i) *token* de verificação, que possibilita que o cliente opte por enviar um *token* (código de 6 dígitos) para realizar a confirmação de posse e uso do número de celular de um cliente. O *token* é enviado por SMS e-mail para o número de telefone e e-mail informados pelo cliente e normalmente é inserido numa interface do próprio cliente que faz a validação com a Clear Sale.

Modelos de Precificação

Os contratos da Clear Sale com seus clientes no âmbito do mercado de *onboarding* digital segue o modelo de precificação comum, com cobrança por transação, porém apenas com o indicador de tempo de resposta como balizador, a ser negociado conforme cada contrato. Não há penalização por índice de fraude em razão da dificuldade de mensuração visto que não há processos de *chargeback* (que está vinculado necessariamente a utilização do cartão de crédito) no mercado de antifraude.

(iii) Avaliação comportamental para Crédito

Nesse mercado, não oferecemos propriamente uma solução antifraude, e sim uma solução para avaliação de risco de crédito baseado no comportamento digital do consumidor. Dessa forma, quando o consumidor final submete uma ficha de aprovação para algum tipo de financiamento junto a um banco ou instituição financeira, a Clear Sale é acionada para avaliar as chances de o consumidor se tornar adimplente com as obrigações que se propõe a assumir.

Os retornos de cada transação são derivados de modelos estatísticos robustos construídos com as informações das transações que passam pelos sistemas da Clear Sale. Tais informações constituem a base de dados única da Clear Sale, que contempla uma visão ampla sobre o indivíduo com o foco em seu comportamento de compra em diversos mercados, como *ecommerce*, telecomunicações, vendas diretas, turismo, bancos e seguros.

O modelo estatístico voltado para concessão de crédito define, em milésimos de segundo, a capacidade creditícia do CPF e fornece insumos para dar maiores subsídios à decisão do cliente. Sob esse modelo, apenas fornecemos as Soluções ao cliente, que é responsável por fazer a gestão da informação. Ou seja, não oferecemos esse produto sob a modalidade de gestão, somente sob a modalidade autogestão, uma vez que nossos retornos são insumos para auxiliar os clientes em sua tomada de decisão. Usualmente, são utilizadas como novas variáveis em seus scores próprios ou por meio de regras no motor de decisão. As soluções são oferecidas em módulos que podem ser utilizados isoladamente ou de forma agregada com outros, e incluem: (i) *Score* de Crédito, que avalia a capacidade creditícia do CPF com base em diferentes indicadores, com opções de personalização, enxergando a reputação do consumidor ou empresa; (ii) Indicador de Digitalização, que fornece informações sobre o perfil do consumidor e sua presença digital; (iii) Potencial de Consumo, que avalia o potencial de consumo aliado aos compromissos do consumidor, em uma visão diretiva e com possibilidade de vários *insights*.

1.3 Informações relacionadas aos segmentos operacionais

Modelos de Precificação

Os contratos da Clear Sale com seus clientes no âmbito do negócio de avaliação comportamental de crédito seguem o modelo de precificação comum, com cobrança por transação, porém sem nenhum indicador como balizador. Ou seja, não há penalização por qualquer indicador.

2) – Clientes Internacionais

Assim como para clientes nacionais, oferecemos serviços de prevenção a fraude para clientes que vendem produtos e serviços e aceitam como forma de pagamento o cartão de crédito, especificamente o cartão de crédito não presente (“CNP”), em que o consumidor não necessita autenticação por senha.

Os clientes estão, em sua maioria, no México, Estados Unidos e Canadá

b. receita proveniente do segmento e sua participação na receita líquida do emissor;

Em R\$ mil, exceto %	31/12/2024	31/12/2023	Var
Receita Nacional	413.235	432.157	-4,4%
Receita Internacional	61.341	71.936	-14,7%
Receita Líquida Total	474.576	504.093	-5,9%

c. lucro ou prejuízo resultante do segmento e sua participação no lucro líquido do emissor.

Em R\$ mil, exceto %	31/12/2024	31/12/2023	Var
Resultado Líquido Nacional	17.782	439	+3950,6%
Resultado Líquido Internacional	(46.391)	(28.444)	+63,1%
Resultado Líquido no Exercício	(28.609)	(28.005)	+2,2%
Margem Líquida Nacional	4,3%	0,1%	+4,2 p.p.
Margem Líquida Internacional	-75,6%	-39,5%	-36,1 p.p.
Margem Líquida Total	-6,0%	-5,6%	-0,5 p.p.

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

1.4. Em relação aos produtos e serviços que correspondam aos segmentos operacionais divulgados no item 1.3, descrever:

a. características do processo de produção

A Clear Sale para prover serviços de prevenção a fraude e diminuição do risco de inadimplência usa a mais alta tecnologia aliada a inteligência artificial e estatística, acesso a dados da base única, expertise em gestão de risco e análise humana. Por isso, nosso processo de produção está ligado ao desenvolvimento de processos e sistemas nestes pilares sempre com grande proximidade com os clientes para construção de soluções escaláveis e de alta performance.

Modelagem e inteligência artificial

A Clear Sale possui uma equipe de especialistas em dados composta por estatísticos, matemáticos, engenheiros e físicos provenientes das melhores universidades do país que transformam a força da base compartilhada em inteligência estatística. Com acesso a dados históricos e análise de dados qualificada internamente, são criados modelos estatísticos de alta precisão para detecção de fraudes ou riscos nos mais diversos mercados.

Através de estudos e análises que envolvem o tratamento de grandes volumes de dados, criação de algoritmos estatísticos, definições de indicadores, simulações, entre outros, a equipe cria e melhora múltiplos escores que são usados em diferentes contextos e casos de uso para prever estatisticamente o risco de fraude, a inadimplência ou outros tipos de comportamento de consumidores. Durante a operação, o time acompanha indicadores e monitora resultados para aplicar otimizações que trazem diminuição de custos e aumento de acuracidade.

Base de dados única

Os dados da base Clear Sale usados na prevenção à fraude são compostos por informações enviadas por seus clientes dos mais diversos mercados, como o comércio eletrônico, financeiras e telecomunicações. Todas as consultas feitas nos produtos da empresa são armazenadas de maneira segura e processadas automaticamente para contribuir em modelos de predição para diversos contextos.

Desenvolvimento de produtos

Buscamos continuamente identificar novas demandas e necessidades de nossos clientes para desenvolver novos produtos e serviços no mercado de prevenção à fraude e risco de inadimplência. Fazemos isso usando metodologias ágeis e times multidisciplinares que buscam proximidade com o cliente para construir produtos com o máximo de valor tanto para a Companhia quanto para quem nos contrata.

Novas oportunidades chegam através de diversos canais como pesquisas com clientes, o time comercial e de *customer success*, pesquisas mercadológicas de tendências, estudos internos, entre outros. Onde times com pessoas de diversas especialidades podem se aprofundar e identificar novas oportunidades, muitas vezes usando habilidades de pessoas de produto e marketing de produtos, tecnologia, cientistas de dados, designers e especialistas em experiência do cliente. As oportunidades são identificadas de acordo com o potencial em trazer resultados escaláveis para a companhia, selecionadas, priorizadas e colocadas no processo para criação de novas funcionalidades ou produtos, a fim de validar a hipótese levantada.

Podemos organizar nosso processo de desenvolvimento de produtos em quatro principais etapas que seguem:

(i) Processo de descobrimento

Nesta fase, novas oportunidades são estudadas por um grupo selecionado de especialistas para identificar necessidades do cliente que podem ser atendidas pela Clear Sale. São usadas muitas fontes de informações, análise de concorrência, entrevistas com potenciais clientes, busca de possíveis parceiros e desenvolvimento de provas de conceito para avaliar viabilidade técnica e

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

econômica. O resultado deste processo é um plano claro de construção de produto e direcionamento de como atender o mercado na oportunidade específica, definindo diretrizes de equipe de desenvolvimento e próximos passos.

(ii) Desenvolvimento

Uma vez definido o plano de atuação e conceito de novo produto ou funcionalidade, alocamos a equipe necessária para construção gradativa da solução final. Sempre com o intuito de ter entregas de valor intermediárias que possam ser validadas ao longo da jornada de desenvolvimento. Para isto buscamos potenciais clientes que possam nos ajudar no processo de validação usando as entregas intermediárias e nos dando seus pontos de vista para melhorias ou modificações no que estamos construindo, diminuindo o risco de não atendermos a necessidade dos clientes. Ao mesmo tempo, os times sempre equilibram as sugestões dos clientes com a estratégia da empresa, avaliação jurídica, viabilidade técnica e econômica, buscando a adequação do produto no mercado de maneira que ele seja rentável e escalável.

(iii) Escalabilidade

Após encontrar a correta adequação do produto no mercado, o produto entra em fase de ajustes para escalar com mais clientes. São construídos novos processos de operação, treinamentos e adequações internas de maneira a remover qualquer barreira para a escalabilidade do produto. Também são criados os planejamentos comercial e de marketing, com materiais, campanhas, treinamentos e todo o suporte necessário para ampla distribuição do produto em nossos canais comerciais, quando possível tanto para grandes clientes como para médios e pequenos.

(iv) Operação e Expansão

Uma vez lançada a nova funcionalidade ou produto, buscamos vender para nossos clientes atuais, bem como para novos mercados que ainda não são atendidos pela empresa. Além disso, existe um processo contínuo de monitoramento e captura de oportunidades de melhoria para gerenciamento do ciclo de vida do produto, evoluindo ao longo do tempo.

b. características do processo de distribuição

A estratégia de divulgação e distribuição das soluções digitais oferecidas pela Companhia está baseada em três pilares: (i) Aquisição de *leads* (potenciais negócios), (ii) Vendas e (iii) Retenção de clientes.

(i) Aquisição de *Leads*: configura a primeira etapa de prospecção de clientes potenciais (*leads*) e inclui ações ativas e passivas conjuntas de quatro áreas distintas: (a) Inteligência Digital; (b) Parcerias; (c) Alianças; e (d) *Data Mining*.

a. Inteligência Digital: responsável pelo controle estratégico de campanhas de mídia paga (ex: Google Ads) e pela produção e publicação de conteúdo em canais digitais (ex: Facebook, Instagram, LinkedIn, Blog, Webinars, etc) com o objetivo de gerar acessos gratuitos ao site, que aqui denominaremos tráfego orgânico. As campanhas de mídia pagam miram a divulgação dos produtos/soluções da Clear Sale enquanto os conteúdos são produzidos considerando os principais temas relacionados à fraude nos mercados priorizados (ex: bancos, e-commerce, telecom).

Outra responsabilidade desta área é o acompanhamento dos visitantes do site que consumiram algum de seus conteúdos e de participantes de eventos para a produção de novas matérias e direcionamento de campanhas de *remarketing* via *Search* (mecanismos de pesquisa) e *Display* (Google Ads). Por fim, a Clear Sale também utiliza a estratégia de *Account Based Marketing* (ABM) para aquisição de contas estratégicas.

b. **Parcerias**: força de vendas indireta em que parceiros indicam a ClearSale aos seus clientes. Atualmente nossa base conta com mais de 200 parceiros, dentre eles estão os principais meios de pagamento online, plataformas, agências de e-commerce, empresas de tecnologia, motores de decisão e consultorias. As campanhas desenvolvidas miram indicações de empresas

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

estratégicas dentro dos parceiros e ações de Co Marketing (ex: webinars, fóruns) para o mercado de e-commerce e que também geram listas de contatos para a prospecção ativa, porém esta ocorre em menor número em relação a primeira.

c. **Alianças:** sistema de alianças com empresas que fornecem aos seus clientes um serviço de pagamento com a solução da ClearSale integrada (ex: aplicativos, meios de pagamento, motores de decisão, consultorias). Trata-se de uma ação indireta de vendas onde oferecemos os nossos produtos a toda sua base de clientes com vantagens de oferta integrada. A equipe dedicada a esse canal atua tanto em ações relacionais com o setor comercial da aliança quanto na prospecção e negociação com novas.

d. **Data Mining:** prospecção ativa de leads com base no perfil de clientes entrantes/ideal de cliente (ex: tipos de itens vendidos, plataforma) realizada pela coleta de informações disponibilizadas por fontes públicas de forma automatizada.

(ii) Vendas: Os *leads*, gerados pelos canais descritos no item anterior, são pré-qualificados por *Sales/Business Development Representatives* (SDRs e BDRs) que são responsáveis por identificar possíveis oportunidades no cliente e direcioná-los à equipe de venda responsável: consultores de *Inside Sales* que negociam produtos sem customização via canais digitais (ex: telefone, e-mail) com empresas de micro, pequeno e médio porte; ou executivos de *Field Sales* que negociam soluções customizadas que atendam às especificidades de cada empresa de grande porte (*enterprise*). Todas as etapas do processo de vendas são realizadas em um sistema de CRM (*Customer relationship management*) que também é utilizado como ferramenta de acompanhamento, análise e gestão da performance dos colaboradores.

(iii) Pós-Vendas: distribuídos em duas equipes dedicadas ao atendimento dos clientes da base segundo seu porte e que são responsáveis por identificar melhorias da solução conforme as peculiaridades de clientes estratégicos e oportunidades de *cross sell* e *up sell*.

c. características dos mercados de atuação

Mercado Prevenção a Fraude

A fraude é um ato ardiloso, enganoso e de má-fé que tem o objetivo de lesar ou ludibriar outrem para trazer algum tipo de vantagem, geralmente financeira, ao fraudador sobre a vítima. Ela pode causar danos à vítima, sejam eles financeiros, psicológicos ou até mesmo de imagem. A dinâmica da fraude normalmente está ligada à utilização maliciosa e ilícita de informações pessoais por terceiros para adquirir bens e serviços; fraudar sistemas internos para realizar compras online não autorizadas; realizar vendas e registros utilizando dados de um representante de vendas ou realizar pagamentos online com cartões de crédito não autorizados, dentre outros.

Ademais, casos de fraude também podem decorrer da utilização de dados pessoais próprios com a intenção de conseguir benefícios de forma ilícita. Exemplos são: autofraude, no caso de um consumidor mentir em não ter feito um pedido quando na verdade o fez; golpe em seguradoras, quando o indivíduo faz falsas queixas; caso de um comprador solicitar a devolução de um produto e no lugar da peça original enviar um substituto ou produto usado; e existem também os casos de representantes de televendas adicionando *upgrades* não autorizados em pedidos.

Esse contexto exige das empresas que entregam serviços de prevenção à fraude, um alto nível de especialização, experiência e capacidade de adaptação para implementar ajustes rápidos e, até mesmo, antecipar tendências através de IA (Inteligência Artificial) na detecção de padrões, com sua incorporação aos algoritmos através de ML (*Machine Learning*). Um dos principais objetivos das empresas que fornecem esses serviços, além de impedir a fraude, é promover o maior número possível de aprovações em um período curto de tempo, de modo a potencializar as vendas de seus clientes em um contexto no qual grande parte do *customer acquisition cost* já foi

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

investido por essas empresas, visto que o consumidor já está na fase final de compra do bem ou serviço.

Assim, para cada uma das diferentes categorias, as soluções antifraude avaliam o comportamento do fraudador para preservar os bons clientes, barrar as fraudes e realizar estas ações com o menor tempo de resposta possível. A Clear Sale atua como uma das líderes de mercado nacional em soluções antifraude e tem um histórico consolidado de fraudes evitadas no Brasil nos últimos anos, chegando em 2024 a um total de mais de R\$3 bilhões em tentativas de fraudes evitadas, como pode ser observado nos dados abaixo obtidos no estudo “Mapa da Fraude 2024”.



1.4 Produção/Comercialização/Mercados

com uma abordagem única em prevenção a fraude, com foco total na (i) maximização das vendas e (ii) controle adequado das fraudes/*chargebacks*, melhorando a experiência dos consumidores, e assim garantindo o (iii) menor tempo de resposta possível. Por isso, a Companhia é uma das líderes no mercado brasileiro.

O mercado de e-commerce cresceu fortemente em 2020 como efeito da pandemia COVID-19 e sua dinâmica de aceleração na digitalização das empresas, em especial no comércio, através de plataformas digitais como alternativa ao fechamento ou restrição dos estabelecimentos no atendimento presencial.

O movimento de crescimento do e-commerce se destaca, em especial, quando olhamos o cenário brasileiro para os próximos anos. De acordo com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABCOMM), as vendas do E-commerce Brasileiro devem atingir R\$ 277,8 bilhões em 2028, um valor expressamente maior comparado aos R\$ 126,5 bilhões registrados em 2020, ou então aos R\$ 204,3 bilhões registrados em 2024.

Faturamento E-commerce (R\$ Bilhões)

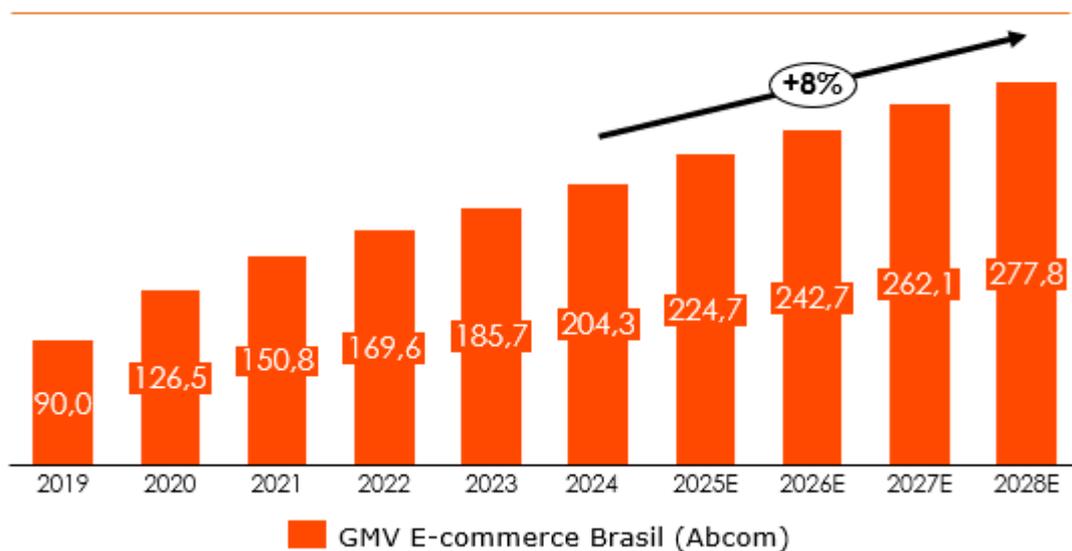


Gráfico ABComm – Faturamento (Bilhões R\$)

Existe uma forte correlação entre o aumento de transações de compra online e tentativas de fraude, principalmente aquelas relacionadas a utilização do cartão de crédito como meio de pagamento que segundo a ABECS apresentou crescimento anual de 10,0% em 2024.

Dessa forma, soluções antifraude continuam sendo fortes aliadas do e-commerce no crescimento do negócio e na validação das melhores vendas.

Novos meios de pagamento surgiram globalmente e, também, com aplicação local no Brasil, dentro do cenário de varejo online. Vale destacar a possibilidade de transações através de Wallet/ Carteira Digital, Pix (Pagamento Instantâneo). Todos estes meios devem dividir as possibilidades de pagamento no *checkout* do e-commerce, juntamente com a utilização do cartão de crédito.

Autenticação de Identidade (*Application Fraud*)

Com a interface digital ganhando espaço no meio de relacionamento entre os usuários e a utilização massiva dos dispositivos móveis, torna-se preponderante a utilização de autenticação digital pelas empresas nos processos de cadastro (*Application Fraud*) e utilização dos serviços disponibilizados no ambiente digital os métodos de autenticação são ferramentas tecnológicas que buscam verificar a identidade de uma pessoa no mundo digital. Isso acontece para evitar que fraudadores ou outras pessoas com más intenções possam se passar por cidadãos idôneos,

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

usando seus dados para cometer fraudes e outros tipos de crimes. Para que uma empresa possa definir quais são os métodos de autenticação mais aderentes ao negócio, é preciso, antes, definir níveis de complexidade e sofisticação, pois só assim é possível identificar categorias e quantos fatores devem ser utilizados. Com o aumento da digitalização, através da entrada de novos usuários e, também, maior utilização do meio digital para contratação e utilização de serviços, existe uma necessidade crescente de processos seguros de autenticação de identidade no ambiente digital.

Autenticar a identidade de um usuário em ambientes digitais é extremamente importante para garantir a segurança antifraude dos dados que ali trafegam, tanto para a empresa quanto para o próprio usuário. Em contrapartida, uma preocupação constante das empresas atentas às tendências de mercado é adotar métodos de autenticação que possam checar identidades com a menor fricção possível com o usuário, para garantir a melhor experiência ao cliente. A Clear Sale entrega sua solução de “Autenticação de Identidade” no modelo de camadas para permitir uma implementação de fluxo “*frictionless*”, permitindo aos nossos clientes utilizarem as camadas necessárias de segurança, de acordo com o risco identificado em cada contexto de interação com seus usuários. Estes fluxos fluidos e interativos com os clientes devem ser implementados sempre em conjunto com uma análise de autenticação de identidade com soluções flexíveis e que possam oferecer ao usuário um leque de opções de autenticação, para que ele, por sua vez, possa escolher o método mais conveniente. A Clear Sale disponibiliza meios modernos de autenticação, capazes de (i) cruzar rapidamente grandes quantidades de dados, alimentando bases de (ii) tecnologias de *Machine Learning* e, conseqüentemente, deixando a autenticação cada vez mais sofisticada e discreta à (iii) percepção do usuário, justamente o conceito “*Frictionless Clear Sale*”.

Para além da forte presença no mercado de soluções antifraude no e-commerce a Clear Sale expandiu sua atuação em mercados que entende serem chaves na digitalização da economia, como *Financial Services* (Bancos + *Fintechs*), Telecom e Venda Direta. Com presença marcante em todos estes mercados prestando serviço para os principais *players* em cada mercado. Nestes mercados colaboramos em vários processos de autenticação de identidade como abertura de contas, emissão de cartão de crédito, financiamento de veículo e outros bens, *onboarding* de carteiras digitais, solicitação de pacotes das operadoras de telecomunicações, cadastro de revendedores, dentre outros.

A dinâmica de alguns destes mercados tem uma correlação forte do Brasil pareado com a evolução global. Em especial, *Financial Services* e *Telecom*. Nestes mercados o nível de evolução do negócio e tecnologia local estão muito semelhantes as demais geografias. Vale destacar as projeções positivas de crescimento destes mercados.

No caso do mercado de Telecomunicações, a quantidade de usuários globais de smartphones deve chegar em 2024 em torno de 4,5 bilhões de pessoas, um crescimento de 600 milhões de novos usuários de serviços de telecom sobre a base de 3,9 bilhões em 2021, conforme o estudo “Global Mobile Market Report” da Newzoo de setembro de 2021.

Na visão do mercado financeiro, de acordo com o estudo “Digital Banking” da Juniper Research (<https://www.juniperresearch.com/press/over-half-global-population-digital-banking>) de julho de 2021, o número de usuários de bancos digitais deve superar 4,2 bilhões em 2026, um CAGR de 13% sobre a base de 2,5 bilhões de usuários em 2021.

Mercados por tipo de cliente

i) Varejo Online

No mercado de varejo, a Companhia é responsável por oferecer aos seus clientes soluções antifraude que buscam reduzir o número de transações fraudulentas e aumentar o número de transações legítimas que são aprovadas pelo varejista.

O e-commerce brasileiro registrou crescimento em 2024, apesar do cenário macroeconômico desafiador, da base comparável forte do ano anterior e das contínuas questões que dificultam

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

sua implementação no Brasil como um todo. Nesse sentido, a Clear Sale tem auxiliado seus clientes com customizadas soluções antifraude, possibilitando o crescimento da receita de seus parceiros. No exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, de acordo com os dados da ABCOMM, o e-commerce cresceu 10,0%, em relação a 2022, em termos de vendas no Brasil, atingindo a marca de R\$ 204,3 bilhões.

Os chamados *third-party sellers* são os principais participantes do e-commerce no Brasil, conforme são também no resto do mundo. Tratam-se, de plataformas de *marketplace* formados por grandes players do setor (como Magazine Luiza, VILA e Americanas), com a finalidade de unir um grande número de vendedores e compradores. Existem dois tipos de *marketplace*: o *marketplace-in* e o *marketplace-out*. O *marketplace-in* consiste na venda de produtos de terceiros no website do próprio varejista, e o *marketplace-out* que consiste na venda de produtos do varejista em questão em plataformas online de terceiros. A remuneração dos *marketplace* se dá pelo *take rate*, que é um percentual do preço de venda pago ao dono da plataforma onde os produtos são transacionados.

Problemas com logística dificultam o desenvolvimento do e-commerce no Brasil. Observamos empresas que passaram muitos anos desenvolvendo suas plataformas com o objetivo de diminuir a fricção ao longo de suas cadeias de valor. Varejistas vem buscando desenvolver ecossistemas completos que integram aos seus processos soluções de gerenciamento de estoque e pagamentos digitais. A pandemia acelerou a necessidade de adaptação dos varejistas, que precisam viabilizar prazos de entrega razoáveis e fretes acessíveis para fomentar o crescimento de suas operações.

A fraude também prejudica o desenvolvimento do e-commerce brasileiro, diminuindo o nível de confiança, tanto de varejistas quanto de consumidores, no comércio digital. Nesse contexto, a Clear Sale é especialista na detecção e prevenção à fraude, atuando como parceira de varejistas em suas operações de e-commerce. A Companhia possui uma infraestrutura robusta com uma base de dados que vem sendo construída ao longo de sua história, de modo que a permite entregar aos seus clientes soluções para o aumento de aprovações legítimas, redução de perdas causadas por *chargeback* e melhoria da experiência de compra, através de um curto tempo de resposta da loja virtual.

Em 2020 houve uma aceleração da digitalização dos processos internos e externos das empresas. Assim, a integração de plataformas - como o WhatsApp - na experiência dos consumidores tem se tornado cada vez mais comum, apresentando uma oportunidade para a Clear Sale complementar seu portfólio de soluções e expandir seu negócio.

ii) Instituições Financeiras

Existem duas principais categorias de soluções antifraude para serviços financeiros: preventivas e reativas. Soluções preventivas buscam mitigar o risco de fraude antes que ela aconteça, enquanto soluções reativas tem como objetivo minimizar os efeitos negativos de uma fraude uma vez que ela já tenha ocorrido. Processos de *onboarding*, por exemplo, são uma grande fonte de demanda para soluções antifraude, que vem aumentando uma vez que a digitalização acelera. A análise de crédito também pode ser beneficiada por soluções antifraude, que permitem instituições financeiras a melhor precificar seus produtos e mitigam risco de inadimplência.

Segundo o estudo “Uso da TI nas Empresas: 35ª Pesquisa Anual, FGVcia. F. Meirelles, 2024” o aumento do uso e da posse de celulares (*mobile*), que já soma 1 por habitante no Brasil em 2024, torna-se cada vez mais a porta para venda de produtos pelos bancos, no ano 2000 as contas bancárias ativas totalizavam 45 milhões, passando para 89 milhões em 2010 e ultrapassando os 200 milhões em 2022, com isso a população bancarizada passou de 28% em 2000 para 75% em 2022. Segundo o mesmo estudo a bancarização no Brasil chegará perto de 80% da população em 2024, mas continua atrás de países como África do Sul, China, Reino Unido e USA (94%). Nos anos 2020 e 2022, o governo distribuiu auxílio emergencial, durante a crise provocada pela

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

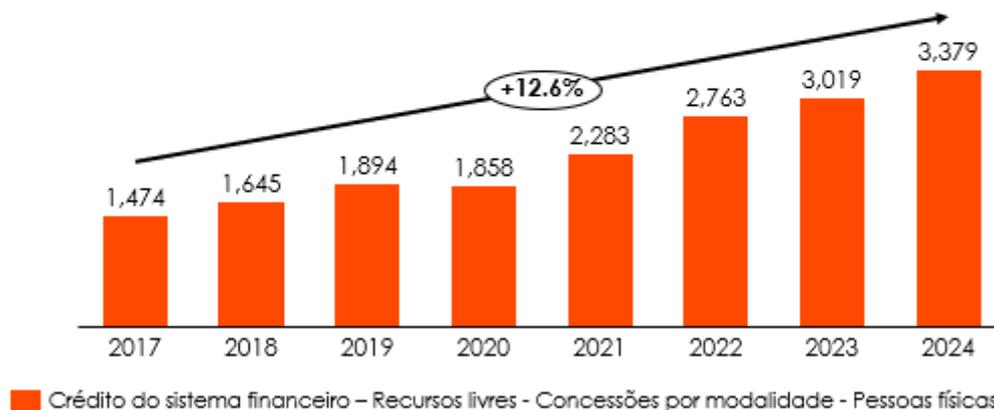
Pandemia, através de contas digitais abertas, aumentando significativamente o número de clientes digitais e provocando uma mudança na taxa de bancarização.

Além das contas correntes, estão crescendo também o número e a complexidade das transações. O estudo pontua que em 2014, foram 46 bilhões de transações, o dobro de 2009, isto é, mais de uma transação por habitante por dia útil. Em 1 ou 2 anos, deve dobrar novamente, passando de 92 bilhões de transações, sendo 90%, tanto em volume como em valor, das transações geradas pelo autoatendimento: ATMs, POS, mobile e internet.

Dessa forma, observamos um crescimento também na concessão de crédito para consumo, cada vez mais digitalizado, segundo o Bacen as concessões de crédito recursos livres para pessoas físicas teve uma taxa de crescimento anual composto de 12,6% entre os anos 2017 e 2024, abrindo oportunidades para as soluções antifraude do *application fraud*. Apesar do crescimento, quando relativizamos o crédito pelo PIB, observamos que no Brasil o crédito representou 54,2% em 2022, segundo a Ipea, enquanto em economias mais maduras como Estados Unidos chega a 152% do PIB e Coréia do Sul chegando a 176% do PIB, segundo Ceic Data, havendo oportunidades no Brasil de continuar a tendência de crescimento observada ao longo dos últimos anos.

Evolução da concessão de crédito no Brasil para o consumo (Em bilhões de reais)

Concessão de Crédito Recursos livres - Pessoas físicas (R\$ bilhões)



iii) Telecomunicações

O Brasil é o quarto maior mercado de telefonia móvel do mundo em termos de número de assinantes – atrás apenas da China, Estados Unidos e Índia. Segundo a Pesquisa Anual do Uso de TI do FGVcia (Centro de Tecnologia de Informação Aplicada da FGV-EAESP), a expectativa é que o Brasil alcance a marca de +250 milhões de celulares inteligentes (smartphones) em uso em maio de 2024, o que representa mais de 1,2 smartphone por habitante. Conforme divulgado, considerando-se computador, notebook, tablet e smartphone, o Brasil possui 464 milhões de dispositivos em uso (corporativo e doméstico), ou seja, o Brasil alcança a marca de 2,2 dispositivos digitais por habitante.

Além disso, o setor é frequentemente alvo de ações fraudulentas, que visam, por exemplo: benefício no alcance de metas comerciais; acesso a equipamentos, como modem e roteadores, para uso e revenda; redução de faturas feitas pela equipe interna para favorecimento de

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

terceiros; roubo de dados para iniciar outros tipos de fraude; fraude deliberada; vantagem em usufruir de serviços de forma gratuita sem autorização (como TV por assinatura).

Por conseguinte, a Clear Sale atua no mercado com soluções antifraude customizadas para cada cliente. O trabalho é feito com base em dados integrados e na capacidade de mapear instantaneamente anomalias cadastrais, a fim de garantir a segurança e transparência no tratamento de dados, de modo a garantir o fluxo de aprovações de clientes íntegros, e impedir ações fraudulentas, que causam prejuízos ao setor.

iv) Vendas diretas

Venda direta é a modalidade de comercialização de bens de consumo e serviços diretamente aos consumidores, geralmente em suas residências ou locais de trabalho. As vendas podem ocorrer tanto de forma individual e personalizada – quando um vendedor da marca vai até a residência do consumidor, por exemplo – ou de uma forma grupal – quando um representante da marca organiza um evento, em sua casa, por exemplo, e convida potenciais clientes a participar e conhecer os produtos ofertados.

Neste mercado, a Clear Sale atua com o forte propósito de evitar a fraude em dois momentos, no cadastro de um novo vendedor, sem seu consentimento prévio, ou na realização de um pedido falso. Dessa forma, a Clear Sale atua com objetivos que envolvem desenvolver soluções antifraude personalizadas para cada cliente a fim de diminuir perdas, proteger sua receita e a sua base de cadastros.

Devido à exigência de que todas os serviços não essenciais permanecessem fechadas durante a quarentena, a modalidade de venda direta surgiu como uma alternativa mais do que aceitável para o varejo de loja física, pois a venda direta envolve na sua própria natureza o vendedor levando o produto até o cliente.

Com as vendas diretas crescendo da situação de pandemia durante 2020, os principais *players* do canal optaram por tomar medidas para minimizar a interação presencial, sempre que possível, para maximizar o apelo do modelo de venda direta no contexto de distanciamento social. Em particular, as principais empresas de venda direta do Brasil incentivaram seus agentes de vendas a se tornarem o mais digitais possível, com o aproveitamento de plataformas de mídia social, como *Instagram* e *Facebook*, consideradas como uma forma ideal de promover vendas e manter suas bases de clientes engajadas. Ao mesmo tempo, o uso de aplicativos de mensagens como o *WhatsApp* surgiu como uma forma particularmente eficaz de se envolver diretamente com os clientes em um nível pessoal e realizar todos os aspectos das transações, com o contato pessoal que é a marca registrada da venda direta.

Outro fator que apoiou o crescimento das vendas diretas durante 2020 foi o enorme aumento observado no desemprego no pico da pandemia causada pela Covid-19. Isso significa que havia muitas pessoas disponíveis para se envolver nas vendas diretas como vendedores, em um contexto no qual as vendas diretas há anos são consideradas fontes essenciais de renda adicional para aquelas pessoas que enfrentam dificuldades financeiras. Portanto, espera-se que os principais participantes da venda direta continuem a investir no desenvolvimento de características de serviços mais personalizados, algo único e mais valioso do que um mero produto. Esta oferta de uma experiência luxuosa e memorável a preços acessíveis tem o potencial de encorajar até mesmo os consumidores mais pressionados a continuar comprando.

Ademais, em termos de vendas diretas, pode-se esperar que a digitalização e a mudança para canais digitais continuem a impulsionar o desenvolvimento desse mercado ao longo dos próximos anos, com as marcas líderes do canal provavelmente continuando a tirar o máximo proveito dos benefícios oferecidos por plataformas de mídia social e aplicativos de mensagens. Ao alavancar as redes sociais, as empresas de vendas diretas têm a oportunidade de transmitir

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

sua principal vantagem da vida real: o contato pessoal entre o vendedor e o cliente. Assim, os vendedores também devem ser incentivados a aumentar o engajamento em suas redes sociais.

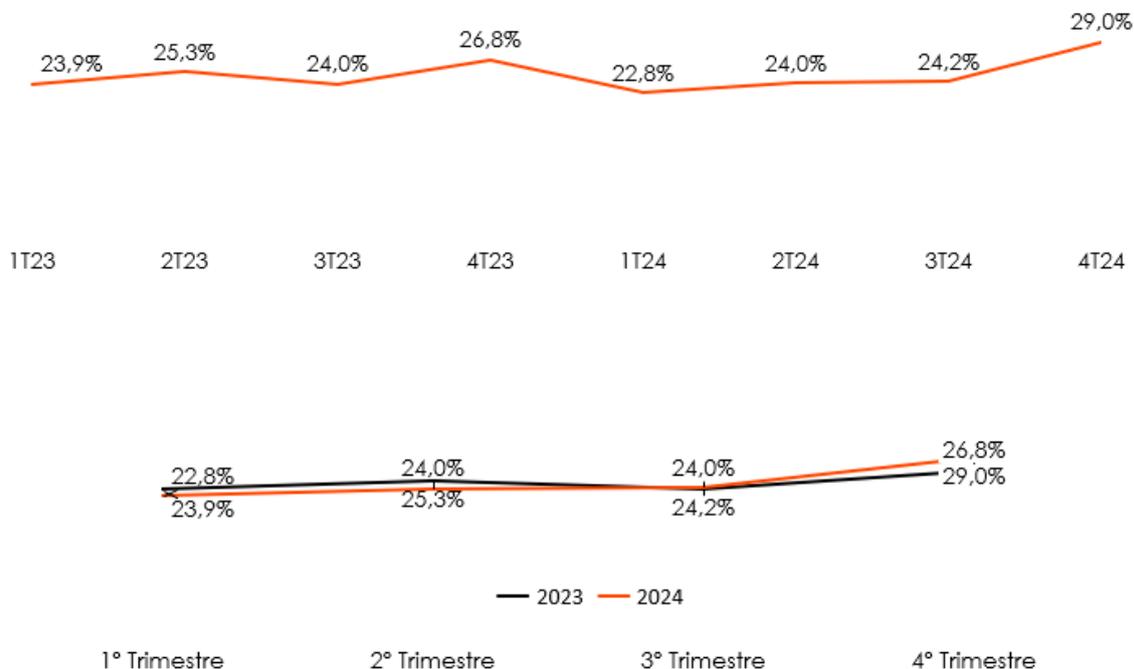
Os últimos anos mostraram que a as vendas diretas e o e-commerce possuem o potencial de criar relacionamentos com grandes sinergias para empresas que desejam investir no desenvolvimento de uma abordagem de canal duplo para suas operações de varejo. As empresas desse segmento que já lançaram seus próprios sites e conseguiram desenvolver uma forte infraestrutura de logística para apoiar suas vendas online de uma forma que não canibalize as vendas de seus vendedores provavelmente terão uma grande vantagem competitiva no futuro.

Por conseguinte, frente à essa grande tendência de digitalização do mercado de vendas diretas, o problema da fraude se acentua ainda mais. Motivados por fatores diversos, como o benefício em programas de reconhecimento interno; acesso a kits iniciais e aquisição de produtos para comercialização ilegal, fraudadores não medem esforços para prejudicar o setor em benefício próprio. Por outro lado, contra essas ações fraudulentas, a Clear Sale vem desenvolvendo há anos soluções para empresas de venda direta e marketing multinível a fim de reduzir os prejuízos por fraude. Dessa forma, a Clear Sale atua para diminuir os impactos com mercadorias perdidas por fraude ou inadimplência, processos jurídicos por negativação indevida, reprovação de bons consumidores e perda de credibilidade no mercado.

d. eventual sazonalidade

(j) Autenticação CNP

Observa-se um aumento significativo de volume de vendas de produtos no comércio eletrônico e consequente aumento de receita no grupo de autenticação de compras no cartão de crédito online durante dois eventos comemorativos importantes: a *Black Friday* em novembro e as campanhas de Natal em dezembro. É possível que sejam criadas ou fortalecidas outras datas importantes no calendário do varejo ao longo do tempo.



1.4 Produção/Comercialização/Mercados

(ii) Autenticação de Identidade

Não há sazonalidade neste grupo de produtos/clientes.

(iii) Avaliação Comportamental para Crédito

Não há sazonalidade neste grupo de produtos/clientes.

e. principais insumos e matérias primas, informando:

i. descrição das relações mantidas com fornecedores, inclusive se estão sujeitas a controle ou regulamentação governamental, com indicação dos órgãos e da respectiva legislação aplicável

Os principais insumos necessários para o desenvolvimento de nossas operações estão listados abaixo:

Mão-de-obra: Um dos principais insumos que a empresa conta é a mão-de-obra qualificada em duas principais áreas que suportam nossos produtos e serviços:

Analytics, Desenvolvimento e TI

Entre as áreas de Analytics, Desenvolvimento e TI contamos com mais de 450 profissionais envolvidos no desenvolvimento de novos produtos e gestão de nossas operações. Em sua imensa maioria composta por pessoas com vínculo empregatício ou societário conosco e alguns poucos times contratados de empresas especializadas em desenvolvimento de tecnologia.

Times com formações em tecnologia, estatística, análise de dados, produtos, P&D e *design* estão organizados em grupos multidisciplinares, usando metodologias ágeis para alcançar três principais objetivos: gestão de risco de grandes clientes e mercados; criação e manutenção de produtos e sistemas; evolução constante da inteligência analítica.

Operações

Equipe altamente treinada para analisar com olhar humano e combater a fraude nos mais diversos mercados. Estes profissionais são responsáveis por garantir a máxima aprovação e encontrar as fraudes nos produtos de prevenção, melhorando o retorno sobre o investimento dos clientes e retroalimentando os modelos estatísticos. Todo treinamento é feito internamente com processos estabelecidos nos mais de 20 anos da Companhia e não exigem alto grau de qualificação prévio.

Fornecedores de hardware e software: usamos uma base pequena de fornecedores de equipamentos, software, serviços de *datacenter* e nuvem para suporte a nossas operações. Em sua maioria com relacionamentos próximos de longo prazo com contratos bem estabelecidos, que nos garantem previsibilidade e possibilidade de mitigar riscos no suprimento desses insumos.

Fornecedores de dados: mantemos relações com fornecedores de dados (*bureaus* de informação) para melhorias e otimização de nossas operações, mas não possuímos dependência em relação a eles já que a maior parte dos dados que usamos estão em nossa própria base compartilhada. Além disso, procuramos manter relação e contratos com diversos fornecedores.

Fornecedores de Utilities: itens como energia elétrica, conectividade à internet e serviços de voz são necessários para nossas operações. Nossos fornecedores para estes insumos em sua maioria são regulados por agências governamentais e sempre procuramos manter planos de contingência com mais de uma opção quando possível.

ii. eventual dependência de poucos fornecedores

1.4 Produção/Comercialização/Mercados

Não aplicável. Nenhuma de nossas operações têm forte dependência com poucos fornecedores que não encontrem alternativas no mercado e asseguramos contratos que nos permitam trocas sem rupturas.

iii. eventual volatilidade em seus preços

Não aplicável, como descrito nos itens anteriores.

1.5 Principais clientes

1.5 Principais clientes

(a) montante total de receitas provenientes do cliente; e

Nenhum cliente foi responsável por mais de 10% da nossa receita operacional líquida nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023.

(b) segmentos operacionais afetados pelas receitas provenientes do cliente

Considerando que a Companhia possui apenas um segmento operacional, os valores referentes a este item “b” são os mesmos dos indicados no item “a” acima.

1.6 Efeitos relevantes da regulação estatal

1.6 Efeitos relevantes da regulação estatal

(a) necessidade de autorizações governamentais para o exercício das atividades e histórico de relação com a administração pública para obtenção de tais autorizações;

A atividade da Clear Sale S.A. não é regulada por nenhuma agência governamental ou órgão público correlato. As únicas licenças que necessitamos são as de praxe para qualquer empresa no âmbito municipal. Entretanto, por se tratar de uma empresa que trata dados pessoais de consumidores finais por meio da comunicação via Internet, a Clear Sale está diretamente sujeita a três diplomas normativos principais: respectivamente, a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/18, "LGPD"); o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, "CDC") e o Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/14, "MCI").

Legislação de Privacidade e Proteção Dados

As normas sobre privacidade e proteção de dados no mundo têm evoluído nos últimos anos, de modo a estabelecer regras mais objetivas sobre como os dados pessoais (toda e qualquer informação relacionada a pessoa natural identificada ou identificável) podem ser utilizados pelas organizações. No Brasil, especificamente, até o ano de 2018, o tema era tratado pelo judiciário de forma casuísta e pontual, por meio da interpretação de uma série de dispositivos legais setoriais, quais sejam:

- a Constituição Federal Brasileira, que estabeleceu como direitos constitucionais o direito à intimidade, à vida privada e à imagem;
- o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990), que trouxe contornos mais objetivos para a abertura de bancos de dados de consumidores e cadastro de maus pagadores, estabelecendo, inclusive, que o consumidor deve ter acesso aos dados pessoais que constam em tais bancos de dados sobre ele, bem como sobre as suas respectivas fontes;
- a Lei do Cadastro Positivo (Lei nº 12.414/2011), alterada em 2019, que estabeleceu regras específicas para a criação de bancos de dados de bons pagadores, determinando que é direito do cadastrado, dentre outros, ser informado sobre a identidade do gestor e sobre o armazenamento e o objetivo do tratamento dos seus dados pessoais, e, ter os seus dados pessoais utilizados somente de acordo com a finalidade para a qual eles foram coletados;
- o Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/2014), que tratou em diversos artigos sobre a proteção da privacidade e dos dados pessoais dos usuários no ambiente online, mas, não definiu o conceito de dados pessoais; e
- o Decreto regulamentador do Marco Civil da Internet (Decreto nº 8.771/2016), que definiu dados pessoais como aqueles relacionado à pessoa natural identificada ou identificável, tais como números identificadores, dados locais ou identificadores eletrônicos, quando estes estiverem relacionados a uma pessoa.

No entanto, em agosto de 2018, com a promulgação da LGPD, o tratamento de dados pessoais no Brasil, passou a ser regulado de forma geral, por meio de um sistema de regras sobre o tema que impacta todos os setores da economia.

A LGPD tem como objetivo proteger os direitos fundamentais de liberdade, privacidade e livre desenvolvimento da personalidade das pessoas naturais, criando um ambiente de maior controle dos indivíduos sobre os seus dados e de maiores responsabilidades para as organizações que tratam tais dados pessoais, trazendo novas obrigações a serem observadas. Para tanto, a LGPD estabelece uma série de princípios que devem ser observados no tratamento de dados pessoais, quais sejam, finalidade, adequação, necessidade, livre acesso, qualidade dos dados, transparência, segurança, prevenção, não discriminação, responsabilização e prestação de contas.

O âmbito de aplicação da LGPD abrange todas as atividades de tratamento de dados pessoais, inclusive em ambiente online, e se estende a pessoas físicas e entidades públicas

1.6 Efeitos relevantes da regulação estatal

e privadas, independentemente do país onde estão sediadas ou onde os dados são hospedados, desde que: (i) o tratamento de dados pessoais ocorra no Brasil; (ii) a atividade de tratamento de dados destine-se a oferecer ou fornecer bens ou serviços a ou processar dados de indivíduos localizados no Brasil; ou (iii) os titulares dos dados estão localizados no Brasil no momento em que seus dados pessoais são coletados.

Além disso, a LGPD estabelece (i) diversas hipóteses autorizadoras do tratamento de dados pessoais (bases legais); (ii) dispõe sobre uma gama de direitos dos titulares de dados pessoais; (iii) prevê sanções administrativas para o descumprimento de suas disposições; e (iv) autoriza a criação da ANPD, autoridade responsável por garantir a observância das normas sobre proteção de dados pessoais no Brasil.

Relevante esclarecer que, em pese a publicação do Decreto nº 10.474/2020, em 26 de agosto de 2020, e a aprovação dos membros de seu Conselho Diretor pelo Senado, após publicação da indicação feita pelo Presidente da República, conforme estabelecido pela LGPD e pela Constituição Federal, a ANPD ainda não iniciou suas atividades de fato. Com isso, alguns órgãos de defesa do consumidor já têm atuado, especialmente em casos de incidente de segurança que resultem em acessos indevidos a dados pessoais, exercendo funções de fiscalização da LGPD, mas, aplicando penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor e no Marco Civil da Internet.

Ainda, importante informar que a LGPD entrou em vigor no dia 18 de setembro de 2020 quanto à maior parte de suas disposições, mas, a aplicabilidade de suas sanções administrativas (art. 52, 53 e 54) somente poderá ser feita a partir do dia 1º de agosto de 2021, nos termos da Lei nº 14.010/2020, sancionada em meio à pandemia do COVID-19, numa tentativa de mitigar os efeitos negativos do distanciamento social causado por tal pandemia nas organizações.

Todavia, o descumprimento de quaisquer disposições previstas na LGPD, anteriormente a entrada em vigor de suas sanções administrativas, tem como riscos: (i) a propositura de ações judiciais, individuais ou coletivas pleiteando reparações de danos decorrentes de violações, baseadas não somente na LGPD, mas, na legislação esparsa e setorial sobre proteção de dados ainda vigente; e (ii) a aplicação das penalidades previstas no Código de Defesa do Consumidor e Marco Civil da Internet por alguns órgãos de defesa do consumidor, em razão da ANPD ainda não ter iniciado os seus trabalhos efetivamente.

Ademais, quando da entrada em vigor das sanções administrativas da LGPD, em agosto de 2021, caso a Companhia não esteja adequada às suas disposições, a Companhia estará sujeita, dentre outras sanções, à (a) advertência, com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas; (b) divulgação da infração após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência; (c) bloqueio ou eliminação dos dados pessoais correspondentes à; (d) multa de até 2% (dois por cento) do faturamento da empresa, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, limitada, no total, R\$50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) por infração; (e) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração por até 6 (seis) meses, prorrogável por igual período; e (f) suspensão, proibição parcial ou total do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, em caso de reincidência

Nesse sentido, relevante mencionar que em todos os produtos ofertados pela Companhia há o tratamento de dados pessoais, sendo que, em alguns produtos (especificamente os produtos Datatrust Biometria e Wallet), há também o tratamento de dados biométricos, considerados como dados pessoais sensíveis.

(b) política ambiental do emissor e custos incorridos para o cumprimento da regulação ambiental e, se for o caso, de outras práticas ambientais, inclusive a adesão a padrões internacionais de proteção ambiental;

1.6 Efeitos relevantes da regulação estatal

A Companhia, pela natureza de seu negócio na área de tecnologia de software, não possui política de responsabilidade socioambiental implementada e, até a data de fechamento deste Formulário de Referência, não havia aderido a padrões internacionais de proteção ambiental.

Desde 2018, a Companhia é uma empresa certificada pelo Blab, como empresa B. Dentre os pontos que foram mensurados e reportados na avaliação de certificação temos o quesito ambiental. Neste quesito, estimulamos colaboradores a realizar o melhor aproveitamento de materiais dentro dos nossos programas de cultura corporativa. Previamente à pandemia, já havíamos iniciados alguns formatos de trabalho híbrido (parte da semana no escritório e outra parte em home office).

Hoje, 99% dos nossos colaboradores atuam em formato home office, o que permite reduzir a pegada de carbono em relação à locomoção para o posto de trabalho. No formato presencial, esta redução é fomentada por meio de estímulos ao uso de transporte coletivo, em que a organização custeia o valor necessário, sendo, na maioria das vezes, acima do exigido por lei.

Dentre nossas práticas socioambientais, em nossas instalações temos uma construção que emprega sistemas com o objetivo de aumentar a eficiência no uso de água (equipamentos e dispositivos eficientes que utilizam água de reuso nos sanitários, além de torneiras, pias, vasos sanitários, mictórios de baixo fluxo para economizar água). Nossos escritórios possuem um programa de reciclagem que permite a segregação dos resíduos em recicláveis e não recicláveis, o que, desde a implementação, permitiu a redução e aproveitamento de, aproximadamente, 20% dos resíduos. Como exemplo, temos a não utilização de copos descartáveis que foram substituídos por copos reutilizáveis.

Realizamos a transição de alguns equipamentos para que fossem energeticamente mais eficientes, como lâmpadas e sistemas de interruptores por sensores. Além disso, computadores que possuem um tempo maior de uso e que acabaram ficando inviáveis para utilização no trabalho, após manutenção adequada, são ofertados para revenda em custo simbólico para colaboradores de baixa renda, possibilitando a inclusão digital.

(c) dependência de patentes, marcas, licenças, concessões, franquias, contratos de royalties relevantes para o desenvolvimento das atividades.

Marcas

No Brasil, marcas são sinais distintivos visualmente perceptíveis que identificam e distinguem produtos e/ou serviços, não abarcando, portanto, sinais sonoros, gustativos e/ou olfativos. Em alguns casos, as marcas também possuem a função de certificar a conformidade de produtos e/ou serviços com determinadas normas e/ou especificações técnicas.

A Lei nº 9.279/96 (“Lei de Propriedade Industrial” dispõe que a propriedade de uma marca se adquire somente por meio do registro concedido pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (“INPI”), autarquia federal responsável pelo registro de marcas, concessão de patentes e outros direitos de propriedade industrial no Brasil. Após a aprovação do registro de marca pelo INPI, o titular de registro de marca passa a deter a propriedade desta, sendo assegurado ao titular o direito de uso exclusivo da marca registrada em relação aos produtos ou serviços identificados pelo registro, em todo o território nacional por um período determinado de 10 (dez) anos, prorrogáveis por períodos iguais e sucessivos, mediante o pagamento de taxas adicionais ao INPI. Tal requisição deverá ser realizada no último ano de validade do registro ou nos seus meses subsequentes ao término do período de vigência do registro.

Durante o processo de registro, o depositante possui apenas uma expectativa de direito de propriedade das marcas depositadas aplicadas para a identificação de seus produtos ou serviços. Essa expectativa pode vir a não se concretizar em direito nas hipóteses de: (i) falta de pagamento das taxas retribuições cabíveis dentro dos prazos legais; (ii) indeferimento pelo INPI; e (iii) não contestação ou não cumprimento de exigência formulada pelo INPI.

1.6 Efeitos relevantes da regulação estatal

Ainda, relevante destacar, que o registro de determinada marca se extingue pela (i) expiração do prazo de vigência, quando da não renovação no prazo adequado; (ii) renúncia (abandono voluntário do titular); (iii) caducidade (falta de uso da marca); ou (iv) declaração de nulidade administrativa ou judicial.

Na data deste Formulário de Referência a Companhia possui 42 pedidos de registro e registros de marca perante o INPI, dentre os quais inclui a marca “clearsale”.

Nomes de domínio

Um nome de domínio é uma identificação de autonomia, autoridade ou controle dentro da internet. Os nomes de domínio seguem as regras e procedimentos do Domain Name System (“DNS”), de modo que qualquer nome registrado no DNS é um nome de domínio.

No Brasil, o responsável pelo registro de nomes de domínio, bem como pela administração e publicação do DNS para o domínio “.br”, a distribuição de endereços de sites e serviços de manutenção é o Registro.br.

A Companhia possui nomes de domínio registrados, no Brasil e no exterior, com destaque para o nome de domínio <clear.sale>.

Softwares

A Companhia possui softwares próprios para a execução de suas atividades e os principais estão registrados perante o INPI. No Brasil, os softwares são protegidos independentemente de registro. A proteção se dá pelo período de 50 anos, contados a partir de 1º de janeiro do ano subsequente ao de sua publicação ou, na ausência desta, da sua criação.

Além de softwares proprietários, a Companhia depende de licenças de uso de softwares básicos de terceiros, que incluem linguagens de programação, gerenciadores de bancos de dado e outros, a partir dos quais desenvolveu sua tecnologia própria e sua operação.

Para maiores detalhes a respeito dos pedidos e registros de marcas, nomes de domínio e softwares relevantes no Brasil, favor reportar-se ao item 9.1 (b) deste Formulário de Referência. Além disso, o referido item contempla informações sobre pedidos e registros de marcas de titularidade da Companhia e sua subsidiária em outros países.

(d) contribuições financeiras, com indicação dos respectivos valores, efetuadas diretamente ou por meio de terceiros:

A companhia não realizou nenhuma contribuição financeira, seja diretamente ou por meio de terceiros, em favor de ocupantes ou candidatos a cargos políticos, partidos políticos ou para custear o exercício de atividades de influência em decisões políticas públicas, notadamente no conteúdo de atos normativos.

1.7 Receitas relevantes no país sede do emissor e no exterior

1.7 Receitas relevantes no país sede do emissor e no exterior

- (a) Receita proveniente dos clientes atribuídos a cada país estrangeiro e sua participação na receita líquida total do emissor; e

Em R\$ mil, exceto %	31/12/2024	Rep	31/12/2023	Rep	%
Receita Nacional	413.235	87%	432.157	91%	-4,4%
Receita Exterior	61.341	13%	71.936	15%	-14,7%
Receita Líquida	474.576	100%	504.093	106%	-5,9%

- (b) receita total proveniente de países estrangeiros e sua participação na receita líquida total do emissor.

Idem ao item (a).

1.8 Efeitos relevantes de regulação estrangeira

1.8 – Efeitos da regulação estrangeira nas atividades

A Companhia é controladora de filial com atuação em diversas jurisdições, tendo funcionários contratados nos Estados Unidos da América, além de colaboradores terceirizados na Austrália, Canadá e México. Desta forma, suas operações estão sujeitas à legislação e à regulamentação de suas respectivas jurisdições, como, por exemplo, normas anticorrupção, concorrenciais, societárias, trabalhistas e de proteção de dados. Alterações nas legislações por parte destes países podem afetar nossas operações nestes mercados.

A Companhia está sujeita às regulamentações de proteção de dados dos mais de 170 países originadores das transações que processa, sendo as mais relevantes:

Estados Unidos da América: *California Consumer Privacy Act (CCPA)*

Comunidade Europeia: *EU General Data Protection Regulation (GDPR)*

1.9 Informações ambientais sociais e de governança corporativa (ASG)

1.9 Informações ambientais, sociais e de governança corporativa (ASG).

Os diretores da Companhia apresentam neste item do **Formulário de Referência** informações que visam permitir aos investidores e ao mercado em geral analisar a metodologia e o resultado das informações de ASG da companhia.

a. se o emissor divulga informações ASG em relatório anual ou outro documento específico para esta finalidade

A companhia apresenta, desde 2023, seu Relatório Anual de Sustentabilidade ("RAS"), que traz informações unificadas dos resultados econômicos, sociais e ambientais e o disponibiliza nos sites da CVM e ri.clear.sale

b. a metodologia ou padrão seguidos na elaboração desse relatório ou documento

O relatório de sustentabilidade está alinhado com a Comunicação de Progresso do Pacto Global, Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU (ODS) e Normas ABNT PR 2030 - Práticas Recomendadas da Associação Brasileira de Normas Técnicas para ESG, e traz indicadores do *Sustainability Accounting Standards Board (SASB)* - através da materialidade de acordo com o setor (Tecnologia).

c. se esse relatório ou documento é auditado ou revisado por entidade independente, identificando essa entidade, se for o caso não

O Relatório anual de Sustentabilidade do exercício social de 2022, 2023 e 2024 não foi auditado ou revisado por entidade independente, porém como parte do plano de implementação de processos para cumprimento da Instrução 193 da CVM, está no plano de ação o envio para auditoria nos próximos exercícios sociais.

d. a página na rede mundial de computadores onde o relatório ou documento pode ser encontrado

O relatório anual de sustentabilidade da Companhia pode ser encontrado no site da CVM e no Portal de RI da companhia, <https://ri.clear.sale>

e. se o relatório ou documento produzido considera a divulgação de uma matriz de materialidade e indicadores-chave de desempenho ASG, e quais são os indicadores materiais para o emissor

No Relatório anual de Sustentabilidade de 2024, a Companhia divulgou a matriz de materialidade que apresenta os temas de maior impacto e influência para a Companhia e para os diversos públicos de relacionamento — colaboradores, fornecedores, governo, investidores, prestadores de serviços e formadores de opinião. Também foram apresentados no Relatório de Sustentabilidade, indicadores-chave de desempenho ASG.

