



RESULTADOS

1º Trimestre de

2024

Videconferência

14/05/2024 (terça-feira)
(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 (Brasília)
09h00 (EDT)

[Acesse Aqui](#)

[Fale com o RI](#)

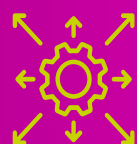
Barueri, segunda-feira, 13 de **maio** de **2024** - A Clear Sale S.A. ("ClearSale" ou "Companhia") (B3: CLSA3), empresa especialista em soluções antifraude digital nos mais diversos segmentos e pioneira no mapeamento do comportamento do consumidor digital no Brasil, apresenta seus resultados do 1º trimestre de 2024 ("1T24"). 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\$ 9,0 milhões
+71,4% y/y



**Crescimento Venda
Nova Realizada**



Melhora de:
R\$ 23,0 milhões y/y
R\$ 6,4 milhões q/q



Diligência em Custos e Despesas

+ R\$ 10,0 milhões



**Incremento anual
de EBITDA ex-ILP**



Geração Caixa Bruto
R\$ 2,6 milhões
e Caixa Líquido
R\$ 10,0 milhões



Geração de **Caixa Bruto
e Líquido** e posição
saudável de Caixa



		1T24 (y/y)	
Venda Nova Realizada	<i>Transacional Brasil (e-commerce)</i>	R\$ 2 mn	(+106,6%)
	<i>Transacional Internacional (e-commerce)</i>	R\$ 0,3 mn	(-27,6%)
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 6,6 mn	(+73,7%)
	Total Venda Nova	R\$ 9 mn	(+71,4%)
Clientes	<i>Transacional Brasil (e-commerce)</i>	5.315	(-43)
	<i>Transacional Internacional (e-commerce)</i>	1.520	(-194)
	<i>Application Fraud</i>	257	(-3)
	Total Clientes	7.092	(-240)
Churn	Churn Rate Total	2,6%	(-1,9 p.p.)
Receita Líquida	<i>Transacional Brasil (e-commerce)</i>	R\$ 63,5 mn	(-14,1%)
	<i>Transacional Internacional (e-commerce)</i>	R\$ 15,1 mn	(-16,4%)
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 33 mn	(+1,2%)
	Total Receita Líquida	R\$ 111,6 mn	(-10,4%)
Lucro Bruto	Lucro Bruto	R\$ 45,5 mn	(+4,1%)
	Margem Bruta	40,8%	(+5,7 p.p.)
EBITDA	EBITDA ex-ILP Consolidado	R\$ -3,7 mn	(+R\$ 10 mn)
	Margem EBITDA Consolidado	-3,3%	(+7,7 p.p.)
	EBITDA ex-ILP Brasil	R\$ 1,6 mn	(+R\$ 1,5 mn)
	Margem EBITDA Brasil	1,7%	(+1,6 p.p.)
Resultado Líquido	Resultado Líquido ex-ILP	R\$ -5,5 mn	(+R\$ 7 mn)
	Margem Líquida ex-ILP	-5,0%	(+5,1 p.p.)

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

Teleconferência em português

14/05/2024 (terça-feira)

(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 no horário de Brasília
09h00 no horário dos EUA (EDT)

Relações com
Investidores

Site: ri.clear.sale

Fale com ri: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM

[Acesse aqui](#)



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. 10)
- 3.4. Lucro Bruto e Margem Bruta (Pág. 11)
- 3.5. Despesas (Pág. 11)
- 3.6. EBITDA (Pág. 12)
- 3.7. Resultado Financeiro (Pág. 12)
- 3.8. Imposto de Renda e Resultado Líquido (Pág. 13)
- 3.9. Fluxo de Caixa e CAPEX (Pág. 16)
- 3.10. Dívidas (Pág. 18)



4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 18)



5. GLOSSÁRIO (Pág. 18)



6. CONTATOS RI (Pág. 20)



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

É com prazer apresentamos o primeiro resultado do ano de 2024, no qual estamos focados em nossos 3 principais pilares:



- I. **Simplificação:** uma empresa mais focada e mais leve, com adequação do nível estrutural de custos e despesas;
- II. **Escalabilidade com rentabilidade:** infraestrutura tecnológica mais ágil e eficiente e componentes escaláveis possibilitando a venda e implementação mais rápida e com maiores margens e utilização para a redução da necessidade de análise humana nos clientes base;
- III. **Diversificação:** redução da dependência de grandes clientes tradicionais de e-commerce e de contratos legados em application fraud e aumento de penetração em novos mercados com soluções mais rentáveis.

Continuamos empenhados na Diversificação, com o processo de transição na nossa receita, em que estamos reduzindo a dependência de grandes clientes, principalmente market places de entrega física. Com nosso posicionamento estratégico - **somos parceiros e colaboramos com nossa expertise única para resolver a fraude em qualquer mercado e método de pagamento** - somado aos nossos 3 principais pilares, somos capazes de ser inovadores na criação de novos produtos para explorar e aprofundar em novos segmentos, principalmente segmentos de maior crescimento (delivery, tickets, mobilidade, mercado financeiro, seguros, entre outros). Esse movimento gera um impacto de curto prazo no crescimento de receita, mas prepara um mix de clientes mais resiliente e sustentável.

Sabemos que a fraude é dinâmica, a fraude se transforma e os fraudadores se especializam e evoluem. Por isso, cada vez mais, é necessário nos anteciparmos aos fraudadores, aos atos maliciosos e criminosos, e evoluirmos as nossas tecnologias no combate à fraude. Assim, iniciamos o ano com **nosso novo manifesto: ClearSale, um passo à frente – one step ahead**. Assim, buscamos deixar a vida mais segura **em toda jornada digital**, principalmente ajudando as empresas na **principalidade** do relacionamento com seus clientes.

Após nossa reestruturação estratégica realizada no 3T23, entramos nesse ano com uma estrutura muito mais focada e enxuta. Dessa forma, conseguimos mostrar uma redução anual de custos e despesas (excluindo ILP) de R\$ 23 milhões e um incremento de EBITDA (excluindo ILP) de R\$ 10 milhões.

Apresentamos no primeiro trimestre uma Venda Nova Realizada de R\$ 9,0 milhões, crescimento de 71,4% contra o ano anterior, e com uma geração de caixa líquido de R\$ 10,0 milhões, uma geração de caixa bruto de R\$ 2,6 milhões, além de uma geração de caixa operacional de R\$ 29,5 milhões.

Por fim, entendemos que temos um trimestre emblemático, sendo o primeiro trimestre desde o IPO em que temos uma geração de caixa, que está muito alinhado com nossa prioridade de 2024 em construir uma empresa de crescimento acelerado com geração de caixa.

Eduardo Mônaco

CEO



2. INDICADORES OPERACIONAIS

2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Clientes Transacional Brasil (e-commerce)	5.315	5.660	5.358	-6,1%	-0,8%
Clientes Transacional Internacional (e-commerce)	1.520	1.498	1.714	+1,5%	-11,3%
Clientes Application Fraud	257	263	260	-2,3%	-1,2%
Total Clientes Ativos	7.092	7.421	7.332	-4,4%	-3,3%

No 1T24, a quantidade total de clientes ativos foi de 7.092, uma queda trimestral de 4,4% ou de 329 clientes, enquanto no ano a queda foi de 3,3% ou 240 clientes. Esse número foi impactado por um maior rigor no processo de cobrança, com cancelamento de clientes inadimplentes, melhoria na nossa base de dados com a consolidação de clientes únicos e limpeza de base no Internacional.

R\$ mn; %	1T24	2023	vs 2023
Churn Financeiro Brasil Anualizado	0,9	0,8	+3,7%
Churn Rate Brasil Anualizado (%)	2,4%	1,9%	+0,5 p.p.
Churn Financeiro Internacional Anualizado	0,2	1,5	-85,9%
Churn Rate Internacional Anualizado (%)	4,3%	23,4%	-19,1 p.p.
Churn Financeiro Total Anualizado	1,1	2,3	-53,6%
Churn Rate Total Anualizado (%)	2,6%	4,5%	-1,9 p.p.

Buscando sempre melhorar a visibilidade dos nossos negócios, passamos neste trimestre a incorporar o *churn* internacional. Assim, o *churn* financeiro total de 2023 totalizou R\$ 2,3 milhões ou 4,5%, sendo R\$ 0,8 milhão ou 1,9% no Brasil e R\$ 1,5 milhão ou 23,4% no Internacional (impactado pela limpeza de base). No 1T24, o Churn anualizado total foi de R\$ 1,1 milhão ou 2,6%, melhora de 1,9 p.p contra 2023.

2.2. VENDA NOVA REALIZADA

R\$ mn; %	1T24	1T23	YoY
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Brasil (e-commerce)	2,0	0,9	+110,2%
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Internacional (e-commerce)	0,3	0,4	-27,6%
Venda Nova Recorrente mensal Application Fraud	1,8	3,0	-40,4%
Venda Nova Recorrente mensal Total	4,1	4,4	-7,2%
Recorrente não mensal Transacional Brasil	0,0	0,0	+23,3%
Recorrente não mensal Transacional Internacional	0,0	0,0	n/a
Recorrente não mensal Application Fraud	4,8	0,8	+520,4%
Total Recorrente não mensal	4,9	0,8	+496,0%
Total Recorrente mensal + Recorrente não mensal	9,0	5,2	+71,4%

A partir de 2024, passamos a mostrar venda nova realizada e segregamos as vendas novas de recorrência não mensal, ou seja, vendas que não temos previsibilidade mensal de consumo, como consultas em batch, contratos em lote e consultas para limpeza de base, assim como reprocessamos o ano anterior para feitos de comparação. A Venda Nova Realizada Total foi de R\$ 9,0 milhões no 1T24, apresentando crescimento anual de 71,4%, puxado pela performance da Venda Nova Recorrente



Mensal do Transacional Brasil, que cresceu 110,2% no ano, assim como pela Venda Nova Recorrente não mensal do Application Fraud que cresceu 520,4% no ano. No Transacional Internacional, apresentamos queda de 27,6%, refletindo safras mais fracas de clientes nos meses de janeiro/24 e fevereiro/24, entretanto com recuperação em março/24.

