



RESULTADOS

1º Trimestre de

2025

Fale com o RI

Barueri, segunda-feira, 12 de **maio** de **2025** - 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 2025 ("1T25"). As informações financeiras e operacionais a seguir seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios Brasileiros de contabilidade. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2023.

		1T25 (y/y)	
Receita Bruta de Venda Nova	Transacional Brasil	R\$ 2,5 mn	(+23,6%)
	Transacional Internacional	R\$ 0,3 mn	(-5,4%)
	Application Fraud	R\$ 5,9 mn	(-10,7%)
	Total Venda Nova	R\$ 8,7 mn	(-2,8%)
Clientes	Transacional Brasil		5.515
	Transacional Internacional		1.289
	Application Fraud		272
	Total Clientes		7.076
Churn Anualizado	Churn Rate Total		8,6%
Receita Líquida	Transacional Brasil	R\$ 68,6 mn	(+8%)
	Transacional Internacional	R\$ 11,3 mn	(-25,1%)
	Application Fraud	R\$ 33,2 mn	(+0,8%)
	Total Receita Líquida	R\$ 113,2 mn	(+1,4%)
Lucro Bruto	Lucro Bruto ex-ILP	R\$ 43,4 mn	(-4,6%)
	Margem Bruta ex-ILP	38,4%	(-2,4 p.p.)
EBITDA	EBITDA ex-ILP e Custos de Transação Consolidado	R\$ -11,2 mn	(-R\$ 7,5 mn)
	Margem EBITDA Consolidado	-9,9%	(-6,6 p.p.)
	EBITDA ex-ILP e Custos de Transação Brasil	R\$ -0,7 mn	(-R\$ 2,8 mn)
	Margem EBITDA Brasil	-0,7%	(-2,8 p.p.)
Resultado Líquido	Resultado Líquido ex-ILP e Custos de Transação	R\$ -13,1 mn	(-R\$ 7,6 mn)
	Margem Líquida	-11,6%	(-6,6 p.p.)



Sumário



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO (Pág. 4)



2. INDICADORES OPERACIONAIS (Pág. 5)



3. INDICADORES FINANCEIROS (Pág. 7)

- 3.1. Demonstração de Resultado (Pág. 7)
- 3.2. Receita Líquida por Segmento (Pág. 8)
- 3.3. Custos (Pág. 8)
- 3.4. Lucro Bruto e Margem Bruta (Pág. 9)
- 3.5. Despesas (Pág. 9)
- 3.6. EBITDA (Pág. 10)
- 3.7. Resultado Financeiro (Pág. 11)
- 3.8. Imposto de Renda e Resultado Líquido (Pág. 11)
- 3.9. Fluxo de Caixa e CAPEX (Pág. 12)



4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 13)



5. GLOSSÁRIO (Pág. 14)



6. CONTATOS RI (Pág. 18)



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

No dia 01 de abril de 2025 realizamos o fechamento da Combinação de Negócios com Serasa Experian.



Com relação ao primeiro trimestre de 2025, mantemos nosso ritmo de vendas com a Receita Bruta da Venda Nova Total totalizando R\$ 8,7 milhões. A receita líquida atingiu R\$ 113,2 milhões, uma alta de 1,4% no ano, puxado pelo crescimento anual de 8% em Transacional Brasil.

Mantivemos a diligência em custos, despesas e investimentos, porém o primeiro trimestre sempre é sazonalmente impactado pelo efeito do dissídio coletivo. Além disso, com a conclusão da Combinação de Negócios com a Serasa Experian, nossas despesas foram impactadas por custos não recorrentes de transação com assessores externos, aceleração e quitação dos planos de incentivo de longo prazo e bônus de transação.

Ainda assim, finalizamos o ano com uma posição saudável de caixa líquido de R\$ 344,2 milhões, suportada por uma geração de caixa operacional de R\$ 6,9 milhões no trimestre.

Continuamos comprometidos com nosso negócio nos nossos pilares de simplificação, escalabilidade com rentabilidade e diversificação, além do foco em vendas novas e rentabilidade para construção de uma empresa de crescimento acelerado e com geração de caixa. Além disso, estamos preparados para aproveitar as oportunidades que surgirão em função da combinação de Negócios com o Serasa Experian.

