



ClearSale
intelligence to move_

RELEASE



RESULTADOS

1º Trimestre de

2023

Videconferência

16/05/2023 (terça-feira)
(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 (Brasília)
09h00 (EDT)

[Acesse Aqui](#)

Fale com o RI

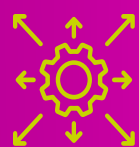
Barueri, segunda-feira, **15 de maio de 2023** - A Clear Sale S.A. ("ClearSale" ou "Companhia") (B3: CLSA3), empresa especialista em soluções antifraude digital nos mais diversos segmentos e pioneira no mapeamento do comportamento do consumidor digital no Brasil, apresenta seus resultados do 1º trimestre de 2023 ("1T23"). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios Brasileiros de contabilidade. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2022.

Destaques financeiros e operacionais

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



R\$124,6 milhões
+18,2%



ARR Venda Nova
de R\$ 37,1 milhões

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

Adição líquida trimestral de **Clientes** no 1T23.



7.785 Clientes
+210



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

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



	1T23	YoY
ARR Venda Nova	E-commerce Brasil	R\$ 6,6 mn (+26,4%)
	E-commerce Internacional	R\$ 4,7 mn (+9,7%)
	Application Fraud	R\$ 25,8 mn (+42,6%)
	Total ARR Venda Nova	R\$ 37,1 mn (+34,4%)
Clientes	E-commerce Brasil	5.667 (+1041)
	E-commerce Internacional	1.714 (+312)
	Application Fraud	404 (+240)
	Total Clientes	7.785 (+1593)
Churn	Churn Rate Total	3,2% (+2,5 p.p.)
Receita Líquida	E-commerce Brasil	R\$ 74 mn (+26,6%)
	E-commerce Internacional	R\$ 18,1 mn (+35,4%)
	Application Fraud	R\$ 32,6 mn (-3,1%)
	Total Receita Líquida	R\$ 124,6 mn (+18,2%)
Lucro Bruto	Lucro Bruto Recorrente	R\$ 45,1 mn (+160,1%)
	Margem Bruta Recorrente	36,1% (+19,7 p.p.)
EBITDA Recorrente	EBITDA Recorrente Consolidado	R\$ -12,6 mn (+R\$ 36,9 mm)
	Margem EBITDA Consolidado	-10,1% (+36,8 p.p.)
	EBITDA Recorrente Brasil	R\$ 1,2 mn (+R\$ 34,5 mm)
	Margem EBITDA Brasil	1,2% (+37,3 p.p.)
Resultado Líq. Recorrente	Resultado Líquido	R\$ -13,5 mn (+R\$ 22,2 mm)
	Margem Líquida	-10,9% (+23 p.p.)

Teleconferência em português: 16/05/2023 (terça-feira)
 (Tradução simultânea para o inglês)
 10h00 no horário de Brasília
 09h00 no horário dos EUA (EDT)

[Acesse aqui](#)

Relações com
Investidores

Site: ri.clear.sale

Fale com ri: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM



Sumário



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO (Pág. 6)



2. INDICADORES OPERACIONAIS (Pág. 7)



3. INDICADORES FINANCEIROS (Pág. 8)

- 3.1. Demonstração de Resultado (Pág. 8)
- 3.2. Receita Líquida por Segmento (Pág. 9)
- 3.3. Custos (Pág. 10)
- 3.4. Lucro Bruto e Margem Bruta (Pág. 11)
- 3.5. Despesas (Pág. 12)
- 3.6. EBITDA (Pág. 13)
- 3.7. Resultado Financeiro (Pág. 14)
- 3.8. Imposto de Renda e Resultado Líquido (Pág. 14)
- 3.9. CAPEX (Pág. 15)
- 3.10. Fluxo de Caixa (Pág. 15)
- 3.11. Dívidas (Pág. 16)



4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 17)



5. GLOSSÁRIO (Pág. 19)



6. CONTATOS RI (Pág. 21)



MENSAGEM DE AGRADECIMENTO

Caros acionistas,

É com gratidão, tranquilidade e sensação de dever cumprido que deixo o cargo de CEO da ClearSale e concretizo a transição do cargo, devidamente planejada e comunicada em novembro de 2022, para o Eduardo Mônico, um executivo extremamente competente e preparado para a função. Nesses últimos meses me dediquei à uma avaliação mais profunda da estratégia da empresa, agenda que ganhará ainda mais relevância no Conselho de Administração da companhia, órgão do qual eu passo a fazer parte em junho deste ano.

Grande parte do mercado conhece a ClearSale através do processo de abertura de capital e das subsequentes divulgações de resultados da companhia. Entretanto, encerra-se aqui um ciclo muito mais longo do que minha passagem como CEO, que se iniciou em 2018.

Tendo *background* sólido em Inteligência Artificial, minhas primeiras interações com a empresa se deram antes de 2008, através do desenvolvimento de algoritmos de IA para avaliação de risco de fraudes no pagamento com cartão não presencial nos e-commerces, até então implantados nos sistemas *on-premises* dos clientes. Em 2008, quando formalmente assumi a sociedade da empresa, fiz pessoalmente o primeiro modelo de prevenção de fraude *cross-merchant* do Brasil, iniciando assim o uso de efeito de rede na prevenção de fraudes e a criação do nosso grandioso *data lake*. Também nesse ano iniciamos um pioneiro modelo de negócios nas soluções de risco de fraude, solução hoje adotada por muitos dos nossos concorrentes globalmente.

