

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

São Paulo, 16 de novembro de 2021 - A ClearSale S.A. ("ClearSale" ou "Companhia") (B3: CLSA3), empresa especialista em soluções antifraude digital nos mais diversos segmentos e pioneira no mapeamento do comportamento do consumidor digital no Brasil, apresenta seus resultados do **3º trimestre de 2021 (3T21)** e acumulado dos **9 meses do ano (9M21)**. As informações financeiras e operacionais a seguir, exceto onde indicado o contrário, estão apresentadas em reais (R\$), seguem as normas contábeis internacionais (IFRS) e os princípios brasileiros de contabilidade. As comparações referem-se aos mesmos períodos de 2020.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS – 3T21

Receita Líquida de R\$ 116,2 milhões, alta de 23,8% no ano.

- Receita Líquida de *Onboarding* foi de R\$ 33,0 milhões, crescimento de 63,1% no ano;
- Receita Líquida de E-commerce Brasil foi de R\$ 68,8 milhões, crescimento de 13,0% no ano;
- Receita Líquida de E-commerce Internacional foi de R\$ 14,5 milhões, crescimento de 13,0% no ano.

ARR¹ Venda Nova de R\$ 122,6 milhões, crescimento de 165,5% no ano.

Lucro Bruto de R\$ 45,6 milhões e **Margem Bruta** de 39,2%.

EBITDA de -R\$ 54,5 milhões e **Margem EBITDA** de -46,8%.

EBITDA Ajustado de R\$10,2 milhões e **Margem EBITDA Ajustado** de 8,8%.

EBITDA Ajustado Brasil de R\$ 24,2 milhões e **Margem EBITDA Ajustado Brasil** de 23,8%.

Lucro Líquido Ajustado totalizou R\$ 7,0 milhões e **Margem Lucro Líquido Ajustado** de 6,0%

(1) Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

(Em milhões de reais, exceto percentual)	3T20	3T21	YoY	9M20	9M21	YoY
Receita Líquida	93,9	116,2	23,8%	230,7	326,4	41,5%
<i>E-commerce Brasil</i>	60,9	68,8	13,0%	154,6	205,7	33,0%
<i>Onboarding</i>	20,2	33,0	63,1%	49,8	84,2	69,0%
<i>E-commerce Internacional</i>	12,8	14,5	13,0%	26,2	36,5	39,4%
Lucro bruto	45,1	45,6	0,9%	111,3	131,3	18,0%
Margem bruta	48,1%	39,2%	-8,9 p.p.	48,2%	40,2%	-8,0 p.p.
EBITDA ⁽¹⁾	20,2	-54,5	n/a	44,5	-13,0	n/a
Margem EBITDA ⁽³⁾	21,5%	-46,8%	n/a	19,3%	-4,0%	n/a
EBITDA Ajustado ⁽¹⁾	22,8	10,2	-55,3%	52,3	42,8	-18,0%
Margem EBITDA Ajustado ⁽³⁾	24,3%	8,8%	-15,5 p.p.	22,7%	13,1%	-9,5 p.p.
EBITDA Ajustado Brasil ⁽¹⁾	27,3	24,2	-11,4%	65,5	66,0	0,8%
Margem EBITDA Ajustado Brasil ⁽³⁾	33,7%	23,8%	-9,9 p.p.	32,0%	22,8%	-9,3 p.p.
Lucro (Prejuízo) Líquido	4,1	-45,2	n/a	14,5	-30,1	n/a
Lucro líquido das operações continuadas	6,7	-45,2	n/a	22,3	-46,3	n/a
Lucro/prejuízo das operações disponíveis para venda ⁽²⁾	-2,7	0,0	n/a	-7,8	16,2	n/a
Margem líquida ⁽³⁾	4,3%	-38,9%	n/a	6,3%	-9,2%	n/a
Lucro Líquido Ajustado ⁽⁴⁾	6,7	7,0	3,9%	22,3	10,7	-52,0%
Margem Líquida Ajustado ⁽⁴⁾	7,2%	6,0%	-1,2 p.p.	9,7%	3,3%	-6,4 p.p.

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

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

⁽³⁾ Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida. Margem EBITDA Ajustado calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida. Margem EBITDA Ajustado Brasil calculada pela divisão do EBITDA Ajustado Brasil pela receita operacional líquida Brasil. Margem Lucro Líquido Ajustado calculada pela divisão do Lucro Líquido Ajustado pela receita operacional líquida total.

⁽⁴⁾ Lucro Líquido Ajustado calculado pelo Lucro Líquido Total subtraído das despesas não recorrentes com o IPO, programa de incentivo de longo prazo, assim como os efeitos da controlada vendida no 1T21.

Teleconferência em português: 17/11/2021 (quarta-feira)

(Tradução simultânea para o inglês)

11h00 no horário de Brasília

09h00 no horário dos EUA (EST)

Link para acesso:

https://zoom.us/webinar/register/WN_ftCu0pN0T1Wg05amcv89yQ

Relações com Investidores

Site: ri.clear.sale

E-mail: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Acionistas da ClearSale,

É com bastante satisfação que apresentamos nosso resultado do terceiro trimestre de 2021. Terminamos os nove primeiros meses do ano com 41,5% de crescimento de receita, quando comparado com o mesmo período de 2020. Nós sempre dissemos que o *Onboarding*, ou seja, nossas soluções para *Fraud Application*, seria a nossa principal avenida de crescimento. Este trimestre vem, mais uma vez, corroborar com esta visão. Nós conseguimos adicionar um ARR de vendas novas, somente no *Onboarding*, de 38M neste trimestre. Este número corresponde a 95% de todo o ARR de vendas novas neste segmento em todo o ano de 2020. Apesar de termos nossa história muito atrelada ao *e-commerce*, atualmente é a crescente bancarização e a digitalização dos serviços financeiros que mais alavanca nosso crescimento. Infelizmente, há uma grande quantidade de tentativas de fraudes na contratação de produtos e serviços digitais, mas estamos cada vez mais prontos para evitá-las.

Completando o crescimento do trimestre, temos além dos 63,1% de aumento na receita de *Onboarding*, 13% de crescimento do *e-commerce* e 16% de crescimento da receita do *e-commerce* internacional, em dólares. A receita da ClearSale é composta por uma parte controlável (vendas novas e *churn*, por exemplo) e uma parte não controlável, que é a quantidade de pedidos dos clientes existentes. Apesar de um crescimento mais tímido no *e-commerce* neste trimestre, influenciado pela normalização do varejo físico e pela coragem da população em fazer suas compras também nas lojas físicas, há que se celebrar o iminente fim da pandemia e ver que, mesmo assim, o *e-commerce* ainda cresce. Ainda assim, de forma acumulada e influenciada fortemente pelo primeiro trimestre, temos 33% e 34% de crescimento no *e-commerce* brasileiro e internacional, respectivamente, ao compararmos os 9 primeiros meses de 2021 contra os mesmos meses de 2020.

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Falando especificamente sobre o internacional, estamos focados na estruturação comercial para a América Latina, o que tem sido um pouco desafiador. A ideia é crescer mais rapidamente nas geografias que mais sofrem com fraudes.

Na parte controlável, nosso foco na confiança, no longo e no crescimento sustentável, continua mostrando resultados excelentes. Nos nove primeiros meses do ano, tivemos apenas 1,9% de perda de receita recorrente, 46% menor que os 3,5% do que 2020, que já era um número expressivamente baixo. Em um ano, adicionamos 1.229 clientes à nossa base, totalizando um ARR adicionado no trimestre de 53M e acumulados 123M nos 9 primeiros meses. Com a confiança gerada e o *churn* baixo, temos indicadores de que a imensa parte desse ARR estará na base de 2022. Os números também indicam que pode haver mais por vir. Nosso plano era acelerar comercialmente, tirando um pouco o foco da margem e mirando crescimento de receita. Os grandes clientes da ClearSale representam a grande maioria da nossa receita e, obviamente, aqui se destinam os grandes esforços comerciais. Mesmo saindo de 11 para 46 representantes de vendas, ou seja, aumentando substancialmente nosso custo de aquisição, nosso LTV/CAC permaneceu praticamente estável, em 13x. Podemos acelerar mais, ao que tudo indica.

Crescer envolve ter bons profissionais em todas as áreas e sabemos das dificuldades de contratação nas áreas técnicas e comerciais. Mesmo assim, nos últimos 12 meses crescemos em 65% (152 profissionais) nas áreas técnicas e em 36% (53 profissionais) na área comercial. Apesar destes fatos representarem redução de margem bruta e margem EBITDA, respectivamente, também contribuem para a redução do *churn* e atendimento excelente às novas contas adicionadas.

RELEASE DE **RESULTADOS 3T21**

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Finalmente, a maior parte da conta do IPO chegou neste trimestre e veio pesada. Entretanto, são despesas não recorrentes e nos permitiram um salto para o crescimento, que miramos nos próximos anos. Mesmo com o EBITDA ajustado (excluindo despesas não recorrentes com IPO) caindo 18% contra os 9 meses de 2020, ainda somos uma empresa que gera caixa enquanto cresce. No acumulado do ano, temos 55% de soma de crescimento de receitas com Margem EBITDA, ainda bem acima da conhecida “Regra dos 40”.

Temos outras novidades. Neste trimestre fizemos o lançamento oficial do *DataTrust*, a plataforma que, além de aprovar mais e minimizar as perdas com fraudes, é focada na experiência do cliente, permitindo a contratação de serviços de forma mais rápida e aumentando a conversão dos *onboardings*. Também estamos acelerando a parte de *Open Innovation*, dando escala às iniciativas existentes e pesquisando várias outras opcionalidades.

Por fim, a ClearSale está de cara nova! Neste trimestre mudou sua identidade visual, mais adequada ao dinamismo do mercado digital, que pode, no entanto, ser paralisado pela existência da fraude. Há que se haver bastante inteligência, artificial e humana, para deixar o mercado continuar se movendo cada vez mais rapidamente. Estamos sempre prontos para ajudar o mercado a ter #IntelligenceToMove!

Cordialmente,

Bernardo Lustosa

CEO

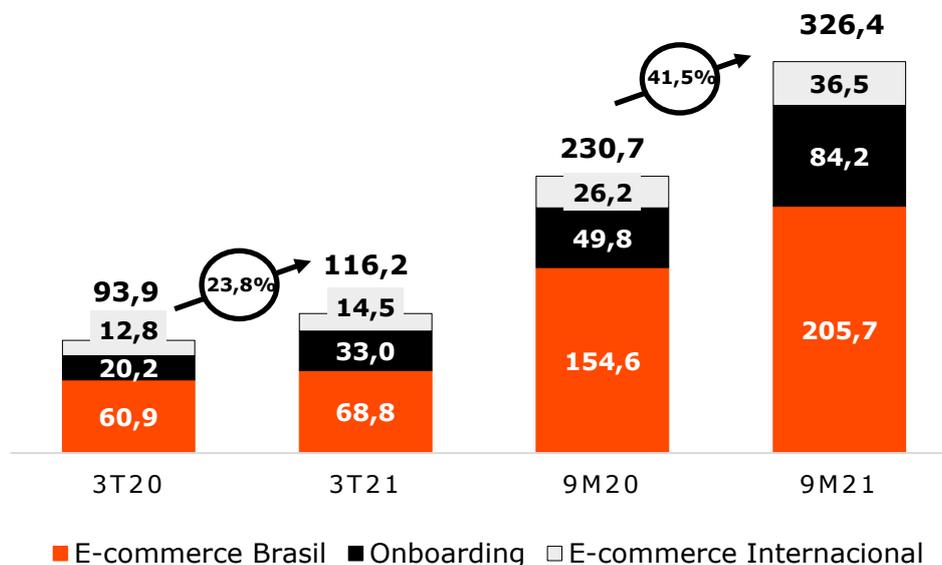
RELEASE DE
RESULTADOS 3T21

DESEMPENHO FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

A receita líquida do 3T21 foi de R\$ 116,2 milhões, crescimento de 23,8% contra o ano anterior, com destaque para o crescimento de 63,1% no *Onboarding*. O negócio de E-commerce apresentou crescimento de 13,0% no Brasil e de 13,0% nas receitas do Internacional, ou de 16,3% em dólar. No acumulado do ano, a receita líquida totalizou R\$ 326,4 milhões, apresentando crescimento de 41,5% contra o ano anterior.

