



RELEASE DE RESULTADOS

3T21

VIDEOCONFERÊNCIA - PORTUGUÊS: 11/11/2021, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#). Telefone: +55 11 4090-1621 ou +55 11 4210-1803 (acesso - TOTVS)
Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (acesso - 7935507#) até 17/11/2021
ou no website ri.totvs.com

VIDEOCONFERÊNCIA - INGLÊS (Tradução Simultânea): 11/11/2021, 11h00 (Brasília)

Webcast: [clique aqui](#). Telefone: US Toll Free +1 844 204-8942 | Internacional +1 412 717-9627 |
Brasil +55 11 4090-1621 ou +55 11 4210-1803 (acesso - TOTVS)
Replay: +55 (11) 3193-1012 ou +55 (11) 2820-4012 (acesso - 8917528#) até 17/11/2021
ou no website ri.totvs.com/en



3T21 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 10 de novembro de 2021 - A TOTVS S.A (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia hoje seus resultados do Terceiro Trimestre de 2021 (3T21). As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, em consonância com as Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS).

RECEITA LÍQUIDA TOTAL DA TOTVS ACELERA E CRESCE 26%

- Novas locomotivas de crescimento de receita representaram 42% do total da Receita Consolidada e 73% do crescimento do 3T21 vs 3T20¹
- Receita Recorrente de Gestão cresceu organicamente 20%, maior percentual desde 2012, impulsionada pela aceleração adicional da Receita de SaaS, que atingiu crescimento de 32% no YoY
- “Regra dos 40” atingiu 48,6%, mantendo equilíbrio entre crescimento e rentabilidade, com avanço de 26,1% na Receita Líquida Total e Margem EBITDA Ajustada de 22,5%



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Nosso ecossistema 3D (3 Dimensões - Gestão, Business Performance e Techfin) é uma realidade. O cliente TOTVS já tem acesso a um amplo portfólio que vai muito além do ERP, permitindo a aceleração da sua jornada de digitalização. Isso é o que chamamos de mudar as regras do jogo competitivo.

Com isso, criamos novas e potentes locomotivas de crescimento de receita: (i) SaaS Gestão +32% YoY, novamente impulsionada por novos *signings*, com forte representatividade de Cloud; (ii) Business Performance +44% YoY, demonstrando a força e potencial da RD Station; e (iii) Techfin +49% YoY, com um novo recorde de Produção de Crédito de qualidade.

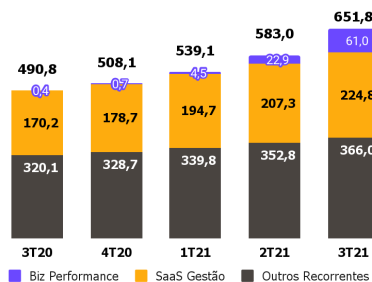
Ainda na dimensão Gestão, aceleramos o crescimento orgânico da receita recorrente para 20% YoY, recorde desde 2012, desempenho que mais uma vez comprova que este é um mercado longe da maturidade.

Essa aceleração adicional de crescimento de receita veio com uma margem EBITDA saudável, resultando num avanço YoY de 7 p.p. na regra dos 40. Esse indicador nos ajuda a administrar com flexibilidade e equilíbrio a combinação de Dimensões com momentos e mandatos distintos.

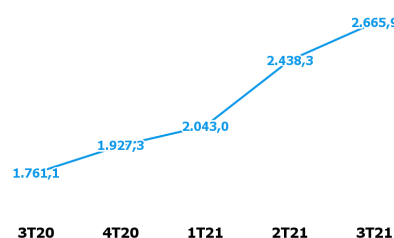
Adicionalmente, o *Follow-on*, realizado no momento certo, ampliou nossa capacidade de execução em M&A, nos colocando numa posição de vantagem para capturar oportunidades.

Portanto, seguimos em ritmo acelerado, transformando a Companhia, destravando valor e criando uma cultura jovem, inovadora e ambiciosa.

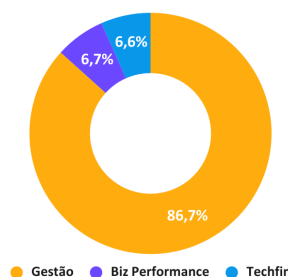
Receita Recorrente (R\$ MM)



Produção de Crédito (R\$ MM)



Margem de Contribuição 3T21



ARR Consolidada

R\$2,8bi
Adição Orgânica Recorde
+R\$162MM

98,3%
Taxa de Renovação Consolidada

Carteira de Crédito

R\$1,6bi
+55% vs 3T20

Inadimplência Supplier >90 dias
0,6%
190 pontos abaixo da média Brasil³

EBITDA Ajustado

R\$192MM
+19% vs 3T20

Geração Operacional de Caixa

R\$273MM
+32% vs 3T20

¹ Receita de Gestão, somadas as receitas de Business Performance e de Techfin nas mesmas bases de comparação
³ Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito)

² Considera os resultados não auditados da RD Station de jan/20 a mai/21 e da Tail Target de jan/20 a dez/20



EVENTOS RECENTES

Ecosistema muito além do ERP...



Sociedade entre TOTVS e B3 na Dimensa

A Dimensa inicia agora uma nova etapa, contando com dois dos principais players do segmento de Serviços Financeiros na sua estrutura de governança

Cumpridas todas as condições precedentes previstas, a transação foi concluída em 1º de outubro, com a Dimensa passando a ter, além da TOTVS como sua controladora, também a B3 como sua acionista detentora de 37,5% de seu capital votante, participação adquirida pela B3

por meio do aporte de R\$600 milhões na empresa.

Com um *management* reforçado, autonomia e foco, a Dimensa buscará ampliar seus investimentos em inovação e aumentar o portfólio de soluções e de clientes, por meio de desenvolvimentos orgânicos, parcerias e aquisições, **com o objetivo de ser a principal opção de tecnologia B2B para o setor financeiro.**

Para acessar o fato relevante, [clique aqui](#).

TOTVS realiza Follow-on

Com foco em potenciais aquisições, oferta pública de ações capta R\$1,44 bi

Com a operação, a Companhia pretende seguir com a construção de um ecossistema de tecnologias B2B em 3 dimensões (Gestão, Techfin e Business Performance), destinando os recursos obtidos para aquisições de empresas que possam contribuir para a execução desta estratégia.

O processo resultou numa demanda que representou uma cobertura 4,3x da emissão, com alta qualidade e ampla participação de fundos *long only*. A diluição total foi de 6,78%, levando o *free-float* a 84,2%.

Para acessar o fato relevante, [clique aqui](#).



Inovação, tendências e lançamentos marcam o TOTVS Trends

Evento online e gratuito aconteceu em agosto e apresentou as principais novidades da Companhia para 12 setores da economia

Promovido entre os dias 16 a 20 de agosto, o TOTVS Trends apresentou as principais novidades do portfólio da Companhia para apoiar 12 segmentos da economia, além de abordar inovações e tendências do mercado tech e promover discussões que mostrem como e quais soluções tecnológicas podem ajudar as empresas a aumentar a

produtividade e incrementar seus negócios.

Contando com a participação de mais de 6.800 participantes, e com cinco dias de evento, foram ao todo 35 painéis segmentados, com as últimas novidades e lançamentos de soluções para os setores de Varejo, Distribuição, Agronegócio, Manufatura, Logística, Prestadores de Serviços, Saúde, Educação, Jurídico, Construção e Hospitalidade. Além da participação dos especialistas da TOTVS, clientes e outros convidados, houve também a exposição de cases de sucesso e troca de experiências.

[Clique aqui](#) para acessar os vídeos do evento.



RD Hostel: maior evento de marketing e vendas do Brasil

Com grandes nomes do mercado, o evento da RD Station foi 100% online.

O RD Hostel, evento online promovido pela RD Station, aconteceu nos dias 20 e 21 de outubro e entregou dois dias imersos em temas voltados à inovação, redes sociais, gestão, liderança, negócios e tecnologias.

Com *line-up* poderoso com mais de 120 palestrantes e mais de 100 mil participantes, o RD Hostel quer se consolidar como o principal ponto de encontro do ecossistema de marketing, vendas e inovação, contando com a presença de nomes referência tanto no mercado nacional quanto internacional, como por exemplo o do autor de quatro *best-sellers* do jornal New York Times, Daniel Pink.

[Clique aqui](#) para acessar os vídeos do evento.



ESG (Ambiental, Social e Governança)



TOTVS recomendada em carteiras ESG

TOTVS figura entre as principais recomendações em ESG para XP, BTG e JP Morgan

Segundo o Radar ESG da XP Investimentos, somos a empresa mais bem posicionada em ESG no mercado brasileiro. Para o BTG, os principais pontos de destaque são na parte de inovação, relacionamento com clientes, diversidade, atração e retenção de talentos e privacidade de dados. Já no ranking do JP Morgan, a TOTVS é colocada como a empresa com maior número de práticas em total conformidade com aquelas recomendadas pelo IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa).

Além disso, a TOTVS recebeu o troféu Transparência 2021 no Prêmio ANEFAC - FIECAFI. Realizado há mais de 20 anos e reconhecido como o "Oscar da Contabilidade", o prêmio tem o objetivo de reconhecer e homenagear as companhias que possuem as melhores práticas de transparência em informações contábeis.

Essa premiação reforça a seriedade com que a TOTVS trata o tema de governança corporativa e acredita que a transparência não é mais diferencial, e sim uma exigência, agregando cada vez mais valor aos negócios perante seus stakeholders.

Iniciativas de capital humano e de relacionamento com a comunidade

Ações fazem parte do pilar social, e tiveram como premissas a diversidade e inclusão e fortalecimento do relacionamento com as comunidades no entorno de nossas operações

A TOTVS desenvolveu no período uma série de iniciativas ESG direcionadas à comunidade. Com o objetivo de ampliar a sua atração de talentos e apoiar o crescimento e produtividade do mercado de tecnologia do Brasil, a TOTVS lançou em setembro o seu **Programa de Estágio** para estudantes das áreas de tecnologia e design. O processo de seleção foi totalmente inclusivo, buscando pessoas independentemente de qualquer etnia, idade, identidade de gênero ou de sua condição social, contando com um total de 10 mil inscritos, 143 oportunidades geradas.

Nesse mesmo âmbito, lançou o **banco de talentos #ELASNATOTVS**, direcionado para as mulheres, cisgênero e trans, incentivando e encorajando-as em sua candidatura nas nossas vagas, para que cada vez mais mulheres também estejam aqui para contribuir com tantas outras que já são referência e exemplo para todos nós no dia a dia. Patrocinou, ainda, o **PrograMaria Summit Online 2021**, um dos maiores eventos de tecnologia do Brasil para mulheres e pessoas LGBTQIAP+, que visa empoderar mulheres com habilidades e interesse em tecnologia.

Em outubro, a TOTVS e seu Programa de Diversidade e Inclusão foi reconhecido pela 4ª edição do **Selo de Direitos Humanos e Diversidade**, iniciativa da Secretaria Municipal de Direitos Humanos e Cidadania da Prefeitura de São Paulo, que reconhece ações de inclusão no ambiente do trabalho e na sociedade implementadas por organizações públicas, privadas e do terceiro setor estabelecidas na cidade.





DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Regra dos 40 (a+b)	48,6%	41,6%	700 pb	45,7%	290 pb	46,8%	34,3%	1250 pb
Crescimento de Receita Líquida Ano/Ano (a)	26,1%	17,8%	830 pb	21,7%	440 pb	22,6%	12,0%	1060 pb
Margem EBITDA Ajustada (b)	22,5%	23,8%	-130 pb	24,1%	-160 pb	24,2%	22,3%	190 pb
Crescimento (em R\$ mil)								
Receita Líquida	854.538	677.766	26,1%	763.375	11,9%	2.338.169	1.906.583	22,6%
Receita Recorrente Consolidada	651.822	490.793	32,8%	582.975	11,8%	1.773.862	1.446.039	22,7%
% Receita Recorrente Consolidada	76,3%	72,4%	390 pb	76,4%	-10 pb	75,9%	75,8%	10 pb
% Receita Biz Perform. + Techfin	15,9%	7,4%	850 pb	11,1%	480 pb	12,0%	4,0%	800 pb
ARR Consolidada	2.819.020	2.138.700	31,8%	2.657.038	6,1%	n/a	n/a	-
Adição Orgânica de ARR Consolidada	161.982	56.700	185,7%	121.654	33,1%	373.781	153.000	144,3%
Receita SaaS Consolidada	284.724	170.705	66,8%	229.216	24,2%	713.287	492.665	44,8%
Rec. Recorrente Biz Performance*	61.037	41.876	45,8%	56.585	7,9%	169.034	116.094	45,6%
Produção de Crédito	2.665.874	1.761.050	51,4%	2.438.294	9,3%	7.147.184	4.663.341	53,3%
Rentabilidade (em R\$ mil)								
Margem EBITDA Ajustada	22,5%	23,8%	-130 pb	24,1%	-160 pb	24,2%	22,3%	190 pb
EBITDA Ajustado**	192.043	161.422	19,0%	183.738	4,5%	564.970	425.622	32,7%
Lucro Caixa***	111.239	96.790	14,9%	91.183	22,0%	299.105	235.614	26,9%
Margem Lucro Caixa	13,0%	14,3%	-130 pb	11,9%	110 pb	12,8%	12,4%	40 pb
Geração Operacional de Caixa	272.920	207.036	31,8%	102.356	166,6%	557.837	471.066	18,4%
Geração Operacional de Caixa / EBITDA Ajustado	142,1%	128,3%	1380 pb	55,7%	8640 pb	98,7%	110,7%	-1200 pb
ROE Supplier 12M	51,9%	17,5%	3440 pb	56,4%	-450 pb	n/a	n/a	-
Mercado de Capitais								
TOTS3 (R\$)	36,10	27,10	33,2%	37,65	(4,1%)	n/a	n/a	-
ADTV 30 (R\$ mil)	159.733	143.004	11,7%	125.746	27,0%	n/a	n/a	-
IBOV (pts)	110.979	94.603	17,3%	126.802	(12,5%)	n/a	n/a	-
IBrX 50 (pts)	18.328	15.471	18,5%	21.349	(14,2%)	n/a	n/a	-

* Inclui os resultados não auditados de jan-dez/20 da Tail e jan/20-mai/21 da RD Station, apenas para fins de comparabilidade

** EBITDA ajustado pelos itens extraordinários (vide anexo II)

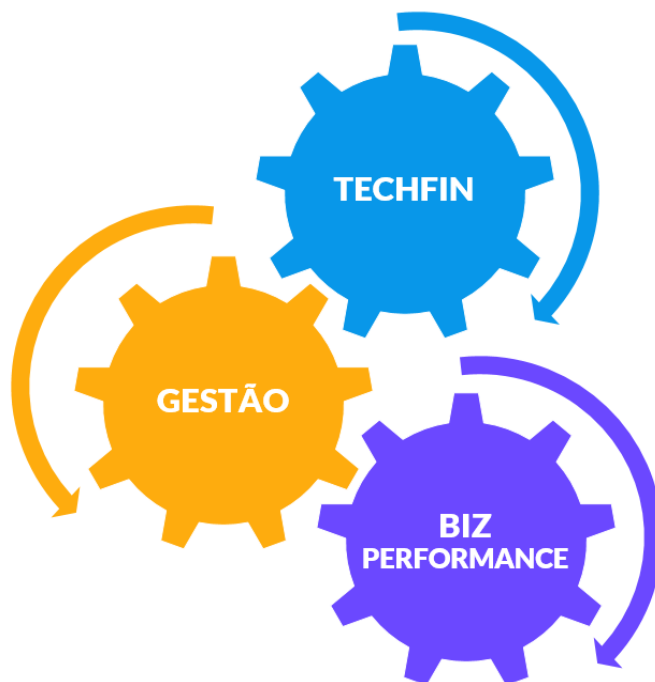
*** Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições



ECOSSISTEMA DE 3 DIMENSÕES

O ecossistema de tecnologias B2B da TOTVS vai além do ERP, consolidando as dimensões de Gestão, Techfin e Business Performance. Este ecossistema único está mudando o ambiente competitivo e impulsionando a produtividade e a competitividade dos negócios e serviços financeiros digitais em 12 segmentos econômicos.

Abaixo, temos um breve descritivo de cada dimensão de negócio presente no novo padrão de divulgação, adotado a partir do 2T21:



DESCRITIVO E COMPOSIÇÃO DAS DIMENSÕES DE NEGÓCIO:

Gestão: é a dimensão onde os dados e as integrações são gerados. Portanto, é a base que viabiliza as demais dimensões do ecossistema. Contempla: (i) as soluções de ERP; (ii) as soluções de RH, para gestão e desenvolvimento do capital humano e processamento de folhas de pagamento; (iii) as soluções especializadas para 12 segmentos econômicos; (iv) plataformas abertas de inovação que se integram e potencializam o ERP, soluções de RH e soluções especializadas; e (v) soluções direcionadas aos micro e pequenos negócios.

Business Performance: dimensão que visa apoiar os clientes de diversos segmentos a aumentar as vendas, competitividade e desempenho, alavancando os resultados, performance e relacionamento de suas diferentes áreas de negócios. Consolida a plataforma de marketing digital, composta pela RD Station e Tail Target; e as soluções de apoio a vendas, compostas pela suíte de E-commerce (incluindo a JV com a VTEX) e OMS (Omnichannel).

Techfin: dimensão que busca simplificar, ampliar e dar maior acessibilidade a serviços financeiros B2B, através do uso intensivo da digitalização, da inteligência artificial e do big data. Atualmente, é composta por soluções de crédito, contemplando: a Supplier e os novos produtos (Antecipa, Consignado, Mais Negócios, Mais Prazo, Painel Financeiro, Pagamento Instantâneo e EduConnect Pay).



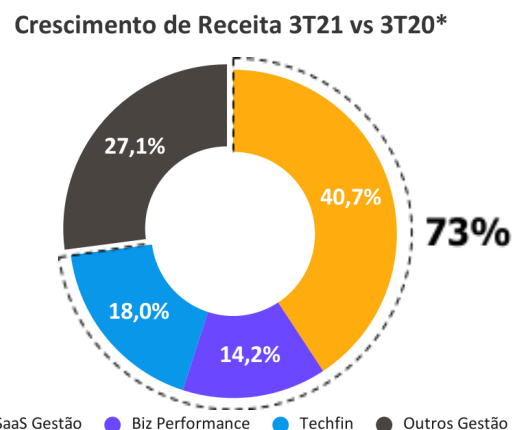
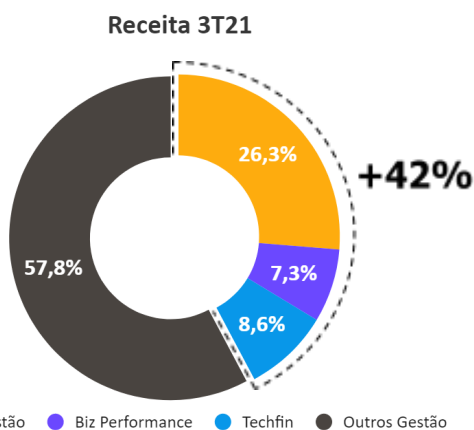
RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Os resultados apresentados nesta seção incluem os resultados consolidados da RD Station a partir do mês de junho de 2021, da Tail Target a partir de janeiro de 2021 e da Supplier a partir de maio de 2020.

Resultados Consolidados

Resultados Consolidados (em R\$ mil)	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Receita Líquida Consolidada	854.538	677.766	26,1%	763.375	11,9%	2.338.169	1.906.583	22,6%
Receita de Gestão	718.667	627.803	14,5%	678.854	5,9%	2.057.786	1.829.418	12,5%
Receita de Business Performance	62.714	879	>999%	23.577	166,0%	90.668	1.105	>999%
Receita de Techfin	73.157	49.084	49,0%	60.944	20,0%	189.715	76.060	149,4%
Margem de Contribuição Consolidada	444.395	358.802	23,9%	400.213	11,0%	1.235.834	981.052	26,0%
Margem de Contribuição de Gestão	385.245	326.135	18,1%	360.853	6,8%	1.105.561	936.864	18,0%
Margem de Contrib. de Biz Performance	29.590	822	>999%	12.021	146,2%	43.110	1.045	>999%
Margem de Contribuição de Techfin	29.560	31.845	(7,2%)	27.339	8,1%	87.163	43.143	102,0%
% Margem de Contrib. Consolidada	52,0%	52,9%	-90 pb	52,4%	-40 pb	52,9%	51,5%	140 pb
% Margem de Contribuição de Gestão	53,6%	51,9%	170 pb	53,2%	40 pb	53,7%	51,2%	250 pb
% Margem de Contrib. de Biz Performance	47,2%	93,5%	-4630 pb	51,0%	-380 pb	47,5%	94,6%	-4710 pb
% Margem de Contribuição de Techfin	40,4%	64,9%	-2450 pb	44,9%	-450 pb	45,9%	56,7%	-1080 pb
Despesas Comerciais e Marketing	(163.531)	(122.155)	33,9%	(138.345)	18,2%	(431.043)	(343.452)	25,5%
Despesas Adm. e Outras Ajustadas	(88.821)	(75.225)	18,1%	(78.130)	13,7%	(239.821)	(211.978)	13,1%
EBITDA Ajustado	192.043	161.422	19,0%	183.738	4,5%	564.970	425.622	32,7%
Margem EBITDA Ajustada	22,5%	23,8%	-130 pb	24,1%	-160 pb	24,2%	22,3%	190 pb

Receita Líquida



* Receita de Gestão, somadas as receitas de Business Performance (vide Anexo VII) e de Techfin nas mesmas bases de comparação

Temos construído novas locomotivas de crescimento de receita, que juntas representaram mais de 42% da Receita Total e 73% do crescimento ano contra ano do 3T21, o que demonstra o sucesso na construção do ecossistema de tecnologia em 3 dimensões. Elas representam oportunidades de expansão de mercado endereçável, aceleração de novos modelos, entre outras atividades que constroem valor para a Companhia e aumentam seus diferenciais competitivos.



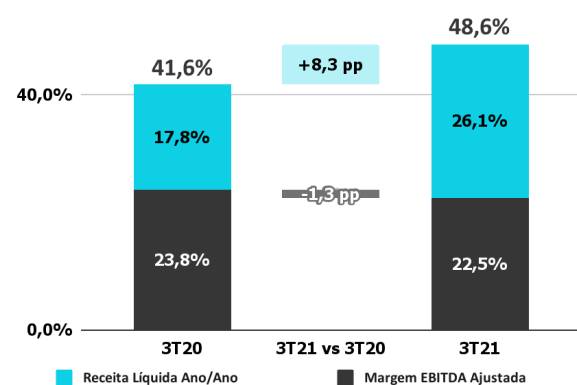
No consolidado, a Receita Líquida apresentou crescimento de 26% ano contra ano, chegando a R\$855 milhões, com os seguintes destaques nas 3 dimensões: (i) em Gestão, a Receita de SaaS acelerou ainda mais seu crescimento ano contra ano, para 32%, frente a 26% no segundo trimestre; (ii) em Business Performance, a receita da dimensão já representa 7,3% da Receita da Companhia, com destaque para a Receita Recorrente que cresceu 46% ano contra ano, em mesma base comparativa; e (iii) em Techfin, a produção de crédito da Supplier atingiu novo recorde, encerrando o trimestre em R\$2,7 bilhões, crescimento de 51% sobre o 3T20. Todos estes pontos serão abordados com mais profundidade nas seções das respectivas dimensões.

EBITDA Ajustado¹

A Margem EBITDA Ajustada encerrou o trimestre em 22,5%, 130 pontos base abaixo do 3T20, principalmente pelo: (i) aumento da representatividade das dimensões Business Performance e Techfin, que possuem momentos e mandatos distintos, com foco voltado principalmente para o crescimento acelerado de receita; (ii) pela redução de 19% da Receita de Licenças de Gestão, refletindo a aceleração do modelo SaaS; (iii) pelos reajustes salariais coletivos regionais em patamares mais elevados; e (iv) pela retomada gradual das atividades presenciais, que geram impacto em custos e despesas relacionados à operação da Companhia, como por exemplo, viagens e infraestrutura física e lógica.

A despeito desses fatores, o EBITDA Ajustado cresceu 19% ano contra ano, principalmente impulsionado pelo desempenho da Margem de Contribuição de Gestão, que avançou 170 pontos base ano contra ano, no trimestre, e 250 pontos base, no acumulado de 9 meses. Esse desempenho demonstra o elevado nível de escalabilidade do modelo de negócios da Companhia.

Regra dos 40



A regra dos 40 (combinação de crescimento e rentabilidade que resulte em uma soma superior a 40 pontos percentuais) é frequentemente utilizada no universo SaaS para avaliar se o desempenho da empresa é equilibrado entre crescimento e rentabilidade e em que estágio de evolução ela está.