Era difícil prever, à época, que a empresa se tornaria uma empresa especialista em dados, a empresa que mais conhece o consumidor digital no Brasil e com atuação em gestão de riscos de forma mais ampla e em mercados que vão muito além do e-commerce e do Brasil. Foi uma jornada empreendedora de bastante aprendizado, confiança, liberdade e crença nos nossos colaboradores, pilares fortemente presentes na nossa cultura. Eu sempre menciono que a empresa cresce todos os anos desde então, atravessando todas as crises econômicas e de ataques de fraude, como a crise que contornamos recentemente, já com visibilidade do mercado.

Em 2018, quando assumi a liderança da empresa, foquei na profissionalização da empresa, da área comercial, manutenção e adequação da cultura, acertos de produtos e arquiteturas, consolidação da entrada em novos mercados através de produtos de Crédito e de *Application Fraud* para o segmento financeiro e início da área de *Open Innovation (Explore)*. Enfatizo o destaque para duas outras ações: o primeiro foi a pavimentação necessária para a continuidade do crescimento sustentável da empresa com capital e governança, através do processo de abertura de capital da companhia, finalizado no dia do meu aniversário em 30/07/2021. O segundo foi o planejamento sucessório da empresa, com a construção de um *C-Level* de excelência ímpar, que levará esta empresa para outro patamar de gestão. Manteremos nosso DNA, sendo a empresa com mais vocação para resolver as dores de risco do mercado, atuais e futuras, sempre com a confiança dos nossos clientes e com muita inovação. A sucessão começa hoje.

Ao meu sucessor, Eduardo Mônico, desejo toda a boa ventura para este momento. Estou totalmente seguro com a transição. Teremos uma gestão muito mais profissional. Ofereço também todo o meu suporte e apoio como futuro conselheiro. Não é somente uma transição de cargo, estamos passando o produto de uma construção de várias vidas para suas mãos.

Dr. Bernardo Lustosa



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

Nesse primeiro trimestre de 2023, operamos com a nova estrutura organizacional por BU que anunciamos no trimestre passado. Essa nova estrutura já traz benefícios claros, como por exemplo: (i) otimização de uso de dados pela unidade de Riscos; (ii) geração de oportunidades cruzadas com um key account levantando oportunidades de negócios através de cada uma das BUs e (iii) as BUs (E-commerce Global, *Applicaiton Fraud* e *New Ventures*), com um formato mais ágil e flexível, conseguem aproveitar mais rapidamente os investimentos realizados, adequar melhor o portfólio de soluções e, conseqüentemente, implementar um *go to market* mais rápido e efetivo.

Com relação aos resultados do primeiro trimestre, observamos aceleração do ritmo de crescimento anual de receitas para 18,2%, que foi suportado por níveis de fraude sob controle e pelo ARR venda nova, que ficaram 34,4% acima do mesmo período do ano anterior. Essa venda nova foi impulsionada por segmentos digitais, refletindo os investimentos em desenvolvimento e componentização.

Nosso EBITDA recorrente apresentou melhora de R\$ 37 milhões se comparado ao primeiro trimestre do ano passado, sendo que no Brasil, temos um EBITDA recorrente positivo em um trimestre sazonalmente fraco, enquanto o EBITDA no internacional reflete o início de um processo de turnaround. Esse processo foca na manutenção de um portfólio de clientes rentável, renegociando contratos ou desligando contratos não rentáveis, o que pressionou o nível de fraude neste trimestre, mas que traz um negócio muito mais sustentável no curto e médio prazo.

Apesar de um cenário macroeconômico desafiador, estamos confiantes que nossa nova estrutura e os investimentos realizados continuarão trazendo novos clientes, mantendo uma sólida rentabilidade no Brasil, ao mesmo tempo que o processo de turnaround no internacional deverá impulsionar a rentabilidade consolidada.

Eduardo Mônico

CEO



2. INDICADORES OPERACIONAIS

2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Clientes e-commerce Brasil	5.667	5.524	4.626	+2,6%	+22,5%
Clientes e-commerce Internacional	1.714	1.668	1.402	+2,8%	+22,3%
Clientes Application Fraud	404	383	164	+5,5%	+146,3%
Total Clientes	7.785	7.575	6.192	+2,8%	+25,7%

Em março de 2023 a quantidade total de clientes atingiu 7.785, crescimento trimestral de 2,8%, ou adição líquida de 210 clientes. A adição líquida foi positiva em todas as linhas de negócio, com destaque para o E-commerce Brasil, com adição líquida de 143, seguido de E-commerce Internacional em 46 e *Application Fraud* em 21.

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Churn Financeiro Anualizado	1,4	0,5	0,3	+164,5%	433,5%
Churn Rate Anualizado (%)	3,2%	1,4%	0,7%	+1,8 p.p.	+2,5 p.p.

O *Churn* anualizado no 1T23 foi de R\$ 1,4 milhão e *Churn-rate* de 3,2%, piora de 2,5 p.p. comparado ao *Churn-rate* do 1T22 e piora de 1,8 p.p. comparado ao ano de 2022. O aumento se deve principalmente devido a concentração de três clientes em *Application Fraud*, sendo que um deles foi por descontinuidade de negócio. Vale mencionar que o *churn rate* anualizado considera conservadoramente que o mesmo nível do primeiro trimestre seria replicado ao longo de 2023. Assim, esperamos que o *Churn-rate* se normalize pelo efeito de diluição ao longo do ano.