Receita Líquida (R\$ milhões)



No *Onboarding* o crescimento acelerado no 3T21 contra o ano anterior foi devido tanto ao *cross-sell* e *up-sell* na nossa base de clientes, reforçando a confiança e o relacionamento de longo prazo que mantemos, como também às oportunidades de explorar novos clientes. Isso reflete no **ARR¹ Venda Nova 9M21** de R\$ 74,8 milhões, apresentando alta de 172,6% contra o ano anterior.

(1) Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual

RELEASE DE **RESULTADOS 3T21**

Enquanto as receitas de *Onboarding* 3T21 representaram 28,4% do total de receitas, o ARR Venda Nova de *Onboarding* 9M21 já representa 61% do total.

No E-commerce Brasil, observamos no 3T21 um patamar de consumo digital mais elevado quando comparado com o ano anterior, o que permitiu um crescimento de dois dígitos das nossas receitas. Entretanto uma desaceleração em relação ao trimestre anterior, que foi beneficiado por uma reabertura mais tardia do varejo físico.

No E-commerce Internacional tivemos um crescimento de 13,0% no ano. Excluindo o efeito cambial o crescimento seria de 16,3%.

INDICADORES OPERACIONAIS DE RECEITA

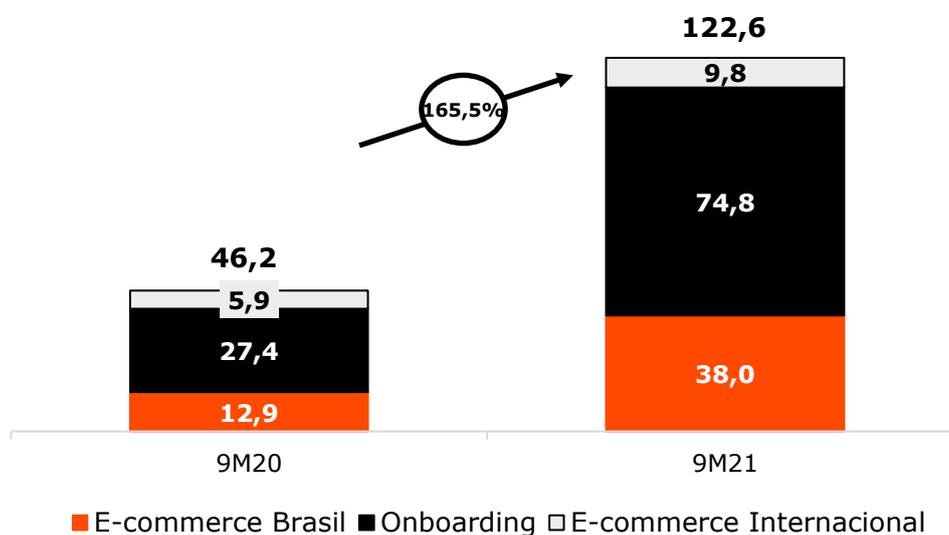
Além do crescimento da nossa base de clientes nas soluções já contratadas, nossas receitas são impactadas positivamente por novos clientes e, adicionalmente, por novos contratos (*cross-sell* e *up-sell*) feitos pelos já clientes. Um bom indicador para acompanhar esses impactos incrementais positivos é o **ARR** (*Annual Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Anual) **de vendas novas**. Esse indicador mostra a receita anual nova do período que permanecerá na Companhia pelo tempo de contrato futuro. O ARR de vendas novas se dá pela multiplicação do **MRR** (*Monthly Recurring Revenue* ou Receita Recorrente Mensal) **de novas vendas** por doze, projetando assim a nova receita recorrente anual para o próximo ano.

O ARR de vendas novas acumulado 9M21 foi de R\$122,6 milhões, apresentando aumento de 165,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. A linha de negócio E-commerce Brasil apresentou aumento de R\$ 25,2 milhões ou 196,0% no período, sendo responsável por 31,0% do ARR adicional. O destaque foi para a linha de negócio *Onboarding* que apresentou aumento de R\$ 47,3 milhões ou 172,6% no período, representando 61,0% do ARR adicional, enquanto a linha de negócio E-commerce Internacional apresentou aumento de R\$ 3,9 milhões ou 66,1% no período.

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

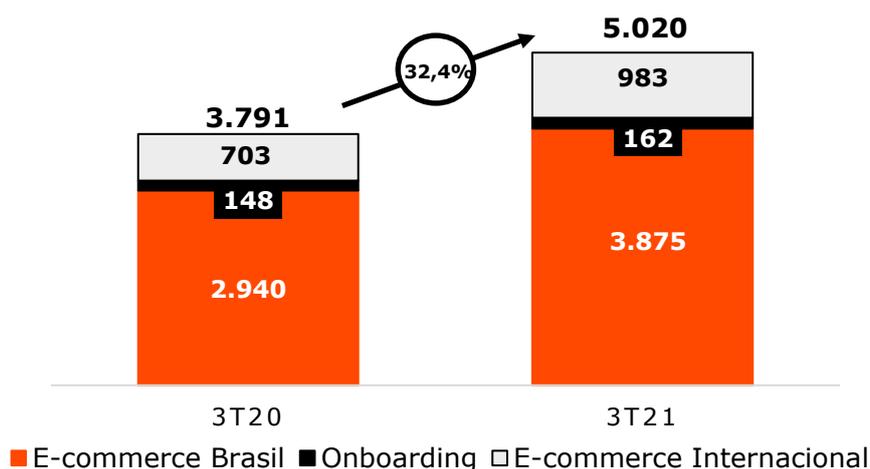
A *performace* do ARR de vendas novas reflete não apenas a maior tendência de digitalização e preocupação com a segurança do mercado, como também a confiança e o grande potencial de exploração de *cross-sell* e *up-sell* da nossa base de clientes, além da inserção de 1.229 novos clientes no ano, que foi possível devido à aceleração da contratação comercial aliada à metodologia e treinamento para os times de vendas e soluções.

ARR Venda Nova - R\$ milhões



Quantidade de Clientes: No 3T21 a quantidade de clientes totais chegou a 5.020, incremento de 1.229 clientes, ou crescimento de 32,4% no ano, refletindo nossa estratégia de vendas e reforço do time comercial.

Quantidade De Clientes



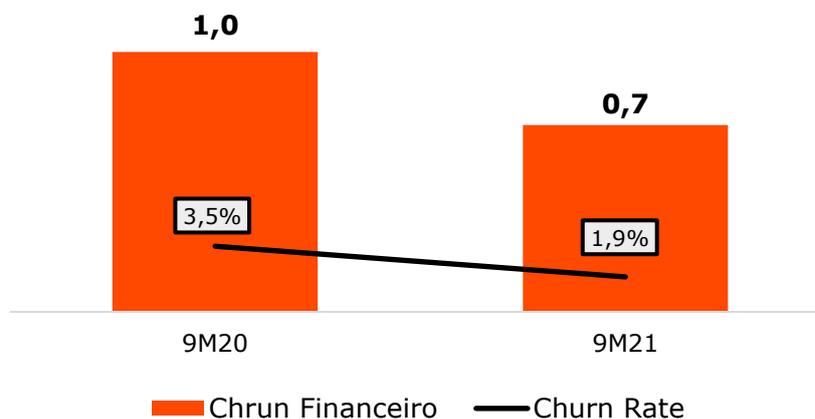
RELEASE DE RESULTADOS 3T21

Chun: O *churn* é medido por meio da razão entre o MRR¹ médio de clientes perdidos e o MRR do ano anterior.

O *churn* absoluto da companhia do 9M21 foi de R\$ 0,7 milhão, representando o *churn-rate* de 1,9%. Esse indicador mostrou melhora substancial comparada ao *churn-rate* de 3,5% observado no 9M20, quando alguns mercados sofreram grande impacto com a pandemia, como por exemplo, clientes do setor de viagens e tickets.

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

Churn (R\$ milhões) e Churn-rate (%)



(1) Monthly Recurring Revenue ou Receita Recorrente Mensal

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

O lucro bruto totalizou R\$ 45,6 milhões no 3T21, crescimento de 0,9% contra o ano anterior. Apesar do crescimento de 23,8% da receita líquida, o lucro bruto foi impactado pelo aumento de 44,9% dos custos de serviços prestados, que atingiram R\$ 70,7 milhões.

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. Os custos da Companhia também incluem os custos de *chargeback* na modalidade de precificação por garantia.

O crescimento anual de 44,9%, ou R\$ 21,9 milhões, nos custos de serviços prestados no 3T21 é parcialmente explicado pela readequação da quantidade de mão de obra operacional (+53,0% contra ano anterior). Vale ressaltar que no 3T20 tivemos um subdimensionamento de mão de obra operacional devido ao intenso volume de transações impulsionado pela pandemia do COVID-19. Estimamos que o impacto da readequação da mão de obra operacional foi de R\$ 5,4 milhões.

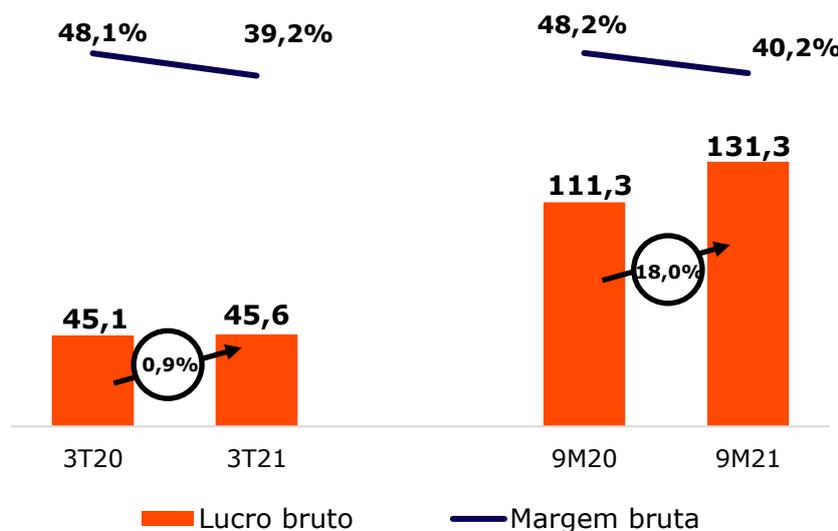
Além disso, estamos passando por um processo de migração para *cloud* (concluído em outubro/21), que gerou o impacto não recorrente de R\$ 1,9 milhão no 3T21. Por fim, reforçamos nosso time de T.I & *Analytics* em 64,7% no ano, gerando o impacto de aproximadamente R\$ 4,0 milhões no 3T21 quando comparado com o 3T20. O reforço do time é essencial para a manutenção do ganho de eficiência e para acelerar o desenvolvimento e adaptações de produtos necessários para suportar o crescimento em segmentos que não estamos presentes e/ou temos pouca penetração.

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

No acumulado do ano o lucro bruto totalizou R\$ 131,3 milhões, alta de 18,0% contra o ano anterior, impulsionado pelo crescimento de 41,5% da receita líquida e parcialmente compensado pelos mesmos motivos citados na explicação trimestral acima (readequação da mão de obra operacional, migração de *cloud* e reforço do time de TI & *Analytics*).

Com isso, a margem bruta atingiu 39,2% no 3T21, queda de 8,9 p.p em relação ao 3T20. Excluindo o efeito da migração para *cloud* a margem bruta seria de 40,8%. No acumulado do ano a margem bruta atingiu 40,2% (42,3% excluindo o efeito de migração para *cloud*), queda de 8,0 p.p em relação ao mesmo período do ano anterior.