2.3 MRR VENDA NOVA

R\$ mn; %	1T24	1T23	YoY
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência mensal)	1,0	0,5	+104,7%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência mensal)	0,3	0,2	+33,5%
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência mensal)	0,8	1,3	-39,7%
MRR Venda Nova Total (recorrência mensal)	2,0	2,0	+4,0%
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência não mensal)	0,0	0,0	+23,3%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência não mensal)	0,0	0,0	n/a
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência não mensal)	1,6	0,3	+520,4%
MRR Venda Nova Total (recorrência não mensal)	1,6	0,3	+496,0%
MRR Venda Nova Total	3,7	2,2	+64,3%

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 1T24 o MRR Venda Nota Total de recorrência mensal foi de R\$ 2 milhões, apresentando crescimento anual de 4%, com destaque para o Transacional Brasil que cresceu 104,7% no ano, enquanto o MRR Venda Nota Total de recorrência não mensal foi de R\$ 1,6 milhão, com crescimento anual de 496,0%, puxado pela performance do *Application Fraud* que apresentou crescimento anual de 520,4%. Dessa maneira, o MRR Venda Nova Total cresceu 64,3% no ano fechando o 1T24 em R\$ 3,7 milhões.

O Transacional Internacional apresentou crescimento anual de 33,5% no MRR Venda Nova, enquanto caiu 27,6% na Venda Nova Realizada, tal efeito é explicado pelo um efeito de concentração de vendas no final do trimestre, ou seja, parte do que é considerado no MRR venda nova não tem o efeito do carregamento ao longo do trimestre no indicador do Venda Nova Realizada.

1. INDICADORES FINANCEIROS

1.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

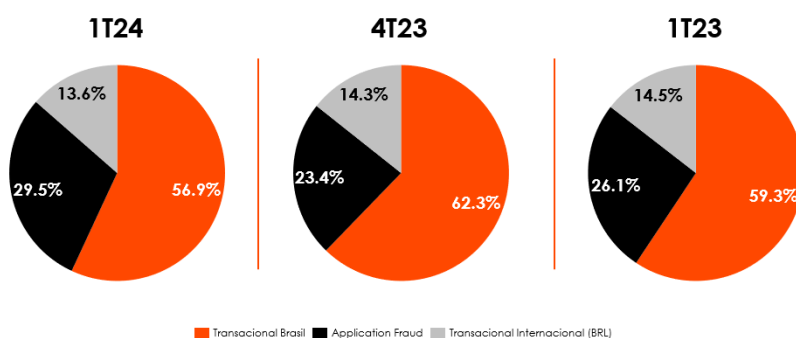
R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	63,5	83,2	74,0	-23,6%	-14,1%
Application Fraud	33,0	31,3	32,6	+5,3%	+1,2%
Transacional Internacional (e-commerce)	15,1	19,1	18,1	-21,0%	-16,4%
Receita Operacional Líquida	111,6	133,6	124,6	-16,5%	-10,4%
Salários, encargos e benefícios	-38,4	-39,7	-45,1	-3,3%	-14,9%
Serviços prestados por terceiros	-15,2	-19,2	-15,3	-20,6%	-0,3%
Outros custos	-6,3	-7,6	-13,6	-16,6%	-53,5%
Utilidades	-2,7	-2,7	-2,8	+1,0%	-4,4%
PLR	-3,5	-3,5	-4,1	-0,1%	-15,4%
Custos (ex depr.)	-66,1	-72,6	-80,9	-8,9%	-18,3%
Lucro Bruto (ex depr.)	45,5	61,0	43,7	-25,4%	+4,1%
<i>Margem Bruta (%)</i>	40,8%	45,7%	35,1%	-4,9 p.p.	+5,7 p.p.
Salários, encargos e benefícios	-31,2	-30,4	-37,8	+2,6%	-17,4%
Serviços prestados por terceiros	-7,9	-10,7	-9,4	-26,5%	-16,3%
Outras despesas	-4,5	-2,9	-5,2	+57,9%	-13,0%
Utilidades	-0,8	-1,3	-1,7	-37,3%	-53,4%
PDD	-2,4	-1,3	-1,0	+87,8%	+144,1%
PLR	-2,3	-2,5	-2,3	-5,7%	+3,1%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-49,2	-49,1	-57,4	+0,3%	-14,3%
<i>% Receita Líquida</i>	-44,1%	-36,7%	-46,1%	-7,3 p.p.	+2,0 p.p.
EBITDA ex-ILP	-3,7	12,0	-13,7	n/a	-73,1%
<i>Margem EBITDA ex-ILP (%)</i>	-3,3%	8,9%	-11,0%	-12,2 p.p.	+7,7 p.p.
EBITDA ex-ILP Brasil	1,6	14,4	0,1	-88,6%	+1094,2%
<i>Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)</i>	1,7%	12,5%	0,1%	-10,8 p.p.	+1,6 p.p.
ILP	-3,1	-3,1	-4,9	+1,5%	-35,7%
EBITDA	-6,8	8,9	-18,5	n/a	-63,3%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-6,1%	6,6%	-14,9%	-12,7 p.p.	+8,8 p.p.
Depreciação e Amortização	-11,4	-11,4	-10,3	0,0%	+10,5%
Resultado Operacional	-18,2	-2,6	-28,9	+613,6%	-36,9%
Receitas Financeiras	10,5	12,6	16,1	-16,4%	-34,6%
Despesas Financeiras	-2,9	-4,5	-4,8	-36,3%	-40,2%
Resultado Financeiro	7,6	8,1	11,3	-5,3%	-32,2%
Resultado antes de IR e CS	-10,6	5,5	-17,6	n/a	-39,8%
IR e CS	1,9	-0,3	0,2	n/a	+970,0%
Resultado Líquido	-8,7	5,2	-17,4	n/a	-50,2%
<i>Margem Líquida (%)</i>	-7,8%	3,9%	-14,0%	-11,7 p.p.	+6,2 p.p.
Ajustes de Resultado Líquido	3,1	3,1	4,9	+1,5%	-35,7%
Resultado Líquido ex-ILP	-5,5	8,3	-12,6	n/a	-55,9%
<i>Margem Líquida ex-ILP (%)</i>	-5,0%	6,2%	-10,1%	-11,2 p.p.	+5,1 p.p.



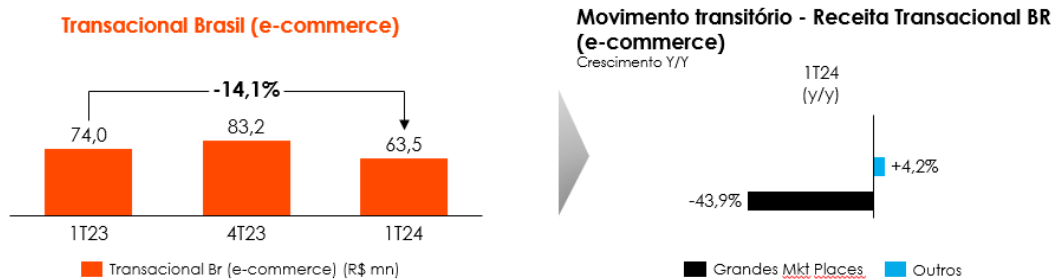
1.2. RECEITA LÍQUIDA por SEGMENTO

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	63,5	83,2	74,0	-23,6%	-14,1%
Application Fraud	33,0	31,3	32,6	+5,3%	+1,2%
Transacional Internacional (e-commerce) (BRL)	15,1	19,1	18,1	-21,0%	-16,4%
Transacional Internacional (e-commerce) (USD)	3,1	3,9	3,5	-20,9%	-12,2%
Receita Operacional Líquida	111,6	133,6	124,6	-16,5%	-10,4%

Distribuição de Receita



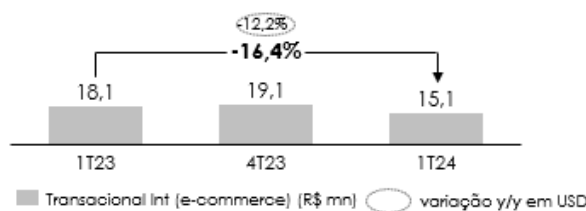
A receita líquida total foi de R\$ 111,6 milhões no 1T24, redução 10,4% se comparado ao mesmo período de 2023.



No 1T24, a receita do **Transacional Brasil (e-commerce)** totalizou R\$ 63,5 milhões, queda anual de 14,1%, explicada pelo processo de componentização/reposicionamento de soluções (maior margem, em detrimento de receita), tendência de GMV e redução da nossa receita em grandes varejistas. Enquanto as receitas do 1T24 em grandes market places caíram 43,9% anualmente, em outros clientes o crescimento foi de 4,2%. 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.