2.2. ARR VENDA NOVA

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
ARR Venda Nova e-commerce Brasil	6,6	36,0	5,2	-81,8%	+26,4%
ARR Venda Nova e-commerce Internacional	4,7	9,6	4,3	-50,6%	+9,7%
ARR Venda Nova <i>Application Fraud</i>	25,8	31,2	18,1	-17,5%	+42,6%
Total ARR Venda Nova	37,1	76,8	27,6	-51,8%	+34,4%

O ARR de Venda Nova no 1T23 foi de R\$ 37,1 milhões, crescimento de 34,4% no ano.

O ARR Venda Nova do E-commerce Brasil e E-commerce Internacional foi de R\$ 6,6 milhões e de R\$ 4,7 milhões no 1T23, respectivamente, com destaque para as vendas nacionais que tiveram crescimento anual de 26,4%. Enquanto em *Application Fraud*, o ARR Venda Nova foi de R\$ 25,8 milhões, crescimento de 42,6%.

Importante notar que os investimentos realizados no desenvolvimento do *Flow*, uma plataforma componentizada e modularizada, já mostram reflexos positivos considerando que ¼ da venda nova realizada do E-commerce já se dá em serviços digitais.



3. INDICADORES FINANCEIROS

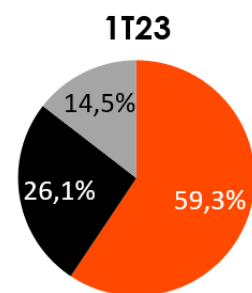
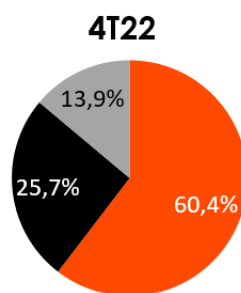
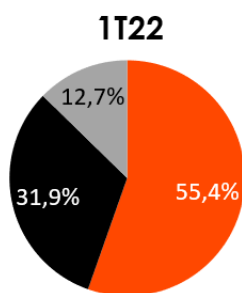
3.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
E-commerce Brasil	74,0	91,2	58,4	-18,9%	+26,6%
Application Fraud	32,6	38,8	33,6	-16,1%	-3,1%
E-commerce Internacional	18,1	20,9	13,4	-13,5%	+35,4%
Receita Operacional Líquida	124,6	151,0	105,4	-17,4%	+18,2%
Mão de Obra	-43,0	-41,9	-54,0	+2,7%	-20,4%
Fornecedores	-20,4	-20,3	-25,2	+0,8%	-18,9%
Outros Custos	-12,1	-10,4	-8,9	+16,6%	+35,1%
PLR	-4,1	0,0	0,0	n/a	n/a
Custos Recorrentes (ex depr.)	-79,6	-72,5	-88,1	+9,8%	-9,7%
Lucro Bruto Recorrente (ex depr.)	45,1	78,5	17,3	-42,6%	+160,1%
<i>Margem Bruta (%)</i>	36,1%	52,0%	16,4%	-15,8 p.p.	+19,7 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-17,5	-20,5	-27,9	-14,9%	-37,3%
Despesas com Vendas	-29,5	-27,2	-30,7	+8,7%	-3,8%
PLR	-2,3	-0,1	0,0	+2636,5%	n/a
PDD	-1,1	-5,8	0,0	-80,7%	n/a
Outras Receitas e Despesas	-7,3	-11,7	-8,3	-38,2%	-12,5%
Despesas Recorrentes Totais (ex depr.)	-57,6	-65,3	-66,8	-11,8%	-13,7%
<i>% Receita Líquida</i>	-46,2%	-43,3%	-63,4%	-3,0 p.p.	+17,1 p.p.
EBITDA Recorrente	-12,6	13,2	-49,5	n/a	-74,6%
<i>Margem EBITDA Recorrente (%)</i>	-10,1%	8,7%	-46,9%	-18,8 p.p.	+36,8 p.p.
EBITDA Recorrente Brasil	1,2	24,0	-33,3	-94,8%	n/a
<i>Margem EBITDA Recorrente Brasil (%)</i>	1,2%	18,5%	-36,2%	-17,3 p.p.	+37,3 p.p.
Custos e Despesas não recorrentes	-6,1	-7,3	-3,6	-15,7%	+68,8%
EBITDA	-18,7	5,9	-53,1	n/a	-64,8%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-15,0%	3,9%	-50,4%	-18,9 p.p.	+35,4 p.p.
Depreciação e Amortização	-10,3	-8,3	-5,9	+25,3%	+76,3%
Resultado Operacional	-29,0	-2,3	-59,0	+1139,9%	-50,8%
Receitas Financeiras	16,1	19,5	19,5	-17,5%	-17,6%
Despesas Financeiras	-4,8	-6,8	-9,2	-29,5%	-47,8%
Resultado Financeiro	11,3	12,7	10,3	-11,0%	+9,3%
Resultado antes de IR e CS	-17,7	10,4	-48,6	n/a	-63,5%
IR e CS	0,2	-5,1	9,3	n/a	-98,0%
Resultado Líquido	-17,6	5,3	-39,3	n/a	-55,4%
<i>Margem Líquida (%)</i>	-14,1%	3,5%	-37,3%	-17,6 p.p.	+23,2 p.p.
Ajustes de Resultado Líquido	4,0	4,8	3,6	-15,7%	+11,5%
Resultado Líquido Recorrente	-13,5	10,0	-35,7	n/a	-62,1%
<i>Margem Líquida Recorrente (%)</i>	-10,9%	6,7%	-33,9%	-17,5 p.p.	+23,0 p.p.