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



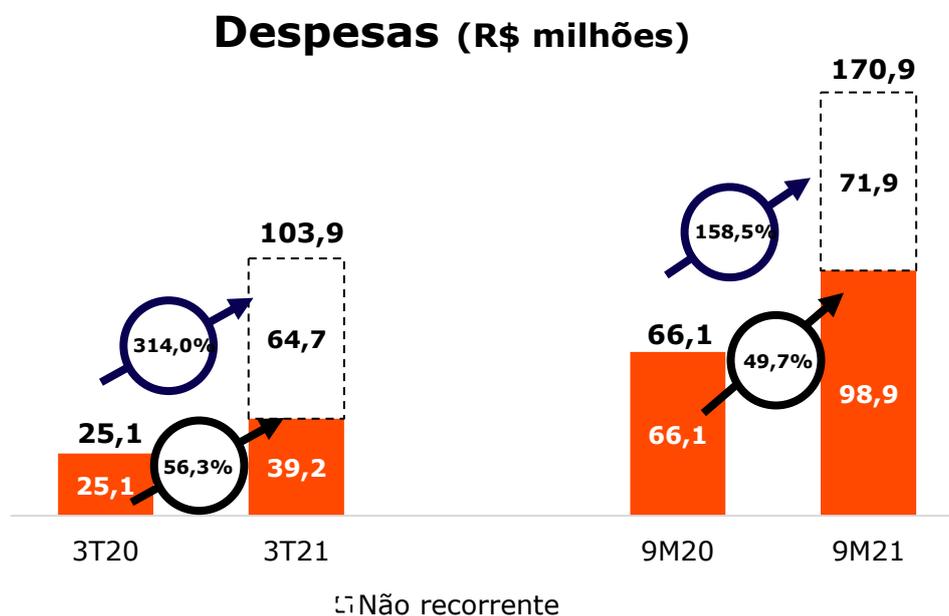
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

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

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

As despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$ 103,9 milhões no 3T21, crescimento de 314,0%, ou de R\$78,8 milhões na comparação anual. O crescimento foi impactado pelos gastos não recorrentes com a preparação do IPO no valor de R\$ 32,3 milhões e pelo plano de incentivo de longo prazo no valor de R\$ 32,4 milhões. Além disso, reforçamos nossa estrutura comercial em 36% no ano, gerando incremento de despesas de R\$ 4,5 milhões. Por último, readequamos a área administrativa para suportar o crescimento do negócio e a expansão dos times de *TI & Analytics* e Comercial, impactando a linha de despesas em aproximadamente R\$ 3,2 milhões na comparação com o 3T20. Com isso, nossa alavancagem operacional foi de 89,4% no 3T21, aumento de 62,7 p.p na comparação com o ano anterior. Ao excluirmos os efeitos não recorrentes do IPO e do plano de incentivo de longo prazo, o crescimento das despesas seria de 56,3% e a alavancagem operacional de aproximadamente 34% no 3T21, refletindo os investimentos feitos nas áreas administrativa e comercial para suportar o crescimento.

No acumulado do ano as despesas com vendas, gerais e administrativas totalizaram R\$ 170,9 milhões, representando crescimento de 158,5%. Ao ajustarmos pelos efeitos não recorrentes com a preparação do IPO e plano de incentivo de longo prazo, esse crescimento seria de 49,7%.



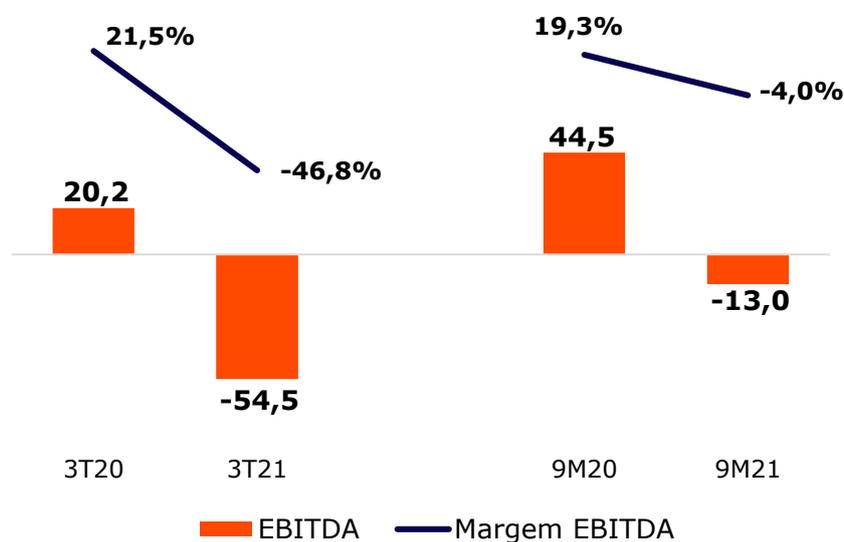
RELEASE DE RESULTADOS 3T21

EBITDA E MARGEM EBITDA – CONSOLIDADO

O EBITDA Consolidado foi de -R\$ 54,5 milhões no 3T21, explicado pelos investimentos feitos em readequação da mão de obra operacional, migração de *cloud* e reforço do time de TI & *Analytics* que impactaram os custos de serviços prestados, por expansão dos times Comercial, Administrativo, além das despesas não recorrentes com preparação do *IPO* que impactaram o SG&A. Com isso, nossa margem EBITDA foi de -46,8%.

No acumulado do ano o EBITDA foi de -R\$ 13,0 milhões e a Margem EBITDA do 9M20 fechou em -4,0%, parcialmente compensados pelo resultado da controlada vendida no 1T21.

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



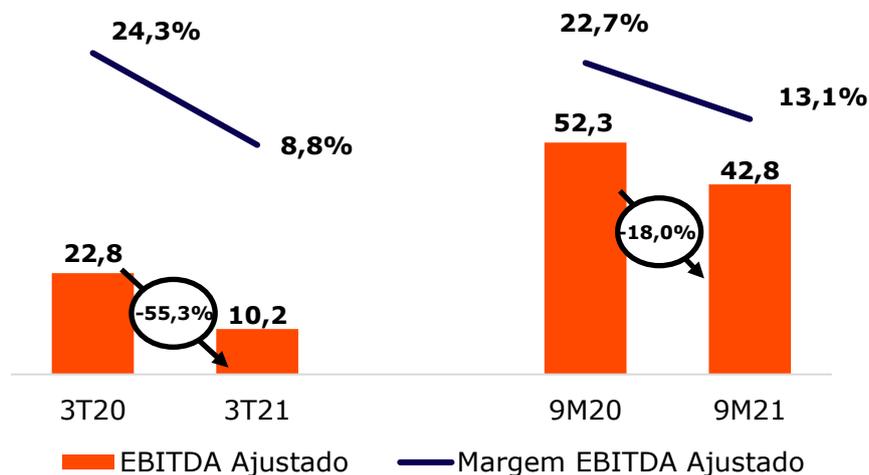
RELEASE DE RESULTADOS 3T21

EBITDA AJUSTADO E MARGEM EBITDA AJUSTADO – CONSOLIDADO

O EBITDA Ajustado elimina os efeitos não recorrentes em despesas provenientes do IPO, do plano de incentivo de longo prazo, assim como os efeitos da controlada vendida no 1T21.

No 3T21 o EBITDA Ajustado foi de R\$ 10,2 milhões, apresentando queda de 55,3% no ano, enquanto a margem EBITDA Ajustado foi de 8,8%, queda de 15,5 p.p no período. No acumulado do ano o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 42,8 milhões, queda de 18,0% contra o 9M20, enquanto a margem EBITDA Ajustado para o mesmo período foi de 13,1%, apresentando queda de 9,6 p.p no ano.

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



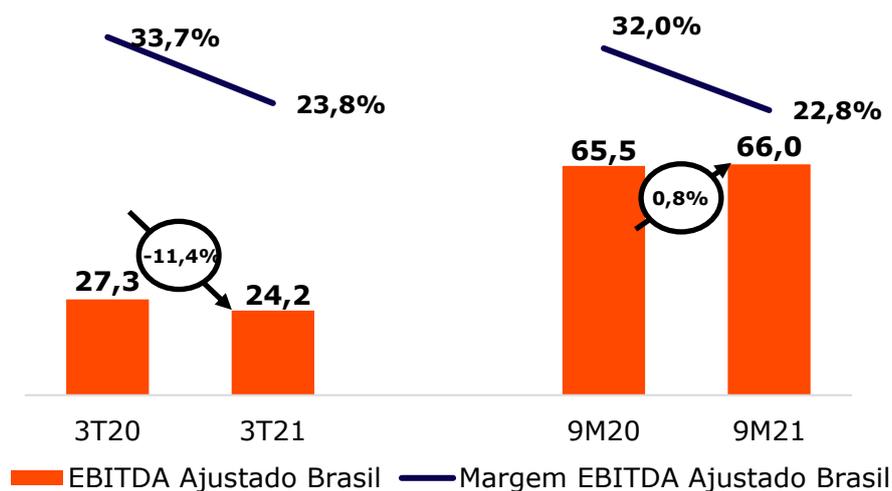
RELEASE DE RESULTADOS 3T21

EBITDA AJUSTADO MARGEM EBITDA AJUSTADO – BRASIL

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

No 3T21 o EBITDA Ajustado Brasil foi de R\$ 24,2 milhões, apresentando queda de 11,4% no ano, enquanto a margem EBITDA Ajustado Brasil foi de 23,8%, queda de 9,9 p.p no período. No acumulado do ano o EBITDA Ajustado Brasil totalizou R\$ 66,0 milhões, crescimento de 0,8% contra o 9M20, enquanto a margem EBITDA Ajustado Brasil para o mesmo período foi de 22,8%, apresentando queda de 9,2 p.p no período.

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



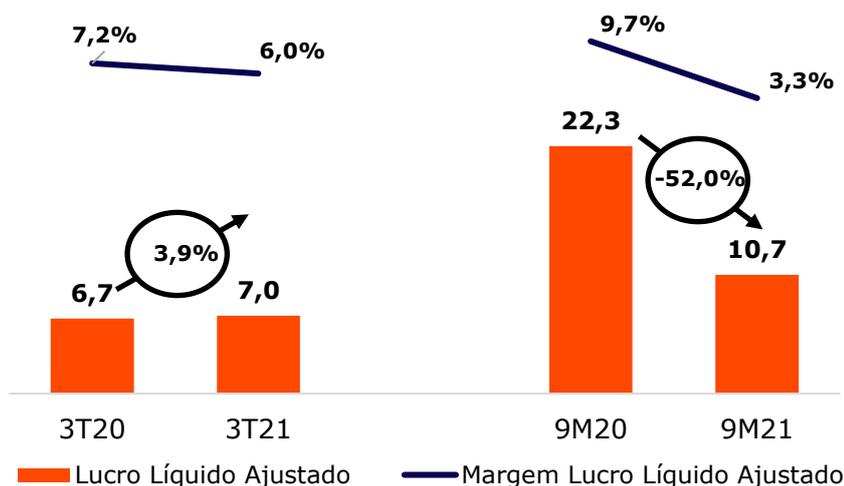
RELEASE DE RESULTADOS 3T21

LUCRO LÍQUIDO

O Lucro líquido ajustado com a exclusão das despesas com o IPO, plano de incentivo de longo prazo e venda da controlada foi de R\$ 7,0 milhões no 3T21 vs R\$ 6,7 milhões no 3T20. A pressão no EBITDA foi compensada pelo resultado financeiro positivo proveniente do rendimento dos recursos levantados no IPO em caixa. A margem líquida do lucro líquido ajustado fechou o trimestre em 6,0%, queda de 1,2 p.p contra o ano anterior.