Os Temas Materiais definidos e divulgados de acordo com o Processo de Materialidade desenvolvido em 2024 foram: Inovação Tecnológica; Segurança Cibernética e do Cliente; Mercado Seguro; Ética e Compliance; Cultura e Desenvolvimento Humano; Diversidade e Inclusão. Também foram adicionados os Temas Materiais da SASB Standards: Gerenciamento de energia e Gerenciamento de Risco Sistêmico.

f. se o relatório ou documento considera os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) estabelecidos pela Organização das Nações Unidas e quais são os ODS materiais para o negócio do emissor

O RAS relaciona as práticas da Companhia com cada um dos 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) do Pacto Global da Organização das Nações Unidas (ONU). Para o setor de Tecnologia e de acordo com o Processo de Materialidade da companhia, os ODS prioritários são: ODS 3 (Saúde e Bem-Estar), ODS 4 (Educação de Qualidade), ODS 5 (Igualdade de Gênero), ODS 7 (Energia Acessível e Limpa), ODS 8 (Trabalho Decente e Crescimento Econômico), ODS

1.9 Informações ambientais sociais e de governança corporativa (ASG)

9 (Indústria, Inovação e Infraestrutura), ODS 10 (Redução das Desigualdades), ODS 12 (Consumo e Produção Responsáveis), ODS 13 (Ação Contra a Mudança Global do Clima), ODS 16 (Paz, Justiça e Instituições Eficazes).

g. se o relatório ou documento considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas

O Relatório anual de Sustentabilidade de 2022 não considera as recomendações da Força-Tarefa para Divulgações Financeiras Relacionadas às Mudanças Climáticas (TCFD) ou recomendações de divulgações financeiras de outras entidades reconhecidas e que sejam relacionadas a questões climáticas, mas espera que nos próximos anos sejam considerados na elaboração dos relatórios.

h. se o emissor realiza inventários de emissão de gases do efeito estufa, indicando, se for o caso, o escopo das emissões inventariadas e a página na rede mundial de computadores onde informações adicionais podem ser encontradas

Em 2023, a ClearSale realizou, pela primeira vez, o inventário de Emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) a partir do Protocolo GHG desenvolvido em colaboração entre o World Resource Institute (WRI) e o World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), devido a sua preocupação e atenção com este tema tão significativo para os desafios das questões climáticas globais

i. explicação do emissor sobre as seguintes condutas, se for o caso:

(i) A não divulgação de informações ASG

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia divulga informações ASG por meio de relatório anual de sustentabilidade ou outro documento específico para esta finalidade.

(ii) A não adoção de matriz de materialidade

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia adota matriz de materialidade

(iii) A não adoção de indicadores-chave de desempenho ASG

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia adota indicadores-chave de desempenho ASG.

(iv) A não realização de auditoria ou revisão sobre as informações ASG divulgadas.

A companhia informa que não realizou a auditoria externa no último relatório anual de sustentabilidade. Porém, o relatório de sustentabilidade foi elaborado e revisado por consultoria em sustentabilidade e contou com a revisão de documentos internos comprobatórios. E desde 2018, a companhia é certificada pelo BLab como Empresa B, selo que preza pelo capitalismo consciente, e o último processo de auditoria contou com três analistas: um analista de avaliação, um analista principal e um analista secundário.

(v) A não consideração dos ODS ou a não adoção das recomendações relacionadas a questões climáticas, emanadas pela TCFD ou outras entidades reconhecidas, nas informações ASG divulgadas

A companhia informa que apresentou parte das informações ASG com foco nas questões climáticas por entender, via matriz de materialidade, que o tema não é material no momento para a companhia. Porém a companhia reconhece a importância e incluiu no plano de ações práticas com foco na estratégia climática.

(vi) a não realização de inventários de emissão de gases do efeito estufa

1.9 Informações ambientais sociais e de governança corporativa (ASG)

Não aplicável. Conforme informado no item h deste Formulário de Referência, a Companhia realizou, em 2023, o primeiro inventário de emissão de gases do efeito estufa para as suas operações.

1.10 Informações de sociedade de economia mista

1.10 Informações de sociedade de economia mista

(a) interesse público que justificou sua criação

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não é sociedade de economia mista.

(b) atuação do emissor em atendimento às políticas públicas, incluindo metas de universalização

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não é sociedade de economia mista.

(c) processo de formação de preços e regras aplicáveis à fixação de tarifas

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não é sociedade de economia mista.

1.11 Aquisição ou alienação de ativo relevante

1.11 Aquisição ou alienação de ativo relevante

Não houve aquisição ou alienação de qualquer ativo relevante que não se enquadra como operação normal nos negócios da companhia no último exercício social.

1.12 Operações societárias/Aumento ou redução de capital

1.12. Operações societárias/Aumento ou redução de capital

a) Evento	Assinatura de Combinação de Negócios com Serasa Experian
b) Principais condições do negócio	<p>A Clear Sale S.A. (“Companhia” ou “ClearSale”) em atendimento ao disposto no artigo 157, § 4º, da Lei n.º 6.404/76, conforme alterada, e na Resolução CVM n.º 44, de 23.8.2021, vem a público informar a seus acionistas e ao mercado em geral que a Companhia, no dia 03 de outubro de 2024, após aprovação de seu Conselho de Administração, celebrou o Merger Agreement and Other Covenants com a SERASA S.A. (“Serasa Experian” e, em conjunto “Companhias” e “Contrato de Incorporação de Ações”, respectivamente), por meio do qual, dentre outras matérias, regularam a combinação de negócios da Companhia e da Serasa Experian (“Operação”). A conclusão da Operação está sujeita a condições precedentes e aprovações regulatórias. Durante esse período, a ClearSale seguirá comprometida com o alto padrão de excelência na oferta de soluções aos clientes. Para ClearSale, esse movimento significa o reconhecimento sobre o trabalho robusto que tem realizado para manter a solidez e perenidade na entrega de resultados ao longo de mais de 20 anos de história, nos quais tem contado com a confiança de clientes e parce</p>
c) Sociedades envolvidas	Companhia e Serasa Experian.
d) Documentos em que tais informações possam ser encontradas.	<p>Fato Relevante – Assinatura de Combinação de Negócios – 04/10/2024 Fato Relevante – Celebração do Protocolo e Justificação de Incorporação de Ações da Clear Sale S.A. pela Serasa S.A. – 22/12/2024</p> <p>Os documentos acima citados estão disponíveis para consulta no website de Relações com Investidores da Companhia (https://ri.clear.sale/) e no website da CVM (https://www.gov.br/cvm/pt-br).</p>

1.13 Acordos de acionistas

1.13 Acordo de Acionistas

A Companhia possui um Acordo de Acionistas vigente, em seu 3º aditivo, celebrado em 11 de junho de 2022, entre um grupo de acionistas formado por **Pedro Paulo Chiamulera, Bernardo Carvalho Lustosa, Verônica Allende Serra, Innova Capital S.A., Renato Kocubej Soriano, Mauro Back, Innova Globaltech Fundo de Investimentos em participações Multiestatégia e Rafael de Souza Lourenço.**

A íntegra do Acordo de Acionistas pode ser encontrada no cite da CVM (www.cvm.gov.br) e de ri (ri.clear.sale) da companhia.

No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 não ocorreram alterações no referido Acordo de Acionistas.

1.14 Alterações significativas na condução dos negócios

1.14. Alterações significativas na condução dos negócios

Não aplicável, tendo em vista que não houve alterações significativas na forma de condução dos negócios da Companhia no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024

1.15 Contratos relevantes celebrados pelo emissor e suas controladas

1.15 – Contratos relevantes celebrados pelo emissor e suas controladas não diretamente relacionados com suas atividades operacionais

Não aplicável, tendo em vista que não foram celebrados contratos relevantes pela Companhia e/ou suas controladas que não estejam diretamente relacionados com suas atividades operacionais no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024.

1.16 Outras informações relevantes

1.16. Outras informações relevantes

Não há outras informações que a Companhia julgue relevantes em relação a esta Seção 1 que não tenham sido divulgadas nos demais itens deste Formulário de Referência.

2.1 Comentários dos Diretores e patrimoniais

Os diretores da Companhia apresentam neste item 2 do Formulário de Referência informações que visam permitir aos investidores e ao mercado em geral analisar a evolução do resultado e a situação financeira da Companhia pela perspectiva da Administração. Os diretores da Companhia discorrem, dentre outros aspectos, sobre fatos, tendências, compromissos ou eventos importantes que, impactam ou poderiam impactar as condições financeiras e patrimoniais da Companhia. As análises foram construídas com base nas demonstrações financeiras consolidadas da Companhia.

Os termos "AH" e "AV" nas colunas de determinadas tabelas no item 2 deste formulário de referência significam "Análise Horizontal" e "Análise Vertical", respectivamente. A Análise Horizontal compara índices ou itens da mesma rubrica, em nossas demonstrações financeiras ao longo de um período. A Análise Vertical representa o percentual de uma linha em relação à receita operacional líquida para os exercícios/períodos em análise, ou em relação ao total do ativo total e/ou total do passivo e patrimônio líquido nas datas aplicáveis.

(a) condições financeiras e patrimoniais gerais;

Entendemos que a condição financeira e patrimonial da Companhia é suficiente para implementar o seu plano de negócios e cumprir com suas obrigações de curto e médio prazo. A geração de caixa da Companhia juntamente com as linhas de crédito disponíveis, são suficientes para atender o financiamento de suas atividades e cobrir sua necessidade de recursos para execução do seu plano de negócios.

Adicionalmente, em 31 de dezembro de 2024, a posição de caixa e equivalentes de caixa da Companhia foi de R\$ 357,69,4 milhões, redução de R\$ 344,72 milhões em relação a 31 de dezembro de 2023 quando totalizava R\$ 388.394,28 milhões, e o caixa líquido (representado pelo caixa e equivalentes de caixa e instrumentos financeiros derivativos, circulante e não circulante) menos a soma dos empréstimos e financiamentos e passivo de arrendamento) totalizou R\$ 346,5 milhões.

(em R\$ mil, exceto %)	31/12/2024	31/12/2023	AH 31/12/24 x 31/12/23
Patrimônio Líquido	704.683704.683	720.924720.924	-2,3%-2,3%
Ativo Circulante	497.771497.771	556.121556.121	-10,5%-10,5%
Caixa Líquido	346.552346.552	353.286353.286	-1,9%-1,9%

(b) estrutura de capital;

Em 31 de dezembro de 2024 e em 31 de dezembro de 2023, entendemos que a estrutura de capital da Companhia era adequada, conforme indicado na tabela abaixo:

(em R\$ mil, exceto %)	31/12/2024	31/12/2023	AH 31/12/24 x 31/12/23
Capital de terceiros ⁽¹⁾	164.820164.384820	160.246159.52860.246	2,9%3,0%
Capital próprio ⁽²⁾	704.683704.683	720.924720.924	-2,3%-2,3%
Capital total (terceiros + próprio)	869.503869.067	881.170880.452	-1,3%-1,3%
% Capital de terceiros	19,0%18,9%	18,2%18,1%	+0,8 p.p.+0,8 p.p.
% Capital próprio	81,0%81,1%	81,8%81,9%	-0,8 p.p.-0,8 p.p.

(1) O capital de terceiros da Companhia é representado pela soma do passivo circulante e não circulante.

(2) O capital próprio da Companhia é representado pelo patrimônio líquido consolidado.

(c) capacidade de pagamento em relação aos compromissos financeiros assumidos;

Em 31 de dezembro de 2024, a dívida bruta com arrendamentos da Companhia totalizou R\$ 12,9 milhões, uma redução de 68,5% em relação ao exercício social anterior.

Em dezembro de 2024 a posição de caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto prazo foi de R\$ 359,4 milhões, montante suficiente para quitar os compromissos financeiros assumidos.

(em R\$ mil, exceto %)	31/12/2024	31/12/2023	AH 31/12/24 x 31/12/23
------------------------	------------	------------	------------------------

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

Dívida Bruta ⁽¹⁾	12.891.142.891	40.880.40.880	-68,5% -68,5%
Caixa Líquido ⁽²⁾	346.552.346.552	353.286.353.286	-1,9% -1,9%
EBITDA Ajustado Recorrente ex-ILP ⁽³⁾	-5.971.5.971	-24.343-24.343	-75,5% -75,5%
Índice de endividamento ⁽⁴⁾	-58,0x -58,0x	-14,5x -14,5x	
Índice de liquidez corrente ⁽⁵⁾	3,3x 3,3x	3,9x 3,9x	
Índice de liquidez geral ⁽⁶⁾	3,3x 3,3x	3,7x 3,7x	

(1) A Dívida Bruta corresponde ao somatório dos saldos de empréstimos e arrendamentos. A dívida bruta não é uma medida de desempenho financeiro reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro (International Financial Reporting Standards - "IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), e não possui significado padrão. Outras companhias podem calcular a sua dívida bruta de forma distinta, não havendo, desta forma, comparação entre as divulgações.

(2) A Dívida Líquida corresponde ao somatório dos saldos de empréstimos e arrendamentos, deduzido dos saldos de caixa e equivalentes de caixa e aplicações financeiras, circulante e não circulante. A dívida líquida não é uma medida de desempenho financeiro reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro (International Financial Reporting Standards - "IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), e não possui significado padrão. Outras companhias podem calcular a sua dívida líquida de forma distinta, não havendo, desta forma, comparação entre as divulgações.

(3) O EBITDA Ajustado ex-ILP Recorrente é uma medida não contábil elaborada pela Companhia que consiste no EBITDA, calculado em consonância com a Resolução CVM 156, ajustado conforme item 2.5b, sendo que quando aplicado para cálculo de indicadores financeiros, o EBITDA ex-ILP Ajustado não considera o ILP (Incentivo de Longo Prazo), -PLR (Participação de Lucros e Resultados) e PDD pontuais de clientes que entraram em Recuperação Judicial. O EBITDA Ajustado ex-ILP não é uma medida reconhecida pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro - International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board (IASB), não representam o fluxo de caixa para os períodos apresentados e não devem ser considerados como substitutos para o lucro (prejuízo) líquido, como indicador do desempenho operacional ou como substitutos do fluxo de caixa como indicador de liquidez da Companhia ou base para distribuição de dividendos.

(4) O índice de endividamento corresponde ao quociente da divisão da dívida líquida ao fim do exercício pelo EBITDA ajustado Recorrente ex-ILP do mesmo exercício.

(5) O índice de liquidez corrente corresponde ao quociente da divisão do ativo circulante pelo passivo circulante.

(6) O índice de liquidez geral corresponde ao quociente da divisão: (i) do resultado da soma do ativo circulante e do ativo não circulante (exceto investimento, imobilizado e intangível); pelo (ii) resultado da soma do passivo circulante e do passivo não circulante.

(d) fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes utilizadas;

Nos dois últimos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023, as principais fontes de financiamento da Companhia foram: (i) recursos financeiros provenientes da distribuição primária da abertura de capital; (ii) caixa gerado pelas atividades operacionais e (iii) endividamento bancário de curto, médio e longo prazos. Esses financiamentos são utilizados pela Companhia principalmente para cobrir custos, despesas e investimentos relacionados a: (i) operações referentes às suas atividades e negócios, (ii) aquisições de ativos e (iii) exigências de pagamento de seu endividamento.

Acreditamos que as fontes de financiamento utilizadas pela Companhia são adequadas ao seu perfil de endividamento, atendendo às necessidades de capital de giro e investimentos, sempre preservando o perfil de vencimento da dívida financeira e, conseqüentemente, a capacidade de pagamento da Companhia. Para mais informação sobre os empréstimos e financiamentos ver item 2.1 (f) e (g) deste Formulário de Referência.

(e) fontes de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes que pretende utilizar para cobertura de deficiências de liquidez;

As principais fontes de recursos para capital de giro e investimentos da Companhia advêm do caixa gerado pelas operações, dos empréstimos e financiamentos.

Para a hipótese de eventuais coberturas de deficiência de liquidez, a Companhia poderá utilizar os mesmos recursos que já utiliza, ou seja, recursos oriundos de sua própria geração de caixa operacional, captação de empréstimos ou emissão de debêntures ou outros valores mobiliários no âmbito do mercado de capitais.

Em linha com sua estratégia e atenta às tendências de mercado, a Companhia avalia com frequência novas oportunidades de investimentos e poderá vir a financiar tais investimentos com o caixa e disponibilidades, com o caixa gerado pelas suas operações, com a captação de dívidas ou emissão de debêntures, com aporte de capital por parte dos acionistas ou pela combinação desses métodos.

(f) níveis de endividamento e as características de tais dívidas, descrevendo ainda: de financiamento para capital de giro e para investimentos em ativos não circulantes que pretende utilizar para cobertura de deficiências de liquidez;**i) contratos de empréstimo e financiamento relevantes, valores em R\$ Mil.**

Contrato	Taxa média de juros	Prazo	Mês de contratação	Valor do principal	Valor em 31/12/2023 (R\$ mil)	Valor em 31/12/2024 (R\$ mil)	Garantias
Bradesco	16,08% a.a CDI + 3,50%	36 meses	jul-18	2.000	8	0	
Itaú	a.a.	48 meses	set-20	45.000	10.968	0	
4131 - Citibank	7,95% a.a.	48 meses	fev-20	21.465	1.503	0	
Santander	10,20% a.a.	48 meses	mar-21	35.000	12.593	1.666	Aval

Existem contratos de empréstimos que possuem garantias atreladas aos recebíveis de clientes e aplicações financeiras.

O cronograma de pagamento das operações de empréstimo e financiamento apresentados acima, para cada período, são como segue:

(Em R\$ mil)**31/12/2024****31/12/2023**

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

2023	0	0
2024	0	23.405
2025	1.666	1.667
Total – Empréstimos e financiamentos	1.666	25.072

ii) outras relações de longo prazo com instituições financeiras,

A Companhia e suas controladas não mantêm outras relações relevantes de longo prazo com instituições financeiras, além daquelas descritas no item 2.f.i.

iii) grau de subordinação entre as dívidas,

Nenhuma das dívidas da Companhia existentes em 31 de dezembro de 2024 possuem cláusula específica de subordinação, de forma que não há relação de preferência entre elas.

O grau de subordinação entre as dívidas da Companhia é determinado de acordo com as disposições da legislação em vigor.

iv) eventuais restrições impostas ao emissor, em especial, em relação a limites de endividamento e contratação de novas dívidas, à distribuição de dividendos, à alienação de ativos, à emissão de novos valores mobiliários e à alienação de controle societário, bem como se o emissor vem cumprindo essas restrições;

O contrato de empréstimos e financiamentos com SALDO DEVEDOR da Companhia não possui cláusulas restritivas

(g) limites dos financiamentos contratados e percentuais já utilizados; e

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não dispõe de qualquer contrato de financiamento cujo desembolso não tenha sido realizado integralmente.

(h) alterações significativas em cada item das demonstrações financeiras.

As informações financeiras constantes das demonstrações do resultado e dos fluxos de caixa referentes aos respectivos exercícios sociais são derivadas das demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e se referem somente aos itens que tiveram alterações significativas em relação às nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023. Desta forma, apresentamos a seguir as explicações de tais variações ocorridas e ressaltamos que as informações abaixo devem ser lidas e analisadas em conjunto com as nossas demonstrações financeiras consolidadas, disponíveis tanto no website da Companhia (<https://ri.clear.sale>) quanto no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>)

Análise das Demonstrações do Resultado e Fluxo de Caixa

Apresentamos a seguir as explicações das principais variações ocorridas e as explicações sobre nosso resultado, a partir das nossas demonstrações financeiras, em relação às principais contas das nossas demonstrações de resultados que apresentaram variação em relação aos nossos resultados referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

	2024	2023	YoY
Receita Líquida	474.576	504.093	-5,9%
<i>Transacional Brasil (e-commerce)</i>	278.478	309.971	-10,2%
<i>Application Fraud</i>	134.757	122.187	+10,3%
<i>Transacional Internacional (e-commerce)</i>	61.341	71.936	-14,7%

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

Custos e Despesas	(480.547)	(528.436)	-9,1%
Salários e Mão-de-Obra	(277.257)	(321.926)	-13,9%
Serviços de Terceiros	(119.349)	(112.684)	+5,9%
Outros Custos e Despesas	(51.840)	(67.160)	-22,8%
PDD	(1.189)	(6.830)	-82,6%
PLR	(30.912)	(19.836)	+55,8%
EBITDA <u>Ajustado ex-ILP</u>	(5.971)	(24.343)	-75,5%
Depreciação	46.940	44.372	
EBITDA	(27.880)(27.880)	(39.423)(39.423)	-29,3%
ILP	(21.909)(21.909)	(15.080)(15.080)	+45,3%
Resultado Financeiro	34.04042.494	42.49455.857	-23,9%
Resultado Líquido	(28.609)(28.005)	(28.005)(37.061)	-24,4%
CAPEX	(72.256)(91.946)	(97.316)(168.504)	-45,4%
Desenvolvimento	(72.210)(82.352)	(82.352)(82.157)	+0,2%
Outros	(46)(9.594)	(14.964)(86.347)	-88,9%
Caixa Líquido	346.552	435.046	-20,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	359.443	394.166	-8,8%
Dívida Bruta e Arrendamentos	(12.891)	(40.880)	-131,5%
Margem EBITDA <u>Ajustado ex-ILP</u>	-1,3%	-4,8%	+3,6 p.p.
Margem EBITDA	9,9%	8,8%	+1,1 p.p.
Margem Líquida	0,0%	0,0%	+0,0 p.p.
Custos e Despesas/Receita	-5,9%	-7,8%	+1,9 p.p.
Capex (Desenvolvimento)/Receita	-4,6%	-3,0%	-1,6 p.p.

Demonstração de Resultados dos Exercícios 2024 e 2023

Em R\$ mil, exceto %	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)
Receita Bruta	559.921	571.239	-2,0%
Impostos sobre serviços	(44.669)	(47.539)	-6,0%
Outras deduções	(40.676)	(19.607)	107,5%
Receita operacional líquida (ROL)	474.576	504.093	-5,9%
Salários, encargos e benefícios	(152.669)	(181.114)	-15,7%
Serviços de Terceiros	(77.714)	(73.082)	6,3%

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

Outros Custos	(32.050)	(45.467)	-29,5%
PLR	(17.630)	(12.438)	41,7%
Depreciação	(32.407)	(29.107)	11,3%
Custo dos serviços prestados	(312.470)	(341.208)	-8,4%
Lucro bruto	162.106	162.885	-0,5%
Salários, encargos e benefícios	(124.588)	(140.812)	-11,5%
Serviços de Terceiros	(41.635)	(39.602)	5,1%
Outras despesas	(19.790)	(21.693)	-8,8%
PDD	(1.189)	(6.830)	-82,6%
ILP	(21.909)	(15.080)	45,3%
PLR	(13.282)	(7.398)	79,5%
Depreciação	(14.533)	(15.265)	-4,8%
Receitas (despesas) operacionais	(236.926)	(246.680)	-4,0%
Resultado operacional antes do resultado financeiro	(74.820)	(83.795)	-10,7%
Despesas financeiras	(11.146)	(16.119)	-30,9%
Receitas financeiras	45.186	58.613	-22,9%
Resultado Financeiro	34.040	42.494	-19,9%
Resultado operacional antes do IR e CS	-40.780	-41.301	-1,3%
IR e CS	12.171	13.296	-8,5%
Resultado líquido do exercício	-28.609	-28.005	2,2%

Receita Operacional Líquida

A receita operacional líquida do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e 2023 totalizaram R\$ 504,1474,6 milhões e R\$ 504,916 milhões, respectivamente, representando redução anual de R\$ 5,5 milhões ou -1,1%^{5,9%}, entre os períodos.

Em R\$ mil, exceto %	2024	AV 24	2023	AV 23	AH (%)
Transacional Brasil (E-commerce)	278.478	58,7%	309.971	61,5%	-10,2%
Application Fraud	134.757	28,4%	122.187	24,2%	10,3%
Transacional Internacional	61.341	12,9%	71.936	14,3%	-14,7%
Receita operacional líquida (ROL)	474.576	100%	504.093	100%	-5,9%

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

Essa redução deve-se principalmente ao aumento de *Transacional Brasil e Internacional* que contra *iram*iu no ano em 10,2% e 14,7%, respectivamente. No Transacional Brasil a redução é explicada —ou R\$ 42,1 milhões—, principalmente devido ao reposicionamento de soluções focadas em maior margem em detrimento de receita e menor dependência de grandes varejistas, enquanto no Internacional a redução se deve, majoritariamente, devido ao churn de um grande cliente.-

Custo dos Serviços Prestados

O custo dos serviços prestados para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e 2023 foram de R\$ 312,5 e ~~Re R\$ 341,23~~ milhões, respectivamente, representando redução de R\$ 28,7 milhões, ou 8,4%, comparativamente ao exercício anterior.

Essa redução ocorreu, principalmente por: (i) Salários e mão-de-obra em 15,7% ou R\$ 28,4 milhões, principalmente pela ~~reorganização de equilíbrio que a companhia realizou em 2024~~ melhoria de aprovação automática e uso de componentes digitais; e (ii) Outros custos em 29,5% ou R\$ 13,4 milhões, principalmente devido ~~a linha de ao menor~~ utilidades ~~chargeback~~.

Em R\$ mil, exceto %	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)
Salários, encargos e benefícios	(152.669)	(181.114)	-15,7%
Serviços de Terceiros	(77.714)	(73.082)	6,3%
Outros Custos	(32.050)	(45.467)	-29,5%
PLR	(17.630)	(12.438)	41,7%
Depreciação	(32.407)	(29.107)	11,3%
Custo dos serviços prestados	(312.470)	(341.208)	-8,4%

Lucro Bruto e Margem Bruto

Em decorrência dos fatores acima mencionados, o lucro bruto totalizou R\$ 162,1 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, redução de R\$ 0,779 milhão,0 mil, ou 0,5%, em relação ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, quando totalizou R\$ 162,98 milhões.

A margem bruta, representada pelo lucro bruto dividido pela receita operacional líquida, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 foi de 34,2% e de 32,3% no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, aumento-melhora de 1.85 p.p.

Despesas Operacionais

As despesas operacionais totalizaram R\$ 236,9 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, redução de R\$ 9,8 milhões, ou de 4,0%, quando comparado com os R\$ 246,76 milhões apurados no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

Em R\$ mil, exceto %	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)
Salários, encargos e benefícios	(124.588)	(140.812)	-11,5%
Serviços de Terceiros	(41.635)	(39.602)	5,1%
Outras despesas	(19.790)	(21.693)	-8,8%
PDD	(1.189)	(6.830)	-82,6%
ILP	(21.909)	(15.080)	45,3%
PLR	(13.282)	(7.398)	79,5%
Depreciação	(14.533)	(15.265)	-4,8%
Receitas (despesas) operacionais	(236.926)	(246.680)	-4,0%

Resultado Financeiro

As receitas financeiras da Companhia reduziram em 22,9%, ou R\$ 13,4 milhões, totalizando R\$ 45,2 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, enquanto no ano anterior totalizaram e R\$ 58,6 milhões ~~em 31 de dezembro de 2023~~. Essa redução deve-se principalmente aos rendimentos de aplicações financeiras no exercício, pelo saldo de caixa e equivalentes.

As despesas financeiras apresentaram redução de 30,9%, ou de R\$ 4,95,0 milhões entre os exercícios em análise, totalizando R\$ 11,1 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e R\$ 16,1 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, melhora explicada pelo menor endividamento.

O resultado financeiro líquido do exercício social de 2024 foi de R\$ 34,0 milhões ante R\$ 424,5 milhões em 2023, redução de 19,9%.

Resultado Líquido do Exercício

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

Em decorrência dos fatos ocorridos na empresa, o resultado líquido apresentou prejuízo de R\$ 28,6 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, equivalente a variação de 2,2% quando comparado ao resultado apurado no exercício de 2023, onde apureu que totalizou prejuízo de R\$ 28,0 milhões.

A margem líquida, representada pelo resultado líquido dividido pela receita operacional líquida, no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 foi de -6,0% e de -5,6% no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, piora de 0,4 p.p.

FLUXO DE CAIXA

No exercício social encerrado em 31 de dezembro 2024, a Companhia tinha um saldo total de caixa de R\$ 388,8 milhões e encerrou o período com R\$ 479,6 milhões redução de R\$ 90,8 milhões em relação à posição de 31 de dezembro de 2023.

	31/12/2024 ³	31/12/2023	AH (%)
Caixa líquido inicial no exercício social	388.796	479.584	-18,9%
Caixa líquido gerado/(aplicado) nas atividades operacionais	68.813	44.393	+55,0%
Desenvolvimento e Nuvem	(72.210)	(82.352)	-12,3%
M&A/Outros	(3.532)	(5.165)	-31,6%
Licenças de Uso de Software	-	(5.057)	-100,0%
Aquisição de Software	-	-	N/A
Aplicações Financeiras	3.557	(328)	-1184,5%
Imobilizado	(71)	(4.414)	-98,4%
Caixa líquido gerado/(aplicado) nas atividades de investimento	(72.256)	(97.316)	-25,8%

2.1 Condições financeiras e patrimoniais

Caixa líquido gerado/(aplicado) nas atividades de financiamento	(27.723)	(37.865)	-105,9%
Caixa líquido gerado no exercício social	(31.166)	(90.788)	-65,7%
Caixa líquido final no exercício social	357.630	388.796	-8,0%

Fluxo de Caixa das atividades Operacionais

A Companhia gerou o montante de R\$ 68,8 milhões de caixa operacional no exercício encerrado em 31 de dezembro de 2024, ~~refletindo o plano de equilíbrio, onde o objetivo era voltar ajustar a estrutura de custos variáveis da Companhia.~~

Fluxo de Caixa das atividades de Investimento

Os investimentos da Companhia totalizaram R\$ 72,2 milhões no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024, redução de R\$ 25,1 milhões em relação a 2023.

Fluxo de Caixa das atividades de Financiamento

Os financiamentos da Companhia totalizaram R\$ 27,7 milhões no exercício social findo em 31 de dezembro de 2024, explicados principalmente por amortização de dívidas mencionadas no item (f) deste formulário.

2.2 Resultados operacional e financeiro

2.2 Resultado Operacional e Financeiro

(a) Resultados das operações da Companhia

(i) Descrição de quaisquer componentes importantes da receita

Os critérios de reconhecimento de receita em sua totalidade não sofreram alterações significativas que pudessem comprometer a sua comparabilidade entre 2023 e 2024.

A Companhia e suas controladas auferem receitas a partir da quantidade de transações integradas com seus clientes através de suas API's. As receitas são apresentadas líquidas de impostos, abatimentos e dos descontos, quando aplicável.

A receita líquida é resultante da prestação de serviços, separadas nas linhas de negócio E-commerce Brasil, E-commerce Internacional e Application Fraud (Validação de Identidade, Score de Crédito e Cybersegurança).

A Companhia usa as seguintes definições para segregação da receita:

- (i) Receita oriunda de clientes Brasil: são todas as receitas geradas pela controladora, localizada no Brasil segregadas para fins de acompanhamento entre Autenticação CNP (cartão não-presente), validação de identidade, score de crédito do consumidor digital e Cybersegurança;
- (ii) Receita oriunda de clientes Internacional: são as receitas geradas pela controlada localizada nos Estados Unidos, mas clientes de e-commerce ou CyberSegurança distribuídos ao redor no mundo.

(ii) Descrição de quaisquer componentes importantes da receita

As receitas da Companhia são diretamente relacionadas às compras realizadas pelos usuários dos parceiros comerciais da Companhia, assim como pelos processos de validação de identidade no meio digital, seja no momento do cadastro, seja para atualização de dados. Portanto, uma base maior de usuários digitais tende a levar, naturalmente, a maior tráfego e, portanto, maior geração de vendas.

iii) Benefícios fiscais

A Companhia se aproveita de certos benefícios fiscais, inclusive benefícios relacionados à atividade de inovação e desoneração de folha de pagamento com impacto em salários, encargos e benefícios. Ainda que esses benefícios fiscais não sejam materiais, eles contribuem para a melhoria da performance econômica da Companhia e não podemos assegurar que continuaremos a gozar de referidos benefícios.

b. Variações das receitas atribuíveis a modificações de preços, taxas de câmbio, inflação, alterações de volumes e introdução de novos produtos e serviços

Como descrito, a Companhia possui duas controladas sediadas fora do Brasil: na Argentina e nos Estados Unidos e, conseqüentemente, reconhece sua receita em Pesos Argentinos (ARS) e dólares norte-americanos (USD) e a receita no Brasil conforme a taxa de câmbio do período.

c. Impacto da inflação, da variação de preços dos principais insumos e produtos, do câmbio e da taxa de juros no resultado operacional e no resultado financeiro da Companhia, quando relevante

A Companhia possui parte de seus fornecedores em moeda estrangeira (peso argentino e dólar americano) e, portanto, a variação cambial exerce influência sobre o valor de contratação de tais serviços. Além do fator cambial, as receitas da companhia estão ligadas diretamente ao consumo

2.2 Resultados operacional e financeiro

popular, portanto, uma taxa de juros maior aliada a uma inflação alta, o volume transacional tende a reduzir, conseqüentemente, impactando negativamente as receitas.

2.3 Mudanças nas práticas contábeis/Opiniões modificadas e ênfases

2.3 Mudanças nas práticas contábeis/Opiniões modificadas e ênfases

a. Mudanças nas práticas contábeis que tenham resultado em efeitos significativos sobre as informações previstas nos campos 2.1 e 2.2

As seguintes normas que entraram em vigor em 1º de janeiro de 2024 não tiveram impacto significativo no Grupo:

Pronunciamento	Descrição
Alterações à IAS 1	Classificação de Passivos como Circulantes ou Não Circulantes
Alterações à IAS 7	Acordos de financiamento de fornecedores
Alterações à IFRS 16	Passivo de arrendamento em um a transação de "Sale and Leaseback"

NORMAS E INTERPRETAÇÕES NOVAS E REVISADAS JÁ EMITIDAS E AINDA NÃO VIGENTES

O Grupo não adotou antecipadamente as IFRS revisadas, já emitidas e ainda não vigentes, a seguir:

Pronunciamento	Descrição	Aplicável a períodos anuais com início em ou após
Alterações à IFRS 10 e IAS 28	Venda ou Contribuição de Ativos entre um Investidor e sua Coligada ou <i>Joint Venture</i>	Sem definição
IFRS 18	Apresentação e divulgação em demonstrações financeiras	01/01/2027

A Administração não espera que a adoção das normas listadas acima tenha um impacto relevante sobre as informações financeiras do Grupo em períodos futuros.

b. Opiniões modificadas e ênfases presentes no relatório do auditor

A Companhia informa que nos últimos dois exercícios sociais, os relatórios dos auditores independentes não continham opiniões modificadas e tampouco ênfase presentes.

2.4 Efeitos relevantes nas DFs

2.4 Efeitos relevantes nas DFs

a. Introdução ou alienação de segmento operacional

Não houve alteração relevante a ser citada.

b. Constituição, aquisição ou alienação de participação societária

Em 14 de junho de 2024 a Companhia realizou abertura da filial na cidade de Buenos Aires – Argentina, alinhada a estratégia de ampliar a presença geográfica, e fortalecer a capacidade de atender os clientes locais.

Em conformidade com os requisitos legais e regulatórios da Argentina, o Capital Social a integralizar será no montante de \$ 500.000,00 (quinhentos mil pesos argentinos (ARS), equivalente a R\$ 3.000 (três mil reais), a serem subscritos pela Clear Sale S.A. (95%) e Clearsale LLC (5%).

c. Eventos ou operações não usuais

Não houve, durante o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 quaisquer eventos ou operações não usuais com relação a Companhia ou suas atividades que tenham causado ou se espera que venham causar efeito relevante nas suas demonstrações financeiras ou seus resultados.

2.5 Medições não contábeis

2.5. Medições não contábeis

(a) valor das medições não contábeis

(a.1) EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA ex-ILP e Margem EBITDA ex-ILP

O EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*), sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações), é uma medição não contábil elaborada pela Companhia em consonância com a Resolução CVM nº 156, de 23 de junho de 2022, e consiste no lucro líquido (prejuízo) ajustado pela despesa financeira líquida, pelo imposto de renda e contribuição social sobre o lucro e pela depreciação e amortização (“EBITDA”).

A Margem EBITDA consiste no EBITDA dividido pela receita operacional líquida (“Margem EBITDA”).

O EBITDA ex-ILP é uma medição não contábil elaborada pela Companhia e consiste no EBITDA ajustado por: (i) Incentivo de longo prazo (ILP). O EBITDA ex-ILP não possui significado padronizado e nossa definição pode não ser comparável àquelas utilizadas por outras empresas.

A Margem EBITDA ex-ILP consiste no EBITDA ex-ILP dividido pela receita operacional líquida ajustada (“Margem EBITDA ex-ILP”).

O EBITDA, o EBITDA ex-ILP, bem como a Margem EBITDA e a Margem EBITDA ex-ILP, são informações adicionais às demonstrações financeiras da Companhia, mas não são medidas reconhecidas pelas práticas contábeis adotadas no Brasil (BRGAAP) nem pelas Normas Internacionais de Relatório Financeiro – International Financial Reporting Standards (IFRS), emitidas pelo International Accounting Standard Board (IASB), não sendo, portanto, medidas de lucratividade, desempenho operacional ou liquidez definidas pelo BRGAAP nem pelas IFRS. Adicionalmente, o EBITDA e o EBITDA ex-ILP não representam os fluxos de caixa para os exercícios/períodos apresentados e não devem ser considerados como substituto ou alternativa ao lucro líquido (prejuízo), como indicador do desempenho operacional, medida de liquidez, tampouco como base para a distribuição de dividendos.

O EBITDA, o EBITDA ex-ILP, bem como a Margem EBITDA e a Margem EBITDA ex-ILP apresentam limitações que afetam o seu uso como indicador de lucratividade, liquidez e/ou rentabilidade, pois não consideram certas despesas e custos intrínsecos ao negócio da Companhia, que poderiam, por sua vez, afetar significativamente o resultado operacional, tais como o resultado financeiro, o imposto de renda e contribuição social, o custo e despesas de depreciação e amortização e despesas consideradas pela Administração da Companhia como extraordinárias e/ou não recorrentes.

Segue abaixo os valores do EBITDA, da Margem EBITDA, do EBITDA ex-ILP e da Margem EBITDA ex-ILP para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

(em R\$ mil, exceto percentual)	31/12/2024	31/12/2023	AH 31/12/24 x 31/12/23
EBITDA	-27.880	-39.423	-29,3%
EBITDA ex-ILP	-5.971	-24.343	-75,5%
Margem EBITDA ⁽¹⁾	-5,9%	-7,8%	+1,9 p.p.
Margem EBITDA ex-ILP ⁽²⁾	-1,26%	-4,83%	+3,6 p.p.

(1) Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida.

(2) Margem EBITDA ex-ILP calculada pela divisão do EBITDA ex-ILP pela receita operacional líquida.

(a.2) Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido)

A Dívida Bruta refere-se ao total de empréstimos e financiamentos (circulante e não circulante) e passivo de arrendamento (circulante e não circulante).

A Dívida Líquida (Caixa Líquido) refere-se à Dívida Bruta deduzida do caixa e equivalentes de caixa e instrumentos financeiros derivativos ativos.

A Dívida Bruta e a Dívida Líquida (Caixa Líquido) não são medidas contábeis de desempenho, endividamento ou liquidez definidas pelo BRGAAP e nem pelas IFRS, emitidas pelo IASB e não possuem

2.5 Medições não contábeis

significado padrão. Outras empresas podem calcular a Dívida Bruta e a Dívida Líquida (Caixa Líquido) de maneira diferente ao calculado pela Companhia.

Seguem abaixo os valores da Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido) em 31 de dezembro de 2024 e 2023:

(em R\$ mil)	31/12/2024	31/12/2023	AH 31/12/24 x 31/12/23
Dívida Bruta	12.891	40.880	-68,5%
Dívida Líquida (Caixa Líquido) (*)	346.552	353.286	-1,9%

(*) Total da dívida somada a arrendamentos, subtraída de valores de caixa, equivalentes de caixa e aplicações financeiras de curto e longo prazos.

(b) conciliações entre os valores divulgados e os valores das demonstrações contábeis auditadas

(b.1) EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA ex-ILP e Margem EBITDA ex-ILP

(em R\$ mil, exceto percentual)	31/12/2024	31/12/2023	AH 31/12/24 x 31/12/23
Lucro líquido (prejuízo) do período/exercício	(28.609)	(28.005)	2,2%
(-) Resultado Financeiro	34.040	42.494	-19,9%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	12.171	13.296	-8,5%
(-) Depreciação e Amortização	(46.940)	(44.372)	5,8%
EBITDA	(27.880)	(39.423)	-29,3%
(-) Custos não recorrentes	-	-	n/a
(-) ILP	(21.909)	(15.080)	45,3%
(=) EBITDA ex-ILP	(5.971)	(24.343)	-75,5%

O EBITDA e o EBITDA ex-ILP não são medidas contábeis definidas pelo BRGAAP nem pelas IFRS, emitidas pelo IASB, não representam os fluxos de caixa para os exercícios/períodos apresentados e não devem ser considerados como substitutos ou alternativas ao lucro líquido (prejuízo), como indicadores de desempenho operacional, medidas de liquidez, tampouco como base para a distribuição de dividendos. O EBITDA e o EBITDA ex-ILP não possuem significado padrão. Outras companhias podem calcular o EBITDA e o EBITDA ex-ILP de maneira diferente ao calculado pela Companhia. Inclui os efeitos da adoção do IFRS 16 (CPC 06-R2) a partir de 1º de janeiro de 2019

A Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida. Margem EBITDA ex-ILP calculada pela divisão do EBITDA ex-ILP pela receita operacional líquida ajustada.

(c) motivo pelo qual tal medição é mais apropriada para a correta compreensão da sua condição financeira e do resultado de suas operações

(c.1) EBITDA, Margem EBITDA, EBITDA ex-ILP e Margem EBITDA ex-ILP

Os Diretores da Companhia entendem que o EBITDA é um indicador importante para a análise do desempenho financeiro e operacional da Companhia em função de não ser afetado por (i) flutuações nas taxas de juros; (ii) alterações na carga tributária sobre o lucro, bem como, (iii) pela depreciação e amortização, sendo uma medida não contábil normalmente utilizada por investidores e analistas de mercado.

A Companhia entende que a Margem EBITDA é uma medição gerencial importante de suas operações, pois demonstra, em termos relativos, o desempenho das atividades operacionais do negócio e permite a comparabilidade entre os diversos períodos.

2.5 Medições não contábeis

Os Diretores da Companhia entendem que o EBITDA ex-ILP e a Margem EBITDA ex-ILP são medidas não contábeis apropriadas para a compreensão da condição financeira e do resultado das operações da Companhia, já que funcionam como ferramentas comparativas para mensurar, periodicamente, o desempenho operacional da Companhia e para embasar decisões de natureza administrativa e do negócio. Além disso, os Diretores da Companhia acreditam que o EBITDA ex-ILP oferece aos investidores uma visão da estrutura financeira da Companhia em termos de performance, considerando a comparabilidade entre os períodos.

O EBITDA, a Margem EBITDA, o EBITDA ex-ILP e a Margem EBITDA ex-ILP não são medidas de desempenho reconhecidas pelas práticas contábeis adotadas no Brasil e nem pelas IFRS, e não devem ser consideradas como alternativas ou substitutos ao lucro líquido (prejuízo), aos fluxos de caixa ou como medidas de desempenho operacional ou de liquidez nem como base para a distribuição de dividendos. O EBITDA, a Margem EBITDA, o EBITDA ex-ILP e a Margem EBITDA ex-ILP apresentam limitações que prejudicam a sua utilização como medida de lucratividade, em função de desconsiderar o resultado financeiro, os impostos sobre o lucro, despesas de depreciação e amortização e despesas consideradas pela Administração da Companhia como extraordinárias e/ou não recorrentes, que, por sua vez, podem afetar adversamente o resultado da Companhia. Estas medidas não contábeis não possuem uma definição padrão, e as definições aqui utilizadas podem não ser comparáveis com títulos semelhantes utilizados por outras empresas.

(c.2) Dívida Bruta e Dívida Líquida (Caixa Líquido)

A Dívida Bruta e a Dívida Líquida (Caixa Líquido) não são medidas de desempenho, endividamento ou liquidez reconhecida pelas práticas contábeis adotadas no Brasil nem pelas IFRS e não possuem significado padrão. Outras empresas podem calcular a Dívida Bruta e a Dívida Líquida (Caixa Líquido) de maneira diferente da utilizada pela Companhia. A Companhia entende que a medição da Dívida Bruta é útil na avaliação do grau de endividamento e alavancagem financeira da Companhia. A Dívida Líquida (Caixa Líquido) é útil na avaliação do grau de endividamento/ alavancagem financeira da Companhia em relação à sua posição de caixa e equivalentes de caixa em relação à sua geração de caixa.

2.6 Eventos subsequentes as DFs

2.6 Eventos subsequentes as DFs

Em Assembleia Geral Extraordinária (“AGE”) da Companhia realizada em 14 de janeiro de 2025 foi aprovada a incorporação da totalidade das ações de sua emissão (“Incorporação de Ações”) pela Serasa S.A. (“Serasa Experian”), nos termos do “Protocolo e Justificação de Incorporação de Ações da Clear Sale S.A. pela Serasa S.A.”, celebrado entre as administrações das referidas companhias em 20 de dezembro de 2024 (“Protocolo e Justificação”), conforme previsto no *Merger Agreement and Other Covenants* celebrado entre a Companhia e a Serasa Experian em 03 de outubro e aditado em 04 de dezembro de 2024 (“Acordo”).

A AGE também aprovou a anuência ao fato de a Serasa Experian, na qualidade de sociedade resultante da Incorporação de Ações, não pleitear o ingresso no segmento de listagem Novo Mercado da B3 – Brasil, Bolsa e Balcão S.A., conforme artigo 46 do Regulamento do Novo Mercado, sem que a Serasa Experian realize oferta pública de aquisição de ações (OPA) da Companhia.

A Incorporação de Ações e as demais matérias relacionadas foram também aprovadas, na presente data, em assembleia geral extraordinária dos acionistas da Serasa Experian.

A Companhia reforça que a Incorporação de Ações permanece sujeita à verificação (ou renúncia, conforme o caso) de determinadas condições suspensivas, conforme descritas no Protocolo e Justificação, ao advento do Fechamento e à realização de outros atos preliminares, tais quais a apuração do Ajuste de Caixa Líquido e a escolha das Opções pelos acionistas e seu processamento, cujos prazos e informações correspondentes serão oportunamente divulgados pela Companhia nos termos da regulamentação aplicável.

Os principais termos da operação foram divulgados em fato relevante no dia 14 de janeiro de 2025 e encontra-se no site de relações com investidores da Companhia (ri.clear.sale).

2.7 Destinação de resultados

2.7 Política de Destinação de Resultados

a. Regras sobre retenção de dividendos

O estatuto social da Companhia prevê que até 5% do lucro líquido do exercício pode ser destinado para a constituição da reserva legal, até que ela atinja os limites fixados em lei, e que o valor necessário pode ser destinado, quando for o caso, para a constituição da reserva para contingências, nos termos do art. 195 da Lei nº 6.404/76. Qualquer retenção de dividendos deverá ser justificada por meio de orçamento de capital, nos termos da lei e de Acordo de Acionistas arquivado na sede da Companhia. O saldo remanescente de lucros, se houver, terá a destinação que a Assembleia Geral determinar, observada a legislação aplicável.

b. Regras sobre distribuição de dividendos

O estatuto social da Companhia prevê que pelo menos 25% do lucro líquido do exercício, ajustado nos termos do artigo 202 da Lei 6.404/76, seja anualmente distribuído aos acionistas a título de dividendo obrigatório.

c. Periodicidade das distribuições de dividendos

A política de distribuição de dividendos segue a regra da Lei das Sociedades por Ações, ou seja, de distribuição anual, podendo também a Companhia, por deliberação do Conselho de Administração, levantar balanço semestral e declarar dividendos à conta de lucro apurado nesses balanços. Ainda, o Conselho de Administração poderá declarar dividendos intermediários, à conta de lucros acumulados ou de reservas de lucros existentes no último balanço anual ou semestral.

d. Eventuais restrições à distribuição de dividendos impostas por legislação ou regulamentação especial aplicável ao emissor, assim como contratos, decisões judiciais, administrativas ou arbitrais

Para restrições estatutárias com relação à distribuição de dividendos, ver item (a) acima. Na data deste Formulário de Referência, não há outras restrições legais, regulamentares, contratuais, judiciais, administrativas ou arbitrais à distribuição de dividendos da Companhia.

e. Se o emissor possui uma política de destinação de resultados formalmente aprovada, informar órgão responsável pela aprovação, data da aprovação e, caso o emissor divulgue a política, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

A Companhia possui uma Política de Destinação de Resultados, a qual foi aprovada pelo seu Conselho de Administração em reunião realizada em 27 de julho de 2022, e está disponível para consulta no website de Relações com Investidores da Companhia (<https://ri.clear.sale/>) e no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

2.8 Itens relevantes não evidenciados nas DFs

2.8 Itens relevantes não evidenciados nas DFs

a. Os ativos e passivos detidos pelo emissor, direta ou indiretamente, que não aparecem no seu balanço patrimonial (off-balance sheet items), tais como: Não houve alteração relevante a ser citada.

A Companhia não possui ativos ou passivos que não estejam refletidos nos seus balanços patrimoniais em 31 de dezembro de 2024 ou em 31 de dezembro de 2023.

b. Outros itens não evidenciados nas demonstrações financeiras

Os Diretores da Companhia esclarecem que não existem outros itens não evidenciados nos balanços patrimoniais da Companhia em 31 de dezembro de 2024 e em 31 de dezembro de 2023.

2.9 Comentários sobre itens não evidenciados

2.9 Comentários sobre itens não evidenciados

a. Como tais itens alteram ou poderão vir a alterar as receitas, as despesas, o resultado operacional, as despesas financeiras ou outros itens das demonstrações financeiras do emissor

Não aplicável, tendo em vista que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023.

b. Natureza e o propósito da operação; e

Não aplicável, tendo em vista que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023.

c. Natureza e montante das obrigações assumidas e dos direitos gerados em favor do emissor em decorrência da operação.

Não aplicável, tendo em vista que não há itens não evidenciados nas demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2024 e 31 de dezembro de 2023.

2.10 Planos de negócios

2.10 Plano de Negócios

a. Investimentos:

i. Descrição quantitativa e qualitativa dos investimentos em andamento dos investimentos previstos

Realizamos constantemente investimentos em desenvolvimento de novos produtos e melhorias nos produtos já existentes. Nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2024 e 2023, os investimentos no ativo intangível totalizaram R\$ 72,2 milhões e R\$ 87,4 milhões, respectivamente.

ii. Fontes de financiamento dos investimentos

Historicamente, os investimentos realizados pela Companhia são financiados pela geração de caixa operacional e, sempre que necessário, por realização de empréstimos e financiamentos bancários. Existe um plano de aceleração dos investimentos, que será financiado por meio de recursos líquidos obtidos no âmbito da oferta pública inicial de ações de emissão da Companhia

iii. Desinvestimentos relevantes em andamento e desinvestimentos previstos

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não possui desinvestimentos em andamento ou previstos.

b. Aquisição de plantas, equipamentos e patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente a capacidade do emissor

Não há aquisição de plantas, equipamentos, patentes ou outros ativos que devam influenciar materialmente na capacidade produtiva da Companhia.

c. Novos produtos e serviços:

i. Descrição das pesquisas em andamento já divulgadas

Não aplicável.

ii. Montantes totais gastos pelo emissor em pesquisas para desenvolvimentos de novos produtos ou serviços

	31/12/2024	31/12/2023	AH (%)
Desenvolvimento e Nuvem	(72.210)	(87.393)	- 17,4 %

iii. Projetos em desenvolvimento já divulgados

Não aplicável.

iv. Montantes totais gastos pelo emissor no desenvolvimento de novos produtos ou serviços

A Companhia gastou no desenvolvimento de novos produtos e melhorias nos produtos já existentes os valores listados abaixo conforme tabela (montantes em milhares de reais):

d. Oportunidades inseridas no plano de negócios do emissor relacionadas a questões ASG

Na data deste Formulário de Referência, as oportunidades referentes a questões ASG a serem adicionadas no plano de negócios da Companhia estavam em processo de estudo, sobretudo

2.10 Planos de negócios

para alinhamento e estabelecimento de sua metodologia, princípios e diretrizes, e serão oportunamente divulgadas ao mercado.

2.11 Outros fatores que influenciaram de maneira relevantes o desempenho operacional

2.11 Outros fatores que influenciaram de maneira relevantes o desempenho operacional

Não existem outros fatores que influenciaram de maneira relevante o desempenho operacional da Companhia e que não tenham sido identificados ou comentados nos demais itens desta seção

3.1 Projeções divulgadas e premissas

3.1 Projeções e Premissas

As projeções devem identificar:

(a) Objeto da projeção

A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(b) Período projetado e o prazo de validade da projeção

A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(c) Premissas da projeção, com a indicação de quais podem ser influenciadas pela administração do emissor e quais escapam ao seu controle

A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(d) Valores dos indicadores que são objeto da projeção

A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2023.

3.2 Acompanhamento das projeções

3.2. Acompanhamento das projeções

(a) Informar quais estão sendo substituídas por novas projeções incluídas no formulário e quais delas estão sendo repetidas no formulário

Nos termos do artigo 20 da Resolução CVM 80, a divulgação de projeções e estimativas é facultativa. A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(b) Quanto às projeções relativas a períodos já transcorridos, comparar os dados projetados com o efetivo desempenho dos indicadores, indicando com clareza as razões que levaram a desvios nas projeções

Nos termos do artigo 20 da Resolução CVM 80, a divulgação de projeções e estimativas é facultativa. A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

(c) Quanto às projeções relativas a períodos ainda em curso, informar se as projeções permanecem válidas na data de entrega do formulário e, quando for o caso, explicar por que elas foram abandonadas ou substituídas

Nos termos do artigo 20 da Resolução CVM 80, a divulgação de projeções e estimativas é facultativa. A Companhia não divulgou *guidance* ou projeções para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

4.1 Descrição dos fatores de risco

4.1 – Descrição dos fatores de risco

O investimento nos valores mobiliários de nossa emissão envolve a exposição a determinados riscos. Antes de tomar qualquer decisão de investimento em qualquer valor mobiliário de nossa emissão, os potenciais investidores devem analisar cuidadosamente todas as informações contidas neste Formulário de Referência, os riscos mencionados abaixo, bem como nossas demonstrações financeiras, informações trimestrais e respectivas notas explicativas. Os nossos negócios, reputação, situação financeira, resultado operacional, fluxo de caixa e/ou liquidez poderão ser afetados de maneira adversa por qualquer dos fatores de risco descritos a seguir. O preço de mercado dos valores mobiliários de nossa emissão poderá diminuir em razão da ocorrência de qualquer desses e/ou de outros fatores de risco, hipóteses em que os potenciais investidores poderão perder todo ou parte substancial de seu investimento nos valores mobiliários de nossa emissão. Os riscos descritos abaixo são aqueles que conhecemos e que acreditamos que, na data deste Formulário de Referência, podem nos afetar adversamente de maneira relevante. Além disso, riscos adicionais não conhecidos por nós atualmente ou que não consideremos relevantes na data deste Formulário de Referência também poderão nos afetar adversamente.

Para os fins desta seção "4.1 Fatores de Risco", exceto se expressamente indicado de maneira diversa ou se o contexto assim o exigir, a menção ao fato de que um risco, incerteza ou problema poderá causar ou ter ou causará ou terá "efeito adverso" ou "efeito negativo" para nós, ou expressões similares, significa que tal risco, incerteza ou problema poderá ou poderia causar efeito adverso relevante nos nossos negócios, na nossa reputação, na nossa situação financeira, nos nossos resultados operacionais, no nosso fluxo de caixa, na nossa liquidez e/ou nos nossos negócios futuros, bem como no preço dos valores mobiliários de nossa emissão. Expressões similares incluídas nesta seção "4.1 Fatores de Risco" devem ser compreendidas nesse contexto.

Não obstante a subdivisão desta seção "4.1 Fatores de Risco", cabe ressaltar que determinados fatores de risco que estejam em um subitem podem também se aplicar a outros subitens da mesma seção.

a. Riscos Relacionados à Companhia

Em função de a prestação de serviços da Companhia ser relacionada às volumetrias de negócios de seus clientes corporativos, variações não previstas de diferentes naturezas nesses volumes podem afetar resultados financeiros esperados.

Dado seu modelo de negócio que majoritariamente cobra 'por transação', ou por uso dos serviços, a Companhia depende de sua capacidade de prever as volumetrias dessas transações para períodos subsequentes. Essas previsões têm consequências no provisionamento de recursos de tecnologia, negociação com fornecedores e, também, na contratação de funcionários.

