



RESULTADOS

2º Trimestre de

2024

Videokonferência

13/08/2024 (terça-feira)
(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 (Brasília)
09h00 (EDT)

[Acesse Aqui](#)

[Fale com o RI](#)

Barueri, segunda-feira, 12 de **agosto** 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 2º trimestre e 6 meses de 2024 ("2T24" e "6M24").

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\$ 26,3 milhões

+65,0% y/y

(6M24)



Crescimento da
Receita Bruta de
Venda Nova



Melhora de:

R\$ 25,2 milhões y/y

(6M24)



Diligência em Custos e Despesas

+ R\$ 13,4 milhões

(6M24)



Incremento anual
de EBITDA ex-ILP



Caixa Líquido
R\$ 354,4 milhões



Posição saudável de **Caixa**



	2T24 (y/y)		6M24 (y/y)	
Receita Bruta de Venda Nova	<i>Transacional Brasil</i>	R\$ 4,9 mn (+55,5%)	R\$ 6,9 mn (+67,6%)	
	<i>Transacional Internacional</i>	R\$ 1,5 mn (+28,6%)	R\$ 1,9 mn (+13,6%)	
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 10,9 mn (+71,2%)	R\$ 17,6 mn (+72,1%)	
	Total Venda Nova	R\$ 17,3 mn (+61,8%)	R\$ 26,3 mn (+65,0%)	
Clientes	<i>Transacional Brasil</i>	5.507 (+99)		
	<i>Transacional Internacional</i>	1.473 (-25)		
	<i>Application Fraud</i>	275 (+23)		
	Total Clientes	7.255 (+97)		
Churn Anualizado	Churn Rate Total	3,2%	(-1,3 p.p.)	
Receita Líquida	<i>Transacional Brasil</i>	R\$ 66,8 mn (-15,0%)	R\$ 130,3 mn (-14,5%)	
	<i>Transacional Internacional</i>	R\$ 15,6 mn (-19,3%)	R\$ 30,7 mn (-17,9%)	
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 36,6 mn (+27,2%)	R\$ 69,5 mn (+13,4%)	
	Total Receita Líquida	R\$ 118,9 mn (-6,1%)	R\$ 230,5 mn (-8,2%)	
Lucro Bruto	Lucro Bruto ex-ILP	R\$ 50,8 mn (-1,1%)	R\$ 96,4 mn (+1,3%)	
	Margem Bruta ex-ILP	42,8% (+2,1 p.p.)	41,8% (+3,9 p.p.)	
EBITDA	EBITDA ex-ILP Consolidado	R\$ 0,3 mn (+R\$ 3,5 mn)	R\$ -3,4 mn (+R\$ 13,4 mn)	
	Margem EBITDA Consolidado	0,3% (+2,7 p.p.)	-1,5% (+5,2 p.p.)	
	EBITDA ex-ILP Brasil	R\$ 6,7 mn (+R\$ 8,4 mn)	R\$ 8,4 mn (+R\$ 9,9 mn)	
	Margem EBITDA Brasil	6,5% (+8,0 p.p.)	4,2% (+4,9 p.p.)	
Resultado Líquido	Resultado Líquido ex-ILP	R\$ -0,1 mn (+R\$ 1,7 mn)	R\$ -5,6 mn (+R\$ 8,7 mn)	
	Margem Líquida ex-ILP	-0,1% (+1,3 p.p.)	-2,4% (+3,3 p.p.)	

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

Teleconferência em português

13/08/2024 (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. 11)
- 3.4. Lucro Bruto e Margem Bruta (Pág. 11)
- 3.5. Despesas (Pág. 12)
- 3.6. EBITDA (Pág. 13)
- 3.7. Resultado Financeiro (Pág. 14)
- 3.8. Imposto de Renda e Resultado Líquido (Pág. 14)
- 3.9. Fluxo de Caixa e CAPEX (Pág. 15)
- 3.10. Dívidas (Pág. 16)



4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 17)



5. GLOSSÁRIO (Pág. 20)



6. CONTATOS RI (Pág. 22)



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

Apresentamos os resultados do primeiro semestre de 2024, em que continuamos comprometidos com os pilares de simplificação, escalabilidade com rentabilidade e diversificação, além do foco em vendas novas e rentabilidade para construção de uma empresa de crescimento acelerado e com geração de caixa.



Continuamos evoluindo nosso portfólio com novos componentes e reforçando nosso posicionamento de parceria e colaboração para resolver fraude em qualquer mercado e método de pagamento. Avançamos na nossa estratégia de produto, posicionamento e go to market, com:

- i) Lançamento, no evento VTEX Day, do nosso novo posicionamento: ClearSale, um passo à frente – one step ahead;
- ii) Lançamento da nossa nova campanha publicitária com ativações em mídias impressa, digital, canais segmentados, etc;
- iii) Lançamento, no evento Febraban Tech, das soluções de Autenticação Segura e Passaporte do Apostador.

No 2T24, de forma tangível, evoluímos no endereçamento das dores de mercado através do cruzamento de dados, de componentes e de vendas entre unidades de negócios, refletindo o potencial do nosso ecossistema nas verticais priorizadas:

- i) **Transacional e Novos Segmentos:** implementação de Titularidade de cartão e Biometria para aprovações no transacional do e-commerce de forma a otimizar custos e reduzir fricção. Interessante notar o valor do nosso ecossistema onde o relacionamento com o mercado financeiro, em que produtos tradicionalmente utilizados em Application Fraud, passam a gerar soluções de titularidade de cartão e biometria no segmento transacional.
- ii) **Crédito e Mercados financeiros:** lançamento de Autenticação Segura, Score segmentado e Crédito-pró, que recebem dados provenientes do Transacional para serem utilizados em Mercados Financeiros, além da Super API que simplifica os processos de integração com os clientes.
- iii) **New Ventures:** Score especializado para BNPL, entrada na 2ª fase do DREX, incorporação de IA e internacionalização em nosso produto de Cyber e lançamento do Passaporte do Apostador, solução pioneira que surgiu da combinação de nossos componentes para atender a regulamentação recente aplicada ao mercado de apostas brasileiro.