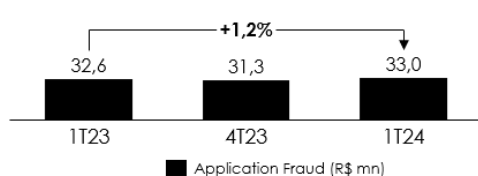


Transacional Internacional (e-commerce)

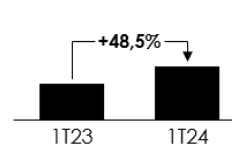


No **Transacional Internacional (e-commerce)**, a receita líquida atingiu USD 3,1 milhões ou R\$ 15,1 milhões no 1T24, queda anual de 12,2% em dólar ou 16,4% em real. A queda anual é explicada pela variação cambial, limpeza de base de clientes e foco em regiões e vendas novas rentáveis.

Application Fraud



Volumetria



Na linha de **Application Fraud** a receita foi de R\$ 33,0 milhões no 1T24, crescimento trimestral de 5,3% e anual de 1,2%. Importante notar que o efeito de componentização/reposicionamento de soluções (maior margem em detrimento de receita) impacta temporariamente a receita de base, mas já reflete um crescimento anual de volume de consultas de 48,5% no 1T24.

1.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Salários, encargos e benefícios	-38,4	-39,7	-45,1	-3,3%	-14,9%
Serviços prestados por terceiros	-15,2	-19,2	-15,3	-20,6%	-0,3%
Utilidades	-2,7	-2,7	-2,8	+1,0%	-4,4%
Outros custos	-6,3	-7,6	-13,6	-16,6%	-53,5%
PLR	-3,5	-3,5	-4,1	-0,1%	-15,4%
Custos (ex depr.)	-66,1	-72,6	-80,9	-8,9%	-18,3%
% Receita Líquida	-59,2%	-54,3%	-64,9%	-4,9 p.p.	+5,7 p.p.
Depreciação Custos	-7,7	-7,2	-7,0	+6,1%	+9,9%
Custo Contábil Total (com depr.)	-73,8	-79,8	-87,9	-7,6%	-16,0%
% Receita Líquida	-66,1%	-59,7%	-70,5%	-6,4 p.p.	+4,4 p.p.

No 1T24, os custos excluindo ILP totalizaram R\$ 66,1 milhões, queda de 8,9%, em relação ao trimestre anterior e de 18,3% no ano, destaque para a redução anual de salários, encargos e benefícios, devido a

contínua melhoria de aprovação automática e uso de nossos componentes digitais no nosso processo de aprovação e em outros custos, refletindo o controle do chargeback do internacional.

1.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	63,5	83,2	74,0	-23,6%	-14,1%
Application Fraud	33,0	31,3	32,6	+5,3%	+1,2%
Transacional Internacional (e-commerce)	15,1	19,1	18,1	-21,0%	-16,4%
Receita Operacional Líquida	111,6	133,6	124,6	-16,5%	-10,4%
Total Custo (ex depr.)	-66,1	-72,6	-80,9	-8,9%	-18,3%
Lucro Bruto (ex depr.)	45,5	61,0	43,7	-25,4%	+4,1%
% Receita Líquida	40,8%	45,7%	35,1%	-4,9 p.p.	+5,7 p.p.
Depreciação Custos	-7,7	-7,2	-7,0	+6,1%	+9,9%
Total Custo Contábil (com depr.)	-73,8	-79,8	-87,9	-7,6%	-16,0%
Lucro Bruto Contábil (com depr.)	37,9	53,8	36,8	-29,6%	+3,0%
% Receita Líquida	33,9%	40,3%	29,5%	-6,4 p.p.	+4,4 p.p.

No 1T24, o Lucro Bruto totalizou R\$ 45,5 milhões e a Margem Bruta foi de 40,8%, melhora anual de 4,1% e de 5,7 p.p, respectivamente.

1.5. DESPESAS

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Salários, encargos e benefícios	-31,2	-30,4	-37,8	+2,6%	-17,4%
Serviços prestados por terceiros	-7,9	-10,7	-9,4	-26,5%	-16,3%
Utilidades	-0,8	-1,3	-1,7	-37,3%	-53,4%
PDD	-2,4	-1,3	-1,0	+87,8%	+144,1%
Outras despesas	-4,5	-2,9	-5,2	+57,9%	-13,0%
PLR	-2,3	-2,5	-2,3	-5,7%	+3,1%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-49,2	-49,1	-57,4	+0,3%	-14,3%
% Receita Líquida	-44,1%	-36,7%	-46,1%	-7,3 p.p.	+2,0 p.p.
ILP	-3,1	-3,1	-4,9	+1,5%	-35,7%
Depreciação e amortização	-3,8	-4,2	-3,4	-10,4%	+11,6%
Total não recorrentes	-6,9	-7,3	-8,2	-5,4%	-16,3%
Despesa Total Contábil (com depr.)	-56,1	-56,4	-65,6	-0,5%	-14,6%
% Receita Líquida	-50,2%	-42,2%	-52,7%	-8,1 p.p.	+2,4 p.p.

As Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 49,2 milhões no 1T24, estável no trimestre e com queda de 14,3% no ano, com destaque para as quedas anuais em Salários, Serviços prestados por terceiros, Utilidades e Outras despesas, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica e a diligência em despesas, parcialmente compensados por um aumento de PDD devido a uma dificuldade temporária de recebimento de clientes na Argentina.

No 1T24, os custos e despesas ex-ILP mostram uma redução de R\$ 23,0 milhões no ano e R\$ 6,4 milhões no trimestre.



1.6. EBITDA

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Resultado Líquido	-8,7	5,2	-17,4	n/a	-50,2%
(-) Resultado Financeiro	7,6	8,1	11,3	-5,3%	-32,2%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	1,9	-0,3	0,2	n/a	+970,0%
(-) Depreciação e Amortização	-11,4	-11,4	-10,3	0,0%	+10,5%
EBITDA	-6,8	8,9	-18,5	n/a	-63,3%
Margem EBITDA (%)	-6,1%	6,6%	-14,9%	-12,7 p.p.	+8,8 p.p.
(-) ILP	-3,1	-3,1	-4,9	+1,5%	-35,7%
EBITDA ex-ILP	-3,7	12,0	-13,7	n/a	-73,1%
Margem EBITDA ex-ILP (%)	-3,3%	8,9%	-11,0%	-12,2 p.p.	+7,7 p.p.
EBITDA ex-ILP Controlada (ClearSale LLC)	-5,3	-2,4	-13,8	+121,3%	-61,5%
EBITDA ex-ILP Brasil	1,6	14,4	0,1	-88,6%	+1094,2%
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	1,7%	12,5%	0,1%	-10,8 p.p.	+1,6 p.p.

No 1T24, o EBITDA ex-ILP foi de -R\$ 3,7 milhões, melhora anual de R\$ 10,0 milhões, puxado pela melhor performance no Internacional, enquanto o EBITDA ex-ILP Brasil totalizou R\$ 1,6 milhão, com Margem EBITDA de 1,7%, melhora anual de R\$ 1,5 milhão e 1,6 p.p, respectivamente.

1.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Receitas Financeiras	10,5	12,6	16,1	-16,4%	-34,6%
Despesas Financeiras	-2,9	-4,5	-4,8	-36,3%	-40,2%
Resultado Financeiro	7,6	8,1	11,3	-5,3%	-32,2%

O Resultado Financeiro foi de R\$ 7,6 milhões no 1T24, representando queda de 32,2% em relação ao mesmo período de 2023.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 10,5 milhões no 1T24, queda anual de 34,6%, explicado principalmente por uma menor taxa de juros e por um menor caixa aplicado.

As despesas financeiras totalizaram R\$ 2,9 milhões no 1T24, redução de 40,2% em relação ao mesmo período de 2023, impactadas por redução da dívida e variação cambial passiva.



1.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

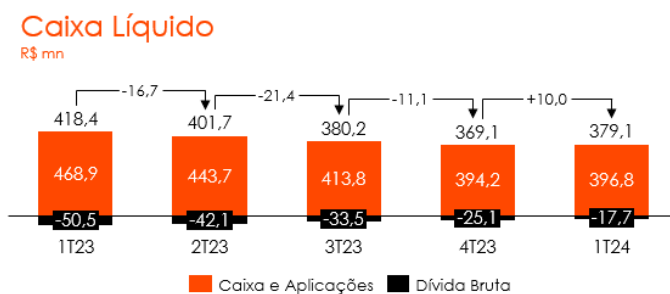
R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	-10,6	5,5	-17,6	n/a	-39,8%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	3,6	-1,9	6,0	n/a	-39,8%
Ajustes para taxa efetiva					
Prejuízo sem constituição de diferido	-2,0	-1,7	-5,7	+21,9%	-64,8%
Outras exclusões/adições líquidas	0,3	3,3	-0,1	-89,4%	n/a
Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas	1,9	-0,3	0,2	n/a	+970,0%
Alíquota Efetiva	-18,2%	-5,0%	-1,0%	-13,1 p.p.	-17,1 p.p.
Resultado Líquido	-8,7	5,2	-17,4	n/a	-50,2%
Ajustes de Resultado Líquido	3,1	3,1	4,9	+1,5%	-35,7%
Resultado Líquido ex-ILP	-5,5	8,3	-12,6	n/a	-55,9%
Margem Líquida ex-ILP (%)	-5,0%	6,2%	-10,1%	-11,2 p.p.	+5,1 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no trimestre totalizou R\$ 1,9 milhão, refletindo uma alíquota efetiva de -18,2%, devido principalmente a não compensação do prejuízo do mercado internacional no resultado Consolidado, parcialmente compensada pelo aproveitamento da Lei do Bem no Brasil.

