

# RELEASE DE RESULTADOS 1T22

**VIDEOCONFERÊNCIA - 05 de Maio de 2022, 11hs (Brasília)**

- **PORTUGUÊS:**

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 até 12/05/2022  
ou no website [ri.totvs.com](http://ri.totvs.com)

- **INGLÊS (Tradução Simultânea):**

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 até 12/05/2022  
ou no website [ri.totvs.com/en](http://ri.totvs.com/en)



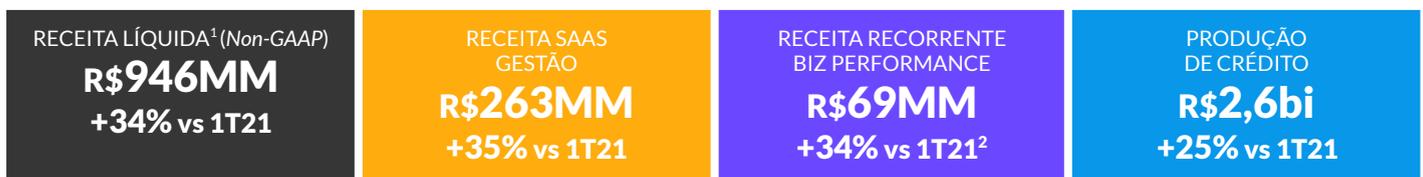


# 1T22 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 04 de maio de 2022 - A TOTVS S.A (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia hoje seus resultados do Primeiro Trimestre de 2022 (1T22). As informações 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<sup>1</sup> CRESCEU 34% ANO CONTRA ANO

- A Receita Líquida (Non-GAAP) atingiu R\$946MM no período, com destaque para o crescimento de 26% da Receita Líquida de Gestão
- Novo recorde histórico de crescimento orgânico de 26% da Receita Recorrente de Gestão (1T22 vs 1T21), com Adição Líquida de ARR recorde de R\$247MM, impulsionada pela adição de R\$51MM do Modelo Corporativo
- Anúncio da *Joint Venture* Techfin entre TOTVS e Itaú, com o objetivo de ampliar nossa ambição e acelerar o *roadmap* de expansão da melhor Plataforma de Serviços Financeiros para o SMB do Brasil



### MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Um agradecimento especial a todos os TOTVERs, suas famílias e a todos os nossos milhares de clientes e milhões de usuários espalhados pela América Latina.

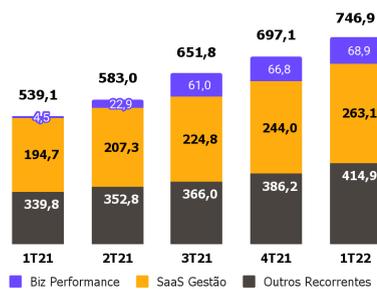
2022 começou em um ritmo parecido com o fechamento de 2021: em Gestão, recordes na adição líquida de ARR, no crescimento orgânico, no NPS, entre outros; em Business Performance, recorrente forte e novidades no *Digital Commerce*; em Techfin, carteira de crédito recorde, originação crescendo e a JV com o Itaú, que endereça de maneira definitiva os temas de portfólio e, principalmente, de *funding*.

Como sempre, ao longo do *release* de resultados, nosso time de RI detalhou as explicações dos diferentes desempenhos de nossas dimensões que, como sabemos, vivem o que chamamos de “momentos e mandatos distintos”. Essa expressão embute um importante conceito: que precisamos ter o cuidado de não exigir as mesmas coisas de negócios que não vivem a mesma realidade. Podemos dizer com tranquilidade que estamos tomando esse cuidado.

Quando a maior parte dos indicadores de performance está caminhando na direção correta, normalmente começamos a receber a pergunta: “o que está faltando?”. A resposta é simples: “tornar 3 dimensões que são sólidas de maneira autônoma em um verdadeiro ecossistema integrado, interligado e interdependente”. Claro, o desafio é executar essa construção.

Acreditamos que a proposta de valor de ajudar as empresas a melhorarem seu desempenho é forte e sólida. A tecnologia é o caminho. Nossa jornada de construção desse ecossistema está em franco desenvolvimento e seguiremos adiante, buscando transformar a TOTVS no “*trusted advisor*” de boa parte das empresas brasileiras.

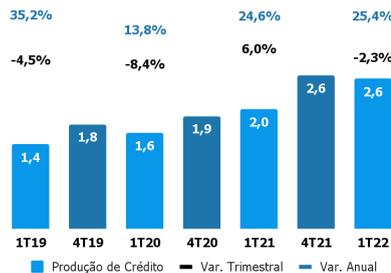
### Receita Recorrente (R\$ MM)



**ARR Consolidada**  
**R\$3,4bi**  
Adição Orgânica Recorde  
**+R\$263MM**

**98,7%**  
Taxa de Renovação Consolidada

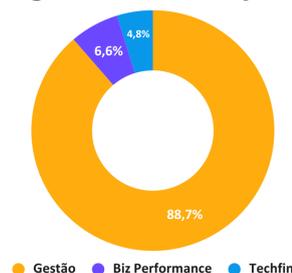
### Produção de Crédito (R\$ bi)



**Carteira de Crédito Recorde**  
**R\$1,8bi**  
**+30% vs 1T21**

**Inadimplência Supplier >90 dias**  
**0,9%**

### Margem de Contribuição 1T22



**EBITDA Ajustado**  
**R\$223MM**  
**+18% vs 1T21**

**Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado**  
**121%**

1 Receita Líquida (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin Líquida do Custo de *Funding* na consolidação das receitas da Companhia.

2 Crescimento orgânico, por considerar os resultados da RD Station (de jan-mar/21) anteriores à aquisição pela TOTVS.



# EVENTOS RECENTES

## Ecosistema de 3 dimensões

### Joint Venture Techfin entre TOTVS e Itaú

Combinação única de esforços que une a expertise da TOTVS em sistemas de gestão à expertise financeira do Itaú, visando ampliar, simplificar e democratizar o acesso a uma ampla oferta de produtos financeiros no mercado B2B, o que deve beneficiar não somente as pequenas e médias empresas, mas também toda a cadeia produtiva do país.



Para mais informações, [clique aqui](#).



### Aquisição da Gesplan

Com as soluções especialistas de planejamento e gestão financeira da GESPLAN, a TOTVS aumenta a cobertura e a profundidade funcional de seu portfólio da dimensão de negócios de Gestão, ao mesmo tempo em que agrega mais acesso e inteligência de dados, que possibilitam o desenvolvimento de novas ofertas de soluções sob medida aos seus clientes.

Para mais informações, [clique aqui](#).

### Aquisição da Vadu pela Dimensa

Com o propósito de tornar os processos de gestão de crédito mais eficientes, a plataforma atua em toda jornada do crédito, utilizando Big Data integrado à Inteligência Artificial para fornecer aos clientes, em tempo real, informações essenciais como: possíveis inadimplentes, evolução de risco e monitoramento da carteira de crédito.



Para mais informações, [clique aqui](#).

## ESG (Ambiental, Social e Governança)

### Assembleias Gerais Ordinária e Extraordinária 2022

Realizadas em 19/04/2022, contaram com a participação de mais de 71% do capital votante da Companhia e teve todas as matérias propostas aprovadas, entre elas: orçamento de capital, remuneração global da Administração e composição do Conselho de Administração para os próximos 2 anos.

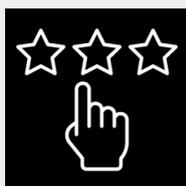
Para acessar a Ata da Assembleia, [clique aqui](#).



### Elevação do rating da TOTVS pela Fitch de AA para AA+

Segundo a agência de classificação de risco, a elevação reflete entre outros: a capacidade de geração de caixa da Companhia, a expectativa de preservação de margens e a diversificação de negócios com a adição das dimensões Techfin e Business Performance, atrelado a um elevado potencial de crescimento.

Para mais informações, [clique aqui](#).





# DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Regra dos 40 (a+b)</b>	<b>57,4%</b>	<b>44,4%</b>	<b>1300 pb</b>	<b>56,5%</b>	<b>90 pb</b>
(a) Cresc. de Receita Líquida	33,8%	17,5%	1630 pb	31,8%	200 pb
(b) Margem EBITDA Ajustada	23,6%	26,9%	-330 pb	24,7%	-110 pb
<b>Crescimento (em R\$ milhões)</b>					
<b>Receita Líquida (Non-GAAP) <sup>(1)</sup></b>	<b>945,6</b>	<b>706,9</b>	<b>33,8%</b>	<b>893,4</b>	<b>5,8%</b>
Receita Recorrente Consolidada	746,9	539,1	38,6%	697,1	7,2%
% Receita Recorrente Consolidada	76,1%	74,8%	130 pb	75,7%	40 pb
% Receita Biz Perform. + Techfin	12,4%	6,6%	580 pb	14,9%	-250 pb
ARR Consolidada	3.359,6	2.323,4	44,6%	3.074,2	9,3%
Adição Líquida de ARR Consolidada	262,6	90,1	191,3%	255,2	2,9%
Receita SaaS Consolidada	331,1	199,3	66,1%	309,4	7,0%
Rec. Recorrente Biz Performance <sup>(2)</sup>	68,9	51,4	34,1%	66,8	3,2%
Produção de Crédito	2.562,6	2.043,0	25,4%	2.624,2	(2,3%)
<b>Rentabilidade (em R\$ milhões)</b>					
<b>Mg EBITDA Ajustada <sup>(3)</sup></b>	<b>23,6%</b>	<b>26,9%</b>	<b>-330 pb</b>	<b>24,7%</b>	<b>-110 pb</b>
EBITDA Ajustado <sup>(4)</sup>	223,3	190,0	17,5%	220,5	1,3%
Lucro Caixa <sup>(5)</sup>	116,6	96,7	20,6%	145,8	(20,0%)
Margem Lucro Caixa	12,3%	13,7%	-140 pb	16,3%	-400 pb
Geração Operacional de Caixa	270,4	182,6	48,1%	156,6	72,7%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado	121,1%	96,1%	2500 pb	71,0%	5010 pb
ROE Supplier 12M	43,4%	43,1%	30 pb	51,4%	-800 pb
<b>Mercado de Capitais</b>					
<b>TOTS3 (R\$)</b>	<b>36,4</b>	<b>27,9</b>	<b>30,5%</b>	<b>28,6</b>	<b>27,0%</b>
ADTV 30 (R\$ milhões)	155,8	176,4	(11,6%)	141,1	10,5%
IBOV (pts)	120,0	115,4	4,0%	104,8	14,5%
IBrX 50 (pts)	20,2	19,2	5,1%	17,5	15,5%

<sup>(1)</sup> Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia.

<sup>(2)</sup> Inclui os resultados não auditados de jan-mar/21 da RD Station, apenas para fins de comparabilidade.

<sup>(3)</sup> EBITDA ajustado sobre a Receita Líquida de Funding (Non-GAAP).

<sup>(4)</sup> EBITDA ajustado pelos itens extraordinários.

<sup>(5)</sup> Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições.



# RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Para apresentar as despesas por função na Demonstração de Resultados (DRE) das Informações Trimestrais (ITR), como estabelece o pronunciamento contábil CPC-26 (IAS-1), as despesas com depreciação e amortização e com provisão para perda esperada estão apropriadas nas linhas de custo e despesas associadas aos respectivos ativos que originaram tais depreciações, amortizações e provisão para perda.

