

# RELEASE DE RESULTADOS 4T23

**VIDEOCONFERÊNCIA - 08 de Fevereiro de 2024 às 11h00 (BRT)**

- **PORTUGUÊS:**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 827 8775 2089) ou no website [ri.totvs.com](https://ri.totvs.com)

- **INGLÊS (Tradução Simultânea):**

Transmissão ao vivo: [clique aqui](#). Lista de Telefones [clique aqui](#) (acesso - ID do webinar: 827 8775 2089) ou no website [ri.totvs.com/en](https://ri.totvs.com/en)



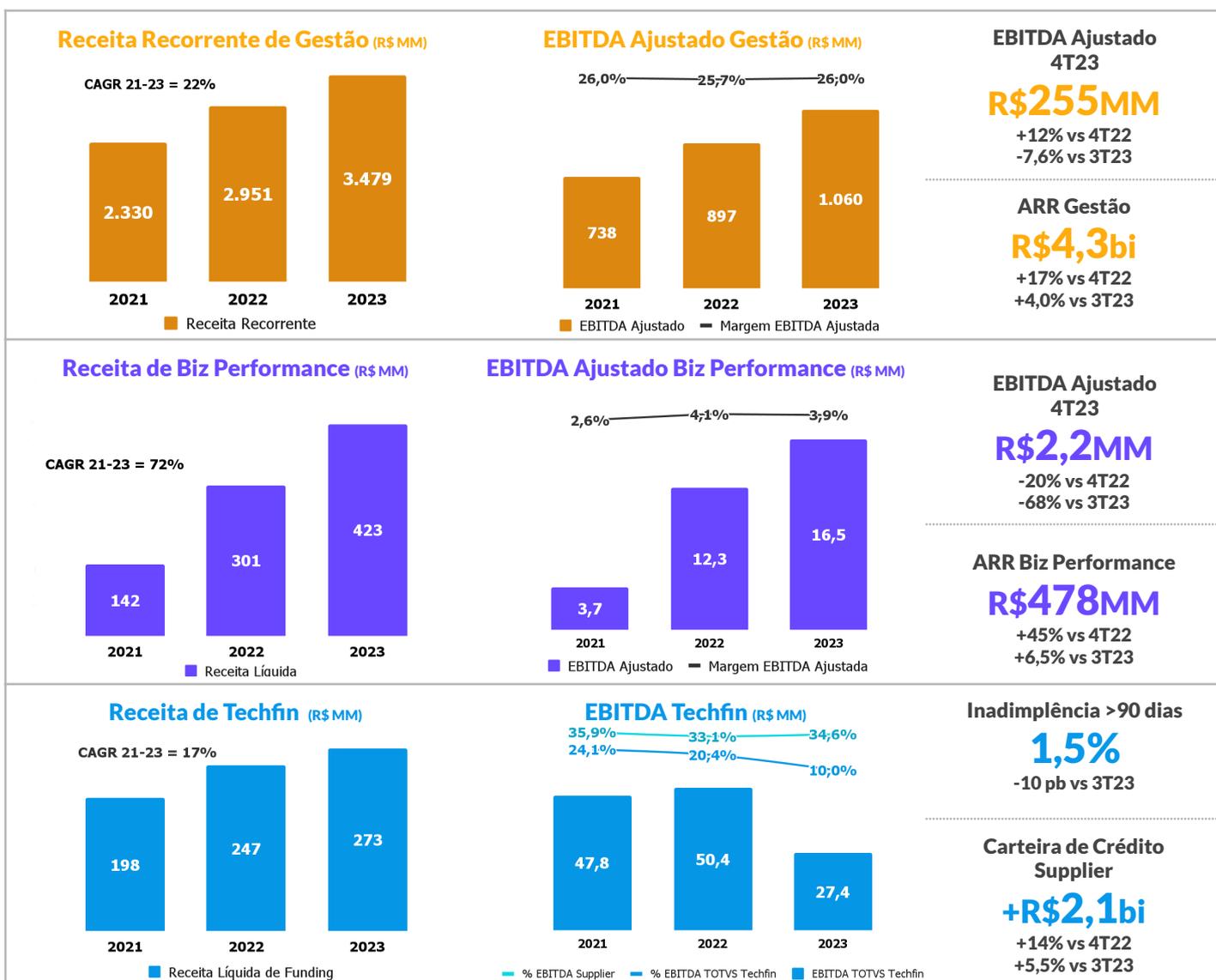
# 4T23 RELEASE DE RESULTADOS

São Paulo, 07 de fevereiro de 2024 - A TOTVS S.A. (B3: TOTS3), líder no desenvolvimento de soluções de negócio no Brasil, anuncia seus resultados do Quarto Trimestre de 2023 (4T23).

## RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup> CONSOLIDADA ATINGIU R\$ 4,6 BILHÕES, CRESCIMENTO DE 18% SOBRE 2022

- Este desempenho foi impulsionado pelos crescimentos de 18% da Receita Recorrente de Gestão e 41% da Receita Líquida de Business Performance sobre 2022
- O EBITDA Consolidado se aproximou de R\$1,1 bilhão no ano de 2023, superando 2022 em 17%, com o EBITDA de Gestão tendo ultrapassado R\$1 bilhão
- A Geração Operacional de Caixa alcançou 127% sobre o EBITDA Ajustado, tendo atingido o patamar de R\$1,4 bilhão em 2023, 13% acima de 2022
  - Lucro Caixa encerrou o ano em R\$651 milhões, crescimento de 10% sobre 2022

<b>RECEITA LÍQUIDA<sup>(1)</sup> 4T23</b> <b>+R\$1,2bi</b> <b>+18% vs 4T22</b>	<b>EBITDA AJUSTADO 4T23</b> <b>R\$258MM</b> <b>+8% vs 4T22</b>	<b>GER. OPER. CAIXA / EBITDA AJUSTADO (Gestão + BP) 4T23</b> <b>134%</b> <b>-6,9 p.p. vs 4T22</b>	<b>LUCRO CAIXA 4T23</b> <b>R\$170MM</b> <b>-2,2% vs 4T22</b>
--	--	---	--



(1) Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin à 50% e líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia, para todos os períodos.



# EVENTOS RECENTES

## Aquisição da AHGORA

Com a operação de software da Ahgora, a TOTVS reforçará sua posição como plataforma para RH, ampliando e fortalecendo a sua oferta de soluções, que vão do departamento pessoal à gestão da experiência do colaborador, entregando uma jornada 100% digital e oferecendo automação, inteligência e produtividade para que as áreas de RH se tornem cada vez mais estratégicas.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Conclusão da Aquisição da Franquia IP

Após o cumprimento de todas as condições precedentes, incluindo a aprovação pelo CADE, a aquisição da Franquia foi concluída em 31 de janeiro. Com este movimento, a Companhia passa a ter uma atuação direta em diferentes cidades do Interior Paulista, visando acelerar a captura do potencial de crescimento das 3 dimensões de negócio (Gestão, Business Performance e Techfin) nestas regiões.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Aquisição da Quiver pela Dimensa

Com a aquisição da Quiver em 1º de Fevereiro, a Dimensa deu mais um passo estratégico para fortalecer sua posição no segmento de tecnologias B2B para o setor financeiro, entrando num grande mercado endereçável de seguros com uma operação que tem 150 funcionários e aproximadamente 2,5 mil clientes, entre corretoras e bancos, e um portfólio de soluções para vendas e gestão de apólices de seguros e de benefícios.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Programa de Recompra de Ações

O programa de recompra de ações, aprovado pelo Conselho de Administração em 7 de novembro de 2023, tem limite de 18 milhões de ações, visando maximizar a geração de valor para o acionista, promover a alocação eficiente de capital, podendo as ações serem mantidas em tesouraria, canceladas ou alienadas.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## RD Summit

O RD Summit é o maior evento de marketing digital do Brasil, que reuniu em média 20 mil participantes por dia e, pela primeira vez, ocorreu em São Paulo, com duração de 3 dias e uma série de novidades para os clientes e para todo o ecossistema de Business Performance.

Para mais informações, [clique aqui](#)



## Juros sobre Capital Próprio

O Conselho de Administração deliberou, em 29 de novembro, a distribuição de Juros sobre Capital Próprio (JCP), relativos ao segundo semestre de 2023 (2S23), no montante de R\$126,8 milhões, correspondentes a R\$0,21 por ação, cujo pagamento ocorreu em 22 de dezembro de 2023 aos acionistas detentores de ações da Companhia em 4 de dezembro de 2023.

Para mais informações, [clique aqui](#)





# RESULTADOS FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## Mensagem da Administração

A TOTVS encerrou 2023 com avanços importantes. Nosso ecossistema trabalhou para expandir a nossa proposta de valor: melhorar o resultado das empresas, tornando-as mais competitivas e relevantes em seus setores e, assim, avançando no nosso posicionamento como o *trusted advisor* de nossos clientes. Progredimos consistentemente nesta direção, em todas as dimensões.

Em Gestão, mantivemos o saudável equilíbrio entre crescimento, próximo de 20% na receita, mesmo com inflação em forte queda (IGP-M negativo durante quase todo o ano), e rentabilidade, com margem EBITDA em 26%, maior patamar dos últimos anos. Resultados que se sustentaram em um NPS recorde, eNPS em nível de excelência e investimentos em produto.

Em Business Performance, tivemos a bem sucedida sucessão na RD, a transição de uma plataforma monoproduto para multiproduto e aquisições que complementaram nosso portfólio. O crescimento de receita acelerou para mais de 40% e a Margem EBITDA ficou próxima de 5%, mesmo com um RD Summit duas vezes maior e, pela primeira vez, realizado em São Paulo.

Em Techfin, a *joint venture TOTVS Techfin* foi concretizada, com a Supplier e a operação orgânica passando a ter acesso a *funding* amplo, estável e com custo competitivo. Um mundo de oportunidades está aberto para ser explorado dentro da base de clientes de Gestão.

Corporativamente, criamos a nova Vice-Presidência de Jornada do Cliente, que tem como objetivo explorar as oportunidades de convergência das ofertas entre as dimensões, acelerando ainda mais o *cross-selling*. Em nosso kick-off estratégico realizado no começo de Janeiro, o lema foi: “3 Dimensões, um único destino”.

Portanto, foi mais um ano de conquistas, em que terminamos numa posição competitiva e ainda mais forte do que começamos. Nossos diferenciais, combinados a um modelo de negócios recorrente e de altos níveis de renovação, fruto da relevância e qualidade do que oferecemos aos nossos clientes, torna Gestão uma dimensão extremamente sólida e, com as novas dimensões, que aumentaram significativamente nosso *addressable market*, temos a oportunidade real de aumentar ainda mais esses diferenciais, nos tornando ainda mais relevantes. Ou seja, nos tornando *trusted advisors*, especialmente do SMB. Essa é uma posição privilegiada. A TOTVS é uma empresa única, difícil de ser replicada.

Em um ano em que tivemos tantas mudanças, era esperada uma volatilidade nos resultados trimestrais maior do que estamos acostumados. O mundo ainda se ajusta aos efeitos da pandemia e, no nosso caso específico, a criação do ecossistema 3D e os M&As trouxeram e trazem dinâmicas novas e diferentes. Apesar disso, a estratégia permanece bastante simples: tornar as dimensões de negócios sólidas e autossustentáveis, enquanto construímos uma jornada integrada para o cliente.

Analisar os resultados trimestrais e suas variações é algo importante. Naturalmente, sendo uma Companhia listada em bolsa, fazemos isso constantemente. Porém, existem momentos em que a análise de um período mais longo pode ser mais esclarecedora e oferecer respostas melhores do que a análise do trimestre. Acreditamos ser o caso deste quarto trimestre. Isso porque tivemos diversos elementos que reduziram o resultado de curto prazo. Eles totalizaram cerca de R\$34 milhões. Em Gestão, tivemos: (i) impactos na Dimensa, que entregou um trimestre fraco, com margem EBITDA inferior a 5%; (ii) flutuações pontuais na linha de contingências; e (iii) o “problema” saudável do aumento do custo do ILP (Incentivo de Longo Prazo) pela valorização das ações. Em Business Performance, tivemos o super bem sucedido RD Summit, com estrutura duas vezes maior do que em 2022 e que contou com uma série de inovações tanto para a RD Station, quanto para todo o ecossistema. Em Techfin, tivemos: (i) a combinação de aspectos sazonais históricos ligados à safra agrícola; e (ii) os efeitos dos ajustes na estrutura de *funding*, que são extremamente benéficos de maneira geral, mas que podem ter oscilações nesta fase de construção.

Gostaria de fechar essa mensagem, falando um pouco mais sobre Techfin. Apesar de ser uma unidade com representatividade ainda pequena no consolidado, tem um potencial bastante grande e está passando por transformações estruturais em suas 2 unidades de negócios (Supplier e “Techfin orgânica”). Temos confiança de que estamos construindo um *business* sólido. Comunicamos ao mercado que essa construção demanda investimentos



adicionais, gerando uma espécie de “curva J” nos resultados. É exatamente isso que estamos observando. Na Supplier, além de margens que já operam em torno de 40%, temos ventos favoráveis adicionais, com a queda da Selic e uma estrutura de *funding* mais flexível, eficiente e barata (mesmo que a construção dessa estrutura possa gerar flutuações nos trimestres iniciais) e a Techfin orgânica está seguindo dentro do *guidance* de *Opex*.

Na TOTVS, nossa visão não mudou: Acreditar no Brasil que Faz! É com toda esta determinação que iniciamos 2024, empenhados em seguir investindo no movimento transformacional de expandir nosso único e inovador ecossistema 3D, que está mudando as regras do jogo competitivo. Seguimos acreditando que todos podem crescer, e que investir em tecnologia é essencial para transformar desafios em oportunidades.

Desejo a todos os *stakeholders* um ano de 2024 de muita saúde e conquistas. Agradeço a cada um por um 2023 de sucesso!

*Dennis Herszkowicz - CEO*



# Destaques Financeiros e Operacionais

Com o *closing* da *Joint Venture* (JV) com o Itaú, a Companhia passou a deter 50% desta operação e seus resultados passaram a ser apresentados na linha de Equivalência Patrimonial a partir do mês de Agosto.

Visando a preservação da análise das 3 dimensões de negócio, manteremos a abertura de 100% da Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de caixa da TOTVS Techfin na seção “Resultados da dimensão Techfin” e atualizaremos o nosso padrão “Non-GAAP” consolidado, somando a Receita, Margem de Contribuição e EBITDA referentes a 50% da dimensão de Techfin, inclusive de forma retroativa Pro-Forma, para melhor comparabilidade. Adicionalmente, foram mantidas as despesas com depreciação e amortização, bem como com provisão para perda esperada em linhas específicas da Demonstração de Resultados, além da manutenção do 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.

Como mencionado no resultado do 3T23, a operação da empresa Tail Target é focada em grandes contas e tem um *go to market* semelhante ao dos produtos de Gestão. Em razão desse posicionamento estratégico, os resultados da Tail Target do 4T23 e dos trimestres anteriores foram transferidos da dimensão Business Performance para a dimensão de Gestão.

	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Crescimento (em R\$ milhões)</b>								
<b>Receita Líquida (Non-GAAP) <sup>(1)</sup></b>	<b>1.228,1</b>	<b>1.042,8</b>	<b>17,8%</b>	<b>1.202,3</b>	<b>2,1%</b>	<b>4.633,5</b>	<b>3.916,5</b>	<b>18,3%</b>
Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	1.040,3	875,7	18,8%	1.001,7	3,9%	3.892,0	3.247,4	19,9%
% Receita Recorrente Gestão + Biz Performance	84,7%	84,0%	70 pb	83,3%	140 pb	84,0%	82,9%	110 pb
ARR Consolidada	4.765,6	4.004,6	19,0%	4.572,4	4,2%	n/a	n/a	-
Adição Líquida de ARR Consolidada <sup>(2)</sup>	193,2	191,3	1,0%	173,4	11,4%	730,2	849,2	(14,0%)
Receita SaaS Gestão + Biz Performance	540,7	420,0	28,7%	511,3	5,8%	1.959,0	1.498,4	30,7%
Receita Recorrente vs ARR Gestão <sup>(3)</sup>	87,5%	88,5%	-100 pb	88,0%	-50 pb	n/a	n/a	-
Rec. Recorrente Biz Performance	120,4	83,1	44,8%	110,3	9,2%	413,4	296,2	39,6%
Produção de Crédito	2.735,6	2.702,6	1,2%	2.885,6	(5,2%)	10.629,3	10.820,5	(1,8%)
<b>Rentabilidade (em R\$ milhões)</b>								
<b>Mg EBITDA Ajustada <sup>(4)</sup></b>	<b>21,0%</b>	<b>23,0%</b>	<b>-200 pb</b>	<b>24,5%</b>	<b>-350 pb</b>	<b>23,5%</b>	<b>23,9%</b>	<b>-40 pb</b>
EBITDA Ajustado <sup>(5)</sup>	258,3	239,6	7,8%	294,9	(12,4%)	1.089,9	934,8	16,6%
Lucro Caixa <sup>(6)</sup>	170,4	174,3	(2,2%)	214,8	(20,7%)	651,5	590,4	10,3%
Margem Lucro Caixa	13,9%	16,7%	-280 pb	17,9%	-400 pb	14,1%	15,1%	-100 pb
Geração Oper. de Caixa (Gestão + Biz Performance)	345,4	325,3	6,2%	379,9	(9,1%)	1.366,6	1.206,5	13,3%
Ger. Op. de Caixa / EBITDA Ajustado (Gestão + BP)	134,3%	141,2%	-690 pb	134,4%	-10 pb	127,0%	132,7%	-570 pb
<b>Mercado de Capitais</b>								
<b>TOTS3 (R\$)</b>	<b>33,69</b>	<b>27,62</b>	<b>22,0%</b>	<b>27,00</b>	<b>24,8%</b>	<b>n/a</b>	<b>n/a</b>	<b>-</b>
ADTV 30 (R\$ milhões)	140,4	138,7	1,2%	124,7	12,5%	n/a	n/a	-
IBOV (mil pts)	134,2	109,7	22,3%	116,6	15,1%	n/a	n/a	-
IBrX 50 (mil pts)	22,2	18,5	20,1%	19,4	14,4%	n/a	n/a	-

<sup>(1)</sup> Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), incorpora o conceito de Receita de Techfin à 50% e líquida do custo de funding na consolidação das receitas da Companhia, em todos os períodos.