Variações muito relevantes entre a previsão de volume e o volume de transações efetivamente concluídas podem, portanto, afetar relevante e adversamente as finanças e/ou operações da Companhia. A subestimação do volume poderá causar impactos negativos nos serviços prestados pela Companhia, incluindo a ativação de contingências operacionais e sobrecarga dos sistemas no que se refere a processamento de dados e transações, bem como afetar os demais indicadores de performance operacional (KPIs) monitorados pela Companhia. Esse cenário, em última instância pode reduzir a satisfação e taxa de permanência dos clientes corporativos. Analogamente, uma superestimação desses volumes pode implicar em um cenário de custos e despesas desproporcional à

4.1 Descrição dos fatores de risco

receita realizada, e conseqüente redução de margem operacional no período em questão. A Companhia pode eventualmente não ser capaz de ajustar tempestivamente seus custos e despesas aos novos patamares.

Esses dois efeitos, subestimação e superestimação, que podem ter diversas naturezas, podem afetar significativamente os resultados financeiros da Companhia.

Podemos sofrer perdas de profissionais chave se formos incapazes de atrair ou manter pessoas qualificadas.

Dependemos da qualificação dos nossos profissionais para obter sucesso em nosso negócio, especialmente em relação à definição e implementação de nossas estratégias e desenvolvimento de nossas operações, produtos e serviços. Caso os profissionais chave deixem de integrar nossa equipe, poderemos enfrentar dificuldades para executar nossas estratégias de negócios, crescer de forma sustentável ou desenvolver novos produtos e serviços, dentre outros problemas operacionais, mercadológicos ou de governança corporativa que poderemos enfrentar. Em caso de saída de profissionais de nossa alta administração, poderemos incorrer em custos significativos para a contratação de novas pessoas com as mesmas qualificações, tendo em vista a forte concorrência que existe para atrair profissionais altamente capacitados no setor de tecnologia, bem como com o pagamento de pacotes de saída ou contratos de indenização. Em razão dos fatores acima expostos, a perda de profissionais chave para a Companhia ou a incapacidade de atrair ou manter pessoas qualificadas poderá afetar adversamente nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor de nossos valores mobiliários.

Nosso crescimento não é garantido e depende de nossa capacidade de atrair novos clientes, reter a receita dos clientes existentes e aumentar as vendas para os clientes novos e existentes.

Nossas receitas são geradas por meio da comercialização de soluções antifraude para nossos clientes. Nossos clientes não têm obrigação de renovar seus contratos após o término dos prazos contratuais e eventualmente podem buscar rescisão antecipada de seus contratos. Como resultado, não podemos garantir que seremos capazes de reter esses clientes.

Não podemos garantir que nossos clientes do segmento de comércio eletrônico, principalmente pequenas e médias empresas em estágio empreendedor de seu desenvolvimento terão sucesso em seus negócios. Nesse grupo de clientes, uma razão relevante de perda de receita ou de clientes é a descontinuidade de vendas online. Portanto, se não formos capazes de reter ou aumentar a receita dos clientes existentes, nossos resultados operacionais podem ser adversamente afetados.

Também podemos falhar em atrair novos clientes, reter a receita de clientes ou aumentar as vendas para clientes novos e existentes como resultado de uma série de outros fatores, incluindo: (i) reduções nos níveis de gastos de nossos clientes atuais ou potenciais, (ii) fatores competitivos que afetam o mercado de prevenção a fraudes, incluindo a introdução de concorrentes, preços com desconto e outras estratégias que podem ser implementadas por nossos concorrentes, (iii) nossa capacidade de executar nossa estratégia de crescimento e planos operacionais, incluindo novas ofertas de soluções, (iv) um declínio no nível de satisfação de nossos clientes com nossos serviços, (v) a oportunidade e o sucesso de novos produtos e serviços que possamos oferecer no futuro, (vi) preocupações relacionadas a violações de segurança reais ou percebidas, e (vii) nosso foco no valor de longo prazo sobre os resultados de curto prazo. Quaisquer desses fatores pode afetar adversamente a Companhia.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Alterações relevantes nos preços praticados pela Companhia – por fatores externos ou internos – podem impactar adversamente seus resultados.

A Companhia, em alguns de seus contratos, utiliza modelos de precificação que impõem uma série de desafios operacionais e cuja performance financeira, portanto, está sujeita a variações inesperadas internas e externas. Por exemplo, alguns clientes têm modelos de 'success fee', em que o preço e, portanto, a receita da Companhia varia de acordo com a performance da Companhia previamente acordada no âmbito de determinados contratos (*Service Level Agreement* – ou Acordo de Nível de Serviço (ANS), em português), gerando alguma flutuação nas receitas capturadas desses clientes. Falhas nos monitoramentos de performance de sistemas, soluções, algoritmos e/ou indicadores podem acarretar eventuais reduções do valor cobrado por transação com consequente impacto na receita gerada pelo cliente em um determinado mês ou período.

Outro desafio ao modelo de precificação refere-se à diminuição dos preços cobrados pela Companhia, resultado direto da pressão do mercado, de disputa de preços com concorrentes, da entrada de novos concorrentes, dentre outros fatores. Qualquer mudança, seja ela planejada, repentina ou inesperada nos modelos de precificação adotados majoritariamente pelo mercado pode gerar pressão de mudança do modelo de precificação vigente com, em última instância, risco de afetar adversamente os negócios da Companhia, seus resultados operacionais, situação financeira e o valor de nossos valores mobiliários.

Há a possibilidade de que os sistemas, políticas, métodos de gestão e procedimentos adotados pela Companhia para o gerenciamento de riscos não sejam totalmente efetivos ou falhem em evitar a exposição a riscos, incluindo aqueles não categorizados ou imprevistos, o que poderá afetar adversamente nossos negócios.

As políticas e procedimentos da Companhia para identificar, monitorar e gerenciar riscos estão descritas ao longo dos itens 5.1 a 5.4 deste Formulário de Referência. A Companhia não pode garantir que seus controles internos, se e quando totalmente implementados, serão eficazes e suficientes para: a) prevenir vazamento de dados; b) evitar fraudes internas; c) garantir que os processos contábeis estejam corretos; e d) identificar todos os riscos, seus impactos e exposição a que está sujeita.

A Política de Gerenciamento de Riscos fornece direcionamentos no tratamento de riscos, mas não tange diretamente todos os parâmetros objetivos dos riscos aos quais a Companhia pode estar exposta.

Muitos dos métodos de gerenciamento de riscos adotados pela Companhia são baseados no histórico do comportamento de mercado ou em estatísticas derivadas de modelos históricos e podem não prever exposições futuras, as quais poderão ser significativamente maiores do que aquelas indicadas pelas medidas históricas. Dessa forma, é possível que algum risco não possa ser identificado e tratado da maneira correta. Além desses pontos, uma falha de sistema ou erro humano pode ocasionar perdas financeiras e até riscos legais decorrentes de tais problemas.

Outros métodos de gerenciamento de riscos adotados pela Companhia que dependem da avaliação das informações relativas a mercados, clientes ou outros assuntos disponíveis ao público podem não ser precisos, completos, atualizados ou adequadamente avaliados.

Caso seus controles não sejam efetivos ou a Companhia falhe em analisar corretamente os relatórios das auditorias, internas e externas, ela estará sujeita a ter resultados imprecisos e/ou sofrer diversos tipos de práticas antiéticas ou ilegais. Qualquer falha nesse sentido

4.1 Descrição dos fatores de risco

impactará negativamente no negócio e imagem da Companhia, além de pagamento de possíveis sanções, dependendo do tipo de problema ocorrido.

A divulgação não autorizada de dados ou o comprometimento da integridade da tecnologia da informação, causados por falhas ou ataques cibernéticos, bem como a não conformidade com leis e regulamentos relacionados a privacidade e a segurança de dados, podem nos sujeitar a relevantes penalidades e impactar negativamente nossas operações, reputação e resultados financeiros.

As atividades da Companhia estão diretamente vinculadas à gestão e análise de dados pessoais e confidenciais de consumidores que interagem com os clientes da Companhia, com o objetivo de identificação de tratamento de fraude em transações em diversos segmentos, como o e-commerce, telecomunicações e o segmento financeiro. Como obtemos, armazenamos, processamos e utilizamos informações confidenciais, tais como dados de usuários e clientes, inclusive informações de natureza financeira como números de cartão de crédito, no âmbito das suas operações comerciais, devemos cumprir com todas as leis de privacidade e proteção de dados pessoais aplicáveis, o que não podemos garantir que conseguiremos fazer. Dessa forma, a segurança de suas redes e sistemas de tecnologia de dados, bem como o processamento e manutenção desses dados, constituem elementos essenciais para as operações e estratégias de negócios da Companhia, sendo que estão sujeitos a falhas, o que pode, portanto, nos afetar adversamente.

A Constituição Federal, a Lei nº 10.406/02 (Código Civil), a Lei nº 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor), a Lei nº 12.965/14 (Marco Civil da Internet), o Decreto nº 8.771/16 e a Lei nº 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais ou LGPD) são as principais leis que regem a prática de tratamento de dados pessoais no Brasil.

A LGPD tem o objetivo de proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural, de forma a trazer mais transparência e autonomia para os proprietários de dados pessoais. O texto da lei dispõe sobre limites e condições para tratamento de dados pessoais, tanto por meio físico ou eletrônico, por pessoa jurídica de direito público ou privado, e, portanto, é aplicável aos negócios da Companhia. Entende-se por tratamento de dados pessoais, assim classificado pela LGPD, como toda operação que envolva coleta, utilização, acesso, reprodução, processamento, armazenamento, transferência ou qualquer outro tratamento de dados que identifiquem ou torne identificável determinada pessoa natural. Entre outros requisitos, para que os dados pessoais possam ser coletados e usados, precisamos informar aos titulares de dados sobre nossas práticas de tratamento de dados pessoais e ter uma base legal para cada tratamento, conforme previsto na LGPD, sendo que não podemos garantir que tais requisitos serão cumpridos e/ou que poderemos comprovar seu cumprimento, o que pode nos afetar adversamente.

Os dispositivos da LGPD, exceto as previsões relativas às sanções administrativas (que foram prorrogadas para 1º de agosto de 2021, na forma da Lei nº 14.010/2020), já entraram em vigor no dia 18 de setembro de 2020, de modo que a legislação já pode ser aplicada e fiscalizada por autoridades governamentais como o Ministério Público e PROCONs, além de poder ser utilizada como fundamento para o ajuizamento de demandas administrativas e judiciais por parte de titulares de dados caso entendam que seus dados pessoais foram tratados em desconformidade com a legislação.

Qualquer incidente de segurança no ambiente computacional que contenha dados de consumidores ou de colaboradores e sistemas utilizados que resulte em acesso não autorizado, perda ou divulgação não autorizada de dados, indisponibilidade de acesso

4.1 Descrição dos fatores de risco

aos sistemas da Companhia, falhas de segurança cibernética da informação devido a ações externas, intencionais ou não, como *malwares*, *phishing*, *hackers*, ou internas, tais como negligência ou má conduta dos nossos funcionários, colaboradores e terceirizados que tenham acesso aos dados pessoais tratados pela Companhia podem gerar impacto negativo na nossa reputação em decorrência de má publicidade e impactos no relacionamento com entes externos (governo, órgãos reguladores, consumidores, fornecedores, entre outros), prejuízos financeiros decorrentes de multas por órgãos fiscalizadores e ações judiciais que sejam movidas por titulares de dados pessoais, por associações ou por órgãos reguladores, pautadas na violação aos termos da LGPD.

Em decorrência da implementação de trabalho remoto (*home office*) para nossos funcionários. As eventuais medidas de segurança adotadas em nossas redes e plataforma internas podem não funcionar como esperado ou podem não ser suficientes para proteger nossas redes internas e plataforma contra certos ataques. Além disso, as técnicas usadas para sabotar ou obter acesso não autorizado a redes nas quais os dados são armazenados ou por meio das quais os dados são transmitidos mudam com frequência. Como resultado, podemos não ser capazes de antecipar essas técnicas ou implementar medidas preventivas adequadas para evitar um ataque em nossos sistemas.

Além disso, estamos sujeitos a ataques "DDoS" (*Distributed Denial of Service Attack*), uma técnica usada por hackers para colocar um serviço de internet *offline*, sobrecarregando seus servidores. Um ataque "DDoS" ou violação de segurança pode atrasar ou interromper os serviços que prestamos. Nossos serviços e softwares podem estar sujeitos a ataques "DDoS" no futuro e não podemos garantir que os sistemas de recuperação, protocolos de segurança, mecanismos de proteção de rede e outros procedimentos aplicáveis são ou serão adequados para evitar a interrupção da rede e do serviço, falha do sistema ou perda de dados.

Terceiros também podem tentar induzir fraudulentamente funcionários ou clientes a divulgar informações confidenciais, dados pessoais ou outras informações, ou comprometer a segurança de nossas redes internas, sistemas eletrônicos e/ou instalações físicas para obter acesso aos nossos dados ou os dados de nossos clientes. Como as técnicas usadas para obter acesso não autorizado mudam com frequência e o tamanho e a gravidade dos ataques "DDoS" e violações de segurança estão aumentando, podemos ser incapazes de implementar medidas preventivas adequadas ou impedir ataques "DDoS" ou violações de segurança enquanto eles ocorrem.

Em 26 de agosto de 2020, o executivo federal editou o Decreto nº 14.474/2020, aprovando a estrutura regimental e o quadro demonstrativo dos cargos em comissão e das funções de confiança da Autoridade Nacional de Proteção de Dados ("ANPD"). O Decreto entrou em vigor na data de publicação da nomeação do diretor-presidente da ANPD no Diário Oficial da União, o que ocorreu no dia 06 de novembro de 2020. Atualmente, a ANPD já iniciou sua atividade informativa e regulatória, emitindo diretrizes que poderão se aplicar à Companhia e impor novos limites às suas atividades de tratamento de dados pessoais.

Além disso, poderemos incorrer em penalidades em função do vazamento de informações ou o seu uso indevido. No início do ano de 2021, dados de mais de 200 milhões de brasileiros foram vazados e o tema ganhou a grande mídia. Não podemos garantir que um eventual vazamento de dados da Companhia ocorra ou ganhe notoriedade.

Também constitui risco a interpretação proferida por autoridades reguladoras ou pelo Poder Judiciário que sejam desfavoráveis ao uso, pela Companhia, das bases legais do 'legítimo interesse' e da 'proteção do crédito', de dados pessoais sensíveis, de decisões

4.1 Descrição dos fatores de risco

automatizadas e de atividades de tratamento baseadas em modelos de inteligência artificial consideradas abusivas ou discriminatórias, que são centrais para o modelo de negócios da Companhia. Se não formos capazes de cumprir, ou se as medidas já adotadas pela Companhia não forem suficientes para o pleno atendimento da LGPD, poderemos sofrer as sanções administrativas aplicáveis pela ANPD previstas em lei, quais sejam (i) advertência com indicação de prazo para adoção de medidas corretivas, (ii) multa simples, de até 2% (dois por cento) do faturamento da pessoa jurídica de direito privado, grupo ou conglomerado no Brasil no seu último exercício, excluídos os tributos, limitada, no total, a R\$50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) por infração, (iii) multa diária, observado o limite total a que se refere ao item imediatamente anterior, (iv) publicização da infração após devidamente apurada e confirmada a sua ocorrência, (v) bloqueio dos dados pessoais a que se refere a infração até a sua regularização, ou (vi) eliminação dos dados pessoais a que se refere a infração. Em caso de reincidência, penalidades administrativas mais graves previstas na LGPD poderão ser aplicadas, tais como (i) suspensão parcial do funcionamento do banco de dados a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, até a regularização da atividade de tratamento pelo controlador, (ii) suspensão do exercício da atividade de tratamento dos dados pessoais a que se refere a infração pelo período máximo de 6 (seis) meses, prorrogável por igual período, e (iii) proibição parcial ou total dos dados do exercício de atividades relacionadas a tratamento de dados.

A Companhia pode não ser capaz de lidar tempestivamente com as consequências de um incidente de segurança cibernética, já que uma violação bem-sucedida aos seus sistemas, softwares ou hardwares, redes e sistemas de tecnologia ou outros ativos tecnológicos, pode ocorrer e persistir por algum período antes de ser detectado. O processo de resposta ao incidente que a Companhia deverá tomar para encontrar a causa raiz e solucionar o eventual incidente de segurança cibernética pode ser insuficiente para repelir ou mitigar os seus efeitos. Qualquer violação de segurança, ou qualquer falha percebida envolvendo o uso indevido, perda ou outra divulgação não autorizada de dados pessoais, bem como qualquer falha ou aparente falha em cumprir as leis, políticas, obrigações legais ou padrões da indústria em relação à privacidade e proteção de dados podem prejudicar a reputação da Companhia, expô-la a riscos e responsabilidades legais e sujeitá-la a publicidade negativa, impactando suas operações e prejudicando seus negócios.

A percepção de negligência com o tema de proteção de dados, válida ou não, pode nos afetar adversamente. Não podemos garantir que as medidas adotadas para adequar as práticas de tratamento de dados pessoais pela Companhia aos termos da LGPD serão consideradas como adequadas ou suficientes pela ANPD, por outras autoridades públicas, como o Ministério Público e órgãos de proteção ao consumidor, ou pelo Poder Judiciário. A materialização de um incidente de segurança também pode resultar em maior escrutínio regulatório, especialmente em relação às atividades de tratamento de dados pessoais realizadas pela Companhia, que são fundamentais para a consecução de seus negócios, podendo resultar em prejuízos significativos à sua reputação e aos seus resultados operacionais.

Erros, interrupções, mal funcionamento e falhas em suas soluções digitais, nos sistemas de processamento ou em processos críticos dos sistemas automatizados da Companhia podem temporariamente interromper os negócios da Companhia, aumentando as despesas e causando perdas.

Os negócios da Companhia dependem de sua capacidade de receber, processar, armazenar e transmitir dados de maneira eficiente e precisa, bem como da capacidade de uso de recursos computacionais e tecnologias como ambientes de servidores,

4.1 Descrição dos fatores de risco

computadores pessoais, redes e ativos de telecomunicação, e ainda, de efetuar com segurança o processamento, armazenagem e transmissão de dados confidenciais e outras informações nos sistemas e redes de computadores.

As soluções digitais oferecidas pela Companhia podem ser tecnicamente complexas e, principalmente, quando introduzidas no mercado pela primeira vez ou lançadas como novas versões, podem conter falhas cuja identificação não tenha sido apurada ou cuja correção seja de complexa execução. A existência de falhas, erros e eventuais atrasos ou impossibilidade de corrigi-los podem resultar em consequências negativas, incluindo: (i) cancelamento de contratos; (ii) atrasos na coleta de recebíveis; (iii) não aceitação das soluções digitais oferecidas pela Companhia no mercado; (iv) desvio de recursos de pesquisa e desenvolvimento que poderiam ser utilizados na criação de novos serviços; (v) possíveis ações indenizatórias; e (vi) problemas de reputação no mercado. A ocorrência de tais defeitos ou atrasos e a impossibilidade de corrigi-los podem afetar adversamente a reputação, os resultados e a condição financeira da Companhia.

Eventuais decisões tomadas por clientes por influência de indicadores, sugestões, sinalizações dos algoritmos utilizados pela Companhia, ou pela complexidade dos modelos, podem, eventualmente, afetar adversamente os resultados dos clientes, o que, por sua vez, pode gerar responsabilidade perante os clientes e eventuais demandas indenizatórias por eles movidas contra a Companhia, com consequências financeiras adversas para a Companhia.

Erros em predições, decisões analíticas dos algoritmos e decisões manuais da Companhia também podem levar a questionamentos por parte de titulares de dados, pedidos de revisão das respectivas decisões ou eventuais demandas indenizatórias movidas contra a Companhia, com consequências adversas para a reputação e para os resultados financeiros da Companhia.

Uma eventual falha no funcionamento dos sistemas de tratamento de dados, ou de gestão empresarial integrada pode afetar negativamente os negócios da Companhia e a sua capacidade de competir de forma eficaz, bem como resultar em perdas financeiras, responsabilidade legal, medidas regulatórias e danos à reputação, levando a um efeito adverso relevante sobre seus negócios, sua situação financeira e seus resultados operacionais.

Além disso, a Companhia também está sujeita ao risco de interrupção temporária nos sistemas automatizados que utiliza, proveniente de uma série de fatores, incluindo eventos que estão fora do controle da Companhia. Dentre os eventos possíveis, estão: (a) falhas elétricas ou de telecomunicações; (b) colapsos nos sistemas abastecedores; (c) falhas nos sistemas automatizados ou outros eventos que afetem terceiros com os quais são realizados negócios; bem como (d) eventos atípicos relacionados a problemas sociais, políticos e desastres naturais, tais como greves, enchentes, abalos sísmicos, crises de abastecimento, bloqueio de vias de acesso, instabilidades geopolíticas, entre outros.

Situações como as anteriormente citadas podem resultar em custos adicionais, paralisação das operações, imposição de multas contratuais e perdas de receita, o que poderá causar um efeito adverso relevante nos negócios, situação financeira, resultados operacionais, fluxo de caixa, liquidez, reputação e/ou negócios futuros da Companhia.

4.1 Descrição dos fatores de risco

A eventual incapacidade da Companhia de acompanhar o rápido desenvolvimento tecnológico e oferecer novos produtos e serviços, bem como melhorar e modernizar adequadamente sua infraestrutura tecnológica poderá ocasionar um efeito adverso relevante.

O mercado de software em geral é caracterizado pelo acelerado desenvolvimento de novas tecnologias relacionadas, por exemplo, à evolução da capacidade de processamento e armazenamento dos equipamentos de computação, à melhoria da infraestrutura de telecomunicações e de redes, tornando mais curto o ciclo de vida dos produtos e serviços. Não é diferente com o mercado de softwares e soluções para prevenção a fraudes.

A habilidade da Companhia para continuar competitiva depende, em parte, de sua capacidade de atender a demanda de seus clientes e do setor de gestão e análise de dados por soluções tecnológicas inovadoras. Caso a Companhia não consiga acompanhar referidas demandas ou não consiga se associar a parceiros que atendam tempestiva e adequadamente às necessidades tecnológicas do setor, os negócios, a situação financeira e os resultados operacionais da Companhia poderão sofrer um efeito adverso relevante.

Além disso, a Companhia não pode assegurar que no futuro será capaz de manter um nível de investimento necessário para promover e/ou continuar a modernizar sua infraestrutura tecnológica de tratamento de dados, impedindo assim a origem de novos negócios e clientes, a manutenção dos clientes já existentes e a garantia da segurança de seus dados e de seus clientes, o que poderá ter um efeito adverso relevante sobre os negócios, a situação financeira e os resultados operacionais da Companhia.

A Companhia não pode garantir que seus projetos de pesquisa e desenvolvimento irão se concretizar e, mesmo que concretizados, gerarão retorno suficiente sobre o investimento. Caso a demanda por tais produtos e serviços não se desenvolva ou aconteça em um ritmo mais lento que o previsto, podemos não ser capazes de recuperar as despesas e os investimentos que viermos a incorrer, o que poderá ter um efeito adverso relevante sobre os negócios, a situação financeira e os resultados operacionais da Companhia.

Podemos ser prejudicados se não formos capazes de proteger e fazer valer nossos direitos de propriedade intelectual ou se forem usados de forma irregular por nossos parceiros, fornecedores ou terceiros. Além disso, a violação, pela Companhia, à propriedade intelectual de terceiros pode ter impactos negativos no resultado operacional da Companhia.

Estamos sujeitos a medidas judiciais ou extrajudiciais baseados em alegações de que os produtos e serviços da Companhia violam direitos de propriedade intelectual de terceiros.

Nossos concorrentes, assim como quaisquer outras empresas ou indivíduos podem ser atual ou futuramente titulares de direitos de propriedade intelectual, relativos a tecnologias, produtos ou serviços semelhantes aos que oferecemos ou planejamos oferecer. Não podemos assegurar que temos ciência de todos os direitos de propriedade intelectual detidos por nossos concorrentes ou terceiros, e nem que seremos bem-sucedidos em processos judiciais em que tenhamos que defender nossos direitos sobre propriedade intelectual relativa às tecnologias, produtos e serviços que oferecemos.

Caso uma ordem judicial ou arbitral determine que, através de nossos produtos ou serviços, infringimos qualquer direito de propriedade intelectual de terceiros, que não estejam dispostos a conceder uma licença em termos aceitáveis para nós, podemos ser impedidos por esta ordem judicial ou arbitral de usar tal tecnologia afetando nossos produtos ou

4.1 Descrição dos fatores de risco

serviços, bem como, provavelmente, ser obrigados a pagar quantias significativas de indenização, royalties ou licenciamento pelo uso pretérito desta propriedade. Nesses casos, podemos ser forçados a revisar ou descontinuar, total ou parcialmente, produtos ou serviços que tenham infringido tais direitos. A emissão de uma ordem judicial ou arbitral ou a alteração ou suspensão de oferta de um produto ou serviços que se encontra em violação dos direitos de propriedade intelectual, industrial ou de qualquer outra natureza, de terceiros poderá afetar adversamente nossa reputação, nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor de nossos valores mobiliários.

Não podemos garantir que os registros detidos de softwares (como o Clearsale Application, Data Trust, ThreatX, etc.) e marcas perante o INPI, além de registros para domínios perante o Registro.br sejam suficientes para a prevenção de apropriação/violação de nossa propriedade intelectual. Nesse sentido, pode ser que tenhamos que adotar medidas legais, extrajudiciais ou administrativas para protegê-la e não podemos garantir que teremos sucesso em tais medidas, inclusive em virtude dos recursos e tempo dispendidos nos respectivos processos. Há também o risco, ainda que por omissão, da Companhia não conseguir renovar o registro de alguma de suas marcas em tempo hábil ou de que os seus concorrentes contestem ou invalidem quaisquer marcas, existentes ou futuras, registradas ou licenciadas.

A Companhia utiliza softwares licenciados de terceiros para prestar seus serviços, os quais podem não permanecer disponíveis para a Companhia e, portanto, podem ocasionar dificuldades no fornecimento dos serviços até que um software equivalente seja licenciado ou desenvolvido.

Além disso, ex-funcionários/colaboradores ou terceiros podem reivindicar os direitos sobre programas de computador de titularidade da Companhia. Nesse caso, a Companhia poderia ser obrigada a efetuar pagamentos como forma de indenização ou até cessar a utilização do programa de computador em disputa, que poderiam trazer impactos adversos a execução de seus negócios, resultados financeiros e operacionais, fluxo de caixa e futuros negócios que a Companhia viria a celebrar.

Não podemos assegurar, também, que nossos parceiros e fornecedores, quando estiverem trabalhando conosco, oferecendo nossos produtos e serviços, utilizem propriedade intelectual devidamente regularizada.

Ademais, é possível que terceiros consigam copiar ou subtrair, por engenharia reversa, parcela dos produtos da Companhia ou de outra forma obter e utilizar sua propriedade intelectual, o que poderia prejudicar a posição competitiva da Companhia e reduzir o valor de suas marcas e produtos. Nesse caso, os negócios e resultados operacionais da Companhia poderão ser afetados negativamente.

Qualquer disputa ou litígio relacionado a ativos de propriedade intelectual pode ser oneroso e demorado devido à incerteza de conflitos dessa natureza.

Os acionistas podem não receber dividendos ou juros sobre o capital próprio.

De acordo com o estatuto social da Companhia, devemos pagar aos nossos acionistas, no mínimo, 25% do lucro líquido do exercício, calculado e ajustado nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada (Lei das Sociedades por Ações) e de nosso estatuto social, sob a forma de dividendos ou juros sobre o capital próprio. O lucro líquido pode ser capitalizado, utilizado para compensar prejuízo ou retido nos termos previstos na

4.1 Descrição dos fatores de risco

Lei das Sociedades por Ações, e pode não ser disponibilizado para o pagamento de dividendos ou juros sobre o capital próprio. Além disso, a Lei das Sociedades por Ações permite que uma companhia aberta suspenda a distribuição obrigatória de dividendos em determinado exercício social, caso o Conselho de Administração informe à Assembleia Geral Ordinária que a distribuição seria incompatível com a sua situação financeira. O não recebimento de dividendos pode frustrar expectativas de retorno de caixa por parte dos investidores da Companhia, podendo levar a perda no valor das ações da Companhia no mercado.

Por fim, a isenção de imposto de renda sobre a distribuição de dividendos e a tributação atualmente incidente no pagamento de juros sobre capital próprio prevista na legislação atual poderá ser revista e tanto os dividendos recebidos, quanto os distribuídos pela Companhia, poderão passar a ser tributados e/ou, no caso dos juros sobre capital próprio, ter sua tributação majorada no futuro, reduzindo o valor líquido a ser recebido pelos acionistas a título de participação nos resultados da Companhia.

A Companhia pode não ser bem-sucedida na execução de eventuais aquisições, assim como a Companhia pode assumir certas contingências não identificadas e/ou não identificáveis em decorrência de aquisições de outras empresas.

Não há como assegurar que a Companhia será bem-sucedida em identificar, negociar ou concluir aquisições estratégicas. Adicionalmente, a integração dos negócios e atividades da Companhia aos das empresas adquiridas poderá se mostrar mais custosa do que originalmente previsto, não podendo a Companhia garantir que será capaz de integrar tais empresas ou bens adquiridos em seus negócios de forma bem-sucedida, tampouco de diligenciar devidamente as contingências das empresas adquiridas. O eventual crescimento por meio de aquisições também sujeita a Companhia ao risco de exposição às responsabilidades sucessórias relacionadas aos estabelecimentos, às sociedades adquiridas, aos seus administradores, suas atividades e/ou demandas judiciais incorridas anteriormente à aquisição.

O insucesso da sua estratégia de aquisições pode afetar, material e adversamente, sua situação financeira e os resultados da Companhia. Além disso, determinadas aquisições que a Companhia vier a considerar poderão estar sujeitas à obtenção de autorizações das autoridades brasileiras de defesa da concorrência e demais autoridades aplicáveis. A Companhia pode não ter sucesso na obtenção de tais autorizações necessárias ou na sua obtenção em tempo hábil para integrar as empresas adquiridas de modo eficaz e estratégico.

Estamos expostos a riscos relacionados à utilização de mão de obra terceirizada, incluindo eventual responsabilização de natureza trabalhista e previdenciária.

A utilização de mão de obra terceirizada no Brasil, Austrália, Canadá ou México (que, em conjunto, atualmente não supera 1% do total de funcionários da Companhia), pode implicar a assunção de contingências de natureza trabalhista e previdenciária.

A contratação de terceiros, pode levar à atribuição de responsabilidade pelo pagamento de débitos trabalhistas e previdenciários dos empregados das empresas prestadoras de serviços que contratamos, caso estas venham a deixar de arcar com suas obrigações trabalhistas e previdenciárias, sem prejuízo de que nos seja assegurado o direito de ação de regresso contra as empresas prestadoras de serviços.

A ocorrência de eventuais contingências é de difícil previsão e quantificação e, caso venham a se consumir, poderão afetar material e adversamente a nossa situação financeira, aplicação de multa ou pagamento de indenização e resultados.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Nós não podemos garantir que as empresas prestadoras de serviços terceirizados não irão realizar qualquer outro tipo de prática irregular, o que também poderá vir a acarretar efeito adverso relevante em nossos resultados e em nossa condição financeira.

Decisões desfavoráveis em processos judiciais podem causar efeitos adversos para a Companhia.

Decisões contrárias aos nossos interesses podem trazer danos reputacionais bem como podem alcançar valores substanciais, os quais podem afetar os resultados da Companhia.

Nós, nossos administradores ou nossos acionistas, diretos e indiretos, são ou poderão vir a ser réus em processos arbitrais, administrativos (inclusive inquéritos) ou judiciais, envolvendo, sem limitação, questões cíveis, tributárias, concorrenciais, regulatórias, trabalhistas, criminais e de proteção de dados pessoais, bem como podem ser envolvidos em investigações por autoridades policiais, sendo que a Companhia não pode prever o desenvolvimento e as potenciais repercussões de tais procedimentos.

Tendo em vista que o valor de provisões da Companhia em relação a essas questões é e poderá ser inferior ao valor total das reivindicações feitas contra ela, não há garantia de que a decisão final dessas questões não excederá as provisões atualmente acumuladas pela Companhia. Adicionalmente, na eventual hipótese da Companhia, seus administradores e/ou acionistas se tornarem partes ou e/ou serem intimados a depor em investigações, processos ou outros litígios, as diferentes medidas relacionadas a esses procedimentos, incluindo um oferecimento de denúncia e/ou uma instauração de processo podem ocasionar em um impacto negativo para a Companhia e para tais indivíduos, especialmente se forem processos de natureza criminal, situação na qual poderão ser impossibilitados de exercerem suas funções na Companhia.

Ademais, estamos também sujeitos ao impacto reflexo de decisões judiciais, administrativas ou arbitrais em processos nos quais nós, nossos administradores ou nossos acionistas não sejam parte, mas que versem sobre nossas atividades ou sobre a regulação a que estamos sujeitos.

Da mesma forma, eventuais ônus, gravames, vícios, contingências e/ou pendências de qualquer natureza não identificados ou não identificáveis na ocasião dos processos de auditoria legal realizados com base em documentos e informações então apresentados pelas empresas adquiridas no âmbito dos respectivos processos de aquisição, bem como a ocorrência de eventos ou apresentação de documentos posteriores a tais aquisições que resultem ou possam resultar em ônus, gravames, vícios, contingências e/ou pendências materiais de qualquer natureza com relação às empresas adquiridas poderão impactar a Companhia de forma negativa e, por consequência, causar efeito adverso relevante em seus resultados operacionais.

Para informações sobre nossos processos judiciais, arbitrais ou administrativos relevantes veja os itens 4.3 a 4.7 deste Formulário de Referência.

Estamos trabalhando de maneira remota (99%) e pretendemos seguir desta maneira no futuro, o que traz riscos adicionais aos nossos negócios, além disso, novas decisões judiciais em relação a subsídios ou equipamentos não mapeados podem acarretar custos adicionais.

Em 11 de março de 2020, a Organização Mundial de Saúde (OMS) declarou a pandemia da COVID19, doença causada pelo novo coronavírus (Sars-Cov-2). A declaração da pandemia da COVID-19 desencadeou severas medidas restritivas por parte de autoridades governamentais no mundo todo, a fim de tentar controlar o surto, resultando em medidas

4.1 Descrição dos fatores de risco

restritivas relacionadas ao fluxo de pessoas, incluindo quarentena e *lockdown*, restrições a viagens e transportes públicos, fechamento prolongado de locais de trabalho, interrupções na cadeia de suprimentos, fechamento do comércio e redução de consumo de uma maneira geral pela população.

Neste mesmo mês, a Companhia alterou sua operação para o regime de teletrabalho em quase sua totalidade e hoje, cerca de 99% de nossos colaboradores realizam suas atividades de maneira remota.

Em 11 de Agosto de 2022, a companhia comunicou ao mercado em geral que estava implantando o programa "remote first", em que se dá preferência à execução das atividades de seus colaboradores à distância, fora do escritório da sede. Entre os benefícios trazidos pela instituição do programa "remote first" estão a melhora na qualidade de vida dos colaboradores, melhora na retenção de talentos, possibilidade mais ampla de recrutamento, otimização do tempo e aumento da produtividade.

A Companhia possui colaboradores que residem majoritariamente no Estado de São Paulo, principalmente na capital e região metropolitana, mas há também colaboradores que atuam em outros estados e, com as possibilidades advindas do regime de teletrabalho, quaisquer dos colaboradores podem estar em qualquer região do globo. Esta dispersão geográfica aumenta o risco de indisponibilidade da rede elétrica e/ou internet para realização das atividades, além de trazer também riscos referentes à regulação trabalhista, dentre outros, que podem afetar adversamente a Companhia. A grande maioria dos nossos colaboradores não possui soluções alternativas no caso desta indisponibilidade o que poderia pôr em risco a continuidade do trabalho desses colaboradores em particular.

Além das vulnerabilidades em relação à disponibilidade de energia elétrica e internet para a realização de nossas atividades, o trabalho remoto acarreta maior fragilidade em relação ao vazamento de procedimentos e/ou dados de clientes.

Por fim, eventuais mudanças na forma de trabalhar, novas legislações podem vir a surgir estabelecendo obrigações de fornecimento de itens, critérios de elegibilidade ou valores de ajuda de custo superiores aos hoje praticado pela Companhia, podendo implicar custos não previstos.

A Companhia pode não conseguir captar recursos suficientes para financiar seus projetos, renovar suas linhas de crédito atuais ou ter acesso a novos financiamentos a termos atrativos, o que pode causar um efeito relevante e adverso.

A Companhia pode não conseguir renovar suas linhas de crédito atuais ou não ter acesso a novos financiamentos, a termos atrativos e satisfatórios para conseguir viabilizar suas necessidades de capital ou cumprir com suas obrigações financeiras, inclusive em decorrência de eventos imprevistos como. Os mercados locais de dívida e de capitais são altamente voláteis e foram impactados pelo custo de crédito, por fatores político-econômicos, dentre outros. Tais eventos afetaram negativamente as condições econômicas no Brasil. As preocupações quanto à estabilidade dos mercados financeiros no Brasil e à solvência de contrapartes resultaram no encarecimento do custo de captação, uma vez que muitos credores aumentaram as taxas de juros, adotaram normas mais rigorosas para concessão de empréstimos e reduziram seu volume e, em alguns casos, interromperam a oferta de financiamento a tomadores em termos comerciais razoáveis. Como reflexo de tais circunstâncias, eventuais dificuldades que a Companhia possa vir a enfrentar para captar recursos no mercado de capitais local ou internacional podem reduzir suas disponibilidades para investimento, impactando negativamente seu plano de negócios e o cronograma de eventuais projetos em fase de implantação. Caso a

4.1 Descrição dos fatores de risco

Companhia não seja capaz de obter financiamento, de refinar suas dívidas quando necessário, ou se a disponibilidade para tanto se der em termos desfavoráveis, a Companhia não conseguir satisfazer suas necessidades de capital, cumprir com suas obrigações financeiras ou aproveitar oportunidades de negócio, a Companhia poderá ter um efeito adverso relevante nos seus negócios e resultados operacionais.

Existem riscos para os quais não possuímos cobertura de seguros e nossas apólices de seguros podem não ser adequadas para cobrir alguns danos, parcial ou integralmente.

Podemos não ter seguros ou as apólices de seguros que eventualmente tenhamos podem não ser suficientes para cobrir, parcial ou integralmente, danos extraordinários ou decorrentes do curso normal de nossas atividades. Danos não cobertos por seguros ou não cobertos adequadamente pelos seguros que eventualmente contratarmos poderão resultar em prejuízos adicionais para nós. Podemos não ser capazes de obter, no futuro, apólices de seguros nos mesmos termos que as apólices atuais ou com as mesmas condições financeiras, bem como as seguradoras podem aumentar significativamente o valor dos prêmios e/ou reduzir valores de cobertura dos seguros. Assim, a ocorrência de qualquer evento não coberto, inclusive nos termos das apólices ou a ocorrência de sinistro que ultrapasse o valor segurado, poderá gerar prejuízos significativos. Seguradoras podem reduzir significativamente ou questionar as coberturas de nossos seguros ou aumentar seus prêmios no caso de novos sinistros, ocasiões em que responsabilidade também aumentará consideravelmente.

Adicionalmente, não contratamos seguros para cobertura de prejuízos decorrentes da paralisação de nossas atividades, incluindo danos decorrentes de ataques cibernéticos, como vazamentos de dados ou indisponibilidade dos serviços, nem mesmo para garantia de eventuais indenizações que sejamos compelidos a pagar aos clientes e/ou a terceiros em virtude de erros e falhas em nossas operações e descumprimento de obrigações de nossa responsabilidade. Na ocorrência de qualquer evento acima, podemos ser afetados adversamente em nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e no valor de nossos valores mobiliários.

Estamos sujeitos a certas obrigações financeiras (covenants) e limitações ao endividamento nos termos dos nossos contratos de financiamentos.

Nossos contratos financeiros e outros instrumentos representativos de nossas dívidas possuem ou poderão possuir no futuro, obrigações específicas tais como: (i) manutenção de certos compromissos financeiros (covenants); (ii) observação de restrições sobre a nossa capacidade de incorrer em financiamentos adicionais; (iii) restrição de pagar dividendos; dentre outras obrigações, sendo que qualquer inadimplemento em decorrência da inobservância dessas obrigações pode afetar adversamente a capacidade de conduzirmos nossos negócios. Para mais informações, ver item 2.1 deste Formulário de Referência. Adicionalmente, qualquer falha em cumprir com esses compromissos financeiros que não seja sanada ou renunciada pelos respectivos credores poderá acarretar declaração do vencimento antecipado dos respectivos contratos, bem como podem resultar no vencimento antecipado de outros instrumentos financeiros (*cross-default*). Em caso de vencimento antecipado dessas obrigações ou no vencimento final sem que as respectivas obrigações garantidas tenham sido devidamente quitadas, os credores poderão executar eventuais garantias prestadas no âmbito desses contratos.

Caso haja quebra de *convenant*, ocorra *cross-default* ou as garantias de tais contratos sejam executadas, nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliários poderão ser adversamente afetados.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Futuras captações de recursos pela Companhia, por meio da emissão de valores mobiliários, poderão resultar na diluição da participação de investidores em seu capital social.

Podemos precisar de recursos adicionais no futuro para implementar nossa estratégia de negócios e podemos optar por tentar obtê-los por meio da distribuição pública ou privada de ações ou de títulos de dívida ou outros valores mobiliários conversíveis ou permutáveis em ações, que poderão resultar em diluição da participação dos acionistas. Não podemos garantir que teremos sucesso nessas eventuais tentativas. Na hipótese de indisponibilidade ou restrição ao acesso de financiamentos ou dívidas, públicos ou privados, ou caso assim decidam nossos administradores e acionistas, esses recursos adicionais poderão ser obtidos por meio de aumento de capital social com a exclusão do direito de preferência de nossos atuais acionistas, de modo que suas participações societárias em nosso capital social poderão sofrer diluição, situação na qual nossos valores mobiliários poderão ser adversamente afetados.

A política de remuneração dos executivos da Companhia está vinculada ao desempenho e à geração de resultados da Companhia, podendo assim levar os executivos a tomar decisões não alinhadas com a estratégia de longo prazo da Companhia.

O fato de a remuneração de executivos da Companhia estar vinculada ao desempenho (inclusive, vinculada a um evento de liquidez como a oferta pública inicial de ações de emissão da Companhia), à geração de resultados da Companhia e/ou à cotação das ações da Companhia pode levá-los a dirigir os negócios e atividades da Companhia e das suas controladas de maneira desalinhada à estratégia de longo prazo da Companhia, não coincidindo com os interesses dos seus acionistas que tenham uma visão de investimento de longo prazo em relação às ações de emissão da Companhia, o que pode impactar tais acionistas de maneira negativa.

Para mais informações sobre a remuneração dos executivos da Companhia, vide seção 8 deste Formulário de Referência.

A Companhia pode não conseguir manter ou renovar os contratos de locação, ou ainda, celebrar contratos de locação em condições favoráveis.

A Companhia mantém a totalidade de suas atividades operacionais em imóveis locados. Os negócios podem ser afetados adversamente caso não seja possível manter ou renovar os contratos de aluguel dos imóveis em condições favoráveis e alinhadas à estratégia da Companhia. Caso a Companhia não tenha sucesso na negociação com os locadores dos imóveis para ajustar a forma de pagamento dos aluguéis mensais e caso não consiga arcar com o pagamento dos respectivos aluguéis, é possível que a falta de pagamento dos aluguéis, na forma ajustada nos contratos, seja considerada um inadimplemento contratual, capaz de ensejar a sua rescisão antecipada ou mesmo a distribuição de eventuais ações judiciais de cobrança e despejo por parte dos locadores, o que poderá afetar negativamente as operações da Companhia.

Em relação aos imóveis locados com finalidade comercial, a Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991 ("Lei de Locações"), que trata da locação de imóveis urbanos, dispõe que o locatário terá direito à renovação compulsória do contrato desde que, cumulativamente: (i) o contrato tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado; (ii) o prazo do contrato seja de, no mínimo, 5 (cinco) anos ininterruptos, sendo admitida a somatória de prazos contratuais; (iii) o locatário esteja explorando sua atividade, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de três anos; e (iv) ajuíze ação renovatória no prazo decadencial de um ano a seis meses anteriores à data do término do prazo do contrato de locação em vigor.

4.1 Descrição dos fatores de risco

A Companhia poderá ser afetada adversamente, caso: (i) um número significativo de seus contratos de locação seja rescindido, ou não seja renovado em termos de mercado favoráveis à Companhia; ou (ii) não consiga celebrar os contratos de locação para novos imóveis ou tais contratos de locação não sejam celebrados em termos satisfatórios.

Ainda, caso os imóveis ocupados pela Companhia sejam alienados a terceiros durante a vigência do prazo contratual, o adquirente, não estará obrigado a respeitar os termos e condições da locação, salvo se cumulativamente: (i) a locação for por prazo determinado; (ii) constar no contrato cláusula de vigência da locação em caso de alienação do imóvel; e (iii) o contrato estiver devidamente registrado nos Cartórios de Registro de Imóveis competentes. Caso estes requisitos não sejam preenchidos, o adquirente poderá solicitar a desocupação do imóvel locado no prazo de 90 (noventa) dias, contados do recebimento pela locatária de notificação nesse sentido. Os contratos de locação referentes aos imóveis ocupados pela Companhia não estão registrados nas matrículas dos imóveis juntos aos respectivos cartórios, o que poderá acarretar a necessidade de desocupação, caso o locador venda o imóvel locado e não haja intenção do novo adquirente em manter o contrato.

Já na hipótese de os imóveis locados serem colocados à venda durante o prazo de vigência da locação, caso a locatária não exerça seu direito de preferência para adquiri-lo, o imóvel locado poderá ser alienado ao terceiro. Caso a locatária tenha seu direito de preferência desrespeitado e tenha o contrato de locação averbado na matrícula do imóvel locado pelo menos 30 (trinta) dias antes da alienação, somente poderá adquirir o imóvel locado, mediante depósito judicial do preço de aquisição e de outras despesas de transferência pertinentes, requerendo a adjudicação do imóvel no prazo de 6 (seis) meses após o registro da respectiva escritura em nome do terceiro adquirente no Cartório de Registro de Imóveis competente. Desta forma, a Companhia pode ser obrigada a desocupar a propriedade, se não conseguir chegar a um acordo na renovação, ou caso o respectivo locador decida vender sua propriedade e a Companhia não consiga alcançar um acordo com o novo proprietário. Portanto, a perda de qualquer de seus imóveis, incluindo por não renovação ou manutenção dos contratos de locação existentes, pode afetar adversamente as operações da Companhia.

Além disso, se a Companhia decidir rescindir qualquer contrato de locação dos imóveis alugados, antes do fim do prazo contratual da locação, pode ser obrigada a pagar uma multa contratual ao proprietário, como consequência da rescisão antecipada do contrato de locação. Os valores envolvidos em tais multas e sua eventual quantidade poderia, no total, afetar adversamente a Companhia. Ademais, um aumento significativo no valor do aluguel dos imóveis que a Companhia aluga também pode afetá-la negativamente. A Companhia poderá buscar reduzir, consolidar, reposicionar, realocar ou fechar alguns de seus imóveis, o que, na maioria dos casos, exige o aditamento, ou a rescisão, do contrato de locação e, eventualmente, pagamento de multa pela rescisão antecipada.

Por fim, não há garantia de que a Companhia conseguirá alugar os imóveis nos quais está interessada. Assim, se não for possível celebrar novos contratos de locação com condições satisfatórias, a Companhia pode ter seus negócios afetados substancialmente e negativamente.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Os auditores independentes da Companhia identificaram deficiências de controles internos na Companhia e, se não conseguirmos estabelecer e manter controles internos adequados e eficazes sobre relatórios financeiros, nossos resultados operacionais e nossa capacidade de operar nossos negócios podem ser prejudicados.

De acordo com a carta de recomendações emitida por nossos auditores independentes em 7 de julho de 2021, foram identificadas certas deficiências em nossos controles internos, relacionadas à (i) implementação de políticas e processos contábeis; (ii) melhoria no processo de preparação das demonstrações financeiras; (iii) fragilidade nos sistemas de informações contábeis – ERP; (iv) oportunidade de melhoria nos parâmetros de senhas; (v) fragilidades no controle de revisão de perfis de acesso; (vi) ausência de controles no processo de gestão de mudanças (workflow de aprovações). Se a Companhia não for capaz de suprir tais deficiências e manter seus controles internos operando de maneira efetiva, poderá não ser capaz de reportar seus resultados de maneira precisa ou prevenir a ocorrência de fraudes, podendo ocasionar impactos materiais e adversos nos negócios, situação financeira, resultados operacionais e cotação de mercado de ações da Companhia. A falha ou a ineficácia nos controles internos poderá ter um efeito adverso significativo em seus negócios.

Para maiores informações sobre as deficiências apontadas pelos auditores independentes, vide item 5.3(d) deste Formulário de Referência.

A imagem da Companhia pode ser afetada por processos judiciais movidos contra acionistas controladores da Companhia, o que pode ocasionar impactos adversos relevantes sobre seus negócios, sua situação financeira, seus resultados operacionais, sua reputação e sobre a cotação de suas ações ordinárias.

Não há processos judiciais movidos contra acionistas controladores da Companhia que possam ocasionar impactos adversos relevantes.

b. Riscos relacionados aos seus acionistas, em especial os acionistas controladores

Os interesses dos acionistas controladores da Companhia podem divergir ou ser conflitantes com os interesses dos demais acionistas da Companhia

Os acionistas controladores da Companhia, signatários de acordos de acionistas arquivado na sede da Companhia, têm poderes para determinar o resultado das matérias cuja deliberação seja de competência da assembleia geral de acionistas. Os acionistas controladores da Companhia poderão ter interesse em realizar aquisições ou alienações de participações societárias, operações de reorganização societária, aumentos de capital em certas condições ou a emissão de debêntures, bônus de subscrição, ou quaisquer valores mobiliários que possam ser convertidos em ações da Companhia ou operações similares que podem entrar em conflito com os interesses dos demais acionistas da Companhia.

Adicionalmente, quaisquer dos acionistas controladores da Companhia poderão optar por vender parcela significativa ou a totalidade de suas respectivas participações para terceiros. Caso não haja um acionista controlador titular da maioria absoluta do capital votante da Companhia, os acionistas da Companhia poderão não gozar da mesma proteção conferida pela Lei das Sociedades por Ações contra abusos praticados por outros acionistas e, em consequência, poderão ter dificuldade em obter a reparação dos danos causados.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Qualquer mudança repentina ou inesperada na administração da Companhia, em sua política empresarial ou direcionamento estratégico, tentativa de aquisição de controle ou qualquer disputa entre acionistas concernentes aos seus respectivos direitos podem afetar adversamente os negócios e os resultados operacionais da Companhia.

Para mais informações acerca dos acordos de acionistas arquivados na sede da Companhia, veja o item 1.13 deste Formulário de Referência.

A Companhia poderá enfrentar potencial conflito de interesses envolvendo transações com partes relacionadas.

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia contrata e poderá contratar novas transações com partes relacionadas.

Contratações com partes relacionadas podem representar potencial conflito de interesses entre as partes, mas existem mecanismos implementados na Companhia para evitar que isso ocorra. Exemplificativamente, a Companhia presta serviços a determinadas sociedades controladas por um dos acionistas da Companhia, quais sejam, (i) Greg Tecnologia e Inteligência Ltda; (ii) TGroup Serviços Online e Participações Ltda; (iii) E-Confy Pesquisas de Mercado Ltda; e (iv) Lomadee Administradora de Plataforma de Afiliados Ltda., além de ter um contrato de parceria comercial com a T Group Serviços Online e Participações Ltda. e contratos com as controladas do emissor, quais sejam, (i) Beta Learning Consultoria e Desenvolvimento de Software Ltda; e (ii) ClearSale LLC, conforme informações descritas no item 11.2 deste Formulário de Referência.

A Companhia garante que os mecanismos de governança existentes para lidar com estas situações e/ou sua Política de Partes Relacionadas (descrita no item 11.1 deste Formulário de Referência) são eficazes para que situações de potencial conflito de interesse entre partes relacionadas sejam realizadas em estrita observância às boas práticas de governança e/ou normas existentes para dirimir situações de conflito de interesses. Todas as transações entre partes relacionadas são previamente analisadas pelo Comitê de Auditoria e Risco da Companhia, que emite parecer para o Conselho de Administração após analisar os termos e valores do contrato/proposta comercial/transação, comparando-os com as propostas e condições de mercado apresentadas por partes independentes.

Para mais informações sobre as transações com partes relacionadas, veja a seção 11 deste Formulário de Referência.

Os planos de remuneração baseada em ações da Companhia podem fazê-la incorrer em despesas significativas, além de levar à diluição dos seus demais acionistas

A Companhia possui planos de remuneração baseado em ações destinado a certos administradores e empregados ou de sociedades sob o seu controle.

As condições específicas para a outorga e exercício dos direitos de compra pelos beneficiários são estabelecidas em contratos celebrados entre a Companhia e cada um dos beneficiários, a cada programa aprovado pelo Conselho de Administração da Companhia, nos termos e condições gerais estabelecidas nos planos de remuneração baseado em ações e nos programas instituídos. Para maiores informações, vide o item 8.4 deste Formulário de Referência.

Os planos de remuneração baseado em ações representam benefícios atrelados ao preço das ações da Companhia, motivo pelo qual os interesses dos beneficiários eleitos podem

4.1 Descrição dos fatores de risco

ficar excessivamente vinculados à cotação das ações de emissão da Companhia, visando à obtenção da valorização imediata, no curto prazo, o que pode conflitar com os interesses dos acionistas que procuram obter retornos a longo prazo de seu investimento em ações da Companhia e afetar seus resultados e o preço de mercado dos valores mobiliários de sua emissão.

c) Riscos relacionados a suas controladas e coligadas

Possuímos participação em outras sociedades e dependemos de seus resultados financeiros para compor nossos resultados e patrimônios

A Companhia participa diretamente no capital social de algumas sociedades, as quais estão sujeitas aos mesmos riscos descritos neste Formulário de Referência.

d) Riscos relacionados aos seus administradores

Decisões desfavoráveis ou processos judiciais, administrativos ou arbitrais, procedimentos de investigação ou inquéritos policiais envolvendo nossos administradores podem causar efeitos adversos em nossos negócios, condição financeira e resultados operacionais, bem como em nossa imagem e reputação.

Nossos administradores são e podem vir a ser partes em processos judiciais, administrativos ou arbitrais, seja em matéria cível, tributária, administrativa, trabalhista, societária, de propriedade intelectual, regulatória, concorrencial, ambiental, criminal, dentre outras. Não podemos garantir que os resultados destes processos e/ou de novos processos serão favoráveis aos membros de nossa administração.

O envolvimento dos nossos administradores em tais processos, ou decisões que sejam contrárias aos nossos interesses, podem ter um efeito adverso relevante sobre nós. Ainda, decisões contrárias aos nossos interesses que impeçam a realização de nossos negócios, como inicialmente planejados, ou que eventualmente alcancem valores substanciais e não tenham provisionamento adequado e suficiente podem causar um efeito adverso nos nossos negócios e situação financeira. Da mesma forma, a condenação de administradores e/ou acionistas da Companhia em processos ou seu envolvimento em investigações podem afetar negativamente a Companhia, seja em termos de imagem, seja pela impossibilidade de seus administradores continuarem a exercer suas atividades na Companhia. Eventuais repercussões na mídia de tais processos, que possam impactar adversamente nossa imagem e reputação perante nossos clientes, fornecedores e investidores, podem causar efeito adverso relevante sobre nossos negócios.

Para mais informações sobre processos envolvendo os nossos administradores, ver os itens 4.4 a 4.7 deste Formulário de Referência.

e) Riscos relacionados aos seus fornecedores

A limitação ao acesso a dados de fontes externas, ou inexatidão destes dados, pode prejudicar a capacidade da Companhia de fornecer seus produtos e serviços.

A Companhia utiliza, dentre outras ferramentas e componentes de seus serviços, fornecedores externos de dados cadastrais para complementar seus serviços. Se: (a) um número substancial de fontes de dados importantes não puder fornecer seus dados; (b) o acesso aos dados for perdido devido à regulamentação governamental – por exemplo, devido à inadequação dos contratos à LGPD; ou (c) a coleta, divulgação ou uso de dados ficar acima do orçamento da Companhia; a capacidade da Companhia de fornecer produtos e serviços aos clientes pode sofrer um impacto negativo, resultando na diminuição de resultados financeiros.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Por fim, não há garantia de que será possível obter dados de fontes alternativas se as fontes atuais e/ou futuras ficarem indisponíveis e/ou a custos elevados, a ponto de inviabilizar a continuidade de seu uso nas operações da Companhia.

A Companhia conta com ferramentas de pesquisa e redes sociais para atrair parte de seus clientes e pode enfrentar mudanças que reduzam a efetividade dessas fontes de leads.

A Companhia depende de ferramentas de pesquisa e redes sociais para atrair parte dos seus clientes, incluindo sites de buscas e anúncios em redes sociais para divulgar produtos e serviços. A Companhia não pode garantir que tais ferramentas serão efetivas, inclusive porque as empresas responsáveis por esses mecanismos de pesquisa ou redes sociais revisam seus algoritmos periodicamente na tentativa de otimizar seus resultados de pesquisa e divulgação de anúncios. Caso esses mecanismos de pesquisa ou redes sociais modifiquem seus algoritmos ou políticas relacionadas à publicidade, aumentem seus preços ou sofram problemas relacionados à tecnologia, ataques de hackers ou outros, os sites, produtos ou serviços da Companhia poderão aparecer com menor destaque ou não aparecer nos resultados de tais pesquisas ou nas visualizações de tais redes sociais. Isso diminuiria significativamente as visitas aos sites e anúncios da Companhia e, conseqüentemente, limitaria sua capacidade atual de atrair novos clientes, potencialmente afetando adversamente os negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor de seus valores mobiliários.

