

São Paulo, 13 de agosto de 2021 - A ClearSale S.A. ("ClearSale" ou "Companhia") (B3: CLSA3), empresa líder 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 de 2021 (2T21) e acumulado do 1º semestre do ano (6M21). As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em Reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios brasileiros de contabilidade. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2020.

## Destaques Financeiros e Operacionais – 2T21

Receita Líquida de R\$112,2 milhões, alta de 35,0% no ano.

- Receita Líquida de *Onboarding* foi de R\$26,2 milhões, crescimento de 56,3% no ano;
- Receita Líquida de E-commerce Brasil foi de R\$75,8 milhões, crescimento de 33,0% no ano;
- Receita Líquida de E-commerce Internacional foi de R\$10,2 milhões, crescimento de 8,5% no ano.

MRR Venda Nova de R\$ 5,9 milhões, crescimento de 125% no ano.

Lucro Bruto de R\$45,7 milhões e Margem bruta de 40,7%.

EBITDA de R\$14,1 milhões e Margem EBITDA de 12,6%.

EBITDA Ajustado de R\$21,4 milhões e Margem EBITDA Ajustado de 19,1%.

EBITDA Ajustado no Brasil de R\$26,8 milhões e Margem EBITDA de 26,3%.

Lucro Líquido do 2T21 totalizou R\$1,3 milhão

(Em milhões de reais, exceto percentual)	2T20	2T21	YoY	6M20	6M21	YoY
<b>Receita líquida</b>	<b>83,1</b>	<b>112,2</b>	<b>35,0%</b>	<b>136,7</b>	<b>210,2</b>	<b>53,7%</b>
<i>E-commerce Brasil</i>	57,0	75,8	33,0%	93,8	137,0	46,1%
<i>Onboarding</i>	16,7	26,2	56,3%	29,6	51,2	72,6%
<i>E-commerce Internacional</i>	9,4	10,2	8,5%	13,3	22,0	65,4%
<b>Lucro bruto</b>	<b>45,6</b>	<b>45,7</b>	<b>0,2%</b>	<b>66,1</b>	<b>85,7</b>	<b>29,7%</b>
<i>Margem bruta</i> <sup>(3)</sup>	54,9%	40,7%	-14,2 p.p.	48,4%	40,8%	-7,6 p.p.
<b>EBITDA</b> <sup>(1)</sup>	<b>29,2</b>	<b>14,1</b>	<b>-51,7%</b>	<b>25,0</b>	<b>41,5</b>	<b>66,1%</b>
<i>Margem EBITDA</i> <sup>(3)</sup>	35,1%	12,6%	-22,6 p.p.	18,3%	19,8%	1,5 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b> <sup>(1)</sup>	<b>31,4</b>	<b>21,4</b>	<b>-31,9%</b>	<b>30,1</b>	<b>32,6</b>	<b>8,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado</i> <sup>(3)</sup>	37,8%	19,1%	-16,4 p.p.	22,0%	15,5%	-6,5 p.p.
<b>EBITDA Ajustado Brasil</b> <sup>(1)</sup>	<b>31,5</b>	<b>26,8</b>	<b>-14,9%</b>	<b>38,7</b>	<b>41,4</b>	<b>7,0%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustado Brasil</i> <sup>(3)</sup>	42,7%	26,3%	-16,4 p.p.	31,4%	22,0%	-9,4 p.p.
<b>Lucro (prejuízo) líquido</b>	<b>18,3</b>	<b>1,3</b>	<b>-93,0%</b>	<b>10,4</b>	<b>15,1</b>	<b>44,4%</b>
Lucro líquido das operações continuadas	20,6	1,3	-93,7%	15,6	15,1	-3,1%
Prejuízo das operações disponíveis para venda <sup>(2)</sup>	-2,2	-	n.a.	-5,1	-	n.a.
<b>Margem líquida</b> <sup>(3)</sup>	<b>22,1%</b>	<b>1,2%</b>	<b>-20,9 p.p.</b>	<b>7,6%</b>	<b>7,2%</b>	<b>-0,5 p.p.</b>

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

<sup>(2)</sup> Refere-se ao prejuízo da E-Confy Pesquisas de Mercado controlada da Companhia que em dezembro de 2020 ficou disponível para venda

<sup>(3)</sup> Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida. Margem EBITDA Ajustado calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida. Margem EBITDA Ajustado CONTROLADORA calculada pela divisão do EBITDA Ajustado CONTROLADORA pela receita operacional líquida.

Teleconferência em português: 16/08/2021 (segunda-feira)

(Tradução simultânea para o inglês)

10h00 no horário de Brasília

09h00 no horário dos EUA (EST)

Link para acesso:

[https://zoom.us/join/zoom/register/WN\\_A2c4WpQ5TdCQxVKEoaSihQ](https://zoom.us/join/zoom/register/WN_A2c4WpQ5TdCQxVKEoaSihQ)

Relações com Investidores

Site: [ri.clear.sale](http://ri.clear.sale)

E-mail: [ri@clear.sale](mailto:ri@clear.sale)

**CLSA**  
B3 LISTED NM

## Mensagem da Administração

Prezados Acionistas,

Em 30 de julho de 2021 a ClearSale foi negociada pela primeira vez na B3, após uma jornada de 20 anos, iniciada por Pedro Chiamulera, empreendedor e ex-atleta olímpico. A oferta base do nosso IPO foi de R\$ 1,1 bilhão, sendo R\$ 625 milhões de oferta primária, que serão investidos em nossos crescimentos orgânico e oportunidades inorgânicas, além do fortalecimento da nossa área de Open Innovation.

Em meu discurso na B3, eu mencionei que nosso maior desafio seria que “nada” mudasse na ClearSale, pois foi a nossa essência, a nossa cultura, nossa neutralidade e o nosso propósito de gerar confiança no mercado que nos fizeram ter crescimento acelerado desde 2007 e chegarmos a este IPO. Então serão os mesmos elementos que nos farão continuar nosso crescimento. Continuaremos inovando, adaptando nossos produtos de acordo com o mercado, alterando a estratégia conforme as oportunidades e abraçando todas as oportunidades sustentáveis de manter nosso DNA de crescimento.