Conforme informado no Release de Resultados do 4T21, manteremos o padrão de apresentação denominado “Non-GAAP”, já utilizado em trimestres anteriores, que apresenta as despesas com depreciação e amortização e com provisão para perda esperada em linhas específicas da DRE, além de utilizar o conceito de Receita Líquida de Funding na dimensão Techfin, inclusive na consolidação da Receita Líquida (Non-GAAP) da Companhia, base para o cálculo das margens bruta, de contribuição, EBITDA e líquida.

Adicionalmente, buscando alinhar ainda mais a visão de desempenho de Techfin ao formato normalmente adotado pelo mercado para avaliar a performance e a rentabilidade de negócios de crédito, reclassificamos a receita resultante da aplicação financeira do Caixa da subsidiária Supplier Administradora da rubrica “Receita Financeira” para “Custo de Funding de Techfin”, para melhor representar o efetivo custo líquido de funding da operação da Supplier que está demonstrado no [Anexo VIII](#).

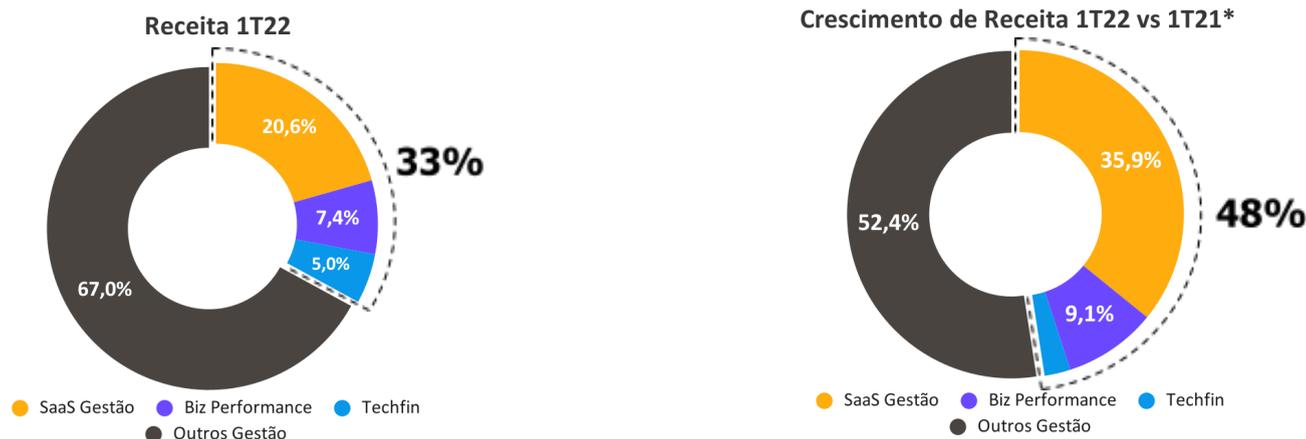
Por fim, a reconciliação entre o padrão de DRE apresentado nas informações financeiras trimestrais revisadas pelos auditores externos “GAAP”, de acordo com o CPC-26, e o padrão “Non-GAAP” está apresentada no [Anexo III](#) deste documento.

## Resultados Consolidados

Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>981,1</b>	<b>720,3</b>	<b>36,2%</b>	<b>920,7</b>	<b>6,6%</b>
Custo de Funding de Techfin	(35,5)	(13,4)	165,9%	(27,3)	30,1%
<b>Receita Líquida (Non-GAAP)</b>	<b>945,6</b>	<b>706,9</b>	<b>33,8%</b>	<b>893,4</b>	<b>5,8%</b>
Receita de Gestão	828,7	660,3	25,5%	760,2	9,0%
Receita de Business Performance	69,8	4,4	>999%	68,6	1,7%
Receita de Techfin Líquida de Funding	47,1	42,3	11,5%	64,5	(27,0%)
<b>Margem de Contribuição Consolidada</b>	<b>508,2</b>	<b>392,0</b>	<b>29,6%</b>	<b>483,2</b>	<b>5,2%</b>
Margem de Contribuição de Gestão	450,6	359,5	25,4%	403,7	11,6%
Margem de Contrib. de Biz Performance	33,3	1,5	>999%	35,7	(6,7%)
Margem de Contribuição de Techfin	24,3	31,1	(21,9%)	43,8	(44,6%)
<b>% Margem de Contrib. Consolidada</b>	<b>53,7%</b>	<b>55,5%</b>	<b>-180 pb</b>	<b>54,1%</b>	<b>-40 pb</b>
% Margem de Contribuição de Gestão	54,4%	54,4%	0 pb	53,1%	130 pb
% Margem de Contrib. de Biz Performance	47,7%	34,2%	1350 pb	52,0%	-430 pb
% Margem de Contribuição de Techfin	51,5%	73,5%	-2200 pb	67,9%	-1640 pb
<b>Despesas Comerciais e de Marketing</b>	<b>(184,3)</b>	<b>(129,2)</b>	<b>42,7%</b>	<b>(170,1)</b>	<b>8,4%</b>
<b>Despesas Adm. e Outras Ajustada</b>	<b>(100,6)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>38,0%</b>	<b>(92,7)</b>	<b>8,5%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>223,3</b>	<b>190,0</b>	<b>17,5%</b>	<b>220,5</b>	<b>1,3%</b>
Margem EBITDA Ajustada	23,6%	26,9%	-330 pb	24,7%	-110 pb



## Receita Líquida (Non-GAAP)



\* Receita de Gestão, somada à Receita de Techfin e à Receita de Business Performance, considerando os resultados não consolidados da RD Station de jan/2021 a mar/2021.

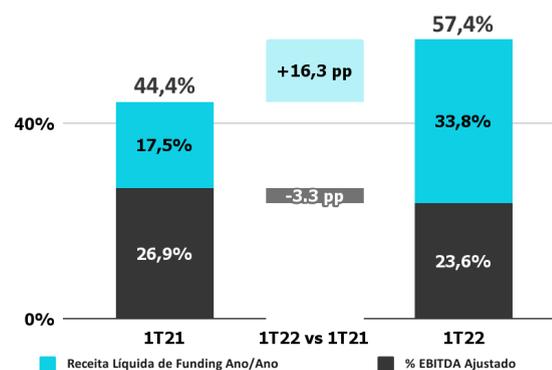
A Receita Líquida consolidada cresceu ano contra ano 34% e 5,8% trimestre contra trimestre, atingindo o patamar de R\$946 milhões no 1T22, com destaques para: (i) crescimento de 25% ano contra ano da Receita Líquida de Gestão, impulsionado pelo crescimento orgânico de 26% da Receita Recorrente e pelo desempenho histórico do Modelo Corporativo; (ii) consolidação da RD Station a partir de junho de 2021 na dimensão de Business Performance, que em mesma base comparativa (incluindo a RD no 1T21) resulta no crescimento orgânico ano contra ano de 33% da dimensão; e (iii) Receita de Techfin líquida de *Funding*, que cresceu 11% ano contra ano. Vale destacar que, adicionalmente ao importante resultado da Receita de Licenças de Gestão no trimestre, as novas locomotivas continuam impulsionando o crescimento da Companhia (SaaS Gestão somada a Business Performance e Techfin), representando 33% da Receita Líquida do trimestre e 48% do seu crescimento ano contra ano.

## EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado encerrou o trimestre em R\$223 milhões e a Margem EBITDA em 23,6%, 110 pontos base menor que a do 4T21, e 330 pontos base menor que a do 1T21. Esta redução da Margem EBITDA, em particular na comparação com o 1T21, é explicada principalmente pelo efeito na Margem de Contribuição de Gestão do comportamento dos efeitos inflacionários entre receita e despesas. Neste caso, o 1T21 foi beneficiado pelo efeito inflacionário do preço na receita ter se dado em patamar significativamente superior ao dos reajustes coletivos de salários. Já no 1T22, os reajustes coletivos de salários se deram em patamar quase 2,3 vezes superior ao do 1T21, enquanto os reajustes de preços na receita se mantiveram relativamente estáveis frente ao patamar aplicado no 1T21. Com o natural avanço da receita recorrente ao longo de 2022, em especial no segundo semestre, os impactos decorrentes desses reajustes de custos devem ser diluídos. Em menor escala, também tivemos reduções sazonais das Margens de Contribuição de Business Performance e de Techfin, que serão comentadas nas respectivas seções.

## Regra dos 40

A métrica de regra dos 40 (combinação de crescimento e rentabilidade que resulte em uma soma superior a 40 pontos percentuais) encerrou o 1T22 em 57,4%, 13 pontos percentuais acima do mesmo período do ano anterior, auxiliado pelo avanço de 16,3 pontos percentuais no crescimento de Receita Líquida, que além da aceleração das receitas recorrentes e transacionais, teve neste trimestre o efeito sazonal do incremento do modelo corporativo de licenciamento que afetou positivamente a Receita de Licenças de Gestão.





## Resultados da dimensão Gestão

A dimensão Gestão é, em grande parte, composta pela visão denominada até o 1T21 como “Resultado de Tecnologia”, excluindo as soluções que passaram a compor a dimensão de Business Performance e os novos produtos de Techfin. Estão refletidos também nos resultados de Gestão do trimestre a Inovamind, desde janeiro, e da Mobile2You, a partir de fevereiro, ambas as empresas adquiridas pela Dimensa no trimestre.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>828,7</b>	<b>660,3</b>	<b>25,5%</b>	<b>760,2</b>	<b>9,0%</b>
Recorrente	676,6	534,4	26,6%	629,1	7,6%
Não Recorrente	152,0	125,8	20,8%	131,1	16,0%
Licenças	80,8	59,1	36,6%	54,2	49,0%
Serviços	71,3	66,7	6,9%	76,9	(7,3%)
Custos	(231,3)	(182,9)	26,5%	(219,4)	5,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>597,4</b>	<b>477,4</b>	<b>25,1%</b>	<b>540,8</b>	<b>10,5%</b>
Margem Bruta	72,1%	72,3%	-20 pb	71,1%	100 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(140,1)	(113,1)	23,9%	(134,7)	4,0%
Provisão para Perda Esperada	(6,7)	(4,9)	37,2%	(2,4)	179,8%
<b>Margem de Contribuição de Gestão</b>	<b>450,6</b>	<b>359,5</b>	<b>25,4%</b>	<b>403,7</b>	<b>11,6%</b>
% Margem de Contribuição de Gestão	54,4%	54,4%	0 pb	53,1%	130 pb

### Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão apresentou duas importantes marcas no 1T22: (i) recorde de crescimento orgânico ano contra ano da Receita Recorrente; e (ii) maior patamar trimestral de Receita de Licenças dos últimos 9 anos, especialmente impulsionado pelo desempenho recorde de R\$36,6 milhões de incremento de Licenças do Modelo Corporativo. O desempenho ano contra ano desta linha está associado especialmente aos segmentos de Distribuição, com crescimento acima de 40%, Educacional e de Construção e Projetos, com crescimentos acima de 30%. As franquias também tiveram desempenho muito positivo, reforçado pelo movimento de consolidação de franquias realizado ao longo de 2021.