Continuamos com uma boa performance em receita bruta proveniente de Venda Nova, que totalizou R\$ 26,3 milhões no acumulado do ano, crescimento de 65,0% contra o ano anterior. Isso ajudou na redução da tendência de queda anual de receita total, que ainda é impactada pelo processo de transição, em que reduzimos a dependência de grandes clientes, principalmente market places de entrega física, enquanto crescemos em segmentos diversificados de maior crescimento e rentabilidade.

Mantemos a diligência em custos, despesas e investimentos que reflete em incremento anual de Margem Bruta ex-ILP de 2,1 p.p no 2T24 e de 3,9 p.p no acumulado do ano, enquanto apresentamos break-even do EBITDA ex-ILP no 2T24, que totalizou R\$ 0,3 milhão, melhora anual de R\$ 3,5 milhões no 2T24 e de R\$ 13,4 milhões no acumulado do ano.

Finalizamos o trimestre com uma posição saudável de caixa líquido de R\$ 354,4 milhões, suportada por uma geração de caixa operacional de R\$ 22,5 milhões no acumulado do ano.

Eduardo Mônaco

CEO



2. INDICADORES OPERACIONAIS

2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	2T24	1T24	4T23	QoQ	vs 2023
Cientes Transacional Brasil (e-commerce)	5.507	5.293	5.408	+4,0%	+1,8%
Cientes Transacional Internacional (e-commerce)	1.473	1.520	1.498	-3,1%	-1,7%
Cientes Application Fraud	275	254	252	+8,3%	+9,1%
Total Clientes Ativos	7.255	7.067	7.158	+2,7%	+1,4%

No 2T24, a quantidade total de clientes ativos foi de 7.255, um aumento trimestral de 2,7% ou de 188 clientes, enquanto no ano o crescimento foi de 1,4% ou 97 clientes. Esse número passou por uma reclassificação no histórico em que passamos a considerar apenas clientes ativos transacionais, com exclusão de clientes com fatura, porém sem transações.

R\$ mn; %	6M24	2023	vs 2023
Churn Financeiro Brasil Anualizado	1,0	0,8	+16,9%
Churn Rate Brasil Anualizado (%)	2,7%	1,9%	+0,8 p.p.
Churn Financeiro Internacional Anualizado	0,4	1,5	-76,2%
Churn Rate Internacional Anualizado (%)	7,3%	23,4%	-16,1 p.p.
Churn Financeiro Total Anualizado	1,3	2,3	-42,7%
Churn Rate Total Anualizado (%)	3,2%	4,5%	-1,3 p.p.

Buscando sempre melhorar a visibilidade dos nossos negócios, passamos a incorporar o *churn* internacional a partir do 1T24. 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 (impactado por dois clientes do Transacional que entraram em recuperação judicial). No internacional, tivemos um *churn* financeiro de R\$ 1,5 milhão ou 23,4%, uma melhora de 76,2% em comparação com 2023 quando tivemos o impacto da limpeza de base em busca de maior rentabilidade. No 6M24, o Churn anualizado total foi de R\$ 1,3 milhão ou 3,2%, melhora de 1,3 p.p contra 2023.

2.2. RECEITA BRUTA VENDA NOVA

R\$ mn; %	2T24	2T23	YoY	6M24	6M23	YoY
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Brasil	4,9	3,1	+55,5%	6,8	4,1	+68,1%
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Internacional	1,5	1,2	+28,6%	1,9	1,6	+13,6%
Venda Nova Recorrente mensal Application Fraud	5,7	4,4	+29,5%	7,5	7,4	+0,9%
Venda Nova Recorrente mensal Total	12,1	8,7	+38,7%	16,2	13,1	+23,3%
Recorrente não mensal Transacional Brasil	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	+23,3%
Recorrente não mensal Transacional Internacional	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a
Recorrente não mensal Application Fraud	5,3	2,0	+162,3%	10,1	2,8	+262,4%
Total Recorrente não mensal	5,3	2,0	+162,3%	10,1	2,8	+259,0%
Total Recorrente mensal + Recorrente não mensal	17,3	10,7	+61,8%	26,3	15,9	+65,0%

A partir de 2024, passamos a mostrar a receita bruta da venda nova realizada e segregamos as vendas novas de recorrência mensal, ou seja, vendas que temos previsibilidade mensal de consumo, das vendas de recorrência não mensal, ou seja, vendas que não temos previsibilidade mensal, como consultas em *batch*, contratos em lote e consultas para limpeza de base. A Receita Bruta da Venda Nova Total foi de R\$ 17,3 milhões no 2T24, apresentando crescimento anual de 61,8%, puxado pela performance da Venda Nova Recorrente Mensal do Transacional Brasil, que cresceu 55,5% no ano, assim como pela Venda Nova Recorrente não mensal do *Application Fraud* que cresceu 162,3% no ano, enquanto o Transacional Internacional totalizou R\$ 1,5 milhão no 2T24, com crescimento anual de 28,6%. No acumulado do ano, a receita bruta da venda nova totalizou R\$ 26,3 milhões, representando um crescimento anual de 65,0%.

2.3 MRR VENDA NOVA

R\$ mn; %	6M24	6M23	YoY
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência mensal)	1,9	1,6	+13,9%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência mensal)	0,7	0,4	+70,7%
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência mensal)	2,2	1,9	+16,3%
MRR Venda Nova Total (recorrência mensal)	4,7	3,9	+20,7%
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)	1,7	0,5	+262,5%
MRR Venda Nova Total (recorrência não mensal)	1,7	0,5	+259,1%
MRR Venda Nova Total	6,4	4,3	+46,5%

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 6M24 o MRR Venda Nova Total de recorrência mensal foi de R\$ 4,7 milhões, apresentando crescimento anual de 20,7%, com crescimento em todas as unidades de negócios, enquanto o MRR Venda Nova Total de recorrência não mensal foi de R\$ 1,7 milhão, com crescimento anual de 259,1%, puxado pela performance do *Application Fraud* que apresentou crescimento anual de 262,5%. Dessa maneira, o MRR Venda Nova Total cresceu 46,5% no ano fechando o 6M24 em R\$ 6,4 milhões.