Agradeço a confiança dos investidores acreditaram na nossa história e no nosso futuro, o que gerou uma precificação no topo da faixa, a 25 reais por ação e aproximadamente 20% de abertura no início do pregão, o que tornou a ClearSale, no minuto da abertura, em uma empresa listada e em mais um unicórnio brasileiro. Como eu disse, são nossas ações no dia a dia que refletem o valor da empresa, e não o preço das ações que deverão nortear nossas ações. E é assim que pretendemos seguir.

Os resultados do 2T21 demonstrados neste release corroboram com nossas intenções referidas em tantas reuniões com investidores.

Nossa receita líquida cresceu 35% em comparação com 2T20, com o destaque para o crescimento da receita do onboarding (*fraud application*), de 56%, nossa principal avenida de crescimento. O e-commerce, tanto no Brasil quanto internacionalmente, cresceram também, mesmo agora se tratando de momentos de isolamento social semelhantes entre os dois períodos. Como se sabe, o 1T20 foi livre de pandemia e, conseqüentemente, de isolamento social. Tal isolamento fez com as compras pela internet mudassem substancialmente de patamar a partir do 2T20, crescendo aproximadamente 60% em relação ao 1T20. Ainda assim conseguimos crescer em 2T21 as receitas do e-commerce no Brasil e internacionalmente em 33% e 8,5% em relação ao mesmo período do ano passado, respectivamente.

Como empresa geradora de caixa, a ClearSale não esperou a concretização do IPO para acelerar seu crescimento. Continuamos investindo na estruturação da força comercial (tanto Brasil como México) e todas as áreas correlatas às novas vendas e à entrega das soluções existentes. A receita mensal recorrente (MRR) proveniente de novas vendas ao final de junho/21 já mais do que dobraram (+125%) em relação ao mesmo indicador no mês de junho/20, ano em que já havíamos duplicado e batido a meta de vendas novas por 3 anos consecutivamente.

A estruturação para o crescimento é sempre um desafio, e também aqui temos tido sucesso. Nosso time de tecnologia e inteligência artificial cresceu 63% entre junho/21 e junho/20, trazendo com isso a desejada aceleração do roadmap de produtos, como a biometria para o Datatrust, inovações no e-commerce como o segundo fator de autenticação também por WhatsApp, aceleração da migração para cloud (que hoje representa uma duplicidade de custo de infra), redução do tempo de resposta das soluções, além da formação de novos squads de monitoramento e gestão de indicadores de clientes seus respectivos segmentos, sempre focados na inovação contínua para a redução do custo real de fraude.

No 1T21 fomos novamente surpreendidos com a dita “segunda onda” da pandemia no Brasil e houve um novo aumento nas compras on-line. Isso demandou mais contratações de especialistas em análise humana, ainda que somente entre 2 e 3% dos pedidos requiram este tipo de análise. Estabilizando a demanda por estes profissionais em 2T21, conseguimos manter saudáveis os níveis de serviço de nossos clientes.

Naturalmente, o crescimento dos times de tecnologia, inteligência artificial, análise humana, infraestrutura e suporte técnico apropriado refletem em uma pressão (já esperada) em COGS, mas também reduzem ainda mais nosso baixo índice de churn dos clientes existentes (queda de R\$ 300 mil de MRR entre junho/21 e junho/20) e nos dão mais escalabilidade para o crescimento.

Para a continuidade da jornada de crescimento, há naturalmente um reforço do time de RH, necessário tanto para contratar os novos talentos quanto para promoverem o respectivo “acultramento” junto com todas as áreas da empresa. Também

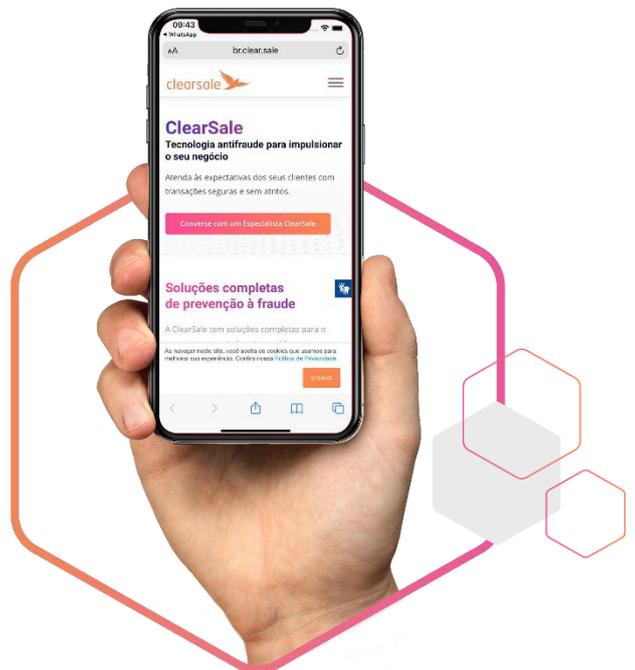
continuamos estruturando e amadurecendo a força comercial e correlatas e investindo na exploração de novos segmentos de clientes e nas vendas de novos contratos na nossa base de clientes. Isto somado aos custos decorrentes de IPO, tanto pontuais quanto recorrentes (área de RI, por exemplo), também exercem uma esperada pressão nas despesas (aumento de 46% nas despesas recorrentes em 6M21 contra 6M20). Ainda assim, a empresa gera caixa. Nosso EBITDA Ajustado para ações continuadas e livres de despesas não recorrentes foi de R\$21 milhões no 2T21 (margem 19%).

Concluindo, estamos em um momento de aumento de custos e despesas para a aceleração do crescimento; Estamos trocando EBITDA por crescimento sustentável, e tudo indica que, mesmo em um trimestre atribulado de abertura de capital, temos conseguido. Se nos lembrarmos da “regra dos 40%”, onde se soma crescimento com EBITDA, obtivemos quase 54%, mantendo o compromisso com a execução comentada em tantas reuniões com vocês, investidores, que acreditaram na ClearSale. E bem-vindos aos que embarcarem no nosso sonho!

