



RESULTADOS

4º Trimestre de

2024

Videokonferência

25/03/2025 (terça-feira)
(Tradução simultânea para o inglês)
10h00 (Brasília)
09h00 (EDT)

[Acesse Aqui](#)

[Fale com o RI](#)

Barueri, segunda-feira, 24 de **março** 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 4º trimestre e 12 meses de 2024 ("4T24" e "2024").

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

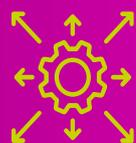
R\$ 72,9 milhões

+36,4% y/y

(2024)



Crescimento da
Receita Bruta de
Venda Nova



Melhora de:

R\$ 41,1 milhões y/y

(2024)



Diligência em Custos e Despesas

+ R\$ 18,4 milhões

(2024)



Incremento anual
de EBITDA ex-ILP



Caixa Líquido

R\$ 357,8 milhões

Geração de R\$ 62,1 milhões
de caixa operacional

(2024)



Geração e posição
saudável de **Caixa**



	4T24 (y/y)		2024 (y/y)	
Receita Bruta de Venda Nova	<i>Transacional Brasil</i>	R\$ 8,8 mn (+20,7%)	R\$ 23 mn (+41%)	
	<i>Transacional Internacional</i>	R\$ 3 mn (+31,6%)	R\$ 6,8 mn (+29,4%)	
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 13,5 mn (+17,9%)	R\$ 43,2 mn (+35,2%)	
	Total Venda Nova	R\$ 25,3 mn (+20,4%)	R\$ 72,9 mn (+36,4%)	
Clientes	<i>Transacional Brasil</i>	5.604 (+196)		
	<i>Transacional Internacional</i>	1.381 (-117)		
	<i>Application Fraud</i>	277 (+25)		
	Total Clientes	7.262 (+104)		
Churn Anualizado	Churn Rate Total	5,2%	(+0,7 p.p.)	
Receita Líquida	<i>Transacional Brasil</i>	R\$ 80,8 mn (-2,9%)	R\$ 278,5 mn (-10,2%)	
	<i>Transacional Internacional</i>	R\$ 17 mn (-11,2%)	R\$ 61,3 mn (-14,7%)	
	<i>Application Fraud</i>	R\$ 31,9 mn (+1,9%)	R\$ 134,8 mn (+10,3%)	
	Total Receita Líquida	R\$ 129,7 mn (-3%)	R\$ 474,6 mn (-5,9%)	
Lucro Bruto	Lucro Bruto ex-ILP	R\$ 56,6 mn (-7,2%)	R\$ 194,5 mn (+1,3%)	
	Margem Bruta ex-ILP	43,7% (-2 p.p.)	41,0% (+2,9 p.p.)	
EBITDA	EBITDA ex-ILP Consolidado	R\$ 7,6 mn (-R\$ 4,3 mn)	R\$ -6 mn (+R\$ 18,4 mn)	
	Margem EBITDA Consolidado	5,9% (-3,1 p.p.)	-1,3% (+3,6 p.p.)	
	EBITDA ex-ILP Brasil	R\$ 6,9 mn (-R\$ 7,4 mn)	R\$ 14,5 mn (+R\$ 16,2 mn)	
	Margem EBITDA Brasil	6,1% (-6,4 p.p.)	3,5% (+3,9 p.p.)	
Resultado Líquido	Resultado Líquido ex-ILP	R\$ 4,6 mn (-R\$ 3,7 mn)	R\$ -6,7 mn (+R\$ 6,2 mn)	
	Margem Líquida ex-ILP	3,5% (-2,7 p.p.)	-1,4% (+1,2 p.p.)	

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

Teleconferência em português

25/03/2025 (terça-feira)

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

Relações com
Investidores

Site: ri.clear.sale

Fale com ri: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM

[Acesse aqui](#)



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. 13)
- 3.10. Dívidas (Pág. 15)



4. BALANÇO PATRIMONIAL (Pág. 16)



5. GLOSSÁRIO (Pág. 19)



6. CONTATOS RI (Pág. 21)



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas,

No dia 04 de outubro de 2024, anunciamos a celebração do *Merger Agreement* com a Serasa Experian e desde então tivemos evoluções importantes no processo. Já obtivemos aprovação do CADE em novembro de 2024 e aprovação da Assembleia Geral Extraordinária em janeiro de 2025. Em fevereiro deste ano tivemos a Reunião de Conselho Confirmatória, na qual validamos o cumprimento de condições precedentes, confirmamos a performance de caixa mantendo o preço da transação e definimos a relação de troca para as BDRs da Experian. Por último, tivemos recentemente o período de escolha das opções da transação. Como próximos passos, esperamos o fechamento da transação no dia 01 de abril.



Considerando o fechamento do ano, completando quase 4 anos de empresa de capital aberto, gostaria de compartilhar importantes fatos de ClearSale que foram marcantes na nossa jornada.

1. Diversificamos nossa receita e reduzimos a dependência de grandes *market places*
2. Otimizamos nossa estrutura e modelo de trabalho
3. Investimos em tecnologia e incrementamos e componentizamos nosso portfólio de produtos
4. Redesenhamos nossa estratégia
5. Reposicionamos nossa marca
6. Estabilizamos a queima de caixa
7. Estamos prontos para voltar a crescer com rentabilidade

Em 2024 especificamente, mantemos nosso ritmo de vendas com a Receita Bruta da Venda Nova Total totalizando R\$ 72,9 milhões, representando um crescimento anual de 36,4%. O MRR Venda Nova Total cresceu 33,3% no ano fechando o ano em R\$ 9,3 milhões.

Mantivemos a diligência em custos e despesas, com uma redução anual de R\$ 41,1 milhões em 2024.

Finalizamos o ano com uma posição saudável de caixa líquido de R\$ 357,8 milhões, suportada por uma geração de caixa operacional de R\$ 62,1 milhões no ano.

Continuamos comprometidos com nosso negócio nos nossos pilares de simplificação, escalabilidade com rentabilidade e diversificação, além do foco em vendas novas e rentabilidade para construção de uma empresa de crescimento acelerado e com geração de caixa. Além disso, estamos preparados para aproveitar as oportunidades que surgirão em função da combinação de Negócios com o Serasa Experian.

Eduardo Mônaco
CEO



2. INDICADORES OPERACIONAIS

2.1. CLIENTES E CHURN

# ; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	vs 2023
Cientes Transacional Brasil (e-commerce)	5.604	5.691	5.408	-1,5%	+3,6%
Cientes Transacional Internacional (e-commerce)	1.381	1.407	1.498	-1,8%	-7,8%
Cientes Application Fraud	277	276	252	+0,4%	+9,9%
Total Clientes Ativos	7.262	7.374	7.158	-1,5%	+1,5%

No 4T24, a quantidade total de clientes ativos foi de 7.262, uma queda trimestral de 1,5% ou de 122 clientes, explicada por um movimento sazonal de clientes de pequenos após a Black Friday. No ano, o crescimento foi de 1,5% ou de 104 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; %	2024	2023	vs 2023
Churn Financeiro Brasil mensal médio	1,1	0,8	+32,9%
Churn Rate Brasil Anualizado (%)	3,0%	1,9%	+1,2 p.p.
Churn Financeiro Internacional mensal médio	1,1	1,5	-29,4%
Churn Rate Internacional Anualizado (%)	21,5%	23,4%	-1,9 p.p.
Churn Financeiro Total mensal médio	2,2	2,3	-7,0%
Churn Rate Total Anualizado (%)	5,2%	4,5%	+0,7 p.p.

Em 2024, o *Churn* financeiro médio mensal total foi de R\$ 2,2 milhões, melhora de 7,0% se comparado com 2023. O *Churn rate* anualizado ficou em 5,2%, piora de 0,7 p.p contra 2023 por um efeito de queda no denominador do indicador (receita de 2023 foi menor que 2022). No Brasil, 1/3 do *churn* anualizado de 2024 é referente a encerramento de atividades, enquanto no Internacional, o *churn* está concentrado em um cliente.



2.2. RECEITA BRUTA VENDA NOVA

R\$ mn; %	4T24	4T23	YoY	2024	2023	YoY
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Brasil	8,6	7,0	+22,2%	22,6	15,9	+42,2%
Venda Nova Recorrente mensal Transacional Internacional	3,0	2,3	+31,6%	6,8	5,2	+29,4%
Venda Nova Recorrente mensal Application Fraud	7,9	9,4	-16,1%	22,3	24,2	-7,7%
Venda Nova Recorrente mensal Total	19,5	18,7	+4,1%	51,7	45,3	+14,1%
Recorrente não mensal Transacional Brasil	0,3	0,3	-12,5%	0,3	0,4	-7,6%
Recorrente não mensal Transacional Internacional	0,0	0,0	n/a	0,0	0,0	n/a
Recorrente não mensal Application Fraud	5,5	2,0	+179,0%	20,8	7,7	+169,2%
Total Recorrente não mensal	5,8	2,3	+152,2%	21,2	8,1	+161,3%
Total Recorrente mensal + Recorrente não mensal	25,3	21,0	+20,4%	72,9	53,4	+36,4%

A partir de 2024, passamos a detalhar a receita bruta da venda nova realizada em:

- (i) vendas de recorrência mensal, ou seja, vendas com previsibilidade mensal de consumo e;
- (ii) vendas de recorrência não mensal, ou seja, vendas sem previsibilidade mensal de consumo, como consultas em *batch*, contratos em lote e consultas para limpeza de base.

A Receita Bruta da Venda Nova Total foi de R\$ 25,3 milhões no 4T24, apresentando crescimento anual de 20,4%, puxado pela performance da Venda Nova Recorrente Mensal do Transacional Brasil, que cresceu 22,2% no ano, assim como pela Venda Nova Recorrente não mensal do *Application Fraud* que cresceu 179,0% no ano. No acumulado do ano, a receita bruta da venda nova totalizou R\$ 72,9 milhões, representando um crescimento anual de 36,4%.

2.3 MRR VENDA NOVA

R\$ mn; %	2024	2023	YoY
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência mensal)	3,1	2,5	+21,1%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência mensal)	1,1	0,7	+56,8%
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência mensal)	3,3	3,1	+9,0%
MRR Venda Nova Total (recorrência mensal)	7,5	6,3	+19,1%
MRR Venda Nova Transacional Brasil (recorrência não mensal)	0,0	0,0	-7,6%
MRR Venda Nova Transacional Internacional (recorrência não mensal)	0,0	0,0	n/a
MRR Venda Nova Application Fraud (recorrência não mensal)	1,8	0,6	+173,5%
MRR Venda Nova Total (recorrência não mensal)	1,8	0,7	+165,4%
MRR Venda Nova Total	9,3	6,9	+33,3%

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.

