



ClearSale  
intelligence to move\_

RELEASE



# RESULTADOS

## 2º Trimestre e 6 meses de 2023

### Videconferência

**15/08/2023** (terça-feira)  
(Tradução simultânea para o inglês)  
10h00 (Brasília)  
09h00 (EDT)

[Acesse Aqui](#)

Fale com o RI

**Barueri**, segunda-feira, **14 de agosto 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 2º trimestre e 6 meses de 2023 ("2T23" e "6M23").

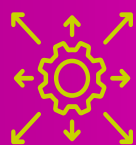
As informações financeiras e operacionais a seguir seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios Brasileiros de contabilidade. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2022.

## Destaques financeiros e operacionais

Resultados significantes do **Projeto de Equilíbrio no Internacional**



**Margem Bruta de 38,9%, melhor nível desde o IPO**



**ARR Venda Nova de R\$ 49,3 milhões**

Crescimento de 33% q/q e de 10% y/y do **ARR Venda Nova**.

EBITDA Recorrente Consolidado ex-PDD pontual positivo e Internacional perto de *breakeven*



**R\$ 0,4 milhão em EBITDA Recorrente ex-PDD pontual**



**Geração R\$ 32 milhões e Caixa Líquido de R\$ 397,6 milhões**

Geração de **Caixa Operacional** no 6M23 e posição saudável de Caixa



	2T23 (y/y)		6M23 (y/y)		
<b>ARR Venda Nova</b>	E-commerce Brasil	R\$ 14,7 mn	(+37,4%)	R\$ 21,3 mn	(+33,8%)
	E-commerce Internacional	R\$ 1,6 mn	(-57,3%)	R\$ 6,3 mn	(-21,2%)
	Application Fraud	R\$ 33 mn	(+8,2%)	R\$ 58,8 mn	(+21%)
	<b>Total ARR Venda Nova</b>	<b>R\$ 49,3 mn</b>	<b>(+9,7%)</b>	<b>R\$ 86,4 mn</b>	<b>(+19,1%)</b>
<b>Clientes</b>	E-commerce Brasil		5.483	(+433)	
	E-commerce Internacional		1.613	(+133)	
	Application Fraud		270	(+43)	
	<b>Total Clientes</b>		<b>7.366</b>	<b>(+609)</b>	
<b>Churn</b>	<b>Churn Rate Total</b>		<b>2,8%</b>		<b>(+1,4 p.p.)</b>
<b>Receita Líquida</b>	E-commerce Brasil	R\$ 78,5 mn	(+7,8%)	R\$ 152,5 mn	(+16,1%)
	E-commerce Internacional	R\$ 19,3 mn	(+20,9%)	R\$ 37,4 mn	(+27,5%)
	Application Fraud	R\$ 28,7 mn	(-16,2%)	R\$ 61,3 mn	(-9,7%)
	<b>Total Receita Líquida</b>	<b>R\$ 126,6 mn</b>	<b>(+2,8%)</b>	<b>R\$ 251,2 mn</b>	<b>(+9,9%)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	Lucro Bruto Recorrente	R\$ 53,1 mn	(+21,6%)	R\$ 98,1 mn	(+61%)
	Margem Bruta Recorrente	41,9%	(+6,5 p.p.)	39,1%	(+12,4 p.p.)
<b>EBITDA Recorrente</b>	EBITDA Recorrente Consolidado	R\$ -1,2 mn	(+R\$ 7,5 mm)	R\$ -13,7 mn	(+R\$ 44,4 mm)
	Margem EBITDA Consolidado	-0,9%	(+6,1 p.p.)	-5,5%	(+20 p.p.)
	EBITDA Recorrente Brasil	R\$ 0,4 mn	(+R\$ 2 mm)	R\$ 1,6 mn	(+R\$ 41,2 mm)
	Margem EBITDA Brasil	0,4%	(+1,9 p.p.)	0,8%	(+20,6 p.p.)
<b>Resultado Líq. Recorrente</b>	Resultado Líquido	R\$ -0,5 mn	(+R\$ 1,5 mm)	R\$ -14 mn	(+R\$ 23,7 mm)
	Margem Líquida	-0,4%	(+1,3 p.p.)	-5,6%	(+10,9 p.p.)

\*Todas as comparações desta tabela são referentes ao mesmo período do ano passado (Year-over-Year)

### Teleconferência em português

15/08/2023 (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](http://ri.clear.sale)

Fale com ri: [ri@clear.sale](mailto:ri@clear.sale)

**CLSA**  
B3 LISTED NM



## Sumário



### 1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO (Pág. 5)



### 2. INDICADORES OPERACIONAIS (Pág. 6)



### 3. INDICADORES FINANCEIROS (Pág. 8)

- 3.1. Demonstração de Resultado (Pág. 8)
- 3.2. Receita Líquida por Segmento (Pág. 9)
- 3.3. Custos (Pág. 11)
- 3.4. Lucro Bruto e Margem Bruta (Pág. 12)
- 3.5. Despesas (Pág. 13)
- 3.6. EBITDA (Pág. 14)
- 3.7. Resultado Financeiro (Pág. 15)
- 3.8. Imposto de Renda e Resultado Líquido (Pág. 15)
- 3.9. Fluxo de Caixa e CAPEX (Pág. 16) **Erro! Indicador não def**
- 3.10. Dívidas (Pág. 18)



### 4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 19)



### 5. GLOSSÁRIO (Pág. 21)



### 6. CONTATOS RI (Pág. 23)



# 1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

Com satisfação que apresentamos nossos resultados no primeiro semestre de 2023, no qual, apesar do cenário desafiador, continuamos o nosso processo de transformação, baseado em:

### **i) Avanço na componentização, que nos permite entrar em novos segmentos de uma forma mais tecnológica e ágil**

No E-commerce no Brasil, já temos no semestre, 33% do ARR de venda nova derivada de segmentos digitais e com produtos Real Time. Com isso, tivemos a entrada de 6 novos clientes no trimestre para as soluções antifraude de ingressos/tickets. Além disso, lançamos um produto inovador de prevenção de disputas para emissores de cartões com conclusão de parcerias estratégicas. Em *Application Fraud* tivemos R\$ 33 milhões de ARR Venda nova, um incremento de 8,2% no ano e um incremento anual de 43 clientes, adicionalmente capturamos a entrada de clientes para as soluções de Fraude Laranja e no novo Score de Crédito Comportamental. Por último, estamos nos posicionando estrategicamente para atuarmos ativamente na Resolução nº 6 do Banco Central. Na *Business Unit* de *New Ventures*, lançamos nosso produto de ITP (iniciador de transação de pagamento), já com aquisição do primeiro cliente e lançamos nosso produto de *antiphishing*, o Threat-X, no internacional. Isto nos dá bastante confiança para continuar operando em um ambiente macroeconômico desafiador, onde vemos nossas receitas de base, principalmente em *Application Fraud*, com níveis de transação pressionados.

### **ii) Diligência em custos e despesas com plano de equilíbrio local e internacional;**

Ao longo de 2022 implementamos o Plano de Equilíbrio no Brasil que foi muito assertivo e eficiente. Com o mesmo foco e determinação, aplicamos o Plano de Equilíbrio na operação internacional no trimestre passado e já conseguimos nesse 2T23 uma melhora considerável nos resultados financeiros, com a margem bruta do internacional em patamares acima do observado pré-IPO e com EBITDA recorrente muito próximo de *breakeven*. Essa melhora, somada à manutenção da diligência em custos e despesas no Brasil, fez com que nosso EBITDA recorrente consolidado (excluindo provisões de crédito de cliente em recuperação judicial) ficasse positivo em R\$ 0,4 milhão neste trimestre.