Cordialmente,

**Bernardo Lustosa**

**CEO**

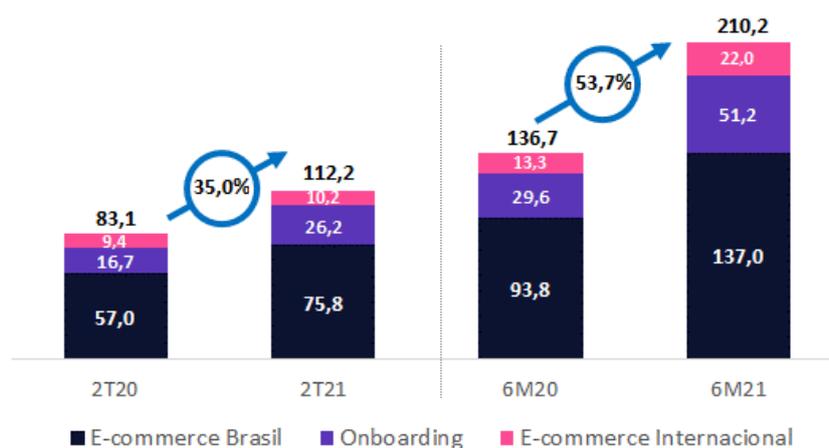


## Desempenho Financeiro

### Receita Líquida

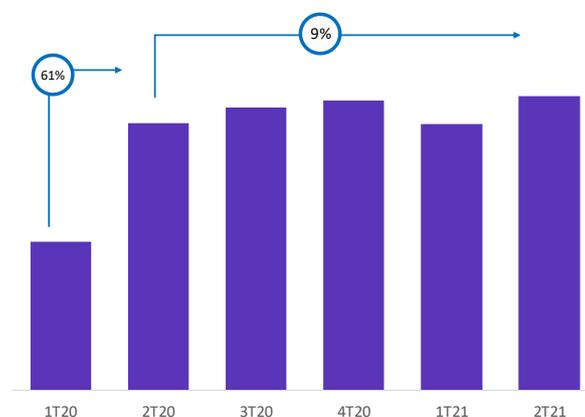
A receita líquida do 2T21 foi de R\$112,2 milhões, crescimento de 35,0% contra o ano anterior, com destaque para o crescimento de 56,3% no *Onboarding*. O negócio de E-commerce também apresentou crescimento expressivo, sendo uma alta de 33,0% no Brasil e de 8,5% nas receitas no Internacional. No acumulado ano a receita líquida totalizou R\$210,1 milhões, apresentando crescimento de 53,7% contra o ano anterior.

### Receita Líquida (R\$ milhões)



O 2T20 foi marcado por ser o primeiro período completo com impactos da pandemia de COVID-19. As medidas de isolamento social e o fechamento massificado do comércio físico não essencial no Brasil gerou forte demanda para o consumo digital, exigindo a adaptação dos consumidores e dos mercados para atender o novo patamar de demanda digital. O reflexo imediato foi um grande crescimento nas transações realizadas nos canais digitais nos meses de abril, maio e junho de 2020, gerando uma base comparativa forte para o 2T21. Mesmo assim, a quantidade de transações no 2T21 foi 9% maior do que o observado no 2T20, como podemos ver no gráfico abaixo.

### Quantidade de Transações - E-commerce



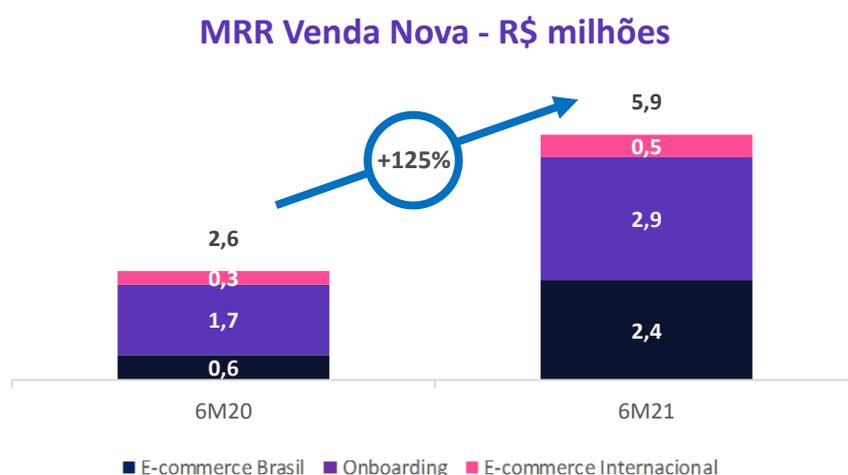
## Indicadores Operacionais de Receita

Nosso modelo de negócio pode ser contratado através do *performance-as-service* e pelo *software-as-service*, que geram receitas recorrentes e crescem com o aumento dos negócios de nossos próprios clientes em seus segmentos de mercado tais quais: E-commerce, tecnologia financeira, aplicativos, etc. Parte relevante de nossas receitas vêm de compras online e verificação de crédito provenientes de grandes varejistas, E-commerce, instituições financeiras, empresas de telecomunicações e vendas diretas.