Em 2024 o MRR Venda Nova Total de recorrência mensal, ou seja, de maior previsibilidade de consumo mensal futuro, foi de R\$ 7,5 milhões, apresentando crescimento anual de 19,1%, enquanto o MRR Venda Nova Total de recorrência não mensal foi de R\$ 1,8 milhão, com crescimento anual de 165,4%, puxado pela performance do *Application Fraud* que apresentou crescimento anual de 173,5%. Dessa maneira, o MRR Venda Nova Total cresceu 33,3% no ano fechando 2024 em R\$ 9,3 milhões.



3. INDICADORES FINANCEIROS

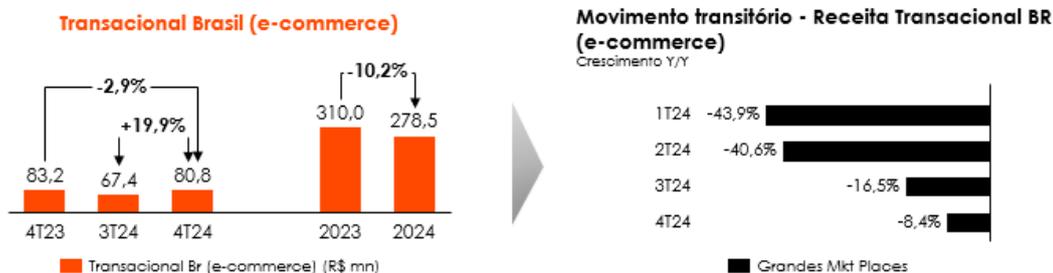
3.1. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	80,8	67,4	83,2	+19,9%	-2,9%	278,5	310,0	-10,2%
Application Fraud	31,9	33,4	31,3	-4,4%	+1,9%	134,8	122,2	+10,3%
Transacional Internacional (e-commerce)	17,0	13,7	19,1	+24,4%	-11,2%	61,3	71,9	-14,7%
Receita Operacional Líquida	129,7	114,4	133,6	+13,3%	-3,0%	474,6	504,1	-5,9%
Salários, encargos e benefícios	-38,4	-37,8	-39,7	+1,7%	-3,2%	-152,7	-181,1	-15,7%
Serviços prestados por terceiros	-22,4	-20,9	-19,2	+7,1%	+16,9%	-77,7	-73,1	+6,3%
Outros custos	-4,2	-8,0	-7,6	-47,7%	-45,2%	-22,3	-34,4	-35,2%
Utilidades	-2,2	-2,4	-2,7	-9,6%	-17,6%	-9,8	-11,1	-12,0%
PLR	-5,8	-3,8	-3,5	+54,2%	+68,5%	-17,6	-12,4	+41,7%
Custos (ex depr.)	-73,0	-72,9	-72,6	+0,2%	+0,6%	-280,1	-312,1	-10,3%
Lucro Bruto (ex depr.)	56,6	41,5	61,0	+36,4%	-7,2%	194,5	192,0	+1,3%
Margem Bruta (%)	43,7%	36,3%	45,7%	+7,4 p.p.	-2,0 p.p.	41,0%	38,1%	+2,9 p.p.
Salários, encargos e benefícios	-29,2	-30,4	-30,4	-4,1%	-4,1%	-124,6	-140,8	-11,5%
Serviços prestados por terceiros	-10,6	-12,8	-10,7	-17,1%	-0,8%	-41,6	-39,6	+5,1%
Outras despesas	-3,3	-2,9	-2,9	+16,3%	+16,5%	-16,0	-16,4	-2,0%
Utilidades	-0,9	-1,1	-1,3	-15,3%	-28,8%	-3,7	-5,3	-29,5%
PDD	0,5	-2,1	-1,3	n/a	n/a	-1,2	-6,8	-82,6%
PLR	-5,4	-2,5	-2,5	+118,4%	+116,3%	-13,3	-7,4	+79,5%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-49,0	-51,8	-49,1	-5,4%	-0,2%	-200,5	-216,3	-7,3%
% Receita Líquida	-37,8%	-45,3%	-36,7%	+7,5 p.p.	-1,1 p.p.	-42,2%	-42,9%	+0,7 p.p.
EBITDA ex-ILP	7,6	-10,2	12,0	n/a	-36,1%	-6,0	-24,3	-75,5%
Margem EBITDA ex-ILP (%)	5,9%	-9,0%	8,9%	+14,8 p.p.	-3,1 p.p.	-1,3%	-4,8%	+3,6 p.p.
EBITDA ex-ILP Brasil	6,9	-0,8	14,4	n/a	-51,8%	14,5	-1,7	n/a
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	6,1%	-0,8%	12,5%	+7,0 p.p.	-6,4 p.p.	3,5%	-0,4%	+3,9 p.p.
ILP	-3,4	-4,7	-3,1	-28,4%	+9,3%	-21,9	-15,1	+45,3%
EBITDA	4,3	-15,0	8,9	n/a	-51,9%	-27,9	-39,4	-29,3%
Margem EBITDA (%)	3,3%	-13,1%	6,6%	+16,4 p.p.	-3,3 p.p.	-5,9%	-7,8%	+1,9 p.p.
Depreciação e Amortização	-12,0	-11,8	-11,4	+1,6%	+5,1%	-46,9	-44,4	+5,8%
Resultado Operacional	-7,7	-26,8	-2,6	-71,1%	+202,9%	-74,8	-83,8	-10,7%
Receitas Financeiras	11,5	11,6	12,6	-1,1%	-8,6%	45,2	58,6	-22,9%
Despesas Financeiras	-2,0	-3,5	-4,5	-43,1%	-56,0%	-11,1	-16,1	-30,9%
Resultado Financeiro	9,5	8,1	8,1	+17,0%	+18,0%	34,0	42,5	-19,9%
Resultado antes de IR e CS	1,8	-18,6	5,5	n/a	-67,8%	-40,8	-41,3	-1,3%
IR e CS	-0,6	8,3	-0,3	n/a	+107,2%	12,2	13,3	-8,5%
Resultado Líquido	1,2	-10,3	5,2	n/a	-77,1%	-28,6	-28,0	+2,2%
Margem Líquida (%)	0,9%	-9,0%	3,9%	+10,0 p.p.	-3,0 p.p.	-6,0%	-5,6%	-0,5 p.p.
ILP	3,4	4,7	3,1	-28,4%	+9,3%	21,9	15,1	+45,3%
Resultado Líquido ex-ILP	4,6	-5,6	8,3	n/a	-45,0%	-6,7	-12,9	-48,2%
Margem Líquida ex-ILP (%)	3,5%	-4,9%	6,2%	+8,4 p.p.	-2,7 p.p.	-1,4%	-2,6%	+1,2 p.p.

3.2. RECEITA LÍQUIDA POR SEGMENTO

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	80,8	67,4	83,2	+19,9%	-2,9%	278,5	310,0	-10,2%
Application Fraud	31,9	33,4	31,3	-4,4%	+1,9%	134,8	122,2	+10,3%
Transacional Internacional (e-commerce) (BRL)	17,0	13,7	19,1	+24,4%	-11,2%	61,3	71,9	-14,7%
Transacional Internacional (e-commerce) (USD)	2,9	2,5	3,9	+18,2%	-24,6%	11,4	14,4	-20,7%
Receita Operacional Líquida	129,7	114,4	133,6	+13,3%	-3,0%	474,6	504,1	-5,9%

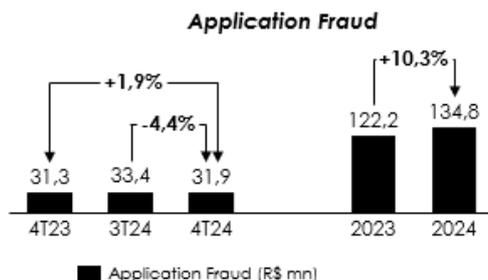
A Receita Líquida Total foi de R\$ 129,7 milhões no 4T24 queda 3,0% no ano, refletindo uma tendência de redução na queda anual quando comparada com trimestres anteriores. No acumulado do ano, a Receita Líquida Total foi de R\$ 474,6 milhões, queda anual de 5,9%.



No 4T24, a receita do **Transacional Brasil (e-commerce)** totalizou R\$ 80,8 milhões, crescimento trimestral de 19,9%, devido a melhor sazonalidade e venda nova. Na variação anual, o Transacional Brasil apresenta uma queda anual de 2,9%, explicada pelo processo de componentização/reposicionamento de soluções (maior margem, em detrimento de receita), porém apresenta uma redução do ritmo de queda anual se comparada com trimestres anteriores, principalmente pela redução da queda de grandes marketplaces. Em 2024 a receita do Transacional Brasil totalizou R\$ 278,5 milhões, queda anual de 10,2%.



No **Transacional Internacional (e-commerce)**, a receita líquida atingiu USD 2,9 milhões ou R\$ 17,0 milhões no 4T24, queda anual de 24,6% em dólar ou 11,2% em real, enquanto no acumulado do ano a receita totalizou USD 11,4 milhões ou R\$ 61,3 milhões, queda anual de 20,7% em dólar ou 14,7% em real. A queda anual é explicada pela limpeza de base de clientes, foco em regiões e vendas novas rentáveis e *churn* de um grande cliente no 3T24.



Na linha de **Application Fraud** a receita foi de R\$ 31,9 milhões no 4T24, crescimento anual de 1,9% e queda trimestral de 4,4%. O crescimento anual é explicado pela performance de venda nova e pelo carregamento de venda realizada no passado, enquanto a queda trimestral se deve majoritariamente pela menor receita de natureza não recorrente. No acumulado do ano a receita atinge R\$ 134,8 milhões, crescimento anual de 10,3%.