### **iii) Diligência em investimentos com continuidade de geração de caixa operacional.**

A nossa geração de caixa operacional no acumulado do ano soma R\$32 milhões, enquanto continuamos mantendo a diligência nos investimentos que mostram redução de R\$ 0,8 milhão no trimestre e de R\$ 2,8 milhões no ano em desenvolvimento.

Fico feliz em anunciar que recebemos as recertificações de Empresa B e GPTW (Great Place to Work) que reforçam o nosso compromisso com o social e ambiental, assim como a importância da manutenção da nossa cultura e gestão de pessoas em transformar a ClearSale em um ótimo lugar para trabalhar.

Por fim, continuamos nosso foco de transformação tecnológica e na maneira de fazer negócios, construindo uma empresa mais ágil, mais escalável e mais rentável.



---

**Eduardo Mônaco**

CEO

---



## 2. INDICADORES OPERACIONAIS

### 2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY
Clientes e-commerce Brasil	5.483	5.358	5.050	+2,3%	+8,6%
Clientes e-commerce Internacional	1.613	1.714	1.480	-5,9%	+9,0%
Clientes Application Fraud	270	260	227	+3,8%	+18,9%
<b>Total Clientes</b>	<b>7.366</b>	<b>7.332</b>	<b>6.757</b>	<b>+0,5%</b>	<b>+9,0%</b>

Em junho de 2023 a quantidade total de clientes atingiu 7.366, crescimento trimestral de 0,5%, ou adição líquida de 34 clientes. Apesar da limpeza de base no internacional, a adição líquida total no trimestre foi compensada pelo E-commerce Brasil e *Application Fraud*.

R\$ mn; %	2T23	1T23	2022	QoQ	vs 2022
Churn Financeiro Anualizado	1,3	1,4	0,5	-12,2%	132,3%
<b>Churn Rate Anualizado (%)</b>	<b>2,8%</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,4%</b>	<b>-0,4 p.p.</b>	<b>+1,4 p.p.</b>

O *Churn* anualizado no 2T23 foi de R\$ 1,3 milhão, resultando em um *Churn-rate* de 2,8%, redução quando comparado com o *Churn-rate* anualizado do 1T23, quando tivemos *churn* concentrado em três clientes de *Application Fraud*, sendo que um deles foi por descontinuidade de negócio. O impacto no trimestre anterior é o que explica a piora de 1,4 p.p. do *Churn* do 2T23 quando comparado ao do ano de 2022.

### 2.2. ARR VENDA NOVA

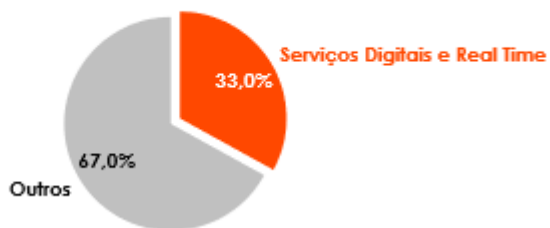
R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
ARR Venda Nova e-commerce Brasil	14,7	6,6	10,7	+124,6%	+37,4%	21,3	15,9	+33,8%
ARR Venda Nova e-commerce Internacional	1,6	4,7	3,7	-66,6%	-57,3%	6,3	8,0	-21,2%
ARR Venda Nova Application Fraud	33,0	25,8	30,5	+28,2%	+8,2%	58,8	48,6	+21,0%
<b>Total ARR Venda Nova</b>	<b>49,3</b>	<b>37,1</b>	<b>45,0</b>	<b>+33,2%</b>	<b>+9,7%</b>	<b>86,4</b>	<b>72,5</b>	<b>+19,1%</b>

O ARR de Venda Nova no 2T23 foi de R\$ 49,3 milhões, crescimento de 33,2% no ano e de 9,7% no trimestre.

O ARR Venda Nova do *E-commerce* Brasil e *E-commerce* Internacional foi de R\$ 14,7 milhões e de R\$ 1,6 milhão no 2T23, respectivamente, com destaque para as vendas no Brasil que tiveram crescimento anual de 37,4%. O ARR Venda nova internacional segue a estratégia do Plano de Equilíbrio em focar em canais e clientes rentáveis. Enquanto em *Application Fraud*, o ARR Venda Nova foi de R\$ 33,0 milhões, crescimento anual de 8,2%.



Distribuição ARR Venda Nova E-commerce BR – 6M23



Importante notar que os investimentos realizados no desenvolvimento do *Flow*, uma plataforma componentizada e modularizada, já mostram reflexos positivos considerando que 1/3 da venda nova realizada do E-commerce já se dá em serviços digitais e *real time*.