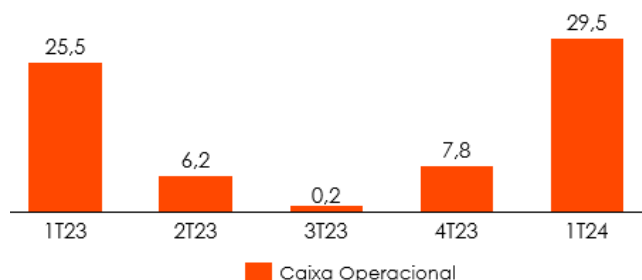
O Resultado Líquido ex-ILP no 1T24 foi de -R\$ 5,5 milhões, refletindo uma margem líquida ajustada de -5,0%, melhora de 5,1 p.p em relação ao mesmo período de 2023.

1.9. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

A companhia encerrou em 31 de março de 2024 com R\$ 379,1 milhões em Caixa Líquido, incremento trimestral de R\$ 10,0 milhões, sendo que:



- i) **Caixa Operacional:** Geração de caixa operacional de R\$ 29,5 milhões no trimestre, melhora anual de R\$ 4,0 milhões devido a melhora na eficiência operacional.



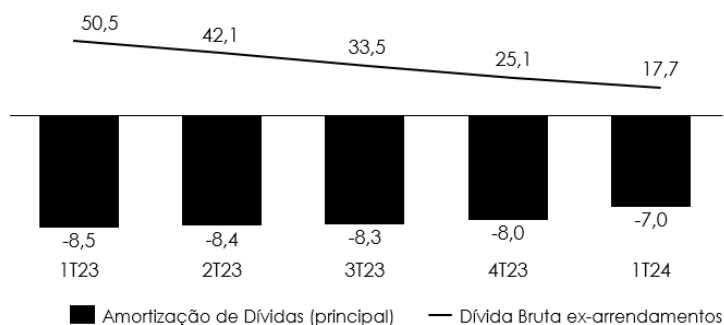
ii) Caixa das Atividades de Investimento:

R\$ mn; %	1T24	4T23	1T23	QoQ	YoY
Desenvolvimento	-16,7	-18,9	-21,7	-11,5%	-22,8%
% Receita Líquida	-15,0%	-14,2%	-17,4%	-0,8 p.p.	+2,4 p.p.
Licenças e Aquisição de software	0,0	-0,5	-2,1	n/a	n/a
Imobilizado	0,0	0,0	-3,7	+93,3%	-99,2%
M&A/Outros	-3,2	0,0	-0,5	n/a	+582,7%
Total CAPEX	-20,0	-19,4	-28,0	+2,8%	-28,7%

No Trimestre, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 20,0 milhões, sendo que:

- Desenvolvimento:** R\$ 16,7 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de -22,8%, 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.
- M&A/Outros:** R\$ 3,2 milhões relativo ao *Earnout* da aquisição da Beta Learning.

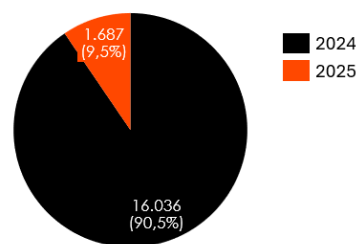
iii) Financiamentos: amortização de dívidas de R\$ 7,0 milhões no trimestre



1.10. DÍVIDA E AMORTIZAÇÃO

R\$ mn			1T24
Contrato	Index	Taxa	Saldo
Operação 4131 – Santander	Pré-Fixada	10,82%	10,0
Capital de giro – Itaú	Pós-Fixada	CDI + 3,50%	7,7
Dívida Bruta			17,7
Total Endividamento			17,7
Caixa e Equivalente de Caixa			392,2
Aplicações Financeiras			4,56
Disponibilidades Líquidas			396,8
Caixa Líquido			379,1

A Companhia encerrou 31 de março de 2024 com Disponibilidades Líquidas de R\$ 396,8 milhões e Caixa Líquido de R\$ 379,1 milhões, enquanto as contas de Empréstimos e Financiamentos encerraram o mesmo período no valor total de R\$ 17,7 milhões, sendo que 57% dos saldos dos contratos são reajustados por índices Pré-Fixados e 43% Pós-Fixados e prazo de amortização conforme abaixo:



1.11. BALANÇO PATRIMONIAL

1.11.1. Ativo

R\$ mn; %	31/03/2024	31/12/2023	% Var.
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	392,2	388,8	+0,9%
Aplicações Financeiras	4,6	5,4	-15,1%
Contas a receber	103,4	118,1	-12,4%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	22,4	29,9	-25,1%
Outros ativos	13,7	14,0	-1,9%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Total do ativo circulante	536,3	556,1	-3,6%
Ativo não circulante			
Aplicações Financeiras	0,0	0,0	n/a
Outros ativos	2,3	2,3	+1,7%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	0,5	0,4	+22,1%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	19,3	17,4	+11,0%
Investimentos	0,0	0,0	n/a
Imobilizado	10,7	14,8	-27,8%
Intangível	300,8	290,1	+3,7%
Total do Ativo não circulante	333,6	325,0	2,6%
Total do Ativo	870,0	881,2	-1,3%



1.11.2. Passivo

R\$ mn; %	31/03/2024	31/12/2023	% Var.
Passivo circulante			
Fornecedores	27,6	29,1	-5,1%
Empréstimos e financiamentos	17,7	23,4	-24,3%
Passivo de arrendamento	5,6	6,6	-14,1%
Impostos e contribuições a recolher	5,4	5,8	-7,6%
Salários e encargos sociais	70,6	55,9	+26,3%
Contraprestação contingente a pagar	0,3	4,2	-93,6%
Provisões	12,4	8,8	+41,7%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	8,9	n/a
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	n/a
Outros passivos	0,5	0,5	-5,6%
Pagamento baseado em ações	0,0	0,2	-95,8%
Total do Passivo circulante	140,0	143,3	-2,3%
Passivo não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	1,7	n/a
Passivo de arrendamento	8,8	9,3	-5,2%
Salários e encargos sociais	3,1	2,9	+6,1%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,0	0,0%
Pagamento baseado em ações	2,8	2,1	+32,6%
Partes Relacionadas	0,0	0,0	n/a
Contraprestação contingente a pagar	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	0,0	0,0	n/a
Provisões	0,5	0,3	+81,8%
Outros passivos	0,6	0,7	-9,7%
Provisão passivo a descoberto	0,0	0,0	n/a
Total do passivo não circulante	15,8	16,9	-6,7%
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	56,2	55,4	+1,4%
Reserva legal	0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado	-120,4	-92,4	+30,3%
Lucros (Prejuízo) do período	-8,7	-28,0	-69,0%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-2,4	-3,5	-31,0%
Reserva de lucros	0,0	0,0	n/a
Total do patrimônio líquido	714,1	720,9	-0,9%
Total do passivo e patrimônio líquido	870,0	881,2	-1,3%



1. 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 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.

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.

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.



2. CONTATOS RI

Eduardo Mônico

CEO

Alexandra Mafra

CFO

Renan Ikemoto

DRI

Lucas Faria

Coordenador de RI

Bruno Ferrete

Analista de RI

Pedro Cardoso

Analista de RI

Assessoria de Imprensa

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

Fale com RI: ri@clear.sale



ClearSale





ClearSale

RELEASE



RESULTS

1st Quarter of 2024

Conference Call

05/14/2024 (Tuesday)

(Simultaneous translation to English)

10:00 AM (Brasília)

09:00 AM (EDT)

[Access Here](#)

[IR Contact](#)

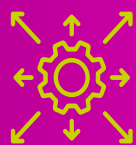
Barueri, Monday, **May 13, 2024** - Clear Sale SA ("ClearSale" or "Company") (B3: CLSA3), a company specializing in digital anti-fraud solutions in the most diverse segments and a pioneer in mapping digital consumer behavior in Brazil, presents its results for the 1st quarter of 2024 ("1Q24"). The following financial and operational information follows international accounting standards (IFRS) and Brazilian accounting principles. Comparisons refer to the same periods in 2023.

Financial and Operational Highlights

R\$ 9.0 million
+71.4% y/y



New Sales Growth



Improvement of:
R\$ 23.0 million y/y
R\$ 6.4 million q/q



Diligence in Costs and Expenses

+ R\$ 10.0 million



**Annual increase in
EBITDA ex-LTI**

**Generation of
R\$ 2.6 million
e Net cash of
R\$ 10.0 million**



**Gross and Net Cash
Generation and healthy
cash position**



		1Q24 (y/y)	
New Sales	Transactional Brazil (e-commerce)	R\$ 2 mn	(+106.6%)
	International Transactional (e-commerce)	R\$ 0.3 mn	(-27.6%)
	Application Fraud	R\$ 6.6 mn	(+73.7%)
	Total New Sales	R\$ 9 mn	(+71.4%)
Customers	Transactional Brazil (e-commerce)	5,315	(-43)
	International Transactional (e-commerce)	1,520	(-194)
	Application Fraud	257	(-3)
	Total Customers	7,092	(-240)
Churn	Total Churn Rate	2.6%	(-1.9 p.p)
Net Revenue	Transactional Brazil (e-commerce)	R\$ 63.5 mn	(-14.1%)
	International Transactional (e-commerce)	R\$ 15.1 mn	(-16.4%)
	Application Fraud	R\$ 33 mn	(+1.2%)
	Total Net Revenue	R\$ 111.6 mn	(-10.4%)
Gross Profit	Gross Profit	R\$ 45.5 mn	(+4.1%)
	Gross Margin	40.8%	(+ 5.7 p.p)
EBITDA	EBITDA ex-LTI Consolidated	R\$ -3.7 mn	(+R\$ 10 mn)
	Consolidated EBITDA Margin	-3.3%	(+ 7.7 p.p)
	EBITDA ex-LTI Brazil	R\$ 1.6 mn	(+R\$ 1.5 mn)
	Brazil EBITDA Margin	1.7%	(+ 1.6 p.p)
Net Result	Net Result ex-LTI	R\$ -5.5 mn	(+R\$ 7 mn)
	Net Margin ex-LTI	-5.0%	(+5.1 p.p)