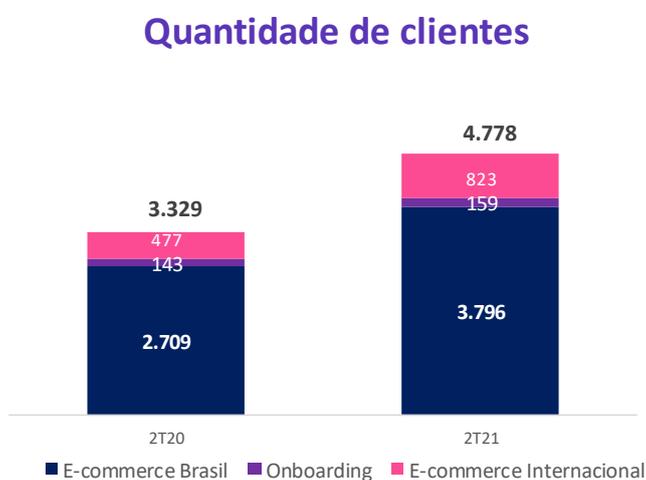
Além disso, nossas receitas são impactadas positivamente por novos clientes e, adicionalmente, por novos contratos (*cross-sell* e *up-sell*). Um bom indicador para acompanhar esses impactos incrementais positivos é o **MRR** (*Monthly Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Mensal) **de vendas novas**. Esse indicador mostra a receita mensal nova do período que permanecerá na Companhia pelo tempo de contrato futuro.

O MRR de vendas novas no 6M21 foi de R\$5,9 milhões, apresentando um crescimento de 125% em relação ao ano anterior.

A linha de negócio E-commerce Brasil apresentou um aumento de R\$1,8 milhão ou 300% no período, sendo responsável por 54,9% do MRR adicional, enquanto a linha de negócio *Onboarding* apresentou um aumento de R\$1,3 milhão ou 74% no período e a linha de negócio E-commerce Internacional apresentou um aumento de R\$0,2 milhão ou 68% no período. Isso reflete a aceleração comercial realizada em 2020 com metodologia e treinamento para times de vendas e soluções e adicionando a sua base mais 1.247 novos clientes.



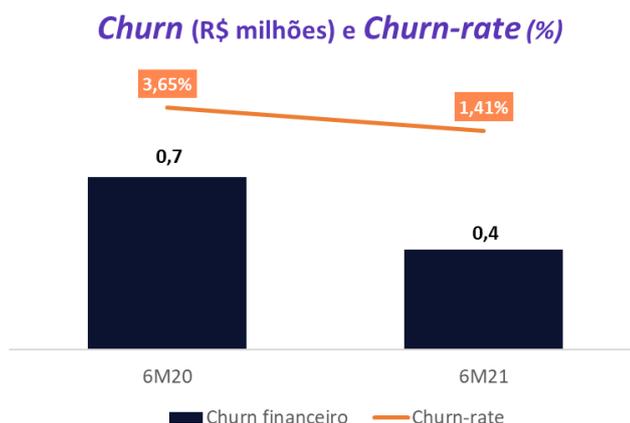
**Quantidade de Clientes:** No 2T21 a quantidade clientes totais chegou a 4.778, um incremento de 1.449 clientes, ou crescimento de 43,5% no ano, refletindo nossa estratégia de vendas e reforço do time comercial.



**Churn:** O churn é medido através da razão entre o MRR médio de clientes perdidos e o MRR do ano anterior.

O *churn* absoluto da companhia do 6M21 foi de R\$0,4 milhão, representando um *churn-rate* de 1,41%. Esse indicador mostrou uma melhora substancial comparada ao *churn-rate* de 3,65% observado no 6M20, quando alguns mercados sofreram grande impacto com a pandemia, como por exemplo clientes do setor de viagens e tickets.

O resultado de baixo *churn*, tanto em valor absoluto quanto em percentual refletem também a qualidade na entrega dos nossos produtos e serviços e melhoria contínua da plataforma. A ClearSale planeja aumentar seus investimentos para mitigar ainda mais o risco de *churn*.



## Lucro Bruto e Margem Bruta

O lucro bruto totalizou R\$45,7 milhões no 2T21, crescimento de 0,2% contra o ano anterior. Apesar do crescimento de 35,0% da receita líquida, o lucro bruto foi impactado pelo aumento de 77,5% dos custos de serviços prestados, que atingiram R\$66,5 milhões.

Os custos de serviços prestados compreendem salários, encargos e benefícios, bem como remuneração variável das equipes de Tecnologia, *Analytics*, Produtos e Operações, além dos gastos com infraestrutura tecnológica, alocados em serviços prestados por terceiros. Os custos da Companhia também incluem os custos de *chargeback* na modalidade de precificação por garantia.

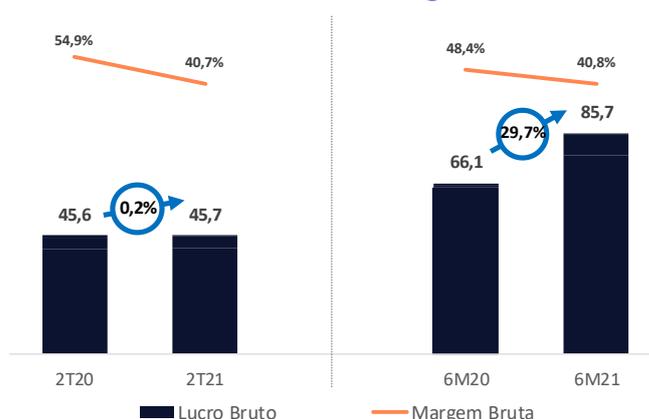
O crescimento anual de 77,5%, ou R\$29 milhões, nos custos de serviços prestados no 2T21 é majoritariamente explicado pela readequação da quantidade de mão de obra operacional. Vale ressaltar que no 2T20 tivemos um subdimensionamento de mão de obra operacional devido ao intenso volume de transações impulsionado pela pandemia do COVID-19. Estimamos que o impacto da readequação da mão de obra foi de R\$8,3 milhões.

Além disso estamos passando por um processo de migração para *cloud* (com previsão de conclusão para outubro/21), o que gerou um impacto não recorrente de R\$2,5 milhões no 2T21 e de R\$4,8 milhões no 6M21. Por fim, reforçamos nosso time de TI & *Analytics* em 62,6% no ano, gerando um impacto de aproximadamente R\$7,5 milhões no 2T21 quando comparado com o 2T20.