## 3. INDICADORES FINANCEIROS

## 3.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

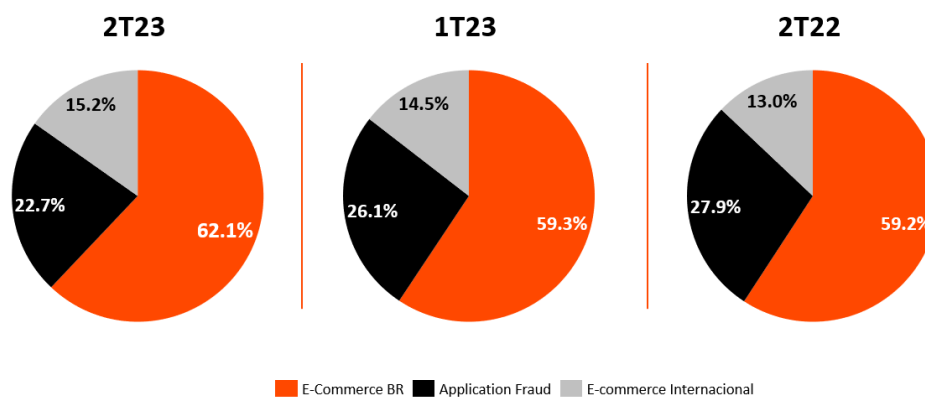
R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
E-commerce Brasil	78,5	74,0	72,9	+6,2%	+7,8%	152,5	131,3	+16,1%
Application Fraud	28,7	32,6	34,3	-11,8%	-16,2%	61,3	67,9	-9,7%
E-commerce Internacional	19,3	18,1	15,9	+6,5%	+20,9%	37,4	29,3	+27,5%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>126,6</b>	<b>124,6</b>	<b>123,1</b>	<b>+1,5%</b>	<b>+2,8%</b>	<b>251,2</b>	<b>228,5</b>	<b>+9,9%</b>
Mão de Obra	-42,3	-43,0	-44,8	-1,7%	-5,7%	-85,3	-98,8	-13,7%
Fornecedores	-22,0	-20,4	-25,4	+7,7%	-13,4%	-42,4	-50,6	-16,1%
Outros Custos	-6,6	-12,1	-9,2	-45,1%	-28,1%	-18,7	-18,2	+3,0%
PLR	-2,6	-4,1	0,0	-36,3%	n/a	-6,7	0,0	n/a
<b>Custos Recorrentes (ex depr.)</b>	<b>-73,5</b>	<b>-79,6</b>	<b>-79,5</b>	<b>-7,7%</b>	<b>-7,5%</b>	<b>-153,1</b>	<b>-167,6</b>	<b>-8,7%</b>
<b>Lucro Bruto Recorrente (ex depr.)</b>	<b>53,1</b>	<b>45,1</b>	<b>43,6</b>	<b>+17,8%</b>	<b>+21,6%</b>	<b>98,1</b>	<b>61,0</b>	<b>+61,0%</b>
Margem Bruta (%)	41,9%	36,1%	35,4%	+5,8 p.p.	+6,5 p.p.	39,1%	26,7%	+12,4 p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	-21,1	-17,5	-26,5	+21,1%	-20,3%	-38,6	-54,4	-29,0%
Despesas com Vendas	-27,5	-29,5	-27,5	-6,8%	-0,0%	-57,0	-58,2	-2,0%
PLR	-1,1	-2,3	2,7	-52,9%	n/a	-3,3	2,7	n/a
PDD	-2,8	-1,1	-0,4	+144,9%	+521,6%	-3,9	-0,4	+826,9%
Outras Receitas e Despesas	-1,8	-7,3	-0,5	-75,7%	+243,1%	-9,0	-8,8	+2,5%
<b>Despesas Recorrentes Totais (ex depr.)</b>	<b>-54,2</b>	<b>-57,6</b>	<b>-52,3</b>	<b>-5,9%</b>	<b>+3,7%</b>	<b>-111,9</b>	<b>-119,1</b>	<b>-6,1%</b>
% Receita Líquida	-42,8%	-46,2%	-42,5%	+3,4 p.p.	-0,4 p.p.	-44,5%	-52,1%	+7,6 p.p.
<b>EBITDA Recorrente</b>	<b>-1,2</b>	<b>-12,6</b>	<b>-8,7</b>	<b>-90,8%</b>	<b>-86,7%</b>	<b>-13,7</b>	<b>-58,1</b>	<b>-76,4%</b>
Margem EBITDA Recorrente (%)	-0,9%	-10,1%	-7,0%	+9,2 p.p.	+6,1 p.p.	-5,5%	-25,4%	+20,0 p.p.
<b>EBITDA Recorrente ex-PDD pontual</b>	<b>0,4</b>	<b>-11,8</b>	<b>-8,7</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-11,4</b>	<b>-58,1</b>	<b>-80,4%</b>
Margem EBITDA Recorrente ex-PDD Pontual (%)	0,3%	-9,4%	-7,0%	+9,7 p.p.	+7,3 p.p.	-4,5%	-25,4%	+20,9 p.p.
<b>EBITDA Recorrente Brasil</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>-1,6</b>	<b>-69,1%</b>	<b>n/a</b>	<b>1,6</b>	<b>-39,6</b>	<b>n/a</b>
Margem EBITDA Recorrente Brasil (%)	0,4%	1,2%	-1,5%	-0,8 p.p.	+1,9 p.p.	0,8%	-19,9%	+20,6 p.p.
<b>EBITDA Recorrente Brasil ex-PDD pontual</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>	<b>-1,6</b>	<b>-7,3%</b>	<b>n/a</b>	<b>4,0</b>	<b>-39,6</b>	<b>n/a</b>
Margem EBITDA Recorrente Brasil ex-PDD pontual (%)	1,8%	1,9%	-1,5%	-0,2 p.p.	+3,3 p.p.	1,9%	-19,9%	+21,7 p.p.
Custos e Despesas não recorrentes	-2,1	-6,1	-5,6	-65,7%	-62,7%	-8,2	-9,2	-11,1%
<b>EBITDA</b>	<b>-3,3</b>	<b>-18,7</b>	<b>-14,3</b>	<b>-82,6%</b>	<b>-77,2%</b>	<b>-21,9</b>	<b>-67,4</b>	<b>-67,4%</b>
Margem EBITDA (%)	-2,6%	-15,0%	-11,6%	+12,4 p.p.	+9,0 p.p.	-8,7%	-29,5%	+20,7 p.p.
Depreciação e Amortização	-10,9	-10,3	-7,1	+5,8%	+54,7%	-21,3	-12,9	+64,5%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>-14,2</b>	<b>-29,0</b>	<b>-21,4</b>	<b>-51,1%</b>	<b>-33,5%</b>	<b>-43,2</b>	<b>-80,3</b>	<b>-46,2%</b>
Receitas Financeiras	14,7	16,1	23,6	-8,4%	-37,5%	30,8	43,1	-28,5%
Despesas Financeiras	-4,0	-4,8	-3,3	-16,9%	+21,1%	-8,8	-12,5	-29,6%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>10,8</b>	<b>11,3</b>	<b>20,3</b>	<b>-4,8%</b>	<b>-47,0%</b>	<b>22,0</b>	<b>30,6</b>	<b>-28,0%</b>
<b>Resultado antes de IR e CS</b>	<b>-3,4</b>	<b>-17,7</b>	<b>-1,1</b>	<b>-80,6%</b>	<b>+222,9%</b>	<b>-21,2</b>	<b>-49,7</b>	<b>-57,4%</b>
IR e CS	1,6	0,2	-4,4	+763,8%	n/a	1,7	4,9	-64,2%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-1,9</b>	<b>-17,6</b>	<b>-5,5</b>	<b>-89,3%</b>	<b>-65,7%</b>	<b>-19,4</b>	<b>-44,8</b>	<b>-56,6%</b>
Margem Líquida (%)	-1,5%	-14,1%	-4,4%	+12,6 p.p.	+3,0 p.p.	-7,7%	-19,6%	+11,9 p.p.
Ajustes de Resultado Líquido	1,4	4,0	3,4	-65,7%	-59,8%	5,4	7,1	-23,3%
<b>Resultado Líquido Recorrente</b>	<b>-0,5</b>	<b>-13,5</b>	<b>-2,0</b>	<b>-96,4%</b>	<b>-75,6%</b>	<b>-14,0</b>	<b>-37,7</b>	<b>-62,9%</b>
Margem Líquida Recorrente (%)	-0,4%	-10,9%	-1,6%	+10,5 p.p.	+1,3 p.p.	-5,6%	-16,5%	+10,9 p.p.
<b>Resultado Líquido Recorrente ex-PDD pontual</b>	<b>0,5</b>	<b>-13,0</b>	<b>-2,0</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-12,5</b>	<b>-37,7</b>	<b>-67,0%</b>
Margem Líquida Recorrente ex-PDD pontual (%)	0,4%	-10,4%	-1,6%	+10,8 p.p.	+2,1 p.p.	-5,0%	-16,5%	+11,6 p.p.



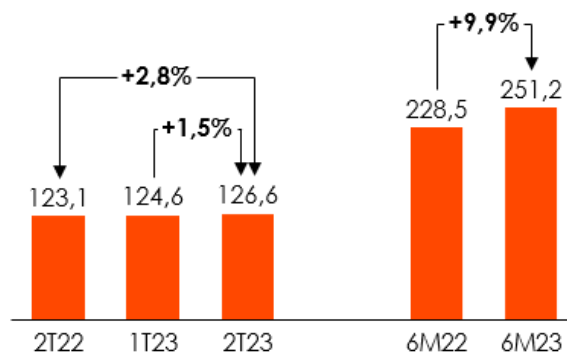
## 3.2. RECEITA LÍQUIDA por SEGMENTO

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
E-commerce Brasil	78,5	74,0	72,9	+6,2%	+7,8%	152,5	131,3	+16,1%
Application Fraud	28,7	32,6	34,3	-11,8%	-16,2%	61,3	67,9	-9,7%
E-commerce Internacional (BRL)	19,3	18,1	15,9	+6,5%	+20,9%	37,4	29,3	+27,5%
E-commerce Internacional (USD)	3,9	3,5	3,2	+11,9%	+20,4%	7,4	5,8	+27,3%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>126,6</b>	<b>124,6</b>	<b>123,1</b>	<b>+1,5%</b>	<b>+2,8%</b>	<b>251,2</b>	<b>228,5</b>	<b>+9,9%</b>

## Distribuição de Receita

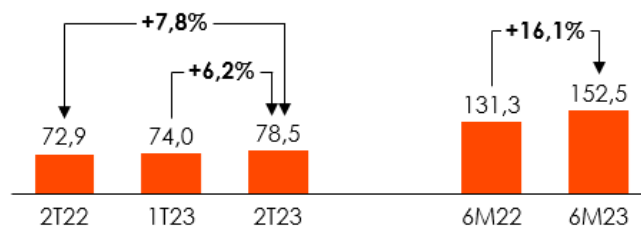


## Receita Líquida Total (R\$ mm)



A receita líquida total foi de R\$ 126,6 milhões no 2T23 e R\$ 251,2 milhões no 6M23, crescimento de 2,8% e 9,9% no ano, respectivamente.