Esta métrica ajuda a entender o momento que a TOTVS vive: aceleração do crescimento de receita nas 3 dimensões, com a margem EBITDA em patamar saudável. Como podemos observar no gráfico à esquerda, a aceleração do crescimento de receita de 8,3 pontos percentuais mais que compensou a redução de 1,3 ponto percentual da margem EBITDA, resultando em um avanço de 7 pontos percentuais na regra dos 40. Importante ressaltar que a aceleração de crescimento de

receita se deu especialmente em receitas recorrentes e transacionais.

¹ EBITDA ajustado pelos itens extraordinários (vide Anexo II)



Resultados da dimensão de Gestão

A dimensão de Gestão é, em grande parte, composta pela visão anteriormente denominada como “Resultado de Tecnologia” até o 1T21, excluindo as soluções que passaram a compor a dimensão de Business Performance e os novos produtos de Techfin.

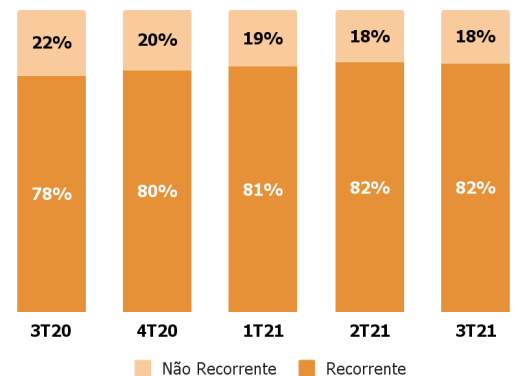
Resultado de Gestão (em R\$ mil)	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Receita Líquida	718.667	627.803	14,5%	678.854	5,9%	2.057.786	1.829.418	12,5%
Recorrente	590.254	490.285	20,4%	559.861	5,4%	1.684.546	1.445.307	16,6%
Não Recorrente	128.413	137.518	(6,6%)	118.993	7,9%	373.240	384.111	(2,8%)
Licenças	51.106	63.099	(19,0%)	46.419	10,1%	156.647	168.448	(7,0%)
Serviços	77.307	74.419	3,9%	72.574	6,5%	216.593	215.663	0,4%
Custos	(203.945)	(188.772)	8,0%	(193.869)	5,2%	(580.696)	(543.771)	6,8%
Lucro Bruto	514.722	439.031	17,2%	484.985	6,1%	1.477.090	1.285.647	14,9%
Margem Bruta	71,6%	69,9%	170 pb	71,4%	20 pb	71,8%	70,3%	150 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(122.969)	(104.965)	17,2%	(119.466)	2,9%	(355.499)	(315.769)	12,6%
Provisão para Perda Esperada	(6.508)	(7.931)	(17,9%)	(4.666)	39,5%	(16.030)	(33.014)	(51,4%)
Margem de Contribuição de Gestão	385.245	326.135	18,1%	360.853	6,8%	1.105.561	936.864	18,0%
% Margem de Contribuição de Gestão	53,6%	51,9%	170 pb	53,2%	40 pb	53,7%	51,2%	250 pb

Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão cresceu ano contra ano 14%, superando o crescimento de 13% do 2T21, mesmo com a redução de 19% da receita de Licenças no período. Este desempenho da Receita Líquida deu-se, majoritariamente, pelo crescimento orgânico de 20% da Receita Recorrente, a qual representou 82% da Receita Líquida de Gestão. Os segmentos de Agronegócio, Educacional, Serviços Financeiros e Varejo foram os que mais contribuíram para este avanço, com crescimentos acima de 20%.

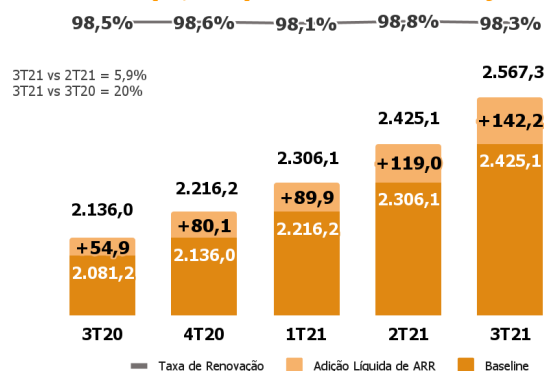
No acumulado de 9 meses, a Receita Líquida de Gestão cresceu 12%, impulsionada pelo aumento de 17% da Receita Recorrente, mais que compensando a queda de 2,8% da Receita não Recorrente.

Receita Líquida



Receita Recorrente

ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação



A Receita Recorrente cresceu organicamente 20% ano contra ano, maior patamar desta métrica desde 2012. Este mesmo crescimento orgânico de 20% pode ser observado também no ARR (Annual Recurring Revenue), que encerrou o trimestre em R\$2,6 bilhões, com novo recorde de adição líquida, atingindo R\$142,2 milhões, crescimento de 159% quando comparada ao 3T20 e de 19% quando comparada à do 2T21.

Do total de adição de ARR, seja ano contra ano ou trimestre contra trimestre, aproximadamente 60% se deram pelo crescimento do **Volume** de vendas, composto pelos novos *signings*, que representam a produção de vendas (novos clientes, cross e up-sell para clientes da base), e os restantes 40% de deram

pelo efeito **Preço**, composto pelos reajustes contratuais.



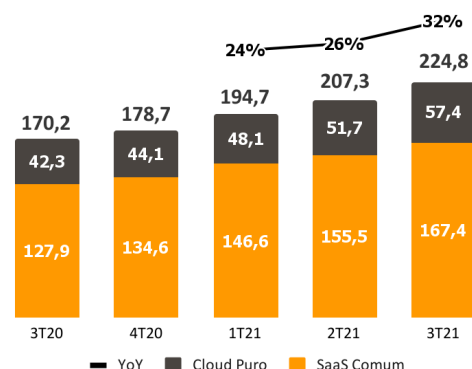
Acreditamos que o sucesso comercial representado pelo Volume é reflexo de uma combinação de fatores: (i) mercado de software de gestão em expansão e longe da maturidade, demonstrado pelos novos clientes de SaaS que representaram 30% do total; (ii) NPS em nível recorde, fator fundamental para novas vendas; (iii) evolução na produtividade e eficiência comercial, em particular nas franquias; (iv) rejuvenescimento da marca TOTVS; (v) ampliação do portfólio de soluções; e (vi) migração para a nuvem, que reduz o custo para clientes, entre outros fatores.

Já a evolução em Preço está relacionada à alta criticidade e relevância das soluções da TOTVS para as operações de seus clientes, traduzida na resiliência do modelo de negócios da Companhia e presente nas taxas de renovação das receitas recorrentes. Esta capacidade de reajuste de preços, conhecida como “Pricing Power”, é ainda mais importante em momentos de inflação de custos, sendo uma característica de empresas diferenciadas. Aqueles com *Pricing Power* podem buscar um melhor equilíbrio entre impacto nos custos, repasse no preço e produção de vendas e, conseqüentemente, tem maior potencial de manter uma relação saudável entre crescimento e rentabilidade, sem prejudicar a relação com os clientes.

Os reflexos positivos desta poderosa combinação de Preço e Volume também pode ser observado no avanço da Receita de SaaS, principal locomotiva de crescimento na dimensão de Gestão, que conforme observado no gráfico a direita, apresentou crescimento de 32% ano contra ano, com destaque para: (i) a aceleração de novos *signings*, em especial de Cloud, que cresceram 56% em relação ao 3T20; (ii) a redução adicional do nível de *Churn*; e (iii) reajustes contratuais do período.

Por último, o crescimento de 17% ano contra ano no acumulado de 9 meses da Receita Recorrente é explicado, além dos fatores mencionados acima, pela: (i) redução de carências na venda, frente ao aumento de carências concedidas em 2020 no auge da pandemia; e (ii) pelo aumento da conversão média de Licenças em receita recorrente de manutenção.

Receita SaaS Gestão (R\$ MM)



Receitas não Recorrentes

As Receitas não Recorrentes apresentaram redução de 6,6% ano contra ano no 3T21, concentrada na redução de 19% da Receita de Licenças. É importante ressaltar que a forte aceleração que temos visto nos *signings* e na receita recorrente de SaaS geram uma natural e saudável desaceleração na receita de licenças. Como temos comunicado, esse é um movimento positivo e que aumenta o LTV (*Life Time Value*) do cliente TOTVS. Adicionalmente, no 3T21 tivemos o efeito sazonal em comparação com o forte e incomum desempenho de vendas de Licenças no 3T20, gerado pela recuperação da atividade econômica, após o início da pandemia do COVID-19 no 2T20, que fez com que a demanda represada fosse refletida no desempenho do 3T20.

O aumento de 7,9% das Receitas não Recorrentes, na comparação trimestre contra trimestre, é explicado tanto pelo avanço de 10% da Receita de Licenças, com desempenhos superiores tanto de filiais, quanto das franquias, como pelo avanço de 6,5% da Receita de Serviços. Já no acumulado de 9 meses, a redução de 2,8% ano contra ano deve-se à redução de 7,0% da linha de Licenças, explicado pelo avanço das vendas no modelo SaaS.

Margem Bruta

A Margem Bruta de Gestão atingiu 71,6% no trimestre, aumento de 170 pontos base em relação ao 3T20, mesmo com a redução de 19% na receita de Licenças, demonstrando novamente a escalabilidade do modelo de recorrência e a manutenção dos níveis de implantação remota próximos à 95% no trimestre. Ao observarmos o acumulado de 9 meses, o crescimento da Receita Recorrente acima do crescimento de custos também explica o aumento de 150 pontos base no período. Apesar do modelo SaaS ser um grande responsável por essa expansão na Margem Bruta, a mudança de cultura no P&D da TOTVS tem produzido softwares que exigem menos serviços de implantação e customizações, inclusive reduzindo o TCO (*Total Cost of Ownership*) dos clientes, aumentando a competitividade comercial e permitindo atingir um novo perfil de empresas.



Pesquisa e Desenvolvimento

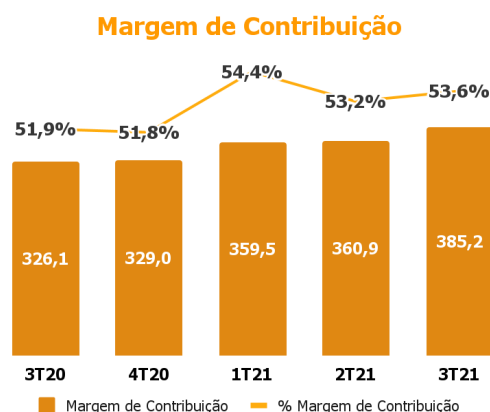
As despesas com Pesquisa e desenvolvimento (P&D) aumentaram 2,9% frente ao trimestre anterior, com a sua representatividade frente à Receita Recorrente diminuindo de 21,3% no 2T21 para 20,8% no atual trimestre. Esse avanço foi possível mesmo com esta linha já sofrendo o impacto dos reajustes decorrentes dos acordos coletivos em patamares mais elevados (principalmente em Belo Horizonte e em Cianorte), com reflexos nas respectivas provisões de férias e de 13º salário, bem como no aumento na provisão para o plano de incentivo de longo prazo (ILP), que é impactado pela valorização do preço da ação da Companhia.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) passou de 1,3% da Receita Líquida de Gestão no 3T20 para 0,9% no 3T21, refletindo a resiliência do modelo recorrente de receita. Já na comparação do acumulado de 9 meses, essa provisão passou de 1,8% da Receita Líquida de Gestão em 2020 para 0,8% em 2021, redução de 100 pontos base, que retrata o menor nível de incerteza quando comparado ao mesmo período do ano passado, por conta da pandemia do COVID-19.

Margem de Contribuição de Gestão

A Margem de Contribuição de Gestão cresceu 170 pontos base no trimestre quando comparada ao mesmo período do ano anterior, explicado principalmente pelo avanço de 170 pontos base da Margem Bruta, conforme explicado acima. No 9M21 versus o 9M20 o avanço de 250 pontos base está ligado ao avanço de 150 pontos base da Margem Bruta, principalmente pelo crescimento de 17% da Receita Recorrente, e pela redução de 51% da Provisão para Perda Esperada.





Resultados da dimensão de Business Performance

Conforme explicado na seção Ecosistema de 3 Dimensões, a dimensão de Business Performance representa o portfólio de soluções focadas em aumentar as vendas, competitividade e desempenho dos clientes, através de marketing digital, vendas/digital commerce e soluções de CX - experiência do cliente.

