



RESULTADOS

3º Trimestre de

2024

Videconferência

12/11/2024 (terça-feira)
(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 (Brasília)
08h00 (EDT)

[Acesse Aqui](#)

[Fale com o RI](#)

Barueri, segunda-feira, 11 de **novembro** de **2024** - 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 3º trimestre e 9 meses de 2024 ("3T24" e "9M24").

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.

Destaques financeiros e operacionais

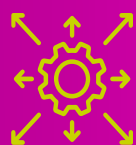
R\$ 47,6 milhões

+46,8% y/y

(9M24)



**Crescimento da
Receita Bruta de
Venda Nova**



Melhora de:

R\$ 41,7 milhões y/y

(9M24)



Diligência em Custos e Despesas

+ R\$ 22,7 milhões

(9M24)



**Incremento anual
de EBITDA ex-ILP**



Caixa Líquido
R\$ 359,0 milhões
Geração de **R\$22,7 milhões**
de caixa operacional e
R\$4,6 milhões de caixa
líquido no 3T23



Geração e posição
saudável de **Caixa**



	3T24 (y/y)		9M24 (y/y)	
Receita Bruta de Venda Nova	<i>Transacional Brasil</i>	R\$ 7,3 mn (+49,3%)	R\$ 14,1 mn (+57,7%)	
	<i>Transacional Internacional</i>	R\$ 1,9 mn (+44,9%)	R\$ 3,8 mn (+27,6%)	
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 12,1 mn (+17,8%)	R\$ 29,7 mn (+44,8%)	
	Total Venda Nova	R\$ 21,3 mn (+29,2%)	R\$ 47,6 mn (+46,8%)	
Clientes	<i>Transacional Brasil</i>	5.691 (+283)		
	<i>Transacional Internacional</i>	1.407 (-91)		
	<i>Application Fraud</i>	276 (+24)		
	Total Clientes	7.374 (+216)		
Churn Anualizado	Churn Rate Total	4,7%	(+0,2 p.p.)	
Receita Líquida	<i>Transacional Brasil</i>	R\$ 67,4 mn (-9,3%)	R\$ 197,7 mn (-12,8%)	
	<i>Transacional Internacional</i>	R\$ 13,7 mn (-11,4%)	R\$ 44,3 mn (-16%)	
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 33,4 mn (+12,8%)	R\$ 102,9 mn (+13,2%)	
	Total Receita Líquida	R\$ 114,4 mn (-4,1%)	R\$ 344,9 mn (-6,9%)	
Lucro Bruto	Lucro Bruto ex-ILP	R\$ 41,5 mn (+16%)	R\$ 137,9 mn (+5,3%)	
	Margem Bruta ex-ILP	36,3% (+6,3 p.p.)	40,0% (+4,6 p.p.)	
EBITDA	EBITDA ex-ILP Consolidado	R\$ -10,2 mn (+R\$ 9,3 mn)	R\$ -13,6 mn (+R\$ 22,7 mn)	
	Margem EBITDA Consolidado	-9,0% (+7,4 p.p.)	-3,9% (+5,9 p.p.)	
	EBITDA ex-ILP Brasil	R\$ -0,8 mn (+R\$ 13,8 mn)	R\$ 7,5 mn (+R\$ 23,6 mn)	
	Margem EBITDA Brasil	-0,8% (+13,2 p.p.)	2,5% (+7,6 p.p.)	
Resultado Líquido	Resultado Líquido ex-ILP	R\$ -5,6 mn (+R\$ 1,3 mn)	R\$ -11,3 mn (+R\$ 10 mn)	
	Margem Líquida ex-ILP	-4,9% (+0,9 p.p.)	-3,3% (+2,5 p.p.)	

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

Teleconferência em português

12/11/2024 (terça-feira)

(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 no horário de Brasília
08h00 no horário dos EUA (EDT)

Relações com
Investidores

Site: ri.clear.sale

Fale com ri: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM

[Acesse aqui](#)



EVENTO SUBSEQUENTE

Conforme fato relevante divulgado no dia 04/10/2024 ([link](#)), a Companhia, no dia 03 de outubro de 2024, após aprovação de seu Conselho de Administração, celebrou o *Merger Agreement and Other Covenants* com a Serasa Experian, por meio do qual, dentre outras matérias, regularam a combinação de negócios entre as Companhias. A conclusão da Operação está sujeita a condições precedentes e aprovações regulatórias. Durante esse período, a ClearSale seguirá comprometida com o alto padrão de excelência na oferta de soluções aos clientes.

O Contrato de Incorporação de Ações prevê que a Operação será realizada por meio da incorporação da totalidade das ações ordinárias de emissão da Companhia pela Serasa Experian, nos termos dos arts. 224, 225 e 252 da Lei das S.A. e da Resolução CVM n.º 78, de 29.3.2022, com a consequente conversão da Companhia em subsidiária integral da Serasa Experian, e a emissão, pela Serasa Experian, de novas ações preferenciais compulsoriamente resgatáveis de três classes diferentes.



Sumário



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO (Pág. 6)



2. INDICADORES OPERACIONAIS (Pág. 7)



3. INDICADORES FINANCEIROS (Pág. 9)

- 3.1. Demonstração de Resultado (Pág. 9)
- 3.2. Receita Líquida por Segmento (Pág. 10)
- 3.3. Custos (Pág. 12)
- 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)
- 3.10. Dívidas (Pág. 17)



4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 18)



5. GLOSSÁRIO (Pág. 21)



6. CONTATOS RI (Pág. 23)



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

Apresentamos os resultados do terceiro trimestre de 2024.