3.3. CUSTOS DOS SERVIÇOS PRESTADOS

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Salários, encargos e benefícios	-38,4	-37,8	-39,7	+1,7%	-3,2%	-152,7	-181,1	-15,7%
Serviços prestados por terceiros	-22,4	-20,9	-19,2	+7,1%	+16,9%	-77,7	-73,1	+6,3%
Utilidades	-2,2	-2,4	-2,7	-9,6%	-17,6%	-9,8	-11,1	-12,0%
Outros custos	-4,2	-8,0	-7,6	-47,7%	-45,2%	-22,3	-34,4	-35,2%
PLR	-5,8	-3,8	-3,5	+54,2%	+68,5%	-17,6	-12,4	+41,7%
Custos (ex depr.)	-73,0	-72,9	-72,6	+0,2%	+0,6%	-280,1	-312,1	-10,3%
% Receita Líquida	-56,3%	-63,7%	-54,3%	+7,4 p.p.	-2,0 p.p.	-59,0%	-61,9%	+2,9 p.p.
Depreciação Custos	-8,4	-8,3	-7,2	+1,3%	+16,8%	-32,4	-29,1	+11,3%
Custo Contábil Total (com depr.)	-81,5	-81,2	-79,8	+0,3%	+2,1%	-312,5	-341,2	-8,4%
% Receita Líquida	-62,8%	-71,0%	-59,7%	+8,1 p.p.	-3,1 p.p.	-65,8%	-67,7%	+1,8 p.p.

No 4T24, os custos (ex depr.) totalizaram R\$ 73,0 milhões, crescimento anual de 0,6% e trimestral de 0,2%, puxados principalmente pelo aumento de PLR em função do melhor atingimento de metas corporativas. Excluindo a PLR, os custos teriam caído 2,7% no trimestre e 7,8% no ano, com 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 para redução de Outros custos, devido ao menor *chargeback*. No ano, o crescimento em serviços prestados por terceiros é explicado principalmente pela aceleração do consumo de componentes biométricos em *Application Fraud*. No acumulado do ano, os custos (ex depr.) totalizaram R\$ 280,1 milhões, queda anual de 10,3%.

3.4. LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Transacional Brasil (e-commerce)	80,8	67,4	83,2	+19,9%	-2,9%	278,5	310,0	-10,2%
Application Fraud	31,9	33,4	31,3	-4,4%	+1,9%	134,8	122,2	+10,3%
Transacional Internacional (e-commerce)	17,0	13,7	19,1	+24,4%	-11,2%	61,3	71,9	-14,7%
Receita Operacional Líquida	129,7	114,4	133,6	+13,3%	-3,0%	474,6	504,1	-5,9%
Total Custo (ex depr.)	-73,0	-72,9	-72,6	+0,2%	+0,6%	-280,1	-312,1	-10,3%
Lucro Bruto (ex depr.)	56,6	41,5	61,0	+36,4%	-7,2%	194,5	192,0	+1,3%
% Receita Líquida	43,7%	36,3%	45,7%	+7,4 p.p.	-2,0 p.p.	41,0%	38,1%	+2,9 p.p.
Depreciação Custos	-8,4	-8,3	-7,2	+1,3%	+16,8%	-32,4	-29,1	+11,3%
Total Custo Contábil (com depr.)	-81,5	-81,2	-79,8	+0,3%	+2,1%	-312,5	-341,2	-8,4%
Lucro Bruto Contábil (com depr.)	48,2	33,2	53,8	+45,1%	-10,4%	162,1	162,9	-0,5%
% Receita Líquida	37,2%	29,0%	40,3%	+8,1 p.p.	-3,1 p.p.	34,2%	32,3%	+1,8 p.p.

No 4T24, o Lucro Bruto (ex depr.) totalizou R\$ 56,6 milhões e a Margem Bruta foi de 43,7%, piora anual de 2,0 p.p. No acumulado do ano o Lucro Bruto (ex depr.) foi de R\$ 194,5 milhões e a Margem Bruta de 41,0%, melhora anual de 2,9 p.p.

3.5. DESPESAS

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Salários, encargos e benefícios	-29,2	-30,4	-30,4	-4,1%	-4,1%	-124,6	-140,8	-11,5%
Serviços prestados por terceiros	-10,6	-12,8	-10,7	-17,1%	-0,8%	-41,6	-39,6	+5,1%
Utilidades	-0,9	-1,1	-1,3	-15,3%	-28,8%	-3,7	-5,3	-29,5%
PDD	0,5	-2,1	-1,3	n/a	n/a	-1,2	-6,8	-82,6%
Outras despesas	-3,3	-2,9	-2,9	+16,3%	+16,5%	-16,0	-16,4	-2,0%
PLR	-5,4	-2,5	-2,5	+118,4%	+116,3%	-13,3	-7,4	+79,5%
Despesas ex-ILP (ex depr.)	-49,0	-51,8	-49,1	-5,4%	-0,2%	-200,5	-216,3	-7,3%
% Receita Líquida	-37,8%	-45,3%	-36,7%	+7,5 p.p.	-1,1 p.p.	-42,2%	-42,9%	+0,7 p.p.
ILP	-3,4	-4,7	-3,1	-28,4%	+9,3%	-21,9	-15,1	+45,3%
Depreciação e amortização	-3,6	-3,5	-4,2	+2,1%	-15,0%	-14,5	-15,3	-4,8%
ILP + Depreciação	-6,9	-8,2	-7,3	-15,4%	-4,8%	-36,4	-30,3	+20,1%
Despesa Total Contábil (com depr.)	-55,9	-60,0	-56,4	-6,7%	-0,8%	-236,9	-246,7	-4,0%
% Receita Líquida	-43,1%	-52,4%	-42,2%	+9,3 p.p.	-1,0 p.p.	-49,9%	-48,9%	-1,0 p.p.

As Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 49,0 milhões no 4T24, queda de 0,2% no ano e de 5,4% no trimestre, com destaque para a queda anual em Salários, refletindo os benefícios da reestruturação estratégica, parcialmente compensado pela maior PLR e por uma baixa de intangível de R\$ 2,5 milhões realizada em Outras despesas no 4T24.

Em 2024 as Despesas ex-ILP totalizaram R\$ 200,5 milhões, queda anual de 7,3%, ou de R\$ 15,9 milhões. No acumulado do ano, os custos e despesas ex-ILP mostram uma redução anual de R\$ 47,9 milhões.

3.6. EBITDA

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Resultado Líquido	1,2	-10,3	5,2	n/a	-77,1%	-28,6	-28,0	+2,2%
(-) Resultado Financeiro	9,5	8,1	8,1	+17,0%	+18,0%	34,0	42,5	-19,9%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	-0,6	8,3	-0,3	n/a	+107,2%	12,2	13,3	-8,5%
(-) Depreciação e Amortização	-12,0	-11,8	-11,4	+1,6%	+5,1%	-46,9	-44,4	+5,8%
EBITDA	4,3	-15,0	8,9	n/a	-51,9%	-27,9	-39,4	-29,3%
Margem EBITDA (%)	3,3%	-13,1%	6,6%	+16,4 p.p.	-3,3 p.p.	-5,9%	-7,8%	+1,9 p.p.
(-) ILP	-3,4	-4,7	-3,1	-28,4%	+9,3%	-21,9	-15,1	+45,3%
EBITDA ex-ILP	7,6	-10,2	12,0	n/a	-36,1%	-6,0	-24,3	-75,5%
Margem EBITDA ex-ILP (%)	5,9%	-9,0%	8,9%	+14,8 p.p.	-3,1 p.p.	-1,3%	-4,8%	+3,6 p.p.
EBITDA ex-ILP Controlada (ClearSale LLC)	0,7	-9,4	-2,4	n/a	n/a	-20,4	-22,6	-9,6%
EBITDA ex-ILP Brasil	6,9	-0,8	14,4	n/a	-51,8%	14,5	-1,7	n/a
Margem EBITDA ex-ILP Brasil (%)	6,1%	-0,8%	12,5%	+7,0 p.p.	-6,4 p.p.	3,5%	-0,4%	+3,9 p.p.

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

No 4T24, o EBITDA ex-ILP foi de R\$ 7,6 milhões, queda anual de 36,1%, devido à queda de receita no período.

No acumulado do ano o EBITDA ex-ILP totalizou -R\$ 6,0 milhões, melhora anual de R\$ 18,4 milhões.



3.7. RESULTADO FINANCEIRO

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Receitas Financeiras	11,5	11,6	12,6	-1,1%	-8,6%	45,2	58,6	-22,9%
Despesas Financeiras	-2,0	-3,5	-4,5	-43,1%	-56,0%	-11,1	-16,1	-30,9%
Resultado Financeiro	9,5	8,1	8,1	+17,0%	+18,0%	34,0	42,5	-19,9%

O Resultado Financeiro foi de R\$ 9,5 milhões no 4T24 e de R\$ 34,0 milhões no acumulado ano, representando crescimento anual de 17,0% no 4T24 e queda anual de 19,9% em 2024.

As receitas financeiras totalizaram R\$ 11,5 milhões no 4T24 e R\$ 45,2 milhões em 2024, quedas anuais de 8,6% e 22,9%, respectivamente, explicadas principalmente por uma menor taxa de juros e por um menor caixa aplicado.

As despesas financeiras totalizaram -R\$ 2,0 milhões no 4T24 e -R\$ 11,1 milhões em 2024, queda anual de 56,0% no 4T24 e de 30,9% em 2024 explicada pela redução da dívida.

3.8. IMPOSTO DE RENDA E RESULTADO LÍQUIDO

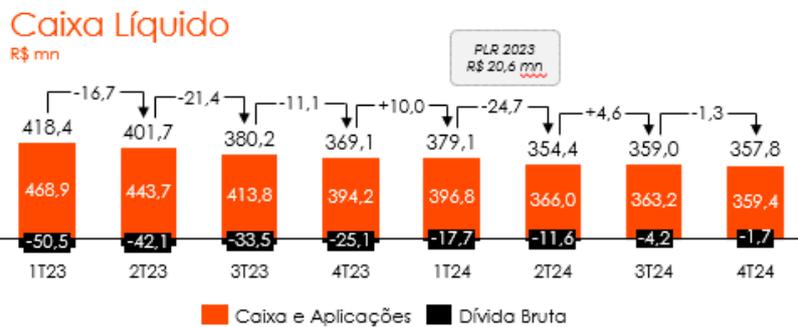
R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Lucro Operacional antes do IR e CS	1,8	-18,6	5,5	n/a	-67,8%	-40,8	-41,3	-1,3%
IR e CS (Alíquota Nominal = 34%)	-0,6	6,3	-1,9	n/a	-67,8%	13,9	14,0	-1,3%
Ajustes para taxa efetiva								
Prejuízo sem constituição de diferido	0,5	-3,1	-1,7	n/a	n/a	-6,0	-9,8	-38,0%
Outras exclusões/adições líquidas	-0,4	5,1	3,3	n/a	n/a	4,4	9,0	-51,7%
Despesa de IR e CS às Alíquotas efetivas	-0,6	8,3	-0,3	n/a	+107,2%	12,2	13,3	-8,5%
Alíquota Efetiva	-32,5%	-44,6%	-5,0%	+12,1 p.p.	-27,4 p.p.	-29,8%	-32,2%	+2,3 p.p.
Resultado Líquido	1,2	-10,3	5,2	n/a	-77,1%	-28,6	-28,0	+2,2%
ILP	3,4	4,7	3,1	-28,4%	+9,3%	21,9	15,1	+45,3%
Resultado Líquido ex-ILP	4,6	-5,6	8,3	n/a	-45,0%	-6,7	-12,9	-48,2%
Margem Líquida ex-ILP (%)	3,5%	-4,9%	6,2%	+8,4 p.p.	-2,7 p.p.	-1,4%	-2,6%	+1,2 p.p.