3.2. RECEITA LÍQUIDA por SEGMENTO

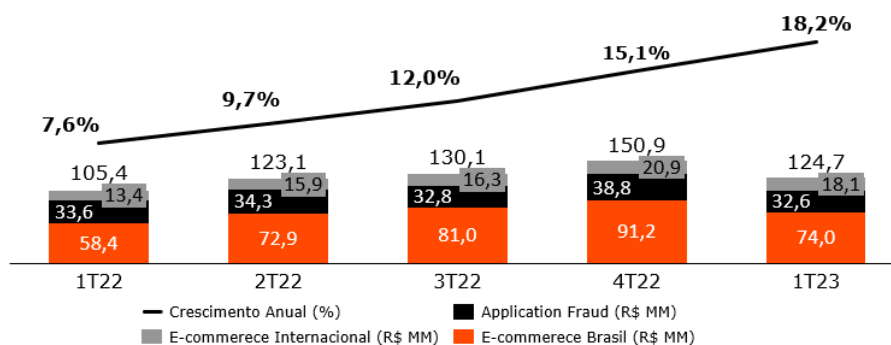
R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
E-comerce Brasil	74,0	91,2	58,4	-18,9%	+26,6%
Application Fraud	32,6	38,8	33,6	-16,1%	-3,1%
E-commerce Internacional (BRL)	18,1	20,9	13,4	-13,5%	+35,4%
E-commerce Internacional (USD)	3,5	4,0	2,6	-12,5%	+36,2%
Receita Operacional Líquida	124,6	151,0	105,4	-17,4%	+18,2%

Distribuição de Receita



■ E-commerce BR
 ■ Application Fraud
 ■ E-commerce Internacional

A receita líquida total foi de R\$ 124,6 milhões no 1T23, crescimento de 18,2% no ano, acima do crescimento anual de 15,1% do 4T22.



A receita do E-commerce Brasil totalizou R\$ 74,0 milhões, crescimento de 26,6% contra o mesmo período do ano anterior, refletindo as vendas novas realizadas ao longo de 2022 e o controle da fraude.

Já no E-commerce Internacional, a receita líquida atingiu USD 3,5 milhões ou R\$ 18,1 milhões, crescimentos de 36,2% e de 35,4%, respectivamente, frente a uma base fraca de comparação.

Na linha de *Application Fraud* a receita foi de R\$ 32,6 milhões no 1T23, queda de 3,1% contra o mesmo período do ano anterior, explicado por *churn* pontuais e efeito de rolagem de contratos.



3.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Mão de obra	-43,0	-41,9	-54,0	+2,7%	-20,4%
Fornecedores	-20,4	-20,3	-25,2	+0,8%	-18,9%
Outros	-12,1	-10,4	-8,9	+16,6%	+35,1%
Custos Recorrentes sem PLR (ex depr.)	-75,5	-72,5	-88,1	+4,2%	-14,3%
% Receita Líquida	-60,6%	-48,0%	-83,6%	-12,6 p.p.	+23,0 p.p.
PLR	-4,1	0,0	0,0	n/a	n/a
Custos Recorrentes com PLR (ex depr.)	-79,6	-72,5	-88,1	+9,8%	-9,7%
% Receita Líquida	-63,9%	-48,0%	-83,6%	-15,8 p.p.	+19,7 p.p.
Custos não recorrentes (Rescisões)	-1,4	-1,5	0,0	-6,9%	n/a
Depreciação Custos	-7,0	-6,4	-3,5	+8,7%	+100,4%
Custo Contábil Total (com depr.)	-88,0	-80,4	-91,6	+9,4%	-3,9%
% Receita Líquida	-70,6%	-53,3%	-86,9%	-17,3 p.p.	+16,3 p.p.

Os Custos Recorrentes, sem PLR, totalizaram -R\$ 75,5 milhões no 1T23, queda anual de 14,3% ou R\$ 12,6 milhões, comparado a um crescimento anual de 18,2% em receitas. A redução é explicada, principalmente, pelo resultado do plano de equilíbrio que resultou em uma melhora de R\$ 11,0 milhões de mão de obra e de R\$ 4,7 milhões em Fornecedores. Em Fornecedores especificamente houve uma reclassificação contábil de R\$ 3,2 milhões de Outras despesas para custos, ou seja, excluindo essa reclassificação os custos de Fornecedores teriam caído R\$ 7,9 milhões no ano. A evolução trimestral é explicada pelo dissídio coletivo e pelos pagamentos de chargeback devido aos cancelamentos de contratos na operação internacional, que impacta a linha de Outros.

Os Custos Recorrentes com PLR totalizaram -R\$ 79,6 milhões, queda de 9,7% no ano, enquanto o Custo Contábil Total com depreciação foi de -R\$ 88,0 milhões, queda de 3,9% no ano.



3.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
E-commerce Brasil	74,0	91,2	58,4	-18,9%	+26,6%
Application Fraud	32,6	38,8	33,6	-16,1%	-3,1%
E-commerce Internacional (BRL)	18,1	20,9	13,4	-13,5%	+35,4%
Receita Operacional Líquida	124,6	151,0	105,4	-17,4%	+18,2%
Total Custo Recorrente sem PLR (ex depr.)	-75,5	-72,5	-88,1	+4,2%	-14,3%
Lucro Bruto Recorrente sem PLR (ex depr.)	49,1	78,5	17,3	-37,4%	+183,7%
% Receita Líquida	39,4%	52,0%	16,4%	-12,6 p.p.	+23,0 p.p.
PLR	-4,1	0,0	0,0	n/a	n/a
Lucro Bruto Recorrente com PLR (ex depr.)	45,1	78,5	17,3	-42,6%	+160,1%
% Receita Líquida	36,1%	52,0%	16,4%	-15,8 p.p.	+19,7 p.p.
Rescisões	-1,4	-1,5	0,0	-6,9%	n/a
Depreciação e Amortização	-7,0	-6,4	-3,5	+8,7%	+100,4%
Total Custo Contábil (com depr.)	-88,0	-80,4	-91,6	+9,4%	-3,9%
Lucro Bruto Contábil (com depr.)	36,6	70,5	13,8	-48,1%	+164,7%
% Receita Líquida	29,4%	46,7%	13,1%	-17,3 p.p.	+16,3 p.p.