No dia 04 de outubro de 2024, anunciamos a celebração do *Merger Agreement* com a Serasa Experian e desde então estamos acompanhando a evolução das condições precedentes e aprovações regulatórias.

Além disso, continuamos comprometidos com 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.

Mantemos nosso ritmo de vendas com a Receita Bruta da Venda Nova Total totalizando R\$ 47,6 milhões no acumulado do ano, representando um crescimento anual de 46,8%. O MRR Venda Nova Total cresceu 37,4% no ano fechando o 9M24 em R\$ 7,8 milhões. Isso ajudou na redução da tendência de queda anual de receita total, que observou nesse trimestre, uma redução da queda de grandes marketplaces.

Mantivemos a diligência em custos, despesas e investimentos, porém tivemos efeitos pontuais que afetaram a evolução de margem nesse trimestre, como chargeback pontual e maior investimento em *branding* e eventos.

Finalizamos o trimestre com uma posição saudável de caixa líquido de R\$ 359,0 milhões, um aumento de R\$4,2 milhões no trimestre, e suportada por uma geração de caixa operacional de R\$ 22,7 milhões no 3T23.



Eduardo Mônico
CEO



2. INDICADORES OPERACIONAIS

2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	3T24	2T24	4T23	QoQ	vs 2023
Clientes Transacional Brasil (e-commerce)	5.691	5.507	5.408	+3,3%	+5,2%
Clientes Transacional Internacional (e-commerce)	1.407	1.473	1.498	-4,5%	-6,1%
Clientes Application Fraud	276	275	252	+0,4%	+9,5%
Total Clientes Ativos	7.374	7.255	7.158	+1,6%	+3,0%

No 3T24, a quantidade total de clientes ativos foi de 7.374, um aumento trimestral de 1,6% ou de 119 clientes, enquanto no ano o crescimento foi de 3,0% ou de 216 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; %	9M24	2023	vs 2023
Churn Financeiro Brasil mensal médio	1,0	0,8	+15,8%
Churn Rate Brasil Anualizado (%)	2,6%	1,9%	+0,8 p.p.
Churn Financeiro Internacional mensal médio	1,0	1,5	-34,0%
Churn Rate Internacional Anualizado (%)	20,1%	23,4%	-3,3 p.p.
Churn Financeiro Total mensal médio	2,0	2,3	-16,1%
Churn Rate Total Anualizado (%)	4,7%	4,5%	+0,2 p.p.

No 9M24, o *Churn* financeiro médio mensal total foi de R\$ 2,0 milhões, melhora de 16,1% se comparado com 2023. O *Churn rate* anualizado ficou em 4,7%, piora de 0,2 p.p contra 2023 por um efeito de queda no denominador do indicador (receita de 2023 foi menor que 2022). No Brasil, 1/3 do *churn* anualizado do 9M24 é referente a encerramento de atividades, enquanto no Internacional, o *churn* está concentrado em um grande cliente.

2.2. RECEITA BRUTA VENDA NOVA

R\$ mn; %	3T24	3T23	YoY	9M24	9M23	YoY
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Brasil	7,3	4,9	+49,2%	14,1	8,9	+57,8%
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Internacional	1,9	1,3	+44,9%	3,8	3,0	+27,6%
Venda Nova Recorrente mensal Application Fraud	6,9	7,3	-5,6%	14,4	14,8	-2,3%
Venda Nova Recorrente mensal Total	16,1	13,5	+19,1%	32,3	26,6	+21,1%
Recorrente não mensal Transacional Brasil	0,0	0,0	+195,3%	0,1	0,0	+30,3%
Recorrente não mensal Transacional Internacional	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a
Recorrente não mensal Application Fraud	5,2	3,0	+75,4%	15,3	5,7	+165,9%
Total Recorrente não mensal	5,2	3,0	+75,5%	15,3	5,8	+164,9%
Total Recorrente mensal + Recorrente não mensal	21,3	16,5	+29,2%	47,6	32,4	+46,8%

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\$ 21,3 milhões no 3T24, apresentando crescimento anual de 29,2%, puxado pela performance da Venda Nova Recorrente Mensal do Transacional Brasil, que cresceu 49,2% no ano, assim como pela Venda Nova Recorrente não mensal do *Application Fraud* que cresceu 75,4% no ano. No acumulado do ano, a receita bruta da venda nova totalizou R\$ 47,6 milhões, representando um crescimento anual de 46,8%.

2.3 MRR VENDA NOVA

R\$ mn; %	9M24	9M23	YoY
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência mensal)	3,0	2,0	+51,0%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência mensal)	0,7	0,5	+54,6%
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência mensal)	2,4	2,6	-8,6%
MRR Venda Nova Total (recorrência mensal)	6,1	5,0	+20,4%
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência não mensal)	0,0	0,0	+30,3%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência não mensal)	0,0	0,0	n/a
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência não mensal)	1,7	0,6	+171,6%
MRR Venda Nova Total (recorrência não mensal)	1,7	0,6	+170,6%
MRR Venda Nova Total	7,8	5,7	+37,4%

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 9M24 o MRR Venda Nova Total de recorrência mensal, ou seja, de maior previsibilidade de consumo mensal futuro, foi de R\$ 6,1 milhões, apresentando crescimento anual de 20,4%, enquanto o MRR Venda Nova Total de recorrência não mensal foi de R\$ 1,7 milhão, com crescimento anual de 170,6%, puxado pela performance do *Application Fraud* que apresentou crescimento anual de 171,6%. Dessa maneira, o MRR Venda Nova Total cresceu 37,4% no ano fechando o 9M24 em R\$ 7,8 milhões.