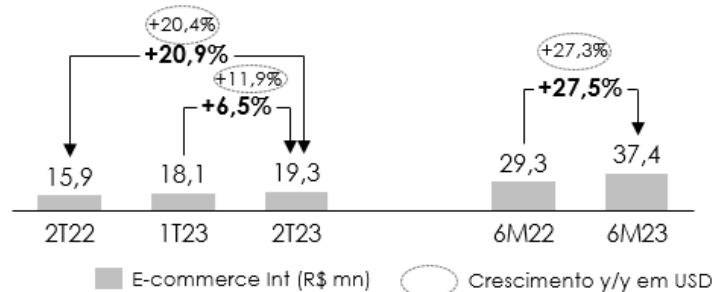
## E-commerce Brasil (R\$ mm)



No Trimestre, a receita do **E-commerce Brasil** totalizou R\$ 78,5 milhões, crescimento de 7,8 % contra o mesmo período do ano anterior. Apesar do cenário macro desafiador, nossa receita foi impulsionada pelo aumento de 37,4% no ano em ARR venda Nova, pelo incremento anual de 433 clientes e pela manutenção do controle da fraude.

No acumulado do semestre, o crescimento foi de 16,1%, totalizando uma receita de R\$ 152,5 milhões, ante R\$ 131,3 em 2022.

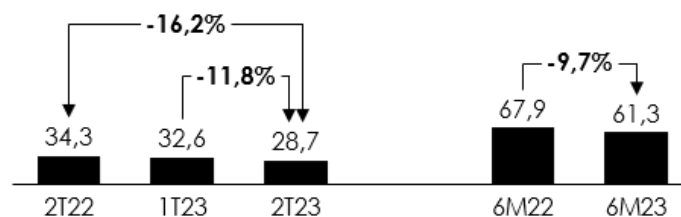
## E-commerce Internacional



Já no **E-commerce Internacional**, a receita líquida atingiu USD 3,9 milhões ou R\$ 19,3 milhões, crescimentos anuais de 20,4% e de 20,9%, respectivamente, impulsionada pela resiliência de receitas de base, novos clientes e uma HotSales mais forte no México.

No semestre, a receita totalizou USD 7,4 milhões ou R\$ 37,4 milhões, crescimentos de 27,3% e 27,5% respectivamente.

## Application Fraud (R\$ mm)



Na linha de **Application Fraud** a receita foi de R\$ 28,7 milhões no 2T23, queda de 16,2% contra o mesmo período do ano anterior. No semestre, a receita totalizou R\$ 61,3 milhões, queda de 9,7% em relação ao mesmo período de 2022. As quedas nos períodos foram impactadas pela receita de base pressionada por restrições de crédito, principalmente em dois grandes clientes do segmento financeiro. Por outro lado, continuamos focados na geração de negócio, com lançamentos de novas soluções como para fraude laranja e novo score de crédito comportamental, assim como aumentos anuais de 43 clientes e de 8,2% em ARR venda nova.



## 3.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
Mão de obra	-42,3	-43,0	-44,8	-1,7%	-5,7%	-85,3	-98,8	-13,7%
Fornecedores	-22,0	-20,4	-25,4	+7,7%	-13,4%	-42,4	-50,6	-16,1%
Outros	-6,6	-12,1	-9,2	-45,1%	-28,1%	-18,7	-18,2	+3,0%
<b>Custos Recorrentes sem PLR (ex depr.)</b>	<b>-70,9</b>	<b>-75,5</b>	<b>-79,5</b>	<b>-6,1%</b>	<b>-10,8%</b>	<b>-146,4</b>	<b>-167,6</b>	<b>-12,6%</b>
% Receita Líquida	-56,0%	-60,6%	-64,6%	+4,6 p.p.	+8,5 p.p.	-58,3%	-73,3%	+15,1 p.p.
PLR	-2,6	-4,1	0,0	-36,3%	n/a	-6,7	0,0	n/a
<b>Custos Recorrentes com PLR (ex depr.)</b>	<b>-73,5</b>	<b>-79,6</b>	<b>-79,5</b>	<b>-7,7%</b>	<b>-7,5%</b>	<b>-153,1</b>	<b>-167,6</b>	<b>-8,7%</b>
% Receita Líquida	-58,1%	-63,9%	-64,6%	+5,8 p.p.	+6,5 p.p.	-60,9%	-73,3%	+12,4 p.p.
Custos não recorrentes (Rescisões)	-1,6	-1,4	-2,4	+13,9%	-32,5%	-3,1	-2,4	+26,8%
Depreciação Custos	-7,3	-7,0	-5,3	+5,1%	+38,0%	-14,3	-8,8	+62,7%
<b>Custo Contábil Total (com depr.)</b>	<b>-82,5</b>	<b>-88,0</b>	<b>-87,2</b>	<b>-6,3%</b>	<b>-5,4%</b>	<b>-170,4</b>	<b>-178,8</b>	<b>-4,7%</b>
% Receita Líquida	-65,2%	-70,6%	-70,8%	+5,5 p.p.	+5,7 p.p.	-67,9%	-78,2%	+10,4 p.p.

No 2T23, apesar do crescimento anual de 2,8% em receitas, o Custo recorrente com PLR caiu 7,5% no mesmo período. Essa queda se deve a redução em todas as linhas de despesas operacionais, com destaque a linha de outros que reflete a redução do chargeback no internacional devido ao projeto de equilíbrio.

Vale lembrar que começamos a provisionar a PLR a partir do 1T23, enquanto, no ano anterior, não houve provisionamento. Ao ajustarmos os Custos pela PLR a queda seria de 10,8%.

Em Fornecedores especificamente houve uma reclassificação contábil de R\$ 2,3 milhões no 2T23 de Outras Despesas para Custos, ou seja, excluindo essa reclassificação os custos de Fornecedores teriam caído R\$ 5,7 milhões no ano enquanto os Custos Recorrentes sem PLR teriam caído 13,6% ou então R\$ 10,8 milhões.

No Semestre, os custos recorrentes sem PLR totalizaram R\$ 146,4 milhões, queda de 12,6% em relação ao mesmo período de 2022.