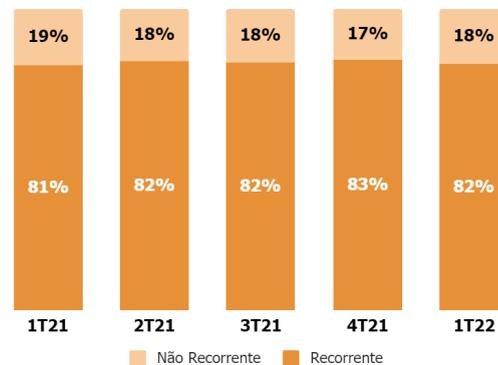
No 1T22, a Receita Recorrente cresceu ano contra ano 27% e representou 82% do total da Receita Líquida. O leve aumento da representatividade das Receitas não Recorrentes do trimestre está relacionado especialmente ao recorde histórico de incremento de Licenças do Modelo Corporativo comentado acima.

Destacamos também o desempenho da Dimensa, que segue caminhando mais rápido que o planejado em seu lançamento, tendo encerrado o trimestre com R\$43,2 milhões de receita, crescimento de 30% ano contra ano. A Receita Recorrente da Dimensa cresceu 45% ano contra ano, com 30% de crescimento orgânico, e atingiu 89% do total da receita desta operação.

### Receita Recorrente

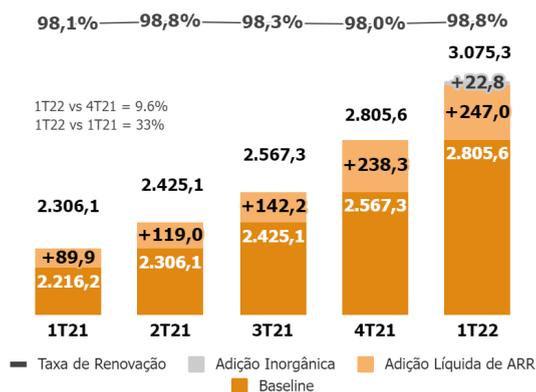
A ARR (Receita Recorrente Anualizada) de Gestão cresceu 33% sobre o 1T21 e 9,6% sobre o 4T21, superando a marca de R\$3 bilhões. Este desempenho foi resultado de um novo recorde de adição líquida de ARR de R\$247 milhões (2,7 vezes superior à Adição Líquida do 1T21), somado à adição inorgânica de R\$22,8 milhões, referente às recentes aquisições da Dimensa, conforme observado no gráfico a seguir à esquerda.

### Receita Líquida





### ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação

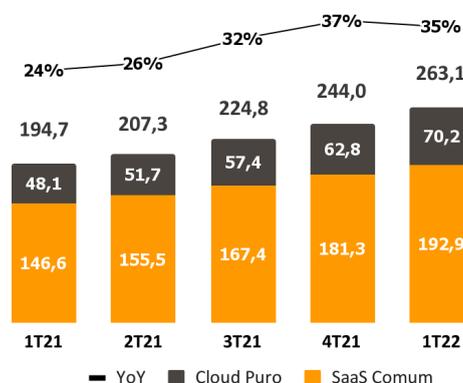


Este aumento expressivo da adição líquida de ARR foi possível principalmente pela evolução do Volume de vendas, responsável por aproximadamente 69% da adição ano contra ano, refletindo principalmente: (i) os novos *signings* de SaaS, que continuaram avançando, atingindo no 1T22 o maior patamar histórico e superando em 14% o 1T21; e (ii) o Incremento de Receita Recorrente do Modelo Corporativo, responsável por aproximadamente R\$51 milhões de Adição Líquida de ARR e 91% acima do valor obtido no 1T21, reflexo do forte Incremento de Licenças. O efeito Preço, responsável pelos demais 31%, decorrente dos reajustes contratuais e a manutenção do *churn* em patamares baixos, como demonstrado pela taxa de renovação de quase 99% no trimestre, também contribuíram para o desempenho da adição líquida de ARR no período.

A combinação desses mesmos elementos: (i) novos *signings* de SaaS, tanto no 1T22, quanto nos trimestres anteriores; (ii) *Pricing Power* (capacidade de repasse de inflação); e (iii) manutenção de baixos níveis de *churn*, levaram a Receita SaaS de Gestão a crescer 35% ano contra ano no 1T22, com destaque para Cloud que cresceu 46% no mesmo período, conforme observado no gráfico à direita.

Este resultado somado ao já mencionado desempenho do incremento de Receita Recorrente do Modelo Corporativo resultaram no crescimento ano contra ano de 27% da Receita Recorrente de Gestão no 1T22, dos quais 26% são orgânicos, superando o patamar de 24% apresentado no 4T21.

### Receita SaaS Gestão (R\$ MM)



### Receitas não Recorrentes

A Receita não Recorrente do 1T22 apresentou crescimento de 21% ano contra ano, explicado majoritariamente pelo incremento de licenças do Modelo Corporativo, o qual atingiu o valor recorde de R\$36,6 milhões, com destaque para o desempenho das Franquias. Esta evolução é resultado do crescimento acelerado dos clientes sob essa modalidade, em especial no SMB, refletindo a retomada econômica do mercado em 2021 após o pico da pandemia e reforçando a percepção de que nossos clientes são mais resilientes que a média das empresas brasileiras.

### Margem Bruta

A Margem Bruta de Gestão atingiu 72,1% no trimestre, 100 pontos base acima do 4T21, principalmente pelo avanço da Receita de Licenças, comentado no tópico "Receitas não Recorrentes". Ano contra ano, esta linha apresentou redução de 20 pontos base, especialmente por conta dos reajustes salariais coletivos, que saíram de uma base próxima de 4,5% no 1T21 para 10,2% no 1T2. Também seguimos com os investimentos na estrutura de Cloud, em consonância com o aumento da receita dessa operação, parcialmente compensado: (i) pelo crescimento da Receita de Licenças; (ii) pela expansão do modelo SaaS; e (iii) pela manutenção dos níveis de implantação remota acima de 90%, otimizando a margem de serviços.

Vale mencionar que, ano contra ano, os índices inflacionários que impactam os custos sofreram um aumento percentual aproximadamente 2,3 vezes maior, ao passo que a média dos índices inflacionários que impactam a receita se mantiveram em patamares estáveis. Desta forma, a redução de 20 pontos base na margem bruta demonstra a solidez e escalabilidade do modelo de negócio.



## Pesquisa e Desenvolvimento

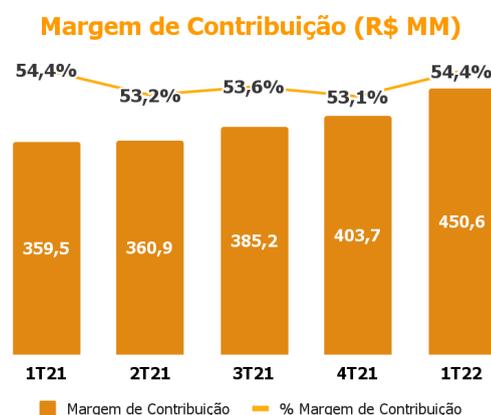
As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual sobre a Receita Recorrente de Gestão, atingiram 20,7% no 1T22, 50 pontos base abaixo do 1T21, explicado principalmente pelo aumento no nível de eficiência na alocação dos recursos. Quando comparado ao 4T21, a redução de 70 pontos base é explicada pelo crescimento de 8% da receita recorrente, assim como o volume sazonalmente mais elevado de férias no início de ano, que compensou parcialmente os reajustes salariais coletivos no período.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) atingiu 0,8% da Receita Líquida de Gestão no 1T22, 50 pontos base acima do 4T21, quando as reversões de provisões constituídas em trimestres anteriores foram mais relevantes, conforme comentado no último trimestre.

## Margem de Contribuição de Gestão

A Margem de Contribuição de Gestão ultrapassou R\$450 milhões no 1T22 e seu percentual sobre a Receita Líquida de Gestão atingiu 54,4%, 130 pontos base acima do patamar do 4T21 e no mesmo patamar do 1T21. Esta expansão é resultante do crescimento de 49% da Receita de Licença e de 7,6% da Receita Recorrente, aliada à disciplina na gestão dos custos e despesas. Considerando o já comentado aumento percentual quase 2,3 vezes maior do ajuste inflacionário aplicado na estrutura de custos em 2022 versus 2021, esse é um resultado que comprova a capacidade da Companhia de transformação e adaptação às oportunidades de mercado.





# Resultados da dimensão Business Performance

A dimensão 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 CS - sucesso do cliente.

Para fins de comparabilidade, apresentamos abaixo o resultado da dimensão, considerando os números de janeiro a março de 2021 da RD Station.

Resultado Biz Performance (em R\$ milhões)	1T22	1T21*	Δ	4T21	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>69,8</b>	<b>52,4</b>	<b>33,3%</b>	<b>68,6</b>	<b>1,7%</b>
Recorrente	68,9	51,4	34,1%	66,8	3,2%
Não Recorrente	0,9	1,0	(7,5%)	1,8	(50,6%)
Custos	(18,5)	(14,9)	24,2%	(17,9)	3,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>51,3</b>	<b>37,5</b>	<b>36,9%</b>	<b>50,8</b>	<b>1,1%</b>
<i>Margem Bruta</i>	73,5%	71,5%	200 pb	73,9%	-40 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(17,3)	(10,0)	73,9%	(15,1)	15,0%
Provisão para Perda Esperada	(0,7)	(1,3)	(47,8%)	0,0	<(999%)
<b>Mg de Contrib. de Biz Performance</b>	<b>33,3</b>	<b>26,2</b>	<b>27,0%</b>	<b>35,7</b>	<b>(6,7%)</b>
<i>% Margem de Contrib. de Biz Performance</i>	47,7%	50,1%	-240 pb	52,0%	-430 pb

\* Incluem os meses de jan-mar/21 da RD Station, apenas para fins de comparabilidade, os quais não foram consolidados no resultado da Companhia naqueles trimestres.

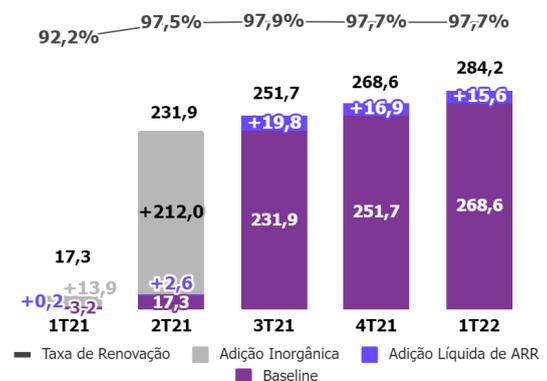
## Receita Líquida

A ARR (Receita Recorrente Anualizada) de Business Performance cresceu 34% acima do 1T21 na mesma base de comparação e 6% sobre o 4T21, com Adição Líquida de ARR de R\$15,6 MM no período, conforme demonstrado no gráfico à direita. A menor adição líquida de ARR no 1T22 frente ao 4T21 reflete principalmente o desempenho sazonal dos novos *signings* nos meses de janeiro e fevereiro, tanto da RD Station, quanto da Tail, por serem períodos em que os clientes usualmente reduzem os investimentos em marketing.