3. INDICADORES FINANCEIROS

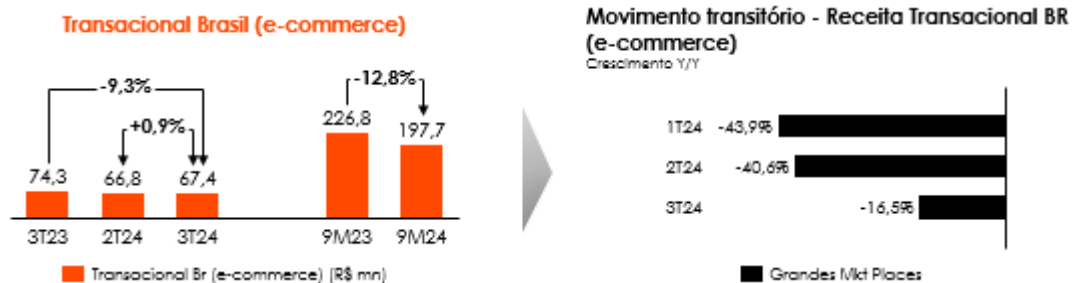
3.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	67,4	66,8	74,3	+0,9%	-9,3%	197,7	226,8	-12,8%
Application Fraud	33,4	36,6	29,6	-8,8%	+12,8%	102,9	90,9	+13,2%
Transacional Internacional (e-commerce)	13,7	15,6	15,4	-12,1%	-11,4%	44,3	52,8	-16,0%
Receita Operacional Líquida	114,4	118,9	119,3	-3,8%	-4,1%	344,9	370,5	-6,9%
Salários, encargos e benefícios	-37,8	-38,0	-51,0	-0,7%	-25,9%	-114,2	-141,4	-19,2%
Serviços prestados por terceiros	-20,9	-19,2	-20,9	+9,3%	-0,0%	-55,3	-53,9	+2,6%
Outros custos	-8,0	-3,8	-6,5	+107,8%	+23,2%	-18,1	-26,8	-32,3%
Utilidades	-2,4	-2,4	-2,8	+0,4%	-12,8%	-7,6	-8,4	-10,2%
PLR	-3,8	-4,6	-2,3	-17,9%	+63,5%	-11,8	-9,0	+31,5%
Custos (ex depr.)	-72,9	-68,0	-83,5	+7,1%	-12,7%	-207,0	-239,5	-13,6%
Lucro Bruto (ex depr.)	41,5	50,8	35,8	-18,3%	+16,0%	137,9	131,0	+5,3%
<i>Margem Bruta (%)</i>	36,3%	42,8%	30,0%	-6,5 p.p.	+6,3 p.p.	40,0%	35,4%	+4,6 p.p.
Salários, encargos e benefícios	-30,4	-33,7	-37,1	-9,7%	-17,9%	-95,4	-110,4	-13,6%
Serviços prestados por terceiros	-12,8	-10,3	-10,5	+24,9%	+21,9%	-31,0	-28,9	+7,3%
Outras despesas	-2,9	-5,7	-3,2	-49,4%	-10,7%	-12,7	-13,5	-6,0%
Utilidades	-1,1	-1,0	-1,1	+7,5%	-0,4%	-2,8	-4,0	-29,8%
PDD	-2,1	3,2	-1,8	n/a	+15,7%	-1,6	-5,5	-70,3%
PLR	-2,5	-3,1	-1,6	-20,8%	+56,2%	-7,9	-4,9	+60,9%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-51,8	-50,5	-55,3	+2,5%	-6,4%	-151,5	-167,3	-9,4%
<i>% Receita Líquida</i>	-45,3%	-42,5%	-46,4%	-2,8 p.p.	+1,1 p.p.	-43,9%	-45,1%	+1,2 p.p.
EBITDA ex-ILP	-10,2	0,3	-19,5	n/a	-47,4%	-13,6	-36,3	-62,5%
<i>Margem EBITDA ex-ILP (%)</i>	-9,0%	0,3%	-16,3%	-9,2 p.p.	+7,4 p.p.	-3,9%	-9,8%	+5,9 p.p.
EBITDA ex-ILP Brasil	-0,8	6,7	-14,6	n/a	-94,3%	7,5	-16,1	n/a
<i>Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)</i>	-0,8%	6,5%	-14,1%	-7,3 p.p.	+13,2 p.p.	2,5%	-5,1%	+7,6 p.p.
ILP	-4,7	-10,7	-7,0	-56,1%	-33,0%	-18,5	-12,0	+54,5%
EBITDA	-15,0	-10,4	-26,5	+43,8%	-43,6%	-32,2	-48,3	-33,4%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-13,1%	-8,7%	-22,2%	-4,3 p.p.	+9,2 p.p.	-9,3%	-13,0%	+3,7 p.p.
Depreciação e Amortização	-11,8	-11,7	-11,7	+1,2%	+1,5%	-34,9	-32,9	+6,0%
Resultado Operacional	-26,8	-22,1	-38,2	+21,3%	-29,9%	-67,1	-81,2	-17,4%
Receitas Financeiras	11,6	11,5	15,2	+0,7%	-23,7%	33,7	46,0	-26,8%
Despesas Financeiras	-3,5	-2,8	-2,8	+25,8%	+24,2%	-9,2	-11,6	-21,0%
Resultado Financeiro	8,1	8,8	12,4	-7,3%	-34,5%	24,5	34,4	-28,8%
Resultado antes de IR e CS	-18,6	-13,3	-25,8	+40,1%	-27,6%	-42,6	-46,8	-9,1%
IR e CS	8,3	2,5	11,8	+230,3%	-29,8%	12,7	13,6	-6,1%
Resultado Líquido	-10,3	-10,8	-13,9	-4,2%	-25,8%	-29,8	-33,2	-10,3%
<i>Margem Líquida (%)</i>	-9,0%	-9,1%	-11,7%	+0,0 p.p.	+2,6 p.p.	-8,6%	-9,0%	+0,3 p.p.
ILP	4,7	10,7	7,0	-56,1%	-33,0%	18,5	12,0	+54,5%
Resultado Líquido ex-ILP	-5,6	-0,1	-6,9	+6608,3%	-18,4%	-11,3	-21,2	-46,9%
<i>Margem Líquida ex-ILP (%)</i>	-4,9%	-0,1%	-5,8%	-4,9 p.p.	+0,9 p.p.	-3,3%	-5,7%	+2,5 p.p.