*All comparisons in this table refer to the same period last year (Year-over-Year)

Conference Call

05/14/2024 (Tuesday)

(Simultaneous translation to English)
10:00 AM (Brasília)
09:00 AM (EDT)

[Access Here](#)

Investor Relations

Site: ri.clear.sale

IR E-mail: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM



1. MESSAGE FROM ADMINISTRATION (Page. 5)



2. OPERATIONAL INDICATORS (Page. 6)



3. FINANCIAL INDICATORS (Page. 8)

- 3.1. Results Report (Page. 8)
- 3.2. Net Revenue by Segments (Page. 9)
- 3.3. Costs (Page. 10)
- 3.4. Gross Profit and Gross Margin (Page. 11)
- 3.5. Expenses (Page. 11)
- 3.6. EBITDA (Page. 12)
- 3.7. Financial Results (Page. 12)
- 3.8. Income tax and Financial Results (Page. 13)
- 3.9. Cash Flow and CAPEX (Page. 16)
- 3.10. Debts (Page. 18)



4. BALANCE SHEET (Page. 18)



5. GLOSSARY (Page. 18)



6. IR Contacts (Page. 20)



1. MESSAGE FROM ADMINISTRATION

Dear Shareholders,

We are pleased to present the first result for the year 2024, in which we are focused on our 3 main pillars:



- I. **Simplification:** a more focused and lighter company, with adjustment of the structural level of costs and expenses.
- II. **Scalability with profitability:** more agile and efficient technological infrastructure and scalable components enabling faster sales and implementation with higher margins and reduced need of human analysis in the customer base.
- III. **Diversification:** reducing dependence on large traditional e-commerce customers and legacy contracts on application fraud and increasing penetration into new markets with more profitable solutions.

We remain committed to Diversification, with the transition process in our revenue, in which we are reducing dependence on large customers, mainly marketplaces of physical goods delivery. With our strategic positioning - **we are partners and collaborate with our unique expertise to solve fraud in any market and payment method** - added to our 3 main pillars, we are able to be innovative in creating new products to explore and delve into new segments, mainly segments with the highest growth (delivery, tickets, mobility, financial market, insurance, among others). This movement generates a short-term impact on revenue growth but prepares a more resilient and sustainable customer mix.

We know that fraud is dynamic, fraud transforms and fraudsters specialize and evolve. Therefore, it is increasingly necessary to anticipate fraudsters, malicious and criminal acts, and evolve our technologies to combat fraud. Thus, we started the year with **our new manifesto: ClearSale, one step ahead**. Therefore, we seek to make life safer **throughout the digital journey**, mainly by helping companies in the **main** relationship with their customers.

After our strategic restructuring carried out in 3Q23, we entered this year with a much more focused and lean structure. In this way, we were able to show an annual reduction in costs and expenses (excluding LTI) of R\$23 million and an increase in EBITDA (excluding LTI) of R\$10 million.

In the first quarter, we presented a New Sales of R\$ 9.0 million, up 71.4% year over year, and with a net cash generation of R\$ 10.0 million, a gross cash generation of R\$ 2.6 million, in addition to operating cash generation of R\$29.5 million.

Finally, we understand that we have an emblematic quarter, being the first quarter since the IPO in which we have a cash generation, which is very aligned with our 2024 priority of building an accelerated growth company with cash generation.

Eduardo Mônico
CEO



2. OPERATIONAL INDICATORS

2.1. CUSTOMERS AND CHURN

#; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Brazil Transactional Customers (e-commerce)	5,315	5,660	5,358	-6.1%	-0.8%
International Transactional Customers (e-commerce)	1,520	1,498	1,714	+1.5%	-11.3%
Application Fraud Clients	257	263	260	-2.3%	-1.2%
Total Active Customers	7,092	7,421	7,332	-4.4%	-3.3%

In 1Q24, the total number of active customers was 7,092, a quarterly drop of 4.4% or 329 customers, while in the year the drop was 3.3% or 240 customers. This number was impacted by greater rigor in the billing process, with cancellation of defaulting customers, improvement in our database with the consolidation of unique customers and cleaning of the international database.

R\$ mn; %	1Q24	2023	vs 2023
Annualized Brazil Financial Churn	0.9	0.8	+3.7%
Annualized Brazil Churn Rate (%)	2.4%	1.9%	+ 0.5 p.p
Annualized International Financial Churn	0.2	1.5	-85.9%
Annualized International Churn Rate (%)	4.3%	23.4%	-19.1 p.p
Total Annualized Financial Churn	1.1	2.3	-53.6%
Total Annualized Churn Rate (%)	2.6%	4.5%	-1.9 p.p

Always seeking to improve the visibility of our business, this quarter we started to incorporate international churn. Thus, the total financial churn in 2023 totaled R\$2.3 million or 4.5%, being R\$0.8 million or 1.9% in Brazil and R\$1.5 million or 23.4% in the International (impacted by base cleaning). In 1Q24, total annualized Churn was R\$1.1 million or 2.6%, an improvement of 1.9 p.p compared to 2023.

2.2. GROSS NEW SALES REVENUES

R\$ mn ; %	1Q24	1Q23	YoY
New Sales Monthly Recurring Transactional Brazil (e-commerce)	2.0	0.9	+110.2%
New Sales Monthly Recurring International Transaction (e-commerce)	0.3	0.4	-27.6%
New Sales Monthly Recurring Application Fraud	1.8	3.0	-40.4%
Total Monthly Recurring New Sales	4.1	4.4	-7.2%
Non-monthly recurring Transactional Brazil	0.0	0.0	+23.3%
Non-monthly recurring International Transactional	0.0	0.0	n/a
Non-Monthly recurring Application Fraud	4.8	0.8	+520.4%
Non-monthly Recurring Total	4.9	0.8	+496.0%
Total Monthly Recurring + Non-Monthly Recurring	9.0	5.2	+71.4%

From 2024 onwards, we started to show new sales revenues and segregated new sales of non-monthly recurrence, that is, sales that we do not have monthly predictability of consumption, such as batch consultations, batch contracts and consultations for base cleaning, as well as we reprocessed the previous year for comparison purposes.



Total Gross New Sales Revenues were R\$9.0 million in 1Q24, showing annual growth of 71.4%, driven by the Monthly Recurring Sales of Transactional Brazil performance, which grew 110.2% in the year, as well as by the non-monthly recurring sales of Application Fraud that grew 520.4% in the year. The International Transactional, we presented a drop of 27.6%, reflecting weaker customer harvests in the months of January/24 and February/24, however with a recovery in March/24.

2.3 MRR NEW SALES

R\$ mn ; %	1Q24	1Q23	YoY
MRR New Sales Transactional Brazil (monthly recurrence)	1.0	0.5	+104.7%
MRR New Sales International Transactional (monthly recurrence)	0.3	0.2	+33.5%
MRR New Sales Application Fraud (monthly recurrence)	0.8	1.3	-39.7%
MRR New Sales Total (monthly recurrence)	2.0	2.0	+4.0%
MRR New Sales Transactional Brazil (non-monthly recurrence)	0.0	0.0	+23.3%
MRR New Sales International Transactional (non-monthly recurrence)	0.0	0.0	n/a
MRR New Sales Application Fraud (non-monthly recurrence)	1.6	0.3	+520.4%
MRR New Sales Total (non-monthly recurrence)	1.6	0.3	+496.0%
MRR New Sales Total	3.7	2.2	+64.3%

The MRR New Sales or Monthly Recurring Revenue is calculated based on the average monthly gross revenue from each harvest in the analysis period. The indicator represents an estimate of the recurring revenue that the customers in case will generate for ClearSale on a monthly basis for the coming years.

In 1Q24, the Total MRR New Sales of monthly recurrence was R\$2 million, up 4% y/y, with Transactional Brazil up 104.7% y/y, while the Total MRR New Sales of non-monthly recurrence was of R\$1.6 million, up 496.0%, driven by the performance of Application Fraud, which showed annual growth of 520.4%. In this way, Total MRR New Sales grew 64.3% in the year, closing 1Q24 at R\$3.7 million.

International Transactional was up 33.5% y/y in MRR New Sales, while it fell 27.6% in New Sales Revenues, this effect is explained by a sales concentration effect at the end of the quarter, that is, part of what is considered in the MRR New Sales does not have the effect of the carryover throughout the quarter on the New Sales Revenues indicator.