No acumulado ano o lucro bruto totaliza R\$85,7 milhões, alta de 29,7% contra o ano anterior, impulsionada pelo crescimento de 53,7% da receita líquida e parcialmente compensada pelos mesmos motivos citados na explicação trimestral acima (readequação da mão de obra operacional, migração de *cloud* e reforço do time de TI & *Analytics*).

Com isso, a margem bruta atingiu 40,7%, queda de 14,2p.p em relação ao 2T20, excluindo o efeito da migração para *cloud* a margem bruta seria de 43%. No acumulado ano a margem bruta atinge 40,8% (42% excluindo o efeito de migração para *cloud*), queda de 7,6p.p em relação ao ano anterior.

### Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%)



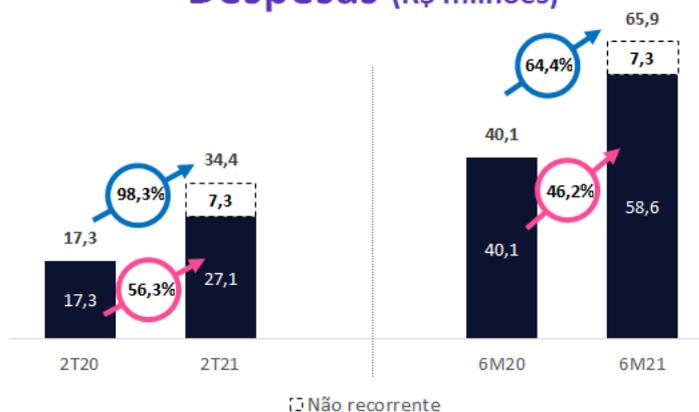
### Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

As despesas com vendas, gerais e administrativas compreendem salários, encargos e benefícios, remuneração variável das equipes administrativas, como finanças, recursos humanos, jurídico, *facilities*, depreciação e amortização, bem como as despesas e serviços terceirizados correlatos a essas áreas e utilidades (aluguel, manutenção predial, contas de consumo) e outras despesas.

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$34,4 milhões no 2T21, um crescimento de 98,3%, ou de R\$17,0 milhões na comparação anual. O crescimento foi impactado pelo gasto não recorrente com a preparação do IPO no valor de R\$7,3 milhões. Além disso, reforçamos nossa estrutura comercial em 35% no ano, gerando um incremento de despesas de R\$2,4 milhões. Por último, readequamos a área administrativa para suportar o crescimento do negócio e expansão dos times de TI & *Analytics* e Comercial, impactando a linha de despesas em aproximadamente R\$3,0 milhões na comparação com o 2T20. Com isso, nossa alavancagem operacional foi de 30,6% no 2T21, aumento de 9,8p.p na comparação com o ano anterior, ao excluirmos os efeitos não recorrentes do IPO o crescimento das despesas seria de 56,3% e a alavancagem operacional de aproximadamente 24% no 2T21.

No acumulado ano as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$ 65,9 milhões, representando um crescimento de 64,4%, ao ajustarmos pelos efeitos não recorrentes com a preparação do IPO, esse crescimento seria de 46,2%.

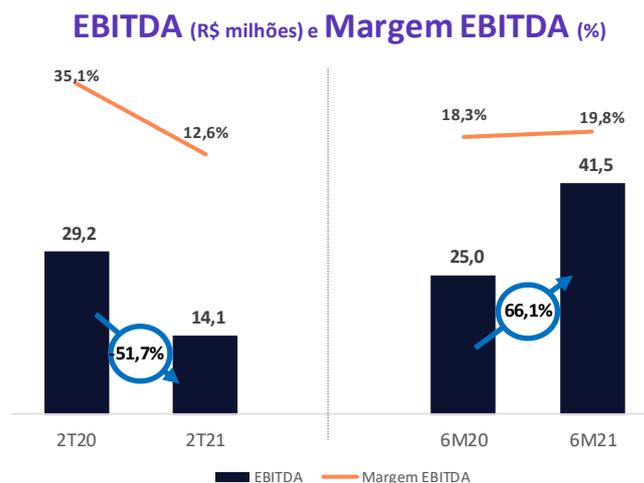
### Despesas (R\$ milhões)



### EBITDA e Margem EBITDA – Consolidado

O EBITDA Consolidado foi de R\$14,1 milhões no 2T21, uma queda de 51,7%, explicado por readequação da mão de obra operacional, migração de *cloud* e reforço do time de TI & *Analytics* que impactaram os custos de serviços prestados, por expansão dos times Comercial, Administrativo, além das despesas não recorrentes com preparação do *IPO*. Com isso, nossa margem EBITDA foi de 12,6%, queda de 22,6p.p em relação ao ano anterior.

No acumulado ano o EBITDA foi de R\$41,5 milhões, crescimento de 66,1% contra o 6M20, impactado positivamente pela venda de controlada que compensou os efeitos mencionados na explicação trimestral. Assim, a margem EBITDA do 6M20 fechou em 19,8%, alta de 1,5p.p no ano.

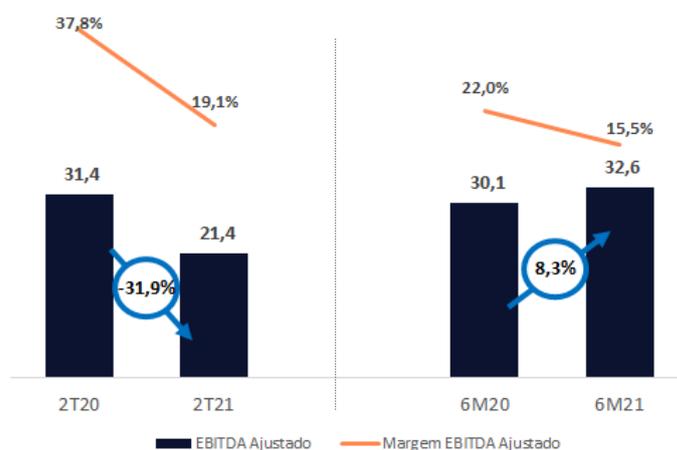


### EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado – Consolidado

O EBITDA Ajustado elimina os efeitos não recorrentes em despesas provenientes do *IPO*, assim como os efeitos da controlada vendida.