O Lucro Bruto Recorrente sem PLR totalizou R\$ 49,1 milhões no 1T23, aumento anual de 183,7% ou R\$ 31,8 milhões, enquanto a Margem Bruta atingiu 39,4%, alta de 23,0 p.p., refletindo os ganhos de eficiência conforme mencionados anteriormente.

Mesmo considerando a provisão de PLR de R\$ 4,1 milhões, o Lucro Bruto Recorrente aumenta 160,1% ou R\$ 27,7 milhões no ano, totalizando R\$ 45,1 milhões. A Margem Bruta recorrente considerando PLR melhora 19,7 p.p. no ano, atingindo 36,1%.

3.5. DESPESAS RECORRENTES E NÃO RECORRENTES

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Despesas Gerais e Administrativas	-17,5	-20,5	-27,9	-14,9%	-37,3%
Despesas com Vendas	-29,5	-27,2	-30,7	+8,7%	-3,8%
PDD	-1,1	-5,8	0,0	-80,7%	n/a
Outras Receitas e Despesas	-7,3	-11,7	-8,3	-38,2%	-12,5%
Despesas Recorrentes Totais sem PLR (ex depr.)	-55,4	-65,2	-66,8	-15,2%	-17,1%
% Receita Líquida	-44,4%	-43,2%	-63,4%	-1,2 p.p.	+18,9 p.p.
PLR	-2,3	-0,1	0,0	+2636,5%	n/a
Despesas Recorrentes Totais com PLR (ex depr.)	-57,6	-65,3	-66,8	-11,8%	-13,7%
% Receita Líquida	-46,2%	-43,3%	-63,4%	-3,0 p.p.	+17,1 p.p.
ILP	-4,9	-3,9	-3,6	+24,6%	+34,3%
Baixa de Imobilizados	0,2	0,0	0,0	n/a	n/a
Devolução do prédio	0,0	-0,3	0,0	n/a	n/a
Rescisões	0,0	-1,5	0,0	n/a	n/a
Depreciação e Amortização Despesas	-3,4	-1,8	-2,4	+83,1%	+41,1%
Total não recorrentes	-8,0	-7,5	-6,0	+6,6%	+33,8%
Despesa Total Contábil (com depr.)	-65,7	-72,9	-72,8	-9,9%	-9,8%
% Receita Líquida	-52,7%	-48,3%	-69,1%	-4,4 p.p.	+16,4 p.p.

As Despesas Totais Recorrentes sem depreciação totalizaram -R\$ 55,3 milhões no 1T23, redução anual de 17,1% ou de R\$ 11,4 milhões, principalmente explicadas por otimizações em Despesas Administrativas e, em menor parte, em otimização em Despesas com Vendas. As Outras despesas caem pela reclassificação de contas conforme mencionado acima.

Considerando a provisão de PLR de R\$ 2,3 milhões no 1T23, a Despesa Recorrente reduz 13,7% no ano.



3.6. EBITDA E EBITDA AJUSTADO

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Resultado Líquido	-17,6	5,3	-39,3	n/a	-55,4%
(-) Resultado Financeiro	11,3	12,7	10,3	-11,0%	+9,3%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	0,2	-5,1	9,3	n/a	-98,0%
(-) Depreciação e Amortização	-10,3	-8,3	-5,9	+25,3%	+76,3%
EBITDA	-18,7	5,9	-53,1	n/a	-64,8%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-15,0%	3,9%	-50,4%	-18,9 p.p.	+35,4 p.p.
(-) Rescisões Custos	-1,4	-1,5	0,0	-6,9%	n/a
(-) ILP	-4,9	-3,9	-3,6	+24,6%	+34,3%
(-) Baixa de Imobilizados	0,2	0,0	0,0	n/a	n/a
(-) Ajuste de ISS	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a
(-) Devolução do prédio	0,0	-0,3	0,0	n/a	n/a
(-) Rescisões Despesas	0,0	-1,5	0,0	n/a	n/a
(-) Aquisição patente Internacional	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a
Total não Recorrentes	-6,1	-7,3	-3,6	-15,7%	+68,8%
EBITDA Recorrente com PLR	-12,6	13,2	-49,5	n/a	-74,6%
<i>Margem EBITDA Recorrente (%)</i>	-10,1%	8,7%	-46,9%	-18,8 p.p.	+36,8 p.p.
PLR	-6,4	-0,1	0,0	+7553,1%	n/a
EBITDA Recorrente sem PLR	-6,2	13,3	-49,5	n/a	-87,4%
<i>Margem EBITDA Recorrente sem PLR (%)</i>	-5,0%	8,8%	-46,9%	-13,8 p.p.	+41,9 p.p.
(-) EBITDA Recorrente Controlada (ClearSale LLC)	-13,8	-14,0	-11,4	-1,2%	+21,2%
EBITDA Recorrente Brasil	1,2	27,2	-38,1	-95,4%	n/a
<i>Margem EBITDA Recorrente Brasil (%)</i>	1,2%	20,9%	-41,3%	-19,7 p.p.	+42,5 p.p.