## 3.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
E-commerce Brasil	78,5	74,0	72,9	+6,2%	+7,8%	152,5	131,3	+16,1%
Application Fraud	28,7	32,6	34,3	-11,8%	-16,2%	61,3	67,9	-9,7%
E-commerce Internacional (BRL)	19,3	18,1	15,9	+6,5%	+20,9%	37,4	29,3	+27,5%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>126,6</b>	<b>124,6</b>	<b>123,1</b>	<b>+1,5%</b>	<b>+2,8%</b>	<b>251,2</b>	<b>228,5</b>	<b>+9,9%</b>
Total Custo Recorrente sem PLR (ex depr.)	-70,9	-75,5	-79,5	-6,1%	-10,8%	-146,4	-167,6	-12,6%
<b>Lucro Bruto Recorrente sem PLR (ex depr.)</b>	<b>55,7</b>	<b>49,1</b>	<b>43,6</b>	<b>+13,3%</b>	<b>+27,6%</b>	<b>104,8</b>	<b>61,0</b>	<b>+71,9%</b>
% Receita Líquida	44,0%	39,4%	35,4%	+4,6 p.p.	+8,5 p.p.	41,7%	26,7%	+15,1 p.p.
PLR	-2,6	-4,1	0,0	-36,3%	n/a	-6,7	0,0	n/a
<b>Lucro Bruto Recorrente com PLR (ex depr.)</b>	<b>53,1</b>	<b>45,1</b>	<b>43,6</b>	<b>+17,8%</b>	<b>+21,6%</b>	<b>98,1</b>	<b>61,0</b>	<b>+61,0%</b>
% Receita Líquida	41,9%	36,1%	35,4%	+5,8 p.p.	+6,5 p.p.	39,1%	26,7%	+12,4 p.p.
Rescisões	-1,6	-1,4	-2,4	+13,9%	-32,5%	-3,1	-2,4	+26,8%
Depreciação e Amortização	-7,3	-7,0	-5,3	+5,1%	+38,0%	-14,3	-8,8	+62,7%
<b>Total Custo Contábil (com depr.)</b>	<b>-82,5</b>	<b>-88,0</b>	<b>-87,2</b>	<b>-6,3%</b>	<b>-5,4%</b>	<b>-170,4</b>	<b>-178,8</b>	<b>-4,7%</b>
<b>Lucro Bruto Contábil (com depr.)</b>	<b>44,1</b>	<b>36,6</b>	<b>35,9</b>	<b>+20,4%</b>	<b>+22,9%</b>	<b>80,7</b>	<b>49,7</b>	<b>+62,3%</b>
% Receita Líquida	34,8%	29,4%	29,2%	+5,5 p.p.	+5,7 p.p.	32,1%	21,8%	+10,4 p.p.

No 2T23, o Lucro Bruto Recorrente sem PLR totalizou R\$ 55,7 milhões, aumento anual de 27,6%, enquanto a Margem Bruta atingiu 44,0%, alta de 8,5 p.p., quando comparado com o 2T22, refletindo os ganhos de eficiência conforme mencionados anteriormente.

Mesmo considerando a provisão de PLR de R\$ 2,6 milhões no 2T23, o Lucro Bruto Recorrente aumentou 21,6% ou R\$ 9,4 milhões no ano, totalizando R\$ 53,1 milhões, enquanto a Margem Bruta recorrente melhorou 6,5 p.p. no ano, atingindo 41,9%.

No 6M23, o Lucro Bruto Recorrente sem PLR totalizou R\$ 104,8 milhões, crescimento anual de 71,9%, enquanto a Margem Bruta atingiu 41,7%, alta de 15,1 p.p.

## 3.5. DESPESAS RECORRENTES E NÃO RECORRENTES

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
Despesas Gerais e Administrativas	-21,1	-17,5	-26,5	+21,1%	-20,3%	-38,6	-54,4	-29,0%
Despesas com Vendas	-27,5	-29,5	-27,5	-6,8%	-0,0%	-57,0	-58,2	-2,0%
PDD não pontual	-1,2	-0,3	-0,4	+300,5%	+176,4%	-1,5	-0,4	+265,7%
PDD pontual	-1,5	-0,8	0,0	+86,8%	n/a	-2,3	0,0	n/a
Outras Receitas e Despesas	-1,8	-7,3	-0,5	-75,7%	+243,1%	-9,0	-8,8	+2,5%
<b>Despesas Recorrentes Totais sem PLR (ex depr.)</b>	<b>-53,2</b>	<b>-55,4</b>	<b>-55,0</b>	<b>-4,0%</b>	<b>-3,3%</b>	<b>-108,5</b>	<b>-121,8</b>	<b>-10,9%</b>
% Receita Líquida	-42,0%	-44,4%	-44,7%	+2,4 p.p.	+2,7 p.p.	-43,2%	-53,3%	+10,1 p.p.
<b>Despesas Recorrentes Totais sem PLR e PDD pontual (ex depr.)</b>	<b>-51,6</b>	<b>-54,5</b>	<b>-55,0</b>	<b>-5,3%</b>	<b>-6,1%</b>	<b>-106,2</b>	<b>-121,8</b>	<b>-12,8%</b>
% Receita Líquida	-40,8%	-43,8%	-44,7%	+3,0 p.p.	+3,9 p.p.	-42,3%	-53,3%	+11,0 p.p.
PLR	-1,1	-2,3	2,7	-52,9%	n/a	-3,3	2,7	n/a
<b>Despesas Recorrentes Totais com PLR (ex depr.)</b>	<b>-54,2</b>	<b>-57,6</b>	<b>-52,3</b>	<b>-5,9%</b>	<b>+3,7%</b>	<b>-111,9</b>	<b>-119,1</b>	<b>-6,1%</b>
% Receita Líquida	-42,8%	-46,2%	-42,5%	+3,4 p.p.	-0,4 p.p.	-44,5%	-52,1%	+7,6 p.p.
<b>Despesas Recorrentes Totais com PLR e sem PDD pontual (ex depr.)</b>	<b>-52,7</b>	<b>-56,8</b>	<b>-52,3</b>	<b>-7,2%</b>	<b>+0,8%</b>	<b>-109,5</b>	<b>-119,1</b>	<b>-8,0%</b>
% Receita Líquida	-41,6%	-45,6%	-42,5%	+3,9 p.p.	+0,8 p.p.	-43,6%	-52,1%	+8,5 p.p.
ILP	-0,1	-4,9	-2,3	-97,7%	-95,0%	-5,0	-5,9	-15,5%
Baixa de Imobilizados	0,0	0,2	0,0	n/a	n/a	0,2	0,0	n/a
Ajuste de ISS	0,0	0,0	1,5	n/a	n/a	0,0	1,5	n/a
Rescisões	-0,3	0,0	-0,8	n/a	-57,4%	-0,3	-0,8	-57,4%
Aquisição patente Internacional	0,0	0,0	-1,7	n/a	n/a	0,0	-1,7	n/a
Depreciação e Amortização Despesas	-3,6	-3,4	-1,8	+7,1%	+105,2%	-7,0	-4,2	+68,3%
<b>Total não recorrentes</b>	<b>-4,1</b>	<b>-8,0</b>	<b>-5,0</b>	<b>-49,4%</b>	<b>-17,8%</b>	<b>-12,1</b>	<b>-11,0</b>	<b>+10,5%</b>
<b>Despesa Total Contábil (com depr.)</b>	<b>-58,3</b>	<b>-65,7</b>	<b>-57,2</b>	<b>-11,2%</b>	<b>+1,8%</b>	<b>-124,0</b>	<b>-130,1</b>	<b>-4,7%</b>
% Receita Líquida	-46,1%	-52,7%	-46,5%	+6,6 p.p.	+0,4 p.p.	-49,4%	-56,9%	+7,6 p.p.

As Despesas Recorrentes Totais, incluindo PLR atingiram R\$ 54,2 milhões no 2T23, uma queda de 5,9% no trimestre e aumento de 3,7% no ano. A queda no trimestre se deve a uma base alta de Outras Despesas no 1T23, devido eventos corporativos, e por uma redução por Despesas com Vendas.