A Receita Líquida de Business Performance, na mesma base de comparação, cresceu 33% no 1T22 versus 1T21, puxada pelo crescimento de 34% da Receita Recorrente, fazendo esta linha atingir 99% do total de receita da dimensão. Este desempenho da Receita Recorrente reflete a evolução na execução da estratégia da RD Station de *cross-sell* do produto CRM, que segue ganhando tração e representatividade, aliado à estratégia de *up-sell*, impulsionada pelo processo de PQL (*Product Qualified Lead*), onde os *leads* são qualificados segundo o uso do produto *Entry-Level*, pelo próprio cliente, gerando *upsell* para o produto Premium. Vale ressaltar que a partir do 1T22, começamos o planejamento para o primeiro piloto de sinergia de portfólio e receita entre RD Station e TOTVS.

O *Digital Commerce* segue evoluindo, tendo encerrado o trimestre com mais de 200 clientes em produção (que já estão gerando GMV - *Gross Merchandise Volume*), 2,5 vezes acima do 1T21 e o GMV anualizado, que atingiu aproximadamente R\$300 milhões, crescimento de 150% sobre o 1T21. Vamos apostar forte em uma estratégia de exponencialização do *digital commerce*, com um modelo *asset light* que ambiciona o crescimento do GMV e do *take rate*. Neste sentido, demos mais um passo ao trazer do mercado um novo *head* para esta operação, que conta com larga experiência e tem passagens em empresas como a Linx e, mais recentemente, a VTEX.

## ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação





## Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance encerrou o trimestre em 72,5%, 200 pontos base acima do 1T21 e 140 pontos base acima da Margem Bruta de Gestão do trimestre, o que demonstra novamente a escalabilidade do modelo SaaS desse negócio.

## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual da Receita Líquida da dimensão, passou de 19% no 1T21 para 25% no 1T22. Este crescimento, conforme comentado em trimestres anteriores, está associado a investimentos em ampliação de escopo e de profundidade funcional do portfólio, como a plataforma de marketing digital e o CRM da RD Station e dos demais produtos de Business Performance, visando aumentar a vantagem competitiva e aproveitar a oportunidade de um mercado com baixa penetração. Adicionalmente, é importante lembrar que a RD Station é uma empresa focada em crescimento via PLG (*Product Led Growth*), o que torna os investimentos em P&D ainda mais críticos.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) de Business Performance atingiu 1% sobre a Receita Líquida desta dimensão, 40 pontos base abaixo da representatividade desta linha no ano de 2021 e, como mencionado no 4T21, a RD Station segue aprimorando seus processos internos, visando elevar a assertividade dessa provisão.

## Margem de Contribuição de Business Performance

A Margem de Contribuição de Business Performance foi de 47,7% no trimestre, 240 pontos base abaixo do 1T21, principalmente por conta do maior nível de investimento em P&D. Como parte do plano estratégico previsto, este comportamento reflete o momento e mandato da operação, focado em crescimento de receita, preparando as fundações para buscarmos liderança neste mercado com baixa penetração e grande potencial de crescimento. Vale destacar que, a despeito do atual mandato, esta já é uma operação lucrativa, com *units economics* bastante positivas, o que reforça o alto potencial de geração de valor da dimensão. Um exemplo disso é o produto Premium de marketing digital da RD Station, que fechou o 1T22 com uma relação LTV/CAC (*Lifetime Value / Customer Acquisition Cost*) de aproximadamente 5x.



## Resultados da dimensão Techfin

A dimensão Techfin visa simplificar, ampliar e democratizar o acesso dos clientes SMB da TOTVS a serviços financeiros B2B, contemplando negócios da Supplier e dos novos produtos (Antecipa, Consignado, Pannel Financeiro, EduConnectPAY, Mais Negócios, Mais Prazo e Pagamento Instantâneo). 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 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\$ milhões)	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Receita de Techfin</b>	<b>82,6</b>	<b>55,6</b>	<b>48,6%</b>	<b>91,8</b>	<b>(10,0%)</b>
Custo de Funding	(35,5)	(13,4)	165,9%	(27,3)	30,1%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>47,1</b>	<b>42,3</b>	<b>11,5%</b>	<b>64,5</b>	<b>(27,0%)</b>
Custos Operacionais	(5,9)	(4,9)	21,1%	(7,3)	(19,6%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>41,2</b>	<b>37,4</b>	<b>10,2%</b>	<b>57,2</b>	<b>(27,9%)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(6,7)	(4,5)	49,4%	(8,0)	(15,7%)
Provisão para Perda Esperada	(10,2)	(1,8)	462,5%	(5,4)	89,4%
<b>Margem de Contribuição de Techfin</b>	<b>24,3</b>	<b>31,1</b>	<b>(21,9%)</b>	<b>43,8</b>	<b>(44,6%)</b>
% Margem de Contribuição de Techfin	51,5%	73,5%	-2200 pb	67,9%	-1640 pb

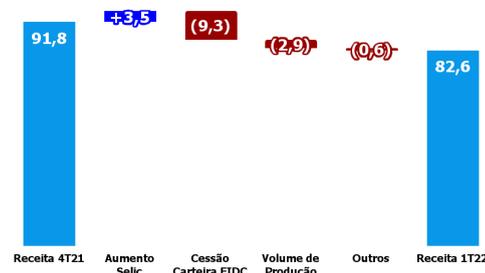
### Receita de Techfin

A Receita de Techfin apresentou crescimento de 49% quando comparada ao 1T21, devido principalmente ao aumento da taxa Selic e ao crescimento de 25% da Produção de Crédito no período.

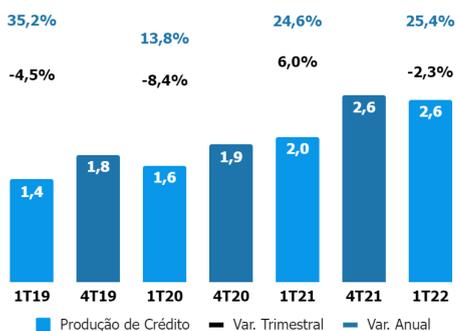
Quando comparado ao 4T21, a redução de 10% da Receita de Techfin é explicada, conforme demonstrado no gráfico à direita, principalmente pelos seguintes efeitos: (i) impacto positivo de R\$3,5 milhões do aumento da Taxa Selic; (ii) impacto negativo de R\$9,3 milhões referente à cessão de carteira para o FIDC; e (iii) pelo impacto negativo de R\$2,9 milhões devido à redução do volume da Produção de Crédito do trimestre.

Com relação à cessão de carteira para o FIDC, a variação negativa é explicada: (i) pelo aumento da taxa de cessão, impactada essencialmente pela alta da Selic no período; (ii) pelo aumento do volume de cessão, visando otimizar o uso do caixa e eficiência da operação de crédito; e (iii) pela elevação do prazo médio da carteira, que aumenta a receita a apropriar do FIDC. O reconhecimento desta receita é *pro rata* e, portanto, diferido. Essa receita diferida atingiu o patamar de R\$26,3 milhões no trimestre, 22% acima do 4T21.

Receita Techfin 4T21 vs 1T22



Produção de Crédito (R\$bi)



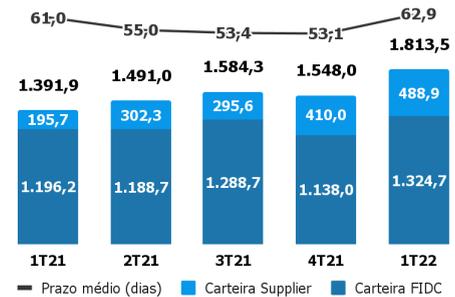
Já a leve redução da Produção de Crédito da Techfin entre o 1T22 e o 4T21, como observado no gráfico à esquerda, seguiu o comportamento histórico do 1T19 e 1T20. Em 2021, houve comportamento distinto, fruto da atípica forte recuperação dos impactos da pandemia no 2T20. Essa sazonalidade entre o 4T21 e o 1T22 está associada principalmente à redução da produção das indústrias, por conta do período de férias coletivas e pela entressafra do agronegócio.



A Carteira de Crédito Líquida da Provisão para Perda Esperada atingiu, como observado no gráfico à direita, o patamar histórico de R\$1,8 bilhões no 1T22, 30% acima do 1T21 e 17% acima do 4T21, principalmente por conta do aumento do prazo médio de 53,1 para 62,9 dias, em especial dos contratos de agroindústria.

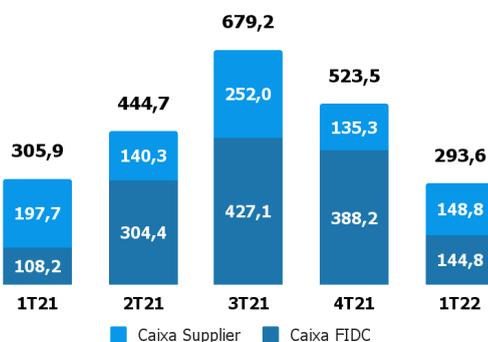
A representatividade da carteira na Supplier, frente à carteira do FIDC, foi mantida em patamar similar ao do 4T21, visando otimizar o uso tanto do Caixa do FIDC, quanto do *floating* da Supplier. Vale mencionar que a carteira mantida na Supplier tem o mesmo perfil dos créditos cedidos ao FIDC e, conseqüentemente, não representa risco adicional ao das cotas subordinadas do FIDC detidas pela Supplier, tendo em vista seu nível de cobertura por seguro de crédito.

**Carteira Líquida de Crédito (R\$ MM)**



## Receita de Techfin Líquida de Funding

**Posição de Caixa**



A Receita Líquida de Funding ficou 27% menor que a do 4T21. Além da redução de 10% da Receita de Techfin, já comentada acima, essa redução da Receita Líquida de Funding resultou do aumento de 30% do custo de *funding*, devido principalmente ao descasamento entre o efeito dos aumentos da Selic na remuneração das cotas do FIDC, versus o seu efeito na carteira de crédito, que resultou num impacto negativo de R\$ 6,4 milhões no trimestre. Esse descasamento, já explicado em trimestres anteriores, ocorre quando há alteração na Selic, resultando em impacto negativo em ciclos de alta, como neste momento, e em impacto positivo em ciclos de baixa. Portanto, em um período mais longo de tempo, os efeitos podem se neutralizar.

A criação da JV Techfin com o Itaú Unibanco trará grandes benefícios no tema de *funding*, não só no sentido de disponibilidade, mas também em custos, flexibilidade e, portanto, eficiência, reduzindo consideravelmente as sazonalidades e descasamentos, possibilitando que a Techfin e a Supplier sejam mais rentáveis e competitivas.

## Custos Operacionais

O crescimento de 21% dos Custos Operacionais no 1T22, quando comparado ao 1T21, é explicado principalmente: (i) pelo aumento dos custos relacionados aos prêmios com seguro de crédito; e (ii) pelo aumento do custo com o time de suporte, que foi reforçado ao longo do ano para atender ao crescente número de clientes dos novos produtos e os reajustes salariais coletivos e seus efeitos retroativos sobre os saldos de férias.

Estes mesmos efeitos explicam a redução de 20% desta linha, quando comparado ao 4T21, e porque esta linha ficou abaixo da redução de 27% da Receita de Techfin Líquida de *Funding*.