No acumulado do ano o Lucro líquido ajustado foi de R\$ 10,7 milhões, queda de 52% contra o ano anterior, enquanto a margem líquida do lucro líquido ajustado foi de 3,3%, queda de 6,4 p.p contra o mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ milhões)

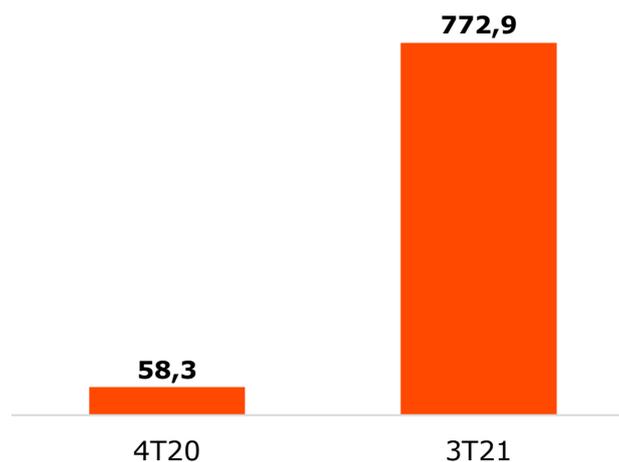


RELEASE DE RESULTADOS 3T21

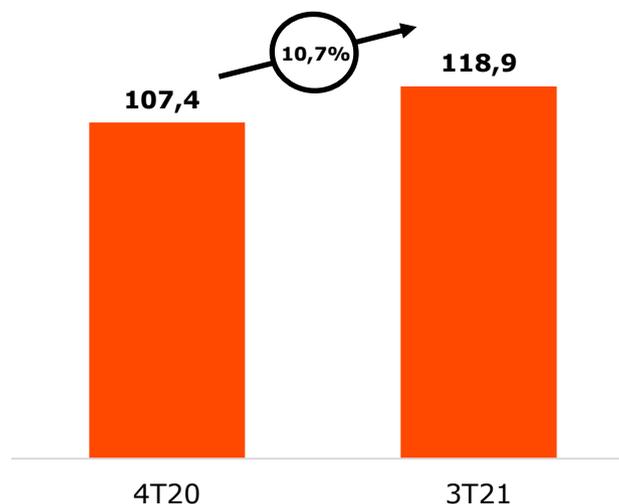
DÍVIDA LÍQUIDA / CAIXA LÍQUIDO

Ao final de setembro o nível de Dívida Líquida / Caixa Líquido da Companhia era de -R\$ 654,0 milhões, refletindo os recursos levantados no IPO em julho/21.

Caixa e Equivalentes de Caixa (R\$ milhões)



Dívida Bruta (R\$ milhões)



RELEASE DE RESULTADOS 3T21

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL (EM MILHARES DE REAIS)

Consolidado	30/09/2021	31/12/2020	VAR%
Ativo Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	771,3	55,2	1297%
Contas a receber	100,3	81,5	23%
Instrumentos financeiros derivativos	1,5	3,1	-50%
Tributos a recuperar	25,4	8,1	215%
Outros ativos	14,8	5,7	161%
Ativos mantidos para venda	-	1,3	-100%
Total do ativo circulante	913,4	154,8	490%
Não circulante			
Outros ativos	0,4	2,2	-81%
Tributos a recuperar	0,1	0,1	28%
Partes relacionadas	0,2	1,1	-86%
Imposto de renda e contribuição social diferidos	12,2	5,6	117%
Instrumentos financeiros derivativos	2,8	-	-
Investimentos	-	-	-
Imobilizado	19,8	16,8	18%
Intangível	57,1	37,0	54%
Total do ativo não circulante	92,6	62,8	48%
Total do ativo	1.006,0	217,5	362%
Passivo e patrimônio líquido			
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	40,8	29,3	39%
Passivo de arrendamento	2,7	2,8	-3%
Fornecedores	20,6	15,8	31%
Impostos e contribuições a pagar	11,3	10,8	4%
Salários e encargos sociais	36,8	30,3	21%
Dividendos a pagar	-	4,7	-100%
Provisões	5,9	3,5	67%
Provisão de Phantom Share	-	6,0	-100%
Adiantamento de clientes	0,5	0,0	4491%
Outros passivos	0,3	1,8	-86%
Operação mantida para venda	-	-	-
Passivos relacionados a ativos mantidos para venda	-	1,6	-100%
Pagamento baseado em ações	12,8	-	-
Total do passivo circulante	131,7	106,7	23%
Não circulante			
Empréstimos e financiamentos	72,3	70,0	3%
Passivo de arrendamento	3,0	5,2	-42%
Salários e encargos sociais	4,8	-	-
Partes relacionadas	0,0	2,5	-100%
Compromisso de recompra de ações	-	13,0	-100%
Pagamento baseado em ações	9,2	6,2	48%
Impostos diferidos	-	-	-
Total do passivo não circulante	89,3	97,0	-8%
Patrimônio líquido			
Capital social	789,8	9,3	8434%
Reserva de capital	13,7	(15,2)	-190%
Reserva legal	1,9	1,9	0%
Reserva de lucros	10,6	18,7	-43%
Lucros acumulados	(30,2)	-	-
Outros resultados abrangentes	(0,7)	(0,6)	11%
Total do patrimônio líquido	785,0	13,9	5550%
Total do passivo e patrimônio líquido	1.006,0	217,5	362%

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

ANEXOS

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

R\$ milhões	Consolidado			
	3T21	3T20	9M21	9M20
Receita Líquida	116,2	93,9	326,4	230,6
Custos dos Serviços Prestados	-70,7	-48,8	-195,1	-119,4
Lucro bruto	45,6	45,1	131,3	111,2
Receitas/(despesas) operacionais				
Despesas Gerais e administrativas e com vendas	-75,9	-25,1	-141,8	-65,2
Resultado de equivalência patrimonial	-	-	-	-
Outras receitas/despesas operacionais líquidas	-28,0	0,0	-12,9	-0,9
Resultado operacional	-58,3	20,0	-23,4	45,2
Despesas financeiras	-3,4	-6,6	-12,2	-12,1
Receitas financeiras	10,0	3,0	13,7	8,9
Resultado do exercício antes do imposto de renda e da contribuição social	-51,7	16,5	-21,9	42,0
Imposto de renda e contribuição social	6,5	-9,8	-8,3	-19,7
Lucro líquido do exercício proveniente das operações continuadas	-45,2	6,7	-30,2	22,3
Resultado de operações descontinuadas	-	-2,7	-	-7,8
Lucro líquido total do exercício	-45,2	4,1	-30,2	14,5

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

ANEXOS

EBITDA CONSOLIDADO AJUSTADO

Reconciliação EBITDA Consolidado (em R\$ milhões)	3T20	3T21	YoY	9M20	9M21	YoY
Lucro (Prejuízo) Líquido	4,1	-45,2	n/a	14,5	-30,1	n/a
(+) Despesa (receita) financeira líquida	3,5	-6,6	n/a	3,1	-1,6	n/a
(+) Imposto de renda e contribuição social	9,8	-6,5	n/a	19,7	8,3	-58,0%
(+) Depreciação e amortização	2,8	3,8	38,3%	7,1	10,5	47,3%
EBITDA^{(1) (2)}	20,2	-54,5	n/a	44,5	-13,0	n/a
(+) Despesas não recorrentes com IPO ⁽⁸⁾	-	32,3	n/a	0,0	39,6	n/a
(+) Programa de incentivo de longo prazo ⁽⁹⁾	-	32,4	n/a	0,0	32,4	n/a
(+) Prejuízo proveniente das operações disponíveis para venda ⁽³⁾	2,7	0,0	n/a	7,8	0,0	n/a
(-) Receita com a venda de controlada ⁽⁴⁾	0,0	0,0	n/a	0,0	-19,0	n/a
(+) Resultado da E-Confy ⁽⁵⁾	0,0	0,0	n/a	0,0	2,8	n/a
(=) EBITDA Ajustado^{(1) (2)}	22,8	10,2	-55,3%	52,3	42,8	-18,0%
Receita operacional líquida	93,9	116,2	23,8%	230,7	326,4	41,5%
Margem EBITDA ^{(2) (6)}	21,5%	-46,8%	n/a	19,3%	-4,0%	n/a
Margem EBITDA Ajustado ^{(2) (7)}	24,3%	8,8%	-15,5 p.p.	22,7%	13,1%	-9,5 p.p.

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

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

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

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

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

(6) Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida.

(7) Margem EBITDA Ajustado calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida.

(8) A partir do segundo trimestre de 2021, a Companhia auferiu gastos relacionados com o IPO.

(9) Refere-se ao ajuste de *fair value* do plano de ações restritas e aceleração do programa dada a ocorrência do IPO.

RELEASE DE RESULTADOS 3T21

ANEXOS

EBITDA BRASIL AJUSTADO

Reconciliação EBITDA Ajustado Brasil (em R\$ milhões)	3T20	3T21	YoY	9M20	9M21	YoY
Lucro líquido (prejuízo) do período/exercício	4,1	-45,2	n/a	14,5	-30,1	n/a
(+) Despesa (receita) financeira líquida	3,5	-6,6	n/a	3,1	-1,6	n/a
(+) Imposto de renda e contribuição social	9,8	-6,5	n/a	19,7	8,3	-58,0%
(+) Depreciação e amortização	2,8	3,8	38,3%	7,1	10,5	47,3%
EBITDA^{(1) (2)}	20,2	-54,5	n/a	44,5	-13,0	n/a
(+) Equivalência Patrimonial controlada (Clearsale LLC) ⁽¹⁰⁾	4,5	14,0	211,6%	13,2	23,2	75,3%
(+) Despesas não recorrentes com IPO ⁽⁸⁾	-	32,3	n/a	0,0	39,6	n/a
(+) Programa de incentivo de longo prazo ⁽⁹⁾	-	32,4	n/a	0,0	32,4	n/a
(+) Prejuízo proveniente das operações disponíveis para venda ⁽³⁾	2,7	-	n/a	7,8	0,0	n/a
(-) Receita com a venda de controlada ⁽⁴⁾	-	-	n/a	0,0	-19,0	n/a
(+) Resultado da E-Confy ⁽⁵⁾	-	-	n/a	0,0	2,8	n/a
(=) EBITDA Ajustado^{(1) (2)}	27,3	24,2	-11,4%	65,5	66,0	0,8%
Receita operacional líquida	81,1	101,8	25,5%	204,5	289,9	41,8%
Margem EBITDA ^{(2) (6)}	24,9%	-53,5%	n/a	21,8%	-4,5%	n/a
Margem EBITDA Ajustado ^{(2) (7)}	33,7%	23,8%	-9,9 p.p.	32,0%	22,8%	-9,3 p.p.

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

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

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

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

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

(6) Margem EBITDA calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida.

(7) Margem EBITDA Ajustado calculada pela divisão do EBITDA Ajustado pela receita operacional líquida.

(8) A partir do segundo trimestre de 2021, a Companhia auferiu gastos relacionados com o IPO.

(9) Refere-se ao ajuste de *fair value* do plano de ações restritas e aceleração do programa dada a ocorrência do IPO.

(10) Resultado de equivalência patrimonial da controlada sediada nos Estados Unidos, em estágio de investimento.

RELEASE DE
RESULTADOS 3T21

ANEXOS

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

Reconciliação Lucro Líquido Ajustado (em R\$ milhões)	3T20	3T21	YoY	9M20	9M21	YoY
Lucro líquido das operações continuadas	6,7	-45,2	n/a	22,3	-46,3	n/a
(+) Despesas não recorrentes com IPO	0,0	32,3	n/a	0,0	39,6	n/a
(+) Programa de incentivo de longo prazo	0,0	32,4	n/a	0,0	32,4	n/a
(-) Benefício fiscal	0,0	12,5	n/a	0,0	15,0	n/a
Lucro Líquido ajustado	6,7	7,0	3,9%	22,3	10,7	-52,0%
Receita operacional líquida	93,9	116,2	23,8%	230,7	326,4	41,5%
Margem <i>Líquida</i>	7,2%	-38,9%	n/a	9,7%	-14,2%	n/a
Margem Líquida Ajustada	7,2%	6,0%	-1,2 p.p.	9,7%	3,3%	-6,4 p.p.

EARNINGS RELEASE 3Q21

São Paulo, November 16th, 2021 - ClearSale S.A. ("ClearSale" or "Company") (B3: CLSA3), a specialist at digital anti-fraud solutions in various segments, and a pioneer in mapping the behavior of digital consumers in Brazil, presents its results for the **3rd quarter of 2021 (3Q21)** and for the **first 9 months of the year (9M21)**. The financial and operational information contained herein, except where otherwise indicated, is presented in Brazilian Reals (R\$), according to international accounting standards (IFRS) and Brazilian accounting principles. The comparisons contained in this report refer to the same periods of 2020.

Financial and Operational Highlights – 3Q21

Net Revenues of R\$116.2 million, up 23.8% year-over-year.

- Net Revenues from Onboarding came to R\$33.0 million, representing a 63.1% year-over-year;
- Net Revenues from E-commerce Brazil amounted to R\$68.8 million, up 13.0% year-over-year;
- Net Revenues from E-commerce International reached R\$14.5 million, up 13.0% year-over-year.

ARR¹ New Sales of R\$122.6 million, up 165,5% year-over-year.

Gross Profit of R\$45.6 million and **Gross Margin** of 39.2%.

EBITDA was -R\$54.5 million and **EBITDA Margin** stood at -46.8%.