3.2. RECEITA LÍQUIDA POR SEGMENTO

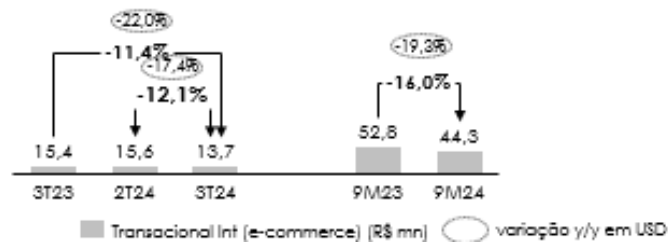
R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	67,4	66,8	74,3	+0,9%	-9,3%	197,7	226,8	-12,8%
<i>Application Fraud</i>	33,4	36,6	29,6	-8,8%	+12,8%	102,9	90,9	+13,2%
Transacional Internacional (e-commerce) (BRL)	13,7	15,6	15,4	-12,1%	-11,4%	44,3	52,8	-16,0%
Transacional Internacional (e-commerce) (USD)	2,5	3,0	3,2	-17,4%	-22,0%	8,5	10,5	-19,3%
Receita Operacional Líquida	114,4	118,9	119,3	-3,8%	-4,1%	344,9	370,5	-6,9%

A Receita Líquida Total foi de R\$ 114,4 milhões no 3T24 queda 4,1% no ano, refletindo uma tendência de redução na queda anual quando comparada com trimestres anteriores. No acumulado do ano, a Receita Líquida Total foi de R\$ 344,9 milhões, queda anual de 6,9%.



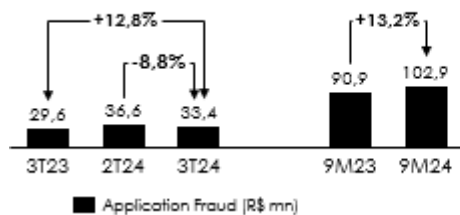
No 3T24, a receita do **Transacional Brasil (e-commerce)** totalizou R\$ 67,4 milhões, crescimento trimestral de 0,9%, devido a melhor sazonalidade e venda nova. Na variação anual, o Transacional Brasil apresenta uma queda anual de 9,3%, explicada pelo processo de componentização/reposicionamento de soluções (maior margem, em detrimento de receita), porém apresenta uma redução do ritmo de queda anual se comparada com trimestres anteriores, principalmente pela redução da queda de grandes marketplaces. No 9M24 a receita do Transacional Brasil totalizou R\$ 197,7 milhões, queda anual de 12,8%. Enquanto as receitas do 9M24 em grandes marketplaces caíram 35,5% anualmente, em outros clientes a queda foi de 1,0%, ou então crescimento de 4,9% ao excluir um *chargeback* pontual de um cliente específico. Com isso, temos um processo transitório de receita pressionada, porém com efeitos importantes de redução da dependência de grandes varejistas. Por outro lado, aumentamos nossa exposição a segmentos com diferentes ciclos econômicos, tornando nossa receita mais resiliente no longo prazo.

Transacional Internacional (e-commerce)

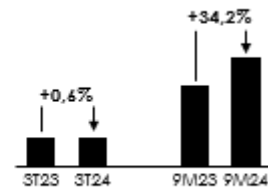


No **Transacional Internacional (e-commerce)**, a receita líquida atingiu USD 2,5 milhões ou R\$ 13,7 milhões no 3T24, queda anual de 22,0% em dólar ou 11,4% em real, enquanto no acumulado do ano a receita totalizou USD 8,5 milhões ou R\$ 44,3 milhões, queda anual de 19,3% em dólar ou 16,0% em real. A queda anual é explicada pela limpeza de base de clientes, foco em regiões e vendas novas rentáveis e *churn* de um grande cliente no 3T24.