No 2T21 o EBITDA Ajustado foi de R\$21,4 milhões, apresentando queda de 33,9% no ano, enquanto a margem EBITDA Ajustado foi de 19,1%, queda de 18,8p.p no período. No acumulado ano o EBITDA Ajustado totalizou R\$32,6 milhões, crescimento de 8,3% contra o 6M20, enquanto a margem EBITDA Ajustado para o mesmo período foi de 15,5%, apresentando queda de 6,5p.p no ano.

## EBITDA Ajustado (R\$ milhões) e Margem EBITDA Ajustado (%)

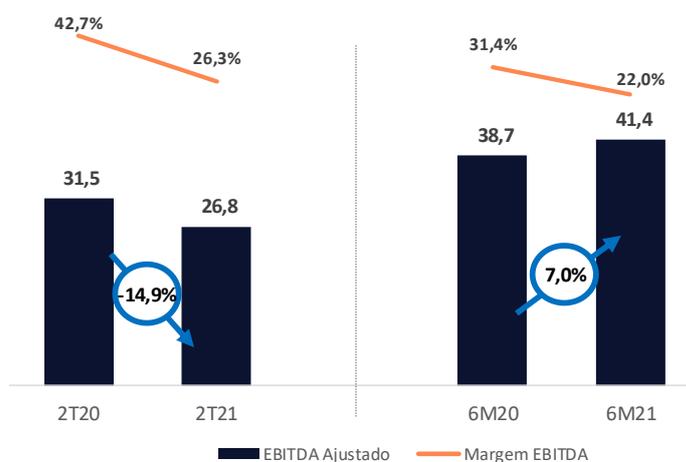


### EBITDA Ajustado Margem EBITDA Ajustado – Brasil

O EBITDA Ajustado Brasil elimina os efeitos não recorrentes em despesas provenientes do IPO, assim como os efeitos da controlada vendida.

No 2T21 o EBITDA Ajustado foi de R\$26,8 milhões, apresentando queda de 14,9% no ano, enquanto a margem EBITDA Ajustado foi de 26,3%, queda de 16,4p.p no período. No acumulado ano o EBITDA Ajustado totalizou R\$41,4 milhões, crescimento de 7,0% contra o 6M20, enquanto a margem EBITDA Ajustado para o mesmo período foi de 22,0%, apresentando queda de 9,4p.p no ano.

## EBITDA Ajustado (R\$ milhões) e Margem EBITDA Ajustado (%) - Brasil



Reconciliação EBITDA Consolidado (em R\$ milhões)	2T20	2T21	6M20	6M21
<b>Lucro líquido (prejuízo) do período/exercício</b>	<b>18,3</b>	<b>1,3</b>	<b>10,4</b>	<b>15,0</b>
(+) Despesa (receita) financeira líquida	1,1	4,8	-0,4	5,1
(+) Imposto de renda e contribuição social	6,6	4,2	9,9	14,7
(+) Depreciação e amortização	3,1	3,8	5,0	6,6
<b>EBITDA<sup>(1) (2)</sup></b>	<b>29,2</b>	<b>14,1</b>	<b>25,0</b>	<b>41,5</b>
(+) Despesas não recorrentes com IPO <sup>(8)</sup>	-	7,3	0,0	7,3
(+) Prejuízo proveniente das operações disponíveis para venda <sup>(3)</sup>	2,2	-	5,1	-
(-) Receita com a venda de controlada <sup>(4)</sup>	-	-	0,0	-19,0
(+) Resultado da E-Confy <sup>(5)</sup>	-	-	0,0	2,8
<b>(=) EBITDA Ajustado<sup>(1) (2)</sup></b>	<b>31,4</b>	<b>21,4</b>	<b>30,1</b>	<b>32,6</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>83,1</b>	<b>112,2</b>	<b>136,7</b>	<b>210,2</b>
Margem EBITDA <sup>(2) (6)</sup>	35,1%	12,6%	18,3%	19,7%
Margem EBITDA Ajustado <sup>(2) (7)</sup>	37,8%	19,1%	22,0%	15,5%

<sup>(1)</sup> O EBITDA e o EBITDA Ajustado não são medidas contábeis definidas pelo BRGAAP nem pelas IFRS, emitidas pelo IASB, não representam os fluxos de caixa para os exercícios/períodos apresentados e não devem ser considerados como substitutos ou alternativas ao lucro líquido (prejuízo), como indicadores de desempenho operacional, medidas de liquidez, tampouco como base para a distribuição de dividendos. O EBITDA e o EBITDA Ajustado não possuem significado padrão. Outras companhias podem calcular o EBITDA e o EBITDA Ajustado de maneira diferente ao calculado pela Companhia.

<sup>(2)</sup> Inclui os efeitos da adoção do IFRS 16 (CPC 06-R2) a partir de 1º de janeiro de 2019.

<sup>(3)</sup> Refere-se ao prejuízo da E-Confy Pesquisas de Mercado controlada da Companhia que em dezembro de 2020 ficou disponível para venda.

<sup>(4)</sup> Refere-se a receita auferida pela Companhia na venda de sua controlada da participação na CLESA Participações S.A., vendida para o principal acionista da CLSS Participações Ltda., controladora da Companhia, pelo valor de R\$18.969 mil, conforme contrato de compra e venda assinado em 23 de março de 2021, aprovada em Assembleia Geral Extraordinária, realizada em 23 de março de 2021.

<sup>(5)</sup> Refere-se ao resultado da E-Confy Pesquisas de Mercado Ltda. (E-Confy) de 1º de janeiro de 2021 até a data de cessão e transferência das cotas que a Companhia detinha na mesma em 18 de março de 2021, para a CLESA Participações S.A., que foi, posteriormente, vendida, conforme mencionado acima.

<sup>(6)</sup> Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida.

<sup>(7)</sup> Margem EBITDA Ajustado calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida.

<sup>(8)</sup> A partir do segundo trimestre de 2021, a Companhia auferiu gastos com consultorias especializadas para preparação do IPO.