Eduardo Mônaco
CEO



2. INDICADORES OPERACIONAIS

2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Clientes Transacional Brasil (e-commerce)	5.515	5.604	5.293	-1,6%	+4,2%
Clientes Transacional Internacional (e-commerce)	1.289	1.381	1.520	-6,7%	-15,2%
Clientes Application Fraud	272	277	254	-1,8%	+7,1%
Total Clientes Ativos	7.076	7.262	7.067	-2,6%	+0,1%

No 1T25, a quantidade total de clientes ativos foi de 7.076, uma queda trimestral de 2,6% ou de 186 clientes, explicada por um movimento sazonal de clientes de pequenos após a Black Friday. No ano, o crescimento foi de 9 clientes. Esse número passou por uma reclassificação no histórico em que passamos a considerar apenas clientes ativos transacionais, com exclusão de clientes com fatura, porém sem transações.

R\$ mn; %	1T25	2024	vs 2024
Churn Financeiro Brasil mensal médio	1,5	1,1	+30,4%
Churn Rate Brasil Anualizado (%)	4,1%	3,0%	+1,0 p.p.
Churn Financeiro Internacional mensal médio	2,1	1,1	+101,5%
Churn Rate Internacional Anualizado (%)	37,3%	21,5%	+15,8 p.p.
Churn Financeiro Total mensal médio	3,6	2,2	+64,9%
Churn Rate Total Anualizado (%)	8,6%	5,2%	+3,4 p.p.

No 1T25, o *Churn* financeiro médio mensal total foi de R\$ 3,6 milhões e o *Churn rate* anualizado ficou em 8,6%, piora de 3,4 p.p. contra 2024, principalmente devido a saída de um cliente representativo no internacional.



2.2. RECEITA BRUTA VENDA NOVA

R\$ mn; %	1T25	1T24	YoY
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Brasil	1,6	2,0	-17,2%
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Internacional	0,3	0,3	-5,4%
Venda Nova Recorrente mensal Application Fraud	1,5	1,8	-18,6%
Venda Nova Recorrente mensal Total	3,4	4,1	-16,9%
Recorrente não mensal Transacional Brasil	0,9	0,0	+1652,0%
Recorrente não mensal Transacional Internacional	0,0	0,0	n/a
Recorrente não mensal Application Fraud	4,4	4,8	-7,7%
Total Recorrente não mensal	5,3	4,9	+9,1%
Total Recorrente mensal + Recorrente não mensal	8,7	9,0	-2,8%

A partir de 2024, passamos a detalhar a receita bruta da venda nova realizada em:

- (i) vendas de recorrência mensal, ou seja, vendas com previsibilidade mensal de consumo e;
- (ii) vendas de recorrência não mensal, ou seja, vendas sem previsibilidade mensal de consumo, como consultas em *batch*, contratos em lote e consultas para limpeza de base.

A Receita Bruta da Venda Nova Total foi de R\$ 8,7 milhões no 1T25, apresentando queda anual de 2,8%, devido a queda da Venda Nova Recorrente Mensal Total de 16,9% no mesmo período. Já a Receita Bruta da Venda Recorrente não Mensal apresentou crescimento anual de 9,1%, atingindo R\$ 5,3 milhões.

2.3 MRR VENDA NOVA

R\$ mn; %	1T25	1T24	YoY
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência mensal)	0,9	1,0	-15,8%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência mensal)	0,1	0,3	-52,6%
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência mensal)	0,8	0,8	+6,2%
MRR Venda Nova Total (recorrência mensal)	1,8	2,0	-12,2%
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência não mensal)	0,3	0,0	+1652,0%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência não mensal)	0,0	0,0	n/a
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência não mensal)	1,5	1,6	-7,7%
MRR Venda Nova Total (recorrência não mensal)	1,8	1,6	+9,1%
MRR Venda Nova Total	3,6	3,7	-2,7%

O MRR Venda Nova ou Receita Recorrente Mensal é calculado a partir da média da receita bruta mensal realizada de cada safra no período de análise. O indicador representa uma estimativa das receitas recorrentes que os clientes em questão irão gerar para a ClearSale mensalmente para os próximos exercícios.