Application Fraud



Volumetria



Na linha de **Application Fraud** a receita foi de R\$ 33,4 milhões no 3T24, crescimento anual de 12,8% e queda trimestral de 8,8%. O crescimento anual é explicado pela performance de venda nova e pelo carregamento de venda realizada no passado, enquanto a queda trimestral se deve majoritariamente pela maior receita de recorrência não mensal no 2T24. No acumulado do ano a receita atinge R\$ 102,9 milhões, crescimento anual de 13,2%. Importante notar que o efeito de componentização/reposicionamento de soluções (maior margem em detrimento de receita) impacta temporariamente a receita de base, mas reflete um crescimento anual de volume de consultas de 34,2% no 9M24. No 3T24, a estabilidade em volumetria se deve ao menor volume em recorrência não mensal e consolidação de componentes em uma solução.



3.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Salários, encargos e benefícios	-37,8	-38,0	-51,0	-0,7%	-25,9%	-114,2	-141,4	-19,2%
Serviços prestados por terceiros	-20,9	-19,2	-20,9	+9,3%	-0,0%	-55,3	-53,9	+2,6%
Utilidades	-2,4	-2,4	-2,8	+0,4%	-12,8%	-7,6	-8,4	-10,2%
Outros custos	-8,0	-3,8	-6,5	+107,8%	+23,2%	-18,1	-26,8	-32,3%
PLR	-3,8	-4,6	-2,3	-17,9%	+63,5%	-11,8	-9,0	+31,5%
Custos (ex depr.)	-72,9	-68,0	-83,5	+7,1%	-12,7%	-207,0	-239,5	-13,6%
% Receita Líquida	-63,7%	-57,2%	-70,0%	-6,5 p.p.	+6,3 p.p.	-60,0%	-64,6%	+4,6 p.p.
Depreciação Custos	-8,3	-8,0	-7,6	+4,3%	+9,8%	-24,0	-21,9	+9,5%
Custo Contábil Total (com depr.)	-81,2	-76,0	-91,1	+6,8%	-10,8%	-231,0	-261,4	-11,6%
% Receita Líquida	-71,0%	-63,9%	-76,4%	-7,0 p.p.	+5,4 p.p.	-67,0%	-70,6%	+3,6 p.p.

No 3T24, os custos (ex depr.) totalizaram R\$ 72,9 milhões, queda anual de 12,7% e crescimento trimestral de 7,1%. Destaque para a redução anual de Salários, devido a contínua melhoria de aprovação automática e uso de nossos componentes digitais no nosso processo de aprovação. No trimestre, o crescimento em serviços prestados por terceiros é explicado principalmente pela aceleração do consumo de componentes biométricos em *Application Fraud* e, em Outros custos, devido ao *chargeback* pontual, impactado pelo churn de um grande cliente do Internacional. No acumulado do ano, os custos totalizaram R\$ 231,0 milhões, queda anual de 11,6%.

3.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	67,4	66,8	74,3	+0,9%	-9,3%	197,7	226,8	-12,8%
Application Fraud	33,4	36,6	29,6	-8,8%	+12,8%	102,9	90,9	+13,2%
Transacional Internacional (e-commerce)	13,7	15,6	15,4	-12,1%	-11,4%	44,3	52,8	-16,0%
Receita Operacional Líquida	114,4	118,9	119,3	-3,8%	-4,1%	344,9	370,5	-6,9%
Total Custo (ex depr.)	-72,9	-68,0	-83,5	+7,1%	-12,7%	-207,0	-239,5	-13,6%
Lucro Bruto (ex depr.)	41,5	50,8	35,8	-18,3%	+16,0%	137,9	131,0	+5,3%
% Receita Líquida	36,3%	42,8%	30,0%	-6,5 p.p.	+6,3 p.p.	40,0%	35,4%	+4,6 p.p.
Depreciação Custos	-8,3	-8,0	-7,6	+4,3%	+9,8%	-24,0	-21,9	+9,5%
Total Custo Contábil (com depr.)	-81,2	-76,0	-91,1	+6,8%	-10,8%	-231,0	-261,4	-11,6%
Lucro Bruto Contábil (com depr.)	33,2	42,9	28,2	-22,5%	+17,7%	113,9	109,1	+4,4%
% Receita Líquida	29,0%	36,1%	23,6%	-7,0 p.p.	+5,4 p.p.	33,0%	29,4%	+3,6 p.p.

No 3T24, o Lucro Bruto (ex depr.) totalizou R\$ 41,5 milhões e a Margem Bruta foi de 36,3%, melhora anual de 6,3 p.p. No acumulado do ano o Lucro Bruto (ex depr.) foi de R\$ 137,9 milhões e a Margem Bruta de 40,0%, melhora anual de 4,6 p.p.