Resultado de Biz Performance (em R\$ mil)	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Receita Líquida	62.714	879	>999%	23.577	166,0%	90.668	1.105	>999%
Recorrente	61.037	449	>999%	22.945	166,0%	88.494	633	>999%
Não Recorrente	1.677	430	290,0%	632	165,3%	2.174	472	360,6%
Custos	(16.420)	(47)	>999%	(7.484)	119,4%	(26.588)	(47)	>999%
Lucro Bruto	46.294	832	>999%	16.093	187,7%	64.080	1.058	>999%
Margem Bruta	73,8%	94,7%	-2090 pb	68,3%	550 pb	70,7%	95,7%	-2500 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(14.844)	-	-	(3.930)	277,7%	(18.774)	-	-
Provisão para Perda Esperada	(1.860)	(10)	>999%	(142)	>999%	(2.196)	(13)	>999%
Mg de Contrib. de Biz Performance	29.590	822	>999%	12.021	146,2%	43.110	1.045	>999%
% Margem de Contrib. de Biz Performance	47,2%	93,5%	-4630 pb	51,0%	-380 pb	47,5%	94,6%	-4710 pb

Para fins de comparabilidade, apresentamos abaixo o resultado de Business Performance considerando os números de janeiro a dezembro de 2020 da Tail Target e de janeiro de 2020 a maio de 2021 da RD Station.

Resultado Biz Performance (em R\$ mil)	3T21	3T20*	Δ	2T21*	Δ
Receita Líquida	62.714	43.633	43,7%	57.937	8,2%
Recorrente	61.037	41.876	45,8%	56.585	7,9%
Não Recorrente	1.677	1.757	(4,6%)	1.352	24,0%
Custos	(16.420)	(13.532)	21,3%	(15.911)	3,2%
Lucro Bruto	46.294	30.101	53,8%	42.026	10,2%
Margem Bruta	73,8%	69,0%	480 pb	72,5%	130 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(14.844)	(9.149)	62,2%	(11.282)	31,6%
Provisão para Perda Esperada	(1.860)	(331)	461,9%	88	<(999%)
Mg de Contrib. de Biz Performance	29.590	20.621	43,5%	30.832	(4,0%)
% Margem de Contrib. de Biz Performance	47,2%	47,3%	-10 pb	53,2%	-600 pb

* Incluem os meses de jan/20-mai/21 da RD Station e jan-dez/20 da Tail, apenas para fins de comparabilidade, os quais não foram consolidados no resultado da Companhia naqueles trimestres

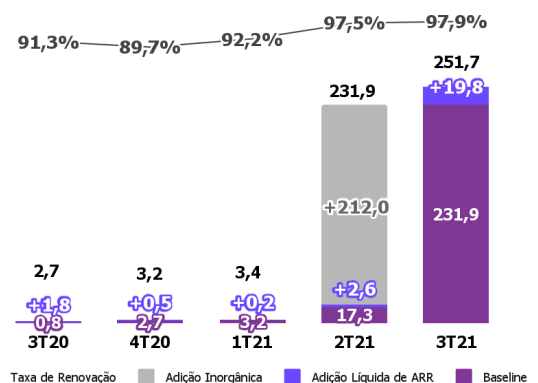
Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance cresceu 44% no trimestre quando comparado ao 3T20 nas mesmas bases, puxada principalmente pelo crescimento de 46% da Receita Recorrente, mantendo esta linha acima de 97% do total de receita da dimensão, com destaque para a contribuição dos produtos Digital Commerce e RD Station Premium.

Como observado no gráfico à direita, a Adição Líquida de ARR no trimestre foi de R\$19,8 milhões, com o ARR totalizando R\$251,7 milhões, 43% acima do 3T20 na mesma base de comparação.

Vale destacar que uma das principais alavancas de crescimento da RD Station é a estratégia de PLG (Product Led Growth), que se baseia no valor gerado por meio da experiência de uso do produto. Através dos planos de entrada do RD Station Marketing (Entry-Level) é possível qualificar os leads segundo o uso do produto pelo próprio cliente e assim gerar upsell para o

ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação





produto Premium. Este processo é conhecido como PQL (*Product Qualified Lead*) e tem a vantagem de ser uma geração de lead com custo mais baixo, ou seja, otimiza o CAC (Custo de Aquisição de Cliente). As vendas geradas através do PQL da RD Station no 3T21 já corresponderam a 19% do total de vendas do produto Premium.

Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance cresceu 480 pontos base no trimestre, quando comparada ao mesmo período do trimestre anterior, devido à escalabilidade do modelo SaaS das soluções desta dimensão, somada ao crescimento de 46% da Receita Recorrente.

Pesquisa e Desenvolvimento

A representatividade da despesa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) sobre a Receita Recorrente de Business Performance passou de 20% no 2T21 pró-forma para 24% no 3T21, explicado principalmente pelo aumento dos investimentos da operação e pela aceleração do desenvolvimento de produtos e das plataformas de marketing digital e de CRM, como parte do plano estratégico previsto para a construção e evolução desta nova dimensão. O forte crescimento nessa dimensão poderá exigir eventuais acelerações de investimentos, visando aumentar a vantagem competitiva da TOTVS e aproveitar a oportunidade de um mercado com baixa penetração.

Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) de Business Performance representou 3,0% da Receita Líquida da dimensão, acima da média de 1,7% observada entre o 2T20 e 2T21 nas mesmas bases de comparação. É importante ressaltar que iniciamos o processo de alinhamento da política de provisão da RD Station às práticas adotadas pela TOTVS. Desta forma, podemos apresentar oscilações fora do padrão nesta linha, até a conclusão do mesmo.

Margem de Contribuição de Business Performance

A Margem de Contribuição de Business Performance do trimestre foi de 47,2% no 3T21, 600 pontos base abaixo do 2T21, explicado principalmente pelo aumento na Provisão para Perda Esperada e pelo crescimento da linha de P&D, conforme comentado acima.



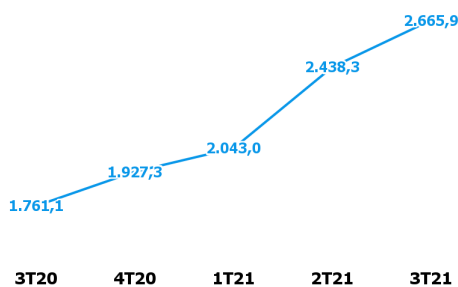
Resultados da dimensão de Techfin

Conforme explicado na seção Ecosistema em 3 Dimensões, a dimensão de Techfin visa simplificar, ampliar e dar maior acessibilidade a serviços financeiros B2B aos clientes SMB da TOTVS. Ela contempla os negócios da Supplier e dos novos produtos (Antecipa, Consignado, Painei Financeiro, EduConnectPAY, Mais Negócios, Mais Prazo e Pagamento Instantâneo) e seguimos trabalhando para aumentar o portfólio. Desta forma, passamos a consolidar todos os esforços de Techfin nesta seção. Isso significa que temos 2 operações em momentos distintos de desenvolvimento: a Supplier, com quase 2 décadas de vida, sólido crescimento e rentabilidade; e os Novos Produtos Techfin, com pouco mais de 1 ano de vida, foco total em investimento na construção de um portfólio completo e de uma base de clientes, para posterior busca de receita e rentabilidade.

Resultado de Techfin (em R\$ mil)	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Receita de Techfin	73.157	49.084	49,0%	60.944	20,0%	189.715	76.060	149,4%
Custo de Funding	(27.446)	(12.045)	127,9%	(18.305)	49,9%	(59.915)	(19.514)	207,0%
Receita Líquida do Custo de Funding	45.711	37.039	23,4%	42.639	7,2%	129.800	56.546	129,5%
Custos Operacionais	(5.949)	(4.344)	36,9%	(5.385)	10,5%	(16.203)	(6.432)	151,9%
Lucro Bruto	39.762	32.695	21,6%	37.254	6,7%	113.597	50.114	126,7%
Pesquisa e Desenvolvimento	(5.865)	(1.372)	327,5%	(5.823)	0,7%	(16.187)	(2.589)	525,2%
Provisão para Perda Esperada	(4.337)	522	(930,8%)	(4.092)	6,0%	(10.247)	(4.382)	133,8%
Margem de Contribuição de Techfin	29.560	31.845	(7,2%)	27.339	8,1%	87.163	43.143	102,0%
% Margem de Contribuição de Techfin	40,4%	64,9%	-2450 pb	44,9%	-450 pb	45,9%	56,7%	-1080 pb
% Mg de Contrib. s/ Rec. Líq. de Funding	64,7%	86,0%	-2130 bp	64,1%	60 pb	67,2%	76,3%	-910 pb

Receita de Techfin

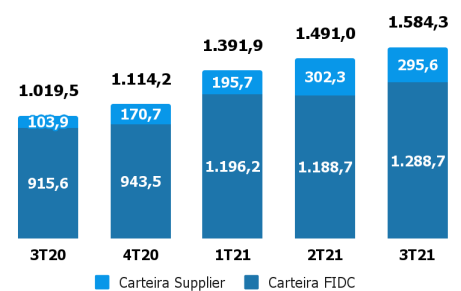
Produção de Crédito Supplier (R\$ MM)



A Produção de Crédito da Supplier manteve sua tendência de crescimento no trimestre, atingindo o novo recorde de R\$2,7 bilhões, avançando 51% sobre o 3T20 e 9,3% sobre o 2T21, impulsionada principalmente pelos setores da Indústria de Aço e da Construção Civil, bem como pelo ciclo de alta da Selic.

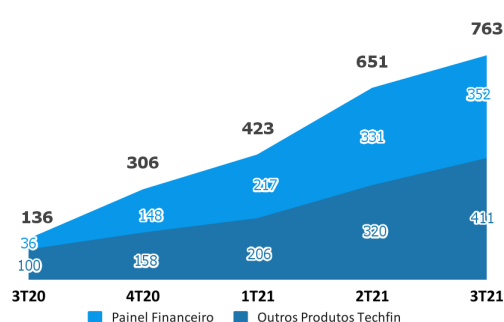
no mix da carteira frente ao 2T21, com menor participação relativa do Agronegócio, que tipicamente tem prazos médios mais longos, o que reduziu o prazo médio da carteira em 2% no trimestre.

Carteira de Crédito Supplier (R\$ MM)



O crescimento trimestre contra trimestre de 6,3% da carteira de crédito da Supplier, abaixo do crescimento da produção de crédito, se deu pela mudança

Cientes Ativados Novos Produtos Techfin



Os novos Produtos de Techfin (Antecipa, Consignado, Painei Financeiro, Mais Prazo, EduConnectPAY, e Pagamento Instantâneo) ultrapassaram a marca de 1.000 clientes com contratos assinados e atingiram 763 Clientes Ativados (em produção e/ou aptos a produzir) no 3T21. Importante ressaltar também que os produtos Antecipa, Mais Prazo, Mais Negócios e Crédito Consignado tiveram expansão exponencial, com produção de crédito de R\$187,3 milhões, 56% acima do 2T21 e 36 vezes acima do 3T20.



Receita Líquida do Custo de Funding

A Receita Líquida do Custo de Funding é composta pela Receita de Techfin, deduzida do Custo de Funding, que é formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC, além do custo de eventuais linhas bancárias utilizadas diretamente pela Supplier.

No 3T21, em função do forte crescimento da produção de crédito e de clientes ativados, o FIDC captou R\$204 milhões de novos recursos, além dos grandes volumes levantados nos trimestres anteriores. Visto que os recursos captados são remunerados assim que ficam disponíveis e, em contrapartida, levam algum tempo para gerarem produção de crédito, aumentarem a carteira e, portanto, a receita, há um descompasso que reduz temporariamente o resultado.

Esse efeito, somado aos aumentos na taxa Selic ocorridos na segunda quinzena de junho, agosto e setembro, fizeram o Custo de Funding crescer 50% em relação ao 2T21, contra um aumento de 20% da Receita, resultando em um crescimento de 7,2% na Receita Líquida do Custo de Funding. É importante ressaltar que esse efeito pode ocorrer em momentos de forte aceleração dos negócios. A TOTVS vem analisando alternativas de funding que possam dar mais eficiência de funding à operação da Supplier em qualquer cenário.

Custos Operacionais

Os Custos Operacionais de Techfin, que contemplam os gastos relacionados ao prêmio com seguro de crédito e estrutura de suporte dos produtos de tecnologia da Techfin, apresentaram crescimento de 10% comparado ao 2T21, proporcional ao crescimento da produção de crédito do período.