1. FINANCIAL INDICATORS

1.1. RESULTS REPORT

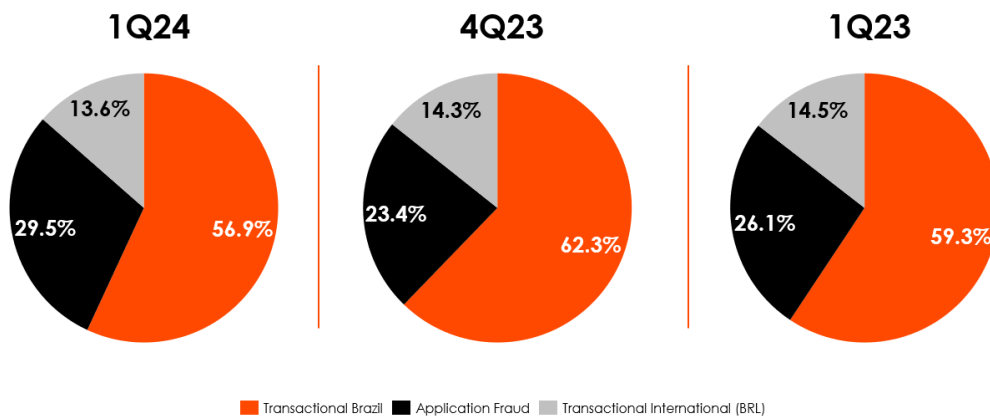
R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Transactional Brazil (e-commerce)	63.5	83.2	74.0	-23.6%	-14.1%
Application Fraud	33.0	31.3	32.6	+5.3%	+1.2%
International Transactional (e-commerce)	15.1	19.1	18.1	-21.0%	-16.4%
Net operating revenue	111.6	133.6	124.6	-16.5%	-10.4%
Salaries, charges and benefits	-38.4	-39.7	-45.1	-3.3%	-14.9%
Services provided by third parties	-15.2	-19.2	-15.3	-20.6%	-0.3%
Other costs	-6.3	-7.6	-13.6	-16.6%	-53.5%
Utilities	-2.7	-2.7	-2.8	+1.0%	-4.4%
PLR	-3.5	-3.5	-4.1	-0.1%	-15.4%
Costs (ex depr.)	-66.1	-72.6	-80.9	-8.9%	-18.3%
Gross Profit (ex depr.)	45.5	61.0	43.7	-25.4%	+4.1%
Gross Margin (%)	40.8%	45.7%	35.1%	-4.9 p.p	+ 5.7 p.p
Salaries, charges and benefits	-31.2	-30.4	-37.8	+2.6%	-17.4%
Services provided by third parties	-7.9	-10.7	-9.4	-26.5%	-16.3%
Other expenses	-4.5	-2.9	-5.2	+57.9%	-13.0%
Utilities	-0.8	-1.3	-1.7	-37.3%	-53.4%
Allowance for Doubtful Accounts (ADA)	-2.4	-1.3	-1.0	+87.8%	+144.1%
Participation in Profits and Results (PPR)	-2.3	-2.5	-2.3	-5.7%	+3.1%
Ex-LTI Expenses (ex depr.)	-49.2	-49.1	-57.4	+0.3%	-14.3%
% Net Revenue	-44.1%	-36.7%	-46.1%	-7.3 p.p	+ 2.0 p.p
EBITDA ex-LTI	-3.7	12.0	-13.7	n/a	-73.1%
EBITDA margin ex-LTI (%)	-3.3%	8.9%	-11.0%	-12.2 p.p	+ 7.7 p.p
EBITDA ex-LTI Brazil	1.6	14.4	0.1	-88.6%	+1094.2%
EBITDA margin ex-LTI Brazil (%)	1.7%	12.5%	0.1%	-10.8 p.p	+ 1.6 p.p
LTI (Long-term Incentives)	-3.1	-3.1	-4.9	+1.5%	-35.7%
EBITDA	-6.8	8.9	-18.5	n/a	-63.3%
EBITDA margin (%)	-6.1%	6.6%	-14.9%	-12.7 p.p	+ 8.8 p.p
Depreciation and amortization	-11.4	-11.4	-10.3	0.0%	+10.5%
Operational result	-18.2	-2.6	-28.9	+613.6%	-36.9%
Financial income	10.5	12.6	16.1	-16.4%	-34.6%
Financial expenses	-2.9	-4.5	-4.8	-36.3%	-40.2%
Financial result	7.6	8.1	11.3	-5.3%	-32.2%
Result before IR and CS	-10.6	5.5	-17.6	n/a	-39.8%
IR and CS	1.9	-0.3	0.2	n/a	+970.0%
Net income	-8.7	5.2	-17.4	n/a	-50.2%
Net Margin (%)	-7.8%	3.9%	-14.0%	-11.7 p.p	+ 6.2 p.p
Net Result Adjustments	3.1	3.1	4.9	+1.5%	-35.7%
Net Result ex-LTI	-5.5	8.3	-12.6	n/a	-55.9%
Net Margin ex-LTI (%)	-5.0%	6.2%	-10.1%	-11.2 p.p	+ 5.1 p.p



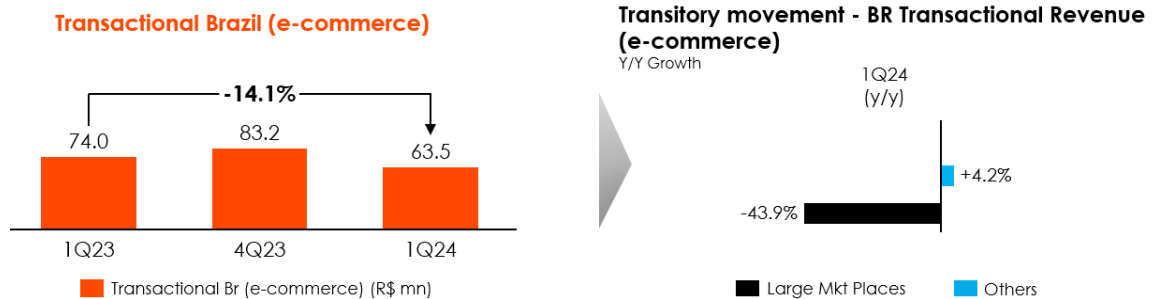
1.2. NET REVENUE by SEGMENT

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Transactional Brazil (e-commerce)	63.5	83.2	74.0	-23.6%	-14.1%
Application Fraud	33.0	31.3	32.6	+5.3%	+1.2%
International Transactional (e-commerce) (BRL)	15.1	19.1	18.1	-21.0%	-16.4%
International Transactional (e-commerce) (USD)	3.1	3.9	3.5	-20.9%	-12.2%
Net operating revenue	111.6	133.6	124.6	-16.5%	-10.4%

Revenue Distribution

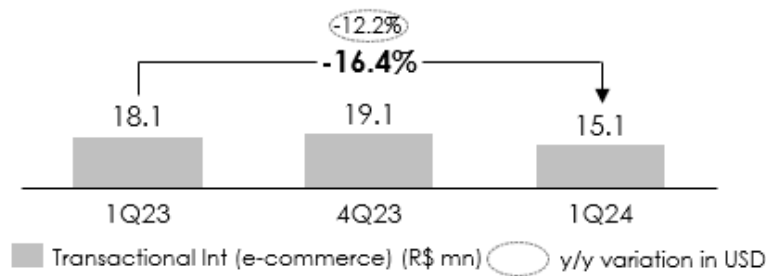


Total net revenue was R\$111.6 million in 1Q24, down 10.4% compared to the same period in 2023.



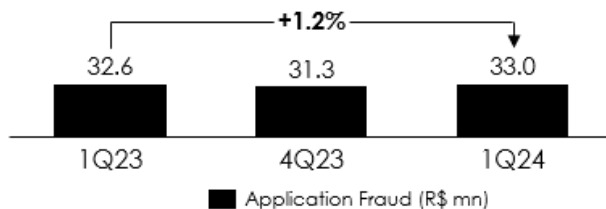
Transactional Brazil (e-commerce) revenue totaled R\$63.5 million, an annual drop of 14.1%, explained by the process of componentization/repositioning of solutions (higher margin, at the expense of revenue), trend of GMV and reduction in our revenue in large retailers. While 1Q24 revenues in large markets places fell 43.9% annually, in other customers it was up 4.2%. As a result, we have a transitional process of pressured revenue, but with important effects of reducing dependence on large retailers. On the other hand, we increased our exposure to segments with different economic cycles, making our revenue more resilient in the long term.

Transactional International (e-commerce)

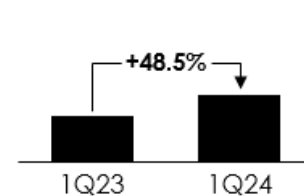


Transactional International (e-commerce), net revenue reached USD 3.1 million or R\$ 15.1 million in 1Q24, an annual drop of 12.2% in dollars or 16.4% in reais. The annual drop is explained by exchange rate variation, cleaning of the customer base and focus on regions and new profitable sales.

Application Fraud



Volumetry



The **Application Fraud** revenue was R\$33.0 million in 1Q24, quarterly growth of 5.3% and annual growth of 1.2%. It is important to note that the effect of componentization/repositioning of solutions (higher margin at the expense of revenue) temporarily impacts base revenue, but already reflects an annual growth in consultation volume of 48.5% in 1Q24.

1.3. COSTS OF SERVICES PROVIDED

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Salaries, charges and benefits	-38.4	-39.7	-45.1	-3.3%	-14.9%
Services provided by third parties	-15.2	-19.2	-15.3	-20.6%	-0.3%
Utilities	-2.7	-2.7	-2.8	+1.0%	-4.4%
Other costs	-6.3	-7.6	-13.6	-16.6%	-53.5%
PPR	-3.5	-3.5	-4.1	-0.1%	-15.4%
Costs (ex depr.)	-66.1	-72.6	-80.9	-8.9%	-18.3%
% Net Revenue	-59.2%	-54.3%	-64.9%	-4.9 p.p.	+ 5.7 p.p.
Depreciation Costs	-7.7	-7.2	-7.0	+6.1%	+9.9%
Total Accounting Cost (with depr.)	-73.8	-79.8	-87.9	-7.6%	-16.0%
% Net Revenue	-66.1%	-59.7%	-70.5%	-6.4 p.p.	+ 4.4 p.p.

In 1Q24, Costs (ex-depr) excluding LTI totaled R\$66.1 million, a drop of 8.9% compared to the previous quarter and 18.3% in the year, highlighted by the annual reduction in salaries, charges and benefits, due to continuous improvement of automatic approval and use of our digital components in our approval process and other costs, reflecting international chargeback control.