3.5. DESPESAS

R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Salários, encargos e benefícios	-30,4	-33,7	-37,1	-9,7%	-17,9%	-95,4	-110,4	-13,6%
Serviços prestados por terceiros	-12,8	-10,3	-10,5	+24,9%	+21,9%	-31,0	-28,9	+7,3%
Utilidades	-1,1	-1,0	-1,1	+7,5%	-0,4%	-2,8	-4,0	-29,8%
PDD	-2,1	3,2	-1,8	n/a	+15,7%	-1,6	-5,5	-70,3%
Outras despesas	-2,9	-5,7	-3,2	-49,4%	-10,7%	-12,7	-13,5	-6,0%
PLR	-2,5	-3,1	-1,6	-20,8%	+56,2%	-7,9	-4,9	+60,9%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-51,8	-50,5	-55,3	+2,5%	-6,4%	-151,5	-167,3	-9,4%
% Receita Líquida	-45,3%	-42,5%	-46,4%	-2,8 p.p.	+1,1 p.p.	-43,9%	-45,1%	+1,2 p.p.
ILP	-4,7	-10,7	-7,0	-56,1%	-33,0%	-18,5	-12,0	+54,5%
Depreciação e amortização	-3,5	-3,7	-4,1	-5,3%	-14,1%	-11,0	-11,1	-0,9%
ILP + Depreciação	-8,2	-14,4	-11,1	-43,1%	-26,1%	-29,5	-23,1	+27,9%
Despesa Total Contábil (com depr.)	-60,0	-64,9	-66,4	-7,6%	-9,7%	-181,0	-190,3	-4,9%
% Receita Líquida	-52,4%	-54,6%	-55,7%	+2,2 p.p.	+3,2 p.p.	-52,5%	-51,4%	-1,1 p.p.

As Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 51,8 milhões no 3T24, queda de 6,4% no ano e crescimento de 2,5% no trimestre, com destaque para a queda anual em Salários, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica, que foi parcialmente compensada pelo aumento em Serviços prestados por terceiros, devido a maiores investimentos em *branding* e eventos, além do aumento em provisão de bônus comercial devido a performance em vendas novas.

No 9M24 as Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 151,5 milhões, queda anual de 9,4%, ou de R\$ 15,8 milhões. No acumulado do ano, os custos e despesas ex-ILP mostram uma redução anual de R\$ 48,2 milhões.

3.6. EBITDA

R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Resultado Líquido	-10,3	-10,8	-13,9	-4,2%	-25,8%	-29,8	-33,2	-10,3%
(-) Resultado Financeiro	8,1	8,8	12,4	-7,3%	-34,5%	24,5	34,4	-28,8%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	8,3	2,5	11,8	+230,3%	-29,8%	12,7	13,6	-6,1%
(-) Depreciação e Amortização	-11,8	-11,7	-11,7	+1,2%	+1,5%	-34,9	-32,9	+6,0%
EBITDA	-15,0	-10,4	-26,5	+43,8%	-43,6%	-32,2	-48,3	-33,4%
Margem EBITDA (%)	-13,1%	-8,7%	-22,2%	-4,3 p.p.	+9,2 p.p.	-9,3%	-13,0%	+3,7 p.p.
(-) ILP	-4,7	-10,7	-7,0	-56,1%	-33,0%	-18,5	-12,0	+54,5%
EBITDA ex-ILP	-10,2	0,3	-19,5	n/a	-47,4%	-13,6	-36,3	-62,5%
Margem EBITDA ex-ILP (%)	-9,0%	0,3%	-16,3%	-9,2 p.p.	+7,4 p.p.	-3,9%	-9,8%	+5,9 p.p.
EBITDA ex-ILP Controlada (ClearSale LLC)	-9,4	-6,4	-4,9	+46,8%	+92,2%	-21,1	-20,2	+4,7%
EBITDA ex-ILP Brasil	-0,8	6,7	-14,6	n/a	-94,3%	7,5	-16,1	n/a
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	-0,8%	6,5%	-14,1%	-7,3 p.p.	+13,2 p.p.	2,5%	-5,1%	+7,6 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 3T24, o EBITDA ex-ILP foi de -R\$ 10,2 milhões, melhora anual de R\$ 9,3 milhões, puxado pela melhor performance no Brasil que apresentou melhora anual de R\$ 13,8 milhões.

No acumulado do ano o EBITDA ex-ILP totalizou -R\$ 13,6 milhões, melhora anual de R\$ 22,7 milhões.



3.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Receitas Financeiras	11,6	11,5	15,2	+0,7%	-23,7%	33,7	46,0	-26,8%
Despesas Financeiras	-3,5	-2,8	-2,8	+25,8%	+24,2%	-9,2	-11,6	-21,0%
Resultado Financeiro	8,1	8,8	12,4	-7,3%	-34,5%	24,5	34,4	-28,8%

O Resultado Financeiro foi de R\$ 8,1 milhões no 3T24 e de R\$ 24,5 milhões no acumulado ano, representando quedas anuais de 7,3% e 28,8%, respectivamente.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 11,6 milhões no 3T24 e R\$ 33,7 milhões no 9M24, quedas anuais de 23,7% e 26,8%, respectivamente, explicadas principalmente por uma menor taxa de juros e por um menor caixa aplicado.

As despesas financeiras totalizaram -R\$ 3,5 milhões no 3T24 e -R\$ 9,2 milhões no 9M24, aumento anual de 24,2% no 3T24, explicado por variação cambial passiva, e queda anual de 21,0% no 9M24 explicada pela redução da dívida.