Reconciliação EBITDA Ajustado Brasil (em R\$ milhões)	2T20	2T21	6M20	6M21
<b>Lucro líquido (prejuízo) do período/exercício</b>	<b>18,3</b>	<b>1,3</b>	<b>10,4</b>	<b>15,0</b>
(+) Despesa (receita) financeira líquida	1,1	4,7	-0,4	5,1
(+) Imposto de renda e contribuição social	6,6	4,2	9,9	14,7
(+) Depreciação e amortização	3,1	3,4	5,0	6,2
<b>EBITDA<sup>(1) (2)</sup></b>	<b>29,2</b>	<b>13,7</b>	<b>25,0</b>	<b>41,1</b>
(+) Equivalência Patrimonial controlada (Clearsale LLC) <sup>(9)</sup>	-	5,8	8,6	9,2
(+) Despesas não recorrentes com IPO <sup>(8)</sup>	-	7,3	-	7,3
(+) Prejuízo proveniente das operações disponíveis para venda <sup>(3)</sup>	2,2	0,0	5,1	-
(-) Receita com a venda de controlada <sup>(4)</sup>	0,0	0,0	0,0	-19,0
(+) Resultado da E-Confy <sup>(5)</sup>	0,0	0,0	0,0	2,8
<b>(=) EBITDA Ajustado<sup>(1) (2)</sup></b>	<b>31,5</b>	<b>26,8</b>	<b>38,7</b>	<b>41,4</b>
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>73,7</b>	<b>102,0</b>	<b>123,4</b>	<b>188,2</b>
Margem EBITDA <sup>(2) (6)</sup>	39,6%	13,4%	20,3%	21,8%
Margem EBITDA Ajustado <sup>(2) (7)</sup>	42,7%	26,3%	31,4%	22,0%

<sup>(1)</sup> O EBITDA e o EBITDA Ajustado não são medidas contábeis definidas pelo BRGAAP nem pelas IFRS, emitidas pelo IASB, não representam os fluxos de caixa para os exercícios/períodos apresentados e não devem ser considerados como substitutos ou alternativas ao lucro líquido (prejuízo), como indicadores de desempenho operacional, medidas

de liquidez, tampouco como base para a distribuição de dividendos. O EBITDA e o EBITDA Ajustado não possuem significado padrão. Outras companhias podem calcular o EBITDA e o EBITDA Ajustado de maneira diferente ao calculado pela Companhia.

<sup>(2)</sup> Inclui os efeitos da adoção do IFRS 16 (CPC 06-R2) a partir de 1º de janeiro de 2019.

<sup>(3)</sup> Refere-se ao prejuízo da E-Confy Pesquisas de Mercado controlada da Companhia que em dezembro de 2020 ficou disponível para venda.

<sup>(4)</sup> Refere-se a receita auferida pela Companhia na venda de sua controlada da participação na CLESA Participações S.A., vendida para o principal acionista da CLSS Participações Ltda., controladora da Companhia, pelo valor de R\$18.969 mil, conforme contrato de compra e venda assinado em 23 de março de 2021, aprovada em Assembleia Geral Extraordinária, realizada em 23 de março de 2021.

<sup>(5)</sup> Refere-se ao resultado da E-Confy Pesquisas de Mercado Ltda. (E-Confy) de 1º de janeiro de 2021 até a data de cessão e transferência das cotas que a Companhia detinha na mesma em 18 de março de 2021, para a CLESA Participações S.A., que foi, posteriormente, vendida, conforme mencionado acima.

<sup>(6)</sup> Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida.

<sup>(7)</sup> Margem EBITDA Ajustado calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida.

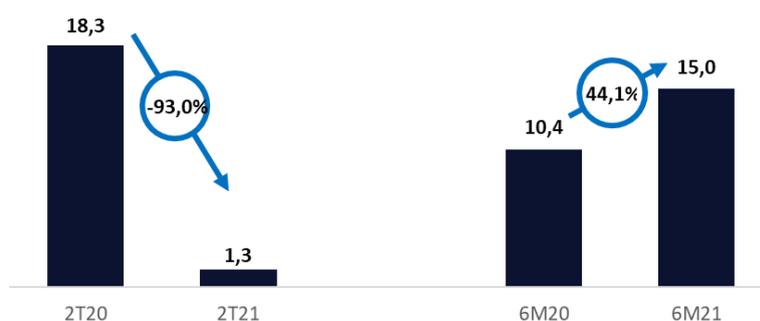
<sup>(8)</sup> A partir do segundo trimestre de 2021, a Companhia auferiu gastos com consultorias especializadas para preparação do IPO.

<sup>(9)</sup> Resultado de equivalência patrimonial da controlada sediada nos Estados Unidos em estágio de investimento.

## Lucro Líquido

O Lucro líquido no 2T21 foi de R\$1,3 milhão vs R\$18,3 milhões no 2T20, queda explicada pelos fatores supracitados, além de maior impacto financeiro devido a um aumento do endividamento. Excluindo o impacto não recorrente das despesas com o IPO, o Lucro líquido ajustado seria de R\$6,0 milhões. No acumulado ano o Lucro líquido foi R\$15,1 milhões, crescimento de 44,4% contra o 6M20, positivamente impactado pela venda de controlada. O Lucro líquido ajustado pelos efeitos do IPO, da receita com a venda de controlada e dos resultados e E-Confy seria de R\$10,1 milhões.

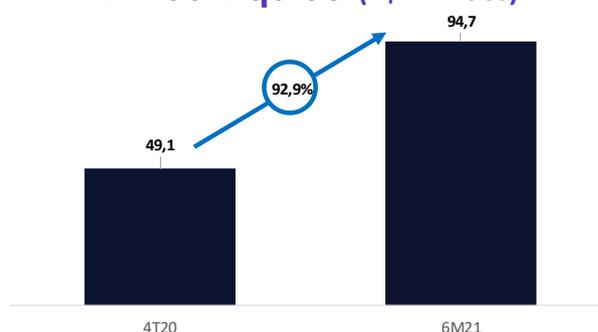
### Lucro Líquido (R\$ milhões)



## Dívida Líquida

Atualmente o nível de Dívida Líquida da Companhia é R\$94,7 milhões, isso representa um aumento de 92,9% na comparação anual, devido ao financiamento da expansão dos negócios. Se considerarmos os recursos captados no âmbito do IPO no início de agosto, estimamos um caixa líquido de R\$473 milhões.