3. INDICADORES FINANCEIROS

3.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	66,8	63,5	78,5	+5,1%	-15,0%	130,3	152,5	-14,5%
Application Fraud	36,6	33,0	28,7	+10,9%	+27,2%	69,5	61,3	+13,4%
Transacional Internacional (e-commerce)	15,6	15,1	19,3	+2,8%	-19,3%	30,7	37,4	-17,9%
Receita Operacional Líquida	118,9	111,6	126,6	+6,5%	-6,1%	230,5	251,2	-8,2%
Salários, encargos e benefícios	-38,0	-38,4	-45,3	-1,0%	-16,0%	-76,5	-90,4	-15,4%
Serviços prestados por terceiros	-19,2	-15,2	-17,7	+25,8%	+8,1%	-34,4	-33,0	+4,2%
Outros custos	-3,8	-6,3	-6,7	-39,5%	-42,9%	-10,2	-20,3	-50,0%
Utilidades	-2,4	-2,7	-2,8	-10,2%	-13,6%	-5,1	-5,6	-9,0%
PLR	-4,6	-3,5	-2,6	+33,2%	+76,7%	-8,0	-6,7	+20,4%
Custos (ex depr.)	-68,0	-66,1	-75,1	+2,9%	-9,4%	-134,2	-156,0	-14,0%
Lucro Bruto (ex depr.)	50,8	45,5	51,4	+11,7%	-1,1%	96,4	95,2	+1,3%
<i>Margem Bruta (%)</i>	42,8%	40,8%	40,6%	+2,0 p.p.	+2,1 p.p.	41,8%	37,9%	+3,9 p.p.
Salários, encargos e benefícios	-33,7	-31,2	-35,4	+7,9%	-4,9%	-65,0	-73,3	-11,4%
Serviços prestados por terceiros	-10,3	-7,9	-8,9	+30,5%	+15,0%	-18,2	-18,3	-1,0%
Outras despesas	-5,7	-4,5	-5,1	+25,6%	+11,4%	-10,2	-10,3	-0,9%
Utilidades	-1,0	-0,8	-1,3	+24,7%	-23,0%	-1,8	-3,0	-40,3%
PDD	3,2	-2,4	-2,7	n/a	n/a	0,8	-3,7	n/a
PLR	-3,1	-2,3	-1,1	+32,7%	+190,9%	-5,4	-3,3	+63,2%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-50,5	-49,2	-54,6	+2,7%	-7,4%	-99,7	-112,0	-10,9%
<i>% Receita Líquida</i>	-42,5%	-44,1%	-43,1%	+1,6 p.p.	+0,6 p.p.	-43,3%	-44,6%	+1,3 p.p.
EBITDA ex-ILP	0,3	-3,7	-3,1	n/a	n/a	-3,4	-16,8	-80,0%
<i>Margem EBITDA ex-ILP (%)</i>	0,3%	-3,3%	-2,5%	+3,6 p.p.	+2,7 p.p.	-1,5%	-6,7%	+5,2 p.p.
EBITDA ex-ILP Brasil	6,7	1,6	-1,6	+311,3%	n/a	8,4	-1,5	n/a
<i>Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)</i>	6,5%	1,7%	-1,5%	+4,8 p.p.	+8,0 p.p.	4,2%	-0,7%	+4,9 p.p.
ILP	-10,7	-3,1	-0,1	+242,5%	+9378,8%	-13,8	-5,0	+178,1%
EBITDA	-10,4	-6,8	-3,3	+52,8%	+219,8%	-17,2	-21,8	-21,0%
<i>Margem EBITDA (%)</i>	-8,7%	-6,1%	-2,6%	-2,7 p.p.	-6,2 p.p.	-7,5%	-8,7%	+1,2 p.p.
Depreciação e Amortização	-11,7	-11,4	-10,9	+2,2%	+6,7%	-23,1	-21,3	+8,5%
Resultado Operacional	-22,1	-18,2	-14,2	+21,1%	+55,5%	-40,3	-43,1	-6,4%
Receitas Financeiras	11,5	10,5	14,7	+9,8%	-21,6%	22,1	30,8	-28,4%
Despesas Financeiras	-2,8	-2,9	-4,0	-3,6%	-29,9%	-5,7	-8,8	-35,5%
Resultado Financeiro	8,8	7,6	10,8	+14,9%	-18,5%	16,4	22,0	-25,5%
Resultado antes de IR e CS	-13,3	-10,6	-3,4	+25,6%	+287,1%	-23,9	-21,0	+13,6%
IR e CS	2,5	1,9	1,6	+30,6%	+60,6%	4,4	1,7	+154,4%
Resultado Líquido	-10,8	-8,7	-1,9	+24,4%	+476,7%	-19,5	-19,3	+0,9%
<i>Margem Líquida (%)</i>	-9,1%	-7,8%	-1,5%	-1,3 p.p.	-7,6 p.p.	-8,4%	-7,7%	-0,8 p.p.
ILP	10,7	3,1	0,1	+242,5%	+9378,8%	13,8	5,0	+178,1%
Resultado Líquido ex-ILP	-0,1	-5,5	-1,8	-98,5%	-95,2%	-5,6	-14,3	-60,7%
<i>Margem Líquida ex-ILP (%)</i>	-0,1%	-5,0%	-1,4%	+4,9 p.p.	+1,3 p.p.	-2,4%	-5,7%	+3,3 p.p.