Adjusted EBITDA reached R\$10.2 million and **Adjusted EBITDA Margin** of 8.8%.

Adjusted EBITDA in Brazil reached amounted R\$24.2 million and **Adjusted EBITDA Margin in Brazil** stood at 23.8%.

Adjusted Net income amounted R\$7.0 million and **Net Margin** of 6.0%

(1) Annual Recurring Revenue

EARNINGS RELEASE 3Q21

(R\$million, except percental)	3Q20	3Q21	YoY	9M20	9M21	YoY
Net Revenues	93.9	116.2	23.8%	230.7	326.4	41.5%
<i>E-commerce Brazil</i>	60.9	68.8	13.0%	154.6	205.7	33.0%
<i>Onboarding</i>	20.2	33.0	63.1%	49.8	84.2	69.0%
<i>E-commerce International</i>	12.8	14.5	13.0%	26.2	36.5	39.4%
Gross Profit	45.1	45.6	0.9%	111.3	131.3	18.0%
Gross Margin ⁽³⁾	48.1%	39.2%	-8.9 p.p.	48.2%	40.2%	-8.0 p.p.
EBITDA ⁽¹⁾	20.2	-54.5	n/a	44.5	-13.0	n/a
EBITDA Margin ⁽³⁾	21.5%	-46.8%	n/a	19.3%	-4.0%	n/a
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	22.8	10.2	-55.3%	52.3	42.8	-18.0%
Adjusted EBITDA Margin ⁽³⁾	24.3%	8.8%	-15.5 p.p.	22.7%	13.1%	-9.5 p.p.
Adjusted EBITDA Brazil ⁽¹⁾	27.3	24.2	-11.4%	65.5	66.0	0.8%
Adjusted EBITDA Margin Brazil ⁽³⁾	33.7%	23.8%	-9.9 p.p.	32.0%	22.8%	-9.3 p.p.
Net (Loss) Income	4.1	-45.2	n/a	14.5	-30.1	n/a
Net income from discontinued operations	6.7	-45.2	n/a	22.3	-46.3	n/a
Net loss from for operations available for sale ⁽²⁾	-2.7	0.0	n/a	-7.8	16.2	n/a
Net Margin ⁽³⁾	4.3%	-38.9%	n/a	6.3%	-9.2%	n/a
Adjusted Net Income ⁽⁴⁾	6.7	7.0	3.9%	22.3	10.7	-52.0%
Ajusted Net Income Margin ⁽⁴⁾	7.2%	6.0%	-1.2 p.p.	9.7%	3.3%	-6.4 p.p.

⁽¹⁾ EBITDA, Adjusted EBITDA and Brazil Adjusted EBITDA do not constitute accounting metrics as defined by BRGAAP or IFRS, as issued by the IASB, do not represent cash flows for the fiscal years/periods presented, and should not be considered as substitutes or alternatives to net income (loss), as operational performance indicators, liquidity measures, or as a basis for dividend distributions. EBITDA and Adjusted EBITDA have no standard meaning. Adjusted EBITDA Brazil and Adjusted EBITDA Margin Brazil take into account the Parent Company's operations. Other companies may calculate EBITDA and Adjusted EBITDA in a different manner than that calculated by the Company. The effects from the adoption of IFRS 16 (CPC 06-R2) as of January 1, 2019 are also reflected in the calculation of the figures shown in this release.

⁽²⁾ Refers to the loss recorded by the Company's subsidiary E-Confy Pesquisas de Mercado, which in December 2020 was made available for sale

⁽³⁾ EBITDA Margin is calculated by dividing the EBITDA by net operating revenues. Adjusted EBITDA Margin is calculated by dividing the Adjusted EBITDA by net operating revenues. Adjusted EBITDA Margin Br is calculated by dividing the Adjusted EBITDA Br by net operating revenues Br.

⁽⁴⁾ Adjusted Net Income is calculated by Total Net Income subtracted by the non-recurring effects on expenses stemming from the IPO, the long-term incentive plan, as well as the effects from the sale of the subsidiary that took place in 1Q21.

Conference Call in Portuguese: 11/17/2021 (Wednesday)

(Simultaneous translation into English)

11:00 a.m. – Brasília time

09:00 a.m. – USA time (EST)

Access Link:

https://zoom.us/webinar/register/WN_ftCu0pN0T1Wg05amcv89yQ

Investor Relations

Website: ri.clear.sale

E-mail: ri@clear.sale

CLSA
B3 LISTED NM

EARNINGS RELEASE 3Q21

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Dear ClearSale Shareholders,

We are very pleased to present our results for the third quarter of 2021. We ended the first nine months of the year with 41.5% revenue growth, when compared to the same period of 2020. We have always said that Onboarding, i.e. our Fraud Application solutions, would be our main growth avenue. This quarter once again corroborates this view. We were able to add an ARR of new sales in Onboarding alone of 38M this quarter. This number represents 95% of all ARR new sales made in the segment for the full year 2020. Although we have our history very tied to e-commerce, it is the increasing bankarization and digitalization of financial services that drive our growth the most today. Unfortunately, there are a lot of fraud attempts when contracting digital products and services, and we are increasingly ready to prevent them.

Completing the quarter's growth, we have in addition to the 63.1% increase in onboarding revenue, 13% growth in e-commerce and 16% growth in international e-commerce revenue, in dollars. The ClearSale's revenue is composed of a controllable part (new sales and churn, for example) and a non-controllable part, which is the amount of orders from existing clients. Despite a more timid growth in e-commerce this quarter, influenced by the normalization of physical retailing and the population's courage to make their purchases also at physical stores, we must celebrate the imminent end of the pandemic and see that, even so, e-commerce is still growing. Even so, in an accumulated manner and strongly influenced by the first quarter, we have 33% and 34% growth in Brazilian and international e-commerce, respectively, when comparing the first 9 months of 2021 against the same period of 2020. Regarding specifically of international, we are focused on commercial structuring for Latin America, which has been a little challenging. The idea is to grow faster in the geographies that suffer the most with fraud.

EARNINGS RELEASE 3Q21

MESSAGE FROM MANAGEMENT

On the controllable side, our focus on trust, long and sustainable growth, continues to show excellent results. In the first nine months of the year, we had only a 1.9% loss of recurring revenue, down 46% from 3.5% in 2020, which was already a significantly low number. In one year, we added 1,229 customers to our base, totaling an ARR added in the quarter of 53M and cumulative 123M in the first 9 months. With the confidence generated and the low churn, we have indicators that the vast portion of this new ARR will remain in the 2022 base. The numbers also indicate that there may be more to come. Our plan was to accelerate commercially, taking the focus off the margin and targeting revenue growth. ClearSale's large customers represent the vast majority of our revenue, and obviously this is where the most commercial efforts are aimed. Even though we went from 11 to 46 sales reps, i.e. substantially increasing our acquisition cost, our LTV/CAC remained almost stable at 13x. We can accelerate further, it seems.

Growing involves having good professionals in all areas and we know the difficulties of hiring in the technical and commercial areas. Even so, in the last 12 months we grew by 65% (152 professionals) in the technical areas and by 36% (53 professionals) in the commercial area. Although these facts represent a reduction in gross margin and EBITDA margin, respectively, they also contribute to the churn reduction and to excell the service to the new accounts added.

Finally, most of the IPO bill came in this quarter and it was heavy. However, they are non-recurring expenses and allowed us a leap to growth, which we aim for in the coming years. Even with adjusted EBITDA (excluding non-recurring IPO expenses) falling 18% versus the 9 months of 2020, we are still a company that generates cash while growing. Year-to-date, we have 55% sum of revenue growth with EBITDA Margin, still well above the well-known "Rule of 40".

EARNINGS RELEASE 3Q21

MESSAGE FROM MANAGEMENT

We have other news. This quarter we officially launched DataTrust, the platform that, besides approving more and minimizing fraud losses, is focused on the customer experience, allowing faster service contracting and increasing onboarding conversion. We are also accelerating the Open Innovation part, scaling up existing initiatives and researching several other options.

Finally, ClearSale has a new face! This quarter, it has changed its visual identity, more suited to the digital market dynamism, which can, however, be paralyzed by the fraud. There must be enough intelligence, artificial and human, to allow the market keep moving faster. We are always ready to help the market to have #IntelligenceToMove!

Cordially,

Bernardo Lustosa

CEO

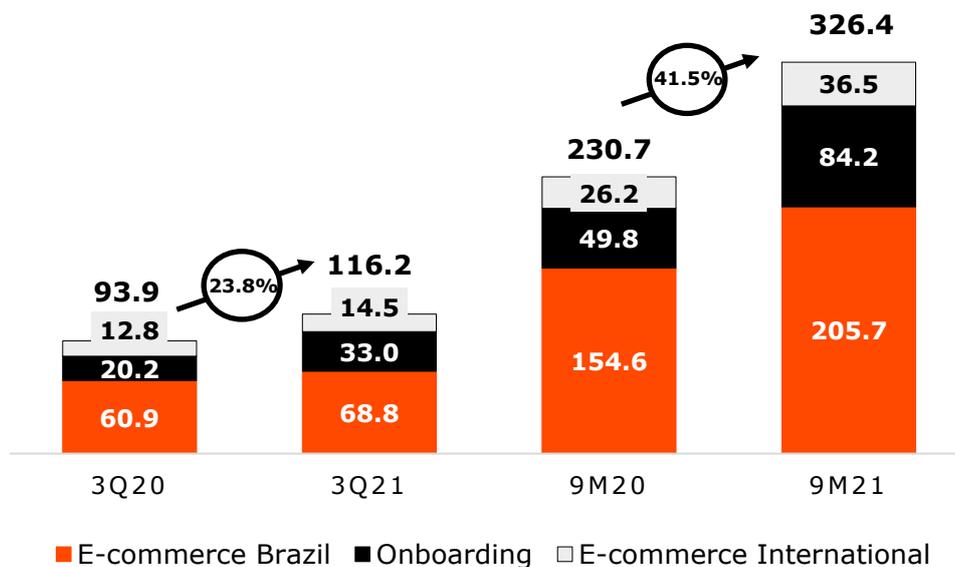
EARNINGS
RELEASE 3Q21

FINANCIAL PERFORMANCE

Net Revenues

In 3Q21, net revenues amounted R\$116.2 million, up 23.8% year-over-year, with particular note to the 63.1% growth in Onboarding. The e-commerce grew 13.0% in Brazil and 13.0% in the International segment or 16.3% in US dollar. Net revenues, in the first 9 months of the year totaled R\$326.4 million, which represents a 41.5% growth year-over-year.

Net Revenues (R\$million)



In Onboarding, the accelerated year-over-year growth in 3Q21 was due to both cross-sell and up-sell in our current customer base, reinforcing the trust and long-term relationship that we keep, as also the opportunity to explore new customer. This reflects an **ARR¹ New Sales 9M21** of R\$ 74.8 million, up 172.6% in comparison to the same period last year.

(1) Annual Recurring Revenue

EARNINGS RELEASE 3Q21

While Onboarding revenues amounted 28.4% of total revenues in 3Q21, the Onboarding ARR New Sales already represents 61% of total in 9M21.

The E-commerce in Brazil in 3Q21 showed a high level of digital consumption in comparison to the same period last year, driving a double-digit growth, but a deceleration in the pace of growth when compared to last quarter that was benefit by a late reopening movement of physical retail activity.

The E-commerce International grew 13.0% year-over-year. Excluding the FX impact, the growth would have been 16.3%.