<sup>(2)</sup> Adição Líquida Orgânica de ARR de Gestão + Business Performance.

<sup>(3)</sup> Racional de Cálculo da relação = Receita Recorrente / [ (ARR Trimestre Atual + ARR Trimestre Anterior) / 8 ]

<sup>(4)</sup> EBITDA Ajustado sobre a Receita Líquida de Funding (Non-GAAP), considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos.

<sup>(5)</sup> EBITDA Ajustado pelos itens extraordinários e somado com 50% do EBITDA da Techfin em todos os períodos

<sup>(6)</sup> Lucro líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições, considerando o lucro líquido de Techfin à 50% em todos os períodos.



# Resultados Consolidados (Non-GAAP)

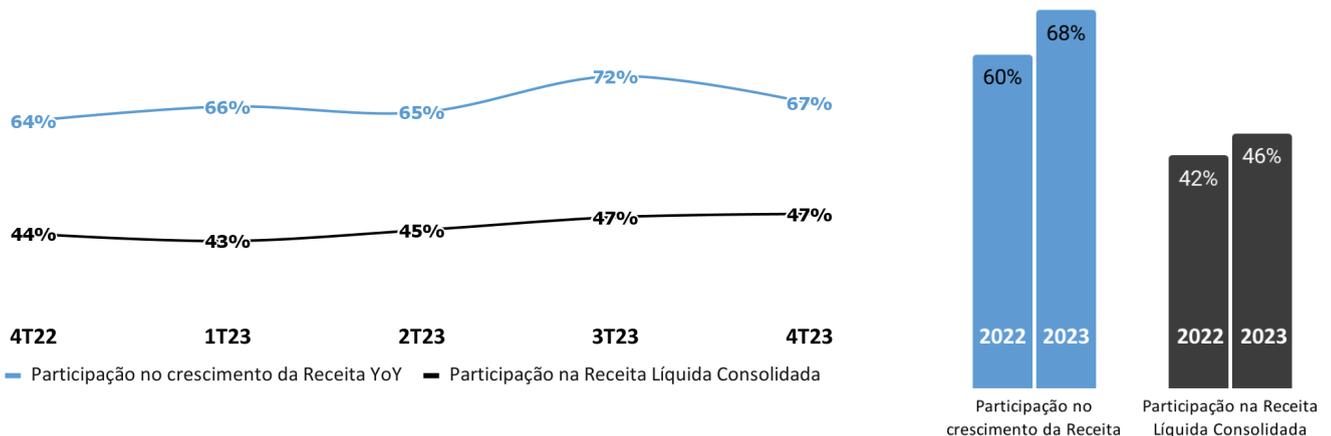
Resultados Consolidados (em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita Líquida Consolidada</b>	<b>1.228,1</b>	<b>1.042,8</b>	<b>17,8%</b>	<b>1.202,3</b>	<b>2,1%</b>	<b>4.633,5</b>	<b>3.916,5</b>	<b>18,3%</b>
<b>Receita Líquida (GAAP)</b>	<b>1.191,6</b>	<b>1.005,1</b>	<b>18,6%</b>	<b>1.153,4</b>	<b>3,3%</b>	<b>4.497,0</b>	<b>3.792,9</b>	<b>18,6%</b>
Receita de Gestão	1.068,4	920,7	16,0%	1.040,4	2,7%	4.074,2	3.492,1	16,7%
Receita de Business Performance	123,2	84,4	45,9%	113,0	9,0%	422,8	300,8	40,6%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding <sup>(1)</sup></b>	<b>36,5</b>	<b>37,7</b>	<b>(3,2%)</b>	<b>48,9</b>	<b>(25,3%)</b>	<b>136,4</b>	<b>123,6</b>	<b>10,4%</b>
<b>EBITDA Ajustado <sup>(2)</sup></b>	<b>258,3</b>	<b>239,6</b>	<b>7,8%</b>	<b>294,9</b>	<b>(12,4%)</b>	<b>1.089,9</b>	<b>934,8</b>	<b>16,6%</b>
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>257,1</b>	<b>230,4</b>	<b>11,6%</b>	<b>282,8</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>1.076,2</b>	<b>909,6</b>	<b>18,3%</b>
EBITDA Ajustado de Gestão	254,9	227,6	12,0%	275,9	(7,6%)	1.059,8	897,3	18,1%
EBITDA Ajustado de Biz Performance	2,2	2,8	(20,3%)	6,9	(67,6%)	16,5	12,3	33,8%
<b>EBITDA Techfin <sup>(1)</sup></b>	<b>1,1</b>	<b>9,3</b>	<b>(87,6%)</b>	<b>12,1</b>	<b>(90,5%)</b>	<b>13,7</b>	<b>25,2</b>	<b>(45,8%)</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>21,0%</b>	<b>23,0%</b>	<b>-200 pb</b>	<b>24,5%</b>	<b>-350 pb</b>	<b>23,5%</b>	<b>23,9%</b>	<b>-40 pb</b>
<b>% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>21,6%</b>	<b>22,9%</b>	<b>-130 pb</b>	<b>24,5%</b>	<b>-290 pb</b>	<b>23,9%</b>	<b>24,0%</b>	<b>-10 pb</b>
% EBITDA Ajustado de Gestão	23,9%	24,7%	-80 pb	26,5%	-260 pb	26,0%	25,7%	30 pb
% EBITDA Ajustado de Biz Performance	1,8%	3,3%	-150 pb	6,1%	-430 pb	3,9%	4,1%	-20 pb
<b>% EBITDA Techfin</b>	<b>3,1%</b>	<b>24,5%</b>	<b>-2140 pb</b>	<b>24,7%</b>	<b>-2160 pb</b>	<b>10,0%</b>	<b>20,4%</b>	<b>-1040 pb</b>

<sup>(1)</sup> Considera os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos.

<sup>(2)</sup> Em conformidade com a Resolução CVM 156/22, a reconciliação entre o EBITDA Ajustado e o Lucro Líquido está apresentada no Anexo III deste documento.

## Receita Líquida

### SaaS Gestão + Business Performance + Techfin <sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> Considera a receita de Techfin à 50% em todos os períodos.

A Receita Líquida Consolidada do 4T23 foi de R\$1,2 bilhão, aumento de 18% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse avanço da Receita é reflexo: (i) do crescimento de 26% ano contra ano da Receita SaaS Gestão; e (ii) do crescimento de 46% ano contra ano da Receita de Business Performance.

No consolidado de 2023, a Receita Líquida atingiu R\$4,6 bilhões, crescimento de 18% ano contra ano principalmente pelo crescimento de 20% das Receitas Recorrentes de Gestão e de Business Performance, que, juntas, representam 84% da Receita da TOTVS, um avanço de 110 pontos base sobre o ano de 2022. Este avanço foi possível, principalmente, pelas receitas de SaaS Gestão, Business Performance e Techfin, que representaram 68% do



crescimento de Receita, 8 pontos percentuais acima de 2022. Lembramos que estes crescimentos são, essencialmente, reflexo de vendas para clientes novos e para a base de clientes, uma vez que a inflação tem caído rapidamente, com o IGP-M operando em território negativo praticamente o ano todo.

## EBITDA Ajustado

No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado atingiu um recorde, aproximando-se da marca de R\$1,1 bilhão e crescendo 17% sobre 2022. A Margem EBITDA consolidada encerrou o ano em 23,5%, 40 pontos base abaixo de 2022. Desde o *signing* da JV, em Abril de 2022, comunicamos que uma das principais razões de sua criação é ampliar fortemente o portfólio de soluções financeiras e que essa ampliação demandaria investimentos nos primeiros anos. Portanto, haveria uma espécie de “curva J” suave na rentabilidade da TOTVS.

No trimestre, o EBITDA Ajustado de R\$258 milhões representou uma Margem EBITDA Ajustada de 21%, 350 pontos base abaixo do 3T23 e 200 pontos base abaixo do 4T22. Para melhor entendimento deste comportamento, é importante considerarmos os fatores sazonais históricos e os pontuais que impactaram o período.

Com relação aos Fatores Sazonais, que historicamente impactam negativamente a comparação trimestre contra trimestre da Margem EBITDA, vale o destaque para: (i) a redução na produção de crédito dos afiliados do Agronegócio no 4T, já que o pico da safra agrícola se dá no 3T; (ii) a realização do RD Summit, evento mais importante da RD Station, que teve uma despesa líquida de R\$14 milhões, aumento de 119% quando comparada ao 4T22; e (iii) os Reajustes Salariais, em especial na dimensão de Gestão, nos meses de setembro e outubro, nas operações de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Joinville e Recife, que têm grande representatividade na estrutura de custos.

Os Fatores Pontuais, que neste trimestre somaram uma variação de R\$24,2 milhões em comparação ao 3T23 e R\$11,3 milhões em comparação ao 4T22, incluem: (i) a queda no EBITDA da Dimensa de R\$13,7 milhões em comparação ao 3T23 e de R\$5,7 milhões, quando comparado ao 4T22; (ii) a atualização das provisões dos encargos incidentes sobre o Incentivo de Longo Prazo (ILP), devido à valorização do preço das ações da Companhia, que impactaram negativamente o trimestre em R\$4,2 milhões frente ao 3T23 e R\$8,6 milhões frente ao 4T22; (iii) e as contingências na dimensão Gestão, que apresentaram variação negativa de R\$6,3 milhões em comparação ao 3T23 e positiva de R\$3 milhões em relação ao 4T22, fruto da reavaliação dos prognósticos de processos com competências bastante antigas.



## Lucro Líquido Ajustado e Lucro Caixa Consolidado

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
EBITDA Gestão + Biz Performance	211,0	217,7	(3,1%)	273,6	(22,9%)	980,3	877,2	11,8%
Itens Extraordinários EBITDA Gestão + Biz Perform.	46,2	12,2	276,9%	9,2	403,1%	95,9	31,9	200,6%
<b>EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance</b>	<b>257,1</b>	<b>229,9</b>	<b>11,8%</b>	<b>282,8</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>1.076,2</b>	<b>909,1</b>	<b>18,4%</b>
% EBITDA Ajustado Gestão + Biz Performance	21,6%	22,9%	-130 pb	24,5%	-290 pb	23,9%	24,0%	-10 pb
Depreciação e Amortização	(73,3)	(61,3)	19,7%	(71,5)	2,5%	(282,8)	(236,1)	19,8%
Resultado Financeiro	(1,1)	4,9	(123,2%)	8,1	(114,2%)	(17,4)	20,5	(184,8%)
Imp. de Renda e Contrib. Social	(9,1)	(11,8)	(23,1%)	(21,0)	(56,8%)	(146,6)	(141,2)	3,8%
IR e CSLL (Itens Extraordinários)	(15,7)	(4,5)	246,0%	(3,1)	403,1%	(32,6)	(6,2)	424,0%
<b>50% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</b>	<b>(1,2)</b>	<b>1,9</b>	<b>(162,0%)</b>	<b>5,7</b>	<b>(121,0%)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>1,5</b>	<b>(253,9%)</b>
Itens Extraordinários pós EBITDA <sup>(1)</sup>	-	1,1	(100,0%)	-	-	-	(13,6)	(100,0%)
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>156,7</b>	<b>160,3</b>	<b>(2,3%)</b>	<b>200,8</b>	<b>(22,0%)</b>	<b>594,5</b>	<b>533,9</b>	<b>11,4%</b>
Margem Líquida Ajustada <sup>(2)</sup>	12,8%	15,4%	-260 pb	16,7%	-390 pb	12,8%	13,6%	-80 pb
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	13,7	14,0	(2,1%)	14,0	(1,5%)	56,9	56,5	0,8%
<b>Lucro Caixa <sup>(3)</sup></b>	<b>170,4</b>	<b>174,3</b>	<b>(2,2%)</b>	<b>214,8</b>	<b>(20,7%)</b>	<b>651,5</b>	<b>590,4</b>	<b>10,3%</b>
Margem Lucro Caixa	13,9%	16,7%	-280 pb	17,9%	-400 pb	14,1%	15,1%	-100 pb

<sup>(1)</sup> Receita Financeira oriunda de créditos tributários

<sup>(2)</sup> Lucro Líquido Ajustado dos Controladores sobre a Receita Líquida de Funding, considerando os resultados de Techfin à 50% em todos os períodos.

<sup>(3)</sup> Lucro Líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições

O Lucro Caixa encerrou o trimestre em R\$170 milhões, 21% abaixo do 3T23, devido, principalmente: (i) à redução de 9,1% no EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance; e (ii) à redução de R\$9,2 milhões no Resultado Financeiro, que será detalhada mais adiante neste documento. No acumulado do ano, o crescimento de 10% do Lucro Caixa se deve, principalmente, ao crescimento de 18% do EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance.



# Fluxo de Caixa GAAP

## (Dimensões Gestão e Business Performance)

A demonstração abaixo reflete o Fluxo de Caixa sintético somado das dimensões Gestão e Business Performance no padrão GAAP. A visão detalhada do Fluxo de Caixa GAAP está apresentada no [Anexo IV](#) deste documento.

Conforme comentado nos últimos trimestres, a Companhia atualizou o racional de cálculo do Fluxo de Caixa Livre. A nova visão se inicia na Geração Operacional de Caixa antes dos efeitos de Juros pagos, sendo consideradas as seguintes subtrações: (i) IR e CSLL pagos; (ii) Investimentos em Ativo Fixo e Intangível; (iii) Pagamento de Parcelas de Arrendamento Mercantil, ligado às despesas de contratos de aluguéis na medição do IFRS16; e (iv) Receita de Aplicação Financeira. Sua reconciliação está demonstrada na tabela seguinte.

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>135,3</b>	<b>161,4</b>	<b>(16,1%)</b>	<b>214,5</b>	<b>(36,9%)</b>	<b>683,3</b>	<b>661,6</b>	<b>3,3%</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>230,8</b>	<b>177,8</b>	<b>29,8%</b>	<b>177,9</b>	<b>29,7%</b>	<b>775,8</b>	<b>660,0</b>	<b>17,5%</b>
<b>Varição no Capital de Giro</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(13,9)</b>	<b>49,1%</b>	<b>(12,5)</b>	<b>65,6%</b>	<b>(92,4)</b>	<b>(115,0)</b>	<b>(19,6%)</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>345,4</b>	<b>325,3</b>	<b>6,2%</b>	<b>379,9</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>1.366,6</b>	<b>1.206,5</b>	<b>13,3%</b>
Juros pagos	(2,4)	(3,1)	(23,7%)	(111,6)	(97,9%)	(224,9)	(176,4)	27,5%
IR e CSLL pagos	(46,2)	(22,8)	103,2%	(63,4)	(27,0%)	(189,6)	(114,6)	65,5%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>296,8</b>	<b>299,4</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>204,9</b>	<b>44,8%</b>	<b>952,1</b>	<b>915,6</b>	<b>4,0%</b>
Participações Societárias e Investimentos Líq.	(27,1)	(34,9)	(22,5%)	(40,3)	(32,8%)	(148,1)	(403,6)	(63,3%)
Ativo Fixo	(23,6)	(30,8)	(23,4%)	(36,7)	(35,9%)	(119,8)	(97,9)	22,4%
Intangíveis	(20,3)	(25,0)	(18,7%)	(83,5)	(75,7%)	(153,9)	(80,2)	92,0%
Mútuo com Franquias	3,9	2,9	33,5%	(2,5)	(257,9%)	13,2	24,3	(45,8%)
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	(2,4)	(100,0%)	410,0	(100,0%)	405,2	(33,8)	<(999%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Investimentos</b>	<b>(67,0)</b>	<b>(90,1)</b>	<b>(25,7%)</b>	<b>247,0</b>	<b>(127,1%)</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(591,2)</b>	<b>(99,4%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	-	(0,4)	(100,0%)	32,1	(100,0%)	21,1	(18,9)	(211,6%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(13,9)	8,9%	(15,2)	(0,4%)	(59,1)	(55,5)	6,4%
Remuneração ao Acionista	(142,3)	-	-	(138,7)	2,6%	(521,6)	(249,0)	109,5%
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	-	-	(0,1)	(100,0%)
Investimento de não controladores	-	-	-	-	-	4,2	-	-
Crédito com Empresas Ligadas	0,0	(0,2)	(114,1%)	6,3	(99,5%)	-	(0,9)	(100,0%)
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(157,4)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>981,3%</b>	<b>(115,5)</b>	<b>36,3%</b>	<b>(555,3)</b>	<b>(324,4)</b>	<b>71,2%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	72,4	194,7	(62,8%)	336,4	(78,5%)	393,4	0,0	>999%
Caixa e Equiv. no Início do Período	3.056,7	2.541,1	20,3%	2.720,3	12,4%	2.735,8	2.735,8	0,0%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>3.129,2</b>	<b>2.735,8</b>	<b>14,4%</b>	<b>3.056,7</b>	<b>2,4%</b>	<b>3.129,2</b>	<b>2.735,8</b>	<b>14,4%</b>

O Caixa e Equivalente de Caixa encerrou o 4T23 com o montante de R\$3,1 bilhões, 2,4% acima do 3T23, em decorrência, principalmente, da Geração Líquida Operacional de Caixa, que cresceu 45% no mesmo período e mais que superou os R\$67 milhões de Caixa Investidos no trimestre e do pagamento de R\$127 milhões de JCP - Juros sobre Capital Próprio.