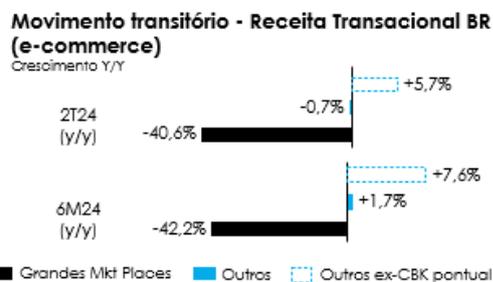
3.2. RECEITA LÍQUIDA POR SEGMENTO

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	66,8	63,5	78,5	+5,1%	-15,0%	130,3	152,5	-14,5%
<i>Application Fraud</i>	36,6	33,0	28,7	+10,9%	+27,2%	69,5	61,3	+13,4%
Transacional Internacional (e-commerce) (BRL)	15,6	15,1	19,3	+2,8%	-19,3%	30,7	37,4	-17,9%
Transacional Internacional (e-commerce) (USD)	3,0	3,1	3,9	-2,4%	-23,4%	6,0	7,4	-18,1%
Receita Operacional Líquida	118,9	111,6	126,6	+6,5%	-6,1%	230,5	251,2	-8,2%

Distribuição de Receita

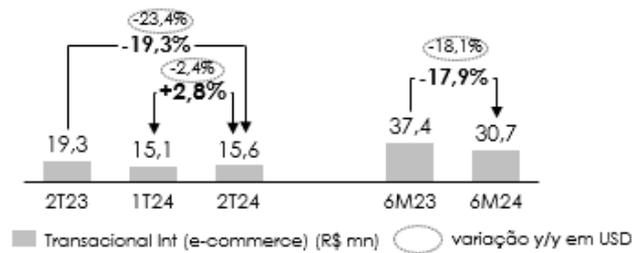
Repr. (%)	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	56,2%	56,9%	62,1%	-0,8 p.p.	-5,9 p.p.	56,5%	60,7%	-4,2 p.p.
<i>Application Fraud</i>	30,8%	29,5%	22,7%	+1,2 p.p.	+8,0 p.p.	30,2%	24,4%	+5,7 p.p.
Transacional Internacional (e-commerce) (BRL)	13,1%	13,6%	15,2%	-0,5 p.p.	-2,2 p.p.	13,3%	14,9%	-1,6 p.p.

A Receita Líquida Total foi de R\$ 118,9 milhões no 2T24, crescimento trimestral de 6,5% e queda anual de 6,1%, refletindo uma tendência de redução na queda anual quando comparada com o último trimestre. No acumulado do ano, a Receita Líquida Total foi de R\$ 230,5 milhões, queda anual de 8,2%.



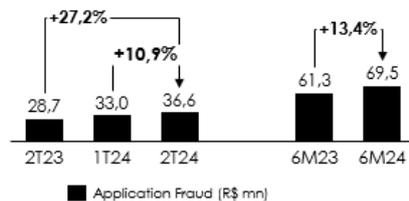
No 2T24, a receita do **Transacional Brasil (e-commerce)** totalizou R\$ 66,8 milhões, crescimento trimestral de 5,1%, devido a melhor sazonalidade e venda nova, e queda anual de 15,0%, explicada pelo processo de componentização/reposicionamento de soluções (maior margem, em detrimento de receita), tendência de GMV e redução da nossa receita em grandes varejistas. No 6M24 a receita do Transacional Brasil totalizou R\$ 130,3 milhões, queda anual de 14,5%. Enquanto as receitas do 6M24 em grandes market places caíram 42,2% anualmente, em outros clientes o crescimento foi de 1,7%, ou então de 7,6% ao excluir um *chargeback* pontual de um cliente específico. Com isso, temos um processo transitório de receita pressionada, porém com efeitos importantes de redução da dependência de grandes varejistas. Por outro lado, aumentamos nossa exposição a segmentos com diferentes ciclos econômicos, tornando nossa receita mais resiliente no longo prazo.

Transacional Internacional (e-commerce)

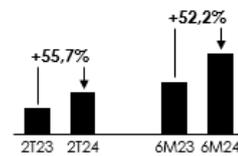


No **Transacional Internacional (e-commerce)**, a receita líquida atingiu USD 3,0 milhões ou R\$ 15,6 milhões no 2T24, queda anual de 23,4% em dólar ou 19,3% em real, enquanto no acumulado do ano a receita totalizou USD 6,1 milhões ou R\$ 30,7 milhões, queda anual de 18,1% em dólar ou 17,9% em real. A queda anual é explicada pela 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\$ 36,6 milhões no 2T24, crescimento trimestral de 10,9% e anual de 27,2%, explicado pela performance de venda nova e pelo carregamento de venda realizada no passado. No acumulado do ano a receita atinge R\$ 69,5 milhões, crescimento anual de 13,5%. 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 55,7% e de 52,2% no 2T24 e 6M24, respectivamente.



3.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Salários, encargos e benefícios	-38,0	-38,4	-45,3	-1,0%	-16,0%	-76,5	-90,4	-15,4%
Serviços prestados por terceiros	-19,2	-15,2	-17,7	+25,8%	+8,1%	-34,4	-33,0	+4,2%
Utilidades	-2,4	-2,7	-2,8	-10,2%	-13,6%	-5,1	-5,6	-9,0%
Outros custos	-3,8	-6,3	-6,7	-39,5%	-42,9%	-10,2	-20,3	-50,0%
PLR	-4,6	-3,5	-2,6	+33,2%	+76,7%	-8,0	-6,7	+20,4%
Custos (ex depr.)	-68,0	-66,1	-75,1	+2,9%	-9,4%	-134,2	-156,0	-14,0%
% Receita Líquida	-57,2%	-59,2%	-59,4%	+2,0 p.p.	+2,1 p.p.	-58,2%	-62,1%	+3,9 p.p.
Depreciação Custos	-8,0	-7,7	-7,3	+4,2%	+8,9%	-15,6	-14,3	+9,4%
Custo Contábil Total (com depr.)	-76,0	-73,8	-82,5	+3,0%	-7,8%	-149,8	-170,3	-12,0%
% Receita Líquida	-63,9%	-66,1%	-65,2%	+2,1 p.p.	+1,2 p.p.	-65,0%	-67,8%	+2,8 p.p.