Pesquisa e Desenvolvimento

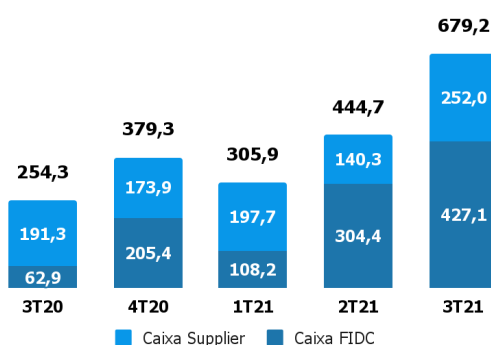
A despesa de Pesquisa e Desenvolvimento da Techfin, que representa os gastos relacionados à estrutura de inovação e manutenção manteve o mesmo patamar realizado no 2T21.

Provisão para Perda Esperada

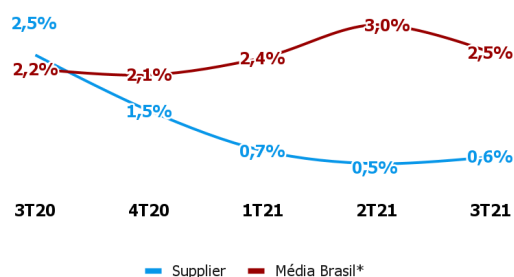
A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) encerrou o trimestre representando 0,16% da Produção de Crédito, mantendo o mesmo patamar apresentado no 2T21 e mais próximo do histórico de 0,2% do período pré-pandemia.

A Inadimplência acima de 90 dias da Supplier, conforme observado no gráfico a direita, manteve-se estável quando comparada aos últimos 2 trimestres, representando menos de ¼ da média do Brasil no 3T21, demonstrando que a Supplier e a TOTVS mantém a eficiência na concessão de crédito e a flexibilidade e resiliência no modelo de negócio.

Posição de Caixa Supplier



Inadimplência (% , acima de 90 dias)



*Fonte: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 27 > MFME

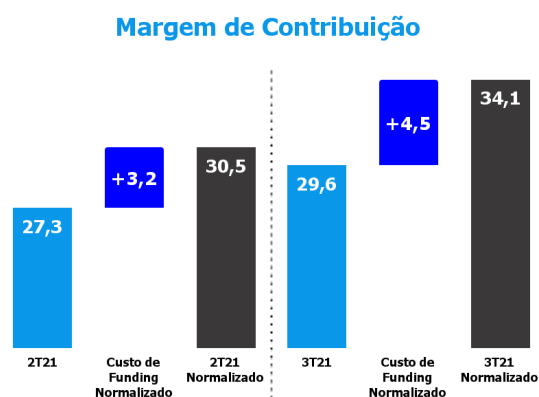


Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita Líquida do Custo de Funding

A Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita Líquida do Custo de Funding encerrou o trimestre em 64,7%, o que representa 60 pontos base acima do 2T21. Normalizando o impacto do aumento da Selic no Custo de Funding, aplicando o mesmo prazo médio da receita, a Margem de Contribuição de Techfin cresce 12% em relação ao 2T21 e a sua margem percentual sobre a Receita Líquida do Custo de Funding avança 120 pontos base, conforme mostrado no gráfico a direita.

Quando comparado ao 3T20 a redução de 2.130 pontos base deve-se: (i) à normalização da Provisão para Perda Esperada; (ii) ao crescimento da linha de P&D, pela ampliação dos investimentos para execução da estratégia de Techfin, conforme mencionado no 2T21; e (iii) ao crescimento de 37% dos Custos Operacionais, reflexo da estruturação do time de suporte para atender as novas soluções de Techfin.

É importante destacar também que a Supplier manteve o ROE (“*return on equity*”) acumulado dos últimos 12 meses acima de 50% no trimestre, mesmo com o aumento do Custo de Funding impactando o resultado da operação.





Demais Despesas Operacionais

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Despesas Comerciais e Marketing	(163.531)	(122.155)	33,9%	(138.345)	18,2%	(431.043)	(343.452)	25,5%
% Receita Líquida Total	-19,1%	-18,0%	-110 pb	-18,1%	-100 pb	-18,4%	-18,0%	-40 pb
Despesas Adm. e Outras Ajustado	(88.821)	(75.225)	18,1%	(78.130)	13,7%	(239.821)	(211.978)	13,1%
% Receita Líquida Total	-10,4%	-11,1%	70 pb	-10,2%	-20 pb	-10,3%	-11,1%	80 pb
Despesas Administrativas e Outras	(90.268)	(80.699)	11,9%	(74.392)	21,3%	(239.502)	(217.856)	9,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(84.034)	(72.368)	16,1%	(82.108)	2,3%	(233.907)	(180.638)	29,5%
Provisão para Contingências	(10.644)	(8.281)	28,5%	(4.793)	122,1%	(24.565)	(37.957)	(35,3%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	4.410	(50)	<(999%)	12.509	(64,7%)	18.970	739	>999%
Itens Extraordinários	1.447	5.474	(73,6%)	(3.738)	(138,7%)	(319)	5.878	(105,4%)
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	-	-	-	(834)	(100,0%)	(834)	-	-
Ganho na Baixa de Ativos	(1.156)	-	-	-	-	(1.156)	-	-
Gastos com Transações de M&A	2.603	5.474	(52,4%)	5.814	(55,2%)	10.389	5.878	76,8%
Crédito Tributário	-	-	-	(8.718)	(100,0%)	(8.718)	-	-

Despesas Comerciais e de Marketing

A representatividade das Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida Total ficou em 19% no 3T21, 110 pontos base maior do que no mesmo período do ano anterior. Este crescimento é explicado: (i) pela consolidação dos resultados da RD Station, que apresentou uma representatividade desta linha em relação à Receita de 30%, refletindo seu estágio de crescimento acelerado; (ii) pelo crescimento das Despesas de Vendas e Comissões de Gestão, que cresceram abaixo do patamar de Receita Recorrente de Gestão e acima do patamar da Receita Líquida Total; e (iii) pelo crescimento de R\$3,0 milhões das despesas com marketing contra o 3T20, devido à maior contenção desses gastos durante a pandemia do COVID-19.

Quando comparado ao 2T21, o crescimento de 100 pontos base da representatividade sobre a Receita Líquida Total desta linha está relacionada à consolidação de 3 meses da RD Station e ao crescimento de Despesas de Vendas em Gestão, este último explicado: (i) pelo impacto dos reajustes decorrentes de acordos coletivos; (ii) retomada gradual da operação comercial presencial; e (iii) pelo aumento de remuneração variável, em linha com o atingimento de metas do time comercial, em especial de receitas recorrentes.

Já no acumulado de 9 meses, o crescimento de 40 pontos base da representatividade é explicado principalmente pela consolidação da RD Station e pelo crescimento de Despesas de Vendas e Comissões de Gestão em linha com a Receita Recorrente desta dimensão.

Despesas Gerais e Administrativas e Provisão para Contingências

As Despesas Gerais e Administrativas ("DGA"), desconsiderando os impactos extraordinários de despesas com transações de M&A, representaram 9,5% da Receita Líquida Total, 50 pontos base abaixo do trimestre anterior, mesmo considerando a consolidação de 3 meses da RD Station contra 1 mês no último trimestre e o início do impacto dos reajustes decorrentes dos acordos coletivos, com o IPC-A em patamares mais altos.

O aumento da Provisão para Contingências no 3T21 foi resultante principalmente da revisão de prognósticos de perda em decorrência do andamento de ações cíveis já existentes de períodos anteriores. Já a redução de 35% no acumulado de 9 meses reflete a redução da entrada de novas ações e o êxito na condução de ações de períodos anteriores.



Outras Receitas Operacionais Líquidas

A linha de Outras Receitas Operacionais Líquidas se beneficiou neste trimestre com o impacto extraordinário de R\$1,2 milhão de ganho na venda de carteiras de clientes dentro do processo de consolidação de franquias.

Resultado pós EBITDA

Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Depreciação	(29.213)	(25.177)	16,0%	(26.744)	9,2%	(82.060)	(74.033)	10,8%
Amortização	(42.092)	(30.629)	37,4%	(33.026)	27,5%	(108.318)	(73.219)	47,9%
Depreciação e Amortização	(71.305)	(55.806)	27,8%	(59.770)	19,3%	(190.378)	(147.252)	29,3%

O aumento de 19% das despesas com Depreciação e Amortização frente ao 2T21 está associado principalmente à consolidação de 3 meses da RD Station e o início da amortização da mesma no 3T21, conforme mencionado na divulgação de resultados do trimestre anterior. O crescimento ano contra ano do trimestre se deve principalmente ao início da amortização dos ativos intangíveis oriundos das aquisições das empresas Wealth Systems, Supplier, Tail e RD Station.

Resultado Financeiro

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Receitas Financeiras	15.238	8.214	85,5%	13.103	16,3%	36.765	40.371	(8,9%)
Despesas Financeiras	(47.558)	(17.779)	167,5%	(25.672)	85,3%	(89.483)	(44.094)	102,9%
Resultado Financeiro	(32.320)	(9.565)	237,9%	(12.569)	157,1%	(52.718)	(3.723)	>999%

O aumento do Resultado Financeiro negativo do 3T21 se deve essencialmente à diferença temporal entre a 3ª emissão de Debêntures, ocorrida em maio/21, e o aumento de capital fruto do *follow-on*, ocorrido ao final de setembro/21, o que resultou numa posição de Dívida Líquida que a Companhia carregou ao longo de quase todo o trimestre.

Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
LAIR	87.009	90.283	(3,6%)	114.573	(24,1%)	321.667	268.475	19,8%
IR à taxa nominal (34%)	(29.584)	(30.697)	(3,6%)	(38.955)	(24,1%)	(109.368)	(91.282)	19,8%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	5.166	4.988	3,6%	5.421	(4,7%)	15.029	12.430	20,9%
Juros Sobre Capital Próprio	17.450	13.448	29,8%	30	>999%	17.480	13.448	30,0%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(2.834)	(1.120)	153,0%	(2.841)	(0,2%)	(9.234)	(4.538)	103,5%
Participação de Administradores	(484)	(481)	0,6%	(439)	10,3%	(1.389)	(915)	51,8%
Programa de Alimentação do Trabalhador	111	368	(69,8%)	445	(75,1%)	1.337	1.001	33,6%
Custo com Emissão de Ações	12.279	-	-	-	-	12.279	-	-
Outros	(193)	2.066	(109,3%)	409	(147,2%)	407	1.173	(65,3%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	1.911	(11.428)	(116,7%)	(35.930)	(105,3%)	(73.459)	(68.683)	7,0%
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(15.239)	(18.278)	(16,6%)	(32.183)	(52,6%)	(100.170)	(56.488)	77,3%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	17.150	6.850	150,4%	(3.747)	(557,7%)	26.711	(12.195)	(319,0%)
% Taxa Efetiva Corrente	17,5%	20,2%	-270 pb	28,1%	-1060 pb	31,1%	21,0%	1010 pb
% Taxa Efetiva Total	-2,2%	12,7%	-1490 pb	31,4%	-3360 pb	22,8%	25,6%	-280 pb



A Taxa Efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social do trimestre foi positivamente impactada, tanto pelo pagamento de R\$17,4 milhões de Juros Sobre Capital Próprio, 30% acima do mesmo período do ano anterior, quanto pelo efeito da dedução, para fins de apuração de tributação, do custo de emissão subsequente de ações.

Lucro Líquido e Lucro Caixa

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
EBITDA Ajustado	192.043	161.422	19,0%	183.738	4,5%	564.970	425.622	32,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	22,5%	23,8%	-130 pb	24,1%	-160 pb	24,2%	22,3%	190 pb
Depreciação e Amortização	(71.305)	(55.806)	27,8%	(59.770)	19,3%	(190.378)	(147.252)	29,3%
Resultado Financeiro + Equiv. Patrim.	(32.282)	(9.859)	227,4%	(13.133)	145,8%	(53.244)	(4.017)	>999%
Imp. de Renda e Contrib. Social	1.911	(11.428)	(116,7%)	(35.930)	(105,3%)	(73.459)	(68.683)	7,0%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(492)	(1.861)	(73,6%)	1.271	(138,7%)	108	(1.998)	(105,4%)
Lucro Líquido Ajustado	89.875	82.468	9,0%	76.176	18,0%	247.997	203.671	21,8%
<i>Margem Líquida Ajustada</i>	10,5%	12,2%	-170 pb	10,0%	50 pb	10,6%	10,7%	-10 pb
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	21.364	14.322	49,2%	15.006	42,4%	51.108	31.943	60,0%
Lucro Caixa*	111.239	96.790	14,9%	91.183	22,0%	299.105	235.614	26,9%
<i>Margem Lucro Caixa</i>	13,0%	14,3%	-130 pb	11,9%	110 pb	12,8%	12,4%	3,5%

*Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

O Lucro Caixa cresceu 15% no 3T21 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, principalmente pelo crescimento de 19% do EBITDA Ajustado e pela redução de 117% do Imposto de Renda e Contribuição Social (IR e CSLL), sendo parcialmente impactado pelo crescimento de 167% da Despesa Financeira conforme mencionado acima. Quando comparado ao 2T21, o crescimento de 22% do Lucro Caixa está relacionado essencialmente à redução de 105% do IR e CSLL.