OPERATING REVENUE INDICATORS

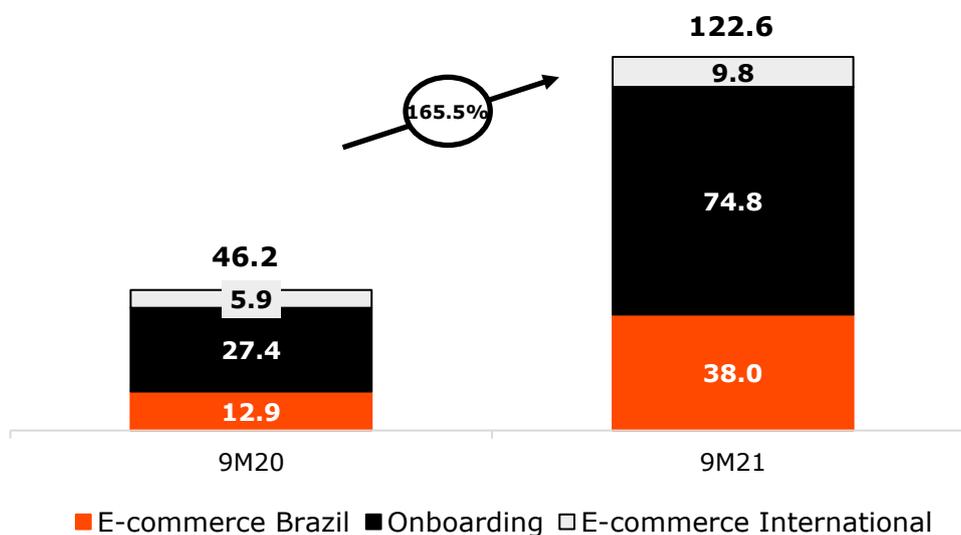
In addition to the growth of our current customer base, our revenues are positively impacted by new customers and by new contracts (*cross-sell* and *up-sell*) signed by current clients. A helpful indicator to track these positive incremental impacts is the **ARR** (*Annual Recurring Revenue*) **of New Sales**. This indicator shows the annual new revenue for the period that will remain with the Company for the remaining term of the future contract.

The ARR New Sales in the first 9 months of the year reached R\$122.6 million, representing a 165.5% year-over-year growth. The E-commerce segment in Brazil grew R\$25.2 million or 196.0% in the period, being responsible for 31.0% of total ARR New Sales. The positive highlight was the Onboarding segment that grew R\$47.3 million or 172.6% in the period, representing 61.0% of total ARR New Sales, while the E-commerce segment in International grew R\$3.9 million or 66.1% in the period.

EARNINGS RELEASE 3Q21

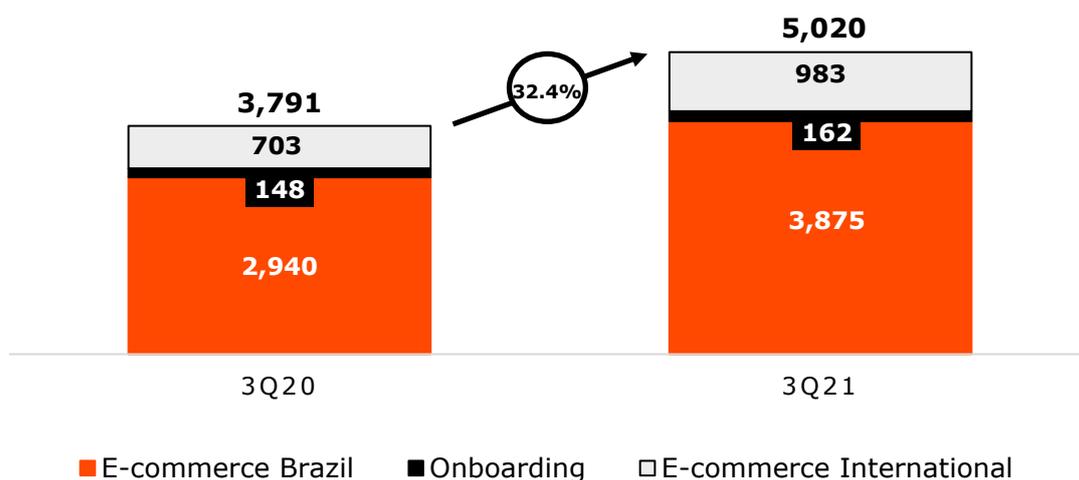
The ARR New Sales performance reflects not only the digitalization trend and security concern in the market, but also the trust and cross-sell and up-sell potential in our current customer base, in addition to the 1,229 customer net adds in twelve months, which was possible due to the acceleration of commercial hiring combined with the methodology and training for the sales and solutions teams.

ARR New Sales - R\$million



Number of Customers: In 3Q21, the total number of customers reached 5,020, an increase of 1,229 clients or 32.4% year-over-year growth, reflecting our sales strategy and strengthening of the sales team.

Number of Customers



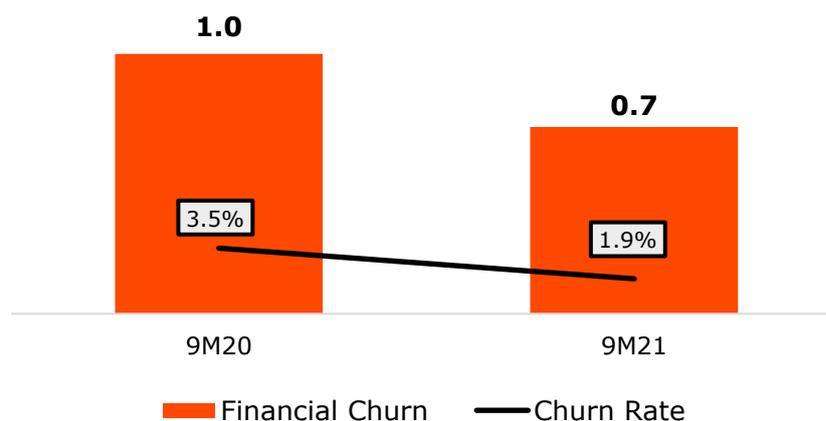
EARNINGS RELEASE 3Q21

Churn: Churn is measured by the ratio of the average MRR¹ of lost customers to the MRR for the previous year.

The Company's absolute churn in 9M21 amounted R\$0.7 million, representing a churn-rate of 1.9%. This indicator showed a substantial improvement when compared to the 3.5% churn-rate observed in 9M20, when some markets were heavily impacted by the pandemic, such as the clients operating in the travel and ticketing segment.

The low churn reported, both in absolute value and in percentage terms, also reflect the quality of delivery of our products and services, and the continuous improvement of the platform. ClearSale plans to increase its investments to further mitigate the churn risk.

Churn (R\$million) and Churn-rate (%)



(1) Monthly Recurring Revenue

EARNINGS RELEASE 3Q21

GROSS PROFIT AND GROSS MARGIN

Gross profit amounted to R\$45.6 million in 3Q21, a 0.9% growth in comparison to the same period last year. Despite the 23.8% year-over-year net revenue growth, the gross profit was impacted by the increase of 44.9% in the cost of services rendered, that amounted R\$70.7 million.

The cost of services rendered comprises salaries, charges and benefits, as well as variable compensation paid to the teams of Technology, Analytics, Products and Operations, in addition to expenses with technological infrastructure, allocated to services rendered by third parties. The Company's costs also include chargeback costs in the form of guarantee pricing.

In 3Q21, the annual 44.9%, or R\$21.9 million growth in the cost of services rendered was partially explained by the resizing of operational manpower (+53.0% in comparison to the same period last year). It is also worth noting that in 3Q20, we had an under sizing of operational manpower, due to the massive volume of transactions driven by the COVID-19 pandemic. We estimate that the impact of the workforce resizing amounted to R\$5.4 million.

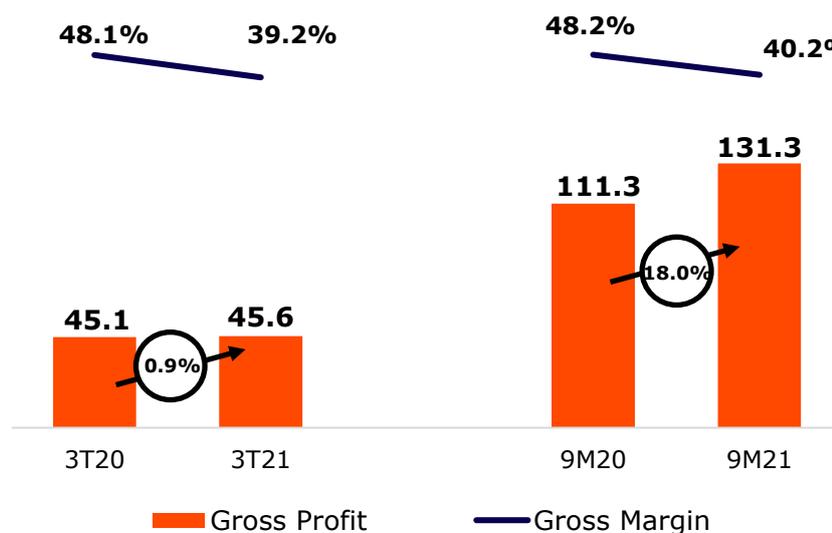
Additionally, we are undergoing a cloud migration process (concluded in October/21), which generated a non-recurring impact of R\$1.9 million in 3Q21. Lastly, we have strengthened our IT & Analytics team by 64.7% in twelve months, which generated an impact of R\$4.0 million in 3Q21 in comparison to the 3Q20. Strengthening the team is key to maintain efficiency gains and to accelerate product development and adaptations to support growth in segments where we are not present and/or have little penetration.

EARNINGS RELEASE 3Q21

Year-to-date gross profit totaled R\$131.3 million, up 18.0% year-over-year, driven by the 41.5% year-over-year net revenue growth and partially offset by the same reasons mentioned in the quarterly discussion above (resizing of the operational workforce, cloud migration, and strengthening of the IT & Analytics team).

Thus, gross margin reached 39.2%, representing an 8.9 p.p drop in relation to 3Q20. Excluding the migration to the cloud, gross margin would have been 40.8%. Year-to-date gross margin stood at 40.2% (42.3% if we exclude the effect from migration to the cloud), representing an 8.0 p.p decline in comparison to the same period of the previous year.

Gross Profit (R\$million) and Gross Margin(%)



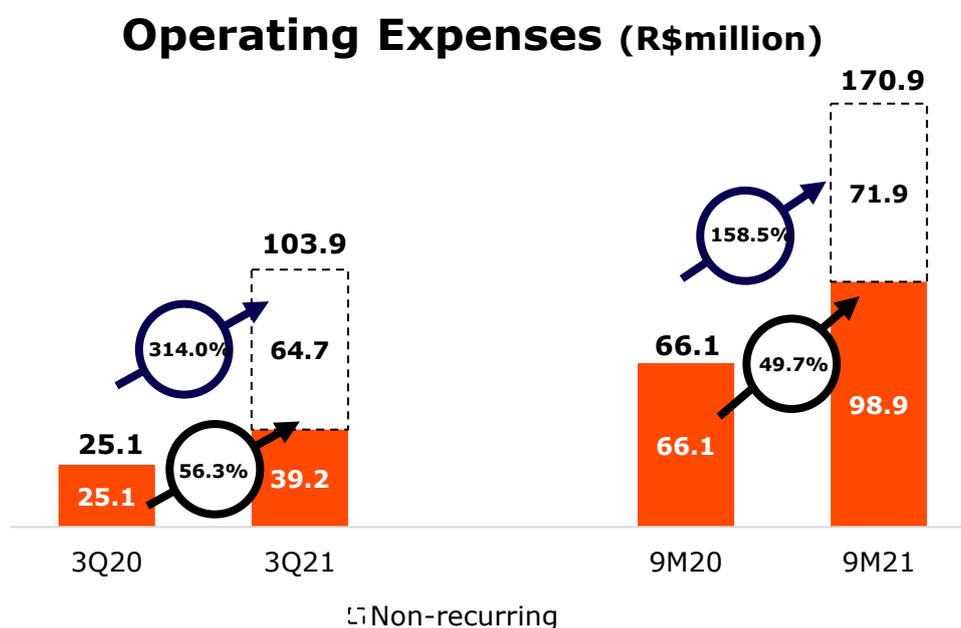
SELLING, GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

Selling, general and administrative expenses comprise salaries, charges and benefits, variable remuneration of the administrative teams, such as finances, human resources, legal, facilities, depreciation and amortization, as well as the expenses and outsourced services that relate to these areas and utilities (rent, building maintenance, consumption accounts) and other expenses.