No 2T24, os custos (ex depr.) totalizaram R\$ 68,0 milhões, queda anual de 9,4% e crescimento trimestral de 2,9%. Destaque para a redução anual de Salários, devido a contínua melhoria de aprovação automática e uso de nossos componentes digitais no nosso processo de aprovação e em Outros custos, refletindo o controle do *chargeback* do internacional. No trimestre, o crescimento em serviços prestados por terceiros é explicado principalmente pela aceleração do consumo de componentes biométricos em *Application Fraud*, que como já mencionado apresentou crescimento trimestral de receita de 10,9%. No acumulado do ano, os custos (ex depr.) totalizaram R\$ 134,2 milhões, queda anual de 14,0%.

3.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	66,8	63,5	78,5	+5,1%	-15,0%	130,3	152,5	-14,5%
Application Fraud	36,6	33,0	28,7	+10,9%	+27,2%	69,5	61,3	+13,4%
Transacional Internacional (e-commerce)	15,6	15,1	19,3	+2,8%	-19,3%	30,7	37,4	-17,9%
Receita Operacional Líquida	118,9	111,6	126,6	+6,5%	-6,1%	230,5	251,2	-8,2%
Total Custo (ex depr.)	-68,0	-66,1	-75,1	+2,9%	-9,4%	-134,2	-156,0	-14,0%
Lucro Bruto (ex depr.)	50,8	45,5	51,4	+11,7%	-1,1%	96,4	95,2	+1,3%
% Receita Líquida	42,8%	40,8%	40,6%	+2,0 p.p.	+2,1 p.p.	41,8%	37,9%	+3,9 p.p.
Depreciação Custos	-8,0	-7,7	-7,3	+4,2%	+8,9%	-15,6	-14,3	+9,4%
Total Custo Contábil (com depr.)	-76,0	-73,8	-82,5	+3,0%	-7,8%	-149,8	-170,3	-12,0%
Lucro Bruto Contábil (com depr.)	42,9	37,9	44,1	+13,2%	-2,8%	80,7	80,9	-0,2%
% Receita Líquida	36,1%	33,9%	34,8%	+2,1 p.p.	+1,2 p.p.	35,0%	32,2%	+2,8 p.p.

No 2T24, o Lucro Bruto (ex depr.) totalizou R\$ 50,8 milhões e a Margem Bruta foi de 42,8%, melhora anual de 2,1 p.p. No acumulado do ano o Lucro Bruto (ex depr.) foi de R\$ 96,4 milhões e a Margem Bruta de 41,8%, melhora anual de 3,9 p.p.

3.5. DESPESAS

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Salários, encargos e benefícios	-33,7	-31,2	-35,4	+7,9%	-4,9%	-65,0	-73,3	-11,4%
Serviços prestados por terceiros	-10,3	-7,9	-8,9	+30,5%	+15,0%	-18,2	-18,3	-1,0%
Utilidades	-1,0	-0,8	-1,3	+24,7%	-23,0%	-1,8	-3,0	-40,3%
PDD	3,2	-2,4	-2,7	n/a	n/a	0,8	-3,7	n/a
Outras despesas	-5,7	-4,5	-5,1	+25,6%	+11,4%	-10,2	-10,3	-0,9%
PLR	-3,1	-2,3	-1,1	+32,7%	+190,9%	-5,4	-3,3	+63,2%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-50,5	-49,2	-54,6	+2,7%	-7,4%	-99,7	-112,0	-10,9%
% Receita Líquida	-42,5%	-44,1%	-43,1%	+1,6 p.p.	+0,6 p.p.	-43,3%	-44,6%	+1,3 p.p.
ILP	-10,7	-3,1	-0,1	+242,5%	+9378,8%	-13,8	-5,0	+178,1%
Depreciação e amortização	-3,7	-3,8	-3,6	-1,9%	+2,3%	-7,5	-7,0	+6,8%
ILP + Depreciação	-14,4	-6,9	-3,7	+109,0%	+286,7%	-21,3	-12,0	+78,0%
Despesa Total Contábil (com depr.)	-64,9	-56,1	-58,3	+15,8%	+11,4%	-121,0	-123,9	-2,3%
% Receita Líquida	-54,6%	-50,2%	-46,1%	-4,4 p.p.	-8,6 p.p.	-52,5%	-49,3%	-3,2 p.p.

As Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 50,5 milhões no 2T24, queda de 7,4% no ano e crescimento de 2,7% no trimestre, com destaque para as quedas anuais em Salários e Utilidades, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica e para reversão de provisão em PDD após andamento da recuperação judicial de um cliente. Tais quedas foram parcialmente compensadas pelo aumento em Serviços prestados por terceiros, devido a maiores investimentos em *branding* e eventos, além do aumento em provisão de bônus comercial devido a performance em vendas novas.

No 6M24 as Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 99,7 milhões, queda anual de 10,9%, ou de R\$ 12,2 milhões. No acumulado do ano, os custos e despesas ex-ILP mostram uma redução anual de R\$ 34,1 milhões.

3.6. EBITDA

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Resultado Líquido	-10,8	-8,7	-1,9	+24,4%	+476,7%	-19,5	-19,3	+0,9%
(-) Resultado Financeiro	8,8	7,6	10,8	+14,9%	-18,5%	16,4	22,0	-25,5%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	2,5	1,9	1,6	+30,6%	+60,6%	4,4	1,7	+154,4%
(-) Depreciação e Amortização	-11,7	-11,4	-10,9	+2,2%	+6,7%	-23,1	-21,3	+8,5%
EBITDA	-10,4	-6,8	-3,3	+52,8%	+219,8%	-17,2	-21,8	-21,0%
Margem EBITDA (%)	-8,7%	-6,1%	-2,6%	-2,7 p.p.	-6,2 p.p.	-7,5%	-8,7%	+1,2 p.p.
(-) ILP	-10,7	-3,1	-0,1	+242,5%	+9378,8%	-13,8	-5,0	+178,1%
EBITDA ex-ILP	0,3	-3,7	-3,1	n/a	n/a	-3,4	-16,8	-80,0%
Margem EBITDA ex-ILP (%)	0,3%	-3,3%	-2,5%	+3,6 p.p.	+2,7 p.p.	-1,5%	-6,7%	+5,2 p.p.
EBITDA ex-ILP Controlada (ClearSale LLC)	-6,4	-5,3	-1,5	+20,8%	+327,7%	-11,7	-15,3	-23,4%
EBITDA ex-ILP Brasil	6,7	1,6	-1,6	+311,3%	n/a	8,4	-1,5	n/a
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	6,5%	1,7%	-1,5%	+4,8 p.p.	+8,0 p.p.	4,2%	-0,7%	+4,9 p.p.