No 1T25, o MRR Venda Nova Total de recorrência mensal, ou seja, de maior previsibilidade de consumo mensal futuro, foi de R\$ 1,8 milhões, apresentando queda anual de 12,2%, enquanto o MRR Venda Nova Total de recorrência não mensal foi de R\$ 1,8 milhão, com crescimento anual de 9,1%, puxado pela performance do Transacional Brasil que apresentou um MRR Venda Nova de R\$ 0,3 milhão no 1T25.



3. INDICADORES FINANCEIROS

3.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	1T25	4T24
Transacional Brasil (e-commerce)	68,6	80,8	63,5	68,6	80,8
Application Fraud	33,2	31,9	33,0	33,2	31,9
Transacional Internacional (e-commerce)	11,3	17,0	15,1	11,3	17,0
Receita Operacional Líquida	113,2	129,7	111,6	113,2	129,7
Salários, encargos e benefícios	-41,0	-38,4	-38,4	-41,0	-38,4
Serviços prestados por terceiros	-20,2	-22,4	-15,2	-20,2	-22,4
Outros custos	-3,2	-4,2	-6,3	-3,2	-4,2
Utilidades	-2,3	-2,2	-2,7	-2,3	-2,2
PLR	-3,1	-5,8	-3,5	-3,1	-5,8
Custos (ex depr.)	-69,8	-73,0	-66,1	-69,8	-73,0
Lucro Bruto (ex depr.)	43,4	56,6	45,5	43,4	56,6
Margem Bruta (%)	38,4%	43,7%	40,8%	38,4%	43,7%
Salários, encargos e benefícios	-32,6	-29,2	-31,2	-32,6	-29,2
Serviços prestados por terceiros	-9,9	-10,6	-7,9	-9,9	-10,6
Outras despesas	-4,1	-3,3	-4,2	-4,1	-3,3
Utilidades	-1,0	-0,9	-0,8	-1,0	-0,9
PDD	-5,0	0,5	-2,8	-5,0	0,5
PLR	-2,1	-5,4	-2,3	-2,1	-5,4
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-54,6	-49,0	-49,2	-54,6	-49,0
% Receita Líquida	-48,2%	-37,8%	-44,1%	-48,2%	-37,8%
EBITDA ex-ILP e Custo de Transação	-11,2	7,6	-3,7	-11,2	7,6
Margem EBITDA ex-ILP (%)	-9,9%	5,9%	-3,3%	-9,9%	5,9%
EBITDA ex-ILP Brasil e Custo de Transação	-0,7	6,9	2,0	-0,7	6,9
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	-0,7%	6,1%	2,1%	-0,7%	6,1%
ILP	-72,2	-3,4	-3,1	-72,2	-3,4
EBITDA	-83,4	4,3	-6,8	-83,4	4,3
Margem EBITDA (%)	-73,7%	3,3%	-6,1%	-73,7%	3,3%
Depreciação e Amortização	-12,5	-12,0	-11,4	-12,5	-12,0
Resultado Operacional	-95,9	-7,7	-18,2	-95,9	-7,7
Receitas Financeiras	10,6	11,5	10,5	10,6	11,5
Despesas Financeiras	-1,3	-2,0	-2,9	-1,3	-2,0
Resultado Financeiro	9,3	9,5	7,6	9,3	9,5
Resultado antes de IR e CS	-86,6	1,8	-10,6	-86,6	1,8
IR e CS	25,7	-0,6	1,9	25,7	-0,6
Resultado Líquido	-60,8	1,2	-8,7	-60,8	1,2
Margem Líquida (%)	-53,7%	0,9%	-7,8%	-53,7%	0,9%
ILP	47,7	3,4	3,1	47,7	3,4
Resultado Líquido ex-ILP e Custos de Transação	-13,1	4,6	-5,5	-13,1	4,6
Margem Líquida ex-ILP e Custos de Transação (%)	-11,6%	3,5%	-5,0%	-11,6%	3,5%



3.2. RECEITA LÍQUIDA POR SEGMENTO

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	68,6	80,8	63,5	-15,0%	+8,0%
Application Fraud	33,2	31,9	33,0	+4,2%	+0,8%
Transacional Internacional (e-commerce) (BRL)	11,3	17,0	15,1	-33,3%	-25,1%
Transacional Internacional (e-commerce) (USD)	1,9	2,9	3,1	-36,3%	-39,3%
Receita Operacional Líquida	113,2	129,7	111,6	-12,7%	+1,4%

A Receita Líquida Total foi de R\$ 113,2 milhões no 1T25, aumento de 1,4% no ano, refletindo uma tendência de redução na queda anual quando comparada com trimestres anteriores. Na variação trimestral, a queda de 12,7% é explicada pela sazonalidade positiva da black Friday no último trimestre do ano.