Fluxo de Caixa

A despeito do tratamento contábil de consolidar o FIDC na elaboração das Demonstrações Financeiras Consolidadas, entendemos que esta não seja a melhor forma de acompanhar a evolução da posição financeira da Companhia, principalmente pelos seguintes motivos: (i) o FIDC é uma entidade independente, com gestão independente, na qual as cotas subordinadas detidas pela Supplier representam apenas cerca de 4,5% do capital do fundo; e (ii) o risco de crédito é transferido ao fundo, quando da cessão dos créditos pela Supplier, que tem seu risco limitado ao capital empregado nas suas cotas subordinadas. Dessa forma, o Caixa do FIDC (apresentado na rubrica “Aplicações Financeiras”) foi excluído do saldo consolidado de Caixa e Equivalentes da TOTVS nos quadros a seguir. Adicionalmente, no Anexo VI deste documento temos uma reconciliação entre o Fluxo de Caixa sem os efeitos da consolidação FIDC e o Demonstrativo de Fluxo de Caixa parte das Demonstrações Financeiras Consolidadas trimestrais.

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
LAIR	87.009	90.283	(3,6%)	114.573	(24,1%)	321.667	268.475	19,8%
Itens que não afetam o Caixa	164.769	89.490	84,1%	93.261	76,7%	343.081	257.810	33,1%
Varição no Capital de Giro	21.142	27.263	(22,5%)	(105.478)	(120,0%)	(106.911)	(55.219)	93,6%
Geração Operacional de Caixa	272.920	207.036	31,8%	102.356	166,6%	557.837	471.066	18,4%
Juros pagos	(6.548)	(9.284)	(29,5%)	(3.136)	108,8%	(13.359)	(18.753)	(28,8%)
IR e CSLL pagos	(29.493)	(26.928)	9,5%	(20.238)	45,7%	(98.058)	(47.924)	104,6%
Geração Líq. Operacional de Caixa	236.879	170.824	38,7%	78.982	199,9%	446.420	404.389	10,4%
Participações Societárias	(7.748)	8.558	(190,5%)	(1.706.073)	(99,5%)	(1.732.845)	(309.321)	460,2%
Ativo Fixo	(33.212)	(7.650)	334,1%	(12.472)	166,3%	(55.798)	(22.797)	144,8%
Intangíveis	(39.950)	(6.981)	472,3%	(13.271)	201,0%	(63.656)	(25.698)	147,7%
Mútuo com Franquias	(9.876)	-	-	(18.166)	(45,6%)	(31.038)	-	-
Utilização de Caixa em Investimentos	(90.786)	(6.073)	>999%	(1.749.982)	(94,8%)	(1.883.337)	(357.816)	426,3%
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(13.235)	(424.340)	(96,9%)	1.474.288	(100,9%)	1.451.713	(418.859)	(446,6%)
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	-	(4.538)	(100,0%)	(101.170)	(100,0%)	(107.607)	(166.070)	(35,2%)
Integralização de Capital	1.407.058	-	-	-	-	1.407.058	-	-
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	1.393.823	(428.878)	(425,0%)	1.373.118	1,5%	2.751.164	(584.929)	(570,3%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	1.539.916	(264.127)	(683,0%)	(297.882)	(617,0%)	1.314.247	(538.356)	(344,1%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	785.969	1.263.927	(37,8%)	1.083.851	(27,5%)	1.011.638	1.538.156	(34,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.325.885	999.800	132,6%	785.969	195,9%	2.325.885	999.800	132,6%
Fluxo de Caixa Livre*	158.163	162.320	(2,6%)	37.142	325,8%	304.744	368.271	(17,2%)

* Geração Líq. Operl. Caixa (+) Utilização de Caixa em Investimentos (-) Juros pagos Líq. de IR (-) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias

Na comparação com o trimestre anterior, o aumento de 326% do Fluxo de Caixa Livre se deve principalmente: (i) pela variação de R\$137 milhões na variação do Capital de Giro, impactado pelo aumento do contas a receber de clientes, em especial da carteira de crédito da Supplier, no 2T21; e (ii) pelo crescimento da linha de itens que não afetam o caixa, essencialmente por conta do aumento da depreciação e amortização, em função da consolidação de 3 meses da RD Station e início da amortização de seus intangíveis, e pelo aumento da provisão de juros, variações cambiais e monetárias decorrentes do aumento da taxa de juros Selic.

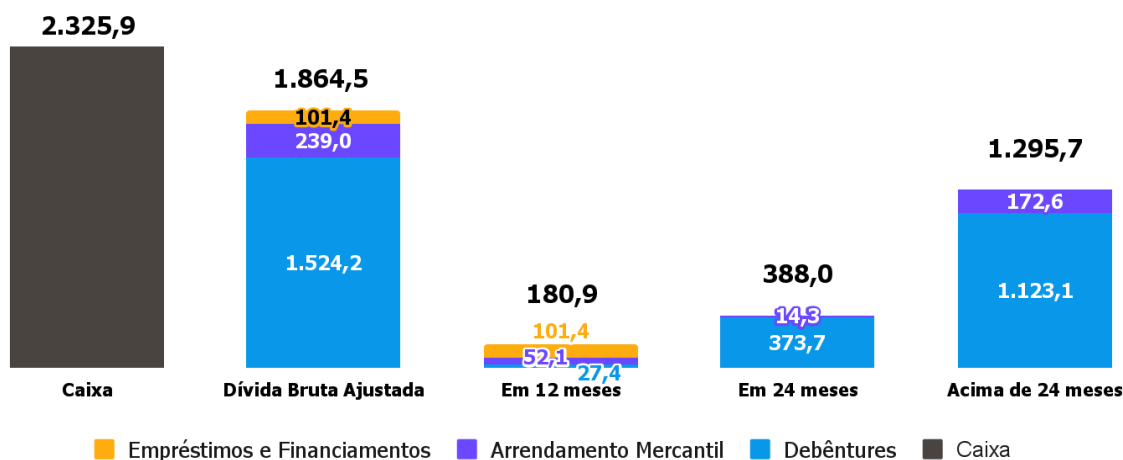


Endividamento Bruto e Líquido

Adicionalmente às considerações já feitas na seção “Fluxo de Caixa”, entendemos que a consolidação do FIDC também prejudica o acompanhamento do efetivo nível de endividamento da Companhia, uma vez que as cotas seniores e mezanino são parte do patrimônio do FIDC e, portanto, não efetivamente exigíveis da TOTVS. Dessa forma, os saldos das cotas seniores e mezanino foram excluídos, para fins de cálculo de Dívida Bruta e Líquida Ajustadas, como demonstrado a seguir:

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ
Empréstimos e Financiamentos	101.375	-	-	102.988	(1,6%)
Arrendamento Mercantil	238.957	232.216	2,9%	244.992	(2,5%)
Debêntures	1.524.199	-	-	1.497.677	1,8%
Cotas Seniores e Mezanino	1.538.368	924.802	66,3%	1.322.987	16,3%
Dívida Bruta	3.402.899	1.157.018	194,1%	3.168.644	7,4%
(-) Cotas Seniores e Mezanino	(1.538.368)	(924.802)	66,3%	(1.322.987)	16,3%
Dívida Bruta Ajustada	1.864.531	232.216	702,9%	1.845.657	1,0%
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.325.885)	(999.800)	132,6%	(785.969)	195,9%
Dívida (Caixa) Líquida Ajustada	(461.354)	(767.584)	(39,9%)	1.059.688	(143,5%)

A Dívida Bruta Ajustada encerrou o trimestre em R\$1,9 bilhão, patamar similar ao apresentado no 2T21. Quando comparado ao 3T20, o crescimento de 703% é resultante essencialmente da 3ª emissão de debêntures no 2T21. Com a captação de R\$1,4 bilhão no *follow-on*, a Companhia volta a ter posição de caixa líquida no 3T21.



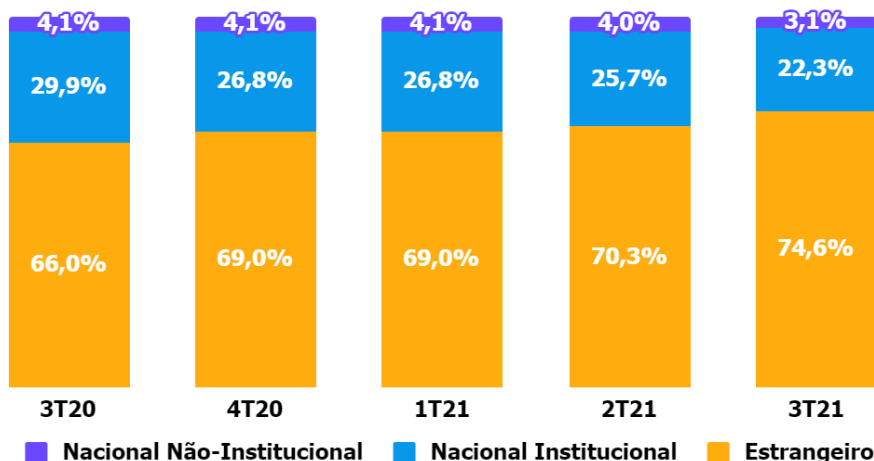
O Saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o 3T21 em R\$2,3 bilhões e, como mencionado anteriormente, a Companhia voltou a ter posição de caixa líquida, com aproximadamente 70% da Dívida Bruta Ajustada com prazo de vencimento superior a 24 meses, o que demonstra a capacidade de investimento que a Companhia dispõe.



COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 3T21 com Capital Social de R\$2,962 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais 84,2% estão em *free-float*. O cálculo das ações em circulação tem como base todas as ações da Companhia, excluindo-se as participações dos Administradores e pessoas ligadas, bem como as ações em tesouraria.

Em % do free float



A TOTVS

Líder absoluta em sistemas e plataformas para gestão de empresas, a TOTVS entrega produtividade para mais de 65 mil clientes por meio da digitalização dos negócios. Indo muito além do ERP, oferece serviços financeiros e soluções de business performance, investindo aproximadamente R\$2 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos para atender as exigências de 12 setores da economia. Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS acredita no "Brasil que Faz" e apoia o crescimento e a sustentabilidade de milhares de negócios e empreendedores, de norte a sul do país, por meio de sua tecnologia. Para mais informações, acesse: www.totvs.com.br



O SUCESSO
DO CLIENTE
**É NOSSO
SUCESSO**



TECNOLOGIA +
CONHECIMENTO
**SÃO NOSSO
DNA**



VALORIZAMOS
GENTE BOA
**QUE É BOA
GENTE**

Este relatório contém informações futuras. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletem os desejos e as expectativas da direção da TOTVS. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e similares, pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e produtos, aceitação dos produtos no mercado, transições de produto da Companhia e seus competidores, aprovação regulamentar, moeda, flutuação da moeda, dificuldades de fornecimento e produção e mudanças na venda de produtos, dentre outros riscos. Este relatório também contém algumas informações pro forma, elaboradas pela Companhia a título exclusivo de informação e referência, portanto, são grandezas não auditadas. Este relatório está atualizado até a presente data e a TOTVS não se obriga a atualizá-lo mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.