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

No 2T24, o EBITDA ex-ILP foi de R\$ 0,3 milhão, melhora anual de R\$ 3,5 milhões, puxado pela melhor performance no Brasil que totalizou R\$ 6,7 milhões, com Margem EBITDA Brasil de 6,5%, melhora anual de R\$ 8,4 milhões e 8,0 p.p, respectivamente.

No acumulado do ano o EBITDA ex-ILP totalizou -R\$ 3,4 milhões, melhora anual de R\$ 13,4 milhões.



3.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Receitas Financeiras	11,5	10,5	14,7	+9,8%	-21,6%	22,1	30,8	-28,4%
Despesas Financeiras	-2,8	-2,9	-4,0	-3,6%	-29,9%	-5,7	-8,8	-35,5%
Resultado Financeiro	8,8	7,6	10,8	+14,9%	-18,5%	16,4	22,0	-25,5%

O Resultado Financeiro foi de R\$ 8,8 milhões no 2T24 e de R\$ 16,4 milhões no acumulado ano, representando quedas anuais de 18,5% e 25,5%, respectivamente.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 11,5 milhões no 2T24 e R\$ 22,1 milhões no 6M24, quedas anuais de 21,6% e 28,4%, respectivamente, explicadas principalmente por uma menor taxa de juros e por um menor caixa aplicado.

As despesas financeiras totalizaram -R\$ 2,8 milhões no 2T24 e -R\$ 5,7 milhões no 6M24, reduções anuais de 29,9% e 35,5%, respectivamente, impactadas pela redução da dívida e variação cambial passiva.

3.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

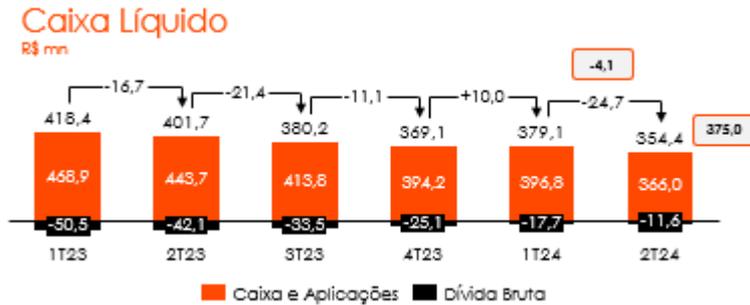
R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	-13,3	-10,6	-3,4	+25,6%	+287,1%	-23,9	-21,0	+13,6%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	4,5	3,6	1,2	+25,6%	+287,1%	8,1	7,2	+13,6%
Ajustes para taxa efetiva								
Prejuízo sem constituição de diferido	-1,4	-2,0	-0,8	-33,0%	+76,3%	-3,4	-6,5	-48,1%
Outras exclusões/adições líquidas	-0,7	0,3	1,2	n/a	n/a	-0,3	1,1	n/a
Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas	2,5	1,9	1,6	+30,6%	+60,6%	4,4	1,7	+154,4%
Alíquota Efetiva	-18,9%	-18,2%	-45,5%	-0,7 p.p.	+26,7 p.p.	-18,6%	-8,3%	-10,3 p.p.
Resultado Líquido	-10,8	-8,7	-1,9	+24,4%	+476,7%	-19,5	-19,3	+0,9%
ILP	10,7	3,1	0,1	+242,5%	+9378,8%	13,8	5,0	+178,1%
Resultado Líquido ex-ILP	-0,1	-5,5	-1,8	-98,5%	-95,2%	-5,6	-14,3	-60,7%
Margem Líquida ex-ILP (%)	-0,1%	-5,0%	-1,4%	+4,9 p.p.	+1,3 p.p.	-2,4%	-5,7%	+3,3 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no 2T24 totalizou R\$ 2,5 milhões, refletindo uma alíquota efetiva de -18,9%, 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 2T24 foi de -R\$ 0,1 milhão, refletindo uma Margem Líquida de -0,1%, melhora de 1,3 p.p em relação ao mesmo período de 2023, enquanto no acumulado do ano a Margem Líquida foi de -2,4%, melhora anual de 3,3 p.p.

3.9. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

A companhia encerrou em 30 de junho de 2024 com R\$ 354,4 milhões em Caixa Líquido, sendo que:



- i) **Caixa Operacional:** queda trimestral de R\$ 7,0 milhões no 2T24, impactado pelo pagamento da PLR referente ao exercício social de 2023 no montante de R\$ 20,6 milhões. No acumulado do ano a geração de caixa operacional é de R\$ 22,5 milhões, ao excluirmos o efeito da PLR, que não houve pagamento realizado em 2023, a geração de caixa seria de R\$ 43,1 milhões, aumento de R\$ 11,5 milhões comparado com o mesmo período do ano anterior.