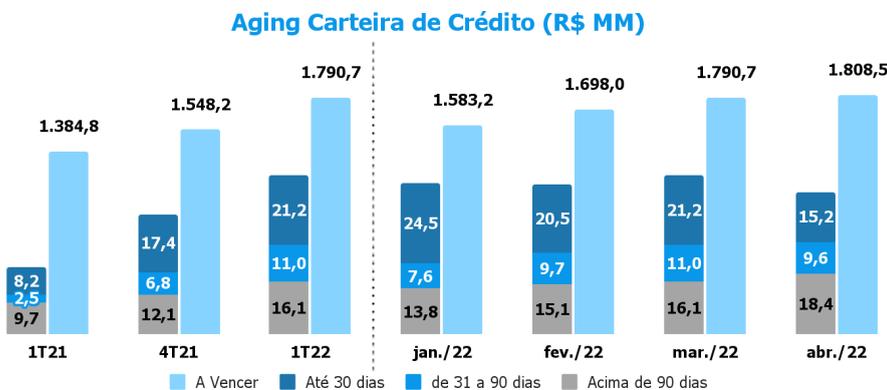
## Pesquisa e Desenvolvimento

A despesa de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) apresentou redução trimestre contra trimestre devido principalmente ao maior volume de colaboradores em férias no período.



## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada (antiga PCLD ou PDD) passou de 0,21% da Produção de Crédito no 4T21 para 0,40% no 1T22. Este nível mais elevado de provisão no trimestre reflete principalmente o aumento de 33% da carteira vencida versus um aumento de 16% da carteira a vencer.

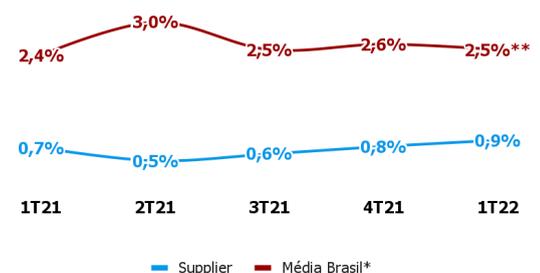


Este aumento de provisão mencionado acima, não foi acompanhado por um aumento significativo no percentual de Inadimplência acima de 90 dias sobre o total da Carteira, conforme observado no gráfico abaixo.

Adicionalmente, como demonstrado na parte direita do gráfico acima, a Companhia já vem observando uma redução na carteira vencida, principalmente, nas faixas iniciais de *aging*, com um recuo de 23% na carteira vencida até 90 dias no mês de abril versus março. Este comportamento é reflexo dos constantes ajustes nos limites de crédito, mesmo com crescimento da carteira a vencer.

Por fim, é importante ressaltar que até esse momento, os volumes de perda efetiva não aumentaram. Desta forma, caso nos próximos trimestres haja a redução da carteira vencida e a manutenção da perda efetiva nos patamares atuais, poderá haver uma significativa redução desta provisão.

## Inadimplência (% , acima de 90 dias)

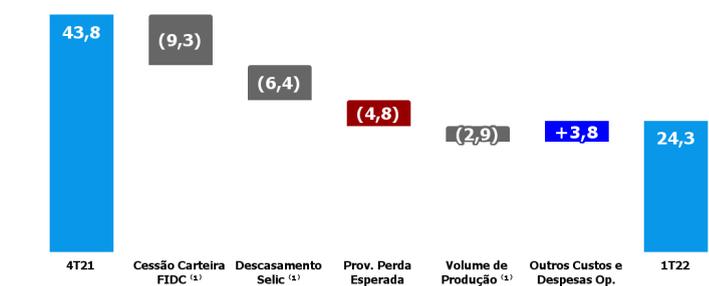


\*Source: Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticasmonetariascredito) > tabelas.xls > Tabela 23 > NPM  
\*\* Informação mais recente de fev/2022

## Margem de Contribuição de Techfin sobre a Receita de Techfin Líquida de Funding

A Margem de Contribuição foi negativamente afetada por diversos efeitos circunstanciais, representados no gráfico à direita, referentes: (i) à cessão de carteira para o FIDC; (ii) ao descasamento entre a aplicação de aumentos da Selic no custo de crédito versus a sua aplicação na carteira de crédito; e (iii) à redução do volume da Produção de Crédito do trimestre, combinados ao nível mais elevado de Provisão para Perdas no 1T22. Eles foram os principais fatores que levaram a Margem de Contribuição de Techfin ser 45% inferior à do 4T21. No decorrer de 2022, parte desses fatores poderão ser revertidos e permitir a recuperação da Margem de Contribuição.

## Margem de Contribuição



<sup>(1)</sup> Efeitos sazonais



# Demais Despesas Operacionais

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Despesas Comerciais e de Marketing</b>	<b>(184,3)</b>	<b>(129,2)</b>	<b>42,7%</b>	<b>(170,1)</b>	<b>8,4%</b>
% Receita Líquida	19,5%	18,3%	120 pb	19,0%	50 pb

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Despesas Adm. e Outras Ajustada</b>	<b>(100,6)</b>	<b>(72,9)</b>	<b>38,0%</b>	<b>(92,7)</b>	<b>8,5%</b>
% Receita Líquida	10,6%	10,3%	30 pb	10,4%	20 pb
<b>Despesas Administrativas e Outras</b>	<b>(128,7)</b>	<b>(74,8)</b>	<b>72,0%</b>	<b>(101,3)</b>	<b>27,1%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(93,7)	(67,8)	38,3%	(87,3)	7,3%
Provisão para Contingências	(11,4)	(9,1)	25,0%	(7,3)	55,3%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(23,6)	2,1	<(999%)	(6,7)	254,2%
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>28,2</b>	<b>2,0</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>8,6</b>	<b>226,0%</b>
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	24,9	-	-	18,9	31,5%
Gastos com Transações de M&A	3,3	2,0	65,6%	0,2	>999%
Crédito Tributário	-	-	-	(10,5)	(100,0%)

## Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida encerraram o trimestre em 19,5%, 50 pontos base acima do 4T21, devido principalmente ao crescimento das despesas com comissões das franquias, impulsionado pelo aumento significativo do Incremento Corporativo e da produção de vendas das franquias no trimestre.

## Despesas Gerais e Administrativas e Outras

As Despesas Gerais e Administrativas (“DGA”) líquidas dos impactos extraordinários de despesas com transações de M&A encerraram o trimestre em 9,6% sobre a Receita Líquida, patamar similar ao apresentado no 4T21, mesmo com os reajustes salariais coletivos e seus efeitos retroativos sobre as provisões de férias e de 13º salário. Quando comparado ao 1T21, o crescimento de 30 pontos base desta representatividade se deve principalmente à consolidação dos resultados da RD Station.

As despesas com Provisão para Contingências encerraram o trimestre em R\$11,4 milhões, refletindo principalmente a revisão de prognósticos de perda em decorrência do andamento de ações trabalhistas e cíveis já existentes de períodos anteriores.

A linha de Outras Receitas Operacionais Líquidas foi impactada no 1T22 pelo ajuste de *earn-out* em decorrência do exercício da opção de compra das participações de Mauro Vulcan e de Eduardo Wagner, fundadores da Supplier, que tiveram simultaneamente ampliado seus horizontes de incentivos e de permanência na operação, como resultado da criação da Joint Venture de Techfin com o Itaú Unibanco.



# Resultado pós EBITDA

## Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
Depreciação	(31,0)	(26,1)	18,8%	(30,2)	2,9%
Amortização	(40,8)	(33,2)	22,8%	(40,6)	0,5%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(71,8)</b>	<b>(59,3)</b>	<b>21,1%</b>	<b>(70,7)</b>	<b>1,5%</b>

As linhas de Depreciação e Amortização mantiveram no trimestre o mesmo patamar apresentado no 4T21. Quando comparado ao 1T21, o crescimento de 21% é explicado principalmente pela amortização dos ativos intangíveis e depreciação de imobilizado oriundos da aquisição da RD Station.

## Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
Receitas Financeiras	77,8	7,6	922,0%	57,5	35,4%
Despesas Financeiras	(78,6)	(16,3)	383,8%	(56,5)	39,1%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(90,8%)</b>	<b>1,0</b>	<b>(181,9%)</b>

Na comparação ano contra ano, houve a mudança da posição de Dívida Líquida, no 1T21, para Caixa Líquido no 1T22, especialmente em decorrência do *Follow-on* realizado no 3T21 e do aporte primário de Caixa recebido pela Dimensa, quando da entrada da B3 no seu quadro acionário. Por outro lado, também tivemos os seguintes efeitos que reduziram o resultado financeiro: (i) juros das debêntures emitidas em maio de 2021; e (ii) efeitos decorrentes de ajuste ao valor presente (AVP) de obrigações por aquisição de investimentos no total de R\$11,0 milhões na RD Station, na Dimensa e na Supplier. Quando comparado ao 4T21, o crescimento das despesas financeiras também é explicado pelo AVP de obrigações por aquisição de investimentos da RD Station e da Dimensa no total de R\$5,5 milhões.

## Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>LAIR</b>	<b>122,5</b>	<b>120,1</b>	<b>2,0%</b>	<b>142,0</b>	<b>(13,7%)</b>
IR à taxa nominal (34%)	(41,7)	(40,8)	2,1%	(48,3)	(13,7%)
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	5,1	4,4	14,7%	5,1	0,5%
Juros Sobre Capital Próprio	0,0	-	-	26,9	(99,9%)
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(3,7)	(3,6)	4,8%	(2,1)	81,4%
Participação de Administradores	(1,0)	(0,5)	118,2%	(0,6)	77,8%
Programa de Alimentação do Trabalhador	0,8	0,8	1,3%	0,6	38,0%
Custo com Emissão de Ações	0,0	-	-	1,5	(98,2%)
Outros	2,9	0,2	>999%	0,7	326,5%
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(37,6)</b>	<b>(39,4)</b>	<b>(4,7%)</b>	<b>(16,2)</b>	<b>131,7%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(46,1)	(52,7)	(12,6%)	(31,1)	48,1%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	8,6	13,3	(35,7%)	14,9	(42,7%)
<i>% Taxa Efetiva Corrente</i>	<i>37,6%</i>	<i>43,9%</i>	<i>-630 pb</i>	<i>21,9%</i>	<i>1570 pb</i>
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>30,7%</i>	<i>32,8%</i>	<i>-210 pb</i>	<i>11,4%</i>	<i>1930 pb</i>



A Taxa Efetiva de Imposto de Renda e Contribuição Social encerrou o trimestre em 30,7%, 210 pontos base abaixo do do 1T21, explicada majoritariamente pelo crescimento de 15% dos projetos de P&D, enquadrados nas regras de incentivo fiscal. Quando comparado ao 4T21, o aumento da taxa efetiva de Imposto de Renda está ligada principalmente à declaração de Juros Sobre Capital Próprio ocorrida no 4T21.