O imposto de renda e contribuição social apurado no 4T24 totalizou -R\$ 0,6 milhões, refletindo uma alíquota efetiva de -32,5%, devido principalmente a compensação pelo aproveitamento da Lei do Bem no Brasil e parcialmente compensada pela não compensação do prejuízo do mercado internacional no resultado Consolidado.

O Resultado Líquido ex-ILP no 4T24 foi de R\$ 4,6 milhões, refletindo uma Margem Líquida de 3,5%, piora anual de 2,7 p.p, enquanto no acumulado do ano a Margem Líquida foi de -1,4%, melhora anual de 1,2 p.p.

3.9. FLUXO DE CAIXA E CAPEX

A companhia encerrou em 31 de dezembro de 2024 com R\$ 357,8 milhões em Caixa Líquido, sendo que:



- i) **Caixa Operacional:** geração de caixa operacional R\$ 16,8 milhões no 4T24. No acumulado do ano, a geração de caixa operacional é de R\$ 62,1 milhões. Vale lembrar que no ano de 2023 não houve pagamento de PLR e, ao excluirmos o esse efeito, a geração de caixa seria de R\$ 82,7 milhões, aumento de R\$ 43,0 milhões comparado com o mesmo período do ano anterior.



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

R\$ mn; %	4T24	3T24	4T23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Desenvolvimento	-17,9	-19,4	-19,4	-7,5%	-7,6%	-72,2	-87,4	-17,4%
% Receita Líquida	-13,8%	-16,9%	-14,5%	+3,1 p.p.	+0,7 p.p.	-15,2%	-17,3%	+2,1 p.p.
Licenças e Aquisição de software	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a	0,0	0,0	-89,2%
Imobilizado	-0,2	0,0	0,0	+1520,0%	+980,0%	0,3	-4,4	n/a
M&A/Outros	0,0	0,0	0,0	n/a	n/a	-3,9	-5,2	-23,6%
Total CAPEX	-18,1	-19,4	-19,4	-6,7%	-6,9%	-75,8	-97,0	-21,8%

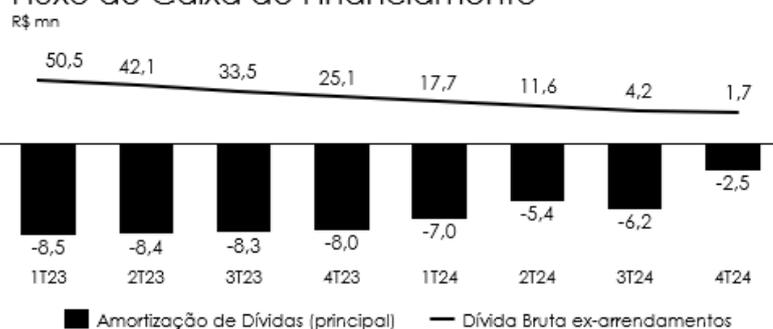
No 4T24, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 18,1 milhões, sendo que:

- a) **Desenvolvimento:** R\$ 17,9 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de -7,6%, 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.

Em 2024, o CAPEX da companhia totalizou R\$ 75,8 milhões, sendo que:

- a) **Desenvolvimento:** R\$ 72,2 milhões na ativação de desenvolvimento de *software*, uma queda contra o mesmo período de 2023 de 17,4%, 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\$ 0,3 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\$ 2,5 milhões no 4T24 e de R\$ 20,9 milhões no acumulado ano.

Fluxo de Caixa de Financiamento



3.10. DÍVIDA E AMORTIZAÇÃO

R\$ mn				4T24
Contrato		Index	Taxa	Saldo
Operação 4131 – Santander		Pré-Fixada	10,82%	1,7
Dívida Bruta				1,7
Total Endividamento				1,7
Caixa e Equivalente de Caixa				357,6
Aplicações Financeiras				1,81
Disponibilidades Líquidas				359,4
Caixa Líquido				357,8

A Companhia encerrou dezembro de 2024 com Disponibilidades Líquidas de R\$ 359,4 milhões e Caixa Líquido de R\$ 357,8 milhões, enquanto as contas de Empréstimos e Financiamentos encerraram o mesmo período no valor total de R\$ 1,7 milhões, sendo que 100% dos saldos dos contratos são reajustados por índices Pré-Fixados e prazo de amortização para 2025.

4. BALANÇO PATRIMONIAL

4.1.1. Ativo

R\$ mn; %	31/12/2024	31/12/2023	% Var.
Ativo circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	357,6	388,8	-8,0%
Aplicações Financeiras	1,8	5,4	-66,2%
Contas a receber	112,7	118,1	-4,6%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Tributos a recuperar	15,3	29,9	-48,8%
Outros ativos	10,3	14,0	-26,2%
Partes relacionadas	0,0	0,0	n/a
Total do ativo circulante	497,8	556,1	-10,5%
Ativo não circulante			
Aplicações Financeiras	2,7	0,0	n/a
Outros ativos	2,5	2,3	+7,0%
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	29,5	17,4	+69,5%
Investimentos	0,0	0,0	n/a
Imobilizado	6,4	14,8	-56,6%
Intangível	330,6	290,1	+14,0%
Total do Ativo não circulante	371,7	325,0	14,4%
Total do Ativo	869,5	881,2	-1,3%



4.1.2. Passivo

R\$ mn; %	31/12/2024	31/12/2023	% Var.
Passivo circulante			
Fornecedores	37,5	29,1	+28,9%
Empréstimos e financiamentos	1,7	23,4	-92,9%
Passivo de arrendamento	7,8	6,6	+18,4%
Impostos e contribuições a recolher	4,4	5,8	-23,2%
Salários e encargos sociais	74,2	55,9	+32,7%
Contraprestação contingente a pagar	0,1	4,2	-96,8%
Provisões	15,6	8,8	+78,0%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	8,9	n/a
Adiantamento de Clientes	0,0	0,0	n/a
Outros passivos	1,2	0,5	+145,0%
Pagamento baseado em ações	7,6	0,2	+4458,4%
Total do Passivo circulante	150,1	143,3	4,7%
Passivo não circulante			
Empréstimos e financiamentos	0,0	1,7	n/a
Passivo de arrendamento	3,5	9,3	-62,5%
Salários e encargos sociais	1,7	2,9	-41,4%
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0	n/a
Provisão Phantom Share Controlada	0,0	0,0	n/a
Pagamento baseado em ações	8,5	2,1	+301,6%
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	0,7	0,3	+138,2%
Outros passivos	0,4	0,7	-38,7%
Provisão passivo a descoberto	0,0	0,0	n/a
Total do passivo não circulante	14,7	16,9	-13,0%
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	58,5	55,4	+5,6%
Reserva legal	0,0	0,0	n/a
Lucros (Prejuízo) acumulado	-120,4	-92,4	+30,3%
Lucros (Prejuízo) do período	-28,6	-28,0	+2,2%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	5,8	-3,5	n/a
Reserva de lucros	0,0	0,0	n/a
Total do patrimônio líquido	704,7	720,9	-2,3%
Total do passivo e patrimônio líquido	869,5	881,2	-1,3%

4.2. INCENTIVO DE LONGO PRAZO (ILP)

Incentivo de Longo Prazo (ILP) - R\$ mn	1T24	2T24	3T24	4T24	2024	Referência DF
Equity Swap	1,4	0,0	0,0	0,0	1,4	Nota explicativa - Instrumentos financeiros derivativos
Salários e Benefícios a pagar	0,0	2,8	0,0	0,3	3,1	Demonstrações dos fluxos de caixa - Salários e encargos sociais
Despesa de pagamento baseado em ação	1,3	6,3	3,6	5,6	16,8	Demonstrações dos fluxos de caixa - Despesa de pagamento baseado em ação
Provisão para encargos de pagamento baseado em ações	0,4	1,7	1,0	-2,5	0,6	Demonstrações dos fluxos de caixa - Provisão para encargos de pagamento baseado em ações
Impacto ILP	3,1	10,7	4,7	3,4	21,9	

No 4T24, o impacto do ILP nos resultados foi de R\$ 3,4 milhões, enquanto no acumulado do ano foi de R\$ 21,9 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 Sucess fee; (iv) Otimização do processamento em cloud e eliminação das redundâncias; (v) Aceleração de oportunidade em eficiência de gastos administrativos e projetos e (vi) Aplicação do plano para a frente internacional.



6. CONTATOS RI

Eduardo Mônico

CEO

Alexandra Mafra

CFO

Renan Ikemoto

DRI

Igor Belineli

Gerente de RI

Lucas Cury

Coordenador de RI

Bruno Ferrete

Analista de RI

Assessoria de Imprensa

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

Fale com RI: ri@clear.sale



ClearSale





RESULTS

4^o Quarter of

2024

Conference Call

03/25/2025 (Tuesday)

(Simultaneous translation into English)

10:00 am (Brasilia)

09:00 am (EDT)

[Access Here](#)

[Contact RI](#)

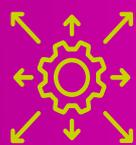
Barueri, Monday, March 24, 2025 - Clear Sale S.A. ("ClearSale" or "Company") (B3: CLSA3), a company specializing in digital anti-fraud solutions in the most diverse segments and a pioneer in mapping digital consumer behavior in Brazil, presents its results for the 4th quarter and 12 months of 2024 ("4Q24" and "2024"). The following financial and operational information follows international accounting standards (IFRS) and Brazilian accounting principles. The comparisons are made to the same periods in 2023.