O aumento no ano é explicado principalmente por provisões pontuais de empresas que entraram em recuperação judicial e pelo provisionamento de PLR. Especificamente sobre PLR tivemos um provisionamento de R\$ 1,1 milhão no 2T23 e uma reversão de R\$ 2,7 milhões no 2T22. Desconsiderando a PLR e a provisão de PDD pontual, as Despesas teriam caído 6,1% no ano e mesmo se desconsiderarmos a reclassificação contábil mencionada na seção de custos, as Despesas ainda cairiam 2,0% no ano.

No 6M23 as Despesas Recorrentes Totais com PLR caem 6,0%, quando comparadas ao mesmo período do ano anterior, e as Despesas Recorrentes sem PLR e sem PDD pontual caem 12,7%.



## 3.6. EBITDA E EBITDA AJUSTADO

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-1,9</b>	<b>-17,6</b>	<b>-5,5</b>	<b>-89,3%</b>	<b>-65,7%</b>	<b>-19,4</b>	<b>-44,8</b>	<b>-56,6%</b>
(-) Resultado Financeiro	10,8	11,3	20,3	-4,8%	-47,0%	22,0	30,6	-28,0%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	1,6	0,2	-4,4	+763,8%	n/a	1,7	4,9	-64,2%
(-) Depreciação e Amortização	-10,9	-10,3	-7,1	+5,8%	+54,7%	-21,3	-12,9	+64,5%
<b>EBITDA</b>	<b>-3,3</b>	<b>-18,7</b>	<b>-14,3</b>	<b>-82,6%</b>	<b>-77,2%</b>	<b>-21,9</b>	<b>-67,4</b>	<b>-67,4%</b>
Margem EBITDA (%)	-2,6%	-15,0%	-11,6%	+12,4 p.p.	+9,0 p.p.	-8,7%	-29,5%	+20,7 p.p.
(-) Rescisões Custos	-1,6	-1,4	-2,4	+13,9%	-32,5%	-3,1	-2,4	+26,8%
(-) ILP	-0,1	-4,9	-2,3	-97,7%	-95,0%	-5,0	-5,9	-15,5%
(-) Baixa de Imobilizados	0,0	0,2	0,0	n/a	n/a	0,2	0,0	n/a
(-) Ajuste de ISS	0,0	0,0	1,5	n/a	n/a	0,0	1,5	n/a
(-) Rescisões Despesas	-0,3	0,0	-0,8	n/a	-57,4%	-0,3	-0,8	-57,4%
(-) Aquisição patente Internacional	0,0	0,0	-1,7	n/a	n/a	0,0	-1,7	n/a
<b>Total não Recorrentes</b>	<b>-2,1</b>	<b>-6,1</b>	<b>-5,6</b>	<b>-65,7%</b>	<b>-62,7%</b>	<b>-8,2</b>	<b>-9,2</b>	<b>-11,1%</b>
<b>EBITDA Recorrente com PLR e PDD pontual</b>	<b>-1,2</b>	<b>-12,6</b>	<b>-8,7</b>	<b>-90,8%</b>	<b>-86,7%</b>	<b>-13,7</b>	<b>-58,1</b>	<b>-76,4%</b>
Margem EBITDA Recorrente (%)	-0,9%	-10,1%	-7,0%	+9,2 p.p.	+6,1 p.p.	-5,5%	-25,4%	+20,0 p.p.
PDD pontual	-1,5	-0,8	0,0	+86,8%	n/a	-2,3	0,0	n/a
<b>EBITDA Recorrente com PLR ex-PDD pontual</b>	<b>0,4</b>	<b>-11,8</b>	<b>-8,7</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-11,4</b>	<b>-58,1</b>	<b>-80,4%</b>
Margem EBITDA Recorrente sem PDD (%)	0,3%	-9,4%	-7,0%	+9,7 p.p.	+7,3 p.p.	-4,5%	-25,4%	+20,9 p.p.
PLR	-3,7	-6,4	2,7	-42,2%	n/a	-10,0	2,7	n/a
<b>EBITDA Recorrente sem PLR e PDD pontual</b>	<b>4,0</b>	<b>-5,4</b>	<b>-11,3</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-1,4</b>	<b>-60,8</b>	<b>-97,8%</b>
Margem EBITDA Recorrente sem PDD e PLR (%)	3,2%	-4,3%	-9,2%	+7,5 p.p.	+12,4 p.p.	-0,5%	-26,6%	+26,1 p.p.
EBITDA Recorrente Controlada (ClearSale LLC)	-1,5	-13,8	-7,1	-88,9%	-78,2%	-15,4	-18,5	-17,1%
<b>EBITDA Recorrente Brasil</b>	<b>0,4</b>	<b>1,2</b>	<b>-1,6</b>	<b>-69,1%</b>	<b>n/a</b>	<b>1,6</b>	<b>-39,6</b>	<b>n/a</b>
Margem EBITDA Recorrente Brasil (%)	0,4%	1,2%	-1,5%	-0,8 p.p.	+1,9 p.p.	0,8%	-19,9%	+20,6 p.p.
PDD pontual	-1,5	-0,8	0,0	+86,8%	n/a	-2,3	0,0	n/a
<b>EBITDA Recorrente Brasil ex PDD pontual</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>	<b>-1,6</b>	<b>-7,3%</b>	<b>n/a</b>	<b>4,0</b>	<b>-39,6</b>	<b>n/a</b>
Margem EBITDA Recorrente Brasil (%)	1,8%	1,9%	-1,5%	-0,2 p.p.	+3,3 p.p.	1,9%	-19,9%	+21,7 p.p.

No 2T23, o EBITDA Recorrente ex-PDD pontual foi positivo em R\$ 0,4 milhão, uma melhora de R\$ 9,1 milhões no ano e de R\$ 12,2 milhões no trimestre. A melhora reflete a manutenção do EBITDA Recorrente positivo no Brasil e a melhora do EBITDA Recorrente no internacional em função do Plano de Equilíbrio. O EBITDA Recorrente do internacional foi de -R\$ 1,5 milhão, uma melhora de R\$ 5,6 milhões no ano e R\$ 12,3 milhões no trimestre.

O EBITDA Recorrente considerando o impacto da PDD pontual foi de -R\$ 1,2 milhão no 2T23 e de -R\$ 13,7 milhões no 6M23, uma melhora anual de R\$ 7,5 milhões e R\$ 44,4 milhões, respectivamente.



### 3.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
Receitas Financeiras	14,7	16,1	23,6	-8,4%	-37,5%	30,8	43,1	-28,5%
Despesas Financeiras	-4,0	-4,8	-3,3	-16,9%	+21,1%	-8,8	-12,5	-29,6%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>10,8</b>	<b>11,3</b>	<b>20,3</b>	<b>-4,8%</b>	<b>-47,0%</b>	<b>22,0</b>	<b>30,6</b>	<b>-28,0%</b>

O Resultado Financeiro foi de R\$ 10,8 milhões no 2T23, representando queda de 47,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. No 6M23, foi de R\$ 22,0 milhões, queda de 28,0%.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 14,7 milhões no 2T23, queda anual de R\$ 8,9 milhões ou de 37,5%, enquanto no 6M23 queda de 28,5%, ou de R\$ 12,3 milhões, totalizando R\$ 30,8 milhões, explicado principalmente por uma posição reduzida de caixa.

As despesas financeiras totalizaram -R\$ 4,0 milhões no 2T23, aumento anual de R\$ 0,8 milhão ou de 21,1%, enquanto no 6M23 houve redução anual de R\$ 3,7 milhões ou de 29,6%, impactadas principalmente por efeito não caixa de variação cambial e swap.