EARNINGS RELEASE 3Q21

Selling, general and administrative expenses totaled to R\$103.9 million in 3Q21, up 314.0%, or R\$78.8 million year-over-year. This growth was impacted by non-recurring expenses with the preparation of the IPO, which amounted to R\$32.3 million and by the long-term incentive plan in the amount of R\$32.4 million. Additionally, we reinforced our commercial structure by 36% in twelve months, which generated a R\$4.5 million increase in expenses. Lastly, we readjusted the administrative area to support the business growth and expansion of the IT & Analytics and Sales teams, impacting the expenses caption by approximately R\$3.2 million in comparison to the 3Q20. As a result, our operating leverage stood at 89.4% no 3Q21, up 62.7 p.p in comparison to the same period of the previous year. Excluding the non-recurring effects of the IPO and the long-term incentive plan impact, the growth in expenses would have been 56.3% and the operating leverage would have been approximately 34% in 3Q21, reflecting the investments made in the administrative and commercial structure to support growth.

Year-to-date selling, general and administrative expenses amounted R\$170.9 million, representing a 158.5% year-over-year growth. When adjusted by non-recurring expenses with the preparation of the IPO and the long-term incentive plan, this growth would be 49.7%.



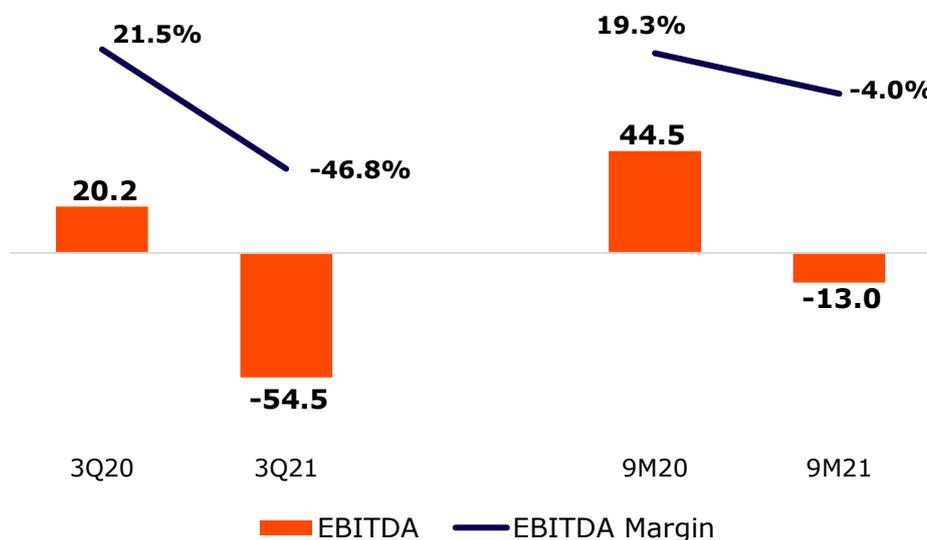
EARNINGS RELEASE 3Q21

EBITDA AND EBITDA MARGIN - CONSOLIDATED

Consolidated EBITDA amounted to -R\$54.5 million in 3Q21, due to a readjustment in the operational workforce, cloud migration and reinforcement of the IT & Analytics team, which had an impact on costs of services rendered, expansion of the Commercial and Administrative teams, as well as non-recurring expenses in preparation for the IPO and long-term incentive plan. As a result, EBITDA margin stood at -46.8%.

EBITDA came to -R\$13.0 million in the first 9 months of the year and the EBITDA Margin stood at -4.0%, partially offset by the sale of a subsidiary in 1Q21.

EBITDA (R\$million) and EBITDA Margin (%)



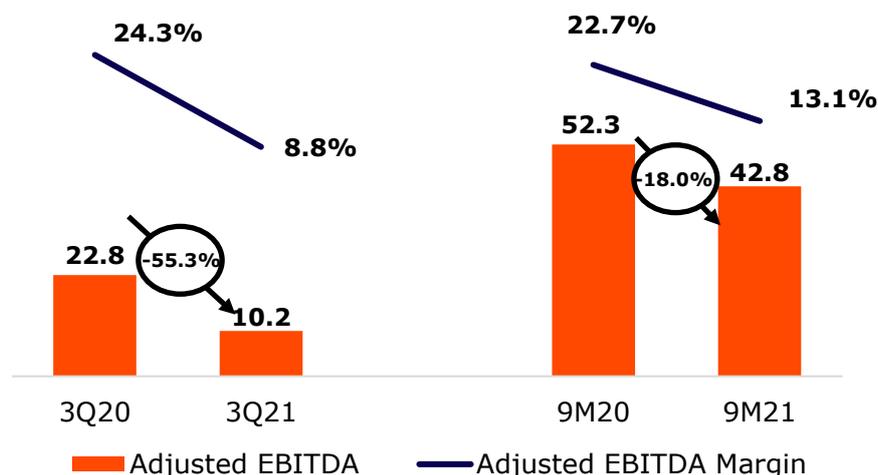
EARNINGS RELEASE 3Q21

ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN – CONSOLIDATED

Adjusted EBITDA does not include the non-recurring effects on expenses stemming from the IPO, the long-term incentive plan, as well as the effects from the sale of the subsidiary that took place in 1Q21.

In 3Q21, Adjusted EBITDA reached R\$10.2 million, down 55.3% year-over-year, whereas Adjusted EBITDA Margin stood at 8.8%, down 15.5 p.p in the period. Adjusted EBITDA for 9M21 was R\$42.8 million, down 18.0% in comparison to 9M20, whereas the Adjusted EBITDA Margin for the same period was 13.1%, down 9.6 p.p year-over-year.

Adjusted EBITDA (R\$million) and Adjusted EBITDA Margin (%)



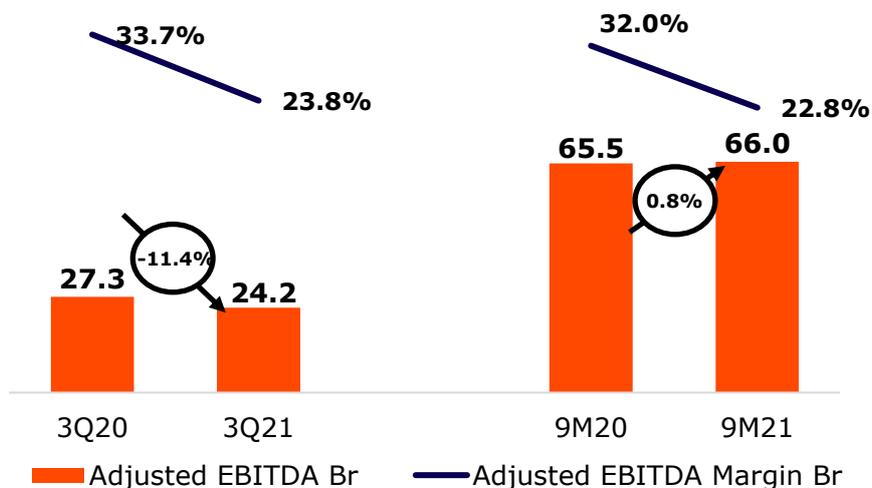
EARNINGS RELEASE 3Q21

ADJUSTED EBITDA AND ADJUSTED EBITDA MARGIN – BRAZIL

Adjusted EBITDA Brazil excludes the non-recurring effects on expenses stemming from the IPO, the long-term incentive plan, as well as the effects from the sale of the subsidiary that took place in 1Q21.

In 3Q21, Adjusted EBITDA totaled R\$24.2 million, presenting a 11.4% year-over-year drop, whereas the Adjusted EBITDA margin in Brazil stood at 23.8%, down 9.9 p.p in the period. For the first 9 months of the year, Adjusted EBITDA in Brazil came to R\$66.0 million, an 0.8% year-over-year increase, whereas the Adjusted EBITDA margin in Brazil for the same period was 22.8%, down 9.2 p.p year-over-year.

Adjusted EBITDA Br (R\$million) and Adjusted EBITDA Margin Br (%)



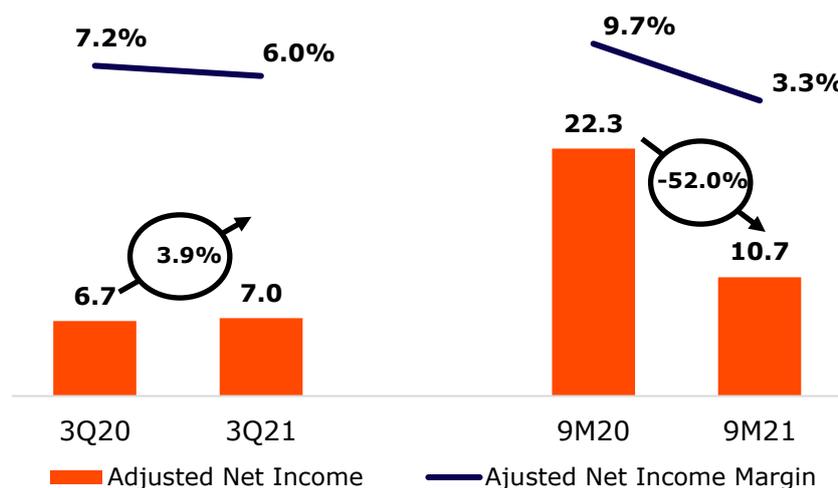
EARNINGS RELEASE 3Q21

ADJUSTED NET INCOME

The Net income adjusted by non-recurring effects on expenses stemming from the IPO, the long-term incentive plan, as well as the effects from the sale of the subsidiary that took place in 1Q21, came to R\$7.0 million in 3Q21, versus R\$6.7 million in 3Q20, the EBITDA pressure was offset by the positive financial result due to resources raised with the IPO. The Adjusted Net income Margin was 6.0% at 3T21, 1.2 p.p down when compared with last year.

In 9M21, Adjusted Net income totaled R\$10.7 million, representing a 52.0% year-over-year drop, whereas the Adjusted Net income Margin stood at 3.3%, down 6.4 p.p in the period.

Adjusted Net Income (R\$million)

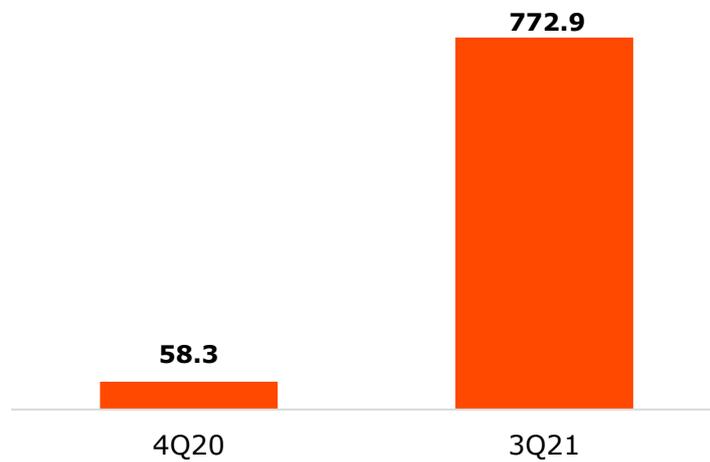


EARNINGS RELEASE 3Q21

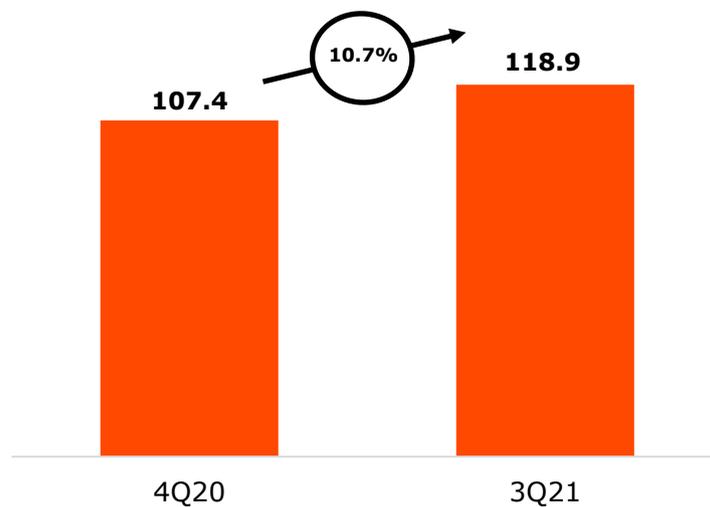
NET DEBT / NET CASH

The Company's current Net Debt / Net Cash amounts to -R\$654.0 million, reflecting the resources raised with the IPO in July/21.