Financial and operational highlights

R\$72.9 million
+36.4% y/y
(2024)



Growth in Gross Revenue from New Sales



Improvement of:
R\$41,1 milhões y/y
(2024)

Diligence on Costs and Expenses

+ R\$18.4 million
(2024)



Annual increase in ex-LTI EBITDA



Net Cash
R\$357.8 million
Generation of **R\$62.1 million**
in operating cash
(2024)

Healthy operational cash
generation and Cash position



	4Q24 (y/y)		2024 (y/y)		
Gross Revenue from New Sales	<i>Transactional Brazil</i>	R\$8.8 mn	(+20.7%)	R\$23 mn	(+41%)
	<i>Transactional International</i>	R\$3 mn	(+31.6%)	R\$6.8 mn	(+29.4%)
	<i>Application Fraud</i>	R\$13.5 mn	(+17.9%)	R\$43.2 mn	(+35.2%)
	Total Venda Nova	R\$25.3 mn	(+20.4%)	R\$72.9 mn	(+36.4%)
Customers	<i>Transactional Brazil</i>		5,604	(+196)	
	<i>Transactional International</i>		1,381	(-117)	
	<i>Application Fraud</i>		277	(+25)	
	Total Customers		7,262	(+104)	
Annualized Churn	Total Churn Rate		5.2%		(+0.7 p.p.)
Net Revenue	<i>Transactional Brazil</i>	R\$80.8 mn	(-2.9%)	R\$278.5 mn	(-10.2%)
	<i>Transactional International</i>	R\$17 mn	(-11.2%)	R\$61.3 mn	(-14.7%)
	<i>Application Fraud</i>	R\$31.9 mn	(+1.9%)	R\$134.8 mn	(+10.3%)
	Total Net Revenue	R\$129.7 mn	(-3%)	R\$474.6 mn	(-5.9%)
Gross profit	Gross profit ex-LTI	R\$56.6 mn	(-7.2%)	R\$194.5 mn	(+1.3%)
	Gross Margin ex-LTI	43.7%	(-2 p.p.)	41.0%	(+2.9 p.p.)
EBITDA	EBITDA ex-LTI Consolidated	R\$7.6 mn	(-R\$4.3 mn)	R\$-6 mn	(+R\$18.4 mn)
	EBITDA Margin Consolidated	5.9%	(-3.1 p.p.)	-1.3%	(+3.6 p.p.)
	EBITDA ex-LTI Brazil	R\$6.9 mn	(-R\$7.4 mn)	R\$14.5 mn	(+R\$16.2 mn)
	EBITDA Margin Brazil	6.1%	(-6.4 p.p.)	3.5%	(+3.9 p.p.)
Net Result	Net result ex-LTI	R\$4.6 mn	(-R\$3.7 mn)	R\$-6.7 mn	(+R\$6.2 mn)
	Net Margin ex-LTI	3.5%	(-2.7 p.p.)	-1.4%	(+1.2 p.p.)

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

Conference Call in Portuguese

03/25/2025 (Tuesday)

Investor Relations

Site: ri.clear.sale

Contact IR: ri@clear.sale

(Simultaneous translation into English)
10:00 a.m. Brasilia time 09:00 a.m. EDT

[Access here](#)

CLSA
B3 LISTED NM



Sumário



1. MESSAGE FROM THE ADMINISTRATION (Page 5)



2. OPERATIONAL INDICATORS (Page 6)



3. FINANCIAL INDICATORS (Page 8)

- 3.1. Income Statement (Page 8)
- 3.2. Net Revenue by Segment (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 Net Income (Page 13)
- 3.9. Cash Flow and CAPEX (Page 13)
- 3.10. Debts (Page 15)



4. BALANCE SHEET (Page 16)



5. GLOSSARY (Page 19)



6. IR CONTACTS (Page 21)



1. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Dear Shareholders,

On October 4, 2024, we announced the signing of the *Merger Agreement* with Serasa Experian and since then we have had important developments in the process. We have already obtained approval from CADE in November 2024 and approval from the Extraordinary General Meeting in January 2025. In February of this year, we had the Confirmatory Board Meeting, in which we validated the fulfillment of precedent conditions, confirmed the cash performance by maintaining the transaction price and defined the exchange ratio for Experian's BDRs. Finally, we recently had the period of choosing the options of the transaction. As next steps, we expect the transaction to close on April 1st.



Considering the end of the year, completing almost 4 years of being a publicly traded company, I would like to share important facts about ClearSale that were remarkable on our journey.

1. We diversified our revenue and reduced dependence on large market places
2. We have optimized our structure and work model
3. We invested in technology and increased and componentized our product portfolio
4. We redesigned our strategy
5. We repositioned our brand
6. We stabilized the cash burn
7. We are ready to return to profitable growth

In 2024 specifically, we maintained our sales pace with Total Gross Revenue from New Sales totaling R\$72.9 million, representing an annual growth of 36.4%. The MRR New Sales grew 33.3% in the year, closing the year at R\$9.3 million.

We maintained the diligence on costs and expenses, with an annual reduction of R\$41.1 million in 2024.

We ended the year with a healthy net cash position of R\$357.8 million, supported by operating cash generation of R\$62.1 million in the year.

We remain committed to our business in our pillars of simplification, scalability with profitability and diversification, in addition to the focus on new sales and profitability to build a fast-growing company with cash generation. In addition, we are prepared to take advantage of the opportunities that will arise due to the combination of Business with Serasa Experian.

Eduardo Mônaco
CEO



2. OPERATIONAL INDICATORS

2.1. CUSTOMERS AND CHURN

# ; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	vs 2023
Customers Transactional Brazil (e-commerce)	5,604	5,691	5,408	-1.5%	+3.6%
Customers Transactional International (e-commerce)	1,381	1,407	1,498	-1.8%	-7.8%
Customers Application Fraud	277	276	252	+0.4%	+9.9%
Total Active Customers	7,262	7,374	7,158	-1.5%	+1.5%

In 4Q24, the total number of active Customers was 7,262, a quarterly decrease of 1.5% or 122 Customers, explained by a seasonal movement of small Customers after Black Friday. In the year, the growth was 1.5% or 104 Customers. This number has undergone a reclassification in history in which we started to consider only active transactional Customers, excluding Customers with an invoice, but without transactions.

R\$m; %	2024	2023	vs 2023
Average monthly Brazil Financial Churn	1.1	0.8	+32.9%
Churn Rate Brazil Annualized (%)	3.0%	1.9%	+1.2 p.p.
Average Monthly International Financial Churn	1.1	1.5	-29.4%
Annualized International Churn Rate (%)	21.5%	23.4%	-1.9 p.p.
Average Monthly Total Financial Churn	2.2	2.3	-7.0%
Total Annualized Churn Rate (%)	5.2%	4.5%	+0.7 p.p.

In 2024, the total average monthly financial churn was R\$2.2 million, an improvement of 7.0% compared to 2023. The annualized churn rate stood at 5.2%, a worsening of 0.7 p.p. against 2023 due to a downward effect on the denominator of the indicator (2023 revenue was lower than 2022). In Brazil, 1/3 of the annualized churn of 2024 refers to the closure of activities, while in the International, the churn is concentrated in one customer.



2.2. GROSS REVENUE FROM NEW SALES

R\$m; %	4Q24	4Q23	YoY	2024	2023	YoY
Monthly recurring new sales Transactional Brazil	8.6	7.0	+22.2%	22.6	15.9	+42.2%
Monthly recurring new sales Transactional International	3.0	2.3	+31.6%	6.8	5.2	+29.4%
Monthly recurring new sales Application Fraud	7.9	9.4	-16.1%	22.3	24.2	-7.7%
Monthly recurring new sales Total	19.5	18.7	+4.1%	51.7	45.3	+14.1%
Monthly non-recurring Transactional Brazil	0.3	0.3	-12.5%	0.3	0.4	-7.6%
Monthly non-recurring Transactional International	0.0	0.0	n/a	0.0	0.0	n/a
Monthly non-recurring Application Fraud	5.5	2.0	+179.0%	20.8	7.7	+169.2%
Total Monthly non-recurring	5.8	2.3	+152.2%	21.2	8.1	+161.3%
Monthly recurring + Monthly non-recurring Total	25.3	21.0	+20.4%	72.9	53.4	+36.4%

From 2024 onwards, we started to detail the gross revenue from the new sale carried out in:

1. monthly recurrence sales, that is, sales with monthly predictability of consumption and;
2. Non-monthly recurrence sales, that is, sales without monthly consumption predictability, such as batch queries, batch contracts, and queries for base cleaning.

Total Gross Revenue from New Sales was R\$25.3 million in 4Q24, up 20.4% year-on-year, driven by the performance of Transactional Brazil's Monthly Recurring New Sale, which grew 22.2% in the year, as well as Application Fraud's non-monthly Recurring New Sale, which grew 179.0% in the year. Year-to-date, gross revenue from new sales totaled R\$72.9 million, representing an annual growth of 36.4%.

2.3 MRR NEW SALE

R\$m; %	2024	2023	YoY
MRR New Sale Transactional Brazil (monthly recurring)	3.1	2.5	+21.1%
MRR New Sale Transactional International (monthly recurring)	1.1	0.7	+56.8%
MRR New Sale Application Fraud (monthly recurring)	3.3	3.1	+9.0%
MRR New Sale Total (monthly recurring)	7.5	6.3	+19.1%
MRR New Sale Transactional Brazil (non-monthly recurring)	0.0	0.0	-7.6%
MRR New Sale Transactional International (non-monthly recurring)	0.0	0.0	n/a
MRR New Sale Application Fraud (non-monthly recurring)	1.8	0.6	+173.5%
MRR New Sale Total (non-monthly recurring)	1.8	0.7	+165.4%
MRR New Sale Total	9.3	6.9	+33.3%

The MRR New Sale or Monthly Recurring Revenue is calculated from the average of the monthly gross revenue from each harvest in the period of analysis. The indicator represents an estimate of the recurring revenues that the Customers in question will monthly generate for ClearSale for the coming years.

In 2024, the Total MRR New Sale of monthly recurrence, that is, of greater predictability of future monthly consumption, was R\$7.5 million, showing an annual growth of 19.1%, while the Total MRR New Sale of non-monthly recurrence was R\$1.8 million, with an annual growth of 165.4%, driven by the performance of *Application Fraud*, which showed annual growth of 173.5%. Thus, the Total MRR New Sale grew 33.3% in the year, closing 2024 at R\$9.3 million.