No ano, o crescimento de 14% do Caixa e Equivalente de Caixa se deve, principalmente, ao crescimento de 4% da Geração Líquida Operacional de Caixa e ao recebimento líquido de R\$405 milhões referente à venda de 50% da TOTVS Techfin para o Itaú.

A Geração Operacional de Caixa sobre o EBITDA Ajustado de Gestão + Business Performance encerrou o trimestre em 134% e o ano de 2023 em 127%, demonstrando novamente a solidez financeira da Companhia, mesmo com a manutenção dos investimentos e a criação de duas novas dimensões de negócios em rápido crescimento.



Fluxo de Caixa Livre (Em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>345,4</b>	<b>325,3</b>	<b>6,2%</b>	<b>379,9</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>1.366,6</b>	<b>1.206,5</b>	<b>13,3%</b>
(-) IR e CSLL pagos	(46,2)	(22,8)	103,2%	(63,4)	(27,0%)	(189,6)	(114,6)	65,5%
(-) Investimento em Ativo Fixo e Intangível	(43,9)	(55,8)	(21,3%)	(120,3)	(63,5%)	(273,7)	(178,1)	53,7%
(-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(13,9)	8,9%	(15,2)	(0,4%)	(59,1)	(55,5)	6,4%
(-) Receita Aplicação Financeira	(91,2)	(88,6)	2,9%	(98,2)	(7,1%)	(339,8)	(335,3)	1,3%
(+) Ajuste IR e CSLL Pagos s/ Alienação JV Techfin	-	-	-	30,2	(100,0%)	30,2	-	-
<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>149,0</b>	<b>144,3</b>	<b>3,3%</b>	<b>113,2</b>	<b>31,7%</b>	<b>534,7</b>	<b>523,1</b>	<b>2,2%</b>

O Fluxo de Caixa Livre encerrou o trimestre em R\$149 milhões, 32% acima do 3T23, principalmente pela variação positiva de R\$76,4 milhões nos investimentos de Ativo Fixo e Intangíveis, correspondentes ao consumo de licenças de software na operação de Cloud e à compra de equipamentos eletrônicos no 3T23.

No ano, o crescimento de 2,2% do Fluxo de Caixa Livre se deve, majoritariamente, ao crescimento de 13% da Geração Operacional de Caixa, que superou o crescimento de 39% do IR e CSLL pagos, ajustados pelo impacto da alienação da JV Techfin, e ao crescimento de 54% no Investimento em Ativo Fixo e Intangível.

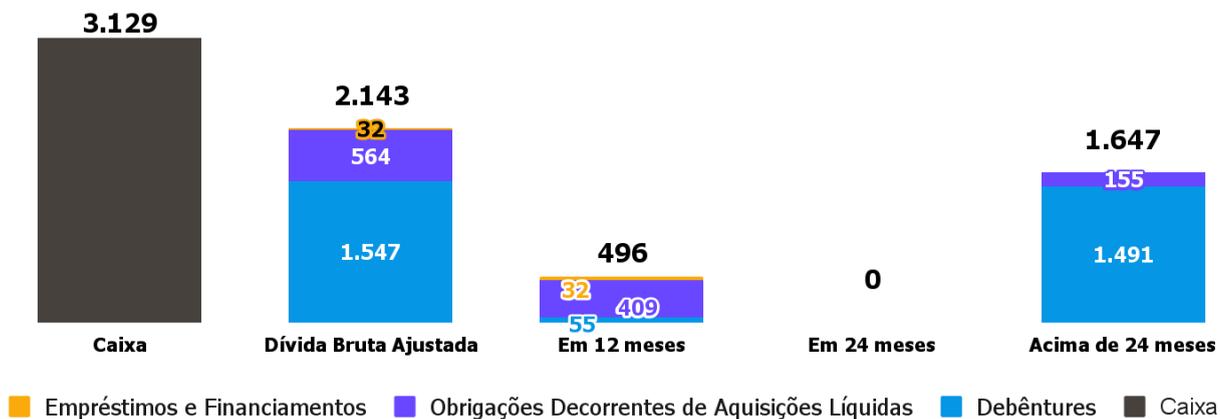


## Endividamento Bruto e Líquido

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ
Empréstimos e Financiamentos	32,1	0,6	>999%	32,1	(0,0%)
Debêntures	1.546,7	1.547,0	(0,0%)	1.498,0	3,2%
<b>Passivo Financeiro</b>	<b>1.578,8</b>	<b>1.547,6</b>	<b>2,0%</b>	<b>1.530,1</b>	<b>3,2%</b>
Obrigações Decorrentes de Aquisições Líquidas	564,0	480,1	17,5%	515,5	9,4%
<b>Dívida Bruta Total</b>	<b>2.142,8</b>	<b>2.027,6</b>	<b>5,7%</b>	<b>2.045,6</b>	<b>4,8%</b>
(-) Caixa e Equivalente de Caixa	(3.129,2)	(2.735,8)	14,4%	(3.056,7)	2,4%
<b>Dívida (Caixa) Líquida</b>	<b>(986,4)</b>	<b>(708,1)</b>	<b>39,3%</b>	<b>(1.011,2)</b>	<b>(2,5%)</b>

A Dívida Bruta encerrou o trimestre em R\$2,1 bilhões, aumento de 4,8% em comparação ao 3T23, relacionado, principalmente, ao incremento de *earn-out* da Tallos, devido ao seu desempenho substancialmente acima do previsto.

O saldo de Caixa e Equivalentes encerrou o trimestre em R\$3,1 bilhões. Este caixa corresponde a aproximadamente 1,5x o saldo da Dívida Bruta, que tem 77% de seu total com vencimento acima de 24 meses.



Tendo em vista que a Dimensa é uma empresa com autonomia e governança própria, se desconsideradas suas posições de caixa e dívida, a Dívida Bruta total ao final do 4T23 totalizou de R\$2.101,3 milhões e o Caixa e Equivalentes de Caixa totalizou R\$2.482,2 milhões (1,2x o saldo da Dívida Bruta), resultando numa posição de Caixa Líquido de R\$382,9 milhões, correspondente a 0,4x EBITDA do ano de 2023.



## Resultados da dimensão Gestão

A dimensão Gestão representa o portfólio de soluções focadas na eficiência das operações de *back* e *middle office* dos clientes, por meio de soluções de ERP/RH e de soluções verticais especializadas em 12 segmentos da economia. Conforme comentado no início da seção “Destaques Financeiros e Operacionais”, devido ao reposicionamento estratégico da operação da Tail Target, seus resultados do 4T23 e dos trimestres anteriores estão contidos na dimensão de Gestão.

Resultado de Gestão (em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.068,4</b>	<b>920,7</b>	<b>16,0%</b>	<b>1.040,4</b>	<b>2,7%</b>	<b>4.074,2</b>	<b>3.492,1</b>	<b>16,7%</b>
<b>Recorrente</b>	<b>920,0</b>	<b>792,6</b>	<b>16,1%</b>	<b>891,4</b>	<b>3,2%</b>	<b>3.478,6</b>	<b>2.951,2</b>	<b>17,9%</b>
<b>Não Recorrente</b>	<b>148,4</b>	<b>128,1</b>	<b>15,9%</b>	<b>149,0</b>	<b>(0,4%)</b>	<b>595,6</b>	<b>541,0</b>	<b>10,1%</b>
Licenças	58,6	49,6	18,0%	52,9	10,8%	241,6	226,7	6,6%
Serviços	89,9	78,5	14,5%	96,1	(6,5%)	354,0	314,3	12,6%
<b>Custos Ajustados</b>	<b>(311,8)</b>	<b>(264,0)</b>	<b>18,1%</b>	<b>(298,6)</b>	<b>4,4%</b>	<b>(1.147,6)</b>	<b>(996,9)</b>	<b>15,1%</b>
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>756,6</b>	<b>656,7</b>	<b>15,2%</b>	<b>741,8</b>	<b>2,0%</b>	<b>2.926,6</b>	<b>2.495,2</b>	<b>17,3%</b>
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	<i>70,8%</i>	<i>71,3%</i>	<i>-50 pb</i>	<i>71,3%</i>	<i>-50 pb</i>	<i>71,8%</i>	<i>71,5%</i>	<i>30 pb</i>
<b>Pesquisa e Desenvolvimento</b>	<b>(184,5)</b>	<b>(163,2)</b>	<b>13,1%</b>	<b>(171,5)</b>	<b>7,5%</b>	<b>(695,8)</b>	<b>(601,8)</b>	<b>15,6%</b>
<b>Provisão para Perda Esperada</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(3,6)</b>	<b>71,3%</b>	<b>(7,9)</b>	<b>(20,9%)</b>	<b>(28,4)</b>	<b>(22,0)</b>	<b>29,1%</b>
<b>Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas</b>	<b>(218,0)</b>	<b>(167,3)</b>	<b>30,3%</b>	<b>(202,8)</b>	<b>7,5%</b>	<b>(806,7)</b>	<b>(645,4)</b>	<b>25,0%</b>
<b>Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas</b>	<b>(93,0)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>(2,2%)</b>	<b>(83,7)</b>	<b>11,1%</b>	<b>(335,9)</b>	<b>(328,8)</b>	<b>2,2%</b>
<b>EBITDA Ajustado de Gestão</b>	<b>254,9</b>	<b>227,6</b>	<b>12,0%</b>	<b>275,9</b>	<b>(7,6%)</b>	<b>1.059,8</b>	<b>897,3</b>	<b>18,1%</b>
<i>% EBITDA Ajustado de Gestão</i>	<i>23,9%</i>	<i>24,7%</i>	<i>-80 pb</i>	<i>26,5%</i>	<i>-260 pb</i>	<i>26,0%</i>	<i>25,7%</i>	<i>30 pb</i>

### Dimensa

A Dimensa foi criada em 2021 para melhor explorar as oportunidades de crescimento orgânico e inorgânico em seu mercado de atuação. Concluída a primeira etapa da sua jornada, TOTVS e B3 entenderam ser necessária uma nova etapa, com ajustes na dinâmica financeira e operacional de alguns produtos a partir do 4T23. Esses ajustes visam, por exemplo, estabelecer um perfil mais recorrente nas receitas, além de modelos de relacionamento e de contratos mais perenes com os clientes. Acreditamos que isso trará um novo ciclo de expansão e consolidação das operações, fazendo a Dimensa se estabelecer como empresa referência em tecnologia B2B para o mercado de serviços financeiros.

Para essa nova etapa, fizemos uma mudança completa no time de gestão, incluindo um novo CEO de mercado. Essas mudanças de time, processos e procedimentos internos resultaram em um EBITDA R\$13,7 milhões menor que o do 3T23 e R\$5,7 milhões menor que o do 4T22.

Resultado Dimensa (em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>52,3</b>	<b>55,1</b>	<b>(5,0%)</b>	<b>64,0</b>	<b>(18,3%)</b>	<b>237,4</b>	<b>202,2</b>	<b>17,4%</b>
<b>Recorrente</b>	<b>50,7</b>	<b>50,4</b>	<b>0,5%</b>	<b>50,6</b>	<b>0,1%</b>	<b>199,7</b>	<b>178,7</b>	<b>11,8%</b>
<b>Não Recorrente</b>	<b>1,7</b>	<b>4,7</b>	<b>(64,5%)</b>	<b>13,4</b>	<b>(87,7%)</b>	<b>37,6</b>	<b>23,4</b>	<b>60,6%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>28,8</b>	<b>33,4</b>	<b>(13,9%)</b>	<b>42,3</b>	<b>(32,0%)</b>	<b>149,5</b>	<b>116,4</b>	<b>28,4%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>55,0%</i>	<i>60,7%</i>	<i>-570 pb</i>	<i>66,1%</i>	<i>-1110 pb</i>	<i>63,0%</i>	<i>57,6%</i>	<i>540 pb</i>
<b>EBITDA Ajustado Dimensa</b>	<b>2,0</b>	<b>7,7</b>	<b>(74,7%)</b>	<b>15,7</b>	<b>(87,6%)</b>	<b>46,9</b>	<b>38,0</b>	<b>23,6%</b>
<i>% EBITDA Ajustado Dimensa</i>	<i>3,7%</i>	<i>14,0%</i>	<i>-1030 pb</i>	<i>24,6%</i>	<i>-2090 pb</i>	<i>19,8%</i>	<i>18,8%</i>	<i>100 pb</i>



## ILP e Reajustes salariais

Outro aspecto importante a ser observado no 4T23 da dimensão Gestão é o aumento de R\$4,2 milhões, frente ao 3T23, e R\$8,6 milhões, frente ao 4T22, referente ao impacto da valorização do preço da ação da Companhia na atualização dos encargos incidentes sobre as outorgas do plano de Incentivo de Longo Prazo (ILP), baseado em ações restritas, distribuído nas linhas de Despesas Comerciais e de Marketing, Pesquisa e Desenvolvimento e Despesas Gerais e Administrativas.

Adicionalmente, a Companhia tem ajustes dos acordos coletivos de Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Joinville e Recife em setembro e outubro, que impactam relevantemente as linhas de Custos, Pesquisa e Desenvolvimento, Despesas Comerciais e de Marketing e Despesas Gerais e Administrativas. Além disso, neste trimestre, houve o impacto cheio do reajuste salarial de 48% da operação da Argentina, ocorrido no final do 3T23, conforme comentado no último Release de Resultados.

## Receita Líquida

A Receita Líquida de Gestão encerrou o trimestre com crescimento de 16% frente ao mesmo período do ano anterior, impulsionada: (i) pela Receita Recorrente, que fechou o período com os mesmos 16% de crescimento ano contra ano; e (ii) pelo crescimento de 18% ano contra ano da Receita de Licenças.

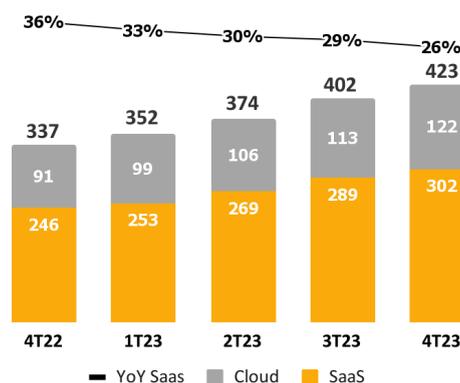
No ano de 2023, a Receita Líquida de Gestão ultrapassou o patamar de R\$4 bilhões, 17% acima do montante de 2022, devido, principalmente, ao crescimento de 18% da Receita Recorrente, que atingiu o patamar de R\$3,5 bilhões.

## Receita Recorrente

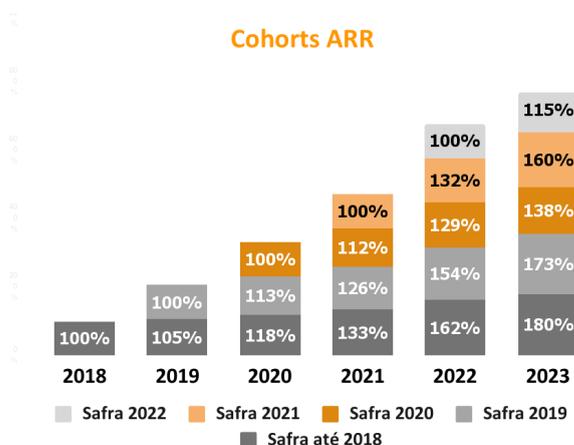
A Receita Recorrente encerrou 2023 com crescimento de 18% frente a 2022, principalmente pelo desempenho de vendas, que atingiu patamares históricos e pela manutenção da Taxa de Renovação de aproximadamente 98%, que vêm compensando os baixos índices de inflação aplicados nos reajustes dos contratos com os clientes.

O avanço de 16% da Receita Recorrente, em comparação ao 4T22, é reflexo da Receita SaaS, que cresceu 26%, como demonstrado no gráfico ao lado, tendo como principais destaques: (i) o crescimento de 34% da Receita de Cloud; e (ii) o avanço de 34% nas novas vendas (novos *signings*).