No 1T25, a receita do **Transacional Brasil (e-commerce)** totalizou R\$ 68,6 milhões, queda trimestral de 15,0%, devido a sazonalidade de Black Friday. Na variação anual, o Transacional Brasil apresenta um aumento de 8,0%.

No **Transacional Internacional (e-commerce)**, a receita líquida atingiu USD 1,9 milhões ou R\$ 11,3 milhões no 1T25, queda anual de 39,3% em dólar ou 25,1% em real. A queda anual é explicada pela limpeza de base de clientes, foco em regiões e vendas novas rentáveis e *churn* de um grande cliente.

Na linha de **Application Fraud** a receita foi de R\$ 33,2 milhões no 1T25, crescimento anual de 0,8% e crescimento trimestral de 4,2%. O crescimento anual é explicado pelo carregue de venda realizada no anterior.

3.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Salários, encargos e benefícios	-41,0	-38,4	-38,4	+6,8%	+6,8%
Serviços prestados por terceiros	-20,2	-22,4	-15,2	-9,8%	+32,7%
Utilidades	-2,3	-2,2	-2,7	+2,5%	-16,4%
Outros custos	-3,2	-4,2	-6,3	-23,3%	-49,6%
PLR	-3,1	-5,8	-3,5	-47,0%	-10,7%
Custos (ex depr.)	-69,8	-73,0	-66,1	-4,5%	+5,5%
% Receita Líquida	-61,6%	-56,3%	-59,2%	-5,3 p.p.	-2,4 p.p.
Depreciação Custos	-8,8	-8,4	-7,7	+4,7%	+15,2%
Custo Contábil Total (com depr.)	-78,6	-81,5	-73,8	-3,5%	+6,5%
% Receita Líquida	-69,4%	-62,8%	-66,1%	-6,6 p.p.	-3,4 p.p.

No 1T25, os custos (ex depr.) totalizaram R\$ 69,8 milhões, crescimento anual de 5,5%, devido ao impacto do dissídio coletivo e devido à aceleração do consumo de componentes biométricos em *Application Fraud*. Na evolução trimestral, observa-se uma queda de 4,5%, puxados principalmente pela redução de PLR em função do melhor atingimento de metas corporativas no ano de 2024 e devido ao menor custo com *chargeback*.



3.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	68,6	80,8	63,5	-15,0%	+8,0%
Application Fraud	33,2	31,9	33,0	+4,2%	+0,8%
Transacional Internacional (e-commerce)	11,3	17,0	15,1	-33,4%	-25,1%
Receita Operacional Líquida	113,2	129,7	111,6	-12,7%	+1,4%
Total Custo (ex depr.)	-69,8	-73,0	-66,1	-4,5%	+5,5%
Lucro Bruto (ex depr.)	43,4	56,6	45,5	-23,3%	-4,6%
% Receita Líquida	38,4%	43,7%	40,8%	-5,3 p.p.	-2,4 p.p.
Depreciação Custos	-8,8	-8,4	-7,7	+4,7%	+15,2%
Total Custo Contábil (com depr.)	-78,6	-81,5	-73,8	-3,5%	+6,5%
Lucro Bruto Contábil (com depr.)	34,6	48,2	37,9	-28,2%	-8,7%
% Receita Líquida	30,6%	37,2%	33,9%	-6,6 p.p.	-3,4 p.p.

No 1T25, o Lucro Bruto (ex depr.) totalizou R\$ 43,4 milhões e a Margem Bruta foi de 38,4%, piora anual de 2,4 p.p.