Os responsáveis pelas bases privadas de dados pessoais que alimentam a big data da Companhia podem violar a LGPD, além de estarem sujeitos a ataques cibernéticos e violações de segurança e privacidade, podendo gerar um impacto negativo material em seus negócios e na Companhia.

A LGPD não é clara com relação à responsabilidade de agentes envolvidos no tratamento dos dados pessoais, de modo que a ANPD ou o Poder Judiciário podem vir a sujeitar a Companhia a responder ações judiciais referentes à violação da LGPD cometidas por empresas de quem obtém dados pessoais, o que poderá afetá-la.

Os negócios dos fornecedores da Companhia incluem o armazenamento e o processamento de dados de transações de clientes pessoa jurídica e de seus respectivos clientes pessoas físicas ou jurídicas. Partes não autorizadas podem tentar obter acesso aos seus sistemas de informação por diferentes formas, dentre eles, por meio de ataques de hackers aos sistemas de informação ou por meio da indução de seus empregados, clientes, parceiros ou outros usuários de seus sistemas. Assim, tais partes não autorizadas podem, indiretamente, obter acesso a dados pessoais dos clientes da Companhia. Qualquer violação dos sistemas de segurança dos fornecedores da Companhia poderá ter um efeito negativo sobre a sua reputação e a sua marca, o que poderá afetar adversamente a prestação dos serviços pela Companhia e, conseqüentemente, o seu negócio. Os ataques cibernéticos aos fornecedores da Companhia podem, também, resultar na paralisação dos sistemas operacionais da Companhia ou na indisponibilidade temporária ou permanente dos seus serviços, o que poderá afetar a capacidade da Companhia de prover serviços aos seus clientes e, por conseguinte, impactar adversamente os resultados operacionais da Companhia.

A Companhia pode, em determinadas circunstâncias, ser responsabilizada solidariamente por práticas de seus fornecedores e prestadores de serviço que tratem dados pessoais em nome da Companhia, quando os fornecedores e prestadores sofrerem qualquer violação de segurança, ou qualquer falha percebida envolvendo a apropriação indevida, perda ou divulgação não autorizada de informações confidenciais, bem como por qualquer

4.1 Descrição dos fatores de risco

falha destes ou não cumprimento de leis, políticas ou padrões da indústria sobre privacidade e proteção de dados, o que pode prejudicar as operações e a reputação da Companhia, bem como pode resultar em violação às normas de sigilo bancário, ao direito de privacidade, segurança de dados e outras normas aplicáveis, e resultar em exposição a contingências judiciais e financeiras significativas, além de danos causados por publicidade negativa e perda de confiança dos clientes, impactando adversamente os negócios da Companhia.

Alguns de nossos produtos e serviços dependem de tecnologia licenciada por terceiros que dificilmente podem ser substituídos e eventualmente podem causar erros ou falhas em nossos produtos e serviços. Eventuais término dessas licenças podem atrasar o lançamento de produtos ou serviços ou nos forçar a pagar taxas de licenciamento mais altas.

Dependemos de softwares licenciados e serviços em nuvem de terceiros para oferecer nossos produtos e serviços. Estes softwares e serviços podem não permanecer disponíveis para nós em termos comercialmente razoáveis ou tornarem-se indisponíveis. Qualquer perda de licença de uso de qualquer destes softwares ou indisponibilidade de serviços em nuvem poderia resultar em atrasos no fornecimento de nossos produtos e serviços até que uma tecnologia equivalente seja desenvolvida por nós ou, se disponível, seja identificada, obtida e integrada aos nossos sistemas, produtos e serviços, o que poderia prejudicar nossa atividade.

Licenciamos de terceiros, como por exemplo Microsoft Windows Server, Microsoft SQL Server, Salesforce, diversos serviços especializados em fornecedor de nuvem como a Microsoft Azure, dentre outros, linguagens de programação e/ou plataformas tecnológicas que são base para o desenvolvimento de nossos produtos ou serviços. Não há garantia de que seremos capazes de substituir a linguagem ou plataforma atual utilizada em tempo hábil para as necessidades dos nossos clientes ou negócio continuarem a utilizar estes mesmos produtos ou serviços, ou a qualquer tempo. Ademais, enquanto estivermos utilizando linguagem ou plataforma de terceiros, não há como garantir que tais licenças não serão rescindidas. As mudanças nas licenças de terceiros por nós utilizadas podem acarretar aumento relevante dos custos de licenciamento ou fazer com que nossos serviços ou produtos se tornem inoperantes ou tenham seu desempenho reduzido de maneira relevante, tendo como resultado a necessidade de incorrerem em custos de pesquisa e desenvolvimento adicionais para assegurar a continuidade do desempenho de nossos produtos ou serviços.

Quaisquer erros ou defeitos nos softwares de terceiros ou apoio inadequado ou tardio do detentor da licença do software ou serviço, bem como a dificuldade em obter ou renovar licenças de terceiros que usamos para desenvolver nossos produtos ou serviços, podem resultar em erros ou em falha dos nossos serviços, o que poderia prejudicar nossos resultados operacionais, planos de expansão, ou prejudicar a continuidade de nossos negócios, afetando adversamente nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliários afetando adversamente nossos resultados e custos operacionais.

f) Riscos relacionados aos clientes da Companhia

As relações da Companhia com seus clientes de longo prazo podem ser reduzidas ou encerradas.

4.1 Descrição dos fatores de risco

A Companhia possui relacionamentos de longo prazo com diversos clientes, que podem, a qualquer momento, rescindir unilateralmente os contratos que celebraram com a Companhia, reduzindo materialmente a quantidade de negócios que conduzem a receita da Companhia. Este fator é responsável por gerar algumas renegociações e, nos casos em que os contratos são encerrados, a Companhia acaba concedendo oportunidades de negócios aos seus concorrentes. Não há garantias de que a Companhia irá manter ou renovar todos os contratos existentes, manter o relacionamento com seus atuais clientes ou parceiros de negócios ou recuperar valores devidos por clientes ou parceiros de negócios inadimplentes. A perda de um ou mais clientes ou parceiros de negócios da Companhia, principalmente aqueles que mantêm relacionamento de longo prazo pode afetar negativamente seus negócios, situação financeira e resultados operacionais.

A fusão de diferentes empresas, através da compra ou joint venture de uma ou mais destas entidades, que façam parte da carteira ativa de clientes da Companhia, pode impactar avessamente os negócios.

A fusão de duas ou mais empresas que compunham parte da atual carteira ativa de clientes, pode resultar em mudanças abruptas de estratégia por parte destes clientes. Este fator pode ser responsável por gerar a revisão de termos contratuais já estabelecidos, podendo estas revisões resultarem em encerramento de contratos vigentes. Não há garantias de que a Companhia irá manter ou renovar todos os contratos existentes, diante de um processo de fusão. A perda de um ou mais clientes, bem como a renegociação de condições contratuais, pode afetar negativamente os negócios, situação financeira e resultados operacionais da Companhia.

Podemos não ser capazes de repassar integralmente aos clientes os aumentos de custos que incorremos.

Nossos custos são afetados por diversos fatores como remunerações que pagamos para nossos colaboradores, administradores, carga tributária incidente, locação de imóveis e equipamentos, custos de insumos e aquisição de equipamentos, hardware e software de fornecedores, dentre outros. Os contratos firmados com nossos clientes não são necessariamente ajustados pelas variações de custos que incorremos, sendo que se os custos aumentarem sem que consigamos repassar esses acréscimos para nossos clientes, seremos afetados em nossas receitas e margens, situações que podem afetar adversamente nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliários.

Podemos deixar de cumprir as leis de privacidade ou tratar adequadamente das questões de privacidade, divulgando informações confidenciais ou sensíveis que possam prejudicar nossos negócios e reputação.

A Constituição Federal, a Lei nº 10.406/02 (Código Civil), a Lei nº 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor) e a Lei nº 12.965/14 (Marco Civil da Internet), o Decreto nº 8.771/16 e a LGPD são as principais leis que regem o uso de dados pessoais no Brasil. Como coletamos, armazenamos, processamos e usamos informações pessoais e de funcionários e clientes e outros dados de usuários em nossos negócios, devemos cumprir com todas as leis de privacidade e proteção de dados pessoais. Não podemos garantir que obtemos ou obteremos todos os consentimentos necessários, e nem que cumprimos todas as demais regras aplicáveis. Um risco significativo associado ao nosso negócio e comunicações em geral, é a transmissão segura de dados pessoais através de redes públicas para nossos servidores e o armazenamento seguro de dados pessoais em sistemas conectados a nossos servidores.

4.1 Descrição dos fatores de risco

A percepção de negligência com o tema de proteção de dados pode nos afetar adversamente. Estamos obrigados a garantir que qualquer tratamento, coleta, uso, armazenamento, compartilhamento, transferência e descarte de dados pessoais pelos quais somos responsáveis estejam em conformidade com as leis aplicáveis de proteção de dados. Dependemos de sistemas, softwares, ferramentas e monitoramento disponíveis comercialmente para fornecer processamento, transmissão e armazenamento de dados pessoais e de transação de clientes, como cartão de crédito e outras informações pessoais capazes de individualizá-los. Não podemos garantir que estes serão eficazes, inclusive porque nossas instalações e sistemas, bem como nossos provedores de serviços terceirizados, podem estar vulneráveis a violações de segurança, fraudes, atos de vandalismo, vírus de computador, extravio ou perda de dados, programação ou erros humanos ou outros eventos semelhantes.

Qualquer violação de segurança, ou qualquer falha percebida envolvendo o uso indevido, perda ou outra divulgação não autorizada de dados pessoais, bem como qualquer falha ou aparente falha em cumprir as leis, políticas, obrigações legais ou padrões da indústria em relação à privacidade e proteção de dados, seja por nós, nossos clientes ou fornecedores, podem prejudicar nossa reputação, nos expor a riscos e responsabilidades legais, sujeitar-nos a publicidade negativa, interromper nossas operações e prejudicar nossos negócios. Não podemos garantir que nossas medidas de segurança evitarão vazamento de dados pessoais, incidentes de segurança, ou que a falha em os evitar não terá um efeito adverso relevante sobre nós.

Parcela significativa das receitas da Companhia advém de contratos de prestação de serviços concentrados em poucos clientes.

Uma parcela significativa da receita da Companhia está concentrada entre os seus vinte maiores clientes nacionais em termos de receita anual. No exercício findo em 31 de dezembro de 2022, esses clientes representaram 62% da receita operacional líquida da Companhia. Não há garantia de que os contratos com os principais clientes serão renovados ou prorrogados ou que a Companhia obterá dos principais clientes uma receita equivalente no futuro. Também não existe garantia que os clientes podem reduzir seu consumo de forma significativa, seja por causas internas, como o desenvolvimento de processos próprios que substituem ou eliminam o uso de nossos serviços, ou externas, como problemas na sua operação causados por condições de mercado. Qualquer alteração na demanda dos serviços por um ou mais desses principais clientes, dificuldade de recebimento de pagamento ou mesmo perda conjunta de todos os contratos de qualquer destes clientes poderá ter um efeito adverso sobre os resultados operacionais da Companhia.

Estamos sujeitos ao risco de crédito relacionado aos nossos clientes, bem como a possíveis perdas decorrentes de inadimplência relevante a eles relacionada.

Nossas receitas dependem significativamente da capacidade dos nossos clientes de pagarem pelos produtos e serviços contratados conosco. Não podemos garantir que um processo adequado de avaliação de risco de crédito de potenciais clientes que queiram adquirir nossos produtos ou serviços e nem que conseguiremos implementar medidas para limitar a inadimplência de pagamento pelos clientes dos valores relacionados aos contratos conosco firmados. Ainda com tal processo de avaliação ou a tomada das referidas medidas, não podemos garantir que os clientes irão manter-se adimplentes, pelo que nossas receitas poderão ser adversamente afetadas, considerando que o percentual de contas a receber em 31 de dezembro de 2022, 2021 e 2020 em relação à nossa receita operacional líquida nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2022, 2021 e

4.1 Descrição dos fatores de risco

2020 e 2019 foi de 23,3%, 23,6% e 24,9% respectivamente. As hipóteses que podem gerar a interrupção no pagamento destes clientes incluem rescisão de contrato, dificuldades financeiras dos clientes ou de seus negócios; término de vigência de contratos sem que haja renovação; recuperação judicial ou extrajudicial, falência, ou mesmo inadimplemento não justificado de tais clientes, dentre outros. Na medida em que a inadimplência se torne recorrente e/ou envolva parte significativa de nossos clientes, aumenta o risco se sofrermos um efeito adverso em nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliário.

Nossos negócios dependem do acesso contínuo e desimpedido de nossos clientes à internet.

Nossos clientes usam, basicamente, a internet como meio de troca de informações e uso dos nossos serviços e produtos. Alguns provedores de internet podem tomar medidas que afetam a capacidade de seus clientes de usar nossos produtos ou serviços, tais como: (i) limitação dos dados utilizados; (ii) força de cobrança das tarifas baseadas no consumo de dados; (iii) degradação da qualidade do conteúdo que transmitimos; bloqueio parcial ou completamente de acesso aos nossos produtos ou serviços; ou (iv) tentando cobrar mais de seus clientes por usar nossos serviços e produtos.

Além disso, uma série de fatores podem impedir o crescimento contínuo de utilização, o desenvolvimento e a aceitação deste meio por seus usuários, incluindo questões de segurança e autenticação que podem acarretar problemas com relação à transmissão de informações confidenciais pela internet, além de preocupações com a privacidade e a capacidade dos sites para coletar informações dos usuários sem o conhecimento ou consentimento destes, o que pode afetar a disposição dos usuários para interagir em ambiente online. A concretização de quaisquer destes fatores ou outros que possam impactar o desenvolvimento contínuo da aceitação da internet como meio para comércio eletrônico e comunicação poderão limitar nosso crescimento e afetar adversamente nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e o valor de nossos valores mobiliários.

g) Riscos relacionados aos setores da economia nos quais a Companhia atue

A expansão de parte relevante dos negócios da Companhia depende do aumento da disponibilidade, qualidade e uso da internet.

Os negócios da Companhia estão atrelados às interações entre as empresas que são clientes e os consumidores/usuários dessas empresas. Muitas dessas interações para as quais a Companhia é contratada para contribuir são feitas em ambiente digital, como por exemplo comércio eletrônico, abertura de contas correntes de forma online, utilização de aplicativos etc.

O rápido crescimento da disponibilidade, qualidade e uso da internet (particularmente como meio de fazer negócios ou fornecer e adquirir produtos e serviços) é um fenômeno relativamente recente no Brasil. A penetração da internet no Brasil pode nunca atingir os níveis vistos nos países mais desenvolvidos. A infraestrutura da internet no país pode também não ser capaz de suportar um crescimento contínuo no número de usuários, na frequência de uso ou nos requisitos de amplitude de banda.

Adicionalmente, mesmo que a penetração da internet no Brasil aumente, não há garantia de que ocorra um aumento na utilização de produtos e serviços oferecidos pela internet,

4.1 Descrição dos fatores de risco

inclusive aqueles destinados ao incremento do e-commerce. Para complementar este cenário, tem-se ainda que, no geral, os níveis de renda no Brasil são significativamente mais baixos do que nos Estados Unidos e em outros países mais desenvolvidos, enquanto os preços do acesso à internet e dos dispositivos conectados a ela, como computadores pessoais, *tablets*, telefones celulares e outros dispositivos portáteis são mais elevados do que nesses países, podendo limitar o crescimento dos clientes corporativos da Companhia, principalmente em partes do Brasil com baixos níveis e renda. Todos esses fatores podem afetar os atuais negócios, impedir o crescimento e de maneira geral afetar adversamente a Companhia.

A demanda pelos produtos e serviços oferecidos pela Companhia pode ser impactada negativamente na medida em que possa vir a existir tecnologia que garanta, de forma inequívoca e determinística, que alguma transação não presencial está sendo realizada de fato pela pessoa que diz ser.

A principal área de atuação da Companhia refere-se a meios de possível identificação de fraudes relacionadas ao roubo de identidade, isto é, de forma ilícita e de má fé um fraudador se fazendo passar por outra pessoa através da utilização de seus dados pessoais ou cadastrais.

A eventualidade da adoção massiva de uma tecnologia de identificação governamental que ateste, de forma inequívoca e determinística, que uma interação não presencial esteja sendo feita efetivamente pela pessoa dona dos dados pessoais utilizados durante essa interação, pode reduzir drasticamente a necessidade de serviços como os ofertados pela Companhia, prejudicando seus resultados financeiros.

O mercado em que a Companhia atua é competitivo. O lançamento de novos produtos e estratégias de preços oferecidas pelos concorrentes podem reduzir as vendas e a participação da Companhia no mercado.

A Companhia opera em diversos mercados geográficos, oferecendo produtos e serviços, em um ambiente de alta inovação tecnológica. Os clientes da Companhia possuem demandas inovadoras, complexas e individualizadas, tornando cada vez mais complexo e desafiador atender a tais demandas de forma satisfatória, sendo que eventual falha em tal atendimento poderá causar efeitos adversos na reputação e nos resultados da Companhia. Em função da rápida evolução tecnológica nos setores em que a Companhia atua, não se pode garantir que os padrões adotados nos produtos e serviços acompanharão esta evolução, podendo torná-los obsoletos em comparação aos oferecidos pelos concorrentes. Também não se pode garantir que as tecnologias que a Companhia optou por desenvolver permitirão competir de forma eficiente no mercado. Quaisquer destes eventos poderão afetar de forma negativa e substancial a receita e a geração de caixa da Companhia.

Neste sentido, a Companhia está sujeita a diferentes concorrentes em cada um dos referidos mercados e seus concorrentes podem desenvolver novos produtos e/ou serviços superiores, que podem receber maior aceitação no mercado que os produtos e serviços ofertados pela Companhia. Além disso, os concorrentes da Companhia podem ter recursos financeiros, técnicos, marketing, entre outros, significativamente maiores do que os da Companhia. Como resultado, os concorrentes da Companhia podem estar em condições de responder de modo mais rápido a novas tecnologias ou a novas demandas dos clientes, despendendo mais recursos que a Companhia para o desenvolvimento, aprimoramento, promoção, venda e suporte de produtos e serviços, ou sustentando políticas de preços agressivas em níveis que podem não ser acompanhados pela Companhia.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Além disso, os concorrentes da Companhia têm relacionamentos com os atuais e potenciais clientes da Companhia, e ainda, novos concorrentes ou alianças entre os atuais concorrentes da Companhia podem emergir e, potencialmente, reduzir a participação de mercado e receita da Companhia. Ainda, participantes de outros segmentos poderão buscar expandir seus negócios em direção ao segmento de mercado no qual a Companhia atua, podendo haver a criação de novos gestores de bancos de dados (gBDs) e/ou fornecedores de soluções analíticas, que poderão ter diferentes graus de associação e relacionamento com instituições que, atualmente, contratam os serviços da Companhia.

A demanda pelos produtos e serviços oferecidos pela Companhia no setor de transações de cartão de crédito não presente pode ser impactada negativamente na medida em que novas tecnologias, regulações, exigências de certificações no ecossistema de pagamentos ou meios de pagamento surjam.

Parte significativa da receita da Companhia advém de cobrança por serviços de autenticação relacionados a pagamentos e a transações financeiras feitas com uso de cartão de crédito em ambiente não presencial, isto é, notadamente comércio eletrônico, aplicativos para celular etc. Esse é um segmento que está sujeito a alterações do ponto de vista de regulamentação, incluindo o advento da obrigatoriedade ou necessidade de contar com certificações relacionadas à tecnologia empregada. Essas certificações podem ser relacionadas à segurança, à classificação de qualidade ou outro aspecto, seja com relação ao software, seja ao ambiente de armazenamento de dados, seja aos rituais e profissionais envolvidos no processo de desenvolvimento. Tais alterações podem implicar custos e despesas não previstos à Companhia, que também não pode garantir que terá capacidade de se adequar a tais alterações e, portanto, poderá ser adversamente afetada.

Mudanças e novidades relevantes neste mercado, tais como: (a) alterações na regulação da EMV sobre os arranjos de pagamentos com cartão de crédito, como obrigatoriedade de uso de protocolos de segurança como 3D Security; (b) regulações governamentais que popularizam o uso de documentos digitais de identidade; e (c) adoção massiva de novos meios de pagamento cuja regulamentação abstenha os lojistas do risco financeiro de fraude, e que afetem a participação relativa do cartão de crédito como forma de pagamento escolhida para essas transações comerciais, podem afetar significativamente não apenas a demanda de novos clientes por serviços da Companhia, mas também a receita advinda dos clientes atuais – com impactos, portanto, na receita total, margem, dentre outros aspectos financeiros da Companhia.

Os resultados operacionais da Companhia poderão ser impactados por alterações na legislação tributária brasileira, por resultados desfavoráveis de contingências tributárias ou pela modificação, suspensão ou cancelamento de benefícios fiscais/regimes especiais.

O governo brasileiro tem frequentemente implementado e discutido diversas alterações nos regimes fiscais que podem afetar as empresas e seus usuários, inclusive como resultado da execução ou alteração de tratados fiscais. Essas alterações incluem mudanças nas alíquotas vigentes e/ou criação de tributos, temporários ou definitivos, cujos recursos são destinados a fins estabelecidos pelo governo, assim como o cancelamento de benefícios em vigor. Algumas dessas mudanças podem resultar em aumentos da carga tributária da Companhia, o que poderia afetar adversamente sua lucratividade. Ademais, algumas leis fiscais podem ser interpretadas controversamente pelas autoridades fiscais. Consequentemente, a Companhia pode ser adversamente afetada no caso de uma interpretação diferente daquela em que se baseia para realizar suas transações.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Não podemos garantir que seremos capazes de manter o fluxo de caixa projetado e rentabilidade após quaisquer aumentos nos tributos brasileiros aplicáveis às operações da Companhia, o que poderá afetar adversamente os resultados da Companhia. Atualmente, existem no congresso brasileiro propostas para a implementação de uma reforma tributária. Entre as propostas em discussão, existe a possibilidade de uma mudança completa no sistema de tributação ao consumo, que extinguiria alguns tributos federais, estaduais e/ou municipais, dentre eles, por exemplo, IPI, PIS, COFINS, ICMS e o ISS, para a criação de um ou mais tributos incidentes sobre o consumo. A Companhia não pode assegurar que não haverá mudanças na legislação e regulamentação aplicáveis, ou em suas interpretações, que eventualmente poderão alterar sua carga tributária e seus incentivos fiscais, ou que os incentivos fiscais serão efetivamente mantidos nas atuais condições até o final de seus prazos de vigência, ou que será capaz de renovar os incentivos fiscais em condições favoráveis depois de expirados seus prazos atuais.

h) Riscos relacionados à regulação dos setores em qual a Companhia atue

Alterações na legislação tributária brasileira ou conflitos em sua interpretação podem impactar adversamente a Companhia, aumentando os impostos que a Companhia é obrigada a pagar.

Historicamente o Governo Brasileiro altera seus regimes fiscais de forma frequente. Por vezes, algumas dessas alterações afetam a Companhia, suas operações e o consequente relacionamento com seus clientes, o que poderá ocorrer novamente no futuro. No presente cenário de pandemia, presume-se a manutenção desta contínua política de modificação das regras tributárias, hipótese que, se confirmada, pode resultar em mudanças na carga tributária, seja de forma temporária ou definitiva, cujos reflexos econômicos não podem ser antecipados com precisão. Eventualmente, os potenciais mudanças podem implicar no aumento da carga tributária da Companhia, o que poderia afetar adversamente sua lucratividade, preços de seus produtos e serviços, ou eventualmente restringir sua potencialidade negocial e ampliação de mercado. Outrossim, encontra-se em avançado processo legislativo diversos projetos de reformas tributárias no Congresso Nacional, que pretendem reestruturar o atual sistema tributário brasileiro. Muitos desses projetos são conflitantes entre si. De todo modo, o atual cenário político brasileiro impossibilita antever qualquer expectativa quanto eventual data de aprovação, ou mesmo as preferências de votação quanto aos diferentes tipos de anteprojetos em discussão. Caso eventualmente sejam aprovadas tais alterações, a depender do modelo tributário a ser definido, observados os princípios constitucionais da anterioridade, anualidade e da segurança jurídica, a Companhia poderá ter resultados potencialmente afetados em seu fluxo de caixa projetado e rentabilidade. Em contraponto, recente decisão proferida pelo Plenário do Supremo Tribunal Federal definiu ser o ISS o tributo incidente sobre software em suas mais variáveis operações. Esta decisão possibilitou relevante segurança jurídica para todo o mercado brasileiro de tecnologia da informação. Enquanto for mantido o atual cenário legislativo, esta decisão possibilitará projetar com maior estabilidade e precisão estratégias envolvendo software e serviços congêneres.

Novas regulações ou exigências de certificações no ecossistema de pagamentos podem exigir maior investimento da Companhia.

Parte significativa da receita da Companhia advém de serviços de autenticação relacionados a pagamentos. Esse é um segmento que está sujeito a alterações do ponto de vista de regulamentação, incluindo o advento da obrigatoriedade ou necessidade de contar com certificações relacionadas à tecnologia empregada. Essas certificações

4.1 Descrição dos fatores de risco

podem ser relacionadas à segurança, à classificação de qualidade ou outro aspecto, seja com relação ao software, seja ao ambiente de armazenamento de dados, seja aos rituais e profissionais envolvidos no processo de desenvolvimento.

Uma alteração relacionada a essas certificações pode implicar custos e despesas não previstos à Companhia, afetando seus resultados financeiros. Ademais, a Companhia não pode garantir que se adequará às eventuais novas regras ou certificações, o que também poderá afetá-la adversamente.

Estamos sujeitos a penalidades por descumprimento das obrigações previstas no Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/2014), além disso, mudanças na regulação de uso de dados pessoais e privacidade também podem afetar negativamente a habilidade e a forma com que a Companhia pode manipular esses dados em seus algoritmos de predição, com consequências possivelmente negativas para a efetividade das soluções e custos e despesas esperados.

Os negócios da Companhia têm bastante relação com a utilização e validação de dados cadastrais nas interações entre consumidores e empresas, que contratam os serviços da Companhia visando a mitigação de riscos durante essas interações em diferentes cenários. As regulações relacionadas à proteção de dados pessoais e privacidade podem interferir diretamente na forma de a Companhia operar, por exemplo, abrindo necessidade de adaptações sistêmicas e de processos para fins de armazenar, processar e manipular esses dados, o que poderá afetá-la adversamente.

Estamos sujeitos a penalidades por descumprimento das obrigações previstas no Marco Civil da Internet ("Lei nº 12.965/2014") na provisão de guarda e disponibilização de acesso a aplicações de internet. A eventual incidência das penalidades previstas na referida lei pode afetar o nosso desempenho econômico e o cumprimento de eventuais acordos comerciais com terceiros, além de gerar outras consequências cuja mensuração é de difícil avaliação dada a ausência de precedentes. A regulamentação da internet e do e-commerce no Brasil está em constante mutação e mudanças desfavoráveis poderão vir a prejudicar os nossos negócios.

No que diz respeito à responsabilidade dos provedores quanto ao conteúdo disponibilizado pelos usuários, o Marco Civil adotou a responsabilidade subjetiva do provedor, sendo caracterizado o ato ilícito apenas no caso de recusa no cumprimento de ordem judicial com determinação para remoção do conteúdo impróprio/ilegal. Não podemos mensurar a forma e o impacto de eventuais decisões judiciais ou outra ação governamental que imponha responsabilidade aos provedores de serviços online pelas atividades de seus usuários e de terceiros.

A crescente preocupação com o uso da internet para conduta ilegal, como a disseminação não autorizada de informações de segurança nacional, lavagem de dinheiro ou apoio a atividades terroristas, poderá no futuro produzir legislação ou outra ação governamental que possa exigir alterações em nossos produtos ou serviços, restringir ou impor custos adicionais à condução de nossos negócios ou fazer com que os usuários deixem de utilizar nossos produtos ou serviços. Não monitoramos ou revisamos a adequação dos nomes de domínio que nossos clientes registram ou do conteúdo dos sites de nossos clientes, e não temos controle sobre as atividades nas quais nossos clientes se envolvem. Em qualquer uma das situações acima, caso nos seja atribuída responsabilidade a nós, nossas marcas, reputação, nossa capacidade de expandir nossa base de usuários, nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e valor de nossos valores mobiliários poderão ser adversamente afetados.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Adicionalmente, mudanças relevantes na regulação podem trazer restrições ao armazenamento ou uso ou regulação que implique alteração nas formas de treinar algoritmos, desenvolver sistemas, etc., da Companhia. O resultado pode ser tanto a redução relativa da qualidade dos serviços da Companhia e disposição dos clientes de se utilizar dos serviços da Companhia, ou ainda ampliação dos custos e despesas relacionados à operação de rotina da Companhia.

Podemos não ser capazes de prevenir ou detectar violações da legislação aplicável ou das políticas internas da Companhia por seus administradores, empregados e fornecedores, incluindo violações de leis e regulamentos de combate à fraude, corrupção e suborno. Violações ou alegações e investigações de violações de tais leis, caso ocorram, podem prejudicar a reputação da Companhia e resultar em um efeito material adverso em seus negócios, resultados operacionais e situação financeira.

Os controles internos e procedimentos de conformidade da Companhia podem não ser eficazes e/ou suficientes para prevenir ou detectar todas as condutas inapropriadas, fraudes ou violações da legislação aplicável ou políticas internas da Companhia por seus empregados, administradores, fornecedores e outros agentes, partes relacionadas e investidas ou assegurar que todos atuem sempre em estrito cumprimento às políticas internas, leis e regulamentos voltados à prevenção e combate à corrupção a que a Companhia está sujeita, sendo exemplos a Lei 12.846/2013 ("Lei Anticorrupção"), o Decreto-Lei nº 2.848/1940 ("Código Penal"), a Lei nº 8.137/1990 ("Lei de Crimes Contra a Ordem Tributária"), a Lei nº 8.429/1992 ("Lei de Improbidade Administrativa"), a Lei nº 8.666/1993 ("Lei de Licitações"), a Lei nº 9.613/1998 ("Lei de Prevenção à Lavagem de Dinheiro"), o Decreto nº 8.420/2015 ("Decreto Regulamentador da Lei Anticorrupção"), assim como outras normas estrangeiras aplicáveis, como o *Foreign Corrupt Practices Act* ("FCPA"), dos Estados Unidos. As violações dessas leis e regulamentos podem resultar em investigações, sanções e/ou penalidades administrativas, judiciais e criminais (como, por exemplo, multas, perdimento de bens, direitos e valores ilicitamente obtidos, suspensão ou interdição parcial de atividades, proibição de contratar com o Poder Público ou receber benefícios ou incentivos fiscais ou creditícios, confisco de ativos que representem vantagem direta ou indiretamente obtida da infração ou dissolução da pessoa jurídica envolvida na conduta ilícita) sanções estas que, se aplicadas, podem afetar adversamente a reputação, negócios, condições financeiras e resultados da Companhia.

Os mecanismos de prevenção e combate à corrupção, bem como os controles internos da Companhia podem não ser capazes de prevenir ou detectar (i) violações à Lei de Improbidade Administrativa, à Lei Anticorrupção ou a leis similares; (ii) ocorrências de comportamentos fraudulentos e desonestos por parte dos administradores, funcionários ou terceiros contratados para representar a Companhia; ou (iii) outras ocorrências de comportamentos não condizentes com princípios éticos, que possam afetar adversamente a reputação, negócios, condições financeiras e resultados operacionais da Companhia.

Se a Companhia, seus acionistas diretos ou indiretos, conselheiros, executivos, funcionários ou outros terceiros não cumprirem as leis anticorrupção, antifraude, contra lavagem de dinheiro, antitruste, dentre outras que regem a conduta de negócios com entidades governamentais, a Companhia pode estar sujeita a penalidades criminais, administrativas e cíveis. As sanções podem incluir multas, perdimento de bens, direitos e valores ilicitamente obtidos, suspensão ou interdição parcial de atividades, proibição de contratar com o Poder Público ou receber benefícios ou incentivos fiscais ou creditícios, publicação extraordinária da decisão condenatória, sanções estas que, se aplicadas, podem afetar adversamente os resultados da Companhia. A Companhia poderá ainda vir a ser solidariamente responsabilizada pelo pagamento de multa e reparação integral do dano

4.1 Descrição dos fatores de risco

causado em razão de práticas contrárias à legislação e à regulamentação anticorrupção por seus controladores, controlados, coligados ou, eventualmente, no âmbito do respectivo contrato, consorciados, os quais, nesse caso poderiam afetar material e adversamente a reputação, negócios, condições financeiras e resultados operacionais da Companhia, ou a cotação de mercado de suas ações de forma negativa.

Além disso, a imposição de referidas sanções em caso de violação, pela Companhia ou por seus administradores, acionistas, funcionários e terceiros agindo em nome da Companhia, às leis antifraude, anticorrupção, contra lavagem de dinheiro, antitruste ou a quaisquer leis similares pode prejudicar a reputação da Companhia e ter um impacto material adverso nos negócios, condição financeira e resultados operacionais.

Nossos colaboradores são contemplados por dois sindicatos e estamos expostos a riscos da relação sindical que pode trazer custos adicionais ou em caso de conflitos, acarretando paralisação por meio de greves.

Os trabalhadores das áreas Predial, Clearlog, Pessoas, Jurídico, Gabinete, Customer Success, Financeiro, Marketing, Planejamento Comercial, Produtos, Soluções, T.I., Analytics, Suporte ao Crescimento, Projetos Explore e Labs-Anti-Phishing, Internacional Analytics, Financeiro e Pre Sales são representados pelo SINDPD (Sindicato dos Trabalhadores em Processamento de Dados e Tecnologia da Informação do estado de São Paulo) enquanto os trabalhadores das áreas Comercial e Operações são representados pelo SINTRATEL (Sindicato dos Trabalhadores em Telemarketing e Empregados em Empresas de Telemarketing da Cidade de São Paulo). Ambos os sindicatos estabelecem como data base dos reajustes salariais anuais o mês de janeiro. No entanto, suas negociações são realizadas de maneira independente e a Companhia se utiliza de sindicatos patronais diferentes para essa interlocução, sendo o SINPROSP (Sindicato das Empresas de Processamento de Dados e Serviços de Informática do Estado de São Paulo) o responsável pela negociação com o SINDPD e o SINTELMARK (Sindicato Paulista das Empresas de Telemarketing, Marketing Direto e Conexos) o representante da empresa na negociação com o SINTRATEL. Estamos, portanto, sujeitos aos impactos de variações salariais advindos das negociações com esses dois sindicatos diferentes que podem implicar em custos adicionais decorrentes de percentuais de reajustes salariais ou de benefícios além de diferentes condições referentes ao pagamento de taxa negocial. Ademais, a legislação brasileira prevê o direito de greve em caso de não acordo entre as partes, o que poderia impactar severamente nossa capacidade de operação e análise de pedidos.

A Companhia possui um grande contingente de colaboradores em funções de isonomia e decisões ou obrigações de natureza remuneratória que pode acarretar altos impactos financeiros.

A Companhia possui cargos que são classificados como de isonomia salarial em decorrência da baixa diferenciação possível de atividades entre seus ocupantes e natureza operacional das funções. Os ocupantes de tais funções correspondem a cerca de 73% do quadro de colaboradores da Companhia e, por serem considerados cargos de isonomia, quaisquer decisões de natureza salarial ou benefícios, seja por liberalidade da Companhia, por acordo com sindicatos ou por determinação judicial, são aplicados para 100% dos ocupantes desta posição. Portanto, quaisquer decisões ou mudanças referentes a tais cargos podem impactar de forma relevante a Companhia.

4.1 Descrição dos fatores de risco

i) Riscos relacionados aos países estrangeiros em que a Companhia atua

Qualquer mudança relevante no ambiente político/econômico de um desses países estrangeiros que contratam serviços da Companhia pode afetar as vendas nesses locais.

Possíveis flutuações nas taxas de câmbio entre o real e moedas de outros países em que operamos podem afetar os resultados da Companhia. A Companhia está sujeita a riscos de possíveis flutuações nas taxas de câmbio entre o real e as moedas dos países em que opera. O Real tem notório histórico de volatilidade em relação a outras moedas como o Dólar e o Euro. Eventuais interferências do governo na economia e cenários de instabilidade econômica podem desvalorizar a moeda nacional, podendo afetar negativamente os resultados da Companhia caso as despesas em moeda estrangeira sejam maiores do que as receitas em moeda estrangeira.

As operações internacionais da Companhia estão sujeitas às condições econômicas, regulatórias e fiscais dos respectivos mercados e aos riscos inerentes de se fazer negócios no exterior.

A probabilidade de acontecimentos de qualquer mudança, tais como revisões de acordos fiscais ou outras leis e regulamentos, incluindo as que regem a tributação das receitas internacionais da empresa, as restrições à transferência de fundos, e, em certos países, a incerteza sobre os direitos de propriedade e instabilidade política, não podem ser previstas pela Companhia.

Além disso, acontecimentos adversos na economia e as condições de mercado em outros países de mercados emergentes, especialmente da América Latina, podem influenciar o mercado em relação aos títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras. Ainda que as condições econômicas nesses países possam diferir consideravelmente das condições econômicas no Brasil, as reações dos investidores aos acontecimentos nesses outros países emergentes podem ter um efeito adverso na economia brasileira e, por consequência, nos negócios da Companhia, em sua condição financeira e em seus resultados operacionais.

Crises em outros países emergentes ou políticas econômicas de outros países, em particular os Estados Unidos, podem restringir o interesse dos investidores em relação aos títulos e valores mobiliários emitidos por companhias brasileiras, inclusive os da Companhia, o que afetaria adversamente o preço de mercado dos valores mobiliários por ela emitidos.

Adicionalmente, a economia brasileira é afetada pelas condições de mercado em geral e pelas condições econômicas internacionais, especialmente as condições econômicas nos Estados Unidos.

A ocorrência de um ou mais desses fatores poderia afetar adversamente o valor de mercado dos valores mobiliários da Companhia, bem como dificultar seu acesso, no futuro, aos mercados de capitais e financeiro.

A Companhia pode enfrentar dificuldades no que diz respeito à expansão de seus produtos em mercados estrangeiros.

Atualmente, a Companhia possui clientes no exterior, atendidos por sua controlada ClearSale LLC, que representaram 12,3% da receita operacional líquida da Companhia no exercício findo em 31 de dezembro de 2022, e suas estratégias de longo prazo incluem expansão adicional nesses mercados. A Companhia pode enfrentar dificuldades relacionadas aos mercados estrangeiros ou aos mercados em que atualmente opera ou operará no futuro, dentre outras: (i) mudanças regulatórias imprevistas; (ii) incapacidade

4.1 Descrição dos fatores de risco

de atrair pessoal e gerir operações fora do Brasil; (iii) mudança da legislação tributária; (iv) mudanças das políticas e regulamentos comerciais e de investimento; (v) dificuldades no registro e proteção de marcas e softwares; (vi) adoção de medidas de proteção, subsídio e outras formas de favorecimento governamental a concorrentes originários de tais mercados estrangeiros; e (vii) condições gerais políticas, sociais e econômicas; e (viii) barreiras culturais e linguísticas.

Caso um ou mais desses riscos se materializarem, e a Companhia não seja capaz de superar essas dificuldades, a Companhia poderá ficar incapacitada de implementar sua estratégia de expansão internacional, o que poderá frustrar a capacidade da Companhia de atingir as suas metas de crescimento e, portanto, afetar adversamente a Companhia.

j) Riscos relacionados a questões sociais

O não atendimento às expectativas dos principais públicos de relacionamento da Companhia em relação a assuntos de ordem ambiental, social e de governança corporativa (ESG) pode prejudicar nossa reputação, elevar nossos custos, reduzir nossas receitas ou nos expor a riscos adicionais.

Há um foco crescente em assuntos ESG por parte dos consumidores, investidores e outros públicos à medida que o interesse público e pressões legislativas referente às práticas ESG das companhias continuam a crescer. O crescente foco dos investidores e ativismo relacionado a questões ESG e assuntos similares podem prejudicar o acesso a capital, uma vez que os investidores podem decidir realocar capital ou deixar de investir como resultado de sua avaliação das práticas ESG de determinada companhia. Além disso, alguns investidores institucionais utilizam os serviços de consultorias que fornecem recomendações de voto em assembleia, diretrizes sobre votação por procurador e análises de atributos ESG. Se não alinharmos as propostas de nossa Assembleia Geral Ordinária com tais recomendações ou diretrizes, alguns acionistas podem votar contra essas propostas, o que pode nos afetar negativamente. As companhias que não se adaptarem ou atenderem às expectativas ou padrões dos investidores, consumidores ou outros públicos de relacionamento, que mudam constantemente, ou que não estiverem respondendo de forma adequada à crescente preocupação com questões ESG, independentemente de haver exigência legal para tal, poderão ter sua reputação prejudicada e seus negócios, condição financeira e/ou cotação de seus valores mobiliários poderão ser prejudicados de maneira significativa. Se as nossas práticas e políticas ESG não atenderem às expectativas, normas e estruturas em constante evolução, nossa reputação, condição financeira e retenção de colaboradores poderão ser prejudicados.

Ainda, a diversidade, equidade e inclusão de empregados tornaram-se fatores críticos para as companhias. O mercado está exigindo indicadores de diversidade das companhias, sendo que os relacionamentos com clientes e operações com outras empresas estão sendo impactadas por tais fatores. Não podemos garantir que seremos capazes de corresponder às expectativas crescentes referentes aos indicadores de diversidade. Caso não consigamos satisfazer tais requisitos, a demanda pelos nossos serviços e a nossa reputação podem ser impactados negativamente.

Para mais informações sobre os nossos indicadores de diversidade, ver o item 1.9 e 10 deste Formulário de Referência.

4.1 Descrição dos fatores de risco

k) Riscos relacionados a questões ambientais

Não aplicável, já que a Companhia não atua em mercados que envolvem questões ambientais e não tem identificados riscos corporativos atrelados ao desenvolvimento de seus produtos e serviços ou mesmo a prestação de serviço aos clientes.

l) Riscos relacionados a questões climáticas, incluindo riscos físicos e de transição

As mudanças climáticas podem criar riscos de transição, riscos físicos e outros riscos que podem nos afetar adversamente.

O risco climático é um risco transversal que pode ser um agravante para os tipos de riscos tradicionais que gerenciamos no curso normal dos negócios, incluindo, sem limitação, os riscos descritos neste item.

Com base nas classificações utilizadas pela *Task-Force on Climate-Related Financial Disclosures*, consideramos que existem duas fontes primárias de riscos financeiros relacionados às mudanças climáticas: físicos e de transição. Os riscos de transição e/ou físicos decorrentes das mudanças climáticas podem afetar adversamente nossos negócios, condição e resultados das operações.

Os riscos físicos resultantes das mudanças climáticas podem ser causados por eventos (agudos) ou mudanças de longo prazo (crônicas) no clima:

- (i) **Os riscos físicos agudos** incluem o aumento da gravidade de eventos climáticos extremos, como secas, furacões ou inundações.
- (ii) **Os riscos físicos crônicos** incluem mudanças nos padrões de precipitação e extrema variabilidade nos padrões climáticos, aumento das temperaturas médias, ondas de calor crônicas ou aumento do nível do mar.

Especialmente no Brasil, os padrões pluviométricos vêm mudando constantemente, fazendo com que certas regiões experimentem volumes pluviométricos muito acima das médias históricas, resultando em enchentes e inundações, deslizamentos de encostas e regiões montanhosas. Tais mudanças nos padrões de chuva podem ter um efeito adverso sobre a Companhia. Em períodos de escassez de chuva, a deficiência hídrica ocorre pela diminuição dos níveis dos reservatórios de água, com influência na disponibilidade e custos da energia elétrica. A escassez de chuvas, aliada aos baixos níveis dos reservatórios podem levar governos e autoridades a restringir atividades industriais e água direta para consumo humano. Historicamente, em períodos de escassez de água, o governo brasileiro autoriza um aumento dos preços da energia como medida para estimular a redução do consumo, o que pode gerar pressão, com reflexos nos níveis de renda da população em geral, nos custos de produção, no preço final dos nossos serviços, e conseqüentemente em nossas receitas e resultados.

Os riscos de transição referem-se a ações realizadas para atender aos requisitos de mitigação e adaptação relacionados a mudanças climáticas, e podem se enquadrar em várias categorias, como mercado, tecnologia e mudanças de mercado:

- (i) **O risco de mercado** pode se manifestar por meio de mudanças na oferta e demanda de certas commodities, produtos e serviços, uma vez que os riscos e oportunidades relacionados ao clima são cada vez mais levados em consideração.
- (ii) **O risco tecnológico** surge de melhorias ou inovações para apoiar a transição para um ambiente de baixo carbono, sistema econômico energeticamente eficiente que pode ter um impacto significativo nas empresas na medida em que novos a tecnologia desloca sistemas antigos e perturba algumas partes do sistema econômico existente.

4.1 Descrição dos fatores de risco

- (iii) **As ações de política** geralmente se enquadram em duas categorias aquelas que tentam restringir ações que contribuem para os efeitos adversos das mudanças climáticas e aqueles que buscam promover a adaptação às mudanças climáticas. O risco associado e o impacto financeiro das mudanças na política dependem da natureza e do momento da política mudança.

Nossos negócios, operações e resultados podem ser afetados por riscos de transição, tais como, mas não limitados a:

- (i) Aumento do preço dos serviços e/ou redução da margem de lucro;
- (ii) Aumento dos custos associados às adequações na produção em decorrência de restrições na legislação sobre o uso dos recursos hídricos;
- (iii) Redução da demanda por bens e serviços devido a mudanças nas preferências dos consumidores.

m) Riscos relacionados a outras questões não compreendidas nos itens anteriores

A inflação e eventuais medidas adotadas pelo Governo Federal do Brasil para combatê-la, incluindo aumentos nas taxas de juros, poderão contribuir para a incerteza econômica no Brasil, podendo gerar um efeito adverso relevante a todo o mercado, inclusive acarretando eventuais consequências em relação à condição financeira, resultados operacionais e o preço de mercado das ações da Companhia.

O Brasil já experimentou no passado índices de inflação extremamente elevados. Durante esse período, a economia brasileira foi negativamente impactada por medidas adotadas pelo Governo Federal e especulação sobre quais medidas governamentais seriam adotadas. As medidas do Governo Federal, no passado, para controle da inflação incluíram a manutenção de política monetária restritiva, com altas taxas de juros, restringindo a disponibilidade de crédito e o crescimento econômico. Além disso, não se pode garantir que o Real não sofrerá valorização ou desvalorização significativas em relação ao Dólar, e a instabilidade da taxa de câmbio pode ter um efeito negativo significativo sobre nossos resultados operacionais.

Para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2022 e 2021, o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo ("IPCA") foi de 5,79%, e 10,1%, respectivamente, conforme medido pelo IBGE. Enquanto a SELIC, taxa básica de juros, apesar de ter apresentado níveis baixos históricos em 2020, elevou-se durante 2021 e fechou dezembro de 2022 em 13,75%. Há uma tendência de queda nos próximos anos, segundo boletim Focus, porém não podemos assegurar que as taxas de juros retomarão níveis baixos no futuro. A depreciação do Real em relação ao Dólar pode criar pressões inflacionárias adicionais no Brasil e acarretar aumentos das taxas de juros, podendo afetar de modo negativo a economia brasileira como um todo e os resultados operacionais da Companhia, por conta da retração no consumo e aumento dos custos da Companhia.

Quaisquer medidas tomadas pelo governo brasileiro no futuro, incluindo redução ou aumento nas taxas de juros, intervenção no mercado de câmbio e a implementação de mecanismos para ajustar ou determinar o valor do real, podem desencadear inflação ou deflação, afetando adversamente o desempenho geral da economia brasileira. Se o Brasil enfrentar inflação alta no futuro e a Companhia não conseguir repassar tais efeitos aos seus clientes, seus custos poderão ser ampliados e reduzidas suas margens operacionais e líquidas.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Além disso, no caso de aumento da inflação, o governo brasileiro pode optar por aumentar significativamente as taxas de juros. O aumento nas taxas de juros pode afetar não apenas o custo dos novos empréstimos da Companhia, mas também o custo de seu endividamento atual, que em parte é atrelado ao CDI, bem como o caixa e equivalentes a caixa, títulos e valores mobiliários e contratos de arrendamento a pagar da Companhia, que estão sujeitos a taxas de juros.

Adicionalmente, a Companhia não exerce quaisquer influências sobre a política cambial adotada no Brasil, nem dispomos da capacidade de prevê-la. Os negócios, situação financeira, resultados operacionais e perspectivas da Companhia poderão ser afetados negativamente por mudanças em tais políticas cambiais.

Poderá não existir um mercado de negociação ativo e líquido para as ações de emissão da Companhia, limitando a capacidade dos investidores de venderem as ações pelo preço e no momento desejado. Os mercados de valores mobiliários brasileiros são significativamente menores, menos líquidos e mais concentrados e voláteis que os mercados de valores mobiliários nos Estados Unidos, por exemplo. Essas características de mercado podem limitar substancialmente a capacidade dos acionistas de vender suas ações a preços satisfatórios e no momento desejado, afetando adversamente, dessa forma, o valor de mercado das ações de emissão da Companhia. O preço de mercado das ações de emissão da Companhia poderá flutuar de modo significativo por diversos motivos, inclusive em resposta aos fatores de risco indicados neste Formulário de Referência ou por motivos não relacionados ao desempenho da Companhia.

A desvalorização em condições econômicas e de mercado, em geral, ou a percepção de risco em outros países, especialmente nos Estados Unidos e países de mercados emergentes, pode afetar negativamente a economia brasileira e o preço de mercado de valores mobiliários brasileiros.

O preço de mercado de valores mobiliários de emissores brasileiros é afetado por condições econômicas e de mercado em outros países, incluindo os Estados Unidos, países europeus, bem como outros países latino-americanos e de mercados emergentes. Embora as condições econômicas na Europa e nos Estados Unidos possam diferir significativamente das do Brasil, as reações dos investidores a eventos nesses outros países como a saída do Reino Unido da União Europeia, a pandemia de COVID-19, a guerra em curso entre a Rússia e a Ucrânia e a recente turbulência bancária global podem ter um efeito adverso sobre o preço de mercado dos títulos brasileiros. Os preços das ações negociadas na B3, por exemplo, têm sido historicamente sensíveis às oscilações das taxas de juros no Estados Unidos. Como resultado, os recentes aumentos nas taxas de juros nos Estados Unidos em resposta ao aumento da inflação afetaram adversamente a negociação de títulos emitidos por empresas brasileiras. Esses eventos podem afetar negativamente o preço de mercado das nossas ações ordinárias, restringir o nosso acesso aos mercados de capitais e comprometer a nossa capacidade de financiar as nossas operações no futuro com termos favoráveis ou independentemente dos termos.

Uma desaceleração econômica global, especialmente nos Estados Unidos e países de mercados emergentes, inclusive em decorrência dos efeitos da atual crise bancária nos Estados Unidos, da guerra entre a Rússia e a Ucrânia, de tensões entre os Estados Unidos e a China, da pandemia COVID-19, ou de outros fatores fora do nosso controle pode afetar negativamente a economia brasileira e por sua vez levar a uma menor atividade comercial e de consumo, bem como a um

4.1 Descrição dos fatores de risco

aumento em nossas perdas e provisões para devedores duvidosos. Se as condições econômicas no Brasil piorarem devido, entre outros fatores, à redução do nível de atividade econômica, à desvalorização do Real, à inflação ou aos aumentos nas taxas domésticas de juros ou ao aumento no nível de desemprego, um maior percentual de nossos clientes pode se tornar inadimplente, causando efeito relevante adverso nos negócios da Companhia.

Na medida em que problemas econômicos em países de mercados emergentes ou em outros lugares afetem o Brasil negativamente, o negócio e o preço de mercado das ações da Companhia também podem ser afetados negativamente.

A diminuição do investimento estrangeiro no Brasil pode afetar negativamente o crescimento e a liquidez na economia brasileira, que, por sua vez, pode ter um impacto negativo sobre os negócios da Companhia.

A interrupção ou volatilidade nos mercados financeiros globais pode aumentar ainda mais os efeitos negativos sobre o cenário econômico e financeiro no Brasil, o que pode ter um efeito adverso relevante sobre a Companhia.

Além disso, fatores relacionados à geopolítica internacional podem afetar adversamente a economia brasileira e, por consequência, o mercado de capitais global. O conflito envolvendo a Federação Russa e a Ucrânia, por exemplo, traz como risco uma nova alta nos preços dos combustíveis e do gás; ocorrendo simultaneamente à possível valorização do dólar, esses aumentos causariam ainda mais pressão inflacionária e poderiam dificultar a retomada econômica brasileira. Adicionalmente, o conflito impacta o fornecimento global de commodities agrícolas, de modo que, havendo reajuste para cima do preço dos grãos devido à alta procura, a demanda pela produção brasileira aumentaria, tendo em vista a alta capacidade de produção e a consequente possibilidade de negociar por valores mais competitivos; dessa forma, aumentam-se as taxas de exportação e elevam-se os preços internos, o que gera ainda mais pressão inflacionária. Por fim, importante mencionar que parcela significativa do agronegócio brasileiro é altamente dependente de fertilizantes importados da Federação Russa, bem como de dois de seus aliados (República da Bielorrússia e República Popular da China); dessa forma, a mudança na política de exportação desses produtos poderá impactar negativamente a economia e, por consequência, o mercado de capitais.

A Companhia não pode assegurar que o mercado de capitais brasileiro estará aberto às companhias brasileiras e que os custos de financiamento no mercado sejam favoráveis às companhias brasileiras. Crises econômicas em mercados emergentes podem reduzir o interesse do investidor por valores mobiliários de companhias brasileiras, inclusive os valores mobiliários emitidos pela Companhia. Isso poderá afetar a liquidez e o preço de mercado das ações de emissão da Companhia, bem como poderá afetar o futuro acesso da Companhia ao mercado de capitais brasileiros e a financiamentos em termos aceitáveis. Desta forma, fatores que possam ter impactos econômicos nos mercados internacionais podem trazer impactos ainda mais profundos no mercado brasileiro de valores mobiliários.

Por fim, os recentes fechamentos de bancos nos Estados Unidos causaram incerteza e medo de instabilidade no sistema financeiro global em geral. Além disso, certas instituições financeiras – em particular bancos menores e/ou regionais - experimentaram preços voláteis de ações e perdas significativas em seu valor patrimonial, e existe a preocupação de que os depositantes nessas instituições tenham retirado, ou possam retirar no futuro, somas significativas de suas contas nessas instituições.

Não há garantia de que os depósitos não segurados ficarão disponíveis para saque em curto prazo. Há um risco de que outros bancos, ou outras instituições financeiras, possam ser afetados de forma semelhante, e não se sabe ao certo que medidas (se houver) os reguladores poderão tomar em tais circunstâncias. Como consequência, por exemplo,

4.1 Descrição dos fatores de risco

podemos ser atrasados ou impedidos de acessar recursos, impactando pagamentos necessários de obrigações contratuais ou desenvolvimento de iniciativas estratégicas chave. Além disso, tais falhas ou instabilidade bancária podem afetar, em certas circunstâncias, a capacidade de Co empréstimos, financiadores sindicalizados ou outras partes para empreender e/ou executar transações conosco, o que, por sua vez, pode resultar em faltas ou inadimplências sob investimentos existentes. Além disso, no caso de uma instituição financeira que nos forneça facilidades de crédito e/ou outros financiamentos fechar ou experimentar dificuldades, não pode haver garantia de que tal banco honrará suas obrigações ou de que seremos capazes de assegurar financiamento ou capacidades de substituição em todos ou em termos similares. Não pode haver garantias de que estabeleceremos relações bancárias com várias instituições financeiras, e espera-se que estejamos sujeitos a obrigações contratuais para manter a totalidade ou parte de nossos respectivos ativos com um determinado banco (incluindo, sem limitação, em conexão com uma facilidade de crédito ou outra transação de financiamento). A incerteza causada pelas recentes falhas bancárias - e a preocupação geral com a saúde financeira e as perspectivas para outras instituições financeiras - pode ter um efeito negativo geral sobre os sistemas bancários e os mercados financeiros em geral. Estes desenvolvimentos recentes também podem ter outras implicações para a política econômica e monetária mais ampla, incluindo a política de taxas de juros.

Riscos relacionados à decisão do STF que reverte coisa julgada

Em 08 de fevereiro de 2023, mediante conclusão do julgamento dos Recursos Extraordinários nº 949.297 e 955.227 referentes à cobrança de Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) por empresas que não recolhiam o referido tributo em vista de sentença definitiva estipulando o afastamento deste tributo para as referidas empresas, o Supremo Tribunal Federal pronunciou-se sobre a necessidade de que tais empresas paguem o imposto devido desde 2007, quando o STF deliberou pelo afastamento da necessidade de recolhimento do CSLL por essas empresas. Tendo em vista que a decisão da Corte foi contrária a uma decisão definitiva transitada em julgado e, portanto, sem possibilidade de recurso, sob novas condições fáticas e jurídicas, criou-se um cenário de incerteza sobre os direitos adquiridos a partir de decisão judicial sem possibilidade de recursos, apesar de decisão dos Recursos Extraordinários nº 949.297 e 955.227 fazerem referência exclusivamente ao recolhimento de tributos, em vista da interpretação da Corte sobre o instituto da coisa julgada.

Não há previsão de quais serão os desdobramentos da decisão e entendimentos do STF acima mencionados para o cenário jurídico do Brasil e, portanto, eventual decisão do Supremo Tribunal Federal contrária a entendimentos que já foram objeto de coisa julgada pode impactar a Companhia.

Qualquer queda adicional no rating de crédito do Brasil pode afetar adversamente o preço de negociação das ações da Companhia.