Receita SaaS Gestão (R\$ MM)



Cohorts ARR



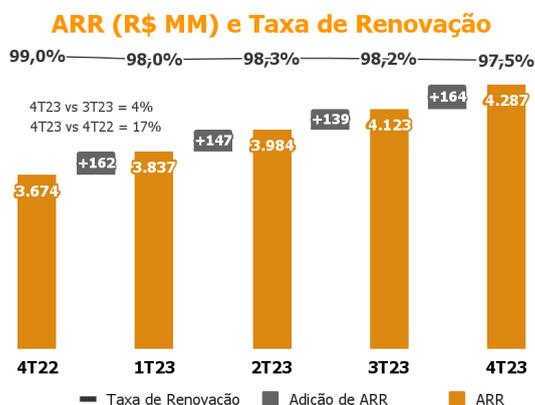
Conforme a tônica do ano de 2023, o forte desempenho dos novos *signings* tem sido impulsionado principalmente pela: (i) evolução contínua na produtividade da distribuição comercial; (ii) qualidade do produto, evidenciada pelo NPS (*Net Promoter Score*), que segue em elevados patamares; (iii) expansão do portfólio, possibilitando o aumento do *take rate* por meio de estratégias de *cross* e *up-selling*; (iv) redução do Custo Total de Propriedade (TCO) para o cliente, alcançada por meio do aprimoramento constante dos produtos, da manutenção de taxas de implementação remota superiores a 90% e do estabelecimento de centros de excelência especializados em regiões estratégicas do país; e (v) utilização de ciência de dados por meio do Empodera (plataforma de inteligência de vendas) e do IMG (Índice de Maturidade de Gestão), que tem nos permitido explorar cada vez mais as oportunidades em clientes existentes,

elevando o ticket médio e alcançando os mais altos níveis de volume da história da Companhia.

Uma forma bastante clara de verificar a habilidade histórica da TOTVS em gerar alto “*lifetime value*” na sua base de clientes é a análise de *cohorts*. Na maioria das empresas com relação recorrente com seus clientes, inclusive as mais

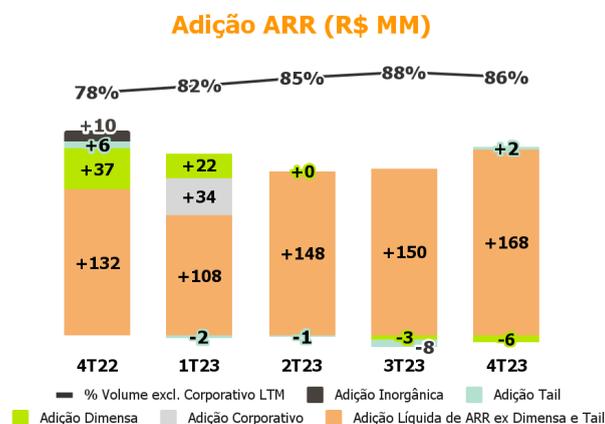


recentes de SaaS, o efeito combinado, ao longo dos anos, do *churn*, da dificuldade de repasse de preço e, especialmente, a falta de oportunidades para vendas adicionais, faz com que o valor gerado por cada safra seja decrescente. No caso da TOTVS, como podemos ver no gráfico, temos a incrível relação inversa. A enorme capacidade de vendas adicionais, combinada ao repasse automático de inflação e a um *churn* muito baixo, fazem com que o valor de cada safra cresça fortemente ao longo dos anos, o que torna o *lifetime value* de nossos clientes incalculável.



A ARR de Gestão encerrou o 4T23 em aproximadamente R\$4,3 bilhões, com uma Adição Líquida orgânica de R\$164 milhões. Este resultado é explicado: (i) pela manutenção do ritmo de vendas para a base e para novos clientes, que vem compensando os baixos índices de inflação; e (ii) pelo aumento de 157% no componente Preço, em comparação ao trimestre anterior, devido à maior concentração de contratos que fazem aniversário no quarto trimestre e ao reajuste realizado nos contratos de SaaS e Cloud, para fazer frente ao aumento de custos de infraestrutura. Com isso, o componente Volume LTM passou de 88% no trimestre anterior para 86% no 4T23.

Ainda podemos destacar que, conforme comentado em trimestres anteriores, a maior concentração de clientes da Dimensa gera um perfil mais volátil na sua adição de ARR e na Taxa de Renovação. Excluindo a Dimensa, a Taxa de Renovação de Gestão encerrou o trimestre em 98,7%. Neste trimestre, como também comentado anteriormente, fizemos a transferência da Tail para Gestão, lembrando que ela possui perfil ainda mais concentrado de clientes, com a mesma volatilidade. No gráfico, podemos ver os resultados da adição de ARR com e sem os impactos dessas operações.



## Receitas não Recorrentes

As Receitas não Recorrentes apresentaram aumento de 16%, quando comparado ao 4T22, majoritariamente associado: (i) ao crescimento de 18% ano contra ano na Receita de Licenças, reflexo de uma maior demanda no 4T23 dos clientes de médio e grande portes; (ii) à consolidação da Franquia TRS a partir do mês de Agosto, operação na qual ampliamos o foco comercial nas soluções SaaS, que demandam menos serviços não recorrentes de implementação, o que nos permitirá otimizar a utilização das expertises dos times na implementação remota e nos centros de excelência especializados; e (iii) aos efeitos já comentados anteriormente na operação da Dimensa.

## Margem Bruta

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.068,4</b>	<b>920,7</b>	<b>16,0%</b>	<b>1.040,4</b>	<b>2,7%</b>	<b>4.074,2</b>	<b>3.492,1</b>	<b>16,7%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>756,6</b>	<b>656,7</b>	<b>15,2%</b>	<b>741,8</b>	<b>2,0%</b>	<b>2.919,0</b>	<b>2.495,2</b>	<b>17,0%</b>
Margem Bruta	70,8%	71,3%	-50 pb	71,3%	-50 pb	71,6%	71,5%	10 pb
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	-	-	-	-	-	7,6	-	-
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>756,6</b>	<b>656,7</b>	<b>15,2%</b>	<b>741,8</b>	<b>2,0%</b>	<b>2.926,6</b>	<b>2.495,2</b>	<b>17,3%</b>
Margem Bruta Ajustada	70,8%	71,3%	-50 pb	71,3%	-50 pb	71,8%	71,5%	30 pb

A Margem Bruta Ajustada de Gestão atingiu 70,8% no trimestre, 50 pontos base abaixo, tanto na comparação com o 4T22, quanto com o 3T23. Essa redução está principalmente ligada: (i) à redução de R\$11,7 milhões na receita de serviços não recorrentes da Dimensa; (ii) à atualização da provisão para encargos sobre o plano de incentivo de longo



prazo e aos reajustes salariais mencionados no tópico “ILP e Reajustes salariais”; e (iii) aos contínuos investimentos realizados na operação de Cloud.

No acumulado do ano, o avanço de 30 pontos base na Margem Bruta Ajustada de Gestão se deve majoritariamente ao avanço de 18% da Receita Recorrente ano contra ano, patamar superior ao crescimento de 15% dos Custos Ajustados.

## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) representaram 20,1% da Receita Recorrente do trimestre, 80 pontos base acima do 3T23, devido, principalmente, aos efeitos dos acordos coletivos e ao plano de ILP já mencionados no tópico “ILP e Reajustes salariais”.

Na visão anual, esta linha representou 20% da Receita Recorrente de 2023, 40 pontos base abaixo de 2022, demonstrando a capacidade de ampliação e a eficiência alcançada na distribuição dos investimentos orgânicos dedicados ao desenvolvimento, modernização e expansão do portfólio de produtos.

No cenário em constante evolução, a TOTVS segue em seu processo de investimento, pesquisa e avaliação da utilização da Inteligência Artificial (IA) em suas operações, tendo em vista o significativo potencial de aplicação da IA nos processos internos, em conjunto com a aplicabilidade de co-pilotos que auxiliem os usuários na utilização dos softwares e na utilização do IA como uma fonte de *insights*, aprimorando a experiência do cliente e fortalecendo a capacidade de tomada de decisões. Entretanto, estes avanços exigem, em estágios iniciais, um aumento limitado no grau de investimento em P&D para avaliação das aplicabilidades e evolução destas novas tecnologias.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada correspondeu a 0,6% da Receita de Gestão no trimestre e a 0,7% no acumulado do ano de 2023. Esse dado destaca a solidez de um modelo de negócios centrado em Receita Recorrente, respaldado por uma ampla, diversificada, pulverizada e resiliente base de clientes, como mencionado em trimestres anteriores.

## Despesas Comerciais e de Marketing

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas</b>	<b>(218,0)</b>	<b>(167,3)</b>	<b>30,3%</b>	<b>(202,8)</b>	<b>7,5%</b>	<b>(806,7)</b>	<b>(645,4)</b>	<b>25,0%</b>
% Receita Líquida	20,4%	18,2%	220 pb	19,5%	90 pb	19,8%	18,5%	130 pb
Despesas Comerciais e de Marketing	(218,5)	(167,3)	30,6%	(202,8)	7,7%	(809,5)	(645,4)	25,4%
Ajuste Extraord. Reestruturação Operacional	0,5	-	-	-	-	2,8	-	-

As Despesas Comerciais e de Marketing Ajustadas encerraram o trimestre com crescimento de 30%, versus o 4T22, representando 20,4% sobre a Receita Líquida. Este crescimento está associado: (i) ao mix de vendas, com maior aceleração na receita de Licenças, que gera um percentual de remuneração variável e comissões maior; (ii) à maior participação em eventos presenciais regionais, que geram excelentes resultados comerciais; e (iii) aos efeitos dos acordos coletivos e da valorização da ação da TOTVS no programa de ILP, já mencionados no tópico “ILP e Reajustes salariais”.

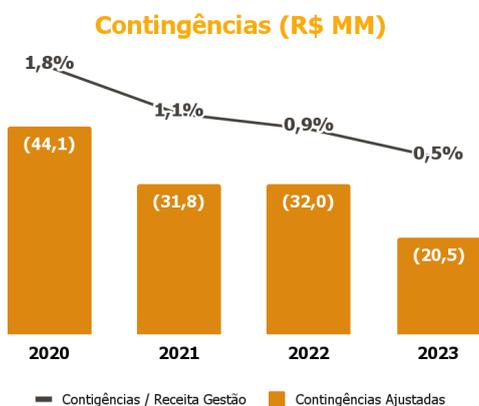
No ano, esta linha representou 19,8% da Receita Líquida, crescimento de 130 pontos base sobre 2022, associado majoritariamente: (i) ao retorno dos eventos presenciais em diversos segmentos e regiões, incluindo a ampliação do Universo TOTVS, evento que proporcionou mais de 250 conteúdos em uma ampla variedade de áreas, contando com a colaboração de mais de 70 marcas parceiras e que apresentou maior alcance de público em 2023; e (ii) ao incremento no gasto em remuneração variável e comissões, devido ao forte desempenho dos novos *signings*, que atingiram patamares recorde em 2023.



## Despesas Gerais, Administrativas e Outras

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Despesas Gerais Adm. e Outras Ajustadas</b>	<b>(93,0)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>(2,2%)</b>	<b>(83,7)</b>	<b>11,1%</b>	<b>(335,9)</b>	<b>(328,8)</b>	<b>2,2%</b>
% Receita Líquida (GAAP)	8,7%	10,3%	-160 pb	8,0%	70 pb	8,2%	9,4%	-120 pb
<b>Despesas Gerais Administrativas e Outras</b>	<b>(98,7)</b>	<b>(105,1)</b>	<b>(6,2%)</b>	<b>(93,2)</b>	<b>5,8%</b>	<b>(361,5)</b>	<b>(358,6)</b>	<b>0,8%</b>
Despesas Gerais e Administrativas	(94,0)	(89,3)	5,3%	(83,0)	13,2%	(334,6)	(316,6)	5,7%
Provisão para Contingências	(12,4)	(12,9)	(4,0%)	(3,5)	253,1%	(23,1)	(32,0)	(27,8%)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	7,7	(3,0)	(360,4%)	(6,7)	(215,0%)	(3,8)	(10,0)	(62,0%)
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>5,7</b>	<b>10,1</b>	<b>(43,8%)</b>	<b>9,6</b>	<b>(40,4%)</b>	<b>25,5</b>	<b>29,8</b>	<b>(14,4%)</b>
Ajuste Reestruturação Operacional	1,6	-	-	0,1	>999%	2,1	-	-
Ajuste de M&A a Valor Justo (Contingências)	2,5	-	-	-	-	2,5	-	-
Ajuste de M&A a Valor Justo	(4,1)	0,5	(928,1%)	8,3	(150,0%)	10,4	26,6	(60,9%)
Gastos com Transações de M&A	5,7	4,0	44,1%	1,5	282,8%	9,8	15,2	(35,1%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	4,7	(100,0%)	-	-	-	4,7	(100,0%)
Crédito Tributário	-	1,0	(100,0%)	(0,2)	(100,0%)	0,6	(16,6)	(103,8%)

As Despesas Gerais, Administrativas e Outras Ajustadas encerraram o trimestre em 8,7% sobre a Receita Líquida, 160 pontos base abaixo do patamar apresentado no 4T22, e 70 pontos base acima do 3T23. Essa variação trimestre contra trimestre se deveu, principalmente: (i) ao aumento pontual de R\$6,3 milhões nas Provisões para Contingências; (ii) ao efeito dos acordos coletivos já mencionados no tópico "ILP e Reajustes salariais"; e (iii) ao aumento do quadro executivo, com a chegada da Vivian Broge, Vice-Presidente de RH e Marketing e do Gustavo Avelar, Vice-Presidente de Jornada do Cliente, que será responsável por desenhar e pilotar a jornada dos clientes nas 3 dimensões de negócio.

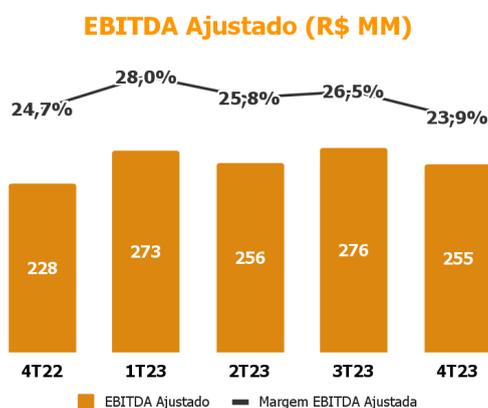


No acumulado de 2023, este grupo de despesas representou 8,2% da Receita Líquida da dimensão, redução de 120 pontos base, evidenciando a constante busca por eficiência e diluição das despesas, lembrando que as estruturas corporativas estão totalmente refletidas nessa dimensão. Além disso, conforme podemos observar no gráfico ao lado, a Despesa de Provisão para Contingências vem refletindo a forte redução no fluxo de ingresso de novas ações, com comportamento declinante dos últimos anos, mesmo com eventuais flutuações entre trimestres, tendo encerrado 2023 em 0,5% da Receita de Gestão, o que representa um patamar 130 pontos base inferior ao de 2020.

## EBITDA e Margem EBITDA

No acumulado do ano, o EBITDA Ajustado de Gestão ultrapassou a marca de R\$1 bilhão, crescendo 18% sobre 2022. A Margem EBITDA Ajustada de 26% representou um avanço de 30 pontos base sobre 2022 e encontra-se em um dos maiores patamares de rentabilidade de sua história, o que reflete a escalabilidade do modelo de recorrência da dimensão.

O EBITDA Ajustado de Gestão encerrou o trimestre em R\$255 milhões, crescimento de 12% ano contra ano, e com Margem EBITDA Ajustada de 23,9%, 80 pontos base abaixo do 4T22.



Além dos fatores sazonais, já mencionados na seção "ILP e Reajustes Salariais, o comportamento deste trimestre é majoritariamente relacionado aos já mencionados efeitos pontuais, que totalizaram R\$24,2 milhões de impacto no



período: (i) a redução de R\$13,7 milhões no EBITDA da Dimensa; (ii) o aumento de R\$6,3 milhões nas Provisões para Contingências; e (iii) o aumento de R\$4,2 milhões nas Provisões para ILP. Se desconsiderados estes efeitos, a Margem EBITDA Ajustada de Gestão encerrou o trimestre em 25,9%, 60 pontos base abaixo do 3T23. Vale lembrar que, desde quando o modelo SaaS foi implementado, a margem do 4T tem sido sazonalmente inferior à do 3T, enquanto o 1T tem tido a maior margem entre os trimestres, muito por conta do modelo corporativo, que tende a contribuir menos em 2024, dado o menor crescimento médio nominal das empresas sob este modelo, em decorrência do comportamento declinante da inflação ao longo de 2023.



# Resultados da dimensão Business Performance

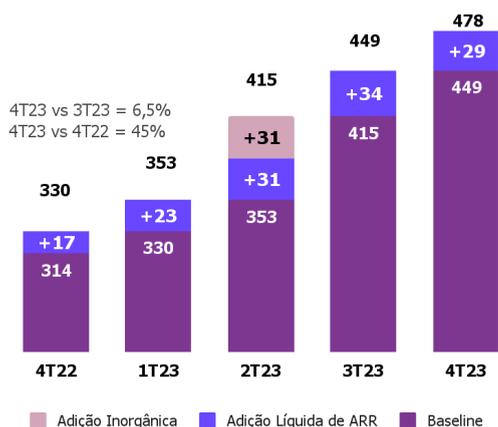
A dimensão Business Performance representa o portfólio de soluções focadas no aumento de vendas, competitividade e desempenho dos clientes, por meio de soluções de Marketing Digital, Vendas/Digital Commerce e soluções de CX - Customer Experience. Conforme comentado no início da seção Destaques Financeiros e Operacionais, a operação da Tail Target passou a compor a dimensão de Gestão.