### 3.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	-3,4	-17,7	-1,1	-80,6%	+222,9%	-21,2	-49,7	-57,4%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	1,2	6,0	0,4	-80,6%	+222,9%	7,2	16,9	-57,4%
<b>Ajustes para taxa efetiva</b>								
Prejuízo sem constituição de diferido	-0,8	-5,7	0,0	-86,6%	n/a	-6,5	-6,6	-0,9%
Outras exclusões/adições líquidas	1,2	-0,1	-4,8	n/a	n/a	1,1	-5,6	n/a
<b>Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas</b>	<b>1,6</b>	<b>0,2</b>	<b>-4,4</b>	<b>+763,8%</b>	<b>n/a</b>	<b>1,7</b>	<b>4,9</b>	<b>-64,2%</b>
Alíquota Efetiva	-45,5%	-1,0%	412,7%	-44,5 p.p.	-458,1 p.p.	-8,3%	-9,8%	+1,6 p.p.
<b>Resultado Líquido</b>	<b>-1,9</b>	<b>-17,6</b>	<b>-5,5</b>	<b>-89,3%</b>	<b>-65,7%</b>	<b>-19,4</b>	<b>-44,8</b>	<b>-56,6%</b>
Ajustes de Resultado Líquido	1,4	4,0	3,4	-65,7%	-59,8%	5,4	7,1	-23,3%
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>-0,5</b>	<b>-13,5</b>	<b>-2,0</b>	<b>-96,4%</b>	<b>-75,6%</b>	<b>-14,0</b>	<b>-37,7</b>	<b>-62,9%</b>
Margem Líquida ajustada (%)	-0,4%	-10,9%	-1,6%	+10,5 p.p.	+1,3 p.p.	-5,6%	-16,5%	+10,9 p.p.
<b>Resultado Líquido Ajustado ex-PDD pontual</b>	<b>0,5</b>	<b>-13,0</b>	<b>-2,0</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-12,5</b>	<b>-37,7</b>	<b>-67,0%</b>
Margem Líquida ajustada (%)	0,4%	-10,4%	-1,6%	+10,8 p.p.	+2,1 p.p.	-5,0%	-16,5%	+11,6 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no trimestre totalizou R\$ 1,6 milhão, refletindo uma alíquota efetiva de -45,5%, devido principalmente ao resultado negativo da ClearSale LLC.

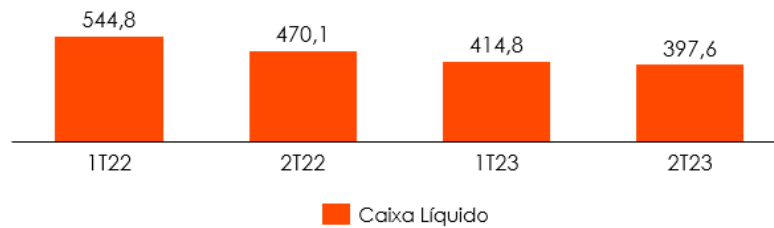
O Resultado Líquido ajustado pela exclusão dos custos e despesas não recorrentes foi -R\$ 0,5 milhão no 2T23, melhora de R\$ 13,0 milhões no trimestre e de R\$ 1,5 milhão no ano, enquanto a margem líquida ajustada fechou em -0,4%. Ao ajustarmos também pela PDD pontual, o Resultado Líquido Ajustado seria de R\$ 0,5 milhão e margem líquida de 0,4%.

No 6M23 o Resultado Líquido foi de -R\$ 14,0 milhões, melhora de R\$ 23,7 milhões no ano, com a Margem Líquida ajustada de -5,6%, aumento anual de +10,9 p.p.

### 3.9. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

#### Caixa Líquido

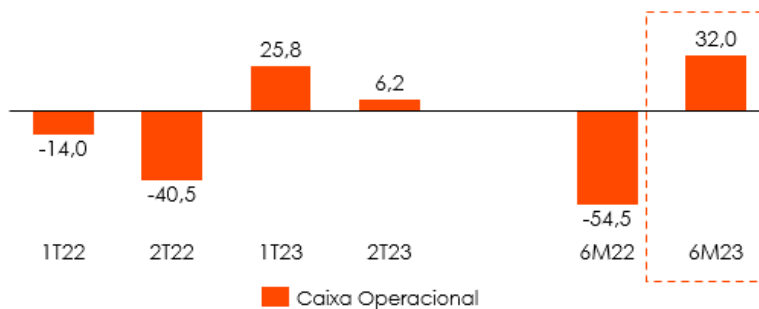
R\$ mn



A companhia encerrou em 30 de junho de 2023 com R\$ 397,6 milhões em Caixa Líquido e Aplicações Financeiras, uma redução trimestral de R\$ 17,2 milhões e de R\$ 19,3 milhões no 6M23, sendo que:

#### Fluxo de Caixa Operacional

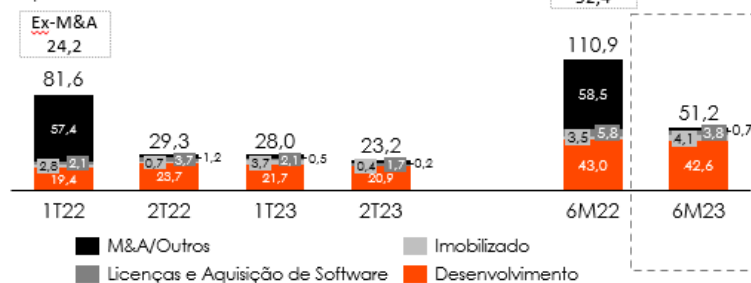
R\$ mn



**Caixa Operacional:** Sólida geração de caixa operacional de R\$ 6,2 milhões no trimestre e de R\$ 32 milhões no 6M23, suportada pelos resultados do plano de equilíbrio trazendo melhor rentabilidade.

#### Fluxo de Caixa Investimentos

R\$ mn





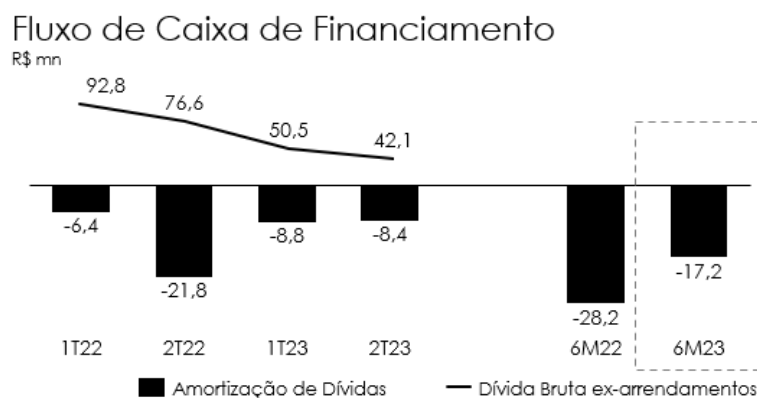
R\$ mn; %	2T23	1T23	2T22	QoQ	YoY	6M23	6M22	YoY
Desenvolvimento	-20,9	-21,7	-23,7	-3,7%	-11,7%	-42,6	-43,0	-1,1%
% Receita Líquida	-16,5%	-17,4%	-19,2%	+0,9 p.p.	+2,7 p.p.	-16,9%	-18,8%	+1,9 p.p.
Licenças e Aquisição de software	-1,7	-2,1	-3,7	-20,8%	-54,4%	-3,8	-5,8	-34,4%
Imobilizado	-0,4	-3,7	-0,7	-89,3%	-46,2%	-4,1	-3,5	+17,6%
M&A/Outros	-0,2	-0,5	-1,2	-53,3%	-81,1%	-0,7	-58,5	-98,8%
<b>Total CAPEX</b>	<b>-23,2</b>	<b>-28,0</b>	<b>-29,3</b>	<b>-17,2%</b>	<b>-20,8%</b>	<b>-51,2</b>	<b>-110,9</b>	<b>-53,8%</b>