Os ratings de crédito afetam a percepção de risco dos investidores e, em consequência, o preço de negociação de valores mobiliários e rendimentos necessários na emissão futura de dívidas nos mercados de capitais. Agências de rating avaliam regularmente o Brasil e seus ratings soberanos, que se baseiam em uma série de fatores, incluindo tendências macroeconômicas, condições fiscais e orçamentárias, métricas de endividamento e a perspectiva de alterações em qualquer um desses fatores. As agências de rating começaram a revisar rating de crédito soberano do Brasil em setembro de 2015. Posteriormente, as três principais agências de rating rebaixaram o status de grau de investimento do Brasil.

4.1 Descrição dos fatores de risco

Recentemente, o cenário político e econômico brasileiro tem apresentado altos níveis de volatilidade e instabilidade, incluindo a contração do produto interno bruto (PIB), flutuações significativas do real em relação ao dólar norte-americano, aumento do nível de desemprego e redução dos níveis das despesas e da confiança do consumidor.

A classificação de crédito soberana do Brasil atualmente é avaliada abaixo do grau de investimento pelas três principais agências de rating acima mencionadas. Consequentemente, os preços dos títulos emitidos por empresas brasileiras foram afetados negativamente. A continuação ou o agravamento da atual recessão brasileira e a contínua incerteza política, entre outros fatores, pode levar a novos rebaixamentos. Qualquer novo rebaixamento das classificações de crédito soberano do Brasil poderá aumentar a percepção de risco dos investidores e, como resultado, aumentar o custo futuro da emissão de dívida e afetar adversamente o preço de negociação das ações da Companhia.

A instabilidade política tem afetado adversamente a economia brasileira, o que poderá resultar no rebaixamento da classificação do risco brasileiro atribuída por agências de risco e, conseqüentemente, afetar os negócios e os resultados operacionais da Companhia, bem como seu valor de mercado e o preço de negociação de ações de sua emissão.

A recente instabilidade econômica no Brasil contribuiu para a redução da confiança do mercado na economia brasileira e para o agravamento da situação do ambiente político interno. Além disso, os mercados brasileiros tiveram um aumento na volatilidade devido às incertezas decorrentes de várias investigações em andamento sobre acusações de lavagem de dinheiro e corrupção conduzidas pela Polícia Federal brasileira e pelo Ministério Público Federal. Tais investigações tiveram um impacto negativo na economia e no ambiente político do país. Os efeitos dessas investigações relacionadas à corrupção, resultaram em um impacto adverso na imagem e na reputação das empresas envolvidas, bem como na percepção geral do mercado sobre a economia brasileira, o ambiente político e dos mercados de capitais. A Companhia não tem controle e nem pode prever se tais investigações ou denúncias em andamento levarão a uma maior instabilidade política e econômica ou se novas alegações contra funcionários do governo e/ou empresas surgirão no futuro.

A economia brasileira experimentou uma queda acentuada nos últimos anos devido, em parte, às políticas econômicas e monetárias intervencionistas do governo brasileiro e à queda global nos preços das commodities. O atual governo federal brasileiro deve propor termos gerais de reforma fiscal para estimular a economia e reduzir o déficit orçamentário previsto, mas é incerto se o governo brasileiro será capaz de reunir o apoio necessário no Congresso brasileiro para aprovar reformas específicas adicionais.

A incerteza política e econômica e quaisquer novas políticas ou mudanças nas políticas atuais podem ter um efeito adverso relevante sobre os nossos negócios, resultados operacionais, situação financeira e perspectivas. A incerteza sobre se o governo brasileiro implementará mudanças na política ou regulamentação que afetem esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade dos títulos emitidos no exterior por empresas brasileiras. Historicamente, o cenário político no Brasil influenciou o desempenho da economia brasileira. Em particular, crises políticas afetaram a confiança dos investidores e do público em geral, o que afetou adversamente o desenvolvimento econômico no Brasil.

Ademais, Luis Inácio Lula da Silva foi eleito presidente em outubro de 2022, para o mandato de quatro anos que se iniciou em janeiro de 2023. Após os resultados das eleições de 2022,

4.1 Descrição dos fatores de risco

houve protestos em massa e manifestações em todo o Brasil de apoiadores do ex-presidente Jair Bolsonaro contestando os resultados das eleições. Em 8 de janeiro de 2022, manifestantes invadiram prédios do governo em Brasília, incluindo o Congresso, o Supremo Tribunal Federal (STF) e o Palácio do Planalto, o que levou o STF a ordenar a prisão de participantes e alguns políticos e resultou em novas investigações. Não há como garantir que tais tensões políticas e sociais se dissiparão ou se intensificarão nos próximos meses, enquanto o país aguarda definição da agenda política e econômica do novo governo, o que pode contribuir para o aumento da instabilidade macroeconômica e política. Como resultado das alegações de corrupção anteriores contra o presidente eleito Luiz Inácio Lula da Silva e o envolvimento de seu partido político com os eventos que deram origem às operações históricas da Lava Jato, sua presidência atual está sujeita a mais incertezas políticas. As incertezas em relação à implementação, pelo novo governo, principalmente considerando que a maioria eleita para o legislativo federal é de partido de oposição do presidente eleito, de mudanças relativas às políticas monetária, fiscal e previdenciária, bem como o clima político instaurado após as eleições, com manifestações massivas e/ou greves, podem contribuir para a instabilidade econômica. Essas incertezas e novas medidas podem aumentar a volatilidade do mercado de títulos brasileiros. O Presidente da República tem poder para determinar políticas e expedir atos governamentais relativos à condução da economia brasileira e, conseqüentemente, afetar as operações e o desempenho financeiro das empresas, incluindo os nossos. Não podemos prever quais políticas o Presidente da República irá adotar, muito menos se tais políticas ou mudanças nas políticas atuais poderão ter um efeito adverso sobre nós ou sobre a economia brasileira. Além disso, qualquer rebaixamento adicional dos ratings de crédito soberano do Brasil poderia aumentar a percepção de risco dos investidores e, como resultado, aumentar o custo futuro da emissão de dívida e afetar adversamente o preço de negociação das ações ordinárias da Companhia.

O governo federal exerceu e continua a exercer influência significativa sobre a economia brasileira. Essa influência, as condições econômicas e políticas no Brasil, bem como a percepção dessas condições no mercado internacional, poderão nos afetar adversamente.

O passado recente da economia brasileira permite verificar inúmeros exemplos de medidas adotadas pelo governo brasileiro que alteraram significativamente a condução de suas políticas, com intuito de fazer frente às situações econômicas e políticas da época. Citam-se como exemplos os aumentos ou reduções das taxas de juros, mudança das políticas fiscais, controle de salários e preços, bloqueio ao acesso a contas bancárias, desvalorização cambial, controle de capital, limitação às importações, intervenções às concessões no setor elétrico, dentre outras medidas.

Nesse sentido, a Companhia não tem controle sobre quais medidas ou políticas o governo brasileiro poderá adotar no futuro. Os negócios da Companhia, sua situação financeira, o resultado das operações e suas perspectivas futuras poderão ser afetados de maneira significativa por modificações relevantes nas políticas ou normas que envolvam ou influam em fatores, tais como:

- política monetária;
- política fiscal;
- política cambial;
- estabilidade social e política;
- expansão ou contração da economia global ou brasileira;
- controles cambiais e restrições a remessas para o exterior;
- flutuações cambiais relevantes;
- alterações no regime fiscal e tributário;

4.1 Descrição dos fatores de risco

- alteração das normas trabalhistas, legais e regulatórias;
- liquidez dos mercados financeiros e de capitais domésticos;
- taxas de juros;
- inflação;
- modificação nos critérios de definição de preços e tarifas praticados;
- saúde pública, incluindo em razão de epidemias e pandemias, como a pandemia de COVID- 19;
- racionamento de água e energia; e
- outros acontecimentos políticos, diplomáticos, sociais e econômicos que venham a ocorrer no Brasil ou que o afetem.

A adoção por parte do governo brasileiro de políticas ou normas que venham a afetar esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para aumentar a volatilidade do mercado de valores mobiliários brasileiro. A ocorrência de qualquer desses eventos pode ter um efeito adverso para a Companhia.

O surto de doenças transmissíveis em todo o mundo, como a atual coronavírus (COVID-19), pode levar a uma maior volatilidade no mercado de capitais global e resultar em pressão negativa sobre a economia mundial e a economia brasileira, impactando o mercado de negociação das ações de emissão da Companhia.

Surtos de doenças que afetem o comportamento das pessoas, como do atual coronavírus ("COVID-19"), o Zika, o Ebola, a gripe aviária, a febre aftosa, a gripe suína, a Síndrome Respiratória no Oriente Médio ou MERS e a Síndrome Respiratória Aguda Grave ou SARS, podem ter um impacto adverso relevante no mercado de capitais global, nas indústrias mundiais, na economia mundial e brasileira, nos resultados da Companhia e nas ações de sua emissão. Em 11 de março de 2020, a OMS decretou a pandemia decorrente do COVID-19, cabendo aos países membros estabelecerem as melhores práticas para as ações preventivas e de tratamento aos infectados. Como consequência, o surto do COVID-19 resultou em medidas restritivas relacionadas ao fluxo de pessoas impostas pelos governos de diversos países em face da ampla e corrente disseminação do vírus, incluindo quarentena e *lockdown* ao redor do mundo. Como consequência de tais medidas, os países impuseram restrições às viagens e transportes públicos, fechamento prolongado de locais de trabalho, interrupções na cadeia de suprimentos, fechamento do comércio e redução de consumo de uma maneira geral pela população, o que pode resultar na volatilidade no preço de matérias primas e outros insumos, fatores que conjuntamente exercem um efeito adverso relevante na economia global e na economia brasileira. As medidas descritas acima aliadas às incertezas provocadas pelo surto do COVID-19 tiveram um impacto adverso na economia e no mercado de capitais global, incluindo no Brasil, inclusive causando oito paralisações (*circuit-breakers*) das negociações na B3 durante o mês de março de 2020. A cotação da maioria dos ativos negociados na B3 foi adversamente afetada em razão do surto do COVID-19. Impactos semelhantes aos descritos acima podem voltar a ocorrer, provocando a oscilação dos ativos negociados na B3.

Qualquer mudança material nos mercados financeiros ou na economia brasileira como resultado desses eventos mundiais pode diminuir o interesse de investidores nacionais e estrangeiros em valores mobiliários de emissores brasileiros, incluindo os valores mobiliários de emissão da Companhia, o que pode afetar adversamente o preço de mercado de tais valores mobiliários e também pode dificultar o acesso ao mercado de capitais e

4.2 Indicação dos 5 (cinco) principais fatores de risco

4.2. Indicação dos 5 (cinco) principais fatores de risco

1. Em função de a prestação de serviços da Companhia ser relacionada às volumetrias de negócios de seus clientes corporativos, variações não previstas de diferentes naturezas nesses volumes podem afetar resultados financeiros esperados.
2. Podemos sofrer perdas de profissionais chave se formos incapazes de atrair ou manter pessoas qualificadas.
3. Erros, interrupções, mal funcionamento e falhas em suas soluções digitais, nos sistemas de processamento ou em processos críticos dos sistemas automatizados da Companhia podem temporariamente interromper os negócios da Companhia, aumentando as despesas e causando perdas.
4. A limitação ao acesso a dados de fontes externas, ou inexatidão destes dados, pode prejudicar a capacidade da Companhia de fornecer seus produtos e serviços.
5. Ao vazamento de dados.

4.3 Descrição dos principais riscos de mercado

4.3 – Descrição dos principais riscos de mercado

Os riscos descritos abaixo são aqueles que a Companhia conhece e acredita que atualmente podem afetá-la adversamente. Sem prejuízo destes riscos, riscos adicionais não conhecidos pela Companhia atualmente ou que a Companhia considera irrelevantes, também podem afetar adversamente a Companhia.

Os principais riscos de mercado aos quais a Companhia está exposta são associados ao cenário macroeconômico, como riscos associados à taxa de juros, ao risco de crédito e a riscos cambiais.

a. Taxa de juros.

Risco de taxas de juros é o risco de que o valor justo dos fluxos de caixa futuros de um instrumento financeiro flutue devido a variações nas taxas de juros de mercado. A exposição da Companhia ao risco de mudanças nas taxas de juros de mercado refere-se, principalmente, às obrigações de longo prazo da Companhia sujeitas a taxas de juros variáveis.

Os instrumentos financeiros da Companhia e suas controladas são representados por caixa e equivalentes de caixa, contas a receber, empréstimos e financiamentos, os quais estão registrados pelo valor de custo, acrescidos de rendimentos ou encargos incorridos, ou pelo valor justo quando aplicável. Os principais riscos atrelados às operações da Companhia estão ligados à variação de Certificado do Depósito Interbancário (CDI) sobre as aplicações financeiras e os empréstimos e financiamentos.

A Companhia gerencia o risco de taxa de juros mantendo uma carteira equilibrada de empréstimos e financiamentos, obtidos junto a instituições de primeira linha, sujeitos a taxas fixas e a taxas variáveis.

Análise de sensibilidade à taxa de juros

A tabela abaixo demonstra a sensibilidade a eventuais mudanças no patamar de 25 pontos base e 50 pontos base indicando a deterioração na situação financeira da Companhia mediante o incremento nas taxas de juros, sobre a parcela de empréstimos e financiamentos afetada. Mantendo-se todas as outras variáveis constantes, o lucro antes dos tributos é afetado pelo impacto dos empréstimos e financiamentos sujeitos a taxas variáveis, conforme demonstrado abaixo:

31 de Dezembro de 2023					Aumento/ Diminuição dos Pontos			
Contrato	Saldo	Index	Taxa	Taxa Base	25	-25	50	-50
Capital de giro – Itaú	10.968	Pós-Fixada	CDI + 3,50%	1.814	27	-27	55	-55

31 de Dezembro de 2022					Aumento/ Diminuição dos Pontos			
Contrato	Saldo	Index	Taxa	Taxa Base	25	-25	50	-50
Capital de giro – Itaú	22.594	Pós-Fixada	CDI + 3,50%	3.590	169	-169	339	-339

b. Riscos cambiais.

O risco cambial é o risco de que o valor justo dos fluxos de caixa futuros de um instrumento financeiro flutue devido a variações nas taxas de câmbio. A exposição da Companhia e de suas controladas ao risco de variações nas taxas de câmbio refere-se

4.3 Descrição dos principais riscos de mercado

principalmente aos dispêndios de capital em mão de obra estrangeira, e impacto nas receitas em moeda estrangeira.

Em 31 de dezembro de 2023 e em 31 de dezembro de 2022, a Companhia possuía passivos denominados em moeda estrangeira nos montantes descritos a seguir, não existindo nenhum instrumento para proteger esta exposição nas citadas datas:

31 de Dezembro de 2023

	US\$	R\$
Passivo - Fornecedores	1.833	8.875

31 de Dezembro de 2022

	US\$	R\$
Passivo - Fornecedores	1.567	8.178

Análise de sensibilidade à taxa de câmbio

A tabela abaixo demonstra a sensibilidade a eventuais mudanças no patamar de 25% e 50% indicando a deterioração da situação financeira da companhia mediante o incremento nas taxas de câmbio do dólar, mantendo-se todas as outras variáveis constantes. O impacto no lucro antes dos tributos da companhia deve-se às mudanças no valor justo dos ativos e passivos monetários. As taxas de conversão utilizadas conforme site do Banco Central do Brasil (BACEN) foram 4,8413 em 31 de dezembro de 2023 (5,2177 em 31 de dezembro de 2022).

31 de Dezembro de 2023

Variação da Taxa do Dólar	Efeito no resultado antes dos tributos
25,00%	2.303
50,00%	4.605

4.4 Processos não sigilosos relevantes

4.4 – Processos judiciais, administrativos ou arbitrais não sigilosos cujas partes contrárias sejam administradores, ex-administradores, controladores, ex-controladores ou investidores

A Companhia e suas controladas estão envolvidas em ações judiciais sobre questões tributárias, trabalhistas e cíveis.

Quanto aos processos judiciais e administrativos de natureza ambiental, em 31 de dezembro de 2023, a Companhia e suas controladas não eram partes em quaisquer ações desta natureza.

A avaliação da probabilidade de perda inclui a avaliação das evidências disponíveis, a hierarquia das leis, as jurisprudências atuais, as decisões mais recentes nos tribunais sobre cada tema, bem como a avaliação dos advogados externos. A Companhia revisa suas estimativas e premissas continuamente.

A Companhia registra provisões para contingências de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil e IFRS e constitui provisões para processos com chance de perda provável, conforme avaliados e classificados por seus consultores legais e pela Administração. P

O valor das provisões constituídas são como segue:

(R\$ mil)	31/12/2023
Tributário	1.935
Trabalhistas	0
Cíveis	0
Ambientais	0
Total	1.935

Tributário

Em 31 de dezembro de 2023, a provisão constituída para as demandas tributárias totalizou a quantia de R\$ 1,9 milhões e há 1 (um) processos de natureza tributária com prognóstico de perda provável que a Companhia julgue individualmente relevantes.

Existe apenas um processo de natureza tributária classificados como de perda possível com valor de risco relevante (acima de R\$ 1.000.000,00), o qual se refere principalmente a ação que discute lançamentos de ISS. Em 31 de dezembro de 2023 o valor discutido nessa ação, classificadas como de perda possível, totaliza a quantia de R\$ 1.935.141,05.

Número Processo	1569163-82.2021.8.26.0090
a) Juízo	Vara das Execuções Fiscais Municipais
b) Instância	1ª Instância
c) Data de instauração	25/06/2021
d) Partes no processo	Autor: Prefeitura do Município de São Paulo Ré: ClearSale S/A

4.4 Processos não sigilosos relevantes

e) Valores, bens ou direitos envolvidos (R\$ milhões)	R\$ 1.935.141,05 (atualizado até 31/12/2023)
f) Principais fatos	Execução Fiscal - ISS/ Imposto sobre Serviços - Após a notícia de distribuição do feito executivo, a Clear Sale protocolou petição informando a realização do depósito judicial integral do débito e pleiteando o reconhecimento expresso da suspensão de sua exigibilidade, a fim de viabilizar a emissão de sua Certidão de Regularidade Fiscal ("CPEN-Paulistana"). Reconhecida a suspensão da exigibilidade dos valores. 21/07/2023, foi proferido despacho concedendo vista dos autos ao Município. 27/07/2023, publicado o despacho retro. Aguarda-se a manifestação da Municipalidade. Em paralelo, aguarda-se, atualmente, o julgamento dos Embargos à Execução Fiscal opostos.
g) Resumo das decisões de mérito proferidas	Até o momento não foram proferidas decisões de mérito
h) Estágio do Processo	Fase probatória
i) Chance de perda	Possível - R\$ 1.935.141,05 (até 31/12/2023)
j) Motivo pelo qual o processo é considerado relevante	Processo em que a Companhia figura no polo passivo e cujo valor é superior a R\$1.000 mil, com prognóstico de perda possível.
k) Impacto em caso de perda do processo	Pagamento do valor envolvido.

Trabalhistas

A Companhia não possui provisão relativa aos processos movidos por ex-empregados, onde se alega verbas rescisórias, horas extras, doença ocupacional, etc.

Não há processos de natureza trabalhista com prognóstico de perda provável e possível que a Companhia julgue individualmente relevantes (acima de R\$ 1.000.000,00).

Cíveis

Não há processos de natureza cível com prognóstico de perda provável que a Companhia julgue individualmente relevantes (acima de R\$ 1.000.000,00).

Ambientais

Não há processos de natureza ambiental.

4.5 Valor total provisionado dos processos não sigilosos relevantes

4.5 - Valor total provisionado dos processos não sigilosos relevantes

Não foram constituídas provisões para os processos descritos no item 4.4.

4.6 Processos sigilosos relevantes

4.6 – Processos sigilosos relevantes

Em 31 de dezembro de 2023 e em 31 de dezembro de 2022, a Companhia e suas controladas não figuravam como partes em processos sigilosos relevantes que não tenham sido divulgados nos itens anteriores.

4.7 Outras contingências relevantes

4.7 Outras Contingências relevantes

Em 31 de dezembro de 2023, a Companhia não possui nenhuma contingência relevante a ser citada neste Formulário de Referência.

5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado

5.1 – Política de gerenciamento de riscos

(a) Se o emissor possui uma política formalizada de gerenciamento de riscos, destacando, em caso afirmativo, o órgão que a aprovou e a data de sua aprovação, e, em caso negativo, as razões pelas quais o emissor não adotou uma política

A Companhia possui uma Política de Gerenciamento de Riscos aprovada pelo Conselho de Administração em reunião realizada em 26 de maio de 2021. A Política de Gerenciamento de Riscos abrange os processos que trafegam pelas áreas e que são importantes na elaboração de planos e execução de negócios da Companhia, tendo a sua relevância para todos seus funcionários. Conforme descrito na Política, os riscos são frequentemente identificados e avaliados para o seu melhor tratamento, desde atualizações sistêmicas e/ou de processos.

(b) Os objetivos e estratégias da política de gerenciamento de riscos, quando houver, incluindo:

O objetivo do gerenciamento de riscos se dá por meio de processos estruturados que auxiliem a identificação, o controle e a mitigação dos fatores de risco relacionados ao negócio. A gestão de riscos contribui para a continuidade e geração de valor da organização. Essa atividade é responsabilidade de todos os agentes de governança e deve ter como base a conformidade com princípios, políticas, normas, regulamentos e leis aplicáveis. A gestão de riscos está suportada por três linhas de atuação. A primeira corresponde aos gestores de cada linha de negócio; a segunda, às funções de gestão de riscos, controles internos e compliance; e a terceira, à auditoria interna.

A Política foi definida utilizando orientações do *Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission* – “COSO” (Gerenciamento de Riscos Corporativos – Estrutura Integrada) e ISO 31000 – Gestão de Riscos, com o objetivo de: (i) aumentar a probabilidade da Companhia atingir as suas metas; (ii) identificar ameaças e oportunidades; (iii) atender regulações, legislações aplicáveis e normas; (iv) aumentar a confiança dispendo de informações ao mercado; (v) garantir a transparência para o mercado e *stakeholders* em todas suas comunicações; (vi) garantir a confiabilidade de dados gerados para decisões mais assertivas; (vii) melhorar a eficiência e eficácia na alocação de seus profissionais e recursos com melhores controles; (viii) melhorar a governança, assegurando que seus procedimentos e políticas sejam cumpridas; (ix) aumentar a resiliência da Companhia.

Além disso, o tratamento de riscos é feito de acordo com os objetivos estratégicos da Companhia, a partir de suas diretrizes e metas. Dessa forma, a Companhia promove a cultura de riscos, enfatizando comportamentos que ajudarão os colaboradores, fornecedores e parceiros em qualquer nível da Companhia, assumir e gerenciar riscos conscientemente.

i. Os riscos para os quais se busca proteção

Os riscos tratados na Política de Gerenciamento de Riscos, para os quais a Companhia busca proteção, são classificados da seguinte forma:

(i) Riscos Operacionais: são riscos decorrentes de falhas, erros, deficiências e/ou inadequações de processos internos, de gestão de pessoas e de ambiente tecnológico, incluindo ataques cibernéticos e interrupção dos sistemas, ou, ainda, riscos oriundos de eventos externos que podem afetar a operação dos negócios da Companhia. Inclui risco jurídico associado à inadequação ou deficiência em contratos firmados pela Companhia, ao

5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado

descumprimento de dispositivos legais e ao pagamento de indenizações por danos a terceiros decorrentes das atividades desenvolvidas pela Companhia;

(ii) Riscos Financeiros: são riscos decorrentes de efeitos não esperados no cenário econômico-financeiro, que afetam as receitas das contratações dos produtos e serviços, tais como: mudança de câmbio, taxas de juros e inflação. Os riscos financeiros também englobam os riscos de crédito, causados por falhas de cliente ou contraparte de um instrumento financeiro em cumprir com suas obrigações contratuais, que podem ocorrer principalmente dos recebíveis originados por clientes, por aplicações financeiras e riscos de liquidez;

(iii) Riscos de Conformidade: são riscos causados pela falha no cumprimento de leis, regras, regulamentos e políticas internas aplicáveis à Companhia e de suas controladas, de clientes ou de fornecedores com os quais a Companhia ou suas controladas se relacionem, ou pela existência de processos em aberto ou processos futuros que podem resultar em perdas;

(iv) Riscos Estratégicos: são aqueles riscos que impactam diretamente a implementação da estratégia da organização, ou seja, acarretam danos potenciais decorrentes da falta de capacidade ou habilidade da Companhia em proteger-se de eventos negativos ou adaptar-se às mudanças desfavoráveis. São riscos que surgem de acordo com os objetivos da Companhia e da forma estabelecida pela administração sobre como deseja alcançá-los;

(v) Riscos de Reputação: são riscos resultantes da ocorrência de evento, geralmente ocasionado por outros riscos listados acima, que podem causar danos à reputação, imagem, credibilidade e/ou marca da Companhia e de suas controladas, capazes de afetar os objetivos da Companhia e de suas controladas, inclusive em razão de publicidade negativa, independentemente de sua veracidade;

(vi) Risco de Mercado: a possibilidade de ocorrência de perdas resultantes dos riscos decorrentes de variação cambial, das taxas de juros, dos preços de ações e dos preços dos serviços prestados, além de mudanças no mercado que influenciam diretamente como a companhia executa seus negócios.

ii. Os instrumentos utilizados para proteção

O processo de gerenciamento de riscos descrito na política possui as seguintes etapas: (i) identificação dos riscos; (ii) avaliação e mensuração dos riscos; (iii) respostas aos riscos; (iv) atividades de controle; (v) comunicação e; (vi) monitoramento.

Durante a etapa de identificação, são levantados todos os riscos que possam influenciar negativamente no atingimento das metas e objetivos da Companhia. São utilizadas técnicas e métodos de: (i) mapeamento de processo; (ii) análise de documentação relacionada; (iii) avaliação de políticas e procedimentos; (iv) avaliação de manuais e fluxos; (v) entrevistas com os envolvidos no processo utilizando o 5W1H; (vi) *benchmarks*. Todo o mapeamento é feito identificando as entradas, o tratamento, saídas e as responsabilidades sobre cada atividade. Os riscos são identificados e classificados em: (i) Operacionais; (ii) Financeiros; (iii) Conformidade; (iv) Estratégicos; (v) Reputação e; (vi) Mercado.

Na etapa de avaliação, os riscos identificados são associados aos objetivos que possam influenciar, com o intuito de determinar a forma como serão tratados e, dessa forma, gerenciados. Os riscos são avaliados considerando seus efeitos, que podem ser: (i) inerentes –

5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado

relacionados a atividade que não são mitigados através de controles; (ii) residuais – possuem uma quantidade que não pôde ser mitigada após execução de ação de resposta, e; (iii) apetite ao risco – que é a quantidade de risco residual que a Companhia está disposta a assumir para atingir seus objetivos. Outro ponto importante durante a avaliação é o levantamento da criticidade do risco, gerada a partir do impacto e probabilidade.

Após essa avaliação, a Diretoria Executiva deve definir qual será a resposta desejada para cada item levantado e a prioridade das ações de correção. As respostas terão os seguintes status: (i) Evitar – Descontinuar a atividade de origem do risco; (ii) Aceitar – Aceitar o risco dentro do apetite da Companhia; (iii) Reduzir – Ação de correção, que podem ser controles internos, com a função de diminuir a probabilidade da ocorrência do risco ou até sua mitigação; (iv) Compartilhar – dividir o risco com outras partes.

Em posse da decisão tomada sobre os riscos e suas implicações, as áreas responsáveis criam um plano de ação, controles e também são geradas comunicações necessárias com as partes relacionadas a cada etapa no tratamento do risco.

No monitoramento, são executadas atividades gerenciais contínuas, avaliações independentes ou a combinação das duas.

iii. A estrutura organizacional de gerenciamento de riscos

As ações da Companhia são divididas em 3 linhas de atuação para defesa:

1ª linha de defesa: É representada pelas funções de negócio ou atividades que geram exposição a riscos, como operações, comercial e administrativo, que diretamente gerenciam seus respectivos riscos, identificando, avaliando, controlando e reportando esses riscos.

2ª linha de defesa: É representada por processos de Controles Internos para garantir que os riscos identificados pela 1ª linha de defesa sejam gerenciados de acordo com o apetite ao risco e com as políticas e procedimentos estabelecidos pela companhia

3ª linha de defesa: É representada pela Auditoria Interna e tem como objetivo fornecer uma avaliação independente das atividades e controles da Companhia, inclusive por meio do Comitê de Auditoria, para garantir que o Conselho de Administração possa verificar se os controles internos são adequados, se a gestão de riscos é eficaz e se as normas institucionais e exigências regulatórias estão sendo cumpridas.

Dessa forma, as responsabilidades são:

Do Conselho de Administração:

- (i) aprovar a Política de Gerenciamento de Riscos e suas revisões futuras;
- (ii) estabelecer as diretrizes gerais e estratégias macro de gerenciamento de riscos;
- (iii) avaliar e aprovar os critérios de avaliação de riscos;
- (iv) acompanhar e direcionar o desenvolvimento de uma sólida estrutura de gerenciamento de riscos, dando apoio em caso de necessidade aos respectivos

5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado

comitês de assessoramento que integram as atividades de gerenciamento de riscos da Companhia, conforme aplicável;

- (v) supervisionar as atividades do processo de gerenciamento de riscos executadas pela Companhia;
- (vi) avaliar a adequação da estrutura (e.g. recursos humanos, financeiros e sistemas) destinada ao processo de gerenciamento de riscos;
- (vii) definir o apetite da Companhia a riscos e sua exposição;
- (viii) acompanhar a evolução do gerenciamento de riscos por meio do enquadramento da Companhia aos limites estabelecidos;
- (ix) monitorar e supervisionar o desempenho das atividades do Comitê de Auditoria, bem como quaisquer outros comitês de assessoramento, caso existentes, e definir as decisões a serem tomadas nos casos de conflitos e impasses, caso tais comitês não cheguem a uma decisão final sobre determinado tema; e
- (x) praticar quaisquer outros atos e tomar quaisquer outras medidas relacionadas às competências listadas acima e necessárias ao fiel cumprimento da Política de Gerenciamento de Riscos.

Do Comitê de Auditoria:

- (i) avaliar e monitorar a exposição da Companhia e de suas controladas a riscos que possam afetar seus negócios e atividades;
- (ii) avaliar a efetividade do modelo de gerenciamento de riscos e sugerir soluções de aprimoramento de seus processos a Administração;
- (iii) recomendar a Administração a revisão ou a implementação de alterações, priorizações e inclusões de critérios de avaliação de riscos, na distribuição de competências, nas categorias de riscos, e nos processos e controles internos de gerenciamento de riscos;
- (iv) assessorar a Administração na avaliação de políticas, limites e planos de ação relacionados ao gerenciamento de riscos;
- (v) avaliar a efetividade e monitorar o cumprimento da Política de Gerenciamento de Riscos e recomendar correções ou aprimoramentos a Administração; e
- (vi) praticar quaisquer outros atos e tomar quaisquer outras medidas relacionadas às competências listadas acima, ou que lhe foram designadas pelo Conselho de Administração, e necessárias ao fiel cumprimento da Política de Gerenciamento de Riscos.

Da Diretoria Executiva:

- (i) implementar as estratégias e diretrizes da Companhia no que se refere ao gerenciamento de riscos aprovadas pela Administração;

5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado

- (ii) respeitar as diretrizes de governança corporativa e políticas, assim como monitorar sua observância por todas as áreas da Companhia;
- (iii) identificar riscos preventivamente e fazer sua necessária gestão, avaliar a probabilidade de sua ocorrência e adotar medidas para sua prevenção e mitigação;
- (iv) propor ao Conselho de Administração o nível de apetite e tolerância ao risco da Companhia;
- (v) propor ao Conselho de Administração e implementar sistema de controles internos, incluindo políticas e limites de alçada, alinhados ao nível de apetite e tolerância ao risco definidos pelo Conselho;
- (vi) patrocinar a implantação da gestão de riscos corporativos na Companhia;
- (vii) contribuir para elaboração do relatório de riscos corporativos.

Da Auditoria Interna:

- (i) observar e cumprir com as diretrizes da Administração e do Comitê de Auditoria e Riscos no que se refere à auditoria interna;
- (ii) implementar um processo a ser utilizado na gestão de controles internos e riscos corporativos;
- (iii) Corroborar riscos identificados de controles internos para padronização, controle, acompanhamento e reporte.
- (iv) elaborar relatórios periódicos, e reportá-los ao , ao Comitê de Auditoria e Riscos e à Diretoria Executiva;
- (v) conscientizar os gestores sobre a importância da gestão de riscos e a responsabilidade inerente aos administradores, empregados, estagiários e prestadores de serviços da Companhia no que respeita a tais funções; e
- (vi) apresentar ao Comitê de Auditoria e Riscos, periodicamente, relatório sobre a efetividade do gerenciamento dos riscos e dos processos de governança, da adequação dos controles e do cumprimento das normas e regulamentos associados às auditorias realizadas.

Da Área de Compliance e Controles Internos:

- (i) fornecer controle centralizado para garantir que os riscos identificados pela 1ª linha de defesa sejam gerenciados de acordo com o apetite ao risco e com as políticas e procedimentos estabelecidos pela administração; e
- (ii) Acompanhar os processos e controles conforme mapeado mediante aplicabilidade descrita no dicionário de Riscos.

5.1 Descrição do gerenciamento de riscos e riscos de mercado

A equipe de Compliance foi formada em maio de 2017 e foi dividida entre Compliance e Controles Internos em maio de 2021. As equipes têm como estrutura Ambas estruturas respondem para a Diretoria de Governança Corporativa.

A Auditoria Interna iniciada em maio de 2021, de forma independente, se reporta ao Comitê de Auditoria e Riscos e administrativamente para Diretoria de Governança,

(c) A adequação da estrutura operacional e controles internos para verificação da efetividade da política adotada

A efetividade da Política de Gerenciamento de Riscos é verificada pelo Conselho de Administração, Diretoria, Comitê de Auditoria e Riscos, Auditoria Interna, Controles Internos e Compliance, cada qual com a sua responsabilidade descrita em Política, utilizando-se de indicadores de performance de cada risco e/ou processo de negócio. Com todos esses envolvidos, a Companhia entende que essa estrutura está adequada, desde a identificação até o monitoramento, ao processo de gerenciamento de riscos, com o apoio de todas as áreas das empresas no emprego de esforço suficiente para auxiliar a empresa no atingimento de seus objetivos e evitar surpresas que impactem na execução de seus negócios.

5.2 Descrição dos controles internos

5.2 – Descrição dos controles internos

(a) as principais práticas de controles internos e o grau de eficiência de tais controles, indicando eventuais imperfeições e as providências adotadas para corrigi-las

Os controles internos são processos estabelecidos pelos agentes de governança com o objetivo de assegurar o alcance dos objetivos da organização em conformidade com requerimentos legais e regulatórios. A estrutura de controles internos deve ter um funcionamento sincronizado e operar em conjunto para que haja eficiência e eficácia na condução dos controles internos. A deliberação e supervisão dos controles internos é feita pelo conselho de administração e pela diretoria de Governança.

Os processos que envolvem atividades de Controles Internos, os quais estão de acordo com a complexidade dos nossos negócios, visam garantir as boas práticas de governança, mercado e atendimento às legislações, regulamentos aplicáveis e, principalmente, pelos processos que são mapeados internamente.-

Atividades de Controles Internos, são medidas pelo dicionário de Riscos que, aplicado conforme alinhamento e identificação dos controles existentes em cada área mapeada, passam por um processo de acompanhamento e avaliação, com objetivo de monitorar e evoluir na aplicação dos processos.

- (a)** Como boas práticas e orientações do COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*), todos os processos mapeados, identificação dos Riscos, fragilidades, correções e reportes, são acompanhados pela Diretoria de Governança e reportado ao comitê de Auditoria e Riscos da Companhia, com o objetivo de direcionar e acompanhar a estrutura de Controles Internos em suas melhores práticas de atuação dentro da companhia. **Estruturas organizacionais envolvidas:**

As estruturas organizacionais envolvidas em Governança, são Controles Internos, Compliance, Auditoria Interna e Jurídico. A gestão dos processos que mapeiam Controles Internos é aplicados em modelos de trabalhos definidos em conjunto com a Auditoria Interna, para uma melhor absorção das atividades e processos alinhados com a Diretoria de Governança e Comitê de Auditoria e Riscos

Desde maio de 2021, a Auditoria Interna em conjunto com Controles Internos, tem em seu planejamento efetuar testes sobre os processos mapeados, para averiguar e assegurar a sua eficácia e efetividade. Cabe também a Auditoria Interna avaliar se os controles internos estão em um nível aceitável pela Companhia sob a ótica de mitigação dos riscos, além de, recomendar melhorias nos processos auditados que possuem fragilidades e reporte ao Comitê de Auditoria e Riscos.

(b) as estruturas organizacionais envolvidas

As práticas adotadas por controles internos, são acompanhados e supervisionados pela Diretoria de Governança, que, em paralelo aos trabalhos de Auditoria Interna, assegura por meio de testes e avaliações, feitos de forma independente, direcionados pelo Plano Anual de Auditoria Interna.

5.2 Descrição dos controles internos

Esse plano, éo programa de trabalho seguido pela Auditoria Interna, assim como todo o seu detalhamento, cronograma e datas de entregas que são aprovados pelo Comitê de Auditoria e Riscos.

As atividades realizadas por Controles Internos e os planos de ação criados a partir dos apontamentos da Auditoria Interna são acompanhados pelo Comitê de Auditoria e Riscos da companhia, que, visam recomendar ações de correção e acompanhamentos dos processos para mitigação dos Riscos.

O Comitê de Auditoria e Riscos, formados por membros independentes, se reportam ao Conselho de Administração durante reuniões com o andamento e resultados dos trabalhos.

(c) se e como a eficiência dos controles internos é supervisionada pela administração do emissor, indicando o cargo das pessoas responsáveis pelo referido acompanhamento

O desempenho de Controles Internos e Auditoria Interna é avaliado pela Diretoria de Governança e pelo Comitê de Auditoria e Riscos, também são avaliados o desempenho por parte do Conselho de Administração, com o objetivo de assegurar que as funções estão de acordo com suas expectativas. Se necessário, são definidos planos de ação para ajuste no desempenho do comitê, que podem ser desde um aumento do orçamento, troca de membro do comitê ou até mesmo, das equipes que estão abaixo.

(d) deficiências e recomendações sobre os controles internos presentes no relatório circunstanciado, preparado e encaminhado ao emissor pelo auditor independente, nos termos da regulamentação emitida pela CVM que trata do registro e do exercício da atividade de auditoria independente

No processo de avaliação de riscos, segundo as normas de auditoria, o Auditor Independente considera os controles internos relevantes para a elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras, com o objetivo de planejar os procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para fins de expressar uma opinião específica sobre a eficácia dos controles internos da Companhia.

Os auditores independentes da Companhia obtiveram entendimento dos controles internos relevantes e conduziram procedimentos apropriados às circunstâncias em conexão com a auditoria das demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023 em que identificaram divergências que já estão sendo tratadas conforme recomendações presentes no relatório circunstanciado

(e) comentários dos diretores sobre as deficiências apontadas no relatório circunstanciado preparado pelo auditor independente e sobre as medidas corretivas adotadas

5.2 Descrição dos controles internos

Não aplicável já que não foram identificadas deficiências no relatório do auditor independente no exercício social de 2023.

5.3 Programa de integridade

5.3. Programa de Integridade

a. se o emissor possui regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificando, em caso positivo:

A Companhia tem como propósito principal evitar fraudes, não só no comércio eletrônico como em diversas áreas, desde instituições financeiras até telecomunicações. Dessa forma, é inerente para a Companhia, na execução de seus negócios, agir de forma ética, íntegra e transparente. Esses pilares são parte da cultura empresarial desde a criação da Companhia, e em 2017 foi formalizada a primeira edição do Código de Conduta, que contém instruções para auxiliar as partes interessadas a agirem sempre em conformidade com as leis e regulamentos internos. Atualmente, a Companhia possui um Código de Conduta aplicável aos empregados e outro para terceiros, ambos com suas últimas versões aprovadas pelo Conselho de Administração em fevereiro de 2024.

Em fevereiro de 2024, também foi aprovada pelo Conselho de Administração a primeira versão da Política Anticorrupção, que, em atenção às boas práticas de governança corporativa, objetiva estabelecer critérios com vistas à proibição de práticas de suborno e corrupção na condução dos negócios da Companhia, reforçando o compromisso da Clearsale em respeitar a Lei Anticorrupção brasileira (Lei nº 12.846/2013) e seu decreto regulamentador (nº 8.420/2024). A Política também menciona as ferramentas anticorrupção utilizadas pela empresa.

O departamento de Compliance promove ações em conjunto com a Comunicação Interna para a divulgação do Código de Conduta e do Canal de Denúncias, assim como outras políticas, inclusive as regras expostas na Política do Canal de Denúncias da companhia (tendo sido aprovada pelo Conselho a 2ª versão no dia 09 de novembro de 2022), para manter a cultura de transparência e boas práticas na gestão. A Política de Brindes, Presentes e Hospitalidades e a Política de Doações e Patrocínios, ambas também aprovadas pelo Conselho em fevereiro de 2024, também cria procedimentos para repudiar a prática de corrupção nos negócios da Companhia.

i. os principais mecanismos e procedimentos de integridade adotados e sua adequação ao perfil e riscos identificados pelo emissor, informando com que frequência os riscos são reavaliados e as políticas, procedimentos e as práticas são adaptadas

Os principais mecanismos e procedimentos de integridade utilizados pela Companhia são: (i) Código de Conduta para empregados e terceiros, ambos atualizados em 2024 e aprovados pelo Conselho de Administração, em reunião realizada em 22 de fevereiro de 2024; (ii) os riscos são reavaliados semestralmente e são tomadas ações específicas para o tratamento de cada um deles, que passam por controles, alteração ou criação de processos e até treinamentos específicos sobre o tema; (iii) políticas específicas para temas relacionados à execução dos negócios da Companhia e atualizações sempre que existam novas legislações ou regulações aplicáveis; (iv) Canal de Denúncias aberto a todos os funcionários e terceiros, que permite a manifestação de forma anônima com a garantia de não retaliação no caso de identificação.

A Política Anticorrupção e o Código de Conduta preveem procedimentos e mecanismos relacionados a: (i) Interação com Agente Público a fim de evitar situações que possam ser caracterizadas como corrupção; (ii) oferecer e/ou

5.3 Programa de integridade

receber brindes, presentes, viagens, entretenimentos ou pagamento de despesas; (iv) regras de patrocínio, doações e incentivos, incluindo proibição de doações político-partidárias; (v) prevenção e combate à corrupção, lavagem de dinheiro e fraudes; (vi) repúdio ao assédio, à ameaça e à discriminação; (vii) intolerância ao trabalho infantil, forçado ou degradante; (viii) práticas de boa conduta em licitações (ix) repúdio ao pagamento de facilitação; (x) comprometimento na confiabilidade de seus registros financeiros e; (xi) funcionamento do Comitê de Ética.

ii. as estruturas organizacionais envolvidas no monitoramento do funcionamento e da eficiência dos mecanismos e procedimentos internos de integridade, indicando suas atribuições, se sua criação foi formalmente aprovada, órgãos do emissor a que se reportam, e os mecanismos de garantia da independência de seus dirigentes, se existentes.

A Companhia possui um departamento de Compliance dedicado a agir sobre itens de conformidade, desde a sua criação até o monitoramento. A área tem autonomia e se reporta para a Diretoria de Jurídico e Governança Corporativa, que se reporta ao Conselho de Administração. Essa Diretoria é formada pelos departamentos: Jurídico, Controles Internos, Compliance e Auditoria Interna, sendo que Compliance analisa questões específicas de conformidade.

A Coordenadora de Compliance tem como função: (i) suportar as áreas em suas responsabilidades com relação à conformidade de seus planos e ações, considerando as legislações e regulações aplicáveis; (ii) após o Comitê de Ética aprovar o plano anual de treinamentos corporativos, a coordenadora deve cuidar para que existam treinamentos, ou outros métodos de instrução, de forma periódica ou sob demanda de assuntos relacionados à conformidade da Companhia, Código de Conduta e Canal de Denúncias; (iii) assessorar o Comitê de Ética para que as denúncias inseridas no Canal de Denúncias tenham o tratamento correto; (iv) garantir que não exista nenhum tipo de retaliação sobre qualquer denunciante, mesmo não sendo comprovada a denúncia posteriormente; (v) manter a Diretora de Jurídico e Governança Corporativa e o restante da liderança da Companhia informados sobre assuntos pertinentes a cada um deles com relação à conformidade; (vi) em conjunto com o Comitê de Ética, revisar políticas e adequá-las a qualquer nova legislação ou regulação aplicável; (vii) avaliar, monitorar e conduzir ações em riscos relacionados à conformidade.

A Diretora de Jurídico e Governança Corporativa é responsável por avaliar as ações do departamento de Compliance e alinhar as estratégias e metas com o Conselho de Administração.

O Conselho de Administração é responsável por supervisionar todas essas ações e avaliar periodicamente se os objetivos são cumpridos.

Além disso, a Companhia possui um Comitê de Ética, que se reporta diretamente ao Comitê de Auditoria e Risco e ao Conselho de Administração da Companhia, nos termos do Regimento Interno do Comitê de Ética (aprovado em 27 de julho de 2022 pelo Conselho de Administração).

O Comitê de Ética é responsável pela recepção e investigação das denúncias recebidas no Canal de Denúncias ou feitas diretamente, além de efetuar o acompanhamento e recomendação das ações corretivas a partir das decisões

5.3 Programa de integridade

tomadas. Este Comitê também é responsável por transmitir as informações recebidas para o Comitê de Auditoria e Risco, Conselho de Administração ou Comitê Executivo, quando solicitado, dando visibilidade às situações e denúncias recebidas, dentre outras responsabilidades descritas no Regimento Interno do Comitê de Ética. Os membros do Comitê de Ética assinaram um Termo de Confidencialidade e Sigilo, devendo observar a confidencialidade das informações tratadas, incluindo o sigilo em relação aos que denunciem condutas em desacordo com o Código de Conduta e políticas da Companhia, visando preservar direitos, proteger o denunciante e garantir a imparcialidade das decisões.

iii. se o emissor possui código de ética ou de conduta formalmente aprovado, indicando:

A Companhia possui dois Códigos de Conduta aprovados pelo Conselho de Administração em fevereiro de 2024, sendo um aplicável aos empregados e outro para terceiros interessados. Em geral, ambas as edições definem a postura esperada por cada empregado e terceiro da Companhia, fornecendo uma visão geral de diversos temas com o intuito de auxiliar em um comportamento ético e íntegro.

• se ele se aplica a todos os diretores, conselheiros fiscais, conselheiros de administração e empregados e se abrange também terceiros, tais como fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados

O Código de Conduta se aplica a todos os funcionários da Companhia sem distinção com relação ao cargo ou função que ocupam, incluindo diretores, conselheiros fiscais (se aplicável), conselheiros de administração e empregados. A versão do Código de Conduta para terceiros é feita exclusivamente para fornecedores, prestadores de serviço, agentes intermediários e associados..

• as sanções aplicáveis na hipótese de violação ao código ou a outras normas relativas ao assunto, identificando o documento onde essas sanções estão previstas

As sanções variam de acordo com a gravidade da violação. Elas podem ser, mas não se limitam a: (i) feedback de gestão com o infrator; (ii) remanejamento do infrator para outra área; (iii) advertência verbal ou formal; (iii) perda ou redução de benefícios específicos, dentro do que cabe na relação contratual com a Companhia; (iv) suspensão do contrato de trabalho; (v) demissão com ou sem justa causa ou (vi) rescisão imediata dos contratos, em caso de terceiros. Todas as sanções estão descritas no Código de Conduta, e são complementadas conforme aplicabilidade da Política do Canal de Denúncias, aprovada pelo Conselho de Administração em 09 de novembro de 2022.

• órgão que aprovou o código, data da aprovação e, caso o emissor divulgue o código de conduta, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

Ambas as versões do Código de Conduta (empregados e terceiros) foram aprovadas em 22 de fevereiro de 2024, pelo Conselho de Administração, e estão disponíveis tanto no portal interno da

5.3 Programa de integridade

Companhia, chamado Discovery, como no website da Companhia ri.clear.sale.

b. se o emissor possui canal de denúncia, indicando, em caso positivo:

A Companhia disponibiliza um Canal de Denúncias para o recebimento de eventuais manifestações, que assegura aos empregados e terceiros o sigilo e anonimato, se assim preferirem. A intenção do Canal é favorecer um ambiente saudável, transparente e ético.

O link de acesso ao canal de denúncias é www.contatoseguro.com.br/clearsale, e pode ser acessado por qualquer dispositivo, ou até mesmo pelo app da Contato Seguro, disponível para download na App Store e Google Play.

i. se o canal de denúncias é interno ou se está a cargo de terceiros

O Canal de Denúncias é externo, administrado por empresa terceirizada, chamada Contato Seguro, que garante a segurança dos relatos. A empresa recebe, classifica e direciona os relatos ao Comitê de Ética da Companhia, responsável por toda a apuração e investigação, sempre de maneira confidencial.

ii. se o canal está aberto para o recebimento de denúncias de terceiros ou se recebe denúncias somente de empregados

Todos os envolvidos com a Companhia, sejam colaboradores ou público externo em geral, são livres para se manifestar de maneira contributiva e sigilosa, de forma anônima ou não. Qualquer pessoa que identifique ou suspeite de uma atividade ou situação a qual acredite que não se encaixa na cultura da Companhia ou que se relacione com o descumprimento do Código de Conduta da Companhia, das políticas internas ou, por fim, com o descumprimento de qualquer lei ou regulamentação aplicável, pode e deve relatar os fatos no Canal de Denúncias, ou recorrer diretamente ao Comitê de Ética, ou ao departamento de Compliance, de Recursos Humanos ou até mesmo via seu gestor direto, se assim se sentir confortável. Este gestor tem o dever de comunicar o Comitê de Ética.

iii. se há mecanismos de anonimato e de proteção a denunciante de boa-fé

O Código de Conduta e a Política do Canal de Denúncias garantem a proteção aos denunciante mesmo que a denúncia não seja comprovada, desde que tenha sido feita de boa-fé. Existem sanções e mecanismos para qualquer tipo de retaliação que for comprovada.

A empresa Contato Seguro é uma empresa independente e imparcial, e garante a segurança, confidencialidade e sigilo dos relatos, permitindo também o anonimato através de um número de protocolo, que é recebido pelo denunciante para acompanhamento. Também são aplicados filtros no recebimento das denúncias para evitar conflito de interesses entre os envolvidos na investigação.

iv. órgão do emissor responsável pela apuração de denúncias.

O Comitê de Ética apura e investiga todas as denúncias, com decisão colegiada acerca das tratativas. Este Comitê pode acionar outras equipes para auxiliar na investigação e aplicação de sanções das denúncias, caso sejam comprovadas.

5.3 Programa de integridade

c. número de casos confirmados nos últimos 3 (três) exercícios sociais de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública e medidas corretivas adotadas.

Não houve registro ou identificação de casos com essas características contra a administração pública.

d. caso o emissor não possua regras, políticas, procedimentos ou práticas voltadas para a prevenção, detecção e remediação de desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a administração pública, identificar as razões pelas quais o emissor não adotou controles nesse sentido.

A Companhia adota regras, políticas, procedimentos e práticas voltadas para a prevenção, identificação e remediação de atos ilícitos praticados contra a Administração Pública.

5.4 Alterações significativas

5.4 – Alterações significativas

Em relação ao último exercício social, não houve alterações significativas nos principais riscos a que a Companhia está exposta.

5.5 Outras informações relevantes

5.5 – Outras informações relevantes – Gerenciamento de Riscos e Controles Internos

Sobre o projeto de adequação à legislação de proteção de dados brasileira ("LGPD"), foram feitas as seguintes ações: nomeação de encarregado de dados (Data Protection Officer - "DPO"); atualização dos contratos com clientes, fornecedores e funcionários; atualização do site da ClearSale com explicações sobre a lei e o nosso tratamento de dados; criação de canal direto com os titulares de dados para eles exercerem seus direitos sobre os dados que a Companhia possui; mapear os produtos com a descrição dos dados e utilização da devida base legal para o tratamento dos dados (bases legais); treinamentos internos por meio de workshops e ferramenta de e-learning; geração de relatório de impactos (Data Protection Impact Assessment - "DPIA") por produto; mapeamento dos fluxos de dados em todas as áreas da empresa (Records of Processing Activities - "ROPA"); área de Segurança da Informação com estrutura própria respondendo diretamente para a Alta Administração; Comitê de Segurança de Dados multidisciplinar com participação de executivos.

Sobre o Gerenciamento de Riscos de Segurança da Informação, a Companhia adota diversas políticas e controles baseadas em normas internacionais de segurança da informação (ISO 27001/27002, NIST, etc.) como, gestão de acesso, incidentes, proteção de dados, criptografia, descarte de equipamentos e informações, etc; uso de ferramentas de proteção nos servidores e computadores contra malwares, vazamento de dados, utilização de recursos privilegiados, distribuição de atualização de segurança em sistemas, ferramentas e dispositivos; controles de acesso a rede, interna e externa; uso de dispositivos de proteção de rede (defesa de perímetro - Content Distribution Network, Firewall de aplicação, Firewall de borda, Intrusion Prevention System/Intrusion Detection System, etc.); segmentação de rede interna (por meio de Firewall) isolando servidores expostos (Demilitarised Zone), servidores internos e servidores de banco de dados; processo de desenvolvimento seguro de software com uso de ferramenta de validação de código fonte em todas as etapas (Desenvolvimento, Quality Assurance, Homologação e Produção) em ambientes segregados; utilização de dados não reais em ambientes fora da produção; plano de continuidade de negócio em casos de desastre com testes periódicos de recuperação de ambiente; registros de todas as ações executadas em sistemas e monitoramento com alertas para detecção de anomalias; acesso aos data centers de produção realizados por meio de ferramenta de gerenciamento de acesso privilegiado (Privilege Access Manager) com registros em vídeo e texto das sessões dos usuários nos bancos de dados e servidores; testes e varreduras periódicas de vulnerabilidades de aplicações e ambientes (Pentests e scans); revisão periódica de acessos às bases de dados e sistemas; acessos externos feitos somente por meio de túneis (Virtual Private Network) com certificado não exportável e uso de autenticação segura; disseminação de cultura de proteção de dados por meio de políticas de segurança da informação, palestras e treinamentos durante todo o ciclo do funcionário na empresa.

6.1/2 Posição acionária

CONTROLADORA / INVESTIDORA						
ACIONISTA						
CPF/CNPJ acionista	Nacionalidade-UF	Participa de acordo de acionistas	Acionista controlador	Última alteração		
Acionista Residente no Exterior	Nome do Representante Legal ou Mandatário		Tipo de pessoa	CPF/CNPJ		
Detalhamento de ações Unidade						
Qtde. ações ordinárias Unidade	Ações ordinárias %	Qtde. ações preferenciais Unidade	Ações preferenciais %	Qtde. total de ações Unidade	Total ações %	
CONTROLADORA / INVESTIDORA				CPF/CNPJ acionista	Composição capital social	
SERASA S.A						
62.173.620/0001-80	Brasil	Sim	Não	01/04/2025		
Não	SERASA S.A		Jurídica	62.173.620/0001-80		
187.724.809	99,893	0	0,000	187.724.809	99,893	
Classe Ação	Qtde. de ações Unidade	Ações %	Ações (%) da espécie	Ações (%) do capital social		
Ordinária Classe A	187,724,809	99.893	99.893	99.893		
AÇÕES EM TESOURARIA						
201.251	0,107	0	0,000	201.251	0,107	
OUTROS						
0	0,000	0	0,000	0	0,000	
TOTAL						
187.926.060	100,000	0	0,000	187.926.060	100,000	

6.3 Distribuição de capital

Data da última assembleia / Data da última alteração	01/04/2025
Quantidade acionistas pessoa física	0
Quantidade acionistas pessoa jurídica	1
Quantidade investidores institucionais	0

Ações em Circulação

Ações em circulação correspondente a todas ações do emissor com exceção das de titularidade do controlador, das pessoas a ele vinculadas, dos administradores do emissor e das ações mantidas em tesouraria

Quantidade ordinárias	0	0,000%
Quantidade preferenciais	0	0,000%
Total	0	0,000%

Classe de Ação

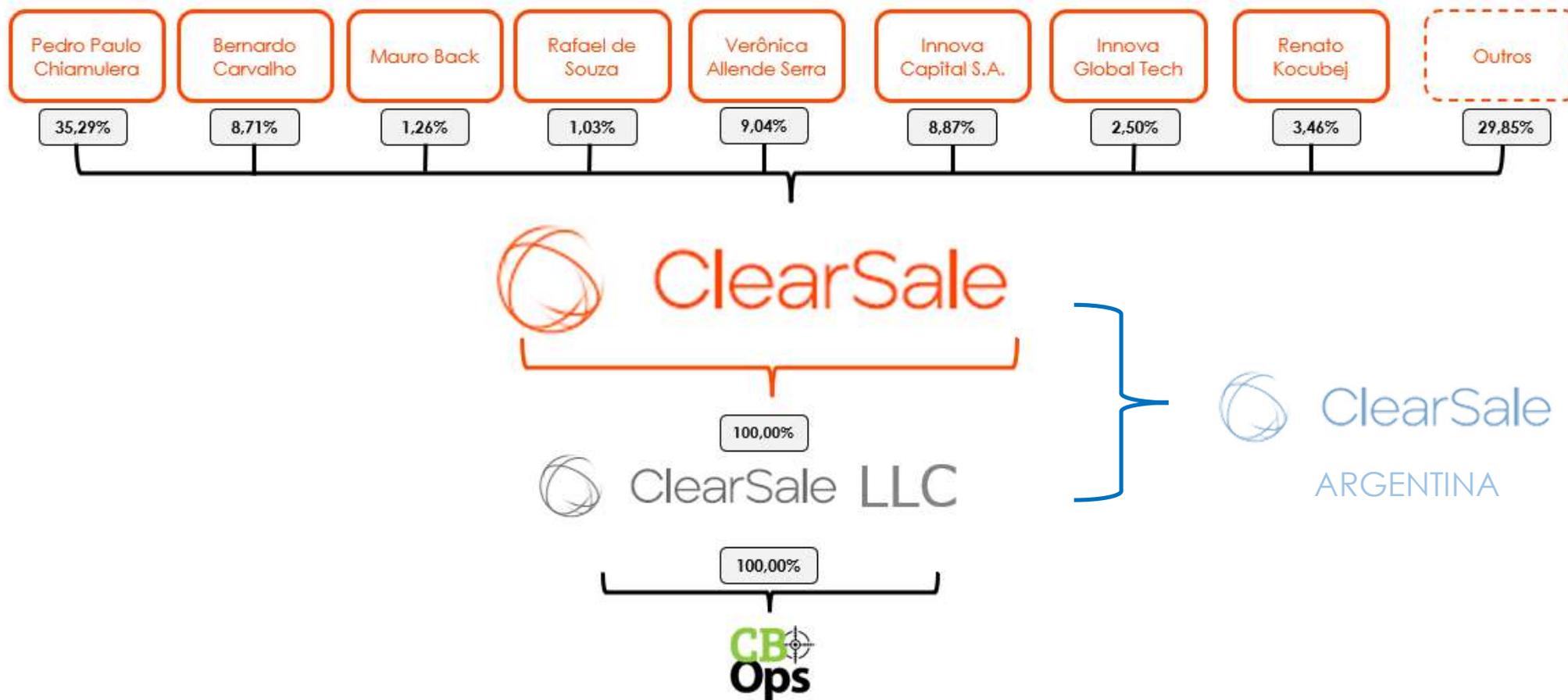
Ordinária Classe A	0	0,000000%
---------------------------	---	-----------

6.4 Participação em sociedades

Razão social	CNPJ	Participação do emisor (%)
CLEARSALE ARGENTINA SRL	00.000.000/0000-00	95
CLEARSALE LLC	00.000.000/0000-00	100

6.5 Organograma dos acionistas e do grupo econômico

6.5. Organograma dos acionistas e do grupo econômico



Data de Referência: 30/09/2024

6.6 Outras informações relevantes

6.6. Fornecer outras informações que a empresa julgue relevantes:

Programa de Recompra de Ações da Companhia

No dia 15 de agosto de 2022, a ClearSale comunicou a aprovação pelo seu Conselho de Administração, celebração de contrato de derivativos, com liquidação exclusivamente financeira (Equity swap), tendo por referência ações de emissão da Companhia ("Contrato de Swap"). A finalidade da operação é neutralizar os efeitos de eventuais alterações nos valores a serem despendidos pela Companhia para fazer frente aos programas de ações restritas incluídos no Programa de Incentivo de Longo Prazo da Companhia, em razão de oscilações na cotação das ações de emissão da Companhia.