3. FINANCIAL INDICATORS

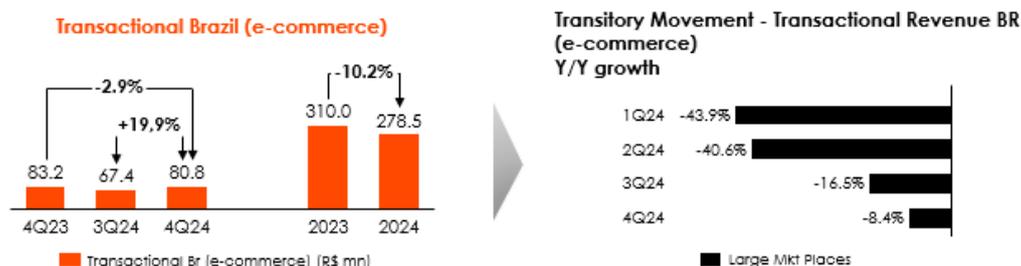
3.1. INCOME STATEMENT

R\$mn; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Transactional Brazil (e-commerce)	80.8	67.4	83.2	+19.9%	-2.9%	278.5	310.0	-10.2%
Application Fraud	31.9	33.4	31.3	-4.4%	+1.9%	134.8	122.2	+10.3%
Transactional International (e-commerce)	17.0	13.7	19.1	+24.4%	-11.2%	61.3	71.9	-14.7%
Net Revenues	129.7	114.4	133.6	+13.3%	-3.0%	474.6	504.1	-5.9%
Salaries, charges and benefits	-38.4	-37.8	-39.7	+1.7%	-3.2%	-152.7	-181.1	-15.7%
Services provided by third parties	-22.4	-20.9	-19.2	+7.1%	+16.9%	-77.7	-73.1	+6.3%
Other Costs	-4.2	-8.0	-7.6	-47.7%	-45.2%	-22.3	-34.4	-35.2%
Utilities	-2.2	-2.4	-2.7	-9.6%	-17.6%	-9.8	-11.1	-12.0%
Participation in Profits and Results (PPR)	-5.8	-3.8	-3.5	+54.2%	+68.5%	-17.6	-12.4	+41.7%
Costs (ex depr.)	-73.0	-72.9	-72.6	+0.2%	+0.6%	-280.1	-312.1	-10.3%
Gross Profit (ex depr.)	56.6	41.5	61.0	+36.4%	-7.2%	194.5	192.0	+1.3%
Gross Margin (%)	43.7%	36.3%	45.7%	+7.4 p.p.	-2.0 p.p.	41.0%	38.1%	+2.9 p.p.
Salaries, charges and benefits	-29.2	-30.4	-30.4	-4.1%	-4.1%	-124.6	-140.8	-11.5%
Services provided by third parties	-10.6	-12.8	-10.7	-17.1%	-0.8%	-41.6	-39.6	+5.1%
Other Expenses	-3.3	-2.9	-2.9	+16.3%	+16.5%	-16.0	-16.4	-2.0%
Utilities	-0.9	-1.1	-1.3	-15.3%	-28.8%	-3.7	-5.3	-29.5%
Allowance for Doubtful Accounts (ADA)	0.5	-2.1	-1.3	n/a	n/a	-1.2	-6.8	-82.6%
Participation in Profits and Results (PPR)	-5.4	-2.5	-2.5	+118.4%	+116.3%	-13.3	-7.4	+79.5%
Expenses ex-LTI (ex depr.)	-49.0	-51.8	-49.1	-5.4%	-0.2%	-200.5	-216.3	-7.3%
% Net Revenue	-37.8%	-45.3%	-36.7%	+7.5 p.p.	-1.1 p.p.	-42.2%	-42.9%	+0.7 p.p.
EBITDA ex-LTI	7.6	-10.2	12.0	n/a	-36.1%	-6.0	-24.3	-75.5%
Margin EBITDA ex-LTI (%)	5.9%	-9.0%	8.9%	+14.8 p.p.	-3.1 p.p.	-1.3%	-4.8%	+3.6 p.p.
EBITDA ex-LTI Brazil	6.9	-0.8	14.4	n/a	-51.8%	14.5	-1.7	n/a
EBITDA Margin ex-LTI Brazil (%)	6.1%	-0.8%	12.5%	+7.0 p.p.	-6.4 p.p.	3.5%	-0.4%	+3.9 p.p.
LTI	-3.4	-4.7	-3.1	-28.4%	+9.3%	-21.9	-15.1	+45.3%
EBITDA	4.3	-15.0	8.9	n/a	-51.9%	-27.9	-39.4	-29.3%
EBITDA Margin (%)	3.3%	-13.1%	6.6%	+16.4 p.p.	-3.3 p.p.	-5.9%	-7.8%	+1.9 p.p.
Depreciation and Amortization	-12.0	-11.8	-11.4	+1.6%	+5.1%	-46.9	-44.4	+5.8%
Operational Result	-7.7	-26.8	-2.6	-71.1%	+202.9%	-74.8	-83.8	-10.7%
Financial Revenues	11.5	11.6	12.6	-1.1%	-8.6%	45.2	58.6	-22.9%
Financial Expenses	-2.0	-3.5	-4.5	-43.1%	-56.0%	-11.1	-16.1	-30.9%
Financial Result	9.5	8.1	8.1	+17.0%	+18.0%	34.0	42.5	-19.9%
Earnings before taxes	1.8	-18.6	5.5	n/a	-67.8%	-40.8	-41.3	-1.3%
Taxes	-0.6	8.3	-0.3	n/a	+107.2%	12.2	13.3	-8.5%
Net Result	1.2	-10.3	5.2	n/a	-77.1%	-28.6	-28.0	+2.2%
Net Margin (%)	0.9%	-9.0%	3.9%	+10.0 p.p.	-3.0 p.p.	-6.0%	-5.6%	-0.5 p.p.
LTI	3.4	4.7	3.1	-28.4%	+9.3%	21.9	15.1	+45.3%
Net Result ex-LTI	4.6	-5.6	8.3	n/a	-45.0%	-6.7	-12.9	-48.2%
Net Margin ex-LTI (%)	3.5%	-4.9%	6.2%	+8.4 p.p.	-2.7 p.p.	-1.4%	-2.6%	+1.2 p.p.

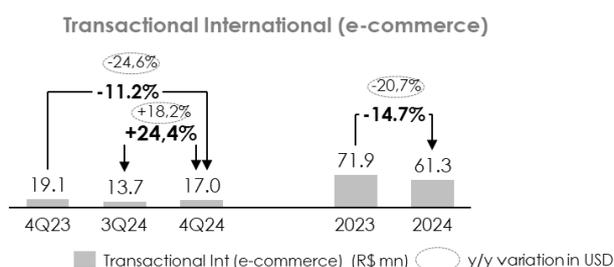
3.2. RECEITA LÍQUIDA POR SEGMENTO

R\$mnn; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Transactional Brazil (e-commerce)	80.8	67.4	83.2	+19.9%	-2.9%	278.5	310.0	-10.2%
Application Fraud	31.9	33.4	31.3	-4.4%	+1.9%	134.8	122.2	+10.3%
Transactional International (e-commerce) (BRL)	17.0	13.7	19.1	+24.4%	-	61.3	71.9	-14.7%
Transactional International (e-commerce) (USD)	2.9	2.5	3.9	+18.2%	-	11.4	14.4	-20.7%
Net Revenue	129.7	114.4	133.6	+13.3%	-3.0%	474.6	504.1	-5.9%

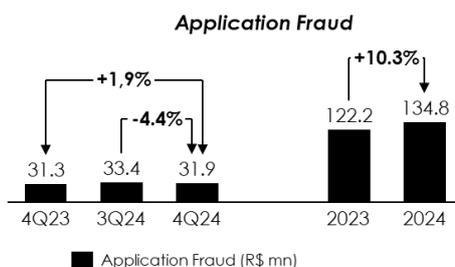
Total Net Revenue was R\$129.7 million in 4Q24, down 3.0% in the year, reflecting a downward trend in the annual decline when compared to previous quarters. Year-to-date, Total Net Revenue was R\$474.6 million, down 5.9% year-on-year.



In 4Q24, **Transactional Brazil (e-commerce)** revenue totaled R\$80.8 million, a quarterly growth of 19.9%, due to better seasonality and new sales. In the annual variation, Transactional Brazil presents an annual decrease of 2.9%, explained by the process of componentization/repositioning of solutions (higher margin, to the detriment of revenue), but presents a reduction in the annual decline rate compared to previous quarters, mainly due to the reduction of the fall of large marketplaces. In 2024, Transactional Brazil's revenue totaled R\$278.5 million, down 10.2% year-on-year.



In **Transactional International (e-commerce)**, net revenue reached USD 2.9 million or R\$17.0 million in 4Q24, down 24.6% year-on-year or 11.2% in BRL, while year-to-date revenue totaled USD 11.4 million or R\$61.3 million, down 20.7% year-on-year in US dollars or 14.7% in BRL. The year-on-year drop is explained by the cleaning of the Customer base, focus on regions and profitable new sales and *churn* of a large customer in 3Q24.



In the **Application Fraud** line, revenue was R\$31.9 million in 4Q24, an annual growth of 1.9% and a quarterly decrease of 4.4%. The annual growth is explained by the performance of new sales and the carryover of sales made in the past, while the quarterly decrease is mainly due to lower non-recurring revenue. Year-to-date, revenue reached R\$134.8 million, an annual growth of 10.3%.

3.3. COSTS

R\$m; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Salaries, charges and benefits	-38.4	-37.8	-39.7	+1.7%	-3.2%	-152.7	-181.1	-15.7%
Services provided by third parties	-22.4	-20.9	-19.2	+7.1%	+16.9%	-77.7	-73.1	+6.3%
Utilities	-2.2	-2.4	-2.7	-9.6%	-17.6%	-9.8	-11.1	-12.0%
Others	-4.2	-8.0	-7.6	-47.7%	-45.2%	-22.3	-34.4	-35.2%
Participation in Profits and Results (PPR)	-5.8	-3.8	-3.5	+54.2%	+68.5%	-17.6	-12.4	+41.7%
Costs (ex depr.)	-73.0	-72.9	-72.6	+0.2%	+0.6%	-280.1	-312.1	-10.3%
% Net Revenue	-56.3%	-63.7%	-54.3%	+7.4 p.p.	-2.0 p.p.	-59.0%	-61.9%	+2.9 p.p.
Depreciation and Amortization	-8.4	-8.3	-7.2	+1.3%	+16.8%	-32.4	-29.1	+11.3%
Total Accounting Cost	-81.5	-81.2	-79.8	+0.3%	+2.1%	-312.5	-341.2	-8.4%
% Net Revenue	-62.8%	-71.0%	-59.7%	+8.1 p.p.	-3.1 p.p.	-65.8%	-67.7%	+1.8 p.p.