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

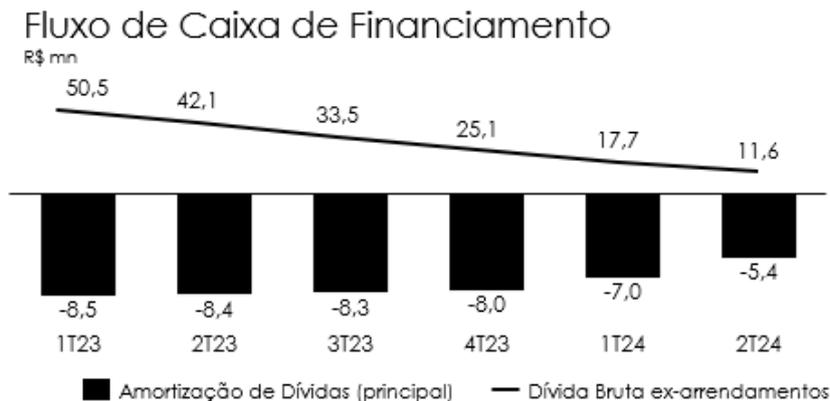
R\$ mn; %	2T24	1T24	2T23	QoQ	YoY	6M24	6M23	YoY
Desenvolvimento	-18,2	-16,7	-22,6	+8,7%	-19,4%	-34,9	-46,4	-24,7%
% Receita Líquida	-15,3%	-15,0%	-17,8%	-0,3 p.p.	+2,5 p.p.	-15,2%	-18,5%	+3,3 p.p.
Licenças e Aquisição de software	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a	0,0	0,0	-77,0%
Imobilizado	0,5	0,0	-0,4	n/a	n/a	0,5	-4,1	n/a
M&A/Outros	-0,7	-3,2	0,0	-76,8%	n/a	-3,9	-5,2	-23,6%
Total CAPEX	-18,4	-20,0	-23,0	-7,9%	-19,9%	-38,4	-55,7	-31,1%

No 2T24, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 18,4 milhões, sendo que:

- a) **Desenvolvimento:** R\$ 18,2 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de -19,4%, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica. Entretanto, continuamos investindo para inovar a nossa plataforma de soluções, visando manter nossa vantagem competitiva e liderança no mercado.
- b) **M&A/Outros:** R\$ 0,7 milhão relativo ao *Earnout* da aquisição da Chargeback Ops.
- c) **Imobilizado:** +R\$ 0,5 milhão relativo à venda de ativo imobilizado.

No 6M24, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 38,9 milhões, sendo que:

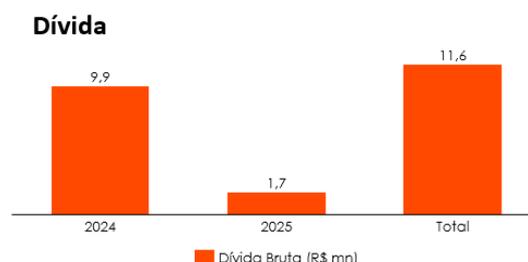
- a) **Desenvolvimento:** R\$ 34,9 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de 24,7%, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica.
 - b) **M&A/Outros:** R\$ 3,9 milhões relativo ao *Earnout* das aquisições da Beta Learning e ChargebackOps.
 - c) **Imobilizado:** +R\$ 0,5 milhão relativo à venda de ativo imobilizado, enquanto o consumo do período anterior foi devido, principalmente, a mudança de sede.
- iii) **Financiamentos:** amortização de dívidas de R\$ 5,4 milhões no 2T24 e de R\$ 12,4 milhões no acumulado ano.



3.10. DÍVIDA E AMORTIZAÇÃO

R\$ mn				2T24
Contrato	Index	Taxa		Saldo
Operação 4131 – Santander	Pré-Fixada	10,82%		7,5
Capital de giro – Itaú	Pós-Fixada	CDI + 3,50%		4,1
Dívida Bruta				11,6
Total Endividamento				11,6
Caixa e Equivalente de Caixa				361,9
Aplicações Financeiras				4,15
Disponibilidades Líquidas				366,0
Caixa Líquido				354,4

A Companhia encerrou 30 de junho de 2024 com Disponibilidades Líquidas de R\$ 366,0 milhões e Caixa Líquido de R\$ 354,4 milhões, enquanto as contas de Empréstimos e Financiamentos encerraram o mesmo período no valor total de R\$ 11,6 milhões, sendo que 65% dos saldos dos contratos são reajustados por índices Pré-Fixados e 35% Pós-Fixados e prazo de amortização conforme abaixo:



4. BALANÇO PATRIMONIAL

4.1.1. Ativo

R\$ mn; %	30/06/2024	31/12/2023	% Var.
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	361,9	388,8	-6,9%
Aplicações Financeiras	4,2	5,4	-22,7%
Contas a receber	121,2	118,1	+2,7%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	20,9	29,9	-30,2%
Outros ativos	16,1	14,0	+14,9%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Total do ativo circulante	524,2	556,1	-5,7%
Ativo não circulante			
Aplicações Financeiras	0,0	0,0	n/a
Outros ativos	2,4	2,3	+3,4%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	0,0	0,4	n/a
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Imposto de renda e da contribuição social diferidos	21,8	17,4	+25,2%
Investimentos	0,0	0,0	n/a
Imobilizado	8,8	14,8	-40,8%
Intangível	312,9	290,1	+7,8%
Total do Ativo não circulante	345,9	325,0	6,4%
Total do Ativo	870,1	881,2	-1,3%



4.1.2. Passivo

R\$ mn; %	30/06/2024	31/12/2023	% Var.
Passivo circulante			
Fornecedores	33,8	29,1	+16,1%
Empréstimos e financiamentos	11,6	23,4	-50,4%
Passivo de arrendamento	5,8	6,6	-11,1%
Impostos e contribuições a recolher	5,5	5,8	-5,2%
Salários e encargos sociais	68,0	55,9	+21,6%
Contraprestação contingente a pagar	0,3	4,2	-93,6%
Provisões	16,4	8,8	+86,8%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	8,9	n/a
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	n/a
Outros passivos	0,5	0,5	-0,4%
Pagamento baseado em ações	5,0	0,2	+2919,9%
Total do Passivo circulante	146,8	143,3	2,5%
Passivo não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	1,7	n/a
Passivo de arrendamento	8,8	9,3	-5,0%
Salários e encargos sociais	2,8	2,9	-5,3%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,0	n/a
Pagamento baseado em ações	3,3	2,1	+55,5%
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	0,6	0,3	+102,2%
Outros passivos	0,6	0,7	-19,4%
Provisão passivo a descoberto	0,0	0,0	n/a
Total do passivo não circulante	16,0	16,9	-5,8%
Patrimônio líquido			
Capital social	789,4	789,4	0,0%
Ações em tesouraria	0,0	0,0	n/a
Reserva de capital e opções outorgadas	57,0	55,4	+2,8%
Reserva legal	0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado	-120,4	-92,4	+30,3%
Lucros (Prejuízo) do período	-19,5	-28,0	-30,5%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	0,8	-3,5	n/a
Reserva de lucros	0,0	0,0	n/a
Total do patrimônio líquido	707,3	720,9	-1,9%
Total do passivo e patrimônio líquido	870,1	881,2	-1,3%