## Lucro Líquido e Lucro Caixa

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>223,3</b>	<b>190,0</b>	<b>17,5%</b>	<b>220,5</b>	<b>1,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	<i>23,6%</i>	<i>26,9%</i>	<i>-330 pb</i>	<i>24,7%</i>	<i>-110 pb</i>
Depreciação e Amortização	(71,8)	(59,3)	21,1%	(70,7)	1,5%
Resultado Financeiro	(0,8)	(8,6)	(90,8%)	1,0	(181,9%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(37,6)	(39,4)	(4,7%)	(16,2)	131,7%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(9,6)	(0,7)	>999%	(2,9)	226,0%
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,5)	-	-	(5,5)	(0,4%)
<b>Lucro Líq. Ajustado dos Controladores</b>	<b>98,1</b>	<b>81,9</b>	<b>19,7%</b>	<b>126,0</b>	<b>(22,2%)</b>
<i>Margem Líquida Ajustada*</i>	<i>10,4%</i>	<i>11,6%</i>	<i>-120 pb</i>	<i>14,1%</i>	<i>-370 pb</i>
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	18,6	14,7	26,0%	19,8	(6,1%)
<b>Lucro Caixa**</b>	<b>116,6</b>	<b>96,7</b>	<b>20,6%</b>	<b>145,8</b>	<b>(20,0%)</b>
<i>Margem Lucro Caixa</i>	<i>12,3%</i>	<i>13,7%</i>	<i>-140 pb</i>	<i>16,3%</i>	<i>-400 pb</i>

\* Lucro Líquido Ajustado dos Controladores sobre a Receita Líquida de Funding

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

O Lucro Caixa cresceu 21% quando comparado ao 1T21, principalmente pelo crescimento de 18% do EBITDA Ajustado e pela redução de 91% do Resultado Financeiro negativo como consequência da posição de Caixa Líquido. Quando comparado ao 4T21 a redução de 20% do Lucro Caixa está relacionada principalmente ao crescimento do IR e CSLL, conforme comentado no tópico “Imposto de Renda e Contribuição Social”.



# Fluxo de Caixa.

A despeito do tratamento contábil de consolidar o FIDC na elaboração das Demonstrações Financeiras Consolidadas, entendemos que a eliminação dos efeitos do FIDC reflete melhor a evolução da posição financeira da Companhia, principalmente pelos seguintes motivos: (i) o FIDC é uma entidade independente, com gestão autônoma, 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. No **Anexo VII** deste documento temos uma reconciliação entre o Fluxo de Caixa (*Non-GAAP*), sem os efeitos da consolidação do FIDC, e o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (*GAAP*), contido nas Informações Financeiras Trimestrais Consolidadas.

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>LAIR</b>	<b>122,5</b>	<b>120,1</b>	<b>2,0%</b>	<b>142,0</b>	<b>(13,7%)</b>
Itens que não afetam o Caixa	193,7	85,1	127,7%	155,5	24,6%
Varição no Capital de Giro	(45,8)	(22,6)	102,9%	(140,9)	(67,5%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>270,4</b>	<b>182,6</b>	<b>48,1%</b>	<b>156,6</b>	<b>72,7%</b>
Juros pagos	(9,6)	(3,7)	160,9%	(54,1)	(82,3%)
IR e CSLL pagos	(50,1)	(48,3)	3,6%	(33,9)	47,8%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>210,8</b>	<b>130,6</b>	<b>61,4%</b>	<b>68,6</b>	<b>207,2%</b>
Participações Societárias	(180,6)	(19,0)	849,5%	(0,8)	>999%
Ativo Fixo	(14,5)	(10,1)	42,9%	(34,5)	(58,2%)
Intangíveis	(9,8)	(10,4)	(6,0%)	(17,8)	(45,0%)
Aplicações Financeiras	(4,2)	-	-	-	-
Mútuo com Franquias	4,5	(3,0)	(249,2%)	(16,6)	(126,9%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(204,6)</b>	<b>(42,6)</b>	<b>380,7%</b>	<b>(69,8)</b>	<b>193,2%</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(114,2)	(9,3)	>999%	(13,4)	751,7%
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	90,7	(6,4)	<(999%)	(36,0)	(351,9%)
Integralização de Capital	-	-	-	(4,3)	(100,0%)
Investimento de não controladores	(0,1)	-	-	600,1	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(23,5)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>49,1%</b>	<b>546,4</b>	<b>(104,3%)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(17,4)	72,2	(124,1%)	545,2	(103,2%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.871,1	1.011,6	183,8%	2.325,9	23,4%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.853,7</b>	<b>1.083,9</b>	<b>163,3%</b>	<b>2.871,1</b>	<b>(0,6%)</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>193,1</b>	<b>109,4</b>	<b>76,4%</b>	<b>35,3</b>	<b>446,9%</b>

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

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o 1T22 em R\$193,1 milhões, 447% acima do 4T21 por conta: (i) do aumento de R\$94,9 milhões de Repasse a parceiros (Afiados) da Supplier; (ii) do aumento sazonal de R\$46,9 milhões de Impostos a Recuperar devido às compensações se iniciarem no 2T após atendimento de obrigações acessórias; e (iii) da redução de R\$44,5 milhões de Juros Pagos associado ao pagamento às debêntures no trimestre anterior.

A conversão de EBITDA Ajustado em geração operacional de Caixa no trimestre ficou em 121%. Vale destacar também que a Supplier realizou o resgate de R\$100 milhões do investimento em cotas sênior e mezanino do FIDC e com isso liquidou a captação de empréstimos realizada no 2T21. Importante ressaltar e esclarecer que a operação de crédito da Supplier somente utiliza capital de giro próprio, como por exemplo seu Caixa e o *Floating*, não acessando capital de giro das outras operações da Companhia. Ou seja, existe uma separação completa entre os fluxos.

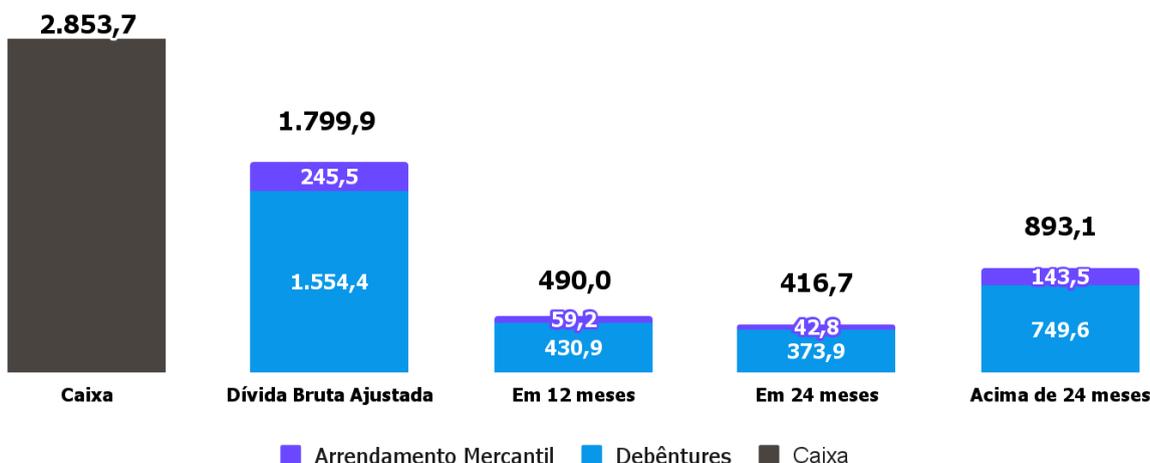


# Endividamento Bruto e Líquido

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 são 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\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
Empréstimos e Financiamentos	-	101,7	(100,0%)	103,7	(100,0%)
Arrendamento Mercantil	245,5	259,9	(5,6%)	231,9	5,9%
Debêntures	1.554,4	-	-	1.509,1	3,0%
Cotas Seniores e Mezanino	1.386,8	1.135,2	22,2%	1.372,7	1,0%
<b>Dívida Bruta</b>	<b>3.186,7</b>	<b>1.496,8</b>	<b>112,9%</b>	<b>3.217,5</b>	<b>(1,0%)</b>
(-) Cotas Seniores e Mezanino	(1.386,8)	(1.135,2)	22,2%	(1.372,7)	1,0%
<b>Dívida Bruta Ajustada</b>	<b>1.799,9</b>	<b>361,6</b>	<b>397,7%</b>	<b>1.844,7</b>	<b>(2,4%)</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(2.853,7)	(1.083,9)	163,3%	(2.871,1)	(0,6%)
<b>Dívida (Caixa) Líquida Ajustada</b>	<b>(1.053,8)</b>	<b>(722,2)</b>	<b>45,9%</b>	<b>(1.026,3)</b>	<b>2,7%</b>

A Dívida Bruta Ajustada encerrou o trimestre em R\$1,8 bilhão, reduzindo 2,4% em comparação ao trimestre anterior. Na comparação ano contra ano, o crescimento de 397% foi resultado da emissão de debêntures e *Follow-on* realizados ao longo de 2021.



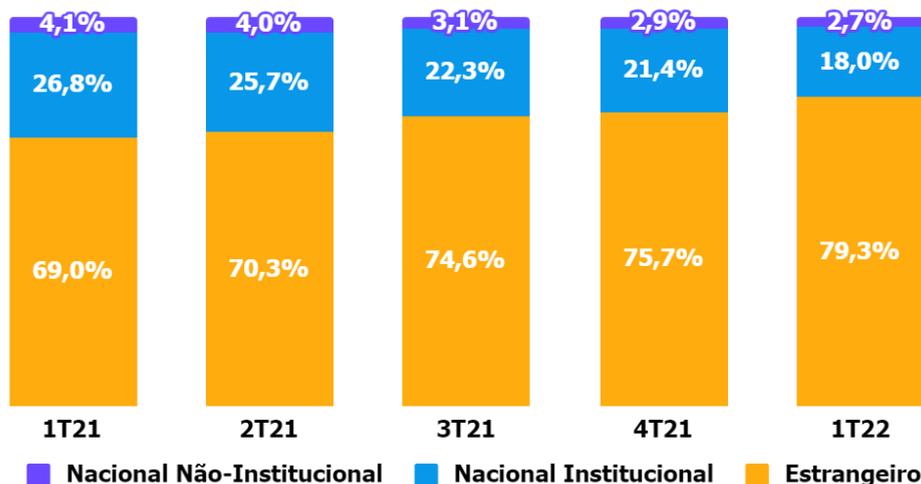
O Saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o trimestre em R\$2,9 bilhões, o que corresponde a, aproximadamente, 1,3x o saldo da Dívida Bruta Ajustada Total e 4,9x o saldo da Dívida Bruta Ajustada com vencimento nos próximos 12 meses, demonstrando a sólida posição financeira da Companhia para execução de sua estratégia de construção de um ecossistema de negócio em 3 dimensões (Gestão, Techfin e Business Performance).



# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 1T22 com Capital Social de R\$2,9 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais 84% estão em *free-float* com a seguinte composição:

## Em % do free float



## A TOTVS

Líder absoluta em sistemas e plataformas para gestão de empresas, a TOTVS entrega produtividade para mais de 70 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](http://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 (Non-GAAP)

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>981,1</b>	<b>720,3</b>	<b>36,2%</b>	<b>920,7</b>	<b>6,6%</b>
Custo de Funding de Techfin	(35,5)	(13,4)	165,9%	(27,3)	30,1%
<b>Receita Líquida (Non-GAAP)</b>	<b>945,6</b>	<b>706,9</b>	<b>33,8%</b>	<b>893,4</b>	<b>5,8%</b>
Receita de Gestão	828,7	660,3	25,5%	760,2	9,0%
Receita de Business Performance	69,8	4,4	>999%	68,6	1,7%
Receita de Techfin Líquida de Funding	47,1	42,3	11,5%	64,5	(27,0%)
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(255,7)</b>	<b>(190,4)</b>	<b>34,3%</b>	<b>(244,6)</b>	<b>4,5%</b>
Custos de Gestão	(231,3)	(182,9)	26,5%	(219,4)	5,4%
Custos de Business Performance	(18,5)	(2,7)	590,8%	(17,9)	3,7%
Custos de Techfin	(5,9)	(4,9)	21,1%	(7,3)	(19,6%)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>689,9</b>	<b>516,5</b>	<b>33,6%</b>	<b>648,8</b>	<b>6,3%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(566,6)</b>	<b>(387,7)</b>	<b>46,1%</b>	<b>(507,7)</b>	<b>11,6%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(164,2)	(117,6)	39,7%	(157,8)	4,1%
Despesas Comerciais e Marketing	(184,3)	(129,2)	42,7%	(170,1)	8,4%
Provisão para Perda Esperada	(17,6)	(6,9)	155,6%	(7,8)	126,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(93,7)	(67,8)	38,3%	(87,3)	7,3%
Provisão para Contingências	(11,4)	(9,1)	25,0%	(7,3)	55,3%
Depreciação e Amortização	(71,8)	(59,3)	21,1%	(70,7)	1,5%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(23,6)	2,1	<(999%)	(6,7)	254,2%
Resultado da Equivalência Patrimonial	0,0	-	-	-	-
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>123,3</b>	<b>128,7</b>	<b>(4,2%)</b>	<b>141,1</b>	<b>(12,6%)</b>
Resultado Financeiro	(0,8)	(8,6)	(90,8%)	1,0	(181,9%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>122,5</b>	<b>120,1</b>	<b>2,0%</b>	<b>142,0</b>	<b>(13,7%)</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(37,6)	(39,4)	(4,7%)	(16,2)	131,7%
<b>Lucro líquido da Op. Continuada</b>	<b>85,0</b>	<b>80,6</b>	<b>5,4%</b>	<b>125,8</b>	<b>(32,5%)</b>
<i>Margem Líquida Op. Continuada</i>	<i>9,0%</i>	<i>11,4%</i>	<i>(21,2%)</i>	<i>14,1%</i>	<i>-510 pb</i>
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>85,0</b>	<b>80,6</b>	<b>5,4%</b>	<b>125,8</b>	<b>(32,5%)</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,5)	-	-	(5,5)	(0,4%)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>79,5</b>	<b>80,6</b>	<b>(1,5%)</b>	<b>120,3</b>	<b>(33,9%)</b>
<i>Mg Líquida dos Controladores (Non-GAAP)*</i>	<i>8,4%</i>	<i>11,4%</i>	<i>-300 pb</i>	<i>13,5%</i>	<i>-510 pb</i>



# ANEXO II

## Reconciliação EBITDA e Lucro Líquido

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>85,0</b>	<b>80,6</b>	<b>5,4%</b>	<b>125,8</b>	<b>(32,5%)</b>
<i>Margem Líquida (Non-GAAP)</i>	<i>8,4%</i>	<i>11,4%</i>	<i>-300 pb</i>	<i>13,5%</i>	<i>-510 pb</i>
Depreciação e Amortização	71,8	59,3	21,1%	70,7	1,5%
Resultado Financeiro	0,8	8,6	(90,8%)	(1,0)	(181,9%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	37,6	39,4	(4,7%)	16,2	131,7%
<b>EBITDA</b>	<b>195,1</b>	<b>188,0</b>	<b>3,8%</b>	<b>211,8</b>	<b>(7,9%)</b>
<i>Margem EBITDA (Non-GAAP)</i>	<i>20,6%</i>	<i>26,6%</i>	<i>-600 pb</i>	<i>23,7%</i>	<i>-310 pb</i>
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>28,2</b>	<b>2,0</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>8,6</b>	<b>226,0%</b>
Ajuste de Earn-out a Valor Justo	24,9	-	-	18,9	31,5%
Gastos com Transações de M&A	3,3	2,0	65,6%	0,2	>999%
Crédito Tributário	-	-	-	(10,5)	(100,0%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>223,3</b>	<b>190,0</b>	<b>17,5%</b>	<b>220,5</b>	<b>1,3%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (Non-GAAP)</i>	<i>23,6%</i>	<i>26,9%</i>	<i>-330 pb</i>	<i>24,7%</i>	<i>-110 pb</i>



# ANEXO III

## Reconciliação da Demonstração do Resultado

Em R\$ milhões	1T22			
	Resultado GAAP	CPC26*	Custo de Funding	Resultado Non-GAAP
<b>Receita Líquida</b>	<b>981,1</b>	-	<b>(35,5)</b>	<b>945,6</b>
Receita de Gestão	828,7	-	-	828,7
Receita de Business Performance	69,8	-	-	69,8
Receita de Techfin	82,6	-	(35,5)	47,1
<b>Custos</b>	<b>(310,8)</b>	<b>19,6</b>	<b>35,5</b>	<b>(255,7)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>670,3</b>	<b>19,6</b>	-	<b>689,9</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,3%</i>			<i>73,0%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(547,0)</b>	<b>(19,6)</b>	-	<b>(566,6)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(176,6)	12,4	-	(164,2)
Despesas Comerciais e Marketing	(209,3)	25,0	-	(184,3)
Despesas Gerais e Administrativas	(137,5)	32,4	-	(105,1)
Depreciação e Amortização	-	(71,8)	-	(71,8)
Provisão para Perda Esperada	-	(17,6)	-	(17,6)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(23,6)	-	-	(23,6)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>123,3</b>	<b>(0,0)</b>	-	<b>123,3</b>
Receitas Financeiras	77,8	-	-	77,8
Despesas Financeiras	(78,6)	-	-	(78,6)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>122,5</b>	<b>(0,0)</b>	-	<b>122,5</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(37,6)	-	-	(37,6)
Corrente	(46,1)	-	-	(46,1)
Diferido	8,6	-	-	8,6
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>85,0</b>	<b>(0,0)</b>	-	<b>85,0</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(5,5)	-	-	(5,5)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>79,5</b>	<b>(0,0)</b>	-	<b>79,5</b>
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>8,1%</i>			<i>8,4%</i>

\* Conforme estabelecido no CPC-26 (IAS-1), as despesas com depreciação e amortização e com provisão para perda esperada foram reclassificadas para as linhas de custo e despesas associadas aos respectivos ativos que originaram das mesmas.

\*\* Demonstração de Resultado e conciliação conforme reportado na nota 27 das Demonstrações de Resultados em Padrões Internacionais



# ANEXO IV

## Balanço Patrimonial (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>4.118,2</b>	<b>1.955,4</b>	<b>110,6%</b>	<b>4.113,4</b>	<b>0,1%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.853,7	1.083,9	163,3%	2.871,1	(0,6%)
Aplicações Financeiras	91,5	169,6	(46,0%)	186,1	(50,8%)
Contas a Receber de Clientes	1.041,9	672,4	55,0%	931,7	11,8%
Provisão para Perdas Esperadas	(71,1)	(80,4)	(11,5%)	(86,0)	(17,3%)
Tributos Correntes a Recuperar	85,1	37,0	130,1%	90,5	(5,9%)
Outros Ativos	107,5	63,2	70,1%	110,8	(3,0%)
Garantias de Investimentos	9,6	9,7	(1,3%)	9,3	2,7%
<b>Não Circulante</b>	<b>4.577,3</b>	<b>2.344,5</b>	<b>95,2%</b>	<b>4.458,8</b>	<b>2,7%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>445,2</b>	<b>383,1</b>	<b>16,2%</b>	<b>464,6</b>	<b>(4,2%)</b>
Contas a Receber de Clientes	56,4	56,0	0,8%	64,9	(13,1%)
IR e CSLL Diferidos	153,5	115,6	32,8%	144,6	6,1%
Depósitos Judiciais	29,3	44,7	(34,6%)	29,7	(1,3%)
Ativos Financeiros	84,6	101,7	(16,8%)	99,6	(15,1%)
Garantias de Investimentos	36,4	-	-	35,4	2,7%
Outros Ativos	85,1	65,1	30,7%	90,3	(5,8%)
Investimentos	2,7	3,7	(27,3%)	3,1	(12,4%)
Imobilizado	413,4	394,9	4,7%	404,9	2,1%
Intangível	3.716,0	1.562,8	137,8%	3.586,2	3,6%
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.695,5</b>	<b>4.299,9</b>	<b>102,2%</b>	<b>8.572,2</b>	<b>1,4%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>1.908,5</b>	<b>1.062,5</b>	<b>79,6%</b>	<b>1.946,7</b>	<b>(2,0%)</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	284,3	223,0	27,5%	289,2	(1,7%)
Fornecedores	108,4	77,0	40,7%	112,6	(3,7%)
Obrigações fiscais	78,8	70,6	11,6%	96,8	(18,6%)
Empréstimos e Financiamentos	-	101,7	(100,0%)	103,7	(100,0%)
Debêntures	430,9	-	-	386,0	11,6%
Financiamento por Arrendamento	59,2	54,4	8,7%	52,6	12,6%
Dividendos e JCP a Pagar	70,9	51,3	38,3%	80,2	(11,6%)
Obrigações por Aquisição de Invest.	95,9	29,4	226,0%	153,8	(37,7%)
Comissões a Pagar	69,3	61,7	12,3%	59,6	16,2%
Outros Passivos	102,3	11,8	769,9%	92,1	11,0%
Repasso para Parceiros	608,7	381,6	59,5%	520,1	17,0%
<b>Não Circulante</b>	<b>2.220,3</b>	<b>534,7</b>	<b>315,2%</b>	<b>2.139,5</b>	<b>3,8%</b>
Financiamento por Arrendamento	186,3	205,5	(9,3%)	179,3	3,9%
Debêntures	1.123,6	-	-	1.123,1	0,0%
Obrigações por Aquisição de Invest.	365,3	157,7	131,7%	311,6	17,3%
Obrigações Fiscais	2,4	3,7	(35,0%)	2,7	(10,9%)
IR e CSLL Diferidos	1,3	2,0	(34,3%)	-	-
Provisão para Contingências	114,8	135,8	(15,5%)	107,6	6,6%
Passivo Financeiro	373,5	-	-	366,2	2,0%
Outros Passivos	53,1	30,1	76,3%	48,9	8,5%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.566,6</b>	<b>2.702,7</b>	<b>69,0%</b>	<b>4.486,0</b>	<b>1,8%</b>
Capital Social	2.962,6	1.382,5	114,3%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(133,1)	(148,5)	(10,3%)	(133,2)	(0,0%)
Reserva de Capital	878,5	901,9	(2,6%)	864,9	1,6%
Reservas de Lucros	562,7	462,5	21,7%	483,2	16,4%
Dividendo Adicional Proposto	-	51,0	(100,0%)	-	-
Ajustes Acumulados de Conversão	37,4	53,3	(29,8%)	55,5	(32,5%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	258,6	-	-	253,1	2,2%
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>8.695,5</b>	<b>4.299,9</b>	<b>102,2%</b>	<b>8.572,2</b>	<b>1,4%</b>