Resultado de Business Performance (em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>123,2</b>	<b>84,4</b>	<b>45,9%</b>	<b>113,0</b>	<b>9,0%</b>	<b>422,8</b>	<b>300,8</b>	<b>40,6%</b>
Recorrente	120,4	83,1	44,8%	110,3	9,2%	413,4	296,2	39,6%
Não Recorrente	2,8	1,3	116,5%	2,7	2,0%	9,5	4,6	105,8%
Custos	(29,4)	(19,2)	53,1%	(26,2)	12,1%	(98,3)	(70,2)	40,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>93,8</b>	<b>65,2</b>	<b>43,8%</b>	<b>86,8</b>	<b>8,0%</b>	<b>324,5</b>	<b>230,6</b>	<b>40,7%</b>
Margem Bruta	76,1%	77,3%	-120 pb	76,8%	-70 pb	76,8%	76,7%	10 pb
Pesquisa e Desenvolvimento	(27,6)	(21,4)	29,3%	(26,7)	3,3%	(101,5)	(76,6)	32,4%
Provisão para Perda Esperada	(2,1)	(1,5)	39,9%	(2,5)	(16,2%)	(8,0)	(4,9)	62,9%
Despesas Comerciais e de Marketing	(45,5)	(27,9)	63,2%	(36,0)	26,5%	(142,2)	(94,9)	49,9%
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(56,3)	(13,7)	309,7%	(14,3)	293,9%	(116,4)	(44,0)	164,4%
<b>EBITDA Biz Performance</b>	<b>(37,8)</b>	<b>0,7</b>	<b>&lt;(999%)</b>	<b>7,3</b>	<b>(620,2%)</b>	<b>(43,5)</b>	<b>10,2</b>	<b>(526,5%)</b>
% EBITDA Biz Performance	-30,7%	0,8%	-3150 pb	6,4%	-3710 pb	-10,3%	3,4%	-1370 pb
<b>Itens Extraordinários</b>	<b>40,0</b>	<b>2,1</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(0,4)</b>	<b>&lt;(999%)</b>	<b>60,0</b>	<b>2,1</b>	<b>&gt;999%</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	40,0	2,1	>999%	(0,4)	<(999%)	60,0	2,1	>999%
<b>EBITDA Ajustado de Biz Performance</b>	<b>2,2</b>	<b>2,8</b>	<b>(20,3%)</b>	<b>6,9</b>	<b>(67,6%)</b>	<b>16,5</b>	<b>12,3</b>	<b>33,8%</b>
% EBITDA Ajustado de Biz Performance	1,8%	3,3%	-150 pb	6,1%	-430 pb	3,9%	4,1%	-20 pb

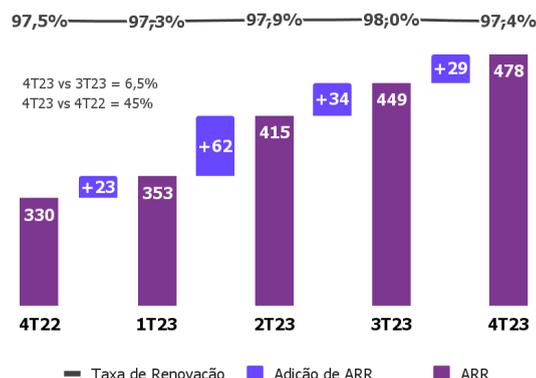
## Receita Líquida

A Receita Líquida de Business Performance passou de um crescimento ano contra ano de 44% no 3T23 para 46% no 4T23, tendo como destaque o crescimento da Receita Recorrente, que avançou 45% em relação ao 4T22 e 9,2% contra o 3T23. Este desempenho está ligado principalmente ao ritmo de crescimento da Tallos (RD Conversas), CRM e Digital Marketing. O RD Conversas, por exemplo, apresentou crescimento de mais de 40% sobre o trimestre anterior e mais de 400% ano contra ano.

No acumulado de 2023, a Receita Líquida cresceu 41%, o que está, em sua maioria, associado às adições líquidas orgânicas de ARR ao longo de 2023, além das aquisições de Lexos e Exact Sales.



## ARR (R\$ MM) e Taxa de Renovação



No 4T23, a ARR de Business Performance atingiu R\$478 milhões, crescimento de 45% sobre o 4T22 e 6,5% sobre o 3T23. A Adição Líquida orgânica de ARR do trimestre totalizou R\$29 milhões, crescimento de 76% frente ao 4T22 e redução de 14% frente ao 3T23. Essa redução trimestre contra trimestre reflete principalmente a sazonalidade histórica de vendas da dimensão.



## Margem Bruta

A Margem Bruta de Business Performance encerrou o trimestre em 76,1%, 70 pontos base abaixo do 3T23, majoritariamente associada ao aumento de custos por conta do uso mais intenso de infraestrutura de nuvem, devido aos eventos de *Black Friday* e de Natal. Quando comparada ao 4T22, a redução de 120 pontos base na Margem Bruta se deve principalmente à consolidação dos resultados da Lexos e Exact Sales, que ainda possuem margens inferiores à da dimensão como um todo.

No acumulado do ano, a Margem Bruta atingiu 76,8%, uma expansão de 10 pontos base frente ao ano de 2022 demonstrando a escalabilidade do modelo SaaS puro desta dimensão, mesmo frente à adição de operações ainda deficitárias ao longo do ano.

## Pesquisa e Desenvolvimento

As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como percentual da Receita Recorrente da dimensão, encerraram o trimestre em 22,9%, 280 pontos base abaixo do 4T22 e 130 pontos base abaixo do 3T23, principalmente associadas à concentração de férias no 4T23 e ao forte desempenho da Receita Recorrente, uma vez que manteve-se o patamar de investimento em P&D da dimensão.

Na visão anual, P&D representou 24,5% da Receita Recorrente, ficando 130 pontos base acima do acumulado em 2022, por conta do investimento na expansão do portfólio, na melhoria das funcionalidades e na integração entre os diversos produtos de Business Performance, com o objetivo de aproveitar as oportunidades disponíveis neste mercado em expansão.

## Provisão para Perda Esperada

A Provisão para Perda Esperada da Business Performance representou 1,7% da Receita Líquida no 4T23 frente a 1,8% no 4T22 e 2,2% no 3T23. No acumulado do ano, essa linha passou de 1,6% em 2022 para 1,9% em 2023, mas não vemos esse comportamento como uma tendência, especialmente com o avanço na integração das novas operações adicionadas à dimensão.

## Despesas Comerciais e de Marketing

As Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida encerraram o 4T23 em 37%, o que representa 5,1 pontos percentuais acima do 3T23 e 3,9 pontos percentuais acima do 4T22. Esse aumento está diretamente relacionado às grandes mudanças promovidas no RD Summit, que teve custo total de aproximadamente R\$14 milhões, 119% acima dos R\$6,4 milhões do evento realizado no 4T22. Trata-se do maior evento de marketing digital do Brasil, realizado pela primeira vez na cidade de São Paulo, tendo atraído uma média de 20 mil participantes diários ao longo dos três dias de evento, um crescimento de mais de 100% frente ao ano anterior. A edição contou com uma série de inovações, tanto para a RD Station, quanto para todo o ecossistema de Business Performance, como por exemplo o Mentor IA, que entrega ao cliente um assistente treinado com dados personalizados que responde a dúvidas de clientes e usuários, e que qualifica *leads* via chat integrado.

## Despesas Gerais, Administrativas e Outras

As Despesas Gerais Administrativas e Outras, ajustadas pelos itens extraordinários, encerraram o trimestre em 13,2% sobre a Receita Líquida, um aumento de 20 pontos base contra o 3T23. Analisando contra o 4T22, houve uma redução de 60 pontos base, efeito da diluição da despesa sobre uma Receita Líquida maior. A linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas, que compõem este grupo de despesas, foi impactada pelo complemento de R\$40 milhões no *earn-out* da Tallos, reflexo do desempenho desta operação superior ao previsto originalmente.

No Acumulado de 2023, esta linha representou 13,3% da Receita Líquida, uma redução de 60 pontos base sobre 2022, demonstrando a escalabilidade do modelo SaaS puro desta dimensão, conforme comentado anteriormente.



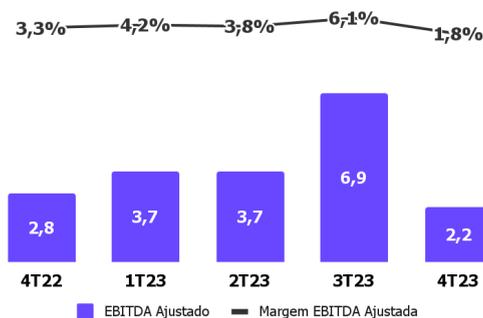
## EBITDA e Margem EBITDA

O EBITDA Ajustado de Business Performance encerrou o trimestre em R\$2,2 milhões, com Margem EBITDA Ajustada de 1,8%. As reduções de 150 pontos base contra o 4T22 e de 430 pontos base versus o 3T23 estão majoritariamente associadas à realização do RD Summit, já explicada acima. Desconsiderado o efeito do aumento do investimento no novo e ampliado RD Summit, o EBITDA de Business Performance seria de R\$9,8 milhões no 4T23, com Margem EBITDA de 8%.

No Acumulado de 12 meses, a Margem EBITDA Ajustada ficou em 3,9%, 20 pontos base abaixo de 2022, principalmente devido ao já mencionado aumento do investimento no RD Summit e às aquisições da Lexos e da Exact Sales, que ainda possuem margens inferiores à da dimensão como um todo.

Como já comentado em trimestres anteriores, esta é uma dimensão de negócio jovem e direcionada para a aceleração da Receita Recorrente, o que pode exigir um nível de investimentos pontualmente maior, visando aumentar os diferenciais competitivos, mas já é uma operação lucrativa, com natural escalabilidade do modelo SaaS, o que reforça seu alto potencial de geração de valor.

EBITDA Ajustado (R\$ MM)





# Resultado pós EBITDA

## (Dimensões de Gestão e de Business Performance)

### Despesas com Depreciação e Amortização

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
Depreciação	(36,0)	(30,9)	16,4%	(35,2)	2,3%	(134,5)	(122,1)	10,1%
Amortização	(37,3)	(30,3)	23,1%	(36,4)	2,7%	(148,3)	(114,0)	30,1%
<b>Depreciação e Amortização</b>	<b>(73,3)</b>	<b>(61,3)</b>	<b>19,7%</b>	<b>(71,5)</b>	<b>2,5%</b>	<b>(282,8)</b>	<b>(236,1)</b>	<b>19,8%</b>

As Despesas com Depreciação e Amortização encerraram o ano em R\$283 milhões, 20% acima de 2022, majoritariamente por conta do início da amortização das operações da Tallos, RBM e Feedz, adquiridas no final de 2022 e das operações da Lexos, Exact Sales e TRS, adquiridas ao longo de 2023, somadas ao ajuste no consumo de licenças de software na operação de Cloud ao longo de 2023.

### Resultado Financeiro

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
Receitas Financeiras	92,3	92,6	(0,3%)	104,6	(11,7%)	355,8	362,0	(1,7%)
Despesas Financeiras	(93,5)	(87,7)	6,6%	(96,5)	(3,1%)	(373,2)	(341,5)	9,3%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(1,1)</b>	<b>4,9</b>	<b>(123,2%)</b>	<b>8,1</b>	<b>(114,2%)</b>	<b>(17,4)</b>	<b>20,5</b>	<b>(184,8%)</b>

A redução do Resultado Financeiro na comparação com o 3T23 está majoritariamente associada: (i) ao impacto de R\$3,5 milhões na variação monetária ativa relacionada a depósitos judiciais; (ii) à redução de R\$3,0 milhões decorrente de AVP - Ajuste a Valor Presente dos *earn-outs* de M&As; e (iii) ao impacto de R\$2,0 milhões em decorrência da hiperinflação na Argentina. Quando comparado com o 4T22, o principal impacto é relacionado à hiperinflação na Argentina de R\$3,7 milhões.

A redução de R\$37,9 milhões do Resultado Financeiro em 2023 se deve, principalmente, ao aumento do AVP de *earn-out* de M&As realizados ao longo do ano, assim como à redução das receitas financeiras sobre as aplicações financeiras, em decorrência da redução da taxa Selic.

### Imposto de Renda e Contribuição Social

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>LAIR</b>	<b>136,5</b>	<b>161,4</b>	<b>(15,4%)</b>	<b>210,1</b>	<b>(35,0%)</b>	<b>680,1</b>	<b>661,6</b>	<b>2,8%</b>
IR à taxa nominal (34%)	(46,4)	(54,9)	(15,4%)	(71,4)	(35,0%)	(231,2)	(224,9)	2,8%
Lei 11.196/05 - Incentivo à P&D	9,2	6,0	53,7%	7,4	25,3%	29,9	24,1	24,2%
Juros Sobre Capital Próprio	48,4	43,1	12,3%	47,2	2,6%	95,6	63,7	50,1%
Efeito control. com Taxas Diferenciadas	(6,4)	(8,5)	(25,2%)	(6,7)	(4,9%)	(21,6)	(17,6)	23,3%
Participação de Administradores	(1,4)	(0,7)	112,9%	(0,9)	52,3%	(4,2)	(4,1)	2,7%
Programa de Alimentação do Trabalhador	(0,0)	0,2	(106,1%)	1,8	(100,8%)	3,6	1,9	87,3%
Outros	(12,6)	2,8	(542,4%)	1,6	(882,9%)	(18,7)	15,6	(219,6%)
<b>Imp. de Renda e Contrib. Social</b>	<b>(9,1)</b>	<b>(11,8)</b>	<b>(23,1%)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(56,8%)</b>	<b>(146,6)</b>	<b>(141,2)</b>	<b>3,8%</b>
Imp. de Renda e Contrib. Social Corrente	(31,7)	(40,4)	(21,5%)	(22,8)	38,8%	(171,1)	(153,6)	11,4%
Imp. de Renda e Contrib. Social Diferido	22,6	28,5	(20,8%)	1,8	>999%	24,4	12,4	97,7%
<i>% Taxa Efetiva Total</i>	<i>6,7%</i>	<i>7,3%</i>	<i>-60 pb</i>	<i>10,0%</i>	<i>-330 pb</i>	<i>21,6%</i>	<i>21,3%</i>	<i>30 pb</i>

A Taxa Efetiva Total encerrou o trimestre em 6,7%, 330 pontos base abaixo do 3T23, devido principalmente aos Juros sobre Capital Próprio declarados no 4T23 e ao aumento de 25% nos incentivos à P&D, que reflete os investimentos realizados no período. A variação negativa de R\$14,2 milhões na linha de Outros está relacionada ao Imposto de



Renda e à Contribuição Social sobre o ajuste de *earn-out* da Tallos, pois a RD ainda não constitui base de Imposto diferido Ativo.

No acumulado de 2023, a redução de 30 pontos base da Taxa Efetiva Total está majoritariamente associada ao aumento de 50% do pagamento de Juros Sobre Capital Próprio, que compensou a variação negativa na linha de Outros já comentados anteriormente.



## Resultados da dimensão Techfin

A dimensão Techfin visa simplificar, ampliar e democratizar o acesso dos clientes SMB da TOTVS a serviços financeiros B2B, contemplando as operações da Supplier e da Techfin, consolidadas sob a TOTVS Techfin. A Supplier é uma empresa com mais de 20 anos de mercado, rentável e consolidada em seu nicho de atuação. A Techfin foi criada há pouco mais de 3 anos e vem construindo seu portfólio de soluções baseado em fortes diferenciais competitivos, como a criação do ERP *banking*, que é a disponibilização de serviços financeiros via integração com os *softwares* de gestão e uso intensivo dos dados disponíveis nesses *softwares* para ofertas contextualizadas, além de ser o que chamamos de TOTVS-cêntrica, focada em empresas SMB clientes da TOTVS.

Conforme comentado na seção “Destaques Financeiros e Operacionais”, com o anúncio do fechamento da transação com o Itaú, que incorpora 100% do resultado desta Dimensão, a Companhia passou a deter 50% de participação nesta operação a partir de agosto e seus resultados não serão consolidados no Fluxo de Caixa e no Balanço Patrimonial, sendo o resultado da operação da TOTVS Techfin somado à proporção de 50% na linha de Equivalência Patrimonial.

Visando a preservação da análise desta dimensão de negócio, manteremos a abertura dos resultados considerando 100% da Demonstração de Resultados, Balanço Patrimonial e Fluxo de caixa da TOTVS Techfin nesta seção.