1.4. GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Transactional Brazil (e-commerce)	63.5	83.2	74.0	-23.6%	-14.1%
Application Fraud	33.0	31.3	32.6	+5.3%	+1.2%
International Transactional (e-commerce)	15.1	19.1	18.1	-21.0%	-16.4%
Net operating revenue	111.6	133.6	124.6	-16.5%	-10.4%
Total Cost (ex depr.)	-66.1	-72.6	-80.9	-8.9%	-18.3%
Gross Profit (ex depr.)	45.5	61.0	43.7	-25.4%	+4.1%
% Net Revenue	40.8%	45.7%	35.1%	-4.9 p.p	+ 5.7 p.p
Depreciation Costs	-7.7	-7.2	-7.0	+6.1%	+9.9%
Total Accounting Cost (with depr.)	-73.8	-79.8	-87.9	-7.6%	-16.0%
Accounting Gross Profit (with depr.)	37.9	53.8	36.8	-29.6%	+3.0%
% Net Revenue	33.9%	40.3%	29.5%	-6.4 p.p	+ 4.4 p.p

In 1Q24, Gross Profit totaled R\$45.5 million and Gross Margin was 40.8%, an annual improvement of 4.1% and 5.7 p.p, respectively.

1.5. EXPENSES

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Salaries, charges, and benefits	-31.2	-30.4	-37.8	+2.6%	-17.4%
Services provided by third parties	-7.9	-10.7	-9.4	-26.5%	-16.3%
Utilities	-0.8	-1.3	-1.7	-37.3%	-53.4%
ADA	-2.4	-1.3	-1.0	+87.8%	+144.1%
Other expenses	-4.5	-2.9	-5.2	+57.9%	-13.0%
PPR	-2.3	-2.5	-2.3	-5.7%	+3.1%
Expenses Ex-LTI (ex depr.)	-49.2	-49.1	-57.4	+0.3%	-14.3%
% Net Revenue	-44.1%	-36.7%	-46.1%	-7.3 p.p	+ 2.0 p.p
LTI (Long-term Incentives)	-3.1	-3.1	-4.9	+1.5%	-35.7%
Depreciation and amortization	-3.8	-4.2	-3.4	-10.4%	+11.6%
Total non-recurring	-6.9	-7.3	-8.2	-5.4%	-16.3%
Total Accounting Expense (with depr.)	-56.1	-56.4	-65.6	-0.5%	-14.6%
% Net Revenue	-50.2%	-42.2%	-52.7%	-8.1 p.p	+ 2.4 p.p

Expenses ex-LTI totaled R\$49.2 million in 1Q24, stable in the quarter and with a drop of 14.3% in the year, with annual drop in Salaries, Services provided by third parties, Utilities and Other expenses, reflecting the benefits from strategic restructuring and expense diligence, partially offset by an increase in ADA due to a temporary difficulty in receiving from customers in Argentina.

In 1Q24, Total Costs and Expenses ex-LTI showed a reduction of R\$23.0 million in the year and R\$6.4 million in the quarter.



1.6. EBITDA

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Net income	-8.7	5.2	-17.4	n/a	-50.2%
(-) Financial result	7.6	8.1	11.3	-5.3%	-32.2%
(-) Income tax and social contribution	1.9	-0.3	0.2	n/a	+970.0%
(-) Depreciation and amortization	-11.4	-11.4	-10.3	0.0%	+10.5%
EBITDA	-6.8	8.9	-18.5	n/a	-63.3%
EBITDA margin (%)	-6.1%	6.6%	-14.9%	-12.7 p.p	+ 8.8 p.p
(-) LTI (Long-term Incentives)	-3.1	-3.1	-4.9	+1.5%	-35.7%
EBITDA ex-LTI	-3.7	12.0	-13.7	n/a	-73.1%
EBITDA margin ex-LTI (%)	-3.3%	8.9%	-11.0%	-12.2 p.p	+ 7.7 p.p
EBITDA ex-LTI Controlled (ClearSale LLC)	-5.3	-2.4	-13.8	+121.3%	-61.5%
EBITDA ex-LTI Brazil	1.6	14.4	0.1	-88.6%	+1094.2%
EBITDA margin ex-LTI Brazil (%)	1.7%	12.5%	0.1%	-10.8 p.p	+ 1.6 p.p

In 1Q24, EBITDA ex-LTI was -R\$3.7 million, an annual improvement of R\$10.0 million, driven by the better performance in Internacional, while EBITDA ex-LTI Brazil totaled R\$1.6 million, with an EBITDA Margin of 1.7%, an annual improvement of R\$1.5 million and 1.6 p.p, respectively.

1.7. FINANCIAL RESULT

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Financial income	10.5	12.6	16.1	-16.4%	-34.6%
Financial expenses	-2.9	-4.5	-4.8	-36.3%	-40.2%
Financial result	7.6	8.1	11.3	-5.3%	-32.2%

The Financial Result was R\$7.6 million in 1Q24, representing a drop of 32.2% compared to the same period in 2023.

Financial revenues totaled R\$10.5 million in 1Q24, an annual drop of 34.6%, mainly explained by a lower interest rate and less cash invested.

Financial expenses totaled -R\$2.9 million in 1Q24, a reduction of 40.2% compared to the same period in 2023, impacted by debt reduction and passive exchange variation.



1.8. INCOME TAX AND NET INCOME

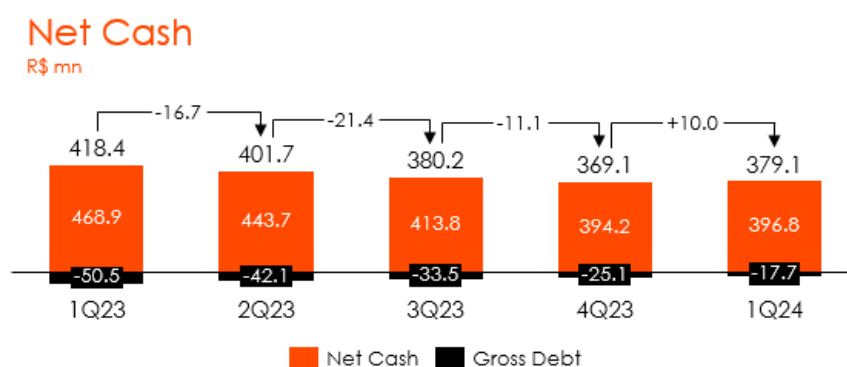
R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Operating Profit before IR and CS	-10.6	5.5	-17.6	n/a	-39.8%
IR and CS (Nominal Rate = 34%)	3.6	-1.9	6.0	n/a	-39.8%
Adjustments to effective rate					
Loss without constitution of deferred	-2.0	-1.7	-5.7	+21.9%	-64.8%
Other net deletions/additions	0.3	3.3	-0.1	-89.4%	n/a
IR and CS expense at effective rates	1.9	-0.3	0.2	n/a	+970.0%
Effective Tax Rate	-18.2%	-5.0%	-1.0%	-13.1 p.p	-17.1 p.p
Net income	-8.7	5.2	-17.4	n/a	-50.2%
Net Result Adjustments	3.1	3.1	4.9	+1.5%	-35.7%
Net Result ex-LTI	-5.5	8.3	-12.6	n/a	-55.9%
Net Margin ex-LTI (%)	-5.0%	6.2%	-10.1%	-11.2 p.p	+ 5.1 p.p

Income tax and social contribution calculated in the quarter totaled R\$1.9 million, reflecting an effective rate of -18.2%, mainly due to the non-compensation of the international market loss in the Consolidated result, partially offset by using the Lei do Bem (Law of Right) in Brazil.

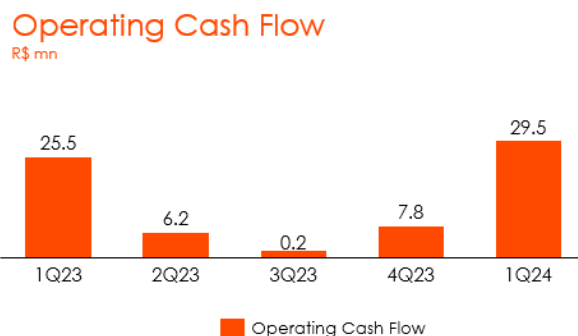
Net Result ex-LTI in 1Q24 was -R\$5.5 million, reflecting an adjusted net margin of -5.0%, an improvement of 5.1 p.p compared to the same period in 2023.

1.9. CASH FLOW AND CAPEX

The company ended March 31, 2024, with R\$379.1 million in Net Cash, a quarterly increase of R\$10.0 million, of which:



- i) **Operating Cash:** Operating cash generation of R\$29.5 million in the quarter, annual improvement of R\$4.0 million due to improved operational efficiency.