No 1T23, o EBITDA foi de -R\$ 18,7 milhões, aumento de 34,4 milhões no ano. O EBITDA Recorrente com provisão de PLR foi de -R\$ 12,6 milhões contra -R\$ 49,5 milhões do 1T22, refletindo uma Margem EBITDA Recorrente de -10,1%. O EBITDA Recorrente desconsiderando a provisão de PLR seria de -R\$ 6,2 milhões, uma melhora de R\$ 43,3 milhões no ano e refletindo uma Margem EBITDA Recorrente de -5,0%.

Vale notar que o EBITDA Recorrente Brasil foi positivo em R\$ 1,2 milhão (ou R\$ 7,6 milhões desconsiderando PLR) em um trimestre sazonalmente fraco. O EBITDA Consolidado é especialmente impactado nesse trimestre devido ao processo de *turnaround* no internacional.



3.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Receitas Financeiras	16,1	19,5	19,5	-17,5%	-17,6%
Despesas Financeiras	-4,8	-6,8	-9,2	-29,5%	-47,8%
Resultado Financeiro	11,3	12,7	10,3	-11,0%	+9,3%

O Resultado Financeiro foi de R\$ 11,3 milhões no 1T23, representando queda de 11,0% no trimestre e crescimento de 9,3% no ano.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 16,1 milhões, redução anual de R\$ 3,4 milhões, impactados principalmente por um efeito pontual no 1T22 de re-mensuração de *earn-out* da Beta Learning.

As despesas financeiras totalizaram R\$ 4,8 milhões, redução de R\$ 4,4 milhões no ano, impactadas principalmente por efeito não caixa de variação cambial e swap.

3.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	-17,7	10,4	-48,6	n/a	-63,5%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	6,0	-3,5	16,5	n/a	-63,5%
Ajustes para taxa efetiva					
Prejuízo sem constituição de diferido	-5,7	-2,9	-6,6	+101,3%	-12,6%
Outras exclusões/adições líquidas	-0,1	1,2	-0,7	n/a	-85,5%
Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas	0,2	-5,1	9,3	n/a	-98,0%
Alíquota Efetiva	-1,0%	-49,2%	-19,1%	+48,2 p.p.	+18,1 p.p.
Resultado Líquido	-17,6	5,3	-39,3	n/a	-55,4%
Ajustes de Resultado Líquido	4,0	4,8	3,6	-15,7%	+11,5%
Resultado Líquido Ajustado	-13,5	10,0	-35,7	n/a	-62,1%
<i>Margem Líquida ajustada (%)</i>	-10,9%	6,7%	-33,9%	-17,5 p.p.	+23,0 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no período totalizou R\$ 0,2 milhão, refletindo uma alíquota efetiva de -1,0%, devido principalmente ao resultado negativo da ClearSale LLC.

O Resultado Líquido ajustado pela exclusão dos custos e despesas não recorrentes, foi -R\$ 13,5 no 1T23, melhora de R\$ 22,2 milhões no ano, enquanto a Margem Líquida ajustada fechou o trimestre em -10,9%, aumento de 23,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior.



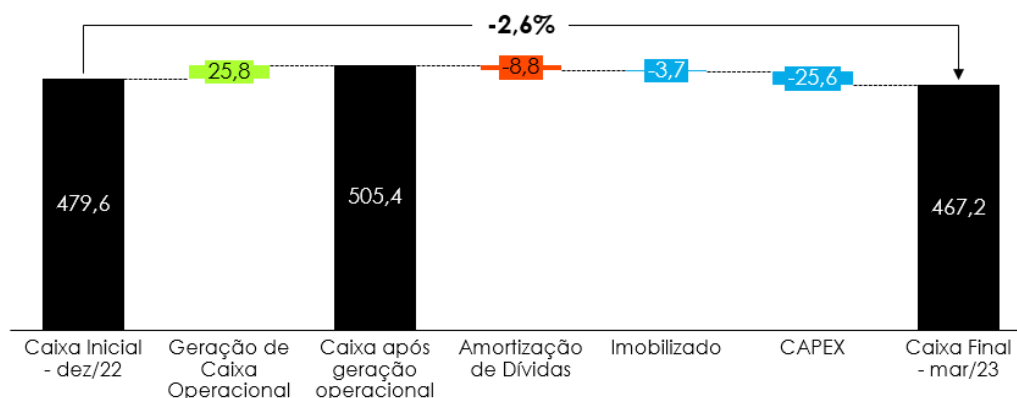
3.9. CAPEX

R\$ mn; %	1T23	4T22	1T22	QoQ	YoY
Desenvolvimento	-21,7	-18,2	-19,4	+18,9%	+11,9%
% Receita Líquida	-17,4%	-12,1%	-18,4%	-5,3 p.p.	+1,0 p.p.
Licenças e Aquisição de software	-2,1	-10,9	-2,1	-80,3%	+0,3%
Imobilizado	-3,7	-2,4	-2,8	+54,7%	+34,8%
M&A/Outros	-1,8	0,2	-57,4	n/a	-96,8%
Total CAPEX	-29,4	-31,3	-81,6	-6,3%	-64,0%

No 1T23, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 29,4 milhões, sendo que:

- (i) **Desenvolvimento:** R\$ 21,7 milhões, ou 74% do total, na ativação de desenvolvimento de *software*, que são investimentos importantes em tecnologia para evoluir e inovar em nossa plataforma e soluções, visando manter nossa vantagem competitiva e liderança no mercado
- (ii) **Licenças e Aquisição de Software:** R\$2,1 milhão relacionado a licenças e aquisição de *softwares* operacionais;
- (iii) **Imobilizado:** R\$ 3,7 milhão relacionado principalmente a construção da nova sede;
- (iv) **M&A/Outros:** R\$ 1,8 milhão relativo a contraprestação da aquisição da Beta Learning.