In 4Q24, costs (ex depr.) totaled R\$73.0 million, an annual growth of 0.6% and a quarterly growth of 0.2%, mainly driven by the increase in PPR due to the better achievement of corporate goals. Excluding PPR, costs would have decreased 2.7% in the quarter and 7.8% in the year, highlighted by the year-on-year reduction in Salaries, due to the continued improvement of automatic approval and use of our digital components in our approval process and to the reduction of Other costs, due to lower *chargeback*. In the year, the growth in services provided by third parties is mainly explained by the acceleration of the consumption of biometric components in *Application Fraud*. Year-to-date, costs (ex depr.) totaled R\$280.1 million, down 10.3% year-on-year.

3.4. GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

R\$m; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Transactional Brazil (e-commerce)	80.8	67.4	83.2	+19.9%	-2.9%	278.5	310.0	-10.2%
Application Fraud	31.9	33.4	31.3	-4.4%	+1.9%	134.8	122.2	+10.3%
Transactional International (e-commerce)	17.0	13.7	19.1	+24.4%	-11.2%	61.3	71.9	-14.7%
Net Revenues	129.7	114.4	133.6	+13.3%	-3.0%	474.6	504.1	-5.9%
Total Costs (ex depr.)	-73.0	-72.9	-72.6	+0.2%	+0.6%	-280.1	-312.1	-10.3%
Gross Profit (ex depr.)	56.6	41.5	61.0	+36.4%	-7.2%	194.5	192.0	+1.3%
% Net Revenue	43.7%	36.3%	45.7%	+7.4 p.p.	-2.0 p.p.	41.0%	38.1%	+2.9 p.p.
Depreciation and Amortization	-8.4	-8.3	-7.2	+1.3%	+16.8%	-32.4	-29.1	+11.3%
Total Accounting Costs (with depr.)	-81.5	-81.2	-79.8	+0.3%	+2.1%	-312.5	-341.2	-8.4%
Accounting Gross Profit (with depr.)	48.2	33.2	53.8	+45.1%	-10.4%	162.1	162.9	-0.5%
% Net Revenue	37.2%	29.0%	40.3%	+8.1 p.p.	-3.1 p.p.	34.2%	32.3%	+1.8 p.p.

In 4Q24, Gross Income (ex depr.) totaled R\$56.6 million and Gross Margin was 43.7%, an annual worsening of 2.0 p.p. Year-to-date, Gross Profit (ex depr.) was R\$194.5 million and Gross Margin was 41.0%, an annual improvement of 2.9 p.p.

3.5. EXPENSES

R\$m; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Salaries, charges and benefits	-29.2	-30.4	-30.4	-4.1%	-4.1%	-124.6	-140.8	-11.5%
Services provided by third parties	-10.6	-12.8	-10.7	-17.1%	-0.8%	-41.6	-39.6	+5.1%
Utilities	-0.9	-1.1	-1.3	-15.3%	-28.8%	-3.7	-5.3	-29.5%
Allowance for Doubtful Accounts (ADA)	0.5	-2.1	-1.3	n/a	n/a	-1.2	-6.8	-82.6%
Other Expenses	-3.3	-2.9	-2.9	+16.3%	+16.5%	-16.0	-16.4	-2.0%
Participation in Profits and Results (PPR)	-5.4	-2.5	-2.5	+118.4%	+116.3%	-13.3	-7.4	+79.5%
Expenses ex-LTI (ex depr.)	-49.0	-51.8	-49.1	-5.4%	-0.2%	-200.5	-216.3	-7.3%
% Net Revenue	-37.8%	-45.3%	-36.7%	+7.5 p.p.	-1.1 p.p.	-42.2%	-42.9%	+0.7 p.p.
Long-term incentive plan (LTI)	-3.4	-4.7	-3.1	-28.4%	+9.3%	-21.9	-15.1	+45.3%
Depreciation and Amortization	-3.6	-3.5	-4.2	+2.1%	-15.0%	-14.5	-15.3	-4.8%
LTI + Depreciation	-6.9	-8.2	-7.3	-15.4%	-4.8%	-36.4	-30.3	+20.1%
Total Accountable Expenses (with depr.)	-55.9	-60.0	-56.4	-6.7%	-0.8%	-236.9	-246.7	-4.0%
% Net Revenue	-43.1%	-52.4%	-42.2%	+9.3 p.p.	-1.0 p.p.	-49.9%	-48.9%	-1.0 p.p.

Ex-LTI expenses totaled R\$49.0 million in 4Q24, down 0.2% in the year and 5.4% in the quarter, highlighted by the year-on-year decrease in Salaries, reflecting the benefits of the strategic restructuring, partially offset by higher PPR and a write-off of R\$2.5 million in Other expenses in 4Q24.

In 2024, ex-LTI expenses totaled R\$200.5 million, down 7.3% year-on-year, or R\$15.9 million. Year-to-date, ex-LTI costs and expenses show an annual reduction of R\$47.9 million.

3.6. EBITDA

R\$mnn; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Net Result	1.2	-10.3	5.2	n/a	-77.1%	-28.6	-28.0	+2.2%
(-) Financial Result	9.5	8.1	8.1	+17.0%	+18.0%	34.0	42.5	-19.9%
(-) Taxes	-0.6	8.3	-0.3	n/a	+107.2%	12.2	13.3	-8.5%
(-) Depreciation and Amortization	-12.0	-11.8	-11.4	+1.6%	+5.1%	-46.9	-44.4	+5.8%
EBITDA	4.3	-15.0	8.9	n/a	-51.9%	-27.9	-39.4	-29.3%
EBITDA Margin (%)	3.3%	-13.1%	6.6%	+16.4 p.p.	-3.3 p.p.	-5.9%	-7.8%	+1.9 p.p.
(-) LTI	-3.4	-4.7	-3.1	-28.4%	+9.3%	-21.9	-15.1	+45.3%
EBITDA ex-LTI	7.6	-10.2	12.0	n/a	-36.1%	-6.0	-24.3	-75.5%
EBITDA ex-LTI Margin (%)	5.9%	-9.0%	8.9%	+14.8 p.p.	-3.1 p.p.	-1.3%	-4.8%	+3.6 p.p.
Subsidiary EBITDA ex-LTI (ClearSale LLC)	0.7	-9.4	-2.4	n/a	n/a	-20.4	-22.6	-9.6%
EBITDA ex-LTI Brazil	6.9	-0.8	14.4	n/a	-51.8%	14.5	-1.7	n/a
EBITDA ex-LTI Margin Brazil (%)	6.1%	-0.8%	12.5%	+7.0 p.p.	-6.4 p.p.	3.5%	-0.4%	+3.9 p.p.

The Expenses and EBITDA indicators are adjusted by the Long-Term Incentive Programs (LTI) as well as depreciation and amortization, the exclusion of both aims to adjust the financial indicators to better represent the potential for gross cash generation. The benefits arising from the programs are conditioned to the performance and/or price of the stock and, therefore, are treated as provisions, without cash effect, until their maturity, so that, together with depreciation and amortization, which also do not represent a cash effect, they are excluded from the financial indicators. References to the impact of the Long-Term Incentive in the Financial Statements can be found in item 4.2. Long-Term Incentive (LTI).

In 4Q24, EBITDA ex-LTI was R\$7.6 million, down 36.1% year-on-year, due to the drop in revenue in the period. Year-to-date, EBITDA ex-LTI totaled -R\$6.0 million, an annual improvement of R\$18.4 million.

3.7. FINANCIAL RESULT

R\$mnn; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Financial Revenues	11.5	11.6	12.6	-1.1%	-8.6%	45.2	58.6	-22.9%
Financial Expenses	-2.0	-3.5	-4.5	-43.1%	-56.0%	-11.1	-16.1	-30.9%
Financial Result	9.5	8.1	8.1	+17.0%	+18.0%	34.0	42.5	-19.9%

The Financial Result was R\$9.5 million in 4Q24 and R\$34.0 million in the year, representing an annual growth of 17.0% in 4Q24 and an annual decrease of 19.9% in 2024.

Financial revenues totaled R\$11.5 million in 4Q24 and R\$45.2 million in 2024, year-on-year decreases of 8.6% and 22.9%, respectively, mainly explained by a lower interest rate and lower cash applied.

Financial expenses totaled -R\$2.0 million in 4Q24 and -R\$11.1 million in 2024, an annual decrease of 56.0% in 4Q24 and 30.9% in 2024 explained by the reduction in debt.



3.8. INCOME TAX AND NET INCOME

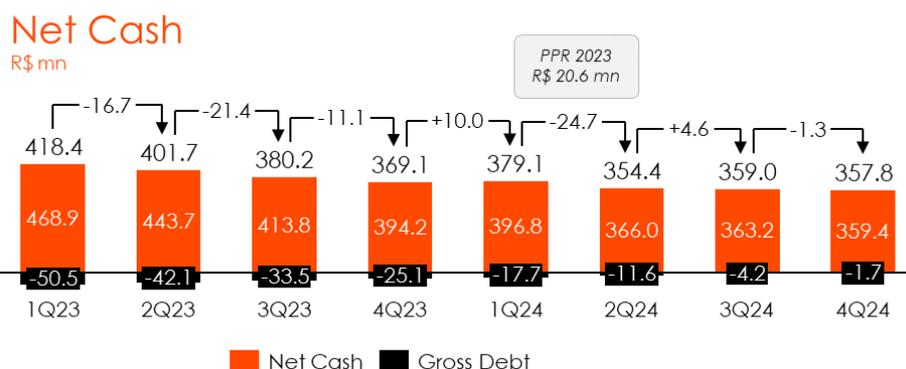
R\$m; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Operating Profit before IT and CS	1.8	-18.6	5.5	n/a	-67.8%	-40.8	-41.3	-1.3%
IT and CS (Nominal Rate = 34%)	-0.6	6.3	-1.9	n/a	-67.8%	13.9	14.0	-1.3%
Adjustments for effective rate								
Loss without constitution of deferred	0.5	-3.1	-1.7	n/a	n/a	-6.0	-9.8	-38.0%
Other net exclusions/additions	-0.4	5.1	3.3	n/a	n/a	4.4	9.0	-51.7%
Tax and Social Contribution expenses at the effective rates	-0.6	8.3	-0.3	n/a	+107.2%	12.2	13.3	-8.5%
Effective rate	-32.5%	-44.6%	-5.0%	+12.1 p.p.	-27.4 p.p.	-29.8%	-32.2%	+2.3 p.p.
Net Result	1.2	-10.3	5.2	n/a	-77.1%	-28.6	-28.0	+2.2%
LTI	3.4	4.7	3.1	-28.4%	+9.3%	21.9	15.1	+45.3%
Net Result ex-LTI	4.6	-5.6	8.3	n/a	-45.0%	-6.7	-12.9	-48.2%
Net Margin ex-LTI (%)	3.5%	-4.9%	6.2%	+8.4 p.p.	-2.7 p.p.	-1.4%	-2.6%	+1.2 p.p.