3.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

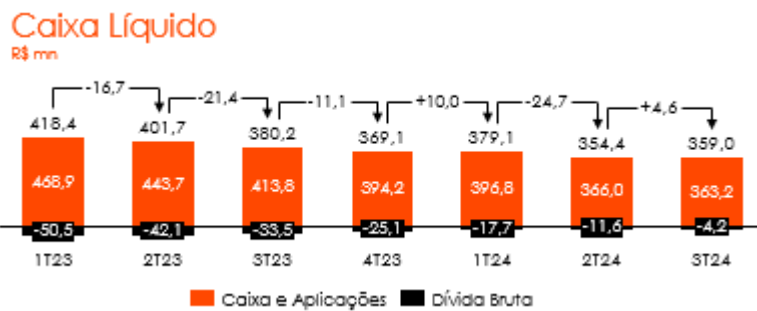
R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	-18,6	-13,3	-25,8	+40,1%	-27,6%	-42,6	-46,8	-9,1%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	6,3	4,5	8,8	+40,1%	-27,6%	14,5	15,9	-9,1%
Ajustes para taxa efetiva								
Prejuízo sem constituição de diferido	-3,1	-1,4	-1,6	+130,3%	+98,2%	-6,5	-8,1	-19,7%
Outras exclusões/adições líquidas	5,1	-0,7	4,6	n/a	+9,5%	4,8	5,8	-16,9%
Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas	8,3	2,5	11,8	+230,3%	-29,8%	12,7	13,6	-6,1%
Alíquota Efetiva	-44,6%	-18,9%	-45,9%	-25,7 p.p.	+1,4 p.p.	-30,0%	-29,0%	-1,0 p.p.
Resultado Líquido	-10,3	-10,8	-13,9	-4,2%	-25,8%	-29,8	-33,2	-10,3%
ILP	4,7	10,7	7,0	-56,1%	-33,0%	18,5	12,0	+54,5%
Resultado Líquido ex-ILP	-5,6	-0,1	-6,9	+6608,3%	-18,4%	-11,3	-21,2	-46,9%
Margem Líquida ex-ILP (%)	-4,9%	-0,1%	-5,8%	-4,9 p.p.	+0,9 p.p.	-3,3%	-5,7%	+2,5 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no 3T24 totalizou R\$ 8,3 milhões, refletindo uma alíquota efetiva de -44,6%, devido principalmente a compensação pelo aproveitamento da Lei do Bem no Brasil e parcialmente compensada pela não compensação do prejuízo do mercado internacional no resultado Consolidado.

O Resultado Líquido ex-ILP no 3T24 foi de -R\$ 5,6 milhões, refletindo uma Margem Líquida de -4,9%, melhora de 0,9 p.p em relação ao mesmo período de 2023, enquanto no acumulado do ano a Margem Líquida foi de -3,3%, melhora anual de 2,5 p.p.

3.9. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

A companhia encerrou em 30 de setembro de 2024 com R\$ 359,0 milhões em Caixa Líquido, sendo que:



- i) **Caixa Operacional:** geração de caixa operacional R\$ 22,7 milhões no 3T24. No acumulado do ano, a geração de caixa operacional é de R\$ 45,2 milhões. Vale lembrar que no ano de 2023 não houve pagamento de PLR e, ao excluirmos o esse efeito, a geração de caixa seria de R\$ 65,8 milhões, aumento de R\$ 33,9 milhões comparado com o mesmo período do ano anterior.



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

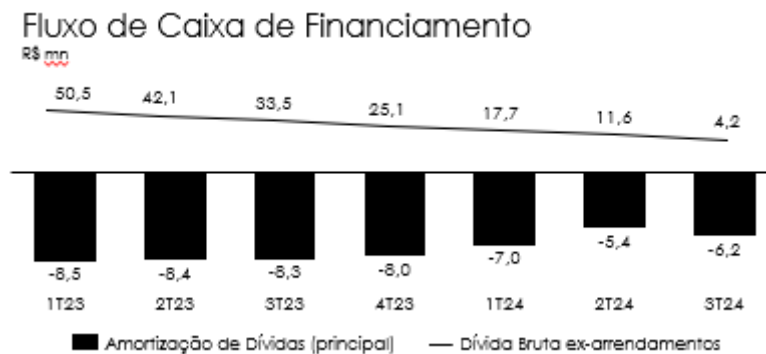
R\$ mn; %	3T24	2T24	3T23	QoQ	YoY	9M24	9M23	YoY
Desenvolvimento	-19,4	-18,2	-21,6	+6,4%	-10,4%	-54,3	-68,0	-20,2%
% Receita Líquida	-16,9%	-15,3%	-18,1%	-1,6 p.p.	+1,2 p.p.	-15,7%	-18,4%	+2,6 p.p.
Licenças e Aquisição de software	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a	0,0	0,0	-87,2%
Imobilizado	0,0	0,5	-0,3	n/a	-96,5%	0,5	-4,4	n/a
M&A/Outros	0,0	-0,7	0,0	n/a	n/a	-3,9	-5,2	-23,6%
Total CAPEX	-19,4	-18,4	-21,9	+5,3%	-11,5%	-57,7	-77,6	-25,6%

No 3T24, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 19,4 milhões, sendo que:

- a) **Desenvolvimento:** R\$ 19,4 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de -10,4%, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica. Entretanto, continuamos investindo para inovar a nossa plataforma de soluções, visando manter nossa vantagem competitiva e liderança no mercado.