ANEXO I

Demonstração de Resultados Consolidados

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Receita Líquida	854.538	677.766	26,1%	763.375	11,9%	2.338.169	1.906.583	22,6%
Receita de Gestão	718.667	627.803	14,5%	678.854	5,9%	2.057.786	1.829.418	12,5%
Receita de Business Performance	62.714	879	>999%	23.577	166,0%	90.668	1.105	>999%
Receita de Techfin	73.157	49.084	49,0%	60.944	20,0%	189.715	76.060	149,4%
Custos Operacionais	(253.760)	(205.208)	23,7%	(225.043)	12,8%	(683.402)	(569.764)	19,9%
Custos de Gestão	(203.945)	(188.772)	8,0%	(193.869)	5,2%	(580.696)	(543.771)	6,8%
Custos de Business Performance	(16.420)	(47)	>999%	(7.484)	119,4%	(26.588)	(47)	>999%
Custos de Techfin	(33.395)	(16.389)	103,8%	(23.690)	41,0%	(76.118)	(25.946)	193,4%
Lucro Bruto	600.778	472.558	27,1%	538.332	11,6%	1.654.767	1.336.819	23,8%
Despesas operacionais	(481.487)	(372.416)	29,3%	(410.626)	17,3%	(1.279.856)	(1.064.327)	20,3%
Pesquisa e Desenvolvimento	(143.678)	(106.337)	35,1%	(129.219)	11,2%	(390.460)	(318.358)	22,6%
Despesas Comerciais e Marketing	(163.531)	(122.155)	33,9%	(138.345)	18,2%	(431.043)	(343.452)	25,5%
Provisão para Perda Esperada	(12.705)	(7.419)	71,2%	(8.900)	42,8%	(28.473)	(37.409)	(23,9%)
Despesas Gerais e Administrativas	(84.034)	(72.368)	16,1%	(82.108)	2,3%	(233.907)	(180.638)	29,5%
Provisão para Contingências	(10.644)	(8.281)	28,5%	(4.793)	122,1%	(24.565)	(37.957)	(35,3%)
Depreciação e Amortização	(71.305)	(55.806)	27,8%	(59.770)	19,3%	(190.378)	(147.252)	29,3%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	4.410	(50)	<(999%)	12.509	(64,7%)	18.970	739	>999%
Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)	119.291	100.142	19,1%	127.706	(6,6%)	374.911	272.492	37,6%
Resultado Financeiro	(32.320)	(9.565)	237,9%	(12.569)	157,1%	(52.718)	(3.723)	>999%
Resultado da Equivalência Patrimonial	38	(294)	(112,9%)	(564)	(106,7%)	(526)	(294)	78,9%
Lucro Antes da Tributação (LAIR)	87.009	90.283	(3,6%)	114.573	(24,1%)	321.667	268.475	19,8%
Imposto de Renda e Contrib. Social	1.911	(11.428)	(116,7%)	(35.930)	(105,3%)	(73.459)	(68.683)	7,0%
Corrente	(15.239)	(18.278)	(16,6%)	(32.183)	(52,6%)	(100.170)	(56.488)	77,3%
Diferido	17.150	6.850	150,4%	(3.747)	(557,7%)	26.711	(12.195)	(319,0%)
Lucro líquido da Op. Continuada	88.920	78.855	12,8%	78.643	13,1%	248.208	199.792	24,2%
Margem Líquida Op. Continuada	10,4%	11,6%	(10,6%)	10,3%	10 pb	10,6%	10,5%	10 pb
Lucro (Prejuízo) líquido da Op. Desc.	-	456	(100,0%)	-	-	-	(980)	(100,0%)
Lucro líquido	88.920	79.311	12,1%	78.643	13,1%	248.208	198.812	24,8%
Margem Líquida	10,4%	11,7%	-130 pb	10,3%	10 pb	10,6%	10,4%	20 pb



ANEXO II

Reconciliação EBITDA e Lucro Líquido

Em R\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
Lucro líquido	88.920	79.311	12,1%	78.643	13,1%	248.208	198.812	24,8%
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,4%</i>	<i>11,7%</i>	<i>-130 pb</i>	<i>10,3%</i>	<i>10 pb</i>	<i>10,6%</i>	<i>10,4%</i>	<i>20 pb</i>
Depreciação e Amortização	71.305	55.806	27,8%	59.770	19,3%	190.378	147.252	29,3%
Resultado Financeiro	32.320	9.565	237,9%	12.569	157,1%	52.718	3.723	>999%
Resultado da Equivalência Patrimonial	(38)	294	(112,9%)	564	(106,7%)	526	294	78,9%
Imp. de Renda e Contrib. Social	(1.911)	11.428	(116,7%)	35.930	(105,3%)	73.459	68.683	7,0%
Lucro (Prejuízo) líquido da Op. Desc.	-	(456)	(100,0%)	-	-	-	980	(100,0%)
EBITDA	190.596	155.948	22,2%	187.476	1,7%	565.289	419.744	34,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>22,3%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-70 pb</i>	<i>24,6%</i>	<i>-230 pb</i>	<i>24,2%</i>	<i>22,0%</i>	<i>220 pb</i>
Itens Extraordinários	1.447	5.474	(73,6%)	(3.738)	(138,7%)	(319)	5.878	(105,4%)
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	-	-	-	(834)	(100,0%)	(834)	-	-
Ganho na Baixa de Ativos	(1.156)	-	-	-	-	(1.156)	-	-
Gastos com Transações de M&A	2.603	5.474	(52,4%)	5.814	(55,2%)	10.389	5.878	76,8%
Crédito Tributário	-	-	-	(8.718)	(100,0%)	(8.718)	-	-
EBITDA Ajustado	192.043	161.422	19,0%	183.738	4,5%	564.970	425.622	32,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>22,5%</i>	<i>23,8%</i>	<i>-130 pb</i>	<i>24,1%</i>	<i>-160 pb</i>	<i>24,2%</i>	<i>22,3%</i>	<i>190 pb</i>



ANEXO III

Balanço Patrimonial

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R.\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ
ATIVO					
<u>Circulante</u>	3.414.685	1.667.943	104,7%	1.852.456	84,3%
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.325.885	999.800	132,6%	785.969	195,9%
Aplicações Financeiras	177.085	53.862	228,8%	173.114	2,3%
Contas a Receber de Clientes	830.830	598.932	38,7%	814.874	2,0%
Provisão para Perdas Esperadas	(86.176)	(81.506)	5,7%	(81.539)	5,7%
Tributos Correntes a Recuperar	52.662	22.384	135,3%	54.389	(3,2%)
Outros Ativos	105.208	64.164	64,0%	96.582	8,9%
Garantias de Investimentos	9.191	10.307	(10,8%)	9.067	1,4%
<u>Não Circulante</u>	4.471.497	2.320.799	92,7%	4.427.517	1,0%
Realizável a Longo Prazo	466.516	371.964	25,4%	422.768	10,3%
Contas a Receber de Clientes	60.254	57.679	4,5%	60.881	(1,0%)
IR e CSLL Diferidos	130.292	96.481	35,0%	111.701	16,6%
Depósitos Judiciais	42.576	48.789	(12,7%)	44.032	(3,3%)
Ativos Financeiros	97.102	100.696	(3,6%)	89.297	8,7%
Tributos a Recuperar	-	8.024	(100,0%)	-	-
Garantias de Investimentos	34.857	1.141	>999%	34.388	1,4%
Outros Ativos	101.435	59.154	71,5%	82.469	23,0%
Investimentos	2.982	3.402	(12,3%)	2.797	6,6%
Imobilizado	393.022	378.120	3,9%	390.855	0,6%
Intangível	3.608.977	1.567.313	130,3%	3.611.097	(0,1%)
TOTAL DO ATIVO	7.886.182	3.988.742	97,7%	6.279.973	25,6%
PASSIVO					
<u>Circulante</u>	1.544.367	899.010	71,8%	1.400.726	10,3%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	299.465	238.636	25,5%	329.440	(9,1%)
Fornecedores	114.106	91.360	24,9%	107.722	5,9%
Obrigações fiscais	86.989	89.580	(2,9%)	78.420	10,9%
Empréstimos e Financiamentos	101.375	-	-	102.988	(1,6%)
Debêntures	27.365	-	-	2.993	814,3%
Financiamento por Arrendamento	52.136	46.785	11,4%	52.343	(0,4%)
Dividendos e JCP a Pagar	46.388	36.075	28,6%	1.040	>999%
Obrigações por Aquisição de Invest.	136.737	44.174	209,5%	160.230	(14,7%)
Comissões a Pagar	63.055	53.831	17,1%	61.816	2,0%
Outros Passivos	90.348	9.836	818,5%	71.271	26,8%
Repasse para Parceiros	526.403	288.733	82,3%	432.463	21,7%
<u>Não Circulante</u>	2.154.057	523.716	311,3%	2.156.034	(0,1%)
Financiamento por Arrendamento	186.821	185.431	0,7%	192.649	(3,0%)
Debêntures	1.496.834	-	-	1.494.684	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	303.777	170.838	77,8%	269.699	12,6%
Outros Passivos	31.582	25.456	24,1%	67.354	(53,1%)
Obrigações Fiscais	3.087	3.998	(22,8%)	3.385	(8,8%)
IR e CSLL Diferidos	3.655	3.741	(2,3%)	2.349	55,6%
Provisão para Contingências	128.301	134.252	(4,4%)	125.914	1,9%
Patrimônio Líquido	4.187.758	2.566.016	63,2%	2.723.213	53,8%
Capital Social	2.962.585	1.382.509	114,3%	1.519.412	95,0%
Reserva de Capital	867.555	887.095	(2,2%)	894.758	(3,0%)
Ações em Tesouraria	(133.195)	(148.570)	(10,3%)	(133.303)	(0,1%)
Reservas de Lucros	441.981	393.458	12,3%	404.254	9,3%
Ajustes Acumulados de Conversão	48.832	51.524	(5,2%)	38.092	28,2%
TOTAL DO PASSIVO	7.886.182	3.988.742	97,7%	6.279.973	25,6%



ANEXO IV

Reconciliação Balanço Patrimonial

	3T21		
	Consolidado	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC
ATIVO			
<u>Circulante</u>	4.953.791	(1.539.106)	3.414.685
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.325.886	(1)	2.325.885
Aplicações Financeiras	427.131	(250.046)	177.085
Contas a Receber de Clientes	2.033.366	(1.288.712)	744.654
Outros Ativos Circulantes	167.408	(347)	167.061
<u>Não Circulante</u>	4.471.497	-	4.471.497
Outros Ativos Não Circulante	469.498	-	469.498
Imobilizado	393.022	-	393.022
Intangível	3.608.977	-	3.608.977
<u>TOTAL DO ATIVO</u>	9.425.288	(1.539.106)	7.886.182
PASSIVO			
<u>Circulante</u>	3.083.473	(1.539.106)	1.544.367
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	153.511	-	153.511
Repasse para Parceiros	526.403	-	526.403
Debêntures	27.365	-	27.365
Cotas Seniores e Mezanino	1.538.368	(1.538.368)	-
Outros Passivos Circulantes	837.826	(738)	837.088
<u>Não Circulante</u>	2.154.057	-	2.154.057
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	186.821	-	186.821
Debêntures	1.496.834	-	1.496.834
Provisão para Contingências	128.301	-	128.301
Outros Passivos Não Circulantes	342.101	-	342.101
Patrimônio Líquido	4.187.758	-	4.187.758
<u>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	9.425.288	(1.539.106)	7.886.182