Cash and Equivalents (R\$ million)



Gross Debt (R\$ million)



EARNINGS RELEASE 3Q21

ATTACHMENTS

BALANCE SHEET (IN THOUSANDS OF REAIS)

	09/30/2021	12/31/2020	% Chg.
Assets			
Current			
Cash and cash equivalents	771.3	55.2	1297%
Accounts receivable	100.3	81.5	23%
Derivative financial instruments	1.5	3.1	-50%
Recoverable taxes	25.4	8.1	215%
Other assets	14.8	5.7	161%
Assets held for sale	-	1.3	-100%
Total current assets	913.4	154.8	490%
Non-current			
Other assets	0.4	2.2	-81%
Recoverable taxes	0.1	0.1	28%
Related parties	0.2	1.1	-86%
Deferred income tax and social contribution	12.2	5.6	117%
Derivative financial instruments	2.8	-	-
Investments	-	-	-
Fixed assets	19.8	16.8	18%
Intangible	57.1	37.0	54%
Total non-current assets	92.6	62.8	48%
Total assets	1,006.0	217.5	362%
Liabilities and shareholders' equity			
Current			
Loans and financing	40.8	29.3	39%
Lease liability	2.7	2.8	-3%
Suppliers	20.6	15.8	31%
Taxes and contributions payable	11.3	10.8	4%
Payroll and related charges	36.8	30.3	21%
Dividends payable	-	4.7	-100%
Provisions	5.9	3.5	67%
Phantom shares provision	-	6.0	-100%
Advance from clients	0.5	0.0	4491%
Other liabilities	0.3	1.8	-86%
Asset held for sale	-	-	-
Liabilities related to assets held for sale	-	1.6	-100%
Shares based Payment	12.8	-	-
Total current liabilities	131.7	106.7	23%
Non-current			
Loans and financing	72.3	70.0	3%
Lease liability	3.0	5.2	-42%
Payroll and related charges	4.8	-	-
Related parties	0.0	2.5	-100%
Commitment of shares buy back	-	13.0	-100%
Shares based payment	9.2	6.2	48%
Deferred taxes	-	-	-
Total non-current liabilities	89.3	97.0	-8%
Shareholders' equity			
Joint capital	789.8	9.3	8434%
Capital reserves	13.7	(15.2)	-190%
Legal reserves	1.9	1.9	0%
Earnings reserves	10.6	18.7	-43%
Retained earnings	(30.2)	-	-
Other comprehensive income	(0.7)	(0.6)	11%
Total shareholders' equity	785.0	13.9	5550%
Total liability and shareholders' equity	1,006.0	217.5	362%

EARNINGS RELEASE 3Q21

ATTACHMENTS

INCOME STATEMENT

R\$million	Consolidated			
	3Q21	3Q20	9M21	9M20
Net Revenues	116.2	93.9	326.4	230.6
Cost of goods sold	-70.7	-48.8	-195.1	-119.4
Gross Profit	45.6	45.1	131.3	111.2
Operating income/(expenses)				
General, administrative and selling expenses	-75.9	-25.1	-141.8	-65.2
Equity equivalence	-	-	-	-
Other operating income/expenses net	-28.0	0.0	-12.9	-0.9
Operating result	-58.3	20.0	-23.4	45.2
Financial expenses	-3.4	-6.6	-12.2	-12.1
Financial income	10.0	3.0	13.7	8.9
Net income before income tax and social contributions	-51.7	16.5	-21.9	42.0
Income tax and social contributions	6.5	-9.8	-8.3	-19.7
Net income/(loss) from continuing operations	-45.2	6.7	-30.2	22.3
Net income/(loss) from discontinued operations	-	-2.7	-	-7.8
Net income	-45.2	4.1	-30.2	14.5

EARNINGS RELEASE 3Q21

ATTACHMENTS

ADJUSTED EBITDA

Consolidated EBITDA Reconciliation (R\$million)	3Q20	3Q21	YoY	9M20	9M21	YoY
Net income (loss) for the period	4.1	-45.2	n/a	14.5	-30.1	n/a
(+) Net financial income (expenses)	3.5	-6.6	n/a	3.1	-1.6	n/a
(+) Income tax and social contribution	9.8	-6.5	n/a	19.7	8.3	-58.0%
(+) Depreciation and amortization	2.8	3.8	38.3%	7.1	10.5	47.3%
EBITDA^{(1) (2)}	20.2	-54.5	n/a	44.5	-13.0	n/a
(+) Non-recurring expenses from IPO ⁽⁸⁾	-	32.3	n/a	0.0	39.6	n/a
(+) Long-term incentive plan ⁽⁹⁾	-	32.4	n/a	0.0	32.4	n/a
(+) Loss from operations for sale ⁽³⁾	2.7	0.0	n/a	7.8	0.0	n/a
(-) Revenues from sale of subsidiary ⁽⁴⁾	0.0	0.0	n/a	0.0	-19.0	n/a
(+) E-Confy net results ⁽⁵⁾	0.0	0.0	n/a	0.0	2.8	n/a
(=) Adjusted EBITDA^{(1) (2)}	22.8	10.2	-55.3%	52.3	42.8	-18.0%
Net operating revenues	93.9	116.2	23.8%	230.7	326.4	41.5%
EBITDA Margin ^{(2) (6)}	21.5%	-46.8%	n/a	19.3%	-4.0%	n/a
Adjusted EBITDA Margin ^{(2) (7)}	24.3%	8.8%	-15.5 p.p.	22.7%	13.1%	-9.5 p.p.

(1) EBITDA, Adjusted EBITDA and Brazil Adjusted EBITDA do not constitute accounting metrics as defined by BRGAAP or IFRS, as issued by the IASB, do not represent cash flows for the fiscal years/periods presented, and should not be considered as substitutes or alternatives to net income (loss), as operational performance indicators, liquidity measures, or as a basis for dividend distributions. EBITDA and Adjusted EBITDA have no standard meaning. Adjusted EBITDA Brazil and Adjusted EBITDA Margin Brazil take into account the Parent Company's operations. Other companies may calculate EBITDA and Adjusted EBITDA in a different manner than that calculated by the Company.

(2) The effects from the adoption of IFRS 16 (CPC 06-R2) as of January 1, 2019 are also reflected in the calculation of the figures shown in this release.

(3) Refers to the loss recorded by the Company's subsidiary E-Confy Pesquisas de Mercado, which in December 2020 was made available for sale

(4) Refers to the proceeds from the sale by the Company's subsidiary of its interest in CLESA Participações S.A., sold to the main shareholder of CLSS Participações Ltda., the Company's Parent Company, for the amount of R\$18,969,000, in accordance with the purchase and sale agreement signed on March 23, 2021, approved at the Extraordinary General Shareholders' Meeting held on March 23, 2021.

(5) Refers to the earnings reported by E-Confy Pesquisas de Mercado Ltda. (E-Confy) from January 1, 2021 up to the date of assignment and transfer of the shares that the Company held in it on March 18, 2021, to CLESA Participações S.A., which was subsequently sold, as mentioned above.

(6) EBITDA margin calculated by dividing the EBITDA by the net operating revenues.

(7) Adjusted EBITDA margin calculated by dividing the Adjusted EBITDA by the net operating revenues.

(8) As of the second quarter of 2021, the Company has incurred expenses for specialized consulting services in preparation for the IPO.

(9) It refers to the fair value adjustment of the restricted stock plan and the acceleration of the program given the occurrence of the IPO.

EARNINGS RELEASE 3Q21

ATTACHMENTS

ADJUSTED EBITDA BRAZIL

Adjusted EBITDA Brazil Reconciliation (R\$million)	3Q20	3Q21	YoY	9M20	9M21	YoY
Net income (loss) for the period	4.1	-45.2	n/a	14.5	-30.1	n/a
(+) Net financial income (expenses)	3.5	-6.6	n/a	3.1	-1.6	n/a
(+) Income tax and social contribution	9.8	-6.5	n/a	19.7	8.3	-58.0%
(+) Depreciation and amortization	2.8	3.8	38.3%	7.1	10.5	47.3%
EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾	20.2	-54.5	n/a	44.5	-13.0	n/a
(+) Equity equivalence on subsidiary (Clearsale LLC) ⁽¹⁰⁾	4.5	14.0	211.6%	13.2	23.2	75.3%
(+) Non-recurring expenses from IPO ⁽⁸⁾	-	32.3	n/a	0.0	39.6	n/a
(+) Long-term incentive plan ⁽⁹⁾	-	32.4	n/a	0.0	32.4	n/a
(+) Loss from operations for sale ⁽³⁾	2.7	-	n/a	7.8	0.0	n/a
(-) Revenues from sale of subsidiary ⁽⁴⁾	-	-	n/a	0.0	-19.0	n/a
(+) E-Confy net results ⁽⁵⁾	-	-	n/a	0.0	2.8	n/a
(=) Adjusted EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾	27.3	24.2	-11.4%	65.5	66.0	0.8%
Net operating revenues	81.1	101.8	25.5%	204.5	289.9	41.8%
<i>EBITDA Margin⁽²⁾⁽⁶⁾</i>	<i>24.9%</i>	<i>-53.5%</i>	<i>n/a</i>	<i>21.8%</i>	<i>-4.5%</i>	<i>n/a</i>
<i>Adjusted EBITDA Margin⁽²⁾⁽⁷⁾</i>	<i>33.7%</i>	<i>23.8%</i>	<i>-9.9 p.p.</i>	<i>32.0%</i>	<i>22.8%</i>	<i>-9.3 p.p.</i>

(1) EBITDA, Adjusted EBITDA and Brazil Adjusted EBITDA do not constitute accounting metrics as defined by BRGAAP or IFRS, as issued by the IASB, do not represent cash flows for the fiscal years/periods presented, and should not be considered as substitutes or alternatives to net income (loss), as operational performance indicators, liquidity measures, or as a basis for dividend distributions. EBITDA and Adjusted EBITDA have no standard meaning. Adjusted EBITDA Brazil and Adjusted EBITDA Margin Brazil take into account the Parent Company's operations. Other companies may calculate EBITDA and Adjusted EBITDA in a different manner than that calculated by the Company.

(2) The effects from the adoption of IFRS 16 (CPC 06-R2) as of January 1, 2019 are also reflected in the calculation of the figures shown in this release.

(3) Refers to the loss recorded by the Company's subsidiary E-Confy Pesquisas de Mercado, which in December 2020 was made available for sale

(4) Refers to the proceeds from the sale by the Company's subsidiary of its interest in CLESA Participações S.A., sold to the main shareholder of CLSS Participações Ltda., the Company's Parent Company, for the amount of R\$18,969,000, in accordance with the purchase and sale agreement signed on March 23, 2021, approved at the Extraordinary General Shareholders' Meeting held on March 23, 2021.

(5) Refers to the earnings reported by E-Confy Pesquisas de Mercado Ltda. (E-Confy) from January 1, 2021 up to the date of assignment and transfer of the shares that the Company held in it on March 18, 2021, to CLESA Participações S.A., which was subsequently sold, as mentioned above.

(6) EBITDA margin calculated by dividing the EBITDA by the net operating revenues.

(7) Adjusted EBITDA margin calculated by dividing the Adjusted EBITDA by the net operating revenues.

(8) As of the second quarter of 2021, the Company has incurred expenses for specialized consulting services in preparation for the IPO.

(9) It refers to the fair value adjustment of the restricted stock plan and the acceleration of the program given the occurrence of the IPO.

(10) It refers to the Equity equivalence of ClearSale LLC

EARNINGS
RELEASE 3Q21

ATTACHMENTS

ADJUSTED NET INCOME

Adjusted Net Income Reconciliation (R\$million)	3Q20	3Q21	YoY	9M20	9M21	YoY
Net income/(loss) from continuing operations	6.7	-45.2	n/a	22.3	-46.3	n/a
(+) Non-recurring expenses from IPO	0.0	32.3	n/a	0.0	39.6	n/a
(+) Long-term incentive plan	0.0	32.4	n/a	0.0	32.4	n/a
(-) Tax benefit	0.0	12.5	n/a	0.0	15.0	n/a
Adjusted Net income/(loss)	6.7	7.0	3.9%	22.3	10.7	-52.0%
Net operating revenues	93.9	116.2	23.8%	230.7	326.4	41.5%
Net Margin	7.2%	-38.9%	n/a	9.7%	-14.2%	n/a
Adjusted Net Margin	7.2%	6.0%	-1.2 p.p.	9.7%	3.3%	-6.4 p.p.