3.5. DESPESAS

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Salários, encargos e benefícios	-32,6	-29,2	-31,2	+11,7%	+4,3%
Serviços prestados por terceiros	-9,9	-10,6	-7,9	-7,3%	+25,2%
Utilidades	-1,0	-0,9	-0,8	+5,6%	+19,9%
PDD	-5,0	0,5	-2,8	n/a	+78,0%
Outras despesas	-4,1	-3,3	-4,2	+23,4%	-0,9%
PLR	-2,1	-5,4	-2,3	-61,0%	-10,5%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-54,6	-49,0	-49,2	+11,4%	+11,0%
% Receita Líquida	-48,2%	-37,8%	-44,1%	-10,4 p.p.	-4,2 p.p.
ILP e Custos de Transação	-72,2	-3,4	-3,1	n/a	n/a
Depreciação e amortização	-3,6	-3,6	-3,8	+1,9%	-3,4%
ILP + Depreciação	-75,9	-6,9	-6,9	n/a	n/a
Despesa Total Contábil (com depr.)	-130,5	-55,9	-56,1	+133,3%	+132,6%
% Receita Líquida	-115,3%	-43,1%	-50,2%	-72,1 p.p.	-65,0 p.p.

As Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 54,6 milhões no 1T25, aumento de 11,0% no ano e de 11,4% no trimestre, devido principalmente ao impacto do dissídio coletivo e PDD de um cliente específico no negócio de Transacional Internacional.

Vale notar que o 1T25 foi impactado pela combinação de negócios com a Serasa Experian, no qual foram incorridos custos de transação com assessores externos, aceleração e quitação dos planos de incentivo de longo prazo e bônus de transação.



3.6. EBITDA

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Resultado Líquido	-60,8	1,2	-8,7	n/a	n/a
(-) Resultado Financeiro	9,3	9,5	7,6	-1,9%	+22,2%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	25,7	-0,6	1,9	n/a	n/a
(-) Depreciação e Amortização	-12,5	-12,0	-11,4	+3,8%	+9,1%
EBITDA	-83,4	4,3	-6,8	n/a	n/a
Margem EBITDA (%)	-73,7%	3,3%	-6,1%	-77,0 p.p.	-67,6 p.p.
(-) ILP e Custo de Transação	-72,2	-3,4	-3,1	n/a	n/a
EBITDA ex-ILP e Custo de Transação	-11,2	7,6	-3,7	n/a	n/a
Margem EBITDA ex-ILP (%)	-9,9%	5,9%	-3,3%	-15,8 p.p.	-6,6 p.p.
EBITDA ex-ILP e Custo de Transação Controlada (ClearSale LLC)	-10,5	0,7	-5,7	n/a	+82,8%
EBITDA ex-ILP e Custo de Transação Brasil	-0,7	6,9	2,0	n/a	n/a
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	-0,7%	6,1%	2,1%	-6,8 p.p.	-2,8 p.p.

Os indicadores de Despesas e EBITDA são ajustados pelos Programas de Incentivo de Longo Prazo (ILP) assim como da depreciação e da amortização, a exclusão de ambos tem como objetivo ajustar os indicadores financeiros para melhor representar o potencial de geração bruta de caixa. Os benefícios advindos dos programas estão condicionados ao desempenho e/ou ao preço da ação e, portanto, são tratados como provisões, sem efeito caixa, até o vencimento deles, de modo que, juntamente com a depreciação e a amortização, que também não representam efeito caixa, são excluídos dos indicadores financeiros. As referências dos impactos do incentivo de Longo Prazo nas Demonstrações Financeiras se encontram no item 4.2. Incentivo de Longo Prazo (ILP).

No 1T25, o EBITDA ex-ILP foi de -R\$ 11,2 milhões, queda anual R\$7,5 milhões, devido ao impacto do dissídio coletivo e da PDD de um cliente internacional.



3.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Receitas Financeiras	10,6	11,5	10,5	-7,8%	+0,9%
Despesas Financeiras	-1,3	-2,0	-2,9	-35,8%	-55,7%
Resultado Financeiro	9,3	9,5	7,6	-1,9%	+22,2%

O Resultado Financeiro foi de R\$ 9,3 milhões no 1T25, representando crescimento anual de 22,2%.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 10,6 milhões no 1T25 praticamente estável com relação ao 1T24.

As despesas financeiras totalizaram -R\$ 1,3 milhões no 1T25, queda anual de 55,7%, explicada pela redução da dívida.