7.1 Principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal

7.1 Principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal

a) Política de indicação e de preenchimento de cargos do conselho de administração

A Companhia, possui uma política formal de indicação de membros do conselho de administração, dos comitês e da diretoria estatutária ("Política de Indicação"), aprovada por deliberação do Conselho de Administração da Companhia, em 26 de maio de 2021.

A Política de Indicação pode ser consultada no site de RI da Companhia (ri.clear.sale), bem como nos sites da B3 (www.b3.com.br) e da CVM (www.cvm.gov.br).

O Conselho de Administração é composto por, no mínimo, 5 (cinco) e no máximo 9 (nove) membros titulares, e até igual número de suplentes.

Dos membros do Conselho de Administração, no mínimo, 2 (dois) ou 20% (vinte por cento), o que for maior, deverão ser conselheiros independentes (nos termos do Regulamento do Novo Mercado, art. 16, §§ 1º e 2º), conforme os critérios e regras previstos no Regulamento do Novo Mercado, devendo a caracterização dos indicados ao Conselho de Administração como conselheiros independentes ser deliberada na Assembleia Geral que os eleger.

Conforme disposto na Política de Indicação da Companhia, a indicação dos membros do Conselho de Administração deverá obedecer aos seguintes critérios, além dos requisitos legais, em especial ao artigo 147 da Lei das Sociedades por Ações, regulamentares (CVM e Regulamento do Novo Mercado, por exemplo), e daqueles expressos no Estatuto Social da Companhia:

- Alinhamento e comprometimento com os valores e a cultura da Companhia, seus Códigos de Conduta e suas políticas internas;
- Integridade pessoal e reputação ilibada;
- Formação acadêmica compatível com as atribuições;
- Experiência profissional, tendo exercido previamente funções similares àquelas a serem desempenhadas em seu mandato de Conselheiro ou tendo reunido capacidades e experiências que sejam do interesse da Companhia no momento de sua indicação;
- Estar isento de conflito de interesse com a Companhia; e
- Disponibilidade de tempo para dedicar-se adequadamente à função e responsabilidade assumida, que vai além da presença nas reuniões do conselho e da leitura prévia da documentação.

b) Se há mecanismos de avaliação de desempenho

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não possui mecanismos de avaliação de desempenho dos órgãos da administração, contudo, a Companhia está em processo interno de reformulação e aprovação de tais mecanismos, previsto para conclusão no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

O Conselho de Administração acompanha as atividades da Diretoria nas reuniões realizadas trimestralmente com o Comitê de Auditoria, sendo que ao referido comitê compete recomendar a correção ou aprimoramento de políticas, práticas e procedimentos identificados no âmbito das suas atribuições. No Comitê de Auditoria há participação de membro do Conselho de Administração, podendo haver outros participantes conforme seja necessário e pertinente. Por meio das reuniões periódicas supramencionadas, os membros do Comitê de Auditoria e do Conselho de Administração acompanham os planos de negócio pré-definidos pela Companhia, o que lhes permite, dentre outras questões, avaliar o desempenho de cada órgão da administração.

Adicionalmente, conforme descrito no subitem (ii) a Companhia possui mecanismos de avaliação de desempenho para os membros da Diretoria

7.1 Principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal

(i) Periodicidade da avaliação e sua abrangência

A Companhia tem a previsão de realizar processo formal e estruturado de avaliação do Conselho de Administração como órgão e individualmente de seus membros, conforme definido no Regimento Interno do Conselho de Administração, documento disponível nos websites da CVM (www.cvm.gov.br), de Relações com Investidores da Companhia (<http://ri.clear.sale>) e da B3 (www.b3.com.br). O item 10 do Regimento detalha o processo de avaliação a ser conduzido, que tem por objetivo facilitar a reflexão e a discussão com relação às ações de melhoria contínua da atuação do órgão, aprimorando sistematicamente sua eficiência. A possibilidade de contratação de empresa terceirizada com expertise na avaliação de executivos está prevista para auxiliar o Conselho de Administração na avaliação da Diretoria, mas não para avaliação do Conselho de Administração e seus membros que, de acordo com o estabelecido no Regimento Interno do Conselho de Administração, será conduzida pelo Presidente do Conselho de Administração. O Regimento determina os critérios e as etapas a serem adotadas no processo de avaliação, tanto para avaliar a atuação global do órgão como a avaliação individual. No primeiro caso, da avaliação do órgão de administração, estão previstos critérios agrupados em quatro categorias: (i) foco estratégico; (ii) conhecimento e informações sobre o negócio; (iii) independência do conselho; e (iv) organização e funcionamento. Já na avaliação individual por conselheiro, devem ser abordados, no mínimo: (i) isenção de opinião; (ii) efetiva contribuição para o processo decisório; e (iii) assertividade. A periodicidade da avaliação, no entanto, não é necessariamente anual, havendo a determinação no Regimento que deve ser realizada ao menos uma vez no mandato de dois anos dos membros do Conselho de Administração. O Regimento Interno do Conselho de Administração não prevê, entretanto, a realização de avaliação dos Comitês de Assessoramento constituídos, apenas do Conselho de Administração e da Diretoria Estatutária.

(ii) Metodologia adotada e principais critérios utilizados na avaliação

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não possui mecanismos de avaliação de desempenho dos órgãos da administração, contudo, a Companhia está em processo interno de reformulação e aprovação de tais mecanismos, previsto para conclusão no exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023.

Adicionalmente, a Companhia dispõe de indicadores formais de desempenho para os membros da Diretoria, os quais são revistos anualmente por meio do processo de desdobramento de metas, que envolve todos os altos executivos da Companhia e está estruturado em dois pilares: **(i) resultados, que é baseado nos planos orçamentários e de negócios da Companhia;** e **(ii) competências e valores, dividido em três categorias distintas, cuja mensuração dos resultados é feita por meio dos níveis de desempenho e são eles que determinam a aderência dos colaboradores às competências, valores e resultados.**

A avaliação baseada em competências e valores se propõe a apoiar no desenvolvimento dos colaboradores em geral, incluindo os executivos da Companhia, contribuindo para uma cultura de alta performance e promovendo a gestão de meritocracia. Esses mecanismos de avaliação são acompanhados ao longo do ano e visam subsidiar a tomada de decisão no que se refere à remuneração variável paga aos executivos de acordo com o seu desempenho no ano, diante dos indicadores apresentados e resultados atingidos. Para garantir a gestão de resultados é realizado o acompanhamento periódico de metas junto aos principais executivos da Companhia, inclusive seus diretores.

(iii) Contratação de serviços de consultoria ou assessoria externos

A Companhia pode vir a contratar serviços de consultoria ou assessoria externos para realizar as avaliações de desempenho mencionadas nesta seção.

c) Regras de identificação e administração de conflitos de interesses

Conforme disposto no Estatuto Social da Companhia e na Lei das Sociedades por Ações, os membros do Conselho de Administração, salvo dispensa da Assembleia Geral, não poderão ser eleitos **(i) se ocuparem cargos em sociedades que possam ser consideradas concorrentes**

7.1 Principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal

da Companhia ou (ii) tiverem ou representarem interesse conflitante com o da Companhia. Ademais, não poderá ser exercido o direito de voto pelo membro do Conselho de Administração da Companhia caso se configurem, supervenientemente, os mesmos fatores de impedimento.

Além disso, nos termos do Estatuto Social da Companhia, os membros do Conselho de Administração da Companhia não poderão ter acesso a informações ou participar das reuniões relacionadas a assuntos sobre os quais tenham ou representem interesse conflitante com o da Companhia, ficando expressamente vedado o exercício do seu direito de voto.

A fim de identificar eventuais impedimentos, a Companhia exige que todos os membros do Conselho de Administração e da Diretoria declarem, no momento de sua posse, eventuais impedimentos existentes nos termos do que dispõem os artigos 146 e 147 da Lei das Sociedades por Ações, bem como nos termos do disposto na Resolução CVM nº 80, de 29 de março de 2022, conforme alterada.

Adicionalmente, a Companhia possui Política para Transações com Partes Relacionadas, aprovada na Reunião do Conselho de Administração realizada em 13 de maio de 2021, que institui os principais procedimentos a serem observados na realização de transações com partes relacionadas e em situações em que haja potencial conflito de interesses. Para mais informações, vide item 11 deste Formulário de Referência.

d) Por órgão de administração da Companhia:

(i) Número total de membros, agrupados por identidade autodeclarada de gênero

	Homem	Mulher
Conselho da Administração	6	1
Conselho Fiscal	N/A	N/A
Diretoria	3	1
Total de Membros	9	2

(ii) Número total de membros, agrupados por identidade autodeclarada de cor ou raça

	Branca	Parda
Conselho da Administração	7	0
Conselho Fiscal	N/A	N/A
Diretoria	3	1
Total de Membros	10	1

(iii) Número total de membros agrupados por outros atributos de diversidade que o emissor entenda relevantes

	Abaixo dos 30 anos	Entre 30 e 50 anos	Acima dos 50 anos
Conselho da Administração	0	4	5
Conselho Fiscal	N/A	N/A	N/A
Diretoria	0	2	2
Total de Membros	0	6	7

e) Se houver, objetivos específicos que a Companhia possua com relação à diversidade de gênero, cor ou raça ou outros atributos entre os membros de seus órgãos de administração e de seu conselho fiscal

7.1 Principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal

A Companhia declara que não possui objetivos específicos com relação à diversidade de gênero, cor ou raça ou outros atributos entre os membros de seus órgãos de administração e de seu conselho fiscal.

7.1D Descrição das principais características dos órgãos de administração e do conselho fiscal

Quantidade de membros por declaração de gênero

	Feminino	Masculino	Não binário	Outros	Prefero não responder
Diretoria	1	2	0	0	0
Conselho de Administração - Efetivos	0	3	0	0	0
Conselho de Administração - Suplentes	Não se aplica				
Conselho Fiscal - Efetivos	Não se aplica				
Conselho Fiscal - Suplentes	Não se aplica				
TOTAL = 6	1	5	0	0	0

Quantidade de membros por declaração de cor e raça

	Amarelo	Branco	Preto	Pardo	Indígena	Outros	Prefero não responder
Diretoria	1	2	0	0	0	0	0
Conselho de Administração - Efetivos	0	3	0	0	0	0	0
Conselho de Administração - Suplentes	Não se aplica						
Conselho Fiscal - Efetivos	Não se aplica						
Conselho Fiscal - Suplentes	Não se aplica						
TOTAL = 6	1	5	0	0	0	0	0

Quantidade de membros - Pessoas com Deficiência

	Pessoas com Deficiência	Pessoas sem Deficiência	Prefero não responder
Diretoria	0	3	0
Conselho de Administração - Efetivos	0	3	0
Conselho de Administração - Suplentes	Não se aplica	Não se aplica	Não se aplica
Conselho Fiscal - Efetivos	Não se aplica	Não se aplica	Não se aplica
Conselho Fiscal - Suplentes	Não se aplica	Não se aplica	Não se aplica
TOTAL = 6	0	6	0

7.2 Informações relacionadas ao conselho de administração

7.2 Informações relacionadas ao conselho de administração

(a) Órgãos e comitês permanentes que reportam ao conselho de administração

Comitê de Auditoria

Nós não possuímos um Comitê de Auditoria Estatutário. Entretanto, em 26 de maio de 2021, o Conselho de Administração aprovou o Regimento Interno do Comitê de Auditoria e Risco, e, na mesma data, instituiu o Comitê de Auditoria e Risco.

O nosso Comitê de Auditoria e Risco é órgão não estatutário de assessoramento do Conselho de Administração e é composto por 3 (três) membros externos indicados pelo Conselho de Administração, com mandato unificado de 2 (dois) anos, sendo permitida a reeleição.

Dentre os membros do Comitê de Auditoria e Risco, (i) 1 (um) deve ser membro do Conselho de Administração independente, não participante da Diretoria; (ii) 1 (um) membro deverá desempenhar a função de Coordenador do Comitê, indicado pelo Conselho de Administração; (iii) 1 (um) membro deverá possuir reconhecida experiência em assuntos de contabilidade societária, controles internos, informações e operações financeiras e auditoria independente.

Nosso Comitê de Auditoria e Risco tem como objetivos principais (i) supervisionar, de maneira contínua e sistemática, os procedimentos de identificação e tratamento de Riscos, conforme definido na Política de Gerenciamento de Riscos, bem como os sistemas de controles internos da Companhia; (ii) monitorar a qualidade e integridade dos relatórios financeiros; (iii) garantir o cumprimento das normas legais, estatutárias e regulatórias; e (iv) fiscalizar a atividade dos auditores independentes.

Além disso, compete ao Comitê:

- (i) opinar sobre a contratação e destituição do auditor independente para os serviços de auditoria externa, bem como sua contratação para qualquer outro serviço;
- (ii) Analisar o escopo e o enfoque propostos pelos auditores independentes e avaliar seus honorários e resultados dos serviços prestados, bem como supervisionar suas atividades, a fim de avaliar:
 - a. a sua independência;
 - b. a qualidade de serviços prestados; e
 - c. a adequação dos serviços prestados às necessidades da Companhia;
- (iii) reunir-se periodicamente com a auditoria independente para tratar:
 - a. de mudança e/ou manutenção da prática e dos princípios e critérios contábeis;
 - b. do uso de reservas e provisões;
 - c. das estimativas e julgamentos relevantes utilizados na elaboração das demonstrações financeiras;
 - d. dos métodos de avaliação de risco e os resultados dessas avaliações;
 - e. das mudanças do escopo da auditoria independente;
 - f. das áreas de alto risco;
 - g. das deficiências relevantes e falhas significativas nos controles internos; viii. do conhecimento de atos ilegais;
 - h. de efeitos de fatores externos (econômicos, normativos e setoriais) sobre os relatórios financeiros e sobre o processo de auditoria;

7.2 Informações relacionadas ao conselho de administração

- (xiv) avaliar e monitorar as exposições a riscos corporativos, direcionar a Diretoria na determinação dos parâmetros do modelo de gestão e avaliar periodicamente as políticas de gerenciamento de riscos, seus recursos e tolerância máxima a riscos, podendo inclusive requerer informações detalhadas de políticas e procedimentos relacionados com: (i) a remuneração da administração; (ii) a utilização de ativos da Companhia; e (iii) as despesas incorridas em nome da Companhia;
- (xv) avaliar, monitorar e recomendar à Administração a correção ou aprimoramento das políticas internas da Companhia, incluindo a Política para Transações com Partes Relacionadas e demais Situações de Potencial Conflito de Interesses;
- (xvi) avaliar e monitorar, juntamente com a administração e a área de auditoria interna da Companhia, a adequação das transações com partes relacionadas realizadas pela Companhia e suas respectivas evidenciações;
- (xvii) receber e tratar informações acerca do descumprimento de dispositivos legais e normativos aplicáveis à Companhia, além de regulamentos e códigos internos, inclusive com previsão de procedimentos específicos para proteção do prestador e da confidencialidade da informação;
- (xviii) verificar o cumprimento de suas recomendações e/ou esclarecimentos às suas manifestações, inclusive no que se refere ao planejamento dos trabalhos de auditoria;
- (xix) avaliar a observância, pela Diretoria da Companhia, das recomendações feitas pelas auditorias independente e interna, bem como se pronunciar junto ao Conselho de Administração quanto a eventuais conflitos entre a auditoria interna, a independente e/ou a Diretoria da Companhia;
- (xx) Analisar relatório anual resumido, a ser apresentado juntamente com as demonstrações financeiras, contendo, no mínimo, as seguintes informações: (i) as atividades exercidas no período, os resultados e conclusões alcançados; (ii) a avaliação da efetividade dos sistemas de controles internos da Companhia; (iii) a descrição das recomendações apresentadas à administração da Companhia e as evidências de sua implementação; (iv) a avaliação da efetividade das auditorias independente e interna; (v) a avaliação da qualidade dos relatórios financeiros, de controles internos referentes ao período; e (vi) quaisquer situações nas quais exista divergência significativa entre a administração da Companhia, os auditores independentes e o Comitê em relação às demonstrações financeiras da Companhia;
- (xxi) opinar sobre as matérias que lhe sejam submetidas pelo Conselho de Administração, bem como sobre aquelas que considerar relevantes nos limites das suas competências;

7.2 Informações relacionadas ao conselho de administração

- (xxii) monitoramento dos aspectos de ética e conduta, incluindo a efetividade do código de conduta e do canal de denúncias, (abrangendo o tratamento das denúncias recebidas) e eventual existência de fraude; e
- (xxiii) monitoramento da qualidade do processo contábil e respectivas práticas contábeis selecionadas, da preparação das demonstrações financeiras e outras informações divulgadas a terceiros.

(b) de que forma o conselho de administração avalia o trabalho da auditoria independente, indicando se o emissor possui uma política de contratação de serviços de extra-auditoria com o auditor independente, e informando o órgão responsável pela aprovação da política, data da aprovação e, caso o emissor divulgue a política, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado.

Cabe ao Comitê de Auditoria e Risco analisar o escopo e o enfoque propostos pelos auditores independentes e avaliar seus honorários e resultados dos serviços prestados, bem como supervisionar suas atividades, a fim de avaliar: (i) a sua independência; (ii) a qualidade de serviços prestados; e (iii) a adequação dos serviços prestados às necessidades da Companhia. O Conselho de Administração periodicamente se reúne com o Comitê de Auditoria e Risco a fim de tratar das matérias de sua competência, inclusive aquelas relacionadas à supervisão e avaliação dos trabalhos realizados pelos auditores independentes.

A Companhia possui uma Política de Contratação de Serviços de Extra-Auditoria, a qual foi aprovada em reunião da Diretoria Executiva ocorrida em 27 de maio de 2021.

Referida Política está disponível no endereço ri.clear.sale.

(c) Se houver, canais instituídos para que questões críticas relacionadas a temas e práticas ASG e de conformidade cheguem ao conhecimento do conselho de administração

Eventuais questões críticas relacionadas a temas e práticas ASG e de conformidade podem ser encaminhadas através do Comitê de Ética, por meio do endereço eletrônico "comitedeetica@clear.sale".



7.3 Composição e experiências profissionais da administração e do conselho fiscal

Funcionamento do conselho fiscal: Não permanente e não instalado

Nome EDUARDO FERRAZ DE CAMPOS MONACO **CPF:** 280.222.938-90 **Passaporte:** **Nacionalidade:** Brasil **Profis são:** Estatístico **Data de Nascimento:** 24/11/1979

Experiência Profissional: Eduardo Monaco é Diretor Presidente da companhia – (2022 até o momento). Adicionalmente, é professor na Fundação Instituto de Administração – (2010 até o momento). Em sua trajetória, foi Diretor de Marketing – Vendas do Dafiti Group – (2018 a 2019), Diretor Executivo de Produto, Marketing e Analytics na Minuto Seguros – (2013 a 2018), além de ter passagem nas Lojas Riachuelo S.A., no Grupo Pão de Açúcar e na Camp;A. Possui MBA em Gestão Empresarial pela USP, especialização em Motivação e Liderança e em Negociação pela FGV. Ademais, é formado em estatística pela Universidade Estadual de Campinas. Eduardo Monaco declarou para todos os fins de direito que, nos últimos 5 anos, não esteve sujeito aos efeitos de qualquer condenação criminal, qualquer condenação ou aplicação de pena em processo administrativo perante a CVM e qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativa, que tivesse por efeito a suspensão ou a inabilitação para a prática de qualquer atividade profissional ou comercial. Adicionalmente, declara que não é considerado uma Pessoa Exposta Politicamente, nos termos da regulamentação aplicável.

Órgãos da Administração:

Órgão da Administração	Data da Eleição	Prazo do mandato	Cargo eletivo ocupado	Detalhar o cargo exercido	Data de posse	Foi eleito pelo controlador	Data de início do primeiro mandato
Diretoria	15/05/2023	1ª RCA pós AGO de 2025	Diretor Presidente / Superintendente		15/05/2023		10/11/2022

Nome ERIC MARKUS D'HAESE **CPF:** 046.669.399-03 **Passaporte:** **Nacionalidade:** Brasil **Profis são:** Administrador de empresas **Data de Nascimento:** 07/04/1990

Experiência Profissional: Graduado em Administração de Empresas pela Universidade Positivo e com MBA pela Katz School of Business da Universidade de Pittsburgh, o Sr. Eric possui mais de 18 anos de experiência global em América Latina, América do Norte e Europa, atuando em diversas áreas como Digital & Tech, Vendas & Desenvolvimento de Negócios, Finanças & M&A, Logística e Consultoria. O Sr. Eric iniciou sua carreira na Deloitte como Consultor Sênior, onde trabalhou por quase quatro anos. Em seguida, atuou na América Latina Logística como Gerente de Unidade de Negócios e Associado de M&A & Desenvolvimento de Negócios. Ele também foi cofundador da King Temaki Japanese Food, uma cadeia de fast food japonês. Posteriormente, o Sr. Eric trabalhou na The Kraft Heinz Company, onde ocupou várias posições, incluindo CFO - Diretor Financeiro na Heinz Benelux, Central, North, East Europe, e General Manager de eCommerce - Amazon & Marketplaces. Ele também foi Diretor Geral Comercial na MadeiraMadeira. No Rappi, o Sr. Eric desempenhou diversos papéis, incluindo Diretor Geral e Country Head do Rappi Turbo, Diretor de desenvolvimento de Negócios e Parcerias Estratégicas Globais, e Diretor Geral dos Territórios do Brasil. Desde agosto de 2024, o Sr. Eric é Vice-Presidente e Diretor Geral da Unidade de Negócios de Identidade & Fraude na Serasa Experian, em São Paulo, Brasil. Entre suas competências principais estão a construção de equipes de alto desempenho, execução disciplinada e eficiência operacional, desenvolvimento comercial e de negócios, aproveitamento de tecnologias digitais, finanças, M&A e transformação empresarial.

O Sr. Eric declarou, para todos os fins de direito que, nos últimos cinco anos, não esteve sujeito aos efeitos de qualquer condenação criminal, mesmo que não transitada em julgado, qualquer condenação ou aplicação de pena em processo administrativo da CVM, do Banco Central do Brasil ou da Superintendência de Seguros Privados ou qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativo, que tivesse por efeito a suspensão ou a inabilitação para a prática de qualquer atividade profissional ou comercial. Adicionalmente, o Sr. Eric declarou não ser pessoa politicamente exposta, nos termos do disposto na Resolução da CVM nº 50/2021. Por fim, o Sr. Eric declarou atender aos critérios de independência previstos no Regulamento do Novo Mercado da B3 e na regulamentação da CVM.

Órgãos da Administração:

Órgão da Administração	Data da Eleição	Prazo do mandato	Cargo eletivo ocupado	Detalhar o cargo exercido	Data de posse	Foi eleito pelo controlador	Data de início do primeiro mandato
Diretoria	02/04/2025	30 anos	Outros Diretores	Diretora Operacional da Companhia	02/04/2025		02/04/2025

Nome RENAN SHIGUEO IKEMOTO **CPF:** 363.859.898-52 **Passaporte:** **Nacionalidade:** Brasil **Profissão:** Administrador de empresas **Data de Nascimento:** 17/12/1986

Experiência Profissional: Renan Shigueo Ikemoto é Diretor de Relações com os Investidores da Companhia e, previamente, ocupou os cargos de Analista de Ações (2019 até 2021), Gerente de Desenvolvimento Corporativo – (2017 a 2019) e passou pelos cargos de Analista e Gerente de Relacionamento com os Investidores – (2009 a 2017) no Santander Brasil. Com 13 anos de experiência profissional no setor financeiro e bancário, adquiriu conhecimento de toda jornada de processos de parcerias comerciais e fusões e aquisições, envolvendo mapeamento de mercado, avaliação de empresas, negociação de contratos e procedimentos de Due Dilligence. Além de amplo conhecimento do mercado de startups através da implementação do primeiro programa de aceleração de Startups do Banco Santander Brasil. Possui MBA em Banking and Financial Support Services pela Insper Instituto de Ensino e Pesquisa e pela Universidad de Cantabria. Concluiu sua graduação em Administração de Empresas na Fundação Getúlio Vargas – FGV. Renan Shigueo Ikemoto declarou para todos os fins de direito que, nos últimos 5 anos, não esteve sujeito aos efeitos de qualquer condenação criminal, qualquer condenação ou aplicação de pena em processo administrativo perante a CVM e qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativa, que tivesse por efeito a suspensão ou a inabilitação para a prática de qualquer atividade profissional ou comercial. Adicionalmente, declara que não é considerado uma Pessoa Exposta Politicamente, nos termos da regulamentação aplicável.

Órgãos da Administração:

Órgão da Administração	Data da Eleição	Prazo do mandato	Cargo eletivo ocupado	Detalhar o cargo exercido	Data de posse	Foi eleito pelo controlador	Data de início do primeiro mandato
Diretoria	15/05/2023	1ª RCA pós AGO de 2025	Diretor de Relações com Investidores		15/05/2023		27/07/2021

Nome	SERGIO SOUZA FERNANDES JUNIOR	CPF:	620.786.740-87	Passaporte:		Nacionalidade:	Brasil	Profis são:	Advogado	Data de Nascimento:	17/03/1973
-------------	----------------------------------	-------------	----------------	--------------------	--	-----------------------	--------	--------------------	----------	----------------------------	------------

Experiência Profissional: Graduado em Direito pela Universidade Federal de Pelotas (UFPel) e pós-graduado em Direito Econômico e Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), com MBA Executivo pelo IBMEC São Paulo e módulo de conclusão na Darden School of Business, o Sr. Sergio iniciou sua carreira no Grupo Santander e na Amil, onde adquiriu vasta experiência em direito corporativo. O Sr. Sergio atuou também como Diretor Jurídico no Itaú, o maior banco da América Latina, onde liderou grandes equipes multidisciplinares e lidou com questões críticas de litígios corporativos e regulatórios. Durante esse período, ele também assumiu uma posição de liderança jurídica na Febraban (Federação Brasileira de Bancos). Desde setembro de 2014, o Sr. Sergio é General Counsel da Experian para a América Latina, sendo responsável por Assuntos Jurídicos e Governamentais no Brasil e Diretor Estatutário da Serasa Experian. Ele também é membro do Conselho da ANBC (Associação Nacional dos Bureaus de Crédito). Entre suas realizações na Experian, destacam-se a eliminação de passivos de \$800 milhões devido à vitória em casos de score de crédito no Tribunal Federal Brasileiro e a renegociação de honorários advocatícios que resultou em uma economia de \$34 milhões. Ele liderou o setor de bureaus de crédito no suporte legal e legislativo para a implementação da nova Lei do Cadastro Positivo e da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no Brasil. Além disso, forneceu suporte jurídico para diversas operações de fusões e aquisições nos últimos anos.

O Sr. Sergio declarou, para todos os fins de direito que, nos últimos cinco anos, não esteve sujeito aos efeitos de qualquer condenação criminal, mesmo que não transitada em julgado, qualquer condenação ou aplicação de pena em processo administrativo da CVM, do Banco Central do Brasil ou da Superintendência de Seguros Privados ou qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativo, que tivesse por efeito a suspensão ou a inabilitação para a prática de qualquer atividade profissional ou comercial. Adicionalmente, o Sr. Sergio declarou não ser pessoa politicamente exposta, nos termos do disposto na Resolução da CVM nº 50/2021. Por fim, o Sr. Sergio declarou atender aos critérios de independência previstos no Regulamento do Novo Mercado da B3 e na regulamentação da CVM.

Órgãos da Administração:

Órgão da Administração	Data da Eleição	Prazo do mandato	Cargo eletivo ocupado	Detalhar o cargo exercido	Data de posse	Foi eleito pelo controlador	Data de início do primeiro mandato
Conselho de Administração	01/04/2025	2027	Conselho de Administração (Efetivo)		01/04/2025	Sim	01/04/2025

Nome TATIANA MACHADO DE CAMPOS **CPF:** 293.404.188-32 **Passaporte:** **Nacionalidade:** Brasil **Profis são:** Engenheira **Data de Nascimento:** 18/05/1990

Experiência Profissional: Graduada em Engenharia de Produção pelo Instituto Mauá de Tecnologia e com MBA em Finanças pelo Insper, a Sra. Tatiana possui cursos de extensão em Six Sigma Black Belt e APICS (Cadeia de Suprimentos). Ela iniciou sua carreira na American Chamber of Commerce, onde permaneceu por 2 anos. A Sra. Tatiana atuou também como CFO e Finance Sr Director na GE, ocupando diversas posições executivas em diferentes países, incluindo Brasil, EUA, Canadá, França, México, Irlanda, China e Alemanha. Na Nike, ela foi CFO da Global Express Lane e ocupou cargos de liderança em Finanças e Operações de Vendas, contribuindo significativamente para o crescimento e a transformação da empresa. Nos últimos anos, Tatiana foi CFO da J&J Medical Devices Brasil e atualmente é CFO da Serasa Experian Brasil. Ela também é fluente em Português e Inglês, com conhecimento avançado em Espanhol.

A Sra. Tatiana declarou, para todos os fins de direito que, nos últimos cinco anos, não esteve sujeito aos efeitos de qualquer condenação criminal, mesmo que não transitada em julgado, qualquer

condenação ou aplicação de pena em processo administrativo da CVM, do Banco Central do Brasil ou da Superintendência de Seguros Privados ou qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativo, que tivesse por efeito a suspensão ou a inabilitação para a prática de qualquer atividade profissional ou comercial. Adicionalmente, a Sra. Tatiana declarou não ser pessoa politicamente exposta, nos termos do disposto na Resolução da CVM nº 50/2021. Por fim, a Sra. Tatiana declarou atender aos critérios de independência previstos no Regulamento do Novo Mercado da B3 e na regulamentação da CVM.

Órgãos da Administração:

Órgão da Administração	Data da Eleição	Prazo do mandato	Cargo eletivo ocupado	Detalhar o cargo exercido	Data de posse	Foi eleito pelo controlador	Data de início do primeiro mandato
Diretoria	02/04/2025	3 ANOS	Outros Diretores	Diretora Operacional da Companhia	02/04/2025		02/04/2025

Nome VALDEMIR BERTOLO **CPF:** 014.248.488-14 **Passaporte:** **Nacionalidade:** Brasil **Profis são:** Administrador de Empresas **Data de Nascimento:** 19/02/1962

Experiência Profissional: Graduado em Administração de Empresas e Contabilidade pela Universidade São Judas e com MBA pela Fundação Getúlio Vargas e pela Business School São Paulo, o Sr. Valdemir possui uma sólida experiência profissional de 30 anos em empresas líderes de mercado como Cargill, Pepsico e Hilton. O Sr. Valdemir iniciou sua carreira na Hilton Worldwide como Senior Accountant, onde permaneceu por 3 anos. Em seguida, atuou como Controller na Cargill por 12 anos. Na Pepsico, ele ocupou diversas posições executivas, incluindo CFO, Diretor de Processos e Transformação de Negócios, e Controller, totalizando 13 anos e 8 meses na empresa. Nos últimos anos, Valdemir foi CFO da Serasa Experian Brasil por quase oito anos e atualmente é CEO da empresa. Ele também é Conselheiro Diretor Presidente da ANBC (Associação Nacional dos Bureaus de Crédito) e membro do Comitê Estratégico de CEOs da Amcham (Câmara Americana de Comércio).

O Sr. Valdemir declarou, para todos os fins de direito que, nos últimos cinco anos, não esteve sujeito aos efeitos de qualquer condenação criminal, mesmo que não transitada em julgado, qualquer condenação ou aplicação de pena em processo administrativo da CVM, do Banco Central do Brasil ou da Superintendência de Seguros Privados ou qualquer condenação transitada em julgado, na esfera judicial ou administrativo, que tivesse por efeito a suspensão ou a inabilitação para a prática de qualquer atividade profissional ou comercial. Adicionalmente, o Sr. Valdemir declarou não ser pessoa politicamente exposta, nos termos do disposto na Resolução da CVM nº 50/2021. Por fim, o Sr. Valdemir declarou atender aos critérios de independência previstos no Regulamento do Novo Mercado da B3 e na regulamentação da CVM.

Órgãos da Administração:

Órgão da Administração	Data da Eleição	Prazo do mandato	Cargo eletivo ocupado	Detalhar o cargo exercido	Data de posse	Foi eleito pelo controlador	Data de início do primeiro mandato
Conselho de Administração	01/04/2025	2027	Presidente do Conselho de Administração		01/04/2025	Sim	01/04/2025

7.4 Composição dos comitês

Justificativa para o não preenchimento do quadro:

Não existe comite formado na companhia para o exercicio atual devido a negociação com Serasa;

7.5 Relações familiares

Nome	CPF	Nome empresarial do emissor ou controlada	CNPJ	Tipo de parentesco com o administrador do emissor ou controlada
Cargo	Passaporte		Nacionalidade	
<u>Administrador do emissor ou controlada</u>				
Rafael de Souza Lourenço	351.460.508-48	ClearSale LLC (Subsidiária Internacional – Miami USA)		
Vice-Presidente Internacional	N/A		Brasileiro(a)	
<u>Pessoa relacionada</u>				
Sarah Elizabeth Zilenovski	345.387.458-71	Sarah Elizabeth Zilenovski		Genro ou Nora (2º grau por afinidade)
Esposa	N/A		Brasileiro(a)	
<u>Observação</u>				
Diretora de Marketing ClearSale LLC (subsidiária internacional – Miami USA)				

7.6 Relações de subordinação, prestação de serviço ou controle

Justificativa para o não preenchimento do quadro:

A Companhia não tem pessoas da administração com relações de subordinação, prestação de serviço ou controle entre administradores e controladas, controladores e outros.

7.7 Acordos/seguros de administradores

7.7. Descrever as disposições de quaisquer acordos, inclusive apólices de seguro, que prevejam o pagamento ou o reembolso de despesas suportadas pelos administradores, decorrentes da reparação de danos causados a terceiros ou ao emissor, de penalidades impostas por agentes estatais, ou de acordos com o objetivo de encerrar processos administrativos ou judiciais, em virtude do exercício de suas funções

Em linha com a sua política de contratação de seguros, a Companhia contrata, anualmente, apólice de seguro de Responsabilidade Civil para Conselheiros, Diretores e/ou Administradores ("D&O"), em condições usuais de mercado, visando garantir aos seus administradores, diretores e/ou conselheiros, o reembolso dos valores pagos a título de indenização, decorrentes de reparação de eventuais danos causados pelo segurado a terceiros ou à própria Companhia, bem como o pagamento parcial de multas e penalidades cíveis e administrativas impostas aos administradores da Companhia enquanto no exercício regular de suas funções profissionais.

A apólice (vigente de 22/03/2024 a 22/03/2025), foi contratada junto à Austral Seguradora S/A ("Austral"). O valor total do prêmio do seguro contratado foi de R\$44.645,88, com limite máximo de garantia no valor de R\$30.000.000,00. O D&O conta com **(i) Cobertura A:** por meio da qual a Austral garante o pagamento da indenização ao segurado ou ao terceiro beneficiário, em nome e por conta do segurado, até o limite máximo de garantia estipulado; **(ii) Cobertura B:** por meio da qual a Austral garante o pagamento da indenização ao tomador, controlada e/ou subsidiária, até o limite máximo de garantia ou cada um dos limites máximos de indenização por cobertura contratada, em razão de reclamações fundadas em fato gerador, nos casos em que tomador, controlada e/ou subsidiária tenha(m) previamente indenizado o segurado; e **(iii) Cobertura C:** por meio da qual a Austral garante o pagamento das quantias impostas ao tomador, em virtude de reclamações de mercado de capitais, aplicando-se a processos administrativos e judiciais alegando (i) violação da legislação do mercado de capitais, ou (ii) qualquer fato gerador proveniente de operações com valores mobiliários, até o limite máximo de garantia estipulado.

A Companhia esclarece que tais valores podem ser insuficientes para garantir a indenização de eventuais danos causados a terceiros e à Companhia, e que a Cobertura C não inclui quaisquer Reclamações no Âmbito do Mercado de Capitais (a) relacionadas a ofertas de valores mobiliários ocorridas posteriormente ao início da vigência da apólice, e (b) oriundas dos Estados Unidos da América ou Canadá.

A Companhia não presta compromisso de indenidade com seus administradores que preveja o pagamento ou o reembolso de despesas suportadas pelos administradores, decorrentes de reparação de danos causados a terceiros ou à companhia ou do pagamento de multas e penalidades que não estejam cobertas pelo D&O, esclarecendo ainda que o prêmio pago pela contratação da apólice não é considerado no total da remuneração reconhecida no resultado por seus administradores.

7.8 Outras informações relevantes

7.8. Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes

Assembleias Gerais da Companhia

Apresentamos abaixo, com relação às Assembleias Gerais da Companhia realizadas no último exercício social:

Evento	Data	Convocação	Quórum
AGE	25/04/2022	1ª Convocação	74,90%
AGO	25/04/2022	1ª Convocação	74,50%
AGE	11/08/2022	1ª Convocação	73,10%

Evento	Data	Convocação	Quórum
AGO	27/04/2023	1ª Convocação	86,00%
AGE	03/07/2023	1ª Convocação	68,52%

Evento	Data	Convocação	Quórum
AGO	25/04/2024	1ª Convocação	76,06%
AGE	25/04/2024	1ª Convocação	76,06%

Melhores práticas de governança corporativa segundo o IBGC

O “Código de Melhores Práticas de Governança Corporativa”, editado pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC, objetiva tornar o ambiente organizacional e institucional brasileiro mais sólido, justo, responsável e transparente, estabelecendo recomendações para a criação de melhores sistemas de governança corporativa nas organizações, visando a otimizar o valor da organização, facilitando seu acesso a recursos e contribuindo para o seu bom desempenho e longevidade. A Companhia está comprometida com as melhores práticas de governança corporativa, tendo aderido práticas recomendadas pelo IBGC, como por exemplo vedação ao uso de informações privilegiadas e existência de política de divulgação de informações relevantes; conselheiros com experiência em questões operacionais, financeiras e outros, além de experiência em participação em outros conselhos de administração; manutenção de um canal de denúncias para a apresentação de denúncias ou resolução de dilemas de ordem ética; e previsão estatutária para instalação de um conselho fiscal, entre outros.

Segmento de listagem do Novo Mercado

A Companhia está sujeita também às regras do Regulamento do Novo Mercado. Em 2000, a B3 introduziu três segmentos de negociação, com níveis diferentes de práticas de governança corporativa, denominados Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado, com o objetivo de estimular as companhias a seguir melhores práticas de governança corporativa e adotar um nível de divulgação de informações adicional em relação ao exigido pela legislação. Os segmentos de listagem são destinados à negociação de ações emitidas por companhias que se comprometam voluntariamente a observar práticas de governança corporativa e exigências de divulgação de informações, além daquelas já impostas pela legislação brasileira. Em geral, tais regras ampliam os direitos dos acionistas e elevam a qualidade das informações fornecidas aos acionistas. O Novo Mercado é o mais rigoroso deles, exigindo maior grau de práticas de governança corporativa dentre os três segmentos. As companhias que ingressam no Novo Mercado

7.8 Outras informações relevantes

submetem-se, voluntariamente, a determinadas regras mais rígidas do que aquelas presentes na legislação brasileira, obrigando-se, por exemplo, a emitir apenas ações ordinárias; constituir um Comitê de Auditoria; aprovar regimento interno do Conselho de Administração e de seus comitês de assessoramento; instituir área de controles internos na Companhia, entre outros. A adesão ao Novo Mercado se dá por meio da assinatura de contrato entre a companhia, seus administradores e acionistas controladores e a B3, além da adaptação do estatuto da companhia de acordo com as regras contidas no Regulamento do Novo Mercado. Ao assinar os contratos, as companhias devem adotar as normas e práticas do Novo Mercado. As regras impostas pelo Novo Mercado visam a conceder transparência com relação às atividades e situação econômica das companhias ao mercado, bem como maiores poderes para os acionistas minoritários de participação na administração das companhias, entre outros direitos.

8.1 Política ou prática de remuneração

8.1 Política ou prática de remuneração

a. objetivos da política ou prática de remuneração, informando se a política de remuneração foi formalmente aprovada, órgão responsável por sua aprovação, data da aprovação e, caso a Companhia divulgue a política, locais na rede mundial de computadores onde o documento pode ser consultado

A Companhia possui uma Política de Indicação e Remuneração de Membros do Conselho de Administração, seus Comitês de Assessoramento e da Diretoria (“Política de Indicação e Remuneração”), a qual tem como objetivo, entre outras coisas, estabelecer as diretrizes a serem observadas e aplicadas para fixação de remuneração e respectivos benefícios aos membros do Conselho de Administração, dos comitês de assessoramento ao Conselho de Administração e da Diretoria da Companhia, visando atrair, incentivar, reconhecer e reter profissionais qualificados, de acordo com os interesses estratégicos da Companhia e as melhores práticas de mercado.

A Política de Indicação e Remuneração foi aprovada pelo Conselho de Administração da Companhia em 26 de maio de 2021, e se encontra disponível no website de relações com investidores da Companhia (<https://ri.clear.sale/>) e da Comissão de Valores Mobiliários (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>). As práticas de remuneração dos diretores não estatutários da Companhia refletem os princípios da Política de Indicação e Remuneração.

b. práticas e procedimentos adotados pelo conselho de administração para definir a remuneração individual do conselho de administração e da diretoria, indicando:

i. os órgãos e comitês da Companhia que participam do processo decisório, identificando de que forma participam

Anualmente, a Assembleia Geral fixará o montante global da remuneração dos administradores conforme previsto em proposta da administração, competindo ao Conselho de Administração efetuar a distribuição da verba entre os administradores da Companhia.

A proposta do Conselho de Administração deverá ser balizada em proposta de distribuição da remuneração global anual entre os Diretores e os Conselheiros, baseando-se em padrões praticados no mercado e de outras avaliações e pesquisas realizadas, podendo, inclusive, contar com o auxílio de consultores externos. Antes da deliberação pelo Conselho de Administração, o Comitê de Gente, Performance e Remuneração avalia a proposta apresentada pela Diretoria da Companhia, a fim de verificar a sua adequação às práticas usuais de mercado, bem como à Política de Indicação e Remuneração.

ii. critérios e metodologia utilizada para a fixação da remuneração individual, indicando se há a utilização de estudos para a verificação das práticas de mercado, e, em caso positivo, os critérios de comparação e a abrangência desses estudos

A remuneração individual dos administradores da Companhia é fixada pelo Conselho de Administração com base em estudos e pesquisas de mercado, podendo contar com o apoio de consultoria externa especializada, os quais levam em consideração as práticas e valores de remuneração de empresas de porte e segmentos de atuação similares à Companhia.

Não há Conselheiros ou membros do Comitê de Auditoria e Risco ou do Comitê de Gente, Performance e Remuneração que recebam valores diferenciados em relação a seus pares pelo exercício dos respectivos cargos em tais órgãos, ou valores de remuneração fixa superiores aos Diretores Estatutários, à exceção do Presidente do Conselho que tem missão específica de acompanhar reuniões do Comitê de Cultura, comitê interno da Companhia e não vinculado ao Conselho de Administração, e ações de preservação da cultura da Companhia, dedicando horas semanais adicionais para exercer estas atividades. E no caso dos Conselheiros, a critério do Conselho de Administração, temos um membro que pode receber remuneração adicional pela participação em outros órgãos na estrutura de governança da Companhia.

iii. com que frequência e de que forma o conselho de administração avalia a adequação da política de remuneração da Companhia

Nos termos da Política de Indicação e Remuneração, o alinhamento da estrutura de remuneração às estratégias da Companhia é reavaliado periodicamente pelo Conselho de Administração, no âmbito da apreciação da proposta de orçamento e planejamento estratégico da Companhia. O Conselho de Administração também avalia a adequação da política de remuneração da Companhia sempre que solicitado pela Diretoria. A Companhia tem por prática revisar a

Política de Indicação e Remuneração anualmente embasada em pesquisa de empresas especializadas e a cada 4 anos de forma mais aprofundada, podendo, ainda, promover ajustes pontuais no intervalo.

8.1 Política ou prática de remuneração

c. composição da remuneração, indicando:

i. descrição dos diversos elementos que compõem a remuneração

A. Conselho de Administração, Comitê de Auditoria e Risco e Comitê de Gente, Performance e Remuneração

Os membros titulares do Conselho de Administração fazem jus a uma remuneração fixa mensal, não atrelada à sua participação nas reuniões realizadas pelo referido órgão, com objetivo de remunerá-los pelos serviços prestados de forma compatível com as suas atribuições, responsabilidades e tempo de dedicação às suas funções. A remuneração dos membros suplentes do Conselho de Administração, também será fixa e mensal, mas apenas será paga nas situações em que venha a substituir conselheiro ausente em reunião no mês, com objetivo de remunerá-los pelos serviços prestados de forma compatível com as suas atribuições, responsabilidades e tempo de dedicação às suas funções. Tal remuneração deverá estar alinhada aos objetivos estratégicos da Companhia com foco em sua perenidade e na criação de valor no longo prazo.

Os Conselheiros e membros do Comitê de Auditoria e Risco e do Comitê de Gente, Performance e Remuneração, que não são estatutários (em conjunto, "Comitês"), recebem valores fixos mensais com base em levantamentos de práticas de mercado realizados internamente pela Companhia com dados públicos de empresas de mesmo porte. A Companhia pode contratar consultoria externa para auxiliá-la na definição de tais valores, sempre que demandado pelo Conselho de Administração ou pelo Diretor Presidente da Companhia. Não há Conselheiros ou membros dos Comitês que recebam valores diferenciados em relação a seus pares pelo exercício dos respectivos cargos em tais órgãos, ou valores de remuneração fixa superiores aos Diretores Estatutários, à exceção do Presidente do Conselho que tem missão específica de acompanhar reuniões do Comitê de Cultura, comitê interno da Companhia e não vinculado ao Conselho de Administração, e ações de preservação da cultura da Companhia, dedicando horas semanais adicionais para exercer estas atividades.

Sem prejuízo, os Conselheiros podem, a critério do Conselho de Administração, receber remuneração adicional pela participação em outros órgãos na estrutura de governança da Companhia. Na data deste Formulário de Referência, Conselheiros de Administração e membros dos Comitês não recebem bônus, não participam de programas de remuneração baseados em ações e não têm benefícios diretos ou indiretos, salvo cobertura de apólice de seguros de responsabilidade civil (D&O), que abrange Diretores Estatutários e Conselheiros.

Os membros de Comitês constituídos para assessorar o Conselho de Administração da Companhia farão jus à remuneração observados as premissas descritas na Política de Indicação e Remuneração.

B. Diretoria

Conforme previsto na Política de Indicação e Remuneração, os elementos que compõem a remuneração da Diretoria são: (i) remuneração fixa mensal, definida pelo Conselho de Administração, tendo como limite o montante global de remuneração aprovado pela Assembleia Geral; (ii) benefícios; (iii) bônus/PLR; e (iv) programas de incentivo de longo prazo (i.e., Programa de Ações Restritas ou Plano de Opção de Compra).

A composição de remuneração foi estabelecida através de pesquisas de mercado em empresas de mesmo porte da Companhia na área de tecnologia. O equilíbrio entre os elementos que constituem a remuneração é essencial para a atração e a retenção de talentos na Companhia.

A política de remuneração foi desenhada para atrair e reter talentos e os indicadores que regem o Bônus/PLR e indiretamente os Programas ILP (conforme abaixo definido) foram escolhidos para se alinharem aos interesses de curto e longo prazo da Companhia, na medida em que são indicadores básicos para mensuração de crescimento e fidelização de clientes.

Benefícios

Os diretores estatutários têm como benefícios apenas plano de seguro saúde, vaga de estacionamento, seguro de vida e acidentes pessoais e cobertura de seguro de responsabilidade civil.

Bônus/PLR

O programa de Bônus e PLR objetiva o alinhamento dos interesses dos executivos e da Companhia e seus acionistas. É regido por metas que abrangem todos os Diretores com indicadores básicos para garantir crescimento e sustentabilidade da Companhia tais como Receita Líquida Total, Receita Nova Líquida e Free Cash Flow.

Remuneração Baseada em Ações

Os diretores estatutários também podem fazer jus à remuneração baseada em ações e a Companhia possui um Programa de Incentivo de Longo Prazo com Ações Restritas, o qual foi aprovado pelo Conselho de Administração em 06 de março de 2020, retificado pelo Conselho de Administração em 15 de abril de 2020 e ratificado pela Assembleia Geral de Acionistas da Companhia em 04 de maio de 2020 ("Primeiro Programa") com vigência de 2016-2019 e com vigência de 2020-2023 ("Primeiro Programa Ajustado"). O Primeiro Programa prevê a aprovação anual pelo Conselho de Administração de um rol de beneficiários, que podem ser tanto diretores estatutários como empregados, notadamente empregados com nível de gerência e diretores não estatutários, recomendados pela Diretoria. O Primeiro Programa possui um limite de diluição de 5% do capital social da Companhia na data de sua aprovação, sendo que tal limite abrange todos os programas de incentivo de longo prazo lançados até tal data pela Companhia. O programa foi extinto em 31/12/2021, porém existem matchings a serem apurados até o ano de 2025.

Os diretores estatutários também podem fazer jus à remuneração baseada em ações com base no Programa de Incentivo de Longo Prazo de Opções de Compra de Ações 2021-2023 da Companhia, o qual foi aprovado pelo Conselho de Administração em 24 de maio de 2021 e ratificado pela Assembleia Geral de Acionistas da Companhia em 31 de maio de 2021 ("Segundo Programa"). Este Segundo Programa é destinado apenas aos principais executivos e tem seus beneficiários recomendados pela Diretoria e aprovados pelo Conselho de Administração, anualmente. É um programa de *stock option* padrão com concessões *mega grant*, carência gradual em cinco parcelas anuais, termo de 10 anos, com limite de diluição de 2,96% do capital social da Companhia em 17 de março de 2021, considerando apenas o Segundo Programa. O Segundo Programa não se destina apenas a diretores estatutários, mas também a altos executivos não estatutários. Os diretores estatutários não podem participar, simultaneamente, do Primeiro Programa e do Segundo Programa, tendo de optar entre um dos dois programas, e só podem trocar esta opção ao término do Programa escolhido.

Por fim, os diretores estatutários também podem fazer jus à remuneração baseada em ações com base no Programa de Ações Restritas com Critério de Performance 2022/2025, o qual foi aprovado pelo Conselho de Administração em 09 de fevereiro de 2022 e aprovado pela Assembleia Geral de Acionistas da Companhia em 25 de abril de 2022 ("Terceiro Programa") e, quando em conjunto com o Primeiro Programa, Primeiro Programa Ajustado e o Segundo Programa, "Programas ILP"). Este Terceiro Programa é destinado todos os empregados em nível de gerente ou especialista II e acima, incluindo diretores estatutários, e quaisquer outros empregados considerados talentos chaves para a Companhia e que podem ser indicados pelo Conselho de Administração como beneficiários. É um programa em que as Condições de Performance (conforme definidas no Terceiro Programa) podem reduzir ou ampliar o número de ações a serem entregues ao beneficiário. Os diretores estatutários não podem participar, simultaneamente, do Primeiro Programa, do Segundo Programa e do Terceiro Programa, tendo de optar entre um dos três programas, e só podem trocar esta opção ao término do Programa escolhido. O Terceiro Programa possui um limite de diluição de 1,8% do capital social da Companhia na data de sua aprovação.

Outras informações a respeito das formas de remuneração baseada em ações da Diretoria da Companhia estão descritas no item 8.4 deste Formulário de Referência.

● **seus objetivos e alinhamento aos interesses de curto, médio e longo prazo da Companhia**

A política de remuneração variável e de longo prazo da Companhia se baseia em indicadores mensuráveis e auditáveis, totalmente alinhados com os interesses da Companhia, considerando se tratarem de indicadores diretamente relacionados aos resultados e métricas financeiras de crescimento e sustentabilidade da Companhia no curto, médio e longo prazo (Receita Líquida Total, Receita Nova Líquida e Free Cash Flow).

● **sua proporção na remuneração total nos 3 últimos exercícios sociais**

8.1 Política ou prática de remuneração

Proporção dos elementos na remuneração total do Exercício Social em 31/12/2025

	Conselho de Administração	Conselho Fiscal	Diretoria Estatutária
Salário ou pró-labore	36,10%	N/A	8,95%
Benefícios diretos ou indiretos	0,03%	N/A	0,68%
Participação em Comitês/ reuniões	0,00%	N/A	0,00%
Bônus (sem considerar encargos)	57,43%	N/A	35,84%
Participação nos Lucros	0,00%	N/A	0,00%
Remuneração baseada em ações	6,43%	N/A	49,29%
Outros	0,00%	N/A	5,24%
Total da Remuneração	100%	N/A	100%

Proporção dos elementos na remuneração total do Exercício Social em 31/12/2024

	Conselho de Administração	Conselho Fiscal	Diretoria Estatutária
Salário ou pró-labore	79,81%	N/A	38,80%
Benefícios diretos ou indiretos	1,10%	N/A	3,29%
Participação em Comitês/ reuniões	0,00%	N/A	0,00%
Bônus (sem considerar encargos)	0,00%	N/A	22,30%
Participação nos Lucros	0,00%	N/A	0,00%
Remuneração baseada em ações	19,09%	N/A	35,61%
Outros	0,00%	N/A	0,00%
Total da Remuneração	100%	N/A	100%

Proporção dos elementos na remuneração total do Exercício Social em 31/12/2023

	Conselho de Administração	Conselho Fiscal	Diretoria Estatutária
Salário ou pró-labore	56,12%	N/A	40,24%
Benefícios diretos ou indiretos	1,20%	N/A	2,25%
Participação em Comitês/reuniões	1,58%	N/A	0,00%
Bônus (sem considerar encargos)	0,00%	N/A	18,12%
Participação nos Lucros	0,00%	N/A	0,00%
Remuneração baseada em ações	22,31%	N/A	39,40%
Outros	18,78%	N/A	0,00%
Total da Remuneração	100%	N/A	100%

8.1 Política ou prática de remuneração**Proporção dos elementos na remuneração total do Exercício Social em 31/12/2022**

	Conselho de Administração	Conselho Fiscal	Diretoria Estatutária
Salário ou pró-labore	96,34%	N/A	29,69%
Benefícios diretos ou indiretos	0,97%	N/A	1,70%
Participação em Comitês/reuniões	2,69%	N/A	0,00%
Bônus (sem considerar encargos)	0,00%	N/A	24,90%
Participação nos Lucros	0,00%	N/A	0,00%
Remuneração baseada em ações	0,00%	N/A	41,16%
Outros	0,00%	N/A	2,55%
Total da Remuneração	100%	N/A	100%

Proporção dos elementos na remuneração total do Exercício Social em 31/12/2021

	Conselho de Administração	Conselho Fiscal	Diretoria Estatutária
Salário ou pró-labore	96,15%	N/A	45,00%
Benefícios diretos ou indiretos	2,27%	N/A	2,90%
Participação em Comitês/reuniões	1,57%	N/A	0,00%
Bônus (sem considerar encargos)	0,00%	N/A	15,21%
Participação nos Lucros	0,00%	N/A	29,26%
Remuneração baseada em ações	0,00%	N/A	7,63%
Outros	0,00%	N/A	0,00%
Total da Remuneração	100%	N/A	100%

- **sua metodologia de cálculo e de reajuste**

A cesta de remuneração foi constituída através de pesquisas de mercado em empresas de mesmo porte da Companhia na área de tecnologia. Estes trabalhos são revisados anualmente através do uso de pesquisas de outras empresas especializadas. O equilíbrio entre os elementos constitutivos da remuneração é elemento essencial para atração e retenção de talentos. No Brasil, os salários e benefícios são reajustados pelo índice da convenção coletiva da categoria da empresa matriz ou da filial (o que for maior). Na hipótese de atrasos nos acordos coletivos entre sindicato patronal e de trabalhadores, a diretoria delibera antecipações baseadas no IPCA ou no INPC, de formas a evitar valores superiores aos das convenções coletivas futuras. Para sustentar estas decisões somos associados aos sindicatos patronais, participamos das assembleias e comissões de negociação.