# ANEXO V

## Reconciliação Balanço Patrimonial

	1T22		
	Consolidado (GAAP)	Efeitos de Consolidação do FIDC	Consolidado sem FIDC (Non-GAAP)
<b>ATIVO</b>			
<b><u>Circulante</u></b>	<b>5.506,0</b>	<b>(1.387,8)</b>	<b>4.118,2</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	2.853,7	(0,0)	2.853,7
Aplicações Financeiras	149,0	(57,5)	91,5
Contas a Receber de Clientes	2.295,4	(1.324,7)	970,8
Outros Ativos Circulantes	207,9	(5,6)	202,2
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>4.577,3</b>	<b>-</b>	<b>4.577,3</b>
Outros Ativos Não Circulante	447,9	-	447,9
Imobilizado	413,4	-	413,4
Intangível	3.716,0	-	3.716,0
<b><u>TOTAL DO ATIVO</u></b>	<b>10.083,3</b>	<b>(1.387,8)</b>	<b>8.695,5</b>
<b>PASSIVO</b>			
<b><u>Circulante</u></b>	<b>3.296,3</b>	<b>(1.387,8)</b>	<b>1.908,5</b>
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	59,2	-	59,2
Repasso para Parceiros	608,7	-	608,7
Debêntures	430,9	-	430,9
Cotas Seniores e Mezanino	1.386,8	(1.386,8)	-
Outros Passivos Circulantes	810,8	(1,1)	809,7
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>2.220,3</b>	<b>-</b>	<b>2.220,3</b>
Empréstimos, Financiamentos e Arrendamentos	186,3	-	186,3
Debêntures	1.123,6	-	1.123,6
Provisão para Contingências	114,8	-	114,8
Outros Passivos Não Circulantes	795,7	-	795,7
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>4.566,6</b>	<b>-</b>	<b>4.566,6</b>
<b><u>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u></b>	<b>10.083,3</b>	<b>(1.387,8)</b>	<b>8.695,5</b>



# ANEXO VI

## Fluxo de Caixa (Non-GAAP)

Sem efeitos da consolidação do FIDC

Em R\$ milhões	1T22	1T21	Δ	4T21	Δ
<b>LAIR</b>	<b>122,5</b>	<b>120,1</b>	<b>2,0%</b>	<b>142,0</b>	<b>(13,7%)</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>193,7</b>	<b>85,1</b>	<b>127,7%</b>	<b>155,5</b>	<b>24,6%</b>
Depreciação e Amortização	71,8	59,3	21,1%	70,7	1,5%
Pagamento Baseado em Ações	13,7	7,1	93,1%	5,5	150,8%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	0,2	(0,3)	(171,1%)	(0,8)	(125,3%)
Provisão para Perda Esperada	8,0	5,6	43,5%	2,7	192,5%
Equivalência Patrimonial	(0,0)	-	-	-	-
Provisão (Reversão) para Contingências	11,4	9,1	25,0%	7,3	55,3%
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	24,9	-	-	18,9	31,5%
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	63,6	4,2	>999%	51,0	24,6%
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(45,8)</b>	<b>(22,6)</b>	<b>102,9%</b>	<b>(140,9)</b>	<b>(67,5%)</b>
Contas a Receber de Clientes	(123,1)	(35,8)	243,9%	(108,5)	13,5%
Impostos a Recuperar	6,5	1,1	497,1%	(40,4)	(116,1%)
Depósitos Judiciais	0,7	(0,3)	(336,4%)	10,7	(93,4%)
Outros Ativos	(6,2)	(25,6)	(75,7%)	23,3	(126,7%)
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(5,1)	11,4	(144,8%)	(12,4)	(58,9%)
Fornecedores	(4,7)	(22,1)	(78,7%)	3,4	(237,6%)
Comissões a Pagar	9,7	7,9	22,0%	(3,4)	(383,3%)
Impostos a Pagar	(15,4)	(8,7)	76,8%	2,9	(634,8%)
Outras Contas a Pagar	3,3	(3,3)	(199,6%)	(10,2)	(132,1%)
Repasse para Parceiros	88,6	52,8	67,8%	(6,3)	<(999%)
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>270,4</b>	<b>182,6</b>	<b>48,1%</b>	<b>156,6</b>	<b>72,7%</b>
Juros Pagos	(9,6)	(3,7)	160,9%	(54,1)	(82,3%)
IR e CSLL Pagos	(50,1)	(48,3)	3,6%	(33,9)	47,8%
<b>Caixa Líquido das Atividades Op.</b>	<b>210,8</b>	<b>130,6</b>	<b>61,4%</b>	<b>68,6</b>	<b>207,2%</b>
Aquisição de Participação Societária	(67,6)	-	-	-	-
Aumento de Intangível	(9,8)	(10,4)	(6,0%)	(17,8)	(45,0%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	6,4	5,0	26,9%	0,0	>999%
Aplicações Financeiras	(4,2)	-	-	-	-
Mútuo com Franquias	4,5	(3,0)	(249,2%)	(16,6)	(126,9%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	0,2	0,5	(60,8%)	1,1	(82,1%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(119,5)	(24,1)	396,4%	(0,8)	>999%
Aumento de Ativo Imobilizado	(14,6)	(10,6)	38,0%	(35,6)	(58,9%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(204,6)</b>	<b>(42,6)</b>	<b>380,7%</b>	<b>(69,8)</b>	<b>193,2%</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	(105,2)	(0,8)	>999%	-	-
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(9,0)	(8,5)	5,8%	(13,4)	(32,8%)
Integralização de Capital	-	-	-	(4,3)	(100,0%)
Investimento de não controladores	(0,1)	-	-	600,1	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	(9,3)	(6,4)	43,8%	(36,0)	(74,3%)
Apli. (Resgate) de Cotas Seniores e Mezanino	100,0	-	-	-	-
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(23,5)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>49,1%</b>	<b>546,4</b>	<b>(104,3%)</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>(17,4)</b>	<b>72,2</b>	<b>(124,1%)</b>	<b>545,2</b>	<b>(103,2%)</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.871,1	1.011,6	183,8%	2.325,9	23,4%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	2.853,7	1.083,9	163,3%	2.871,1	(0,6%)



# ANEXO VII

## Reconciliação do Fluxo de Caixa

Em R\$ milhões	1T22		
	Fluxo de Caixa Consolidado (GAAP)	Efeitos de Consolidação do FIDC	Fluxo de Caixa (Non-GAAP)
<b>LAIR</b>	<b>122,5</b>	-	<b>122,5</b>
Itens que não afetam o Caixa	238,5	(44,8)	193,7
Variação no Capital de Giro	(214,0)	168,2	(45,8)
Juros pagos	(9,6)	-	(9,6)
IR e CSLL pagos	(50,1)	-	(50,1)
<b>Caixa Líquido das Atividades Op.</b>	<b>87,4</b>	<b>123,4</b>	<b>210,8</b>
Participações Societárias	(180,6)	-	(180,6)
Ativo Fixo	(14,5)	-	(14,5)
Intangíveis	(9,8)	-	(9,8)
Mútuo com Franquias	4,5	-	4,5
Aplicações Financeiras	247,3	(251,5)	(4,2)
<b>Caixa Líquido das Atividades de Inv.</b>	<b>46,9</b>	<b>(251,5)</b>	<b>(204,6)</b>
Aumento (redução) Dívida Bruta	(114,2)	-	(114,2)
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	(37,4)	128,1	90,7
Investimento de não controladores	(0,1)	-	(0,1)
<b>Caixa Líquido das Ativ. de Financ.</b>	<b>(151,6)</b>	<b>128,1</b>	<b>(23,5)</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(17,4)	0,0	(17,4)
Caixa e Equiv. no Início do Período	2.871,1	(0,0)	2.871,1
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>2.853,7</b>	<b>(0,0)</b>	<b>2.853,7</b>
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>321,2</b>	<b>(128,1)</b>	<b>193,1</b>

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



# ANEXO VIII

## Reclassificação de Receita das Aplicações Financeiras de Caixa da Supplier ADM

Em R\$ milhares	1T21			4T21		
	DRE	Reclass. Receita Financeira Supplier Adm.	DRE Reclassificado	DRE	Reclass. Receita Financeira Supplier Adm.	DRE Reclassificado
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>720,3</b>	-	<b>720,3</b>	<b>920,7</b>	-	<b>920,7</b>
<b>Custo de Funding</b>	(14,2)	0,8	(13,4)	(30,2)	2,9	(27,3)
<b>Receita Líquida (Non-GAAP)</b>	<b>706,1</b>	<b>0,8</b>	<b>706,9</b>	<b>890,5</b>	<b>2,9</b>	<b>893,4</b>
<b>Custos Operacionais</b>	(190,4)	-	(190,4)	(244,6)	-	(244,6)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>515,7</b>	<b>0,8</b>	<b>516,5</b>	<b>645,8</b>	<b>(2,9)</b>	<b>648,8</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(387,7)</b>	-	<b>(387,7)</b>	<b>(507,7)</b>	-	<b>(507,7)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(117,6)	-	(117,6)	(157,8)	-	(157,8)
Despesas Comerciais e de Marketing	(129,2)	-	(129,2)	(170,1)	-	(170,1)
Provisão para Perda Esperada	(6,9)	-	(6,9)	(7,8)	-	(7,8)
Despesas Gerais e Administrativas	(67,8)	-	(67,8)	(87,3)	-	(87,3)
Provisão para Contingências	(9,1)	-	(9,1)	(7,3)	-	(7,3)
Depreciação e Amortização	(59,3)	-	(59,3)	(70,7)	-	(70,7)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	2,1	-	2,1	(6,7)	-	(6,7)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>127,9</b>	<b>(0,8)</b>	<b>128,7</b>	<b>138,1</b>	<b>(2,9)</b>	<b>141,1</b>
Receitas Financeiras	8,4	(0,8)	7,6	60,4	(2,9)	57,5
Despesas Financeiras	(16,3)	-	(16,3)	(56,5)	-	(56,5)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>120,1</b>	-	<b>120,1</b>	<b>142,0</b>	-	<b>142,0</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(39,4)	-	(39,4)	(16,2)	-	(16,2)
<b>Lucro líquido Consolidado</b>	<b>80,6</b>	-	<b>80,6</b>	<b>125,8</b>	-	<b>125,8</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	-	-	-	(5,5)	-	(5,5)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>80,6</b>	-	<b>80,6</b>	<b>120,3</b>	-	<b>120,3</b>
<b>EBITDA</b>	<b>187,2</b>	<b>0,8</b>	<b>188,0</b>	<b>208,9</b>	<b>2,9</b>	<b>211,8</b>
Itens Extraordinários	2,0	-	2,0	8,6	-	8,6
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>189,2</b>	<b>0,8</b>	<b>190,0</b>	<b>217,5</b>	<b>2,9</b>	<b>220,5</b>



# 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)

**CAC** Custo de Aquisição do Cliente

**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 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.

**Pricing Power**: é a capacidade de reajuste de preços, em momentos de inflação de custos e despesas. É uma característica de empresas diferenciadas e aqueles com *Pricing Power* podem buscar um melhor equilíbrio entre impacto nos custos, repasse no preço e produção de vendas e, conseqüentemente, ter maior potencial de manter uma relação saudável entre crescimento e rentabilidade, sem prejudicar a relação com os clientes.

**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.