3.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	-86,6	1,8	-10,6	n/a	+716,5%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	29,4	-0,6	3,6	n/a	+716,5%
Ajustes para taxa efetiva					
Prejuízo sem constituição de diferido	-3,4	0,5	-2,0	n/a	+65,7%
Outras exclusões/adições líquidas	-0,3	-0,4	0,3	-18,1%	n/a
Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas	25,7	-0,6	1,9	n/a	+1235,8%
Alíquota Efetiva	-29,7%	-32,5%	-18,2%	+2,7 p.p.	-11,6 p.p.
Resultado Líquido	-60,8	1,2	-8,7	n/a	+601,2%
ILP e Custo de Transação	47,7	3,4	3,1	+1315,6%	+1424,7%
Resultado Líquido ex-ILP e Custo de Transação	-13,1	4,6	-5,5	n/a	+137,0%
Margem Líquida ex-ILP (%)	-11,6%	3,5%	-5,0%	-15,1 p.p.	-6,6 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no 1T25 totalizou R\$ 25,7 milhões, refletindo uma alíquota efetiva de -29,7%.

O Resultado Líquido ex-ILP e Custo de Transação no 1T25 foi de -R\$ 13,1 milhões, refletindo uma Margem Líquida de -11,6%.

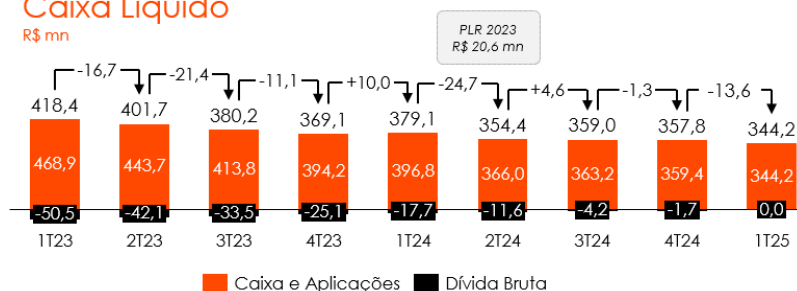


3.9. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

A companhia encerrou em 31 de março de 2025 com R\$ 344,2 milhões em Caixa Líquido, sendo que:

Caixa Líquido

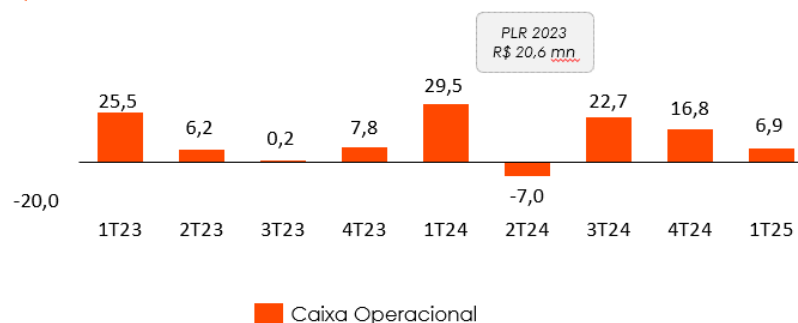
R\$ mn



i) **Caixa Operacional:** geração de caixa operacional R\$ 6,9 milhões no 1T25.

Fluxo de Caixa Operacional

R\$ mn



ii) **Caixa das Atividades de Investimento:**

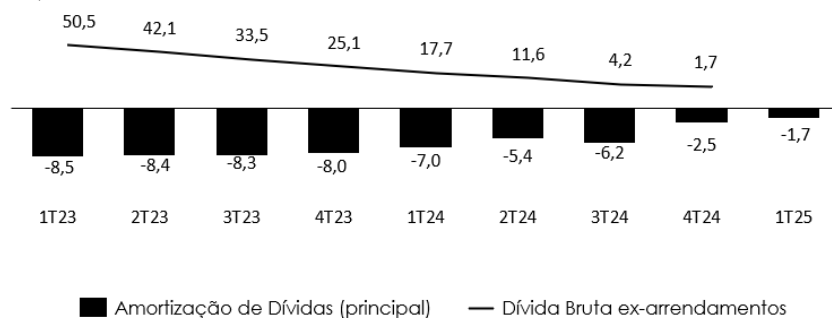
R\$ mn; %	1T25	4T24	1T24	QoQ	YoY
Desenvolvimento	-20,3	-17,9	-16,7	+13,5%	+21,5%
% Receita Líquida	-18,0%	-13,8%	-15,0%	-4,1 p.p.	-3,0 p.p.
Licenças e Aquisição de software	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a
Imobilizado	0,0	-0,2	0,0	-92,0%	-55,2%
M&A/Outros	-0,1	0,0	-3,2	n/a	-95,8%
Total CAPEX	-20,5	-18,1	-20,0	+13,3%	+2,6%

No 1T25, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 20,5 milhões, sendo que composto principalmente por **Desenvolvimento** na ativação de desenvolvimento de software.