3.10. FLUXO DE CAIXA



A companhia encerrou em 31 de março de 2023 com R\$ 467,2 milhões, reduzindo em R\$ 12,4 milhões no trimestre, sendo que:

- (i) **Caixa Operacional:** Sólida geração de caixa operacional de R\$ 25,8 milhões suportada pelos resultados do plano de equilíbrio trazendo melhor rentabilidade e pelo recebimento de serviços prestados no último trimestre de 2022;
- (ii) **Financiamentos:** R\$ 8,8 milhões na amortização de dívidas; e
- (iii) **Investimentos:** R\$ 29,3 milhões, explicados no item anterior, CAPEX.

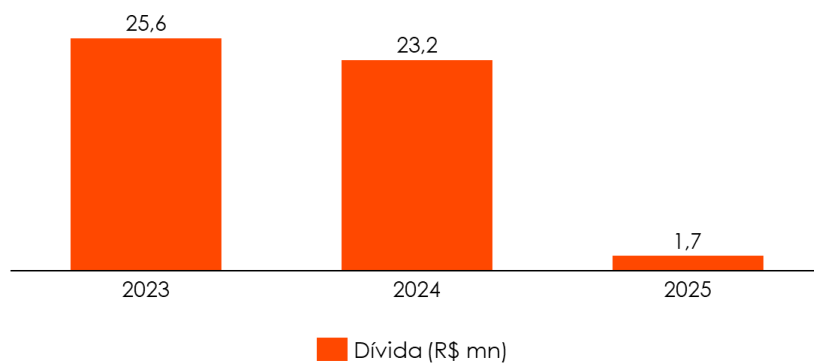


3.11. DÍVIDAS E AMORTIZAÇÃO

R\$ mn			1T23
Contrato	Index	Taxa	Saldo
Santander 4131	Pré-Fixada	10,82%	20,1
Citibank 4131	Pré-Fixada	7,95%	6,1
Capital de giro – Itaú	Pós-Fixada	CDI + 3,50%	19,8
Capital de giro – Itaú	Pré-Fixada	7,95%	4,4
Cartão BNDES – Bradesco	Pré-Fixada	16,08%	0,2
Dívida			50,5
Arrendamentos			3,3
Total Endividamento			53,8
Caixa e Equivalente de Caixa			467,2
Aplicações Financeiras			1,4
Disponibilidades (Caixa e Equivalentes de caixa)			468,6
Caixa Líquido/Dívida Líquida			-414,8

As contas de Empréstimos e Financiamentos e Passivo de Arrendamentos de curto e longo prazo encerraram em 31 de março de 2023 no valor total de R\$ 50,5 milhões, sendo que 60% dos contratos são reajustados por índices Pré-Fixados e 39,2% Pós-Fixados e prazo de amortização conforme ao lado.

Cronograma de amortização





4. BALANÇO PATRIMONIAL

4.1. Ativo

R\$ mn; %	31/03/2023	31/12/2022	% Var.
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	467,2	479,6	-2,6%
Aplicações Financeiras	1,4	0,0	n/a
Contas a receber	115,4	137,2	-15,9%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	1,6	-97,1%
Tributos a recuperar	30,8	32,0	-3,6%
Outros ativos	12,3	8,5	+44,6%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Total do ativo circulante	627,1	658,8	-4,8%
Ativo não circulante			
Aplicações Financeiras	0,3	5,0	-93,1%
Outros ativos	2,2	2,1	+2,4%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	0,3	0,2	+23,1%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	7,7	4,1	+89,0%
Investimentos	0,0	0,0	n/a
Imobilizado	21,7	20,7	+5,0%
Intangível	239,8	224,5	+6,8%
Total do Ativo não circulante	272,0	256,7	6,0%
Total do Ativo	899,2	915,5	-1,8%



4.2. Passivo

	R\$ mn; %	31/03/2023	31/12/2022	% Var.
Passivo circulante				
Empréstimos e financiamentos		33,1	35,3	-6,4%
Passivo de arrendamento		0,5	0,6	-18,8%
Fornecedores		31,7	28,7	+10,8%
Impostos e contribuições a recolher		11,9	11,7	+2,4%
Salários e encargos sociais		48,4	36,5	+32,8%
Contraprestação contingente a pagar		5,7	5,6	+2,9%
Provisões		6,9	10,2	-33,1%
Provisão Phantom Share Controlada		0,0	0,0	n/a
Adiantamento de Clientes		0,0	0,0	0,0%
Outros passivos		0,0	0,0	n/a
Pagamento baseado em ações		4,5	3,6	+23,0%
Total do Passivo circulante		142,8	132,2	8,0%
Passivo não circulante				
Empréstimos e financiamentos		17,4	23,8	-26,7%
Passivo de arrendamento		2,8	3,0	-5,8%
Salários e encargos sociais		3,2	2,6	+20,9%
Instrumentos financeiros derivativos		0,0	0,3	n/a
Provisão Phantom Share Controlada		0,1	0,1	-46,2%
Pagamento baseado em ações		2,8	2,3	+21,5%
Partes Relacionadas		0,0	0,0	n/a
Contraprestação contingente a pagar		0,0	5,8	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos		0,0	0,0	n/a
Provisões		0,2	0,2	+7,9%
Provisão passivo a descoberto		0,0	0,0	n/a
Total do passivo não circulante		26,5	38,0	-30,3%
Patrimônio líquido				
Capital social		789,4	789,4	0,0%
Ações em tesouraria		0,0	0,0	n/a
Reserva de capital e opções outorgadas		52,2	50,2	+4,0%
Reserva legal		0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado		-109,8	-92,4	+18,9%
Ajustes de Avaliação Patrimonial		-1,8	-1,9	-5,2%
Reserva de lucros		0,0	0,0	n/a
Total do patrimônio líquido		729,9	745,3	-2,1%
Total do passivo e patrimônio líquido		899,2	915,5	-1,8%