ANEXO V

Fluxo de Caixa

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R.\$ mil	3T21	3T20	Δ	2T21	Δ	9M21	9M20	Δ
LAIR	87.009	90.283	(3,6%)	114.573	(24,1%)	321.667	268.475	19,8%
Ajustes por:	164.769	89.490	84,1%	93.261	76,7%	343.081	257.810	33,1%
Depreciação e Amortização	71.305	55.806	27,8%	59.770	19,3%	190.378	147.252	29,3%
Pagamento Baseado em Ações	13.967	7.986	74,9%	8.053	73,4%	29.135	16.888	72,5%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	10.262	4	>999%	310	>999%	10.278	(1.427)	(820,3%)
Provisão para Perda Esperada	8.673	8.061	7,6%	5.788	49,8%	20.026	33.234	(39,7%)
Equivalência Patrimonial	(38)	294	(112,9%)	564	(106,7%)	526	294	78,9%
Provisão (Reversão) para Contingências	10.644	8.281	28,5%	4.793	122,1%	24.565	37.957	(35,3%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	(567)	-	-	(834)	(32,0%)	(1.401)	(720)	94,6%
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	50.523	9.058	457,8%	14.817	241,0%	69.574	24.332	185,9%
Varição em Ativos e Passivos Op.:	21.142	27.263	(22,5%)	(105.478)	(120,0%)	(106.911)	(55.219)	93,6%
Contas a Receber de Clientes	(19.366)	(119.662)	(83,8%)	(124.425)	(84,4%)	(179.592)	(206.777)	(13,1%)
Impostos a Recuperar	1.592	(4.198)	(137,9%)	(9.416)	(116,9%)	(6.737)	11.533	(158,4%)
Depósitos Judiciais	1.912	1.362	40,4%	1.122	70,4%	2.737	17.072	(84,0%)
Outros ativos	(17.572)	10.115	(273,7%)	(24.161)	(27,3%)	(67.305)	(22.136)	204,1%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(29.476)	3.221	<(999%)	37.315	(179,0%)	19.218	26.491	(27,5%)
Fornecedores	1.437	16.395	(91,2%)	(9.851)	(114,6%)	(30.528)	22.337	(236,7%)
Comissões a Pagar	1.239	6.576	(81,2%)	(2.574)	(148,1%)	6.608	6.822	(3,1%)
Impostos a Pagar	16.680	(2.469)	(775,6%)	(8.256)	(302,0%)	(293)	21.529	(101,4%)
Outras Contas a Pagar	(29.244)	(11.967)	144,4%	(16.073)	81,9%	(48.605)	(43.622)	11,4%
Repasse para Parceiros	93.940	127.890	(26,5%)	50.841	84,8%	197.586	111.532	77,2%
Geração Operacional de Caixa	272.920	207.036	31,8%	102.356	166,6%	557.837	471.066	18,4%
Juros Pagos	(6.548)	(9.284)	(29,5%)	(3.136)	108,8%	(13.359)	(18.753)	(28,8%)
IR e CSLL Pagos	(29.493)	(26.928)	9,5%	(20.238)	45,7%	(98.058)	(47.924)	104,6%
Caixa Líquido das Atividades Op.	236.879	170.824	38,7%	78.982	199,9%	446.420	404.389	10,4%
Aquisição de Participação Societária	-	-	-	(1.705.031)	(100,0%)	(1.705.031)	(321.895)	429,7%
Aumento de Intangível	(39.950)	(6.981)	472,3%	(13.271)	201,0%	(63.656)	(25.698)	147,7%
Venda (Aquisição) de Investimentos	41	8.558	(99,5%)	346	(88,2%)	5.428	19.695	(72,4%)
Mútuo com Franquias	(9.876)	-	-	(18.166)	(45,6%)	(31.038)	-	-
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1.873	542	245,6%	882	112,4%	3.258	2.239	45,5%
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(7.789)	-	-	(1.388)	461,2%	(33.242)	(7.121)	366,8%
Aumento de Ativo Imobilizado	(35.085)	(8.192)	328,3%	(13.354)	162,7%	(59.056)	(25.036)	135,9%
Utilização de Caixa em Investimentos	(90.786)	(6.073)	>999%	(1.749.982)	(94,8%)	(1.883.337)	(357.816)	426,3%
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(3.329)	(10.921)	(69,5%)	-	-	(4.157)	(174.858)	(97,6%)
Pag. de Principal de Debêntures	-	(400.000)	(100,0%)	-	-	-	(400.000)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(9.906)	(13.419)	(26,2%)	(15.081)	(34,3%)	(33.499)	(40.925)	(18,1%)
Integralização de Capital	1.407.058	-	-	-	-	1.407.058	-	-
Dividendos e JCP Pago	-	(4.538)	(100,0%)	(101.170)	(100,0%)	(107.607)	(73.064)	47,3%
Captação de Emp. e Financiamentos	-	-	-	1.489.369	(100,0%)	1.489.369	196.924	656,3%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	-	-	-	-	-	(93.006)	(100,0%)
Geração Líq. de Caixa - Financiamento	1.393.823	(428.878)	(425,0%)	1.373.118	1,5%	2.751.164	(584.929)	(570,3%)
Aumento (Redução) das Disponibilidades	1.539.916	(264.127)	(683,0%)	(297.882)	(617,0%)	1.314.247	(538.356)	(344,1%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	785.969	1.263.927	(37,8%)	1.083.851	(27,5%)	1.011.638	1.538.156	(34,2%)
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.325.885	999.800	132,6%	785.969	195,9%	2.325.885	999.800	132,6%



ANEXO VI

Reconciliação Fluxo de Caixa 3T21 e 9M21

Em R\$ mil	3T21			9M21		
	Consolidado	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC	Consolidado	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC
LAIR	87.009	-	87.009	321.667	-	321.667
Itens que não afetam o Caixa	195.698	(30.929)	164.769	417.490	(74.409)	343.081
Varição no Capital de Giro	(79.495)	100.637	21.142	(426.670)	319.759	(106.911)
Juros pagos	(6.548)	-	(6.548)	(13.359)	-	(13.359)
IR e CSLL pagos	(29.493)	-	(29.493)	(98.058)	-	(98.058)
Caixa Líquido das Atividades Op.	167.171	69.708	236.879	201.070	245.350	446.420
Participações Societárias	(7.748)	-	(7.748)	(1.732.845)	-	(1.732.845)
Ativo Fixo	(33.212)	-	(33.212)	(55.798)	-	(55.798)
Intangíveis	(39.950)	-	(39.950)	(63.656)	-	(63.656)
Mútuo com Franquias	(9.876)	-	(9.876)	(31.038)	-	(31.038)
Aplicações Financeiras	(133.270)	133.270	-	(239.359)	239.359	-
Caixa Líquido das Atividades de Inv.	(224.056)	133.270	(90.786)	(2.122.696)	239.359	(1.883.337)
Aumento (redução) Dívida Bruta	(13.235)	-	(13.235)	1.451.713	-	1.451.713
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	186.688	(186.688)	-	361.008	(468.615)	(107.607)
Capital Contribution	1.407.058	-	1.407.058	1.407.058	-	1.407.058
Caixa Líquido das Ativ. de Financ.	1.580.511	(186.688)	1.393.823	3.219.779	(468.615)	2.751.164
Aumento (Redução) das Disponibilidades	1.523.626	16.290	1.539.916	1.298.153	16.094	1.314.247
Caixa e Equiv. no Início do Período	802.260	(16.291)	785.969	1.027.733	(16.095)	1.011.638
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.325.886	(1)	2.325.885	2.325.886	(1)	2.325.885
Fluxo de Caixa Livre*	(44.815)	202.978	158.163	(179.964)	484.709	304.745

* Caixa Líquido das Atividades Op. (+) Caixa Líquido das Atividades de Inv. (-) Juros pagos Líquidos de IR (-) Valores pagos nas Aquisições de Part. Societárias



ANEXO VII

Resultado Dimensão Business Performance Pró-Forma

Resultado Biz Perform. (em R\$ mil)	1T20*	2T20*	3T20*	4T20	1T21	2T21	3T21
Receita Líquida	37.210	38.838	43.633	50.876	52.395	57.937	62.714
Recorrente	36.521	37.697	41.876	48.579	51.412	56.585	61.037
Não Recorrente	689	1.141	1.757	2.297	983	1.352	1.677
Custos	(12.877)	(14.055)	(13.532)	(15.711)	(14.928)	(15.911)	(16.420)
Lucro Bruto	24.333	24.783	30.101	35.165	37.467	42.026	46.294
<i>Margem Bruta</i>	<i>65,4%</i>	<i>63,8%</i>	<i>69,0%</i>	<i>69,1%</i>	<i>71,5%</i>	<i>72,5%</i>	<i>73,8%</i>
Pesquisa e Desenvolvimento	(9.359)	(9.944)	(9.149)	(9.062)	(9.968)	(11.282)	(14.844)
Provisão para Perda Esperada	(2.898)	(1.381)	(331)	(1.177)	(1.273)	88	(1.860)
Mg de Contrib. de Biz Performance	12.076	13.458	20.621	24.926	26.226	30.832	29.590
<i>% Margem de Contrib. de Biz Performance</i>	<i>32,5%</i>	<i>34,7%</i>	<i>47,3%</i>	<i>49,0%</i>	<i>50,1%</i>	<i>53,2%</i>	<i>47,2%</i>

* Incluem os meses de jan/20-mai/21 da RD Station e jan-dez/20 da Tail, apenas para fins de comparabilidade, os quais não foram consolidados no resultado da Companhia naqueles trimestres



GLOSSÁRIO

A

Addressable market: mercado endereçável.

ADTV (Average Daily Trading Volume): Volume Médio de Negociações Diárias.

ARR (Annual Recurring Revenue): Receita Recorrente Anualizada.

C

CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica)

Carve-out: processo pelo qual uma empresa vende uma parcela geralmente menor e autônoma de seus negócios (uma divisão, uma linha de produtos, um grupo de contratos, uma subsidiária, etc.) para um interessado.

Cross-selling: Estratégia de marketing para alavancar vendas com a comercialização de outras ofertas do portfólio, além da solução que o cliente já possui.

E

Earn-out: é uma parcela correspondente ao pagamento da parte do preço de aquisição de uma empresa e vinculada a uma compensação aos sócios vendedores em relação aos lucros futuros da companhia.

EBITDA (Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization): sigla em inglês para denominar LAJIDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro, Depreciação e Amortização). É uma medição não contábil elaborada pela Companhia, que consiste no lucro líquido do exercício ou do período, acrescido das receitas e despesas financeiras, pelo imposto de renda e contribuição social e pelo custo e despesa de depreciação e amortização.

ESG (Environmental, Social and Governance): ambiental, social e governança.

F

FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios).

G

Global Report Initiative (GRI): a GRI é uma organização multistakeholder que define padrões globais de relatórios de sustentabilidade desenvolvidos com contribuições de diferentes partes interessadas e focadas no interesse público.

GMV (Gross Merchandise Volume): volume bruto de mercadoria. Representa o valor total de venda de produtos/serviços por meio do seu marketplace em determinado período. É uma métrica adotada para estimar o tamanho da sua plataforma, mas não a saúde dela.

H

Headcount: contagem do total de colaboradores de uma organização.

I

IBOV (Índice Bovespa): é o mais importante indicador do desempenho médio das cotações das ações negociadas na B3 - Brasil, Bolsa, Balcão.

IbrX-50 (índice Brasil 50): indicador do desempenho médio das cotações dos 50 ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileiro.

International Integrated Reporting Council (IIRC): Conselho Internacional de Relatórios Integrados.

J

JV (joint venture): compreende a associação econômica entre duas empresas, do mesmo ramo ou não, durante um período específico e limitado, para determinada finalidade.

L

LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)

LTV (Life Time Value): É uma métrica que define o valor médio do ciclo de vida do cliente. Quanto de dinheiro ele gera para a empresa a partir das compras e serviços durante todo o tempo em que mantiver um relacionamento com ela.

Lucro Caixa: é uma medida não contábil que representa o Lucro Líquido sem os efeitos das despesas de amortização de intangíveis oriundos de aquisições de empresas e os respectivos impactos de imposto de renda e contribuição social sobre essa amortização. Essa medida se faz importante para acompanhar a evolução do lucro líquido sem os efeitos de aquisições, tendo em vista a relevância da estratégia de aquisições da Companhia.

M

Margem de contribuição: representa o quanto a venda de um produto ou serviço contribui para a cobertura dos custos e despesas específicos daquele produto ou serviço.

Midcap: definida como a categoria de empresas entre US\$2 bilhões e US\$10 bilhões em valor de mercado.



N

NPS (Net Promoter Score): indicador medido através de pesquisa junto ao cliente, no intuito de aferir a probabilidade dele recomendar a empresa, produto ou serviço usufruído.

O

ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável).

OMS (Order Management System): Sistema de Gestão de Distribuição, desenvolvido para o gerenciamento da distribuição e planejamento logístico, através da automatização de pedidos de vendas a serem distribuídos por uma empresa e dos processos de análise comercial e de crédito, estoque; além de organizar os pedidos aprovados para o sequenciamento de entrega na montagem das cargas, considerando eventuais restrições de cada cliente.

ONU (Organização das Nações Unidas).

P

PLG (Product Led Growth): é definido como “*instâncias em que o uso do produto serve como o principal motivador da aquisição, retenção e expansão do usuário*”, logo, o PLG é tanto uma estratégia de crescimento, como um modelo de negócios inovador. Trata-se de um modelo de crescimento focado no usuário final, baseado inteiramente no produto.

Pró-forma: as informações financeiras pro forma fornecem informações sobre o impacto, em bases recorrentes, de uma transação em particular, demonstrando como poderiam ter sido afetadas as demonstrações contábeis históricas de uma entidade caso essa transação tivesse sido concluída em uma data anterior.

R

Receita líquida do custo de funding: formato usualmente adotado pelo mercado financeiro, que compõe a receita líquida do custo formado pela remuneração das cotas seniores e mezanino do FIDC.

Regra dos 40: refere-se à combinação equilibrada de crescimento e rentabilidade (que resulte numa soma superior a 40 pontos percentuais).

ROE (Return on equity): métrica que mede o retorno sobre o patrimônio.

S

SaaS (Software as a service): software como serviço.

Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia): é a taxa básica de juros da economia brasileira. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação.

Signings: produção de vendas.

T

Take rate: expressão que indica a porcentagem do quanto você ganha sobre cada transação.

Taxa de Renovação: representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparada à base do início do período, tomando como referência o valor da receita recorrente.

TCO (Total Cost of Ownership): é a soma de todos os custos possíveis relacionados à compra e posse de um produto ou serviço.

U

Up-selling: Estratégia de marketing para alavancar vendas com a venda de unidades para um cliente da base.

Y

YoY: ano contra ano.