Resultado de Techfin (em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita de Techfin</b>	<b>118,8</b>	<b>117,9</b>	<b>0,8%</b>	<b>136,1</b>	<b>(12,7%)</b>	<b>443,5</b>	<b>411,9</b>	<b>7,7%</b>
Custo de Funding	(45,8)	(42,5)	7,7%	(38,3)	19,5%	(170,7)	(164,8)	3,6%
<b>Receita de Techfin Líquida de Funding</b>	<b>73,1</b>	<b>75,5</b>	<b>(3,2%)</b>	<b>97,8</b>	<b>(25,3%)</b>	<b>272,9</b>	<b>247,1</b>	<b>10,4%</b>
Custos Operacionais	(10,5)	(6,8)	55,7%	(10,4)	1,0%	(35,0)	(25,3)	38,4%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>62,5</b>	<b>68,7</b>	<b>(9,0%)</b>	<b>87,4</b>	<b>(28,5%)</b>	<b>237,8</b>	<b>221,8</b>	<b>7,2%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(17,7)	(8,4)	111,2%	(13,2)	34,1%	(49,3)	(31,3)	57,5%
Provisão para Perda Esperada	(8,5)	(16,0)	(46,6%)	(9,7)	(11,8%)	(33,3)	(40,5)	(17,9%)
Despesas Comerciais e de Marketing	(10,6)	(10,0)	6,7%	(14,3)	(25,8%)	(45,6)	(37,1)	22,8%
Despesas Gerais Administrativas e Outras	(23,3)	(15,8)	47,4%	(26,0)	(10,1%)	(82,3)	(62,5)	31,8%
<b>EBITDA Techfin</b>	<b>2,3</b>	<b>18,5</b>	<b>(87,6%)</b>	<b>24,2</b>	<b>(90,5%)</b>	<b>27,4</b>	<b>50,4</b>	<b>(45,8%)</b>
% EBITDA Techfin	3,1%	24,5%	-2140 pb	24,7%	-2160 pb	10,0%	20,4%	-1040 pb
Depreciação e Amortização	(10,1)	(10,5)	(4,3%)	(10,1)	(0,3%)	(41,0)	(46,6)	(12,1%)
Resultado Financeiro	4,8	0,1	>999%	3,8	26,8%	9,4	0,3	>999%
Imposto de Renda e Contrib. Social	0,6	(4,2)	(114,2%)	(6,4)	(109,4%)	(0,2)	(1,3)	(80,4%)
<b>Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin</b>	<b>(2,4)</b>	<b>3,9</b>	<b>(162,0%)</b>	<b>11,5</b>	<b>(121,0%)</b>	<b>(4,5)</b>	<b>2,9</b>	<b>(253,9%)</b>
% Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	-3,3%	5,2%	-850 pb	11,7%	-1500 pb	-1,6%	1,2%	-280 pb
Amort. de Intang. de Aquisições Líq. de IR	5,2	5,2	0,0%	5,2	0,0%	20,9	24,8	(15,7%)
<b>Lucro Caixa da Dimensão Techfin <sup>(1)</sup></b>	<b>2,8</b>	<b>9,1</b>	<b>(69,1%)</b>	<b>16,7</b>	<b>(83,1%)</b>	<b>16,4</b>	<b>27,7</b>	<b>(40,7%)</b>
Margem Lucro Caixa de Techfin	3,9%	12,1%	-820 pb	17,1%	-1320 pb	6,0%	11,2%	-520 pb

<sup>(1)</sup> Lucro Líquido sem os efeitos das despesas com amortização de intangíveis oriundos de aquisições



## Receita de Techfin

A Receita de Techfin apresentou crescimento de 0,8%, quando comparado ao 4T22, majoritariamente ligado ao aumento de 1,5 dias no prazo médio da produção de crédito e ao crescimento da produção de crédito ano contra ano. Já a redução de 13%, quando comparada ao 3T23, está associada: (i) à redução de 3,8 dias no prazo médio; (ii) à redução de 5,2% na produção de crédito trimestre contra trimestre; e (iii) à redução na Taxa Selic, que saiu de 13,75% no final do 3T23 para 11,75% no final do 4T23.

A Carteira de Crédito, líquida da Provisão para Perda Esperada, cresceu 14% ano contra ano, com prazo médio de 68,1 dias, explicado pelo aumento na produção de crédito, conforme comentado acima. Quando comparado ao 3T23, a Carteira de Crédito cresceu 5,5%, como observado no gráfico ao lado. A Carteira do 4T23 já conta com a participação do FIDC II da Supplier, que é o FIDC com cota sênior exclusiva do Itaú, que possui um custo de *funding* menor do que o FIDC I da Supplier, além de janelas mais curtas para ajuste do capital disponível, e melhora sensivelmente a eficiência do *funding* e, por consequência, reduz o seu custo total.

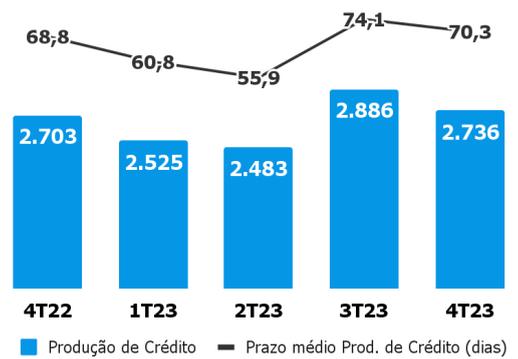
A proporção da carteira alocada na Supplier (carteira não cedida pela Supplier) versus no FIDC ficou em 41% no trimestre, reflexo do mix das produções realizadas neste e no último trimestre, que possuem uma concentração maior do Agronegócio, com contratos mais alongados. Esta ponderação leva em consideração as diretrizes do regulamento do FIDC, que estabelece limites percentuais para recebíveis com prazos superiores a 180 dias, ao mesmo tempo que busca otimizar o custo de *funding* e a eficiência no uso do Caixa.

## Receita de Techfin Líquida de Funding

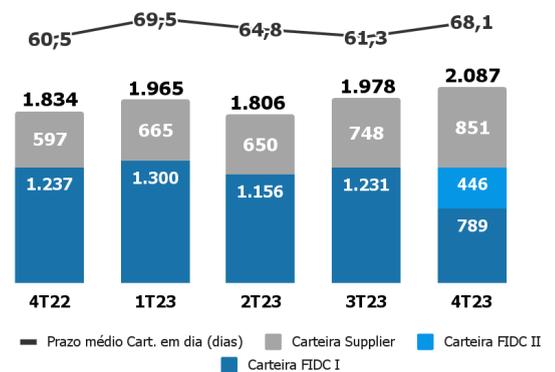
O Custo de *Funding* do trimestre teve o reflexo da antecipação de recebíveis realizada a pedido de um afiliado da Supplier no final do 3T23, conforme comentado no último release, que resultou em um Custo de *Funding* associado a esta antecipação de aproximadamente R\$3 milhões no 4T23. Adicionalmente, a mudança no mix de *funding*, com a maior utilização do FIDC II da Supplier e a posterior quitação da linhas 4.131, resultou em um excesso temporário de *funding* que custou aproximadamente R\$1,4 milhão, já que a operação precisou rodar com ambos os mecanismos de *funding* (4.131 e FIDC II) em paralelo, durante essa migração de carteira no período. Estes 2 efeitos, somados à já comentada redução na Receita de Techfin, fizeram a Receita Líquida de *Funding* cair 25% em relação ao 3T23.

A criação da JV traz benefícios estruturais e perenes para a Supplier, especialmente no custo de *funding*, porém, os primeiros meses de operação exigem uma série de ajustes pontuais que podem melhorar ou piorar os resultados trimestrais desse custo de *funding*. É exatamente isso que ocorreu no 3T23 (para melhor) e no 4T23 (para pior). Os efeitos de curto prazo desses ajustes estruturais extremamente benéficos no custo de *funding* da Supplier se somam aos já conhecidos efeitos sazonais trimestrais na produção de crédito, gerando maior volatilidade na receita líquida de *funding* nesse período inicial da JV e tornando a sua projeção mais difícil. Acreditamos que, ao longo de 2024, essa volatilidade diminuirá.

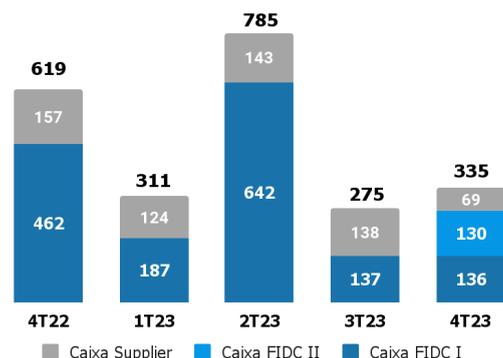
### Produção de Crédito Supplier (R\$ MM)



### Carteira Líq. de Crédito Supplier (R\$ MM)



### Posição de Caixa (R\$ MM)





Já na visão anual, o crescimento de 10% na receita Líquida de *Funding* está associado: (i) ao crescimento de 7,7% da Receita de Techfin, devido, principalmente, aos maiores prazos de produção médias ao longo do ano; e (ii) ao aumento do Custo de *Funding* em proporção menor do que a receita como resultado dos benefícios iniciais da JV, já em operação desde o mês de agosto.

## Custos Operacionais

Os Custos Operacionais encerraram o trimestre 1% acima do 3T23, principalmente pelo aumento nos investimentos voltados para o suporte das novas soluções da Techfin, os quais superaram a redução nos prêmios com seguro de crédito, reflexo da redução na Produção de Crédito, em especial, no segmento do agronegócio.

No ano, o crescimento de 38% desta linha se deve, principalmente, ao aumento nos prêmios com seguro de crédito, devido à mudança no perfil de risco da carteira, que passou a ter uma representatividade maior do Agronegócio com contratos que possuem prazos médios maiores.

## Pesquisa e Desenvolvimento

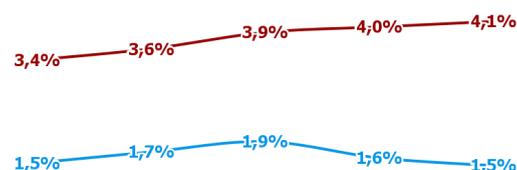
As despesas com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) cresceram 34% em relação ao 3Q23 e, em comparação com o 4T22, houve um crescimento de 111%. Esse crescimento é resultado, principalmente, do aumento nos investimentos voltados para o desenvolvimento dos novos produtos de serviços financeiros da Techfin, conforme comentado em trimestres anteriores. Este mesmo efeito explica o crescimento de 57% desta linha em relação ao ano de 2022.

## Provisão para Perda Esperada e Inadimplência

A Provisão para Perda Esperada representou 0,40% da Carteira Bruta de Crédito, 8 pontos base abaixo do 3T22 e 45 pontos base abaixo do 4T22. A manutenção do baixo patamar de inadimplência das faixas de 1 a 90 dias dos Direitos Creditórios vencidos, conforme tabela abaixo, resultou em uma nova redução no nível de inadimplência acima de 90 dias da Supplier, conforme o gráfico ao lado.

Esta redução é ainda mais relevante ao observar-se o acréscimo na inadimplência geral do crédito destinado às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs), fazendo com que a diferença entre a média do Brasil e a da Supplier aumentasse, passando de 240 pontos base no 3T23 para 260 pontos base no 4T23.

### Inadimplência acima de 90 dias Supplier



4T22 1T23 2T23 3T23 4T23

— Supplier — Média Brasil\*

\*Fonte: Banco Central do Brasil ([www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticas:asmonetariascredito](http://www.bcb.gov.br/estatisticas/estatisticas:asmonetariascredito)) > tabelas.xls > Tabela 23 > MPME

Direitos Credit. da Techfin por Venc. (Em R\$ milhões)	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ
A vencer	2.069,8	1.818,0	13,8%	1.964,8	5,3%
<b>Títulos Vencidos</b>					
Até 30 dias	15,1	20,5	(26,3%)	13,1	15,7%
de 31 a 60 dias	5,5	5,3	5,0%	4,5	22,8%
de 61 a 90 dias	4,0	6,5	(38,0%)	3,8	5,9%
de 91 a 180 dias	10,7	9,6	11,1%	8,5	26,0%
de 181 a 360 dias	21,0	18,1	16,4%	24,4	(13,8%)
mais de 360 dias	103,6	70,6	46,7%	93,1	11,3%
<b>Contas a receber bruto</b>	<b>2.229,8</b>	<b>1.948,6</b>	<b>14,4%</b>	<b>2.112,1</b>	<b>5,6%</b>
(-) Provisão para perda esperada	(142,9)	(114,3)	25,0%	(134,0)	6,6%
<b>Total</b>	<b>2.086,9</b>	<b>1.834,3</b>	<b>13,8%</b>	<b>1.978,1</b>	<b>5,5%</b>



## Demais Despesas Operacionais

As Despesas Comerciais e de Marketing e as Despesas Administrativas e Outras apresentaram redução de 26% e 10%, respectivamente, quando comparadas ao 3T23, devido, principalmente, à menor provisão de bônus da dimensão no encerramento do exercício.

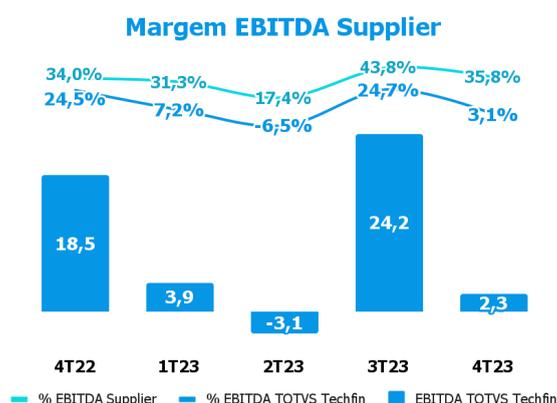
No acumulado do ano, as Despesas Comerciais e de Marketing sobre a Receita Líquida de *Funding* passaram de 15% em 2022 para 16,7% em 2023, enquanto que as Despesas Administrativas e Outras saíram de 25,3% em 2022 para 30,2% em 2023. Ambas as expansões corroboram com a ampliação dos investimentos na Techfin, após o fechamento da transação com o Itaú, visando a aceleração da estratégia da TOTVS Techfin.

## EBITDA e Margem EBITDA Techfin

O EBITDA de Techfin encerrou o trimestre em R\$2,3 milhões e com Margem EBITDA de 3,1%, redução em comparação ao 3T23 devido, principalmente, à menor Receita Líquida de *Funding* da dimensão no trimestre.

No caso da Supplier, a Margem EBITDA do 4T23 ficou em 35,8%, o que demonstra a saúde operacional desta operação e a sazonalidade positiva que a produção do Agronegócio proporciona no segundo semestre.

No ano, a redução de 46% do EBITDA da dimensão está diretamente associada aos aumentos dos investimentos no desenvolvimento do portfólio da Techfin. O OPEX da operação orgânica de Techfin (excluindo a Supplier) encerrou o 4T23 em R\$26,2 milhões.



## Lucro Líquido e Lucro Caixa Techfin

A Techfin encerrou o trimestre e o ano com prejuízos de R\$2,4 milhões e R\$4,5 milhões respectivamente, devido à amortização dos ativos intangíveis, oriundos da aquisição da Supplier, que além de não impactarem o caixa da Techfin, auxiliam na redução da taxa efetiva de imposto e renda, melhorando o resultado.

O Lucro Caixa da dimensão, ajustado por estas amortizações, encerrou o quarto trimestre e o ano de 2023 em R\$2,8 milhões e em R\$16,4 milhões respectivamente, demonstrando que, mesmo com o aumento dos investimentos para expandir o portfólio, a saúde financeira da operação da Supplier pode ser mais do que suficiente para suportar esta redução temporária de rentabilidade na dimensão consolidada.

É importante lembrar que a dimensão Techfin é constituída pela Supplier, uma operação de nicho consolidada e lucrativa, e pela Techfin orgânica, que ainda está em estágios de desenvolvimento e é o ponto central da *joint venture* (JV). A Techfin orgânica exige investimentos para expandir seu portfólio e construir diferenciais competitivos, visando maximizar a captura de valor na oportunidade de mercado. Adicionalmente, a Supplier continuará preservando a qualidade da sua carteira de crédito, seu ativo mais precioso, e, caso seja necessário, manterá sua postura conservadora na concessão de limites de crédito, mesmo que impacte momentaneamente a Produção e, conseqüentemente, o nível de geração de receita.