Income and social contribution tax calculated in 4Q24 totaled -R\$0.6 million, reflecting an effective tax rate of -32.5%, mainly due to the compensation for the use of the Lei do Bem in Brazil and partially offset by the non-compensation of the loss of the International market in the Consolidated result.

Net Income ex-LTI in 4Q24 was R\$4.6 million, reflecting a Net Margin of 3.5%, an annual decrease of 2.7 p.p., while in the year to date the Net Margin was -1.4%, an annual improvement of 1.2 p.p.

3.9. CASH FLOW AND CAPEX

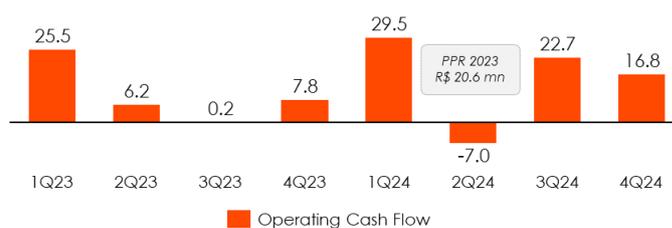
The company ended on December 31, 2024, with R\$357.8 million in Net Cash, of which:



- Operating Cash:** operating cash generation of R\$16.8 million in 4Q24. Year-to-date, operating cash generation is R\$62.1 million. It is worth remembering that in 2023 there was no payment of PPR and, when excluding this effect, cash generation would be R\$82.7 million, an increase of R\$43.0 million compared to the same period of the previous year.

Operating Cash Flow

R\$ mn


i) Caixa das Atividades de Investimento:

R\$mn; %	4Q24	3Q24	4Q23	QoQ	YoY	2024	2023	YoY
Development	-17.9	-19.4	-19.4	-7.5%	-7.6%	-72.2	-87.4	-17.4%
% Net Revenue	-13.8%	-16.9%	-14.5%	+3.1 p.p.	+0.7 p.p.	-15.2%	-17.3%	+2.1 p.p.
Licenses and Software acquisition	0.0	0.0	0.0	n/a	n/a	0.0	0.0	-89.2%
Immobilized	-0.2	0.0	0.0	+1520.0%	+980.0%	0.3	-4.4	n/a
M&A/Others	0.0	0.0	0.0	n/a	n/a	-3.9	-5.2	-23.6%
Total CAPEX	-18.1	-19.4	-19.4	-6.7%	-6.9%	-75.8	-97.0	-21.8%

In 4Q24, the company's CAPEX totaled R\$18.1 million, of which:

- Development:** R\$17.9 million in software development activation, down from -7.6% in the same period of 2023, reflecting the benefits of strategic restructuring. However, we continue to invest to innovate our solution platform in order to maintain our competitive advantage and market leadership.

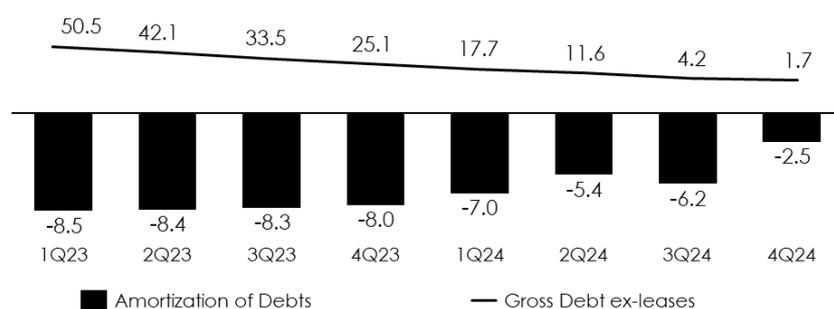
In 2024, the company's CAPEX totaled R\$75.8 million, of which:

- Development:** R\$72.2 million in software development activation, down 17.4% from the same period in 2023, reflecting the benefits of the strategic restructuring.
- M&A/Others:** R\$3.9 million related to *Earnout* from the acquisitions of Beta Learning and ChargebackOps.
- Fixed assets:** +R\$0.3 million related to the sale of fixed assets, while the consumption of the previous period was mainly due to the change of headquarters.

ii) Financing: debt amortization of R\$2.5 million in 4Q24 and R\$20.9 million year-to-date.

Financing Cash Flow

R\$ mn



3.10. DÍVIDA E AMORTIZAÇÃO

R\$mn			4Q24
Contract	Index	Rate	Balance
Operation 4131 – Santander	Pre-fixed	10.82%	1.7
Debt			1.7
Total Debt			1.7
Cash and Equivalents			357.6
Financial investments			1.81
Availability			359.4
Net Cash			357.8

The Company ended December 2024 with Net Cash and Cash of R\$359.4 million and Net Cash of R\$357.8 million, while the Loans and Financing accounts ended the same period in the total amount of R\$1.7 million, with 100% of the contract balances being adjusted by Pre-Fixed Indexes and amortization period for 2025.

4. BALANCE SHEET

4.1.1. ASSETS

R\$mn; %	12/31/2024	12/31/2023	% Var.
Current Assets			
Cash and cash equivalents	357.6	388.8	-8.0%
Financial investments	1.8	5.4	-66.2%
Accounts receivable	112.7	118.1	-4.6%
Derivative financial instruments	0.0	0.0	n/a
Recoverable taxes	15.3	29.9	-48.8%
Other assets	10.3	14.0	-26.2%
Related parties	0.0	0.0	n/a
Total current assets	497.8	556.1	-10.5%
Non-current assets			
Financial investments	2.7	0.0	n/a
Other assets	2.5	2.3	+7.0%
Derivative financial instruments	0.0	0.0	n/a
Recoverable taxes	0.0	0.4	n/a
Related parties	0.0	0.0	n/a
Deferred income tax and social contribution	29.5	17.4	+69.5%
Investments	0.0	0.0	n/a
Fixed assets	6.4	14.8	-56.6%
Intangible	330.6	290.1	+14.0%
Total non-current assets	371.7	325.0	14.4%
Total Assets	869.5	881.2	-1.3%



4.1.2. LIABILITIES

R\$mn; %	12/31/2024	12/31/2023	% Var.
Current liabilities			
Suppliers	37.5	29.1	+28.9%
Loans and financing	1.7	23.4	-92.9%
Lease liability	7.8	6.6	+18.4%
Taxes and contributions payable	4.4	5.8	-23.2%
Payroll and related charges	74.2	55.9	+32.7%
Contingent consideration payable	0.1	4.2	-96.8%
Provisions	15.6	8.8	+78.0%
Financial derivatives	0.0	8.9	n/a
Advance from clients	0.0	0.0	n/a
Other liabilities	1.2	0.5	+145.0%
Shares based Payment	7.6	0.2	+4458.4%
Total current liabilities	150.1	143.3	4.7%
Non-current liabilities			
Loans and financing	0.0	1.7	n/a
Lease liability	3.5	9.3	-62.5%
Payroll and related charges	1.7	2.9	-41.4%
Derivative financial instruments	0.0	0.0	n/a
Phantom shares provision	0.0	0.0	n/a
Shares based payment	8.5	2.1	+301.6%
Related parties	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	0.7	0.3	+138.2%
Other liabilities	0.4	0.7	-38.7%
Unsecured liability provision	0.0	0.0	n/a
Total non-current liabilities	14.7	16.9	-13.0%
Shareholders' equity			
Joint capital	789.4	789.4	0.0%
Treasury shares	0.0	0.0	n/a
Capital reserve and options granted	58.5	55.4	+5.6%
Legal reserves	0.0	0.0	n/a
Retained earnings/losses	-120.4	-92.4	+30.3%
Period's earnings/losses	-28.6	-28.0	+2.2%
Other comprehensive income	5.8	-3.5	n/a
Profit reserve	0.0	0.0	n/a
Total shareholders' equity	704.7	720.9	-2.3%
Total liability and shareholders' equity	869.5	881.2	-1.3%

4.2. LONG TERM INCENTIVE PLAN (LTI)

Long Term Incentive Plan (LTI) - R\$ mn	1Q24	2Q24	3Q24	3Q24	2024
Equity Swap	1,4	0,0	0,0	0,0	1,4
Payroll and related charges	0,0	2,8	0,0	0,3	3,1
Stock-Based Payment Expense	1,3	6,3	3,6	5,6	16,8
Provision for stock-based payment fees	0,4	1,7	1,0	-2,5	0,6
LTI impact	3,1	10,7	4,7	3,4	21,9

In 4Q24, the impact of LTI on results was R\$3.4 million, while in the year to date it was R\$21.9 million, the growth compared to the same period of the previous year is mainly explained by the variation in the share price.



5. GLOSSARY

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

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 increase 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 - regarding virtual transactions, it is the cancellation of a purchase made through a credit or debit card, which the holder consumer can request if he is 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 that specializes in chargeback dispute and management. It was acquired by ClearSale in January 2022, in order to increase synergies in efficiency, revenue and customer relationships both in Brazil and in the international operation.

Churn rate - *Churn* is measured by the ratio between the average monthly recurring revenue from lost Customers and the total monthly recurring revenue of the previous year (December) in Brazil. The metric 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 Transactionally, and there can be two or more initiatives per customer.

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

Operating Costs - The Costs of Services provided comprise salaries, charges and benefits, variable compensation 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.

Selling, General and Administrative Expenses - Comprise salaries, charges and benefits, variable compensation, depreciation and amortization, as well as expenses and outsourced services related to these areas and utilities (building maintenance and consumption accounts) and other expenses.

Transactional (E-commerce) - Revenues from anti-fraud solutions that consist of the analysis of Transactional authenticity, usually made in purchases made in e-commerce.



Flow – Componentized platform that takes us to another level of efficiency and agility in processing, allowing the development of solutions that open 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.

Monthly recurrence - sales that we have monthly consumption predictability.

Non-monthly recurrence - sales that we don't have monthly consumption predictability, such as batch queries, batch contracts, and queries for base cleaning.

New Sale– Represents the Gross Revenue from new customers or cross-sell and up-sell within customers in the base.



6. IR CONTACTS

Eduardo Mônaco

CEO

Alexandra Mafra

CFO

Renan Ikemoto

IRO

Igor Belineli

IR Manager

Lucas Cury

IR Coordinator

Bruno Ferrete

IR Analyst

Press Office

Máquina Cohn & Wolfe

clearsale@maquinacohnwolfe.com

Contact IR: ri@clear.sale



ClearSale