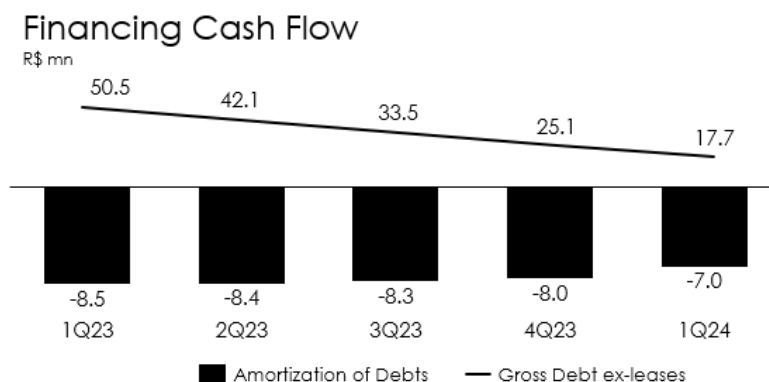
- ii) **Cash from Investment Activities:**

R\$ mn ; %	1Q24	4Q23	1Q23	QoQ	YoY
Development	-16.7	-18.9	-21.7	-11.5%	-22.8%
% Net Revenue	-15.0%	-14.2%	-17.4%	-0.8 p.p	+ 2.4 p.p
Licenses and Software Acquisition	0.0	-0.5	-2.1	n/a	n/a
Immobilized	0.0	0.0	-3.7	+93.3%	-99.2%
M&A/Others	-3.2	0.0	-0.5	n/a	+582.7%
Total CAPEX	-20.0	-19.4	-28.0	+2.8%	-28.7%

In the quarter, the company's CAPEX totaled R\$ 20.0 million, of which:

- a) **Development: R\$16.7 million** in software development activation, a drop compared to the same period in 2023 of -22.8%, reflecting the benefits of strategic restructuring. However, we continue to invest to innovate our solution platform, aiming to maintain our competitive advantage and market leadership.
- b) **M&A/Others: R\$3.2 million** related to the Earnout from the acquisition of Beta Learning.

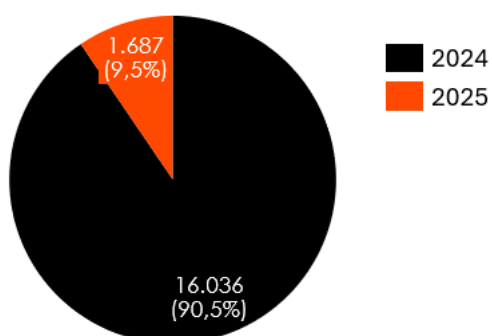
- iii) **Financing:** debt amortization of R\$7.0 million in the quarter



1.10. DEBT AND AMORTIZATION

R\$ mn			1Q24
Contract	Index	Rate	Balance
Operation 4131 – Santander	Pre-Fixed	10.82%	10.0
Working capital – Itaú	Post-Fixed	CDI + 3.50%	7.7
Gross Debt			17.7
Total Debt			17.7
Cash and Cash Equivalent			392.2
Financial investments			4.56
Net Availability			396.8
Net Cash			379.1

The Company ended March 31, 2024, with Net Availability of R\$396.8 million and Net Cash of R\$379.1 million, while Loans and Financing accounts ended the same period with a total value of R\$17.7 million, with 57% of contract balances being readjusted by pre-fixed indices and 43% by post-fixed indices and amortization period as follows:



1.11. BALANCE SHEET

1.11.1. Active

R\$ mn ; %	03/31/2024	12/31/2023	%Var.
Current assets			
Cash and cash equivalents	392.2	388.8	+0.9%
Financial investments	4.6	5.4	-15.1%
Bills to receive	103.4	118.1	-12.4%
Derivative financial instruments	0.0	0.0	n/a
Taxes to recover	22.4	29.9	-25.1%
Other assets	13.7	14.0	-1.9%
Related parts	0.0	0.0	n/a
Total current assets	536.3	556.1	-3.6%
Non-current asset			
Financial investments	0.0	0.0	n/a
Other assets	2.3	2.3	+1.7%
Derivative financial instruments	0.0	0.0	n/a
Taxes to recover	0.5	0.4	+22.1%
Related parts	0.0	0.0	n/a
Deferred income tax and social contribution	19.3	17.4	+11.0%
Investments	0.0	0.0	n/a
Immobilized	10.7	14.8	-27.8%
Intangible	300.8	290.1	+3.7%
Total non-current assets	333.6	325.0	2.6%
Total Assets	870.0	881.2	-1.3%



1.11.2. Passive

R\$ mn ; %	03/31/2024	12/31/2023	%Var.
Current liabilities			
Suppliers	27.6	29.1	-5.1%
Loans and financing	17.7	23.4	-24.3%
Lease liability	5.6	6.6	-14.1%
Taxes and contributions to collect	5.4	5.8	-7.6%
Salaries and social charges	70.6	55.9	+26.3%
Contingent consideration payable	0.3	4.2	-93.6%
Provisions	12.4	8.8	+41.7%
Derivative financial instruments	0.0	8.9	n/a
Customer Advance	0.0	0.0	n/a
Other liabilities	0.5	0.5	-5.6%
Share-based payment	0.0	0.2	-95.8%
Total Current Liabilities	140.0	143.3	-2.3%
Non-current liabilities			
Loans and financing	0.0	1.7	n/a
Lease liability	8.8	9.3	-5.2%
Salaries and social charges	3.1	2.9	+6.1%
Derivative financial instruments	0.0	0.0	n/a
Controlled Phantom Share Provision	0.0	0.0	0.0%
Share-based payment	2.8	2.1	+32.6%
Related parts	0.0	0.0	n/a
Contingent consideration payable	0.0	0.0	n/a
Deferred income tax and social contribution	0.0	0.0	n/a
Provisions	0.5	0.3	+81.8%
Other liabilities	0.6	0.7	-9.7%
Unexpected liability provision	0.0	0.0	n/a
Total non-current liabilities	15.8	16.9	-6.7%
Net worth			
Share capital	789.4	789.4	0.0%
Actions in Treasury	0.0	0.0	n/a
Capital reserve and options granted	56.2	55.4	+1.4%
Legal reserve	0.0	0.0	n/a
Accumulated Profits (loss)	-120.4	-92.4	+30.3%
Profits (Loss) for the period	-8.7	-28.0	-69.0%
Asset Valuation Adjustments	-2.4	-3.5	-31.0%
Profit reserve	0.0	0.0	n/a
Total net worth	714.1	720.9	-0.9%
Total liabilities and equity	870.0	881.2	-1.3%



1. GLOSSARY

Application Fraud – Identity authentication and behavior analysis solutions or components, such as: Credit Score, insights, second authentication factor, biometrics, document copying, human analysis. Application Fraud revenues also include revenues from CyberSecurity anti-fraud solutions, such as Threat-X and Business Trust Reputation Score.

Beta Learning - Founded in 2019 and acquired by ClearSale in January 2022, Beta Learning is a company specialized in software development services in various segments and corporate and technical software training and contributes to the growth of ClearSale's technical team, reinforcing the maintenance and development of new products to better serve its customers, mainly for the Application Fraud and New Ventures segments.

Chargeback - With regard to virtual transactions, it is the cancellation of a purchase made using a credit or debit card, which the consumer can request if they are unaware of a charge or part of it. The person responsible for the refund/return is the establishment that makes the sale.

ChargebackOps - Founded in 2015 and headquartered in Utah, United States of America, ChargebackOps is a company specializing in dispute and chargeback management. It was acquired by ClearSale in January 2022, with the aim of increasing synergies in efficiency, revenue and customer relationships both in Brazil and in the international operation.

Churn rate - Churn is measured through the ratio between the average monthly recurring revenue from lost customers and the total monthly recurring revenue from the previous year (month of December) in Brazil. The indicator represents the percentage of our monthly recurring revenues that were lost in the period in question by customers who discontinued with ClearSale.

Customers – Considers the total number of active initiatives and there may be two or more initiatives per customer. From the fourth quarter of 2022, we start to consider the Start customer portfolio, which is a guaranteed product focused on the long-term tail with agile processes.

Cross-sell/Up-Sell - Sales of additional solutions and/or components to the same customer and sales of more complete solutions to the same customer.

Operating Costs - The Costs of Services provided comprise salaries, charges and benefits, variable remuneration of the Technology, Analytics, Products and Operations teams, as well as expenses with technological infrastructure allocated to services provided by third parties, in addition to depreciation and amortization.

Sales, General and Administrative Expenses - These include salaries, charges and benefits, variable remuneration, depreciation, and amortization, as well as expenses and outsourced services related to these areas and utilities (building maintenance and utility bills) and other expenses.

Transactional (E-commerce) - Revenues from anti-fraud solutions that consist of the analysis of transactional authenticity, generally carried out on purchases made in e-commerce.

Flow – Componentized platform that takes us to another level of efficiency and processing agility, allowing the development of solutions that open up new markets such as digital goods, delivery, tickets.

LTI – Long-term incentive program

New Ventures – Business Unit dedicated to innovation with the main objective of ensuring our presence and relevance in a future environment of new technologies and ways of doing business through the creation and exploration of new avenues of growth.

MRR - Monthly Recurring Revenue. It is calculated based on the average gross monthly revenue from each harvest during the analysis period. The indicator represents an estimate of the recurring revenue that the customers in question will generate for ClearSale on a monthly basis for the coming years.

New Sales Revenues – Represents the Gross Sales made from new customers or from cross-sell and up-sell within existing customers.

Equilibrium Plan – Project started in April 2022 with the aim of balancing revenue growth with margin, based on major fronts such as: (i) Review of contracts and anticipation of revenue; (ii) Acceleration of projects to gain productivity and efficiency with a focus on contribution margin; (iii) Performance improvement of customer indicators and Success capture fee ; (iv) Optimization of cloud processing and elimination of redundancies; (v) Acceleration of opportunity in efficiency of administrative expenses and projects and (vi) Application of the plan to the international front.



2. IR CONTACTS

Eduardo Mônaco

CEO

Alexandre Mafra

CFO

Renan Ikemoto

IRO

Lucas Faria

IR Coordinator

Bruno Ferrete

IR Analyst

Pedro Cardoso

IR Analyst

Press Office

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

IR E-Mail: ri@clear.sale



ClearSale