## Fluxo de Caixa Techfin

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>LAIR (GAAP)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>8,1</b>	<b>(137,1%)</b>	<b>17,9</b>	<b>(116,9%)</b>	<b>(4,2)</b>	<b>4,2</b>	<b>(201,4%)</b>
<b>Itens que não afetam o Caixa</b>	<b>57,6</b>	<b>72,9</b>	<b>(21,0%)</b>	<b>58,5</b>	<b>(1,6%)</b>	<b>240,8</b>	<b>263,8</b>	<b>(8,7%)</b>
<b>Variação no Capital de Giro</b>	<b>112,7</b>	<b>(95,7)</b>	<b>(217,7%)</b>	<b>(368,8)</b>	<b>(130,5%)</b>	<b>(187,4)</b>	<b>(173,7)</b>	<b>7,9%</b>
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>167,2</b>	<b>(14,7)</b>	<b>&lt;(999%)</b>	<b>(292,4)</b>	<b>(157,2%)</b>	<b>49,1</b>	<b>94,3</b>	<b>(47,9%)</b>
Juros pagos	(11,3)	0,0	<(999%)	(0,1)	>999%	(11,4)	(6,6)	73,5%
IR e CSLL pagos	(0,1)	(1,5)	(95,7%)	(0,0)	37,8%	(0,1)	(9,1)	(98,8%)
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>155,9</b>	<b>(16,1)</b>	<b>&lt;(999%)</b>	<b>(292,5)</b>	<b>(153,3%)</b>	<b>37,6</b>	<b>78,7</b>	<b>(52,2%)</b>
Ativo Fixo	(1,0)	(0,1)	674,8%	(0,6)	63,7%	(1,7)	(1,3)	25,6%
Intangíveis	(0,1)	(2,2)	(95,1%)	(0,5)	(76,7%)	(0,8)	(3,2)	(76,2%)
Resgates (Investimentos) Financeiros	(129,2)	(59,6)	116,8%	508,0	(125,4%)	218,1	(36,1)	(704,2%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(130,2)</b>	<b>(61,9)</b>	<b>110,2%</b>	<b>507,0</b>	<b>(125,7%)</b>	<b>215,6</b>	<b>(40,6)</b>	<b>(630,6%)</b>
Aumento (Redução) Dívida Bruta	(600,0)	-	-	350,0	(271,4%)	-	(100,0)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(0,4)	(0,3)	36,1%	(0,4)	4,0%	(1,4)	(1,2)	18,4%
Resgate (Apli.) de Cotas Seniores	466,3	(12,5)	<(999%)	(581,0)	(180,3%)	(410,1)	60,3	(780,1%)
Aumento de Capital Líquido de Gastos	-	2,4	(100,0%)	(0,1)	(100,0%)	-	17,5	(100,0%)
Crédito com Empresas Ligadas	-	(0,4)	(100,0%)	(6,3)	(100,0%)	-	-	-
Dividendos/JCP/Recompra de Ações	-	-	-	(12,1)	(100,0%)	(12,1)	(1,5)	706,3%
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(134,1)</b>	<b>(10,9)</b>	<b>&gt;999%</b>	<b>(249,9)</b>	<b>(46,3%)</b>	<b>(423,6)</b>	<b>(24,9)</b>	<b>&gt;999%</b>
Aumento (Redução) das Disponibilidades	(108,4)	(89,0)	21,9%	(35,4)	206,1%	(170,4)	13,2	<(999%)
Caixa e Equiv. no Início do Período	307,5	253,7	21,2%	142,9	115,2%	164,8	135,3	21,8%
<b>Caixa e Equiv. no Fim do Período</b>	<b>199,2</b>	<b>164,8</b>	<b>20,9%</b>	<b>107,5</b>	<b>85,3%</b>	<b>(5,6)</b>	<b>148,5</b>	<b>(103,8%)</b>
Receita Aplicação Financeira	5,7	0,3	>999%	5,0	14,6%	11,6	0,9	>999%
<b>Fluxo de Caixa Livre*</b>	<b>160,0</b>	<b>(19,2)</b>	<b>(935,6%)</b>	<b>(298,9)</b>	<b>(153,5%)</b>	<b>33,6</b>	<b>78,6</b>	<b>(57,3%)</b>

\* Geração Op. Caixa (-) IR e CSLL pagos (-) Investimento em Ativo Fixo e Intangíveis (-) Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil (-) Receita de Aplicação Financeira

O Fluxo de Caixa Livre da Techfin encerrou o trimestre em R\$160 milhões positivos e sua variação, quando comparada tanto ao 4T22 quanto ao 3T23, está relacionada, principalmente, à recomposição da linha de Repasse para Parceiros que compensou o aumento a linha de Contas a Receber de Clientes devido ao aumento da Carteira de Crédito.



## Balanço Patrimonial Techfin

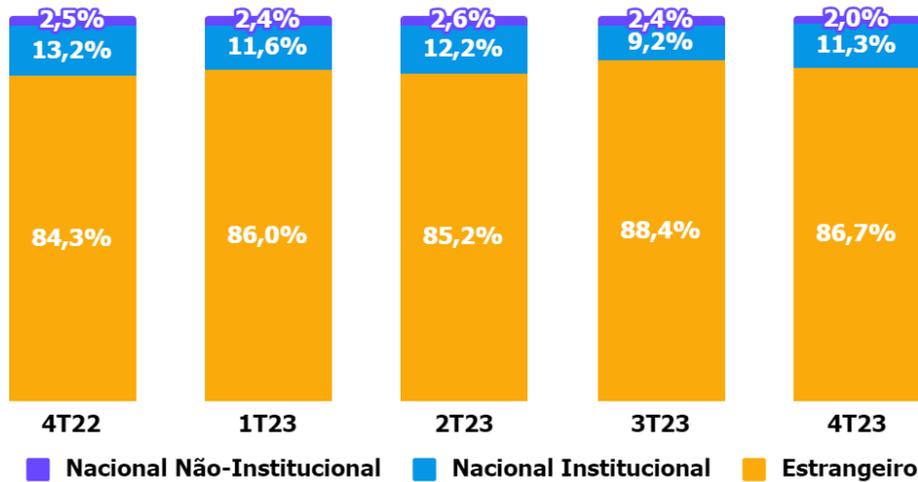
Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>2.640,4</b>	<b>2.519,9</b>	<b>4,8%</b>	<b>2.450,1</b>	<b>7,8%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	199,2	164,8	20,9%	307,5	(35,2%)
Aplicações Financeiras	279,0	461,9	(39,6%)	139,2	100,4%
Contas a Receber de Clientes	2.080,8	1.837,0	13,3%	1.975,4	5,3%
Outros Ativos	81,4	56,2	44,7%	28,0	190,5%
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>260,4</b>	<b>304,1</b>	<b>(14,4%)</b>	<b>286,4</b>	<b>(9,1%)</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>46,4</b>	<b>47,8</b>	<b>(2,8%)</b>	<b>60,7</b>	<b>(23,5%)</b>
Outros Ativos	46,4	47,8	(2,8%)	60,7	(23,5%)
Imobilizado	7,2	6,4	11,6%	6,9	3,7%
Intangível	206,9	249,9	(17,2%)	218,8	(5,4%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>2.900,8</b>	<b>2.824,0</b>	<b>2,7%</b>	<b>2.736,6</b>	<b>6,0%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b><u>Circulante</u></b>	<b>2.243,5</b>	<b>2.361,8</b>	<b>(5,0%)</b>	<b>2.078,7</b>	<b>7,9%</b>
Empréstimos e Financiamentos	1,6	1,2	36,7%	620,2	(99,7%)
Repasse para parceiros	779,1	678,2	14,9%	506,7	53,8%
Cotas Seniores e Mezanino	1.410,5	1.638,9	(13,9%)	904,0	56,0%
Outros Passivos	52,4	43,5	20,4%	47,9	9,4%
<b><u>Não Circulante</u></b>	<b>10,5</b>	<b>4,9</b>	<b>116,3%</b>	<b>8,7</b>	<b>20,8%</b>
Empréstimos e Financiamentos	1,8	1,7	2,4%	2,1	(14,6%)
Provisão para Obrig. legais vinculadas a processos judiciais	2,5	1,2	112,5%	2,5	(0,9%)
Outros Passivos	6,3	2,0	220,5%	4,1	52,1%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>646,7</b>	<b>457,4</b>	<b>41,4%</b>	<b>649,1</b>	<b>(0,4%)</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.900,8</b>	<b>2.824,0</b>	<b>2,7%</b>	<b>2.736,6</b>	<b>6,0%</b>



# COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

A TOTVS encerrou o 4T23 com Capital Social de aproximadamente R\$3 bilhões, composto por 617.183.181 ações ordinárias, das quais 89% estão em *free-float* com a seguinte composição:

## Em % do free float



## A TOTVS

Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS tem como propósito **melhorar o resultado das empresas** por meio da tecnologia, crescendo suas operações, alavancando e tornando seus negócios mais rentáveis. Investindo aproximadamente R\$3 bilhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos, a TOTVS busca digitalizar os negócios dos clientes, sendo líder absoluta em sistemas e plataformas para **gestão** de empresas, entregando produtividade e oferecendo **serviços financeiros** e soluções de **business performance** para mais de 70 mil clientes em 12 setores da economia. Para mais informações, acesse: [www.totvs.com.br](http://www.totvs.com.br)



VALORIZAMOS  
GENTE BOA  
**QUE É BOA  
GENTE**



SOMOS MOVIDOS  
**POR  
RESULTADOS**



INVESTIMOS NA  
TECNOLOGIA  
**QUE  
VIABILIZA**



CONSTRUÍMOS  
RELAÇÕES DE  
**LONGO  
PRAZO**  
COM NOSSOS  
CLIENTES



QUANDO  
COLABORAMOS  
**SOMOS MAIS  
FORTES**

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

Nesta visão, estamos considerando o resultado da Dimensão de Techfin à 100% na linha de “Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin” até julho 2023, conforme o CPC-31/IFRS-5, e à 50% na linha de “Resultado da Equivalência Patrimonial” a partir de agosto 2023.

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.191,6</b>	<b>1.005,1</b>	<b>18,6%</b>	<b>1.153,4</b>	<b>3,3%</b>	<b>4.497,0</b>	<b>3.792,9</b>	<b>18,6%</b>
Receita de Gestão	1.068,4	920,7	16,0%	1.040,4	2,7%	4.074,2	3.492,1	16,7%
Receita de Business Performance	123,2	84,4	45,9%	113,0	9,0%	422,8	300,8	40,6%
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(341,2)</b>	<b>(283,2)</b>	<b>20,5%</b>	<b>(324,8)</b>	<b>5,0%</b>	<b>(1.253,5)</b>	<b>(1.067,1)</b>	<b>17,5%</b>
Custos de Gestão	(311,8)	(264,0)	18,1%	(298,6)	4,4%	(1.155,2)	(996,9)	15,9%
Custos de Business Performance	(29,4)	(19,2)	53,1%	(26,2)	12,1%	(98,3)	(70,2)	40,1%
<b>Lucro Bruto Ajustado</b>	<b>850,4</b>	<b>721,9</b>	<b>17,8%</b>	<b>828,6</b>	<b>2,6%</b>	<b>3.243,5</b>	<b>2.725,9</b>	<b>19,0%</b>
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(712,7)</b>	<b>(565,0)</b>	<b>26,1%</b>	<b>(626,5)</b>	<b>13,8%</b>	<b>(2.546,0)</b>	<b>(2.084,4)</b>	<b>22,1%</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(212,1)	(184,5)	14,9%	(198,3)	7,0%	(797,3)	(678,5)	17,5%
Despesas Comerciais e Marketing	(264,0)	(195,2)	35,3%	(238,8)	10,6%	(951,7)	(740,2)	28,6%
Provisão para Perda Esperada	(8,3)	(5,1)	62,0%	(10,4)	(19,7%)	(36,4)	(26,9)	35,2%
Despesas Gerais e Administrativas	(109,0)	(101,0)	8,0%	(97,8)	11,5%	(388,7)	(358,4)	8,5%
Provisão para Contingências	(12,4)	(12,9)	(4,0%)	(3,5)	253,1%	(23,1)	(32,0)	(27,9%)
Depreciação e Amortização	(73,3)	(61,3)	19,7%	(71,5)	2,5%	(282,8)	(236,1)	19,8%
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(33,5)	(5,0)	566,7%	(6,2)	438,3%	(66,0)	(12,2)	442,1%
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>137,7</b>	<b>156,9</b>	<b>(12,3%)</b>	<b>202,1</b>	<b>(31,9%)</b>	<b>697,5</b>	<b>641,5</b>	<b>8,7%</b>
Resultado Financeiro	(1,1)	4,9	(123,2%)	8,1	(114,2%)	(17,4)	20,5	(184,8%)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(1,2)	(0,4)	168,8%	4,4	(127,4%)	3,2	(0,4)	(822,9%)
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>135,3</b>	<b>161,4</b>	<b>(16,1%)</b>	<b>214,5</b>	<b>(36,9%)</b>	<b>683,3</b>	<b>661,6</b>	<b>3,3%</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(9,1)	(11,8)	(23,1%)	(21,0)	(56,8%)	(146,6)	(141,2)	3,8%
Lucro (Prejuízo) da Dimensão Techfin	-	3,9	(100,0%)	241,3	(100,0%)	227,8	2,9	>999%
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>126,2</b>	<b>153,4</b>	<b>(17,7%)</b>	<b>434,8</b>	<b>(71,0%)</b>	<b>764,4</b>	<b>523,3</b>	<b>46,1%</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,7)	(6,0)	45,1%	(7,0)	22,9%	(29,6)	(25,2)	17,7%
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>117,6</b>	<b>147,4</b>	<b>(20,3%)</b>	<b>427,7</b>	<b>(72,5%)</b>	<b>734,8</b>	<b>498,1</b>	<b>47,5%</b>
<i>Mg Líquida dos Controladores</i>	<i>9,9%</i>	<i>14,7%</i>	<i>-480 pb</i>	<i>37,1%</i>	<i>-2720 pb</i>	<i>16,3%</i>	<i>13,1%</i>	<i>320 pb</i>



# ANEXO II

## Reconciliação da Demonstração do Resultado Consolidado

Em R\$ milhões	4T23			2023		
	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado	Resultado GAAP*	Reclass. Depr. e Amort.**	Resultado Consolidado
	(a)	(b)	(a+b)	(a)	(b)	(a+b)
<b>Receita Líquida</b>	<b>1.191,6</b>	-	<b>1.191,6</b>	<b>4.497,0</b>	-	<b>4.497,0</b>
Receita de Gestão	1.068,4	-	1.068,4	4.074,2	-	4.074,2
Receita de Business Performance	123,2	-	123,2	422,8	-	422,8
<b>Custos</b>	<b>(369,6)</b>	<b>28,4</b>	<b>(341,2)</b>	<b>(1.361,0)</b>	<b>107,5</b>	<b>(1.253,5)</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>821,9</b>	<b>28,4</b>	<b>850,4</b>	<b>3.136,0</b>	<b>107,5</b>	<b>3.243,5</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>69,0%</i>		<i>71,4%</i>	<i>69,7%</i>		<i>72,1%</i>
<b>Despesas (Receitas) operacionais</b>	<b>(684,3)</b>	<b>(28,4)</b>	<b>(712,7)</b>	<b>(2.438,5)</b>	<b>(107,5)</b>	<b>(2.546,0)</b>
Pesquisa e Desenvolvimento	(223,9)	11,8	(212,1)	(844,8)	47,5	(797,3)
Despesas Comerciais e Marketing	(282,1)	18,1	(264,0)	(1.025,5)	73,8	(951,7)
Despesas Gerais e Administrativas	(144,7)	23,4	(121,4)	(502,2)	90,4	(411,8)
Depreciação e Amortização	-	(73,3)	(73,3)	-	(282,8)	(282,8)
Provisão para Perda Esperada	-	(8,3)	(8,3)	-	(36,4)	(36,4)
Outras Receitas Operacionais Líquidas	(33,5)	-	(33,5)	(66,0)	-	(66,0)
<b>Lucro antes dos Juros e Imp. (LAJIR)</b>	<b>137,7</b>	<b>(0,0)</b>	<b>137,7</b>	<b>697,5</b>	<b>0,0</b>	<b>697,5</b>
Receitas Financeiras	92,3	(0,0)	92,3	355,8	-	355,8
Despesas Financeiras	(93,5)	-	(93,5)	(373,2)	-	(373,2)
Resultado da Equivalência Patrimonial	(1,2)	-	(1,2)	3,2	-	3,2
<b>Lucro Antes da Tributação (LAIR)</b>	<b>135,3</b>	<b>(0,0)</b>	<b>135,3</b>	<b>683,3</b>	<b>0,0</b>	<b>683,3</b>
Imposto de Renda e Contrib. Social	(9,1)	-	(9,1)	(146,6)	-	(146,6)
Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	-	-	227,8	-	227,8
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>126,2</b>	<b>(0,0)</b>	<b>126,2</b>	<b>764,4</b>	<b>0,0</b>	<b>764,4</b>
Lucro Líquido de Não Controladores	(8,7)	-	(8,7)	(29,6)	-	(29,6)
<b>Lucro Líquido dos Controladores</b>	<b>117,6</b>	<b>(0,0)</b>	<b>117,6</b>	<b>734,8</b>	<b>0,0</b>	<b>734,8</b>
<i>Margem Líquida dos Controladores</i>	<i>9,9%</i>		<i>9,9%</i>	<i>16,3%</i>		<i>16,3%</i>

\* Conforme o CPC-31 / IFRS-5, a transação envolvendo a criação da JV com o Itaú Unibanco S.A. atende aos critérios de ativo mantidos para venda e, desta forma, as informações financeiras trimestrais da operação de Techfin estão apresentadas à 100% na linha "Lucro (Prejuízo) Líquido da Dimensão Techfin" até julho/23, e a partir de agosto/23 estão apresentadas à 50% na linha de "Resultado da Equivalência Patrimonial".

\*\* 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 as mesmas.