- **principais indicadores de desempenho nele levados em consideração, inclusive, se for o caso, indicadores ligados a questões ASG**

Apenas o Bônus/PLR é regido por indicadores de desempenho conforme descrito nos itens acima. Os Programas ILP são decorrentes dos bônus e são determinados pelos indicadores neles previstos. A Companhia tem uma sistemática de avaliação dos colaboradores executada uma vez ao ano que é utilizada, dentre outros parâmetros, para determinar promoções e/ou méritos (e.g. mudança de salário sem mudança de cargo).

Os Diretores Estatutários têm as suas promoções aprovadas pelo Conselho de Administração, enquanto os Diretores não estatutários são promovidos pelo Diretor Presidente. Embora a avaliação de desempenho seja levada em conta, a indicação para os Programas ILP é aplicada de forma discricionária pelo Conselho de Administração.

ii. razões que justificam a composição da remuneração

8.1 Política ou prática de remuneração

A Política de Indicação e Remuneração foi desenhada para atrair e reter talentos e os indicadores que regem o Bônus/PLR e, indiretamente, os Programas ILP, foram escolhidos para se alinharem aos interesses de curto e longo prazo da Companhia, na medida em que são indicadores básicos para mensuração de crescimento e fidelização de clientes.

iii. a existência de membros não remunerados pela Companhia e a razão para esse fato

Na data base deste Formulário de Referência, a Companhia não contava com membros do Conselho de Administração ou da Diretoria não remunerados.

d. existência de remuneração suportada por subsidiárias, controladas ou controladores diretos ou indiretos

Não há remuneração que seja suportada por subsidiárias, controladas ou controladores da Companhia.

e. existência de qualquer remuneração ou benefício vinculado à ocorrência de determinado evento societário, tal como a alienação do controle societário da Companhia

Não há.

8.2 Remuneração total por órgão

Remuneração total prevista para o Exercício Social corrente 31/12/2025 - Valores Anuais				
	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,00		11,00
Nº de membros remunerados	7,00	4,00		11,00
Esclarecimento				
Remuneração fixa anual				
Salário ou pró-labore	2.857.459,25	4.384.307,84		7.241.767,09
Benefícios direto e indireto	2.651,38	332.536,54		335.187,92
Participações em comitês	0,00	0,00		0,00
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações fixas	Conforme disposto no Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, o número de membros foi apurado de acordo com a média anual do número de membros de cada órgão apurado mensalmente, com duas casas decimais.	Conforme disposto no Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, o número de membros foi apurado de acordo com a média anual do número de membros de cada órgão apurado mensalmente, com duas casas decimais.		
Remuneração variável				
Bônus	4.545.468,00	17.547.307,95		22.092.775,95
Participação de resultados	0,00	0,00		0,00
Participação em reuniões	0,00	0,00		0,00
Comissões	0,00	0,00		0,00
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações variáveis	Conforme disposto no Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, o número de membros foi apurado de acordo com a média anual do número de membros de cada órgão apurado mensalmente, com duas casas decimais.	Conforme disposto no Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, o número de membros foi apurado de acordo com a média anual do número de membros de cada órgão apurado mensalmente, com duas casas decimais.		
Pós-emprego	0,00	2.565.666,81		2.565.666,81
Cessação do cargo	0,00	0,00		0,00
Baseada em ações (incluindo opções)	611.426,65	13.832.337,90		14.443.764,55
Observação	Conforme disposto no Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, o número de membros foi apurado de acordo com a média anual do número de membros de cada órgão apurado mensalmente, com duas casas decimais.	Conforme disposto no Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, o número de membros foi apurado de acordo com a média anual do número de membros de cada órgão apurado mensalmente, com duas casas decimais.		
Total da remuneração	8.017.005,28	38.662.157,04		46.679.162,32

Remuneração total do Exercício Social em 31/12/2024 - Valores Anuais				
	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,00		11,00
Nº de membros remunerados	7,00	4,00		11,00
Esclarecimento				
Remuneração fixa anual				
Salário ou pró-labore	2.982.425,33	3.927.573,65		6.909.998,98
Benefícios direto e indireto	41.236,98	332.536,54		373.773,52
Participações em comitês	0,00	0,00		0,00
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações fixas	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia.	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia.		
Remuneração variável				
Bônus	0,00	3.637.598,96		3.637.598,96
Participação de resultados	0,00	0,00		0,00
Participação em reuniões	0,00	0,00		0,00
Comissões	0,00	0,00		0,00
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações variáveis	N/A	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia.		
Pós-emprego	0,00	0,00		0,00
Cessação do cargo	0,00	0,00		0,00
Baseada em ações (incluindo opções)	2.747.542,41	3.378.698,97		6.126.241,38
Observação	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia.	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia.		
Total da remuneração	5.771.204,72	11.276.408,12		17.047.612,84

Remuneração total do Exercício Social em 31/12/2023 - Valores Anuais				
	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,33		11,33
Nº de membros remunerados	7,00	4,33		11,33
Esclarecimento				
Remuneração fixa anual				
Salário ou pró-labore	2.701.748,82	4.296.007,54		6.997.756,36
Benefícios direto e indireto	57.939,02	239.769,44		297.708,46
Participações em comitês	76.269,60	0,00		76.269,60
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações fixas	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, nos valores previstos neste item 8.2 são líquidos de encargos sociais suportados pela Companhia.		
Remuneração variável				
Bônus	0,00	1.934.964,41		1.934.964,41
Participação de resultados	0,00	0,00		0,00
Participação em reuniões	0,00	0,00		0,00
Comissões	0,00	0,00		0,00
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações variáveis	N/A	N/A		
Pós-emprego	904.075,97	0,00		904.075,97
Cessação do cargo	0,00	0,00		0,00
Baseada em ações (incluindo opções)	1.073.795,37	4.206.539,82		5.280.335,19
Observação	O número de membros foi apurado da forma especificada no Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP	O número de membros foi apurado da forma especificada no Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP		
Total da remuneração	4.813.828,78	10.677.281,21		15.491.109,99

Remuneração total do Exercício Social em 31/12/2022 - Valores Anuais				
	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	6,92	4,92		11,84
Nº de membros remunerados	6,92	4,92		11,84
Esclarecimento				
Remuneração fixa anual				
Salário ou pró-labore	2.580.733,33	4.762.424,10		7.343.157,43
Benefícios direto e indireto	26.095,83	272.066,75		298.162,58
Participações em comitês	72.000,00	0,00		72.000,00
Outros	0,00	409.195,40		409.195,40
Descrição de outras remunerações fixas	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, os valores previstos neste item 8.2 não estão contemplados os encargos sociais suportados pela Companhia.	Conforme orientação do Ofício Circular/Anual-2023-CVM/SEP, os valores previstos neste item 8.2 são líquidos de encargos sociais suportados pela Companhia.		
Remuneração variável				
Bônus	0,00	3.994.737,00		3.994.737,00
Participação de resultados	0,00	0,00		0,00
Participação em reuniões	0,00	0,00		0,00
Comissões	0,00	0,00		0,00
Outros	0,00	0,00		0,00
Descrição de outras remunerações variáveis	Não há outras remunerações variáveis	Não há outras remunerações variáveis		
Pós-emprego	0,00	0,00		0,00
Cessação do cargo	0,00	0,00		0,00
Baseada em ações (incluindo opções)	0,00	6.601.616,00		6.601.616,00
Observação		49,68% do valor indicado corresponde a provisões decorrentes do Programa ILP2 (outorga de opções). As opções outorgadas no âmbito do Programa estão sujeitas a um período de carência (vesting) de 5 anos, iniciado em 2022, e só serão integralmente exercíveis se atingido 120% das metas de crescimento da empresa no período – atingimentos inferiores a 120% reduzirão a quantidade de opções exercíveis, sendo certo que nenhuma opção será exercível se o desempenho da empresa no período não atingir pelo mesmo 70% da meta fixada.		
Total da remuneração	2.678.829,16	16.040.039,25		18.718.868,41

8.3 Remuneração Variável

Exercício Social: 31/12/2024

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,00		11,00
Nº de membros remunerados	7,00	4,00		11,00
Esclarecimento				
EM RELAÇÃO AO BÔNUS				
Valor mínimo previsto no plano de remuneração	0,00	1601631,08		1.601.631,08
Valor máximo previsto no plano de remuneração	0,00	3831701,71		3.831.701,71
Valor previsto no plano de remuneração, caso as metas estabelecidas fossem atingidas	0,00	6214382,12		6.214.382,12
Valor efetivamente reconhecido no exercício social	0,00	0,00		0,00
EM RELAÇÃO À PARTICIPAÇÃO NO RESULTADO				
Valor mínimo previsto no plano de remuneração	0,00	0,00		0,00
Valor máximo previsto no plano de remuneração	0,00	0,00		0,00
Valor previsto no plano de remuneração, caso as metas estabelecidas fossem atingidas	0,00	0,00		0,00
Valor efetivamente reconhecido no exercício social	0,00	0,00		0,00

Exercício Social: 31/12/2023

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,33		11,33
Nº de membros remunerados	7,00	4,33		11,33
Esclarecimento				
EM RELAÇÃO AO BÔNUS				
Valor mínimo previsto no plano de remuneração	0,00	1061631,08		1.061.631,08
Valor máximo previsto no plano de remuneração	0,00	2443373,12		2.443.373,12
Valor previsto no plano de remuneração, caso as metas estabelecidas fossem atingidas	0,00	2443373,12		2.443.373,12
Valor efetivamente reconhecido no exercício social	0,00	1934964,41		1.934.964,41
EM RELAÇÃO À PARTICIPAÇÃO NO RESULTADO				
Valor mínimo previsto no plano de remuneração	0,00	0,00		0,00
Valor máximo previsto no plano de remuneração	0,00	0,00		0,00
Valor previsto no plano de remuneração, caso as metas estabelecidas fossem atingidas	0,00	0,00		0,00
Valor efetivamente reconhecido no exercício social	0,00	0,00		0,00

Exercício Social: 31/12/2022

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	6,92	4,92		11,84
Nº de membros remunerados	6,92	4,92		11,84
Esclarecimento				
EM RELAÇÃO AO BÔNUS				
Valor mínimo previsto no plano de remuneração	0,00	0,00		0,00
Valor máximo previsto no plano de remuneração	0,00	1225319,50		1.225.319,50
Valor previsto no plano de remuneração, caso as metas estabelecidas fossem atingidas	0,00	0,00		0,00
Valor efetivamente reconhecido no exercício social	0,00	3994737,00		3.994.737,00
EM RELAÇÃO À PARTICIPAÇÃO NO RESULTADO				
Valor mínimo previsto no plano de remuneração	0,00	1551837,38		1.551.837,38
Valor máximo previsto no plano de remuneração	0,00	4396872,57		4.396.872,57
Valor previsto no plano de remuneração, caso as metas estabelecidas fossem atingidas	0,00	2586395,63		2.586.395,63
Valor efetivamente reconhecido no exercício social	0,00	0,00		0,00

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

A Companhia, na data deste Formulário de Referência, possui três planos de incentivo de longo prazo baseado em ações em vigor, sendo:

- o Programa de Incentivo de Longo Prazo com Ações Restritas, aprovado em Assembleia Geral Extraordinária em 06 de março de 2020 ("Primeiro Programa") com vigência de 2016-2019 e com vigência de 2020-2023 ("Primeiro Programa Ajustado"), apesar de ser extinto em 2021;
- o Programa de Incentivo de Longo Prazo de Opção de Compra de Ações 2021-2023 aprovado em Assembleia Geral Extraordinária em 31 de maio de 2021 ("Segundo Programa"); e
- o Programa de Ações Restritas com Critério de Performance 2022/2025 aprovado em Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária da Companhia em 25 de abril de 2022 ("Terceiro Programa" e, quando em conjunto com o Primeiro Programa, Primeiro Programa Ajustado e o Segundo Programa, os "Programas ILP").

Os diretores, mediante aprovação anual do Conselho de Administração, poderão fazer parte de apenas um dos seguintes planos:

(1) Programa de Incentivo de Longo Prazo com de Ações Restritas - Primeiro Programa

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Primeiro Programa, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. termos e condições gerais

Todo ano os beneficiários do Primeiro Programa, definidos pelo Conselho de Administração, podem: (i) aplicar 50% da PLR líquida (ou valor equivalente de bônus de vendas) na subscrição de ações da Companhia; ou (ii) aplicar 33,33% da PLR líquida (ou valor equivalente de bônus de vendas) na subscrição de ações da Companhia; ou (iii) optar por não participar do plano anual.

No prazo de quatro anos após o exercício da opção de subscrever ações da Companhia (*vesting*), o beneficiário recebe: (i) 1,34 ações para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 50% da PLR líquida ou valor equivalente de bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro); ou (ii) uma ação para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 33,33% da PLR líquida ou valor equivalente de bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro).

A seleção dos Indicados e a definição da quantidade de Ações a que cada um terá direito serão realizadas, a exclusivo critério do Conselho de Administração, por indicação do Comitê Gestor, tendo em conta avaliação da importância e essencialidade da função, a potencialidade do Beneficiário, o envolvimento em projetos estratégicos e o valor agregado que este oferece à Companhia, sempre no melhor interesse da Companhia.

b. data de aprovação e órgão responsável

O Primeiro Programa foi aprovado em sede de Assembleia Geral Extraordinária em 4 de maio de 2020.

c. número máximo de ações abrangidas

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

O número máximo de ações abrangidas pelo Primeiro Programa é 5% do capital social da Companhia na data de sua aprovação, sendo que tal limite abrange todos os programas de incentivo de longo prazo lançados até tal data pela Companhia, os quais não estão mais vigentes na data deste Formulário de Referência.

O Primeiro Programa não está mais vigente, e teve as 594.244 pagas em abril de 2023.

d. número máximo de opções a serem outorgadas

Não aplicável, visto que não se trata de plano de outorga de opções de ações.

e. condições de aquisição de ações

Matching:

No prazo de quatro anos após o exercício da opção de subscrever ações da Companhia (*vesting*), o beneficiário recebe: (i) 1,34 ações para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 50% da PLR líquida ou valor equivalente do bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro); ou (ii) uma ação para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 33,33% da PLR líquida ou valor equivalente do bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro).

A critério do Conselho de Administração, o valor do *matching* indicado acima pode ser aumentado (observado sempre o limite do Primeiro Programa) em situações excepcionais, como na entrada de novos beneficiários na Companhia, com o objetivo de atração de executivos, e ajustes de política salarial, podendo, nestes casos, também a critério do Conselho de Administração, ser definido um prazo de *vesting* menor que quatro anos.

Para os fins do Primeiro Programa, a Companhia poderá, a seu exclusivo critério, por proposta do Conselho de Administração: (i) disponibilizar a remuneração para aquisição das ações adicionais ao Beneficiário para uso obrigatório na aquisição de ações mantidas em tesouraria, ou (ii) disponibilizar ao beneficiário a remuneração para aquisição das ações adicionais, para que ele lhe dê a destinação que melhor lhe convier, sem a necessidade de aquisição de ações da Companhia.

Metas de Crescimento:

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for menor que 50% (cinquenta por cento) da variação do CDI no Prazo de Carência, não será outorgado qualquer direito ao Beneficiário.

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for igual ou superior a 50% (cinquenta por cento) e inferior a 100% (cem por cento) da variação do CDI no Prazo de Carência, o Beneficiário fará jus ao direito de aquisição de Ações Adicionais e/ou ao direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais no montante correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) da quantidade máxima estabelecida para o Matching da Companhia.

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for igual ou superior a 100% (cem por cento) e inferior a 150% (cento e cinquenta por cento) da variação do CDI no Prazo de Carência, o Beneficiário fará jus ao direito de aquisição de Ações Adicionais e/ou ao direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais no montante correspondente a 50% (cinquenta por cento) da quantidade máxima estabelecida para o Matching da Companhia.

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for igual ou superior a 150% (cento e cinquenta por cento) da variação do CDI no Prazo de Carência, o Beneficiário fará

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

jus ao direito de aquisição e/ou ao direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais na quantidade máxima estabelecida para o Matching da Companhia.

Tendo em vista que a aquisição de Ações Adicionais e/ou o direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais constituem mera expectativa de direito do Beneficiário vinculada ao Fator Multiplicador Final na forma prevista no regulamento, em caso de evolução patrimonial da Companhia abaixo dos parâmetros indicados no regulamento no Prazo de Carência, não assistirá ao Beneficiário o direito a qualquer pagamento e/ou indenização.

f. critérios para fixação do preço de aquisição ou exercício

O valor das ações outorgadas no âmbito do Primeiro Programa será calculado pela média das cotações das ações da Companhia dos últimos 30 (trinta) pregões anteriores à data de eficácia dos direitos de aquisição e recebimento de remuneração para aquisição das ações adicionais, ponderada pelo volume negociado em bolsa de valores mobiliários.

g. critérios para fixação do prazo de aquisição ou exercício

As ações do *matching* são subscritas após o prazo de 4 anos da subscrição de ações originais, com base nas métricas de precificação das ações.

h. forma de liquidação

Para os fins do Primeiro Programa, a Companhia poderá, a seu exclusivo critério, por proposta do Conselho de Administração: (i) disponibilizar a remuneração para aquisição das ações adicionais ao beneficiário para uso obrigatório na aquisição de ações mantidas em tesouraria ou (ii) disponibilizar ao beneficiário a remuneração para aquisição das ações adicionais, para que ele lhe dê a destinação que melhor lhe convier, sem a necessidade de aquisição de ações da Companhia.

i. restrições à transferência das ações

Não aplicável.

j. critérios e eventos que, quando verificados, ocasionarão a suspensão, alteração ou extinção do plano

Não aplicável.

k. efeitos da saída do administrador dos órgãos da Companhia sobre seus direitos previstos no plano de remuneração baseado em ações

Nas hipóteses de Desligamento do Beneficiário ou Aposentadoria, não haverá qualquer obrigação da Companhia de recompra das Ações Iniciais ou Adicionais já concedidas, bem como não haverá qualquer direito do Beneficiário no mesmo sentido.

Com relação ao direito de aquisição de ações adicionais e direito ao recebimento da remuneração para aquisição das ações adicionais que deveriam ser outorgadas ao beneficiário, mas que ainda estejam sujeitas ao Prazo de Carência, aplicar-se-á o seguinte:

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

- Desligamento em função de renúncia, demissão voluntária ou com justa causa: perda integral dos direitos.
- Desligamento em função de destituição, substituição ou término do mandato ou demissão sem justa causa: *matching* proporcional relativo ao período de carência já cumprido será antecipado.
- Desligamento em função de falecimento ou incapacidade do Beneficiário: *matching* proporcional relativo ao período de carência já cumprido será antecipado.
- Aposentadoria: (i) caso o beneficiário tenha 10 anos ininterruptos de serviços à Companhia, o *matching* será integralmente antecipado; e (ii) caso o beneficiário tenha menos de 10 anos ininterruptos de serviços à Companhia só será antecipado o *matching* proporcional relativo ao período de carência já cumprido.

(2) Programa de Incentivo de Longo Prazo com de Ações Restritas - Primeiro Programa Ajustado

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Primeiro Programa Ajustado, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. termos e condições gerais

Todo ano os beneficiários do Primeiro Programa Ajustado, definidos pelo Conselho de Administração, podem: (i) aplicar 50% da PLR líquida (ou valor equivalente de bônus de vendas) na subscrição de ações da Companhia; ou (ii) aplicar 33,33% da PLR líquida (ou valor equivalente de bônus de vendas) na subscrição de ações da Companhia; ou (iii) optar por não participar do plano anual.

No prazo de quatro anos após o exercício da opção de subscrever ações da Companhia (*vesting*), o beneficiário recebe: (i) 1,34 ações para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 50% da PLR líquida ou valor equivalente de bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro); ou (ii) uma ação para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 33,33% da PLR líquida ou valor equivalente de bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro).

A seleção dos Indicados e a definição da quantidade de Ações a que cada um terá direito serão realizadas, a exclusivo critério do Conselho de Administração, por indicação do Comitê Gestor, tendo em conta avaliação da importância e essencialidade da função, a potencialidade do Beneficiário, o envolvimento em projetos estratégicos e o valor agregado que este oferece à Companhia, sempre no melhor interesse da Companhia.

b. data de aprovação e órgão responsável

O Primeiro Programa Ajustado foi aprovado em sede de Assembleia Geral Extraordinária em 6 de março de 2020.

c. número máximo de ações abrangidas

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

O número máximo de ações abrangidas pelo Primeiro Programa Ajustado é 5% do capital social da Companhia na data de sua aprovação, sendo que tal limite abrange todos os programas de incentivo de longo prazo lançados até tal data pela Companhia, os quais não estão mais vigentes na data deste Formulário de Referência.

O Primeiro Programa Ajustado não está mais vigente, porém temos 573.916 das ações comprometidas nos contratos com *matching* futuro e que ainda não foram emitidas.

d. número máximo de opções a serem outorgadas

Não aplicável, visto que não se trata de plano de outorga de opções de ações.

e. condições de aquisição de ações

Matching:

No prazo de quatro anos após o exercício da opção de subscrever ações da Companhia (*vesting*), o beneficiário recebe: (i) 1,34 ações para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 50% da PLR líquida ou valor equivalente do bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro); ou (ii) uma ação para cada ação subscrita, caso tenha aplicado 33,33% da PLR líquida ou valor equivalente do bônus de vendas (ou o montante equivalente em dinheiro).

A critério do Conselho de Administração, o valor do *matching* indicado acima pode ser aumentado (observado sempre o limite do Primeiro Programa Ajustado) em situações excepcionais, como na entrada de novos beneficiários na Companhia, com o objetivo de atração de executivos, e ajustes de política salarial, podendo, nestes casos, também a critério do Conselho de Administração, ser definido um prazo de *vesting* menor que quatro anos.

Para os fins do Primeiro Programa Ajustado, a Companhia poderá, a seu exclusivo critério, por proposta do Conselho de Administração: (i) disponibilizar a remuneração para aquisição das ações adicionais ao Beneficiário para uso obrigatório na aquisição de ações mantidas em tesouraria, ou (ii) disponibilizar ao beneficiário a remuneração para aquisição das ações adicionais, para que ele lhe dê a destinação que melhor lhe convier, sem a necessidade de aquisição de ações da Companhia.

Metas de Crescimento:

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for inferior a IPCA + 3% durante o Prazo de Carência, não será outorgado direito de aquisição de Ações Adicionais ao Beneficiário nem direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais.

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for igual ou superior a IPCA + 3% a.a. e inferior a IPCA + 6% a.a., no Prazo de Carência, o Beneficiário fará jus ao direito de aquisição de Ações Adicionais e/ou ao direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais no montante correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) da quantidade máxima estabelecida para o Matching da Companhia.

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for igual ou superior a IPCA + 6% a.a. e inferior a IPCA + 9% a.a., no Prazo de Carência, o Beneficiário fará jus ao direito de aquisição de Ações Adicionais e/ou ao direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais no montante correspondente a 50% (cinquenta por cento) da quantidade máxima estabelecida para o Matching da Companhia.

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

Se o crescimento no valor do Preço das Ações Adicionais da Companhia for igual ou superior IPCA + 9% ou mais no Prazo de Carência, o Beneficiário fará jus ao direito de aquisição e/ou ao direito ao recebimento da Remuneração para Aquisição das Ações Adicionais na quantidade máxima estabelecida para o Matching da Companhia.

Para o cálculo do IPCA indicado nos itens acima, deve-se considerar as seguintes premissas:

Para cálculo do IPCA + 9% a.a.: 1. Corrigir-se-á anualmente o valor das ações pelo IPCA; 2. Este valor será em seguida corrigido em 9% a.a.; e 3. Aplicando-se os passos 1 e 2 por quatro anos calcular-se-á o valor mínimo da ação para propiciar matching de 100%.

Para o cálculo de IPCA + 6% a.a. e IPCA +3% a.a. o cálculo é o mesmo, apenas mudando o percentual acima da inflação (6% e 3% ao invés de 9%).

Se o IPCA for extinto, adotar-se-á outro índice que venha substituí-lo ou, na impossibilidade disto, o índice que for definido pelo Conselho de Administração.

f. critérios para fixação do preço de aquisição ou exercício

O valor das ações outorgadas no âmbito do Primeiro Programa Ajustado será calculado pela média das cotações das ações da Companhia dos últimos 30 (trinta) pregões anteriores à data de eficácia dos direitos de aquisição e recebimento de remuneração para aquisição das ações adicionais, ponderada pelo volume negociado em bolsa de valores mobiliários.

g. critérios para fixação do prazo de aquisição ou exercício

As ações do *matching* são subscritas após o prazo de 4 anos da subscrição de ações originais, com base nas métricas de precificação das ações.

h. forma de liquidação

Para os fins do Primeiro Programa Ajustado, a Companhia poderá, a seu exclusivo critério, por proposta do Conselho de Administração: (i) disponibilizar a remuneração para aquisição das ações adicionais ao beneficiário para uso obrigatório na aquisição de ações mantidas em tesouraria ou (ii) disponibilizar ao beneficiário a remuneração para aquisição das ações adicionais, para que ele lhe dê a destinação que melhor lhe convier, sem a necessidade de aquisição de ações da Companhia.

i. restrições à transferência das ações

Não aplicável.

j. critérios e eventos que, quando verificados, ocasionarão a suspensão, alteração ou extinção do plano

Não aplicável.

k. efeitos da saída do administrador dos órgãos da Companhia sobre seus direitos previstos no plano de remuneração baseado em ações

Nas hipóteses de Desligamento do Beneficiário ou Aposentadoria, não haverá qualquer obrigação da Companhia de recompra das Ações Iniciais ou Adicionais já concedidas, bem como não haverá qualquer direito do Beneficiário no mesmo sentido.

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

Com relação ao direito de aquisição de ações adicionais e direito ao recebimento da remuneração para aquisição das ações adicionais que deveriam ser outorgadas ao beneficiário, mas que ainda estejam sujeitas ao Prazo de Carência, aplicar-se-á o seguinte:

- Desligamento em função de renúncia, demissão voluntária ou com justa causa: perda integral dos direitos.
- Desligamento em função de destituição, substituição ou término do mandato ou demissão sem justa causa: *matching* proporcional relativo ao período de carência já cumprido será antecipado.
- Desligamento em função de falecimento ou incapacidade do Beneficiário: *matching* proporcional relativo ao período de carência já cumprido será antecipado.
- Aposentadoria: (i) caso o beneficiário tenha 10 anos ininterruptos de serviços à Companhia, o *matching* será integralmente antecipado; e (ii) caso o beneficiário tenha menos de 10 anos ininterruptos de serviços à Companhia só será antecipado o *matching* proporcional relativo ao período de carência já cumprido.

(3) Programa de Incentivo de Longo Prazo de Opções de Compra de Ações 2021-2023 - Segundo Programa

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Segundo Programa, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. Termos e condições gerais

O Segundo Programa é um programa padrão de *stock option* com concessão na modalidade de *mega grant* (concessão concentrada no momento inicial para gerar elevado efeito de retenção desde a implementação do plano e vincular os esforços dos contemplados com um projeto de valorização patrimonial de longo prazo).

A concessão específica de cada executivo dentro da respectiva faixa será definida com base em uma avaliação qualitativa de seu potencial de contribuição para o crescimento futuro do negócio por parte do conselho de administração. Presidentes e Vice-Presidentes terão níveis de concessão de 478.702, 710.332 ou 941.962 ações de emissão da Companhia. Diretores estatutários, diretores não estatutários e superintendentes terão níveis de concessão de 185.304, 277.956 ou 370.608 ações de emissão da Companhia. A realização de novas outorgas apenas em casos de contratações estratégicas ou reforço de outorgas feitas.

O Segundo Programa tem prazo de vigência de 3 anos (até 2024) ou mediante ou alcance do teto de diluição, o que ocorrer primeiro, podendo contemplar até 12 (doze) Beneficiários.

A seleção dos Indicados e a definição da quantidade de Ações a que cada um terá Direito de Aquisição serão realizadas, a exclusivo critério do Conselho de Administração, por indicação do Comitê Gestor do Segundo Programa, tendo em conta avaliação da importância e essencialidade da função, a potencialidade do Beneficiário, o envolvimento em projetos estratégicos e o valor agregado que este oferece à Companhia, sempre no melhor interesse da Companhia.

b. data de aprovação e órgão responsável

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

O Segundo Programa foi aprovado em sede de Assembleia Geral Extraordinária em 31 de maio de 2021.

c. Número máximo de ações abrangidas

O limite de ações que poderão ser emitidas no contexto do Segundo Programa é de 2,56% do capital social da Companhia em 17 de março de 2021, considerando apenas o Segundo Programa.

d. Número máximo de opções a serem outorgadas

Poderão ser outorgadas 4.570.832 opções, que dão direito à subscrição de 4.570.832 ações.

No ano de 2022 aconteceu a primeira outorga do programa para diretores estatutários, contemplando 3.513.653 opções, que dão direito à subscrição de 3.513.653 ações.

No âmbito do Segundo Programa, não foram subscritas quaisquer ações pelos Beneficiários até a data deste Formulário de Referência.

e. condições de aquisição de ações

A concessão específica de cada executivo dentro da respectiva faixa será definida com base em uma avaliação qualitativa de seu potencial de contribuição para o crescimento futuro do negócio por parte do Conselho de Administração. Presidentes e Vice-Presidentes terão níveis de concessão de 478.702, 710.332 ou 941.962 ações de emissão da Companhia. Diretores estatutários, diretores não estatutários e superintendentes terão níveis de concessão de 185.304, 277.956 ou 370.608 ações de emissão da Companhia. A realização de novas outorgas apenas em casos de contratações estratégicas ou reforço de outorgas feitas.

A critério do Conselho de Administração, observado o limite total do Segundo Programa, poderão ser feitas outorgas especiais, mesmo para contemplados de outra outorga nos padrões acima, em caráter excepcionalíssimo, em montante de ações fora das faixas especificadas apenas para altíssimos executivos na linha de sucessão da companhia. Nestas situações o Conselho de Administração poderá definir mudanças em regras de carência, número de parcelas, datas das parcelas, número de ações das parcelas, valor das ações, regras referentes a metas e data do termo. Na hipótese de a outorga especial ampliar a diluição de capital, esta deverá ser aprovada em Assembleia Geral.

As opções relativas à cada parcela serão parciais (50% a 99%) ou totalmente verificadas em função de meta definida anualmente pelo Conselho de Administração, que visa crescimento sustentável da Companhia, havendo também um pré-requisito de margem percentual mínima de EBITDA ajustado obtida no ano.

Caso o atingimento da meta:

- seja menor que o alvo e maior ou igual ao mínimo, o Beneficiário perde 50% da concessão;
- seja menor que o mínimo, perde 100% da concessão.

O atingimento da meta em dezembro/22 foi condicionado à regra dos 40, ou seja, o crescimento anual de receita somado ao crescimento anual do EBITDA, em percentual, deve ser maior ou igual à 40%.

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

f. critérios para fixação do preço de aquisição ou exercício

Para as outorgas a partir de 10 de fevereiro de 2022, o preço de exercício das opções outorgadas na forma do Segundo Programa corresponderá à média das cotações das ações da Companhia dos últimos 30 (trinta) pregões anteriores à data de eficácia do exercício, ponderada pelo volume negociado em bolsa de valores mobiliários.

Para maiores informações, vide a íntegra do Segundo Programa disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

g. critérios para fixação do prazo de exercício

O prazo de exercício das opções é de 10 (dez) anos contados da data de celebração do Contrato de Outorga, ao longo do qual os direitos de aquisição devem ser exercidos pelos respectivos beneficiários sob pena de decaimento.

h. forma de liquidação

Para fazer frente ao exercício das opções outorgadas na forma do Segundo Programa, a Companhia poderá utilizar ações mantidas em tesouraria ou emitir novas ações no limite do capital autorizado, as quais serão subscritas e integralizadas pelos Beneficiários que aderirem ao Segundo Programa.

A forma de pagamento das Ações cujo Direito de Aquisição venha a ser efetivamente exercido será definida em cada Plano Anual.

i. restrições à transferência das ações.

Não aplicável.

j. Critérios e eventos que, quando verificados, ocasionarão a suspensão, alteração ou extinção do plano:

Não aplicável.

k. efeitos da saída do administrador dos órgãos do emissor sobre seus direitos previstos no plano de remuneração baseado em ações

Independentemente da data da concessão do direito de aquisição, nas hipóteses de desligamento do Beneficiário, incluindo aposentadoria e falecimento, os direitos a ele conferidos de acordo com o Segundo Programa poderão ser extintos ou modificados.

Nos casos de falecimento, incapacidade, aposentadoria, os herdeiros do Beneficiário, os representantes do Beneficiário ou o próprio Beneficiário, conforme o caso, (a) decairá(ão) de pleno direito dos direitos de aquisição ainda sujeitos ao implemento de condições suspensivas; e (b) em relação aos direitos de aquisição cujas condições suspensivas tenham sido implementadas, deverão ser exercidos em até 90 (noventa) dias contados da data do falecimento, declaração judicial de incapacidade ou aposentadoria.

Nos casos de desligamento voluntário do Beneficiário da Companhia ou demissão ou rompimento do vínculo do Beneficiário com a Companhia sem justa causa do Beneficiário, (a) decairá(ão) de pleno direito dos direitos de aquisição ainda sujeitos ao implemento de condições suspensivas; e (b) em relação aos direitos de aquisição cujas condições suspensivas tenham

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

sido implementadas, deverão ser exercidos em até 30 (trinta) dias contados da data desligamento.

(4) Programa de Ações Restritas com Critério de Performance 2022/2025 - Terceiro Programa

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Terceiro Programa, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. termos e condições gerais

Todo ano os beneficiários do Terceiro Programa, definidos pelo Conselho de Administração, podem receber (i) 50% das Ações outorgadas, ou o dinheiro equivalente, imediatamente após o Prazo de Carência, objetivando efeito de retenção do Beneficiário na Companhia; e (ii) 50% das Ações outorgadas, ou o dinheiro equivalente, sujeito às Condições de Performance, podendo em função destas condições serem perdidas, reduzidas ou ampliadas, conforme definido no Segundo Programa, e serão entregues ao beneficiário no prazo de carência. Tal condição objetiva o engajamento do Beneficiário com os objetivos da Companhia e dos Acionistas.

A concessão específica de cada executivo dentro da respectiva faixa em número de salários (concessão anual bruta) será definida com base em sua Avaliação Qualitativa de Desempenho e Potencial de Contribuição Futura. Diretores ou pessoas com cargos acima terão níveis de concessão de 5, 6 e 7. Superintendentes terão níveis de concessão de 4, 5 e 6. Gerentes ou Especialistas II terão níveis de concessão de 3, 4 e 5. Talentos Estratégicos terão níveis de concessão de 2, 3 e 4.

A seleção dos Indicados e a definição da quantidade de Ações a que cada um terá direito serão realizadas, a exclusivo critério do Conselho de Administração, por indicação do Comitê Gestor, tendo em conta Avaliação Qualitativa de Desempenho e Potencial de Contribuição Futura do Indicado para a Companhia, sempre no melhor interesse da Companhia.

b. data de aprovação e órgão responsável

O Terceiro Programa foi aprovado em sede de Assembleia Geral Ordinária e Extraordinária em 25 de abril de 2022.

c. número máximo de ações abrangidas

O número máximo de ações abrangidas pelo Terceiro Programa é 3.382.669 (três milhões trezentos e oitenta e dois mil seiscentas e sessenta e nove) Ações, que representa 1,8% do capital social da Companhia na data de sua aprovação, sendo que tal limite não abrange programas de incentivo de longo prazo anteriormente lançados pela Companhia.

A Companhia ainda não emitiu ações para os Beneficiários no contexto do Terceiro Programa.

d. número máximo de opções a serem outorgadas

Não aplicável, visto que não se trata de plano de outorga de opções de ações.

e. condições de aquisição de ações

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

A concessão específica de cada executivo dentro da respectiva faixa em número de salários (concessão anual bruta) será definida com base em sua Avaliação Qualitativa de Desempenho e Potencial de Contribuição Futura. Diretores ou pessoas com cargos acima terão níveis de concessão de 5, 6 e 7. Superintendentes terão níveis de concessão de 4, 5 e 6. Gerentes ou Especialistas II terão níveis de concessão de 3, 4 e 5. Talentos Estratégicos terão níveis de concessão de 2, 3 e 4.

Prazo de Carência: 3 (três) anos contado a partir da data de assinatura do respectivo Contrato de Outorga.

Condições de Performance: Incidirão sobre 50% das Ações concedidas (Ações Sujeitas à Condições de Performance) as seguintes condições. Desta forma, se, durante o Período de Carência:

- o incremento percentual do *Total Shareholder Return* não for maior que o incremento percentual do IPCA + 20% aa (vinte por cento ao ano), serão perdidas todas as Ações Sujeitas às Condições de Performance;
- o incremento percentual do *Total Shareholder Return* for igual ao incremento percentual do IPCA + 30% aa (trinta por cento ao ano), serão concedidas 100% das Ações Sujeitas às Condições de Performance;
- o incremento percentual do *Total Shareholder Return* for maior ou igual ao incremento percentual do IPCA + 40% aa (quarenta por cento ao ano) serão concedidas 200% do montante de Ações Sujeitas às Condições de Performance;
- o incremento percentual do *Total Shareholder Return* for de qualquer outro valor, maior que o incremento percentual do IPCA + 20% aa (vinte por cento ao ano) e menor que o ao incremento percentual do IPCA + 40% aa (quarenta por cento ao ano), o percentual de Ações Sujeitas a Condições de Performance será calculado por interpolação segundo a equação das retas resultantes das regras acima previstas;
- em caso de evolução do *Total Shareholder Return* abaixo dos parâmetros aqui indicados, não assistirá ao Beneficiário o direito a qualquer pagamento e/ou indenização.

Se o IPCA for extinto, adotar-se-á o índice que venha substituí-lo ou na impossibilidade disto, índice de inflação definido pelo Conselho de Administração.

f. critérios para fixação do preço de aquisição ou exercício

O valor das ações outorgadas no âmbito do Terceiro Programa será calculado pela média, ponderada pelo volume negociado, dos últimos 30 pregões. Para o cálculo do número de Ações a outorgar e preço inicial será considerada a data do Contrato de Outorga. Para apuração do preço final será considerada a data do término do Prazo de Carência.

Nas hipóteses de desligamento, o preço das Ações, será calculado pela média, ponderada pelo volume negociado, dos últimos 30 pregões anteriores à data de Desligamento do Beneficiário da Companhia.

g. critérios para fixação do prazo de aquisição ou exercício

As ações são subscritas após o prazo de 3 anos da celebração do Contrato de Outorga.

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

h. forma de liquidação

Para os fins do Terceiro Programa e uma vez transcorrido o Prazo de Carência, a Companhia disponibilizará o montante bruto necessário para a aquisição das Ações, sendo que o Beneficiário estará obrigado a aplicar o montante integral que vier a ser disponibilizado pela Companhia na aquisição das Ações se a Companhia assim o determinar.

i. restrições à transferência das ações

O Beneficiário, caso tenha nível hierárquico de gerente ou especialista II ou acima assume a obrigação irrevogável e irretroatável de não Alienar 50% do total de ações concedidas, no período compreendido entre a entrega das Ações e um ano após o término do Prazo de Carência. Para os talentos estratégicos, não é aplicável nenhuma restrição à negociação das Ações.

j. critérios e eventos que, quando verificados, ocasionarão a suspensão, alteração ou extinção do plano

Em casos de qualquer alteração legal significativa nas leis e regulamentações das sociedades por ações, relações trabalhistas e/ou aos efeitos fiscais, poderá levar à revisão integral do Terceiro Programa pelo Conselho de Administração.

Nos casos de alteração do número, espécie e classe de Ações da Companhia, em decorrência de grupamento, desdobramento, bonificações de Ações, assim como nos casos de conversão de Ações de uma espécie ou classe em outra, ou conversão em Ações de outros valores mobiliários emitidos pela Companhia, deverão ser efetuados os ajustes necessários no Terceiro Programa e nos Planos Anuais já instituídos, notadamente ao número de Ações, com o objetivo de evitar distorções e prejuízos à Companhia ou aos Beneficiários.

Nos casos de fusão, cisão, com ou sem extinção da pessoa cindida, incorporação ou transformação da Companhia, bem como no caso de incorporação de Ações, deverão ser respeitados o Terceiro Programa e os Planos Anuais já instituídos, fazendo-se os ajustes necessários no número de Ações, inclusive respeitando-se as relações de troca utilizadas para efeito das operações acima.

k. efeitos da saída do administrador dos órgãos da Companhia sobre seus direitos previstos no plano de remuneração baseado em ações

Em qualquer hipótese de Desligamento, as Ações já com Prazo de Carência cumpridos serão entregues normalmente ao Beneficiário dentro das condições estabelecidas no Terceiro Programa e observadas as Condições de Performance, podendo inclusive a Companhia, a seu livre critério, pagar estes direitos em dinheiro, conforme condições previstas no Terceiro Programa.

- Justa causa ou por iniciativa do Beneficiário: todos os direitos a Ações que não estejam com o Prazo de Carência cumprido serão totalmente perdidos.
- Iniciativa da Companhia sem justa causa: as Ações com Prazo de Carência não cumprido serão entregues em número proporcional ao número de dias cumpridos com a aplicação das Condições de Performance, podendo inclusive a Companhia, a seu livre critério, pagar estes direitos em dinheiro, conforme condições previstas no Terceiro Programa.

8.4 Plano de remuneração baseado em ações

- Invalidez permanente ou no caso de morte do Beneficiário: as Ações com Prazo de Carência não cumprido serão entregues em número proporcional ao número de dias cumpridos sem a aplicação das Condições de Performance, podendo inclusive a Companhia, a seu livre critério, pagar estes direitos em dinheiro, conforme condições previstas no Terceiro Programa.
- Aposentadoria que não seja por invalidez permanente: caberá ao Conselho de Administração avaliar se as Ações com Prazo de Carência não cumprido serão perdidas ou se as Ações com Prazo de Carência não cumprido serão entregues em número proporcional ao número de dias cumpridos com a aplicação das Condições de Performance. A Companhia poderá inclusive, a seu livre critério, pagar estes direitos em dinheiro, conforme condições previstas no Terceiro Programa.

8.5 Remuneração Baseada em Ações (Opções de Compra de Ações)**Exercício Social: 31/12/2024**

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,00		11,00
Nº de membros remunerados	7,00	4,00		11,00
Diluição potencial em caso de exercício de todas as opções em aberto	0,000000	0,000000		0,00
Esclarecimento				----
PREÇO MÉDIO PONDERADO DE EXERCÍCIO DE CADA UM DOS SEGUINTE GRUPOS DE OPÇÕES				
Em aberto no início do exercício social	10,40	6,28		16,68
Perdidas e expiradas durante o exercício social	0,00	0,00		0,00
Exercidas durante o exercício social	0,00	0,00		0,00

Exercício Social: 31/12/2023

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	7,00	4,33		11,33
Nº de membros remunerados	7,00	4,33		11,33
Diluição potencial em caso de exercício de todas as opções em aberto	0,000000	0,000000		0,00
Esclarecimento				----
PREÇO MÉDIO PONDERADO DE EXERCÍCIO DE CADA UM DOS SEGUINTE GRUPOS DE OPÇÕES				
Em aberto no início do exercício social	6,92	6,92		13,84
Perdidas e expiradas durante o exercício social	10,70	7,75		18,45
Exercidas durante o exercício social	5,66	5,66		11,32

Exercício Social: 31/12/2022

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal	Total
Nº total de membros	6,92	4,92		11,84
Nº de membros remunerados	6,92	4,92		11,84
Diluição potencial em caso de exercício de todas as opções em aberto	0,000000	0,000000		0,00
Esclarecimento				----
PREÇO MÉDIO PONDERADO DE EXERCÍCIO DE CADA UM DOS SEGUINTE GRUPOS DE OPÇÕES				
Em aberto no início do exercício social	0,00	7,19		7,19
Perdidas e expiradas durante o exercício social	0,00	0,00		0,00
Exercidas durante o exercício social	0,00	0,00		0,00

8.6. Outorga de opções de compra de ações

8.6 Outorga de opções de compra de ações

Outorga de opções de compra de ações referente ao exercício social encerrado em:	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
a. órgão	Conselho de Administração			
b. número total de membros	7,00	7,00	7,00	6,92
c. número de membros remunerados	7,00	7,00	7,00	6,92
PROGRAMA				
d. data da outorga	-	-	-	-
e. quantidade de opções outorgadas	682.536	682.536	682.536	0
f. prazo para que as opções se tornem exercíveis	30/04/2025 30/04/2026 30/04/2027 30/04/2028 30/04/2029	30/04/2025 30/04/2026 30/04/2027 30/04/2028 30/04/2029	30/04/2022 30/04/2023 30/04/2024 30/04/2025 30/04/2026	-
g. prazo máximo para exercício das opções	2032	2032	2032	-
h. prazo de restrição à transferência das ações recebidas em decorrência do exercício das opções	-	-	N/A	-
i. valor justo das opções na data da outorga	0	0	5,07	0

Outorga de opções de compra de ações referente ao exercício social encerrado em:	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022
a. órgão	Diretoria Estatutária			
b. número total de membros	4,00	5,00	5,00	4,92
c. número de membros remunerados	4,00	5,00	5,00	4,92
PROGRAMA	ILP2	ILP2	ILP2	ILP2
d. data da outorga			14/01/2022	14/01/2022
e. quantidade de opções outorgadas	3.126.696	3.126.696	2.913.353	3.595.889
f. prazo para que as opções se tornem exercíveis	30/04/2025 30/04/2026 30/04/2027 30/04/2028 30/04/2029 30/04/2030	30/04/2025 30/04/2026 30/04/2027 30/04/2028 30/04/2029 30/04/2030	30/04/2022 30/04/2023 30/04/2024 30/04/2025 30/04/2026 30/04/2027 30/04/2028	30/04/2022 30/04/2023 30/04/2024 30/04/2025 30/04/2026 30/04/2027 30/04/2028
g. prazo máximo para exercício das opções	2032	2032	2032	2032
h. prazo de restrição à transferência das ações recebidas em decorrência do exercício das opções			N/A	N/A
i. valor justo das opções na data da outorga			5,07	5,07

8.7. Opções em Aberto

8.7 Opções em aberto

Segundo Programa			
Opções em aberto ao final do exercício social encerrado em:	31/ 12/ 2024	31/ 12/ 2023	31/ 12/ 2022
a. órgão			
b. número total de membros	7,00	7,00	6,92
c. número de membros remunerados	7,00	7,00	6,92
d. em relação às opções ainda não exercíveis			
i. quantidade	125.747	389.218	N/A
ii. Data em que se tomarão exercíveis	30/ 04/ 2025 30/ 04/ 2026	30/ 04/ 2022 30/ 04/ 2023 30/ 04/ 2024 30/ 04/ 2025 30/ 04/ 2026	N/A
iii. prazo máximo para exercício das opções	2032	2032	N/A
iv. prazo de restrição à transferência das ações	N/A	N/A	N/A
v. preço médio ponderado de exercício	6,35	11,49	N/A
vi. valor justo das opções no último dia do exercício social	6,35	5,8	N/A
e. em relação às opções exercíveis			
i. quantidade	263.470	179.639	N/A
ii. prazo máximo para exercício das opções	2032	2032	N/A
iii. prazo de restrição à transferência das ações	N/A	N/A	N/A
iv. preço médio ponderado de exercício	11,49	11,49	N/A
v. valor justo das opções no último dia do exercício social	5,63	5,36	N/A
f. valor justo do total de opções no último dia do exercício social	5,99	5,80	N/A

Segundo Programa			
Opções em aberto ao final do exercício social encerrado em:	31/ 12/ 2024	31/ 12/ 2023	31/ 12/ 2022
a. órgão	Diretoria	Estatutária	
b. número total de membros	4,00	4,33	4,92
c. número de membros remunerados	4,00	4,33	4,92
d. em relação às opções ainda não exercíveis			
i. quantidade	920.127	1.763.142	2.709.903
ii. Data em que se tomarão exercíveis	30/ 04/ 2025 30/ 04/ 2026 30/ 04/ 2027 30/ 04/ 2028 30/ 04/ 2029 30/ 04/ 2030	30/ 04/ 2022 30/ 04/ 2023 30/ 04/ 2024 30/ 04/ 2025 30/ 04/ 2026 30/ 04/ 2027 30/ 04/ 2028	30/ 04/ 2022 30/ 04/ 2023 30/ 04/ 2024 30/ 04/ 2025 30/ 04/ 2026 30/ 04/ 2027 30/ 04/ 2028
iii. prazo máximo para exercício das opções	2032	2032	2032
iv. prazo de restrição à transferência das ações	N/A	N/A	N/A
v. preço médio ponderado de exercício	4,88	6,22	6,56
vi. valor justo das opções no último dia do exercício social	5,11	5,05	4,96
e. em relação às opções exercíveis			
i. quantidade	843.015	357.858	436.791
ii. prazo máximo para exercício das opções	2032	2032	2032
iii. prazo de restrição à transferência das ações	N/A	N/A	N/A
iv. preço médio ponderado de exercício	5,25	6,29	9,77
v. valor justo das opções no último dia do exercício social	5,24	6,06	5,78
f. valor justo do total de opções no último dia do exercício social	5,16	4,98	5,08

8.8 Opções exercidas e ações entregues

8.8 Opções exercidas e ações entregues

A Companhia esclarece que o Segundo Programa possui um prazo de vigência de três anos, tendo sido aprovado pelo Conselho de Administração em 24 de maio de 2021 e ratificado pela Assembleia Geral de Acionistas da Companhia em 31 de maio de 2021, sendo que a primeira e única outorga foi realizada em 14 de janeiro de 2022, visto que o Segundo Programa é um programa na modalidade *mega grant*. Desta forma, até a data deste Formulário de Referência, nenhuma opção foi exercida pelos Beneficiários do Segundo Programa.

8.9 Diluição potencial por outorga de ações

Primeiro Programa, Primeiro Programa Ajustado e Terceiro Programa

Remuneração baseada em ações previstas para exercício social encerrado em:					
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021
a. órgão	Conselho de Administração				
b. número total de membros	7,00	7,00	7,00	6,92	5,17
c. número de membros remunerados	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
d. diluição potencial em caso de outorga de todas as ações aos beneficiários	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Primeiro Programa, Primeiro Programa Ajustado e Terceiro Programa

Remuneração baseada em ações previstas para exercício social encerrado em:					
	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021
a. órgão	Diretoria Esta tutária		Diretoria Esta tutária		
b. número total de membros	4,00	4,00	4,33	4,92	4,17
c. número de membros remunerados	4,00	4,00	4,33	4,92	4,17
d. diluição potencial em caso de outorga de todas as ações aos beneficiários	N/A	N/A	6,8%	6,8%	2,5%

A Companhia esclarece que em 2020, a Companhia não era uma companhia aberta, de forma que as informações dos seus Programas vigentes à época consideraram métricas aplicáveis a uma sociedade de capital fechado, sendo que os referidos Programas foram reformulados em 09 de fevereiro de 2022 e já consideram as informações de diluição potencial aplicáveis à nova estrutura de capital da Companhia, conforme dados acima previstos. Outrossim, os planos vigentes à época (e.g. Primeiro Programa e Primeiro Programa Ajustado) foram extintos, sendo que os quadros acima consideram os *matchings* a serem apurados até o ano de 2025.

8.10. Outorga de ações

8.10 Outorga de ações

A Companhia esclarece que o Terceiro Programa foi aprovado pelo Conselho de Administração em 09 de fevereiro de 2022 e aprovado pela Assembleia Geral de Acionistas da Companhia em 25 de abril de 2022, de forma que não há informações anteriores ao referido exercício social a serem apresentadas em relação ao referido programa.

Adicionalmente, a Companhia esclarece que o Primeiro Programa e Primeiro Programa Ajustado foram extintos em 2021, de forma que não há informações a partir do referido exercício social a serem apresentadas em relação a tais programas.

Exercício Social Final	31/12/2025	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Órgão da Adm	Conselho da Administração					
Nº Membros	7,00	7,00	7,00	6,92	5,17	3,00
Nº Membros Remunerados	7,00	7,00	7,00	6,92	4,75	2,00
Programa			3º Programa	3º Programa	ILP 1 e ILP2	
Data da Outorga	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Quantidade de ações Outorgadas	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Prazo Máximo para entrega das ações	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Prazo de restrição à transferência das ações	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Valor Justo das ações na data da Outorga	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Multiplicação da quantidade de ações outorgadas pelo valor justo das ações na data da outorga	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Exercício Social Final	31/12/2024	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Órgão da Adm	Diretoria Estatutária					
Nº Membros	4,00	4,00	4,33	4,92	4,17	3,00
Nº Membros Remunerados	4,00	4,00	4,33	4,92	4,17	3,00
Programa		Clear Sócios	3º Programa	3º Programa	ILP 1 e ILP2	
Data da Outorga	N/A	30/04/2024	30/04/2023	30/04/2022	30/04/2021	30/04/2020
Quantidade de ações Outorgadas	N/A	47.750	50.148	31.732	87.038	163.534
Prazo Máximo para entrega das ações	N/A	30/04/2027	30/04/2026	30/04/2025	30/04/2024	30/04/2023
Prazo de restrição à transferência das ações	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Valor Justo das ações na data da Outorga	N/A	6,52	5,99	6,16	5,89	3,88
Multiplicação da quantidade de ações outorgadas pelo valor justo das ações na data da outorga	N/A	311.330,00	300.386,52	195.469,12	512.653,82	634.511,92

8.11 Ações Entregues**Exercício Social: 31/12/2023**

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal
N° total de membros	7,00	4,33	
N° de membros remunerados	7,00	4,33	
N° de ações	59.640	59.640	
Preço médio ponderado de aquisição	5,66	5,66	
Preço médio ponderado de mercado das ações adquiridas	5,66	5,66	
Multiplicação do total das ações adquiridas pela da diferença entre o preço médio ponderado de aquisição e o preço médio ponderado de mercado das ações adquiridas	0,00	0,00	
Esclarecimento			

Exercício Social: 31/12/2022

	Conselho de Administração	Diretoria Estatutária	Conselho Fiscal
N° total de membros	6,92	4,92	
N° de membros remunerados	6,92	4,92	
N° de ações	0	54.880	
Preço médio ponderado de aquisição	0,00	6,60	
Preço médio ponderado de mercado das ações adquiridas	0,00	6,60	
Multiplicação do total das ações adquiridas pela da diferença entre o preço médio ponderado de aquisição e o preço médio ponderado de mercado das ações adquiridas	0,00	0,00	
Esclarecimento			

8.12 Precificação das ações/opções

8.12 Precificação das ações/opções

Todas as quantidades de ações apresentadas neste Formulário de Referência e abrangidas nos Programas ILP da Companhia são sempre apresentadas nos números atuais. Após a criação dos Programas ILP houve desdobramentos de ações que foram refletidos nos contratos firmados e limites do número de ações dos Programas ILP, conforme aplicável, não alterando percentuais autorizados.

Como informado acima, a Companhia, na data deste Formulário de Referência, possui três Programas ILP, conforme descritos no item 8.4 deste Formulário de Referências, cujas condições de precificação das ações estão descritas abaixo.

(1) Programa de Incentivo de Longo Prazo com de Ações Restritas - Primeiro Programa e Primeiro Programa Ajustado

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Primeiro Programa, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. modelo de precificação

Para precificação, nós inicialmente calculamos a média ponderada pelo volume dos preços das ações dos últimos 30 pregões, em seguida, utilizamos o modelo de Monte-Carlo para gerar 10 mil preços futuros para a data do fim do período de vesting e calculamos a média destes preços.

A fórmula do modelo de Monte-Carlo utilizada é a seguinte:

$$Preço_{futuro} = Preço_{inicial} \times e^{(crescimento - dividendos - \frac{vol^2}{2}) \times prazo + vol \times normal \times \sqrt{prazo}}$$

b. dados e premissas utilizadas no modelo de precificação, incluindo o preço médio ponderado das ações, preço de exercício, volatilidade esperada, prazo de vida da opção, dividendos esperados e a taxa de juros livre de risco

Preço inicial: média dos últimos 30 pregões ponderado pelo volume.

Crescimento: taxa SELIC anual para o prazo determinado.

Dividendos: 0

Vol: Volatilidade média dos últimos 3 anos dos preços das ações da Clearsale e de uma empresa similar chamada Sinqia.

prazo: prazo em meses da data de cálculo até a data do fim do período de vesting.

normal: número aleatório gerado a partir de uma distribuição normal com média 0 e desvio padrão 1.

c. método utilizado e as premissas assumidas para incorporar os efeitos esperados de exercício antecipado

As regras do Primeiro Programa não permitem exercício antecipado. Apenas na hipótese de saída da empresa, conforme descrito e nas condições explicitadas no item 8.4 deste Formulário de Referência, os valores *pro rata* são liquidados em dinheiro, passando em folha de pagamentos, sem diluir capital da Companhia.

d. forma de determinação da volatilidade esperada

Explicado no item a.

e. se alguma outra característica da opção foi incorporada na mensuração de seu valor justo

8.12 Precificação das ações/opções

Nenhuma.