No Trimestre, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 23,2 milhões, sendo que:

- (i) **Desenvolvimento:** R\$ 20,9 milhões, ou 90% do total, na ativação de desenvolvimento de *software*. Apesar de continuarmos investindo para inovar a nossa plataforma de soluções, visando manter nossa vantagem competitiva e liderança no mercado, mantemos a diligência e com isso reduzimos os investimentos em R\$ 0,8 milhão no trimestre e em R\$ 2,8 milhões no ano;
- (ii) **Licenças e Aquisição de Software:** R\$1,7 milhão relacionado a licenças e aquisição de *softwares* operacionais;
- (iii) **Imobilizado:** R\$ 0,4 milhão, uma queda de R\$ 3,3 milhões no trimestre quando, tivemos investimentos pontuais na nova sede.
- (iv) **M&A/Outros:** R\$ 0,2 milhão, uma queda de R\$ 0,3 milhão no trimestre e de R\$ 1 milhão no ano.

No Semestre, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 51,2 milhões, sendo que:

- (v) **Desenvolvimento:** R\$ 42,6 milhões, ou 83,2% do total, na ativação de desenvolvimento de *software*, queda anual de 1,1%.
- (vi) **Licenças e Aquisição de Software:** R\$3,8 milhões relacionado a licenças e aquisição de *softwares* operacionais;
- (vii) **Imobilizado:** R\$ 4,1 milhão relacionado principalmente a construção da nova sede;
- (viii) **M&A/Outros:** R\$ 0,7 milhão relativo a principalmente contraprestação da aquisição da Beta Learning.



**Financiamentos:** amortização de dívidas de R\$ 8,4 milhões no trimestre e de R\$ 17,2 milhões no acumulado ano, com saldo de dívida bruta ex-arrendamentos de R\$ 42,1 milhões em 30 de junho de 2023.

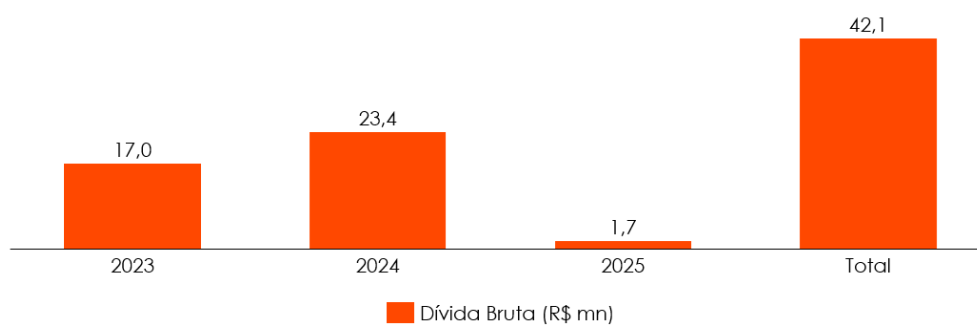


## 3.10. DÍVIDAS E AMORTIZAÇÃO

R\$ mn			2T23
Contrato	Index	Taxa	Saldo
Operação 4131 – Santander	Pré-Fixada	10,82%	17,6
Operação 4131 – Citibank	Pré-Fixada	7,95%	4,6
Capital de giro – Itaú	Pós-Fixada	CDI + 3,50%	17,0
Capital de giro – Itaú	Pré-Fixada	7,95%	2,8
Cartão BNDES – Bradesco	Pré-Fixada	16,08%	0,0
<b>Dívida</b>			<b>42,1</b>
Arrendamentos			3,50
<b>Total Endividamento</b>			<b>45,6</b>
Caixa e Equivalente de Caixa			416,21
Aplicações Financeiras			26,94
<b>Disponibilidades</b>			<b>443,2</b>
<b>Caixa Líquido/Dívida Líquida</b>			<b>-397,6</b>

As contas de Empréstimos e Financiamentos e Passivo de Arrendamentos de curto e longo prazo encerraram em 30 de junho de 2023 no valor total de R\$ 45,6 milhões, sendo que 60% dos saldos dos contratos são reajustados por índices Pré-Fixados e 40% Pós-Fixados e prazo de amortização conforme abaixo:

## Cronograma de amortização





## 4. BALANÇO PATRIMONIAL

### 4.1. Ativo

	R\$ mn; %	30/06/2023	31/12/2022	% Var.
<b>Ativo circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa		416,2	479,6	-13,2%
Aplicações Financeiras		26,9	0,0	n/a
Contas a receber		105,2	137,2	-23,4%
Instrumentos financeiros derivativos		2,1	1,6	+34,9%
Tributos a recuperar		34,6	32,0	+8,2%
Outros ativos		25,4	8,5	+199,0%
Partes relacionadas		0,0	0,0	n/a
<b>Total do ativo circulante</b>		<b>610,5</b>	<b>658,8</b>	<b>-7,3%</b>
<b>Ativo não circulante</b>				
Aplicações Financeiras		0,6	5,0	-88,8%
Outros ativos		2,2	2,1	+4,4%
Instrumentos financeiros derivativos		0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar		0,3	0,2	+29,0%
Partes relacionadas		0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos		9,4	4,1	+129,9%
Investimentos		0,0	0,0	n/a
Imobilizado		19,6	20,7	-5,3%
Intangível		253,0	224,5	+12,7%
<b>Total do Ativo não circulante</b>		<b>285,0</b>	<b>256,7</b>	<b>11,1%</b>
<b>Total do Ativo</b>		<b>895,5</b>	<b>915,5</b>	<b>-2,2%</b>



## 4.2. Passivo

<b>Passivo circulante</b>			
Empréstimos e financiamentos	30,6	35,3	-13,3%
Passivo de arrendamento	0,1	0,6	-86,9%
Fornecedores	32,9	28,7	+14,9%
Impostos e contribuições a recolher	10,8	11,7	-7,1%
Salários e encargos sociais	58,1	36,5	+59,2%
Contraprestação contingente a pagar	5,9	5,6	+4,7%
Provisões	6,9	10,2	-32,3%
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,0	n/a
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	+100,0%
Outros passivos	0,0	0,0	n/a
Pagamento baseado em ações	1,8	3,6	-51,6%
<b>Total do Passivo circulante</b>	<b>147,1</b>	<b>132,2</b>	<b>11,3%</b>
<b>Passivo não circulante</b>			
Empréstimos e financiamentos	11,4	23,8	-51,9%
Passivo de arrendamento	3,4	3,0	+14,7%
Salários e encargos sociais	3,3	2,6	+27,5%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,3	n/a
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,1	-60,4%
Pagamento baseado em ações	2,6	2,3	+12,7%
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	+0,5%
Provisão passivo a descoberto	0,0	0,0	n/a
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>21,0</b>	<b>38,0</b>	<b>-44,7%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Capital social	789,4	789,4	0,0%
Ações em tesouraria	0,0	0,0	n/a
Reserva de capital e opções outorgadas	53,4	50,2	+6,4%
Reserva legal	0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado	-111,7	-92,4	+20,9%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-3,7	-1,9	+93,0%
Reserva de lucros	0,0	0,0	n/a
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>727,3</b>	<b>745,3</b>	<b>-2,4%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>895,5</b>	<b>915,5</b>	<b>-2,2%</b>



## 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](mailto:clearsale@maquinacohnwolfe.com)

Fale com RI: [ri@clear.sale](mailto:ri@clear.sale)



ClearSale

intelligence to move\_