5. GLOSSÁRIO

Application Fraud – Soluções ou componentes de autenticação de identidade e de análise de comportamento, como: *Score de Crédito*, *insights*, segundo fator de autenticação, biometria, documentoscopia, análise humana. As receitas do *Application Fraud* também incluem as receitas provenientes das soluções antifraude de CyberSecurity, como o Threat-X e o *Score de Reputação para PJ*, *Business Trust*.

ARR Venda Nova - *Annual Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Anual. Representa a receita anual nova do período que permanecerá na Companhia pelo tempo de contrato futuro. O ARR de vendas novas se dá pela multiplicação do MRR (*Monthly Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Mensal) de Vendas Novas por doze, projetando assim a nova receita recorrente anual para o próximo ano.

Beta Learning - Fundada em 2019 e adquirida pela ClearSale em janeiro de 2022, a Beta Learning é uma empresa especializada em serviços de desenvolvimento de softwares em diversos segmentos e treinamento corporativo e técnico de software e contribui com o incremento do time técnico da ClearSale, reforçando a manutenção e o desenvolvimento de novos produtos para melhor atender os seus clientes, principalmente para os segmentos de *Application Fraud* e *New Ventures*.

Chargeback - No que se refere às transações virtuais, é o cancelamento de uma compra realizada por meio do cartão de crédito ou de débito, em que o consumidor titular pode solicitar caso desconheça uma cobrança ou parte dela. Sendo que o responsável pelo estorno/devolução é o estabelecimento que realiza a venda.

ChargebackOps - Fundada em 2015 e sediada em Utah, Estados Unidos da América, a *ChargebackOps* é uma empresa especializada em disputa e gerenciamento de *chargeback* (estornos). Foi adquirida pela ClearSale em janeiro de 2022, com intuito de aumentar as sinergias de eficiência, receita e relacionamento com clientes tanto no Brasil quanto na operação Internacional.

Churn rate - O *churn* é medido por meio da razão entre a receita recorrente mensal média de clientes perdidos e a receita recorrente mensal total do ano anterior (mês de dezembro) no Brasil. O indicador representa o percentual das nossas receitas recorrentes mensais que foram perdidas no período em questão por clientes que descontinuaram com a ClearSale.

Clientes – Considera o total de iniciativas ativas podendo haver duas ou mais iniciativas por cliente, a partir do quarto trimestre de 2022, passamos a considerar a carteira de clientes Start, que é um produto garantido focado no long tail com processos ágeis.

Cross-sell/Up-Sell - Vendas de soluções e/ou componentes adicionais para o mesmo cliente e vendas de soluções mais completas para o mesmo cliente.



Custos Operacionais - Os Custos de Serviços prestados compreendem salários, encargos e benefícios, remuneração variável das equipes de Tecnologia, *Analytics*, Produtos e Operações, bem como gastos com infraestrutura tecnológica alocados em serviços prestados por terceiros, além de depreciação e amortização.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas - Compreendem salários, encargos e benefícios, remuneração variável, depreciação e amortização, bem como as despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas e utilidades (manutenção predial e contas de consumo) e outras despesas.

E-commerce - Receitas proveniente de soluções antifraude que consiste na análise de autenticidade transacional, geralmente realizadas em compras feitas no e-commerce.

Flow - Plataforma componentizada que nos leva para outro patamar de eficiência e agilidade de processamento, permitindo o desenvolvimento de soluções que abrem novos mercados como os de *digital goods, delivery, tickets*.

ILP - Programa de incentivo de longo prazo

New Ventures - Business Unit dedicada a inovação com o grande 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.

MRR - *Monthly Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Mensal. Representa a soma das receitas recorrentes que os clientes em questão irão gerar para a ClearSale num exercício de 12 meses completos.

Projeto de Equilíbrio - Projeto iniciado em Abril de 2022 com intuito de equilibrar crescimento de receita com margem, baseado em grandes frentes como: (i) Revisão de contratos e antecipação de receitas; (ii) Aceleração de projetos de ganho de produtividade e eficiência com foco em margem de contribuição; (iii) Melhoria de Performance de indicadores de clientes e captura de *Success fee*; (iv) Otimização do processamento em cloud e eliminação das redundâncias; (v) Aceleração de oportunidade em eficiência de gastos administrativos e projetos e (vi) Aplicação do plano para a frente internacional.



6. CONTATOS RI

Eduardo Mônico

CEO

Alexandra Mafra

CFO

Renan Ikemoto

DRI

Lucas Faria

Coordenador de RI

Bruno Ferrete

Analista de RI

Pedro Cardoso

Analista de RI

Assessoria de Imprensa

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

Fale com RI: ri@clear.sale



ClearSale

intelligence to move_