(2) Programa de Incentivo de Longo Prazo de Opções de Compra de Ações 2021-2023 - Segundo Programa

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Segundo Programa, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. Modelo de precificação

Para a precificação do Segundo Programa foi utilizado o modelo BlackScholes Merton.

A partir de março de 2022, todas as operações passaram a ser realizadas pela média ponderada pelo volume das últimas trinta cotações nos pregões da B3.

b. Dados e premissas utilizadas no modelo de precificação, incluindo o preço médio ponderado das ações, preço de exercício, volatilidade esperada, prazo de vida da opção, dividendos esperados e a taxa de juros livre de risco

Preço da ação na data da concessão: aplicação do cálculo previsto no item "a" acima.

- (i) Preço de exercício: aplicação do cálculo previsto no item "a" acima.
- (ii) Volatilidade esperada: devido ao fato de a Clear Sale não possuir ações listadas em bolsa no momento do cálculo, foi analisada a volatilidade das empresas de tecnologia com capital aberto na B3.
- (iii) Prazo de vida da opção: estimado em metade do período entre o final da carência e o termo, ponderados pelo percentual de cada lote.
- (iv) Dividendos esperados: utilizada a previsão interna de dividendos futuros no momento do cálculo.
- (v) Taxa de juros livre de risco: utilizada a taxa de CDI futura projetada no momento de efetivação do cálculo.

c. método utilizado e as premissas assumidas para incorporar os efeitos esperados de exercício antecipado

Não são considerados para efeito de precificação das opções os exercícios antecipados decorrentes de desligamento involuntário, falecimento ou invalidez do beneficiário.

A premissa adotada foi a de que as opções serão exercidas na metade do período entre o final da carência de cada lote e o termo.

d. forma de determinação da volatilidade esperada

Foi analisada a volatilidade das empresas de tecnologia com capital aberto na B3, visto que a Companhia, à época de aprovação do Segundo Programa, não era uma companhia listada.

e. se alguma outra característica da opção foi incorporada na mensuração de seu valor justo.

Não há características adicionais a informar neste item.

(3) Programa de Ações Restritas com Critério de Performance 2022/2025 - Terceiro Programa

8.12 Precificação das ações/opções

Os termos utilizados abaixo, iniciados em letras maiúsculas, que estejam no singular ou no plural e que não sejam definidos de outra forma abaixo, terão os significados que lhe são atribuídos no Terceiro Programa, o qual está disponível no website da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>).

a. modelo de precificação

Para precificação, nós inicialmente calculamos a média ponderada pelo volume dos preços das ações dos últimos 30 pregões, em seguida, utilizamos o modelo de Monte-Carlo para gerar 10 mil preços futuros para a data do fim do período de vesting e calculamos a média destes preços.

A fórmula do modelo de Monte-Carlo utilizada é a seguinte:

$$Preço_{inicial} = Preço_{final} \times e^{(crescimento - dividendos - \frac{vol^2}{2}) \times prazo + vol \times normal \times \sqrt{prazo}}$$

b. dados e premissas utilizadas no modelo de precificação, incluindo o preço médio ponderado das ações, preço de exercício, volatilidade esperada, prazo de vida da opção, dividendos esperados e a taxa de juros livre de risco

Preço inicial: média dos últimos 30 pregões ponderado pelo volume.

Crescimento: taxa SELIC anual para o prazo determinado.

Dividendos: 0

Vol: Volatilidade média dos últimos 3 anos dos preços das ações da Clearsale e de uma empresa similar chamada Sinqia.

prazo: prazo em meses da data de cálculo até a data do fim do período de vesting.

normal: número aleatório gerado a partir de uma distribuição normal com média 0 e desvio padrão 1.

c. método utilizado e as premissas assumidas para incorporar os efeitos esperados de exercício antecipado

Não há exercício antecipado.

d. forma de determinação da volatilidade esperada

Volatilidade média dos últimos 3 anos dos preços das ações da Clearsale e de uma empresa similar chamada Sinqia.

e. se alguma outra característica da opção foi incorporada na mensuração de seu valor justo

N/A

8.13 Participações detidas por órgão

8.13. Participações detidas por órgão

Exercício Social Final	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Órgão da Adm	Conselho da Administração				
Participação Detida	44,0%	47,5%	47,5%	47,2%	0,0%
# Ações	82.706.058	89.324.015	89.324.015	88.680.109	0

Exercício Social Final	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Órgão da Adm	Diretoria Estatutária				
Participação Detida	0,1%	0,1%	8,8%	8,7%	0,0%
# Ações	277.823	277.823	16.543.490	16.362.890	0

8.14 Planos de previdência

8.14. Planos de previdência

A Companhia não tem um plano de previdência conferido aos membros do Conselho de Administração e da Diretoria Estatutária.

8.15 Remuneração mínima, média e máxima**Valores anuais**

	Diretoria Estatutária		Conselho de Administração	
	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2023	31/12/2022
Nº de membros	4,33	4,92	7,00	6,92
Nº de membros remunerados	4,33	4,92	7,00	6,92
Valor da maior remuneração Real	1.335.054,00	4.972.208,00	1.023.041,00	998.900,00
Valor da menor remuneração Real	568.512,00	452.149,00	279.655,00	60.100,00
Valor médio da remuneração Real	928.704,00	2.204.785,00	416.264,00	297.648,00

Observações e esclarecimentos

	Diretoria Estatutária	
	Observação	Esclarecimento
31/12/2022	O valor médio de remuneração equivale ao total da remuneração dividido pelo número de membros remunerados, conforme informados no item 8.2 deste Formulário de Referência.	

	Conselho de Administração	
	Observação	Esclarecimento

8.16 Mecanismos de remuneração/indenização

8.16. Mecanismos de remuneração/indenização

Não há mecanismos de remuneração ou indenização para os administradores em caso de destituição do cargo ou de aposentadoria.

8.17 Percentual partes relacionadas na remuneração

8.17. Percentual partes relacionadas na remuneração

Exercício Social Final	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Órgão da Adm	Conselho da Administração				
Percentual partes relacionadas	63%	67%	70%	74,75%	100%

Exercício Social Final	31/12/2024	31/12/2023	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2020
Órgão da Adm	Diretoria Estatutária				
Percentual partes relacionadas	0%	20%	33%	74,75%	100%

8.18 Remuneração - Outras funções

8.18. Remuneração - Outras funções

Em relação aos 3 (três) últimos exercícios sociais e ao exercício social corrente, não houve ou há previsão de que ocorram pagamentos a diretores e conselheiros que não seja pela função que ocupam.

8.19 Remuneração reconhecida do controlador/controlada

8.19. Remuneração reconhecida do controlador/controlada

Em relação aos 3 (três) últimos exercícios sociais e ao exercício social corrente, não houve ou há previsão de que haja remuneração de administradores e membros do conselho fiscal reconhecida no resultado de controladores, diretos ou indiretos, de sociedades sob controle comum e de controladas da Companhia.

8.20 Outras informações relevantes

8.20. Fornecer outras informações relevantes

Informação adicional ao item 8.2

Em atenção à Resolução CVM 80, no item 8.2 deste Formulário de Referência, informamos: (i) o número total de membros do nosso Conselho de Administração, de nossa Diretoria e do nosso Conselho Fiscal (item 8.2 b do Anexo C da Resolução CVM 80); e (ii) o número de membros remunerados do nosso Conselho de Administração, de nossa Diretoria e do nosso Conselho Fiscal (item 8.2.c do Anexo C da Resolução CVM 80). Em ambos os casos, o cálculo do número de membros de cada órgão foi apurado nos termos do Ofício Circular/Anual-2024-CVM/SEP, aferindo-se o número de membros em cada mês do exercício, somando o resultado de todos os meses e dividindo pelo número de meses do exercício, obtendo assim, uma média anual do nº total de membros dos órgãos de administração/nº de membros remunerados dos órgãos de administração (conforme o caso).

Nos últimos 3 (três) exercícios sociais, o cálculo do número total de membros e do número de membros remunerados do nosso Conselho de Administração, da nossa Diretoria e do nosso Conselho Fiscal se deu conforme demonstrado abaixo.

Exercício Social Final	31/ 12/ 2025	31/ 12/ 2024	31/ 12/ 2023	31/ 12/ 2022
Órgão da Adm	Conselho da Administração			
Nº Membros (Média)	7,00	7,00	7,00	6,92
Nº Membros Remunerados (Média)	7,00	7,00	7,00	6,92
Membros				
Janeiro	7,00	7,00	7,00	7,00
Fevereiro	7,00	7,00	7,00	7,00
Março	7,00	7,00	7,00	7,00
Abril	7,00	7,00	7,00	7,00
Maio	7,00	7,00	7,00	7,00
Junho	7,00	7,00	7,00	7,00
Julho	7,00	7,00	7,00	7,00
Agosto	7,00	7,00	7,00	7,00
Setembro	7,00	7,00	7,00	7,00
Outubro	7,00	7,00	7,00	6,00
Novembro	7,00	7,00	7,00	7,00
Dezembro	7,00	7,00	7,00	7,00
Membros Remunerados				
Janeiro	7,00	7,00	7,00	7,00
Fevereiro	7,00	7,00	7,00	7,00
Março	7,00	7,00	7,00	7,00
Abril	7,00	7,00	7,00	7,00
Maio	7,00	7,00	7,00	7,00
Junho	7,00	7,00	7,00	7,00
Julho	7,00	7,00	7,00	7,00
Agosto	7,00	7,00	7,00	7,00
Setembro	7,00	7,00	7,00	7,00
Outubro	7,00	7,00	7,00	6,00
Novembro	7,00	7,00	7,00	7,00
Dezembro	7,00	7,00	7,00	7,00

8.20 Outras informações relevantes

Exercício Social Final	31/ 12/ 2025	31/ 12/ 2024	31/ 12/ 2023	31/ 12/ 2022
Órgão da Adm	Diretoria Estatuária			
Nº Membros (Média)	4,00	4,00	4,33	4,92
Nº Membros Remunerados (Média)	4,00	4,00	4,33	4,92
Membros				
Janeiro	4,00	4,00	5,00	5,00
Fevereiro	4,00	4,00	5,00	5,00
Março	4,00	4,00	5,00	5,00
Abril	4,00	4,00	5,00	4,00
Mai	4,00	4,00	4,00	5,00
Junho	4,00	4,00	4,00	5,00
Julho	4,00	4,00	4,00	5,00
Agosto	4,00	4,00	4,00	5,00
Setembro	4,00	4,00	4,00	5,00
Outubro	4,00	4,00	4,00	5,00
Novembro	4,00	4,00	4,00	5,00
Dezembro	4,00	4,00	4,00	5,00
Membros Remunerados				
Janeiro	4,00	4,00	5,00	5,00
Fevereiro	4,00	4,00	5,00	5,00
Março	4,00	4,00	5,00	5,00
Abril	4,00	4,00	5,00	4,00
Mai	4,00	4,00	4,00	5,00
Junho	4,00	4,00	4,00	5,00
Julho	4,00	4,00	4,00	5,00
Agosto	4,00	4,00	4,00	5,00
Setembro	4,00	4,00	4,00	5,00
Outubro	4,00	4,00	4,00	5,00
Novembro	4,00	4,00	4,00	5,00
Dezembro	4,00	4,00	4,00	5,00

Nos últimos 3 (três) exercícios sociais e no exercício social corrente não possuíamos Conselho Fiscal instalado.

Informações adicionais ao item 8.4

Informações adicionais ao item 8.4 A Companhia esclarece que, até o fim do exercício social encerrado em 2022, a Companhia possuía um programa de Phantom Shares, aprovado em Assembleia Geral realizada em 30 de abril de 2021, que, todavia, não possuía administradores como beneficiários nos três últimos exercícios sociais.

Informações adicionais ao item 8.11

8.20 Outras informações relevantes

A Companhia esclarece que, nos termos do Primeiro Programa, do Primeiro Programa Ajustado e do Terceiro Programa, a Companhia poderá, uma vez passado o prazo de carência, entregar ações aos Beneficiários ou o seu valor equivalente em dinheiro. Nos exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2023, 2022 e 2021, uma vez que a Companhia não possuía ações em tesouraria, a Companhia optou por realizar o pagamento previsto nos referidos Programas em dinheiro, de acordo com os procedimentos previstos nos referidos Programas, de forma que não foram entregues aos Beneficiários quaisquer ações de emissão da Companhia, sendo as informações previstas no item 8.11 as ações às quais os Beneficiários fariam jus caso as tivessem recebido em forma de ações.

9.1/9.2 Identificação e Remuneração

Código CVM do Auditor	004715		
Razão Social	Tipo Auditor	CPF/CNPJ	
ERNST & YOUNG AUDITORES INDEPENDENTES S/S Ltda	Juridica	61.366.936/0001-25	
Data de contratação do serviço	Data de início da prestação de serviço		
10/02/2017	10/02/2017		
Descrição dos serviços prestados			
<p>Serviços profissionais de (i) auditoria das demonstrações financeiras individuais e consolidadas referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023 e 2022, preparada de acordo com as normas internacionais de contabilidade – International Financial Reporting Standards (“IFRS”) emitidas pelo International Accounting Standards Board (“IASB”); (ii) revisão das informações trimestrais individuais e consolidadas referentes aos períodos findos/a findar em 31 de março, 30 de junho e 30 de setembro de 2023 e 2022, elaboradas de acordo com a NBC TG 21 - Demonstração Intermediária e com a norma internacional de relatório financeiro IAS 34 -- Interim Financial Reporting, emitida pelo International Accounting Standards Board (“IASB”); e (iii) procedimentos pré-acordados em conexão com a oferta pública inicial de ações da Companhia.</p>			
Montante total da remuneração dos auditores independentes, segregada por serviços, no último exercício social			
No exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2023, os auditores independentes receberam honorários que totalizaram o valor de R\$ 593.041,70			
Justificativa da substituição			
Não aplicável, pois não houve substituição de auditor.			
Razão apresentada pelo auditor em caso da discordância da justificativa			
Não aplicável, pois não houve substituição de auditor.			

.....

9.3 Independência e conflito de interesses dos auditores

9.3. Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes

Independência e conflito de interesses dos auditores

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia, ou pessoas de seu grupo econômico, declara que não contratou auditores, ou pessoas a eles ligadas, para prestar outros serviços além da auditoria descrita nos itens 9.1/9.2 acima.

9.4 Outras informações relevantes

9.4. Outras informações relevantes

O Conselho de Administração, observados os procedimentos e análises internas é responsável por escolher os auditores independentes, os quais deverão ser uma das quatro maiores empresas internacionais de auditoria.

Ainda, a Companhia informa que não há nenhuma outra remuneração a ser paga aos auditores independentes contratados além da remuneração pelos serviços descritos no item 9.1/9.2 deste Formulário de Referência.

10.1A Descrição dos recursos humanos

Quantidade de empregados por declaração de gênero

	Feminino	Masculino	Não binário	Outros	Preferê não responder
Liderança	121	160	1	0	0
Não-liderança	858	593	2	2	0
TOTAL = 1.737	979	753	3	2	0

Quantidade de empregados por declaração de cor ou raça

	Amarelo	Branco	Preto	Pardo	Indígena	Outros	Preferê não responder
Liderança	6	206	15	40	0	0	15
Não-liderança	23	813	142	449	6	0	22
TOTAL = 1.737	29	1019	157	489	6	0	37

Quantidade de empregados por posição e faixa etária

	Abaixo de 30 anos	De 30 a 50 anos	Acima de 50 anos
Liderança	24	248	10
Não-liderança	555	865	35
TOTAL = 1.737	579	1113	45

Quantidade de empregados - Pessoas com Deficiência

	Pessoa com Deficiência	Pessoa sem Deficiência	Preferê não responder
Liderança	4	278	0
Não-liderança	50	1405	0
TOTAL = 1.737	54	1683	0

Quantidade de empregados por posição e localização geográfica

	Norte	Nordeste	Centro-Oeste	Sudeste	Sul	Exterior
Liderança	1	11	2	236	19	13
Não-liderança	8	71	18	1286	56	16
TOTAL = 1.737	9	82	20	1522	75	29

Quantidade de empregados por localização geográfica e declaração de gênero

	Feminino	Masculino	Não binário	Outros	Preferê não responder
Norte	6	3	0	0	0
Nordeste	33	49	0	0	0
Centro-Oeste	10	10	0	0	0
Sudeste	890	627	3	2	0
Sul	31	44	0	0	0
Exterior	9	20	0	0	0
TOTAL = 1.737	979	753	3	2	0

Quantidade de empregados por localização geográfica e declaração de cor ou raça

	Amarelo	Branco	Preto	Pardo	Indígena	Outros	Prefero não responder
Norte	0	3	1	4	0	0	1
Nordeste	0	36	13	33	0	0	0
Centro-Oeste	0	9	4	7	0	0	0
Sudeste	29	911	136	434	5	0	7
Sul	0	60	3	11	1	0	0
Exterior	0	0	0	0	0	0	29
TOTAL = 1.737	29	1019	157	489	6	0	37

Quantidade de empregados por localização geográfica e faixa etária

	Abaixo de 30 anos	De 30 a 50 anos	Acima de 50 anos
Norte	4	5	0
Nordeste	41	41	0
Centro-Oeste	11	8	1
Sudeste	501	978	43
Sul	20	55	0
Exterior	2	26	1
TOTAL = 1.737	579	1113	45

10.1 Descrição dos recursos humanos

10.1. Descrição dos Recursos Humanos

B. número de terceirizados (total e por grupos, com base na atividade desempenhada e na localização geográfica)

	Segurança Patrimonial	Medicina e Segurança do Trabalho	Total
São Paulo	8	7	15

C. Índice de rotatividade

A Companhia redimensionou sua estrutura para se adequar ao nível de demanda, adicionalmente investiu em projetos de eficiência, como discador automático, e componentes tecnológicos que reduziram a necessidade do capital humano, refletindo no aumento das taxas de desligamento involuntário conforme quadros abaixo

Tecnologia, Data Science, Comercial e Backoffice	2023	2022
Voluntário	7,67%	12,71%
Involuntário	19,14%	9,81%
Total	26,81%	22,53%

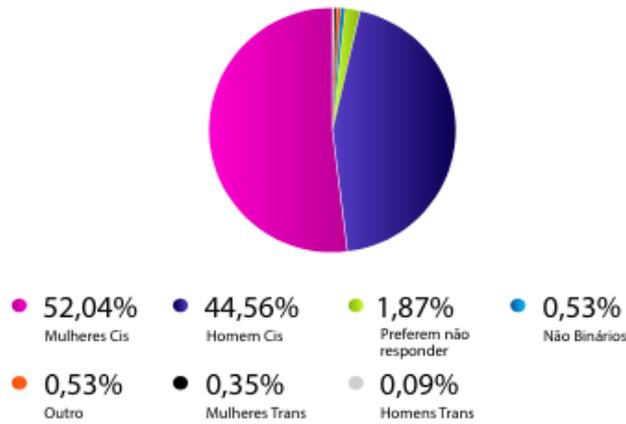
Operação	2023	2022
Voluntário	6,09%	10,02%
Involuntário	58,91%	47,45%
Total	65,00%	57,47%

10.2 Alterações relevantes

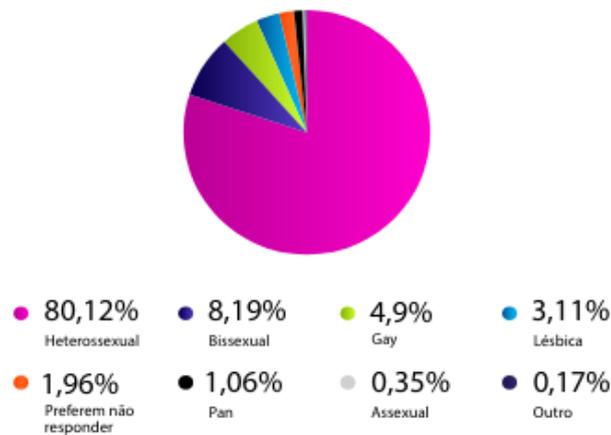
10.2. Comentar qualquer alteração relevante ocorrida com relação aos números divulgados no item 10.1 acima

Conforme publicado em nosso relatório anual de sustentabilidade (pag 47) disponibilizado nos sites da CVM e ri.clear.sale, a companhia divulga seus dados de diversidade não requeridos no item 10.1(d):

Identidade de Gênero



Orientação Afetivo Sexual



10.3 Políticas e práticas de remuneração dos empregados

10.3 – Descrição da política de remuneração dos empregados

(a) política de salários e remuneração variável;

Nossa política de salários e remuneração variável foi elaborada com o apoio de consultorias especializadas em remuneração (SG Comp e How 2pay) visando estabelecer elementos de incentivo a progressão de carreira e alinhamento com o cenário competitivo externo.

Anualmente revisamos nossa tabela salarial a partir de análise de pesquisa de mercado fornecida pela Willis Towers Watson considerando empresas de porte e segmento semelhantes além daquelas onde competimos por mão de obra.

Todas as faixas salariais estão considerando o posicionamento estratégico em relação ao mercado competitivo desejado para cada grupo de cargos.

A amplitude das faixas salariais, ou seja, a diferença percentual entre o máximo e o mínimo, se dá em 70% para cargos de diretores e acima, e 50% para gerentes e abaixo, seguindo prática de mercado com exceção dos cargos de isonomia, nos quais utilizamos pontos salariais fixos.

As progressões nas faixas salariais se dão de três formas: aumentos anuais decorrentes de acordos sindicais na data base da categoria, aumentos por mérito (crescimento horizontal) e aumentos por promoção (crescimento vertical).

O percentual atribuído em aumentos por mérito e promoção seguem as regras que consideram o posicionamento na faixa na função atual e futura e o resultado da avaliação de desempenho além de percentual total de incremento da massa salarial, o que visa conciliar a meritocracia à salubridade financeira da Companhia.

Os aumentos que eventualmente excederem os percentuais estipulados na política, devem ser aprovados por meio de um processo de escalonamento dentro da área de Pessoas e validado pelo gestor imediato do profissional promovido, que inclui a análise de viabilidade orçamentária.

Nossas políticas salariais estão todas disponíveis a todos nossos colaboradores em nossos canais de comunicação.

Para os times comerciais e de operação aplica-se a remuneração variável, a qual tem componentes mensais, trimestrais, semestrais e anuais com base em metas previamente definidas e comunicadas.

(b) política de benefícios;

Nossa política de benefícios tem como objetivo garantir o cuidado com nossos colaboradores e seus familiares através de um pacote competitivo para atrair e reter talentos. Os benefícios são compostos por: plano de saúde, plano odontológico vale refeição ou vale alimentação, auxílio creche para crianças até 5 anos, seguro de vida em grupo, GymPass, convênio com Sesc, cartão multibenefício Alelo, aulas de teatro, política de subsídio educacional, programas de qualidade de vida e palestras para desenvolvimento pessoal e profissional.

Alguns destes benefícios são opcionais e requerem a coparticipação ou custeio integral por parte do colaborador.

10.3 Políticas e práticas de remuneração dos empregados

(c) características dos planos de remuneração baseados em ações dos empregados não administradores, identificando:

Os planos de remuneração baseados em ações dos empregados não-administradores são os mesmos descritos no item 8.4 deste Formulário de Referência.

i. grupos de beneficiários

A seleção dos Indicados e a definição da quantidade de Ações a que cada um terá direito serão realizadas, a exclusivo critério do Conselho de Administração, por indicação do Comitê Gestor, tendo em conta Avaliação Qualitativa de Desempenho e Potencial de Contribuição Futura do Indicado para a Companhia, sempre no melhor interesse da Companhia, conforme "Plano 4" indicado no item 8.4 deste Formulário de Referência.

ii. condições para exercício

Não aplicável, pois o plano não contempla opções de ações a serem exercidas, apenas ações restritas que serão entregues aos participantes nos termos e condições estabelecidos no plano, conforme indicado no item 8.4 deste Formulário de Referência.

iii. preços de exercício

Não aplicável, pois o plano não contempla opções de ações a serem exercidas, apenas ações restritas que serão entregues aos participantes nos termos e condições estabelecidos no plano, conforme indicado no item 8.4 deste Formulário de Referência.

iv. prazos de exercício

Não aplicável, pois o plano não contempla opções de ações a serem exercidas, apenas ações restritas que serão entregues aos participantes nos termos e condições estabelecidos no plano, conforme indicado no item 8.4 deste Formulário de Referência.

v. quantidade de ações comprometidas pelo plano

O número máximo de ações abrangidas pelo Terceiro Programa é 3.382.669 (três milhões trezentos e oitenta e dois mil seiscentas e sessenta e nove) Ações, que representa 1,8% do capital social da Companhia na data de sua aprovação, sendo que tal limite não abrange programas de incentivo de longo prazo anteriormente lançados pela Companhia.

A Companhia ainda não emitiu ações para os Beneficiários no contexto do Terceiro Programa.

(d) razão entre (i) a maior remuneração individual (considerando a composição da remuneração com todos os itens descritos no campo 8.2.d) reconhecida no resultado do emissor no último exercício social, incluindo a remuneração de administrador estatutário, se for o caso; e (ii) a mediana da remuneração individual dos empregados do emissor no Brasil, desconsiderando-se a maior remuneração individual, conforme reconhecida em seu resultado no último exercício social

10.3 Políticas e práticas de remuneração dos empregados

Para o cálculo da razão, foi considerada a maior remuneração individual reconhecida no resultado do último exercício social, conforme item 8.2.d, dividido pela mediana da remuneração individual dos empregados no Brasil:

	Remuneração Fixa	Remuneração Total*
<i>Maior remuneração individual</i>	1.442.449,44	2.812.128,00
<i>Mediana da remuneração</i>	58.985,38	103.202,42
Razão	24,45x	27,5x

* Remuneração Total: Considera remuneração fixa, remuneração variável, PLR/bônus e incentivos de longo prazo. Não considera benefícios, pois não é possível quantificar os benefícios para todos os empregados.

Conforme observado na tabela acima, quando considerada apenas a remuneração fixa, temos uma razão de 24,45x, porém quando incluímos a remuneração variável, PLR/Bônus e incentivos de longo prazo, a razão passa para 27,5x vezes, por conta de um maior foco da ClearSale na parcela da remuneração variável, conforme exemplificado nas práticas de remuneração do item 8.1.

10.3(d) Políticas e práticas de remuneração dos empregados

Maior Remuneração Individual	Mediana da Remuneração Individual	Razão entre as Remunerações
2.812.128,00	103.202,42	27,25

Esclarecimento

10.4 Relações entre emissor e sindicatos

10.4. Descrever as relações entre o emissor e sindicatos, indicando se houve paralisações e greves nos 3 últimos exercícios sociais

Histórico Situação Sindical

SEPROSP x SINDPD

A categoria TI (SINDPD X SEPROSP) que abarca diversas áreas administrativas da Companhia estava há quase três anos sem convenção coletiva. Em Dezembro de 2021, foram celebradas as convenções para regularizar os anos de 2020, 2021, 2022 e também já foi homologado referente ao ano de 2023.

Convenção Coletiva 2022

Aprovado em Assembleia Geral (06/12/2021), foi celebrado acordo para solução dos reajustes retroativos referente aos anos de 2020, 2021 e também para o ano de 2022 e 2023, com a desistência conjunta, mantendo as cláusulas sociais sem alterações e pré-fixando as cláusulas econômicas pelo INPC dos respectivos anos dando previsibilidade para o setor de Tecnologia da Informação.

Acordos Coletivos PLR/Outros (CLEAR SALE S.A.)

Anualmente, a ClearSale necessita do SINDPD para homologação de acordos coletivos de trabalho como: PLR, Jornadas/Horários e entre outros.

Nos três últimos anos não houve greve; a última greve desse sindicato foi em 2018.

SINTELMARK x SINTRATEL

O Sintelmark (Sindicato das empresas) – segmento operações, comercial e treinamento corporativo (ClearSale – filial).

Sintratel (Sindicato laboral) – segmento operações, comercial e treinamento corporativo (Clear Sale filial).

Não há dissídio coletivo nessa categoria. Anualmente são negociadas as cláusulas da Convenção Coletiva de Trabalho. As empresas têm respaldo do Sintelmark para suporte e negociação de Convenções Coletivas e Acordos Coletivos de Trabalho.

Não há greve nesse sindicato.

10.4 Relações entre emissor e sindicatos

Convenção Coletiva 2022

Após as negociações entre Sintratel e Sintelmark a convenção coletiva de trabalho foi aprovada na Assembleia e documento disponibilizado em 04/2022.

Como já houve uma antecipação salarial, a Clearsale está isenta de qualquer pagamento.

Acordos Coletivos PLR/Outros (CLEAR SALE S.A.)

Anualmente, a ClearSale necessita do SINTRATEL para homologação de acordos coletivos de trabalho como: PLR, Banco de Horas, Esca

10.5 Outras informações relevantes

10.5. Fornecer outras informações que o emissor julgue relevantes

Não há outras informações que a Companhia julgue relevantes em relação a esta Seção 10 que não tenham sido divulgadas nos demais itens deste Formulário de Referência

11.1 Regras, políticas e práticas

11.1 – Descrição das regras, políticas e práticas do emissor quanto à realização de transações com partes relacionadas

Em 26 de maio de 2021, nosso Conselho de Administração aprovou a nossa Política de Transações com Partes Relacionadas ("Política de Transações com Partes Relacionadas").

A nossa Política tem por objetivo de atender às exigências da legislação vigente, em especial ao dever de transparência e lealdade dos Administradores e dos Colaboradores, exigindo que os interesses da Companhia sempre se sobreponham aos interesses pessoais dos seus tomadores de decisão.

Nos termos de nossa Política de Transações com Partes Relacionadas, as transações com Partes Relacionadas devem ser realizadas nas bases nas seguintes premissas: (i) as operações sejam negociadas e celebradas em Condições Compatíveis com o Mercado, inclusive quanto aos limites de taxas de juros, carência, prazos, garantias requeridas e critérios para classificação; (ii) observem as normas e critérios de contratação que a Companhia utiliza para selecionar prestadores de serviços e fornecedores; (iii) a área competente pela transação busque ao menos uma alternativa de mercado, isto é, com um terceiro independente, para realização da transação; (iv) estejam fundamentadas por motivos razoáveis do ponto de vista econômico e estratégico, representando a melhor alternativa para a Companhia dentre as existentes no mercado; e (v) observem as normas legais e demais diretrizes da Companhia, a exemplo do Código de Conduta.

Prevedemos também que os membros da Administração, em situação de potencial conflito de interesses (com Partes Relacionadas ou não) devem se ausentar de tais discussões, bem como se abster de votar no respectivo processo decisório. A aprovação da Diretoria Executiva ou do Conselho de Administração, quando for o caso, deverá ocorrer por meio de voto favorável de seus membros, não considerados aqueles membros envolvidos na transação. Não obstante os Administradores envolvidos poderão participar parcialmente da discussão, visando proporcionar mais informações sobre a Transação com Partes Relacionadas e as próprias Partes Relacionadas envolvidas. Nesse caso, de qualquer forma, tais Administradores deverão se ausentar do processo de votação da matéria.

Anualmente, Administradores e os colaboradores que se já se enquadrem como Partes relacionadas, devem assinar uma declaração, atestando a observância do disposto na nossa Política e confirmando e que não estão envolvidos em nenhuma transação vigente que seja conflitante com os interesses da Companhia.

As Transações com Partes Relacionadas que envolvam Colaboradores da Companhia, cujos valores sejam iguais ou inferiores a R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), no período de um ano, oriundas de um único contrato ou de contratos sucessivos com o mesmo fim, devem

11.1 Regras, políticas e práticas

ser previamente submetidas e aprovadas pelo líder imediato do Colaborador envolvido (exigido que o aprovador seja no mínimo um gerente)

As Transações com Partes Relacionadas que envolvam Colaboradores da Companhia, cujos valores sejam superiores a R\$5.000,00 (cinco mil reais), no período de um ano, oriundas de um único contrato ou de contratos sucessivos com o mesmo fim, devem ser previamente submetidas ao Comitê de Auditoria, que irá analisar tais transações e emitir relatório, de caráter não vinculante, acerca da operação a ser contratada. Após a emissão do relatório do Comitê de Auditoria, estas transações que envolvam Colaboradores da Companhia deverão ser aprovadas pela Diretoria Executiva da Companhia de forma colegiada.

As Transações com Partes Relacionadas, quaisquer que sejam seus valores, e que envolvam acionistas da Companhia, membros da Diretoria Executiva e/ou do Conselho de Administração, deverão ser previamente submetidas ao Comitê de Auditoria, que irá analisar tais transações e emitir relatório, de caráter não vinculante, acerca da operação a ser contratada. Após a emissão do relatório do Comitê de Auditoria, estas transações deverão ser aprovadas pelo Conselho de Administração

A íntegra da nossa Política de Transações com Partes Relacionadas poderá ser obtida no nosso site de relações com investidores ri.clear.sale, bem como no site da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br), na categoria Política de Transações entre Partes Relacionadas.

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
Clearsale LLC	01/01/2022	0,00	0	0	2 anos. Se não houver rescisão, haverá renovação automática por períodos sucessivos	0
Relação com o emissor	Controlada do emissor					
Objeto contrato	Compartilhamento de despesas referente aos profissionais alocados na folha de pagamento da empresa holding Clear Sale SA e alocados via compartilhamento de despesas e custos para a empresa subsidiária Clear Sale LLC. Alocação de mão-de-obra da Clearsale S.A. para a realização de serviços para a Clearsale LLC. As partes desejam e concordam em combinar os seus recursos, conhecimentos e experiência para participarem conjuntamente no desenvolvimento do grupo Clearsale a nível internacional					
Garantia e seguros	N/A					
Rescisão ou extinção	Por qualquer parte desde que comunique por escrito com antecedência mínima de 30 dias					
Natureza e razão para a operação	Compartilhamento de despesas referente aos profissionais alocados na folha de pagamento da empresa holding Clear Sale SA e alocados via compartilhamento de despesas e custos para a empresa subsidiária Clear Sale LLC. Alocação de mão-de-obra da Clearsale S.A. para a realização de serviços para a Clearsale LLC. As partes desejam e concordam em combinar os seus recursos, conhecimentos e experiência para participarem conjuntamente no desenvolvimento do grupo Clearsale a nível internacional.					
Posição contratual do emissor	Credor					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
E-Confy Pesquisas de Mercado	07/05/2021	0,00	0	0	5 anos a partir da assinatura	0
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Contrato de parceria para compartilhamento de dados e informações gerados pelos negócios ClearSale; elaboração de relatórios estatísticos de mercado pela E-Confy a partir dos dados da ClearSale; utilização das validações obtidas pela E-Confy como uma das ferramentas de prevenção de fraude utilizadas pela ClearSale; acesso à ClearSale dos relatórios estatísticos de mercado pela E-Confy					
Garantia e seguros	Cada uma das partes garantiu à outra que: (i) é uma entidade regularmente constituída; (ii) detém todas as permissões, licenças, aprovações e autorizações necessárias operar; (iii) tem a capacidade e legitimidade para celebrar o contrato e cumprir com as obrigações por ela assumidas, inexistindo qualquer impedimento legal ou contratual; (iv) o contrato é uma obrigação válida e vinculativa; (v) a celebração e a execução do contrato não constituem qualquer conflito com relação a: (a) seus documentos constitutivos; (b) qualquer acordo ou instrumento do qual a parte seja parte; ou (c) qualquer legislação aplicável; (vi) não há contra si quaisquer ações, processos, infrações ou investigações iniciadas que possam resultar em efeito materialmente adverso na habilidade da de executar suas obrigações previstas no contrato; (vii) todas as suas atividades de tratamento de dados estão em conformidade com as leis de proteção de dados pessoais, especialmente a LGPD.					
Rescisão ou extinção	Qualquer das partes poderá terminar o contrato antecipadamente, mediante envio de comunicação escrita à outra parte, nas hipóteses: (a) descontinuidade de descumprimento de obrigação relevante de outra parte, não sanado ao longo de 60 dias e (b) falência, recuperação judicial ou extrajudicial de uma das partes.					
Natureza e razão para a operação	Parceria para compartilhamento de dados e informações gerados pelos negócios ClearSale; elaboração de relatórios estatísticos de mercado pela E-Confy a partir dos dados da ClearSale; utilização das validações obtidas pela E-Confy como uma das ferramentas de prevenção de fraude utilizadas pela ClearSale; acesso à ClearSale dos relatórios estatísticos de mercado pela E-Confy.					
Posição contratual do emissor	Outra					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
E-Confy Pesquisas de Mercado	26/11/2021	0,00	0	0	12 meses. Caso não haja manifestação em contrário, será prorrogado automaticamente pelo mesmo período subsequentemente	0
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Prestação de serviços pela Clear Sale à E-Confy Pesquisas de Mercados Ltda. O contrato tem como objeto a disponibilização, a título oneroso, da Solução Business Trust, pela CLEAR SALE à CONTRATANTE, conforme Proposta Comercial, conforme suas condições, englobando: (i) licença de uso intransferível, não exclusiva e em quantidade ilimitada, pelo prazo deste Contrato, do Software na modalidade Software as a Service (Saas); (ii) prestação de serviços de suporte técnico as referidas licenças e (iii) proteção de dados pessoais					
Garantia e seguros	CLEAR SALE se obriga a: (i) executar a solução objeto do Contrato através de empregados registrados e/ou profissionais legalmente contratados, com qualificação técnica e habilidades adequadas; (ii) realizar o objeto do Contrato, em conformidade com as especificações técnicas e padrões acordados com a CONTRATANTE neste Contrato e em cada Anexo; (iii) executar o objeto deste Contrato conforme a legislação brasileira vigente e aplicável; (iv) emitir os competentes documentos fiscais e recolher todos os tributos e encargos incidentes sobre as notas fiscais emitidas e (v) A CLEAR SALE se compromete					
Rescisão ou extinção	A qualquer momento e independentemente de motivação, a contratante poderá rescindir o contrato, mediante notificação escrita à outra parte, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, observadas a multa por investimento. Constituirá motivo para rescisão imediata do contrato pela parte inocente, independentemente de aviso prévio e/ou interpelação judicial, a ocorrência de qualquer das seguintes situações: (i) Inobservância, descumprimento ou cumprimento irregular de qualquer das cláusulas do contrato, em especial quanto às obrigações de preservação da propriedade intelectual e confidencialidade; e (ii) pedido ou instauração de processo de recuperação judicial ou extrajudicial, pedido ou decretação de falência ou insolvência de qualquer uma das partes. A ClearSale se reserva o direito de suspender sem notificação prévia a solução contratada quando ficar caracterizada infração contratual pelo uso indevido pela contratante das informações/dados obtidos através da Solução Business Trust.					
Natureza e razão para a operação	Fornecer a solução da clear sale à título oneroso, servindo a mesma como um subsídio diretamente para a E-confy, no cadastro dos clientes no app Vipy .					
Posição contratual do emissor	Credor					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
E-confy Pesquisas de Mercado Ltda.	20/12/2022	0,00	0	0	Prazo de vigência por 12 meses a contar de 03/06/2022	0
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Memorando de entendimento (MOU) para teste da plataforma Data Trust					
Garantia e seguros	N/A					
Rescisão ou extinção	N/A					
Natureza e razão para a operação	Teste da plataforma					
Posição contratual do emissor	Outra					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
Fundação CPQD e T Group Serviços Online e Participações LTDA.	16/11/2023	0,00	0	0	12 meses	0
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Memorando de entendimento (MOU) para manter entendimentos sobre a criação de um programa de cooperação mútua para iniciarem o ecossistema de identidade digital do varejo brasileiro. O ecossistema terá como infraestrutura a plataforma iD do CPQD, que funciona como uma plataforma de identidade digital descentralizada para a criação, verificação e gestão de credenciais verificáveis. As credenciais verificáveis serão emitidas a partir do data lake da ClearSale e compartilhadas na jornada online com o consentimento do próprio usuário, que pode gerenciar seus dados e credenciais a partir de uma carteira digital (wallet), implementada através do aplicativo Confi e acessada pelos usuários do varejo onlin					
Garantia e seguros	N/A					
Rescisão ou extinção	Não poderá ser rescindido durante sua vigência.					
Natureza e razão para a operação	Parceria					
Posição contratual do emissor	Outra					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
Greg Tecnologia e Inteligencia Ltda	10/11/2023	35.000,00	0	0	Renovação automática por períodos sucessivos de 1 ano.	1,0%
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Contrato de licenciamento para utilização dos módulos News, Mural, Gestão de Eventos e Ts, Biblioteca de Arquivos, Lean Portfólio & OKRs, Pesquisa, LMS e Organograma, para exclusivo uso interno, não podendo ser distribuído, sublicenciado, transferido ou utilizado por terceiros					
Garantia e seguros	As partes garantiram que:(i) São existentes e estão em conformidade com as leis do país onde operam, com pleno direito, poder e autoridade para celebrar e executar o contrato de licenciamento e para conceder todos os direitos, poderes e autoridades lá concedidos; (ii) têm o poder e autoridade necessários para cumprir com as obrigações estabelecidas no contrato e em quaisquer documentos ou decorrentes deste, e não há impedimento legal ou contratual para a prestação dos serv. previstos; (iii) a execução, entrega e desempenho do contrato não conflitam, infringem ou violam qualquer outro contrato do qual cada parte seja parte ou seus documentos societários ou contrato de licenciamento em execução e (iv) deverão cumprir toda a legislação aplicável, termos de conduta e regulamentos de qualquer autoridade federal, estadual ou outra autoridade governamental. A licenciadora garantiu que a utilização das marcas e do software não representa qualquer violação à propriedade intelectual de terceiros					
Rescisão ou extinção	Inadimplemento ou violação material					
Natureza e razão para a operação	Licenciamento para utilização dos módulos contratados nas interações com colaboradores					
Posição contratual do emissor	Devedor					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
Maria do Carmo da Silva Back	01/05/2022	0,00	0	0	Duração de 12 meses, podendo ser prorrogado automaticamente, desde que não seja renunciado expressamente.	0
Relação com o emissor	Parente próximo de pessoa chave da Companhia					
Objeto contrato	Prestação de serviços de advocacia trabalhista nas áreas consultiva e contenciosa					
Garantia e seguros	N/A					
Rescisão ou extinção	Por livre acordo entre as partes					
Natureza e razão para a operação	Prestação de serviços, contratados junto a profissional com expertise e reputação na área de atuação					
Posição contratual do emissor	Devedor					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
Orys Soluções e Consultoria Ltda.	07/11/2023	634.378,89	0	0	24 meses	1,0
Relação com o emissor	Um dos sócios da empresa Orys é cônjuge da Coordenadora da área de Governança da Emissora.					
Objeto contrato	Contrato de Prestação de Serviços de Mapeamento de Dados. Constitui objeto do contrato a prestação, pela Orys à Clear Sale, dos serviços técnicos indicados na(s) Proposta(s) Comercial(is)/Técnica(s). A proposta contempla Software (Intelligent Data Management Cloud - 60 Informatica Processing Unit per consecutive month) e desenvolvimento de projetos (Projeto Escopo Fechado - Catálogo, Glossário e Linhagem + Instalação e Configuração de até 2 (dois) ambientes IDMC + Workshop de Treinamento (Data Owner, Data Manager, Business Data Steward))					
Garantia e seguros	As partes declararam que empregam todos os esforços de mercado para garantir a segurança de seus sistemas na guarda de dados, entre eles as diretrizes sobre padrões de segurança estabelecidas no Decreto nº 8.771/16 e Lei nº 13.709/18, tais como: (a) utilização de métodos padrões e de mercado para criptografar e anonimizar os dados coletados, assim como formas padrões de encriptação; (b) emprego de softwares de alta tecnologia para proteção contra acesso não autorizado aos sistema; (c) acesso possibilitado aos locais onde são armazenadas as informações apenas às pessoas previamente autorizadas, comprometidas a manter tais informações em sigilo absoluto, o qual, se inobservado, acarretará responsabilidade civil e as consequências de uma medida judicial nos moldes da lei; (d) utilização de mecanismos de autenticação de acesso aos registros capazes de individualizar o responsável pelo tratamento dos registros, conforme artigo 13 do Decreto n. 8.771/16 e a Lei nº 13.709/18					
Rescisão ou extinção	A partes poderão rescindir o contrato a qualquer momento, sem quaisquer ônus nem encargos, mediante envio prévio de comunicação por correspondência com aviso de recebimento, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias.					
Natureza e razão para a operação	Fornecimento de serviços.					
Posição contratual do emissor	Devedor					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
T Group Serviços Online e Participações Ltda "Confi"	30/09/2022	0,00	0	0	indeterminado	0
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Contrato de parceria comercial para utilização pela ClearSale da ferramenta de confirmação de operações "autosserviço" da Confi; difusão da marca Confi no contexto da redução de custos e fricção associados à prevenção de fraudes; e cessão pela ClearSale, à Confi, de pessoal qualificado para a manutenção da ferramenta de confirmação de operações					
Garantia e seguros	Para fins de execução do contrato, as partes se comprometeram, a tratar os dados pessoais de acordo com todas as Leis e Regulamentos de Proteção de Dados aplicáveis, inclusive as que entrarem em vigor após a assinatura do contrato, garantindo, especialmente, que todo Tratamento esteja devidamente justificado em uma das bases legais estabelecidas pela LGPD.					
Rescisão ou extinção	Imotivadamente, mediante aviso prévio de 90 dias; pela parte prejudicada na hipótese de descumprimento das obrigações ou caso seja verificado evento de força maior que comprovadamente impeça o cumprimento das obrigações					
Natureza e razão para a operação	Parceria comercial para utilização pela ClearSale da ferramenta de confirmação de operações "autosserviço" da Confi; difusão da marca Confi no contexto da redução de custos e fricção associados à prevenção de fraudes; e cessão pela ClearSale, à Confi, de pessoal qualificado para a manutenção da ferramenta de confirmação de operações.					
Posição contratual do emissor	Devedor					

11.2 Transações com partes relacionadas

Parte relacionada	Data transação	Montante envolvido Real	Saldo existente	Montante Real	Duração	Taxa de juros cobrados
Tgroup Serviços Online e Participações Ltda (Confi Neotrust)	04/03/2024	0,00	0	0	De 08/11/23 a conclusão do objeto	0
Relação com o emissor	Controlada de acionista					
Objeto contrato	Regulamento das condições de parceria entre as partes. A Confi Neotrust disponibilizou acesso à plataforma do seu produto "BLACK HORA A HORA", em todas as suas apresentações e etapas, para uso interno da Clear Sale e dados de fraudes ocorridas durante o período da black friday, na página da web "Hora a Hora", em troca da divulgação da plataforma em canais de comunicação da Clear Sale					
Garantia e seguros	As partes garantiram que: (i) São sociedades legalmente existentes segundo a lei brasileira, estão credenciadas para exercer o ramo da sua atividade e estão em situação regular, possuindo, em seu nome, todas as licenças, aprovações, certificados, permissões e autorizações estaduais, federais e municipais, exigidos por lei para atender ao acordado entre elas no contrato; (ii) estão em dia com todas as suas obrigações, notadamente com aquelas de natureza fiscal, previdenciária e trabalhista, bem como, têm capacidade técnica, operacional, logística, comercial e financeira já instaladas e todas ora suficientes para suportar a finalidade e os efeitos do contrato; (iii) inexistem qualquer restrição administrativa, contratual ou judicial, que se aplique diretamente ao exercício do contrato pela Confi Neotrust e (iv) a Confi Neotrust informaria à Clear Sale, no prazo máximo de 24 hs, acerca de qualquer fato, ato, omissão ou evento que possa de forma material e adversa afetar o contrato.					
Rescisão ou extinção	Aviso prévio por escrito com antecedência mínima de 10 dias corridos.					
Natureza e razão para a operação	Parceria contratual					
Posição contratual do emissor	Outra					

11.2 Itens 'n.' e 'o.'

11.2 Transações com partes relacionadas

n. medidas tomadas para tratar dos conflitos de interesses

Em observância a Política de Transações com Partes Relacionadas da Companhia, a decisão da Companhia e de suas subsidiárias, foram tomadas visando aos interesses e objetivos da Companhia e de todos os acionistas, dando a adequada transparência a toda e qualquer situação de conflito de interesses.

o. demonstração do caráter estritamente comutativo das condições pactuadas ou o pagamento compensatório adequado

Em observância a Política de Transações com Partes Relacionadas da Companhia, foram respeitados o tratamento equitativo, a transparência, a boa fé e a ética aos participantes na transação, sendo permitida a apresentação de suas propostas de negócios dentro das mesmas regras, práticas de mercado, condições e premissas, com deveres e obrigações usualmente acordados com os demais clientes, fornecedores e prestadores de serviços da Companhia, que não sejam partes relacionadas.

11.3 Outras informações relevantes

11.3 – Outras informações relevantes

Na data deste formulário, a companhia não possui informações relevantes que já não foram detalhadas nesta seção do Formulário de Referência

12.1 Informações sobre o capital social

Tipo Capital		Capital Emitido	
Data da autorização ou aprovação	Prazo de integralização	Valor do capital	
27/08/2021		170.156.250,00	
Quantidade de ações ordinárias	Quantidade de ações preferenciais	Quantidade total de ações	
187.926.060	0	187.926.060	

Tipo Capital		Capital Subscrito	
Data da autorização ou aprovação	Prazo de integralização	Valor do capital	
27/08/2021		170.156.250,00	
Quantidade de ações ordinárias	Quantidade de ações preferenciais	Quantidade total de ações	
187.926.060	0	187.926.060	

Tipo Capital		Capital Integralizado	
Data da autorização ou aprovação	Prazo de integralização	Valor do capital	
27/08/2021		170.156.250,00	
Quantidade de ações ordinárias	Quantidade de ações preferenciais	Quantidade total de ações	
187.926.060	0	187.926.060	

Tipo Capital		Capital Autorizado	
Data da autorização ou aprovação	Prazo de integralização	Valor do capital	
25/04/2024		0,00	
Quantidade de ações ordinárias	Quantidade de ações preferenciais	Quantidade total de ações	
225.511.272	0	225.511.272	

12.2 Emissores estrangeiros - Direitos e regras

12.2. Emissores estrangeiros devem descrever os direitos de cada classe e espécie de ação emitida e as regras de seu país de origem e do país em que as ações estejam custodiadas no tocante a:

Não aplicável, tendo em vista que a Companhia não é emissor estrangeiro.

12.3 Outros valores mobiliários emitidos no Brasil

Justificativa para o não preenchimento do quadro:

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não possui outros valores mobiliários que não sejam suas ações e que não tenham vencido ou sido resgatados.

12.4 Número de titulares de valores mobiliários

Justificativa para o não preenchimento do quadro:

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não possui valores mobiliários que não fossem ações.

12.5 Mercados de negociação no Brasil

12.5. Indicar os mercados brasileiros nos quais valores mobiliários do emissor são admitidos à negociação

A Companhia está registrada como emissora de valores mobiliários na categoria "A" junto à Comissão de Valores Mobiliários – CVM, sob o nº 01962-3, desde o dia 30 de julho de 2021, e encontra-se atualmente listada no segmento Novo Mercado de governança corporativa da B3 S.A. – Brasil, Bolsa Balcão ("B3"). As ações ordinárias de emissão da Companhia são negociadas na B3 sob o código "**CLSA3**".

12.6 Negociação em mercados estrangeiros

Justificativa para o não preenchimento do quadro:

Na data deste Formulário de Referência, a Companhia não possui valores mobiliários negociados em mercados estrangeiros.

12.7 Títulos emitidos no exterior

Justificativa para o não preenchimento do quadro:

Não houve títulos emitidos no exterior nos últimos 3 (três) exercícios sociais pela Companhia.

12.8 Destinação de recursos de ofertas públicas

12.8 Caso o emissor tenha feito oferta pública de distribuição de valores mobiliários nos últimos 3 exercícios sociais, indicar:

a) como os recursos resultantes da oferta foram utilizados

Os recursos resultantes da oferta foram utilizados para: (i) aquisição de duas companhias: ChargeBackOps LLC e Beta Learning LTDA; (ii) Investimento em novas tecnologias (iii) Caixa.

b) se houve desvios relevantes entre a aplicação efetiva dos recursos e as propostas de aplicação divulgadas nos prospectos da respectiva distribuição

Não ocorreram desvios relevantes entre a aplicação efetiva dos recursos e as destinações de recursos previstas nas respectivas emissões da Companhia

c) caso tenha havido desvios, as razões para tais desvios

Não aplicável, tendo em vista que não houve desvios.

12.9 Outras informações relevantes

12.9. Outras informações relevantes

Na data deste formulário, a companhia não possui informações relevantes que já não foram detalhadas nesta seção do Formulário de Referência

13.1 Identificação dos Responsáveis pelo Conteúdo do FRE

Nome do responsável pelo conteúdo do formulário	Cargo do responsável	Status	Justificativa
Renan Shigueo Ikemoto	Diretor de Relações com Investidores	Registrado	
EDUARDO FERRAZ DE CAMPOS MONACO	Diretor Presidente	Registrado	

13.1 Declaração do diretor presidente

DECLARAÇÃO

PARA FINS DO ITEM 13 DO FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA

EDUARDO FERRAZ DE CAMPOS MONACO, brasileiro, casado, estatístico, portador da cédula de identidade RG nº 28.447.359, expedida pela SSP/SP, inscrito no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda ("CPF/MF") sob o nº 280.222.938-90, na qualidade de **Diretor Presidente** da **CLEARSALE S.A.**, sociedade por ações, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("CNPJ/MF") sob o nº 03.802.115/0001-98, com sede e foro na cidade de Barueri, estado de São Paulo, na Avenida Marcos Penteado de Ulhoa Rodrigues, nº 939, Torre Jacarandá, 3º Andar, Alphaville, CEP 06460-040, ("Companhia"), para fins do item 13 do formulário de referência da Companhia, declara, na data deste formulário de referência, que:

- (i) reviu o formulário de referência;
- (ii) (ii) todas as informações contidas no formulário atendem ao disposto na Resolução CVM nº 80, em especial aos arts. 15 a 20; e
- (iii) (iii) as informações nele contidas retratam de modo verdadeiro, preciso e completo as atividades da Companhia e dos riscos inerentes às suas atividades.

EDUARDO FERRAZ DE CAMPOS MONACO

Diretor-Presidente

13.1 Declaração do diretor presidente

DECLARAÇÃO

PARA FINS DO ITEM 13 DO FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA

RENAN SHIGUEO IKEMOTO, brasileiro, casado, administrador de empresas, portador da cédula de identidade RG nº 43.720.070, expedida pela SSP/SP, inscrito no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda ("CPF/MF") sob o nº 363.859.898-52, na qualidade de **Diretor de Relações com Investidores** da **CLEARSALE S.A.**, sociedade por ações, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("CNPJ/MF") sob o nº 03.802.115/0001-98, com sede e foro na cidade de Barueri, estado de São Paulo, na Avenida Marcos Penteado de Ulhoa Rodrigues, nº 939, Torre Jacarandá, 3º Andar, Alphaville, CEP 06460-040, ("Companhia"), para fins do item 13 do formulário de referência da Companhia, declara, na data deste formulário de referência, que:

- (i) reviu o formulário de referência;
- (ii) (ii) todas as informações contidas no formulário atendem ao disposto na Resolução CVM nº 80, em especial aos arts. 15 a 20; e
- (iii) (iii) as informações nele contidas retratam de modo verdadeiro, preciso e completo as atividades da Companhia e dos riscos inerentes às suas atividades.

RENAN SHIGUEO IKEMOTO

Diretor de Relações com Investidores

13.1 Declaração do diretor de relações com investidores

DECLARAÇÃO

PARA FINS DO ITEM 13 DO FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA

EDUARDO FERRAZ DE CAMPOS MONACO, brasileiro, casado, estatístico, portador da cédula de identidade RG nº 28.447.359, expedida pela SSP/SP, inscrito no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda ("CPF/MF") sob o nº 280.222.938-90, na qualidade de **Diretor Presidente** da **CLEARSALE S.A.**, sociedade por ações, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("CNPJ/MF") sob o nº 03.802.115/0001-98, com sede e foro na cidade de Barueri, estado de São Paulo, na Avenida Marcos Penteado de Ulhoa Rodrigues, nº 939, Torre Jacarandá, 3º Andar, Alphaville, CEP 06460-040, ("Companhia"), para fins do item 13 do formulário de referência da Companhia, declara, na data deste formulário de referência, que:

- (i) reviu o formulário de referência;
- (ii) (ii) todas as informações contidas no formulário atendem ao disposto na Resolução CVM nº 80, em especial aos arts. 15 a 20; e
- (iii) (iii) as informações nele contidas retratam de modo verdadeiro, preciso e completo as atividades da Companhia e dos riscos inerentes às suas atividades.

EDUARDO FERRAZ DE CAMPOS MONACO

Diretor-Presidente

13.1 Declaração do diretor de relações com investidores

DECLARAÇÃO

PARA FINS DO ITEM 13 DO FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA

RENAN SHIGUEO IKEMOTO, brasileiro, casado, administrador de empresas, portador da cédula de identidade RG nº 43.720.070, expedida pela SSP/SP, inscrito no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda ("CPF/MF") sob o nº 363.859.898-52, na qualidade de **Diretor de Relações com Investidores** da **CLEARSALE S.A.**, sociedade por ações, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("CNPJ/MF") sob o nº 03.802.115/0001-98, com sede e foro na cidade de Barueri, estado de São Paulo, na Avenida Marcos Penteado de Ulhoa Rodrigues, nº 939, Torre Jacarandá, 3º Andar, Alphaville, CEP 06460-040, ("Companhia"), para fins do item 13 do formulário de referência da Companhia, declara, na data deste formulário de referência, que:

- (i) reviu o formulário de referência;
- (ii) todas as informações contidas no formulário atendem ao disposto na Resolução CVM nº 80, em especial aos arts. 15 a 20; e
- (iii) as informações nele contidas retratam de modo verdadeiro, preciso e completo as atividades da Companhia e dos riscos inerentes às suas atividades.

RENAN SHIGUEO IKEMOTO

Diretor de Relações com Investidores

13.2 Identificação dos Responsáveis pelo Conteúdo do FRE, em caso de alteração dos Responsáveis após a Entrega Anual

Documento não preenchido.