### Dívida Líquida (R\$ milhões)



## Anexos

## Balanco Patrimonial (em milhares de reais)

Consolidado	30/06/2021	31/12/2020	VAR%
<b>Ativo</b>			
<b>Circulante</b>			
Caixa e equivalentes de caixa	30.171	55.194	-45%
Contas a receber	95.273	81.474	17%
Instrumentos financeiros derivativos	230	3.083	-93%
Tributos a recuperar	20.949	8.063	160%
Outros ativos	11.849	5.661	109%
Ativos mantidos para venda	-	1.280	-
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>158.472</b>	<b>154.755</b>	<b>2%</b>
<b>Não circulante</b>			
Outros ativos	1.448	2.213	-35%
Tributos a recuperar	132	109	21%
Partes relacionadas	36.775	1.054	3389%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	-	5.606	-
Instrumentos financeiros derivativos	2.185	-	-
Investimentos	-	-	-
Imobilizado	18.743	16.815	11%
Intangível	49.372	36.978	34%
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>108.655</b>	<b>62.775</b>	<b>73%</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>267.127</b>	<b>217.530</b>	<b>23%</b>
<b>Passivo e patrimônio líquido</b>			
<b>Circulante</b>			
Empréstimos e financiamentos	38.343	29.340	31%
Passivo de arrendamento	2.659	2.803	-5%
Fornecedores	17.650	15.753	12%
Impostos e contribuições a pagar	22.530	10.843	108%
Salários e encargos sociais	30.296	30.300	0%
Dividendos a pagar	1	4.679	-100%
Provisões	7.002	3.543	98%
Provisão de Phantom Share	-	6.011	-
Adiantamento de clientes	11	11	0%
Outros passivos	1.705	1.806	-6%
Operação mantida para venda	-	-	-
Passivos relacionados a ativos mantidos para venda	-	1.571	-
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>120.197</b>	<b>106.660</b>	<b>13%</b>
<b>Não circulante</b>			
Empréstimos e financiamentos	82.583	70.038	18%
Passivo de arrendamento	3.700	5.191	-29%
Partes relacionadas	11	2.475	-100%
Compromisso de recompra de ações	16.977	13.044	30%
Pagamento baseado em ações	4.921	6.228	-21%
Impostos diferidos	44	-	-
<b>Total do passivo não circulante</b>	<b>108.236</b>	<b>96.976</b>	<b>12%</b>
<b>Patrimônio líquido</b>			
Capital social	24.063	9.255	160%
Reserva de capital	-12.441	-15.234	-18%
Reserva legal	1.851	1.851	0%
Reserva de lucros	10.601	18.670	-43%
Lucros acumulados	15.046	-	-
Outros resultados abrangentes	-426	-648	-34%
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>38.694</b>	<b>13.894</b>	<b>178%</b>
<b>Total do passivo e patrimônio líquido</b>	<b>267.127</b>	<b>217.530</b>	<b>23%</b>

## Demonstração de Resultado

R\$ milhões	Controladora				Consolidado			
	2T21	2T20	6M21	6M20	2T21	2T20	6M21	6M20
<b>Receita operacional líquida</b>	<b>102,0</b>	<b>73,7</b>	<b>188,2</b>	<b>123,4</b>	<b>112,2</b>	<b>83,1</b>	<b>210,2</b>	<b>136,7</b>
Custo dos serviços prestados	-60,5	-33,0	-110,5	-58,5	-66,5	-37,5	-124,5	-70,6
<b>Lucro bruto</b>	<b>41,4</b>	<b>40,7</b>	<b>77,7</b>	<b>64,9</b>	<b>45,7</b>	<b>45,6</b>	<b>85,7</b>	<b>66,1</b>
<b>Receitas/(despesas) operacionais</b>								
Gerais e administrativas e com vendas	-24,3	-12,4	-48,7	-30,2	-34,4	-17,3	-65,9	-40,1
Resultado de equivalência patrimonial	-5,8	0,0	-9,2	-8,6	-	-	-	-
Outras receitas/(despesas) operacionais, líquidas	-1,1	0,0	15,1	-0,9	-1,1	0,0	15,1	-0,9
<b>Resultado operacional</b>	<b>10,2</b>	<b>28,3</b>	<b>34,8</b>	<b>25,3</b>	<b>10,3</b>	<b>28,3</b>	<b>34,9</b>	<b>25,1</b>
Despesas financeiras	-6,0	-3,2	-8,8	-5,6	-6,0	-3,2	-8,8	-5,5
Receitas financeiras	1,3	2,0	3,8	5,9	1,3	2,0	3,8	5,9
<b>Resultado do exercício antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>5,5</b>	<b>27,2</b>	<b>29,8</b>	<b>25,5</b>	<b>5,5</b>	<b>27,2</b>	<b>29,8</b>	<b>25,5</b>
Imposto de renda e contribuição social	-4,2	-6,6	-14,7	-9,9	-4,2	-6,6	-14,7	-9,9
<b>Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas</b>	<b>1,3</b>	<b>20,6</b>	<b>15,0</b>	<b>15,6</b>	<b>1,3</b>	<b>20,6</b>	<b>15,0</b>	<b>15,6</b>
Resultado de operações descontinuadas	-	18,3	-	10,4	-	-2,2	-	-5,1
<b>Lucro líquido total do exercício</b>	<b>1,3</b>	<b>38,9</b>	<b>15,0</b>	<b>26,0</b>	<b>1,3</b>	<b>18,3</b>	<b>15,0</b>	<b>10,4</b>