# ANEXO III

## Reconciliação EBITDA e Lucro Líquido (Resolução CVM 156/22)

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>Lucro Líquido Consolidado</b>	<b>126,2</b>	<b>153,4</b>	<b>(17,7%)</b>	<b>434,8</b>	<b>(71,0%)</b>	<b>764,4</b>	<b>523,3</b>	<b>46,1%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>10,0%</i>	<i>14,2%</i>	<i>-420 pb</i>	<i>34,7%</i>	<i>-2470 pb</i>	<i>16,0%</i>	<i>13,0%</i>	<i>300 pb</i>
(-) Lucro (Prejuízo) Líquido da Dim. Techfin	-	3,9	(100,0%)	241,3	(100,0%)	227,8	2,9	>999%
(+) Depreciação e Amortização	73,3	61,3	19,7%	71,5	2,5%	282,8	236,1	19,8%
(-) Resultado Financeiro	(1,1)	4,9	(123,2%)	8,1	(114,2%)	(17,4)	20,5	(184,8%)
(+) Imp. de Renda e Contrib. Social	9,1	11,8	(23,1%)	21,0	(56,8%)	146,6	141,2	3,8%
<b>EBITDA GAAP</b>	<b>209,8</b>	<b>217,7</b>	<b>(3,6%)</b>	<b>278,0</b>	<b>(24,5%)</b>	<b>983,5</b>	<b>877,2</b>	<b>12,1%</b>
<i>% EBITDA GAAP</i>	<i>17,6%</i>	<i>21,7%</i>	<i>-410 pb</i>	<i>24,1%</i>	<i>-650 pb</i>	<i>21,9%</i>	<i>23,1%</i>	<i>-120 pb</i>
<b>(+) EBITDA Dimensão Techfin</b>	<b>1,1</b>	<b>9,3</b>	<b>(87,6%)</b>	<b>12,1</b>	<b>(90,5%)</b>	<b>13,7</b>	<b>25,2</b>	<b>(45,8%)</b>
<b>(-) Resultado da Equivalência Patrimonial</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(0,4)</b>	<b>168,8%</b>	<b>4,4</b>	<b>(127,4%)</b>	<b>3,2</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(822,9%)</b>
<b>(+) Itens Extraordinários</b>	<b>46,2</b>	<b>12,2</b>	<b>276,9%</b>	<b>9,2</b>	<b>403,1%</b>	<b>95,9</b>	<b>31,9</b>	<b>200,6%</b>
Ajuste de M&A a Valor Justo	38,4	2,6	>999%	7,9	388,4%	72,9	28,7	154,4%
Ajuste Reestruturação Operacional	2,0	-	-	0,1	>999%	12,5	-	-
Gastos com Transações de M&A	5,7	4,0	44,1%	1,5	282,8%	9,8	15,2	(35,1%)
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	-	4,7	(100,0%)	-	-	-	4,7	(100,0%)
Crédito Tributário	-	1,0	(100,0%)	(0,2)	(100,0%)	0,6	(16,6)	(103,8%)
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>258,3</b>	<b>239,6</b>	<b>7,8%</b>	<b>294,9</b>	<b>(12,4%)</b>	<b>1.089,9</b>	<b>934,8</b>	<b>16,6%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (Non-GAAP)</i>	<i>21,0%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-200 pb</i>	<i>24,5%</i>	<i>-350 pb</i>	<i>23,5%</i>	<i>23,9%</i>	<i>-40 pb</i>



# ANEXO IV

## Fluxo de Caixa GAAP

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ	2023	2022	Δ
<b>LAIR</b>	<b>135,3</b>	<b>161,4</b>	<b>(16,1%)</b>	<b>214,5</b>	<b>(36,9%)</b>	<b>683,3</b>	<b>661,6</b>	<b>3,3%</b>
<b>Ajustes por:</b>	<b>230,8</b>	<b>177,8</b>	<b>29,8%</b>	<b>177,9</b>	<b>29,7%</b>	<b>775,8</b>	<b>660,0</b>	<b>17,5%</b>
Depreciação e Amortização	73,3	61,3	19,7%	71,5	2,5%	282,8	236,1	19,8%
Pagamento Baseado em Ações	21,1	18,6	13,3%	20,5	3,1%	64,3	53,1	21,1%
Perda (Ganho) na Baixa de Ativos	0,9	0,9	0,0%	(0,2)	(633,3%)	1,4	(1,5)	(193,7%)
Provisão para Perda Esperada	8,3	5,1	62,0%	10,4	(19,7%)	36,4	26,9	35,2%
Equivalência Patrimonial	1,2	0,4	168,8%	(4,4)	(127,4%)	(3,2)	0,4	(822,9%)
Provisão (Reversão) para Contingências	12,4	12,9	(4,0%)	3,5	253,1%	23,1	32,0	(27,9%)
Prov. (Rev.) de outras Obrig. e Outros	35,5	5,3	570,0%	8,0	341,9%	70,7	28,3	150,1%
Juros e Var. Cambiais e Monetárias, Liq.	78,1	73,3	6,6%	68,6	14,0%	300,3	284,6	5,5%
<b>Varição em Ativos e Passivos Op.:</b>	<b>(20,7)</b>	<b>(13,9)</b>	<b>49,1%</b>	<b>(12,5)</b>	<b>65,6%</b>	<b>(92,4)</b>	<b>(115,0)</b>	<b>(19,6%)</b>
Contas a Receber de Clientes	12,7	23,4	(45,7%)	(28,6)	(144,4%)	(70,6)	(93,4)	(24,5%)
Impostos a Recuperar	(50,3)	(15,7)	220,4%	11,2	(548,0%)	(46,2)	(75,4)	(38,7%)
Depósitos Judiciais	(1,3)	(1,0)	27,0%	0,2	(678,8%)	(5,5)	(3,0)	85,0%
Outros Ativos	52,2	28,7	82,2%	(0,7)	<(999%)	(37,7)	(26,9)	39,8%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	(34,5)	(29,9)	15,2%	27,2	(226,6%)	97,0	73,6	31,8%
Fornecedores	20,3	10,7	90,9%	(6,2)	(430,2%)	19,7	21,8	(9,5%)
Comissões a Pagar	(2,4)	3,1	(176,5%)	(3,0)	(20,9%)	(2,9)	7,4	(139,5%)
Impostos a Pagar	13,0	(8,4)	(253,7%)	(21,0)	(161,8%)	(27,3)	(7,5)	265,1%
Outras Contas a Pagar	(30,5)	(24,6)	23,9%	8,3	(467,6%)	(19,0)	(11,5)	65,6%
<b>Geração Operacional de Caixa</b>	<b>345,4</b>	<b>325,3</b>	<b>6,2%</b>	<b>379,9</b>	<b>(9,1%)</b>	<b>1.366,6</b>	<b>1.206,5</b>	<b>13,3%</b>
Juros Pagos	(2,4)	(3,1)	(23,7%)	(111,6)	(97,9%)	(224,9)	(176,4)	27,5%
IR e CSLL Pagos	(46,2)	(22,8)	103,2%	(63,4)	(27,0%)	(189,6)	(114,6)	65,5%
<b>Geração Líq. Operacional de Caixa</b>	<b>296,8</b>	<b>299,4</b>	<b>(0,9%)</b>	<b>204,9</b>	<b>44,8%</b>	<b>952,1</b>	<b>915,6</b>	<b>4,0%</b>
Dividendos Recebidos	-	-	-	9,1	(100,0%)	9,1	-	-
Aumento de Ativo Imobilizado	(25,3)	(32,2)	(21,3%)	(37,3)	(32,1%)	(123,3)	(100,9)	22,1%
Aumento de Intangível	(20,3)	(25,0)	(18,7%)	(83,5)	(75,7%)	(153,9)	(80,2)	92,0%
Mútuo com Franquias	3,9	2,9	33,5%	(2,5)	(257,9%)	13,2	24,3	(45,8%)
Aquisição de Participação Societária	(5,7)	(1,0)	469,1%	(44,5)	(87,2%)	(88,9)	(180,8)	(50,8%)
Pag. de Obrig. por Aquisição de Invest.	(0,7)	(25,6)	(97,2%)	(5,3)	(86,7%)	(43,5)	(209,3)	(79,2%)
Venda (Aquisição) de Investimentos	-	0,0	(100,0%)	-	-	0,1	6,5	(99,2%)
Valor da Venda de Ativo Imobilizado	1,8	1,4	24,8%	0,5	231,2%	3,5	3,1	14,3%
Investimento em Fundo CVC	(20,7)	(8,3)	148,8%	0,4	<(999%)	(24,8)	(20,1)	23,7%
Caixa Recebido (Investido) Dim. Techfin	-	(2,4)	(100,0%)	410,0	(100,0%)	405,2	(33,8)	<(999%)
<b>Utilização de Caixa em Investimentos</b>	<b>(67,0)</b>	<b>(90,1)</b>	<b>(25,7%)</b>	<b>247,0</b>	<b>(127,1%)</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(591,2)</b>	<b>(99,4%)</b>
Pag. de Principal de Emp. e Financ.	-	(0,4)	(100,0%)	-	-	(11,0)	(7,2)	52,5%
Pag. de Principal de Debêntures	-	-	-	-	-	-	(1.500,0)	(100,0%)
Pag. de Parcelas de Arrend. Mercantil	(15,1)	(13,9)	8,9%	(15,2)	(0,4%)	(59,1)	(55,5)	6,4%
Captação de Debên e Empr. e Fin.	-	-	-	32,1	(100,0%)	32,1	1.488,3	(97,8%)
Investimento de não controladores	-	-	-	-	-	4,2	-	-
Gastos com emissão de ações	-	-	-	-	-	-	(0,1)	(100,0%)
Crédito com Empresas Ligadas	0,0	(0,2)	(114,1%)	6,3	(99,5%)	-	(0,9)	(100,0%)
Dividendos e JCP Pago	(142,3)	-	-	(138,7)	2,6%	(412,2)	(140,0)	194,3%
Ações em Tesouraria, Líquidas	-	-	-	-	-	(109,4)	(109,0)	0,4%
<b>Geração Líq. de Caixa - Financiamento</b>	<b>(157,4)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>981,3%</b>	<b>(115,5)</b>	<b>36,3%</b>	<b>(555,3)</b>	<b>(324,4)</b>	<b>71,2%</b>
<b>Aumento (Redução) das Disponibilidades</b>	<b>72,4</b>	<b>194,7</b>	<b>(62,8%)</b>	<b>336,4</b>	<b>(78,5%)</b>	<b>393,4</b>	<b>0,0</b>	<b>&gt;999%</b>
Caixa e Equiv. no Início do Período	3.056,7	2.541,1	20,3%	2.720,3	12,4%	2.735,8	2.735,8	0,0%
Caixa e Equiv. no Fim do Período	3.129,2	2.735,8	14,4%	3.056,7	2,4%	3.129,2	2.735,8	14,4%



# ANEXO V

## Balanço Patrimonial (GAAP)

Em R\$ milhões	4T23	4T22	Δ	3T23	Δ
<b>ATIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>3.906,3</b>	<b>6.230,2</b>	<b>(37,3%)</b>	<b>3.849,9</b>	<b>1,5%</b>
Caixa e Equivalentes de Caixa	3.129,2	2.735,8	14,4%	3.056,7	2,4%
Contas a Receber de Clientes	600,7	538,2	11,6%	617,0	(2,6%)
Provisão para Perdas Esperadas	(62,2)	(62,6)	(0,6%)	(60,0)	3,7%
Tributos Correntes a Recuperar	87,8	87,9	(0,1%)	39,2	124,3%
Garantias de Investimentos	13,2	10,4	26,8%	13,2	0,2%
Outros Ativos	137,6	96,4	42,7%	183,8	(25,2%)
Ativos Dimensão Techfin	-	2.824,0	(100,0%)	-	-
<b>Não Circulante</b>	<b>4.922,6</b>	<b>4.386,0</b>	<b>12,2%</b>	<b>4.905,3</b>	<b>0,4%</b>
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>514,5</b>	<b>463,4</b>	<b>11,0%</b>	<b>467,8</b>	<b>10,0%</b>
Contas a Receber de Clientes	16,5	38,4	(57,1%)	19,0	(13,3%)
Tributos a Recuperar	- ,0	14,2	(100,0%)	1,2	(100,0%)
Crédito com Empresas Ligadas	3,8	0,9	318,5%	2,5	51,1%
IR e CSLL Diferidos	147,4	119,0	23,8%	123,0	19,8%
Depósitos Judiciais	33,8	34,2	(1,2%)	39,7	(14,7%)
Ativos Financeiros	127,5	111,2	14,6%	110,9	15,0%
Garantias de Investimentos	116,8	73,8	58,3%	114,1	2,3%
Outros Ativos	68,7	71,6	(4,0%)	57,3	19,9%
Investimentos	323,4	-	-	324,6	(0,4%)
Imobilizado	413,5	416,9	(0,8%)	424,4	(2,6%)
Intangível	3.671,2	3.505,8	4,7%	3.688,5	(0,5%)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>8.828,9</b>	<b>10.616,2</b>	<b>(16,8%)</b>	<b>8.755,2</b>	<b>0,8%</b>
<b>PASSIVO</b>					
<b>Circulante</b>	<b>1.348,7</b>	<b>3.336,4</b>	<b>(59,6%)</b>	<b>1.297,2</b>	<b>4,0%</b>
Obrigações Sociais e Trabalhistas	376,0	317,7	18,3%	414,2	(9,2%)
Fornecedores	155,3	128,6	20,7%	133,1	16,6%
Obrigações fiscais	107,4	95,0	13,0%	110,2	(2,5%)
Debêntures	55,2	58,7	(6,0%)	7,3	653,5%
Empréstimos e Financiamentos	32,1	0,2	>999%	32,1	(0,0%)
Financiamento por Arrendamento	58,6	57,3	2,3%	58,4	0,3%
Dividendos e JCP a Pagar	1,8	130,4	(98,6%)	1,6	9,4%
Obrigações por Aquisição de Invest.	421,8	52,7	700,4%	377,3	11,8%
Comissões a Pagar	62,6	65,5	(4,4%)	65,0	(3,7%)
Outros Passivos	78,0	66,7	17,0%	97,9	(20,3%)
Passivos Dimensão Techfin	-	2.363,6	(100,0%)	-	-
<b>Não Circulante</b>	<b>2.467,5</b>	<b>2.695,0</b>	<b>(8,4%)</b>	<b>2.446,5</b>	<b>0,9%</b>
Financiamento por Arrendamento	106,7	154,7	(31,0%)	120,4	(11,4%)
Empréstimos e Financiamentos	-	0,4	(100,0%)	-	-
Debêntures	1.491,5	1.488,3	0,2%	1.490,7	0,1%
Obrigações por Aquisição de Invest.	272,1	511,5	(46,8%)	265,5	2,5%
Obrigações Fiscais	0,0	1,4	(97,0%)	0,2	(80,6%)
IR e CSLL Diferidos	8,6	0,6	>999%	5,7	50,9%
Provisão para Contingências	112,0	107,5	4,2%	115,0	(2,6%)
Passivo Financeiro	412,7	383,0	7,7%	404,3	2,1%
Outros Passivos	63,8	47,6	34,2%	44,6	43,0%
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>5.012,7</b>	<b>4.584,8</b>	<b>9,3%</b>	<b>5.011,6</b>	<b>0,0%</b>
Capital Social	2.962,6	2.962,6	0,0%	2.962,6	0,0%
Ações em Tesouraria	(283,4)	(217,7)	30,2%	(283,6)	(0,0%)
Reserva de Capital	738,3	723,2	2,1%	716,0	3,1%
Reservas de Lucros	1.262,7	793,6	59,1%	1.272,0	(0,7%)
Ajustes Acumulados de Conversão	40,4	47,0	(13,9%)	45,5	(11,1%)
Part. dos Acionistas Não Controladores	292,1	276,2	5,7%	299,1	(2,3%)
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>8.828,9</b>	<b>10.616,2</b>	<b>(16,8%)</b>	<b>8.755,2</b>	<b>0,8%</b>



# ANEXO VI

## Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Gestão + Business Performance)

Em R\$ milhões	4T23
Até 12 meses	70,2
de 13 a 24 meses	64,6
de 25 a 36 meses	62,7
de 37 a 48 meses	60,5
mais de 48 meses	176,7
<b>Total</b>	<b>434,6</b>

## Aging de Amortização de Intangíveis de Aquisições (Techfin)

Em R\$ milhões	4T23
Até 12 meses	31,7
de 13 a 24 meses	9,0
de 25 a 36 meses	6,6
de 37 a 48 meses	6,6
mais de 48 meses	33,3
<b>Total</b>	<b>87,1</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 aos sócios vendedores geralmente atrelada a determinadas metas da companhia adquirida.

**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 de sua saúde.

## H

**Headcount:** contagem do total de colaboradores de uma estrutura ou 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.

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

## J

**JV** (Joint Venture): associação econômica entre duas ou mais empresas, do mesmo ramo ou não, para exploração de um fim comum durante determinado período.

## L

**LGPD** é a Lei 13.709/2018, denominada Lei Geral de Proteção de Dados.

**LTV** (Life Time Value): É uma métrica que define o valor médio do ciclo de vida do cliente. O montante de recursos financeiros gerados para a empresa, a partir das compras e dos serviços durante todo o tempo em que mantiver um relacionamento com a empresa.

**LTM** (Last Twelve Months): somatória dos últimos doze meses.

**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 dos 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 das 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 de recomendação da empresa, do produto ou do serviço usufruído.

## O

**ODS** (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável).

**OMS** (Order Management System): Sistema de Gestão de Distribuição, desenvolvido para o gerenciamento da distribuição e do planejamento logístico, através da automatização de pedidos de vendas a serem distribuídos por uma empresa e através 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 aquelas com *Pricing Power* podem buscar um melhor equilíbrio entre impacto nos custos, repasse no preço e produção de vendas e, consequentemente, ter maior potencial de manter uma relação saudável entre crescimento e rentabilidade, sem prejudicar a relação com os clientes.

**Pró-forma:** as informações financeiras pró-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.

## Q

**QoQ** (Quarter over Quarter): comparativo trimestre contra trimestre.

## 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.

**SMB** (Small Million Business).

## T

**Take rate:** expressão que indica a porcentagem do quanto ganha-se sobre cada transação.

**Taxa de Renovação:** representa o percentual de clientes que permaneceram na base de recorrência ao final do período, comparado 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.