Fluxo de Caixa de Financiamento

R\$ mn



- iii) **Financiamentos:** amortização de dívidas de R\$ 1,7 milhões no 1T25, encerrando março de 2025 sem dívidas.



4. BALANÇO PATRIMONIAL

4.1.1. Ativo

R\$ mn; %	31/03/2025	31/12/2023	% Var.
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	336,6	388,8	-13,4%
Aplicações Financeiras	3,8	5,4	-29,2%
Contas a receber	94,2	118,1	-20,2%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	16,9	29,9	-43,6%
Outros ativos	7,9	14,0	-43,5%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Total do ativo circulante	459,4	556,1	-17,4%
Ativo não circulante			
Aplicações Financeiras	0,0	0,0	n/a
Outros ativos	7,9	2,3	+243,9%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	16,9	0,4	+4397,1%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	0,0	17,4	n/a
Investimentos	0,0	0,0	n/a
Imobilizado	5,3	14,8	-63,9%
Intangível	324,5	290,1	+11,9%
Total do Ativo não circulante	399,5	325,0	22,9%
Total do Ativo	858,9	881,2	-2,5%



4.1.2. Passivo

R\$ mn; %	31/12/2024	31/12/2023	% Var.
Passivo circulante			
Fornecedores	37,5	29,1	+28,9%
Empréstimos e financiamentos	1,7	23,4	-92,9%
Passivo de arrendamento	7,8	6,6	+18,4%
Impostos e contribuições a recolher	4,4	5,8	-23,2%
Salários e encargos sociais	74,2	55,9	+32,7%
Contraprestação contingente a pagar	0,1	4,2	-96,8%
Provisões	15,6	8,8	+78,0%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	8,9	n/a
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	n/a
Outros passivos	1,2	0,5	+145,0%
Pagamento baseado em ações	7,6	0,2	+4458,4%
Total do Passivo circulante	150,1	143,3	4,7%
Passivo não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	1,7	n/a
Passivo de arrendamento	3,5	9,3	-62,5%
Salários e encargos sociais	1,7	2,9	-41,4%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,0	n/a
Pagamento baseado em ações	8,5	2,1	+301,6%
Partes Relacionadas	0,0	0,0	n/a
Contraprestação contingente a pagar	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	0,0	0,0	n/a
Provisões	0,7	0,3	+138,2%
Outros passivos	0,4	0,7	-38,7%
Provisão passivo a descoberto	0,0	0,0	n/a
Total do passivo não circulante	14,7	16,9	-13,0%
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	58,5	55,4	+5,6%
Reserva legal	0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado	-120,4	-92,4	+30,3%
Lucros (Prejuízo) do período	-28,6	-28,0	+2,2%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	5,8	-3,5	n/a
Reserva de lucros	0,0	0,0	n/a
Total do patrimônio líquido	704,7	720,9	-2,3%
Total do passivo e patrimônio líquido	869,5	881,2	-1,3%



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*.

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 transacionalmente, podendo haver duas ou mais iniciativas por cliente.

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.



Transacional (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. É calculado a partir da média da receita bruta mensal realizada de cada safra no período de análise. O indicador representa uma estimativa das receitas recorrentes que os clientes em questão irão gerar para a ClearSale mensalmente para os próximos exercícios.

Recorrência mensal - vendas que temos previsibilidade mensal de consumo.

Recorrência não mensal - vendas que não temos previsibilidade mensal de consumo, como consultas em batch, contratos em lote e consultas para limpeza de base.

Venda Nova Realizada – Representa a Venda Bruta realizada de clientes novos ou então de cross-sell e up-sell dentro de clientes da base.

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 Sucess 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 Mônaco

CEO

Alexandra Mafra

CFO

Renan Ikemoto

DRI

Igor Belineli

Gerente de RI

Lucas Cury

Coordenador de RI

Bruno Ferrete

Analista de RI

Assessoria de Imprensa

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

Fale com RI: ri@clear.sale



ClearSale