No 9M24, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 57,7 milhões, sendo que:

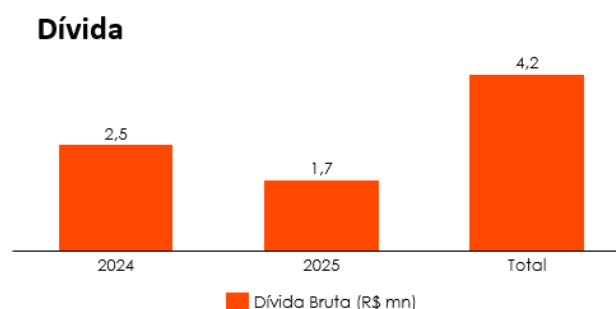
- a) **Desenvolvimento:** R\$ 54,3 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de 20,2%, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica.
 - b) **M&A/Outros:** R\$ 3,9 milhões relativo ao *Earnout* das aquisições da Beta Learning e ChargebackOps.
 - c) **Imobilizado:** +R\$ 0,5 milhão relativo à venda de ativo imobilizado, enquanto o consumo do período anterior foi devido, principalmente, a mudança de sede.
- iii) **Financiamentos:** amortização de dívidas de R\$ 6,2 milhões no 3T24 e de R\$ 18,5 milhões no acumulado ano.



3.10. DÍVIDA E AMORTIZAÇÃO

R\$ mn				3T24
Contrato	Index	Taxa		Saldo
Operação 4131 – Santander	Pré-Fixada	10,82%		4,2
Dívida Bruta				4,2
Total Endividamento				4,2
Caixa e Equivalente de Caixa				359,6
Aplicações Financeiras				3,64
Disponibilidades Líquidas				363,2
Caixa Líquido				359,0

A Companhia encerrou 30 de setembro de 2024 com Disponibilidades Líquidas de R\$ 363,2 milhões e Caixa Líquido de R\$ 359,0 milhões, enquanto as contas de Empréstimos e Financiamentos encerraram o mesmo período no valor total de R\$ 4,2 milhões, sendo que 100% dos saldos dos contratos são reajustados por índices Pré-Fixados e prazo de amortização conforme abaixo:



4. BALANÇO PATRIMONIAL

4.1.1. Ativo

R\$ mn; %	01/09/2024	31/12/2023	% Var.
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	359,6	388,8	-7,5%
Aplicações Financeiras	3,6	5,4	-32,2%
Contas a receber	103,7	118,1	-12,2%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	16,3	29,9	-45,6%
Outros ativos	13,9	14,0	-0,7%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Total do ativo circulante	497,0	556,1	-10,6%
Ativo não circulante			
Aplicações Financeiras	0,0	0,0	n/a
Outros ativos	2,4	2,3	+5,2%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	0,0	0,4	n/a
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	30,1	17,4	+72,9%
Investimentos	0,0	0,0	n/a
Imobilizado	7,6	14,8	-49,0%
Intangível	320,8	290,1	+10,6%
Total do Ativo não circulante	360,9	325,0	11,0%
Total do Ativo	858,0	881,2	-2,6%



4.1.2. Passivo

R\$ mn; %	01/09/2024	31/12/2023	% Var.
Passivo circulante			
Fornecedores	30,5	29,1	+4,7%
Empréstimos e financiamentos	4,2	23,4	-82,2%
Passivo de arrendamento	6,7	6,6	+1,6%
Impostos e contribuições a recolher	5,3	5,8	-8,9%
Salários e encargos sociais	74,6	55,9	+33,4%
Contraprestação contingente a pagar	0,3	4,2	-93,6%
Provisões	16,0	8,8	+83,2%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	8,9	n/a
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	n/a
Outros passivos	0,5	0,5	+1,4%
Pagamento baseado em ações	5,9	0,2	+3446,4%
Total do Passivo circulante	143,9	143,3	0,4%
Passivo não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	1,7	n/a
Passivo de arrendamento	7,2	9,3	-22,6%
Salários e encargos sociais	3,5	2,9	+18,5%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,0	n/a
Pagamento baseado em ações	5,2	2,1	+149,2%
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	+137,8%
Outros passivos	0,5	0,7	-29,1%
Provisão passivo a descoberto	0,0	0,0	n/a
Total do passivo não circulante	17,0	16,9	0,5%
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	57,8	55,4	+4,3%
Reserva legal	0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado	-120,4	-92,4	+30,3%
Lucros (Prejuízo) do período	-29,8	-28,0	+6,4%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	0,1	-3,5	n/a
Reserva de lucros	0,0	0,0	n/a
Total do patrimônio líquido	697,1	720,9	-3,3%
Total do passivo e patrimônio líquido	858,0	881,2	-2,6%

4.2. INCENTIVO DE LONGO PRAZO (ILP)

Incentivo de Longo Prazo (ILP) - R\$ mn	1T24	2T24	3T24	9M24	Referência DF
Equity Swap	1,4	0,0	0,0	1,4	Nota explicativa - Instrumentos financeiros derivativos
Salários e Benefícios a pagar	0,0	2,8	0,0	2,8	Demonstrações dos fluxos de caixa - Salários e encargos sociais
Despesa de pagamento baseado em ação	1,3	6,3	3,6	11,2	Demonstrações dos fluxos de caixa - Despesa de pagamento baseado em ação
Provisão para encargos de pagamento baseado em ações	0,4	1,7	1,0	3,0	Demonstrações dos fluxos de caixa - Provisão para encargos de pagamento baseado em ações
Impacto ILP	3,1	10,7	4,7	18,5	

No 3T24, o impacto do ILP nos resultados foi de R\$ 4,7 milhões, enquanto no acumulado do ano foi de R\$ 18,5 milhões, o crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior é majoritariamente explicado pela variação do preço da ação.



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 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

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