4.2. INCENTIVO DE LONGO PRAZO (ILP)

Incentivo de Longo Prazo (ILP) - R\$ mn	1T24	2T24	6M24	Referência DF
Equity Swap	1,4	0,0	1,4	Nota explicativa - Instrumentos financeiros derivativos
Salários e Benefícios a pagar	0,0	2,8	2,8	Demonstrações dos fluxos de caixa - Salários e encargos sociais
Despesa de pagamento baseado em ação	1,3	6,3	7,6	Demonstrações dos fluxos de caixa - Despesa de pagamento baseado em ação
Provisão para encargos de pagamento baseado em ações	0,4	1,7	2,0	Demonstrações dos fluxos de caixa - Provisão para encargos de pagamento baseado em ações
Impacto ILP	3,1	10,7	13,8	

No 2T24, o impacto do ILP nos resultados foi de R\$ 10,7 milhões, enquanto no acumulado do ano foi de R\$ 13,8 milhões, o crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior é majoritariamente explicado pela variação do preço da ação.



5. GLOSSÁRIO

Application Fraud – Soluções ou componentes de autenticação de identidade e de análise de comportamento, como: *Score de Crédito*, *insights*, segundo fator de autenticação, biometria, documentoscopia, análise humana. As receitas do *Application Fraud* também incluem as receitas provenientes das soluções antifraude de CyberSecurity, como o Threat-X e o *Score de Reputação para PJ*, *Business Trust*.

Beta Learning - Fundada em 2019 e adquirida pela ClearSale em janeiro de 2022, a Beta Learning é uma empresa especializada em serviços de desenvolvimento de softwares em diversos segmentos e treinamento corporativo e técnico de software e contribui com o incremento do time técnico da ClearSale, reforçando a manutenção e o desenvolvimento de novos produtos para melhor atender os seus clientes, principalmente para os segmentos de *Application Fraud* e *New Ventures*.

Chargeback - No que se refere às transações virtuais, é o cancelamento de uma compra realizada por meio do cartão de crédito ou de débito, em que o consumidor titular pode solicitar caso desconheça uma cobrança ou parte dela. Sendo que o responsável pelo estorno/devolução é o estabelecimento que realiza a venda.

ChargebackOps - Fundada em 2015 e sediada em Utah, Estados Unidos da América, a *ChargebackOps* é uma empresa especializada em disputa e gerenciamento de *chargeback* (estornos). Foi adquirida pela ClearSale em janeiro de 2022, com intuito de aumentar as sinergias de eficiência, receita e relacionamento com clientes tanto no Brasil quanto na operação Internacional.

Churn rate - O *churn* é medido por meio da razão entre a receita recorrente mensal média de clientes perdidos e a receita recorrente mensal total do ano anterior (mês de dezembro) no Brasil. O indicador representa o percentual das nossas receitas recorrentes mensais que foram perdidas no período em questão por clientes que descontinuaram com a ClearSale.

Clientes – Considera o total de iniciativas ativas transacionalmente, podendo haver duas ou mais iniciativas por cliente.

Cross-sell/Up-Sell - Vendas de soluções e/ou componentes adicionais para o mesmo cliente e vendas de soluções mais completas para o mesmo cliente.

Custos Operacionais - Os Custos de Serviços prestados compreendem salários, encargos e benefícios, remuneração variável das equipes de Tecnologia, *Analytics*, Produtos e Operações, bem como gastos com infraestrutura tecnológica alocados em serviços prestados por terceiros, além de depreciação e amortização.

Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas - Compreendem salários, encargos e benefícios, remuneração variável, depreciação e amortização, bem como as despesas e

serviços terceirizados correlatos a essas áreas e utilidades (manutenção predial e contas de consumo) e outras despesas.

Transacional (E-commerce) - Receitas proveniente de soluções antifraude que consiste na análise de autenticidade transacional, geralmente realizadas em compras feitas no e-commerce.

Flow – Plataforma componentizada que nos leva para outro patamar de eficiência e agilidade de processamento, permitindo o desenvolvimento de soluções que abrem novos mercados como os de *digital goods, delivery, tickets*.

ILP – Programa de incentivo de longo prazo

New Ventures – Business Unit dedicada a inovação com o grande objetivo de garantir nossa presença e relevância num ambiente futuro de novas tecnologias e formas de fazer negócio através da criação e exploração de novas avenidas de crescimento.

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

Recorrência mensal - vendas que temos previsibilidade mensal de consumo.

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

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

Projeto de Equilíbrio – Projeto iniciado em Abril de 2022 com intuito de equilibrar crescimento de receita com margem, baseado em grandes frentes como: (i) Revisão de contratos e antecipação de receitas; (ii) Aceleração de projetos de ganho de produtividade e eficiência com foco em margem de contribuição; (iii) Melhoria de Performance de indicadores de clientes e captura de Success fee; (iv) Otimização do processamento em cloud e eliminação das redundâncias; (v) Aceleração de oportunidade em eficiência de gastos administrativos e projetos e (vi) Aplicação do plano para a frente internacional.



6. CONTATOS RI

Eduardo Mônico

CEO

Alexandra Mafra

CFO

Renan Ikemoto

DRI

Lucas Faria

Coordenador de RI

Bruno Ferrete

Analista de RI

Assessoria de Imprensa

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

Fale com RI: ri@clear.sale



ClearSale

